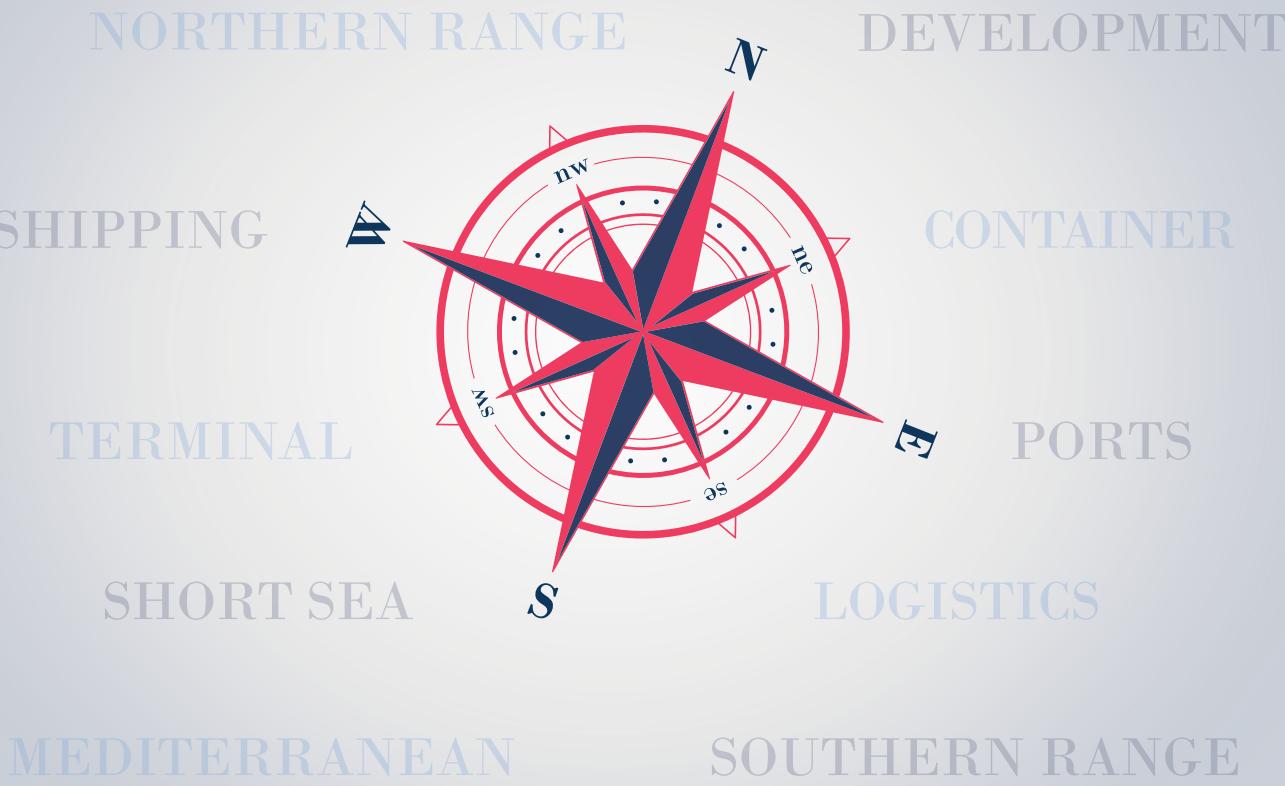


Italian Maritime Economy

Nuove rotte per la crescita

1° Rapporto Annuale

2014



Consulta
l'Osservatorio Permanente
sull'Economia del Mare

Il sito web offre contenuti costantemente aggiornati

www.srm-maritimeconomy.com



ITALIAN MARITIME ECONOMY

Nuove Rotte per la crescita

Rapporto Annuale 2014

GIANNINI EDITORE

Le analisi contenute nel Rapporto rappresentano i risultati di uno specifico progetto di SRM e non hanno la pretesa di essere esaustivi, inoltre non impegnano né rappresentano in alcun modo il pensiero e l'opinione dei nostri Soci fondatori ed ordinari.

La ricerca ha finalità esclusivamente conoscitiva ed informativa, e non costituisce, ad alcun effetto, un parere, un suggerimento di investimento, un giudizio su aziende o persone citate.

Tutte le interviste realizzate nei casi studio, i cui testi sono stati regolarmente approvati dai protagonisti, sono curate da SRM che non è in alcun modo responsabile dei fatti, delle opinioni, delle notizie e dei dati menzionati, così come nel caso dei capitoli non elaborati direttamente.

La riproduzione fedele del testo, anche parziale, non può essere effettuata senza l'autorizzazione di SRM. È consentito l'uso della ricerca e delle informazioni in essa contenute ai fini di studio ed approfondimento di settore, citando regolarmente la fonte.

Pubblicazione aggiornata con dati e informazioni disponibili a marzo 2014.

Grafica di copertina, editing e sviluppo editoriale:

Marina RIPOLI (SRM)

ISBN - 978-88-7431-725-7

2014 © Giannini Editore
Napoli - via Cisterna dell'Olio, 6/b
www.gianninieditore.it

Ricerca realizzata da



GLI AUTORI

(cfr. pag. 203, Notizie sugli autori)

Direttore della Ricerca:

Massimo DEANDREIS

Team della Ricerca:

Alessandro PANARO (Coordinatore), Oliviero BACCELLI,
Anna Arianna BUONFANTI, Consuelo CARRERAS, Agnese CASOLARO,
Autilia COZZOLINO, Ennio FORTE, Lanfranco SENN.

RINGRAZIAMENTI

Il Rapporto Annuale *Maritime Economy* 2014 rientra in un ampio progetto web realizzato da SRM denominato “Osservatorio Permanente sull’Economia del Mare” che ha generato il portale specializzato (www.srm-maritimeconomy.com). Esso ha l’obiettivo di monitorare e studiare le dinamiche e l’impatto economico del settore sull’economia del Paese in una visione europea e mediterranea.

Il progetto è stato realizzato anche grazie al sostegno di Federagenti e dell’Unione Industriali di Napoli cui va un ringraziamento da parte di SRM e di tutti gli autori della ricerca. In particolare a: Michele PAPPALARDO (Presidente Federagenti), Ambrogio PREZIOSO (Presidente Unione Industriali di Napoli), Michele LIGNOLA (Direttore Generale Unione Industriali di Napoli), Francesco TAVASSI (Presidente Sezione Logistica, Intermodalità e Trasporti dell’Unione Industriali di Napoli).

Un ringraziamento particolare al Banco di Napoli ed alla Banca di Credito Sardo per aver collaborato in sede di presentazione e diffusione dei risultati della ricerca. Si ringraziano al riguardo il Presidente Maurizio BARRACCO ed il Direttore Generale Franco GALLIA per il Banco di Napoli e il Presidente Giorgio MAZZELLA e il Direttore Generale Pierluigi MONCERI per il Credito Sardo. Si ringrazia inoltre il Desk Shipping di Mediocredito Italiano per la partecipazione attiva al progetto di ricerca.

Si ringraziano le imprese che hanno partecipato con grande disponibilità all’elaborazione dei *Case Study*, in particolare: Contship Italia Group, Grimaldi Group, Maersk Italia, Tanger Med Port Authority. Al riguardo un ringraziamento va a: Marco SIMONETTI (Vicepresidente Contship), Emanuele GRIMALDI (CEO Grimaldi Group), Orazio STELLA (CEO Maersk Italia), Najlaa DIOURI (General Manager Tanger Med Port Authority) e ad Olaf MERK, Administrator Ports and Shipping presso l’International Transport Forum (ITF) dell’OCSE per il Focus “Porti globali e sviluppo urbano: i risultati di un programma OCSE”.

Un ringraziamento ad Assoporti ed a tutti gli uffici delle Autorità Portuali italiane ed estere che hanno fornito i dati di traffico merci aggiornati. Si ringraziano, inoltre, per la collaborazione: Rino BRUTTOMESSO (RETE), Oriana GIOVINAZZI (RETE), Paul KYPRIANOU (Grimaldi), Andrea MASTELLONE (Presidente Assoagenti Napoli), Alberto PERA (Maersk), Teresa PUGLIESE (Mediocredito Italiano), Felicetta STANCO (Unione Industriali di Napoli), Daniele TESTI (Contship).

NOTE:

Pur restando ferma la cura e la responsabilità di SRM nella progettazione complessiva del lavoro e nella successiva redazione dell’intero rapporto, si specificano di seguito le assegnazioni dei Capitoli:

- Capp. da I a V di SRM;
- Cap. VI di Oliviero BACCELLI e Lanfranco SENN;
- Cap. VII di Ennio FORTE.

Cfr. Pag. 203 per eventuali specifiche.

“Il mare unisce i paesi che separa”

Alexander Pope

INDICE

Prefazione	9
Introduzione	11

PRIMA PARTE

SCENARI ECONOMICI, ANALISI DEI COMPETITOR E IMPATTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Capitolo I - Gli scenari economici internazionali e nazionali del trasporto marittimo	17
1. Premessa	17
2. La nuova geografia del commercio mondiale e gli effetti sul trasporto marittimo	18
3. Lo scenario del trasporto marittimo a livello europeo	41
4. Le caratteristiche dello shipping nel contesto economico e territoriale italiano	46
5. Conclusioni	53
Capitolo II - La competitività portuale: sistemi territoriali a confronto	55
1. Premessa	55
2. Le sfide dei porti del Northern Range	57
3. I <i>competitor</i> nel bacino del Mediterraneo	67
4. Analisi sulla “Sponda Sud” del Mediterraneo	74
5. Conclusioni	82
<i>Focus - Porti globali e sviluppo urbano: i risultati di un programma OCSE</i>	89
Capitolo III - Interscambio marittimo, numerosità delle imprese e indicatori di competitività: analisi delle statistiche	97
1. Premessa	97
2. Il commercio marittimo italiano nel contesto internazionale	97
3. Analisi dell'interscambio per settori merceologici	104
4. Le regioni italiane: l'importanza del trasporto via mare per l'export	105
5. La numerosità delle imprese del settore marittimo italiano	107
6. L'indice di competitività logistica di SRM	109
7. Conclusioni	112
Capitolo IV - Case Study internazionali: scenari e assetti futuri della logistica	115
1. Premessa	115
2. Tanger Med: il <i>competitor</i> nel Mediterraneo	116
3. Contship Italia: le strategie dei grandi terminalisti	120
4. Maersk Italia: gli scenari e le alleanze secondo i <i>global carrier</i>	124

5. Grimaldi Group: lo shipping al servizio dell'economia	127
6. Conclusioni	131

Capitolo V - Le imprese marittime in Italia: analisi delle caratteristiche e delle dinamiche strutturali **133**

1. Premessa	133
2. Le imprese del settore: alcune caratteristiche	133
3. I risultati di un'analisi di bilancio	135
4. Le imprese del Mezzogiorno: un confronto con l'Italia	142
5. Lo sviluppo finanziario ed economico del comparto	147
6. Conclusioni	149

SECONDA PARTE
I FENOMENI IN ATTO E LE PROSPETTIVE FUTURE

Capitolo VI - Il fenomeno del gigantismo e delle nuove alleanze nel settore container. Stato attuale e prospettive future **155**

1. Premessa	155
2. I <i>driver</i> della crescita dei traffici containerizzati	156
3. L'evoluzione dell'offerta e il ruolo delle economie di scala	158
4. Le forme di cooperazione e le grandi alleanze nel settore	162
5. Gli effetti attesi sui sistemi portuali	166
6. Le nuove relazioni fra porti ed hinterland e lo sviluppo di <i>dry port</i>	168
7. Conclusioni	171

Capitolo VII - Lo sviluppo dello *Short Sea Shipping* nel bacino del Mediterraneo e il ruolo dell'Italia e del Mezzogiorno **173**

1. Il nuovo scenario dei flussi marittimi	173
2. Il cambiamento della politica comunitaria dei trasporti in relazione al ruolo dello SSS: dal modello eurocentrico al modello Euromediterraneo	179
3. Il quadro dei flussi e le tendenze in atto	185
4. Conclusioni	193

Bibliografia 195

Notizie sugli autori 203

PREFAZIONE

Sono lieto di aprire il primo Rapporto Annuale “Italian Maritime Economy” di SRM, uno dei primi importanti passi mossi dal nuovo Osservatorio Permanente sull’Economia del Mare.

L’inserimento a pieno titolo nelle attività di SRM dei temi connessi ai trasporti e alla logistica è un segnale di quanto rappresentino un valore economico importante per il Mezzogiorno ed un patrimonio su cui investire sempre di più.

Spesso le politiche istituzionali sono concentrate nella definizione delle strategie di crescita industriali del Paese senza però affiancare a queste adeguate strategie logistiche. Appare difficile però pensare ad un Italia che punti sull’export e sulle imprese per il rilancio della sua economia e che non abbia un efficiente ed efficace sistema di servizi che facciano viaggiare le merci nel mondo con tempi rapidi e nei mercati più impervi e lontani da raggiungere.

Non dimentichiamo che siamo un Paese marittimo da sempre, che siamo al centro del Mediterraneo con un posizionamento geografico invidiabile e che i nostri Porti e il settore armatoriale, con tutta la filiera ad essi connessa, rappresentano ancora uno dei simboli economici dell’Italia.

Eppure quando osserviamo le classifiche più autorevoli sulle performance logistiche, siamo situati in posizioni non consone; per citarne una la World Bank nel suo nuovo Report 2014 ci colloca al 20° posto (su 160 Paesi analizzati) e ormai da anni sempre in modo sistematico dietro i principali competitor economici: Germania (che è al primo posto), Olanda, Belgio, Spagna.

Occorre avviare quindi una seria riflessione sul fatto che proprio queste nazioni investano in trasporti e logistica, ne programmino lo sviluppo e puntino decisamente sul settore. Mentre il nostro Paese stenta a far tornare al centro della politica economica il comparto che tanto potrebbe dare per un possibile rilancio economico post-crisi.

Rimane infatti saldo, secondo SRM, il pensiero che una delle basi di partenza possa essere rappresentata dagli investimenti nei settori in cui la nostra economia ha un know-how consolidato e storico, ed è in tale contesto che va valorizzato il comparto marittimo, inteso come anello fondamentale di una catena logistica integrata.

Ed è quindi in quest’ottica che SRM ha realizzato questo progetto sullo sviluppo della nostra “blue economy” vista nel contesto internazionale; iniziativa che, tra l’altro, va ad integrarsi con l’Osservatorio sulle Relazioni Economiche tra l’Italia ed il Mediterraneo, che dalla sua nascita nel 2011 ha già conseguito lusinghieri risultati. Va infatti osservato che le relazioni commerciali di import-export con i Paesi dell’Area MED avvengono per il 70% del totale attraverso la modalità marittima e che i nostri principali competitor portuali sono proprio quelli nordafricani.

Per ridare competitività all’Italia occorre un necessario snellimento del sistema burocratico che ormai rappresenta un serio ostacolo agli investimenti delle imprese; ma occorre anche certezza dei fondi a disposizione per la crescita delle infrastrutture e un’adeguata pianificazione a medio lungo termine dello sviluppo del nostro settore

marittimo. Sul tema della finanza molto potranno rappresentare, se ben utilizzate, le prossime risorse UE che proverranno dall'Agenda 2014-2020.

L'economia del Mezzogiorno resta un'economia in cui il massimo dell'attenzione deve essere posto sulla soluzione dei nodi strutturali che ancora ne condizionano la crescita, ma questi vincoli vanno oggi più che mai affrontati nell'ottica di un approccio strategico dei problemi, tenendo conto di una visione complessiva e sistemica degli interventi e dei processi di sviluppo che si vogliono favorire.

Un ringraziamento a tutto il team di ricerca per aver portato a termine questo importante lavoro che vuole costituire un contributo di SRM a quanti operano per uno sviluppo sano e diffuso del nostro territorio e per rendere sempre più la nostra nazione competitiva in Europa. Con un Mezzogiorno protagonista.

Paolo SCUDIERI

INTRODUZIONE

Obiettivi e struttura del Rapporto Annuale

La prima edizione del Rapporto Annuale *Italian Maritime Economy* rappresenta la realizzazione di uno degli obiettivi del nuovo progetto di ricerca che SRM ha inaugurato nel 2014: l’Osservatorio Permanente sull’Economia del Mare.

L’iniziativa si è concretizzata nel portale www.srm-maritimeconomy.com, un sito web scientifico che punta a consolidare un tema che da anni è nelle attività di ricerca del nostro Centro Studi. Siamo infatti consapevoli che tutta la filiera logistica, dalla terra (ad esempio con porti e interporti) al mare (con lo shipping), rappresenti per il Paese quell’*asset* che serve per essere competitivi e per far sì che il sistema imprenditoriale possa internazionalizzarsi verso tutte le aree del mondo. La ricerca, che qui presentiamo, è il frutto di un anno di attività di analisi e di monitoraggio del fenomeno, e racchiude nei suoi contenuti i lavori di maggior rilievo tecnico.

La decisione di rendere “core” la *Maritime Economy* nelle nostre attività di ricerca è nata da questi presupposti, ma non solo. Nel corso degli ultimi anni ci si è accorti che il panorama italiano degli studi su questo settore era sì vasto ma privo di un *think tank* che mettesse a disposizione degli operatori - in modo permanente ed aggiornato - analisi, riflessioni e statistiche sulle infrastrutture, sulle imprese e sugli indicatori più significativi dello stato di salute di questo comparto, e che mettesse anche in luce quali sono i nodi e le opportunità su cui focalizzarsi secondo gli *opinion leader*. Di ciò ne è cosciente anche il Gruppo Intesa Sanpaolo, che ha fornito il suo supporto per la realizzazione di questo progetto affinché si sviluppi e cresca anche in futuro.

Il Mezzogiorno d’Italia, sempre in prima fila nei nostri studi e soprattutto in questa iniziativa, è analizzato nell’ampio e competitivo contesto rappresentato dai Paesi del bacino del Mediterraneo - in particolar modo da Spagna, Grecia e Nord Africa - e da quelli europei del *Northern Range*, Olanda, Belgio e Germania su tutti. Il territorio meridionale dispone, infatti, di porti, interporti, imprese logistiche e armatoriali di primo livello; elementi che, se valorizzati, potrebbero rappresentare ancor di più il presupposto per avviare la ripresa economica tanto attesa.

Un sistema logistico efficiente ed efficace è alla base di un Paese che vuole “stare in Europa” e che intende rispondere alle sfide dei mercati; i trasporti e la logistica rappresentano circa il 12% del PIL mondiale e alcune nazioni hanno posto alla base del proprio successo economico la costruzione di un patrimonio logistico, specie marittimo, di prim’ordine.

Non a caso abbiamo citato prima alcuni Paesi, ma certo senza la pretesa di essere esaustivi, poiché altri stanno acquisendo coscienza che avere un forte sistema industriale non basta; a questo va affiancata “la logistica” con una forte ed incisiva impronta marittima. Per menzionarne altri, la Turchia ha avviato ad esempio importanti piani di potenziamento del proprio sistema portuale, così come il Marocco e la Tunisia.

Il Mezzogiorno si trova così ad avere dei *competitor* molto agguerriti che investono, attirano investimenti esteri, realizzano progetti, invitano i nuovi colossi del mondo

armatoriale ad insediarsi nella loro aree portuali, a costi più bassi, con manodopera sempre più specializzata, con fondali adeguati, con sistemi di tassazione meno onerosi.

Lo sviluppo della logistica non può essere un fenomeno estemporaneo ma un valore che ha bisogno di programmazione di breve, medio e lungo termine, di risorse finanziarie, pubbliche e private e di meticolose scelte strategiche che sappiano puntare con giusto equilibrio sui porti, sui terminal, sugli interporti e su quant'altro sia necessario fare. La Spagna periodicamente vara il suo Piano di sviluppo portuale assegnando risorse certe, la Germania *idem*, e non a caso queste nazioni hanno normative rivolte a favorire dragaggi, assegnare aree di stoccaggio e sbarco ai terminalisti ed ai *global carrier* che sempre più si orientano verso strutture che sappiano sveltire le operazioni di imbarco e sbarco e offrire servizi di qualità a terra.

L'Italia non ha ancora piena coscienza di tutto questo; ha una normativa "marittima" da ridefinire, tempi lunghi per realizzare infrastrutture e risorse finanziarie per lo sviluppo tutt'altro che certe. Ciò nonostante, alcuni numeri lasciano riflettere: il nostro interscambio commerciale marittimo è pari a quasi 230 miliardi di euro (2013); l'Italia importa ed esporta su nave un terzo delle merci in valore ed il dato sale a due terzi se consideriamo solo le regioni del Mezzogiorno; i nostri porti movimentano oltre 10 milioni di TEU e circa 470 milioni di tonnellate di merci, nel segmento *Short Sea Shipping* il nostro Paese è primo nell'area *Mediterranean & Black Sea* per merci trasportate dalle nostre navi (oltre 240 milioni di tonnellate).

Ed è con questo progetto che SRM vuole contribuire alla comprensione di questi fenomeni dalla natura complessa ed articolata ed in continua evoluzione. Il mondo del mare infatti viaggia veloce, gli aspetti marittimo-economici vanno continuamente monitorati e con essi i grandi cambiamenti che possono comportare; non ultime ad esempio le importanti alleanze tra i grandi operatori container che stanno gemmando le più disparate sigle: P3, G6, CKHYE. Quali cambiamenti negli assetti portuali e logistici mondiali comporterà tutto ciò? Il dibattito è aperto.

Il Rapporto Annuale è strutturato in due sezioni. La prima a carattere congiunturale con i capitoli di analisi che trattano e approfondiscono i dati più recenti e gli accadimenti dell'ultimo anno, seppur osservati nel loro trend e nelle loro varie sfaccettature, integrando, come è nello stile di ricerca di SRM, le informazioni con il *sentiment* degli *opinion leader*. La seconda parte reca invece monografie su argomenti più specifici su cui il gruppo di lavoro della ricerca ha ritenuto di soffermarsi in modo incisivo.

Il primo capitolo offre il quadro aggiornato delle caratteristiche del comparto nello scenario mondiale ed europeo, ed inoltre il dettaglio delle peculiarità e del valore del settore nel contesto economico e territoriale italiano con specifico riferimento ad alcuni aspetti distintivi del comparto: es. la flotta, i volumi movimentati, le rotte ed i traffici portuali, con i più significativi numeri inerenti l'impatto economico del settore. Di fatto si analizza il contesto in cui ci stiamo muovendo.

Nel secondo capitolo il Rapporto mostra invece gli aspetti relativi alle strategie del trasporto marittimo considerando come *benchmark* aree/paesi esteri; è stata quindi realizzata un'analisi del contesto competitivo nel quale si colloca il sistema portuale italiano, in relazione ai grandi scali del Nord Europa, dell'Europa mediterranea e ai mercati del Nord Africa e dell'East Med.

Con riferimento alla movimentazione container, il *Northern Range* continua a mantenere un ruolo forte nonostante si sia assistito ad una riduzione della sua quota (dal 46% del 2008 al 43% del 2013), a fronte di una significativa crescita dei porti mediterranei (dal 35% al 39%) grazie allo sviluppo degli scali dell'East Med e alla realizzazione di nuove strutture nei paesi nordafricani; stabile si mostra la quota di mercato dei porti del Mediterraneo occidentale.

L'indagine compiuta in questo capitolo ha messo in chiaro le differenze strutturali dei nostri scali ma ha comunque consentito di enucleare ulteriori aspetti che rappresentano per gli altri sistemi portuali esaminati importanti fattori di competitività. Il terzo capitolo, di natura più statistica, analizza le relazioni commerciali via mare tra il nostro Paese ed il resto del mondo; tra le diverse modalità di trasporto disponibili, infatti, quella marittima è una delle più rilevanti. Cina e Stati Uniti sono i due partner principali a livello mondiale; mentre nell'ambito dell'UE 28 prevalgono Spagna e Francia che assorbono oltre il 40% dei flussi marittimi dell'Italia verso l'area.

Interessante è l'analisi dell'export marittimo a livello regionale che mostra il "tasso di dipendenza" delle nostre regioni dal trasporto marittimo specie per quanto riguarda il sostegno all'internazionalizzazione dei sistemi produttivi territoriali. Osservando i soli flussi di export, a livello regionale, è stato, inoltre, possibile vedere come il commercio di alcuni territori "dipenda" significativamente dal trasporto via mare con valori che superano il 40% per la Campania e il 50% per la Liguria (media Italia 27,7%).

Il capitolo quarto focalizza l'attenzione su quattro casi studio inerenti realtà di rilievo internazionale legate, pur se in modo diverso, al settore del trasporto marittimo. Ciò al fine di definire le strategie dei grandi operatori e di individuare il ruolo che il trasporto via mare occupa nell'economia italiana, con uno sguardo alle prospettive di sviluppo in chiave europea e mediterranea. Tutti gli operatori intervistati hanno interessi significativi in aspetti più vari della filiera logistica e nel territorio meridionale, attuali e prospettici (*Grimaldi, Contship, Maersk*), o ne rappresentano *competitor* di maggiore caratura (*Tanger Med*).

Con essi sono state approfondite delle specifiche tematiche per tracciare un quadro della situazione in essere, tanto in riferimento al singolo operatore quanto in un'ottica più generale di sistema logistico del trasporto marittimo. In particolare, si sono approfonditi aspetti relativi ai progetti ed alle iniziative in corso, alle strategie e obiettivi perseguiti, alle eventuali sinergie con altri operatori. Si è cercato, inoltre, di individuare le principali criticità che possono vincolare lo sviluppo di questo comparto nel nostro paese e, di conseguenza, delle proposte per il loro superamento.

Il quinto capitolo ha l'obiettivo di individuare gli aspetti strutturali, le caratteristiche imprenditoriali, le performance economiche finanziarie e patrimoniali delle imprese del settore dello shipping, nonché di fare alcune considerazioni sulle evoluzioni future tenendo ben presente gli effetti e le reazioni che la crisi ha sviluppato nel sistema imprenditoriale dell'Italia. Per far ciò è stata effettuata un'analisi dei bilanci di un panel di imprese, prendendo in considerazione alcuni indicatori finanziari.

La seconda parte del Rapporto, monografica, per quest'anno ha individuato due macro-temi ritenuti di attualità e di interesse strategico per l'economia: 1) il fenomeno del "gigantismo" e delle nuove alleanze nel settore container. Stato attuale e prospettive future; 2) lo sviluppo dello *Short Sea Shipping* nel bacino del Mediterraneo.

Lo sviluppo del gigantismo navale sta portando alla definizione di nuovi assetti portuali e commerciali a livello internazionale, il crescente ruolo delle alleanze (tra tutte la paventata COSCO-China Shipping, P3 network, G6, CKYHE) sulle principali rotte è la risposta da parte delle compagnie marittime alle esigenze della domanda in termini di riduzione dei prezzi e maggior capillarità del servizio ma questo porterà “giocoforza” alla marginalità delle infrastrutture portuali che non saranno pronte a cogliere questi giganteschi carrier e che non hanno spazi a disposizione per stoccare (e magari lavorare) i container. Il capitolo dà conto di tutto questo individuandone gli aspetti di maggior rilievo e le trasformazioni in atto.

Lo *Short Sea Shipping* è un comparto che vede l'Italia leader assoluto in Europa nel Bacino del Mar Mediterraneo e del Mar Nero, davanti a Spagna e Grecia che pur hanno puntato in modo significativo sullo sviluppo del settore. Le capacità del nostro sistema armatoriale e la nostra flotta molto orientata verso questo tipo di navigazione hanno consolidato questa posizione. Il Mezzogiorno con i suoi porti fornisce inoltre un contributo importante rappresentando oltre il 70% delle *Autostrade del Mare* italiane. È questo un comparto su cui possiamo e dobbiamo puntare per assicurare al nostro Paese un ruolo sempre più importante nel Bacino MED. I nuovi mercati e le economie nordafricane rappresentano sempre di più un'opportunità da cogliere per le nostre imprese ed un sistema *Short Sea* forte al loro servizio può contribuire alla crescita ed allo sviluppo di relazioni internazionali sempre maggiori.

Il Rapporto, in definitiva, certo non è esaustivo di tutti i numerosi risvolti che offre l'economia marittima ma, con questo primo volume, SRM vuole mettere un tassello nell'articolato mosaico che la contraddistingue, con l'ambizione di diventare nel tempo uno dei riferimenti scientifici e di analisi del comparto.

Concludo con un'ultima riflessione; alcune stime mostrano che i traffici container da/per l'Europa dovrebbero complessivamente crescere ad un tasso medio annuo del 5-7% circa nel 2020 (rispetto al 2009); il Mediterraneo e il Sud Europa dovrebbero segnare incrementi dei traffici container dell'ordine del 3,5-5,5% in media all'anno; crescita dunque, seppur non forte ma che indirettamente vuol rappresentare un segnale d'allarme per il nostro Paese che non deve perdere quote di mercato. A queste stime sono da aggiungere le risultanze di una simulazione che SRM ha effettuato nelle sue ricerche: se l'Italia riuscisse ad acquisire una quota di mercato del traffico container pari al 3% (sul totale dei container movimentati dai porti europei) e ad attivare processi di logistica attiva di queste merci, il fatturato delle nostre imprese potrebbe aumentare di oltre 3,2 miliardi di euro.

Il nostro Paese è ormai davanti a scelte da compiere e specie nell'ambito del trasporto marittimo si trova ad un bivio. Una strada che vede l'Italia assumere il ruolo di “mero osservatore” dei fenomeni logistici che stanno avvenendo e delle opportunità da cogliere, un Paese che non riesce ad essere protagonista appieno in Europa rispetto alle sue potenzialità. Un'altra strada, non priva di difficoltà e di dossi, che vede il nostro Paese, con il Mezzogiorno protagonista, pienamente cosciente di cosa può rappresentare il dotarsi di un'armatura logistica forte e integrata.

Il Rapporto su questo può fornire un contributo di idee e di riflessione.

Massimo DEANDREIS

PRIMA PARTE

**SCENARI ECONOMICI,
ANALISI DEI COMPETITOR E
IMPATTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE**

CAPITOLO I

GLI SCENARI ECONOMICI INTERNAZIONALI E NAZIONALI DEL TRASPORTO MARITTIMO

1. Premessa

La geografia dello shipping mondiale è profondamente mutata nel corso dell'ultimo ventennio. Dopo il rallentamento dell'economia tra il 2008 e il 2009 che ha influenzato la contrazione dei volumi movimentati, i traffici marittimi internazionali hanno iniziato la loro ripresa, superando i livelli registrati nel periodo pre-crisi. Nuovi protagonisti si sono imposti sulla scena del commercio internazionale, pensiamo in primis ai paesi del *far east*, ma non solo a quelli. Accanto ad essi la crescita di altri paesi (come i BRIC ad esempio) hanno influenzato processi di rimodulazione degli equilibri di mercato, favorendo l'emergere di nuove rotte, con ripercussioni importanti sulle strategie dei player del settore, e di conseguenza sulle infrastrutture portuali scelte per la gestione dei traffici.

Nel contesto internazionale si è assistito ad una crescita della domanda di trasporto marittimo a cui però ha fatto da contraltare un aumento dell'offerta di stiva nettamente superiore. La domanda di trasporto dunque non è stata in grado di compensare la situazione di *oversupply*, con la conseguente pressione sui noli. L'UNCTAD ha evidenziato che già nel 2012 - per la prima volta in oltre un decennio - il numero delle navi entrate in servizio era diminuito rispetto al totale dell'anno precedente. Il più grande ciclo di costruzione navale nella storia, con una capacità di carico della flotta mondiale più che raddoppiata tra il 2001 e il gennaio 2013 ha quindi cominciato a registrare un rallentamento, ma anche in presenza di un minor numero di nuove navi, la capacità tonnellaggio mondiale ha continuato a salire, totalizzando nel periodo gennaio 2013/gennaio 2012 una crescita del 6%, come effetto della scelta dei *carrier* di ricorrere a navi sempre più grandi.

Nell'ambito di tale contesto, le compagnie armatoriali hanno iniziato a mettere in campo diverse strategie, soprattutto per la necessità di contenere i costi. Parliamo innanzitutto dello *slow steaming*, ovvero della riduzione della velocità commerciale delle navi. Di fronte al calo dei noli ed all'aumento del prezzo dei carburanti, gli armatori hanno avviato tale pratica, che consente risparmi sia in termini economici che ambientali. Il beneficio non è tuttavia tale, da solo, a consentire un miglioramento complessivo dei bilanci dei *carrier*. Questi ultimi, sempre per la necessità di ridurre i costi, si sono mostrati più attenti anche nel misurare la capacità di flotta impiegata sul mercato in base alla domanda di trasporto. Ecco che dunque, stanno rispondendo alla marcata frammentazione presente nel business della movimentazione di container con progetti di consolidamento, concentrazione e razionalizzazione, di cui l'alleanza P3 tra i tre principali *container carrier* (Maersk, MSC, CMA CGM) è un esempio. Tra gli obiettivi di accordi di tal genere (c.d. *vessel sharing agreement*) c'è sicuramente il contenimento dei costi, ma anche l'ottenimento di una maggiore stabilità del mercato, una maggiore efficienza operativa e migliori servizi di trasporto. Sì, perché, la concorrenza oggi ha

anche per oggetto l'affidabilità delle consegne, i servizi di feederaggio ed il trasporto terrestre dal porto a destinazione. Dunque, la competizione tra i *carrier* si sta in qualche misura anche spostando dal mare alla terra, spingendo le compagnie ad aumentare l'attenzione per la fase terminalistica e per le attività di logistica retroportuale.

Alla luce di tutte le dinamiche, presenti e future, che interessano il comparto dello shipping, l'analisi si è concentrata sull'osservazione degli andamenti settoriali a livello mondiale nell'ambito della congiuntura economica internazionale, per poi passare alle caratteristiche di questo settore nello scenario economico europeo, ed infine approfondire le peculiarità ed il valore dello stesso nel contesto economico e territoriale italiano. Si sono esaminati gli aspetti distintivi del comparto sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta. Le dinamiche della domanda sono state indagate attraverso l'analisi dei volumi movimentati, in particolare osservando i dati sulla movimentazione delle merci per via marittima, le rotte seguite ed i traffici portuali. Le dinamiche dell'offerta sono state analizzate, invece, con riferimento alla dimensione ed alla composizione della flotta mercantile, con attenzione al settore armatoriale ed all'andamento dell'industria cantieristica.

2. La nuova geografia del commercio mondiale e gli effetti sul trasporto marittimo

Gli ultimi anni hanno visto una trasformazione degli equilibri economici. Le tendenze dell'economia mondiale e le prospettive di crescita - nonostante i segnali più forti provenienti da alcuni paesi emergenti (come Cina ed India) – restano legate all'incertezza. La crisi dei paesi dell'Eurozona e la gestione degli squilibri del bilancio pubblico negli Stati Uniti hanno influito sulla ripresa anche nel 2013, mentre un'espansione del prodotto mondiale si prevede per il 2014.

L'andamento lento del ciclo economico internazionale ha influito sulla dinamica degli scambi mondiali. Nonostante le esportazioni dei paesi sviluppati contino per più della metà delle merci in export a livello globale, hanno visto una contrazione del 3%; di contro i traffici in export delle economie emergenti sono aumentati del 4%. In particolare tale sviluppo è stato più marcato nei paesi Bric; questi - che rappresentano il 17,4% del totale delle esportazioni a livello mondiale - hanno visto un incremento dell'export di merci del 4,5%.¹

Guardando al commercio dell'Europa, se fino a pochi anni fa era orientato in prevalenza lungo la direttrice atlantica verso gli Stati Uniti (suo principale partner commerciale), oggi è maggiormente indirizzato verso l'Asia. Come si evince dalla tabella che segue, il valore dei movimenti bilaterali relativi all'export tra Europa ed Asia ammonta a 1.498 miliardi di dollari a fronte dei 1.124 generati dalle relazioni tra il Vecchio Continente e l'America.

¹ World Trade Organization, *International Trade Statistics*, 2013.

*Flussi commerciali tra grandi aree (esportazioni). Anni 2007-2012
(miliardi di dollari)*

Routes	2007	2008	2009	2010	2011	2012	var % 07-12	var % 11-12
North America - Europe	329	369	292	330	382	380	15,5	-0,5
Europe - North America	458	475	366	416	480	492	7,4	2,5
Central & South America - Europe	106	121	90	108	138	128	20,8	-7,2
Europe - Central & South America	80	96	75	98	119	124	55,0	4,2
Asia - Europe	715	801	641	808	922	855	19,6	-7,3
Europe - Asia	434	486	426	524	639	643	48,2	0,6
Africa - Europe	167	218	149	184	205	240	43,7	17,1
Europe - Africa	148	185	162	177	199	211	42,6	6,0

TABELLA 1 - FONTE: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, 2013

Consolidandosi lo spostamento del baricentro dei traffici verso est, le rotte transoceaniche hanno iniziato a svolgere un ruolo di primo piano, connettendo i luoghi della produzione a quelli del consumo in un complessivo riordino della suddivisione internazionale del lavoro a seguito dei processi di globalizzazione. Aumentano costantemente anche i commerci intra-asiatici, e parallelamente crescono anche i fenomeni di rilocalizzazione, con molte produzioni europee che vengono spostate in Egitto o in Turchia dove sono più vicine ai mercati di consumo finale.

Date le attuali condizioni di un mercato in costante mutamento, ci si aspetta per l'immediato futuro una crescita a livello globale; principalmente trainata dai paesi emergenti, Cina compresa. Sono proprio questi ultimi ad offrire le più significative opportunità, non solo in termini di espansione dei traffici ma anche con specifico riferimento al trasporto marittimo ed ai business connessi.

Produzione, commercio mondiale e commercio marittimo

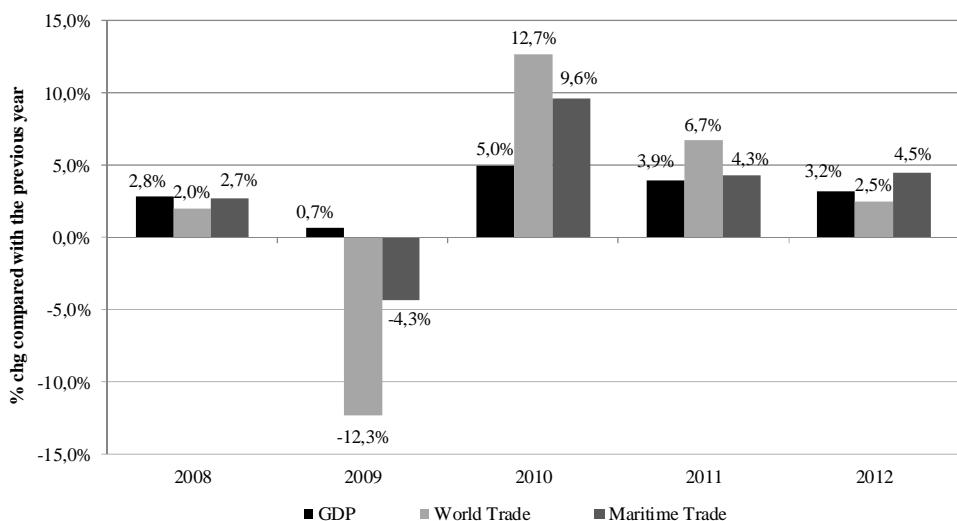


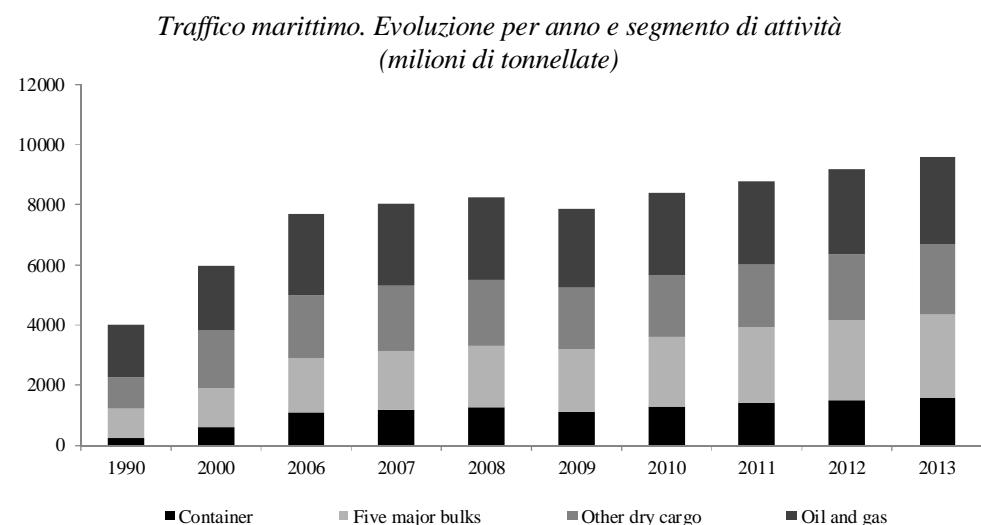
GRAFICO 1 - FONTE: Confindustria, 2013

Dopo la crisi verificatasi tra il 2008 e il 2009, che ha portato ad una contrazione del PIL mondiale, cui è seguita la riduzione degli scambi e dei carichi movimentati, il valore delle esportazioni ha registrato, nel 2010 e rispetto all'anno precedente, un aumento record in termini di volumi, a fronte di un'espansione del PIL del 5%; a quest'ultimo aumento i paesi emergenti forniscono il contributo principale, superiore ai due terzi. Il trend positivo è proseguito nel 2011, con un incremento del PIL del 3,9% ed un aumento del commercio mondiale del 6,7% e nel 2012 – seppure in misura più contenuta – con un incremento del PIL del 3,2% ed un aumento del commercio mondiale del 2,5%.

Il PIL mondiale è previsto in crescita di 3-4 punti percentuali nei prossimi anni, con un'influenza positiva sul traffico marittimo, e su quello containerizzato in particolare che potrebbe aumentare con percentuali anche dell'11-12%.²

All'interno di questo nuovo scenario geo-economico il mare continua ad assumere una valenza di rilievo, in quanto area di circolazione dei principali flussi di merci, facendo acquisire una crescente importanza a tutti i settori dell'economia marittima e rendendo sempre più intensa la correlazione tra produzione industriale, scambi commerciali e trasporto marittimo.

Lo sviluppo dell'economia e del commercio ha influenzato anche l'andamento dei traffici marittimi.



* i dati per il 2013 sono stime Clarkson Research Services 2013.

GRAFICO 2 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Si è andata così intensificando una tendenza già avviata nel corso degli anni '90 che ha visto raddoppiare i volumi dei beni trasportati; si è passati infatti da 4 miliardi di tonnellate nel 1990 ad oltre 8,7 miliardi di tonnellate per il 2011, fino a circa 9,2 miliardi di tonnellate del 2012 con una crescita intaccata solo in misura marginale dalla recessione

² Intervento di Marc Gijsbrechts, CEO Maersk Line per la Regione del Mediterraneo, al *Port & Shipping Tech 2013*, Genova 19-20 settembre.

del 2009. Sul totale dei circa 9,2 miliardi di tonnellate di merci movimentate nei porti di tutto il mondo, il petrolio, i prodotti derivati ed il gas pesano per meno di un terzo del totale, mentre le merci solide (*dry cargo*) fanno la parte del leone, con oltre il 50% del totale. La grossa crescita nei traffici di carichi secchi resta il pilastro dell'espansione dei traffici nel 2012.

Nel 2013, il commercio marittimo è stato dominato dal trasporto delle materie prime, il 29% è costituito dalle 5 tipologie principali di merci solide (minerali di ferro, carbone, cereali, bauxite, allumina e fosfati), mentre le altre rinfuse solide - compresi i carichi containerizzati - ne rappresentano circa il 40%.

La nuova crescita dei traffici dopo il 2009 riflette l'effetto degli incentivi alla spesa che hanno di fatto spinto gli investimenti e dunque la domanda di materie prime. L'andamento positivo è stato alimentato anche dall'aumento dell'attività industriale nei paesi emergenti e dall'incremento delle scorte.

In particolare, è evidente una crescita significativa delle 5 tipologie principali di merci solide, che nel 2012 è pari al 7,2% circa rispetto al 2011 e nel 2013 al 4,5% circa rispetto all'anno precedente. Tra queste, i minerali di ferro ed il carbone rappresentano la parte più consistente del trasportato. È proprio la composizione delle merci secche alla rinfusa trasportate via mare a spiegare questo miglioramento. Circa la metà dei volumi movimentati è direttamente collegato alla produzione di acciaio nel mondo che, nonostante la crisi economica, ha continuato a crescere in maniera piuttosto costante tra il 2012 ed il 2013, tornando ai livelli pre-crisi. Anche i volumi trasportati di prodotti petroliferi hanno recuperato con un aumento del 2,4% nel 2013 rispetto all'anno precedente; un incremento guidato principalmente dall'aumento della domanda di energia nei paesi emergenti del continente asiatico.

*Traffico marittimo. Evoluzione per anno e segmento di attività
(milioni di tonnellate)*

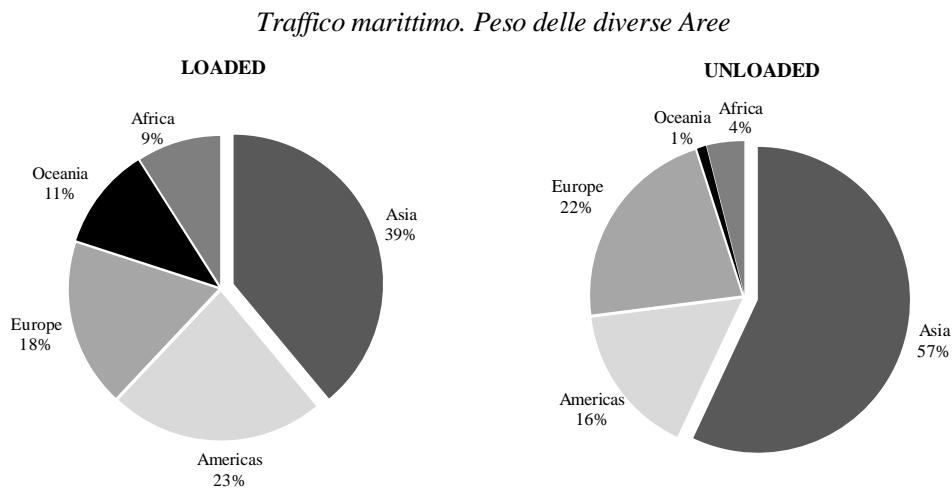
	2009	2010	2011	2012	2013	% chg 2011/2012	% chg 2012/2013
Container	1127	1275	1421	1480	1578	4,15	6,62
Five major bulks	2085	2335	2486	2665	2786	7,20	4,54
Other dry cargo	2004	2027	2084	2184	2300	4,80	5,31
Oil and gas	2642	2772	2794	2836	2904	1,50	2,40
Total	7858	8409	8785	9165	9568	4,33	4,40

* i dati per il 2013 sono stime Clarkson Research Services 2013.

TABELLA 2 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Osservando il contributo delle varie aree al commercio marittimo mondiale, viene in risalto il ruolo delle economie emergenti, che continuano a rappresentare le principali aree di riferimento, riflettendo la concentrazione di risorse e materie prime, che compongono prevalentemente la categoria merci solide.

L'Asia risulta essere l'area più importante ai fini del traffico marittimo sia in imbarco che in sbarco, con un peso del 39% nel primo caso e addirittura del 57% nel secondo; seguono le Americhe e l'Europa.

GRAFICO 3 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Tutti i settori del trasporto marittimo hanno sofferto il contraccolpo della crisi economica, ma a cominciare dal 2010 hanno segnalato un recupero dei volumi di trasporto. Ciascun segmento di mercato si caratterizza per dinamiche peculiari con riferimento sia all'intensità degli effetti della crisi, sia ai driver della ripresa. Dunque, la comprensione esatta dei fenomeni e delle prospettive non può prescindere da un'analisi più puntuale dei diversi segmenti: rinfuse liquide, carichi secchi e traffico container. Quest'ultimo, pur rappresentando in termini di volumi la parte minore del traffico totale, è la tipologia di trasporto caratterizzata dal valore aggiunto maggiore. I traffici container rappresentano il 52% circa del valore del commercio marittimo mondiale.

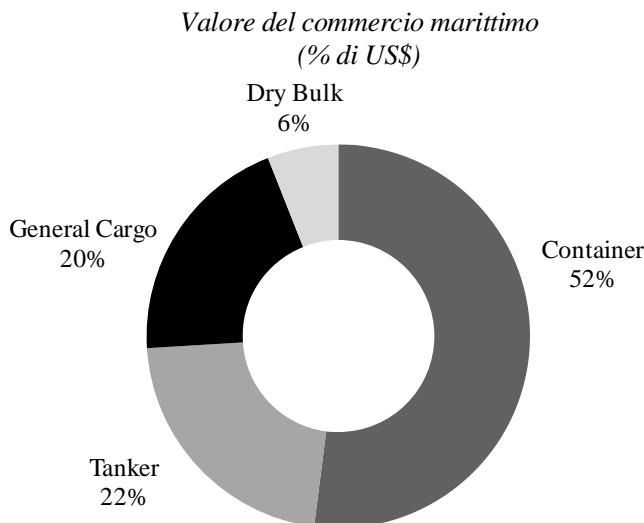


GRAFICO 4 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Lloyd's Maritime Intelligence Unit, 2014

I carichi *tanker*, incluso il petrolio grezzo, i prodotti petroliferi ed il gas, pesano per oltre un quarto sul totale del traffico marittimo espresso in tonnellate per miglio percorso nel 2012, in discesa dall'oltre un terzo del 2000. Nell'ambito di questa categoria il petrolio grezzo pesa per oltre il 19%, seguito dai prodotti petroliferi (5,7%) ed il gas (2,3%). La graduale ripresa dei flussi commerciali delle materie prime energetiche, dopo la crisi, ha guidato la ripresa dell'intero comparto.³

La movimentazione dei *carichi secchi* via mare ha risentito in maniera meno decisa della recessione economica globale. Dopo una contrazione in termini di volumi pari al 2,9% nel corso del 2009, dal 2010 l'andamento dei traffici evidenzia un pieno recupero della dinamica espansiva. La crescita nel 2012 è stata del 5,7%. La parte maggiore della crescita (il 7,2%) è stata generata dall'espansione delle 5 principali tipologie di merci solide (minerali di ferro, carbone, grano, bauxite/allumina, fosfato di roccia), tra le quali i minerali di ferro ed il carbone hanno il peso maggiore. È stata la tenuta del commercio di tali materie prime a contribuire alla tenuta complessiva del comparto.⁴

Anche il mercato dei container a livello internazionale è fortemente influenzato dall'andamento economico. Ma soprattutto ci sono state diverse variazioni dell'andamento del traffico contenitori a seconda delle direttive commerciali di riferimento.

Le rotte marittime per il trasporto di contenitori possono essere suddivise in tre gruppi:

- *Rotte est-ovest*, che girano attorno al mondo nell'emisfero settentrionale, collegando i maggiori centri industriali del Nord America, dell'Europa occidentale e dell'Asia;
- *Rotte nord-sud*, che si sviluppano da/verso i maggiori centri di produzione e consumo dell'Europa, dell'Asia e del Nord America, al fine di collegare questi ultimi ai Paesi in via di sviluppo dell'emisfero meridionale;
- *Rotte infra-regionali*, che riguardano collegamenti a breve raggio effettuati con navi di dimensioni più ridotte rispetto a quelle utilizzate nei due precedenti gruppi di rotte.

Il grafico che segue riporta la suddivisione dell'intero traffico contenitori mondiale secondo le diverse rotte percorse. È sulle rotte *transpacifiche* (che connettono i Paesi dell'Estremo Oriente e del Nord America), *transatlantiche* (che connettono i paesi del Nord America e dell'Unione Europea) e sui *collegamenti tra l'Europa ed il Far East* (che connettono l'Estremo Oriente all'Unione Europea, prevedendo anche operazioni di *transhipment* nel Sub-continentale Indiano) che si concentrano maggiormente le movimentazioni.

³ UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013.

⁴ *Ibidem*.

Distribuzione % dei servizi contenitori mondiali secondo le diverse rotte marittime

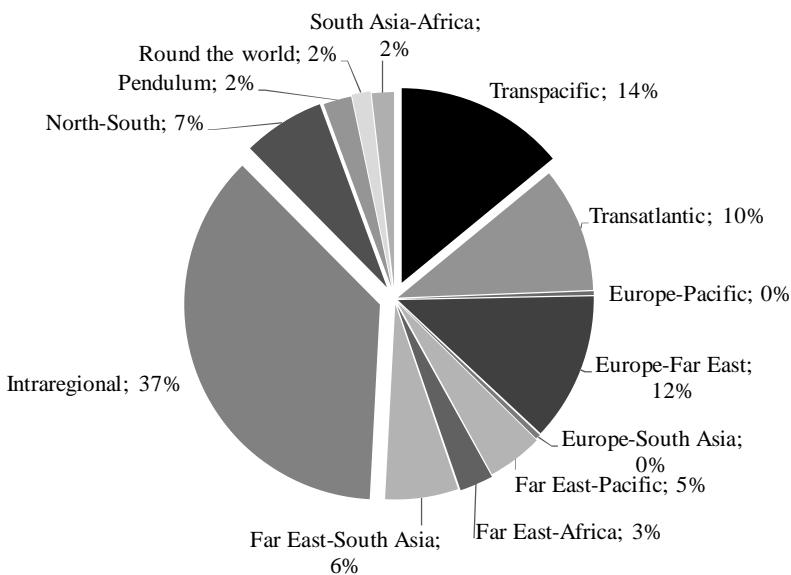


GRAFICO 5 - FONTE: CIELI (Centro Italiano di Eccellenza sulla Logistica Integrata)

Recenti dati pubblicati da CTS, *Container Trades Statistics* (2014) sono raccolti nella tabella che segue. Essi mostrano il totale dei traffici (inclusi i movimenti intra-regionali) in entrata e in uscita dai principali continenti relativi all'anno 2013, con un aggiornamento sui primi risultati del 2014 (relativi al solo mese di gennaio). Proprio da questi ultimi dati sono evidenti le performance positive del continente asiatico e dell'Europa. In ambedue i casi sia le esportazioni che le importazioni sono in crescita rispetto ai dati di gennaio dello scorso anno. Mentre si presentano in diminuzione i traffici in entrata e uscita nel continente americano.

Il traffico contenitori in export e import (milioni di TEU)

Country		2013	January 2014	% chg jan 2014/jan 2013
ASIA	Export	70,9	6,2	3,2%
	Import	47,8	3,9	5,4%
	Total	118,7	10,1	
EUROPE	Export	22,2	1,7	5,2%
	Import	26,3	2,4	6,5%
	Total	48,5	4,1	
NORTH AMERICA	Export	14,6	1,1	-2,6%
	Import	21,9	1,8	-5,3%
	Total	36,5	2,9	
CENTRAL AND SOUTH AMERICA	Export	6,2	0,4	-6,3%
	Import	8,8	0,6	-3,2%
	Total	15	1	

TABELLA 3 - FONTE: CTS, Container Trades Statistics, 2014

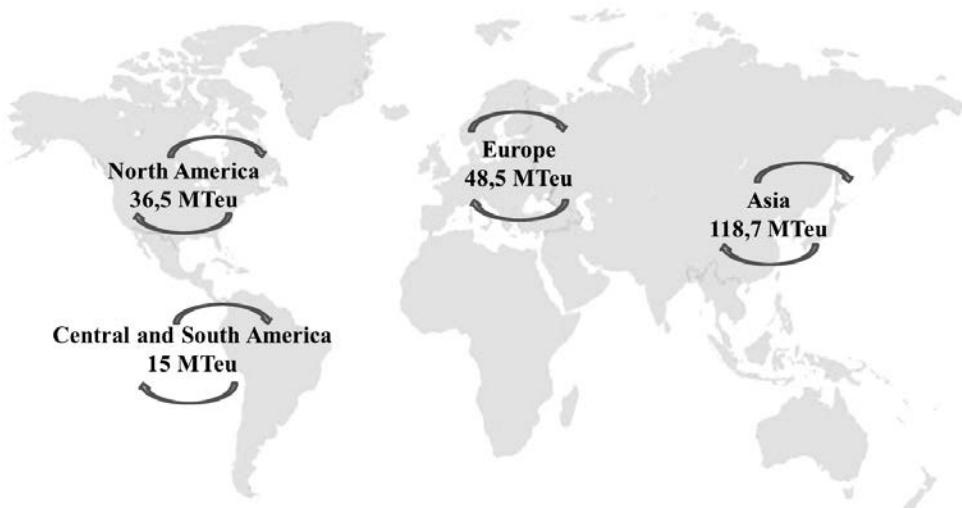
Il traffico contenitori in export e import nel 2013

FIGURA 1 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati CTS, Container Trades Statistics, 2014

La concentrazione dei traffici sulle rotte di collegamento tra l'Asia, l'Europa ed il Nord America evidenzia il ruolo dei nuovi paesi emergenti (quali Cina, India e Vietnam) nell'ambito dell'economia e del commercio mondiale. Il fulcro dell'intero comparto container è rappresentato, dunque, dal continente asiatico, i cui porti movimentano oltre l'80% del traffico globale.

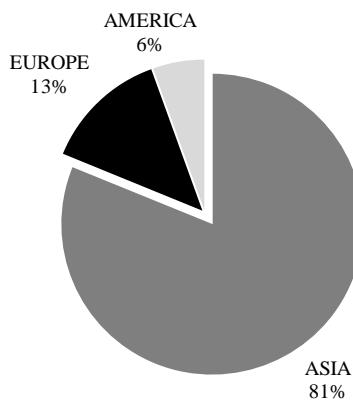
Il traffico container nei principali porti per continente (% TEU)

GRAFICO 6 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Autorità Portuali 2014

Nei primi dieci posti si collocano ben sette porti cinesi, due asiatici ed uno del Middle East. In testa si conferma ancora Shanghai, primo porto container al mondo, che nel 2013 ha movimentato un traffico pari ad oltre 33,6 milioni di TEU, con un incremento del

3,4% rispetto all'anno precedente. Shenzhen, al terzo posto, secondo scalo cinese per volume di traffico, ha movimentato quasi 23,3 milioni di TEU (+1,7% rispetto al 2012). Sempre tra i porti cinesi, Qingdao e Xiamen mostrano le maggiori percentuali di crescita, rispettivamente +7% e +11,2%. Tassi di incremento a doppia cifra anche per Long Beach (+10,8%) con 6,7 milioni di TEU di traffico container. Mentre sono in discesa i traffici di Los Angeles (-2,2%).

Al di fuori del perimetro asiatico entra tra i primi dieci porti solo Dubai, che con 13,6 milioni di TEU si colloca al nono posto, mostra una crescita del 2,7% rispetto al 2012.

*Il traffico container nei principali porti. Anni 2009 – 2013
(migliaia di TEU)*

Ports	Country	2009	2010	2011	2012	2013	% chg 2013/2012
1 Shanghai	China	25.002	29.070	31.700	32.500	33.617	3,4
2 Singapore	Singapore	25.870	28.430	29.938	31.649	32.600	3,0
3 Shenzhen	China	18.250	22.510	22.540	22.900	23.278	1,7
4 Hong Kong	China	21.040	23.699	24.384	23.117	22.288	-3,6
5 Busan	South Korea	11.980	14.194	16.185	17.041	17.680	3,7
6 Ningbo & Zhoushan	China	10.502	13.144	14.700	16.800	17.327	3,1
7 Qingdao	China	10.260	12.012	13.000	14.500	15.520	7,0
8 Guangzhou	China	11.190	12.550	14.400	14.700	15.309	4,1
9 Dubai Ports	United Arab Emirates	11.124	11.600	13.031	13.280	13.641	2,7
10 Tianjin	China	8.700	10.080	10.604	12.300	13.000	5,7
11 Rotterdam	Netherlands	9.743	11.146	11.877	11.900	11.621	-2,3
12 Port Klang	Malaysia	7.310	8.872	9.604	10.001	10.350	3,5
13 Kaohsiung	Taiwan	8.581	9.181	9.636	9.781	9.940	1,6
14 Hamburg	Germany	7.008	7.896	9.014	8.864	9.257	4,4
15 Antwerp	Belgium	7.310	8.468	8.664	8.635	8.578	-0,7
16 Xiamen	China	4.680	5.820	6.470	7.200	8.008	11,2
17 Los Angeles	USA	6.749	7.832	7.941	8.078	7.900	-2,2
18 Long Beach	USA	5.068	6.263	6.061	6.046	6.700	10,8
19 Bremerhaven	Germany	4.565	4.888	5.916	6.115	5.830	-4,7
20 Tanjung Pelepas	Malaysia	6.000	6.530	7.500	7.700	na	na

TABELLA 4 - FONTE: Autorità Portuali, 2014

Il primo porto europeo rimane sempre Rotterdam, che si colloca all'undicesimo posto con un traffico di 11,6 milioni di TEU, ed una lieve flessione di volumi rispetto all'anno precedente (-2,3%). Tra i quattro porti europei presenti tra i primi venti al mondo, Rotterdam, Anversa e Brema mostrano una flessione nella movimentazione dei container, mentre Amburgo si distingue per un incremento del 4,9% arrivando a movimentare 9,3 milioni di TEU.

Il divario che si può leggere tra sviluppo della movimentazione nei porti asiatici ed un rallentamento generalizzato (tranne qualche eccezione) nei porti europei ed americani è indice del rilevante mutamento nelle rotte del commercio mondiale. Osservando la dislocazione dei traffici container ed il derivante riassetto delle rotte degli scambi, emergono ancora una volta i connotati attuali della geografia del commercio mondiale,

caratterizzato dallo spostamento della capacità produttiva verso i paesi emergenti e dal conseguente traffico di prodotti finiti verso i mercati di sbocco dei paesi più ricchi.

Una geografia che però vede oggi un incremento anche della movimentazione in senso opposto, per il maggiore rilievo assunto dai paesi asiatici quali “consumatori” di beni prodotti altrove.

Ma l’analisi dei volumi rappresenta solo uno degli aspetti determinanti l’andamento del settore, riflettendo le sole dinamiche della domanda. Sul lato dell’offerta, invece, le caratteristiche del comparto possono essere indagate con riferimento alla dimensione ed alla composizione della flotta mercantile mondiale.

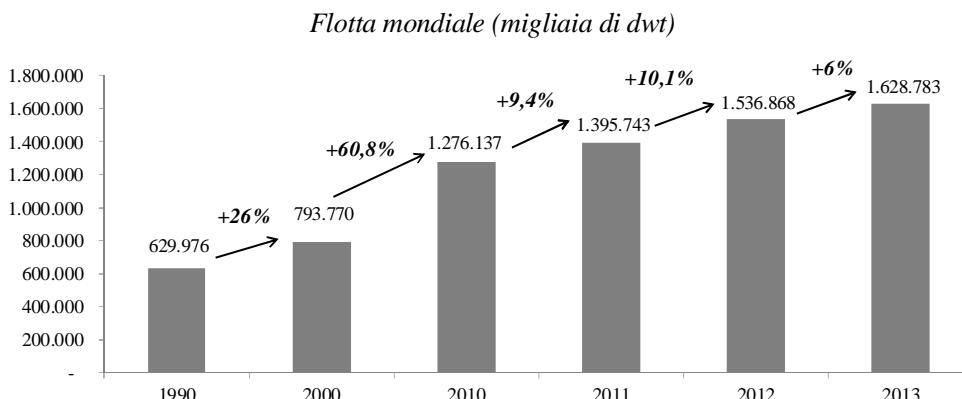


GRAFICO 7 - FONTE: Elaborazioni SRM su UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

A inizio 2013 erano 104.305 le navi commerciali in servizio,⁵ per un tonnellaggio pari a poco meno di 1.629 milioni di dwt.⁶ La crescita rispetto all’anno precedente è stata del 6%, inferiore rispetto al +10% del 2012 rispetto al 2011.

La composizione della flotta riflette la domanda dei diversi prodotti. Come conseguenza dell’aumento della containerizzazione dei prodotti manifatturieri il peso delle navi portacontainer sul totale dell’armamento è cresciuto dall’1,6% del 1980 al 12,7% del 2013. Questo aumento è avvenuto principalmente a spese del comparto delle navi “general cargo”, il cui peso sul complesso della flotta mondiale è sceso dal 17% al 4,9% nello stesso periodo di tempo.

Le petroliere (*oil tanker*) rappresentano il 30% del totale con un tonnellaggio pari a 490,7 milioni di dwt, mentre le navi portarinfuse (*bulk carrier*) pesano per il 42% con 684,6 milioni di dwt di tonnellaggio. Tra il 2012 ed il 2013, questi due compatti sono stati caratterizzati da un incremento pari rispettivamente al 4,5% ed al 9,9%.

⁵ Confitarma su dati IHS Fairplay, 2013.

⁶ Dwt (deadweight tonnage - portata lorda): è il peso massimo che una nave può trasportare in condizioni di sicurezza e a pieno carico. Nel calcolo vanno inclusi i passeggeri, il carburante, l’equipaggio, le provviste e il carico. Diversamente la Gt (gross tonnage - stazza lorda): misura tutti i volumi interni della nave, compresi gli spazi della sala macchine, dei serbatoi carburante e le zone riservate all’equipaggio. Si misura in tonnellate di stazza. Fonte: Confitarma.

Le navi portacontainer (*container ship*) hanno superato i 206 milioni di dwt con un incremento dell'4,9% rispetto al 2012. La flotta di navi “*general cargo*” è diminuita rispetto al 2012 dello 0,6% arrivando ad un tonnellaggio pari a circa 80 milioni di dwt. Nell’ambito della categoria “Altre tipologie di navi” è aumentato il tonnellaggio delle navi gasiere.

Flotta mondiale per principale tipologia di nave 2012-2013 (migliaia di dwt)

Vessel Types	2012	%	2013	%	% chg 2013/2012
Oil tankers	469.516	30,6	490.743	30,1	4,5
Bulk carriers	623.006	40,5	684.673	42,0	9,9
General cargo ships	80.825	5,3	80.345	4,9	-0,6
Container ships	196.853	12,8	206.577	12,7	4,9
Other types	166.668	10,8	166.445	10,2	-0,1
WORLD TOTAL	1.536.868	100	1.628.783	100,0	6,0

TABELLA 5 - FONTE: UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Flotta mondiale per principale tipologia di nave 2013

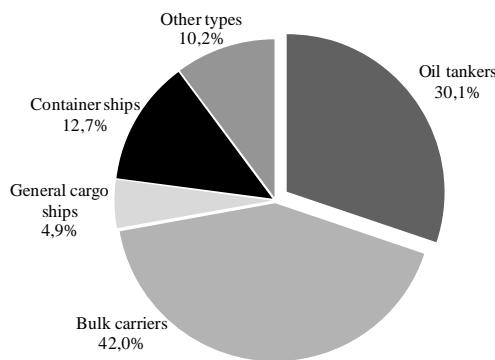


GRAFICO 8 - FONTE: Elaborazioni SRM su UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

In merito all’età della flotta, il 20% di tutte le navi in circolazione ha un’età inferiore ai 5 anni e rappresenta il 40% dei dwt totali. Mentre il 44% del totale presenta un’età superiore ai 20 anni. Le navi portacontainer continuano ad essere quelle più giovani (il 66% del totale dei dwt della categoria ha meno di 9 anni) seguite dalle portarinfuse (*bulk carrier*, che per il 65% del totale dei dwt della categoria ha un’età inferiore a 9 anni); mentre solo il 5% delle portacontainer (sempre in termini di dwt) ha più di 20 anni.

*Distribuzione per età della flotta mondiale per tipologia di nave
(% sul totale del numero di navi)*

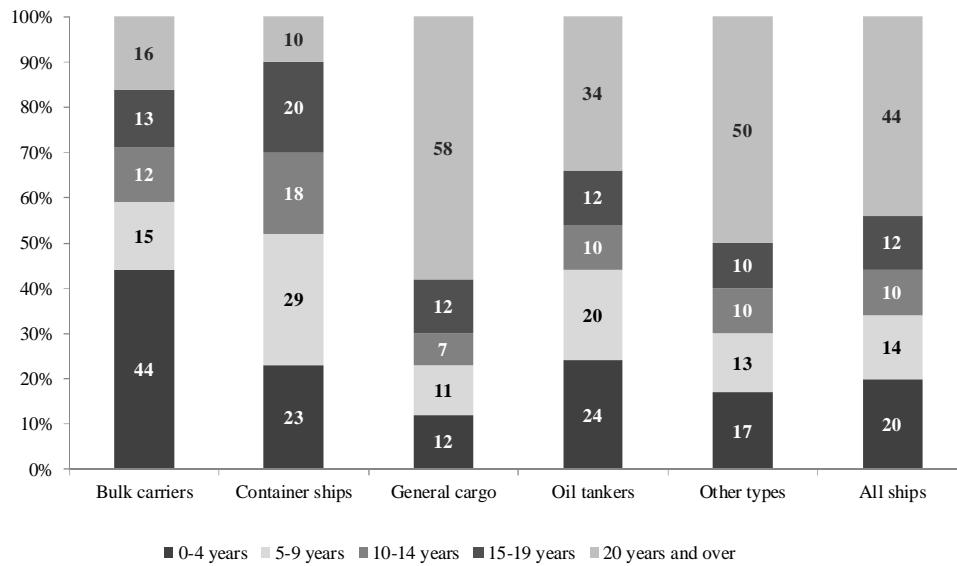


GRAFICO 9 - FONTE: Elaborazioni SRM su UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

*Distribuzione per età della flotta mondiale per tipologia di nave
(% sul totale del tonnellaggio in dwt)*

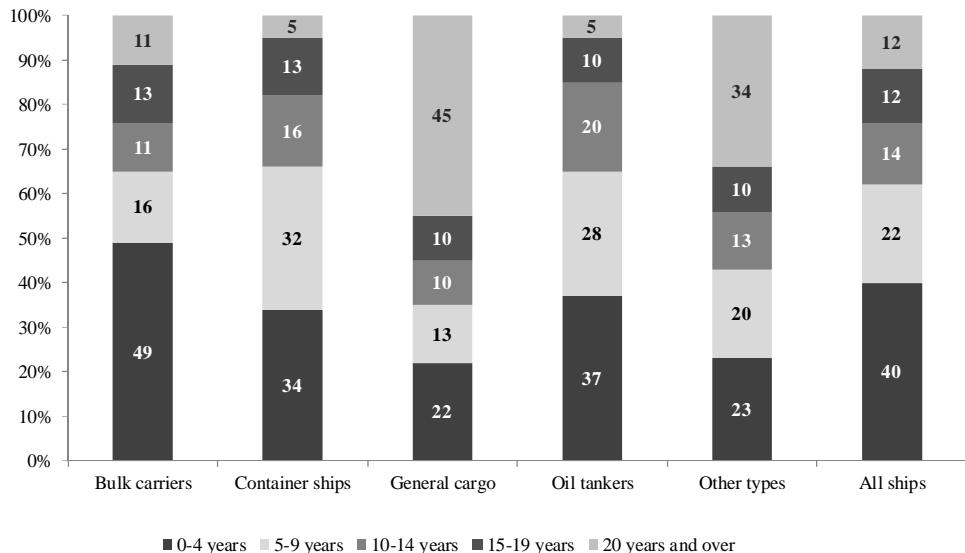


GRAFICO 10 - FONTE: Elaborazioni SRM su UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Le navi con un'età più alta, invece, sono le *general cargo*; il 45% del totale del tonnellaggio della categoria ha oltre 20 anni. A seguito dell'impennata nell'immissione di nuove navi *dry bulk* circa la metà dei dwt del comparto (il 49%) si collocano nella fascia 0-4 anni, sorpassando per la prima volta le portacontainer quanto a categoria con le navi più giovani.

Osservando i dati sul tonnellaggio da carico secondo i Paesi possessori di navi, al primo posto figura la Grecia, che controlla il 15,2% dei dwt totali, equivalente a poco meno di 245 milioni di dwt di stazza. Segue, secondo, il Giappone con il 13,9%, poi la Cina con l'11,8% e la Germania con il 7,8%. I primi 5 paesi (Grecia, Giappone, Cina, Germania e Corea) pesano per oltre il 53% delle tonnellate di stazza totali; mentre i primi 20 Paesi per flotta controllata a livello globale rappresentano l'85% del tonnellaggio complessivo.

*Flotta mondiale. I primi 20 Paesi possessori di flotta
(navi da 1000 gt ed oltre)*

Country	National Flag		Foreign Flag		TOTAL		Foreign Flag as a percentage of Total	Market share
	N.	dwt	N.	dwt	N.	dwt		
1 Greece	825	69.644.624	2870	175.205.954	3695	244.850.578	71,6	15,2
2 Japan	738	17.216.128	3253	206.598.880	3991	223.815.008	92,3	13,9
3 China	2665	66.936.002	2648	123.142.833	5313	190.078.835	64,8	11,8
4 Germany	396	16.641.757	3437	109.136.771	3833	125.778.528	86,8	7,8
5 Republic of Korea	764	16.624.445	812	58.471.361	1576	75.095.806	77,9	4,7
6 Singapore	1090	32.711.136	798	31.441.668	1888	64.152.804	49,0	4,0
7 United States	768	8.671.669	1175	49.606.395	1943	58.278.064	85,1	3,6
8 United Kingdom	415	10.447.630	822	39.857.066	1237	50.304.696	79,2	3,1
9 Norway	414	2.190.036	1494	43.802.209	1908	45.992.245	95,2	2,9
10 China, Taiwan	102	3.311.133	712	40.948.712	814	44.259.845	92,5	2,8
11 Denmark	45	68.724	946	40.646.119	991	40.714.843	99,8	2,5
12 Bermuda	4	209.778	206	32.686.529	210	32.896.307	99,4	2,0
13 Turkey	645	9.619.689	935	19.470.911	1580	29.090.600	66,9	1,8
14 ITALY	673	19.097.635	211	6.245.330	884	25.342.965	24,6	1,6
15 Hong Kong, China	269	15.768.670	297	8.556.599	566	24.325.269	35,2	1,5
16 India	584	15.063.983	158	7.377.303	742	22.441.286	32,9	1,4
17 United Arab Emirates	82	700.914	617	18.772.655	699	19.473.569	96,4	1,2
18 Russian Federation	1195	5.495.653	532	13.888.598	1727	19.384.251	71,6	1,2
19 Malaysia	472	9.520.599	142	7.593.951	614	17.114.550	44,4	1,1
20 Netherlands	757	6.100.843	450	10.571.723	1207	16.672.566	63,4	1,0
<i>Total Top 20</i>	<i>12903</i>	<i>326.041.048</i>	<i>22515</i>	<i>1.044.021.567</i>	<i>35418</i>	<i>1.370.062.615</i>	<i>76,2</i>	<i>85,2</i>
<i>Total of known country of ownership</i>					<i>46392</i>	<i>1.608.458.765</i>		<i>100,0</i>
<i>Others, unknown country of ownership</i>					<i>730</i>	<i>5.297.140</i>		
WORLD TOTAL					47122	1.613.755.905		

TABELLA 6 - FONTE: UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

In termini di numero di navi, Cina, Giappone e Germania si distinguono per cifre superiori a quelle greche. In particolare la Cina è prima con 5.313 navi mercantili, di cui circa la metà battono la bandiera nazionale.

In termini di stazza e secondo la bandiera (nazionale o estera), la flotta greca battente bandiera nazionale è di gran lunga più grande rispetto a quelle degli altri Paesi, con oltre 69 milioni di dwt di stazza, seguita dalla flotta cinese con bandiera nazionale che conta quasi 67 milioni di dwt di stazza.

Nove paesi sui primi dieci evidenziati nella tabella utilizzano una bandiera straniera per più della metà del tonnellaggio di loro proprietà. Eccezione è solo Singapore, che utilizza bandiera propria per il 49% del tonnellaggio totale posseduto.

Da dati sul tonnellaggio da carico secondo i Paesi possessori di navi per i diversi comparti, gli armatori greci sono i primi al mondo per quanto concerne la flotta delle *navi cisterna*. Insieme al Giappone, la Grecia detiene oltre il 40% del tonnellaggio complessivo dei primi 15 Paesi controllori di flotte di questo tipo. L'Italia figura al 12° posto, con poco meno di 14 milioni di dwt di tonnellaggio.

*Principali flotte mondiali di navi cisterna. Primi 15 Paesi
(navi di almeno 1.000 gt per nazionalità dell'armatore)*

		N.	Tonnes (thousands of dwt)
1	Greece	1.355	113.974
2	Japan	1.087	60.226
3	Norway	604	36.885
4	China	716	32.092
5	USA	256	24.157
6	Singapore	632	22.065
7	Rep. of Korea	432	19.218
8	Germany	451	18.856
9	Denmark	357	17.676
10	Russia	435	15.029
11	Saudi Arabia	102	14.641
12	ITALY	371	13.917
13	Canada	138	13.291
14	Malaysia	209	12.339
15	India	150	11.088

TABELLA 7 - FONTE: Confitarma su dati ISL Bremen, 2013

Il Giappone figura come leader mondiale per le *navi portarinfuse*. Insieme a Grecia e Cina detiene oltre il 60% del numero di navi, nonché del tonnellaggio complessivo dei primi 15 Paesi controllori di flotte di questo tipo. In questa particolare classifica, il nostro Paese si posiziona al 12° posto, con 154 navi e poco meno di 11 milioni di dwt di tonnellaggio.

*Principali flotte mondiali di navi portarinfuse. Primi 15 Paesi
(navi di almeno 1.000 gt per nazionalità dell'armatore)*

	N	Tonnes (thousands of dwt)
1 Japan	1.646	139.369
2 Greece	1.672	128.365
3 China	1.638	105.715
4 Rep. of Korea	517	50.029
5 Germany	410	28.622
6 Taiwan	320	24.972
7 Hong Kong	300	20.029
8 Singapore	228	17.663
9 USA	213	17.118
10 Turkey	304	15.919
11 India	180	11.339
12 ITALY	154	10.901
13 Norway	185	10.784
14 Brazil	40	9.088
15 Israel	54	8.272

TABELLA 8 - FONTE: Confitarma su dati ISL Bremen, 2013

Nel segmento delle *navi portacontainer* la leadership è della Germania, che controlla il 36% dei TEU complessivi dei primi 15 Paesi possessori di flotte di questo tipo, seguita a notevole distanza dalla flotta danese e da quella giapponese.

*Principali flotte mondiali di navi portacontenitori. Primi 15 Paesi
(navi di almeno 1.000 gt per nazionalità dell'armatore)*

	N	TEU
1 Germany	1.740	65.621.681
2 Denmark	243	15.896.778
3 Japan	317	15.890.490
4 Greece	261	13.354.639
5 China	342	12.439.546
6 Switzerland	171	11.237.804
7 Taiwan	209	9.051.099
8 France	117	8.607.689
9 Singapore	162	6.097.312
10 Rep. of Korea	155	5.889.067
11 Canada	75	5.227.444
12 United Kingdom	82	4.682.275
13 USA	97	3.435.294
14 Hong Kong	67	2.883.994
15 Israel	39	2.416.648

TABELLA 9 - FONTE: Confitarma su dati ISL Bremen, 2013

Sul fronte delle costruzioni armatoriali, restano sempre tre i paesi che si distinguono come i principali costruttori di navi: Cina, Corea e Giappone. Insieme hanno fabbricato

l'84% del tonnellaggio immesso sul mercato nel 2013, con la Cina che da sola pesa per il 37%. Un quadro di riferimento ben diverso da quanto accadeva solo pochi anni fa; nel 2006 era la Corea a detenere il primato come primo costruttore di navi al mondo, seguita dal Giappone; la Cina e l'Europa detenevano ciascuna solo il 15% circa del mercato. Il primato dei paesi asiatici ed il loro aumento di competitività è stato di fatto favorito da un lato dalla sottovalutazione delle monete interne rispetto al dollaro, sia dal fatto che questi paesi, in particolare Giappone e Corea, realizzano in paesi limitrofi a basso costo del lavoro gli scafi o i blocchi di unità da trasporto standard.

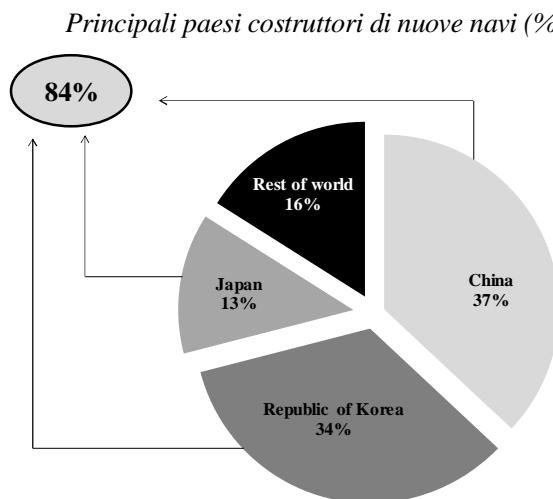


GRAFICO 11 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Clarkson Research Services, 2014

A inizio dicembre 2013, su un portafoglio ordini complessivo di 4803 unità, 4.178 erano in costruzione in Asia. Guardando al trend, nel 2013 l'output produttivo della navalmeccanica asiatica è sceso sempre per effetto della progressiva riduzione dei nuovi investimenti armatoriali; sono state consegnate nuove navi mercantili per 108 milioni di dwt con una diminuzione del 29% rispetto al 2012.⁷

Fino al primo semestre del 2012 il portafoglio ordini dei cantieri a livello globale ha tenuto grazie ai contratti firmati nel periodo antecedente la crisi. Successivamente la produzione della cantieristica navale mondiale ha sentito in misura più rilevante il contraccolpo. Se nel primo semestre del 2012 la produzione si attestava su 16 milioni di dwt consegnati ogni mese (in crescita rispetto ai 13 milioni di dwt in media del 2011), nel primo semestre del 2013 tale media è scesa intorno agli 11 milioni di dwt mensili, e addirittura intorno ai 7 milioni di dwt mensili nella seconda parte dell'anno.

Osservando la composizione dell'output di nuove navi, circa il 57% del nuovo tonnellaggio è costituito da navi *dry bulk*, seguite dalle *oil tanker* (18,4%) e dalle portacontainer (14,4%). Se guardiamo a questa stessa composizione per singolo paese

⁷ Clarkson Research Services, 2014.

costruttore, emerge la preminenza della Cina nelle *bulk carrier*, che costituiscono il 73% della nuova produzione di navi.

*Cina - Principali tipologie di nuove navi costruite
(migliaia di GT)*

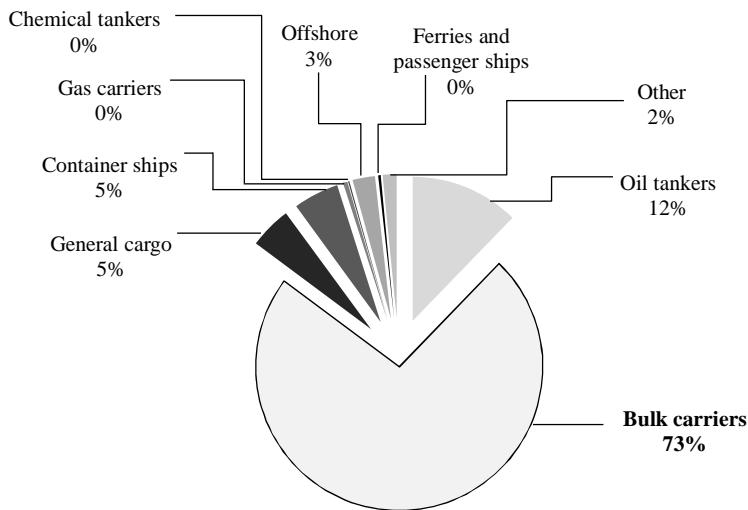


GRAFICO 12 - FONTE: Elaborazioni SRM su UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

I due terzi delle nuove costruzioni coreane sono invece distribuiti tra *oil tanker* (33%) e portacontainer (33%).

*Republic of Korea - Principali tipologie di nuove navi costruite
(migliaia di GT)*

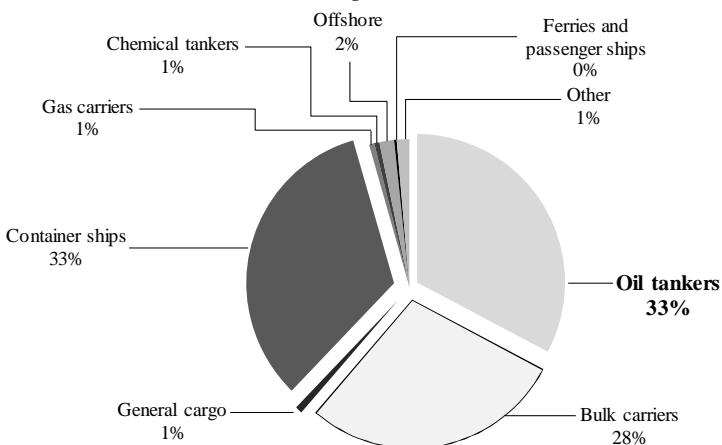


GRAFICO 13 - FONTE: Elaborazioni SRM su UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Infine, il Giappone, come la Cina, vede la prevalenza delle navi *dry bulk*, che contano per il 78% del totale costruito.

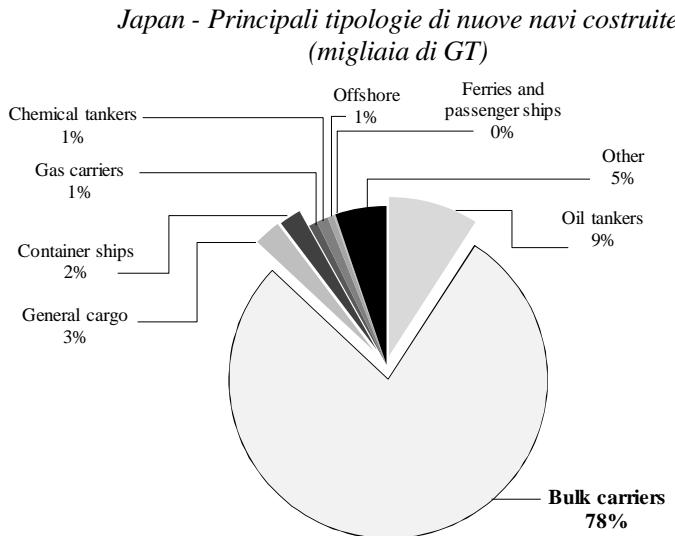


GRAFICO 14 - FONTE: Elaborazioni SRM su UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Guardando ai nuovi ordinativi di navi ed a come questi si sono evoluti nel tempo per le diverse categorie di vascello, la discesa rispetto al picco del 2009 è evidente.

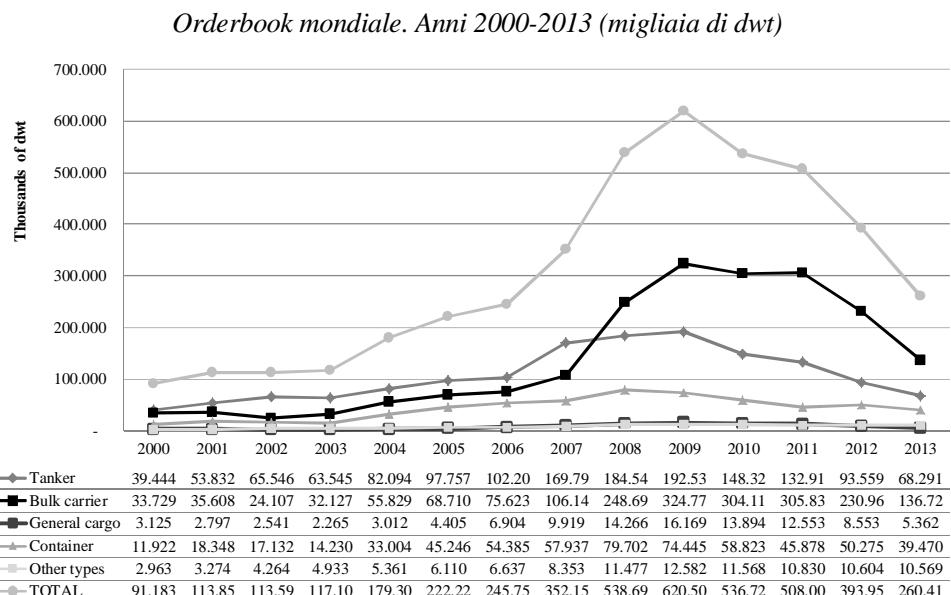


GRAFICO 15 - FONTE: UNCTAD, *Review of maritime transport*, 2013

Ad inizio 2013 l'*orderbook* per nuove imbarcazioni si è ridotto di circa il 58% rispetto al dato del 2009. Rispetto ai valori più elevati - tra il 2009 ed il 2013 - la riduzione è stata pari al 47% per il comparto delle navi portacontainer, del 65% per le navi *tanker*, del 58% per le navi *dry bulk* e del 67% per le *general cargo*.

La flotta mondiale si è invece modificata sotto l'aspetto della capacità delle navi: le unità di grande portata sono infatti aumentate rispetto a quelle cd “small range”. Attraverso la messa in esercizio di navi di dimensioni sempre maggiori le società armatoriali ottengono economie di scala, riducendo i costi unitari e ampliando la catena del valore. Queste dinamiche investono tutti i comparti, dal trasporto dei container, a quello Ro-Ro, a quello delle crociere. Osservando in particolare i dati sull'*orderbook* delle portacontainer per dimensione delle navi, emerge che su un totale di 516 navi ordinate, per oltre 4 milioni di TEU, oltre il 50% riguarda imbarcazioni di tonnellaggio medio grande; in particolare le navi di stazza compresa tra i 13.300 ed i 18.500 TEU pesano per il 38% del totale.

Portacontainer – Orderbook al 1 febbraio 2014

Size range (TEU)	All		
	n. ships	TEU	% TEU
13300-18500	98	1.530.239	38
10000-13300	51	557.383	14
7500-9999	134	1.216.936	30
5100-7499	32	195.710	5
4000-5099	35	168.928	4
3000-3999	35	129.520	3
2000-2999	52	123.610	3
1500-1999	46	81.051	2
1000-1499	25	27.549	1
500-999	8	5.928	0
100-499			
Total	516	4.036.854	100

TABELLA 10 - FONTE: Alphaliner, Febbraio 2014

Come effetto della scelta dei *carrier* di ricorrere a navi sempre più grandi, dunque, la capacità di tonnellaggio mondiale nel comparto delle *container ship* è aumentata del 5,7% durante il 2013, e le previsioni di crescita sono del 5,5% per il 2014, del 9% per il 2015 e del 2,4% per il 2016.⁸

Sempre per quanto riguarda i nuovi ordini nel comparto portacontainer, la tabella seguente li riporta secondo la data di consegna del naviglio commissionato. Risulta evidente la conferma della tendenza al gigantismo navale; infatti la quota di navi con capacità nominale superiore a 7.500 TEU è quella maggiore ed in costante crescita. È significativa la crescita dell'*orderbook* di navi con capacità nominale compresa fra 13.300 e 19.000 TEU (+38,4% nell'arco del triennio 2014-2016), mentre per la flotta *feeder* (compresa tra 500 e 999 TEU) si rileva una crescita dello 0,1% nello stesso periodo.

⁸ Alphaliner, *Cellular Fleet Forecast*, Febbraio 2014.

La spinta alla riduzione dei costi unitari di trasporto via mare ha determinato nel tempo il progressivo incremento della portata delle navi portacontainer, anche se la crescita delle navi non si traduce in termini lineari in riduzioni del costo unitario di trasporto a causa dell'incremento dei consumi di carburante (che crescono più che proporzionalmente rispetto all'incremento di stazza).

Portacontainer – Orderbook

Fleet as at:		31 dec 2013		31 dec 2014		31 dec 2015		31 dec 2016		31 dec 2017		Rise per annum *
TEU nominal		Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	
13300-18500	66	954.826	96	1.423.080	149	2.278.529	167	2.530.529	167	2.530.529	38,4%	
10000-13300	130	1.592.697	157	1.894.408	176	2.099.116	182	2.160.116	182	2.160.116	10,7%	
7500-9999	375	3.268.085	423	3.705.968	488	4.291.026	515	4.538.346	517	4.557.146	11,6%	
5100-7499	489	3.010.924	514	3.162.644	524	3.225.324	524	3.225.324	524	3.225.324	2,3%	
4000-5099	763	3.451.350	779	3.533.342	789	3.581.542	790	3.586.499	790	3.586.499	1,3%	
3000-3999	261	898.595	278	961.232	290	1.006.732	291	1.009.832	291	1.009.832	4,0%	
2000-2999	665	1.691.547	678	1.722.587	705	1.786.184	714	1.808.372	716	1.813.172	2,3%	
1500-1999	565	963.135	588	1.003.678	601	1.026.506	611	1.044.186	611	1.044.186	2,7%	
1000-1499	681	796.567	693	809.185	705	822.743	705	822.743	705	822.743	1,1%	
500-999	768	573.091	768	574.080	769	574.686	770	575.226	770	575.226	0,1%	
100-499	213	67.368	211	66.444	211	66.444	211	66.444	211	66.444	-0,5%	
TOTAL	4976	17.268.185	5.185	18.856.648	5.407	20.758.832	5.480	21.367.617	5.484	21.391.217	7,4%	
Total expected fleet after provision for future scrappings and delivery slippage	4.976	17.268.185	5.015	18.224.786	5.132	19.856.970	5.125	20.335.755	5.029	20.109.355	5,6%	

*during three years 2014 -2016.

TABELLA 11 - FONTE: Alphaliner, *Cellular Fleet Forecast*, Febbraio 2014

Con la recessione e la conseguente contrazione del trasporto marittimo è aumentata in misura rilevante la capacità di stivaggio inutilizzata. Uno squilibrio tra domanda ed offerta di stiva si è venuto a creare per effetto della rilevante immissione sul mercato di nuove navi. Una dinamica espansiva che è continuata anche in coincidenza della recessione generando una situazione di *oversupply*, mitigata solo in parte dalle cancellazioni e dal differimento degli ordinativi ai cantieri. Tale gap tra domanda e offerta si spiega con la circostanza che il mercato dello trasporto marittimo presenta un andamento ciclico in cui l'effetto delle dinamiche macroeconomiche, determinanti della domanda, si riflettono sull'offerta con un *lag* temporale significativo compreso mediamente tra 1 e 3 anni. Questa situazione è riconducibile altresì alle caratteristiche intrinseche dell'industria cantieristica che non consentono un pronto adeguamento della flotta, in termini di tonnellaggio e caratteristiche del naviglio, alle esigenze espresse dal mercato. Tali caratteristiche, strutturali in un settore *capital intensive* ed esposto alle dinamiche internazionali come quello dello shipping, hanno determinato effetti nell'attuale fase di mercato. La crisi è infatti intervenuta in una fase caratterizzata da una

domanda di nuovo naviglio molto elevata (collegata al *boom* precedente la crisi) e ha investito, pur con intensità differenti, tutti i principali mercati internazionali.

Gli operatori se da un lato gestiscono il surplus di offerta attraverso l'ancoraggio e il disarmo delle navi meno giovani, dall'altro si stanno orientando sempre più verso la riorganizzazione dei servizi e la nascita di nuove alleanze/collaborazioni finalizzate a sfruttare al meglio la capacità di stiva sul mercato.

Per fronteggiare il numero sempre più crescente di portacontainer vuote, le compagnie stanno infatti ponendo in essere strategie difensive in attesa che il mercato riprenda a crescere, ad esempio accorpando i servizi o stipulando *partnership* armatoriali.

L'imperativo è chiaro: c'è ancora troppa frammentazione, se si vogliono perseguire economie di scala e ridurre i costi operativi la strada da seguire è quella del consolidamento.

Sono 15 tra le prime 20 *container shipping company* al mondo ad essere coinvolte in accordi e *partnership* operative. Una delle più importanti è la P3 Network, la nuova alleanza che sta per nascere tra i primi tre *carrier* europei, leader mondiali del trasporto marittimo container, la danese *Maersk Line*, la svizzera *MSC* e la francese *CMA CGM*, insieme detentrici di una quota di mercato di oltre il 38% dei TEUs (pari a poco meno di 6,5 milioni) trasportati sul globo terrestre dalle prime 100 *container shipping company*. Economie di scala, efficienza gestionale, ottimizzazione del servizio sono gli obiettivi primari di un accordo che intende razionalizzare le linee di trasporto marittimo, dove verranno messe a fattor comune rotte e flotte di navi.

Le alleanze tra i leader mondiali del trasporto marittimo container

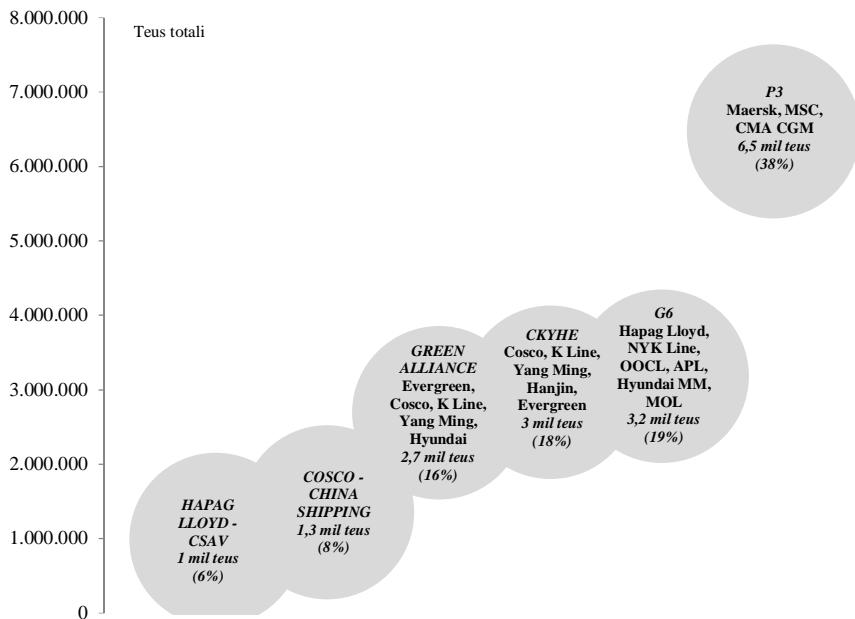


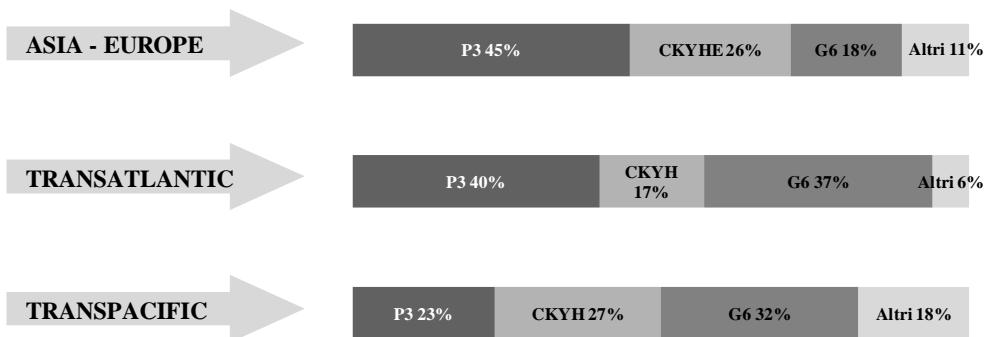
FIGURA 2 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Alphaliner, *Top 100: Operated fleets*, Febbraio 2014

La nuova rete di servizi vede assegnata una flotta di 255 portacontainer per una capacità di stiva pari a 2,6 milioni di TEUs e sarà suddivisa in cinque principali rotte di traffico: i collegamenti Asia-Nord Europa, la rotta Asia-Mediterraneo/Mar Nero, i collegamenti Asia-USA (West Coast) e Asia-USA (East Coast), le linee transatlantiche.

Alla P3 stanno seguendo una serie di risposte che coinvolgono i competitor del Far East. Le cinesi *COSCO* e *China Shipping* (due gruppi che detengono l'80% delle quote di mercato del traffico interno alla Cina) hanno annunciato il raggiungimento di un accordo di partnership che rafforza la loro collaborazione e che riguarderà il trasporto di container, ma coinvolgerà anche attività collaterali come la logistica, la cantieristica e le riparazioni navali. La *COSCO* dal canto suo aveva già nel passato siglato accordi con altre tre compagnie, parliamo dell'alleanza *CKYH*, in cui accanto alla *COSCO* figurano la *K Line*, la *Yang Ming* e la *Hanjin*. All'interno di questa alleanza è previsto anche l'ingresso di *Evergreen*. Quest'ultima già, per altro, presente da tempo nella *Green Alliance* insieme a *COSCO*, *K Line*, *Yang Ming* e *Hyundai*. Da citare infine anche la *G6*, alleanza costituita dai *liner* *Hapag-Lloyd*, *NYK Line*, *OOCL*, *APL*, *Hyundai Merchant Marine* e *MOL*, le cui intenzioni sono quelle di estendere la copertura dei propri servizi a livello globale.

Osservando la presenza delle varie alleanze sulle principali rotte di traffico, la figura che segue fornisce un'idea di come sarà suddivisa l'offerta di stiva tra i diversi network. Sulla direttrice Asia-Europa, il 45% dell'offerta di stiva sul mercato sarà proveniente dalla P3, il 26% dalla CKYHE, il 18% dalla G6, e infine l'11% dagli altri *carrier*. Per quanto riguarda le rotte transatlantiche fra Nord Europa e costa est degli Stati uniti, la P3 controllerà il 40% dell'offerta di stiva, la CKYH il 17%, la G6 il 37%, mentre gli altri *carrier* il 6%. I traffici transpacifici, tra l'Asia e la costa ovest degli Stati Uniti saranno invece dominati dalla G6 che coprirà il 32% dell'offerta di stiva, seguita dalla CKYH con il 27%, mentre la P3 controllerà il 23% e gli altri il 18%.

*L'offerta di stiva dei network sulle principali rotte maritime mondiali**



* la Evergreen è presente nell'alleanza CKYHE solo sulla tratta Asia-Europa.

FIGURA 3 - Fonte: Elaborazioni SRM su dati Drewry Maritime Research, 2014

Affinché, però, le contromisure poste in essere dalle altre compagnie alla costituzione della P3 siano efficaci occorre confrontarsi ad armi pari. Ecco giustificata la continua tendenza a ordinare navi di dimensioni sempre più grandi, in modo cercare di competere con le economie di scala offerte dalle navi utilizzate sulle rotte transatlantiche. Se, da un lato, *Maersk* dispone di portacontainer Triple-E da 18.000 TEUs, *MSC* ha scafi analoghi in costruzione e *CMA CGM* opera con navi da 16.000 TEUs, dall'altra non possono reggere il confronto navi di dimensione inferiore. Ecco perché, ad esempio, per i membri della G6 - che hanno al momento a disposizione solo unità con capacità massima di 13.000 TEUs – la situazione futura relativa alla flotta attiva è destinata a cambiare. Ed ancora ecco che nel gennaio 2014 è arrivato l'annuncio che la cinese *China Shipping* ha ordinato al gruppo navalemeccanico sudcoreano *Hyundai Heavy Industries* (HHI) cinque nuove portacontainer da 19.000 TEU (saranno completate tra il novembre 2014 e il primo trimestre 2015), che saranno le più grandi unità della flotta mondiale.

La tabella che segue evidenzia il grado di concentrazione del settore in cui la quota di mercato delle prime 20 compagnie ha continuato a crescere raggiungendo oltre l'88% della capacità totale di trasporto in TEU.

La danese *Maersk Line* continua a detenere il primo posto nella classifica mondiale, anche se la *MSC* e la *CMA CGM* sono cresciute a ritmi sostenuti, accorciando il gap. Sono le economie asiatiche a prevalere come presenze in classifica, ma i due primi operatori sono europei.

Top 20 Container Shipping Company

Rnk	Operator	Total		Owned		Chartered			Orderbook		
		TEU	Ships	TEU	Ships	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ships	% existing
1	APM-Maersk	2.593.745	565	1.460.885	247	1.132.860	318	43.7%	255.780	14	9.9%
2	Mediterranean Shg Co	2.375.655	475	1.038.351	189	1.337.304	286	56.3%	448.254	39	18.9%
3	CMA CGM Group	1.501.597	423	526.288	83	975.309	340	65.0%	321.157	32	21.4%
4	Evergreen Line	862.834	203	484.067	105	378.767	98	43.9%	330.020	28	38.2%
5	COSCO Container L.	772.400	157	408.952	95	363.448	62	47.1%	87.158	8	11.3%
6	Hapag-Lloyd	728.367	151	381.101	63	347.266	88	47.7%	39.507	3	5.4%
7	APL	647.277	122	340.472	46	306.805	76	47.4%	50.800	5	7.8%
8	Hanjin Shipping	615.585	111	303.498	44	312.087	67	50.7%	110.720	12	18.0%
9	CSCL	582.632	129	422.247	72	160.385	57	27.5%	165.252	12	28.4%
10	MOL	549.211	111	208.372	34	340.839	77	62.1%	76.600	7	13.9%
11	Hamburg Süd Group	464.582	106	246.351	42	218.231	64	47.0%	129.212	15	27.8%
12	OOCL	460.586	87	312.065	46	148.521	41	32.2%	61.968	6	13.5%
13	NYK Line	457.529	102	300.513	54	157.016	48	34.3%			
14	PIL (Pacific Int. Line)	370.620	171	248.916	114	121.704	57	32.8%	46.800	12	12.6%
15	Yang Ming Marine Transport Corp.	367.984	85	216.090	45	151.894	40	41.3%	238.758	21	64.9%
16	K Line	349.331	67	126.356	20	222.975	47	63.8%	69.350	5	19.9%
17	Hyundai M.M.	339.269	61	99.310	17	239.959	44	70.7%	125.500	11	37.0%
18	Zim	325.805	84	133.394	25	192.411	59	59.1%			
19	UASC	274.500	49	198.164	26	76.336	23	27.8%	262.000	18	95.4%
20	CSAV Group	260.050	52	80.889	15	179.161	37	68.9%	73.700	8	28.3%

TABELLA 12 - FONTE: Alphaliner, *Top 100: Operated fleets*, Febbraio 2014

Lo squilibrio tra domanda e offerta nel settore dello shipping incide anche sulle quotazioni dei noli marittimi. Il *Baltic Dry Index* (BDI), indicatore dei costi di trasporto per le materie prime, nel corso del 2013 si è mantenuto su livelli piuttosto bassi, che hanno di fatto influito negativamente sui bilanci di molti vettori marittimi. Nell'ultimo trimestre, invece, il trend è stato caratterizzato da un'alternanza di rialzi e repentine discese, anche se i valori a fine anno sono risultati più che triplicati rispetto all'inizio del 2013. Si è passati da un tasso di 698 del 2 gennaio ad un valore di 2247 registrato il 31 dicembre. Nonostante l'incremento dell'ultimo mese del 2013, all'inizio di quest'anno si è registrato un calo di circa il 35%.

3. Lo scenario del trasporto marittimo a livello europeo

Nell'ambito della trasformazione degli equilibri economici mondiali, la crescente incidenza del commercio marittimo ed il contributo che apporta in termini di sviluppo economico è importante anche con riferimento all'Unione Europea.

Il commercio estero dell'UE è pari a 2,231 miliardi di tonnellate (al 2012), di cui oltre 1,6 mld di tonnellate, pari al 75% del totale, utilizza il mare.

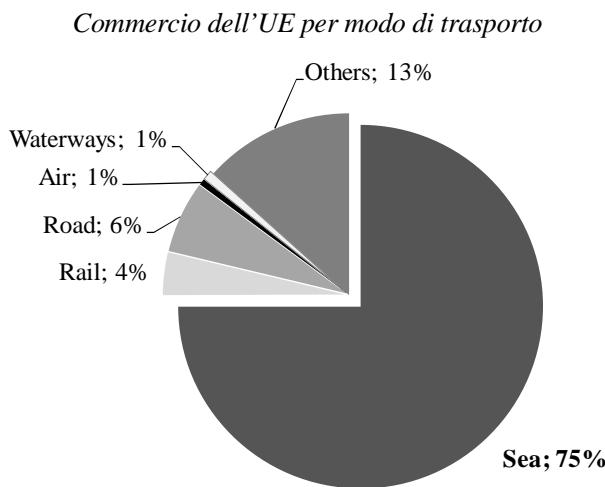


GRAFICO 16 - FONTE: Confitarma su Eurostat 2013

Ai primi posti nell'interscambio marittimo europeo ci sono i Paesi Bassi (248,9 mil. tonn.) e l'Italia (221,4 mil. tonn.), seguite da Regno Unito (213,1 mil. tonn.), Spagna (211,6 mil. tonn.), Germania (185,3 mil. tonn) e Francia (171,6 mil. tonn).

Nei Paesi Bassi ed in Italia oltre l'80% delle merci vengono scambiate via mare; una percentuale che sale ad oltre il 93% per il Regno Unito ed a quasi il 92% per la Spagna.

Commercio estero (Import + Export) dell'UE 27 per modalità di trasporto

	TOTAL	tonnes	Sea tonnes	%	Rail tonnes	%	Road tonnes	%	Air tonnes	%	Inland Waterways tonnes	%	Others tonnes	%
1	Netherlands	308.053,690	248.894.237	80,8	204.265	0,1	6.740.783	2,2	761.568	0,2	3.534.955	1,1	47.917.882	15,6
2	ITALY	271.906,127	221.411,734	81,4	1.897.089	0,7	11.234.873	4,1	1.258.642	0,5	67	0,0	36.103.722	13,3
3	United Kingdom	228.252,939	213.159,650	93,4	1.994	0,0	866.089	0,4	1.304.979	0,6	-	0,0	12.920.227	5,7
4	Spain	230.216,749	211.620,584	91,9	40.929	0,0	3.055.661	1,3	2.447.317	1,1	3.374	0,0	13.048.884	5,7
5	Germany	319.459,212	185.343,295	58,0	5.613.650	1,8	32.027.625	10,0	2.372.867	0,7	2.628.127	0,8	91.473.648	28,6
6	France	194.737,075	171.522,623	88,7	474.957	0,2	12.724.393	6,5	1.467.149	0,8	940.036	0,5	7.507.917	3,9
7	Belgium	120.624,272	94.506,778	78,4	813.907	0,7	8.010.970	6,6	1.086.828	0,9	5.640.503	4,7	10.475.286	8,7
8	Sweden	67.042.807	52.280.304	78,0	2.305.807	3,4	11.418.276	17,0	182.270	0,3	13	0,0	856.137	1,3
9	Greece	54.886,670	48.125,875	87,7	259.061	0,5	3.294.478	6,0	308.073	0,6	3	0,0	2.899.180	5,3
10	Portugal	37.890,851	37.026,208	97,7	8.990	0,0	262.375	0,7	591.138	1,6	-	0,0	2.140	0,0
11	Finland	49.667,282	35.043,967	70,6	6.579.304	13,2	4.784.665	9,6	123.011	0,2	491.263	1,0	2.645.072	5,3
12	Poland	81.051,173	26.622,131	32,8	23.542.668	29,0	10.604.073	13,1	100.766	0,1	6.813	0,0	20.174.722	24,9
13	Romania	34.388,196	26.300,553	76,5	3.175.974	9,2	3.597.808	10,5	56.670	0,2	1.204.074	3,5	53.117	0,2
14	Denmark	27.558,568	22.501,390	81,6	11.021	0,0	1.816.943	6,6	109.885	0,4	19	0,0	3.119.310	11,3
15	Bulgaria	25.987,142	20.037.658	77,1	899.547	3,5	3.745.763	14,4	34.105	0,1	1.241.588	4,8	28.481	0,1
16	Ireland	15.533,324	96,5	1.123	0,0	34.041	0,2	484.148	3,2	-	0,0	5.071	0,0	
17	Lithuania	13.670,571	55,2	6.005.577	24,3	2.609.870	10,5	46.739	0,2	7.359	0,0	2.422.228	9,8	
18	Austria	36.123,647	7.877.288	21,8	3.331.384	9,2	7.145.200	19,8	131.307	0,4	2.965.151	8,2	14.673.117	40,6
19	Slovenia	13.088,527	6.790.315	51,9	591.458	4,5	5.122.838	39,1	9.662	0,1	-	0,0	568.254	4,3
20	Latvia	9.100,185	3.964.836	43,6	3.059.882	33,6	978.684	10,8	55.206	0,6	-	0,0	1.041.577	11,4
21	Estonia	6.854,080	3.327.511	48,5	1.880.777	27,4	1.169.540	17,1	79.509	1,2	-	0,0	396.743	5,8
22	Cyprus	2.619.847	2.604.310	99,4	-	-	554	0,0	14.824	0,6	-	0,0	159	0,0
23	Malta	1.763.942	1.757.729	99,6	-	-	0,0	5.997	0,3	-	0,0	-	216	0,0
24	Czech Rep.	25.174,616	1.262.509	5,0	9.042.746	35,9	4.011.224	15,9	132.083	0,5	1.810	0,0	10.724.244	42,6
25	Slovakia	21.637,083	1.125.127	5,2	9.654.856	44,6	1.460.099	6,7	47.152	0,2	33.608	0,2	9.316.241	43,1
26	Luxembourg	1.301,491	947.732	72,8	127.623	9,8	198.951	15,3	24.188	1,9	2.231	0,2	766	0,1
27	Hungary	21.395.727	-	0,0	4.470.139	20,9	6.169.992	28,8	132.134	0,6	1.173.572	5,5	9.449.890	44,2
	TOTAL	2.230.601,949	1.672.454,239	75,0	83.994.928	3,8	143.085.768	6,4	13.368.217	0,6	19.874.566	0,9	297.824.231	13,4

TABELLA 13 - FONTE: Confindustria su Eurostat, 2013

Osservando più nello specifico i dati relativi ai TEU trasportati, risulta evidente che il fulcro dell'intero comparto container a livello europeo è rappresentato dal porto di Rotterdam, che con i suoi 11,6 milioni di TEU movimentati nel corso del 2013 si conferma il principale scalo.

<i>Traffico container nei principali porti europei. Anni 2009-2013 (migliaia di TEUs)</i>							
Port	Country	2009	2010	2011	2012	2013	% chg 2013/2012
1 Rotterdam	Netherlands	9.743	11.146	11.877	11.900	11.621	-2,3
2 Hamburg	Germany	7.008	7.896	9.014	8.864	9.257	4,4
3 Antwerp	Belgium	7.310	8.468	8.664	8.635	8.578	-0,7
4 Bremen	Germany	4.579	4.888	5.916	6.115	5.830	-4,7
5 Algeciras	Spain	3.043	2.810	3.603	4.114	4.340	5,5
6 Valencia	Spain	3.654	4.207	4.327	4.470	4.328	-3,2
7 Felixstowe	United Kingdom	3.100	3.415	3.400	3.700	3.700	0,0
8 Ambarli	Turkey	1.836	2.540	2.686	3.097	3.378	9,1
9 Piraeus	Greece	665	878	1.680	2.745	3.164	15,3
10 Gioia Tauro	Italy	2.857	2.852	2.305	2.721	3.087	13,5
11 Marsaxlokk	Malta	2.260	2.371	2.360	2.540	2.750	8,3
12 St. Petersburg	Russia	1.340	1.928	2.365	2.525	2.514	-0,4
13 Le Havre	France	2.241	2.356	2.215	2.306	2.486	7,8
14 Zeebrugge	Belgium	2.328	2.500	2.206	1.953	2.026	3,7
15 Genoa	Italy	1.534	1.759	1.847	2.065	1.988	-3,7
16 Barcelona	Spain	1.797	1.948	2.034	1.750	1.720	-1,7
17 La Spezia	Italy	1.046	1.285	1.307	1.247	1.300	4,3
18 London	United Kingdom	846	733	736	920	929	1,0
19 Costanza	Romania	594	557	663	684	661	-3,4
20 Southampton	United Kingdom	1.400	1.564	1.590	1.475	-	

TABELLA 14 - FONTE: Autorità Portuali, Espo, 2014

Sono cresciuti i volumi di traffico di molti scali, tra i quali si distinguono il Pireo (+15,3%) e Ambarli in Turchia (+9,1%); ma diverse sono state anche le variazioni negative confrontando i dati del 2013 con quelli relativi all'anno precedente, da quelle più contenute di St. Petersburg (-0,4%), Antwerp (-0,7%) e Barcellona (-1,7%) a quelle più consistenti di Valencia (-3,2%), Genova (-3,7%) e Brema (-4,7%).

Tra i porti spagnoli, grandi *competitor* degli scali italiani, l'unica variazione positiva è di Algeciras (+5,5%), che supera anche Valencia come principale scalo del paese con un traffico contenitori di oltre 4,3 milioni di TEU.

I porti tedeschi di Amburgo e Brema insieme hanno superato i 15 milioni di TEU movimentati nel 2013; anche se nello specifico Brema mostra una diminuzione del traffico. Sono, invece, ben tre i porti italiani che figurano tra i primi scali europei: Gioia Tauro, Genova e La Spezia. Gioia Tauro a parte (che si distingue per un +13,5%), la variazione positiva più elevata riguarda il porto del Pireo (+15,3%).

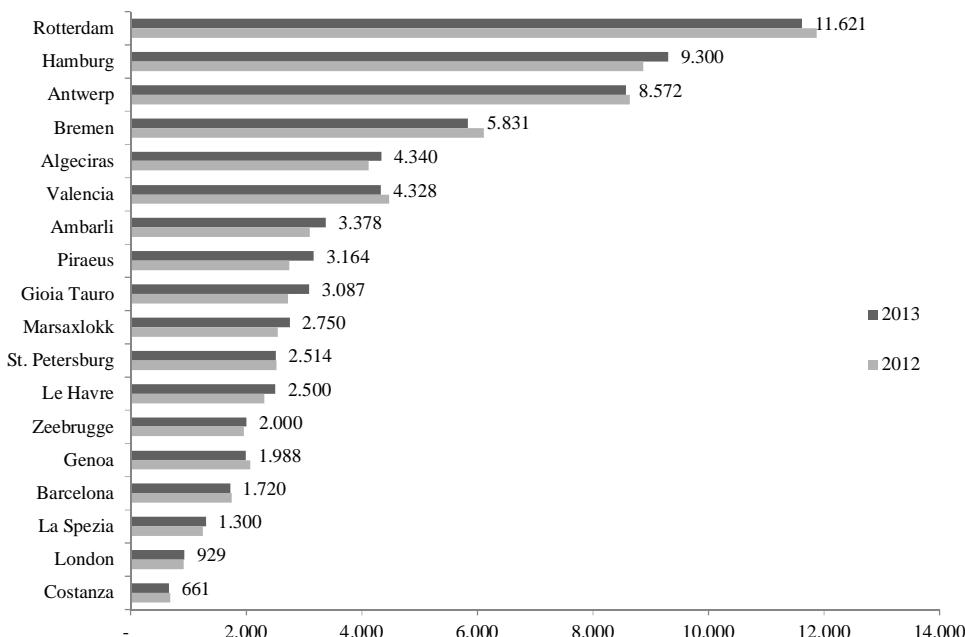
Traffico container nei principali porti europei. Anni 2012-2013 (migliaia di TEUs)

GRAFICO 17 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Autorità Portuali, 2014

Sul lato dell'offerta, con riferimento alla flotta mercantile, il naviglio battente le bandiere dell'Unione Europea a fine 2012 era composto da 15.063 unità, per poco più di 269 milioni di dwt. Al primo posto con il 27% del totale del naviglio europeo troviamo la Grecia; l'Italia è invece al 4° posto, con circa 21 milioni di dwt di stazza pari al 7,8% del dato complessivo Europa (tabella 15).

Sul fronte dell'*orderbook* di nuove navi, il continente europeo continua a rappresentare una quota residuale sul totale mentre resta forte il potere attrattivo dei cantieri asiatici (cinesi in testa, ma anche coreani e giapponesi).

La cantieristica del Vecchio Continente conserva la sua preminenza nelle produzioni ad alto valore aggiunto, con le navi da crociera ed i traghetti, in particolare quelli per il trasporto Ro-Ro, che rappresentano la parte preponderante del suo *orderbook*. Gli ultimi dati disponibili relativi al 2013⁹ vedono l'industria europea aggiudicarsi il 5% della domanda mondiale. Il Giappone presenta una quota di mercato complessiva pari al 13%, Corea e Cina la fanno da padrone; la prima con una quota di mercato del 34%, la seconda con il 37% del totale delle commesse (grafico 18).

A inizio dicembre 2013, 4.178 navi, su un portafoglio ordini complessivo di 4.803 unità, erano in costruzione in Asia, e 342 in Europa.

⁹ Clarkson Research Services, 2014.

Flotta dell'Unione Europea (navi di 100 gt e oltre, al 31 Dicembre 2012)

Countries	N.	%	dwt	%
1 Greece	1.343	8,9%	72.867.494	27,1%
2 Malta	1.764	11,7%	68.310.453	25,4%
3 Cyprus	1.013	6,7%	30.804.788	11,4%
4 ITALY	1.650	11,0%	20.961.940	7,8%
5 United Kingdom	1.535	10,2%	17.213.898	6,4%
6 Germany	778	5,2%	14.624.157	5,4%
7 Denmark	813	5,4%	13.510.207	5,0%
8 Netherlands	1.366	9,1%	7.262.063	2,7%
9 France	788	5,2%	6.553.236	2,4%
10 Belgium	247	1,6%	5.389.297	2,0%
11 Spain	1.223	8,1%	2.277.932	0,8%
12 Portugal	463	3,1%	1.547.480	0,6%
13 Sweden	413	2,7%	1.351.000	0,5%
14 Finland	284	1,9%	1.310.916	0,5%
15 Luxembourg	157	1,0%	523.655	0,2%
16 Lithuania	92	0,6%	287.902	0,1%
17 Bulgaria	78	0,5%	240.081	0,1%
18 Irish Republic	246	1,6%	217.510	0,1%
19 Estonia	104	0,7%	57.066	0,0%
20 Romania	78	0,5%	44.355	0,0%
21 Latvia	121	0,8%	37.131	0,0%
22 Poland	179	1,2%	35.862	0,0%
23 Slovakia	1	0,0%	3.363	0,0%
24 Austria	-	0,0%	-	0,0%
25 Slovenia	6	0,0%	-	-
26 Czech Republic	-	0,0%	-	-
Gibraltar Register	321	2,1%	3.637.360	1,4%
TOTAL	15.063		269.069.146	

TABELLA 15 - FONTE: Confitarma su IHS-Fairplay, 2013

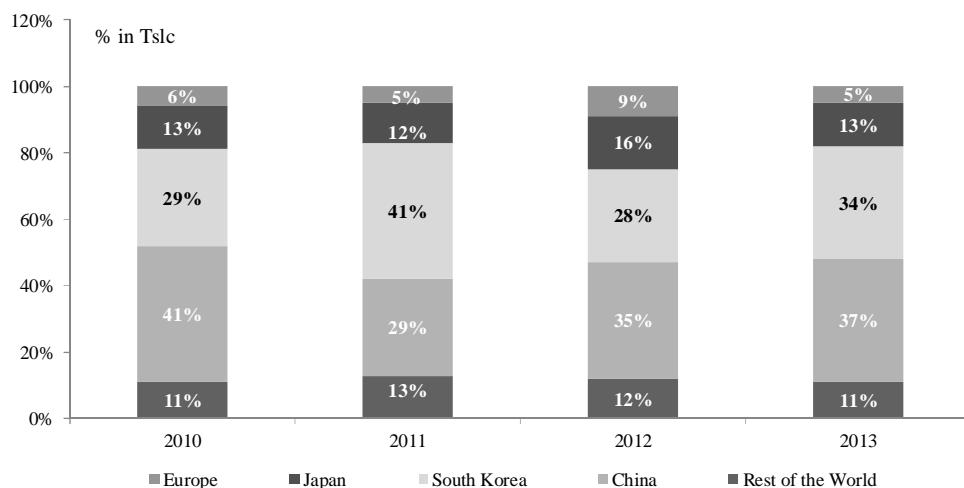
Quote di mercato per paese costruttore 2010-2013

GRAFICO 18 - FONTE: Assonave su Lloyd's - Fairplay, 2014 e Clarkson Research Services, 2014

4. Le caratteristiche dello shipping nel contesto economico e territoriale italiano

L'analisi dei dati più recenti a disposizione, relativi al 2013, evidenziano che quasi il 52% del commercio estero italiano utilizza il trasporto marittimo. Su un totale di oltre 432 milioni di tonnellate di merci movimentate in entrata e in uscita dal nostro Paese nell'arco del 2013, dunque, poco meno di 224 milioni di tonnellate viaggiano via mare. Di questo totale, oltre il 30% è diretto verso i paesi del continente europeo, mentre il 29,7% circa si muove da e verso l'Asia.¹⁰

Commercio estero dell'Italia per modo di trasporto (anno 2013)

Country	Sea	%	Rail	Road	Air	Other	Not declared	Total
	tonnes		tonnes	tonnes	tonnes	tonnes	tonnes	tonnes
Europe	67.910.066	30,4	11.771.703	76.462.576	691.676	27.696.651	76.770.210	261.302.882
UE 28	20.269.244	9,1	10.197.851	66.893.733	674.230	9.278.789	76.770.210	184.084.057
Africa	45.154.876	20,2	1.881	133.273	27.597	13.155.864	0	58.473.491
America	41.510.309	18,6	7.193	132.743	163.906	61.916	0	41.876.067
Asia	66.441.547	29,7	14.752	367.637	360.776	34.152	0	67.218.864
Oceania and other countries	2.732.253	1,2	1.108	8.044	686.317	749	0	3.428.471
TOTAL	223.749.051	100,0	11.796.637	77.104.273	1.930.272	40.949.332	76.770.210	432.299.775

TABELLA 16 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Coeweb, Istat, 2014

Risulta evidente quindi la rilevanza delle attività marittime per l'Italia, ulteriormente sottolineata dalle misure di impatto che il sistema marittimo genera sull'economia nazionale. Nell'ambito del più generale comparto dell'economia del mare, la tabella che segue riporta i dati sulla ricchezza prodotta da due dei principali settori: la cantieristica e la movimentazione di merci e persone, che è stata pari complessivamente a circa 13 miliardi di euro; mentre dal punto di vista occupazionale si contano oltre 227 mila lavoratori totali nei due settori.

Valore aggiunto e occupati dell'economia del mare nei principali settori

	Value added (millions of €)	Employees (thousands)
Shipbuilding	6.579,1	135,4
Cargo and passengers sea movement	6.404,50	91,9
<i>Total</i>	<i>12.983,6</i>	<i>227,3</i>

TABELLA 17 - FONTE: Unioncamere - CamCom, *Secondo Rapporto sull'economia del mare*, 2013

In particolare, con un incremento del 2% rispetto a fine 2011, a fine 2012 Confitarma stima 38.530 posti di lavoro a bordo della flotta italiana di cui circa il 60% coperti da marittimi italiani o europei ed il restante da personale non europeo.

¹⁰ Un approfondimento sui dati relativi al valore dell'interscambio commerciale marittimo dell'Italia con il resto del Mondo è riportato nel Capitolo III.

Oltre a questi, con un rapporto tra personale di terra e posti di lavoro a bordo di uno a cinque, le unità occupate a terra sono state valutate pari a 7.700.¹¹

La strategicità dell'economia del mare per il rilancio del nostro Paese è evidente anche se si guarda alla capacità di attivazione di effetti moltiplicativi. Il comparto del trasporto merci e passeggeri vanta una capacità di attivazione pari a 2,9; tale per cui ai 6,4 miliardi di euro di valore aggiunto direttamente prodotti ne corrispondono più di 18 attivati, per un totale di quasi 25. Si pensi alle relazioni che possono sussistere tra questo comparto e attività quali la fabbricazione dei mezzi di trasporto (le imbarcazioni), o attività di natura terziaria, come i trasporti terrestri, alla luce delle relazioni logistiche. Ma si pensi anche allo sviluppo delle Autostrade del Mare.

Per quanto concerne, invece, la cantieristica, il comparto è capace di attivare 2,4 euro sul resto del sistema produttivo per ogni euro in più che produce. Dagli oltre 6,5 miliardi di valore aggiunto prodotti direttamente si passa a più di 22 miliardi prodotti sia direttamente che indirettamente. In questo caso ci sono rapporti di sinergia con il settore metallurgico per la costruzione ‘fisica’ dei beni e con i settori dell’ingegneria e della ricerca e sviluppo per l’*upgrading* del know-how come spinta alla capacità innovativa, oltre alle tante attività collegate, ad esempio, all’arredamento interno delle imbarcazioni.

*Valore aggiunto prodotto e attivato sul resto dell'economia
dai principali settori dell'economia del mare*

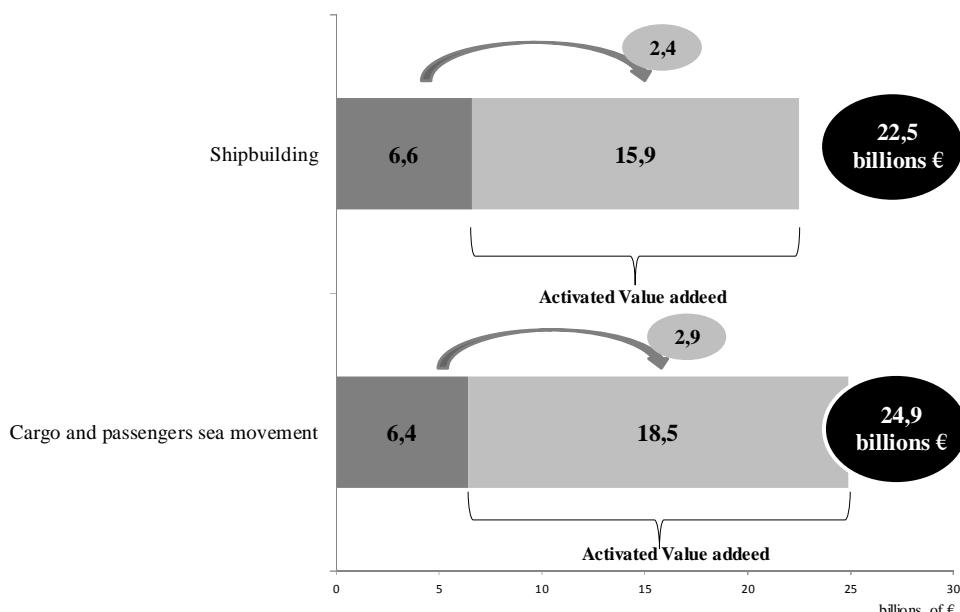


GRAFICO 20 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Unioncamere - CamCom, *Secondo Rapporto sull'economia del mare*, 2013

¹¹ Confitarma, 2013.

Osservando il dato dei moltiplicatori per singola partizione territoriale, le differenze tra le varie aree del Paese evidenziano una maggiore capacità di attivazione del Centro-Nord rispetto al Mezzogiorno sia nel caso della movimentazione di merci e persone sia nel caso della filiera della cantieristica, con coefficienti che sfiorano o anche superano i 3 euro attivati per ogni euro prodotto dal singolo comparto.

*Moltiplicatori del reddito per partizione geografica
nei principali settori dell'economia del mare*

	North Western	North Eastern	Central	Southern	ITALY
Shipbuilding	2,9	2,4	2,2	1,8	2,4
Cargo and passenger sea movement	3,4	2,9	2,8	2,5	2,9

TABELLA 18 - FONTE: Unioncamere - CamCom, *Secondo Rapporto sull'economia del mare*, 2013

Tra i vantaggi del sistema marittimo nel nostro Paese bisogna anche evidenziare la pluralità di servizi offerti grazie all'ampio numero di porti commerciali.

Un sistema portuale che nel 2013 è stato caratterizzato da buone performance per molti scali. Tra i porti di *transhipment*, Gioia Tauro mostra un aumento del 13,5% rispetto al 2012. Anche Cagliari segna una variazione di segno positivo (+5,6%) con 656 mila TEU movimentati; mentre Taranto con 197 mila TEU si distingue con -25,1%.

Tra i porti di destinazione finale, si distingue Genova, con poco meno di 2 milioni di TEU movimentati, che però mostra un -3,7% rispetto all'anno precedente, e la Spezia, con 1,3 milioni di TEU, che invece cresce del 4,3% rispetto al 2012.

Al Sud, nel porto di Napoli i TEU movimentati sono 477 mila (-12,8%), Salerno mostra una ripresa, con 263 mila. Sul versante adriatico si registrano le buone performance di Trieste con un +12,3% e 458 mila TEU; per lo scalo di Ravenna si segnala un aumento dell'9,1%, con 227 mila TEU; infine per Venezia si sale del 4% con 447 mila TEU.

*Traffico container nei principali porti italiani
(migliaia di TEU)*

	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2012
Gioia Tauro	2.857	2.851	2.305	2.721	3.087	13,5
Genoa	1.534	1.759	1.847	2.065	1.988	-3,7
La Spezia	1.046	1.285	1.307	1.247	1.300	4,3
Cagliari	737	629	614	621	656	5,6
Livorno	592	628	637	549	559	1,8
Naples	516	534	527	547	477	-12,8
Trieste	277	282	393	408	458	12,3
Venice	369	394	458	430	447	4,0
Salerno	269	235	235	209	263	25,8
Ravenna	185	183	215	208	227	9,1
Taranto	741	582	604	263	197	-25,1

TABELLA 19 - FONTE: Autorità Portuali, 2014

Tra tutti i porti italiani, 7 sono quelli scalati dalle navi delle Alleanze. I vascelli della G6 toccano Cagliari, quelli della P3 dovrebbero attraccare a Genova, La Spezia, Napoli,

Gioia Tauro e Trieste, mentre la CKYH dovrebbe arrivare a Genova, La Spezia, Livorno e Napoli. Nel caso del network CKYH si è usato in particolare il “dovrebbe” in quanto diverse incertezze sono legate al passaggio delle navi dell’Alleanza negli scali di Livorno e Napoli. Le navi in transito sono sempre più grandi, quelle da 5.500-6.000 TEUs sono ormai considerate non redditizie, e l’obiettivo di sfruttare le economie di scala ottenibili con navi di maggiori dimensioni è diventato stringente. Se le infrastrutture portuali non sono in grado di accoglierle, il futuro del passaggio in questi porti è dunque dubbio.

Esaminando il comparto dello shipping dal lato dell’offerta, con riferimento alla flotta mercantile, il naviglio di proprietà italiana si compone di 1.581 navi per un totale di oltre 19 milioni di tonnellate di stazza lorda (gt). Del totale, 794 navi hanno oltre le 1.000 tsl, mentre le altre 787 navi restano nella categoria da 100 a 999 tsl.

Rispetto ai dati relativi al 2011, a fine 2012 si è registrata una riduzione del 2,3% nel numero ed un aumento dell’1,8% nel tonnellaggio di stazza, dovuto in gran parte alla vendita all’estero di piccole unità di età avanzata per il trasporto dei passeggeri.

Flotta mercantile italiana (navi di 100 gt e oltre, al 31 dicembre 2012)

	2012		2011		% chg 2012/2011	
	N.	thousands gt	N.	thousands gt	N.	thousands gt
Liquid Cargo ships	299	5.611	307	5.606	-2,6%	0,1%
Dry Cargo ships	240	8.262	245	8.143	-2,0%	1,5%
Mixed and Passenger ships	444	4.536	463	4.251	-4,1%	6,7%
Obo Carriers	1	33	1	33	0,0%	0,0%
Auxiliary services ships	597	683	603	746	-1,0%	-8,4%
TOTAL	1.581	19.125	1.619	18.779	-2,3%	1,8%

TABELLA 20 - FONTE: Confitarma, 2013

Per tonnellaggio di stazza si distinguono le navi da carico secco; e nell’ambito di questa categoria, sono le portarinfuse ed i traghetti a presentare i dati più elevati, rispettivamente 4,6 milioni di gt e 2,5 milioni di gt. Nel comparto delle navi da carico liquido, si distinguono petroliere e chimichiere, con rispettivamente 3,4 milioni di gt e 1,7 milioni di gt.

Gli armatori privati detengono il 99% della flotta (la privatizzazione della Tirrenia ha ridotto notevolmente la quota facente capo a soggetti pubblici). Nel tempo la flotta si è rinnovata, riducendo progressivamente la quota di navi più vecchie e aumentando la quota delle unità di naviglio più giovani. Il 66% del naviglio ha meno di 10 anni ed il 44% meno di 5 anni.

Nonostante la consistente riduzione degli investimenti registratisi negli ultimi anni, tra il 2007 ed il 2012 gli armatori italiani hanno ordinato ai cantieri nazionali ed esteri più di 350 navi per un valore complessivo di oltre 20 miliardi di dollari.

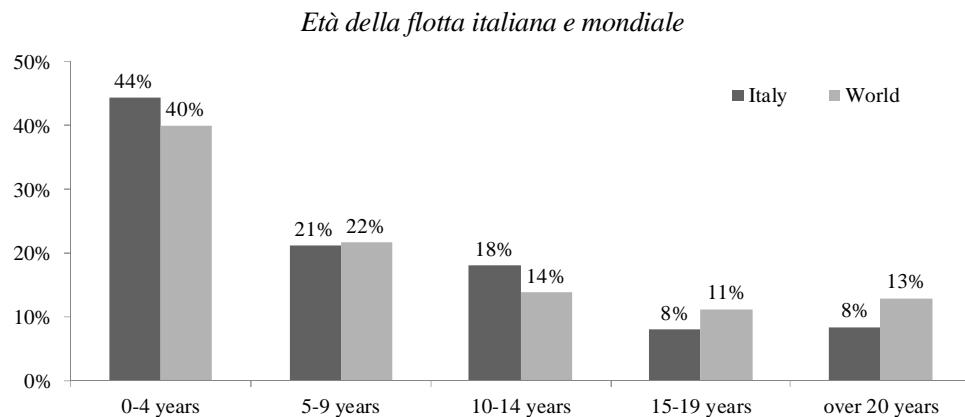


GRAFICO 22 - FONTE: Confitarma su Clarkson Research Services, 2013

Rinnovamento della flotta italiana

	Ships delivered between 2003 and 2012		Ships under construction as of 31.12.2012	
	N.	gt	N.	gt
Liquid Cargo ships	170	3.999.312	11	136.270
Dry Cargo ships	111	4.173.261	8	244.700
Mixed and Passenger ships	77	2.043.279	7	134.058
Auxiliary services ships	137	202.718	17	47.717
TOTAL	495	10.418.570	43	562.745

TABELLA 21 - FONTE: Confitarma su dati RINA, 2013

Dati più recenti mostrano che a fine 2013 il portafoglio ordini di navi in costruzione nei cantieri di tutto il mondo per conto di armatori italiani (comprendente anche contratti chiusi negli anni scorsi) ammontava a 177 navi per un controvalore economico di circa 6,8 miliardi di dollari.¹²

Sempre nel 2013 gli investimenti per acquisti di nuove navi da parte degli armatori nostrani hanno superato i 900 milioni di dollari; di questi con oltre 660 milioni di dollari sono stati sottoscritti nuovi contratti per 22 vascelli di bandiera italiana (tra cui soprattutto *bulk carrier* e navi cisterna), cui vanno sommati gli acquisti sul mercato dell'usato ed un rilevante ordine per due navi gasiere del valore di circa 60 milioni di dollari.

Guardando più specificamente al comparto della cantieristica del nostro Paese, i grafici che seguono offrono una panoramica sul numero delle imprese e sui diversi sotto-settori di appartenenza. Sono stati presi in considerazione i dati Movimprese¹³ relativi a:

- costruzione di navi e imbarcazioni,
- riparazione e manutenzione delle imbarcazioni,
- demolizione delle navi.

¹² Clarkson Research Services, 2014.

¹³ Movimprese, dati a dicembre 2012.

Su un totale di 2.785 imprese, il 68% (1.894) ricade nel comparto della riparazione e manutenzione, mentre il 31% (860) si occupa di costruzione di nuove navi.¹⁴

Imprese della cantieristica in Italia. Totale per singoli sotto-settori

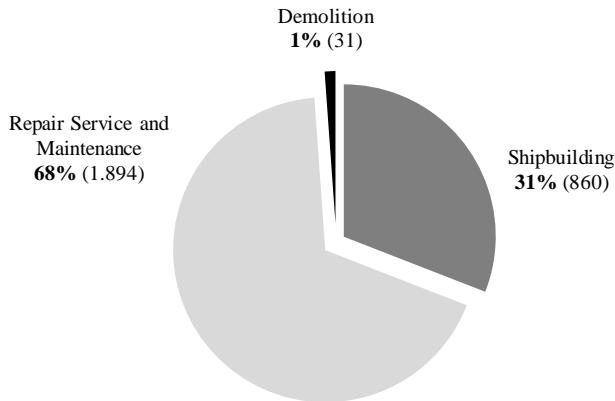


GRAFICO 23 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Movimprese, 2012

Oltre il 60% del totale delle imprese è localizzato nel Centro Sud dell'Italia. E nel Centro è ancora più evidente la maggiore rilevanza del settore della riparazione e manutenzione, che arriva in questa macroarea a pesare per il 74%.

Maggiore la presenza dei cantieri di demolizione nel Mezzogiorno, 21 su 31 totali a livello Italia.

Imprese della cantieristica in Italia per partizione territoriale

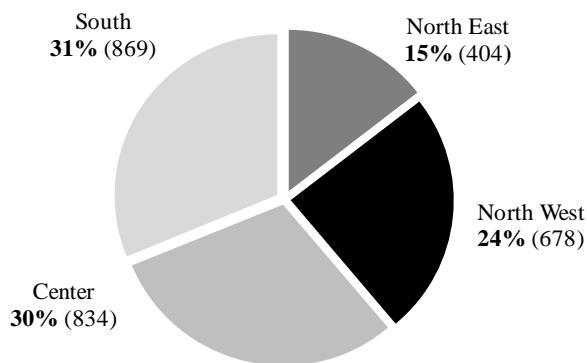


GRAFICO 24 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Movimprese, 2012

¹⁴ Per un approfondimento sui dati relativi alle imprese del trasporto marittimo in Italia (Movimprese) si rimanda all'analisi contenuta nel capitolo sull'interscambio marittimo.

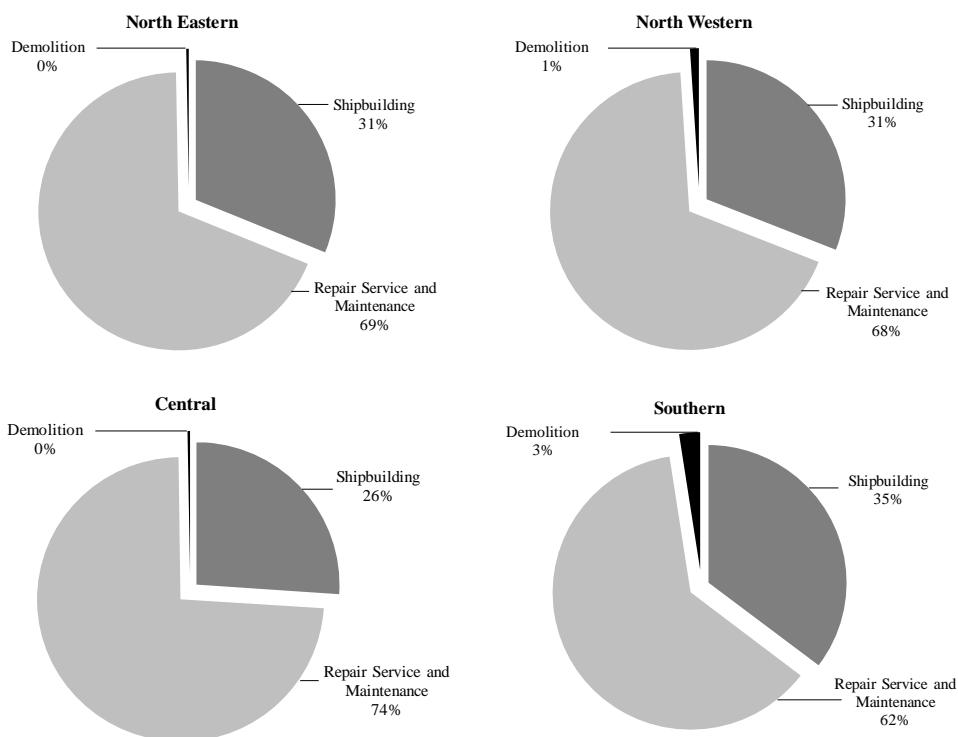
Imprese della cantieristica in Italia per partizione territoriale e per singoli sotto-settori

GRAFICO 25 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Movimprese, 2012

Scendendo nel dettaglio della distribuzione regionale delle imprese censite. La maggior presenza si registra in Liguria, Toscana e Campania con, rispettivamente 471 unità (17% del dato Italia), 441 unità (16%) e 307 unità (11%).

La Campania, in particolare, primeggia nella costruzione di nuove imbarcazioni con 123 imprese, seguono Sicilia (116) e Liguria (112). Nella riparazione e manutenzione svettano Toscana e Liguria, con rispettivamente 385 e 353 imprese; la Campania è terza (178) seguita dalla Sicilia (141). Infine, sempre la Sicilia si pone al primo posto per numero di cantieri di demolizione, sono 7 su 31 totali in Italia, seguita da Liguria, Campania e Puglia (6 ciascuna).

Imprese della cantieristica in Italia per regioni e per singoli sotto-settori

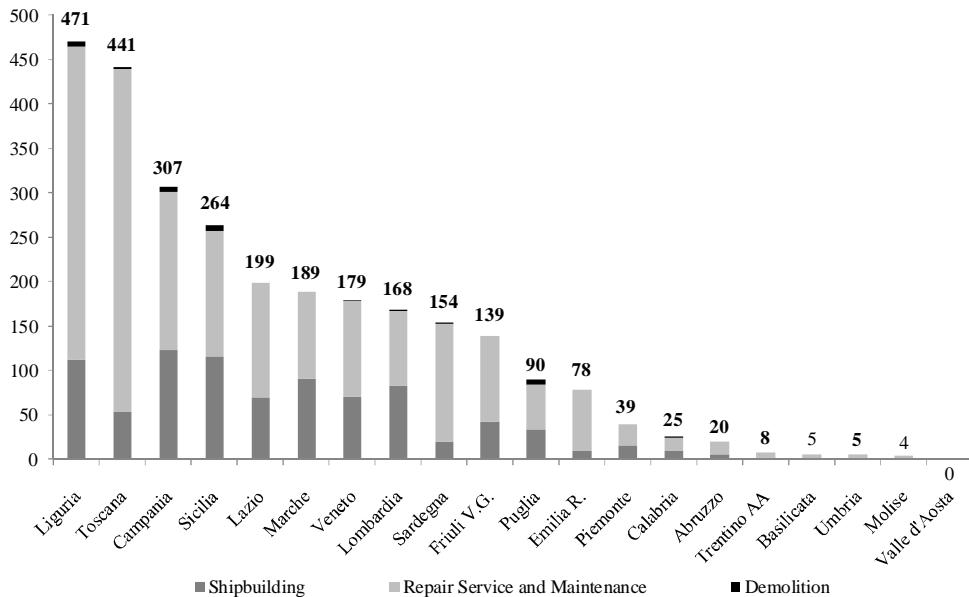


GRAFICO 26 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Movimprese, 2012

5. Conclusioni

I rapidi cambiamenti nella geografia economica globale hanno comportato profonde modifiche nella mobilità dei flussi commerciali sulle grandi distanze. L'andamento rallentato e la tenue ripresa del ciclo economico mondiale hanno influenzato la domanda di trasporto, in crescita ma non più in grado di compensare il veloce incremento dell'offerta di stiva.

Un'offerta alimentata dall'ingresso di un numero di nuove navi inferiore rispetto al passato, ma con una capacità di tonnellaggio in continua crescita.

Le strategie dei *carrier*, tese soprattutto al contenimento dei costi, sono sempre più orientate allo sfruttamento delle economie di scala. Cosa che ha portato alla creazione di network e partnership operative tra le principali *shipping company* a livello mondiale; e che sta, altresì, spingendo verso la concentrazione dei traffici intercontinentali in pochi grandi *hub* di trasbordo, in grado di accogliere le navi di maggiore portata, di contenere i costi di tutte le operazioni marittime e terrestri e di garantire servizi di alta qualità e tempi contenuti.

Concentrazione dei traffici, dunque, alla luce dei quali si pongono interrogativi sul futuro del sistema marittimo del nostro Paese.

Occorre sempre tener presente che l'Italia mostra il notevole vantaggio di un posizionamento geografico prospiciente il Mediterraneo, a ridosso dei traffici che toccano la "sponda sud", dal Marocco alla Turchia, e nel contempo vicino al cuore dell'Europa, che rende il nostro Paese porta di accesso ai mercati del Nord del Vecchio

Continente, e lo posiziona lungo la più importante delle catene logistiche globali, quella che va dall'Estremo Oriente all'Europa e viceversa.

I flussi di merci, quelli prodotti dalle economie emergenti, possono rappresentare una buona opportunità di stimolo per la crescita del settore marittimo nel nostro Paese. Questo se si tratta dei traffici provenienti dal Far East, connessi al rafforzarsi della centralità asiatica nell'economia mondiale, ma anche di quelli che hanno luogo all'interno del Mediterraneo, connessi al rapido sviluppo della sponda meridionale ed orientale del Bacino.

In questo quadro, un ruolo di rilievo è svolto dai porti, che possono essere considerati fattore di trasformazione e di progresso per un'economia.

La competizione tra i porti per la conquista dei mercati contendibili si gioca sulla capacità degli stessi di fornire servizi adeguati alla nave e movimentare efficientemente le merci, garantendo la maggiore fluidità possibile delle catene logistiche che li attraversano. Tanto più un porto riesce a garantire una buona accessibilità, ampie aree per la movimentazione e lo stoccaggio delle merci, efficienti connessioni ferroviarie e stradali per il collegamento con i mercati di destinazione, tanto maggiore sarà la sua capacità di attrazione dei traffici.

E l'Italia?

La maggior parte degli scali italiani, nonostante la vicinanza ai paesi di destinazione finale delle merci, non ha una capacità di offerta adeguata (sia sul lato portuale che su quello retroportuale) per intercettare i traffici nell'ambito della concorrenza con i porti mediterranei e quelli nord-europei.

Ecco che, affinché il trasporto marittimo possa contribuire in maniera rilevante alla crescita dell'economia nazionale, occorre soprattutto, nell'ambito di una visione strategica generale, ridefinire le linee di *governance* del comparto (ridefinizione tanto più necessaria alla luce dei mutamenti che stanno intervenendo negli scenari di mercato) che si traducano in concreti strumenti di sostegno alla ripresa del suo sviluppo. Occorrerebbe lavorare in modo programmatico per disegnare una crescita effettiva del settore, dei sistemi portuali e logistici, agendo dunque – tra l'altro – sulle infrastrutture portuali e sui nodi retroportuali.

Una politica nazionale adeguata dovrebbe rimuovere i fattori frenanti e riconoscere quanto sia rilevante sostenere le attività legate al traporto via mare per continuare a creare opportunità di sviluppo e rafforzare il ruolo dell'Italia nel contesto internazionale.

CAPITOLO II

LA COMPETITIVITÀ PORTUALE: SISTEMI TERRITORIALI A CONFRONTO

1. Premessa

Questo capitolo si propone di realizzare un'analisi relativa al contesto competitivo nel quale si colloca il sistema portuale italiano, con riferimento ai grandi scali del Nord Europa, dell'Europa mediterranea e ai mercati del Nord Africa e dell'East Med.

L'indagine naturalmente tiene conto che il confronto riguarda strutture anche molto diverse tra loro, in termini di dimensioni, di ampiezza del mercato di riferimento, di vocazione commerciale, solo per citare alcuni parametri. L'obiettivo è analizzare come i sistemi portuali e i governi dei Paesi in cui sono localizzati si stanno muovendo per assecondare le dinamiche del mercato dei trasporti marittimi.

È evidente che allo stato attuale i porti si trovino ad operare in un contesto economico e logistico in continua evoluzione, ormai non più soltanto per adeguarsi alle esigenze dettate dalla globalizzazione ma anche per far fronte agli effetti di una crisi economica e finanziaria che coinvolge, anche se in misura diversa, sia le economie mature sia quelle emergenti.

Partendo dall'approfondimento dei traffici e dei trend, che consentirà di avere un'immediata fotografia della struttura del mercato del trasporto marittimo nei Paesi considerati, saranno poi analizzati, oltre alle caratteristiche infrastrutturali e logistiche dei nostri *competitor*, anche le strategie che le istituzioni hanno posto in essere per aumentare la loro “attrattività e competenza” logistica, in termini di programmazione infrastrutturale e di normativa di riferimento.

Per un Paese come l'Italia – caratterizzato da un sistema industriale con vocazione internazionale e da un significativo grado di dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento delle materie prime – la presenza di un sistema portuale efficiente rappresenta un elemento cruciale per la competitività e la crescita delle sue imprese e quindi della sua economia. Nonostante le potenzialità significative che lo caratterizzano, tuttavia, il sistema portuale italiano risente oggi della maggiore forza competitiva di numerosi scali a livello internazionale che richiede l'adozione di misure specifiche in grado di rilanciare il settore.

Il trasporto marittimo è un mercato articolato che può essere segmentato secondo criteri differenti che tengano conto delle rotte percorse (in questo caso differenziando il traffico intercontinentale, c.d. *deep sea*, da quello di breve-medio raggio, il c.d. *Short Sea Shipping*), delle tipologie di servizio offerto (distinguendo, ad esempio, le navigazioni di linea, ovvero i servizi a periodicità definita, dai c.d. servizi *tramp*, destinati a soddisfare specifiche esigenze di trasporto), o ancora in funzione delle tipologie di carico movimentato.

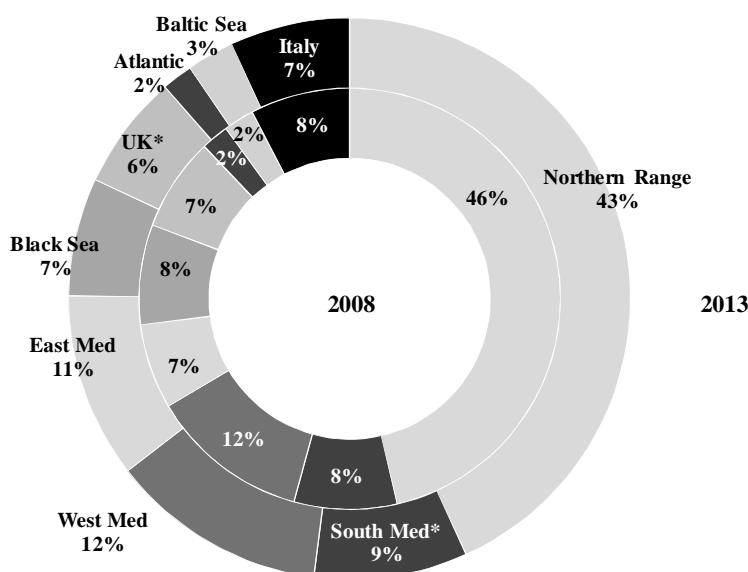
Sul mercato dei container gli scali italiani da un lato, devono confrontarsi con un sistema portuale nord-europeo che, non soltanto presenta dimensioni estremamente più significative (il solo porto di Rotterdam, ad esempio, gestisce un traffico container

superiore a quello dell'intero sistema portuale italiano), ma si caratterizza per livelli di efficienza tali da indurre alcuni operatori nazionali ad usufruirne anche per le merci con origine/destinazione in Italia. Dall'altro, affrontano la concorrenza dei porti mediterranei che, con infrastrutture all'avanguardia e servizi a basso costo, intercettano quote sempre maggiori di traffico.

I porti italiani di destinazione finale devono confrontarsi oltre che, come già scritto, con il Northern Range, con altri porti mediterranei – sloveni e croati in Adriatico e francesi e spagnoli nel West Med – e più recentemente anche con alcuni che si affacciano sul Baltico.

Allo stato attuale, nonostante il vantaggio geografico di cui indiscutibilmente gode il nostro Paese, la “geografia logistica” evidenzia talvolta come più convenienti anche altre soluzioni che consentono tempi più certi e una più efficace programmazione del trasporto, per cui oggi molte merci sono sbarcate in porti esteri.

*Quote di traffico container nelle principali regioni portuali europee e mediterranee¹.
Confronto 2008-2013*



* Il dato dei porti di Felixstowe, Southampton e Port Said è quello del 2012.

GRAFICO 1 - FONTE: SRM su Autorità Portuali, 2014

¹ Northern Range: Antwerp, Bremen, Hamburg, Le Havre, Rotterdam, Zeebrugge;
 South Med: Alexandria, Damietta, Port Said, Tanger Med;
 West Med: Algeciras, Barcelona, Marsiglia, Valencia;
 East Med: Ashdod, Capodistria, Haifa, Marsaxlokk, Mersin, Piraeus;
 Black Sea: Ambarlı, Beirut, Costanza, Novorossiysk, Odessa;
 UK: Felixstowe, London, Southampton;
 Atlantic: Bilbao, Las Palmas;
 Baltic Sea: St. Petersburg;
 Italy: Genoa, Gioia Tauro, La Spezia.

Come mostrato dal grafico, nel segmento della movimentazione container il Northern Range, continua a mantenere un ruolo forte nonostante si sia assistito ad una riduzione della sua quota (dal 46% al 43%) a fronte di una significativa crescita dei porti mediterranei (dal 35% del 2008 al 39% del 2013) grazie allo sviluppo dei porti dell'East Med – in particolare il Pireo che nel periodo considerato ha aumentato di oltre 5 volte il volume di movimentazione di TEU e alla realizzazione di nuove strutture nei paesi nordafricani (Marocco ed Egitto); stabile si mostra la quota di mercato dei porti del Mediterraneo occidentale.

In questo quadro, il sistema portuale italiano ha visto calare, seppure di poco, la sua quota di mercato (pari al 7% nel 2013 mentre era l'8% nel 2008); appare evidente, dunque, come non abbia saputo sfruttare al meglio, anche nel periodo della sua miglior espansione, la propria collocazione geografica competitiva. Ha contribuito a tale performance in parte la stasi dell'economia nazionale, in parte la difficoltà dei porti di espandere il proprio bacino di utenza alle aree limitrofe, a sua volta determinata da carenze quali-quantitative degli snodi portuali e terrestri. I principali svantaggi competitivi possono ricondursi, in termini generali, ad un ciclo logistico nazionale che appare frammentato rispetto ai sistemi integrati di altri paesi.

Il lavoro si propone di seguire un percorso finalizzato a conoscere le realtà portuali e le strategie che i Paesi *competitor* hanno implementato per lo sviluppo del settore e gli obiettivi che si propongono di conseguire alla luce dei cambiamenti che stanno interessando i commerci internazionali. L'indagine riguarderà i porti del Northern Range, degli altri Paesi europei che si affacciano sul Mediterraneo e quelli della Sponda Sud-Est del bacino. Sono queste le aree che in primis competono con il nostro Paese nell'attrarre gli imponenti flussi di traffico containerizzato che viaggiano sulle grandi rotte Est Ovest.

2. Le sfide dei porti del Northern Range

L'Europa ha 1.200 porti marittimi e il 75% delle merci arriva o parte su nave: questi primi dati danno già un'idea di quanto il trasporto marittimo e i porti siano significativi per l'economia dell'UE.

In base ai dati disponibili al 2013² risulta che, ad esclusione dei porti inglesi, il Northern Range con quasi 40 milioni di TEU, gestisce il 62% della movimentazione complessiva di container in Europa; nel dettaglio i primi tre – Rotterdam, Hamburg e Antwerp - con 30 milioni di TEU movimentano il 75% del sistema portuale nord europeo. Complessivamente tali scali hanno fatto registrare un aumento rispetto al 2012 dello 0,2%; gli altri porti europei, atlantici e mediterranei, hanno rilevato un incremento più cospicuo, pari al 3,6%.

Il tema della competizione fra i porti italiani e quelli del Northern Range è dibattuto da tempo, in particolare con riferimento all'opportunità o meno di comparare sistemi caratterizzati da differenze tanto marcate, in primo luogo in termini di dimensioni: la superficie occupata (Gioia Tauro occupa 6 milioni di mq; Rotterdam 100 milioni,

² Sono stati considerati esclusivamente i porti europei con una movimentazione in TEU superiore al milione.

Amburgo 42,5 milioni, Le Havre 100 milioni), la lunghezza della banchina occupabile (Gioia Tauro 23 km, Rotterdam 77 km, Amburgo 41 km), la profondità del bacino (Gioia Tauro 18 metri, Genova 14 metri, Rotterdam 24 metri).

Ferme restando le differenze dimensionali che inevitabilmente condizionano le dotazioni infrastrutturali e i volumi di traffico, ciò che interessa per questa analisi è l'individuazione di altri parametri sulla base dei quali i porti del Nord Europa rafforzano la loro competitività.

Il primo aspetto sul quale si concentra l'attenzione concerne la *governance*. L'importanza di avere una gestione imprenditoriale volta alla economicità dell'impresa-porto e di disporre di scali grandi ed efficienti è evidente laddove si pensi che il valore aggiunto dei porti marittimi olandesi sul PIL ammontava nel 2010 a 35,1 mld (circa il 6% dell'intera economia olandese) e dava lavoro, direttamente ed attraverso l'indotto, a 267.931 persone³.

Il principale porto olandese è Rotterdam, quinto al mondo per volume di traffico (440,5 milioni di tonnellate nel 2013) e undicesimo per container gestiti (11,6 milioni di TEU nel 2013). La gestione dello scalo è affidata ad una società di capitali la *Havenbedrijf Rotterdam NV*, posseduta dal Comune di Rotterdam (70%) e dal Ministero delle Finanze (30%). Il porto è gestito in modo imprenditoriale, ed i suoi ricavi derivano da diritti portuali ed affitti delle strutture, senza contributi a carico dello stato. Nel 2013 l'utile netto è stato di 226,6 milioni; nello stesso anno la società ha fatto investimenti in opere portuali per 263 milioni, 154 milioni investiti nell'area esistente e 109 milioni in Maasvlakte 2, il nuovo terminal. In base agli utili conseguiti, il porto ha distribuito un dividendo complessivo di 87,4 mln di euro ai suoi azionisti, 61,9 milioni al Comune e 25,5 milioni allo Stato.

Oltre alla *governance*, i sistemi portuali del Northern Range e quelli dell'Italia differiscono anche per la *dimensione del mercato* di riferimento: i porti del Nord Europa, infatti, servono uno dei più grandi mercati del mondo, mentre gli scali italiani, a oggi, hanno difficoltà a soddisfare le esigenze del mercato nazionale. Nel Piano Generale della Logistica 2011-2013, si è stimato che il traffico di container marittimi con origine/destinazione in Italia che transita attraverso gli scali del Northern Range, piuttosto che nei porti nazionali, ammontasse a circa 441 mila TEU nel 2010. Paradossalmente, quindi, sarebbe come dire che il Northern Range è, per volumi movimentati, l'“ottavo scalo italiano”.

Considerando l'attuale distribuzione dei traffici container in Europa e l'importanza crescente della rotta Europa-Far East via Suez, si rileva inoltre la presenza di una porzione di mercato contendibile da tutti e due sistemi portuali, rappresentata dalle regioni che si collocano a ridosso dell'arco alpino. Inoltre, nella prospettiva del rafforzamento dei grandi assi europei, in particolare con riferimento ai Corridoi Reno-Alpino e Adriatico-Baltico, l'accessibilità dell'Europa Centrale sarà maggiore anche nella direzione Sud-Nord. Tale circostanza, se da un lato rappresenta un'opportunità per rafforzare l'alimentazione da Sud dei mercati dell'Europa Centrale, dall'altro, in assenza di un adeguato sviluppo dei sistemi portuali del Nord Tirreno e del Nord Adriatico, si

³ Ministero degli Affari Esteri, *Riunione di sistema sulle infrastrutture ed i servizi portuali*, 21 giugno 2013.

tradurrebbe in una maggiore accessibilità da Nord del mercato italiano, con conseguente perdita di quote di mercato.

La preferenza accordata da parte di molti operatori internazionali al sistema portuale del Northern Range per la movimentazione di carichi lungo la rotta Far East-Europa è riconducibile non solo alla maggiore “affidabilità” del sistema portuale del Nord Europa, ma anche a una serie di elementi di carattere economico e strategico. Un’indagine commissionata all’istituto olandese *NEA Transport Research* dalle Autorità Portuali di Anversa, Rotterdam e Amburgo, evidenzia come la polarizzazione dei traffici containerizzati negli scali del Nord Europa sia riconducibile in particolare, alla presenza di 5 fattori principali:⁴

- In primo luogo, la rilevanza dei traffici del Northern Range riflette il maggior peso economico della regione settentrionale dell’Europa che quindi consente una maggiore capacità di import-export.
- In secondo luogo, elementi geografici agevolano i porti del Nord nel servire i mercati del centro Europa. La presenza di importanti ostacoli orografici, le Alpi e il Bacino del Reno in particolare, formano una barriera naturale che rende più complessa la movimentazione delle merci in direzione sud-nord.
- In terzo luogo, le economie di scala delle reti marittime legate ai porti del Nord Europa stanno incrementando il loro vantaggio competitivo rispetto agli scali delle regioni meridionali. Ciò in ragione di caratteristiche sia infrastrutturali sia economiche (dimensioni del mercato di riferimento) che consentono alle *shipping company* di concentrare elevati volumi di merci presso quei porti con un costo medio per unità trasportata più basso. Inoltre l’ampia presenza di *logistic provider* internazionali e di spedizionieri specializzati (quali Dachser, DHL, DPD Nordic, DSV, Schenker, Posten AB, Stena, TNT e Volvo Logistics) costituisce fattore di grande *appeal* sia per le imprese sia per le *shipping company* che possono compensare i costosi giorni di navigazione in più via mare che vengono in gran parte recuperati nel viaggio di distribuzione via terra. I *logistic provider*, inoltre, tendono a far convergere i flussi di merci proprio verso i porti che garantiscono efficienti interconnessioni porto-territorio, mettendo a disposizione *distripark* o centri intermodali *inland* in un’ottica di maggiore fluidificazione dei trasporti mare-terra.
- In quarto luogo, la capacità dei principali porti del Nord di combinare le funzioni di trasbordo con quelle *gateway* proprio per gli efficienti collegamenti intermodali, contribuisce ulteriormente al conseguimento delle economie di scala.
- Infine, dal punto di vista ambientale, i porti del Northern Range possono assicurare un vantaggio in quanto possono accogliere le grandi navi portacontainer che sono meno inquinanti in termini di CO₂ per tonnellata-chilometro. Questo vantaggio si applica per l’intera rotta di 20 mila chilometri tra la Cina e l’Europa occidentale.

Lo studio del NEA riconosce comunque che la crescita economica che sta interessando Slovenia, Croazia e Ungheria, derivante dal miglioramento delle infrastrutture e dall’integrazione economica, favorirà il conseguimento di economie di scala anche nelle regioni sud-orientali dell’Europa.

⁴ Antwerp Port Authority, 2014.

In questo contesto, appare evidente come, nonostante ci sia piena consapevolezza delle differenze che caratterizzano i due sistemi, nella definizione delle strategie da adottare a sostegno della portualità nazionale non sia possibile prescindere da ciò che accade nel Northern Range.

L'analisi a questo punto si concentra su i Paesi Bassi, il Belgio, la Germania e la Francia che hanno porti che rientrano nel cosiddetto Northern Range.

2.1 I Paesi Bassi

I Paesi Bassi sono la sesta economia europea ed hanno il quarto PIL pro-capite più alto dell'eurozona⁵. Essi si caratterizzano per una notevole apertura al commercio internazionale: nel 2012 l'export di merci ha raggiunto 431 miliardi di euro (71% del PIL); fondamentale è il ruolo delle riesportazioni di prodotti di Paesi extra-UE che transitano prevalentemente dal porto di Rotterdam. La logistica è quindi molto importante per l'economia dei Paesi Bassi: circa l'8,5% della forza lavoro è impiegata nel settore il cui valore aggiunto è stimato in circa 40 mld di euro⁶.

In particolare i Paesi Bassi hanno una spiccata tradizione di traffico nautico, sia marittimo che fluviale, ed hanno piani di sviluppo estesi per le strutture logistiche connesse.

Come già anticipato, il più importante scalo olandese -primo in Europa- è Rotterdam, gestito dalla società pubblica Havenbedrijf Rotterdam NV con un chiaro approccio *corporate*. L'obiettivo dell'Autorità Portuale, esplicitato chiaramente nel *mission statement*, è di sviluppare "il porto Europeo di punta", attraverso:

1. il continuo sviluppo del porto e del complesso industriale con i migliori standard mondiali in termini di efficienza, di sostenibilità e di sicurezza;
2. la ricerca dei migliori partner commerciali e il loro coinvolgimento a livello gestionale, al fine di stringere relazioni sempre più strette;
3. l'adozione di un approccio imprenditoriale allo sviluppo territoriale e ideazione di nuovi compiti e responsabilità nella costruzione e nell'utilizzo delle infrastrutture fisiche terrestri;
4. la creazione di valore aggiunto per *shipper* e *carrier* attraverso lo sviluppo e l'ottimizzazione delle supply chain e delle reti (si noti che a tal fine, l'Autorità Portuale di Rotterdam ha specifiche deleghe in tema di investimenti all'interno delle reti marittime, regionali e dell'hinterland);
5. il raggiungimento e la connessione con i nuovi mercati, anche attraverso il coinvolgimento attivo dei *business partner* (in questo modo vengono rafforzate da un lato le relazioni commerciali con i partner mentre dall'altro si contribuisce allo sviluppo del porto olandese).

Rotterdam nel 2013 ha movimentato 440,5 milioni di tonnellate di merci e fornisce, direttamente ed indirettamente, lavoro a circa 137.000 persone. Con la realizzazione del Maasvlakte 2, iniziato nel 2008 e aperto alla navigazione dal maggio 2013 e che ha

⁵ Ministero degli Affari Esteri, con la collaborazione di ICE e Camere di Commercio italiane all'estero, *Scheda Paesi Bassi*, 2014.

⁶ CB Richard Ellis, *Understanding logistics in the Netherlands*, 2011.

comportato un costo complessivo di 1,55 mld di euro, la dimensione del porto è aumentata di un quinto (circa 1.000 ettari in più) consentendo l'accesso anche ad imbarcazioni di dimensione maggiore. L'area è già collegata con la rete stradale, idroviaria e ferroviaria del Paese e sono già attivi i cantieri per realizzare i terminal. Ne sono previsti due per i container che saranno gestiti da APM Terminals e dal consorzio Rotterdam World Gateway, composto dal terminalista arabo DP Word e da alcune compagnie marittime, che inizieranno a lavorare alla fine del 2014.

Molti altri sono i progetti in corso nel porto ma tra i principali si citano:

- l'ampliamento della capacità di stoccaggio, raffinazione e trasbordo di petrolio grezzo, al fine di migliorare la distribuzione di tale materia prima scaricata a Rotterdam ed indirizzata anche verso i vicini Belgio e Germania.
- lo sviluppo di un terminal petrolifero, operativo dal 2016, di collegamento tra la città russa Primorsk, sul Mar Baltico, ed il porto olandese.

Il sistema portuale di Rotterdam è in grado di dare valore aggiunto alla merce che vi transita anche grazie alla presenza di tre *distripark* su un'area complessiva che supera i 300 ettari: l'Eemhaven, il Botlek ed il Maasvlakte.

I dati al 2013 mostrano una contrazione delle merci movimentate, principalmente a causa del calo del volume di traffico del petrolio greggio, che da solo copre quasi un quarto del traffico portuale complessivo del porto ed è conseguenza non soltanto della ridotta domanda del mercato e della riduzione degli stock (quest'ultima derivante dall'aspettativa di un abbassamento dei prezzi), ma anche degli interventi di manutenzione, che hanno interessato le raffinerie. Sempre per effetto della crisi economica che continua ad interessare l'Europa, è stata anche registrata una seppure lieve diminuzione del traffico container (-2%).

Altro porto importante localizzato nei Paesi Bassi è *Amsterdam* che nel 2013 gestendo 95,8 milioni di tonnellate, delle quali 87,3 milioni di rinfuse, è diventato il 4° in Europa per merci movimentate. Il valore aggiunto dell'industria marittima del porto è di 2,4 mld di euro e fornisce, direttamente e indirettamente, lavoro ad oltre 25.000 persone⁷. La società di gestione, Havenbedrijf Amsterdam NV, ha come unico azionista il Comune di Amsterdam. A febbraio 2013 è stata lanciata una prima serie di gare per la costruzione a Lelystad (nel polder del Flevoland) di un interporto multimodale (per il trasporto via acqua, ferrovia e strada). Per la realizzazione di tale progetto, denominato Flevokust', che dovrebbe essere operativo dal 2015, sono stati stanziati quasi 10 mln di euro.

Traffico merci nei principali porti olandesi. Anni 2012 – 2013

PORTS	2012		2013		13/12	
	Total tonnage (000)	TEU	Total tonnage (000)	TEU	Tonn	TEU
Rotterdam	441.528	11.865.916	440.464	11.621.249	-0,2%	-2,1%
Amsterdam	94.298	68.934	95.753	65.089	1,5%	-5,6%

TABELLA 1 - FONTE: SRM su Autorità Portuali ed ESPO, 2014

⁷ Port of Amsterdam, *Factsheet Edition 3*, Giugno 2013.

2.2 Il Belgio

Il fatturato del settore trasporti e logistica in Belgio è cresciuto del 135% nel decennio 2002-2012, con un turnover annuale che supera gli 85 mld di euro, e vanta 300.000 addetti. La logistica contribuisce al 9% del PIL nazionale e rappresenta uno dei primi 5 driver per l'economia belga⁸. Snodo fondamentale del sistema intermodale di connessione logistica del Belgio è il porto di Anversa, al 2° posto (dopo Rotterdam) in Europa con 191 milioni di tonnellate di merci e 8,6 milioni di TEU movimentati nel 2013; importante è anche lo scalo di Zeebrugge (43 milioni di tonnellate e 2 milioni di TEU nel 2013).

Traffico merci nei principali porti belgi. Anni 2012 – 2013

PORTS	2012		2013		13/12	
	Total tonnage (000)	TEU	Total tonnage (000)	TEU	Tonn	TEU
Antwerp	184.136	8.635	190.849	8.578	3,6%	-0,7%
Zeebrugge	43.544	1.953	42.832	2.026	-1,6%	3,7%

TABELLA 2 - FONTE: SRM su Autorità Portuali ed ESPO, 2014

Azionista unico della Autorità Portuale di Anversa è il Comune. Nel 2009, l'AP ha definito i suoi obiettivi, ambizioni e strategie nel business plan 2009-2013. Quattro pilastri costituiscono il filo conduttore del piano industriale: il porto deve essere vitale (competitivo e multifunzionale), efficiente (operativo e affidabile), sostenibile (con attenzione per l'ambiente e il benessere, e finanziariamente solido), e di sostegno sociale.

Nel 2013 MSC ha annunciato che, per far fronte al previsto aumento dei traffici e allo scopo di potenziare il proprio sviluppo nel porto di Anversa, è intenzionata a spostare le sue operazioni al molo Deurganck, in quanto il Delwaide dock ha ormai raggiunto i suoi limiti, non solo in termini di capacità del terminal (dove lo scorso anno MSC ha movimentato 4,6 milioni di TEU), ma soprattutto in vista della gestione delle navi di grandi dimensioni. In un prossimo futuro, quando MSC inserirà nel servizio fullcontainer da 16.000 e 18.000 TEU, sarà impossibile per queste accedere alla Berendrecht Lock, la grande chiusa che consente di arrivare ai moli sulla riva destra della Schelda. Questo testimonia come MSC e gli altri partner del P3 Network considerino il porto di Anversa come uno dei loro principali *hub*. Nel dicembre 2013 era stato emesso l'invito a manifestare interesse anche da eventuali altri *competitor* sia per riservare loro uno spazio nel Deurganckdock che per verificarne la compatibilità con il progetto avanzato da MSC.

Non essendo pervenute altre richieste di analoga importanza il cda della Port Authority ha quindi conferito al comitato di gestione un mandato per proseguire ulteriormente i colloqui con le parti interessate, al fine di esaminare il modo in cui il progetto proposto dalla MSC possa essere realizzato nel porto di Anversa e in particolare nel Deurganck dock. Attualmente questo è un terminal parzialmente operativo dal 2005 e una volta completato, sarà capace di ospitare fino a 5,7 milioni di TEU; al momento è gestito in concessione alla società terminalista PSA. A regime il terminal si svilupperà su

⁸ Ministero degli Affari Esteri, con la collaborazione di ICE e Camere di Commercio italiane all'estero, *Scheda Belgio*, 2013.

una superficie di 200 ettari, con 2.750 m di banchine e un pescaggio di 17 m. Il completamento dell'infrastruttura è atteso per la prima metà del 2016.

Di particolare interesse sono anche gli investimenti effettuati nel porto di Zeebrugge, importante *gateway* per i traffici container, che nel 2013 ha registrato un volume di 2,03 milioni di TEU. Principale azionista dell'Autorità Portuale di Zeebrugge è la città di Bruges.

Per sviluppare il traffico containerizzato entrerà in funzione un nuovo terminal, denominato Albert II, nel quale opererà in concessione la società terminalista PSA, nel futuro Zeebrugge International Port. Questo nuovo bacino portuale, capace di ospitare le navi di ultima generazione con capacità superiore a 15.000 TEU, si sviluppa su una superficie di 90 ettari con una banchina lineare di 1.500 m. A regime, potrà garantire una movimentazione aggiuntiva di 3 milioni di TEU.

In realtà Zeebrugge è uno scalo *multipurpose*, specializzato in Europa per il trasporto di veicoli, che mobilita ogni anno oltre 2 milioni di auto e che rappresenta il punto di riferimento per l'industria automobilistica belga. In questo Paese sono stabilite tre fabbriche di assemblaggio di automobili che si avvalgono proprio del porto di Zeebrugge per il trasporto: Volvo a Gand, Audi a Bruxelles e Ford a Genk, mentre sono presenti i quartieri generali per la logistica ed il R&D dell'Europa del gruppo giapponese Toyota. Tra l'altro Bridgestone nel retroporto ha realizzato un complesso logistico di 87.500 mq con una capacità di stoccaggio di 1,3 milioni di pneumatici.

2.3 La Germania

Il trasporto marittimo assume molta rilevanza per l'economia tedesca, da un lato, per il peso del comparto in quanto tale (si stima che siano circa 300 mila le persone impiegate direttamente o indirettamente nel settore marittimo e circa 400 mila nei porti fluviali), dall'altro per il ruolo che un trasporto via nave nazionale e internazionale efficiente riveste per la competitività del sistema industriale del Paese e per garantire crescita e occupazione. Quella tedesca è infatti un'economia fortemente vocata al commercio estero e considerando che circa il 60% delle sue esportazioni e importazioni nonché la maggior parte delle materie prime vengono trasportate via mare, ne deriva che un'economia marittima solida e competitiva a livello internazionale è uno degli obiettivi prioritari del governo federale: grande attenzione viene quindi posta sulla realizzazione di adeguate infrastrutture portuali, sul buon funzionamento dei servizi portuali e su efficienti ed efficaci collegamenti con l'entroterra.

Le competenze in materia di logistica e porti in Germania spettano al Governo federale essenzialmente per la definizione del quadro normativo di riferimento e per la costruzione delle infrastrutture che garantiscono l'accessibilità ai porti. I Laender- ovvero gli Stati federati- e le autorità locali sono invece responsabili delle infrastrutture portuali, mentre è affidata a società private (spesso a partecipazione pubblica) la gestione delle attività portuali.

Il “*Terzo Rapporto del Governo Federale sullo sviluppo e le prospettive future del settore marittimo in Germania*” del febbraio 2013, principale strumento programmatico per il comparto, approfondisce i diversi ambiti dell'economia del mare (scenario economico, porti, cantieristica, tecnologia, energie rinnovabili, clima e tutela

dell’ambiente marittimo) e razionalizza le linee di azione della politica marittima del governo tedesco nonché gli investimenti previsti per il conseguimento degli obiettivi prefissati. In particolare dal documento emerge la rilevanza attribuita allo sviluppo di impianti di produzione di energia eolica *off shore* considerati un volano per la crescita dei porti, che oltre ad essere un punto di passaggio obbligato per l’impiantistica delle centrali, sono anche centri di produzione, assemblaggio, stoccaggio della componentistica, nonché sedi di coordinamento per interventi di manutenzione o riparazione. Entro il 2030 si prevede l’installazione di turbine eoliche per una capacità complessiva di circa 25 mila MW nel Mare del Nord e nel Mar Baltico.

I principali porti marittimi tedeschi sono 29: quelli più rilevanti in termini di movimentazione delle merci sono Amburgo e Bremerhaven che affacciano sul Mare del Nord e Lubecca e Rostock con sbocco sul Mar Baltico. Sulla scia della crisi economica globale si è registrato un rallentamento nella movimentazione delle merci nei porti tedeschi: nella tabella sono illustrati i dati disponibili al 2013 e il traffico 2012 dei principali scali che mostra una leggera ripresa rispetto all’anno precedente, ma è ancora al di sotto dei livelli pre-crisi (oltre 300 mln di tonnellate).

Traffico merci nei principali porti tedeschi. Anni 2012 – 2013

PORTS	2012		2013		13/12	
	Total tonnage (000)	TEU	Total tonnage (000)	TEU	Tonn	TEU
Hamburg	130.938	8.863.896	139.050	9.257.358	6,2%	4,4%
Bremen Bremerhaven	83.979	6.115.211	78.768	5.830.711	-6,2%	-4,7%
Rostock	22.803	391	23.045		1,1%	-100,0%
Lubeck	23.900	116.000				

TABELLA 3 – FONTE: SRM su Autorità Portuali ed ESPO, 2014

Amburgo resta il più importante porto del Paese (3° in Europa dopo Rotterdam e Anversa per merci movimentate; 2° per container in arrivo e in partenza): occupa circa 261.000 addetti, creando un valore aggiunto pari a 2,6 mld di euro ed entrate fiscali per circa 751 mln di euro. Molto efficaci sono le connessioni su ferro con l’entroterra: sono 80 le società ferroviarie che operano con il porto e questo è un primato mondiale. Nell’ottobre del 2013 Unifeeder, che è la principale compagnia europea di servizi marittimi *feeder*, ha siglato una partnership in esclusiva con il terminal intermodale di Eurokombi, gestito dal gruppo tedesco Eurogate rendendo il porto di Amburgo l’*hub* nordeuropeo per i propri servizi *shortsea* con la più elevata frequenza di partenze (20 alla settimana). Alla base di questa scelta c’è la vicinanza del terminal Eurokombi al Container Terminal Hamburg (CTH) che permette un breve trasferimento dei carichi containerizzati dalle navi alla ferrovia.

Una menzione a parte merita il porto di Wilhelmshaven, in considerazione delle sue importanti prospettive di sviluppo. Inaugurato nel settembre 2012, si tratta dell’unico porto tedesco in acque profonde ed è stato concepito per servire le navi container di nuova generazione lunghe oltre 400 metri. Con un canale navigabile fino alla banchina profondo 18 metri, consentirà alle portacontainer un’immersione fino a 16,7 metri anche in caso di basse maree. Allo stato attuale solo Rotterdam ha una profondità maggiore - 24 m – contro i 12,8 di Amburgo, i 12,5 di Bremerhaven e i 13,1 di Anversa.

Hamburg Port Authority, dal canto suo, per far fronte alla concorrenza proveniente da questa nuova infrastruttura nonché da quella dei porti del Mediterraneo, congiuntamente al Senato della Città di Amburgo ha varato un “Piano di Sviluppo del porto fino al 2025” nel quale si individuano le linee guida per i futuri interventi finalizzati al conseguimento di importanti obiettivi, quali il raddoppio della movimentazione dei container dai quasi 9 milioni di TEU registrati nel 2012 ai 25,3 stimati nel 2025. Si tratta del potenziamento delle infrastrutture già esistenti, dell'aumento della produttività dei terminal e dell'espansione del porto verso l'entroterra.

Gli investimenti effettuati per rafforzare le infrastrutture da Hafen-Entwicklungsgesellschaft, la società di sviluppo portuale di Rostock, nel 2013 sono stati circa 18 milioni di euro.

Per rafforzare la competitività degli scali tedeschi sono state individuate nell'ambito della “*Strategia nazionale per i Porti Marittimi ed i Porti interni*” – adottata nel 2009 e tuttora in vigore, le priorità per il settore marittimo, che sono:

1. Ampliamento delle infrastrutture di trasporto maggiormente rilevanti per i porti ed eliminazione di eventuali colli di bottiglia.
2. Aumento della competitività dei porti tedeschi.
3. Rafforzamento delle politiche di occupazione e formazione.
4. Protezione di clima e dell'ambiente.
5. Ottimizzazione della sicurezza della catena di distribuzione.

Sulla base del “*Piano Quadro Pluriennale per gli investimenti 2011-2015*” adottato nel marzo del 2012 e che prevede uno stanziamento pubblico a favore delle infrastrutture di trasporto per un totale di circa 50 miliardi di euro in cinque anni – il Governo Federale intende procedere, in particolare, alle operazioni per rendere più profondo il letto dei fiumi Weser ed Elba, alla realizzazione di un quinto alveo nella chiusa del canale navigabile di collegamento tra il Baltico ed il Mare del Nord (canale di Kiel), nonché alla proroga fino al 2013 del programma speciale di investimenti supplementari per abbattere i colli di bottiglia nelle infrastrutture di allaccio tra i porti e la rete ferroviaria. Il potenziamento dei porti fluviali è giudicato necessario al fine di alleggerire il traffico su gomma, su rotaia e per decongestionare i porti marittimi. Si mira in tal modo a rendere i porti fluviali sempre più centri intermodali per il trasporto tra l'Europa Occidentale ed Orientale e a farne degli “hubs” per i porti non soltanto tedeschi ma anche per quelli olandesi e belgi.

2.4 La Francia

La Francia è la quinta potenza portuale europea, con oltre 303 milioni di tonnellate di merci. Per estensione delle sue coste la Francia è seconda al mondo dopo gli Stati Uniti, con 11 milioni di km².

Il settore portuale marittimo francese è organizzato sulla base di una disciplina emanata nel 2004 che prevede da una parte 11 porti di interesse nazionale e di diretto controllo da parte dello Stato (7 nel territorio metropolitano e 4 nell'Oltremare) e, dall'altra, le restanti infrastrutture portuali, controllate a livello locale (soprattutto “Regione” o “Dipartimento”).

I sette porti di interesse nazionale Dunkerque, Le Havre, Nantes, Rouen, La Rochelle, Bordeaux e Marsiglia - hanno lo statuto di “*Gran Port Maritime - GPM*” e la loro gestione è affidata dallo Stato alle locali Camere di Commercio ed Industria. Essi occupano quasi 40.000 lavoratori diretti. Analogamente, anche i porti controllati a livello locale sono molto spesso dati in gestione alle Camere di Commercio ed Industria sebbene sono sempre più numerosi gli Enti locali che bandiscono delle gare per le concessioni, come ad esempio quella ancora aperta per il porto di Calais alla quale partecipa anche la società “Eurotunnel”.

Marsiglia e Le Havre sono rispettivamente 6° e 8° nel ranking portuale europeo per tonnellate di merci movimentate; nel segmento delle rinfuse liquide Marsiglia diventa terzo e Le Havre quinto; quest’ultimo è il 7° per container in Europa⁹. Da segnalare poi Dunkerque che per la movimentazione di prodotti solidi (minerali, prodotti agricoli, etc.) è al primo posto in Francia con 21,6 milioni ed al quarto in Europa.

Traffico merci nei principali porti francesi. Anni 2012-2013

PORTS	2012		2013		13/12	
	Total tonnage (000)	TEU	Total tonnage (000)	TEU	Tonn	TEU
Bordeaux	8.192	63.285	9.067	56.383	10,7%	-10,9%
Calais	34.136	-	41.169	-	20,6%	
Dunkerque	47.629	260.265	43.570	290.366	-8,5%	11,6%
La Rochelle	8.347	8.223	9.703	6.122	16,2%	-25,6%
Le Havre	63.516	2.303.750	67.172	2.486.264	5,8%	7,9%
Marseille	85.633	1.061.193	79.953	1.099.271	-6,6%	3,6%
Nantes Saint-Nazaire	29.867	184.839	27.588	183.029	-7,6%	-1,0%
Rouen	21.160	127.528	22.382	102.122	5,8%	-19,9%
TOTAL	290.288	3.945.798	300.604	4.193.198	3,6%	6,3%

TABELLA 4 - FONTE: SRM su Autorità Portuali ed ESPO, 2014

Il settore portuale fluviale francese è molto rilevante data la presenza di canali di collegamento tra le grandi vie d’acqua del territorio metropolitano, in particolare Senna, Loira e Rodano. Nel settore, il progetto attualmente al centro del dibattito è quello del canale “Seine - Nord Europe” che consentirebbe di “allacciare” la regione altamente industrializzata dell’Ile de France ai grandi canali del Nord Europa, tramite la rete già esistente alla frontiera franco-belga. Il progetto, definito sotto forma di PPP nel 2010 tra lo Stato e la società di costruzioni ed ingegneria civile “Bouygues Constuctions”, prevedeva inizialmente un costo di realizzazione di circa 4,3 miliardi di Euro, stima che si è ben presto rivelata insufficiente; di conseguenza, nel 2012 il progetto è stato sospeso e sono stati avviati nuovi studi per renderlo economicamente più conveniente. Si prevede che la nuova versione possa essere presentata nel 2014 alla Commissione Europea con un richiesta di co-finanziamento.

Per quanto concerne gli sviluppi futuri del sistema portuale francese, il Ministero dei Trasporti e dell’Economia Marittima ha presentato nel maggio 2013 la “Strategia Nazionale di rilancio portuale” in cui sono descritte le linee di sviluppo del settore. Essa è diretta in primo luogo a fare dei grandi porti marittimi una leva importante al servizio

⁹ European Sea Ports Organisation, *Statistical data 2013*, 2014.

dell'economia e della logistica, capace di contribuire alla creazione di posti di lavoro e a un assetto equilibrato del territorio, oltre che di favorire la transizione ecologica. Tale piano si articola su tre dimensioni: la costruzione di soluzioni logistiche integrate, il rafforzamento della politica industriale e il ruolo del porto come creatore e gestore dello spazio.

Per ogni componente, il piano definisce gli obiettivi da raggiungere. Così, per la parte logistica, la relazione spiega che per migliorare la loro attrattiva e fidelizzare operatori e clienti, i porti francesi dovrebbero diventare “architetti” di soluzioni logistiche marittime e terrestri nell’ambito dei progetti UE. I porti dovranno definire con la massima precisione possibile i loro assi logistici strategici. Insieme allo Stato, i porti dovranno lavorare per snellire le procedure amministrative e facilitare l’accesso agli strumenti portuali, in particolare attraverso lo sviluppo di adeguati servizi IT.

Riguardo alla seconda dimensione il Piano Strategico sottolinea la necessità per i porti francesi di rafforzare la loro vocazione di essere luogo privilegiato per la localizzazione di attività industriali ed economiche generate dal traffico marittimo. L’offerta di spazi che si possano adattare alle mutevoli esigenze del settore deve essere al centro della loro strategia per consolidare la loro posizione e contribuire alla vitalità della base industriale nazionale. Per integrare i porti nei settori industriali, lo Stato vuole offrire spazi e terreni interessanti per le imprese; ugualmente lo Stato intende anche ridurre i tempi burocratici e amministrativi per l'accoglimento e la lavorazione di tali richieste. I porti devono inoltre assumere un ruolo di consulenza per i clienti che intendono stabilizzarsi nelle loro aree, soprattutto per quanto riguarda lo sviluppo e l'ambiente.

Infine, la componente di sviluppo è inserita nei temi di politica ambientale. Per questo motivo, il piano prevede la necessità che ogni porto disponga di un “Piano di sviluppo globale delle aree portuali condiviso dalle diverse parti interessate”.

Con questa nuova strategia, lo Stato afferma la sua ambizione di dare alla Francia una posizione di rilievo nel commercio internazionale come punto di ingresso o *hub* d’Europa e contribuire allo sviluppo industriale ed economico del Paese.

3. I competitor nel bacino del Mediterraneo

I porti italiani specializzati nella movimentazione container sono localizzati nel Sud del Paese, lungo l’asse Suez-Gibilterra, principale direttrice dei traffici tra Far East e Europa, ed è soprattutto nel Mediterraneo che si gioca la competizione per questi scali.

In questo segmento il principale porto italiano resta Gioia Tauro che, con 3,1 mln TEU nel 2013 movimenta la quota più significativa del traffico container nazionale. In generale, l’analisi della distribuzione dei flussi di traffico containerizzato in Italia fra i principali porti *gateway* e gli scali di *transhipment* evidenzia una progressiva perdita di quote di mercato per i porti specializzati nella movimentazione da nave a nave che, nel 2013, rappresentano meno del 40% del totale.

Le difficoltà sperimentate dagli *hub* italiani sono conseguenza dei molti fenomeni che sono in atto e che stanno sortendo effetti sul panorama internazionale dei porti. Da un lato, il gigantismo navale agisce come selezionatore naturale delle strutture, e in futuro lo farà ancor di più, dal momento che le compagnie tenderanno a concentrare le toccate dei

servizi solo negli scali chiave a livello strategico, ovvero quelli in grado di accogliere le *portacontainer* di ultima generazione e di garantire massima qualità/puntualità dei servizi, nonché costi contenuti sulle operazioni marittime e terrestri. Ancora il fenomeno delle alleanze e delle concentrazioni accentuerà la selezione dei porti: le navi del network G6 toccheranno solo Cagliari, la P3 ha annunciato che scalerà 5 porti (Genova, La Spezia, Napoli, Gioia Tauro e Trieste) mentre l'alleanza CKYH finora premia Genova, La Spezia, Livorno e Napoli. Dunque la quasi totalità del traffico containerizzato trasportato via mare passerà per sette porti italiani.

La scelta del porto “da scalare” da parte delle grandi *shipping company* internazionali, viene effettuata considerando, fra l'altro, la qualità dei servizi offerti e delle reti di interconnessione terrestre fra la banchina e il luogo di origine/destinazione dei carichi. Il tempo e l'affidabilità sono, infatti, variabili determinanti in un settore in cui a differenza dei porti *gateway* – che giocano la loro competitività principalmente su elementi strutturali come la dimensione del mercato economico di riferimento o la disponibilità di reti di interconnessione terrestre – il traffico *transhipment* è soggetto alle scelte strategiche delle *shipping company* che, di volta in volta, possono modificare le proprie rotte facendo scalo nei porti che minimizzano il costo medio per unità trasportata. In assenza di interventi significativi sul fronte delle infrastrutture di trasporto terrestre, segnatamente quelle ferroviarie, il sistema portuale italiano corre il rischio di assistere a un'ulteriore erosione della propria quota di mercato ed essere costretto a rincorrere i *competitor* mediterranei sempre più numerosi e agguerriti.

In questo contesto, diventano cruciali variabili quali il costo e l'efficienza dei servizi portuali e la prossimità geografica alla direttrice principale Suez-Gibilterra, rispetto alle quali il Nord Africa e l'East Med possono far leva per aumentare la propria competitività.

Negli ultimi anni, infatti, gli ingenti investimenti infrastrutturali realizzati e il basso costo del lavoro hanno permesso agli scali di queste aree di offrire servizi portuali specializzati a prezzi molto contenuti, rendendoli in questo modo diretti *competitor* dei porti europei. Questa dinamica si riflette, peraltro, nell'evoluzione delle quote di mercato degli *hub* del Mediterraneo. Tra il 2008 e il 2013 i porti italiani hanno perso l'1% di quota di mercato, quelli del West Med hanno avuto un trend costante a favore della sponda Sud del Mediterraneo ma soprattutto dell'East Med, passato dal 7% all'11% (grafico 1). Un'indicazione circa la competitività dei diversi scali può essere dedotta all'analisi delle variazioni dei volumi di traffico fra il 2012 e il 2013. Tra gli aspetti caratterizzanti l'assetto competitivo mediterraneo emerge il dato dei porti del Pireo e di Tanger Med, che segnano rispettivamente un +15% e +34%. Va menzionato anche il +9% del porto turco di Ambarlı e il 13% di Gioia Tauro che sta recuperando una posizione di rilievo nel Mediterraneo.

Inoltre, la posizione centrale rispetto a molte aree di interesse strategico e commerciale – Africa del Nord, Medio Oriente, Europa orientale, Turchia – ha ulteriormente rilanciato i traffici mediterranei, offrendo a molti porti del bacino la possibilità di porsi non solo come punti intermedi di rotte globali ma anche come terminali delle rotte Nord-Sud. Come per tutti gli altri fattori economici e sociali, la distribuzione dei porti principali non è bilanciata. I poli più dotati di infrastrutture sono quelli della sezione europea (francesi, spagnoli, italiani) e alcuni nel Nord Africa (marocchini ed egiziani).

Questi sono anche quelli più trafficati, mentre gli altri porti del bacino sono spesso troppo piccoli per movimentare una mole significativa di merci oppure poco appetibili per ragioni di costo e di strutture di base.

L'Unione Europea ha intenzione di investire molto nei prossimi anni sullo sviluppo del sistema portuale, in particolare sui flussi tra porti appartenenti alla stessa regione. Queste politiche miglioreranno le comunicazioni tra i porti mediterranei e quelli nord-europei. I progetti comunitari prevedono un grande impiego di risorse per migliorare l'intermodalità dei porti mediterranei, con azioni indirizzate ad armonizzare le legislazioni e modernizzare le tecniche impiegate. Uno dei progetti prioritari delle politiche europee dei trasporti è quello delle *Autostrade del Mare*. Si tratta di rotte lungo le quali vengono facilitate le relazioni tra porti. Nei progetti queste autostrade dovrebbero limitare i trasporti via terra, più inquinanti e costosi, e quindi rispondere anche all'obiettivo della sostenibilità.

Il Mediterraneo è interessato in modo massiccio da questi progetti e ha la possibilità di ritornare a occupare un ruolo fondamentale nei movimenti globali di merci, a patto che i suoi porti sappiano percorrere la strada dell'intermodalità e dell'innovazione tecnologica. Il momento storico è favorevole per ridare al bacino una centralità strategica nei flussi commerciali internazionali e per rilanciare, sulla scia dei porti, intere regioni.

I Paesi dell'Africa Settentrionale e dell'East Med rappresentano, quindi, una concreta alternativa agli scali della sponda Nord del Mediterraneo, insidiandone la posizione dominante.

Essi, tuttavia, costituiscono anche un'opportunità per l'Europa: le prospettive di crescita economica e la grande disponibilità di risorse naturali e di forza lavoro li rende partner commerciali molto interessanti, soprattutto per il nostro Paese, che è in posizione di piena centralità rispetto alle rotte che attraversano il Mediterraneo.

3.1 La Spagna

L'importanza dei porti per l'economia spagnola si desume dal fatto che oltre il 60% delle esportazioni e l'85% delle importazioni utilizzano la modalità marittima; tali cifre superano il 90% se si considera il commercio con Paesi al di fuori dell'Unione Europea. Le attività riconducibili al settore portuale contribuiscono direttamente all'economia del Paese in quanto rappresentano l'1,8 % del PIL spagnolo e forniscono un valore aggiunto annuo lordo di oltre 9 mld di euro che, tenendo conto degli effetti indiretti e indotti, raddoppia e sale a 18 mld di euro¹⁰; a ciò si aggiungono i 100.000 posti di lavoro diretti generati dai porti spagnoli e gli ulteriori 175.000 indiretti.

Il sistema portuale spagnolo è regolato dalla *"Ley de Puertos"* del 2010 che ha riconosciuto 28 Autorità Portuali le quali gestiscono, con ampia autonomia nel perseguimento dei propri obiettivi economici e strategici, un totale di 46 porti di interesse generale.

Affinché uno scalo possa essere classificato come porto di interesse generale nella legislazione spagnola è necessario che sia verificata almeno una delle seguenti condizioni:

¹⁰ Ministerio de Fomento, *Nota de prensa*, 28 gennaio 2014.

- lo scalo svolga attività commerciali internazionali;
- l'hinterland del porto influenzi in maniera significativa più di una regione autonoma;
- lo scalo serva industrie o sistemi di importanza strategica per l'economia nazionale;
- i rendimenti annuali dell'attività portuale e le caratteristiche delle attività marittime commerciali classifichino il porto come fondamentale nell'interesse economico complessivo dello Stato;
- le specifiche condizioni tecniche o geografiche del porto costituiscano elementi essenziali nella sicurezza del traffico marittimo, in particolare per le regioni insulari.

L'aspetto più rilevante della legge, che ha riformato il regime economico e le prestazioni di servizio rese nei porti di interesse generale, riguarda il regime tariffario, con la finalità di renderlo maggiormente competitivo. Alle Autorità Portuali viene riconosciuta la facoltà di definire autonomamente il livello delle tasse applicate in porto, in maniera tale da rendere più attrattivi e convenienti gli scali per le compagnie di navigazione ed altre categorie di utenti. La riforma inoltre mira a garantire ampia autonomia e flessibilità nel finanziamento. Oltre che con le tasse, i porti possono finanziarsi attraverso: trasferimenti statali - ripartiti fra le stesse in base al grado di efficienza dimostrata nella gestione delle infrastrutture poste sotto il loro controllo e del livello di produttività di ogni scalo - prodotti e rendite del patrimonio, entrate da rapporti con privati, percentuali ricevute dal fondo di compensazione, sovvenzioni di diversa origine, entrate da sanzioni comminate, donazioni, lasciti e altri proventi attribuibili all'ordinamento giuridico. I livelli delle tasse portuali dovranno in ogni caso rispettare la copertura almeno dei costi sostenuti per la gestione dei porti ed assicurare comunque il conseguimento di obiettivi di rendimento minimi, che spetterà al Ministero dello Sviluppo spagnolo (Ministerio de Fomento) di stabilire per ciascuna Autorità Portuale, attraverso appositi ordini ministeriali.

A tale flessibilità e autonomia si accompagna comunque una forte *accountability*: le AP sono chiamate, su base annuale, a elaborare un piano strategico - economico (Plan de Empresa) nel quale andranno indicati, fra l'altro, le previsioni economico-finanziarie e gli obiettivi di gestione perseguiti, con una descrizione della situazione di partenza. Quest'ultima misura mira ad evitare l'indebitamento degli enti in questione, incentivandone la buona gestione, in termini di qualità ed efficienza dei servizi resi ai propri utenti. Le Port Authorities sono chiamate, inoltre, ad elaborare un Rapporto di Sostenibilità da accompagnare al Plan de Empresa (al fine di incentivare lo sviluppo di *best practices* ambientali). La riforma è stata ispirata dall'esigenza di assicurare condizioni di maggiore efficienza e competitività ai porti spagnoli, che come quelli italiani, subiscono la pressione competitiva da parte dei porti del Mediterraneo (soprattutto nord africani).

Le Autorità Portuali spagnole sono enti pubblici che agiscono sotto il coordinamento, controllo e supporto di un apposito organismo di Stato, denominato *Puertos del Estado*, avente responsabilità complessive nei confronti del sistema dei porti di proprietà statale e competente per l'esecuzione della politica portuale del governo e per il coordinamento e il controllo dell'efficienza complessiva delle infrastrutture portuali statali. Sebbene la proprietà di queste ultime resti dell'Amministrazione Generale dello Stato, il legame con il territorio di riferimento è assicurato dal fatto che la nomina del Presidente e di una

quota rilevante di membri del Consiglio di Amministrazione è affidata alle comunità regionali.

Accanto ai porti statali v'è poi tutta una serie di infrastrutture portuali la cui titolarità spetta ai Governi delle Comunità autonome entro il cui territorio sono ubicati. Queste ultime sono in genere costituite da porti pescherecci, da porti destinati ad attività di diporto e da porti rifugio.

Un altro aspetto rilevante della *Ley de Puertos* concerne l'ampio spazio riconosciuto all'iniziativa privata che può contribuire al potenziamento delle infrastrutture mediante appositi accordi con l'Autorità Portuale. La presenza di operatori privati è quindi sempre più ampia e intensa, in particolare per la gestione dei terminal e per la fornitura di servizi logistici. Il contenimento dei costi, la qualità e l'innovazione (con lo sviluppo di terminal automatizzati), la presenza di investitori privati, l'integrazione nelle catene intermodali di trasporto, sicurezza e sostenibilità sono elementi che giocano un ruolo importante nella competitività futura del settore. Gli effetti della normativa non sono tardati ad arrivare: tra gli altri si ricorda l'investimento realizzato nel porto di Barcellona da Grimaldi Group che nel luglio 2013 ha inaugurato un nuovo terminal per lo Short Sea costato 20 mld di euro e del quale si è assicurato la concessione per 15 anni. Hutchison Port Holdings nello stesso anno ha annunciato l'investimento di ulteriori 150 milioni di euro nel porto di Barcellona.

Il governo spagnolo nel settembre 2013 ha annunciato l'adozione di altre due misure finalizzate ad accrescere la competitività dei porti e dell'economia spagnola: la riduzione del 5% delle tasse imposte per l'uso delle infrastrutture portuali da parte delle navi, dei passeggeri e delle merci e dell'8,5% dell'imposta di occupazione del suolo portuale. Secondo le stime del governo, queste due misure avranno un impatto positivo sulle aziende pari a 45-50 milioni di euro. Grazie ai progressi compiuti dal sistema portuale statale in termini di efficienza e competitività, Puertos de Estado ha chiuso l'esercizio 2013 con un utile netto di 250 milioni di euro.

Per quanto concerne il volume delle merci movimentate dai porti spagnoli, essi rappresentano la quarta forza dell'Unione Europea approssimativamente con l'11% del traffico complessivo. Nello specifico nel 2013 le merci transitate attraverso i porti del Paese sono state 445,36 milioni di tonnellate, che segnano una flessione del 3,38% rispetto al 2012; positivi i dati relativi al traffico passeggeri che è stato pari a 28,73 milioni con un incremento di poco superiore al 7%.

Traffico merci nei principali porti spagnoli. Anni 2012-2013

Port Authority	2012		2013		% 13/12	
	Tonnes	TEU	Tonnes	TEU	Tonnes	TEU
Bahia de Algeciras	83.268.833	4.111.840	85.628.280	4.337.816	2,8%	5,5%
Valencia	65.662.845	4.469.874	64.553.033	4.327.838	-1,7%	-3,2%
Barcelona	41.487.423	1.749.974	41.377.396	1.718.779	-0,3%	-1,8%
Bilbao	28.952.727	610.131	29.602.329	606.827	2,2%	-0,5%
Cartagena	30.102.993	66.588	29.374.439	80.955	-2,4%	21,6%
Las Palmas	22.387.903	1.207.962	19.431.825	1.017.401	-13,2%	-15,8%

TABELLA 5 - FONTE: SRM su dati Puertos del Estado, 2014

Il principale porto spagnolo è Bahia de Algeciras sia per le merci complessivamente movimentate sia per i container; in questo segmento lo scalo, registrando un incremento del 5,5% rispetto all'anno precedente, ha riconquistato nel 2013 il primato nel Mediterraneo precedendo l'altro porto spagnolo, Valencia.

Il sostegno all'iniziativa privata sancita dalla *Ley de puertos* si spiega in parte anche con le restrizioni budgetarie imposte dall'attuale situazione economica spagnola che hanno colpito la politica delle infrastrutture. Infatti, la Finanziaria 2013 ha previsto uno stanziamento complessivo per questo comparto di 9.608 milioni di euro (-15,6% rispetto al 2012). Della distribuzione delle risorse disponibili beneficiano in particolare le infrastrutture ferroviarie (3.779 milioni di euro) e quelle stradali (2.567 milioni di euro) che partecipano alla spesa totale con quote rispettive del 39,3% e del 26,7%. Lo stanziamento previsto per le infrastrutture portuali è sensibilmente inferiore, attestandosi sui 736,6 milioni di euro (7,7% del totale) di cui 733,02 milioni di euro sono stati assegnati a Puertos del Estado ed alle Autorità portuali.

Investimenti spagnoli in infrastrutture

Type of infrastructure	Budget law 2012 di euro m	Budget law 2013		Var.% 13/12
	di euro m	% of total		
Road	2.740,48	2.566,67	26,71	-6,34
Railway	5.107,11	3.778,74	39,33	-26,01
Ports and Maritime Security	774,62	736,64	7,67	-4,90
Airport and Aviation Security	1.025,91	847,42	8,82	-17,40
Hydraulic	1.449,97	1.446,98	15,06	-0,21
Environmental	234,48	191,67	1,99	-18,26
Others	54,32	39,78	0,41	-26,77
Total investments	11.386,89	9.607,90	100,00	-15,62

TABELLA 6 - FONTE: SRM su dati Agenzia ICE, 2013

La politica statale adottata per tale comparto, oltre alle limitazioni imposte dalla crisi economica, risponde alla strategia del *PITVI Plan de Infraestructuras, Transporte y Vivienda* (2012-2024) in cui è evidenziato come, allo stato attuale, la rete portuale spagnola presenti una capacità elevata per effetto degli ingenti investimenti di cui ha beneficiato in passato. Pertanto la strategia disegnata nel PITVI è improntata ai principi dell'ottimizzazione delle infrastrutture esistenti, all'avvio di una gestione a carattere imprenditoriale e alla razionalizzazione degli investimenti sulla base di criteri di efficienza economica e sociale. La posizione geostrategica vantaggiosa della Spagna in relazione alle grandi rotte transoceaniche, offre un'eccellente opportunità per sfruttare la capacità del sistema portuale, sempre che sia rafforzata l'offerta di servizi e di promozione commerciale e di marketing. Uno dei punti chiave ribadito dal PITVI sarà quindi il rafforzamento della funzione logistica dei porti, parallelamente a quella intermodale. Altro principio base riguarda la programmazione degli investimenti nel sistema portuale, ispirata al principio dell'equilibrio di bilancio delle Autorità Portuali. Infatti il PITVI non permetterà, ad eccezione di casi particolari che dovranno essere adeguatamente giustificati, l'assunzione di debiti addizionali rispetto a quelli già riportati nel cosiddetto Plan de Empresa. Le limitazioni, imposte a livello finanziario dal PITVI

comporteranno un aumento della collaborazione pubblico-privata: si prevede che gli investimenti programmati per il periodo 2012-2024 avranno una distribuzione, quanto meno, paritaria tra investitori privati, Autorità portuali e altri enti pubblici. L'ingresso dei nuovi modelli di concessione e di partenariato pubblico-privato segnerà il futuro sistema delle infrastrutture spagnolo. È assicurata anche l'esistenza di un quadro normativo stabile per garantire la certezza del diritto e una politica fiscale che incoraggi gli investimenti nelle infrastrutture attraverso il Partenariato Pubblico Privato (PPP). Sarà incoraggiata la creazione di centri di eccellenza in PPP, con una specifica unità di monitoraggio presso il Ministero dello Sviluppo, simile a quella attuata in altri paesi. Questa unità avrà lo scopo di promuovere, regolare, controllare e monitorare progetti di PPP dalla concezione iniziale del progetto efficiente e redditizio, attraverso il suo design e la struttura del finanziamento contrattuale, al monitoraggio costante del rispetto delle obbligazioni assunte e la valutazione risultati.

Riguardo alle risorse comunitarie, la Spagna ha tradizionalmente beneficiato dei Fondi strutturali e del Fondo di coesione, ma per la prossima programmazione 2014-2020, si presume che la quota di tali finanziamenti nel periodo di riferimento del PITVI potrebbe essere inferiore. Questa ipotesi si basa sull'osservazione delle tendenze negli ultimi anni. Importanti cambiamenti concettuali sono avvenuti nella precedente programmazione comunitaria, in termini di criteri per la concessione degli aiuti, che hanno portato le risorse destinate alle aziende dipendenti del Ministero dello Sviluppo, a ridursi di circa il 65% nel periodo 2007-2013 rispetto al periodo precedente (2000-2006). Così si stima che nel periodo 2014-2020, il finanziamento europeo attraverso i fondi FESR e i finanziamenti per le reti transeuropee di trasporto attraverso il CEF “Connecting Europe Facility” dovrebbero comportare un contributo di 2,5 miliardi di euro.

Nel frattempo, la Banca Europea per gli Investimenti (BEI) applicando i criteri di selezione continuerà a svolgere un ruolo fondamentale nel finanziamento delle infrastrutture di trasporto in Spagna, come ha fatto in passato. Nell'ambito delle politiche di sviluppo dell'Unione Europea, il suo ruolo potrebbe essere rafforzato anche a medio termine.

3.2 La Grecia

L'analisi della competitività marittima della Grecia nel bacino mediterraneo merita particolare attenzione per la performance del suo principale porto commerciale, Il Pireo, che con oltre 3,1 milioni di TEU movimentati nel 2013, si conferma lo scalo europeo con la maggiore crescita rispetto all'anno precedente.

Il traffico container nel porto del Pireo 2009-2013

2009	2010	2011	2012	2013	13/12	13/09
664.895	863.808	1.680.133	2.745.012	3.164.000	15,3%	375,9%

TABELLA 7 - FONTE: SRM su Autorità Portuale e Containerisation International

In questo caso gli importanti risultati conseguiti dallo scalo greco non sono la diretta conseguenza di progetti infrastrutturali o normative realizzati dal Governo bensì dei

considerevoli investimenti compiuti da uno dei più grandi gruppi armatoriali mondiali, China Cosco Holdings, attraverso la consociata Cosco Pacific, quinta società terminalista al mondo.

Nel 2009 la società ha ottenuto dal governo greco la concessione per un periodo di 35 anni per i Pier II e III del terminal container del porto del Pireo, a fronte di un pagamento iniziale di 50 mln di euro a cui si aggiungeranno ulteriori pagamenti in proporzione ai ricavi conseguiti: si stima che l'ammontare totale dell'investimento per l'intero periodo della concessione ammonterà a circa 4,3 mld di euro¹¹. In base all'accordo, la Cosco Pacific si è impegnata ad effettuare sostanziali investimenti nel Pier II per consentire un incremento della movimentazione dei container e a completare una nuova sezione del Pier III che dovrebbe essere operativa entro il 2014. Nel settembre 2013, la Cosco e il governo greco hanno stipulato un nuovo accordo, in base al quale la Holding cinese investirà altri 230 mln di euro al fine di incrementare la capacità del PCT terminal a 6,2 milioni di TEU.

Cosco sta inoltre investendo nel miglioramento della capacità intermodale del porto, essenzialmente sotto forma di collegamento ferroviario, completato nel 2013, tra il suo terminal e la rete ferroviaria nazionale.

Un segnale della potenziale crescita futura del Pireo concerne la decisione della Hewlett-Packard (HP) di riallocare la maggior parte delle sue attività di distribuzione da Rotterdam proprio allo scalo greco. Nel 2012 l'HP è stata leader mondiale nella spedizione dei PC il cui assemblaggio finale è concentrato in Cina. In base ad un accordo siglato nel Marzo 2013 tra HP, Cosco e Trainose (la società ferroviaria nazionale greca), HP si servirà del Pireo come principale *gateway* marittimo per South, Central and Eastern Europe, così come per Central Asia, North Africa and alcune aree del Middle East.

Hanno seguito l'esempio di HP anche Huawei (produttore di apparecchiature di telecomunicazione cinese), ZTE (un'altra grande azienda di telecomunicazioni cinese) e Samsung Electronics.

4. Analisi sulla “Sponda Sud” del Mediterraneo

I porti del Nord Africa negli ultimi anni hanno conquistato importanti quote di mercato del traffico container nel bacino del Mediterraneo sia per gli importanti investimenti infrastrutturali che sono stati realizzati e per le agevolazioni normativo/burocratiche che i governi dei Paesi dell'area hanno promosso per attirare le grandi *shipping company* e i terminalisti.

4.1 Il Marocco

In Marocco sono presenti 38 porti. Il *Ministère de l'Equipement et des Transports* si occupa di gestire lo sviluppo, l'attuazione della politica e di un quadro normativo e giuridico del settore, nonché la progettazione e la costruzione di nuove infrastrutture portuali. L'*Agence Nationale des Ports* coordina tutti i porti del Paese ad eccezione di

¹¹ Van der Putten Frans-Paul, *Chinese Investment in the Port of Piraeus, Greece: The Relevance for the EU and the Netherlands*, 14 febbraio 2014.

Tanger Med che è amministrato dall'*Agence Spéciale Tanger Med*. Esse hanno compiti di controllo, polizia portuale, concessioni e autorizzazioni, esercizio di operazioni portuali, lo sviluppo e la manutenzione e modernizzazione delle infrastrutture e sovrastrutture e gestione del demanio pubblico portuale. Le funzioni commerciali vengono eseguite in un contesto competitivo, da enti pubblici o privati, come operatori o fornitori di servizi: si riferiscono principalmente a servizi resi alle navi e delle merci e altre attività correlate.

Tra il 2003 e il 2013, un bilancio medio annuo di 3 miliardi di dirham è stato investito nel settore portuale e in questo stesso periodo il flusso di traffico che ha interessato i terminal del Paese è stato caratterizzato da una forte crescita (+6% all'anno in media), come risultato della politica nazionale sia di sviluppo economico sia di integrazione dell'economia marocchina nei mercati regionali e internazionali. La vicinanza dell'Europa offre infatti al Marocco il potenziale per attività di sviluppo *nearshoring*: delocalizzazione industriale e/o vicinanza logistica. Inoltre, lo sviluppo del concetto di *Hub* e una maggiore apertura dell'economia marocchina all'estero (verso il continente americano, il Maghreb e il bacino Mediterraneo, ...) potrebbe offrire molte opportunità interne ed esterne, che richiedono investimenti importanti e spazi per lo sviluppo portuale.

La logistica in Marocco impiega già oltre 300 mila persone e contribuisce al 5% del PIL. Il *Piano Nazionale della Logistica (2010)* prevede investimenti di circa 6,5 mld di euro entro il 2015 e 10,8 mld di euro tra il 2015 e il 2030 ed è stato elaborato dal Governo allo scopo di ridurre gli alti costi della logistica e di offrire una migliore organizzazione infrastrutturale.

Di fronte a una domanda portuale futura elevata (290-370 milioni di tonnellate/anno nell'orizzonte al 2030) l'attenzione alla qualità dei servizi e della performance/competitività richiede che il sistema portuale marocchino fornisca senza indugio risposte necessarie e attese. Tali risposte costituiscono la base della strategia di sviluppo del sistema portuale del Marocco per i prossimi 20 anni¹².

La *visione del settore portuale marocchino per il 2030* si può riassumere in porti efficienti, catalizzatori della competitività del Paese, driver di sviluppo regionale del territorio e attori chiave nel posizionamento del Marocco come polo logistico nel Mediterraneo.

La politica portuale marocchina deve soddisfare requisiti sia economici che politici. Nella sostanza, essa deve rispondere a una domanda portuale espressa dai partner economici nazionali e dagli attori dei trasporti internazionali e contribuire agli obiettivi politici nazionali che possono essere riassunti in tre punti:

1. Sviluppare i vantaggi competitivi del paese nel contesto del Mediterraneo e incrementare la quota di mercato del commercio marittimo internazionale nel bacino del Mediterraneo, tra l'Europa, il Medio Oriente e l'Asia.
2. Contribuire agli equilibri regionali del Regno e promuovere sviluppo sociale e umano.
3. Sostenere le dinamiche economiche.

¹² Royaume du Maroc, Ministère de l'Equipement et des Transports, *La stratégie portuaire nationale à l'horizon 2030*, 2011.

In questo contesto si inserisce *la strategia portuale al 2030 del Marocco* che a sua volta si declina in 7 assi:

a. *Ricercare la performance portuale attraverso gli incentivi all'innovazione*

(specializzare i porti e/o terminali quando possibile; incrementare l'appeal dei porti grazie alla qualità dei servizi e alla loro sostenibilità; stabilire regole e procedure che incentivino e facilitino gli investimenti privati; mantenere un compromesso equilibrato tra la concorrenza e la complementarietà dei porti; promuovere la concorrenza portuale).

b. *Favorire la performance logistica*

(integrare la rete portuale nelle catene logistiche internazionali per migliorare la competitività dell'intera filiera del trasporto – mare, porto, terra; coordinare l'attuazione degli investimenti portuali e logistici retroportuali; mettere a disposizione del sistema portuale e degli altri anelli della catena logistica risorse umane formate e adeguati supporti tecnici).

c. *Ottimizzare le infrastrutture portuali e le connessioni esistenti*

(condividere le infrastrutture più complesse, come le dighe di protezione, tra differenti traffici ed attività; limitare i costi operativi, compresi i dragaggi).

d. *Posizionarsi nel contesto nazionale, regionale ed internazionale*

(adattarsi rapidamente ai cambiamenti del settore marittimo; cogliere tutte le opportunità che si concretizzano).

e. *Ottimizzare il ruolo dei porti*

(contribuire alle politiche e ai programmi di gestione del territorio e tener conto degli obiettivi di ripartizione degli spazi per le attività economiche; strutturare il paesaggio portuale nazionale in 6 poli regionali).

f. *Integrare gli obiettivi ambientali e urbani dalla fase di progettazione progetti di investimento*

(minimizzare l'impatto ambientale globale dei porti).

g. *Consentire l'adeguamento alle incertezze a lungo termine*

(concepire i progetti di gestione portuali facilmente “phasables”; disporre nei porti esistenti, di grandi infrastrutture in grado di rispondere alle opportunità).

Il finanziamento della strategia portuale del Marocco al 2030 prevede investimenti tra il 2012 e il 2030 molto importanti, circa 74 miliardi di Dirham Marocchino (6,6 miliardi di euro). Il coinvolgimento del settore privato, se è una priorità per gli investimenti operativi (gestione dei terminali, manutenzione, ...), resta da confermare per le nuove infrastrutture portuali. Il finanziamento degli investimenti sarà effettuato sia dallo Stato o dalle Agenzie portuali, sia dagli operatori del settore nell'ambito delle concessioni o partnership pubblico-privato.

L'Agence Nationale des Ports ha annunciato nel febbraio 2014 un piano di investimenti nelle infrastrutture portuali del valore di 6,3 miliardi di dirham, pari a circa 561 milioni di euro, programmati nel quinquennio 2014-2018. Di questi, 1,8 miliardi di dirham, ovvero circa 160 milioni di euro, saranno investiti già nel 2014 avviando importanti progetti destinati a potenziare il sistema portuale marocchino, per adattarlo ai cambiamenti in corso nel settore del trasporto marittimo ed alla crescita degli scambi internazionali del Paese.

Nel dettaglio, il piano prevede i seguenti investimenti nelle infrastrutture portuali:¹³

Porto	Progetto	Importo[*]	Stato di avanzamento lavori
Casablanca	<i>Ristrutturazione del porto e costruzione di un cantiere adiacente, destinato alla riparazione e manutenzione delle navi</i>	124	Inizio lavori previsto a fine 2014
Safi	<i>Consolidamento del molo di riva, con rafforzamento delle attrezzature di attracco</i>	4	Pubblicazione del bando di gara entro il 2014
Essaouira	<i>Ampliamento del porto per renderlo più idoneo ai pescherecci ed alle imbarcazioni da diporto, al fine di favorire lo sviluppo turistico locale</i>	4	Gara in corso per il progetto di fattibilità
Al Hoceima	<i>Realizzazione di una marina turistica adeguata agli standard internazionali, con lavori di dragaggio e realizzazione di pontoni, passerelle e scivoli nautici</i>	12	Programmato per il quarto trimestre 2014
Al Hoceima	<i>Lavori di terrazzamento e di controllo del suolo, per prevenire la caduta di massi, con griglie e muri di sostegno in cemento armato</i>	6	Bando di gara in corso di approvazione
Agadir	<i>Consolidamento del molo destinato al carico e scarico delle merci, con rafforzamento delle attrezzature di attracco</i>	20	Gara programmata entro il 2014
Cala Iris	<i>Lavori di prolungamento e consolidamento delle strutture di protezione, aventi l'obiettivo di ridurre il moto ondoso interno al bacino portuale in caso di tempesta</i>	5	Bando di gara in corso di approvazione

* mln di euro.

¹³ Agence Nationale des Ports, 2014.

Il principale porto del paese è Tanger Med che rappresenta un esempio di successo per l'economia del Marocco. È un polo commerciale al centro tra Europa, Asia e Africa, e costituisce un "hub del Mediterraneo": con quasi un milione di TEU movimentati nel suo primo anno di entrata in funzione nel 2007, e oltre 2,5 milioni nel 2013, ha confermato la sua posizione strategica sullo Stretto di Gibilterra per il mercato del trasporto marittimo di container. L'autorità amministrativa competente sul porto è, come già accennato in precedenza, TMSA (Tanger Med Special Agency) e tra i suoi compiti vi è anche la gestione della Piattaforma Industriale che circonda il complesso portuale con un raggio di 80 km.

Tanger Med 2, i cui lavori di costruzione sono iniziati nel giugno 2009 e dovrebbero giungere a conclusione nel 2015, consentirà una grande estensione del complesso portuale e consoliderà così nel lungo termine il potenziale dello Stretto rendendolo un centro nevralgico nella mappa mondiale del trasporto marittimo di container. Tanger Med 2 avrà una capacità di 5,2 milioni di container che, unitamente ai 3 milioni di Tanger Med 1, renderà il complesso portuale leader nel porto del Mediterraneo e Atlantico, con una capacità totale annuale di 8,2 milioni di TEU, 7 milioni di passeggeri, 700 mila tir, 10 milioni di tonnellate di idrocarburi e 2 milioni di veicoli. Infine, le aree di attività presenti nel porto hanno l'obiettivo di attirare e sviluppare la logistica, l'industria, il commercio e i servizi ad alto valore per generare occupazione nel paese.

Per quanto riguarda i concessionari all'interno del porto, attualmente sono operativi nel segmento dei container APM Terminal con una concessione di 30 anni ed Eurogate in consorzio con Contship con concessione trentennale. Per quanto riguarda le altre tipologie di traffico, si segnala la presenza di Renault Tanger Mediterranean che gestisce il terminal auto.

L'area destinata ad attività di logistica è divisa in sotto-zone ed in particolare:

- Tanger Free Zone: zona franca collocata in prossimità delle aree portuali di 300 ettari di superficie;
- Medhub: zona franca dedicata alla logistica di 250 ettari di superficie, collegata dal 2008 con la rete ferroviaria e autostradale;
- Melloussa Industrial Zone: area che al momento ospita una parte delle attività di Renault, che nell'ottobre 2013 ha annunciato ulteriori investimenti per circa 400 milioni di euro e l'impiego di ulteriori 1.400 risorse.

I benefici accordati all'interno delle zone franche alle imprese che utilizzano il porto di Tanger Med sono:

- esenzione dai dazi doganali;
- procedure doganali semplificate;
- esenzione fiscale quindicennale sulle licenze commerciali e sulle accise municipali;
- esenzione dal pagamento dell'IVA;
- Corporation Tax: 0% per i primi 5 anni, 8,75% per i successivi 20 anni;
- libertà di rimpatriare i capitali;
- libere transazioni in valuta estera all'interno della zona franca.

Ciò significa che le merci provenienti da altri paesi, sono esenti, all'entrata nella zona franca di Tangeri, durante la loro sosta e alla loro uscita per la riesportazione, da tutti i

diritti, tasse o sovrattasse che si frappongono all'importazione, circolazione, consumo, produzione o esportazione. L'esenzione è relativa a dazi, imposizioni fiscali e controlli dell'ufficio cambi. I diritti doganali ed altre tasse vengono pagati soltanto se le merci vengono trasferite nel territorio doganale marocchino.

Le operazioni che possono essere effettuate nella zona franca sono determinate per legge e sono esonerate, unitamente ai benefici e ai redditi da esse prodotti, da tutte le imposte.

Quelle che possono essere effettuate sugli imballaggi e sulle merci sono determinate dal Presidente del consiglio municipale o dall'autorità da lui delegata. È ammessa nella zona la commercializzazione delle merci ma non la trasformazione delle stesse. Nella zona franca sono autorizzate tutte le attività commerciali ad eccezione della vendita al minuto. I profitti e le altre attività, non sono soggette a tassazione. Le merci possono essere immagazzinate nella zona franca per un massimo di due anni. Gli operatori possono usare le piattaforme di deposito ed i magazzini delle amministrazioni delle zone franche, o affittare e costruire ciò che possa loro servire.

Sono anche consentite l'assemblaggio, la campionatura, il re-imballaggio, la conservazione e la riparazione.

4.2 La Tunisia

Il mare rappresenta la principale componente di trasporto merci in Tunisia in quanto il 98% del commercio internazionale del Paese passa su nave.

In questi ultimi anni il trasporto marittimo è stato protagonista di varie riforme tendenti alla liberalizzazione dei servizi, all'istaurazione della concorrenza, all'incoraggiamento dell'iniziativa privata ed al miglioramento delle modalità di gestione nei porti.

Per quanto riguarda la politica del Governo tunisino in materia di infrastrutture portuali, la strategia adottata si articola attorno ai seguenti punti:

- Adattamento e modernizzazione delle infrastrutture portuali ed il loro collegamento alle reti terrestri (ferroviaria e stradale).
- Realizzazione di porti di terza generazione (Porto in acque profonde di Enfidha, Complesso petrolchimico della Skhira) per aumentare le potenzialità tunisine nel commercio estero.
- Specializzazione dei porti commerciali secondo le caratteristiche tecniche di ogni porto e le necessità delle regioni adiacenti.
- Sviluppo delle attività portuali non inquinanti adattandosi al tessuto urbanistico delle grandi città vicine.

I principali progetti in essere riguardano i lavori di costruzione di una stazione per le navi da crociera al Porto della Goulette con un costo pari ai 40 milioni di dinari (circa 22 mln di euro), nonché il lancio dell'appalto relativo alla costruzione del Porto in acque profonde di Enfidha.

La Tunisia è dotata di 7 porti commerciali: *Bizerta-Menzel Bourguiba* (Provincia di Bizerta 60 km a nord di Tunisi), *La Goulette* (Provincia di Tunisi a 12 km a nord-est di Tunisi), *Radès* (Provincia di Ben Arous, a 10 km a Sud-est di Tunisi), *Sousse* (provincia

di Sousse a 140 km a sud di Tunisi), *Sfax* (Provincia di Sfax a 300 km a sud di Tunisi), *Gabès* (Provincia di Gabès a 450 km a sud di Tunisi) ed infine *Zarzis* (Provincia di Mèdenine a circa 600 km a sud di Tunisi).

L'ottavo Porto commerciale sarà appunto quello relativo ad uno tra i Megaprogetti previsti. Il grande progetto del *Porto di Enfidha* in acque profonde (a circa 100 km a sud della Capitale Tunisi) prevede un'infrastruttura che si estenderà su una superficie di 1.000 ettari, comprenderà 3600 m di banchina per i container, 1400 m per le rinfuse, 17 m di fondali, con una capacità totale di 5 milioni di TEU e 4.000.000 tonnellate di rinfuse.

Il grande progetto è articolato in tre fasi:

1. la prima fase di costruzione - 2012-2016:
 - un'area per i terminali a containers di 82 ettari con una banchina di 1500 m;
 - un terminale polivalente di 28 ettari con una banchina di 1.120 m.
2. la seconda fase - 2016-2027:
 - riguarderà l'estensione della superficie delle aree per i terminal containers di 35 ettari ed il prolungamento della banchina su una lunghezza di 700 m.
3. La terza fase - al di là del 2027:
 - comprenderà l'estensione delle aree per i terminal containers di 80 ettari ed il prolungamento della banchina su una lunghezza di 1400 m;
 - l'estensione delle aree del terminal polivalente a 35 ettari ed il prolungamento della banchina di 280 m.

Il costo totale del progetto è circa 1.400 mln euro, di cui 624 per la prima fase, 262 per la seconda e 512 per la terza.

Adiacente al porto è prevista poi la realizzazione di una Zona di attività economica e logistica che si estenderà su una superficie di 500 ha.

Gli obiettivi che il Governo tunisino auspica di conseguire con il Grande Progetto sono:

1. Rendere la Tunisia un centro regionale e internazionale del commercio e dei servizi.
2. Rispondere al bisogno di continua crescita nel traffico marittimo nazionale.
3. Dotarsi di un porto di nuova generazione.
4. Conseguire economie di scala nella gestione di navi di 80.000 tonnellate di portata lorda, invece delle attuali 25.000 tonnellate.
5. Attrarre il traffico di container e merci alla rinfusa nel Mediterraneo.
6. Creare sinergia tra il porto e le aree di attività economiche e logistiche della regione e garantire l'integrazione delle diverse modalità per lo sviluppo del trasporto multimodale.

Il Paese già oggi attraverso 23 linee marittime è collegato con i porti mediterranei ed europei, con delle partenze quotidiane a destinazione di Marsiglia e Genova. Oltre a questo, sono state inaugurate ultimamente delle nuove linee marittime a livello maghrebino, in particolare quella diretta Tunisi-Algeri.

Per quanto riguarda il traffico di merci registrato in Tunisia nel 2010 si è registrato un incremento rispetto al 2009 pari al 9,4%, in quanto si è passati dai 22,4 milioni di tonn. ai 24,5 milioni di tonn.

Relativamente alle merci in entrata nei vari porti tunisini, l'entità nel 2010 è stata pari ai 16,3 milioni di tonn. registrando anche un aumento del 12,2%. Anche il volume delle merci in uscita è cresciuto del 4,2%, passando dai 7,8 milioni di tonn. nel 2009 agli 8,1 milioni di tonn. registrati nel 2010.

Gli orientamenti strategici e le politiche di sviluppo del settore sono formalizzate nel Piano Regolatore, lo strumento programmatico della Repubblica Tunisina in tema di trasporti. Nel dodicesimo piano quinquennale che copre il periodo 2010-2014 gli investimenti stanziati per i diversi modi di trasporto si ripartiscono come mostrato nella tabella che segue.

Field	<i>Investimenti pubblici e privati stanziati a favore del settore dei trasporti in Tunisia*</i> <i>(in Milioni di Dinari, a prezzi correnti)**</i>			Var.% XII / XI
	X Master Plan (2002-2006)	XI Master Plan (2007-2011)	XII Master Plan (2010-2014)	
Railway	692	1.782	2.509	40,8%
Road	1.691	2.057	1.862	-9,5%
Ship	1.127	1.004	2.576	156,6%
Aviation	1.090	1.685	1.753	4,0%
Logistic Zone	-		700	
Total	4.600	6.528	9.400	44,0%

* Previsioni.

** (1 DINARO = di euro 0,52 circa).

TABELLA 8 - FONTE: Ministère du Transport, République Tunisienne, 2013

Con riferimento specifico ai porti e al trasporto intermodale, la programmazione settoriale mira a realizzare i punti seguenti:

Un ulteriore sviluppo del trasporto multimodale, attraverso:

- Completamento del processo di ammodernamento dei porti commerciali e la creazione di un porto in acque profonde.
- Realizzazione di un certo numero di piattaforme logistiche connesse alle ferrovie.
- Sviluppo e aggiornamento delle infrastrutture di trasporto interno (autostrade, ferrovie) e la loro relazione con le aree di produzione, stoccaggio e consumo.
- Attuazione del programma delle autostrade del mare euromediterranee.
- Creazione di nuove linee marittime e aeree per intensificare gli scambi commerciali.

Migliorare l'efficienza logistica al fine di ridurre il suo costo in termini di PIL

Alcuni studi evidenziano che il costo della logistica in Tunisia è relativamente alto (20% del PIL) rispetto a Paesi con condizioni economiche simili (mediamente 15% del PIL) e dei Paesi Europei (tra il 7% e il 10% del PIL). Un miglioramento dell'efficienza logistica in Tunisia potrebbe quindi portare ad un incremento di 5 punti del Prodotto Interno Lordo. Il programma di sviluppo integrato di logistica è basato sui seguenti assi:

- a. Modernizzare le operazioni dei porti commerciali.
- b. Avviare il piano di sviluppo delle piattaforme logistiche (che integrano ferro e strada).
- c. Costruzione di un porto in acque profonde.

- d. Sviluppo di autostrade e i grandi assi stradali a sostegno dello sviluppo urbano, commerciale e industriale (cioè la logistica).
- e. Creazione di un Consiglio Nazionale della logistica.
- f. Elaborazione di uno statuto per i fornitori di servizi logistici.
- g. Inserirsi in un quadro delle migliori pratiche internazionali nella gestione delle infrastrutture.
- h. Migliore coordinamento nel campo della logistica, attraverso la creazione di un Osservatorio della logistica.
- i. Coordinare la formazione con le esigenze del mondo delle imprese.
- j. Insistere sull'aspetto commerciale della politica del ferroviario (la flessibilità, l'affidabilità e la redditività del trasporto su ferro).
- k. Intensificare i progetti con le organizzazioni internazionali.
- l. Favorire la diffusione della conoscenza attraverso l'ingresso di operatori esteri in Tunisia.

L'attuazione del Piano della Logistica dovrebbe aumentare l'occupazione nel settore (circa 35.000 nuovi posti di lavoro) e ridurre le emissioni di CO₂. Tuttavia, l'attuazione di questo piano comporterebbe anche la ristrutturazione di alcune attività (ad esempio trasporto di merci su camion) che presumibilmente potrebbe comportare una riduzione dei posti di lavoro ad esse connessi.

Raddoppiare la quota di trasporto della flotta nazionale nel commercio internazionale

Punto basato su:

- L'aumento della quota di spedizioni nazionali nel commercio internazionale (contratti di programma di durata superiore a 5 anni con i vettori marittimi per il trasporto di materiali strategici).
- Promozione delle esportazioni e del trasporto marittimo di passeggeri e turisti.
- Incentivi a investire nell'acquisto di navi.
- Potenziare le infrastrutture e modernizzare l'operatività dei porti.

5. Conclusioni

L'analisi dei principali *competitor* del nostro Paese ha evidenziato che il vantaggio strategico di un porto può articolarsi secondo diverse dimensioni.

La dotazione infrastrutturale, gli spazi di banchina, il numero di container che possono essere gestiti contemporaneamente, le capacità e dotazioni del retroporto, le procedure burocratico/amministrative per il trasferimento delle merci così come la dimensione stessa dei traffici gestiti e del bacino economico di riferimento sono gli elementi prioritari su cui si basa il successo o la marginalizzazione di un complesso portuale. In questo contesto, la presenza di grandi operatori della logistica che possano utilizzare un porto come base operativa delle loro attività è un ulteriore elemento di significativo vantaggio competitivo.

Le indagini che nel corso di questo lavoro sono state effettuate con i sistemi portuali che possono essere considerati nostri *competitor* in quanto la loro area di gravitazione

comprende i medesimi consistenti flussi di merci che interessano l'Italia, hanno in primo luogo messo in luce che non è possibile semplicemente valutarne l'efficienza esclusivamente sulla base dei dati di traffico. Ci sono alcuni fattori che indiscutibilmente vincolano la performance di un sistema portuale e, in generale, di un sistema logistico; il primo di questi è la dimensione del mercato che essi si trovano a servire. Non si può dimenticare che l'Italia ha caratteristiche orografiche particolari, che sebbene si estenda nel Mediterraneo ha dei vincoli territoriali che rendono più difficoltoso il trasferimento delle merci in arrivo nei porti nazionali nei Paesi che si trovano alle spalle dell'arco alpino. L'Italia ha anche caratteristiche economiche peculiari rispetto ai principali *competitor* europei in quanto la logistica deve soddisfare le esigenze complesse di un sistema di imprese diffuso in modo capillare in tutto il territorio.

Nonostante queste criticità strutturali l'Italia ha una rappresentatività portuale in Europa di grande rilevanza: con 477 milioni di tonnellate il nostro Paese è terzo per traffici gestiti, pari al 12,8% del totale, ma tale volume appare frammentato, tanto che il primo porto italiano si colloca al 16° posto nel ranking per volumi di traffico. Hanno contribuito a questo risultato naturalmente l'indiscutibile vantaggio geografico di cui il nostro Paese beneficia sia per la più importante delle catene logistiche globali, quella che va dall'Estremo Oriente all'Europa e viceversa, sia per tutti i traffici "Nord-Sud" del Mediterraneo, dal Marocco alla Turchia. Ha positivamente influito sulla performance dei nostri scali anche la forte tradizione imprenditoriale nel settore che non si limita solo alle *shipping company* di cui alcune delle più importanti hanno proprio matrice italiana ma coinvolge anche i molteplici livelli di operatori marittimi.

Ma proprio i grandi cambiamenti che stanno interessando lo shipping, le alleanze in primo luogo, rischiano di marginalizzare i porti italiani: occorrono dotazioni infrastrutturali adeguate ai trend dei nuovi traffici, da realizzare in tempi brevi per soddisfare le richieste degli armatori e dei terminalisti.

I vincoli caratteristici del sistema portuale italiano, quali soprattutto difficili connessioni intermodali che rendono non fluido il processo logistico, sono ormai noti. L'integrazione modale, infatti, è un elemento che qualifica positivamente l'offerta logistica e che, al tempo stesso, è *conditio sine qua non* per qualsiasi ipotesi di ampliamento del mercato di riferimento della portualità italiana.

A tale proposito, si rileva come a oggi il ricorso al ferro per la movimentazione di merci sia essenzialmente circoscritto alle lunghe distanze (>500 km) e ai percorsi *point-to-point*, tipicamente quelli che collegano i grandi scali portuali alle principali aree urbane.

Il forte squilibrio modale a favore del vettore stradale, che caratterizza oggi il sistema italiano del trasporto, rappresenta un elemento di debolezza, in quanto determina tempi di attraversamento tendenzialmente lunghi e rende difficile garantire la puntualità dei servizi. Al contrario, la possibilità di instradare agevolmente i carichi su gomma e su ferro incide positivamente non soltanto sulla velocità delle operazioni di carico/scarico, ma consente anche una più efficace gestione degli spazi portuali. Piazzali ingombri di mezzi che non riescono a lasciare il porto in tempi adeguati ostacolano le attività di movimentazione con ripercussioni negative sull'operatività dell'intero scalo. Tempi certi per le operazioni di carico/scarico consentono poi una più efficace programmazione

logistica e questo è un fattore di attrattività verso il porto dei grandi operatori nazionali e internazionali.

In questo senso garantire una maggiore continuità modale mare-terra e rafforzare le interconnessioni fra il porto e le reti terrestri, appare una priorità da affrontare.

In questo contesto si collocano anche gli interventi tesi ad aumentare l'efficienza dei sistemi ferroviari all'interno delle aree portuali. Accade, infatti, che, anche in presenza di reti con capacità elevata, sistemi ferroviari interni che prevedano, ad esempio, un numero eccessivo di manovre per effettuare le attività di carico/scarico, penalizzino l'impiego del vettore ferroviario e l'efficienza complessiva del porto.

In realtà però, ferme restando le necessità infrastrutturali, le esigenze che appaiono più urgenti sono quelle relative al sistema amministrativo/burocratico, sia relativamente alle procedure richieste per l'adeguamento e/o realizzazione di infrastrutture, sia per quelle relative al transito delle merci. Se è vero infatti che il fenomeno del gigantismo navale e delle alleanze ha delle implicazioni nel segmento del *transhipment*, la portualità italiana vanta importanti scali di feederaggio che hanno il vantaggio di essere vicini ai mercati di consumo, e che potenzialmente sono quelli più penalizzati dai vincoli burocratici al transito delle merci. Questi interventi normativi sembrano essere importanti anche per attirare risorse private, che richiedono tempi e costi certi per gli investimenti, considerato che i finanziamenti pubblici sono destinati ad essere sempre più limitati.

Nonostante le difficoltà gli scali del nostro Paese, dopo aver subito i contraccolpi della crisi, nel 2013 sono riusciti ad agganciare la ripresa del trasporto marittimo mondiale, riportando un incremento dei traffici. L'indagine compiuta in questo capitolo ha messo in chiaro le differenze strutturali dei nostri scali ma ha comunque consentito di enucleare ulteriori aspetti che rappresentano per gli altri sistemi portuali esaminati importanti fattori di competitività, e che se fossero resi disponibili per i porti italiani - naturalmente considerate le loro caratteristiche peculiari - li metterebbe in condizione di migliorare la propria performance.

L'analisi del Northern Range, e in particolare del principale scalo - Rotterdam - mostra come la *governance dei porti* sia uno degli elementi su cui si possa tempestivamente agire. Il caso citato, certo, è un esempio di imprenditorialità molto spinta in quanto lo scalo è gestito da una società di capitale, in ottica d'impresa per cui i ricavi derivano da diritti portuali ed affitti delle strutture portuali, senza contributi a carico dello stato, e in caso di conseguimento di utili è distribuito un dividendo agli azionisti. In linea di massima, come rilevato anche da uno studio ESPO del 2011, le Autorità Portuali delle regioni del Northern Range godono di una maggiore autonomia funzionale e finanziaria rispetto a quelle delle regioni europee meridionali, o latine. L'analisi del sistema portuale spagnolo ha però evidenziato come anche questo governo stia concentrando molta attenzione sul rafforzamento della competitività dei propri scali e, non potendo contare come in passato su ingenti investimenti pubblici, abbia concesso una maggiore autonomia finanziaria alle Autorità Portuali collegandola alla loro performance.

Ciò che emerge dall'analisi è la velocità operativa, decisionale e finanziaria dell'Autorità Portuale che agisce in funzione di obiettivi chiari e strutturati. In Italia la *governance* è regolamentata dalla legge 84/94 che si fonda sul coordinamento tra Autorità Portuale e una molteplicità di centri decisionali collocati in diversi livelli di

governo. Questo naturalmente rende il ciclo logistico portuale più complesso sia nella fase di realizzazione/gestione operativa, ma soprattutto nella fase di programmazione degli interventi, in cui le decisioni di indirizzo delle Autorità Portuali sono sottoposte al vaglio di un numero significativo di attori. A ciò si aggiunga la questione dell'autonomia finanziaria che, sebbene riconosciuta dalla legge 84/94 per lungo tempo non ha avuto risvolti concreti: solo la parte eccedente delle entrate correnti utili poteva essere impiegata per finanziare la realizzazione di opere infrastrutturali. I successivi interventi del legislatore sul tema, ultimo dei quali il Decreto “Cresci Italia”, che ha istituito un fondo per interventi infrastrutturali nei porti, alimentato con l’1% del gettito IVA e accise riscosse, non ha eliminato il problema in quanto agisce sui meccanismi fiscali con politiche di incentivo e, quindi, rischia di provocare distorsioni nell’economia di riferimento. Ad esempio, il criterio di finanziamento solo sull’IVA favorisce in particolar modo i porti specializzati nel trasporto di container (che hanno dei vantaggi dal regime fiscale) e rischia di creare distorsioni nel sistema, inducendo porti diversamente specializzati (ad es. rinfuse solide) a cambiare “vocazione” pur di ottenere regimi agevolati di tassazione o forme di reddito legate ad essa.

L’analisi dei nostri *competitor* mostra l’approccio con cui le decisioni di investimento sono prese, inserendosi in un quadro organico di fabbisogni e in cui l’individuazione puntuale degli interventi prende le mosse dall’analisi della domanda e del contesto competitivo. In tal senso, calandosi nella realtà italiana, lo sviluppo del sistema portuale e logistico non dovrebbe prescindere dalle esigenze del tessuto industriale, dalla sua specializzazione e dal suo grado di integrazione internazionale.

In questa logica dovrebbe inserirsi anche la *programmazione delle infrastrutture portuali*. L’analisi dei Paesi del Northern Range evidenzia una particolare attenzione dei Governi verso il rafforzamento o il “rilancio”, nel caso della Francia, dei porti per l’economia del territorio. Ma anche gli approfondimenti realizzati sui Paesi del Southern Range hanno messo in luce l’attenzione che le istituzioni hanno posto sullo sviluppo delle aree portuali e retroportuali in generale, dato il forte impatto che le attività ad esse riconducibili hanno sull’economia del Paese. Lo sviluppo di queste infrastrutture è inserito in un più ampio disegno nazionale di rafforzamento del settore della logistica, che naturalmente ha tempistiche e prevede modalità differenti nei vari Paesi esaminati, ma gli strumenti di programmazione hanno in comune l’identificazione degli obiettivi che si intende raggiungere, i tempi richiesti e i finanziamenti disponibili. Proprio per questo aspetto sono indicate anche le quote di partecipazione di investitori privati. Dal punto di vista industriale e strategico la partecipazione di soggetti privati alla realizzazione di infrastrutture portuali è generalmente connessa a progetti di integrazione verticale delle grandi *shipping company*, dei terminalisti e dei principali operatori logistici internazionali. Ne è un esempio abbastanza emblematico il porto greco del Pireo che, grazie ai consistenti investimenti realizzati dalla Cosco Pacific, ha quasi quadruplicato il suo traffico nel periodo 2010-2013. La Spagna nel documento di programmazione delle infrastrutture portuali assicura l’esistenza di un quadro normativo stabile per garantire la certezza del diritto e una politica fiscale che incoraggi gli investimenti nelle infrastrutture attraverso forme di partenariato pubblico-privato. Importante è anche il caso di Tanger Med, diventato ormai l’*hub* nel Mediterraneo del gruppo Renault che ne gestisce il terminal auto e che a fine 2013 ha annunciato ulteriori

investimenti per circa 400 milioni di euro e l'impiego di ulteriori 1.400 risorse nel Melloussa Industrial Zone, la piattaforma logistica alle spalle del porto.

Quello delle *Zone industriali/logistiche operative e delle Zone Franche* a ridosso del porto è un altro fattore che ha contribuito a rafforzare la competitività dei sistemi portuali esaminati, su cui il nostro Paese potrebbe fare passi in avanti.

La capacità degli scali nazionali di attrarre investitori e gruppi amatoriali internazionali sarà collegata nei prossimi anni anche a mirate politiche di realizzazione di zone operative logistiche alle spalle del porto in cui sarà possibile beneficiare di importanti agevolazioni doganali e/o fiscali sulle merci quale motore di sviluppo degli scambi e degli investimenti tra le economie del bacino del Mediterraneo e le altre economie mondiali tra cui Cina, economie asiatiche, del Golfo, India, etc. L'indagine svolta ha evidenziato come la presenza di *distripark* apporti grandi vantaggi agli operatori anche sotto il profilo delle procedure amministrative; nel caso dei Paesi del Northern Range pur non essendo zone franche, le aree occupate dalle singole imprese all'interno dei centri sono considerate *free point* (ovvero punti franchi) in cui i diritti doganali non devono essere pagati finché le merci stazionano nel magazzino. In quest'area si evidenzia l'ampia presenza di *logistic provider* internazionali e di spedizionieri specializzati (quali Dachser, DHL, DPD Nordic, DSV, Schenker, Posten AB, Stena, TNT and Volvo Logistics) che costituisce fattore di grande *appeal* sia per le imprese, che possono affidare in *outsourcing* parte delle proprie attività sia per le compagnie di navigazione, in quanto gli operatori della logistica gestiscono la raccolta dei container all'interno dei Paesi al fine di garantire un adeguato *load factor* delle navi. I *logistic provider*, inoltre, tendono a far convergere i flussi di merci proprio verso i porti che garantiscono efficienti interconnessioni porto-territorio, mettendo a disposizione *distripark* o centri intermodali *inland* in un'ottica di maggiore fluidificazione dei trasporti mare-terra.

Quanto fin qui evidenziato suggerisce come sia importante assicurarsi che qualsiasi intervento valutato nel settore della portualità e della logistica assuma carattere di progetto integrato. Ciascuna infrastruttura non dovrebbe essere considerata a se stante ma come anello di una catena logistica ben più lunga, in cui si integrino infrastrutture e competenze differenti. Occorre quantificare il mercato di riferimento e, su questa base, dovrebbe essere proporzionata la capacità delle infrastrutture di nodo e i collegamenti tra queste. In questa direzione va la disposizione normativa contenuta nel cd. Decreto Salva Italia 201 del 2011 che all'art 46 riconosce la validità dei sistemi logistici integrati che grazie all'intesa tra più soggetti (Regioni, Autorità Portuali, gestori di interporti e reti) realizzino infrastrutture e mettano in esercizio servizi di collegamento tra i porti e le aree retroportuali implementando l'efficienza delle catene logistiche. Soltanto in questo modo, infatti, è possibile immaginare la presenza di un sistema in cui il passaggio dei carichi dal mare alle reti terrestri e, per questa via, alla destinazione finale, sia efficiente tanto dal punto di vista operativo quanto da quello economico.

Per offrire un quadro di insieme dei fattori di competitività dei sistemi portuali analizzati in questo capitolo si è scelta la forma grafica, come di seguito indicato:

Schema di sintesi dei fattori di competitività portuale

<u>Fattori di competitività portuale:</u>	Sistemi portuali	Caratteristiche	Italia Opportunità/rischi
Vantaggio geografico	Mediterraneo	Centralità rispetto alle rotte Est-Ovest e Nord-Sud	Proiezioni di crescita dei flussi di traffici nel Mediterraneo Porti competitori con infrastrutture avanzate e bassi costi dei servizi
Dimensione del mercato di riferimento	Northern Range	Europa centro-settentrionale. Assenza di barriere geografiche	Ten-T agevolano il transito merci Sud-Nord Spinta intermodalità NR che può ampliare il mercato a Sud
Governance	Northern Range, Spagna	Velocità operativa, decisionale, finanziaria delle AP	Intervento normativo per velocizzare le procedure decisionali/operative Perdita di traffici per le lentezze burocratico/amministrative
Programmazione infrastrutture portuali	Northern Range, Southern Range, Mediterraneo	Programmazione portuale strutturata: identificazione obiettivi, tempi, finanziamenti	Distretto logistico Sistema logistico non efficientemente integrato con lungaggini nel transito merci
Attrattività capitali privati	Northern Range, Southern Range, Mediterraneo	Normativa che assicura tempi e procedure certe per il ritorno degli investimenti	Grandi operatori logistici che assicurano maggiori traffici ed economie di scala Limitata «attrattività logistica»
ZAL e Zone franche	Northern Range, Southern Range, Mediterraneo	Presenza di grandi operatori logistici	Retroporti in chiave logistica e zone franche per favorire la concentrazione dei volumi di merci Limitata «attrattività logistica»

FIGURA 1 - FONTE: SRM

FOCUS

PORTI GLOBALI E SVILUPPO URBANO: I RISULTATI DI UN PROGRAMMA OCSE

di Olaf Merk - OCSE¹⁴

Nel corso della storia del mondo, i porti sono stati fattori di sviluppo urbano. È ancora così? Questa è stata la domanda chiave del programma condotto dall'OCSE sulle città portuali (*Port-Cities Programme*) nel periodo 2011-2013; lo studio ha prodotto dieci relazioni su varie città portuali del mondo, quattro relazioni tematiche e una relazione generale di sintesi.¹⁵ In questo articolo, il direttore del programma **Olaf Merk** elabora i principali risultati: le città portuali sono soggette a un divario tra benefici e impatti negativi, intensificato dalle tendenze dello shipping globale, che si traduce in sfide politiche complesse; tuttavia, le città portuali sono in grado di risolvere tali sfide mettendo in atto policy efficaci.

Il divario delle città portuali

Un porto ben gestito produce molti benefici economici, tra cui la riduzione dei costi del commercio, la generazione di valore aggiunto e occupazione e l'attrazione di alcuni settori economici. Si è osservato che raddoppiare l'efficienza portuale di due paesi significa aumentare il volume dell'interscambio bilaterale del 32%. Una tonnellata di volume di produzione portuale equivale in media a 100 dollari di valore aggiunto economico; un aumento di un milione di tonnellate di volume di produzione portuale equivale a sua volta ad un aumento di 300 posti di lavoro nel breve termine. Inoltre, i porti sono associati all'innovazione dei settori connessi. Nove delle dieci regioni del mondo con il maggior numero di domande di brevetto nel settore dello shipping afferiscono a uno o più grandi porti mondiali, tra cui Houston, Los Angeles/Long Beach, Tokyo, Oakland e Rotterdam.

La maggior parte dei benefici economici dei porti ricade su altre regioni. Queste ricadute implicano la riduzione dei costi del commercio estero e l'instaurarsi di rapporti economici indiretti, quali ad esempio i legami delle imprese presenti all'interno del porto con i loro fornitori. Gli studi compiuti sui porti di Amburgo, Le Havre e Marsiglia mostrano che generalmente oltre il 90% di questi effetti ricade su regioni diverse da quella in cui si trova il porto. Anche le specializzazioni economiche legate ad una economia portuale ricadono su altre regioni: a Rotterdam, ad esempio, le attività nel

¹⁴ Olaf Merk è Administrator Ports and Shipping presso l'International Transport Forum (ITF) dell'OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico). Nel periodo 2011-2013, ha diretto il programma dell'OCSE sulle città portuali (www.oecd.org/regional/portcities).

¹⁵ La relazione di sintesi “The Competitiveness of Global Port-Cities” può essere scaricata gratuitamente dal sito web di SRM: www.srm-maritimeconomy.com.

campo dell'ingegneria marittima sono solo limitatamente localizzate in città e, in misura molto maggiore, nell'area metropolitana e nel resto dei Paesi Bassi. L'occupazione generata dalle attività portuali si estende sempre di più verso aree maggiori, distanti dal porto. I porti possono essere importanti siti di produzione di energia da fonti rinnovabili, in particolare di biomassa, per via dell'ampia gamma di flussi di materie prime e delle sofisticate infrastrutture di raffineria; tuttavia, questa capacità di produzione serve molto probabilmente un'area più ampia della regione portuale vera e propria. Sebbene il porto possa essere una fonte di entrate per le amministrazioni locali, in molti casi è il governo nazionale a ricevere i profitti netti, in quanto le città spesso non possiedono i loro porti. In sintesi, la maggior parte dei benefici economici dei porti si riversa su altre regioni.

Tuttavia, gli effetti negativi dei porti, tra cui l'inquinamento atmosferico, il degrado ambientale, il rumore e l'inquinamento visivo, sono fortemente localizzati. Anche gli impatti del traffico sull'hinterland sono prevalentemente locali, dal momento che il trasporto a corto raggio è per lo più generato da mezzi pesanti (più inquinanti) mentre quello a lungo raggio si espleta attraverso modalità caratterizzate da esternalità meno negative (ferrovia, chiatte). Questi impatti possono essere molto consistenti; si consideri, ad esempio, che più della metà delle emissioni di anidride solforosa di Hong Kong si deve allo shipping e che ad Anversa il porto occupa un terzo della superficie della città. Inoltre, il traffico pesante generato dai porti rappresenta oltre l'85% del totale su alcuni tratti autostradali di Los Angeles.

Evidentemente, gli impatti e le implicazioni concrete variano a seconda delle circostanze locali, del tipo di interfaccia della città portuale e della composizione funzionale tra il porto e la sua città. Lo sviluppo industriale su larga scala o in prossimità di siti portuali implica una grande quantità di merci rinfuse, generalmente associate ad un'intensità di lavoro piuttosto limitata, a varie tipologie di impatto ambientale e a forti legami economici a livello locale. Anche il traffico di container è a bassa intensità di lavoro ma produce meno legami economici locali e un minore impatto ambientale associato allo shipping e al traffico nell'hinterland, oltre a impatti complessivamente meno inquinanti, per via del fatto che le attività economiche ad esso associate hanno un carattere meno industriale. Di norma, i servizi marittimi commerciali generano un alto valore aggiunto e un impatto ambientale limitato ma sono collegati a porti o aree metropolitane di grandi dimensioni. Il trasporto crocieristico è meno intensivo in termini di spazio rispetto alla maggior parte delle altre funzioni portuali ma il valore economico che esso genera è piuttosto limitato, a meno che non sia associato a un litorale correlato al porto. Tuttavia, può avere un impatto ambientale relativamente grave (emissioni, rumore), soprattutto se i terminal sono vicini ai centri urbani, come spesso avviene.

Diversi modelli di crescita urbana e portuale implicano inoltre una diversità di impatti e sfide politiche. La sfida principale delle città dotate di porti in fase di espansione e con una popolazione in crescita è lo sviluppo di nuovi siti portuali. Le questioni urgenti comprendono vincoli di spazio, problemi di congestione e sottocapacità del porto e implicano la necessità di investimenti in infrastrutture e delocalizzazione dei siti portuali. Si apre poi la possibilità di trasformare la superficie portuale in complessi abitativi o di sviluppo urbano misto. Le città in espansione dotate di porti che affrontano un calo dei volumi di traffico si concentrano in genere sullo sviluppo del litorale urbano. Trasformando la superficie portuale e prevedendo altre destinazioni d'uso, come avviene

per le città dotate di porti in fase di espansione e popolazione in crescita, la zona del porto si riduce. Le città in cui la popolazione si riduce e il porto si sviluppa hanno un problema diverso, che è quello di trovare zone di carico al di fuori dell'area metropolitana e migliorare i collegamenti con l'hinterland. Infine, le città portuali in cui sia il porto che la popolazione sono in declino hanno bisogno di trovare nuove fonti di sviluppo. In tal caso, la trasformazione delle aree portuali può implicare uno sviluppo abitativo ridotto, in favore di aree di svago o di lavoro, oppure tentativi di attrarre nuovi servizi e nicchie portuali.

Sfide politiche per i diversi tipi di città portuali

	Growing city	Shrinking city
Port growth	New port sites (Singapore)	Extending hinterlands (Rotterdam)
Port decline	Urban waterfronts (Baltimore)	Economic transformation (Bilbao)

TABELLA 1 - FONTE: OCSE

La valutazione complessiva del divario delle città portuali sopra identificato è difficile da quantificare, in particolare a causa della difficoltà di quantificare gli impatti negativi. Tuttavia, negli ultimi decenni sono stati condotti diversi studi a tal proposito. Ad esempio, uno studio del 2006 sul porto di Rotterdam ha stimato in circa 240 milioni di euro i costi esterni legati al traffico nell'hinterland. Uno studio di valutazione contingente su Valencia ha calcolato che la compensazione media richiesta sarebbe di circa 100 euro per famiglia negativamente colpita, pari ad un valore attuale dei costi sostenuti dai cittadini locali di circa 41 milioni di euro. È stato osservato che la vicinanza del porto greco del Pireo influenza negativamente i prezzi delle abitazioni, mentre accade il contrario in caso di vicinanza della metropolitana, della rete tranviaria, della ferrovia suburbana e delle stazioni degli autobus. Tuttavia, la generale mancanza di un'ampia base di valutazioni quantitative rende difficile generalizzare il limite del divario tra benefici e impatti negativi delle città portuali; molti elementi non sono noti e molto dipende dalle circostanze locali.

Le tendenze dello shipping globale hanno un profondo impatto sulle città portuali

Negli ultimi decenni, gli sviluppi dello shipping globale hanno aumentato il divario tra benefici e impatti nelle città portuali. La containerizzazione ha portato ad una standardizzazione della movimentazione delle merci, che richiede un minore impiego di manodopera locale. L'aumento dimensionale delle navi ha determinato l'aumento della concentrazione portuale e la nascita di reti portuali *hub and spoke*. A titolo esemplificativo, nel 2009 i primi dieci porti del Nord America hanno gestito la metà del volume portuale totale del continente; questa percentuale è stata del 35% per i porti asiatici e del 27% per i porti europei. Inoltre, negli ultimi decenni è aumentata la concentrazione del traffico via container, come indicato dai crescenti valori dei coefficienti di Gini per i porti di Europa, NAFTA e Asia. L'analisi dei principali rapporti dominanti di ciascun porto con altri porti, sulla base di una serie di dati relativi agli spostamenti delle navi, dimostra che i porti sono infatti oggetto di tendenze *hub and*

spoke e che un numero limitato di porti, come Singapore e Hong Kong, agiscono da nodo centrale per molti altri.

Di conseguenza, le funzioni portuali di numerose città sono diminuite o rimaste stabili. Le attività logistiche sono state trasferite dalle regioni portuali a luoghi con una maggiore superficie disponibile, disseminando l'occupazione connessa. I porti urbani si sono spostati più o meno gradualmente verso nuovi siti, al fine di accogliere le richieste delle industrie terrestri e marittime di terminal più adatti alla movimentazione dei container. Il nostro studio su Helsinki ha descritto la radicale rilocalizzazione del porto, mentre lo studio su Rotterdam ha illustrato un modello più graduale. I grandi porti hanno ampliato i loro hinterland verso nuove regioni, riducendo la loro dipendenza dalla città portuale. Il consolidamento e la globalizzazione del settore dei terminal portuali e di shipping hanno modificato l'influenza delle autorità portuali. Le operazioni dei terminal un tempo considerate attività pubbliche o locali ma negli ultimi decenni gli operatori di terminal globali si sono massicciamente ampliati, spesso a discapito degli operatori locali, e sono ora presenti in tutti i grandi porti del mondo. Gli operatori con pochi legami a livello locale sono meno inclini a prendere in considerazione i benefici o gli impatti sulle comunità interessate, mentre i vettori globali hanno dimostrato di essere attori importanti con un grande potere di mercato (a volte rappresentano fino a un quarto del traffico portuale locale) e sono in grado di spostarsi quasi istantaneamente da un porto all'altro. Inoltre, questi vettori sono stati in grado di trasferire i costi derivanti dall'aumento dimensionale delle navi, come ad esempio il dragaggio e le infrastrutture dell'hinterland, alle autorità pubbliche.

Questi sviluppi dovrebbero continuare. La dimensione media di una nave container è raddoppiata negli ultimi dieci anni, passando da una capacità media di 2.000 TEU (unità equivalente a venti piedi) nel 2000 a più di 4.000 TEU nel 2010, una tendenza che prevede l'entrata in funzione di un'ondata di nuove navi da 18.000 TEU. Questo rafforza senza dubbio il processo di concentrazione portuale. In diversi paesi è in corso un processo di regionalizzazione dei porti, che probabilmente distribuirà ulteriormente l'occupazione e il valore aggiunto dell'attività portuale. I mercati emergenti stanno attirando l'interesse degli operatori di terminal globali, che potrebbero ridurre le affiliazioni locali dei porti in questi paesi.

Le implicazioni di questi sviluppi aumentano la necessità delle città portuali di dimostrare che i porti possono continuare ad essere una risorsa per lo sviluppo urbano. Con i benefici economici che ricadono su altre regioni e gli impatti negativi altamente localizzati e concentrati, in linea con la concentrazione portuale, le città portuali dovranno confrontarsi sempre di più con problemi esistenziali che erodono il loro supporto locale e la loro "licenza di operare". Le città portuali devono trovare il modo di affrontare tali squilibri. Come possono garantire che il porto crei valore per la città e che gli impatti negativi vengano mitigati? Come possono formulare un nuovo equilibrio tra benefici e impatti?

Le buone policy delle città portuali fanno la differenza

La scelta di una politica strategica efficace deve essere fondata su una chiara valutazione delle risorse locali esistenti. La storia economica è in larga misura

determinata dalla dipendenza dal percorso e da tentativi eroici, anche se non sempre di successo, di cambiare le traiettorie esistenti. Non tutte le città portuali o le nazioni marittime possono o devono sostenere il proprio sviluppo economico attraverso la crescita del proprio cluster marittimo, se non altro perché possono esistere solo pochi cluster marittimi leader nel mondo. Varie città portuali hanno investito nello sviluppo industriale pesante, che fornisce loro alcune risorse ma implica anche importanti investimenti che possono limitare lo sviluppo economico alternativo. Allo stesso modo, non tutte le città portuali sono in grado di sviluppare un litorale di successo, perché quest'ultimo è determinato dal modo in cui si riesce a far muovere i visitatori, i residenti con alti guadagni e gli investitori lontano da altri litorali urbani. Solo raramente, come a Bilbao e Brema, le conversioni radicali della destinazione economica di una città portuale hanno avuto un successo assoluto. La ricerca di un mix di policy efficaci è un atto di equilibrio delicato tra lo sfruttamento dei punti di forza esistenti e lo sviluppo di nuove risorse e capacità.

Che cosa rende competitivo un porto?

Affinché un porto sia competitivo, occorre poter contare su quattro elementi essenziali: connettività marittima, operazioni portuali efficaci, hinterland forte e creazione di una *goodwill* locale. I porti in grado di attuare buone pratiche in uno di tali ambiti tendono a funzionare bene anche negli altri, come nel caso di Rotterdam. Il continuo aumento dimensionale delle navi richiede una migliore connettività con l'hinterland, mentre la tendenza alla concentrazione portuale rende la *goodwill* locale un aspetto importante per sostenere le funzioni dei porti vicini alle città. Tuttavia, molto dipende dalle circostanze locali. Alcuni fattori sono esogeni, come la posizione geografica e in una certa misura l'accesso nautico, ma anche questi fattori sono soggetti a modifiche, come ad esempio nel caso della futura navigabilità dei mari artici. Le autorità portuali svolgono un ruolo importante nel migliorare la posizione competitiva dei porti, con il supporto di altri attori, tra cui i governi nazionali, le città e gli operatori di terminal privati. Il nostro studio su Mersin ha evidenziato come gli impressionanti tassi di crescita del porto fossero legati all'arrivo di un operatore di terminal privato. L'area è relativamente ben studiata: i fattori determinanti per la competitività portuale sono noti e identificati, anche se non è sempre chiaro che cosa questo dovrebbe significare in termini di politiche concrete. Il nostro studio indica che in genere le politiche portuali hanno un impatto positivo sul valore aggiunto e sulle prestazioni economiche.

Sinergie tra porti e città

L'interazione tra i porti e le loro città è complicata da una serie di dilemmi politici. Le autorità portuali e le amministrazioni cittadine non hanno necessariamente gli stessi interessi e obiettivi né la stessa percezione delle sfide e delle politiche necessarie. In genere, le autorità portuali si preoccupano della movimentazione delle merci e delle modalità per crescere in questo senso. Le loro priorità in termini di investimenti sono le reti di trasporto, l'efficienza della manodopera portuale, l'utilizzo della superficie dedicata alla movimentazione delle merci e le industrie legate ai porti. Dal punto di vista ambientale, il loro interesse è quello di limitare gli impatti negativi. Al contrario,

un'amministrazione cittadina non è particolarmente interessata ai volumi del porto quanto piuttosto al valore aggiunto che questo genera per la città; non in termini di efficienza della manodopera ma di numero di posti di lavoro che può produrre, preferibilmente posti di lavoro ad alto valore aggiunto. Le città in genere hanno una serie più ampia di sfide da affrontare, tra cui la questione delle abitazioni e dei trasporti urbani, entrambe rilevanti in termini elettorali; pertanto tendono a privilegiare il trasporto urbano dei passeggeri e hanno interesse nella riqualificazione dei litorali urbani in aree abitative. Le politiche ambientali favorite dalle amministrazioni vanno oltre la semplice limitazione degli impatti e sono dirette alla qualità della vita in termini di marketing, da intendersi come vantaggio competitivo della città, come nel caso di Copenaghen, che promuove gli impianti natatori all'interno del porto. Per le città portuali la sfida consiste nel trovare sinergie tra le due prospettive, ad esempio introducendo obiettivi selettivi e intelligenti per la crescita del porto, creando occupazione ad alto valore aggiunto, utilizzando il porto come sito per l'industria verde e sviluppando litorali urbani misti, con spazi per le funzioni portuali.

Aumentare i benefici economici locali attraverso i porti

Possono essere identificati tre principali modelli di politica economica per le città portuali: cluster marittimi, sviluppo industriale e litorali urbani. I cluster di servizi marittimi cercano di attirare servizi ad alto valore aggiunto legati al settore marittimo, come la finanza marittima, la consulenza, i servizi giuridici e di ingegneria. Lo sviluppo industriale legato ai porti è avvenuto tradizionalmente perché molte industrie sono interessate a risiedere in prossimità delle risorse importate e dei mercati di consumo. Infine, lo sviluppo dei litorali è riuscito spesso a capitalizzare il porto e il patrimonio marittimo, trasformando quest'ultimo in una fonte di crescita urbana. Una strategia economica aggiuntiva per le città portuali consiste nella diversificazione, nell'allontanamento da quella che a volte è considerata una dipendenza troppo forte dal settore portuale.

Vari strumenti politici possono essere applicati per sostenere questi orientamenti strategici. Tra questi: i sistemi di incentivazione, formazione e istruzione, le organizzazioni piattaforma e i programmi di trasferimento delle conoscenze, volti ad attrarre imprese ad alto valore aggiunto che potrebbero rendere la città un centro internazionale di servizi marittimi; Singapore è un chiaro esempio di politiche pro-attive in questo senso. Per quanto riguarda lo sviluppo industriale nei siti portuali, sono emerse numerose iniziative che considerano il porto come luogo di ecologia industriale (Rotterdam) e di energie rinnovabili (Bremerhaven). Al fine di creare litorali caratterizzati da un mix produttivo di funzioni che conservasse alcune funzioni portuali sono stati applicati strumenti di pianificazione urbanistica e meccanismi finanziari per la riqualificazione, come nel caso del Port Vell di Barcellona.

<i>Strategie economiche legate ai porti</i>			
Policy option	Related sectors	Instruments	Examples
Maritime clusters	Logistics Maritime services Shipbuilding/repair	Developmental support Fiscal incentives/grants Co-ordination/information Human capital matching	Singapore Hong Kong
Industries	Industrial ecology Renewable energy	Spatial planning Investments	Rotterdam
Waterfronts	Tourism/recreation Food Events industry	Master planning Project implementation Incentives/investments Synergies with port	Barcelona
Diversification	Non-port sectors	Similar instruments	London Liverpool Boston

TABELLA 2 - FONTE: OCSE

I tre modelli principali hanno orientamenti diversi ma nelle maggiori città portuali del mondo vengono spesso perseguiti simultaneamente. Alcune di queste funzioni sono più facili da combinare di altre. I cluster marittimi e i litorali urbani possono rafforzarsi a vicenda, mentre un connubio riuscito tra sviluppo industriale e cluster marittimi non è così facile da raggiungere, a causa della logica fondamentalmente diversa che li interessa. Tuttavia, città portuali come Singapore e Amburgo sono riuscite a combinare i tre elementi, attraverso una scelta giudiziosa delle politiche.

Mitigare gli impatti negativi

Alcuni strumenti politici, tra cui la regolamentazione, gli incentivi basati sul mercato, gli aggiornamenti tecnologici e informatici, sono in grado di mitigare gli impatti negativi dei porti. Molte delle scelte politiche dipendono dalla situazione locale ma gli esempi più convincenti di prestazioni politiche includono un pacchetto coerente di strumenti interconnessi, come quelli utilizzati nel sud della California, nell'ambito del piano d'azione Clean Air per l'aria pulita nei porti della San Pedro Bay. Mitigare gli impatti portuali negativi richiede l'interazione di diversi livelli di intervento, da quello locale in su. Data la natura del settore dei trasporti, alcuni impatti ambientali dello shipping vengono affrontati meglio a livello globale. L'autoregolamentazione dei porti può funzionare ma nella maggior parte dei casi è necessaria una pressione esterna. Alcune politiche delle città portuali implicano benefici congiunti. Ad esempio, la riduzione della congestione stradale legata al porto ha effetti ambientali positivi e il *modal shift* nell'hinterland non solo migliora le prestazioni ambientali ma può anche diminuire il traffico all'interno delle città.

Le politiche pubbliche possono risultare efficaci nell'aumentare le prestazioni delle città portuali. In termini di pacchetti di politiche generali, la nostra ricerca dimostra chiaramente l'efficacia delle politiche portuali, delle politiche dei trasporti e delle politiche che stimolano la cooperazione tra università e imprese: politiche più attive in questi ambiti hanno un influsso positivo sulle prestazioni. In termini di strumenti specifici, i fattori chiave per la competitività portuale sono relativamente noti, sebbene la progettazione e l'attuazione delle politiche si basi, nella maggior parte dei casi, sul buon senso delle autorità portuali piuttosto che su visioni accademiche consolidate. Alcuni strumenti di politica dei trasporti sono risultati efficaci, come ad esempio il Programma

Clean Truck e le strategie per i gate dei terminal, applicati sia a Los Angeles che a Long Beach. Diversi porti hanno iniziato a monitorare l'impatto ambientale, la cui riduzione a volte può essere collegata alle politiche. Tuttavia, l'impatto di strumenti politici specifici in molte aree resta da chiarire. Il *Port-Cities Programme* dell'OCSE ha contribuito ad una conoscenza più sistematica delle politiche delle città portuali ma come sempre sarebbe necessario uno studio più approfondito.

CAPITOLO III

INTERSCAMBIO MARITTIMO, NUMEROSITÀ DELLE IMPRESE E INDICATORI DI COMPETITIVITÀ: ANALISI DELLE STATISTICHE

1. Premessa

L'obiettivo di questo capitolo del rapporto è quello di analizzare le relazioni commerciali via mare tra il nostro Paese ed il resto del mondo. Tra le diverse modalità di trasporto disponibili, infatti, quella marittima è una delle più rilevanti con un peso sul totale nazionale pari al 30,7% per un totale di oltre 170 miliardi di euro. Si punta, nello specifico, ad approfondire molteplici aspetti quali l'ampiezza degli scambi (in termini di valore della merce) per singole aree geografiche, la dinamica degli stessi e la loro composizione da un punto di vista qualitativo. Il tutto per definire i principali partner commerciali dell'Italia per il trasporto marittimo e le principali categorie merceologiche interessate.

Uno specifico focus è stato, poi, dedicato ai soli flussi di export (a livello di macro aree e regioni italiane) per meglio indagare sull'importanza che il trasporto marittimo ha per l'internazionalizzazione dei singoli territori. Attraverso una mappatura grafica è, infatti, possibile notare come in alcuni casi tale modalità rappresenta un canale di primo rilievo per l'uscita delle merci dalla regione.

Tali analisi, di natura statistica, hanno come riferimento la banca dati Coeweb dell'Istat, in relazione al terzo trimestre del 2013.

Per meglio avere contezza della presenza e della significatività delle imprese nel territorio nonché della dinamica progettuale che esso esprime sono stati, inoltre, svolti due approfondimenti. Il primo riguarda la numerosità e la distribuzione delle imprese del trasporto marittimo; mentre il secondo, partendo dall'analisi di otto parametri differenti indirizzati tanto al comparto marittimo quanto al più ampio settore dei trasporti, analizza la competitività logistica dei territori italiani. In particolare, essa mira ad evidenziare la presenza di infrastrutture e di imprese al servizio della logistica, nonché di progettualità relativa a porti ed interporti.

2. Il commercio marittimo italiano nel contesto internazionale

Il commercio marittimo dell'Italia verso il resto del mondo, in termini di interscambio, ammonta per i primi 9 mesi del 2013 a circa 172 miliardi di euro. I dati dell'ultimo decennio mostrano come, dopo la flessione legata alla crisi del 2009, per il 2013 si registra una nuova diminuzione del commercio via mare ma nonostante un calo di 4,9 punti percentuali rispetto all'analogo periodo del 2012, esso fa comunque registrare una crescita del 53,8% rispetto ai valori di dieci anni fa.

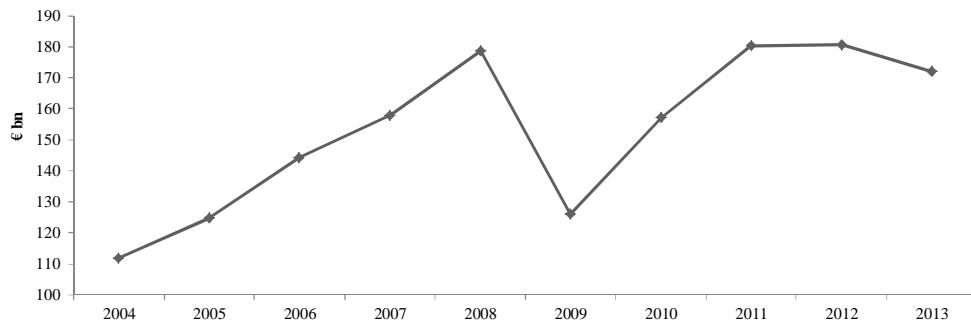
L'interscambio marittimo dell'Italia (gen-set 2004/gen-set 2013)

GRAFICO 1 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Nell'ambito degli scambi nazionali complessivi, il trasporto marittimo ricopre un ruolo di primaria importanza e ciò è evidente se si osservano i flussi commerciali che l'Italia ha in considerazione delle diverse modalità di trasporto. Il mare, infatti, è insieme alla strada una delle principali voci con il 30,7% del totale.

Va, comunque, specificato che il dato nazionale rispecchia solo in parte la situazione dei singoli territori. Se, infatti, si considera il solo Mezzogiorno, il peso del trasporto via mare sul totale dei traffici sale al 63%, a fronte di un peso del 20,9% per quello su strada.

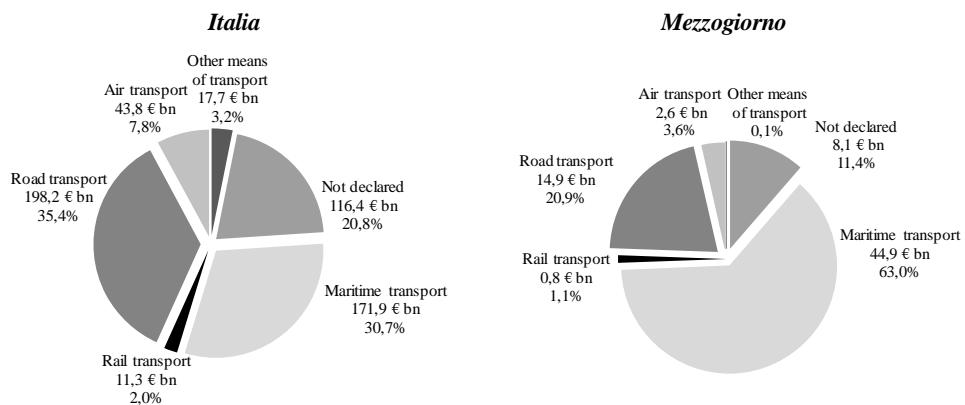
Il commercio estero per modalità di trasporto – III trim. 2013

GRAFICO 2 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Passando all'analisi di quelle che sono le principali Aree di origine/destinazione dei traffici in esame, il continente asiatico è quello che pesa maggiormente (complessivamente il 39,1%); seguono Europa ed America con, rispettivamente, il 20,9% e il 19,8% e, quindi, l'Africa (16,9%) e l'Oceania (3,2%).

Dai dati si osserva, inoltre, come tra il 2010 ed il 2013 i rapporti via mare tra l'Italia e la maggior parte delle aree di riferimento si sono, seppur in misura lieve, intensificati a scapito di quelli con i paesi asiatici la cui quota ha perso 3,6 p.p.

L'aumento principale ha coinvolto i paesi americani, il cui interscambio da e per l'Italia è passato da un peso sul totale Italia-mondo del 17,7% del 2010 ad uno del 19,8% del 2013.

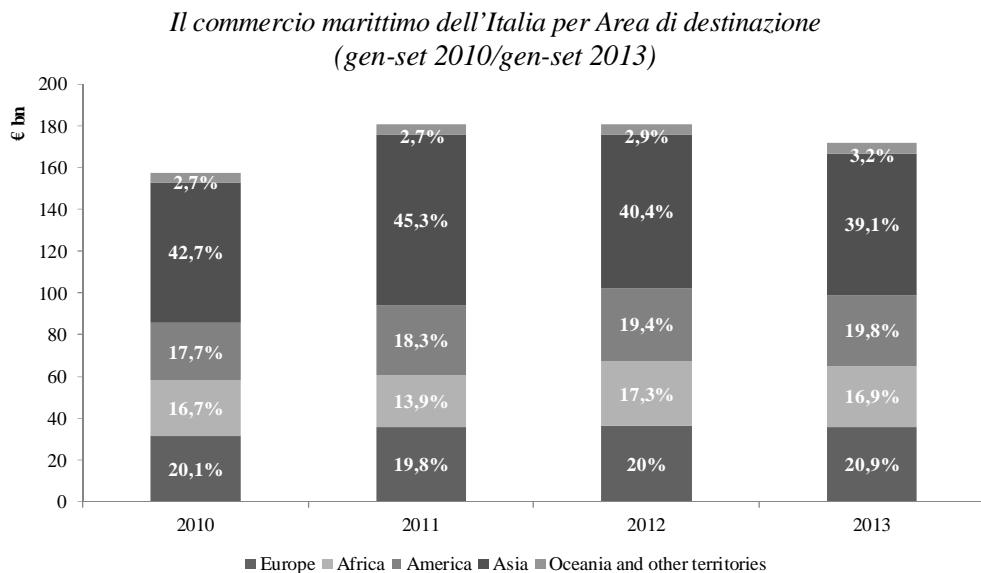


GRAFICO 3 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Scomponendo ulteriormente il dato al 2013, si osserva come il primato dei paesi asiatici sia dovuto principalmente alle importazioni dall'Asia orientale e dal Medio Oriente; mentre la quota dei paesi europei sia per lo più relativa a quelli non UE.

Si osserva, inoltre, come, fatta eccezione per l'America settentrionale e centro-meridionale e per l'Oceania, prevalgono i flussi in entrata nel nostro Paese.

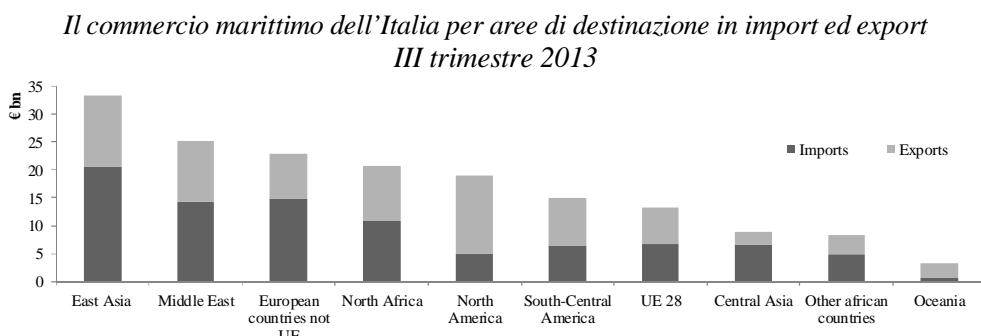


GRAFICO 4 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Nell'ambito delle aree considerate, la Cina, gli Stati Uniti e la Russia sono i tre principali Paesi partner dell'Italia per lo scambio di merce via mare.

Il traffico con la Cina, in particolare, supera i 18 miliardi di euro ed è ascrivibile per il 73,5% a nostre importazioni. Situazione inversa si nota, in merito al rapporto con gli Stati Uniti che, con un traffico complessivo di oltre 16,5 miliardi di euro, sono per lo più destinatari di flussi commerciali di provenienza italiana (circa il 74% del totale).

Il commercio marittimo dell'Italia: i primi 10 partner mondiali – III trim. 2013

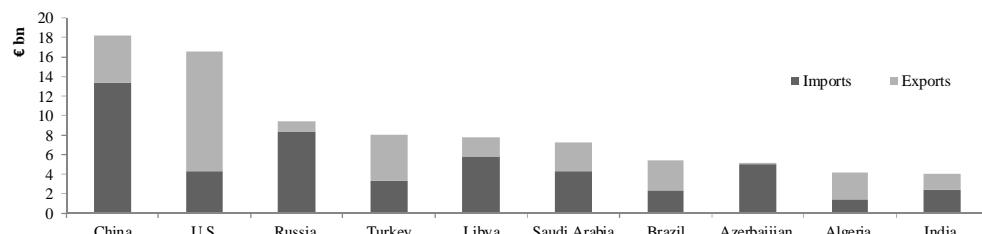


GRAFICO 5 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

La graduatoria dei principali partner cambia se si considerano separatamente i flussi di import e di export.

Nel primo caso, in particolare, si osserva come, dopo la conferma della Cina al primo posto con un volume quantificabile in circa 13,4 miliardi di euro, vi sono Russia e Libia dai quali l'Italia importa merce per, rispettivamente, 8,4 e 5,8 miliardi di euro. Si nota, inoltre, come tra le prime 10 posizioni non compare più l'Algeria (che occupa ora il 16° posto), mentre vi rientra il Kazakistan che esporta merce (di natura per lo più energetica) verso l'Italia per un volume pari a 2,8 miliardi di euro.

L'import marittimo dell'Italia: i primi 10 partner mondiali – III trim. 2013

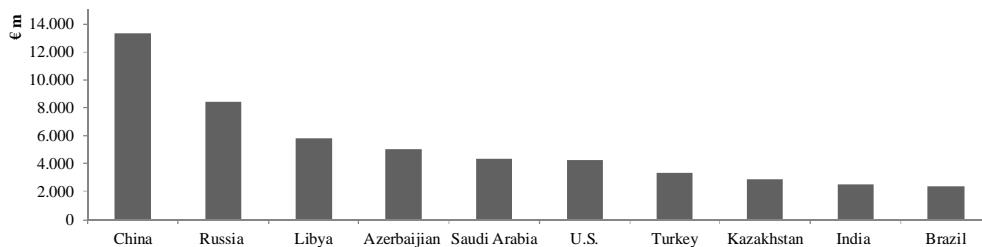


GRAFICO 6 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Per quanto riguarda i soli flussi di export, invece, nelle prime tre posizioni si ritrovano Stati Uniti, Cina e Turchia, destinatarie di merce di provenienza italiana per un volume complessivo pari a quasi 21,8 miliardi di euro. Nella configurazione complessiva, inoltre, non figurano più India, Russia e Azerbaigan (che occupano, ora la 15°, la 23° e la 70° posizione), sostituiti da Emirati Arabi Uniti, Tunisia e Australia.

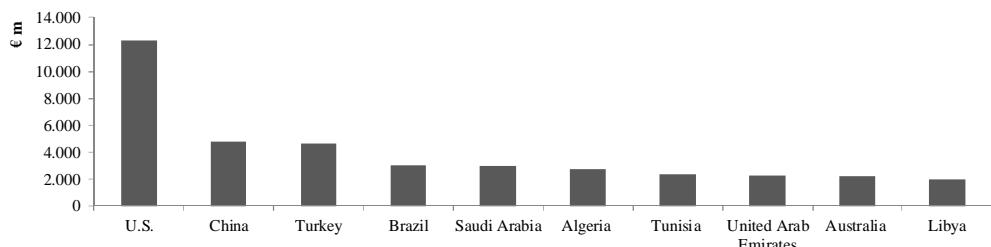
L'export marittimo dell'Italia: i primi 10 partner mondiali – III trim. 2013

GRAFICO 7 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Passando all'analisi della sola Europa, sono Russia e Turchia i paesi con il maggior interscambio con un flusso commerciale quantificabile in circa 9,4 miliardi di euro per il primo e in 8 miliardi di euro per il secondo. Si nota, inoltre, come mentre i rapporti con la Turchia sono abbastanza equilibrati in termini di flussi in entrata e in uscita (il 41,7% del totale è import italiano contro il 58,3% dell'export), quelli con la Russia si caratterizzano per la predominante presenza (circa il 90%) dei flussi in entrata nel nostro Paese.

Se, inoltre, si riduce il campo di analisi ai soli Paesi dell'UE 28, si osserva come le tre principali controparti dei traffici marittimi italiani sono Spagna, Francia e Regno Unito con un volume d'affari complessivo di oltre 7 miliardi di euro. Di tale importo, circa il 45% (3,1 miliardi) è relativa alle relazioni commerciali con la Spagna.

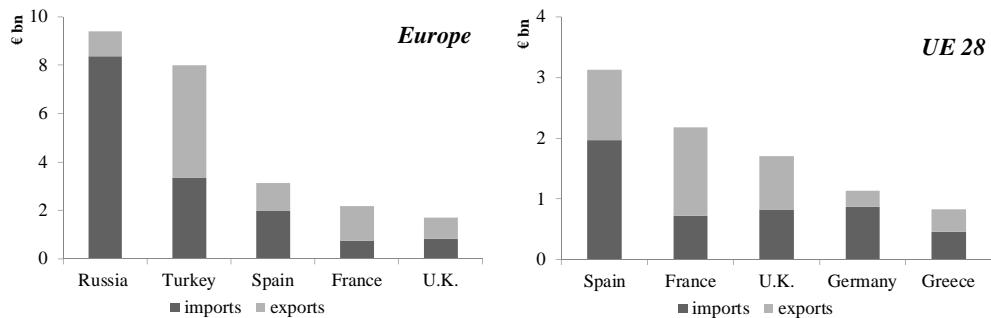
Il commercio marittimo dell'Italia: i primi 5 partner europei – III trim. 2013

GRAFICO 8 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Anche in questo caso sono state approfondite le relazioni in termini di solo import e solo export.

I primi 3 partner europei dell'Italia in riferimento ai flussi in entrata sono gli stessi visti per l'interscambio complessivo; a seguire, al posto di Francia e Regno Unito vi sono Ucraina e Germania. Per l'export, invece, seppur con pesi differenti, i partner sono gli stessi visti per i flussi complessivi.

In riferimento all'import dai soli Paesi dell'UE 28, invece, alle prime 4 posizioni si ritrovano gli stessi Paesi visti per l'interscambio totale e, a seguire, la Bulgaria prende il

posto della Grecia. Per i flussi in uscita dal nostro Paese, invece, accanto a Francia, Spagna e Regno Unito, figurano la Slovenia e Malta.

L'import e l'export marittimo dell'Italia: i primi 5 partner europei – III trim. 2013

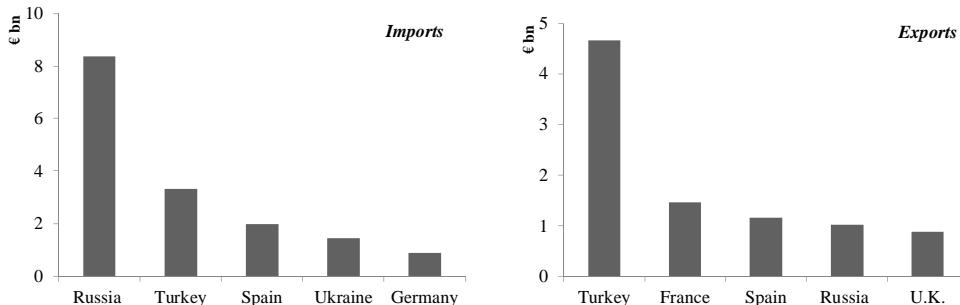


GRAFICO 9 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

L'import e l'export marittimo dell'Italia: i primi 5 partner dell'UE28 – III trim. 2013

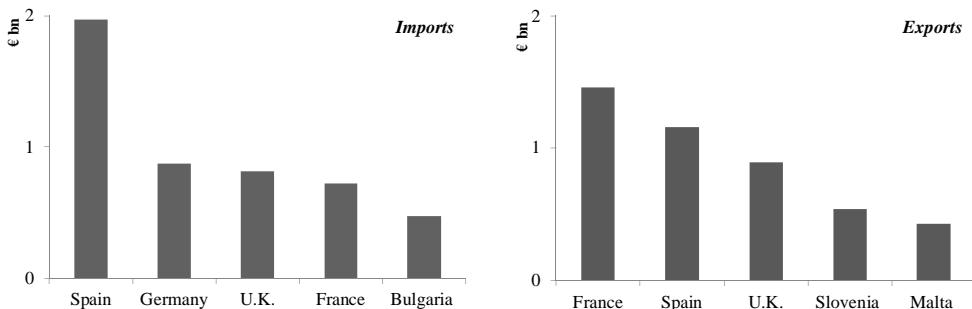


GRAFICO 10 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

I cinque principali partner dell'Italia nell'ambito dell'UE 28 (Spagna, Francia, Regno Unito, Germania e Grecia) rappresentano quasi il 70% dell'interscambio via mare complessivo del nostro Paese verso tale aerea. I flussi di questi 5 Paesi sono in calo rispetto ai valori del 2010 (-6,4%), ma pressoché stabili rispetto a quanto registrato nei primi nove mesi del 2012; ciononostante, la quota di traffico ad essi ascrivibile è aumentata di 3,6 p.p.

Il paese che ha maggiormente consolidato il suo interscambio marittimo con l'Italia è il Regno Unito passando da un peso del 10% del 2010 ad uno del 12,9% del 2013; incrementi minori si riscontrano per Germania e Grecia, mentre hanno perso quota gli scambi con Francia e Spagna.

*Il commercio marittimo dell'Italia con i primi 5 Paesi Partner dell'UE 28
(gen-set 2010/gen-set 2013)*

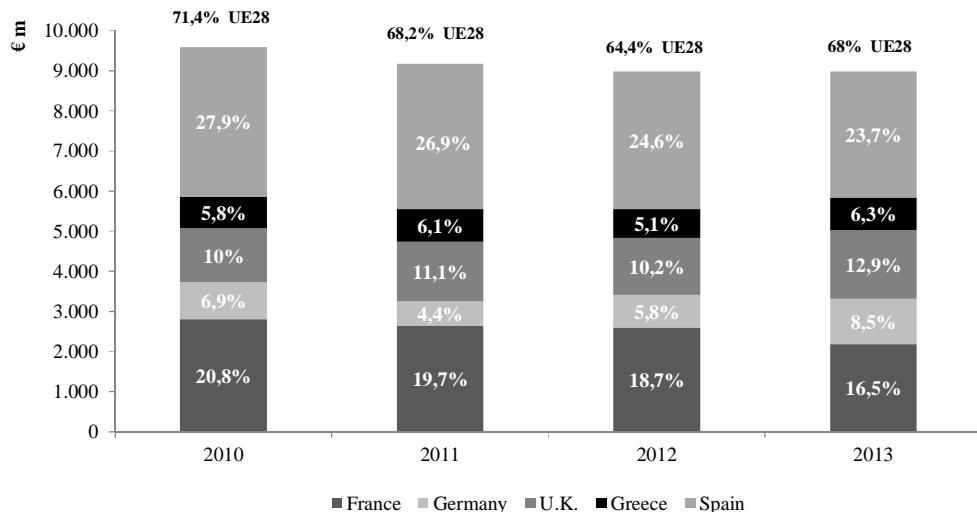


GRAFICO 11 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Sempre in riferimento all'area dell'UE 28, infine, si nota come, a differenza di quanto visto per il contesto mondiale, la modalità marittima influisce sul totale dei traffici solo per il 4,3%; percentuale corrispondente ad un volume commerciale di 13,2 miliardi di euro ascrivibili per il 51,6% a flussi in ingresso nel nostro Paese e per la restante quota a flussi in uscita. Pur considerando che circa il 40% dei traffici totali che interessano l'area in esame non riporta la modalità di trasporto utilizzata, anche in tal caso la maggior parte delle merci viaggia su strada con un peso del 50,9% sul totale.

Se si analizzano i soli primi 5 Paesi partner, invece, il peso del trasporto marittimo sale al 5% corrispondente a 9 miliardi di euro su un totale di circa 181 miliardi.

Il commercio estero dell'Italia per modalità di trasporto nell'UE 28 – III trim. 2013

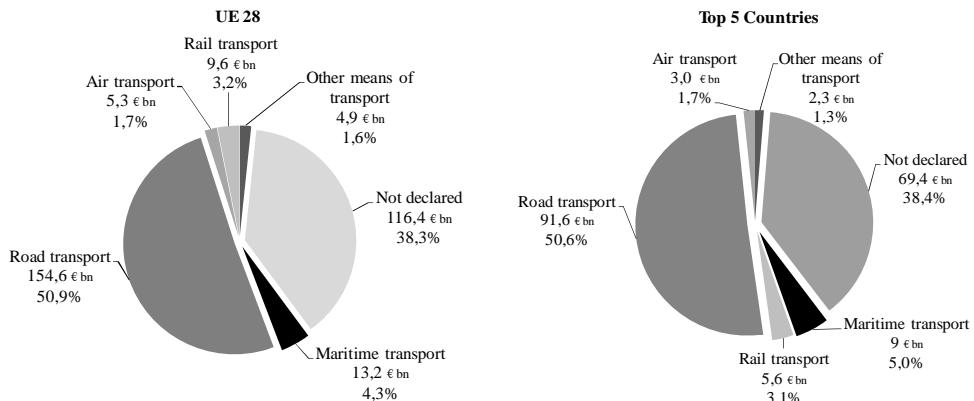


GRAFICO 12 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

3. Analisi dell'interscambio per settori merceologici

In riferimento all'aspetto qualitativo delle merci trasportate via mare da e per l'Italia, si osserva come le prime 5 categorie merceologiche pesano per oltre il 65% sul valore complessivo e riguardano, in primis, macchine ed apparecchi meccanici. Lo scambio di tali beni coinvolge, in particolare, i paesi del Medio Oriente, dell'America settentrionale e dell'Africa settentrionale e riguarda per lo più flussi in uscita dal nostro territorio.

Seguono le categorie dei carboni fossili, petrolio e gas naturale, del coke e prodotti petroliferi raffinati, dei metalli e manufatti in metallo e, infine, dei prodotti chimici e le fibre sintetiche. Si nota, inoltre, come tra queste è rilevante la presenza dei prodotti petroliferi che, da soli, pesano per quasi il 30% del totale.

*L'interscambio marittimo dell'Italia verso il resto del mondo:
i principali capitoli merceologici – III trim. 2013*

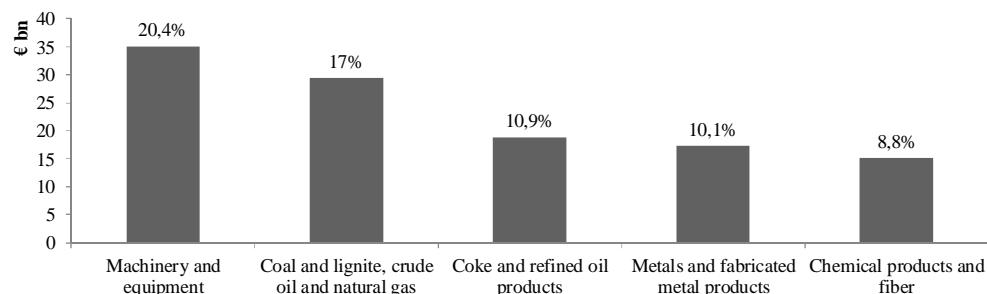


GRAFICO 13 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Scendendo nel dettaglio è possibile notare come ogni singola area geografica del mondo sia il punto di riferimento per determinate categorie merceologiche.

Considerando l'area europea (sia nel suo insieme sia come UE 28), è la categoria dei prodotti petroliferi raffinati e del coke ad avere il maggior peso sull'interscambio complessivo; seguono quelle dei mezzi di trasporto e dei metalli e manufatti in metallo.

*L'interscambio marittimo dell'Italia verso l'Europa:
i principali capitoli merceologici – III trim. 2013*

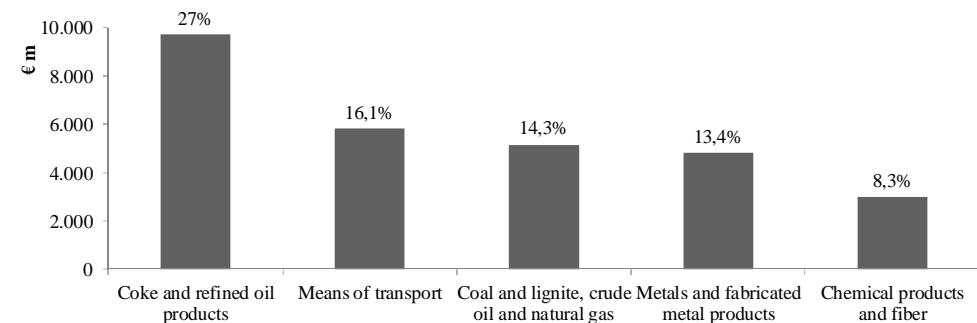


GRAFICO 14 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Nel dettaglio dell'UE 28 si osserva come i prodotti petroliferi raffinati assorbono oltre un terzo dei traffici totali, seguiti dai mezzi di trasporto (25,4%) e dai metalli (12,9%).

*L'interscambio marittimo dell'Italia verso i Paesi dell'UE 28:
i principali capitoli merceologici – III trim. 2013*

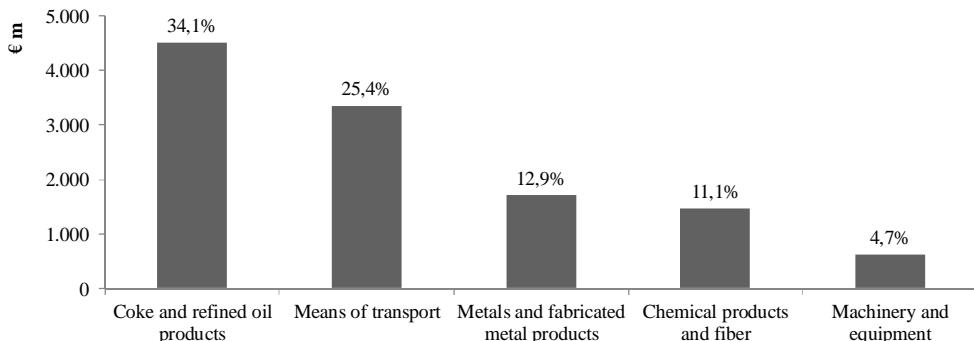


GRAFICO 15 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Per i rapporti con il Medio Oriente, invece, emerge come circa il 60% del valore complessivo della merce scambiata sia attribuibile a tre sole categorie, ossia i prodotti dell'industria tessile (per lo più importati), quelli chimici (anch'essi maggiormente in entrata) ed i macchinari. Un'analogia concentrazione si ha con i Paesi europei non UE: i nostri rapporti con essi sono basati per circa il 60% sullo scambio di prodotti petroliferi (raffinati e non) e di metalli.

Una maggior intensità si registra, invece, per i paesi dell'Africa settentrionale e per il Medio Oriente. Nel primo caso, in particolare, le prime 3 categorie merceologiche interessate (prodotti petroliferi raffinati e non e macchinari) raggiungono il 65% del commercio complessivo in essere con l'Italia. Nel secondo caso, invece, quasi il 70% del totale è legato a due sole categorie, ossia quella dei macchinari (quasi esclusivamente esportati) e quella del carbone e del petrolio greggio (quasi esclusivamente importati).

4. Le regioni italiane: l'importanza del trasporto via mare per l'export

Il trasporto via mare, come già in precedenza visto, ha un ruolo di primaria importanza per il nostro commercio con il resto del Mondo. Esso, infatti, assorbe il 30,7% del valore degli scambi complessivi e l'export influenza su di essi nel 47% dei casi. Concentrando l'analisi sui soli flussi in uscita è possibile notare come, anche in relazione ai singoli contesti geografici di riferimento, le esportazioni delle diverse aree italiane puntano in modo differente sul trasporto marittimo.

Con un dato medio nazionale del 27,7%, nel Mezzogiorno si raggiunge il valore del 53,4% dovuto per lo più alle performance commerciali delle due isole che, considerate separatamente, raggiungono la quota massima dell'85,7%.

Si nota, inoltre, come, a differenza di quanto registrato nel resto del territorio, dove prevale il trasporto su strada, per il Mezzogiorno (e soprattutto per le due isole) il mare è il canale maggiormente scelto per veicolare i flussi di merce in uscita.

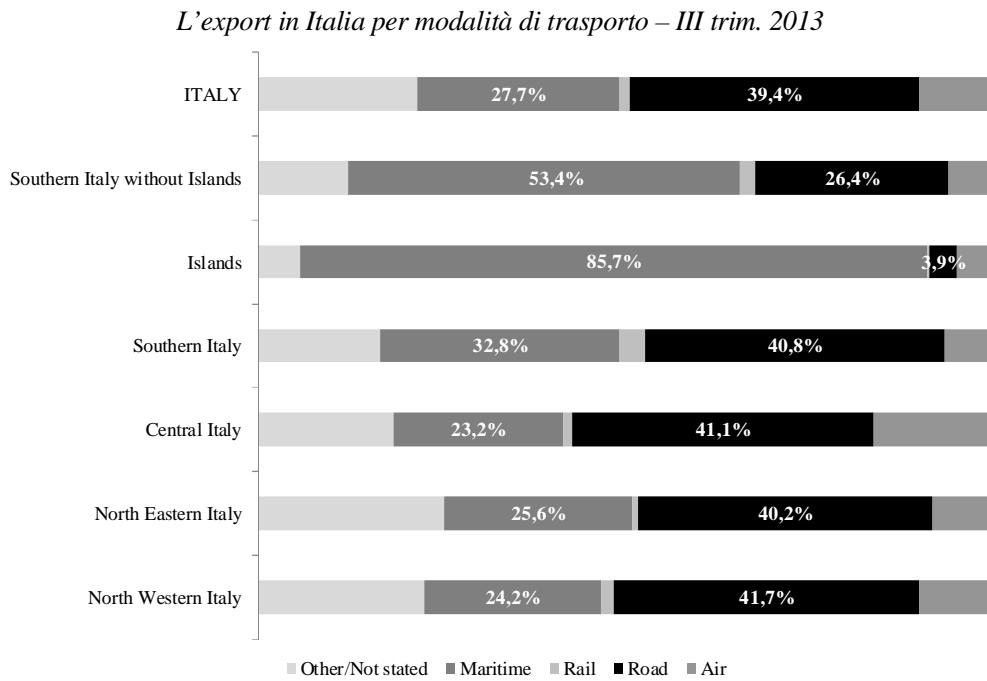


GRAFICO 16 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

Tale scenario riflette quanto registrato per le singole regioni. Primeggiano i dati di Sardegna e Sicilia con un peso dell'export marittimo sul totale dei flussi in uscita pari, rispettivamente, al 93,9% ed all'81,6%.

Seguono, Liguria e Campania – sedi di alcuni dei principali porti nazionali – e, quindi, con un peso tra il 20% ed il 40%, la maggior parte del restante territorio nazionale.

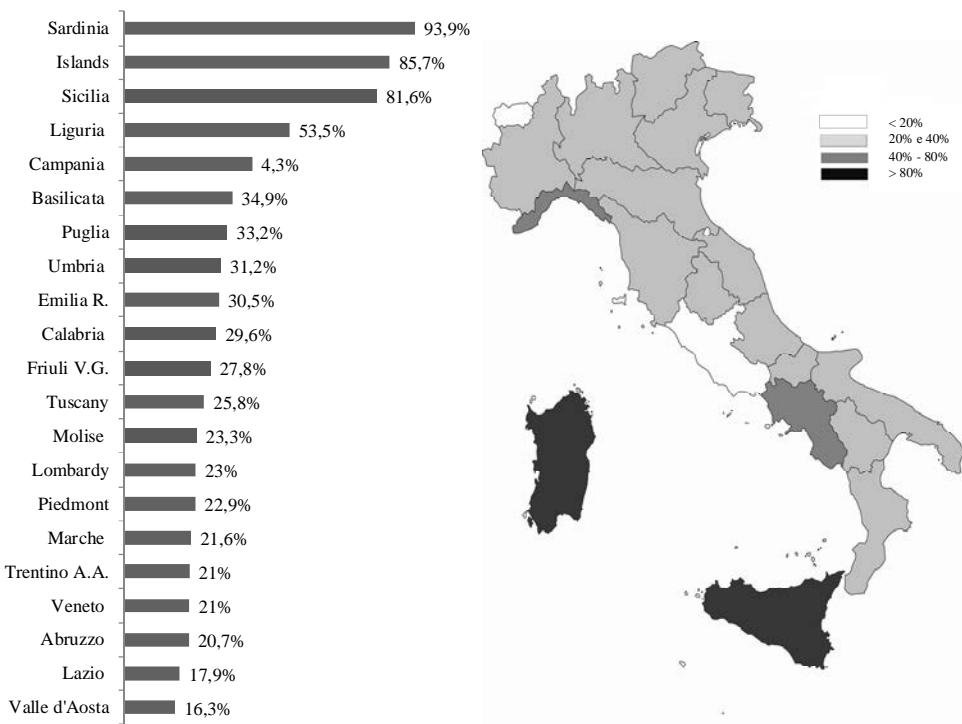
L'export marittimo nelle regioni italiane: il peso % sul totale - III trim. 2013

GRAFICO 17 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati ISTAT Coeweb, 2014

5. La numerosità delle imprese del settore marittimo italiano

A fine 2013, le imprese italiane del trasporto marittimo¹ sono oltre 2 mila; rispetto ai dati del 2012, il loro numero è pressoché stabile, mentre si registra una crescita del 6,7% rispetto ai valori di 5 anni fa (2009).

La loro distribuzione geografica vede una particolare concentrazione nelle regioni del Nord Est (50,4% del totale), seguite da quelle del Mezzogiorno (28,9%), del Nord Ovest (14%) e, infine, del Centro (6,7%). Si nota, inoltre, come per oltre la metà si tratta di imprese individuali e per circa il 31% di Società di capitale.

¹ Movimprese 2014. È stato considerato il codice H 50 “trasporto marittimo e per vie d’acqua” della classificazione ATECO 2007. Dal database di Unioncamere, in particolare, sono stati estratti i dati relativi alle imprese attive con sede nelle singole regioni d’Italia.

Le imprese italiane del trasporto marittimo: distribuzione per macro area e composizione per forma societaria. Anno 2013

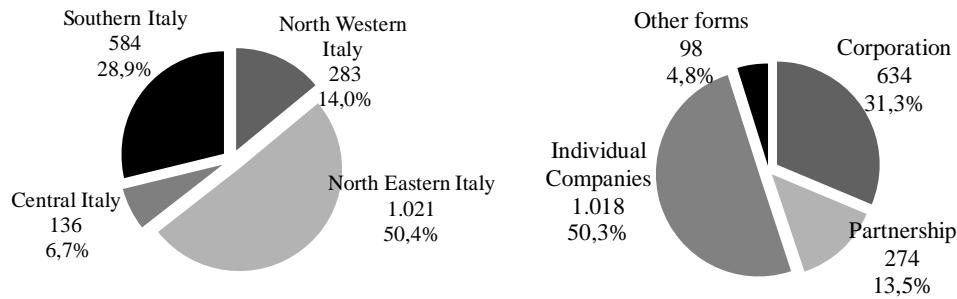


GRAFICO 18 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Unioncamere, 2014

In termini di singole regioni, prevalere il dato del Veneto sul cui territorio si registra la presenza di 940 imprese attive nel settore del trasporto marittimo (il 46,4% del totale Italia), seguito dalla Campania (232 imprese pari all'11,5%) e da Sicilia (6,7%) e Sardegna (6,4%).

Le imprese italiane del trasporto marittimo: la distribuzione regionale. Anno 2013

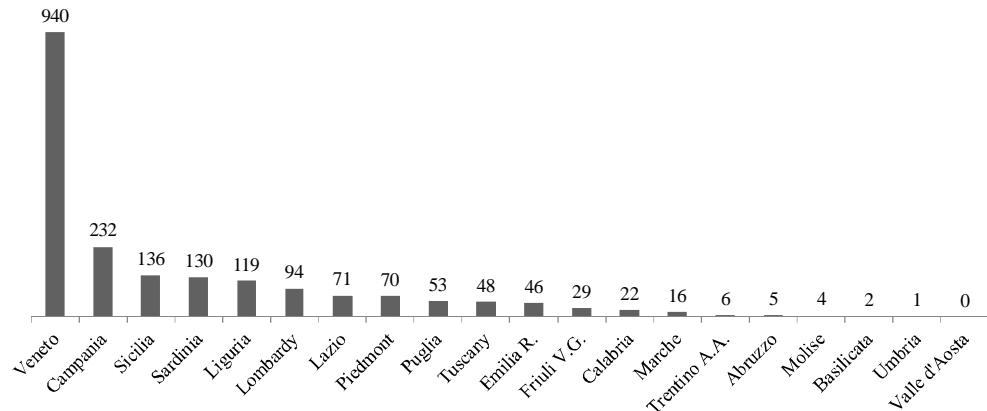


GRAFICO 19 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Unioncamere, 2014

6. L'indice di competitività logistica di SRM

A corredo dell'analisi dei traffici marittimi del nostro Paese, è utile riproporre un'elaborazione di SRM sulla competitività logistica delle singole regioni italiane².

L'analisi, in particolare, è stata aggiornata ed arricchita di un nuovo parametro relativo al fatturato delle principali aziende del settore e mira ad evidenziare la presenza di infrastrutture e di imprese al servizio della logistica, nonché di progettualità relativa a porti ed interporti.

Considerati nel loro insieme questi parametri possono costituire una traccia valida per offrire una mappatura della dotazione logistica territoriale.

Gli indicatori considerati ed esposti nella tabella che segue sono otto:

1. presenza di *interporti* con una movimentazione superiore a 30 mila UTI (Unità di Trasporto Intermodale, ossia container, casse mobili e semirimorchi);
2. presenza di almeno tre *centri intermodali*;
3. presenza di *porti* con una movimentazione superiore a 200 mila TEU;
4. presenza di *aeroporti* dediti al trasporto cargo;
5. presenza di un numero di *imprese logistiche* superiore a 10 mila³;
6. presenza di opere previste dalla *Legge Obiettivo* in tema di *interporti*⁴;
7. presenza di opere previste dalla *Legge Obiettivo* in tema di *porti*;
8. presenza di un *fatturato* complessivo delle principali *imprese logistiche* superiore ai 2 miliardi di euro⁵.

² Si veda SRM (2013), *Logistica e sviluppo economico. Scenari economici, analisi delle infrastrutture e prospettive di crescita*, Giannini Editore, Napoli.

³ Dati Movimprese, 2014. Sono stati considerati i seguenti codici: H 49 – trasporto terrestre e trasporto mediante condotte; H 50 – trasporto marittimo e per vie d'acqua; H 51 – trasporto aereo; H 52 – magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti; H 53 – servizi postali ed attività di corriere.

⁴ Dati dell'8° monitoraggio sull'attuazione della Legge Obiettivo della Camera dei Deputati, al 31 ottobre 2013.

⁵ Dati AIDA Bureau Van Dijk, 2014. Sono state considerate le imprese con un fatturato al 2012 superiore ai 10 milioni di euro e afferenti ai seguenti codici merceologici: 492 – Trasporto ferroviario di merci; 494 – Trasporto di merci su strada e servizi di trasloco; 502 – Trasporto marittimo e costiero di merci; 504 – Trasporto di merci per vie d'acqua interne; 512 – Trasporto aereo di merci e trasporto spaziale; 52 – Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti; 532 – Altre attività postali e di corriere.

La dotazione logistica territoriale

	Presence of INTERPORTS handling more than 3k intermodal freight containers	Presence of INTERMODAL CENTERS (>3)	Presence of PORTS handling more than 200k TEUs	Presence of cargo AIRPORTS	Presence of LOGISTICS COMPANIES (> 10k)	Presence of works provided for by the LEGGE OBIETTIVO on INTERPORTS	Presence of works provided for by the LEGGE OBIETTIVO on PORTS	TURNOVER of main logistics enterprises > 2 bn €
Piedmont	X				X	X		X
Valle d'Aosta								
Liguria			X				X	
Lombardy		X		X	X	X		X
Trentino A.A.	X							
Veneto	X	X	X		X		X	X
Friuli V.G.			X				X	
Emilia-Romagna	X		X		X		X	X
Tuscany			X			X	X	X
Umbria						X		
Marche						X	X	
Lazio				X	X	X	X	X
Abruzzo							X	
Molise						X		
Campania	X		X		X	X	X	X
Apulia		X	X			X	X	
Basilicata								
Calabria			X			X		
Sicilia						X		
Sardinia			X				X	

TABELLA 1 - FONTE: Elaborazioni SRM su fonti varie, 2014

Si osserva come la presenza o meno di tali indicatori delinea situazioni significativamente diverse tra i vari territori italiani graduandoli su una scala che, partendo dalla mancanza di tutti i parametri individuati (è il caso di Basilicata e Valle d'Aosta) arriva a far registrare la presenza di 6 parametri su 8.

Per meglio riassumere tale scenario e, quindi, al fine di sintetizzare quanto espresso nella tabella, la presenza o meno dei diversi indicatori è stata rappresentata attraverso una cartina nella quale ad ogni colore corrisponde un determinato numero di parametri esprimenti la dotazione logistica del territorio.

La dotazione logistica territoriale

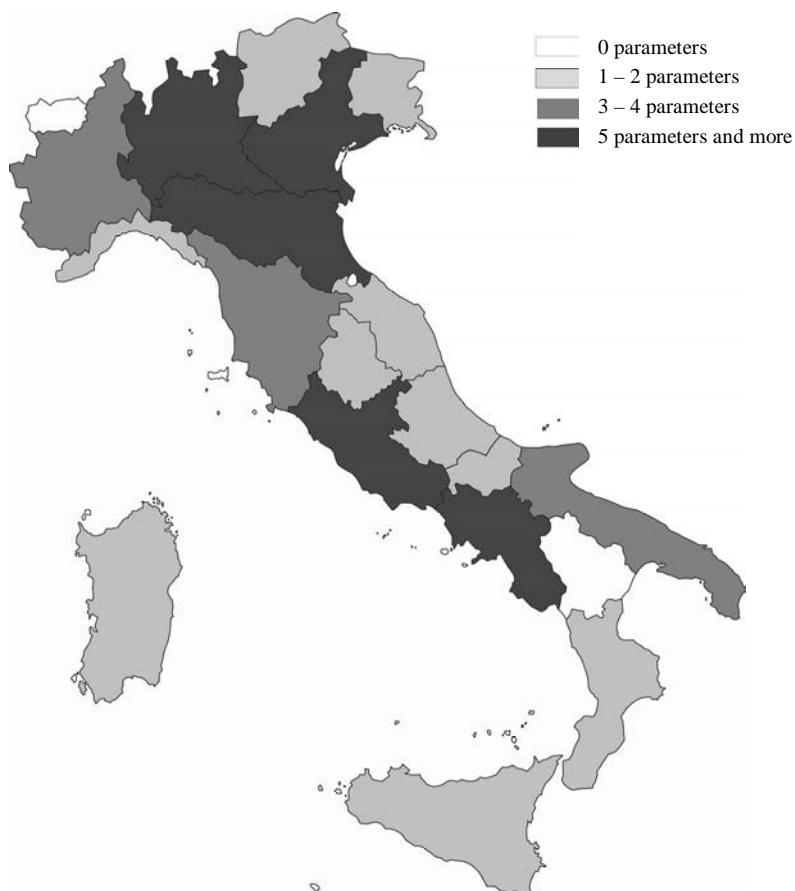


FIGURA 2 - FONTE: elaborazione SRM, 2014

In riferimento al parametro relativo al fatturato delle principali imprese presenti sul territorio, si è visto come per sette regioni esso superi i 2 miliardi di euro, configurandosi, quindi, come un ulteriore indicatore dell'importanza della logistica per l'area.

Per 4 aree (Lazio, Emilia, Lombardia e Veneto), inoltre, va ben oltre i 2 miliardi di euro e, per esaustività dell'analisi, si riporta, nella figura che segue, un quadro complessivo della relativa situazione in essere.

Il fatturato delle principali imprese logistiche regionali

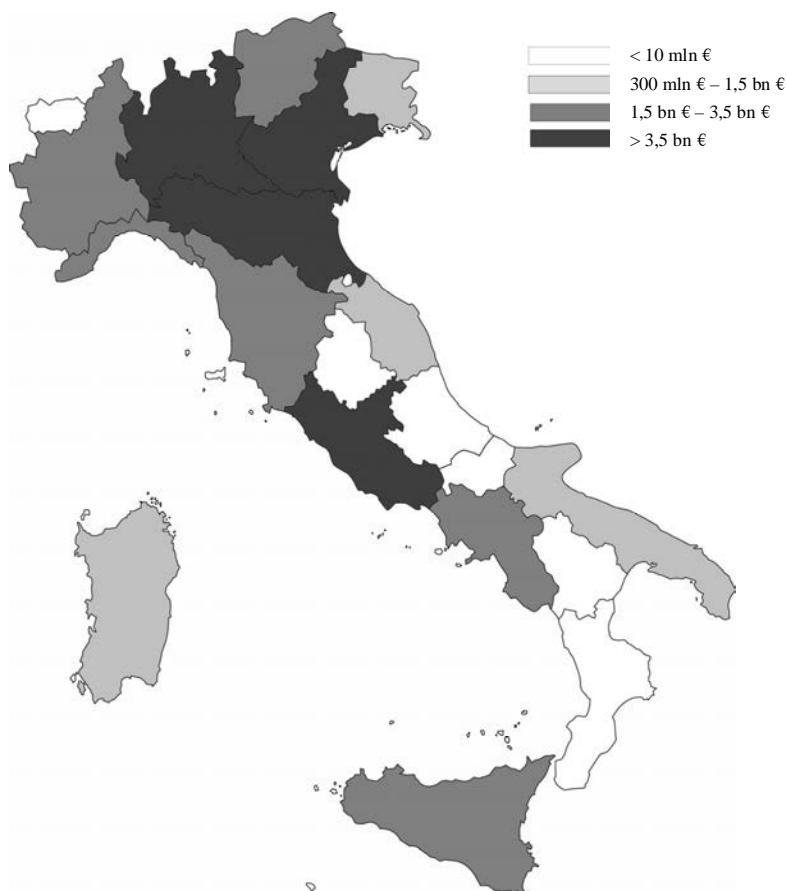


FIGURA 3 - FONTE: elaborazione SRM su dati AIDA Bureau Van Dijk, 2014

7. Conclusioni

Dall'analisi effettuata emerge tutta l'importanza che il trasporto marittimo riveste per l'economia italiana. Si tratta, infatti, non sono di una delle principali modalità di trasporto utilizzate per l'ingresso e l'uscita delle merci dal nostro territorio, ma anche di un comparto in crescita rispetto al passato.

Cina e Stati Uniti sono i due partner più rilevanti con un interscambio complessivo quantificabile in quasi 35 miliardi di euro. Con il primo, in particolare, l'Italia ha in essere per lo più rapporti d'importazione legati a macchine ed apparecchi meccanici e a prodotti derivanti dall'industria tessile e dell'abbigliamento. Nei confronti degli Stati Uniti, invece, l'Italia si configura principalmente come paese esportatore di macchine ed apparecchi meccanici, prodotti alimentari e mezzi di trasporto. Restrингendo il campo

d'osservazione all'area europea (UE 28) si vede, invece, come i principali rapporti commerciali sono con Spagna e Francia e, in entrambi i casi, riguardano per lo più il coke ed i prodotti petroliferi raffinati ed i mezzi di trasporto.

Il dato sull'interscambio è, comunque, solo uno dei possibili parametri da considerare per valutare l'impatto del settore marittimo sull'economia nazionale. Non va, infatti, tralasciato che lo stesso conta oltre 2 mila imprese e che le principali aziende del comparto (un panel di circa 1.000 unità) fanno registrare un fatturato complessivo che sfiora i 50 miliardi di euro.

Se si osservano simultaneamente le cartine elaborate in riferimento al peso dell'export marittimo, al fatturato e alla dotazione logistica dei territori si osserva, inoltre, come il settore, pur se sotto ottiche differenti, sia di particolare importanza per molte aree.

In particolare, se per le due isole è centrale per la movimentazioni delle merci, per altre aree (quali Emilia, Lazio, Lombardia e Veneto) esso è rilevante sia per gli introiti commerciali delle imprese lì dislocate sia come elemento caratterizzante nell'ambito del più generale armamento logistico del territorio.

Anche da un punto di vista programmatico il settore marittimo risalta con la presenza di numerose Infrastrutture Strategiche della Legge Obiettivo. In particolare, gli interventi ad esso destinati (relativi, cioè, a porti ed interporti) vedono un costo di quasi 7,4 miliardi di euro e interessano quasi tutte le regioni d'Italia.

Le politiche comunitarie, dal canto loro, concentrano parte delle risorse sul settore marittimo e la nuova Agenda 2014-2020 prevede un nuovo piano d'investimenti - il *Connecting Europe Facility* - indirizzato appositamente allo sviluppo di infrastrutture, tanto nel comparto dei trasporti quanto in quello dell'energia e delle telecomunicazione. Secondo le ultime indicazioni disponibili, il budget messo a disposizione dal CEF per le infrastrutture di trasporto è pari a 26 miliardi di euro e ciò triplica i finanziamenti attualmente disponibili per le reti TEN-T.

È bene specificare che la nuova politica infrastrutturale, oltre ad aumentare i finanziamenti, li riorienta verso una rete centrale ben definita che costituirà l'asse portante dei trasporti nel mercato unico europeo e permetterà di eliminare le strozzature, ammodernare l'infrastruttura e snellire le operazioni transfrontaliere di trasporto per passeggeri e imprese in tutta l'UE. Nel dettaglio dei singoli progetti portuali relativi all'Italia, si osserva, infine, come essi riguardino per lo più le interconnessioni con i porti e lo sviluppo delle piattaforme multimodali dei quattro corridoi che interessano il nostro Paese (Baltico-Adriatico, Mediterraneo, Scandinavia-Mediterraneo e Reno-Alpi).

CAPITOLO IV

CASE STUDY INTERNAZIONALI: SCENARI E ASSETTI FUTURI DELLA LOGISTICA

1. Premessa

Questo capitolo, in linea con le strategie di SRM che da sempre ascolta il territorio e gli operatori per interpretare i fenomeni oggetto delle proprie analisi, vuole focalizzare l'attenzione su alcune realtà di livello internazionale legate, pur se in modo diverso, al settore del trasporto marittimo. La prima edizione del Rapporto sulla *Maritime Economy* propone, infatti, quattro *case study* rivolti a soggetti che, a vario titolo, sono interessati allo sviluppo del settore nel territorio meridionale o che ne possono rappresentare un *competitor* da imitare nei modelli e nelle caratteristiche.

I *case study*, in particolare, sono focalizzati, da un lato, a definire le strategie dei grandi operatori – tanto che si tratti di imprese quanto di infrastrutture - e, dall'altro, ad individuare il ruolo che il trasporto via mare occupa nell'economia italiana, con uno sguardo alle prospettive di sviluppo in chiave europea e mediterranea.

Si è cercato, inoltre, di individuare le principali criticità che possono vincolare lo sviluppo di questo comparto nel nostro paese e, di conseguenza, delle proposte per il loro superamento.

Per quanto riguarda i protagonisti dell'analisi, come accennato si tratta di quattro entità che, focalizzate su *core business* diversi, prendono parte in modo diverso alla catena logistica del trasporto via mare. In particolare, per avere un quadro quanto più completo possibile degli scenari di riferimento, si è scelto focalizzare l'analisi non solo sui grandi *carrier*, ma anche sulle infrastrutture portuali e sugli operatori che si occupano della loro gestione. Sono, quindi, stati intervistati:

- Tanger Med, uno dei principali *competitor* dei nostri scali;
- Contship Italia, primo terminalista in Italia con grandi interessi nel Mezzogiorno;
- Maersk Italia, primo *carrier* a livello mondiale del settore container;
- Grimaldi Group, uno dei principali operatori internazionali dello *Short Sea Shipping*.

Il panel degli intervistati è composto come segue:

<i>Entità</i>	<i>Intervistato</i>
Tanger Med Port	Najlaa Diouri – General Manager
Contship Italia Group	Marco Simonetti – Vice Presidente
Maersk Italia	Orazio Stella – CEO
Grimaldi Group	Emanuele Grimaldi – CEO

Come già anticipato, con ognuno di essi, dopo una breve presentazione, si sono approfondite delle specifiche tematiche al fine di tracciare un quadro della situazione in essere, tanto in riferimento al singolo operatore quanto in un'ottica più generale di sistema logistico del trasporto marittimo.

In particolare, si sono approfonditi aspetti relativi ai progetti ed alle iniziative in corso, alle strategie e obiettivi perseguiti, alle eventuali sinergie con altri operatori della catena logistica.

Vengono riportati, a seguire, i *case study* e, quindi, delle considerazioni conclusive che, attraverso un'osservazione in parallelo delle 4 realtà, puntano a delineare le principali interconnessioni tra le stesse.

Per dare una connotazione di originalità all'elaborato, sono stati riportati alcuni dei virgolettati più interessanti degli intervistati. La versione integrale delle interviste è disponibile su www.srm-maritimeconomy.com.

2. Tanger Med: il *competitor* nel Mediterraneo

Tra le realtà portuali dell'area mediterranea, una delle più dinamiche è quella di Tanger Med, scalo marocchino situato in una posizione strategica lungo la rotta commerciale est-ovest che collega Asia, Europa e Nord America.

La presenza di tale porto è un grande punto di forza per il Marocco e per la sua economia offrendo un rapido accesso ai mercati del Mediterraneo.

“Tanger Med as a Hub is serving (120 Ports and 50 countries worldwide), many African countries where all the World economist attest that many future developments will be in these countries”.

La sua posizione è, comunque, solo una delle chiavi del successo dello scalo che, tra l'altro, offre un'ampia scelta di soluzioni logistiche, garantisce tempi di transito competitivi ed è al centro degli interessi di numerose compagnie marittime, tra le quali alcuni dei più grandi armatori mondiali: Maersk, MSC, CMA-CGM.

Anche grazie a tutti questi elementi, Tanger Med è diventato una piattaforma logistica di riferimento per numerosi porti europei e, sin dal suo primo anno d'attività (2007) fa registrare un costante sviluppo delle sue performance commerciali.

In dati sui traffici, infatti, mostrano variazioni di segno positivo rispetto al passato con il comparto container (il cui trasbordo è la principale attività del Porto) che fa registrare, nel 2013, una crescita di quasi il 40% rispetto al 2012.

Il 2013 è stato un anno di grandi risultati anche per la movimentazione di veicoli e per il traffico passeggeri con una crescita annuale pari, rispettivamente, al 10,3% ed al 2,5%, nonché per le attività del terminal idrocarburi che ha visto quasi quadruplicare le tonnellate movimentate come conseguenza, tra l'altro, dell'avvio dell'attività di rifornimento delle navi.

I dati confermano, quindi, le potenzialità dello scalo come punto di riferimento dei trasporti via nave per l'Atlantico ed il Mediterraneo.

Tanger Med Port: i principali dati di traffico

Activity	2011	2012	2013	Var % 2012/2013
Container - TEU	2.093.408	1.826.313	2.550.000	39,6
Bulk - Tonnes	301.412	306.296	306.000	-0,1
Hydrocarbons - Tonnes (in+out)	-	1.055.642	4.200.000	297,9
Cars (car Carrier terminal)	-	81.130	170.000	109,5
Trucks IRT	166.170	177.678	196.000	10,3
Cars	643.213	681.486	690.000	1,2
Passenger	1.752.061	2.097.419	2.150.000	2,5

TABELLA 1 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Tanger Med Port Authority

Alla base di tali trend c'è non solo il rilancio del commercio marittimo mondiale, ma anche il superamento delle agitazioni sociali che hanno caratterizzato la situazione del Paese nel corso del 2011 (incidente su tutte le attività economiche dello stesso) ed una ben determinata strategia di sviluppo.

"Throughout 2013, Port Authority has pushed through a steady program of development projects, which brings to the fore port authority plan for reducing transit time and enhancing port capabilities, a feature of port strategy over recent years".

Tutte le azioni messe in campo hanno avuto ed hanno come obiettivo finale la soddisfazione della clientela e, quindi, di tutti gli operatori con i quali il Porto interagisce. Se ciò, da un lato, è insito nella presenza di una piattaforma logistica polifunzionale che offre servizi ampi e garantisce la possibilità di gestire diverse tipologie di traffico (container, merce alla rinfusa, veicoli, idrocarburi, Ro-Ro e passeggeri), dall'altro si esprime attraverso la presenza di numerosi altri vantaggi che possono essere di natura tecnica, riferiti all'aspetto della sicurezza o, ancora, a quello della qualità (il Porto opera in conformità alle norme ISO 9001). Per andare incontro alle necessità degli operatori, l'attenzione è stata, inoltre, concentrata sullo sviluppo di una Free Zone, considerata tra le prime 5 al mondo e ritenuta uno degli attuali fattori chiave per la crescita e lo sviluppo di nuove opportunità di business.

Un ulteriore elemento da considerare nell'analisi dei dati sopra riportati è l'espansione dello stabilimento Renault a Tangeri, la cui produzione, destinata all'esportazione, non può non configurarsi come un fattore di crescita delle performance del Porto. A partire dall'inizio del 2012, infatti, nell'area portuale vi è un terminal specificatamente dedicato al traffico Renault; terminal che, con una superficie disponibile di 13 ettari, ha una capacità di 400 mila veicoli/anno.

Il terminal veicoli Renault è, comunque, solo uno dei grandi traguardi raggiunti nel corso del 2013. A partire dal mese di gennaio, infatti, è entrato in funzione anche il Terminal Veicoli di uso comune che, con una capacità di 120 mila vetture per anno, è dedito per lo più al trasbordo di auto e ai flussi di importazione locale.

È presente, inoltre, il Terminal Idrocarburi che, con una capacità di stoccaggio di 500 mila tonnellate, si concentra principalmente su tre attività: bunkeraggio, trasbordo di prodotti raffinati e importazione di prodotti petroliferi per il mercato locale. Come già visto in precedenza, nel corso del 2013 c'è stata una notevole espansione dell'attività di tale terminal (entrato in funzione nel 2012) con una crescita annuale di quasi il 300%.

"Port Tanger Med has achieved a few strategic objectives in 2013 with the 2 container terminals that have reached 2,5 million TEU'S, a Record for Tanger Med, from the other side the Passenger Port have increased its traffics by improving all services to cars and tracks, and also improving operations in two Terminals. Hydrocarbon and Vehicle Terminals (Renault and common user). Both terminals are having a big success thanks to the Renault factory for the car traffic, and thanks to the Bunkering and Fuel import for the hydrocarbon volumes".

Molte sono, poi, le opere in corso di realizzazione sulle quali si punta per un consolidamento del ruolo dello scalo in un più ampio panorama internazionale.

Tra queste, la realizzazione di Tanger Med 2 che sarà completato nel 2014. Il progetto prevede la presenza di due terminal container con una capacità di traffico complessiva pari a 5 milioni di TEU, una banchina di 2,8 km e un'area disponibile di oltre 160 ettari. Per la fine del 2014 si prevede di completare i lavori del terminal T4, in modo da entrare in piena operatività per la fine del 2015.

Parallelamente, sono in corso delle opere di ampliamento della rete viaria esistente per facilitare l'accesso ai terminal portuali (tanto merci quanto passeggeri) offrendo maggior fluidità e sicurezza.

Per quanto riguarda il porto passeggeri (aperto nel 2010), in particolare, si sta portando avanti un programma di rinnovamento e adeguamento delle infrastrutture dedicate agli ospiti, agendo, tra l'altro, sulla comodità d'uso delle stesse. Ed è proprio a tal fine che, tra le diverse misure adottate, le aree di controllo sono state dotate di tutti i servizi ritenuti necessari e sono stati ampliati spazi verdi e zone d'ombra. Inoltre, l'apertura di un nuovo terminal passeggeri integrato al centro commerciale di Tanger Med permetterà agli utenti di godere di più elevati standard di qualità e sicurezza.

Il nuovo terminal traghetti offrirà un accesso rapido e immediato ai diversi mezzi di trasporto persone e, accanto alle modalità classiche (bus, treni, taxi), il collegamento ferroviario sarà arricchito di un servizio navetta tra lo scalo e la città di Tangeri.

Tra i diversi progetti in via di completamento va, infine, citata, la nuova area di rifornimento nella zona d'ancoraggio di Fnideq: si tratta di una grande opportunità, sia per l'industria collegata sia per gli agenti marittimi, di beneficiare di una zona protetta.

Va, poi, detto che al centro del complesso portuale sorge Medhub, la Free Zone logistica di Tanger Med, che si configura come una piattaforma ideale per la creazione di basi logistiche che guardano tanto all'Europa quanto al Mediterraneo e all'Africa.

Le sinergie tra il porto e la sua zona franca logistica (con un unico spazio doganale) fanno di Medhub una porta commerciale di grande importanza per la regione, permettendo uno smistamento della merce rapido ed efficiente nei confronti di un mercato di oltre 600 milioni di consumatori. Allo stesso tempo, Medhub è anche un punto di stoccaggio per le merci destinate ad altre zone franche del Marocco.

Vista l'importanza che la Free Zone riveste per lo sviluppo dello scalo e delle sue attività, una sua estensione rientra nella strategia a lungo termine del Porto e, in particolare, l'obiettivo è quello di raddoppiare l'area a disposizione (oggi pari a circa 1.000 ettari).

Un ulteriore obiettivo è quello di aumentare la capacità totale dello scalo in termini di container ospitabili, fino a raggiungere gli 8 milioni di TEU.

Projects completed		Projects to be completed
<ul style="list-style-type: none"> • Vehicle Terminal (Renault) • Vehicle Terminal (Common user) • Hydrocarbon Terminal 	<i>Short Term</i>	<ul style="list-style-type: none"> • CTI (30.000 m² Business Center) • Medhub • Findeq bunkering Zone • New maritime Terminal for the passenger Port • New Bus and Rail terminal for the passengers and employees.
		<i>Medium term</i> Completion of two container terminals 4 and 3
		<i>Long Term</i> To develop the Land Free Zones

Va, comunque, specificato che lo sviluppo di un porto non passa solamente per le sue caratteristiche intrinseche, siano esse infrastrutturali o gestionali, ma dipende anche dalle relazioni, più o meno intense, che instaura con altre figure. È, ad esempio, il caso dei rapporti che possono nascere con gli operatori privati, delle relazioni con le diverse compagnie di navigazione o, ancora, degli accordi che si possono stipulare con altri scali.

Per quanto riguarda le intese con altri operatori, già a partire dall'inizio dei lavori per la costruzione del porto di Tanger Med (nel 2004), sono stati firmati tutta una serie di accordi per supportare e favorire nuove attività. Tra le convenzioni più recenti, si evidenzia quella con l'operatore ferroviario ONCF per gestire il relativo terminal e promuove il traffico tra il porto e la città di Casablanca.

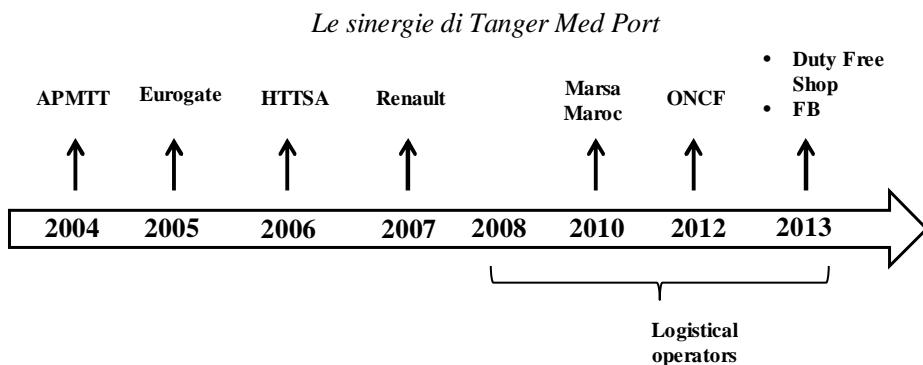


FIGURA 1 - FONTE: Tanger Med Port Authority

Se nei casi citati, l'obiettivo è quello di instaurare relazioni commerciali di lunga durata, per gli accordi con altri scali la finalità è per lo più quella di stabilire alleanze di cooperazione, da un alto, per condividere informazioni e, dall'altro, per generare nuove opportunità di business.

"An agreement has been signed in 2005 between Port Tanger Med and Algeciras Port, a sister port agreement has also been signed between port of Baltimore and Tanger Med Port Authority a year later and a memorandum of understanding has been ratified between Virginia Port Authority and Tanger Med Port Authority in 2008".

Per quanto riguarda, invece, le specifiche relazioni con il nostro paese, il punto di riferimento delle stesse è il Porto di Genova con il quale non solo sono attivi dei servizi settimanali per il traffico passeggeri e quello Ro-Ro, ma è stato anche firmato (nel febbraio del 2011) un accordo di cooperazione per rafforzare quanto già in essere e, al tempo stesso, individuare nuove sinergie.

"To support the development of passenger and ro-ro between the two ports of Tanger Med and Genoa (Italy) sea links, the respective port authorities signed on February 25th, 2011, a cooperation agreement. Specifically, a joint working group has been established and is in charge of reviewing logistical issues commonly identified by the two port authorities to formulate proposals that would streamline and strengthen the exchanges between the two ports. Also, both parties endeavor to actively participate in trade missions of common interest, held in Italy and Morocco, in order to present the logistics asset offered for this purpose by the Tanger Med-Genoa link to promote the ro-ro traffic".

Mettendo insieme tutti gli elementi fin qui considerati, appare chiaro quanto la volontà del Marocco di diventare un crocevia dei principali scambi marittimi internazionali sia stata una sorta di punto di svolta non solo per il paese ma anche per l'intero scenario del commercio via mare. Tutti i dati e le informazioni sopra citate confermano il successo del progetto e la recente volontà di estendere ulteriormente la zona portuale (con la costruzione di Tanger Med II) è un nuovo ed importante segnale della sua valenza e strategicità.

3. Contship Italia: le strategie dei grandi terminalisti

Fondata nel 1969 e controllata dalla tedesca *Eurokai*, la Contship Italia S.p.A. è un operatore di livello internazionale, leader in Italia nella gestione dei terminal container portuali e nel settore del trasporto intermodale.

Il *core business* del gruppo Contship è, quindi, costituito dalle attività e dagli investimenti nel settore terminalistico portuale e in tutti i servizi collegati alla gestione dei container, primo fra tutti il trasporto intermodale ed i servizi di manutenzione e stoccaggio che rappresentano un valore aggiunto all'attività principale.

In Italia opera attraverso proprie società partecipate nei porti di La Spezia (La Spezia Container Terminal e Speter), Gioia Tauro (Medcenter Container Terminal), Cagliari (Cagliari International Container Terminal), Ravenna (Terminal Container Ravenna) e Salerno (Salerno Container Terminal). È, inoltre, presente nel porto di Tangeri.

Per quanto riguarda, poi, le attività di trasporto intermodale e logistica, esse sono realizzate attraverso due operatori (Sogemar SpA e Hannibal SpA) ai quali, a partire dal 2012, si è aggiunta la società ferroviaria Oceanogate Italia SpA. Queste società offrono un esteso network di collegamenti intermodali e logistici tra i principali porti italiani e le più importanti aree economiche nazionali ed europee.

I terminal container e le connessioni intermodali di Contship Italia

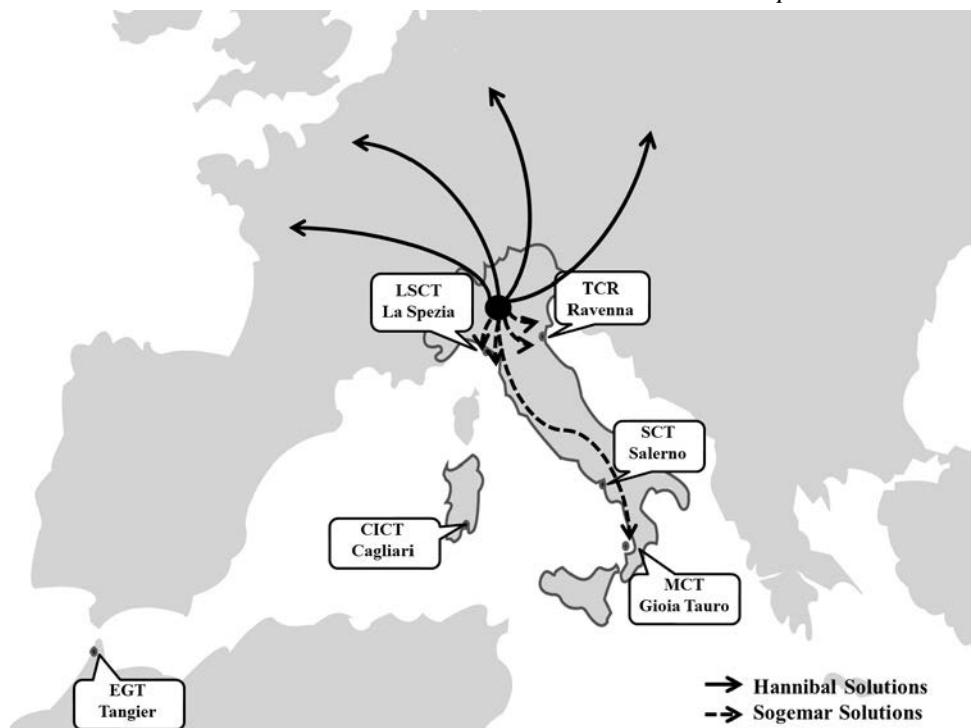


FIGURA 2 - FONTE: contshipitalia.com

Molteplici sono i fattori che hanno portato alle scelte sopra citate; tra questi, e con particolare riferimento ai terminal situati nelle regioni del Mezzogiorno, vi è la posizione geografica, competitiva rispetto al mercato/prodotto specifico del transhipment.

Ad avviso di Contship, comunque, ciò è solo uno degli elementi che incidono sulla competitività di un porto e che possono influire sulle scelte dei grandi investitori.

“Dando per scontati gli aspetti hardware, ovvero infrastrutturali, un porto per attrarre investitori deve garantire processi burocratici snelli, semplicità di interfaccia con il pubblico e certezza del diritto al fine di facilitare lo start up dell’investimento ed il successivo accompagnamento negli anni a seguire. Un ulteriore contributo di attrattività è legato alle potenziali partnership con tutti gli operatori che asseriscono/utilizzano il sistema porto”.

Tutti questi fattori possono incidere, in misura più o meno rilevante, sulle scelte dei singoli operatori, differenziando l'attrattività di un porto non solo a livello nazionale ma anche in riferimento agli altri scali europei. E proprio in relazione a quest'ultimi appare importante agire per colmare quei gap, di diversa natura, oggi esistenti.

Bisognerebbe, ad esempio, agire per un...

“adeguamento alle performance logistiche dei paesi del Nord Europa attraverso lo snellimento burocratico di tutte le procedure/meccanismi che limitano la velocità dei flussi e soprattutto l'affidabilità del servizio dato alle merci in importazione ed esportazione. L'Italia necessiterebbe, inoltre, di un riferimento istituzionale in grado di coordinare e presidiare la politica logistica e portuale del paese con un prospettiva di progetto e rilancio a medio e lungo termine”.

In ogni caso, l'obiettivo ultimo degli investimenti effettuati è quello di soddisfare al meglio le esigenze delle Shipping line, che assorbono la quota principale del portafoglio clienti di Contship. A questi si aggiungono, nel caso di servizi intermodali e logistici, spedizionieri e caricatori diretti; per ciò che riguarda l'attività nel terminal intermodale di Melzo (a est di Milano), inoltre, ci sono altri operatori ferroviari che, come clienti, attestano i loro servizi nella struttura del Gruppo.

Detto in altri termini, sono state realizzate delle partnership con i principali operatori globali e si è puntato ad offrire al mercato un prodotto sempre più competitivo ed affidabile, un prodotto a cui possa anche essere riconosciuto un *premium price* da parte dei clienti.

L'insieme delle relazioni create all'interno di un porto possono, inoltre, portare a vedere lo stesso come un sistema industriale e ciò è rilevante anche in virtù dei nuovi fenomeni in atto, quale ad esempio quello del gigantismo navale.

“La maggiore concentrazione e l'aumento dimensionale delle navi possono generare opportunità proprio per quei porti organizzati come sistemi industriali perché diminuisce il numero delle call ed aumentano i contenitori medi movimentati sulla singola nave con riflessi importanti sulla pianificazione delle risorse”.

In ogni caso, per quanto concerne Contship, l'insieme delle relazioni che legano il gruppo ad altri operatori è una delle leve strategiche dell'attività.

Il modello di business nei terminal marittimi vede, infatti, l'alleanza con i principali *carrier* che riconoscono a Contship il ruolo di operatore terminalistico specializzato ed indipendente. Sul fronte terrestre-intermodale, invece, si è sviluppata una catena di servizi integrata (*port to door*) attraverso asset di proprietà direttamente controllati. Con la società ferroviaria Oceanogate e lo sviluppo del *dry port* di Melzo si è potuto, infine, offrire al mercato un nuovo modello di servizio intermodale che fa della qualità e del servizio al treno un suo punto di forza.

Gli effetti sui territori interessati sono notevoli sia in virtù degli investimenti diretti che la società effettua sia in riferimento all'impatto degli stessi e, quindi, alle ricadute intrinseche nell'attività svolta.

“I terminal container hanno operato complessivamente 5.700 navi movimentando 6,2 milioni di Teus mentre le società che fanno capo all'offerta di servizi Intermodali e Logistici hanno chiuso il 2013 con 240.000 Teus trasportati, 3.800 treni blocco e oltre 1.150.000 treni-km operati”.

Tali dati sono solo una delle testimonianze della posizione di leadership che Contship ha in Italia; mantenerla ed accrescerla è uno degli obiettivi da perseguire per il futuro e,

anche al tal fine, grande attenzione è dedicata all'area del Mediterraneo, vista come una rilevante opportunità di sviluppo.

Pensando ai traffici marittimi containerizzati, infatti, molte delle prossime evoluzioni dipenderanno dalle strategie di concentrazione e razionalizzazione dei grandi *carrier* e, data l'evoluzione delle dimensioni delle navi, ci saranno effetti a cascata anche sulle cosiddette rotte secondarie dove è ipotizzabile un maggiore uso di navi di capacità superiore ai 6000 - 8000 TEU. In ogni caso, le stime indicano il Medio Oriente come il principale mercato di origine degli stessi, seppur con tassi di crescita più bassi rispetto al passato. Al contempo, si prevede che lo stesso farà registrare anche maggiori quote d'importazione come conseguenza di un aumento dei tassi di consumo nelle principali economie asiatiche. Ciononostante, il Mediterraneo rimane un'area di primaria importanza.

“Il Mediterraneo continuerà a giocare un ruolo strategico sia come supporto al transhipment sia come scambi tra i paesi della sponda sud europea e i paesi nord africani e del levante”.

In tale scenario, quindi, sarà molto importante conseguire un vantaggio competitivo nei confronti dei *competitor* e Contship intende puntare su alcuni fattori specifici: capacità innovativa, forte attenzione alle esigenze dei clienti anticipandone la domanda, know-how specializzato e differenziazione del prodotto grazie al presidio della catena logistica e all'offerta di servizi integrati *port to door*.

Molto importanti sono, inoltre, gli investimenti in ricerca e innovazione tecnologica che, sin dall'inizio dell'attività di trasporto containerizzato, hanno giocato un ruolo di primo piano, soprattutto nel campo della sicurezza, della sostenibilità e dei sistemi informativi aziendali.

Partendo da tali elementi, i progetti che Contship si propone di realizzare per il futuro sono molto ambiziosi. Un primo progetto riguarda lo sviluppo del terminal di La Spezia che, con un piano di investimenti da più di 350 milioni di euro, sarà il primo caso in Italia in cui un privato realizzerà anche parte dei lavori civili in carico allo stato (quali riempimenti e banchine). Oggi il terminal movimenta circa 1 milione di TEU e l'obiettivo è quello di aumentare la capacità operativa delle banchine per ricevere simultaneamente due navi di capacità superiore ai 14.000 TEU e una di capacità superiore ai 10.000 TEU. Inoltre, il progetto prevede il potenziamento delle infrastrutture ferroviarie interne al terminal per aumentare la quota dall'attuale 37% al 50%. Ciò costituisce uno dei fattori competitivi che differenziano La Spezia dagli altri porti italiani nei quali, fatta eccezione per Trieste, le quote di ferrovia sul totale dei traffici in importazione ed esportazione sono inferiori al 10%.

Un secondo progetto riguarda Ravenna ed ha come oggetto lo sviluppo di un nuovo terminal, la cui realizzazione è soggetta all'attuazione del piano dei dragaggi da parte dell'Autorità Portuale Ravennate.

Si vuole, inoltre, puntare sullo sviluppo di Melzo e sul potenziamento dell'*equipment* a Gioia Tauro e Cagliari.

Infine, sempre a Gioia Tauro, Contship è impegnata per promuovere a tutti i livelli istituzionali (italiani e internazionali) il progetto per la realizzazione della Zona Economica Speciale¹ nelle aree industriali del retro porto.

Questo progetto rappresenta lo sviluppo della fase matura del porto di Gioia Tauro che già oggi può offrire oltre 120 partenze settimanali.

4. Maersk Italia: gli scenari e le alleanze secondo i *global carrier*

Maersk, gruppo armatoriale danese, è il primo *carrier* a livello globale di trasporto container.

In Italia opera nell'ambito del trasporto via mare containerizzato di merci da e per tutto il mondo, ma le rotte principali sono quelle con il continente nordamericano e l'Estremo e Medio Oriente. Ha sede a Genova e scala 12 porti di cui 4 nel Mezzogiorno, garantendo così la copertura dell'intero territorio nazionale (nord e sud, Tirreno ed Adriatico).

La presenza di Maersk in Italia



FIGURA 3 - FONTE: Maersk Line

I maggiori volumi in import/export passano, in ogni caso, per il porto di Genova (45%), seguito dagli scali di Trieste (12,3%) e Livorno (11,5%).

¹ Si tratta di una regione geografica dotata di una legislazione economica differente da quella in atto nella nazione di appartenenza e, per effetto delle particolari condizioni che si possono verificare tramite essa, viene solitamente creata per attrarre maggiori investimenti esteri.

Per quanto riguarda le merci trasportate, invece, si ha un'ampia gamma di categorie: si va dai macchinari agli articoli metallici ed elettronici, dai mobili al cibo e bevande, dai prodotti chimici alle piastrelle, alla carta da macero e al materiale metallico da riciclo.

Una delle principali novità che hanno caratterizzato l'attività di Maersk ha riguardato la scelta di allearsi con altri operatori.

“La crisi economica ha spinto Maersk a reagire su diverse direttive, la più importante della quali è stata la scelta strategica di creare un’alleanza di lungo periodo con altri due importanti operatori globali, MSC e CMA CGM sulle principali direttrici di traffico (Far East – Europa, Transatlantico e Transpacifico)”.

Le motivazioni alla base di tale alleanza denominata *P3 Network* sono molteplici, come anche i benefici ottenibili:

- razionalizzazione della capacità offerta sul mercato, a fronte di un rallentamento della crescita della domanda di trasporto;
- semplificazione e ottimizzazione del catalogo di prodotti e servizi offerti alla clientela (numero di porti serviti, frequenza delle toccate);
- razionalizzazione dei costi operativi (*super-slow steaming, bunker, etc.*).

A ciò si aggiungono importanti obiettivi di ottimizzazione della struttura dei costi, quali:

- la razionalizzazione dei costi di agenzia, mediante ulteriori *off-shoring* di attività transazionali, mantenendo al contempo un focus elevato sulla qualità del servizio offerto al cliente e in generale sulla *Customer Satisfaction*;
- la revisione delle strutture organizzative centrali della Casa Madre, in ottica *lean* e di semplificazione.

L'aspetto del controllo dei costi è di particolare rilevanza in quanto è anche per suo tramite che si può continuare a mantenere la leadership del mercato.

Sugli andamenti futuri, tanto globali quanto europei, non è possibile fare previsioni certe, ma è molto importante che esse siano il più accurate possibile, considerato che lo Shipping segue i trend mondiali di domanda e offerta di merci ed è, quindi, un settore ciclico.

Tale ciclicità, che influisce in maniera più o meno rilevante sull'espansione del settore, non deve, comunque, comprometterne la redditività dell'attività ed è proprio a tal fine che il controllo dei costi rappresenta una delle chiavi del successo.

“Quello che osserviamo ormai stabilmente è che tali cicli, che storicamente duravano dai 5 ai 7 anni, tendono ad accorciarsi durando 1 o al massimo 2 anni. Ci siamo assestati su un new normal, una situazione nuova, in cui cicli più brevi, e quindi minore stabilità rispetto al passato, rappresentano la regola.

Ne consegue che, essendo il nostro un settore capital & asset intensive, la chiave del successo sta nel saper “navigare” in queste nuove acque nel miglior modo possibile, restando cioè profittevoli e garantendo un ritorno certo sui capitali investiti dagli azionisti, pur in un contesto di forti oscillazioni. Per fare ciò siamo convinti che sia necessario proseguire l’obiettivo di essere leader nell’ottimizzazione dei costi”.

In ogni caso, per un servizio di trasporto sempre più in linea con le esigenze della clientela, accanto alle scelte strategiche di alleanza con altri operatori, l'attenzione si concentra anche verso altri aspetti dell'attività. Ne sono un esempio gli investimenti in ricerca ed innovazione grazie ai quali Maersk vanta una posizione di leadership in riferimento a:

- design delle navi e di tecniche di propulsione che sono sempre più efficienti, anche dal punto di vista ambientale;
- infrastrutture terminalistiche;
- container refrigerati per il trasporto di merci deperibili;
- sistemi informativi in generale, per tutte le attività che vanno dal *tracking* dei container via satellite alle operazioni e alle attività commerciali di agenzia.

Si tratta di elementi che influiscono significativamente sull'attività, al pari delle caratteristiche strutturali delle infrastrutture portuali. In riferimento a quest'ultime, inoltre, va specificato come ulteriori elementi possono influire in maniera più o meno significativa sulla loro competitività e, quindi, sulle scelte di attracco dei *carrier*. Ciò è vero soprattutto per le grandi compagnie che seguono, tra l'altro, rotte intercontinentali.

Al di là di banchine, servizi efficienti a terra e infrastrutture di collegamento, ad opinione della Maersk è cruciale, infatti, poter disporre di fondali e mezzi di banchina (in primo luogo gru) adeguati a permettere di lavorare navi che viaggiano su rotte intercontinentali. La tendenza al gigantismo navale che contraddistingue il momento attuale del settore dimostra che la capacità di operare navi di stazza sempre più elevata è una delle chiavi del successo per lo sviluppo portuale.

Al contempo, e sempre per facilitare la lavorazione dei carichi, è importante avere infrastrutture tecnologiche avanzate per la gestione della documentazione e in generale del carico in entrata e in uscita dai terminal (pratiche doganali, gate-in/gate-out container, etc.).

Si è già detto come una delle attuali tendenze sia quella collegata al fenomeno del gigantismo navale. Se, da un lato, ciò è confermato dal varo di navi capaci di trasportare fino a 18.000 TEU, dall'altro, va sottolineato come tali scelte implicano anche un'innovazione strategica, tanto commerciale quanto tecnico-ingegneristica.

Avere delle navi della dimensione sopra citata permette, infatti, non solo di ridurre i costi unitari di trasporto, ma anche di produrre effetti positivi in termini di emissioni di CO₂. Pur se queste navi sono utilizzate unicamente sulle rotte principali lungo la direttrice Asia-Europa, il loro impiego produrrà effetti a cascata anche sulle altre linee; infatti, le navi oggi dislocate sui servizi di maggiore impatto in termini di volumi saranno spostate su rotazioni meno importanti, come già si sta verificando nel Mediterraneo, nei cui porti stanno iniziando ad operare navi da 12.000-13.000 TEU.

“Tali dinamiche sono destinate ad essere confermate e, a tal proposito, la scelta di costituire l'alleanza P3 con MSC e CMA CGM ci mette nelle condizioni di ottimizzare l'utilizzazione di queste navi sulle grandi rotte, limitando gli effetti negativi della sovraccapacità e stabilizzando al contempo il prodotto offerto sul mercato, soprattutto nei momenti di slack season”.

Nel quadro dell'alleanza P3, in particolare, Maersk punta a garantire ai propri clienti un prodotto standard di qualità che permetta loro di focalizzarsi sul proprio business e sulla massimizzazione del profitto.

Si tratta, quindi, di mettere i clienti nella condizione di conoscere in ogni momento che tipo di servizio si possono attendere, soprattutto in termini di *customer care*, che, in un quadro di forte standardizzazione, rappresenta un vantaggio competitivo da sfruttare sul mercato.

Ed è proprio per tale motivo che Maersk ha lanciato il *customer charter*, ovvero una sorta di contratto per punti con cui si impegna a garantire al cliente un livello di servizi standardizzato, ma al contempo disegnato sulle sue esigenze.

5. Grimaldi Group: lo shipping al servizio dell'economia

Il Gruppo Grimaldi è una multinazionale, orgoglio dell'armamento italiano e meridionale, operante nel settore della logistica, specializzata nelle operazioni di navi roll-on/roll-off, *car carrier*, crociere e traghetti. Fornisce ai principali costruttori di veicoli servizi di logistica integrata basati sul trasporto marittimo e tra le principali categorie di merci trasportate vede le merci rotabili (auto, van, camion, etc.), i container, la merce pallettizzata, refrigerata e *project cargo*.

Fondato nel 1947, il Gruppo Grimaldi ha iniziato la sua attività armatoriale in vari settori (*bulk carrier*, petroliere, traghetti), coprendo rotte sia europee che atlantiche.

L'espansione nel settore Ro-Ro, e, più specificamente, nel trasporto di veicoli ha avuto origine nel 1969, quando il Gruppo ha lanciato un servizio di linea regolare tra l'Italia ed il Regno Unito.

Dalla metà degli anni '90 è stata, poi, intrapresa una strategia volta all'espansione dei servizi marittimi, investendo nel rinnovamento e nella crescita della flotta che, dal 2000 ad oggi, considerando sia quella di proprietà diretta sia quella indiretta tramite le società controllate, è cresciuta continuamente, passando da 36 a più di 100 navi.

Nell'ambito di un piano più ampio finalizzato all'offerta di servizi logistici coniugati al trasporto marittimo su scala globale, il Gruppo ha investito in terminal portuali nel Mediterraneo, in Nord Europa e Africa Occidentale e ha creato società di trasporto terrestre per la distribuzione di autoveicoli *door-to-door* in alcuni Paesi europei.

Attualmente il Gruppo Grimaldi dispone circa 20 terminal portuali per una superficie di oltre 5 milioni di metri quadrati. In ordine temporale, l'ultimo investimento in spazi portuali si è concluso con l'inaugurazione (nel luglio 2013) del nuovo terminal Grimaldi nel porto di Barcellona che si estende su una superficie di 60.000 metri quadrati e per il quale sono stati investiti circa 20 milioni di euro.

Infine, negli ultimi anni il Gruppo ha compiuto diverse acquisizioni strategiche in compagnie leader nel settore dello shipping, come l'ACL, la Finnlines, la Minoan Lines, con lo scopo di rafforzare la propria leadership nel business Ro-Ro e creando, al contempo, una fitta rete di Autostrade del Mare in Europa, tanto nel Mediterraneo quanto nel Mar Baltico, in linea con l'obiettivo dell'Unione Europea di trasferire merci dalla congestionata rete stradale a modalità di trasporto più rispettose dell'ambiente.

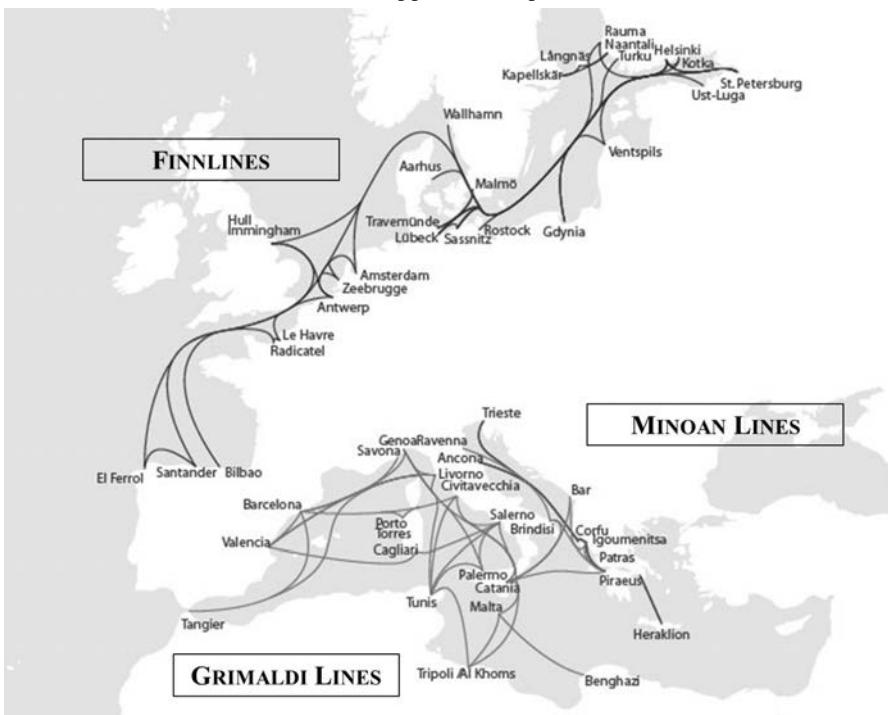
Le navi del Gruppo in Europa e nel Mediterraneo

FIGURA 4 - FONTE: cargo.grimaldi-lines.com

Le aree geografiche interessate sono, quindi, numerose e tra queste si è citato il bacino del Mediterraneo. Il riferimento è, in particolare, ai paesi del Nord Africa che rappresentano una grande opportunità per il futuro pur se, va specificato, l'instabilità politica che spesso li ha caratterizzati ed il quadro normativo locale hanno rappresentato e potrebbero rappresentare un freno per eventuali investimenti stranieri e, quindi, per lo sviluppo dello shipping.

“Il Nord Africa è senz’altro un’area con un grande potenziale per il trasporto marittimo. Grazie ad una domanda di prodotti spinta da una popolazione giovane ed in crescita, quest’area del Mediterraneo ha intensificato i suoi scambi commerciali con la sponda nord mentre varie unità produttive si sono impiantate in alcuni paesi dell’area (es. la Renault a Tanger Med)”.

In ogni caso, le rotte marittime servite sono molteplici: ogni anno le navi della flotta Grimaldi scalano oltre 120 porti in 50 Paesi del Mediterraneo, Nord Europa, Africa Occidentale, Nord e Sud America.

In Italia i servizi del Gruppo raggiungono capillarmente tutti i principali porti della penisola, oltre alle isole.

Nello specifico, i maggiori porti serviti nella rete di Autostrade del mare sono:

- sul versante tirrenico: Savona, Livorno, Civitavecchia (questi tre principalmente per la Spagna), Genova, Porto Torres, Cagliari, Palermo, Catania;
- sul versante adriatico: Trieste, Ancona (attraverso la controllata Minoan Lines), Monfalcone, Venezia, Ravenna e Brindisi.

Una menzione particolare merita il porto di Salerno che può essere definito come l'*hub* del Gruppo in quanto servito da numerosi collegamenti verso il Nord Europa, Nord e West Africa e Mediterraneo Orientale. Grazie alla disponibilità di un piazzale di oltre 85.000 metri quadrati, esso è anche centro per l'import ed export di auto nuove da e per il Sud Italia.

In ogni caso, tra i punti cardine dell'attività del Gruppo Grimaldi c'è la salvaguardia dell'ambiente e la ricerca di soluzioni di trasporto efficienti ed ambientalmente sostenibili.

“Vari sono i progetti europei e nazionali nei quali il Gruppo Grimaldi è coinvolto, tesi alla riduzione delle emissioni nocive e alla ricerca di fonti alternative di energia. In fase di progettazione delle nuove unità navali del Gruppo, grande cura viene data alla riduzione dell'impatto ambientale che possono generare. Esempio sono le ammiraglie della flotta Grimaldi, le navi Cruise Roma e Cruise Barcelona, costruite nel 2008, le quali hanno ottenuto la certificazione “Green Star” dal Registro Navale Italiano (RINA). Tali navi sono state infatti progettate e realizzate per ridurre al minimo l'impatto sull'ambiente. Le annotazioni “Clean Air” e “Clean Sea”, infatti, confermano che tali navi non rilasciano alcun residuo liquido o solido nelle acque marine”.

Sulla base di ciò, il Gruppo ha indirizzato verso tale obiettivo degli specifici investimenti. In particolare, le ricerche e gli studi del dipartimento Corporate Energy Savings, hanno portato ad investire, lo scorso anno, 10 milioni di euro in Pitture al silicone su 17 navi permettendo così di risparmiare il 10% dei consumi di bunker.

Un altro importante investimento, effettuato con il Gruppo Rolls Royce, ha riguardato le eliche, per individuare le migliori soluzioni possibili attraverso la velocità tecnico-economica della nave.

Tra la fine del 2013 ed il 2015, inoltre, il Gruppo prevede di investire circa 700 milioni di euro per rinnovare ulteriormente la flotta. La scelta, in particolare, riguarda 11 nuove navi ammiraglie post-panamax, attualmente in costruzione presso cantieri cinesi e coreani. Si tratta delle navi più grandi al mondo nelle rispettive nicchie di mercato, molto più efficienti di quelle precedenti a livello di consumi e prestazioni e, quindi, meno inquinanti in termini di emissioni nocive e proibite.

Gli investimenti del Gruppo hanno riguardato anche altri aspetti. Sul fronte portuale, ad esempio, sono previsti nuovi investimenti retro-portuali in Nigeria (una delle economie africane a più grande crescita), vicino a Lagos, dove sono stati acquistati dei terreni per organizzare attività di logistica dedicate al trasporto di auto, contenitori e progetti. Inoltre, è già attivo un servizio di trasporto su chiatte fra il terminal operato dalla compagnia nel porto di Lagos e l'hinterland.

Il tema delle infrastrutture portuali e retro portuali è particolarmente importante anche per l'Italia, costituendo, a volte, uno degli ostacoli da superare per mettersi alla pari con i competitor.

“Probabilmente l’Italia dello shipping è competitiva anche se vive una congiuntura sfavorevole aggravata da una mancanza di liquidità o disponibilità del settore finanziario. Vi è problema delle infrastrutture portuali e retro-portuali, il quale è particolarmente sentito in Italia i cui porti storicamente sono spesso insediati al centro delle città”.

I porti, quindi, attirano l’attenzione delle compagnie di navigazione e le loro caratteristiche (anche in termini di disponibilità di banchine, servizi a terra di qualità e infrastrutture di collegamento) possono costituire degli elementi più o meno rilevanti nella valutazione della loro competitività.

“I porti giocano un ruolo di fondamentale importanza. All’aumento sempre maggiore della capacità di carico delle navi deve seguire un adeguamento delle infrastrutture portuali come fondali, banchine, aree di stoccaggio, collegamenti con l’hinterland”.

Detto in altri termini, le aree portuali a disposizione sono di primaria importanza per le compagnie armatoriali, soprattutto per quelle che, come il Gruppo Grimaldi, puntano sull’intermodalità gomma/nave e rotaia/mare. Un porto, per essere competitivo, dev’essere pienamente integrato con le altre modalità di trasporto e, in merito, un esempio di successo può essere il terminal del Gruppo ad Anversa; terminal che, con una superficie di un milione di metri quadri e una banchina lunga 1,6 km, presenta collegamenti non solo via mare, ma anche stradali, ferroviari e legati alle vie navigabili interne.

Attraverso il potenziamento delle infrastrutture portuali ed i collegamenti con l’hinterland passa anche il rilancio dello *Short Sea Shipping* e, a tal fine, viene specificato come occorre incentivare ulteriormente le Autostrade del mare con l’introduzione di apposite misure, quale, ad esempio, l’ecobonus a livello europeo. Si tratta, infatti, di una “*best practice*” italiana che ha riscosso grande successo tra i diretti beneficiari (gli autotrasportatori) che possono decidere come utilizzare gli aiuti scegliendo la nave o la linea marittima per loro più conveniente.

“Gli aiuti a pioggia o spesi per linee specifiche producono distorsione della concorrenza, mentre l’ecobonus è un ottimo acceleratore di processo neutrale nei confronti della concorrenza”.

Un’ultima osservazione è relativa alle nuove dinamiche in atto nel settore dello shipping: le M&A ed il “gigantismo navale”. Si tratta di fenomeni destinati a cambiare, in modo più o meno rilevante, l’attività di molti *carrier*, oltre alla configurazione generale del mercato di riferimento. In particolare, mentre nel primo caso si tratta di una tendenza al consolidamento che sta coinvolgendo molti settori dell’economia (e non solo lo shipping), nel secondo si può parlare di un’evoluzione naturale dell’attività marittima; evoluzione dettata, tra l’altro, dai nuovi scenari economici e dalle esigenze commerciali che ne derivano.

“Il fenomeno del gigantismo navale è un’evoluzione naturale del settore marittimo, dove operatori cercano di aumentare la propria capacità di carico, creando economie di scala e di scopo che gli permettono di meglio affrontare le sfide del mercato”.

6. Conclusioni

Come detto in premessa, la catena logistica del trasporto marittimo coinvolge diverse attività e, quindi, diversi operatori che, seppur caratterizzati da necessità e strategie differenti, sono legati da un comune interesse per la risorsa “mare”.

Si tratta di reti logistiche complesse che coprono aree molto estese e, mentre ai porti con i relativi terminal spetta il ruolo di punto di intersezione tra la parte marittima e quella terrestre – e, quindi, il punto di accesso/uscita della merce ai/dai mercati – i *carrier* fungono da legame tra le diverse porte d’accesso e, quindi, tra i diversi territori.

Le tre figure considerate (il porto, il terminalista ed il *carrier*) sono, di conseguenza, interconnesse e le singole strategie possono influenzarsi a vicenda, soprattutto qualora vi siano in atto dei fenomeni di grande portata che, per loro natura, necessitano del coinvolgimento di tutte le parti commerciali. Ne è un esempio il più volte citato fenomeno del gigantismo navale; una recente tendenza che, se da un lato è collegato alla volontà dei *carrier* di ridurre i costi medi per TEU trasportato, puntando sulle economie di scala che le navi di sempre maggiori dimensioni possono garantire, dall’altro implica che i porti, per non essere “esclusi” da sistema, devono adattarsi, tanto in riferimento all’aspetto infrastrutturale quanto a quello legato ai servizi portuali.

Detto in altri termini, la crescita delle dimensione delle navi impone una selezione degli scali di riferimento, restringendo sempre più il numero di quelli utilizzabili.

Di conseguenza, un discorso complementare può essere fatto per i porti. Essi possono, infatti, puntare su una sorta di gigantismo portuale creando delle barriere all’entrata per restringere il mercato e, in tale direzione, vanno scelte quali allungare le banchine, approfondire i canali, ampliare le aree di stoccaggio e lavorazione dei TEU, sviluppare adeguate infrastrutture per l’inoltro della merce. Si tratta, in ogni caso, di scelte che vanno nella direzione di guadagnare e/o consolidare uno specifico ruolo lungo la catena logistica di cui si parlava, di scelte che puntano ad acquisire una sempre maggior competitività per assorbire quote di mercato a discapito della concorrenza.

Va, tuttavia, specificato che sulla competitività di un porto incidono numerosi fattori alcuni dei quali legati anche alle strategie ed alle azioni dei suoi operatori. Ecco, quindi, che la possibilità di influenzare e modificare il mercato di riferimento, allargandone le dimensioni ed estendendolo ad aree e territori eventualmente già serviti da altri porti, dipende anche dal grado di attrazione dei singoli terminalisti.

Ne deriva che, come già in parte detto, la competizione tra porti si basa non solo sulle caratteristiche infrastrutturali, ma anche sulla capacità di fornire servizi adeguati alla nave e alla movimentazione delle merci; operazione, questa, che deve essere quanto più efficiente possibile per garantire una sempre crescente fluidità nella catena logistica.

È in tale scenario che i porti, per fornire la funzione di raccordo tra terra e mare di cui inizialmente si parlava, devono garantire non solo una buona accessibilità nautica, ma anche ampie aree portuali per la movimentazione, lo stoccaggio e la lavorazione delle merci e idonee connessioni stradali, ferroviarie e di navigazione interna per l’inoltro delle stesse ai mercati di destinazione finale. Quanto più un porto potrà garantire tali condizioni, tanto maggiore sarà la sua capacità di attrarre traffici e, quindi, tanto maggiore sarà la possibilità di allargare le dimensione dei mercati serviti.

La tendenza in atto, quindi, vede i grandi porti del mondo che si trasformano per accogliere navi sempre maggiori dimensioni e, in parallelo, le grandi compagnie di navigazione che, a seguito dell'introduzione di navi sempre più grandi, prediligono i porti dotati delle infrastrutture adeguate.

Le quattro realtà analizzate costituiscono degli esempi di eccellenza di quanto appena detto. Se, infatti, da un lato vi sono il porto di Tanger Med e Contship che rappresentano delle eccellenze dell'attività di raccordo terra-mare, dall'altro ci sono Maersk ed il Gruppo Grimaldi, quali esponenti di primo piano dell'attività trasportistica via nave.

In tale ottica, volendo sintetizzare quanto espresso nei paragrafi precedenti di questo lavoro, e con particolare riferimento alle linee strategiche ed agli obiettivi futuri degli operatori in esame, è possibile dire che:

- il *Porto di Tanger Med*, anche grazie alla sua posizione geografica, che costituisce un innegabile punto di forza, punta a consolidare la sua posizione di scalo di accesso ai mercati del Mediterraneo, anche attraverso l'ampliamento delle sue strutture (si pensi al nuovo terminal Tanger Med 2 e allo sviluppo della Free Zone) e gli accordi stipulati con altri operatori;
- *Contship Italia* punta ad ampliare il suo business sia attraverso specifici progetti di espansione sia attraverso partnership con altri operatori legati al sistema portuale. Il tutto per andare sempre più incontro alle esigenze delle Shipping line, che costituiscono il suo principale cliente;
- *Maersk* punta a mantenere la sua posizione di leader del mercato e, a tal fine, attraverso l'alleanza P3, è diretta protagonista del più volte citato fenomeno del gigantismo navale;
- il *Gruppo Grimaldi*, anche attraverso acquisizioni strategiche, ha puntato al rafforzamento della sua posizione di leader nel settore Ro-Ro e, oltre a prevedere investimenti per il rinnovamento della sua flotta, punta sulla aree retroportuali, per organizzare al meglio le attività di logistica dedicate al trasporto di auto e contenitori.

Appare, dunque, chiaro come le diverse attività siano reciprocamente dipendenti: le caratteristiche infrastrutturali dei porti e le attività terminalistiche sono due degli elementi che possono influire significativamente sull'attività dei *carrier* e, al contempo, le strategie e le preferenze di questi ultimi possono direzionarne gli investimenti e le scelte future.

CAPITOLO V

LE IMPRESE MARITTIME IN ITALIA: ANALISI DELLE CARATTERISTICHE E DELLE DINAMICHE STRUTTURALI

1. Premessa

L'obiettivo del capitolo è quello di individuare gli aspetti strutturali, le caratteristiche imprenditoriali, le performance economiche finanziarie e patrimoniali delle imprese del settore dello shipping, nonché di fare alcune considerazioni sulle evoluzioni future tenendo ben presente gli effetti e le reazioni che la crisi ha sviluppato nel sistema imprenditoriale dell'Italia.

Dopo una breve disamina di alcune caratteristiche del settore si analizzano i dati di bilancio delle imprese di trasporto italiane nel periodo 2010-2012 utilizzando la banca dati AIDA. Tali imprese sono espresse dal codice ATECO 2007 "50": trasporto marittimo e per vie d'acqua, in quanto si considerano principalmente le attività di *merchant shipping*¹ e, in minima parte il trasporto passeggeri².

Nella trattazione si tiene conto delle caratteristiche dimensionali delle imprese dando maggiore attenzione a quelle "grandi" in termini di fatturato in quanto risultano essere le più rappresentative per il peso economico. Il comparto, infatti, per le peculiarità strutturali e l'elevata natura *capital intensive* presenta, come vedremo, un mercato particolarmente concentrato.

L'analisi è stata condotta sia a livello nazionale che meridionale, evidenziando le eventuali differenze, secondo un approccio geografico che tende ad evidenziare il crescente ruolo del Mezzogiorno. Da tener conto che l'analisi è effettuata in un contesto economico di riferimento ben descritto nei capitoli precedenti su cui non ci si è soffermati.

Infine, si tracciano le linee evolutive mediante un'analisi prospettica realizzata anche con l'impiego di alcuni indicatori di sviluppo.

2. Le imprese del settore: alcune caratteristiche

Il settore dello shipping in Italia si mostra particolarmente concentrato. Infatti, considerando la ripartizione del numero delle imprese per classi di addetti si rileva una

¹ Sono compresi i seguenti segmenti di attività:

- *Dry bulk* e *liquid bulk* per le navi cisterna per merci rispettivamente solide o liquide, con carico dall'alto con badili, gru o pompe.
- *General cargo* o portacontainer per navi portarinfuse con carico disposto anche sul ponte.
- *Liner* per navi Ro-Ro (Roll On-Roll Off) con carico "rotabile".

² Nel trasporto passeggeri si distinguono i seguenti segmenti di attività:

- Trasporto passeggeri su tratte fisse e brevi – Traghetti.
- Trasporto passeggeri su tratte lunghe e con servizi evoluti – Cruise.

interessante presenza nelle classi di addetti più piccole. In particolare, le imprese con meno di 10 addetti rappresentano l'88,1% del totale. Le stesse imprese, in termini di fatturato rappresentano il 6,2% del mercato.

Ne deriva che le grandi imprese - vale a dire quelle con più di 250 addetti, che rappresentano l'1,3% del settore - realizzano ben il 66,3% del fatturato. Si tratta di una particolarità tipica dei trasporti marittimi dato che, se si considera parallelamente il totale economia, la classe di addetti con più di 250 unità totalizza lo 0,1% in termini di numerosità di imprese ed il 31,7% in termini di fatturato.

Lo shipping infatti è ad elevato *capital intensive* vale a dire richiede ingenti investimenti in strutture e quindi ciò implica una robustezza economica riconducibile anche ai processi di crescita che hanno investito il settore come il fenomeno del gigantismo navale, la specializzazione degli impianti per il trasferimento di merci.

Non è un caso se su 2.024 imprese attive al 2013, ben il 31,3% sono costituite da società di capitale contro il 19% del totale economia; si prediligono, quindi forme giuridiche più strutturate.

È interessante notare inoltre che, negli ultimi anni, a seguito anche della crisi, si sia verificato un addensamento delle imprese nella classe di addetti più piccola dove la presenza di piccole imprese è passata dall'84,8% all'88,15, ben +3,2 p.p., a fronte di uno sfollamento nelle altre classi.

Ripartizione del numero delle imprese shipping per classi di addetti

	2008	2011	var p.p. 2008-2011
0-9	84,8%	88,1%	3,2%
10-19	5,7%	4,5%	-1,2%
20-49	3,6%	3,5%	-0,1%
50-249	4,0%	2,7%	-1,3%
250 and more	1,9%	1,3%	-0,7%
Total	100,0%	100,0%	0,0%

TABELLA 1 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Istat

Ripartizione del fatturato delle imprese per classi di addetti. Confronto shipping e totale economia

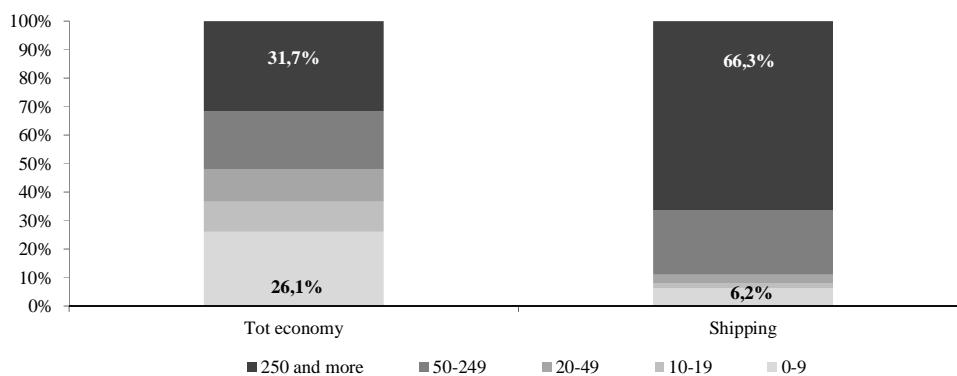


GRAFICO1 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Istat

Analizzando il trend relativo alla numerosità delle imprese marittime nel periodo 2008-2013 si rileva un'intensità della crescita sempre più calante fino al 2012, ancora più rigorosa se si considerano le imprese più strutturate quali le società di capitale. Nell'ultimo anno invece la variazione si è mantenuta su livelli costanti con qualche miglioramento proprio nel caso delle società di capitale.

Rispetto al totale economia dove la crescita delle imprese è stata negativa, va evidenziato che nel settore dello shipping essa si sia sempre mantenuta positiva, a conferma della sua solidità.

*Variazione della numerosità imprese attive. (variazione rispetto all'anno precedente).
Confronto shipping e totale economia*

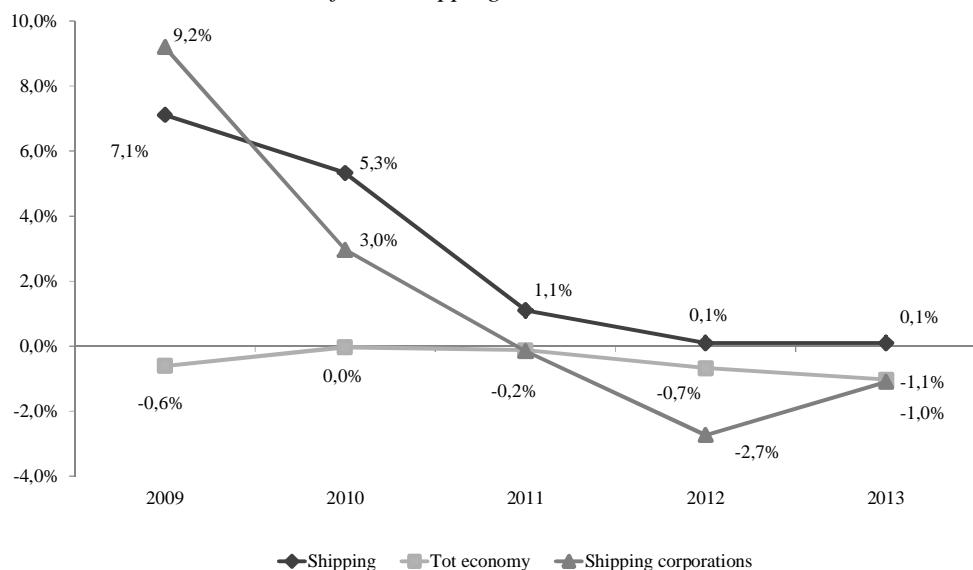


GRAFICO 2 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Movimprese

3. I risultati di un'analisi di bilancio

Vista l'importanza economica delle grandi imprese marittime, l'analisi di bilancio si sviluppa su un campione con un fatturato >10 milioni di euro nel 2012 ed una continuità dello stesso negli anni 2010/2012.

Tali imprese rappresentano il 16% delle imprese marittime italiane e coprono ben il 92,3% del mercato (in termini di fatturato AIDA). Analoghe caratteristiche si riscontrano per il campione Mezzogiorno dove il 92,6% del fatturato si concentra presso il 18,5% delle grandi imprese.

Sul campione così estratto sono stati calcolati gli indici di redditività, liquidità, solidità e quelli finanziari per comprendere da un lato la struttura produttiva delle imprese e dall'altro il suo trend.

Quota di mercato e numerosità delle classi di fatturato (000 euro)
Imprese shipping. Anno 2012

	Italy		South Italy	
	% Companies	% Turnover	% Companies	% Turnover
<=500	43,4%	0,4%	42,6%	0,4%
from 500 to 1.000	10,2%	0,5%	6,9%	0,3%
from 1.000 to 2.000	9,1%	0,8%	7,9%	0,6%
from 2.000 to 5.000	15,0%	3,2%	16,7%	3,3%
from 5.000 to 10.000	6,4%	2,8%	7,4%	2,9%
> 10.000	15,9%	92,3%	18,5%	92,6%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

TABELLA 2 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

3.1 Analisi economica

La crisi economica internazionale, culminata nel 2008, si dirama verso l'indotto di ogni settore merceologico, produttivo ed industriale, coinvolgendo, quindi anche quello dei trasporti.

Si è assistito ad una forte contrazione dei consumi e quindi dei relativi trasporti che ha comportato per le compagnie una maggiore difficoltà di raggiungere il *break-even point* per la evidente diminuzione dei volumi da un lato e l'eccesso di capacità di trasporto e conseguente incidenza rilevante di costi fissi dall'altro.

I conti delle aziende italiane del settore shipping rivelano chiaramente gli effetti della crisi che si sono fatti sentire sul sistema delle imprese nel 2010. In tale anno il tasso di crescita del fatturato ha toccato livelli negativi, pari a -2% ma si è ripreso nel 2012 crescendo del 3,5%.

Rispetto al totale delle imprese, quelle di grandi dimensioni sono riuscite ad attutire meglio gli effetti della crisi rilevando una quasi stabilità nel 2011 ed una crescita del 4,5% nel 2012.

Trend fatturato imprese di shipping italiane (000 €)

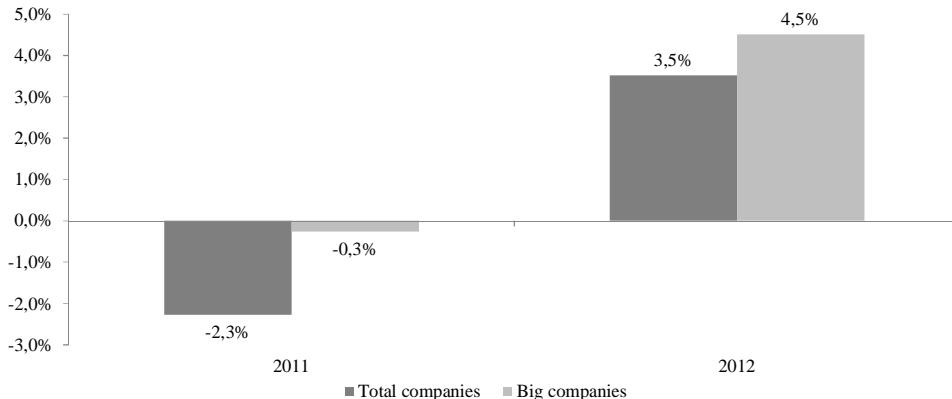


GRAFICO 3 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

La dimensione assume, quindi, un ruolo importante. Secondo alcuni studi economici c'è una relazione positiva tra crescita dimensionale e competitività perché la crescita dimensionale vince per economie di scala, approvvigionamenti più efficienti, innovazione, sbocchi sui mercati a più alto valore aggiunto, maggiori opportunità di applicare politiche industriali efficaci, ma non è detto che la piccola impresa non possa essere di per sé competitiva e raggiungere comunque i vantaggi della grande impresa mediante sviluppo di aggregazioni e reti.

Nonostante la forza dimensionale, anche le grandi imprese hanno subito un calo della redditività per la contenuta crescita dei ricavi ed i maggiori costi operativi.

L'eccesso di offerta ha generato infatti, nello shipping, da un lato elevati ribassi nelle tariffe di trasporto e dall'altro un'elevata capacità di stivaggio inutilizzata.

Analizzando la redditività globale del capitale proprio (RoE) questa ha subito un importante calo nel biennio 2010/2011 passando dall'8,1% al -3,0%. Nel 2012, invece si è mantenuta quasi stabile, -3,2%, mantenendo il segno meno.

Incide il trend della redditività del *core business* con un RoI, negativo nel periodo 2010-2011 e lievemente positivo nell'ultimo biennio considerato, ritornando su valori positivi 0,3% anche se ancora non sono stati recuperati i livelli del 2010.

Tale calo è frutto essenzialmente di una minore redditività delle vendite (reddito operativo rapportato ai ricavi di vendita-RoS) da 9,4% nel 2010 a ben -1,1% nel 2011 e 0,6% nel 2012 mentre lenta è la rotazione dei capitali investiti, per le tipicità del settore (rapporto tra ricavi di vendita e risorse finanziarie complessivamente investite in azienda-RoT).

Indici di redditività delle grandi imprese di shipping italiane

	2010	2011	2012
RoE	8,1%	-3,0%	-3,2%
RoI	4,1%	-0,5%	0,3%
RoS	9,4%	-1,1%	0,6%
Working capital turnover	0,44	0,42	0,46
Operating Income/Sales	8,0%	-2,9%	-2,9%

TABELLA 3 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Analizzando la concentrazione di imprese per classi di RoS è interessante rilevare nel periodo 2010-2012 una continua crescita della percentuale di imprese con redditività operativa negativa, arrivando al 42,6%, il cluster più numeroso, ed un continuo calo di quelle con RoS >15%. Tale situazione conferma le difficoltà economiche che il settore sta attraversando.

Distribuzione delle grandi imprese di shipping italiane per classi di RoS

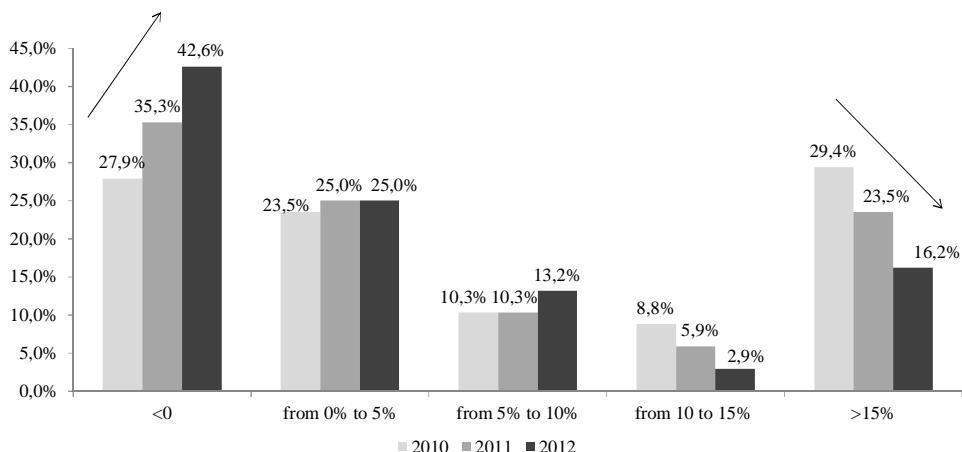


GRAFICO 4 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Per migliorare il rendimento sulle vendite giacché sarebbe controproducente agire esclusivamente sui prezzi dei noli per far aumentare i ricavi poiché si rischierebbe un ulteriore calo delle vendite dei servizi, occorrerebbe comprimere i costi per migliorare l'efficienza aziendale.

In realtà l'attività di trasporto via mare spesso non consente una differenziazione del servizio e la standardizzazione che lo caratterizza induce le imprese a costituire il vantaggio competitivo proprio sul contenimento dei costi di produzione che non presentano una certa flessibilità.

A tal proposito, occorre precisare che il costo del servizio di navigazione include una serie di oneri di diversa natura necessari per mantenere la nave in condizioni di navigabilità. Tra questi costi ritroviamo quelli d'esercizio che spesso sono quasi fissi come i costi di equipaggio (costi per il personale), l'assicurazione, la riparazione e la manutenzione ordinaria, l'approvvigionamento (lubrificanti, provviste a bordo), le spese generali (amministrazione e contabilità). A questi si aggiungono i costi di viaggio che sono prettamente variabili in quanto sostenuti solo se la nave è in viaggio come il carburante, le spese portuali, le spese per l'attraversamento di canali.

Infine ci sono i costi di capitale vale a dire quei costi sostenuti per l'acquisto della nave nuova o usata che dipendono dal prezzo della nave e dalle caratteristiche del ricorso al finanziamento.

Il costo di navigazione si caratterizza per una rilevante rigidità dovuta ad una forte incidenza dei costi fissi, come quelli di equipaggio. Ne deriva che diventa importante agire sulla capacità di stiva e quindi sulla capacità di sfruttare al meglio l'impianto perché consente di aumentare le occasioni di utile.

A tal proposito tra le strategie più utilizzate oltre al risparmio dei costi del carburante abbassando la velocità di crociera, negli ultimi tempi ritroviamo la riduzione dello stivaggio inutilizzato oppure, se sono presenti i presupposti finanziari, l'aumento delle unità di grande portata per realizzare più economie di scala.

Le economie di scala com'è ben noto riducono i costi unitari; su una nave gigante un container costa meno ma occorre considerare anche il tasso di riempimento di una stiva, cioè la capacità di non far navigare un'imbarcazione vuota o semivuota.

Una nave da 10 mila TEU carica all'80% ha un costo unitario inferiore a una da 6 mila, ma se il tasso di riempimento della prima scende a meno del 60% il vantaggio viene meno, trasformando un punto di forza, la dimensione, in una debolezza.

Inoltre, occorre considerare che man mano che cresce la capacità dell'impianto, si riducono i costi di equipaggio ma aumentano quelli di manutenzione e riparazione e quelli di assicurazione.

Anche la gestione extra-caratteristica, analizzata tramite il confronto tra utile netto e reddito operativo (si considerano quindi gli interessi passivi, degli eventi finanziari, degli eventi straordinari e delle imposte) ha inciso negativamente sulla redditività d'impresa consumando i margini di redditività provenienti dalla gestione operativa, che, risultano in Italia, già esigui se non negativi: la redditività complessiva del fatturato peggiora rispetto a quella operativa (-2,9% nel 2012 contro il -0,6%). Incide, in particolare come vedremo in seguito la gestione finanziaria (gli oneri finanziari crescono del 19% nel 2011 e del 2% nel 2012) ma anche quella straordinaria.

3.2 Analisi finanziaria

La gestione finanziaria rappresenta un aspetto importante del comparto, inglobando tutte le decisioni sulle risorse di capitale sia in riferimento al finanziamento che all'investimento. Essa è diventata strategica soprattutto negli ultimi tempi a seguito dell'evoluzione del mercato di riferimento, sempre più articolato, variabile, globalizzato e competitivo.

Compito principale della finanza è quello di creare un equilibrio tra finanziamenti e investimenti. Ciò significa nelle imprese di shipping pianificare e controllare i fabbisogni finanziari in modo da assicurare risorse per far fronte alle scadenze dei pagamenti nonché per programmare gli investimenti per acquisizioni e rinnovi degli impianti.

La struttura finanziaria delle imprese si caratterizza per una sottocapitalizzazione (il capitale sociale rappresenta al 2012 il 9,9% del totale dei finanziamenti) dovuta perlopiù alla maggiore difficoltà ad attrarre capitale di rischio in quanto la maggiore esposizione alle fluttuazioni del mercato rende gli andamenti di redditività incostanti e spesso non garantiscono un'equa remunerazione del capitale apportato dai terzi.

Ne deriva quindi, che la composizione finanziaria delle imprese è protesa all'impiego di capitali di terzi ed in particolare ad uno sfruttamento della leva finanziaria.

Analizzando la sua evoluzione nel periodo 2010-2012 si rileva una crescita del peso dell'indebitamento ed una riduzione del Patrimonio netto e delle altre passività.

Le variazioni della struttura dei finanziamenti delle grandi imprese di shipping italiane

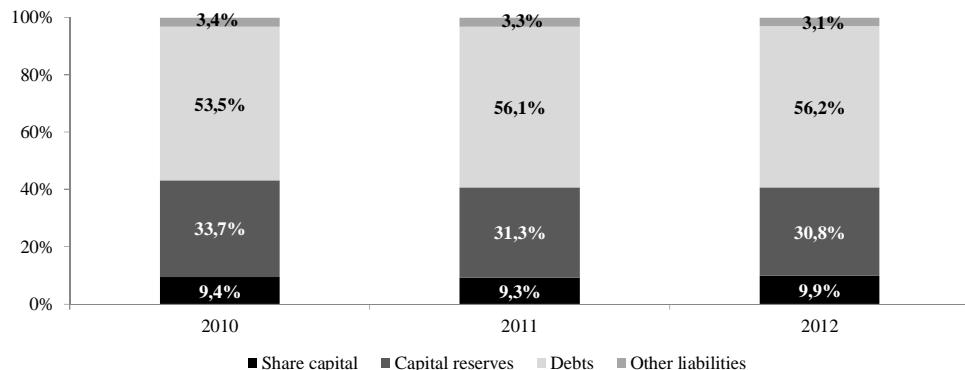


GRAFICO 5 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

La crescita degli oneri finanziari è dovuta quindi ad un aumento dell’indebitamento. Nello specifico, si rileva una generale crescita del *leverage* (Totale investimenti su Patrimonio Netto) nel periodo 2010/2011 (da 2,36 a 2,46) che si mantiene costante nel 2012. Si tratta perlopiù di debiti a medio lungo termine la cui incidenza è in continua crescita nel triennio considerato.

Considerando le diverse tipologie di debitori, si rileva rispetto al 2010, una riduzione dell’incidenza dei debiti verso banche (da 76,3% nel 2010 al 73,8% nel 2012) a fronte della quale aumenta quella dei fornitori (da 8,7% al 9,5%) ed in generale quella degli altri debitori.

Analizzando il quoziente di copertura delle immobilizzazioni si scopre una struttura equilibrata dato che si riesce a coprire interamente con il capitale permanente (capitale proprio e quello dei terzi) gli investimenti in immobilizzazioni. Tale indice si mantiene quasi stabile nell’arco di tempo considerato (1,25 nel 2010, 1,27 nel 2012).

La rigidità della struttura finanziaria è dovuta agli impieghi legati alla decisione di investimenti in nave. Tuttavia è anche importante poter disporre di impieghi temporanei ad elevata mobilità soprattutto quando il ritorno in forma liquida del capitale investito è molto lento proprio come avviene nelle imprese di shipping.

A tal proposito, non molto soddisfacente è stata la capacità nel 2011 di far fronte ai debiti a breve utilizzando le disponibilità a breve. È importante ad esempio, far coincidere temporalmente il reperimento di risorse con i pagamenti della gestione corrente (ad esempio quelli rappresentati dal *bunker*, dagli stipendi, etc.). Tuttavia nel 2012 si sono avuti dei miglioramenti nella solvibilità a breve.

Il calcolo dell’indice di rotazione del magazzino è interessante per comprendere il numero di volte in cui, nel periodo considerato, avviene il suo rinnovo totale in azienda, permettendo all’impresa di recuperare le risorse finanziarie investite. A tal proposito si rileva, dopo un rallentamento nel 2010 dovuto in parte anche alla domanda di mercato, una crescita dell’indice che arriva a 24,49 nel 2012.

*Indicatori di analisi delle fonti di finanziamento
delle grandi imprese di shipping italiane*

	2010	2011	2012
Leverage	2,32	2,46	2,46
Medium and long term debts / tot debts	68,8%	66,4%	71,2%
Incidence m-l term / tot funding	36,8%	37,3%	40,0%
Index of global coverage of fixed assets	1,25	1,21	1,27
Current test ratio	0,99	0,85	1,03
Rotation index of stock	22,29	18,42	24,49

TABELLA 4 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Scomposizione dell'indebitamento delle grandi imprese di shipping italiane

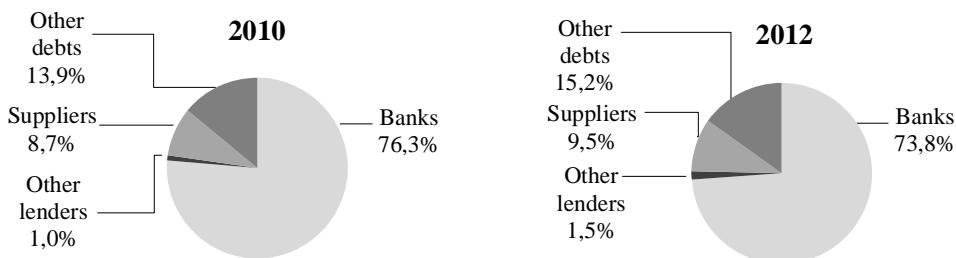


GRAFICO 6 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

In riferimento alla composizione dell'attivo, occorre ricordare che lo shipping è un settore a forte intensità di capitale, i cui investitori sono rappresentati da banche, fondi di investimento (di *private equity* o dedicati alle infrastrutture), grandi gruppi industriali e, soprattutto nei Paesi emergenti, società interamente o prevalentemente controllate dai governi.

Dalla lettura della struttura degli investimenti si evince infatti che le imprese di shipping si caratterizzano per una struttura rigida; si effettuano forti investimenti nella struttura tecnico-produttiva (immobilizzazioni) la quale assume un rilievo maggiore rispetto all'attivo circolante. Il progressivo bisogno di capitale da investire ad impieghi "immobilizzati" ha comportato un sempre maggiore indebitamento nei confronti delle banche, con conseguente sottocapitalizzazione.

Analizzando il periodo 2010-2012 si rileva una leggera riduzione dell'incidenza delle immobilizzazioni la quale da 63,5% nel 2010 scende a 62,8% nel 2012.

Si osserva, infatti, un andamento diverso nel periodo 2010/2012. Crescono gli investimenti nel biennio 2010-2011 del 3,5%, in particolare crescono le immobilizzazioni materiali. Tuttavia la crisi, nella maggioranza dei casi, anche per la restrizione del *trade finance*, ha interrotto i programmi di investimento in essere o bloccato quelli preventivati per il 2012 per cui, nel 2012, gli investimenti subiscono un calo del -3,8%, in particolare quelli immateriali si riducono del -5,6%.

Analizzando l'evoluzione della struttura patrimoniale complessiva del settore dello shipping si rileva quindi, per la composizione delle passività, che le imprese hanno

aumentato l'indebitamento, mentre per le attività, hanno diminuito lievemente il grado di "rigidità" della struttura aziendale.

Le variazioni della struttura degli investimenti delle grandi imprese di shipping italiane

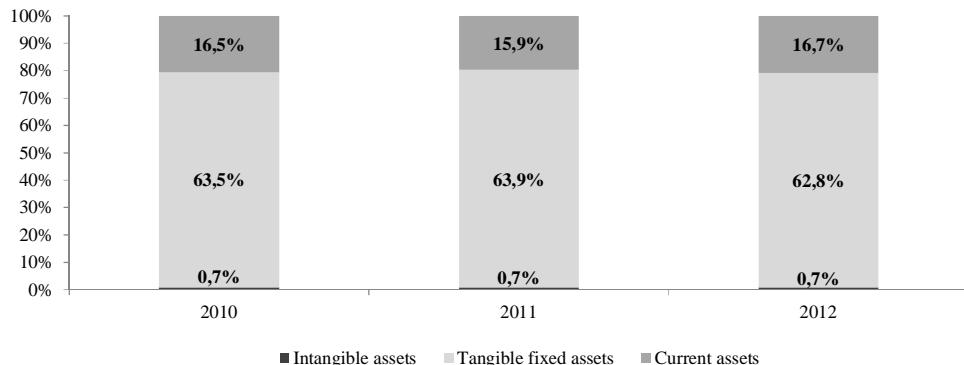


GRAFICO 7 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Come la gestione operativa, anche quella finanziaria ha risentito della crisi, rendendo l'esplicazione di tale funzione più difficile.

La caduta dei noli si è riflessa anche in un calo dei prezzi di vendita delle nuove navi creando un divario tra i prezzi stabiliti per le commesse antecedenti la crisi e i valori riconosciuti agli *asset* in fase di consegna.

Le conseguenti difficoltà sono state in parte superate con una maggiore quota di *equity* da parte degli armatori. Ma ciò non è stato sempre possibile per cui spesso si sono avute cancellazioni di ordini (e, in casi più estremi, fallimenti).

Per un tale processo, incentrato sulla riduzione dei costi e dunque sul gigantismo navale, sono necessarie cifre considerevoli, quindi il settore ha bisogno di quello creditizio per investire in navi nuove, più competitive e tecnologicamente avanzate.

4. Le imprese del Mezzogiorno: un confronto con l'Italia

In termini di distribuzione geografica, il Mezzogiorno rappresenta una realtà importante per il settore. In particolare le aziende rappresentano oltre il 50% dell'Italia sia in termini di numerosità che di fatturato.

Anche il mercato meridionale, al pari di quello nazionale, si presenta concentrato. Le imprese con fatturato maggiore ai 10 milioni di euro (campione AIDA) rappresentano il 18,5% del totale ma in termini di fatturato raggiungono ben il 92,6% del mercato.

La presenza fitta di tali imprese nel territorio è dovuta alla radicata e storica tradizione che è diventata una vera vocazione locale ed ha favorito lo sviluppo di capacità imprenditoriali e flessibilità nell'utilizzo dei fattori produttivi. Le compagnie meridionali sono cresciute e si sono consolidate come realtà significative, talvolta comparabili ai distretti produttivi del Nord.

In riferimento analisi reddituale, nel Mezzogiorno, i valori degli indici delle grandi imprese dello shipping (fatturato>10 milioni di euro) risultano superiori ai valori nazionali. Ciò conferma l'importanza del mercato che promettendo dei buoni risultati reddituali, diventa maggiormente contendibile.

Inoltre, dall'andamento dei relativi indici si rileva nel Mezzogiorno un peggioramento della redditività in linea con quanto rilevato a livello nazionale soprattutto nel periodo 2010-2011, mentre nel 2012 il miglioramento della redditività delle imprese marittime italiane non viene confermato anche in quelle meridionali.

Nello specifico, analizzando la redditività globale del capitale proprio (RoE) si rileva un calo nel biennio 2010/2011 passando dal 9,1% all'1,6%. Nel 2012, tale indicatore invece è continuato ad abbassarsi, quando il dato nazionale è risultato quasi stabile. Tuttavia la diminuzione nel Mezzogiorno non è stata tale da raggiungere valori particolarmente negativi (-0,1% contro il -3,2% dell'Italia).

Incide su tale trend sia quello della redditività del *core business* con un RoI, negativo nel periodo 2010-2012 a causa di un continuo calo della redditività delle vendite (reddito operativo rapportato ai ricavi di vendita-RoS) da 13% nel 2010 a 0,9% nel 2012, che quello negativo della gestione extra-caratteristica (confronto tra utile netto e reddito operativo).

Trend redditività grandi imprese shipping: confronto Italia Mezzogiorno

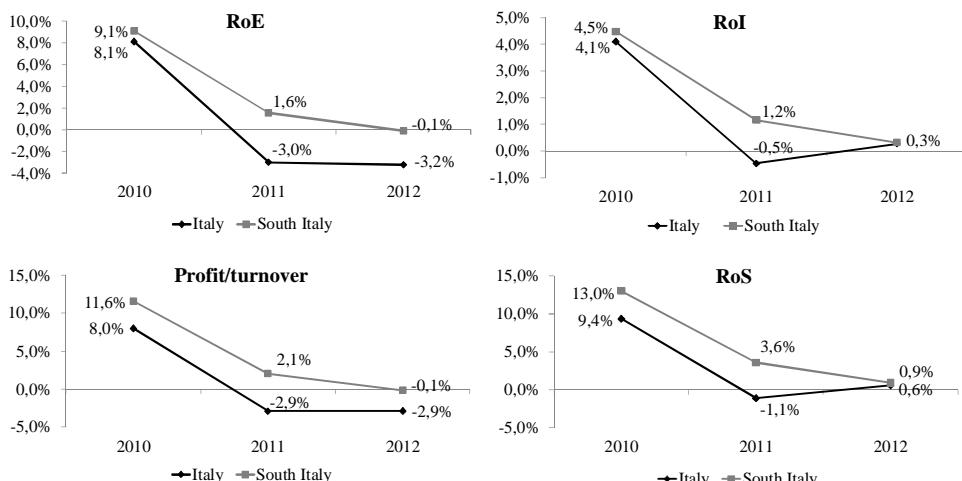


GRAFICO 8 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Soffermandosi sulla concentrazione di imprese per classi di Ros si rileva anche per il Mezzogiorno, nel periodo 2010-2012, una continua e rilevante crescita della percentuale di imprese con redditività operativa negativa, arrivando al 48,6%, il cluster più numeroso, e viene confermato anche il continuo calo di quelle con $\text{Ros} > 15\%$.

Rispetto al dato nazionale, il Mezzogiorno si caratterizza per una maggiore concentrazione delle imprese con Ros negativo, 48,6% contro il 42,6% dell'Italia, dovuta

ad un loro maggior calo (+22,9 p.p. contro +14,7 p.p. in Italia). Le difficoltà della gestione reddituale sono, quindi, maggiormente diffuse.

A ciò si aggiunge una minore presenza di quelle più performanti che rappresentano nel Mezzogiorno il 14,3% mentre in Italia sono il 16,2%; ciò deriva da un rilevante sfollamento delle imprese meridionali da questa classe di redditività (erano il 37,1% nel 2010).

*Distribuzione delle grandi imprese di shipping per classi di RoS
Confronto Mezzogiorno Italia*

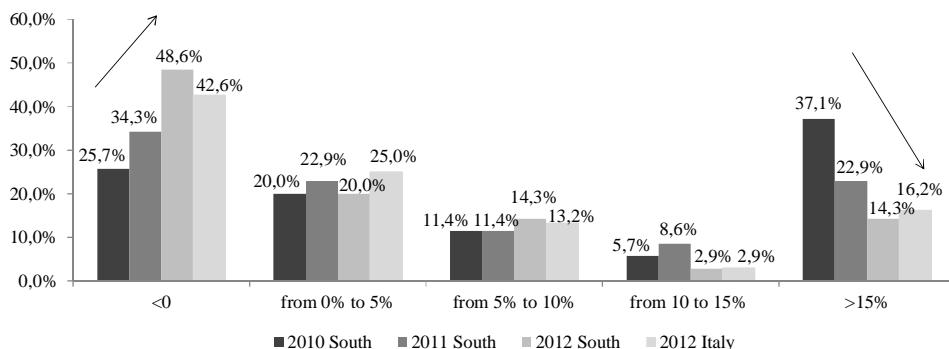


GRAFICO 9 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Passando poi alla composizione della struttura finanziaria, si rileva anche per tale area geografica, un ruolo rilevante dell'indebitamento. Tuttavia, rispetto alla struttura nazionale, quella meridionale si contraddistingue per un minore peso dell'indebitamento ed una maggiore capitalizzazione.

In particolare, i debiti incidono sul totale finanziamenti per il 55,2% contro il 56,2% dell'Italia, mentre il Capitale sociale raggiunge complessivamente il 34,9%, in Italia il 30,8%.

*Scomposizione struttura patrimoniale delle grandi imprese di shipping:
Confronto Italia Mezzogiorno*

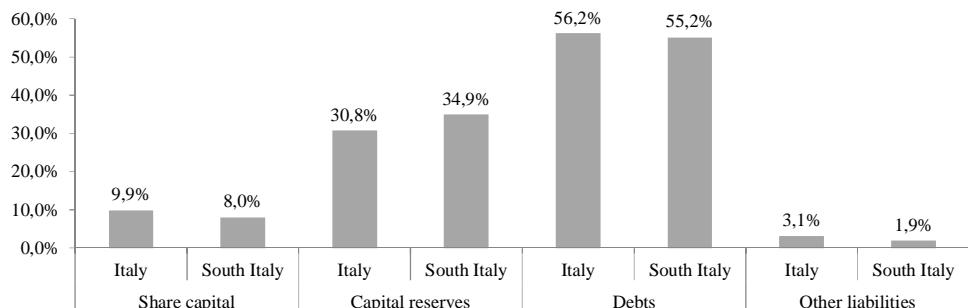


GRAFICO 10 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

La maggiore capitalizzazione delle imprese meridionali è da ascrivere, da un lato alla forte tradizione del settore ben radicato nell'economia reale il che suscita, in un certo senso, una maggiore sicurezza per gli investitori privati, ma anche ad una maggiore presenza di imprese multinazionali familiari ben strutturate che riescono a coniugare i fattori di competitività del settore.

Tuttavia, durante il periodo 2010-2012 la struttura patrimoniale delle imprese di trasporto meridionale ha visto una riduzione delle risorse patrimoniali ed una crescita dell'indebitamento. In particolare, l'incidenza dell'indebitamento è aumentata di 1,4 p.p. un valore considerevole ma inferiore rispetto al dato nazionale (+2,7 p.p.).

*Trend scomposizione struttura patrimoniale
delle grandi imprese di shipping meridionali*

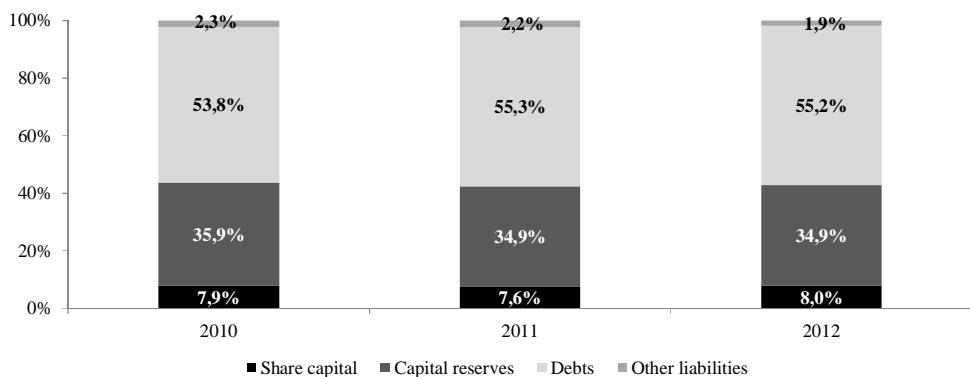


GRAFICO 11 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Analizzando la composizione dei debiti in base alla tipologia del creditore, si rileva che si tratta soprattutto di indebitamento bancario la cui incidenza sul totale risulta lievemente superiore rispetto al relativo dato nazionale (74,8% contro il 73,8%).

*Scomposizione indebitamento delle grandi imprese di shipping
Confronto Italia Mezzogiorno al 2012*

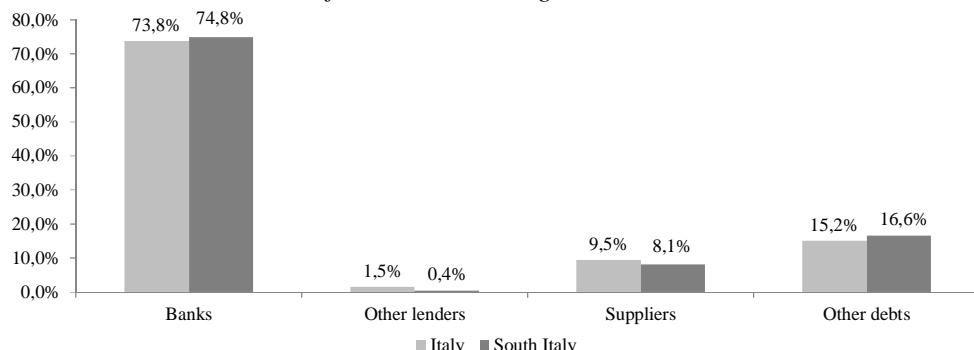


GRAFICO 12 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

L'incidenza dei debiti a medio lungo termine è aumentata nell'arco del periodo preso in considerazione, posizionandosi su valori più alti di quelli nazionali.

Anche la struttura patrimoniale risulta equilibrata dato che il capitale permanente (capitale proprio e quello dei terzi) e gli investimenti riescono a coprire gli investimenti in immobilizzazioni, con un indice di copertura pari a 1,29, quasi costante rispetto al 2010 (1,30) ed in linea con quello nazionale (1,27).

L'indice di liquidità (Attivo circolante/debiti a breve), invece, si presenta più basso di quello nazionale (0,89 contro l'1,03 dell'Italia) il che lascia intendere una maggiore difficoltà nella gestione della tesoreria.

*Indicatori di analisi delle fonti di finanziamento delle grandi imprese di shipping.
Confronto Mezzogiorno-Italia*

	Southern Italy			Italy 2012
	2010	2011	2012	
Leverage	2,28	2,35	2,33	2,46
Medium and long term debts / tot debts	73,6%	67,9%	75,6%	71,2%
Incidence m-l term / tot funding	39,6%	37,5%	41,7%	40,0%
Index of global coverage of fixed assets	1,30	1,23	1,29	1,27
Current test ratio	0,85	0,67	0,89	1,03

TABELLA 5 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Anche le imprese di shipping meridionali presentano un fabbisogno di capitale fisso superiore a quello circolante a causa degli impieghi a lungo termine posti in essere.

Tuttavia, il peso delle immobilizzazioni benché rilevante, rispetto al dato nazionale, risulta essere inferiore. Ne deriva per il Mezzogiorno una struttura patrimoniale meno rigida (76,9% contro 79,5%), essenzialmente per una minore incidenza delle immobilizzazioni immateriali (11,9% nel Mezzogiorno contro il 16,7% in Italia).

*Struttura degli investimenti delle grandi imprese di shipping.
Confronto Mezzogiorno-Italia italiane*

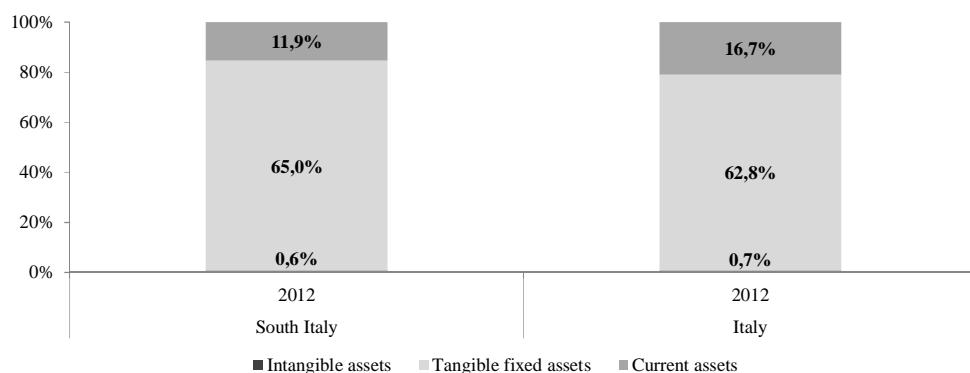


GRAFICO 13 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

5. Lo sviluppo finanziario ed economico del comparto

Per rilevare lo sviluppo dello shipping, si è considerato il tasso di crescita di alcuni indicatori particolarmente significativi.

In primo momento si considera l'indice di crescita dell'attivo che evidenzia la crescita degli investimenti realizzati nella gestione nel periodo di tempo considerato. Infatti, dal grafico si evince che le imprese italiane del settore hanno mantenuto stabili gli investimenti (-0,1%), in particolare calano quelli in immobilizzazioni immateriali (-2,7%)

Nello stesso periodo, nel Mezzogiorno, invece, si rileva una crescita dell'attivo (+1,7%), in particolare crescono le immobilizzazioni materiali del 2,6% mentre quelle immateriali che già si contraddistinguevano per un peso inferiore rispetto al dato nazionale calano (-5,6%).

Quindi se a livello nazionale il settore lascia quasi inalterata la struttura degli investimenti, quello meridionale la rafforza, rendendola ancora più rigida.

Un altro indice è quello delle evoluzioni delle fonti di finanziamento vale a dire la variazione del Patrimonio Netto che costituisce un indicatore dello sviluppo dimensionale e la crescita dell'indebitamento.

Complessivamente il comparto vede nel periodo considerato un calo del patrimonio netto di -3,1%, mentre cresce del 2,5% l'indebitamento. Situazione completamente diversa è quella meridionale che per far fronte ai nuovi investimenti rileva invece da un lato una crescita di mezzo punto percentuale del patrimonio netto e dall'altro una crescita dell'indebitamento del 3%.

Analisi dello sviluppo patrimoniale del settore dello shipping. Grandi imprese. Confronto Italia Mezzogiorno (tassi di crescita media periodo 2010/2012)

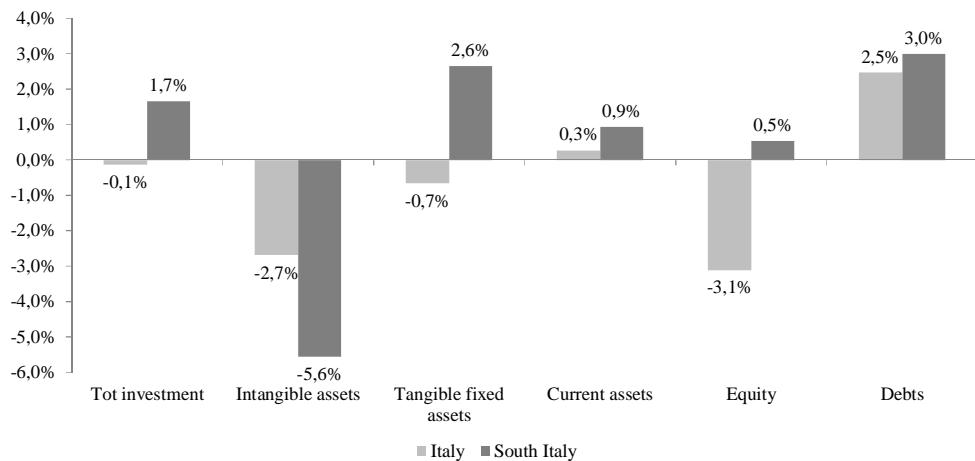


GRAFICO 14 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Passando ai risvolti economici, l'indice di variazione del fatturato è positivo e crescente sia in Italia (2,1%) che nel Mezzogiorno (1,2%). Dall'analisi dello sviluppo economico affiora però un momento non facile per il settore.

Interessante è l'indice di variazione del Risultato Operativo che risulta negativo sia in Italia che nel Mezzogiorno e ciò conferma le difficoltà operative di chi opera ed in particolare la capacità di gestire in modo adeguato i costi di produzione, sempre crescenti in tale periodo.

Se si aggiunge anche la gestione extra-caratteristica e quindi si considera la redditività complessiva dell'azienda, il trend migliora per l'Italia ma peggiora per il Mezzogiorno, anche per la maggiore incidenza degli oneri finanziari. In realtà il risultato d'esercizio si presenta negativo in Italia già nel 2011 mentre nel Mezzogiorno solo nel 2012.

*Analisi dello sviluppo economico del settore dello shipping. Grandi imprese.
Confronto Italia Mezzogiorno (tassi di crescita media periodo 2010/2012)*

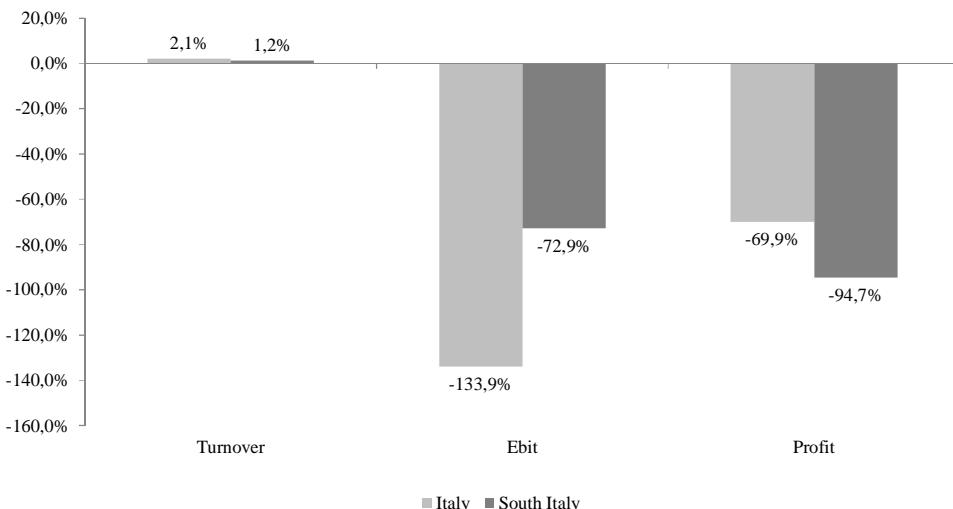


GRAFICO 15 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Aida

Le grandi imprese grazie alla loro maggiore forza competitiva riescono a conseguire risultati migliori ma la struttura reddituale risente delle difficoltà economiche soprattutto nel 2011 con qualche lieve miglioramento nel 2012. Di conseguenza si tende a reagire puntando anche sulle modifiche alla struttura finanziaria e patrimoniale per creare un impianto operativo più funzionale.

Rispetto al contesto nazionale, le grandi imprese meridionali presentano un maggior affanno nel periodo considerato ma si posizionano comunque su livelli di redditività migliori. Ciò dimostra la rilevanza economica ma anche finanziaria e patrimoniale del Mezzogiorno.

6. Conclusioni

La crisi che stiamo vivendo ha inasprito alcuni dei problemi strutturali che gravano sull'Italia da decenni rallentando negli ultimi anni il processo di crescita economica. Ed è naturale che l'attività di trasporto ne abbia risentito delle conseguenze, essendo strettamente legata all'attività di servizio all'import-export, il che dà conferma del fatto che gran parte della produzione del settore dipende da elementi esogeni.

In conseguenza degli effetti di lungo periodo della crisi globale ed in particolare europea c'è stato un calo negli andamenti della movimentazione delle merci, anche in un settore particolarmente dinamico come questo per la globalizzazione, di conseguenza un calo dei noli, un crescente livello di competizione tra gli operatori ed una redditività più difficile.

Anche il settore analizzato non è stato, quindi, al riparo dalle turbolenze della crisi mondiale le quali hanno generato contrazioni che si sono riversate sulle attese con il conseguente crollo di valori, investimenti, profitti.

Tuttavia, nonostante le difficoltà economiche mondiali e dei traffici marittimi non ancora superate del tutto, non sono mancate imprese che puntando sui fattori strategici siano riuscite a conseguire buoni anzi ottimi risultati.

Diversi sono gli elementi che garantiscono all'impresa marittima un'attività efficace ed efficiente sul mercato. Abbiamo visto come una buona solidità del tessuto imprenditoriale consenta di operare con maggiore successo per approvvigionamenti più efficienti, impianti più innovativi, sbocchi sui mercati a più alto valore aggiunto, maggiori opportunità di applicare politiche industriali efficaci.

Un'altra strategia importante è un'internazionalizzazione sempre più spinta. A tal proposito lo shipping italiano deve tenere conto della sua caratteristica fondamentale, quella di essere una modalità di trasporto che opera nel mondo. Grande attenzione deve essere quindi prestata all'internazionalizzazione per espandere il proprio mercato di riferimento, il che implica anche la necessità di dotarsi di quei fattori rilevanti affinché nel momento in cui ci si confronta con le altre realtà mondiali, la propria attività abbia successo e quindi contribuisca positivamente allo sviluppo economico del territorio.

Ma le imprese, viste le caratteristiche economiche della loro attività devono sviluppare soprattutto buone capacità gestionali e previsionali in modo tale da scegliere il giusto dimensionamento per creare una struttura economica ben equilibrata che tenga sotto controllo l'incidenza dei costi, in particolare di quelli fissi, che come abbiamo visto sono costi strategici per il raggiungimento del profitto.

Strettamente connessa a questa è una buona previsione dei ricavi che nel caso specifico delle aziende di shipping si configurano essenzialmente nella vendita di servizi ed occasionalmente in eventuali plusvalenze realizzate dalla vendita del naviglio.

Tuttavia, le previsioni non risultano agevoli poiché nel medio/lungo periodo sono gravate da incertezze sia per i diversi fattori esogeni che incidono sul mercato dei noli che per la loro imprevedibilità. L'andamento mutevole del prezzo del carburante è ad esempio fattore importante vista la sua incidenza sul costo del viaggio e per tanto va anch'esso inserito nell'attività di programmazione delle compagnie di navigazione.

Un altro elemento importante è quello di sviluppare competenze adeguate per gestire l'area finanziaria. Il caso dello shipping è una conferma³ della tendenza alla complementarietà tra la sfera reale e quella finanziaria dell'economia. In questi anni si è verificato, come nel sistema produttivo in generale, un intasamento dell'economia reale senza il supporto dei precedenti livelli di sviluppo. Ciò ha comportato un inevitabile ricorso alla finanza arrivando ad un vero processo di finanziarizzazione dell'economia.

La funzione finanziaria nello shipping non si limita a gestire solo il fattore capitale ma estende il proprio controllo sulle alternative di finanziamento e sulle modalità di impiego e allocazione delle stesse risorse allo scopo di influenzare in modo positivo il valore dell'azienda e quindi il rating.

Al riguardo da un lato si è cercato di acquisire volumi, di mettere in servizio capacità, offerta di stiva, a costo di praticare tariffe da dumping. E dall'altro si è fatto ricorso all'acquisto di navi di grande stazza per valorizzare gli *asset* con la diffusione del fenomeno del «gigantismo navale», cioè quella tendenza a costruire navi dalla stazza e dalla capacità di stiva sempre più consistente.

Infine dato che il settore marittimo si presenta molto articolato sia per la varietà che per la competitività dei soggetti che ne fanno parte occorre sviluppare una rete di relazioni che leggi il comparto dello shipping a quello della portualità ed ai cantieri per la produzione e riparazione navale. Ormai tutte le aziende, indipendentemente dal settore di appartenenza, legano la loro sopravvivenza non più solo all'economicità, intesa come tensione permanente all'efficacia e all'efficienza, ma alla creazione di valore, intesa come crescita del valore aziendale in funzione dei rapporti che si riescono ad instaurare con i diversi soggetti portatori di interessi spesso anche contrastanti. Ciò significa, quindi che il superamento delle logiche individuali a favore di processi interorganizzativi e collaborativi volti all'incremento dei traffici, ed alla creazione di condizioni operative consone anche ad uno sviluppo sostenibile del porto consenta all'impresa di crescere meglio e quindi di incrementare il proprio valore.

Se questi sono i fattori strategici di cui debbono dotarsi le imprese di shipping non può mancare un maggiore interessamento da parte del settore pubblico.

Sono molto rilevanti gli effetti moltiplicativi con cui l'andamento della navigazione mercantile si riflette sul prodotto interno lordo e sull'occupazione. Effetti che probabilmente tenderanno ad intensificarsi nel futuro per le previsioni di una crescita globale dei trasporti marittimi.

³ La tesi di Bologna consiste nel paragonare la crisi del 2008 con il caso Lehmann Brothers, espressione del circuito immateriale e virtuale del denaro, con quella dello shipping di oggi, in cui verrebbe colpito il circuito fisico delle merci. Due fenomeni in parte differenti, ma con dinamiche paragonabili.

Nota Metodologica Indici di bilancio

Return on equity RoE; Reddito netto/Capitale netto %

Return on investment RoI Risultato operativo/Capitale investito %

Return on sale: RoS Risultato operativo/fatturato %

Tasso di rotazione del capitale investito, abbreviato ROT

Redditività del fatturato: Risultato d'esercizio/fatturato %

Leverage: totale fonti di finanziamento/Capitale proprio %

Rigidità impieghi: Immobilizzazione/Totale impieghi %

Indice di elasticità globale: Attivo circolante/Totale immobilizzazioni

Indice di copertura globale delle immobilizzazioni: Capitale permanente (capitale proprio+debiti a m/l termine)/Immobilizzazioni

Current test ratio: Attivo circolante/debiti a breve

Indice di rotazione di magazzino: Ricavi vendite/rimanenze di magazzino

SECONDA PARTE

I FENOMENI IN ATTO E LE PROSPETTIVE FUTURE

CAPITOLO VI

IL FENOMENO DEL GIGANTISMO E DELLE NUOVE ALLEANZE NEL SETTORE CONTAINER. STATO ATTUALE E PROSPETTIVE FUTURE¹

1. Premessa

I traffici container hanno avuto un forte sviluppo nel Mediterraneo solo negli ultimi 40 anni, ma questo fenomeno ha comportato cambiamenti molto radicali nella gestione dei flussi di interscambio commerciale e nella relazione fra portualità e retroportualità, dapprima nella sponda nord del Mediterraneo Occidentale per poi estendere gli impatti in modo graduale a tutti i contesti principali. Infatti, l'unitizzazione dei carichi per mezzo dei container ha permesso di conseguire importanti incrementi di produttività nella logistica internazionale. In particolare, attraverso una forte riduzione sia dei costi della tratta marittima, grazie alle economie di scala nella gestione delle stive, sia dei costi portuali, attraverso una semplificazione e standardizzazione delle movimentazioni.

Questi fattori tecnici, sommati al forte sviluppo degli interscambi commerciali su scala mondiale, hanno provocato una progressiva evoluzione in termini di capacità della flotta di navi porta container. Se nel 1988 l'offerta complessiva raggiungeva 1,5 milioni di TEU, nel 2013 si è raggiunta una capacità totale pari a 18,6 milioni di TEU (+1.240%) con un aumento medio annuo dell'10,6%. Nel 2014 la società di ricerca specializzata Alphaliner prevede l'ingresso sul mercato di nuove navi per una capacità complessiva pari a 1,6 milioni di TEU e la demolizione di navi per una capacità di circa 500.000 TEU, con un saldo positivo di circa 1,1 milioni di TEU, che implica una crescita del mercato di circa il 6%, valore bene inferiore alle medie recenti e che prende atto della sovraccapacità del settore avvenuta nel corso degli ultimi anni.

Alcuni studi recenti studi econometrici di carattere accademico hanno dimostrato l'esistenza un vero e proprio legame causale tra aumento del commercio tra Paesi e diffusione della containerizzazione per il trasporto delle merci². Infatti, l'aumento della dimensione delle navi, la razionalizzazione del numero dei porti e degli investimenti, la crescita nella produttività del lavoro portuale hanno permesso di sfruttare nuove economie di scala e di fare del commercio marittimo uno dei motori propulsivi della globalizzazione post Guerra Fredda.

La riduzione del fattore d'incertezza legato ai tempi del trasporto marittimo, ha inoltre favorito lo sviluppo di catene produttive multinazionali sempre più ispirate a un modello di produzione *just in time*, volto alla minimizzazione delle scorte e allo sfruttamento dei vantaggi delle differenziazioni del costo del lavoro e delle specializzazioni produttive internazionali.

¹ Oliviero Baccelli e Lanfranco Senn, CERTeT – Centro di Ricerca in Economia Regionale, Trasporti e Turismo dell'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano.

² "Estimating the Effects of the Container Revolution on World Trade", di Daniel Bernhofen, Zouheir El-Sahli e Richard Kneller, Lund University, Working Paper 2013 n. 4, Febbraio 2013.

L’obiettivo di questo contributo è quello di evidenziare i trend più recenti relativi alle strategie delle compagnie marittime e ai riflessi sul settore logistico portuale derivanti dall’evoluzione delle caratteristiche tecniche della flotta e dall’intensificazione delle forme di alleanze fra i diversi operatori.

2. I *driver* della crescita dei traffici containerizzati

Sulla base delle statistiche UNCTAD, la quota di mercato delle merci movimentate in container sul totale dei volumi interscambiati a livello internazionale via mare (espressi in milioni di tonnellate) è passata dal 2,8% del 1980, al 5,8% nel 1990, al 10% sino al salire al 16,5% nel 2013. Inoltre, il valore delle merci containerizzate è molto elevato in quanto le stime indicano in circa il 52% la quota del valore totale delle merci movimentate in container rispetto al totale dei flussi via mare su scala internazionale.

Nel corso degli ultimi anni, questi trend sono guidati ancora da variabili di carattere generale, come il forte sviluppo del commercio internazionale a livello globale, dovuto alla maggior interdipendenza delle catene produttive, oltreché agli incrementi demografici, ma anche da due fattori specificamente riconducibili al modello organizzativo del settore container:

- Forte aumento dell’affidabilità complessiva derivante dalla standardizzazione e semplificazione dell’organizzazione dei traffici per linea basati su cadenze tipicamente settimanali;
- Incremento del tasso di containerizzazione delle merci secche, grazie anche ad innovazioni tecnologiche.

In particolare, questo secondo fattore, ha accompagnato i più recenti trend, in quanto lo sviluppo dell’interscambio via container non è più caratterizzato solo da componenti per il settore automotive, mobili e prodotti per l’arredamento, elettrodomestici, cartoni da imballaggio, ceramiche, mattonelle e altri prodotti finiti o semilavorati, che costituiscono la maggior parte dei traffici. Infatti, nel corso degli ultimi anni l’incremento dell’affidabilità dei container refrigerati e a temperatura controllata e la possibilità di occupare l’intero container con grossi sacchi da 20 tonnellate hanno permesso di ampliare il tasso di containerizzazione delle merci secche, coinvolgendo anche i mercati dell’ortofrutta (banane, ananas e molti altri flussi che permettono la presenza sui mercati della frutta e della verdura tutto l’anno di prodotti tipicamente stagionali) e le derrate secche alla rinfusa come palline o polveri, chimici o generi alimentari. In particolare, questi grossi sacchi da 20 tonnellate sono diventati sempre più diffusi per il trasporto di caffè, cacao, semi, fertilizzanti e mangimi per il pesce, che sino a pochi anni fa viaggiava come general cargo in navi rinfusiere con sacchi da 20-50 Kg palletizzati o con container realizzati con caratteristiche *ad hoc*.

L’utilizzo di sacchi speciali all’interno dei container ha permesso, inoltre, di superare le logiche dei container per rinfuse, cioè quelli predisposti con boccaporti superiori per il carico e con scivoli di scarico sul pavimento, che hanno rappresentato una caratteristica sullo scenario containerizzato sino a pochi anni or sono. Per le operazioni di trasporto marittimo a lungo raggio, la logistica di questi container speciali ha spesso costituito un

problema. Infatti un container per rinfuse potrebbe essere teoricamente adatto a movimentare un prodotto - ad esempio - dall'Europa all'Asia, ma spesso là potrebbe non esserci un carico di ritorno adatto o almeno in grado di essere trasportato in tali contenitori, e l'avere un'attrezzatura costosa in uso soltanto al 50% del tempo per quello che ci si proponeva di fare di solito non è una situazione economica.

La possibilità di suddividere in lotti di 20 tonnellate carichi che normalmente viaggiavano in stive di navi in grado di movimentare da 2-3000 tonnellate, tipicamente utilizzate ad esempio per i prodotti cerealicoli, ha trovato un ulteriore forma di sviluppo nelle organizzazioni logistiche basate *just in time*, ma che a livello europeo nel corso degli ultimi anni sono state ulteriormente rafforzate a causa delle incertezze nella domanda di mercato, nelle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime e nell'innalzamento degli oneri finanziari. Infatti, il modello complessivo basato su servizi marittimi con cadenza settimanale, la suddivisione in lotti e la valorizzazione degli approvvigionamenti più frequenti per ridurre gli oneri di magazzino ha spinto ad esempio le imprese dei settori cartario, siderurgico e dei prodotti dell'industria di costruzione ad approvvigionarsi sempre più con ridotti flussi containerizzati rispetto ai carichi alla rinfusa.

Questi nuovi flussi, insieme ad altri relativi a merci povere quali la carta da riciclo o la paglia, hanno contribuito anche a mitigare, sebbene in modo ancora limitato, gli sbilanciamenti nei flussi che nel settore risentono di forti asimmetrie su tutte le principali rotte, come evidenziato nella tabella successiva.

*Lo sbilanciamento dei traffici sulle grandi direttive Est-Ovest
(valori in milioni di TEU annui)*

Year	Transpacific		Europe and Asia		Transatlantic	
	Asia - North America	North America - Asia	Asia - Europe	Europe - Asia	Europe - North America	North America - Europe
2009	10,6	6,1	11,5	5,5	2,8	2,5
2010	12,3	6,5	13,3	5,7	3,2	2,7
2011	12,4	6,6	14,1	6,2	3,4	2,8
2012	13,3	6,9	13,7	6,3	3,6	2,7
% variation	7,4	5,2	-2,6	0,4	5,9	-6,9

TABELLA 1 - FONTE: Dati MDS Transmodal pubblicati in *Data Hub Trade Statistics, Containerisation International*, www.containershipping.com, Aprile, Maggio e Giugno 2013

La tabella precedente evidenzia come i traffici internazionali di container dipendono in modo importante dalla capacità di esportazione delle nazioni del Sud Est asiatico e soprattutto dalla Cina, che si conferma come principale area di origine del commercio internazionale, sia per quanto riguarda gli scambi con l'Europa che con il Nord America.

Questi sbilanciamenti implicano non solo un ingente numero di spedizioni di container vuoti per il riposizionamento, ma hanno anche un riflesso immediato sul valore dei noli, con forti differenze ad esempio nei valori medi applicati nel 2013 ai grandi spedizionieri italiani per i traffici di un container da 20 piedi per Hong Kong pari a 1.360 USD per l'import e solo 500 USD per l'export. Questi bassi valori di costo del servizio di trasporto di container nell'export permettono di trovare una logica economica nel movimentare flussi di merce con valori unitari molto bassi, come la carta da riciclo o

addirittura diverse forme di scarti e di rifiuti che trovano più conveniente un successivo trattamento e riutilizzo in Asia, alimentando ulteriormente il commercio internazionale.

Il ruolo e la rilevanza dei flussi containerizzati dipendono in maniera molto più elevata dall'organizzazione della tratta terrestre, che è molto differente rispetto al caso delle materie prime. Infatti, i grandi flussi alla rinfusa, tipicamente di prodotti energetici o legati a settori industriali, coinvolgono pochi grandi operatori su pochi assi e in un'unica direzione (solo import o solo export). Al contrario i traffici container da e per i porti provengono da numerose origini e destinazioni, disperse su un vasto hinterland, con un gran numero di operatori in entrambe le direzioni, con livello di competizione fra i sistemi logistici portuali più forte, data la più facile sostituibilità dei punti di imbarco o sbarco.

Questa maggior concorrenza fra i porti ha portato a sviluppare sistemi di inoltro via terra, spesso basati su una valorizzazione dell'intermodalità ferroviario. Di queste strategie, che operativamente implicano, ad esempio, l'acquisto di materiale rotabile e la realizzazione di *inland terminal* terrestri di riferimento, hanno poi potuto beneficiare oltre ai diretti interessati attraverso una riduzione dei costi complessivi delle spedizioni, di cui la tratta marittima spesso costituisce un aspetto minoritario, anche altre filiere logistiche grazie allo sviluppo di economie di scala e di scopo negli investimenti in infrastrutture e servizi.

3. L'evoluzione dell'offerta e il ruolo delle economie di scala

Il settore del trasporto marittimo è basato su modelli organizzativi che prevedono una quota dei costi fissi sui costi totali molto alta. Infatti, i costi di equipaggio, amministrativi, di forniture ed in particolare del *bunker* aumentano in modo meno che proporzionale rispetto all'aumento delle dimensioni della nave, favorendo la ricerca delle economie di scala sulle direttive dove i volumi di domanda di traffico sono più consistenti. I costi unitari per singolo TEU trasportato decrescono all'aumentare della dimensione della nave, grazie anche ad economie di scala importanti in fase di costruzione e di investimento.

In parallelo all'incremento della domanda di flussi di traffico containerizzati, la rilevanza di queste riduzioni di costo ha spinto ad un aumento nella dimensione delle navi, ed in particolare di quelle con maggiore capacità (c.d. gigantismo navale). Se nel 2004 i navigli di dimensioni superiori riuscivano a trasportare fino ad 8.238 TEU, nel 2010 questo valore è salito a 14.770 TEU, con una variazione positiva del 79% ed ha raggiunto nel 2013, con il varo della McKinney-Moeller da parte della compagnia marittima Maersk, il valore di 18.000 TEU (+21% rispetto a tre anni prima).

L'accelerazione del trend negli ultimi anni è dovuta anche a due specifici fattori contingenti:

- 1) Forte incremento del costo del *bunker* fra il 2005 e il 2013;
- 2) Riduzione dei costi di realizzazione delle nuove navi a partire dal 2009.

Per quanto riguarda il costo del *bunker*, basato sul prezzo per tonnellata espresso in US dollari sul mercato di Rotterdam, si è passati ad un valore pari a 138 nel 2000, 234

nel 2005, 345 nel 2007 e dopo un rapido calo fra il 2008 e il 2009 ha di nuovo continuato a crescere, raggiungendo i 639 nel 2012 e 631 nel 2013, aumentando di quasi 3 volte nel corso dell'ultimo decennio. Il *bunker* costituisce circa il 50-60% dei costi operativi e pertanto le compagnie marittime hanno avviato ogni strategia per la riduzione di questa incidenza, utilizzando le tipiche tecnologie del settore navale, fra cui nuovi sistemi di spinta, nuove propulsioni, vernici idrodinamiche, ma soprattutto riducendo il numero di navi impiegate su una linea e aumentando la dimensione media delle stesse per offrire la medesima o crescente capacità.

La crisi del secondo semestre del 2008 si è protratta sino alla fine del 2013, con una riduzione significativa dei noli nel settore marittimo, ed ha chiuso un ciclo di espansione molto forte originato nel 2002 e caratterizzato da importanti ordini ai cantieri marittimi asiatici per nuove navi ed un ridotto livello di navi portate alla demolizione. Il risultato della fine di quello che nel settore è stato definito come super ciclo ha portato ad una forte riduzione dei costi di costruzione delle nuove navi, stante la sovraccapacità dei cantieri asiatici e le principali compagni armatoriali nel settore ne hanno approfittato per effettuare ordini di grandi navi con motorizzazione efficienti (*eco-ships*) a prezzi di mercato bassi, contribuendo così alla rapida evoluzione delle caratteristiche delle navi e alla riduzione dell'impatto ambientale delle settori marittimi.

A conferma di questo trend occorre evidenziare che nel corso del 2010 e del 2011 la Maersk, cioè la principale società armatoriale mondiale per dimensione della flotta, ha ordinato al gruppo navalmeccanico sudcoreano Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering Co. la costruzione di dieci navi capaci di trasportare fino a 18.000 TEU, con una successiva integrazione per la costruzione di altre 20 unità della medesima tipologia che verranno consegnate entro il 2015.

Il fenomeno del gigantismo navale ha prodotto importanti conseguenze anche sulla portualità mondiale, dal momento che al crescere della dimensione delle navi si richiede ai terminal container di possedere i requisiti necessari per garantire l'ormeggio e la gestione efficiente delle operazioni di carico e scarico. Come si può osservare nella tabella riportata di seguito un porto per poter ospitare navi di ultima generazione deve dotarsi di banchine adeguate per lunghezza e pescaggio.

Crescita della dimensione delle navi di maggiore capacità

Year	Class (TEU)	Length (m)	Beam (m)	Draught (m)
1968	750	180	25	-9,0
1972	1.500	225	29	-11,5
1980	3.000	275	32	-12,5
1987	4.500	275	39	-13,5
1997	5.500	325	41	-14,1
1999	8.000	345	43	-14,5
2007	15.500	396	56	-15,5 / -16,0
2013	18.000	400	59	-14,5 / -16,5

TABELLA 2 - FONTE: Elaborazioni CERTeT su dati Alphaliner, 2012

Tecnicamente le società di classificazione navale ritengono plausibile che nei prossimi anni i cantieri asiatici possano ricevere ordini per navi da 22-24.000 TEU, con lunghezze sino a 450 metri, sebbene le dimensioni massime dell'ordine effettuato ad un

cantiere, quello della compagnia cinese CSCL che prevede il varo della nave nel dicembre 2013, è ancora fermo a 19.000 TEU.

Le difficoltà gestionali di questa tipologia di navi sono notevoli ed i vincoli commerciali imposti dalla mancata flessibilità dovuta al ridotto numero di porti dove possono essere effettuate in modo efficiente le operazioni di sbarco e imbarco, costituiscono il vero limite a questo trend verso un esasperato gigantismo. In particolare, come evidenziato nel successivo paragrafo, la tendenza al gigantismo navale è accompagnata da un incremento dell'utilizzo da parte delle compagnie marittime dei terminal dove effettuare operazione di *transhipment* e di *interlining*, quando cioè vengono valorizzate le sinergie fra navi transoceaniche e navi *feeder* (caso di *transhipment*) per raggiungere una maggior capillarità e quando due linee transoceaniche si incrociano in modo coordinato dal punto di vista commerciale in uno specifico porto in modo da permettere la valorizzazione delle economie di scala su entrambe le linee.

Le compagnie marittime sono in grado di valorizzare le economie di scala in modo differenziato sulle diverse rotte, traendo il massimo vantaggio del gigantismo navale sulle rotte fra Asia Orientale e Nord Europa, grazie agli ingenti volumi scambiati e alla lunghezza della rotta, pari ad oltre 40 giorni di navigazione. La tabella successiva chiarisce questo aspetto.

Capacità del naviglio sulle rotte principali (TEU)

	Average vessel capacity		Vessel capacity on major routes	
	Min	Max	Min	Max
Eastern Asia – Northern Europe	8.000	11.000	12.000	15.500
Eastern Asia – Mediterranean	5.000	8.000	11.500	14.000
Eastern Asia – Middle East	4.500	6.500	8.000	14.000
Eastern Asia – US East coast	4.000	8.000	9.000	12.500
Eastern Asia – South America East coast	4.000	6.500	8.000	9.500
Eastern Asia – South America West coast	4.000	6.000	6.500	9.000
Europe – South America West coast	3.500	5.500	6.000	8.500

TABELLA 3 - FONTE: Elaborazioni CERTeT su dati Alphaliner, 2012

In ogni caso gli effetti “a cascata” sono importanti, in quanto le navi precedentemente utilizzate sulle rotte principali vengono spostate sulle rotte minori, con l’effetto complessivo dell’innalzamento della capacità media su tutte le rotte. Sulla direttrice, sulla base delle ricerche condotte da Alphaliner, fra Asia orientale e Nord Europa la dimensione media del naviglio utilizzato nel 2008 era pari a 6.390 TEU salito nel 2012 a 9.350 TEU. Questi valori per la tratta fra Asia Orientale e la costa occidentale del Nord America nello stesso periodo sono saliti fra 4.920 e 5.710, mentre fra Europa e Nord America si è passati da 3.490 a 4.010 TEU e le conseguenze immediate sono un sostanziale irrigidimento dell’offerta complessiva e una riduzione delle possibili differenziazioni nelle scelte delle rotte.

Il raggiungimento dei volumi di trasporto necessari alla valorizzazione delle economie di scala nelle tratte marittime in contesti con traffici molto sbilanciati richiede non solo politiche commerciali aggressive nei confronti dei caricatori e degli spedizionieri basate su strumenti di *pricing* differenziati non per distanza geografica, ma

in base ai volumi trasportati, a specifiche surcharges (*bunker surcharges, currancy adjustment factor, IMO charges* per i prodotti pericolosi, *heavy weight charges* per le merci pesanti, o basati sulla stagionalità, come la *peak season surcharges* che per la tratta fra Asia ed Europa viene applicata normalmente fra il 1 giugno e il 31 ottobre) e ai servizi logistici aggiuntivi richiesti.

Dal punto di vista operativo le compagnie attuano diverse ulteriori strategie nell'organizzazione delle rotte in modo da cercare di calibrare l'offerta, in un contesto in cui la domanda storicamente dipende da diverse forme di stagionalità (differenziate per contesto geografico) e sempre più soggetta ad andamenti non facilmente prevedibile dopo le crisi globali del 2009 e i rallentamenti differenziati del tasso di crescita medio dei diversi mercati continentali.

Una delle leve organizzative sempre più utilizzata nel corso degli ultimi anni, caratterizzati da un incremento rilevante dei costi del *bunker*, è quella del *low steaming* o *ultra low steaming*, cioè attraverso diversi livelli di riduzione della velocità di navigazione sulle rotte più deboli. Questa pratica spinge sia a ridurre il numero di servizi nei porti a minore affidabilità in quanto il rischio di ritardi richiede possibili modifiche delle velocità a mare e la riduzione delle toccate nei porti fuori dalle rotte principali.

Nel caso delle rotte fra Asia Europa, caratterizzata da una domanda di trasporto Eastbound pari a circa la metà rispetto alla rotta Westbound, le differenze possono essere anche di 6 miglia ora. Il risultato, ad esempio, è che fra Corea ed Italia i giorni di navigazione dei servizi offerti dalla Maersk sono solo 31, mentre sulla rotta inversa sono ben 40 e questo permette forti risparmi di carburante in una direttiva in cui la disponibilità a pagare da parte di caricatori e spedizionieri è molto inferiore rispetto alla rotta principale.

La società di ricerca Alphaliner ha calcolato che fra il 2006 e il 2013 il round-trip medio fra Asia ed Europa è aumentato di 3 settimane in media, passando da 6 a 9 settimane, a causa sia delle politiche di *low steaming* sia della maggior durata dei tempi in porto dovute al forte incremento del numero di movimenti effettuati ad ogni toccata. Questo implica la necessità di dover introdurre un maggior numero di navi sulla stessa rotta per continuare ad offrire un servizio con frequenza settimanale, alzando sia il livello degli investimenti necessari sia il grado di rischio commerciale per operare.

Un effetto indiretto è la possibilità di introdurre servizi di tipo express, con velocità di navigazione più elevate e tempistiche di consegna ridotti, innescando forme di differenziazione in un contesto che negli ultimi anni ha mirato in modo particolare solo alla riduzione dei costi. Questa opportunità è stata colta dalle compagnie in modo ancora limitato.

Le risposte organizzative delle compagnie per calibrare l'offerta rispetto agli sbilanciamenti dei traffici e all'innalzamento dei costi del bunkeraggio: il low steaming

Carrier/Group	Asia – North-Western Europe			Asia – North-Eastern Europe		
	Average	Fastest	Slowest	Average	Fastest	Slowest
Maersk Line	20,4	21,9	19,3	14,3	16,7	12,3
CSCL	19,1	19,2	19,0	16,4	17,3	15,6
Evergreen	18,5	19,5	17,4	14,2	14,8	13,6
G6 Alliance	18,5	19,4	17,8	15,4	16,2	14,4
MSC	18,2	18,2	18,2	13,7	14,6	12,8
CMA CGM	17,8	19,0	16,2	15,5	16,7	14,3
CKYH Alliance	17,8	18,8	16,6	14,9	18,1	13,0
Average	18,7	21,9	16,2	14,9	18,1	12,3

TABELLA 4 - FONTE: Elaborazioni CERTeT su dati Alphaliner, 2014

Nel corso degli ultimi anni alcuni periodi di rilevante riduzione della domanda di trasporto, ad esempio nel periodo di Natale, del Capodanno cinese, nei mesi estivi in Europa, sono stati caratterizzati da cancellazioni o accorpamenti di rotte su base settimanale, frutto di strategie delle compagnie marittime per evitare i lunghi servizi in perdita. Ad esempio, nella settima e ottava settimana del 2013, in concomitanza del capodanno cinese, l'offerta da parte di tutte le principali compagnie sulla direttrice fa Asia Orientale ed Europa è stata ridotta, sebbene in modo differenziato fra il 27 e il 47%. La significatività di questo fenomeno è cresciuta in parallelo ai maggior risparmi che possono derivare dalla cancellazione di un servizio settimanale, che è crescente rispetto alla dimensione delle navi e alla capacità del servizio successivo di assorbire i volumi.

In sintesi, il forte incremento dei costi del *bunker* e il gigantismo navale hanno modificato in modo radicale l'offerta dei servizi di linea per i traffici containerizzati, con il risultato di assistere ad un allungamento dei tempi ad una riduzione della differenziazione delle linee e maggiori rischi di cancellazione dei servizi nei periodi di bassa intensità dei traffici.

4. Le forme di cooperazione e le grandi alleanze nel settore

Contestualmente alla ricerca di crescenti economia di scala, soprattutto sulle grandi rotte fra Asia ed Europa, l'offerta di trasporto marittimo di container si è caratterizzata per la progressiva concentrazione industriale e, grazie a fusioni ed alleanze tra le varie società armatoriali, le prime 20 compagnie di trasporto rappresentano l'80,8% del totale del mercato all'inizio del 2013 e soli quattro consorzi fra compagnie marittime gestiscono i flussi sull'asse principale fra Asia ed Europa, come evidenziato nella figura successiva.

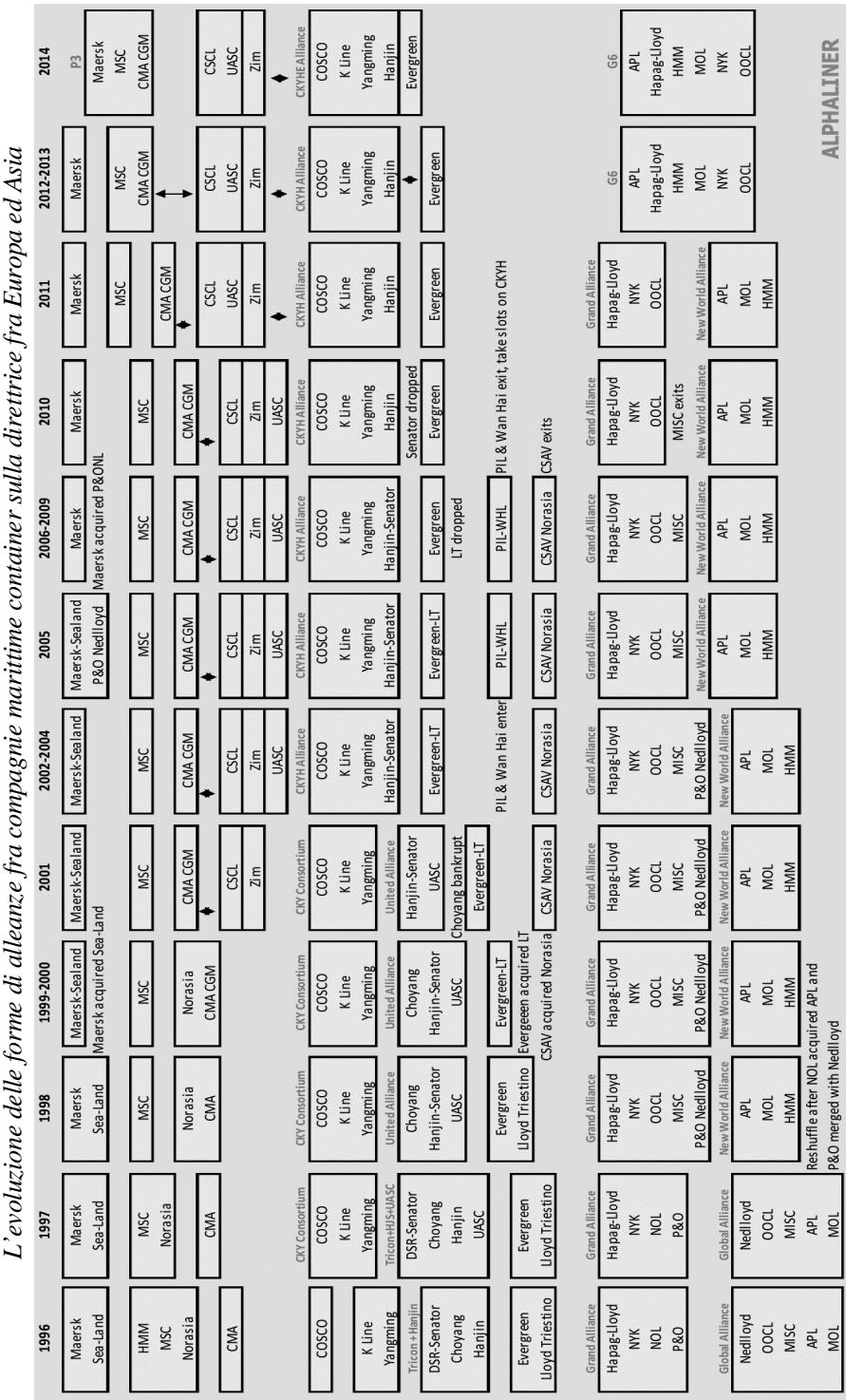


FIGURA 1 - FONTE: Alphaliner, 2014

Le forme di collaborazione fra compagnie marittime si sono evolute molto nel corso degli ultimi anni a causa di fattori contingenti, ma in realtà sin dagli anni '90, periodo in cui l'organizzazione molto specialistica del settore ha raggiunto la copertura su scala mondiale, le fusioni e le acquisizioni sono state molto frequenti, con l'obiettivo di offrire una maggior capillarità e regolarità del servizio soprattutto a supporto delle grandi multinazionali, principali clienti degli operatori nel settore container. A tal riguardo si segnala come la principale compagnia al mondo, cioè la danese Maersk, abbia raggiunto il suo primato grazie anche a varie fusioni e acquisizioni: nel 1999 con la sudafricana Safmarine e l'americana Sealand e nel 2005 con la P&O Nedlloyd, che era a sua volta il risultato della fusione del 1996 tra la britannica P&O containers e l'olandese Nedlloyd lines. Anche la compagnia taiwanese Evergreen, quarta compagnia per capacità offerta su scala mondiale, già dalla seconda metà degli anni '90 aveva avviato una politica dapprima di collaborazione e poi di acquisizione di alcune compagnie minori, fra cui l'italiana Lloyd Triestino, cedute dal Ministero dell'Economia nel 1998 ad Evergreen con cui aveva avviato a partire dal 1993 forme di collaborazione progressivamente sempre più rilevanti. Le prime cinque compagnie nel 2001 detenevano il 32,8% del mercato. Questo valore è salito al 42,3% nel 2013.

Gli accordi commerciali fra compagnie marittime sono frutto dell'evoluzione delle *conferences*³, che per molti decenni hanno caratterizzato il mercato dei traffici di linea. Infatti, il meccanismo stabilito nel tempo dalle compagnie per tutelarsi rispetto agli andamenti ciclici del settore e a forme di competizione rovinosa è stato allora di istituire delle Conferences ovvero delle associazioni di vettori che di comune accordo fissavano un livello di nolo compatibile con la solidità economica delle aziende e che assicurasse la stabilità nel mercato dei noli. Questa forma di limitazione della concorrenza ha permesso alle compagnie di caricare sui consumatori i costi medi di lungo periodo per poter offrire servizi regolari, efficienti e sostenibili. Questo ha permesso per decenni alle compagnie di navigazione di sfruttare a proprio vantaggio la possibilità di discriminare arbitrariamente i prezzi. Stimando le elasticità della domanda dei diversi mercati le compagnie potevano stabilire il prezzo più funzionale ad assorbire maggiormente il surplus del consumatore. La fine ufficiale delle Conferenze tra vettori marittimi, stabilita nel 2006 da un regolamento della Commissione Europea ed in vigore dal 2008, ha progressivamente trasformato il mercato dello shipping di linea.

All'impatto delle liberalizzazioni si è aggiunta la crisi economica, che dal 2008 in avanti ha avuto un gravissimo impatto sul mercato dei noli. Alla diminuzione sostanziale della domanda di trasporto marittimo dovuta al rallentamento dei flussi commerciali, si è aggiunta una situazione di eccesso di capacità di stiva, dovuta in gran parte agli imponenti ordini di nuove navi che gli armatori avevano stabilito con i

³ Il *Code of Conduct for Liner Conferences* dell'UNCTAD, definisce le Conferenze marittime come: "Un gruppo di due o più vettori marittimi che forniscono servizi di linea internazionali per il trasporto di beni su una determinata rotta ed entro predefiniti limiti geografici, e che praticano rate di noli comuni od uniformi". Nate nella seconda metà del 1800, soprattutto con la finalità di risolvere il problema del *pricing*, hanno perseguito una serie di obiettivi: imporre ai propri membri particolari frequenze o cadenze temporali nell'effettuazione del servizio; fissare condizioni di trasporto e tariffe comuni; assicurare la fedeltà dei caricatori attraverso il sistema delle 'royalty rebates'; adottare una serie di misure contro i cosiddetti *outsiders*".

cantieri prima dello scoppio della recente crisi. Gli effetti di questi eventi sono ancora oggi molto evidenti nel settore, nonostante il flusso del commercio internazionale sia ritornato a livelli superiori a quelle pre-crisi.

In sintesi l'evoluzione del contesto normativo e la crisi economica hanno costituito due elementi contingenti in grado di accelerare un processo di concentrazione tipico dei mercati fortemente globalizzati con produzioni standardizzate.

Le forme di collaborazione fra compagnie armatoriali hanno come obiettivi sia quello di una riduzione dei costi derivante dallo sfruttamento delle economie di scala sia quello di un'efficace razionalizzazione delle risorse ed estensione geografica del servizio e possono essere sintetizzate come segue:

- *Vessel Sharing Agreement*, finalizzati a ripartire gli spazi a bordo di una nave sulla base delle rispettive esigenze di carico;
- *Slot Charter Agreement*, finalizzati al noleggio di un determinato spazio o un certo numero di *slots*, sulle navi di un'altra impresa per un viaggio o per un determinato periodo di tempo ad un dato prezzo;
- *Joint Services*, finalizzati al coordinamento delle partenze delle navi da ciascun porto, in modo da evitare sovrapposizioni di offerta di stiva, riducendo al minimo il rischio di non saturare l'unità di carico ed offrire ai propri clienti un servizio più efficiente.

I tre principali vettori al mondo, caratterizzati dalla presenza di azionisti di riferimento gruppi familiari europei, la danese Maersk, la svizzera MSC e la francese CMA-CGM, nel corso del 2013 hanno predisposto un complesso accordo di *Vessel Sharing Agreement* su tutte le principali rotte Est-Ovest che entrerà in vigore nel secondo trimestre del 2014, dopo l'approvazione da parte delle autorità di vigilanza sulla concorrenza nei diversi continenti. L'alleanza riguarda la messa in comune di 8 servizi fra Asia e Nord Europa, dove verrà offerta una capacità di 1,2 milioni di TEU, 5 servizi fra Asia e Mediterraneo, per una capacità di 700.000 TEU, 6 servizi fra Asia e Costa Occidentale degli Stati Uniti per 500.000 EU, 4 servizi fra Asia e Costa Orientale per 400.000 TEU e 5 servizi sulle rotte transatlantiche per 200.000 TEU. In sintesi, l'accordo prevede la gestione unitaria di 28 servizi per una capacità totale di 2,6 milioni di TEU, con una capacità media di 150 mila TEU per ciascuna delle 8 linee fra Asia e Nord Europa e di 40 mila TEU sulle cinque linee Transatlantiche.

L'obiettivo è quello di valorizzare le economie di scala, operando con le navi di dimensioni maggiori rispetto a tutti i concorrenti, e ridurre il numero di cancellazioni nei servizi offrendo una maggior regolarità ai clienti, sebbene su un numero di rotte inferiore rispetto al recente passato, penalizzando così la capillarità e anche alcuni porti di dimensioni maggiori nel Northern Range, fra cui Rotterdam, Amburgo, Zeebrugge a vantaggio di altri fra cui Anversa e Wilhelmshaven.

L'alleanza è stata denominata P3 ed avrà una quota di mercato stimata da parte della Federal Maritime Commission americana nel 42% fra Asia ed Europa, del 40% sulle rotte transatlantiche e del 24% su quelle transpacifiche. L'accordo prevede la condivisione delle rotte e di tutte le scelte operative, comprensive della velocità media di rotta e della scelta dei porti di *transhipment* intermedi, oltreché dei periodi di manutenzione e delle scelte di effettuare eventuali cancellazione dei servizi in periodo

di domanda prevedibilmente più debole, come durante le grandi vacanze. L'accordo prevede la possibilità di condurre attraverso una struttura centralizzata condivisa, definita come Network Center, analisi, previsioni, raccolta di dati statistici, condivisione dei costi e delle indicazioni di mercato, ma non prevede la possibilità di scambiarsi informazioni commercialmente sensibili o indicazioni rispetto ai clienti.

La Federal Maritime Commission (FMC) ha valutato gli effetti sul mercato americano della P3 attraverso una specifica indagine conclusa il 20 marzo 2014 ed il giudizio espresso, come per la valutazione di precedenti *vessel sharing agreement*, è stato che non è prevedibile una riduzione del livello di servizio complessivo ed un innalzamento dei costi di trasporto, pertanto l'accordo è stato autorizzato. Le compagnie marittime dovranno sottoporre nel corso degli anni rapporti in grado di permettere il monitoraggio degli andamenti del mercato. La Commissione Europea non si esprimerà in via preventiva rispetto agli accordi, ma effettuerà indagini e valutazioni per verificare la eventuale violazione dell'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea in materia di non distorsione del mercato da parte di alleanze e accordi. Qualora venisse riscontrata una violazione, sulla base dell'art.101 la Commissione Europea potrà intervenire direttamente e porre fine all'alleanza. Le autorità regolatorie cinesi si esimeranno nel corso del 2014, ma stante l'assenza di giurisprudenza sul tema, le possibili valutazioni rimangono non prevedibili. In realtà, il fatto che le due principali compagnie marittime cinesi operanti nel settore container COSCO Container Lines (COSCON) and China Shipping Container Lines (CSCL) abbiano sottoscritto un accordo di collaborazione il 14 febbraio 2014, siano entrambe a controllo pubblico ed in forte perdita, lascia presagire che anche le autorità regolatorie cinesi non proveranno a limitare gli accordi operativi per lo sviluppo di grandi alleanze.

5. Gli effetti attesi sui sistemi portuali

I sistemi portuali sono i principali soggetti che si devono far carico delle diseconomie di scala derivanti dalle forti accelerazioni dell'evoluzione delle caratteristiche delle flotte verso il gigantismo navale e delle integrazioni orizzontali fra compagnie. Il primo effetto è rilevato dal Liner Shipping Index (LSCI) calcolato dall'UNCTAD che ha rimarcato come fra il 2004 e il 2013 il numero medio di compagnie che offrono servizi di linea per traffici containerizzati in una nazione è sceso del 27% passando da 22 a 16, evidenziando una riduzione delle possibili scelte per i caricatori ed in alcuni contesti minori evidenti comportamenti oligopolistici.

Inoltre, l'incremento dei costi del capitale investito per la nave e del valore della merce a bordo richiedono che le operazioni portuali siano sempre più veloci e affidabili in modo da poter permettere il maggior numero di giorni di navigazione alla velocità ottimale in modo da evitare eccessivi consumi di *bunker*. Gli effetti a catena sull'intero sistema logistico portuale riguardano aspetti relativi agli investimenti infrastrutturali e in sovrastrutture, ai modelli organizzativi interni e retroportuali, che possono essere sintetizzati nei seguenti punti:

- Interventi sulle banchine, con la necessità di estenderne la lunghezza e ampliarne il pescaggio, per poter accogliere navi di circa 400 metri, con larghezza di 60 metri e con pescaggio di 16 metri⁴;
- Investimenti in nuove gru di banchina, con sbraccio sempre più lungo in modo da poter movimentare sino alla fila numero 23, di altezza sempre più elevata per poter operare sino a 9 file di container sovraccoperta e soprattutto con una maggior produttività in modo da poter sbarcare o imbarcare due o quattro container per volta;
- Estensione delle aree di stoccaggio, attraverso una valorizzazione del livello di container sovrapposti, con conseguente modifica delle caratteristiche dei mezzi di piazzale, ed una maggior produttività nelle operazioni di posizionamento, che in molti casi spingono verso l'automazione di un maggior numero di processi;
- La gestione di un maggior numero di movimenti dalla banchina al piazzale si ripercuote nella necessità di velocizzare le operazioni di entrata ed uscita dai gate portuali valorizzando il ruolo di tutte le modalità di inoltro terrestre;
- I maggiori volumi, ma anche la maggior velocità e complessità nelle operazioni di imbarco e sbarco nave e gestione delle tratte terrestri da e per i porti implica un livello di informatizzazione molto elevato e l'utilizzo di sempre più sofisticati software di *ship* e *terminal planning*.

I terminal di *transhipment*, divenuti gli snodi principali per la programmazione delle rotte sulle direttive dove il gigantismo navale è più sviluppato, sono i luoghi dove la ricerca di produttività è più rilevante e non è un caso che nel corso del 2013, ad esempio, i principali quattro *hub* del Mediterraneo siano cresciuti in media a doppia cifra e al doppio del tasso medio della portualità mediterranea. La tabella successiva evidenzia chiaramente le caratteristiche tecniche per garantire un determinato livello di movimentazione, rimarcando il ruolo sinergico di tutti gli aspetti portuali e di inoltro terrestre.

*Caratteristiche tecniche dei terminal container necessarie
per garantire un determinato livello di movimentazione*

Yearly capacity (TEU)	Quay length (m)	Quay cranes (no.)	Storage area (sqm)	RTG (no.)	Reachstackers (no.)	Vehicles for internal movements (no.)	Trailers
250.000	250	2	33.000	4	1	7	9
500.000	375	3	66.000	8	2	14	17
750.000	500	4	99.000	13	3	22	26
1.000.000	625	5	132.000	17	5	29	34
1.500.000	875	8	198.000	25	7	43	51
2.000.000	1.125	10	264.000	33	9	58	67
2.500.000	1.375	13	330.000	42	12	72	84
3.000.000	1.625	15	396.000	50	14	87	101
3.500.000	1.875	17	462.000	59	16	101	117
4.000.000	2.125	20	528.000	67	19	116	134
4.500.000	2.375	22	594.000	75	21	130	151
5.000.000	2.625	25	660.000	84	23	145	167

TABELLA 5 - FONTE: Elaborazioni CERTeT su dati Drewry, 2012

⁴ Questi dati si riferiscono alla nave CSCL Globe, con capacità di 19.000, la cui entrata in servizio è prevista nel novembre 2014.

La produttività in ambito terminalistico è basata sia su aspetti tecnologici relativi a tutte le tipologie di mezzi di sollevamento presenti nel terminal portuale, ma anche rispetto alla gestione dei turni e le modalità organizzative della forza lavoro, a cui viene richiesta una sempre maggior flessibilità per far fronte agli importanti picchi di lavoro. Ad esempio, nel corso del 2013 a livello italiano sono stati raggiunti anche il maggior numero di movimenti sia nei terminal di *transhipment* con oltre 4.500 TEU movimentati su un'unica nave in circa 24 ore, sia in terminal import-export, a La Spezia, con 2.393 container movimentati di cui 1.111 imbarcati e 1.277 sbarcati, in circa 33 ore.

La crescente necessità di aver sistemi terminalistici affidabili ed in grado di effettuare gli ingenti investimenti tecnologici necessari per continuare ad avere alti livelli di produttività ha spinto le principali compagnie marittime ad avviare forme di integrazione verticale del servizio, sia attraverso acquisizioni di società terminalistiche sia attraverso lo sviluppo di nuovi terminal container. È questo il caso di APM Terminal del Gruppo Maersk, di MSC e di COSOCO in particolare, che detengono la maggioranza del capitale azionario in decine di terminal localizzati nelle principali realtà mondiali ed hanno una quota del mercato delle operazioni terminalisti che container su scala mondiale pari al 5,8%, 2,5% e 1,8%, rientrando fra i primi sei gruppi terminalistici mondiali.

Un riflesso non secondario di questi cambiamenti è quello relativo alla maggior gerarchizzazione dei porti. Infatti, le grandi alleanze diventano sempre più selettive nella scelta dei terminal su cui fare scalo e questo, ad esempio, ha comportato da parte delle compagnie della P3 di decidere di ridurre a solo cinque i porti italiani scalati in via diretta sulle rotte fra Mediterraneo ed Asia (Gioia Tauro, Napoli, La Spezia, Genova e Trieste), cancellando a partire dalla seconda metà del 2014 i servizi per Venezia e Livorno, porti considerati non in grado di gestire in modo efficiente gli effetti del gigantismo navale. Inoltre, nel tentativo di valorizzare le economie di scala per tratte sempre più lunghe è prevedibile che i porti di *transhipment* del Mediterraneo Occidentale saranno utilizzati sempre più come porti di incrocio delle linee provenienti dall'Asia verso l'Europa, dove vengono utilizzate navi da oltre 15.000 TEU e di linee dal Mediterraneo verso il Nord America e l'Africa Occidentale dove vengono utilizzate navi con capacità compresa fra i 5 e 8.000 TEU, in logica di *interlining*. Questo incrementerà in modo importante le attività di alcuni porti, prevedibilmente quelli di Gioia Tauro, Valencia, Algeciras e Tangeri.

6. Le nuove relazioni fra porti ed hinterland e lo sviluppo di *dry port*

Per poter valorizzare il ruolo dei porti in un contesto di “gigantismo navale” e crescenti forme di oligopolio, è necessario un cambiamento nell'approccio all'organizzazione logistica sia a livello portuale che a livello territoriale, attraverso un elevato livello d'integrazione tra strutture portuali e i terminal terrestri.

La competitività di un porto nella nuova rete di servizi di linea container non si lega solamente alla localizzazione geografica, ma anche alla qualità complessiva dei servizi offerti. Di fondamentale importanza sono quindi la presenza di impianti e attrezzature

adibiti a rapide operazioni di imbarco e sbarco dei container e alla trasmissione delle relative informazioni, che permettano di rendere rapide le operazioni di piazzale e di trasferimento del carico da una modalità all'altra, spazi dedicati allo svolgimento di attività come lo stoccaggio, e collegamenti con i principali mercati di origine o destino della merce trasportata. Queste attività possono essere definite come *port-centric logistics*.

Per garantire una funzione di continuità del trasporto e di collegamento con l'hinterland di riferimento sono indispensabili adeguati accordi ferroviari e stradali. La capacità dei porti di assorbire l'aumento del traffico determinerà la capacità del settore marittimo di conquistare e mantenere nuovi clienti sia attraverso formule di servizi door to door sia attuando nuove soluzioni di trasporto intermodale da e per i porti, come sviluppate ad esempio nei porti di Rotterdam e Anversa grazie anche al recente completamento di linee ferroviarie dedicate solo alle merci, come la Betuwe Route in Olanda e la Iron Rhine in Belgio.

I porti sono quindi considerati sempre più parte integrante della *supply chain*, dove il criterio di scelta di un porto è basato sull'intero servizio di trasporto offerto in cui il porto è solo un nodo del network, in modo tale da minimizzare i costi di trasporto totali (marittimi e terrestri).

Nell'ambito dell'integrazione di sistema tra l'area portuale e un sistema territoriale ampio, un porto può essere considerato come:

- a. Centro logistico marittimo, capace di offrire servizi logistici sia nel porto che nella sua interfaccia terrestre. Le funzioni logistiche includono la movimentazione della merce, le operazioni di trasferimento, lo stoccaggio, consolidamento/deconsolidamento, attività a valore aggiunto, gestione delle informazioni, e altre attività relative. In tale contesto, le compagnie marittime crescendo nelle dimensioni delle volumi movimentati hanno ampliato i servizi offerti, non occupandosi più solamente del puro trasporto merci, ma offrendo anche soluzioni logistiche integrate. Attraverso varie forme di integrazione lungo la *supply chain*, stanno cercando di generare ricavi, e di soddisfare le esigenze del cliente. Al tempo stesso i terminal container si stanno trasformando in organizzazioni logistiche che offrono servizi di magazzinaggio, di distribuzione e servizi logistici a valore aggiunto, come la personalizzazione dei prodotti per il mercato locale.
- b. Centro logistico terrestre, ponendosi come nodi d'intersezione di differenti sistemi di trasporto (ferrovia, strada, aria), sono un'opportunità per lo sviluppo di funzioni portuali che possono fornire servizi logistici non localizzati nel porto. Recentemente sono sempre più valorizzate le relazioni con i centri di distribuzione regionale, terminal terrestri, e *distripark*.

Dal punto di vista geografico, le relazioni tra i flussi di traffico merci e lo sviluppo dei terminal si realizzano attraverso:

- la concentrazione di nodi che si interfacciano tra i differenti sistemi spaziali e i servizi, configurandosi come *gateway* tra il contesto produttivo e quello di consumo. Non sono un semplice punto d'interscambio, ma includono terminal, distribuzione, stoccaggio e centri commerciali;

- la realizzazione di centri di distribuzione: localizzazione per il trasferimento della merce, per la distribuzione ai mercati regionali. In passato erano localizzati in prossimità di terminal o dei mercati principali, attualmente si assiste ad una rilocalizzazione nelle aree definibili come *dry port* al di fuori dei sistemi portuali, ma ad esse ben collegate attraverso shuttle ferroviarie, a causa dei requisiti spaziali, dell'integrazione del mercato e della specializzazione economica.

In tale ambito diventa importante l'interazione tra le tre interfacce (mare, terra e sistema intermodale): il centro logistico marittimo opera e fornisce servizi a valore aggiunto per la merce trasportata via mare; il centro logistico terrestre processa merce diretta al mare o al sistema intermodale pur non essendo fisicamente collegato con il mare; il sistema intermodale interseca l'interfaccia marittima e terrestre ponendosi come punto d'interscambio e non come centro logistico.

In questo contesto, vi è quindi la necessità di ampliare l'offerta con servizi integrati che comprendano processi di manipolazione e trasformazione delle merci (imballaggio, reimballaggio, etichettatura, assemblaggio, smistamento, fatturazione e calcolo fiscale), capaci di generare valore aggiunto, da attuarsi presso aree adiacenti ai terminal marittimi (*distripark*) e nelle realtà retroportuali localizzate lungo le direttive infrastrutturali principali (*dry port*). Questi fenomeni a livello italiano sono riconoscibili nella pianificazione congiunta fra i porti liguri ed alcuni *dry port*. Per Genova il *dry port* di riferimento è l'Interporto di Rivalta Scrivia, mentre per la Spezia è il retroporto di Santo Stefano Magra. In entrambi i casi, la possibilità di avere la medesima circoscrizione doganale di riferimento e un servizio di navettamento ferroviario efficiente di collegamento fra i terminal portuali e i terminal terrestri costituiscono elementi competitivi differenziali.

I vantaggi di una pianificazione coordinata tra i sistemi portuali, la rete di infrastrutture di accesso e i terminal terrestri sono:

- maggior produttività dello spazio attraverso una connessione efficiente con le aree retroportuali;
- maggior disponibilità delle aree portuali a supporto della funzione del transito merci e maggior possibilità di successo di un trasferimento modale;
- possibilità di attirare finanziamenti grazie all'attività integrata dei terminal nell'hinterland;
- capacità di attirare clienti dei porti concorrenti e potenziali clienti dell'hinterland;
- prevenzione all'eccessiva competizione sul prezzo;
- potenziale sviluppo del servizio intermodale anche sulle brevi distanze;
- possibilità di attirare la merce proveniente dall'hinterland grazie alla maggior flessibilità, affidabilità e frequenza del servizio;
- realizzazione e rafforzamento di un polo logistico che include vantaggi sia per i porti che per i terminal terrestri;
- semplificazione delle procedure doganali, soprattutto se la localizzazione è in una zona franca che permetta la transizione delle merci in import/export evitando le lunghe procedure doganali.

L'identificazione dei vantaggi sopra elencati, evidenzia come siano necessarie delle soluzioni che permettano una fluidificazione dei flussi ed una riduzione dei costi del

trasporto fra porti ed hinterland di riferimento, agendo attraverso forme di modernizzazione del servizio di trasporto, ma anche attraverso nuovi modelli di pianificazione coordinata di area vasta e di corridoio.

I soggetti che risultano in grado di promuovere iniziative di questo tipo sono le Autorità Portuali, in accordo con gli Enti Locali. In questo contesto di forte pressione competitiva per la riduzione dei costi della catena del trasporto ed favorire la stabilizzazione delle grandi compagnie marittime, le Autorità Portuali italiane hanno promosso varie iniziative fra le quali:

- Partecipazioni in società ferroviarie;
- Protocolli d'intesa ed accordi con Trenitalia, RFI, Enti Pubblici Locali, Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti e società private di gestione di servizi ferroviari o di centri logistici;
- Costituzione o partecipazione in società di promozione dell'intermodalità e della logistica;
- Acquisizione di aree dedicate ad attività logistiche retro portuali (*dry port*);
- Acquisto di mezzi di manovra o di trazione ferroviaria.

7. Conclusioni

La standardizzazione e la semplificazione del servizio di trasporto offerto con la tecnica dei container hanno comportato una forte pressione verso la riduzione dei costi operativi, considerando che per molti caricatori e spedizionieri l'elemento differenziale nella competizione è il fattore prezzo. Lo sviluppo del gigantismo navale e il crescente ruolo delle alleanze sulle principali rotte sono la risposta da parte delle compagnie marittime a queste esigenze. Queste strategie sono state accelerate dal forte incremento dei costi del *bunker* avvenuti a partire dal 2005 e dalla crisi dei noli iniziata nella seconda metà del 2008.

La piena valorizzazione degli effetti combinati dei nuovi assetti tecnologici e organizzativi avverrà nella seconda metà del 2014, quando entrerà a regime il sistema di alleanze che restringe a soli quattro soggetti decisorii le scelte strategiche sulla rotta fra Asia ed Europa, che si caratterizza quale direttrice su cui sperimentare tutti i cambiamenti.

Gli scenari di riferimento evidenziano come le scelte strategiche delle compagnie abbiano effetti sull'intero sistema organizzativo della catena dei sistemi logistici marittimo-portuali, oltreché sull'economicità e affidabilità offerta del servizio marittimo. Infatti, nel lavoro sono emersi tre principali livelli di impatto, che richiedono investimenti e specifiche politiche per poter reagire a questi nuovi *driver* del cambiamento in modo positivo ed efficace e permettere alla logistica di essere ancora strumento di sviluppo economico e non fattore di diseconomie per i caricatori e per i territori: i terminal portuali, la rete di trasporto intermodale e i *dry port*.

Nel caso dei terminal portuali gli adeguamenti necessari riguardano non solo aspetti infrastrutturali, ma anche modalità organizzative in grado di incrementare la produttività complessiva anche attraverso ingenti interventi di tipo tecnologico. Lo sviluppo di un efficiente sistema di inoltro terrestre basato sull'intermodalità è necessario sia per

favorire un migliore utilizzo degli spazi portuali, riducendo i tempi di stazionamento dei container nei piazzali dei terminal, sia per ridurre i costi della tratta terrestre, elemento centrale per ampliare il bacino di mercato di riferimento del porto. Per raggiungere questi obiettivi è necessario il coinvolgimento delle Autorità Portuali per attuare incisive politiche di supporto dell'intermodalità, che hanno come obiettivo anche quello di ridurre le esternalità negative derivanti dalla concentrazione dei traffici stradali nelle zone portuali. I *dry port* si propongono come elementi complementari alle attività portuali, necessari per ridurre la congestione negli ambiti demaniali e permettere la valorizzazioni dei servizi logistici attivati dal porto, ma in aree di maggiori dimensioni, a costi minori e con assetti proprietari quasi sempre privati.

La massimizzazione del coordinamento fra tutti gli attori della catena intermodale diventa, quindi, la principale risposta ai trend descritti, in modo da evitare sia colli di bottiglia sia l'incapacità di cogliere i possibili benefici derivanti dalle valorizzazioni delle economie di scala e dell'integrazione orizzontale nelle tratte marittime. In ogni caso, il monitoraggio degli effetti di queste strategie sia per verificarne la sostenibilità economica, sociale e ambientale, sia per evitare forme di abuso di posizione dominante, dovrà essere un elemento centrale nelle politiche di accompagnamento allo sviluppo dei nuovi sistemi logistico portuali.

CAPITOLO VII

LO SVILUPPO DELLO *SHORT SEA SHIPPING*

NEL BACINO DEL MEDITERRANEO E

IL RUOLO DELL'ITALIA E DEL MEZZOGIORNO¹

1. Il nuovo scenario dei flussi marittimi

A seguito della crisi mondiale che ha investito prevalentemente l'Europa Occidentale e particolarmente l'Italia, appare in via di mutamento il quadro generale dei flussi delle merci interessanti l'Europa che si servono, nella scelta di itinerari plurimodali, del trasporto marittimo sulle rotte del Mediterraneo per poi connettersi, attraverso i porti, nei prolungamenti terrestri verso le aree interne e costiere dei paesi europei e del resto del mondo.

Lo scenario, pertanto, da un modello profondamente *eurocentrico* incentrato sui flussi Nord-Nord, e soprattutto in provenienza-destinazione dai porti del Nord Europa (Anversa, Rotterdam, Amburgo, etc.), si estende al Mar Mediterraneo che tende ad assumere sempre più un ruolo strategico nella scelta di itinerari alternativi al tutto strada tramite il ricorso allo SSS (*Short Sea Shipping*).

*Quadro geografico dei flussi intermediterranei che interessano l'Italia
e rappresentano la centralità di Gioia Tauro*

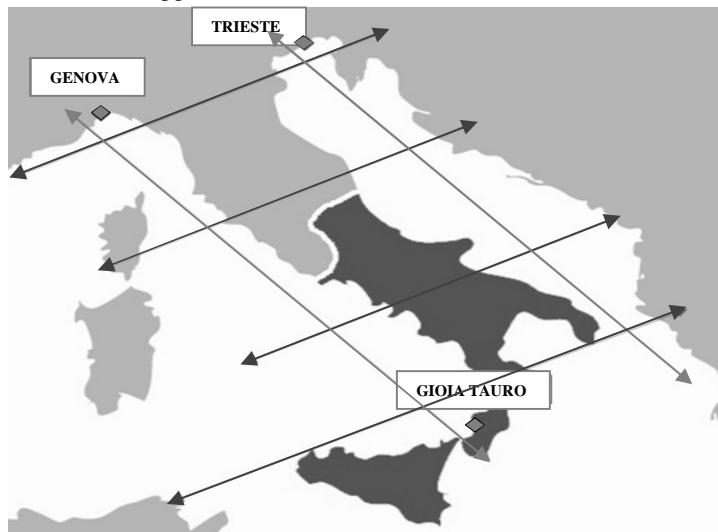


FIGURA 1 - FONTE: Elaborazione dell'autore

¹ Prof. Ennio Forte, Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche, Università degli Studi di Napoli Federico II.

La figura 1 mostra la geografia dei flussi trasversali e longitudinali interessanti l'Italia nell'ambito di una rete mediterranea a supporto dei mercati dei trasporti interessanti il continente europeo, quello africano e quello asiatico. Si tratta di corridoi che utilizzano le vie del mare nella progettazione degli itinerari, nell'ambito di una geografia dei flussi sempre più rivolta alla riduzione delle percorrenze tra le stesse origini e destinazioni. Tale produttività dei processi di trasporto costituisce una costante storica dell'evoluzione del sistema dei trasporti.

Notevoli risultano inoltre le potenzialità del ricorso alle vie del mare per la costruzione di itinerari che vedono connessi in sequenza più modi di trasporto, attualmente con la via del mare quale tratta dominante, di percorsi che partono dal Sud del Mediterraneo e si inoltrano sulle direttrici che tendono a ribaltare il baricentro del quadro complessivo dei flussi, da un modello eurocentrico a un modello intermediterraneo.

Nei viaggi intercontinentali si rilevano sempre più navi *mother full container* (a guscio di noce con ponte a poppa o a prua) che adottano le rotte “*pendulum*” e che nel tempo risultano sempre più di grandi dimensioni a tutt'oggi fino a 18/20.000 TEU negli ultimi ordinativi che costituiscono standard o unità di carico per il general cargo, cioè per le merci varie quali prodotti finiti, semilavorati e prodotti intermedi. Si tratta dei c.d. beni diffusi universalmente adottati per l'uso domestico e personale, protetti da imballaggi nelle fasi di viaggio e deposito fino alla consegna, a differenza delle rinfuse liquide e solide che, nei processi di trasporto, dispongono di naviglio e terminali portuali specializzati e i prodotti non sono imballati in quanto è la stessa stiva della nave che fa da involucro protettivo. La corsa al gigantismo navale trova nelle superpetroliere anni sessanta del novecento un precedente a causa della temporanea chiusura del canale di Suez, ma si ritornò presto a dimensioni minori compatibili con la profondità dei fondali dei terminali. La stessa storia sembra avvenire per le mega *full container ship*.

È noto che le merci varie viaggiano con servizi di linea entro mercati espressi da forme imperfette di concorrenza, a volte da veri e propri oligopoli, laddove le rinfuse viaggiano con servizi espressi dalla libera concorrenza i cui noli si formano e trovano equilibrio nelle apposite borse dei noli. In entrambi i comparti del trasporto marittimo è possibile riscontrare accordi orizzontali e verticali tra operatori per la gestione dei viaggi e delle operazioni terminali.

Attraverso il canale di Suez i flussi di container e di rinfuse si relazionano con l'estremo oriente, dove emerge netto, nella geografia dei flussi, il ruolo di “*Hub container*” del porto transhipment di Gioia Tauro, unitamente ai grandi terminali portuali del c.d. Southern Range dedicati alla movimentazione e al maneggio dei contenitori con una propria filiera tecnologica nel processo “*traslog*”, cioè trasporti e logistiche interessanti il tipo di naviglio e le connesse e specializzate attività terminali.

Come si vedrà in seguito, è diversa, ma in parte funzionalmente collegata a questa, la filiera tecnologica dello SSS che bene si integra negli itinerari comodali euro mediterranei che si avvalgono sempre più delle Autostrade del Mare (*Motorways of the Sea*) come dalla seguente figura 2.

Il Ro-Ro è composto da traghetti di medie e grandi dimensioni per il ricovero dei rotabili gommati (autoarticolati, autosnodati, camion, autotreni, casse mobili, rimorchi, motrici, *trailer* gommati, autobotti, autovetture, pullman, etc.).

Autostrade del Mare e itinerari comodali prioritari TEN-T

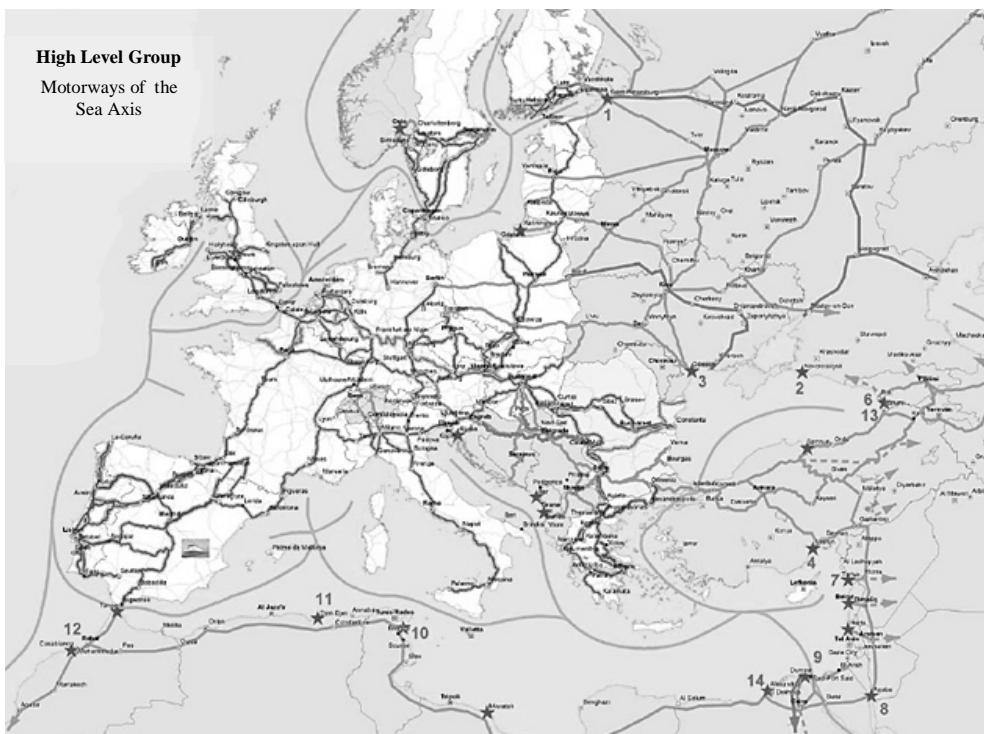


FIGURA 2 - FONTE: EC DG Move

In tale quadro mostrano segni di particolare vivacità i flussi interessanti i paesi del quadrante Nord Est dell’Europa, con proiezioni bidirezionali verso l’arco Nord adriatico attraverso i porti di Ravenna, Venezia e Trieste unitamente ai paesi del quadrante Sud-Est Euroasiatico, Turchia in primis, oltre a quelli del Nord Africa, in particolare Egitto con Port Said e Marocco con il porto di Tanger Med.

Questa sorta di nuovo protagonismo dello SSS che comprende, tra l’altro, e per le merci varie e le rinfuse in piccole partite (vedi il traffico dell’olio d’oliva dalla Spagna all’Italia), tipologie quali Ro-Ro tutto merci, accompagnato e non accompagnato, ovvero con e senza motrice, RO/PAX con passeggeri e veicoli al seguito, naviglio *multipurpose* con container e rotabili, e da un naviglio molto differenziato e specializzato di piccole e medie dimensioni. Si pensi alle navi *feeder* per i container che navigano su rotte medio brevi a supporto delle navi “*pendulum*” nel modello *hub&spoke*.

Detta tipologia di naviglio che fa capo allo SSS serve a connettere, nelle varie combinazioni, le vie del mare con le vie terrestri, stradali, ferroviarie e idroviarie (fiumi e canali navigabili) attraverso itinerari congiunti scelti dagli operatori multimodali (*Multi Modal Transport Operators*) che concorrono a mutare lo scenario globale dei flussi. Su tali relazioni si rileva, per le navi full container attraversanti il canale di Suez, un aumento dei traffici nel porto calabrese transhipment di Gioia Tauro (oltre 3 milioni di TEU nel 2013) accanto ad un aumento delle rinfuse, provenienti da Suez nel porto di Trieste.

Si registra inoltre un maggior numero delle linee Ro-Ro, in particolare del Gruppo Grimaldi, primo operatore al mondo del settore.

Il porto di Gioia Tauro, quale *transhipment hub* ha segnato, nei primi 6 mesi del 2013, un +15,2% rispetto al 2012, dipendente forse dal temporaneo spostamento dei traffici da Port Said, e nel 2013 ha raggiunto quota 3.100.000 TEU (+13,9% rispetto al 2012). Dai dati dell'Autorità Portuale di Trieste, quale porto *hub* del Nord est, si registra un +11,5% di TEU movimentati rispetto al 2012 con un incremento del +16,6% sul 2011. In tale porto anche il traffico Ro-Ro è aumentato notevolmente grazie al nuovo terminal della Parisi Group, ma addirittura il Ro-Ro ha raggiunto nel 2013 il +91% di aumento nel Porto di Ravenna. I suesposti dati confermano l'impetuoso sviluppo dello SSS in Italia e nel Mediterraneo.

Ad ottobre del 2013 il porto di Tanger Med ha registrato un incremento del 42% di TEU rispetto al 2012, con 2.500.000 contenitori. Inoltre dal 2009 in tale porto sono stati avviati lavori per la costruzione di nuovi terminal container che porteranno ad un aumento della capacità fino a 5.200.000 TEU. Pertanto, il nuovo scenario dei flussi, in specie quello dei contenitori e del trasporto di merci varie, si è potuto affermare grazie all'enorme sviluppo del traffico Ro-Ro complementare a quello dei container registrato nel Mar Mediterraneo, anche rispetto alle nuove linee per il Nord Africa e per i paesi del Sud Est Europeo in proiezione altresì sul Mar Nero. Il Mar Caspio e il Mar Rosso, come il Golfo Persico, al momento sembrano solo potenziali utilizzatori della modalità Ro-Ro.

Con riferimento all'Italia ed al traffico domestico, in questi stessi anni si è registrata una sostanziale latitanza del treno cargo nelle politiche di *governance* del Gruppo Ferrovie dello Stato. Pertanto, in assenza di un rilevante sviluppo delle autostrade del mare, come accaduto anche grazie all'ecobonus, l'Italia avrebbe subito un notevole aumento del traffico pesante su strade e autostrade con conseguenti impatti sull'intera catena delle diseconomie esterne, tra cui incidenti stradali e inquinamento.

È intuitivo che i tassi di crescita di Ro-Ro e Ro-Pax corrispondono anche alla sottrazione di veicoli dal sistema stradale al quale si dovrebbe ricorrere per le brevi e medie percorrenze di viaggiatori e merci e, particolarmente, per il *last mile* (ultimo miglio nelle consegne). Le seguenti tabelle illustrano gli scenari dei carichi di rotabili in numero di veicoli e tonnellate trasportate dal 2009 con previsione al 2020 per i quattro corridoi intermediterranei che vedono l'utilizzo della tratta marittima quale tratta dominante, nelle percorrenze bidirezionali, sulle seguenti direttive di traffico:

- Nord-Sud Europa (scenario IA);
- Sud Ovest Med-Nord Ovest Med (scenario IB);
- Sud Est Med-Nord Est Med (scenario II);
- Sud Ovest Med-Sud Est Med (scenario III).

I risultati della ricerca europea *Western Europe Sea Transport & Motorways of the Sea (WEST-MOS)* sono espressi dalle dinamiche alte e basse rispetto allo scenario base del 2009. Queste dinamiche dipendono dall'andamento del PIL italiano come risulta dalla seguente tabella 1 che riporta uno scenario base, uno alto ed un confronto comparativo in relazione alla dinamica del PIL come dal grafico 1.

*Confronto dello scenario dei flussi veicolari e delle tonnellate di merci
che utilizzano lo SSS interessante l'Italia:
previsioni al 2020 con ipotesi base e alta e confronti*

BASE SCENARIO						
CORRIDORS	ROLLING CARGO VEHICLES 2009	ROLLING STOCK TON 2009	DEPARTURES	INCREASE ROLLING CARGO VEHICLES 2020	INCREASE ROLLING STOCK TON 2020	INCREASE DEPARTURES
CORRIDOR IA	1.424.845	25.647.216	10.426	820.223	14.764.006	6.002
CORRIDOR IB	166.462	2.996.317	2.171	95.825	1.724.852	1.242
CORRIDOR III	195.047	3.510.854	2.158	112.280	2.021.049	1.250
CORRIDOR III	133.146	2.396.631	1.482	76.647	1.379.638	853
TOTAL	1.919.501	34.551.019	16.237	1.104.975	19.889.545	9.347
HIGH SCENARIO						
CORRIDORS	ROLLING CARGO VEHICLES 2009	ROLLING STOCK TON 2009	DEPARTURES 2009	INCREASE ROLLING CARGO VEHICLES 2020	INCREASE ROLLING STOCK TON 2020	INCREASE DEPARTURES 2020
CORRIDOR IA	1.424.845	25.647.216	10.426	1.732.055	31.176.985	12.674
CORRIDOR IB	166.462	2.996.317	2.171	202.353	3.642.350	2.623
CORRIDOR II	195.047	3.510.854	2.158	237.101	4.267.826	2.639
CORRIDOR III	133.146	2.396.631	1.482	161.854	2.913.366	1.802
TOTAL	1.919.501	34.551.019	16.237	2.333.363	42.000.528	19.738
COMPARISONS						
	2009		2020 base scenario		2020 high scenario	
CORRIDORS	ROLLING CARGO VEHICLES	DEPARTURES	INCREASE ROLLING CARGO VEHICLES	INCREASE DEPARTURES	INCREASE ROLLING CARGO VEHICLES	INCREASE DEPARTURES
CORRIDOR IA	1.424.845	10.426	820.223	6.002	1.732.055	12.674
CORRIDOR IB	166.462	2.171	95.825	1.242	202.353	2.623
CORRIDOR II	195.047	2.158	112.280	1.250	237.101	2.639
CORRIDOR III	133.146	1.482	76.647	853	161.854	1.802
TOTAL	1.919.501	16.237	1.104.975	9.347	2.333.363	19.738

TABELLA 1 - FONTE: West Med Mos Master Plan, 2010

Dinamiche di evoluzione dei flussi veicolari rotabili nella modalità Ro-Ro e PIL

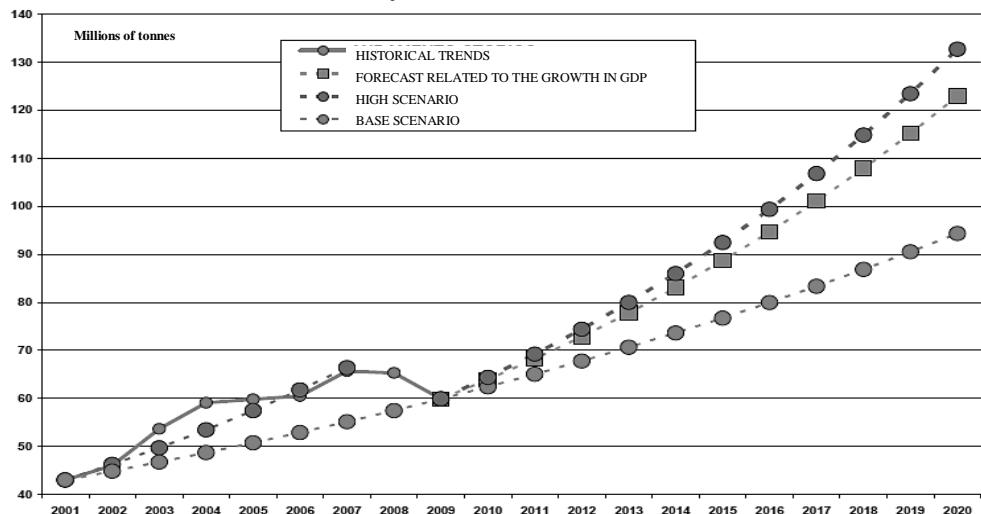


GRAFICO 1 - FONTE: West Med Mos Master Plan, 2010

Dai dati risulta confermato il ruolo dello SSS e della penisola italiana per un'architettura di itinerari che diviene ottimale rispetto ai corridoi transeuropei che potranno integrarsi sempre più con le rotte marittime e che consentiranno al sistema dei trasporti di pervenire ad una rete unitaria e integrata a supporto dei flussi intercontinentali ed europei come dalla figura 3.

Autostrade del Mare (MOS) a supporto dei Corridoi trans europei che interessano l'Italia

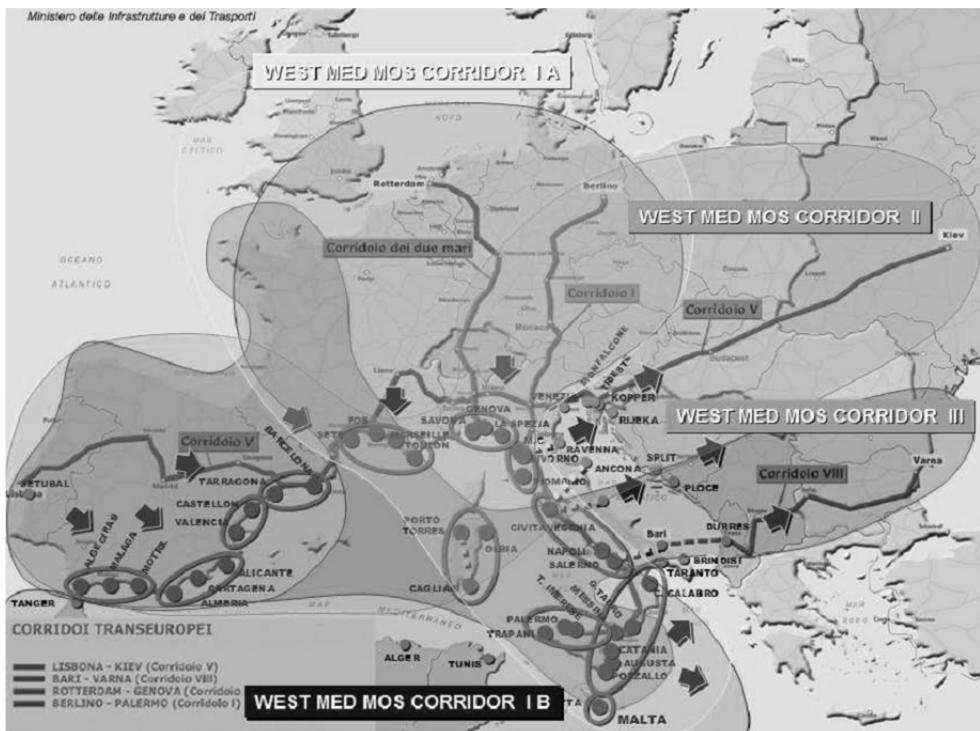


FIGURA 3 - FONTE: West Med Mos Master Plan, 2010

È proprio il quadro dell'import-export interessante l'Italia che mostra qualche tendenziale sintomo di riduzione dei flussi verso il Centro Nord Europa, e una vistosa crescita dei flussi verso i paesi del Nord-Est europeo, del Sud-Est Euroasiatico e del Nord Africa. In particolare l'economia del Mezzogiorno d'Italia, che vive una crisi più accentuata rispetto al Centro-Nord, deve molto alle esportazioni verso il Nord Africa e i paesi del quadrante Sud-Est, la Turchia in particolare (+11% nel 2013 dell'export dall'Italia).

Al 2011 il totale dei flussi SSS, in milioni di tonnellate, vede la Gran Bretagna al primo posto con 320,1, seguita dall'Italia al secondo posto con 298,7, dall'Olanda al terzo con 221,2, dalla Francia al quarto con 194,3 e infine dalla Spagna al quinto con 185. In totale nell'UE il traffico SSS ha raggiunto 1,7 miliardi di tonnellate costituendo il

60% del traffico marittimo così distribuito: Mediterraneo 27,6%, Mare del Nord 26,5%, Atlantico costiero 13%, Mar Baltico 21,2 e Mar Nero 6,6% (Eurostat, 2013).

Il quadro dei dati conferma il risultato raggiunto dallo SSS che risulta sempre più indispensabile quale componente dei mercati *traslog* (trasporti e logistiche) anche rispetto ai confronti con gli altri modi di trasporto terrestri che perdono peso sulle medesime direttive e tale tendenza corrisponde al mutamento del quadro dei flussi che vede gli itinerari avvalersi sempre più delle vie del mare.

2. Il cambiamento della politica comunitaria dei trasporti in relazione al ruolo dello SSS: dal modello eurocentrico al modello Euromediterraneo

Finalmente il trasportato merci, nell'interscambio commerciale dell'Italia, vede assumere un ruolo robusto al trasporto marittimo con un peso del 30,6% per un valore di 192 miliardi di euro, secondo al trasportato merci su strada (35,5%) con un valore di circa 222 miliardi e distaccando di molto l'aereocargo pari al 7,9% con 49,4 miliardi e ancora di più il treno cargo che non supera il valore di 12,5 miliardi pari al solo 2% del totale.

Il mercato dello SSS ha registrato nel Mediterraneo un incremento del 25% delle tonnellate di merci trasportate dal 2008 al 2012 nel comparto Ro-Ro che utilizza le Autostrade del Mare. Per il Mediterraneo si raggiungono nel 2012 circa 74 milioni di tonnellate nel settore Ro-Ro, rispetto al Mare del Nord, al Baltico e all'Atlantico euro costiero in calo in media nello stesso periodo del 9%. Il bacino del Mediterraneo rimane, nel 2012, la principale area di scambio per lo SSS in Europa in totale con circa 572 milioni di tonnellate rispetto al Mar Baltico con circa 421, al Mar del Nord con circa 506, all'Atlantico con circa 240 ed al Mar Nero con circa 124 milioni di tonnellate (Eurostat, 2013).

Mostrano interesse ad attivare servizi Ro-Ro e Ro-Pax i paesi del Mar dei Caraibi, quelli del Pacifico costiero gravitante sul canale di Panama, i paesi che si affacciano sul Golfo Persico con evidenti potenzialità di sviluppo dello SSS e i paesi dell'Estremo Oriente con interessanti presenze di traghetti riguardanti la navigazione d'interesse locale. Nel 2011 nello *Short Sea Shipping* l'Italia, con circa 300 milioni di tonnellate in totale, è seconda solo al Regno Unito con 320 milioni di tonnellate (Eurostat, 2013). Storicamente il Nord e il Sud America non hanno mai mostrato grande interesse per lo SSS che risulta sostanzialmente assente sia sulla costa dell'Atlantico che del Pacifico.

Per l'Italia, il ruolo dell'industria armatoriale è risultato strategico e vincente per l'attivazione di rotte selezionate negli itinerari lungo le quali sono in esercizio diverse linee con una struttura di orario fitta, relativa sia alle corse (andata e ritorno) che alle frequenze (arrivi e partenze). Si fa presente che il raggio geografico ottimale di attività delle Autostrade del Mare, per ragioni funzionali, non dovrebbe superare la soglia delle 500 miglia nautiche (circa 900 Km) con una durata massima di 24/36 ore nei tempi di percorrenza.

Nello scenario tradizionale interessante l'Italia e il Mediterraneo, pertanto, i flussi sono stati visti dall'UE nel quadro di un modello eurocentrico Nord-Nord interessante soprattutto le Regioni del Nord Italia nei flussi bidirezionali interessanti il centro e il Nord Europa e con penetrazione soprattutto dai porti del Northern Range verso

Germania, Francia e Italia e, secondo recenti stime, su tale direttrice, è del solo 9% il traffico diretto al Sud Italia dal Nord Europa.

In tale ottica il quadro europeo dei flussi fino alla crisi ha prodotto da parte dell'UE un ingente impegno progettuale nella pianificazione delle infrastrutture di trasporto che ha dato origine sin dagli anni '90, alle reti TEN-T inserite nei corridoi plurimodali e volte a costituire un supporto infrastrutturale generale ai flussi interessanti l'intera Europa.

Successivamente, di fronte all'entità delle risorse necessarie per realizzare i corridoi, si è passati ad una più realistica rete *CORE Network Corridors* dove i porti e i trasporti marittimi finalmente assumono una rilevanza maggiore e strategica nei processi di trasporto e nella scelta degli itinerari lungo i corridoi.

TEN-T Core Network Corridors (2013)

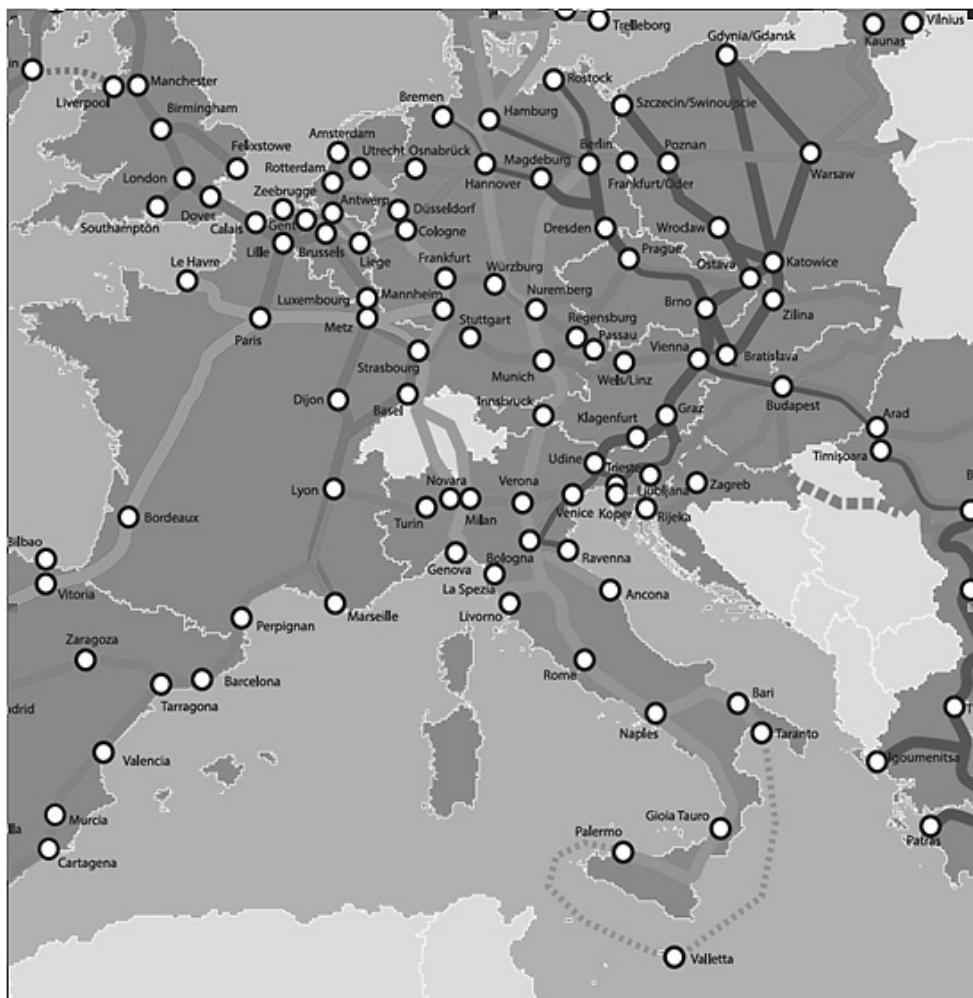


FIGURA 4 - FONTE: EC DG Move

Nell'approccio di cluster, alle diverse scale geo-territoriali, appare sempre più necessario il confronto tra il cluster della fascia Sud del Mediterraneo, il c.d. Southern Range, composto dai porti del Nord Africa a quelli del Mezzogiorno d'Italia, del Sud della Spagna e del Sud-Est di Grecia e Turchia rispetto al cluster nord europeo con i porti tradizionalmente dominanti di Olanda, Germania, Belgio e Francia i cui porti commerciali danno luogo al Northern Range.

Per cluster portuale si intende un insieme di porti di un arco costiero a diverse scale geopolitiche di livello internazionale e nazionale (ad esempio il cluster degli Stati rivieraschi del Nord Europa e quello delle Regioni Campania e Lazio dell'Italia), o di ambiti locali minori, per meglio connettere i porti con le infrastrutture di trasporto, inclusi i raccordi ferroviari e stradali, e quelle logistiche (*distripark*, interporti, *inland terminal*, piattaforme di settore, etc.). Il vantaggio risulta dal migliore utilizzo della capacità portuale rispetto all'uso degli approdi anche con il ricorso a sistemi informatici che allo stato in Italia risultano assenti. Mettendo a sistema i porti del cluster, si potranno ottimizzarne tutte le potenzialità d'uso dei cluster con evidenti benefici economici ed ambientali.

Confrontando la rete *Core* (figura 4) e la precedente rete *TEN-T* (figura 5) appare evidente che dalla architettura di quest'ultima la rete dei porti non veniva intese in un'ottica di cluster.

TEN-T Progetti e assi prioritari (2005)

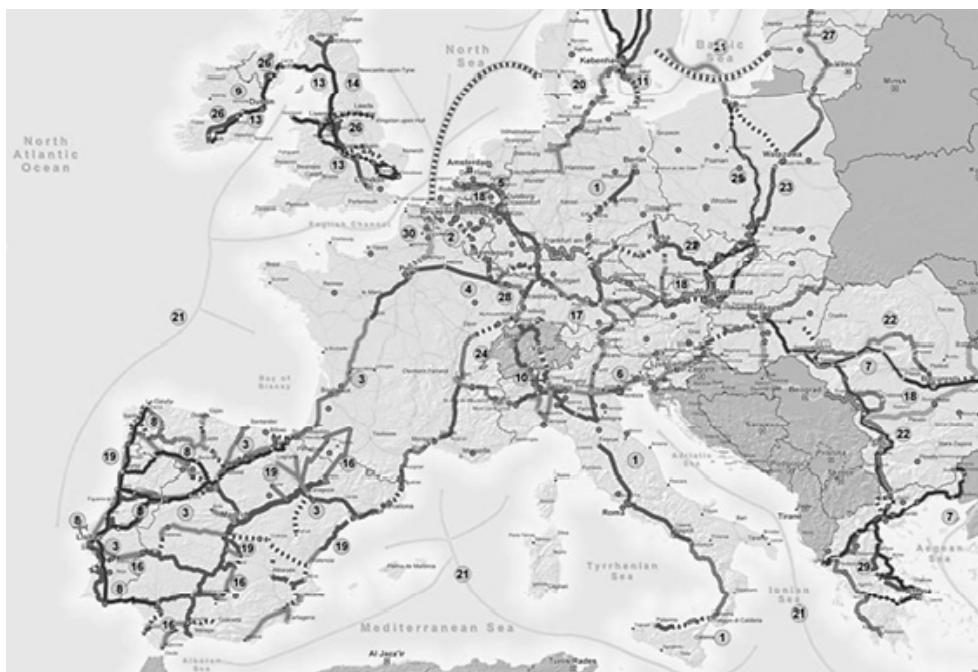


FIGURA 5 - FONTE: EC DG Move

Pertanto l'UE ha promosso di recente politiche di "comodalità" volte alla progettazione e realizzazione di itinerari plurimodali, dove risulta dominante sulle distanze la tratta marittima.

È quindi auspicabile che, rispetto al nuovo quadro dei flussi mediterranei, si possano realizzare in Italia nel lungo periodo infrastrutture trasversali stradali e ferroviarie colleganti i porti del Mar Tirreno con quelli del Mar Adriatico o, quantomeno, raccordi ferroviari e stradali portuali per consentire l'attivazione di itinerari comodali auspicati dall'UE ma, allo stato, non fluidamente attivabili a causa dei "colli di bottiglia" rilevati a ridosso dei porti per gli accessi e i deflussi.

In Italia pochi sono i porti attrezzati per il Ro-Ro/Ro-Pax. Nella figura seguente si riporta un progetto per il terminal Ro-Ro di Venezia Mestre.

Progetto di nuovo Terminal Ro-Ro a Mestre

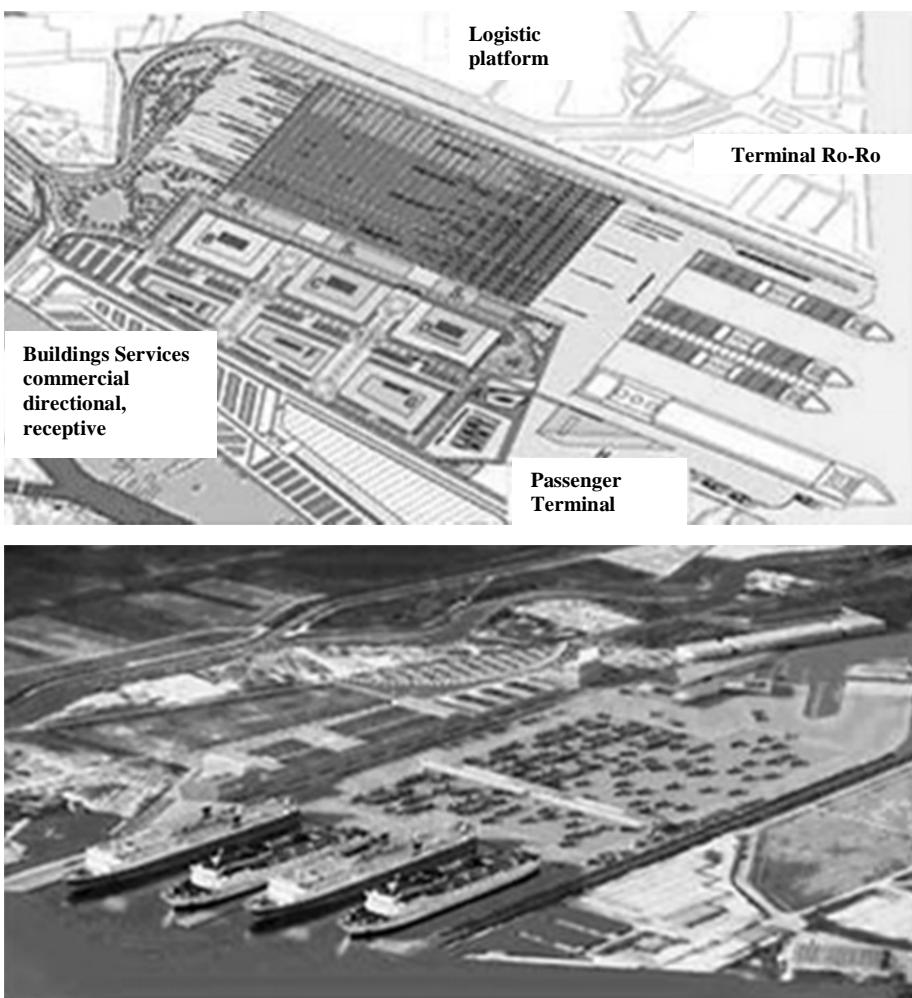


FIGURA 6 - FONTE: Autorità portuale di Venezia

In generale, la teoria economica del trasporto insegnava che le infrastrutture lineari terrestri, nell'architettura di "rete valore", dovrebbero disegnarsi in rapporto ai grandi nodi terminali delle navigazioni marittime e aeree, ma ciò è poco presente in Italia dove risultano scarse le connessioni trasversali rispetto alle longitudinali. Questa realtà rende difficile il ricorso ad itinerari comodali, ad esempio da Barcellona in Spagna a *Bar* in Montenegro con due tratte marittime ed una terrestre con un risparmio di 7.000 km ca.

Tuttavia, rispetto al deficit infrastrutturale, sembrano interessanti i recenti investimenti pubblico-privati per la realizzazione del terminal Ro-Ro gomma-ferro del porto di Trieste (Parisi Group) dove i binari raggiungono la banchina e il *terminal container* della *Contship* a La Spezia. In entrambi i casi tali investimenti sostengono la strategia della mobilità integrata negli itinerari delle merci transitanti nel Mediterraneo.

Il comparto dello SSS appare quindi una delle leve strategiche per lo sviluppo dell'economia Italiana, e del Mezzogiorno in particolare, che vede nell'*hub* di Gioia Tauro e nell'*hub* di Trieste i due poli di riferimento del nuovo scenario dei flussi. Tuttavia, nel *transhipment hub* (mare-mare) di Gioia Tauro, accanto ad un uso maggiore della comodalità (vedi i treni completi container diretti all'interporto di Nola ed in prosecuzione per il Nord) e, tramite le vie del mare, si potranno raggiungere i porti di Venezia e Trieste sul corridoio adriatico oppure sul corridoio tirrenico i porti dell'arco ligure per proseguire via terra verso i porti dell'arco adriatico; evidenziando altresì il ruolo che potranno assumere ad ovest dell'Area Med i porti di Cagliari ed Olbia nei flussi con la Spagna ed il Nord Africa fino alla Grecia e alla Turchia.

In base a tale schema si potranno meglio organizzare, in un sistema di logistica integrata, nuovi itinerari che meglio utilizzeranno le vie del mare integrandole con ferrovie e strade tramite il potenziamento delle trasversali tirreno-adriatiche, i cui porti "sub-hub" risultano Ravenna, Venezia (soprattutto per il Ro-Ro) e Trieste e, più a sud, sempre nel corridoio adriatico, i porti di Ancona, Pescara, Bari, Brindisi e Taranto nelle corrispondenze marittime con i porti dell'altra sponda dell'Adriatico (Fiume, Bar, Tirana, porti Greci e Turchi).

Sul versante Tirrenico, ruoli "sub-hub" rivestiranno i porti di Catania, Salerno, Napoli, Civitavecchia, Livorno, Piombino fino ai porti dell'arco ligure, Genova e La Spezia in testa. Dai porti dell'arco ligure ai porti dell'arco Nord Adriatico si può disporre di un corridoio efficiente (il corridoio padano) per i trasporti che attraversano la Liguria, il Piemonte, la Lombardia, il Triveneto fino al Friuli Venezia Giulia e ai porti dell'arco adriatico. Quanto detto potrebbe far riflettere sull'attualità della linea TAV Torino-Lione che prevede una galleria di 57 Km dal costo reale presunto ben al di sopra del previsto, visto il calante interscambio merci Italia-Francia e nel quadro di un ribaltamento del baricentro dei flussi dal modello eurocentrico al modello euromediterraneo, a supporto dei flussi intercontinentali e interoceanici.

In tale senso, il *transhipment hub* di Gioia Tauro al centro del Mediterraneo dovrebbe meritare più attenzione da parte delle politiche comunitarie ed italiane in materia di dotazione infrastrutturale, anche con investimenti a ridosso di Gioia Tauro del tipo *distripark*, come auspicato dalle Istituzioni locali, consentendo al porto di attivare anche nuovi servizi Ro-Ro e *multipurpose* con impatti positivi sull'economia calabrese e sul contesto intermediterraneo dei flussi.

La suddetta centralità di rete a livello mondiale di Gioia Tauro è confermata in diversi studi di Centri di ricerca internazionali, che attraverso due principali indici di centralità e connettività, determinano una classificazione degli *Hub* mondiali. Un primo riguarda il ruolo del porto *hub* rispetto alle rotte che presentano una distanza minore, nel senso della rete-grafo, a supporto dei *feeder services*. Gioia Tauro risulta con un indice a scala mondiale fra i 25 maggiori porti, pari a 47,9 rispetto a Rotterdam che registra un indice pari a 146,4 ed Anversa dove risulta un indice pari a 53,7. Inoltre, il secondo indice di connettività, che evidenzia il numero di collegamenti tra l'*hub* e gli altri porti della rete, è pari a 120 per Gioia Tauro e 137 per Anversa e 167 per Rotterdam.

Il confronto tra detti indici conferma ulteriormente la necessità di sostenere l'*Hub* di Gioia Tauro con adeguati investimenti di adeguamento dei fondali alle mega *full container ship* da parte della *governance* comunitaria e nazionale al fine di renderlo maggiormente attrattivo per le compagnie marittime in rapporto alla centralità delle reti marittime e alle successive connessioni terrestri (Ducruet, Notteboom, 2012).

Nel Mediterraneo Gioia Tauro risulta quindi baricentrico rispetto alla geografia dei flussi.

Il fabbisogno eccessivo di risorse finanziarie previste per la realizzazione dei corridoi e delle reti TEN-T, ha comportato che la politica UE dei trasporti non risultasse realizzabile in tempi certi per il livello dei finanziamenti, da corrispondere anche in cofinanziamento da parte dei singoli stati, con risorse stimate in centinaia di miliardi di euro, cosicché alcuni singoli Stati, spinti dalla domanda crescente di trasporto viaggiatori in alta velocità ferroviaria, che garantisce agli operatori alti profitti, si sono lanciati in corposi investimenti sulle linee ferroviarie veloci che, tranne per la Germania, risultano adatte al solo trasporto dei viaggiatori.

Appare alquanto strano che l'alta velocità ferroviaria delle linee TAV non corrisponda anche all'alta capacità delle stesse linee, con la conseguenza che le merci di fatto non sono trasportabili su quelle linee mentre i finanziamenti e gli investimenti pubblici ne prevedevano l'uso rispetto alla potenzialità.

È noto che nelle ore notturne dette linee AV sono inutilizzate mentre le linee della rete preesistente lavorano anche di notte per il traffico merci che assorbe il solo 9% del trasportato merci in Italia contro il 21,5% della Germania e il 12,5% della Francia (Fonte Eurostat, 2012).

Di fatto le nuove linee AV nella *governance* ferroviaria italiana hanno sottratto l'attenzione dal *cargo* ferroviario in termini di investimenti e, ancora più grave, non hanno promosso il riutilizzo dei raccordi ferroviari interessanti i porti commerciali principali della penisola. Sembra che allo stato tutti i raccordi ferroviari con i principali porti commerciali siano dismessi e alcuni risultano in ottime condizioni di funzionamento come quello del porto di Torre Annunziata in Campania.

Il cluster Lazio-Campania (Civitavecchia, Napoli e Salerno), che risulta primo in Italia per i flussi Ro-Ro, è dotato di soli raccordi stradali (grafico 2).

Allo stato risulta oltremodo carente anche il trasporto regionale su ferro a servizio dei pendolari e turisti demandato ai contratti regionali di servizio.

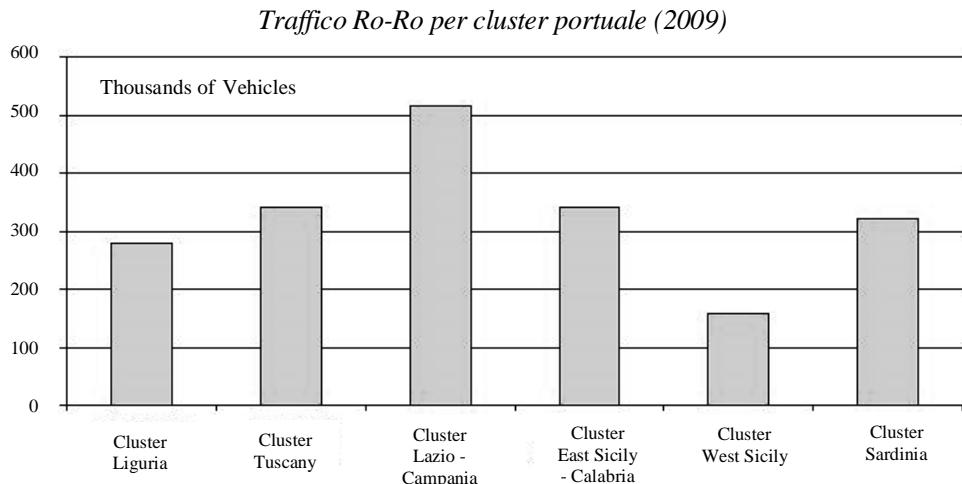


GRAFICO 2 - FONTE: TLS Europe su dati Autorità portuali

Riguardo alla dotazione infrastrutturale, il “vecchio” corridoio uno Palermo-Berlino risulta allo stato per il Mezzogiorno “pura utopia”, solo guardando al non completamento dell’autostrada del sole, alla obsoleta linea ferroviaria tirrenica ed alla mancanza di un efficiente raccordo stradale per il porto di Gioia Tauro. Al contrario, in fase progettuale, sono state meglio considerate le autostrade del mare, nel più ampio contesto dello SSS, tramite gli eco-bonus che hanno avuto un ruolo decisivo per l’adozione da parte degli autotrasportatori di un nuovo modello di mobilità basato sulle AdM. L’Italia si è “salvata”, almeno fino ad ora, solo grazie all’impetuoso sviluppo delle AdM nel cabotaggio domestico e intermediterraneo, altrimenti avremmo avuto più incidenti sulla rete stradale, oltre a maggiore inquinamento e danni all’usura delle infrastrutture.

3. Il quadro dei flussi e le tendenze in atto

Il quadro dei flussi Nord-Nord, pur risultando rilevantissimo per l’economia per l’interscambio dell’Italia con Germania e Francia, vede, nelle scelte degli itinerari, sempre più spostarsi il baricentro dei flussi dal modello eurocentrico al modello intermediterraneo. In tale contesto lo SSS assume un ruolo incisivo nelle tipologie Ro-Ro, Ro-Pax, *Cruise Ferry*, servizi *feeder* con navi *full container* e *multipurpose* dove la tratta dominante risulta finalmente la via marittima e le tratte terrestri risultano terminalistiche e di penetrazione.

In tale contesto appare fondamentale la portualità commerciale italiana, e i porti del Mezzogiorno in particolare, e le infrastrutture dedicate sia per la logistica e lo stoccaggio che per l’accesso e il deflusso per e dal porto (raccordi stradali e ferroviari).

Su tali connessioni locali e sulle infrastrutture logistiche portuali dedicate (*distripark*, retroporti, zone franche urbane, zone speciali, etc.) è auspicabile un maggiore impegno

dell’UE, e della stessa Italia, per incentivare il ricorso ad itinerari co-modali in termini di distanza totale del viaggio che costa meno anche in termini di esternalità negative.

I mutamenti del quadro dei flussi sono supportati dai dati di traffico merci riguardanti:

- l’import-export del quadrante Nord-Est (Austria, Ungheria, Polonia, Romania, Ucraina, ecc.) poggiante sul cluster dell’arco Nord adriatico con i porti principali di Ravenna, Venezia e Trieste che registrano numerose linee SSS e, per ciascuna linea, un’offerta crescente di corse. Le proiezioni dei flussi col quadrante del Nord Est europeo interessano altresì, come osservato, l’attraversamento terrestre del corridoio padano in provenienza e destinazione dai principali porti dell’arco ligure (Genova, Savona, Vado) ed a volte con relazioni col porto transhipment di Gioia Tauro per le connessioni bidirezionali con l’estremo oriente per il traffico container lungo il corridoio tirrenico;
- l’import-export del quadrante Sud-Est (Grecia, Turchia, Libano, Egitto, Siria, Arabia Saudita) che vedono nel cluster di alcuni porti meridionali il fulcro dei flussi (Brindisi, Bari, Catania)
- l’import-export tra l’Italia e il Mezzogiorno con i Paesi ed i porti del Nord Africa e del quadrante Sud Est euroasiatico attraverso i porti del medio-basso Tirreno.

In particolare, con riferimento agli scambi commerciali tra il Nordest dell’Italia e l’Europa e il Nord Africa, si rileva che l’export italiano è aumentato del 30% passando da 91 a 119 miliardi di euro dal 2009 al 2012. Nello stesso periodo, dal Nordovest verso le stesse destinazioni, l’export è aumentato del 31,5% passando da circa 118 a 155 miliardi di euro (40,3% dell’export nazionale). Se includiamo il resto dell’Italia, Mezzogiorno compreso, si passa da 268 a 385 miliardi di euro e di questi un parte è data dalle esportazioni italiane che ricorrono alle vie del mare che risultano numerose dai porti dell’Italia meridionale per il Nord Africa, la Grecia, la Turchia, etc.

Da rilevare che l’Italia è il paese dove si registrano alcune ecedenze, nel senso della sotto o totale inutilizzazione, a causa di un numero eccessivo di interporti pari a 22, di cui solo 3 importanti, e di porti commerciali principali pari a 25. Solo una politica europea e italiana dei trasporti e della logistica, basata sui cluster, potrà comportare un maggiore ricorso all’economia del mare per meglio armonizzare sinergicamente la consistente rete di porti e interporti. È necessario mettere a sistema le infrastrutture portuali e logistiche e le procedure terminali e doganali (vedi l’esperienza olandese) per conseguire aumenti di produttività dei singoli cluster italiani in perenne competizione con altri cluster intermediterranei. In definitiva, L’UE dovrebbe promuovere l’armonizzazione delle pratiche doganali per evitare situazioni di concorrenza impropria tra i cluster europei.

Con riferimento all’Italia, è importante sottolineare l’assoluta mancanza di politiche volte a valorizzare le aree retro portuali, dove è presente l’ormai storico dismesso industriale riscontrabile in tutti gli ambiti portuali di antico impianto che mostrano un elevato potenziale uso logistico; anche di fronte al fatto che le industrie italiane producono sempre più servizi logistici a valore, dove l’assemblaggio costituisce il maggiore business e la prossimità al porto di aree logistiche attrezzate un’enorme facilitazione nei flussi import-export: si importano via mare materie prime e semilavorati per la lavorazione (o il semplice perfezionamento attivo) e si esportano prodotti finiti, o ancora beni intermedi, con alti benefici di reddito e occupazione. Le esportazioni possono

trovare in tale sistema una forte convenienza per il fatto di mettere a fattor comune in piattaforma retroportuale, in relazione a più imprese anche di diversi settori produttivi presenti in un'area vasta, le funzioni logistiche comuni, che pesano notevolmente sui costi delle singole aziende, quali controllo qualità, confezionamento, etichettamento, gestione ordini, *contract logistics*, stoccaggio, etc.

Accanto al modello di distretto industriale monoprodotto composto dalle PMI viene proposto in relazione allo SSS un modello plurisetoriale di area vasta collegata ad un porto, dando così luogo alle Filiere Territoriali Logistiche, proposte recentemente per l'economia del Mezzogiorno dalla Svimez, volte al trasferimento non delle singole aziende industriali, ma delle sole funzioni logistiche in piattaforma retroportuale dedicata per aumentare il vantaggio competitivo del *made in Italy* nelle attività di export, soprattutto nei settori dell'agroalimentare presenti nel Mezzogiorno.

Altro comparto su cui intervenire con idonei incentivi è il superamento, tutto italiano nelle attività import-export, del modello franco fabbrica o FOB (*free on board*), modello culturale di comportamento difficile da cambiare, che vede l'economia italiana rinunciare ai prezzi franco destino CIF (*cost, insurance and freight*) inclusivi delle attività di trasporto e logistica, e la stima di tale sottrazione all'economia italiana è di circa 8 miliardi di euro, come risulta altresì dal deficit della Bilancia dei Trasporti che, nei saldi dei singoli modi di trasporto, mostra un pesante saldo negativo come risulta dalla Bilancia dei Pagamenti alla voce Trasporti elaborata dalla Banca d'Italia. In realtà il dato sembra alquanto sottostimato a causa di voci inclusive del *traslog* ma aggregate in altri servizi, e non si comprende perché detto documento della contabilità ufficiale dello Stato non debba essere elaborato con il concorso dell'Istat che dispone da sempre di un patrimonio di statistiche sui trasporti.

In definitiva, nelle attività *traslog* (trasporti e logistiche) gli attori e i porti del Mezzogiorno potrebbero assumere un ruolo strategico con impatti positivi sull'occupazione e le esportazioni (tabella 2).

<i>Bilancia dei pagamenti dei Trasporti per modo (milioni di Euro)</i>						
Voice	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Credits</i>						
Sea	5.074	5.158	3.752	4.782	4.116	4.176
Air	5.044	3.995	2.961	3.275	3.796	3.974
Road	2.869	2.975	2.328	2.848	2.805	2.615
Rail	171	167	149	148	156	146
Total	13.159	12.295	9.190	11.053	10.874	10.912
<i>Debits</i>						
Sea	8.283	7.620	4.667	6.905	6.057	5.662
Air	6.527	7.139	6.819	7.036	7.513	7.708
Road	4.307	4.509	3.800	4.795	5.080	4.821
Rail	608	379	339	414	381	322
Total	19.725	19.647	15.624	19.150	19.030	18.513
<i>Sail</i>						
Sea	-3.209	-2.462	-916	-2.123	-1.940	-1.486
Air	-1.482	-3.143	-3.858	-3.761	-3.717	-3.734
Road	-1.438	-1.534	-1.471	-1.947	-2.274	-2.206
Rail	-437	-213	-190	-266	-225	-176
Total	-6.566	-7.352	-6.435	-8.097	-8.156	-7.602

TABELLA 2 - FONTE: Banca d'Italia

Si sostiene che i progetti dell'Unione Europea sui corridoi *TEN-T* siano nati per meglio unire l'Europa. Orbene, sin dal Libro Bianco del 1992 sulla politica comunitaria dei trasporti, si è compreso che lo scenario dei flussi internazionali (ed europei) mutava grazie allo sviluppo dello SSS. Prima della crisi risultava di segno positivo ogni indicatore economico, ma dopo cinque anni dall'inizio della crisi, le soluzioni per la ripresa sembrano ancora lontane. Bisogna allora comprendere che i Paesi del Maghreb e del Sud Est euroasiatico costituiscono un'opportunità unica per i paesi del Sud dell'Europa, Italia e Mezzogiorno soprattutto.

L'UE sembra ancora dominata, nelle politiche dei trasporti, dai Paesi i cui porti costituiscono il Northern Range cioè un cluster attrattivo per i flussi di container in relazione al commercio con l'estremo oriente. Tuttavia risulta ancora una sostenibilità infrastrutturale dei corridoi insufficiente a soddisfare la crescente domanda di trasporto nei flussi di merci Nord-Sud e viceversa fino al 2020. La domanda potrà allora essere meglio soddisfatta dal concorso strategico dello SSS che sosterrà funzionalmente l'azione dei corridoi *TEN-T* surrogando, anche se solo in parte, strade e ferrovie che tenderanno a ridurre il proprio peso grazie all'apporto dello SSS.

Flussi marittimi tra aree continentali (TEU 2012)

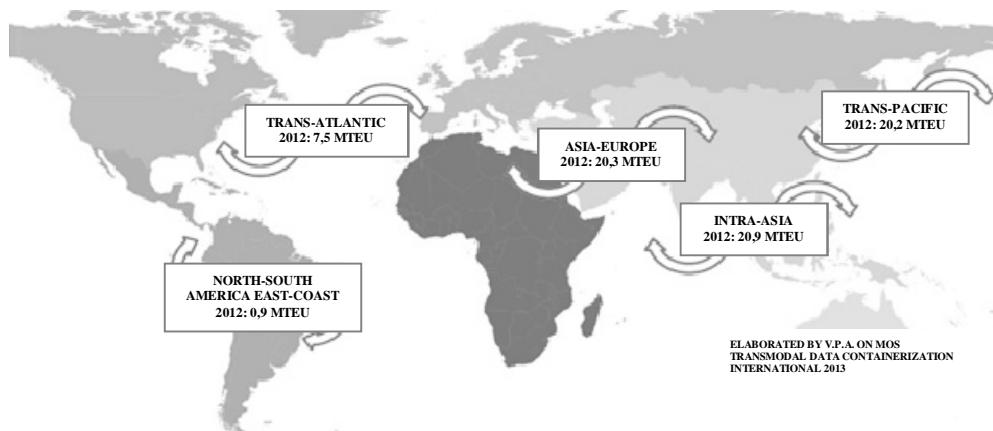


FIGURA 8 - FONTE: Containerization International, 2014

La geografia dei traffici intercontinentali vive una stagione di cambiamenti: la rotta prevalente è quella del *Far East* quale nuova frontiera del commercio mondiale, che raggiunge il Mediterraneo attraverso il Canale di Suez ed è alimentata dalle economie dell'Estremo Oriente. Per detti flussi, l'Europa continua ad essere raggiunta soprattutto dai porti del Northern Range, che movimentano il 60% delle merci con destinazione Nord, Centro e Sud Europa. Rispetto a ciò, il Mar Adriatico si presenta come corridoio naturale di penetrazione alternativa verso le aree centrali dell'Europa direttamente connesse con il Canale di Suez.

Il sistema portuale dell'arco Nord Adriatico potrebbe risultare conveniente per i flussi bidirezionali con il Centro e il Nord Europa, ma più ancora diventare l'accesso privilegiato per le merci provenienti dal *Far East* e dirette ai mercati dell'Europa centro-

orientale. I vantaggi, rispetto alle rotte del Northern Range, consistono in cinque giorni in meno di navigazione rispetto ai tempi di percorrenza (una nave *full container “pendulum”* da 15.000 TEU costa circa 100.000 dollari al giorno) e nel risparmio energetico in quanto, ad esempio, per ogni container movimentato da Monaco via Venezia risulta una riduzione di 135 kg. di CO₂ rispetto alla movimentazione via Amburgo.

Nella tabella seguente emerge il ruolo dei flussi diretti al quadrante Nord Est dell'Europa, attraverso i porti dell'arco adriatico (NAPA, Associazione dei Porti del Nord Adriatico).

Previsioni di traffico attraverso i porti dell'arco Nord Adriatico al 2030

	2010	2015	2020	2030	Increase 2010-30
NAPA	1,3	1,7	4	6	348%
Northern Range	20,4	24,9	25,7	31,5	52%
Tyrrhenian	3,6	4,2	4,9	6	68%
Black Sea	0,3	0,4	0,5	0,7	112%
Other	5,3	6,5	7,7	9,5	81%
Total	31	37,6	42,8	53,5	73%

TABELLA 3 - FONTE: North Adriatic Ports Association, 2014

In tale quadro risultano allora fondamentali i trasbordi mare-mare negli *hub transhipment* ed i trasbordi mare-terra, con dominanza delle tratte marittime negli itinerari comodali prescelti, oltre alla corrispondente riduzione dei traffici sulle reti stradali e ferroviarie transeuropee, come risulta dalla seguente tabella 4 che mostra le quote di container nelle principali regioni portuali euromediterranee.

Quote di traffico container nelle principali regioni portuali europee e mediterranee

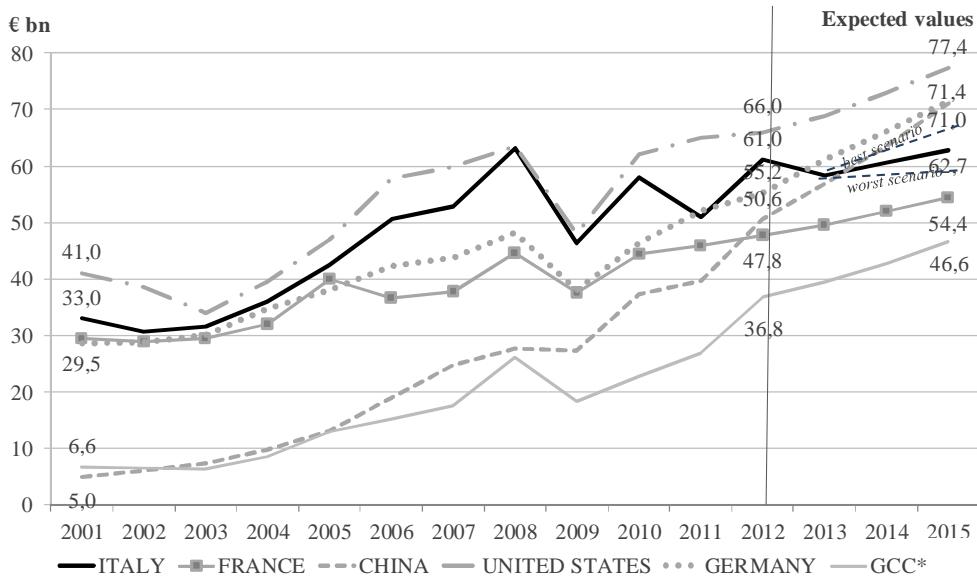
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Northern Range	37,7	37,6	37,7	37,6	36,2	36,6
Western Mediterranean	10,8	10,9	10,8	11,6	12,8	12,7
Eastern Mediterranean	12,5	13,2	13,2	13,4	15,0	15,0
Northern Mediterranean	6,5	6,2	6,1	6,0	6,1	6,2
Central Mediterranean	9,1	8,4	8,2	8,0	9,0	7,9
Atlantic	4,6	4,6	4,2	4,1	4,0	4,0
Baltic and Scandinavia	6,5	6,9	7,3	7,2	6,2	7,1
GB and Ireland	10,2	9,8	9,5	9,0	8,7	8,6
Black Sea	2,1	2,5	3,0	3,2	2,0	2,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

TABELLA 4 - FONTE: Elaborazioni da European Sea Ports Organisation (2012)

Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo generano importanti opportunità per l'Italia ed il Mezzogiorno. Infatti l'interscambio commerciale (import ed export) tra Italia e Area Med è aumentato del 76,8% tra il 2001 e il 2013 (58,3 miliardi di euro). Secondo le stime SRM, nel 2013 con 58,3 miliardi di euro di interscambio commerciale, l'Italia è, dopo Germania (61,2 miliardi) e Stati Uniti (68,9 miliardi), il principale partner commerciale dell'Area Med.

A conferma della crescente importanza dell'Area Med, l'incidenza sul totale dell'interscambio italiano con l'estero è cresciuta dal 6,2% del 2001 al 7,7% del 2013 (in recupero dopo la flessione registrata nel 2011). Segue ad una certa distanza la Francia dove l'Area Med pesa per il 5,2% del commercio estero totale.

*Interscambio totale (import + export) con l'Area Med.
I principali partner internazionali, 2001-2013 e proiezioni al 2015*



* Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti.

GRAFICO 3 - FONTE: Elaborazioni SRM su dati Eurostat, ISTAT e UNCTAD

D'altro canto, il ritmo di crescita di queste economie (mediamente intorno al 3% nel 2012 per i 9 paesi dell'Area Med, ad esclusione del Libano), è previsto in aumento nel prossimo futuro, fino a portarsi in prossimità del 4% medio in Tunisia e Marocco. Tra il 2001 e il 2013 l'interscambio tra il Mezzogiorno e l'Area Med è cresciuto del 32,5% e l'Area Med, in termini di interscambio, mostra per il Mezzogiorno un valore quasi triplo rispetto alle restanti macro-regioni del Paese (15,5% contro il 5,5% del Centro; il 6,2% del Nord-Ovest; il 5,4% del Nord Est).

Altrettanto importanti risultano i rapporti economici tra Europa e Nord Africa. Infatti, il peso dell'interscambio tra l'Unione Europea (UE27) e il Nord Africa (NA) è più che raddoppiato negli ultimi dieci anni, passando da 57 mld di euro nel 1999 a 136 nel 2010. L'Italia è il primo paese tra quelli UE per l'interscambio in valore con il NA (37,8 mld di euro nel 2010) e secondo per l'export (13,4 mld di euro), con dinamiche di crescita molto marcate visto che in soli cinque anni l'export verso il Nord Africa dal Mezzogiorno è quasi raddoppiato come dalla seguente tabella.

*Peso delle esportazioni italiane verso i singoli paesi dell'area Nord Africana
sul totale esportato verso l'area (valori %)*

	2007	2008	2009	2010	2011 January-June
Algeria	18,5	22,8	22,4	21,5	27,6
Egypt	21,5	22,0	22,6	22,0	23,0
Lybia	16,3	20,0	21,1	20,2	7,6
Morocco	14,5	12,8	11,9	10,7	13,9
Tunisia	29,2	22,4	22,0	25,6	27,9

TABELLA 4 - FONTE: Elaborazioni DGSP-I su dati Istat

Pertanto la crescita dei Paesi del Maghreb, dopo il calo del 2011, registra aumenti in Libia (+104,5% nel 2013) e in Tunisia (+3,6% nel 2012) con scambi commerciali in netta ripresa. Le prospettive di crescita per il 2013 e 2014 risultano positive per i Paesi colpiti in via diretta o indiretta dai rivolgimenti politici.

Crescita (%) del PIL reale

	2009	2010	2011	2012	2013E	2014E
<i>Countries directly concerned</i>						
Egypt	4,5	5,6	-0,8	3,2	2	3
Lybia	-0,7	5	-62,1	104,5	-5,1	25,5
Tunisia	3,1	2,9	-1,9	3,6	3	3,7
<i>Countries indirectly affected</i>						
Algeria	1,7	3,6	2,6	3,3	3,1	3,7
Morocco	4,8	3,6	5	2,7	5,1	3,8

TABELLA 5 - FONTE: Elaborazioni dell'autore su dati ICE

Parallelamente risulta la crescita dei flussi verso il quadrante sud euroasiatico come risulta dalle dinamiche rappresentate nel grafico 4 e nella figura 9. Il grafico 4 espone la dinamica della crescita degli scambi commerciali in esportazioni + importazioni espressi in numeri indici dal 2000 al 2010. Per ciascun anno, i singoli istogrammi, rappresentano, rispettivamente, l'Europa dell'Est, il Sud Mediterraneo e l'intera EU. Si può agevolmente notare la dominanza degli scambi dell'area Sud Mediterraneo.

Crescita dello scambio commerciale per aree (Numeri Indici, 2000=100)

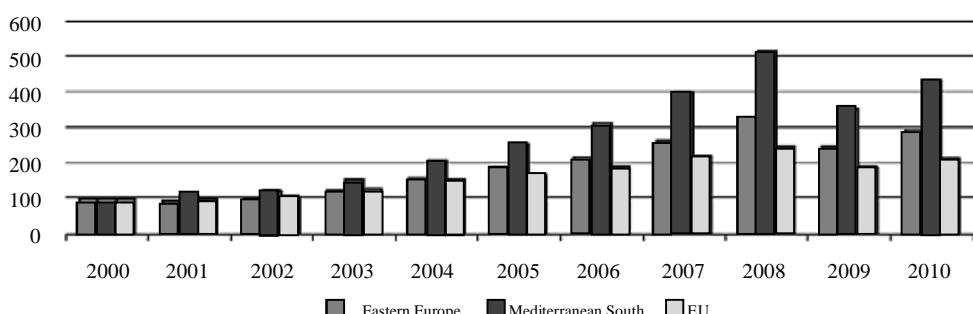


GRAFICO 4 - FONTE: WTO

La figura 9 conferma la rilevanza strategica dei flussi in export dall'Europa verso i mercati dei paesi rivieraschi Sud Mediterranei che sono cresciuti del 4% in media all'anno dal 1999 al 2010 e verso i paesi del quadrante Nord-Est, cresciuti del 7% in media all'anno nello stesso periodo.

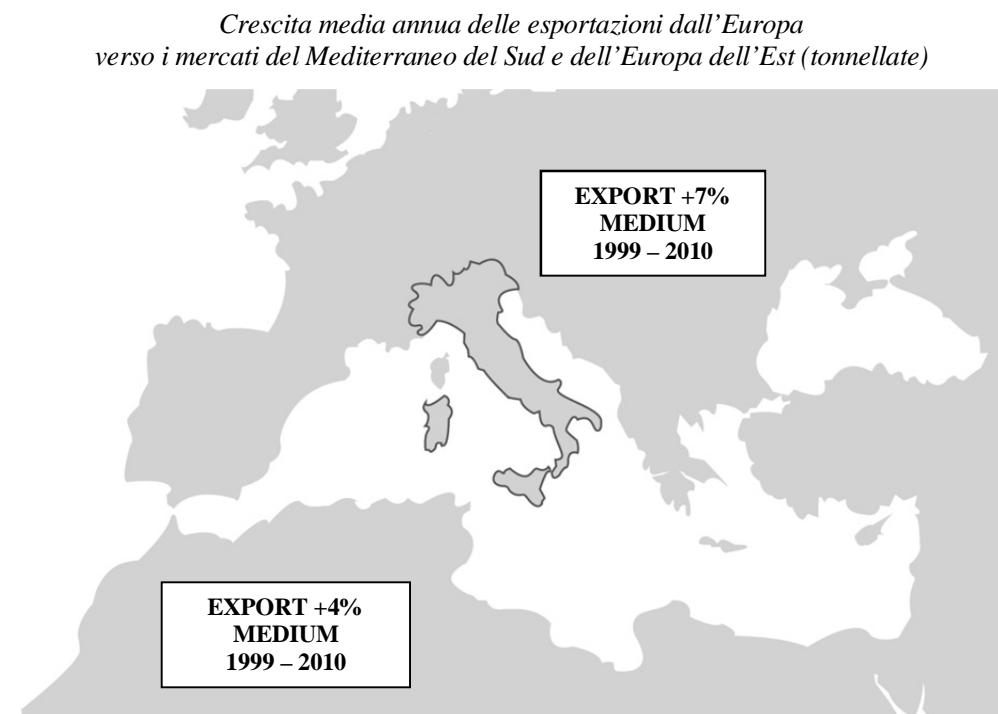


FIGURA 9 - FONTE: Eurostat

In definitiva l'Italia, pur essendo una penisola, è assimilabile di fatto ad una quasi isola essendo bagnata per i ¾ dal mare. Non a caso è stata definita la piattaforma logistica geografica naturale al centro del Mediterraneo ed a supporto del quadro generale dei flussi che interessano diversi continenti. Ma in tal senso poco o nulla fino ad ora si è fatto da parte della *governance* italiana ed europea.

Guardando ai dati dei flussi intercontinentali di *TEU* emergono sempre più nettamente due dominanti cluster portuali dove, tra l'altro, i paesi interessati prevedono e realizzano importanti investimenti: il cluster del Southern Range con la filiera dei principali porti quali Algeciras, Tanger Med, Port Said, Gioia Tauro, Taranto, Pireo, Mersin, etc. ed il cluster del Northern Range con i porti principali di Rotterdam, Bremerhaven, Amburgo, Anversa, Le Havre, etc.

Si può notare che il Southern Range cresce di più in termini relativi negli ultimi anni, pur risultando in valori assoluti maggiore il Northern Range. Con riferimento all'Italia, sembra paradossale che alcuni container transitino, dopo Suez, via Gibilterra verso i porti del Northern Range per raggiungere, ad esempio, Napoli via terra dal Nord Europa, sebbene la nave *full container* transiti ad una distanza enormemente più breve

rispetto a Rotterdam. Basterebbe un semplice trasbordo da Gioia Tauro per ridurre le distanze.

Da tutto quanto sopra detto risulta confermata la tendenza che vede tramite il ricorso allo SSS, trasformarsi il modello dei flussi da eurocentrico a intermediterraneo con proiezioni verso i quadranti Nord-Est, Sud-Est e Nord Africa. E la figura 10 riguardante il confronto dei flussi di container intermediterranei dal 2011 al 2012 nei principali *Terminal Container Shipping Port*, conferma la tendenza verso il superamento della crisi.

In definitiva, è possibile rappresentare nella figura 11, con una forma a “C” e i connessi flussi bidirezionali, le tendenze del modello dei flussi intermediterranei che, grazie allo sviluppo dello SSS, da “eurocentrico” si trasforma in “euromediterraneo”.

4. Conclusioni

Le conclusioni possono così riassumersi:

- lo scenario dei flussi sposta il proprio baricentro da un modello nordeurocentrico a un modello intermediterraneo;
- nel quadro dei flussi interessanti il Mediterraneo, lo SSS risulta più incisivo nella scelta di itinerari co-modali con tratta marittima dominante nello scambio modale mare-terra per conseguire un minor *total logistic cost*;
- il modello dell'export-import italiano, per l'assenza di cultura logistica, è quasi sempre franco fabbica e quasi mai franco destino. Si rinuncia così nei prezzi finali a destino al governo della filiera trasporti-logistica da cui dipende sempre più nei progetti industriali innovativi la filiera merceologica, ma soprattutto si rinuncia al valore logistico anche nei concetti innovativi di rete valore e corridoio valore questo modello culturale di comportamento, pertanto difficile da mutare, si ripercuote sul deficit della Bilancia dei Trasporti con saldo negativo nella Bilancia dei Pagamenti;
- utilizzare le enormi aree del dismesso industriale retroportuale da idoneizzare ad aree dedicate alla logistica ed alla creazione di valore nelle attività di import-export in regime defiscalizzato per la cresita dell'occupazione e delle esportazioni delle eccellenze italiane, in specie nel settore agroindustriale e sull'esempio dell'esperienza olandese dei *distripark*;
- promuovere l'interesse degli investitori esteri, ad esempio i Fondi Sovrani, alla gestione completa delle sudette aree retroportuali che in tutto il mondo conseguono alta redditività e produttività (Olanda, Spagna, Cina, Francia, etc.) e danno luogo a nuova occupazione.

Flussi e incrementi dei porti container intermediterranei (TEU 2011-2012)

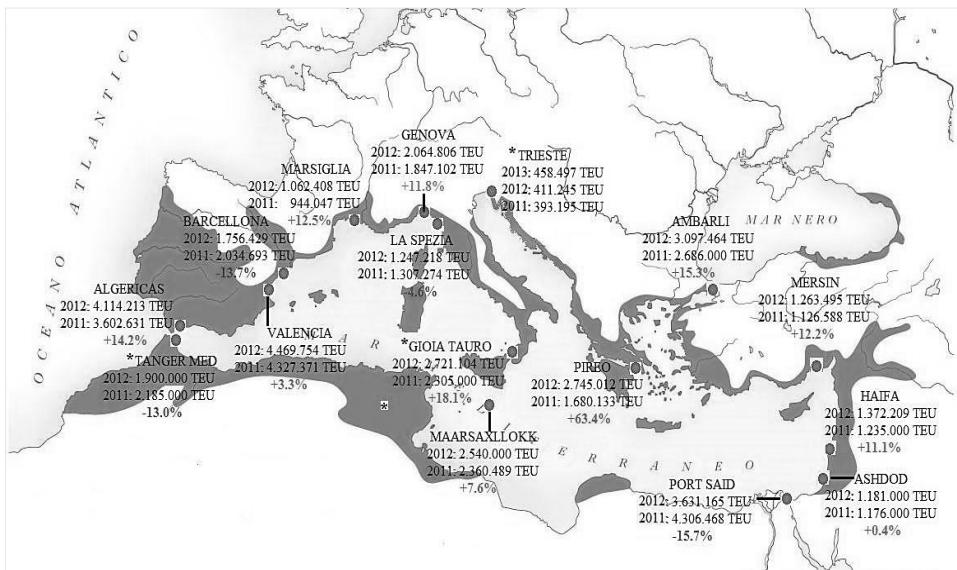


FIGURA 10 - FONTE: Containerization International, 2014

Modello dei flussi intermediterranei

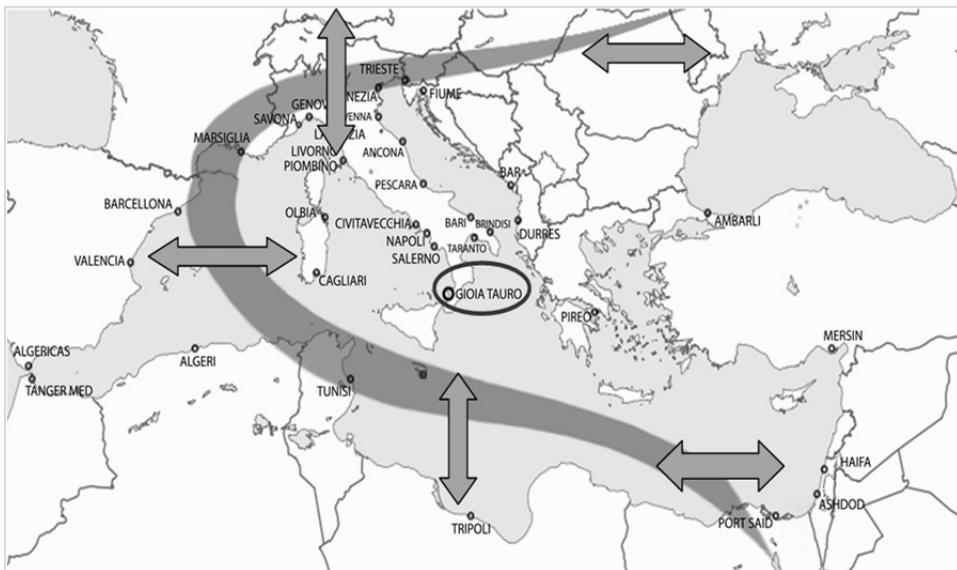


FIGURA 11 - FONTE: Elaborazione dell'autore

BIBLIOGRAFIA – PRIMA PARTE

- AIDA BUREAU VAN DIJK, banca dati sulle aziende italiane
- ALPHALINER (2014), *Cellular Fleet Forecast*
- ALPHALINER (2014), *Top 100: Operated fleets*
- ASPEN INSTITUTE ITALIA (2013), *Aspenia*, n. 60/2013, Roma
- ASSOPORTI (Anni vari), statistiche portuali
- ASSOPORTI – SRM (Anni vari), *Mediterranean Ports*
- AVVISATORE MARITTIMO (Anni vari), articoli vari
- BACCELLI O., BARONTINI F. (2013), *L’Italia in Europa. Le politiche dei trasporti per rimanere in rete*, Egea, Milano
- BANCO DI NAPOLI (2011), *Martedì... in Terrazza. Idee a Confronto*, Napoli
- BANCO DI NAPOLI (Anni vari), *Rassegna Economica*, Napoli
- BERETTA E., DALLE VACCHE A., MIGLIARDI A. (2011), “Conessioni logistiche, efficienza e competitività: un’indagine sul sistema portuale italiano” in *Le infrastrutture in Italia: dotazione, programmazione, realizzazione*, Banca d’Italia, Genova
- BERTORELLO M. (2013), *La crisi dello shipping*
- BOLOGNA S. (2012), *Il crack che viene dal mare*, Altronovecento
- BORRUSO G., DANIELIS R., MUSSO E. (2010), *Trasporti, logistica e reti di imprese. Competitività del sistema e ricadute sul territorio*, FrancoAngeli, Milano
- CB RICHARD ELLIS (2011), *Understanding logistics in the Netherlands*
- CAMERA DEI DEPUTATI (2014), *L’attuazione della Legge Obiettivo. 8° Rapporto per la VIII Commissione ambiente, territorio e lavori pubblici*, Roma
- CASSA DEPOSITI E PRESTITI (2012), *Il sistema portuale e logistico italiano nel contesto competitivo euro-mediterraneo: potenzialità e presupposti per il rilancio*, Roma
- CLARKSON RESEARCH SERVICES (2013), *The Clarkson Shipping review & outlook, Autumn 2013, A Half Yearly Review Of World-Wide Shipping Trends*, London
- COMMISSIONE EUROPEA DG TREN, *Il programma Marco Polo 2003-2010*, Bruxelles
- COMMISSIONE EUROPEA (Anni vari), *TEN-T Progress Report – Implementation of the priority projects*, <http://ec.europa.eu/transport/infrastructure/ten-t-implementation>
- COMMISSIONE EUROPEA COM (2013) 278, *Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale europeo e al Comitato delle regioni – Il Programma Marco Polo – Risultati e prospettive*, 14 maggio
- CONFETRA (2014), *Nota congiunturale sul trasporto merci*, Gennaio-Dicembre 2013
- CONFININDUSTRIA MEZZOGIORNO – SRM (Anni vari), *Check-up Mezzogiorno*, Roma
- CONFITARMA (2013), Assemblea Annuale, 19 giugno 2013
- CONTAINERISATION INTERNATIONAL (2013), *Top 100 container ports 2013*, London
- CONTSHIP (Anni vari), Newsletter
- COPPOLA A., TERZULLI A. (2010), *Shipping e settore navale: struttura, performance, outlook e operatività SACE*, Working Paper n. 13, SACE
- CORRIERE DEI TRASPORTI (Anni vari), numeri vari
- COSTA P., MARESCA M. (2013), *Il futuro europeo della portualità italiana*, Marsilio, Venezia

Decreto Legislativo 20 agosto 2002 n. 190. Attuazione della Legge 21 dicembre 2001 n. 443 per la realizzazione delle infrastrutture e degli insediamenti produttivi strategici e di interesse nazionale

DREWRY MARITIME RESEARCH (2012), *Container Market Annual Review and Forecast 2012/13*
EPEC - EUROPEAN PPP EXPERTISE CENTRE (2014), *Market Update. Review of the European PPP Market in 2013*

EUROSTAT (2014), Statistics Database

EUROSTAT (2013), *Maritime transport statistics - Short sea shipping of goods*

FADDA L., GARELLI R. (2011) "La valutazione della performance nelle imprese di shipping" in *Impresa e Progetto*, n. 2 - 2011

FEDERAZIONE DEL MARE, CENSIS (2011), *IV Rapporto sull'economia del mare 2006. Cluster marittimo e sviluppo in Italia e nelle regioni*, FrancoAngeli, Milano

FEDERTRASPORTI (2013) *Scenari dei trasporti, L'internazionalizzazione del trasporto: la posizione dell'impresa italiana*, Nomisma

FEDESPECI (2014), *News N. 2, Quadrimestrale di Informazione Economica*, Milano

FERRARI C. (2012) "Cantieristica navale: caratteristiche e tendenze di un mercato globale" in *Impresa progetto*, Special issue n. 3-2012

FORTE E. (2008), *Trasporti Logistica Economia*, Cedam, Padova

FREIGHT LEADERS COUNCIL (2013), *Dal porto all'hinterland: soluzioni per una catena logistica competitiva*, Quaderni n. 23

GIJSBRECHTS M. (2013), Intervento al Port & Shipping Tech, Genova 19-20 settembre

GOZZI A., SCARSI R. (2013) *Bulk Shipping*, G.Giappichelli Editore, Torino

INFOCAMERE (2014), Movimprese Database

INTESA SANPAOLO, SRM (Anni vari), *L'apertura internazionale delle regioni italiane*

ISTAT (2014), Banca dati sul Commercio con l'estero Coeweb

KEARNEY A.T. (2010), *Scenario della logistica in Italia: sintesi ed evidenze*

MERK O. (a cura di) (2014), *Global ports and urban development: findings from an OECD programme*, OECD

MIDORO R., PAROLA F. (2013), *Le strategie delle imprese nello shipping di linea e nella portualità. Dinamiche competitive e forme di cooperazione*

MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2013), *Programma Infrastrutture Strategiche. XI Allegato Infrastrutture*, Roma

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI (2013), *Riunione di sistema sulle infrastrutture ed i servizi portuali*, 21 giugno

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI (2014), *Scheda Paesi Bassi*

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI (2014), *Scheda Belgio*

MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (Anni vari), *Conto Nazionale delle Infrastrutture e dei Trasporti*, Roma

MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2010), *Il Piano Nazionale della Logistica 2011/2020*, Roma

MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011), *Piano della logistica analisi dei processi di filiera morfologia dei flussi logistici internazionali "feelings & insight" del sistema logistico italiano*, Roma

- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2014), *Relazione sull'attività delle Autorità portuali - Anno 2012*, Roma
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2014), *Relazione sull'industria cantieristica navale - Anno 2012*, Roma
- MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE, *Programma Operativo Nazionale “Reti e Mobilità” 2007-2013*, Roma
- MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO (2007), *Quadro Strategico Nazionale per la politica regionale di sviluppo 2007-2013*, Roma
- MINISTERIO DE FOMENTO (2014), *Nota de prensa*, 28 gennaio
- MONTI P. (2013), Relazione all’Assemblea Generale Assoporti, 29 ottobre, Roma
- NOMISMA (Anni vari), *Quaderni per l'economia*
- OCEAN SHIPPING CONSULTANTS (2013), *East Asian Containerport Markets to 2025*
- OCEAN SHIPPING CONSULTANTS (2012), *North European Containerport Markets to 2025*
- PANARO A. (2013), Intervento al “Port & Shipping Tech 2013”, Genova 19-20 settembre
- PASSARO R., THOMAS A. (2012), *Supply chain management: perspectives, issues and cases*, McGraw-Hill
- PORT OF AMSTERDAM (2013), *Factsheet Edition 3*
- PROPELLER CLUB (2013), Atti della XIII Convention nazionale, maggio 2013, Napoli
- PwC (2012), *Navigating in stormy waters Special feature: Sustainability reporting in Shipping*
- QINETIQ, LLOYD’S REGISTER GROUP LIMITED, UNIVERSITY OF STRATHCLYDE (2013), *Global Marine Trends 2030*
- ROYAUME DU MAROC, MINISTÈRE DE L’EQUIPEMENT ET DES TRANSPORTS (2011), *La stratégie portuaire nationale à l’horizon 2030*
- SIET (2009), *Economia dei trasporti e logistica economica. Ricerca per l’innovazione e politiche di governance - Atti della IX Riunione scientifica annuale della Società Italiana di Economia dei Trasporti e della Logistica. Napoli, 3-5 ottobre 2007*, Giordano Editore, Napoli
- SIET (2013), *Rivista di economia e politica dei trasporti REPoT*, numeri vari
- SIVIERO L., CARLUCCI F. (2010), *Competitività ed efficienza delle infrastrutture terminali del trasporto marittimo: analisi del sistema dei porti nel mediterraneo e livello di integrazione logistica* in “Trasporti, Logistica e Reti di Imprese, competitività del sistema e ricadute sul territorio” a cura di Borruso G., Danielis R., Musso E., Franco Angeli, Milano
- SRM (Anni vari), *Dossier Unione Europea Studi e Ricerche*, Napoli
- SRM (Anni vari), *Rassegna Economica*, Napoli
- SRM (2005), *Le vie del mare. Lo sviluppo del sistema portuale meridionale nel contesto internazionale*, Guida Editore, Napoli
- SRM (2006), “Lo sviluppo del sistema portuale meridionale: scenario di un fenomeno complesso” in SVIMEZ, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, n. 1-2/2006
- SRM (2007), *Rassegna Economica. Trasporti e Logistica*, Napoli
- SRM (2007), *Poli logistici, infrastrutture e sviluppo del territorio. Il Mezzogiorno nel contesto nazionale, europeo e Mediterraneo*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2007), “Trasporti, logistica e sviluppo regionale: i risultati di un’indagine territoriale in un confronto nord-sud” in SVIMEZ, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, n. 3-4/2007

- SRM (2008), "Il ruolo della logistica per lo sviluppo del Mezzogiorno nell'area Med" in *VII Rapporto sul Mediterraneo, rivista Paesi e Popoli del Mediterraneo*, n. 0/2008
- SRM (2009), *Porti e territorio. Scenari economici, analisi del traffico e competitività delle infrastrutture portuali del Mezzogiorno*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (Anni vari), *Economic Relations between Italy and Mediterranean Area. Annual Report*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2012), *Trasporto marittimo e sviluppo economico. Scenari internazionali, analisi del traffico e prospettive di crescita*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2013), *Italian Maritime Transport: Impact on the Economic Development Scenarios. Sea Traffic Analysis and Case Studies*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2013), *Logistica e sviluppo economico. Scenari economici, analisi delle infrastrutture e prospettive di crescita*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2013), *Analysis of Italy's Competitors: German Ports*, Dicembre 2013, Napoli
- SRM (2013), *The P3 Network and Italian ports*, Dicembre 2013, Napoli
- SRM (2014), *Maritime Indicators 1-2014*, Napoli
- SRM (2014), *Italian Logistics System: Impact on the Economic Development. Scenarios, Analysis of Infrastructures and Case Studies*, Rubbettino, Soveria Mannelli
- SRM, OBI (Anni vari), *Rapporto Impresa e Competitività*, Giannini Editore, Napoli
- SVIMEZ (Anni vari), *Rapporto sull'economia del Mezzogiorno*, Il Mulino, Bologna
- THE EUROPEAN HOUSE AMBROSETTI (2013), *Il rilancio della portualità e della logistica come leva strategica per la crescita e la competitività del Paese*
- UIR (2012), *Il sistema degli interporti italiani nel 2011*
- UNCTAD (2013), *Review of maritime transport*, United Nations Publication
- UNIONCAMERE (2013), *Secondo rapporto sull'economia del mare*, Roma
- UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI FEDERICO II E GRIMALDI GROUP (2013), *Economics and logistics in short and deep sea market*, FrancoAngeli, Milano
- VAN DER PUTTEN F. (2014), *Chinese Investment in the Port of Piraeus, Greece: The Relevance for the EU and the Netherlands*, 14 febbraio 2014
- WORLD BANK (2012), *Connecting to compete, Trade Logistics in the Global economy*
- WORLD ECONOMIC FORUM (2013), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*
- WORLD TRADE ORGANIZATION (2013), *International Trade Statistics*

Le interviste concesse dagli operatori citati nella ricerca, di cui ne è stato regolarmente approvato il testo, hanno rappresentato fonte bibliografica.

Di tutte le entità, pubbliche e private, citate nella ricerca sono stati consultati i siti web.

BIBLIOGRAFIA – SECONDA PARTE

CAPITOLO VI

IL FENOMENO DEL GIGANTISMO NAVALE E DELLE NUOVE ALLENZE NEL SETTORE CONTAINER STATO ATTUALE E PROSPETTIVE FUTURE

- ACCIARO, M., MCKINNON A. (2013), “Efficient hinterland transport infrastructure and services for large container ports”, Discussion Paper 19, International Transport Forum
- ALPHALINER, *Weekly Newsletter*, numeri vari
- BACCELLI O., BARONTINI F. (2013), *L’Italia in Europa. Le politiche dei trasporti per rimanere in rete*, EGEA, Milano
- BACCELLI O., PERCOCO M., TEDESCHI A. (2008), “Port Authorities as cluster managers: the case of the Ligurian ports” in *European Transport, International Journal of Transport Economics, Engineering and Law*, No. 39, Year XIII
- BACCELLI O., RAVASIO M., SPARACINO G. (2007), *Porti italiani. Strategie per l’autonomia finanziaria e l’intermodalità. Il caso dei porti liguri*, EGEA, Milano
- BACCELLI O. (2001), *La mobilità delle merci in Europa. Potenzialità del trasporto intermodale*, EGEA, Milano
- BANCA D’ITALIA (2012), *Indagine campionaria sui trasporti internazionali dell’Italia. Benchmark 2011*, Roma
- BERNHOFEN D. M., ZOUHEIR EL-SAHLI, KNELLER R. (2013), “Estimating the Effects of the Container Revolution on International Trade”, Lund University Working Paper No.4, 2013
- BOLOGNA S. (2010), *Le Multinazionali Del Mare. Letture Sul Sistema Marittimo-Portuale*, Egea, Milano
- BONNEY J. (2010), “Carriers Move Full Speed into Slow Steaming” in *Journal of Commerce*, 12th January
- CHEN F., ZHANG R. (2008), “The Economic Viability of Mega-size Container Vessels in Different Service Networks” in *Journal of Shanghai University*, Vol. 13, No. 2, 221-225
- CHOU C.C. ET AL. (2010), “AHP Model For the Container Port Choice in the Multiple-Ports Region” in *Journal of Marine Science and Technology*, Vol. 18, No. 2, pp. 221-232
- CULLINANE K., KHANNA M. (2000), “Economies of Scale in Large Containerships: Optimal Size and Geographical Implications” in *Journal of Transport Geography*, Vol. 8, pp. 181-195
- DREWRY CONSULTING (2007), “Transhipment and Global Container Traffic Growth”, 5th ASEAN ports and shipping conference, Johor Bahru, 12th June
- DREWRY CONSULTING (2008), *Ship and Operating Costs – Annual Review and Forecast*
- DREWRY CONSULTING (2010), *Container Forecaster*, September
- FERRARI C., TEI A. (2012), “Emission Savings through a Re-Scheduling of Maritime Services: Possible implications for the Mediterranean ports”, *Economics and Policy of Energy and the Environment*, No. 2
- FREMONT A. (2007), “Global Maritime Networks – The Maersk Case” in *Journal of Transport Geography*, Vol.15, pp. 431-442

- GALLAGHER T. (2010), "Three Lines Start Asia-Europe Sharing Agreement" in *Journal of Commerce*, 25th July
- GELAREH S. ET AL. (2010), *Liner Shipping Hub Network Design in a Competitive Environment*, DTU Management Engineering, February
- HARALAMBIDES H.E. (2000), *A Second Scenario on the Future of the Hub-and-Spoke System in Liner Shipping*, Latin ports and shipping 2000 conference and Exhibition, Miami, Florida
- HSU C.I., HSIEH Y.P. (2005), "Direct Versus Terminal Routing on a Maritime Hub-and-spoke Container Network" in *Journal of Marine Science and Technology*, Vol. 13, No. 3, pp. 209-217
- IYVER K.V.A. (2006), "Shipping Trends: Transshipment Versus Direct Sailing" in *The Hindu business*, 12th November
- MARSAXLOKK FREEPORT (MALTA) PORT AUTHORITY (2011), "Port dues, anchorage tax, pilotage fee and towage fee", April
- MAYO J., NOHRIA N. (2005), *The Truck Driver Who Reinvented Shipping*, Harvard Business School, 3th October
- MCKINNON A.C. (2013), "Decarbonising the deep-sea container supply chain: the possible contribution of port centric logistics" in *Proceedings of the 13th Annual Conference on Transportation Research Society*, Rio de Janeiro
- MEERSMAN H., PAUWELS T., VAN DE VOORDE E., VANELLANDER T. (2008), "The relation between port competition and hinterland connections: the case of the Iron Rhine and the Betuwe Route", *International Forum on Shipping, Ports, and airport (IFSPA) – Trade based global supply chain and transport logistics hubs: trends and future development*
- MIDORO R., PAROLA F. (2011), *Le Strategie delle Imprese nello Shipping di Linea e nella Portualità. Dinamiche Competitive e Forme di Cooperazione*, Franco Angeli
- MOURAO M.C., PATO M.V (2001), Ship Assignment with Hub-and-spoke Constraints in *Maritime Policy and Management*, Vol. 29, No. 2, pp. 135-150
- NOTTEBOOM T. (2012), *Dynamics in port competition in Europe: implications for North Italian ports*, University of Antwerp, Milano, Workshop "I porti del Nord" organizzato dalla Fondazione IRSO
- NOTTEBOOM T., RODRIGUE J.T. (2007), *The Future of Containerization: Box Logistics in Light of Global Supply Chain*, IAME Conference, Athens
- NOTTEBOOM T., RODRIGUE J.T. (2011), *Global Container Terminal Operators: From Diversification to rationalization?*, Econship Conference 2011
- NG A. (2006), "Assessing the Attractiveness of Ports in the North European Container Transhipment Market: An Agenda for Future Research in Port Competition" in *Maritime Economics and Logistics*, Vol. 6, pp. 234-250
- PROOST S., DUNKERLEY F., VAN DER LOO S., ADLER N., BROCKER J., KORZHENEVYC A. (2010), *Do the selected Trans European Investments Pass the cost benefit test?*, CES Discussion paper
- RUSSO F. (2007), *I Porti Container Italiani nel Sistema Euro-Mediterraneo*, Franco Angeli, Collana Trasporti
- SYS C. (2009), "Is Container Liner Shipping Industry an Oligopoly?" in *Transport Policy*, Vol. 15, issue 5
- TONGZON J.L. ET AL. (2008), "Port Selection Factors by Shipping Lines: Different Perspectives Between Trunk Liners and Feeder Service Providers" in *Marine Policy*, Vol. 32, pp. 877-885

- UNCTAD (2013), *Review of maritime transport*, Ginevra
- VIS I.F.A., DE KOSTER R. (2003), "Transshipment of Containers at a Container Terminal: an Overview" in *European Journal of Operational Research*, Vol. 147, pp. 1-16
- WORLD BANK INTERNATIONAL TRADE DEPARTMENT (2012), *Connecting to Compete 2012. Trade Logistics in the Global economy*, Washington DC, Communications Development Incorporated
- YAP W.Y. (2009), *Container Shipping Services and their Impact on Container Port Competitiveness*, ITMMA

CAPITOLO VII

LO SVILUPPO DELLO *SHORT SEA SHIPPING* NEL BACINO DEL MEDITERRANEO E IL RUOLO DELL'ITALIA E DEL MEZZOGIORNO

- COM (2011)144, *White Paper: Roadmap to a Single European Transport Area – Towards a competitive and resource efficient transport system*, Brussels
- CONTAINERISATION INTERNATIONAL (2014), *Top 100 Ports 2013*, Informa, London
- DUCRUET C., NOTTEBOOM T. (2012), "Developing Liner Service Networks in Container Shipping" in SONG D.W., PANAYIDES P. (eds.), *Maritime Logistics: A complete guide to effective shipping and port management*, Kogan Page, London
- EUROPEAN COMMISSION, DG FOR MOBILITY AND TRANSPORT (2010), *West Med Motorways of the Sea Master Plan*, Consultants RINA Services, TLS EUROPE, Gruppo CLAS, http://inea.ec.europa.eu/download/MoS/misc/wmc_master_plan_final.pdf
- EUROPEAN COMMISSION, DG FOR MOBILITY AND TRANSPORT (2013), *The Core Network Corridors*, Brussels
- EUROPEAN COORDINATOR PP21(2011), *Trans-European Transport Networks*, Annual Activity Report 2010-2011 for PP21 Motorways of the Sea, Brussels
- EUROSTAT (2013), *Maritime transport statistics - Short Sea Shipping of goods*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Maritime_transport_statistics_-_short_sea_shipping_of_goods
- EUROSTAT (2014), *Maritime transport statistics - Short Sea Shipping of goods*, European Commission
- EUROSTAT (2014), *Transport statistical database*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/transport/data/database>
- FORTE E. (2008), *Trasporti, Logistica, Economia*, Cedam
- FORTE E., SIVIERO L. (2013), *Intermodalità marittimo-ferroviaria e competitività nel mercato dei servizi Ro-Ro dei porti italiani*, Rivista di Economia e Politica dei Trasporti, Vol. 2, pp. 1-17
- FORTE E. (2013), "New growth strategies in Mediterranean economic relationships: short sea shipping and co-modal corridors" in FORTE E. (a cura di), *Economics And Logistics In Short And Deep Sea Market*, FrancoAngeli
- FORTE E. (2013), *Nuove strategie di crescita per il Mezzogiorno nelle relazioni intermediterranee: la leva dello SSS e della logistica a valore*, http://www.logisticaeconomica.unina.it/files/forte_paper_sss_corridoi_intermedierranei.pdf

ISTAT (2014), statistiche varie disponibili al sito web: <http://www.istat.it>

SRM (2013), *Economic relations between Italy and the Mediterranean area. Annual Report 2013*, Giannini Editore, Napoli

SRM (2012), *Trasporto marittimo e sviluppo economico. Scenari internazionali, analisi del traffico e prospettive di crescita*, Giannini Editore, Napoli

SRM (2013), *Italian Maritime Transport: impact on the economic development Scenarios, sea traffic analysis and case studies*, Giannini Editore, Napoli

NOTIZIE SUGLI AUTORI

Il Rapporto è stato progettato, coordinato e realizzato da SRM.
In particolare hanno curato lo studio (ordine alfabetico):

Anna Arianna BUONFANTI, Ricercatrice Area “Infrastrutture, Finanza Pubblica e Public Utilities”, SRM

Consuelo CARRERAS, Ricercatrice Area “Infrastrutture, Finanza Pubblica e Public Utilities”, SRM

Agnese CASOLARO, Ricercatrice Area “Infrastrutture, Finanza Pubblica e Public Utilities”, SRM

Autilia COZZOLINO, Ricercatrice Area “Economia territoriale, imprese e terzo settore”, SRM

Massimo DEANDREIS, Direttore Generale, SRM

Alessandro PANARO, Responsabile Area “Infrastrutture, Finanza pubblica e Public Utilities”, SRM

Al *team* di ricerca hanno inoltre lavorato, con saggi specifici, collaboratori esterni che con le loro competenze, esperienze e professionalità hanno contribuito a fornire importante valore aggiunto al Rapporto. Di seguito l’elenco degli autori:

Capitolo VI - Il fenomeno del gigantismo e delle nuove alleanze nel settore container. Stato attuale e prospettive future

Oliviero BACCELLI, Vicedirettore del CERTeT – Centro di Economia regionale, dei Trasporti e del Turismo e Direttore del Master in Economia e Management dei Trasporti, della Logistica e delle Infrastrutture presso l’Università Bocconi di Milano.

Lanfranco SENN, Professore ordinario di Economia Regionale e di Scenari Economici Internazionali e direttore del CERTeT – Centro di Economia regionale, dei Trasporti e del Turismo presso l’Università Bocconi di Milano.

Capitolo VII - Lo sviluppo dello Short Sea Shipping nel bacino del Mediterraneo e il ruolo dell’Italia e del Mezzogiorno

Ennio FORTE, Ordinario di Economia dei Trasporti, Università di Napoli Federico II



Via Toledo, 177 - 80134 Napoli - Italia
Tel. +39 0817913758-61- Fax +39 0817913817
comunicazione@sr-m.it - www.sr-m.it

Presidente: Paolo Scudieri

Direttore generale: Massimo Deandreas

Consiglio Direttivo: Francesco Saverio Coppola, Gregorio De Felice, Franco Gallia, Pierluigi Monceri, Marco Morganti, Marco Musella, Piero Prado

SRM si avvale di un Comitato Scientifico composto da docenti universitari ed esperti in materia. La composizione del Comitato Scientifico è pubblicata sul sito web www.sr-m.it

Collegio dei Revisori: Danilo Intreccialagli, (presidente), Giovanni Maria Dal Negro, Lucio Palopoli

Organismo di Vigilanza (art.6 D.Lgs. 231/01): Gian Maria Dal Negro

Comitato Etico (art.6 D.Lgs. 231/01): Lucio Palopoli

**AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV
= ISO 9001 =**

SRM adotta un Sistema di Gestione per la Qualità in conformità alle Normative UNI EN ISO 9001 nei seguenti campi: Studi, Ricerche, Convegni in ambito economico finanziario meridionale: sviluppo editoriale e gestione della produzione di periodici.

Soci Fondatori e Ordinari

 BANCO DI NAPOLI

INTESA  SANPAOLO

 IMI INVESTIMENTI

 BANCA DELL'ADRIATICO



 BANCA
di CREDITO SARDO

e con il contributo della



Finito di stampare a Napoli
Presso le Officine Grafiche Francesco Giannini & Figli S.p.a.
nel mese di maggio 2014

L'Italia è per storia e vocazione un Paese marittimo. È al centro del Mediterraneo, gode di un posizionamento geografico invidiabile, dispone di porti e di un settore armatoriale che, con tutta la filiera ad essi connessa, rappresentano, e rappresenteranno ancora di più in futuro, una risorsa strategica per la competitività della nostra economia. Eppure non c'è ancora completa consapevolezza di tutto questo, motivo per cui SRM da sempre dà risalto al valore del nostro comparto marittimo, inteso come anello fondamentale della catena logistica, e da quest'anno lo fa in modo particolare grazie all'*Osservatorio Permanente sull'Economia del Mare*, nuovo progetto e approdo naturale degli anni di ricerca spesi nello studio di questo settore.

Con la prima edizione del *Rapporto Annuale "Italian Maritime Economy"* SRM raccoglie il frutto dell'attività di monitoraggio realizzata dall'Osservatorio nel 2014 e fornisce un quadro dettagliato dello scenario mondiale ed europeo in cui ci stiamo muovendo. Nello specifico una prima parte del volume - a carattere congiunturale - offre analisi e statistiche sulle infrastrutture, sulle imprese e sugli indicatori più significativi dello stato di salute di questo comparto in relazione al contesto internazionale, mettendo tra l'altro in luce il sentimento degli opinion leader e focalizzando l'attenzione sul ruolo del Mezzogiorno d'Italia, sempre in prima fila nei nostri studi, soprattutto in questa iniziativa. La seconda parte reca infine contributi tecnici che arricchiscono il volume su temi di grande attualità come lo Short Sea Shipping, il gigantismo navale e le alleanze tra i grandi carrier.

Il Rapporto, in definitiva, vuole rappresentare un contributo alla comprensione del complesso e articolato mondo dell'economia marittima, segnalando le nuove rotte verso cui auspiciamo si spinga sempre più anche l'Italia per uno sviluppo sano e diffuso del nostro territorio e per un Paese competitivo, con un Mezzogiorno protagonista.

SRM

Centro Studi, con sede a Napoli, specializzato nell'analisi delle dinamiche economiche regionali con particolare attenzione al Mezzogiorno ed ai fenomeni economici che interessano le relazioni tra l'Italia e il Mediterraneo, ed i trasporti marittimi e la logistica in chiave nazionale e internazionale. SRM, nato come presidio intellettuale e scientifico, ha come obiettivo la creazione di valore aggiunto nel tessuto sociale ed economico facendo leva sul miglioramento della conoscenza.

www.sr-m.it

ISBN: 978-88-7431-725-7



€ 12,20 digital version

9 788874 317257