



Autorità Portuale di Taranto
Taranto Port Authority

RASSEGNA STAMPA
Press Review

3 APRILE 2013

ABB e la rete di trasporto del greggio in Italia

La nuova installazione offshore di Eni aumenterà la capacità di trasferimento del greggio proveniente dal giacimento di Tempa Rossa.

ABB, il gruppo leader nelle tecnologie per l'energia e l'automazione, si è aggiudicata un ordine del valore di 40 milioni di dollari per estendere il terminale di esportazione della Raffineria di Taranto di Eni. L'ordine è stato registrato nel quarto trimestre del 2012. Il contratto fa parte del piano Eni per migliorare le infrastrutture della raffineria e assicurare una connessione affidabile con l'impianto olio onshore di Tempa Rossa. La raffineria è situata vicino al terminale di esportazione ed è collegata al giacimento tramite un oleodotto sotterraneo già esistente. L'impianto prevede l'estensione dell'attuale pontile presso la raffineria di Taranto, nella baia di Mar Grande sul Mar Ionio. Il nuovo impianto favorirà il trasferimento finale del greggio estratto dal giacimento Tempa Rossa e trasportato tramite un oleodotto sotterraneo al terminale di esportazione della raffineria di Taranto. "Questo nuovo progetto aiuterà Eni a migliorare

le infrastrutture locali per il trasporto del petrolio - ha affermato Veli-Matti Reinikkala, responsabile della divisione ABB Process Automation - ed evidenzia le competenze, le capacità e le risorse locali di ABB nel gestire, fornire ed eseguire con successo progetti completi per l'industria dell'oil and gas".

Il pontile avrà cinque bracci di carico, con una capacità di spedizione di 3.000 metri cubi all'ora. Per garantire lo svolgimento sicuro delle attività di carico e l'ancoraggio stabile delle navi durante il carico del greggio, ABB fornirà nuovi sistemi elettrici, tutte le apparecchiature meccaniche e i sistemi di automazione necessari. La fine dei lavori è prevista per agosto 2015.

"La conoscenza approfondita del settore oil & gas e la capacità di esecuzione di progetto, sono stati tutti fattori importanti nell'acquisizione dell'ordine - afferma Enrico Di Maria, responsabile della divisione Process Automation di ABB Italia - Questo contratto conferma

l'impegno di ABB nel settore oil and gas e l'eccellenza italiana nella gestione di progetti chiavi in mano".

Il progetto sarà infatti realizzato dal Centro di Eccellenza per gli impianti oil & gas di ABB in Italia, che sarà responsabile dell'ingegneria, dell'approvvigionamento e della costruzione (EPC) del nuovo impianto, inclusa la gestione generale del progetto e il pre commissioning. Inoltre, ABB fornirà tutte le apparecchiature elettriche tra cui i quadri di bassa e media tensione, il sistema di controllo, la cabina elettro strumentale, le apparecchiature meccaniche e di processo, il generatore diesel e il sistema antincendio.

ABB è leader nelle tecnologie per l'energia e l'automazione che consentono alle utility e alle industrie di migliorare le loro performance, riducendo al contempo l'impatto ambientale. Le società del Gruppo ABB impiegano circa 145.000 dipendenti in oltre 100 Paesi.

Alberto Medina

Mariani (AP Levante): la linea intra-mediterranea di Med Cross Lines è un'opportunità per l'export pugliese

Sarà possibile intercettare quel traffico che dal Mezzogiorno si irradia via strada verso il nord Italia

Commentando la prossima inclusione del porto di Bari nel servizio di linea realizzato da Med Cross Lines (MXL) che collega l'Adriatico con la Libia con connessioni verso Egitto e Turchia (del 7 marzo 2013), il presidente dell'ente portuale di Bari, Francesco Mariani, ha spiegato che «l'Autorità Portuale del Levante ha accolto la proposta della compagnia di navigazione veneziana perché è necessario offrire servizi che accorcino le distanze verso i mercati di destinazione, riducendo costi della logistica e quelli ambientali».

Mariani ha ricordato che il 70% della produzione pugliese è destinato all'export e si imbarca verso i porti di destinazione prevalentemente via Genova, La Spezia e Venezia, raggiunti via gomma, mentre con l'attivazione della nuova linea intra-mediterranea, con scalo a Bari, sarà possibile intercettare quel traffico che dal Mezzogiorno si irradia via strada verso il nord Italia o il centro-nord Europa, oltre a quello proveniente o diretto nei Balcani.

«La mappatura dei flussi delle merci, aggiornata al primo trimestre 2013 - ha rilevato il segretario generale dell'Autorità Portuale, Mario Sommariva - evidenza che il trend trasportistico attraversa i nodi logistici del Mezzogiorno in maniera particolarmente disaggregata. L'Autorità Portuale del Levante, nel rispetto ed in applicazione della legge 84/94, promuove il superamento dei bottlenecks, puntando sui servizi di qualità e la valorizzazione delle infrastrutture esistenti».

Turismo: Porto Antico Genova modello di riqualificazione

A conferenza nizza sulla innovazione portuale Genova

(ANSA) - GENOVA, 29 MAR - Sono passati più di vent'anni dall'operazione di riqualificazione che ha trasformato l'affaccio al mare di Genova, il Porto Antico ed il waterfront più in generale, in un quartiere simbolo della città, un polo di attrazione che continua ad essere un punto di riferimento nel settore dello sviluppo urbanistico, studiato ed imitato non solo a livello nazionale, ma anche internazionale.

Oggi a Nizza si tiene la settima edizione di "Attività portuali e sviluppo sostenibile", conferenza annuale che raccoglie oltre 300 attori portuali tra funzionari, tecnici e rappresentanti istituzionali in più di 20 incontri dedicati all'innovazione portuale, lo sviluppo sostenibile, la gestione efficiente dei porti con la presentazione di alcuni casi di successo.

Il Porto Antico di Genova è trattato come un 'case history' della progettazione, illustrato da Alberto Cappato, Direttore Generale Porto Antico di Genova S.p.A. "Uno sguardo al passato - sottolinea la Porto Antico spa - ma soprattutto una visione sullo stato presente e sul futuro, dalla governance portuale alla vocazione turistica, esplorando i rapporti tra i diversi operatori ed esaminando le strategie che rendono il Porto Antico uno spazio di animazione in grado di attirare, da oltre vent'anni, il grande pubblico".(ANSA).

Stabile a febbraio il traffico delle merci movimentato dal porto di Genova

Il traffico containerizzato registra una flessione dopo 21 mesi consecutivi di crescita

~~inforMARE~~ - Lo scorso febbraio il traffico delle merci movimentato dal porto di Genova ha registrato un lieve incremento rispetto allo stesso mese del 2012 grazie ad un sensibile rialzo del volume di oli minerali che ha compensato gli accentuati cali di traffico totalizzati negli altri comparti merceologici incluso quello delle merci containerizzate che, per la prima volta dopo 21 mesi consecutivi di crescita (periodo che sale a ben 37 mesi escludendo il -0,5% registrato nell'aprile 2011), ha chiuso il mese di febbraio 2013 con un segno meno.

Lo scorso febbraio il porto genovese ha movimentato un totale di oltre 3,8 milioni di tonnellate di merci, con una progressione dello 0,9% sul febbraio 2012. Le merci varie sono ammontate complessivamente a quasi 2,2 milioni di tonnellate (-6,1%), di cui 1,6 milioni di tonnellate di merci containerizzate (-6,6%) con una movimentazione di contenitori pari a 155.969 teu (-6,4%) e 603mila tonnellate di merci convenzionali (-4,9%).

Il traffico delle rinfuse secche è diminuito del 44,1% a 48mila tonnellate a cui si aggiungono 165mila tonnellate di siderurgici movimentate nel comparto industriale (-43,3%). Il traffico degli oli minerali si è attestato a 1,3 milioni di tonnellate (+39,6%) e quello delle altre rinfuse liquide a 54mila tonnellate (-25,4%), di cui 20mila tonnellate di oli vegetali e vino (-44,1%) e 33mila tonnellate di prodotti chimici (-6,1%).

Decisa contrazione anche nel ramo delle forniture di bordo e di bunker, che ha totalizzato 76mila tonnellate (-14,5%).

Nel settore dei passeggeri il traffico è stato di 69mila unità, con una flessione del 5,5% sul febbraio 2012. I crocieristi sono stati 32mila (-7,7%) e i passeggeri dei traghetti 37mila (-3,5%).

Nel primo bimestre del 2013 il porto di Genova ha movimentato complessivamente 7,8 milioni di tonnellate di merci, con una diminuzione del 4,6% sul corrispondente periodo dello scorso anno. I passeggeri hanno totalizzato 170mila unità (-9,2%). 

RCCL porterà il 'gigante' Oasis a Civitavecchia e Napoli

La maxi-cruiseship debutterà in Mediterraneo con 3 itinerari a settembre 2014, due dei quali diretti nel Belpaese

Era una domanda abbastanza ricorrente, almeno nel settore delle crociere, quella a cui nei giorni scorsi Royal Caribbean ha dato finalmente risposta: arriveranno mai anche in Mediterraneo le navi di classe Oasis, che, con una lunghezza di oltre 360 metri, una stazza lorda di 225.000 GT e una capacità di 5.400 passeggeri, detengono ad oggi il primato di cruiseship più grandi al mondo?

La risposta è sì: lo faranno a settembre 2014 – ha comunicato ufficialmente RCCL in una nota – per tre itinerari con imbarco da Barcellona, due dei quali diretti in Italia.

L'unità prescelta per il debutto nel Mare Nostrum è la Oasis of the Seas, la prima nata di questa classe (costruita dai cantieri STX Finland di Turku nel 2009), che il 13 e il 18 settembre 2014 imbarcherà nello scalo catalano per poi salpare alla volta del Belpaese con itinerari da 5 notti.

La shipping company americana non ha voluto rivelare in quali porti italiani si fermerà la Oasis, rimandando l'annuncio all'11 aprile prossimo, giorno in cui verranno ufficialmente aperte le prenotazioni per queste crociere.

Secondo quanto risulta a Ship2Shore, però, gli scali individuati sarebbero Civitavecchia e Napoli, che tuttavia non avrebbero ancora accordato in via definitiva la loro disponibilità poiché starebbero verificando l'effettiva possibilità di garantire la sicurezza delle operazioni ad una nave come la Oasis, le cui straordinarie dimensioni comportano necessità fuori dall'ordinario.

Il terzo e ultimo itinerario mediterraneo previsto per la maxi-cruiseship di RCCL nel 2014 partirà anch'esso da Barcellona, ma durerà 7 notti e sarà diretto in Nord Europa.

La Oasis, come la gemella Allure of the Seas – una 'terza gemella', commissionata da Royal Caribbean a inizio 2013 ai cantieri STX France di Saint-Nazaire, sarà pronta nel 2016 (*S2S n.1/2013*) – ha sempre navigato nei Caraibi, mercato crocieristico per cui queste enormi navi da crociera erano state pensate, ma ora la shipping company di Miami ha deciso di testarle anche in Mediterraneo, proponendo così ai crocieristi europei un prodotto fino ad oggi mai visto sulle banchine del Vecchio Continente.

Lo sviluppo economico dei porti italiani sale in cattedra

Dalla Bocconi, alcune riflessioni ed indicazioni di *policy* da perseguire, indicate dal Prof. Percoco a seguito della Tavola Rotonda di Savona della scorsa settimana sul Sondaggio di Ship2Shore

Non si è ancora spenta la eco del dibattito pubblico organizzato la scorsa settimana dall'Autorità Portuale di Savona sulla scorta del sondaggio elaborato da Ship2Shore circa il sentiment degli operatori marittimi e portuali sull'attuale momento e sulle prospettive future (S2S n. 12/2013).

Ed è proprio uno dei protagonisti della Tavola Rotonda svoltasi alla Fortezza del Priamar a volere puntualizzare il proprio punto di vista, delineando la situazione del settore così come vista da un osservatorio privilegiato qual è il mondo accademico.

Marco Percoco, giovane docente dell'Università Bocconi, presso cui ricopre un incarico di rilievo al Dipartimento di Analisi delle Politiche e Management Pubblico, è stata un po' la lieta sorpresa della giornata di lavori savonese, portando all'attenzione dei convenuti un contributo frizzante e inedito, che volentieri riportiamo come elaborato originale dell'autore.

Lo scenario macroeconomico e il settore marittimo-portuale

La crisi che stiamo vivendo ha esacerbato alcuni dei problemi strutturali che l'Italia si porta dietro da decenni, quegli stessi problemi che hanno fatto sì che l'Italia, sul periodo 2000-2010, abbia avuto un tasso di crescita cumulato migliore soltanto di paesi quali Haiti e

Zimbabwe.

La crisi economica, che ha comportato un decremento del commercio internazionale di oltre il 10% (prima volta nel dopoguerra), ha avuto impatto devastante su economie fortemente internazionalizzate come l'Italia. È naturale che il settore marittimo-portuale, quale attività di servizio all'import-export, ne subisca direttamente le conseguenze. Questo significa che gran parte della produzione del settore dipende da elementi evidentemente esogeni e, dunque, anche incontrollabili dal governo italiano che ha, però, l'obbligo di 'agganciare' la ripresa, che

comunque si sta timidamente mostrando anche in Europa.

Da questo punto di vista, si condivide il giudizio espresso dagli intervistati di un assorbimento significativo dello shock solo a partire dal 2015, se tutto va bene. Non sembra però che saranno allo studio del prossimo (eventuale) governo misure di riduzione della pressione fiscale poiché questo significherebbe avere un esecutivo che abbracci la visione delle 'expansionary fiscal contractions', visione che non condivido ma cui riconosco un elevato grado di originalità e, mi si consenta, di spregiudicatezza. Non crediamo ciò avverrà poiché, dati i vincoli di bilancio pubblico, tale strategia implicherebbe una contrazione della spesa pubblica, una leva ancora troppo cara alla classe politica. Similmente è evidente che non ci sono all'orizzonte riforme significative della pubblica amministrazione tali da consentire un'effettiva riduzione delle procedure burocratiche.

La crisi economica può avere strascichi strutturali, ma è un 'normale' fenomeno ciclico cui tutte le economie di mercato sono soggette.

Ciò che dovrebbe davvero preoccupare sono le condizioni strutturali in cui versa la nostra economia. Limitandosi alle questioni relative al settore dei trasporti, i problemi cui ci si riferisce sono inerenti la competitività del sistema logistico italiano che, in base alle analisi proposte dalla Banca Mondiale nell'ambito del Logistics Performance Index, si colloca in una fascia media, al 24° posto nel mondo. Sul medesimo indicatore, la Germania si colloca al 4° posto, l'Olanda al 5°, la Francia al 12°. Crediamo interessante segnalare come, in base all'analisi disaggregata che è possibile condurre con questi dati, la performance non certo brillante del nostro Paese è interamente dovuta al cattivo stato e all'inefficiente organizzazione dei trasporti terrestri. Al contempo l'Italia mostra una performance al di sopra della media nel settore marittimo-portuale.

Questa dicotomia mostra due elementi di criticità:

a) che l'eventuale scarsa competitività percepita dei porti italiani dipende molto probabilmente dalla scarsa connettività con l'entroterra;

b) che il settore marittimo-portuale conferma, ove ve ne fosse bisogno, la strategicità per l'Italia.

Da un punto di vista di politica economica la questione dell'incremento ulteriore della competitività dei trasporti marittimi implica una riorganizzazione dei servizi, ma anche (se non soprattutto) la soluzione del problema della sottocapitalizzazione dei porti italiani.

C'è sicuramente molto fermento intorno al ruolo che i porti dovrebbero avere nei piani di sviluppo dell'Italia, ma l'impressione è che tale interesse spesso si limiti a mere enunciazioni cui difficilmente seguono azioni concrete. Ritengo che gli investimenti pubblici nei porti subiscano una competizione 'sleale' da parte di investimenti in settori alternativi. La ragione credo sia principalmente da ricercarsi nelle modalità di analisi dell'investimento, invero sfavorevoli al settore.

In particolare, il settore pubblico, nello scegliere i progetti di investimento meritevoli di finanziamento, dovrebbe svolgere delle analisi costi-benefici *ad hoc*. L'obiettivo di tale analisi è la stima

del contributo del progetto in esame alla variazione di benessere sociale, dunque, è una stima della produttività sociale dell'opera che dovrebbe prescindere da qualsiasi considerazione di carattere finanziario.

Esiste, però, vasta evidenza empirica che gli investimenti pubblici abbiano reagito negativamente all'introduzione dei vincoli di bilancio imposti dal Trattato di Maastricht. Ciò significa che i governi, e quello italiano in particolare, si trovano nella condizione di dover razionare la spesa in conto capitale (sebbene questa sia una scelta di comodo, visto che il controllo della spesa di parte corrente sortirebbe i medesimi effetti) e quindi di dover selezionare in maniera stringente e competitiva i progetti di investimento. Alcuni temi si impongono come d'assoluto rilievo a questo punto.

a) La questione centrale per il settore marittimo-portuale è che, pur in presenza di tassi di rendimento socio-economico medi, questi hanno bisogno di un orizzonte temporale medio-lungo per poter maturare. In altre parole, gli investimenti pubblici nel settore in esame subiscono non solo i vincoli

del bilancio pubblico, ma anche la competizione indebita di settori che, a parità di tasso di rendimento, presentano periodi di rientro molto più contenuti.

b) La seconda questione su cui vorrei brevemente soffermarmi è che l'analisi costi-benefici standard, ovvero quella che la Commissione Europea di fatto ci impone di utilizzare, non contempla la valutazione degli effetti indiretti e indotti dell'intervento. In altri termini, la creazione di posti di lavoro o di nuove imprese non è, paradossalmente, un beneficio contabilizzato. Questo grave limite fa sì che gran parte degli effetti positivi che oggi possiamo ragionevolmente ascrivere ad investimenti nel settore, siano solo

inerenti i risparmi in termini di tempo delle merci movimentate. Data la forte innovazione tecnologica che ha segnato le navi negli ultimi decenni e dato il proliferare di nuovi approdi, risulta evidente come tali risparmi di tempo riescono ad essere solo di modeste dimensioni. Va altresì sottolineato come una tecnica di valutazione d'impatto che non contabilizzi gli effetti territoriali restituisca un valore sociale delle opere non rispondente a realtà; come se il settore portuale non contribuisse allo sviluppo locale.

c) Infine, è del tutto evidente come il

settore sia molto avanti nella capacità di attrazione di capitali privati. Probabilmente, però, molto di più si potrebbe fare se non esistessero problemi di coordinamento tra attori appartenenti a medesimi cluster portuali. Data la dimensione media degli investimenti e le aspettative degli investitori, risulta necessario 'decomporre' progetti anche di grandi dimensioni per poter identificare quelle parti che necessitano di finanziamento pubblico. Il coordinamento è importante per massimizzare i risultati sfruttando eventuali economie di scala.

Alcune implicazioni e proposte

Dalle precedenti semplici riflessioni emergono alcune implicazioni e proposte esposte schematicamente.

a) È opportuno che il settore si doti di un Piano di sviluppo del trasporto marittimo e della portualità. I piani vengono stesi, con grande dispendio di tempo e risorse solo per essere disattesi. Il piano dovrebbe essere una lista di 10 opere che il settore ritiene prioritarie (ricordando che il collegamento con i trasporti terrestri sembrerebbe essere

fondamentale), in modo che questo elenco possa essere utilizzato in maniera credibile nei confronti del governo, chiedendo l'allocazione di fondi, ed evitando la competizione con altri settori.

b) Le opere contenute nel piano dovrebbero comunque essere preventivamente oggetto di analisi costi-benefici, ma inglobando parte degli effetti economici territoriali. Da questo punto di vista ritengo essenziale che il settore riveda criticamente le linee guida europee, proponendo dei fondati aggiustamenti, così come è già stato fatto nel caso del trasporto ferroviario.

c) Il coordinamento degli investimenti e la verifica dell'interesse dei privati su alcuni punti dovrebbero essere curati dalle Autorità portuali, che dovrebbero assumere un ruolo proattivo e manageriale. Il bilancio e l'autonomia finanziaria sono strumenti, ma non gli unici. È necessario innescare un processo di sviluppo istituzionale da sostanziare in azioni di *capacity building*, nuove competenze e mentalità, attraverso una sferzata d'innovazione derivante soprattutto da nuova e diversa forza lavoro.

Le interpretazioni 'soff' dell'Agenzia delle Entrate sulla responsabilità negli appalti: un intervento pro imprenditore non sempre efficace

Lo Studio Bolla Quaglia e Associati commenta l'attesa circolare n. 2/E del 1 marzo 2013, che lascia aperte alcune questioni

A distanza di pochi mesi dalla prima circolare interpretativa (la n. 40E) sulle nuove regole relative alla responsabilità in ambito fiscale tra committente, appaltatore e subappaltatore introdotte dal cd. "Decreto Crescita", l'Agenzia delle Entrate, con un nuovo documento di prassi (la circolare n. 2/E del 1 marzo 2013) ha fornito ulteriori chiarimenti sulle questioni più spinose della novella legislativa.

Come si era ampiamente sottolineato (S2S n.47/2012), tale intervento era molto atteso dal mondo dell'imprenditoria e dagli operatori al fine di dirimere una serie di dubbi che permanevano a ridosso dell'introduzione delle disposizioni in commento.

Si ricorda in proposito che il citato Decreto, modificando la precedente disciplina, ha stabilito che l'appaltatore risponde in solido con il subappaltatore del versamento all'Erario delle ritenute fiscali sui redditi di lavoro dipendente e dell'IVA dovuta dal subappaltatore in relazione alle prestazioni effettuate nell'ambito del rapporto di subappalto, nei limiti del corrispettivo dovuto.

Nei confronti del Committente, la nuova normativa ha invece previsto l'applicazione di una sanzione amministrativa nell'ipotesi di mancato controllo sulla regolarità dei versamenti da parte dei soggetti componenti la 'filiera' contrattuale.

Il primo rilevante e atteso chiarimento attiene alla identificazione dell'ambito oggettivo delle nuove disposizioni: in proposito la circolare, in controtendenza rispetto all'orientamento assunto dalla dottrina a ridosso della riforma, ha chiarito che lo scopo della norma è di far emergere la base imponibile in relazione alle prestazioni di servizi rese in esecuzione di contratti di appalto e subappalto intesi nella loro generalità e a prescindere dal settore economico in cui operano le parti contraenti, quindi non soltanto nel

settore edile.

Sempre con riferimento all'ambito oggettivo, l'Agenzia ha in via interpretativa escluso l'applicabilità della normativa a tutte le figure contrattuali diverse dal contratto di appalto e subappalto di opere e servizi. Sono pertanto esclusi espressamente gli appalti di fornitura di beni, il contratto di opera di cui all'art. 2222 c.c., il contratto di trasporto, il contratto di subfornitura disciplinato dalla L. 192/98 e le prestazioni rese nell'ambito del rapporto consortile.

Sotto questo profilo, per quanto non si possa non apprezzare lo sforzo interpretativo dell'Agenzia, sul piano operativo e pratico, va evidenziata l'importanza di concludere accordi in forma scritta per evitare il rischio che, in sede di verifica, le prestazioni dedotte vengano riclassificate nei tipi contrattuali maggiormente presidiati

da adempimenti e sanzioni.

Queste osservazioni meritano particolare attenzione in quei settori, caratterizzati talvolta dall'utilizzo di accordi verbali o che contemplino prestazioni miste che non consentono di poter attribuire un determinato rapporto ad uno specifico 'tipo' contrattuale, quali, in determinati casi, il settore della logistica.

Per quanto riguarda il profilo temporale, la Circolare, dopo aver ribadito che la nuova disciplina si applica ai contratti stipulati dal 12 agosto 2012, ha spiegato che l'eventuale rinnovo vada considerato come nuova stipula.

Dopo aver chiarito che la nuova disciplina si applica esclusivamente ai contratti conclusi da soggetti che operano nell'ambito di attività rilevanti ai fini IVA ed ai soggetti di cui agli art. 73 e 74 TUIR (e pertanto né alle persone fisiche, né ai condomini, né, per espressa disposizione legislativa, alle stazioni appaltanti) la Circolare conclude illustrando tre ipotesi particolari legate all'adempimento normativo.

Il primo è relativo al caso di più

contratti intercorrenti tra le medesime parti: in questa ipotesi, la certificazione che può essere rilasciata per attestare la regolarità dei versamenti delle ritenute può essere rilasciata in modo unitario e con cadenza periodica.

Il secondo si riferisce all'ipotesi di pagamenti effettuati a mezzo

bonifico o con altri strumenti che non consentono l'immediata disponibilità delle somme versate: in questo caso, l'attestazione del committente o dell'appaltatore sulla regolarità va riferita al momento in cui viene eseguita la disposizione.

Infine, nel caso di cessione del credito vantato dall'appaltatore o dal subappaltatore a terzi, la regolarità fiscale può essere attestata quando il cedente dà notizia della cessione al debitore ceduto (committente o appaltatore).

In conclusione, per quanto gli oneri imposti dalla nuova disciplina appaiano sproporzionati e, forse, anche inefficaci rispetto agli obiettivi anti-evasione prefissati, non si può certo non apprezzare lo sforzo interpretativo della circolare dell'Amministrazione finanziaria volto a rendere meno oneroso l'adempimento fiscale. Il provvedimento in commento, tuttavia, per quanto apprezzabile, non è idoneo a risolvere tutti i problemi che nascono dalla stessa formulazione della norma. Solo per indicarne alcuni, ad esempio, la norma non precisa se un contratto di subappalto stipulato dopo la entrata in vigore della nuova disciplina ma relativo ad un contratto di appalto anteriore al 12 agosto 2012, sia o meno soggetto agli adempimenti della riforma. E ancora, non è chiaro se, in presenza di un contratto di appalto che non prevede l'applicazione della nuova disciplina tra committente e

appaltatore (ad esempio perché il committente è una stazione appaltante o una persona fisica), i relativi contratti di subappalto siano o meno tenuti ad osservare i nuovi adempimenti.

Ferma pertanto l'opportunità per

l'imprenditore virtuoso di individuare *best practices* - cui s'è fatto cenno - per ridurre i potenziali effetti negativi della norma, non resta che attendere o un nuovo intervento del legislatore volto a superare lo strumento della 'solidarietà' con meccanismi più idonei a scongiurare l'evasione, ovvero, in mancanza, le applicazioni che di tali disposizioni farà la giurisprudenza.

La Corte di Cassazione stabilisce che i canoni portuali non sono tassabili

Causa presentata dall'Autorità Portuale di Genova contro l'Agenzia delle Entrate

L'Autorità Portuale di Genova ha reso noto che nei giorni scorsi, pronunciandosi in merito alla causa presentata dall'ente, difeso dallo studio Ukmar, contro l'Agenzia delle Entrate, la Corte di Cassazione ha stabilito che i canoni demaniali portuali non possono essere assoggettati a tassazione Iva, Irpeg, Ilor.

Secondo la Cassazione - ha spiegato l'authority portuale - si afferma il principio di diritto secondo cui "le attività di natura commerciale o meno degli enti pubblici non economici non sono assoggettabili a imposizione quando essi agiscano nella loro veste di pubblica autorità in quanto soggetti di diritto pubblico, mentre sono assoggettate a tributo quando l'ente agisca come soggetto di diritto privato".

«Sono molto soddisfatto della sentenza - ha dichiarato il presidente dell'Autorità Portuale, Luigi Merlo - anche se non mi so capacitare - ha aggiunto - di come in questo Paese debbano trascorrere anni, attendere ripetuti giudizi, sostenere inutili costi per la pubblica amministrazione, per affermare una evidente questione di buon senso, ossia che i canoni che le Autorità Portuali riscuotono per conto dello Stato non possono essere tassati dal medesimo Stato».

Cepim: obiettivo logistica integrata

L'interporto di Parma sta reggendo bene alla crisi con ricavi in crescita. "Diversifichiamo gli investimenti in base alle esigenze dei clienti e puntando l'attenzione sui mercati internazionali, non solo su quelli europei", sottolinea il presidente Luigi Capitani.

Nella presentazione del Rapporto sul sistema interportuale italiano, avvenuta in una recente conferenza stampa a Roma, come abbiamo riferito nelle pagine precedenti, è emerso un dato particolare: per la prima volta, possiamo dire, le strutture interportuali italiane sono state poste all'attenzione e valutate come un tutt'uno, appunto come un "sistema", andando oltre le loro, pur rilevanti, singole valenze locali e territoriali. Si sono presentate, tramite la Uir, come un elemento fondamentale per il necessario "ridisegno" della logistica nazionale. Ne discutiamo con l'ingegner Luigi Capitani amministratore delegato dell'interporto Cepim di Parma, dove è arriva-

to nel 2009 proveniente dall'Eni, dove era responsabile del settore Refining&Marketing. Eni che ha una quota del capitale dell'interporto (oltretutto sorto, nel 1975, su terreni una volta di proprietà dell'ente petrolchimico). "Approvo totalmente questa scelta di presentare i nostri interporti come una 'forza unica' - ci dice subito Capitani - perché dobbiamo fare 'massa critica'. Questa è la giusta angolazione nella quale vanno valutate le strutture interportuali per tutte le possibilità e potenzialità che hanno di incidere in maniera positiva e innovativa sul sistema logistico nazionale. Possibilità e potenzialità, che, come ha sottolineato a Roma il presidente della Uir Alessandro Ricci, devono essere attentamente prese in considerazione nella prossima legislatura, che dovrà occuparsi della logistica nazionale in

maniera molto più attenta rispetto al passato". L'intervista si "sposta" sull'argomento Cepim.

C'È LA CRISI, CALA IN CONTINUAZIONE DA TANTI MESI LA PRODUZIONE INDUSTRIALE, NEL 2012 SONO DIMINUITI ANCHE I TRASPORTI DI MERCI. IN QUESTA SITUAZIONE, QUALI SONO STATI I RISULTATI DELL'INTERPORTO PER L'ANNO SCORSO?

■ Complessivamente, possiamo dire buoni: il bilancio è positivo, non ab-

biamo particolari indebitamenti, la nostra è una posizione finanziariamente solida. Abbiamo aumentato i ricavi prodotti dall'interporto e abbiamo avuto un utile intorno ai 200 mila euro. Stiamo, inoltre, lavorando guardando al futuro e cercando di firmare contratti con nuovi clienti. Tutto ciò lo facciamo nell'ottica di impegnarci sempre più nel business della logistica integrata, alla quale sono dedicati i nostri principali investimenti. Stiamo andando ben oltre l'equazione tradizionale interporto=attività immobiliare. Quindi, diversifichiamo molto gli investimenti: ad esempio, ci siamo impegnati sul versante del risparmio energetico con la realizzazione di pannelli fotovoltaici, collocati sui tetti dei magazzini, con una potenza di 2,7 megawatt. I buoni risultati che abbiamo ottenuto, credo, siano anche il frutto delle nostre strategie che mirano sempre più ad andare incontro alle esigenze e ai bisogni dei clienti, come dicevo, anche guardando al futuro, oltre la crisi, e soprattutto tentando di "allargare" i nostri confini.

COSA INTENDE IN PARTICOLARE CON QUEST'ULTIMA AFFERMAZIONE RIGUARDO AI "CONFINI"?

■ Credo che una struttura come l'interporto di Parma, posizionato nel cuore

della produzione industriale italiana, abbia l'obbligo di "aprirsi" al mercato internazionale e non parlo solo di quello europeo. Questo è un impegno del nostro piano industriale. Stiamo sviluppando iniziative, ad esempio, con gli Emirati Arabi e con il Kazakistan, in questo anche aiutati dall'Eni, che oltre a essere cliente dell'interporto per la sua logistica è anche azionista della nostra società. Ci stiamo, ad esempio, specializzando per prestare consulenze nella progettazione e realizzazione di centri logistici e di interporti, in questo settore c'è molto da lavorare e molto possiamo offrire dato il nostro know how. Stiamo anche portando avanti con un partner un progetto sui carburanti ecologici per l'autotrasporto. Prima parlavo di "diversificazione", credo sia un aspetto importante per crescere.

TORNANDO AL CORE BUSINESS DELL'INTERPORTO, "APRIRSI" AL MERCATO INTERNAZIONALE SIGNIFICA POTER CONTARE SU UN EFFICIENTE SERVIZIO FERROVIARIO MERCI. QUAL È LA SITUAZIONE DA QUESTO PUNTO DI VISTA?

■ Premetto che è importante in questa ottica anche il cargo aereo, che noi possiamo incrementare data la nostra vicinanza a scali come Milano Malpensa, il Guglielmo Marconi di Bologna, Bergamo Orio al Serio, Brescia Montichiari. Certa-

mente la ferrovia, l'intermodalità, è una come si sta muovendo oggi l'economia delle nostre mission per definizione. nel mondo e, in primo luogo, la logistica.

Devo dire che dopo una flessione dovuta

alla crisi, stiamo adesso aumentando il numero dei treni. Abbiamo aperto una li-

SE PARLIAMO DEL MONDO, LE AGGIUNGO UN PROBLEMA: NON CREDE CHE NOI ITALIANI SOFFRIAMO ANCHE PER LE DIMENSIONI RIDOTTE DELLE NOSTRE IMPRESE E, QUINDI, DEI NOSTRI PROGETTI?

■ Questo è vero, ma è per tale motivo che dobbiamo sempre più operare in un'ottica di sistema. La sua domanda mi riporta a quanto dicevamo all'inizio a proposito degli interporti che devono fare "massa critica". Le nostre potenzialità di sviluppo crescono esponenzialmente se poniamo fine a visioni campanilistiche, questo riguarda anche i porti, e ci poniamo realmente come una "rete", con una strategia, con punti più o meno forti, ma che possono integrarsi e completarsi. ■

nea con la

Sicilia e una con la

Puglia. Le possibili-

tà per far crescere

la ferrovia nel set-

tore merci specie per tratte medio-lun-

ghe sono reali, ad esempio verso la Ger-

mania e l'Europa dell'est: se ci fosse la

certezza della funzionalità e della stabi-

lità dei servizi, i clienti ci sarebbero e ci

sarebbe anche la domanda. Lo abbiamo

sperimentato con il servizio per la Sicilia.

STA DICENDO CHE QUESTE "QUALITÀ" MANCANO ALL'ATTUALE SERVIZIO FERROVIARIO?

■ Come vanno le cose in questo settore lo sappiamo. Lavoriamo con imprese ferroviarie tedesche, austriache e italiane. Dovremmo su questo fronte fare un salto di qualità, per usare una terminologia spesso abusata, ma che rende l'idea di ciò che servirebbe. Su questo fronte, in Italia, dobbiamo fare i conti con l'ex monopolista che ha sposato la strategia di massimizzare i profitti, perdendo "sensibilità" sulle problematiche dell'aumento dei traffici. In altre parole, se rientri negli obiettivi di Trenitalia si può tentare di mettere in piedi un servizio, altrimenti non se ne parla. Credo che prima o poi bisognerà che venga affrontato e risolto l'intreccio che si è creato tra la gestione della rete ferroviaria e gli interessi economici di Trenitalia, specie sul versante merci. Noi abbiamo a che fare da tempo con il Gruppo Fs, che, detto tra parentesi, è anche socio dell'interporto, per la realizzazione del terminal destinato a servire il traffico proveniente dai porti, ad esem-

pio La Spezia. Un confronto che si è continuamente prolungato, vivendo momenti di "blocco" e momenti di apertura. Questo chiama in gioco un'altra caratteristica negativa del nostro paese: l'aver perso il senso del tempo e il suo valore in termini economici. Per mia formazione professionale, non riesco a prendere in considerazione seriamente progetti che hanno durata poliennale, che non hanno mai scadenze, traguardi, una fine programmata e rispettata. Ossia, che si muovono in maniera opposta a

L'intermodalità per lo sviluppo territoriale

“È necessario aumentare l'efficienza logistica e della ferrovia, migliorando i processi gestionali e lavorando sull'integrazione delle infrastrutture in una prospettiva strategica”, afferma Roberto Pesaresi, presidente della società Interporto Marche.

L'allaccio del terminal ferroviario alla linea Orte-Falconara e il successivo avvio di iniziative di trasporto merci su ferro hanno consentito alla società Interporto Marche Spa di attivare un servizio ferroviario intermodale costante, che oggi consta di due collegamenti settimanali che collegano Jesi con l'hub di Milano-Melzo verso le principali destinazioni internazionali (Germania, Francia, Paesi Bassi, Belgio, Gran Bretagna, Stati Uniti). Questo è un importante step per proseguire in quella crescita di offerta di servizi intermodali e doganali indispensabili per favorire la competitività delle aziende nei mercati internazionali.

Roberto Pesaresi è il presidente e amministratore delegato della società la cui maggioranza del capitale è pubblico. Con lui facciamo il punto circa le attività dell'interporto: “La considerazione da cui partire è che la realizzazione delle infrastrutture da sola non è sufficiente a determinare significativi incrementi di traffico; occorre lavorare sul modello gestionale, dando concretezza al concetto di 'piattaforma logistica integrata'. Le industrie devono oggi necessariamente rendere più efficienti i processi logistici per mantenersi competitive sui mercati internazionali, ancor meglio se lo fanno nel rispetto delle direttive comunitarie definite nel Libro Bianco dell'Unione europea e nelle linee guida del Piano nazionale della logistica. L'Europa ha fissato obiettivi chiari: il 30% entro

il 2030 e il 50% entro il 2050 del trasporto merci sopra i 300 chilometri dovrà viaggiare su modalità diverse dalla gomma e quindi gli interporti sono indispensabili”. “Da questo punto di vista - sottolinea ancora Pesaresi - desidero ricordare l'impegno delle Regioni Marche e Umbria per concentrare le merci nell'interporto delle Marche e fare massa critica così da poter comporre treni-blocco che con cadenza periodica raggiungano le destinazioni utili per le imprese manifatturiere dei territori di riferimento”.

QUINDI LA COLLABORAZIONE TRA TERRITORI DIVENTA FONDAMENTALE ...

■ Le decisioni “politiche” di queste due regioni sono state chiare: sulla scorta delle delibere delle giunte di Marche e Umbria, l'Interporto Marche e la Sviluppo Marche sono state incaricate di “produrre” intermodalità, integrando flussi di traffico e filiere merceologiche delle due regioni attraverso una partnership di natura gestionale/commerciale. Ciò ha rappresentato un esempio concreto di network tra nodi infrastrutturali, arricchito anche sotto l'aspetto di funzioni e di servizi orien-



tati al mercato, coerente con il lavoro che si sta compiendo lungo l'Adriatico per aggregare porti e interporti, connettendoli alle reti TEN-T e ai corridoi europei come l'Helsinki-La Valletta e il Baltico-Adriatico, il cui tracciato sarà allungato, fino ad Ancona, almeno secondo quanto recentemente determinato dalla commissione Trasporti del parlamento europeo.

CHE EFFETTO AVRÀ IL PROLUNGAMENTO DEL CORRIDOIO BALTICO-ADRIATICO?

■ Si tratta di un risultato importantissimo a vantaggio del territorio, frutto di una serie di azioni svolte in questi anni che hanno consentito al porto di Ancona di essere inserito nel core network e all'interporto delle Marche nel comprehensive network. Ora, con l'approvazione al Cipe, occorre procedere speditamente anche nei lavori per la realizzazione del bypass ferroviario di Falconara, progetto che nel 2003 è stato presentato dall'allora governatore D'Ambrosio, da Salvatori per Rfi e dal sottoscritto. Si deve infatti ri-

cordare che i corridoi TEN-T sono soprattutto ferroviari e sono finalizzati al potenziamento dell'intermodalità su cui noi stiamo lavorando con grande impegno.

SOTTO L'ASPETTO DELLO SVILUPPO DEL BUSINESS QUAL È LA VOSTRA STRATEGIA?

■ La nostra business unit, Terminal Centro Italia-TCI, si occupa della gestione delle infrastrutture ferroviarie interportuali con l'obiettivo di intensificare i traffici ferroviari. In una regione in cui il trasporto delle merci avviene quasi esclusivamente su gomma, Inter-

porto Marche e i suoi servizi intermodali rappresentano un'opportunità concreta e un partner per gli operatori logistici e per il tessuto imprenditoriale manifatturiero dell'Italia centrale. In coerenza col proprio piano industriale, TCI si occupa di organizzare e gestire le operazioni di movimentazione dei container e dei convogli ferroviari, oltre che del relativo flusso documentale, con l'obiettivo di costruire soluzioni di trasporto intermodali e/o co-modalità. Sotto la guida di Nicola Paradiso, abbiamo lavorato per intensificare i traffici ferroviari da Interporto Marche verso gli hub logistici del nord Italia con risultati già interessanti. Il nostro interporto per la sua dotazione infrastrutturale, per la particolare posizione geografica e per il bacino di potenziale utenza Marche-Umbria, è un nodo infrastrutturale di grande interesse e rappresenta un unicum nel panorama delle infrastrutture intermodali del centro Italia. ■

L'INTERPORTO MARCHE

Profilo societario: Interporto Marche spa è una joint venture di capitale pubblico-privato di 11.581.963 euro (al 31 dicembre 2011), ha una capitale sociale di 16.898.141 euro (al 31 dicembre 2011), i suoi principali azionisti sono: Svim, società controllata dalla Regione Marche (62,72%), Banca delle Marche (10,32%), Banca Popolare di Ancona (6,82%), camera di commercio di Ancona (4,39%).



Mission: progettare e realizzare opere infrastrutturali finalizzate alla ricezione, movimentazione e smistamento di merci. Favorire lo sviluppo dell'intermodalità nel centro Italia integrando i nodi infrastrutturali logistici regionali (porto-aeroporto-interporto) e gli attori della supply chain.

Asset: Interporto Marche si estende su una superficie di 54 ettari già urbanizzati. La società ha compiuto investimenti per opere infrastrutturali, impianti, immobili per 130 milioni di euro. È in corso di realizzazione la stazione ferroviaria "Jesi-Interporto" che consentirà l'instradamento diretto di treni merci lungo la linea Orte-Falconara.

Ce la farà l'Italia dei porti?

L'aumento delle tasse portuali preoccupa il cluster marittimo

Contship annuncia la ripresa a Gioia Tauro con un +18% nel 2012 e a Cagliari con un +4%. A La Spezia, dopo cinque anni di assenza, sono tornate sulle banchine del LSCT meganavi operate direttamente dalla "K" LINE nell'ambito del servizio MD1 dall'Estremo Oriente verso il Mediterraneo. Gioia Tauro sfida il gigantesco navale operando su navi di grossa stazza. E' recente l'annuncio della movimentazione in contemporanea di tre navi giganti MSC a conferma delle professionalità e del knowhow che il porto calabrese può vantare. La Liguria fa sistema e punta a raggiungere i sette milioni di containers, a fronte dei 3,2 milioni registrati nel 2012. Genova da sola ne ha movimentato oltre due milioni e, grazie al nuovo Piano Regolatore Portuale, punta ad orizzonti più ampi, al raddoppio di questo numero. Voltri ne movimentava già la metà ed entro cinque anni, con il completamento dei lavori di

tombamento di Calata Bettolo e di Ronco-Canepa, i numeri aumenteranno. La Spezia e Savona non rimangono indietro e presentano i loro piani di sviluppo. A Vado la piattaforma Maersk sarà un grande polmone per i containers con una capacità di un milione di teus. La Spezia rinnova la fiducia al Gruppo Contship individuando nuove superfici e puntando al raddoppio dei traffici. Per non parlare dei progetti dei porti adriatici: anche se il terminal off shore non piace a tutti, Venezia non vuole perdere la sua posizione di porto commerciale, per colpa del Mose, mentre Trieste aumenta i dati di traffico registrando un +45% nei containers.

Inorgogliata dai numeri Genova pensa di far concorrenza al Nord Europa, ma esiste la reale possibilità di utilizzare tutti questi nuovi spazi? Se ancora funziona l'export la crisi inchioda l'import per la stagnazione dei consumi. Comunque la sfida è stata lanciata, sia

nei confronti degli scali africani che di quelli anseatici. Certo che l'entrata in vigore in Italia da gennaio delle tasse di ancoraggio e sbarco/imbarco delle merci non aiuta. Di fronte alla crisi Rotterdam ed Anversa adottando politiche opposte: riducono le tasse. L'Italia le aumenta ed in modo repentino. Se è vero che sono state congelate per molti anni, riprendere il tempo perduto

nell'arco di due anni fa correre molti rischi ai porti italiani.

L'aumento del 30% da quest'anno e di un ulteriore 15% dal 2014 delle tasse di ancoraggio e delle tasse sull'imbarco e sbarco delle merci nei porti non piace alla maggior parte del cluster e rischia di far allontanare dal nostro Paese i grandi gruppi armatoriali internazionali. L'allarme è stato lanciato da Confetra - Confederazione Generale Italiana dei Trasporti e della Logistica dopo che un decreto interministeriale Trasporti - Finanze ha adeguato gli importi dei tributi

portuali che erano fermi dal 1993 all'indice ISTAT dell'inflazione degli ultimi anni. Applica il dpr 107/2009 sanando, è vero, una situazione arretrata ma il cluster chiedeva una maggior gradualità e la possibilità per i singoli porti di modulare la tassazione secondo le proprie esigenze. Perfino Assoporti, che ne beneficia direttamente, sostiene che l'aumento possa provocare una fuga verso porti stranieri. Assoporti chiede invece, con urgenza, una semplificazione amministrativa e se ne fa portavoce a Bruxelles dove il Presidente Luigi Merlo ha chiesto a Theologitis, direttore della Commissione Trasporti, la revisione complessiva delle normative, dai dragaggi alle norme ambientali, dalla trasparenza alla semplificazione amministrativa, nonché una autonomia finanziaria completa ed effettiva. Cosa significa in termini economici l'aumento delle tasse portuali? Per una media nave da 8.000 container di circa 100.000 tonnellate di stazza la tassa di ancoraggio mensile passa da 72 mila a 93 mila euro nel 2013 e a 104 mila euro nel 2014. La tassa annuale, da sottoscrivere con abbonamento, passa da 158 mila a 204 mila euro nel 2013 e a 228 mila euro nel 2014. Per le portacontainer in servizio di transhipment di traffico internazionale, la tassa per

ogni singolo scalo passa da 13 mila a 17 mila euro nel 2013 e a 19 mila euro nel 2014. Fedespedi e Federagenti fanno eco a Confetra. Riconoscono che, purtroppo, le tasse portuali sono fra le poche entrate sulle quali possono contare le Autorità Portuali ma si rischia di vedere vanificato il beneficio che maggiori risorse possono portare alla portualità, finalizzato ad adeguamento delle infrastrutture ed un miglioramento dei servizi, a fronte di una riduzione dei

traffici, come è successo per la tassa di stazionamento della nautica.

Quindi, se è vero che per i porti questo significa complessivamente un maggior gettito di circa 60 milioni di euro, rimpinguando le scarse risorse che lamentano le Autorità Portuali, dall'altra l'aumento potrebbe allontanare le grandi compagnie armatoriali verso scali stranieri. L'inasprimento delle tasse potrà però essere in parte attenuato dalle Autorità Portuali che decideranno di avvalersi della facoltà di diminuire fino all'azzeramento l'importo delle tasse. Una scelta che fino ad oggi è stata operata dai porti di transhipment di Taranto e Gioia Tauro per scongiurare la fuga dei traffici verso i porti del Nord Africa e Europei più competitivi. Facoltà che peraltro è prevista in via transitoria e che la Legge di Sta-

bilità 2013 ha prorogato solo fino al 30 giugno 2013. Così farà anche Trieste, lo ha annunciato il Presidente Marina Monassi che non vuole perdere quel 45% in più, registrato nell'ultimo biennio nei containers. "E' il risultato di una strategia privata e pubblica improntata alla crescita - spiega la Monassi - Per proseguire su questo cammino in una fase economica di profonda difficoltà, il Comitato Portuale mi ha dato mandato di disporre il differimento alla data del 1 luglio 2013 dell'applicazione dell'incremento del 33% della tassa portuale, nonché della tassa erariale e della tassa portuale per i punti franchi del porto di Trieste, previsto dal decreto interministeriale del 24 dicembre 2012. Intendiamo stare a fianco delle imprese - continua Marina Monassi - alle quali dobbiamo consentire di operare nelle migliori condizioni possibili difendendo traffici e occupazione".

Ferma anche la posizione del Presidente di Confitarma d'Amico che ha sottolineato come le tasse, anche se porteranno nelle casse delle Authorities 65 milioni annui dal 2013 e di ulteriori 33 milioni annui dal 2014, impongono sul traffico marittimo e sulle merci imbarcate e sbarcate un pesante fardello che oltre a ridurre ulteriormente il livello di competitività dei porti colpisce in particolare le compagnie operanti nel cabotaggio tra porti nazionali. "La tassa di

ancoraggio - sostiene d'Amico - che si calcola sulla stazza netta complessiva delle navi, ha subito dal 1993 ad oggi un incremento del 130% a seguito dell'aumento del numero delle navi e della loro stazza media, grazie agli ingenti investimenti effettuati dalle compagnie di navigazione in nuove costruzioni. Inoltre, nello stesso periodo, la tassa portuale, che si calcola sulle tonnellate di merce imbarcata e sbarcata nei porti

italiani, ha subito un incremento di circa il 29%. Se si considera che l'indice del costo della vita è aumentato del 54,36%, risulta evidente come l'adeguamento delle due tasse sia del tutto ingiustificato dato che il loro gettito, nello stesso periodo, si è di fatto più che adeguato. In conclusione - afferma d'Amico - non resta che auspicare che le Autorità portuali, con senso di responsabilità e coerentemente con le politiche di contenimento dei costi annunciate da alcuni loro autorevoli esponenti, si avvalgano da subito della facoltà loro concessa di azzerare l'incremento, dando un segnale concreto del loro impegno a rendere più competitivi i nostri scali e che le forze politiche si impegnino tempestivamente, nel corso della prossima legislatura, a rivedere il provvedimento del tutto inopportuno in una fase economica congiunturale così critica."

Patrizia Lupi

Il peso dei costi

Ravenna, un porto canale collegato a doppio filo con la produzione siderurgica, zootecnica ed edile del nostro paese, con i suoi traffici in entrata di commodities destinate prevalentemente alle imprese disseminate nella Bassa Pianura Padana fino verso il Veneto e Lombardia. Dai dati 2011, Ravenna è al 4° posto Eurostat per merci varie solide non unitizzate e al 3°, dopo Riga e Rotterdam, per le rinfuse solide di Short Sea Shipping; al 4° posto Istat per traffico internazionale produttore di Iva al netto dei prodotti petroliferi, e infine, dagli ultimi dati dell'agenzia delle dogane, 2° porto italiano per import dai paesi extraeuropei. Ma Ravenna è anche l'unico porto italiano a svilupparsi esclusivamente su suoli privati di proprietà diretta delle società terminaliste, eccetto le banchine, che restano demaniali e vengono date in concessione dall'Autorità portuale.

"Anni fa la proprietà privata dei terreni retrostanti le banchine era un punto di forza, un asset positivo, oggi invece è un freno che sta diventando un problema, perché l'area del porto ormai ha costi pari a quella di un centro commerciale, ma chiaramente con una redditività molto differente. Un conto è avere un capannone in cui produrre o vendere la

una medesima imposizione sui differenti settori economici, rappresentano oggi un impegno costante e una forte preoccupazione per Confindustria Ravenna. "L'Imu è un costo notevole e insostenibile per le merci rinfuse con magazzini. Guardiamo con estremo interesse ciò che a tal riguardo ha stabilito la sentenza della commissione tributaria provinciale di Savona, che ha riconosciuto l'esenzione dall'Imu dei capannoni adibiti a deposito dei terminal marittimi in quanto non presentano né autonomia funzionale né reddituale", sottolinea il presidente della sezione porto di Confindustria Ravenna, Andrea Gentile, che aggiunge: "A questo fardello si aggiunge anche l'incredibile aumento delle tasse portuali, che costituisce un vero e proprio handicap per tutta la portualità italiana, tagliandola fuori dagli scambi commerciali. A livello confindustriale su questo aspetto abbiamo promosso uno studio comparato con gli altri porti europei".

Anche il presidente dell'Autorità portuale, Galliano Di Marco, raggiunto telefonicamente, senza esitazione, prende una chiara posizione sulla questione di diretta pertinenza dell'amministrazione portuale: "Purtroppo, l'entrata in vigore del provvedimento di aumento del 45% delle tasse a carico dell'utenza rischia di uccidere la portualità italiana, spostan-

merce esposta, e un conto, invece, è la redditività di un piazzale o di un magazzino in cui semplicemente le merci sostano senza essere lavorate", commenta Roberto Rubboli, ad di Sapir, la partecipata pubblica fondata nel 1957 per la progettazione, costruzione e sviluppo del porto, oggi il più grande terminal operator, con un'area di 600 mila mq di piazzali e 2.700 metri lineari di banchine in concessione.

L'impatto sulle attività terminaliste di provvedimenti amministrativi "a pioggia", che non distinguono gli effetti di

do la competizione sul piano dei costi degli scali, su cui porti di paesi come la Croazia possono essere molto forti. Fino al 30 giugno 2013 sarà possibile derogare, ma se non intervengono nuove disposizioni, l'applicazione sarà obbligatoria. È necessario che il nuovo governo faccia un tavolo di confronto tra ministeri e operatori, che, evitando precedenti molto pericolosi, come quelli per la tassa di ancoraggio di Gioia Tauro, sfoci in un provvedimento, che, secondo la mia idea, dovrebbe prevedere l'aumento adeguativo delle tasse portuali in 5-10 anni con un tetto massimo del 10% annuo, evitando così di creare ulteriori cali ai porti, già in sofferenza per la riduzione naturale dei traffici per la crisi economica di produzione e consumi. In questo senso sono in attesa di capire se l'Assoporti, da cui intanto mi sono autosospeso, si rimetterà a fare

proposte organiche e una politica che faccia pienamente gli interessi della portualità italiana”.

Imu, tasse portuali, ma anche altri provvedimenti locali come ad esempio la tassa dei rifiuti, rappresentano un forte comune disincentivo alla sostenibilità economica delle attività delle imprese portuali italiane, raccogliendo un forte riscontro e una sintesi a livello nazionale nelle organizzazioni imprenditoriali di settore come Assologistica, la principale associazione italiana delle imprese portuali, terrestri e del cargo aereo di logistica in conto terzi, che, attraverso il presidente Carlo Mearelli, annuncia: “Nei primi 100 giorni del nuovo governo nazionale che si insedierà a breve, abbiamo in agenda un forte pressing e un fitto lavoro di lobby per giungere a risposte risolutive di questi problemi, che mostrano quanto finora i decisori non abbiano compreso che la logistica in conto terzi è lo strumento principale per la ripresa dell’economia delle nostre imprese produttive e per la competitività dell’industria italiana sui mercati internazionali. La necessaria terapia d’urto chiesta da Confindustria per evitare il collasso della produzione italiana passa anche per la spinta, il sostegno e la rivitalizzazione concreta della logistica in conto terzi nei nostri principali porti, l’unica in grado di fare massa critica controbilanciando la frammentazione delle imprese”.

LO SPORTELLO UNICO DOGANALE

Il porto di Ravenna grazie alla sua forte importazione, che lo colloca ai primi posti in Italia come produttore di Iva sulle merci, inaugurerà a breve la fase operativa sperimentale in Italia dello sportello unico doganale per i controlli sulle merci in entrata nei porti italiani.

“Abbiamo raggiunto un traguardo importante, lavorando in totale solitudine, senza alcun aiuto o appoggio da parte di Assoport. Con grande lavoro manageriale di lobby e un confronto diretto con il direttore generale dell’agenzia delle dogane, Giuseppe Peleggi, Ravenna sarà il primo porto in Italia a sperimentare lo sportello unico doganale. L’agenzia delle dogane che coordinerà il ‘one stop shop’ è pronta e il tutto partirà a breve” ha dichiarato il presidente della Autorità portuale Galliano Di Marco.

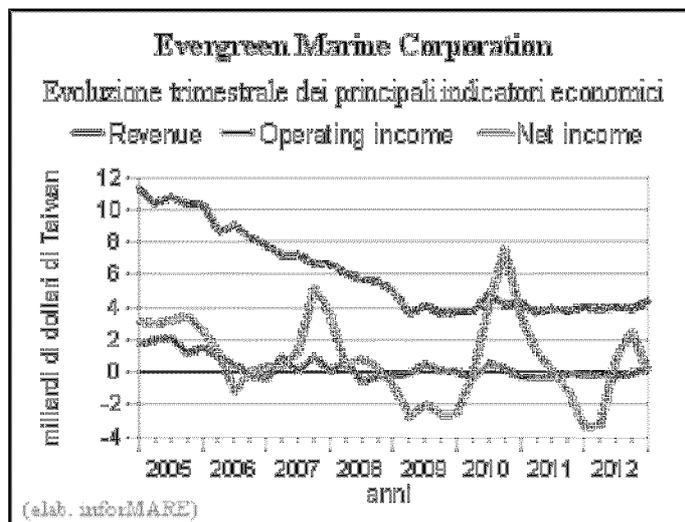
Ravenna si presenta come un porto ideale per mettere a punto le diverse tecniche legate alle complesse e diversificate operazioni di controllo sui carichi, tenuto anche conto del fatto che, oltre all’intensa importazione, si è sviluppata una mentalità degli operatori verso la cooperazione e le iniziative a beneficio comune, che abbatte i livelli di litigiosità caratterizzanti molti porti italiani. Un altro punto di partenza per questo tipo di sperimentazione è costituito dalle quantità consistenti di merci in entrata dai paesi extra Ue, perché il coordinamento dei controlli, così come lo sviluppo dell’intermodalità ferroviaria, per costi e coinvolgimento di soggetti, hanno necessità di lavorare su grandi flussi regolari di merci, mettendo a fattor comune le economie di scala e di scopo.

Sottolinea Andrea Gentile, presidente della sezione porto della Confindustria di Ravenna e direttore di Docks Cereali: “Ravenna è un porto hub di rinfuse che soffrono la frammentazione dei carichi, tipica della portualità italiana che, a differenza di altri paesi come la Francia, ha il difetto di avere troppi porti. Bisogna guardare i traffici da dove arrivano, individuando quei 4-5 porti determinanti su cui finanziare l’intermodalità con le ferrovie. Il trasporto ferroviario per funzionare ha bisogno di programmazione, a differenza del camion, a cui sono ormai negativamente abituate le imprese che se ne possono servire in qualsiasi momento senza alcuno sforzo. Ma c’è anche bisogno che le imprese ferroviarie funzionino tutte come società private, con le quali a parità di regole e condizioni, lo Stato applichi quelle convenzioni necessarie per garantire i servizi pubblici obbligatori non remunerativi”. Un tema quello del trasporto ferroviario delle merci che, sebbene in Italia non trovi facile presa, a Ravenna rappresenta una vera e propria leva di sviluppo, perché si aggancia direttamente a traffici già esistenti nel porto.

Il gruppo armatoriale Evergreen chiude il 2012 con un risultato netto di segno positivo

I ricavi sono aumentati del 5,6%

inforMARE - Dopo otto trimestri consecutivi archiviati con un risultato operativo di segno negativo, negli ultimi tre mesi del 2012 il gruppo armatoriale Evergreen ha registrato un risultato operativo positivo ed un sensibile incremento del volume d'affari e del risultato netto. Il quarto trimestre dello scorso anno è stato chiuso con un utile netto di 24,4 milioni di dollari di Taiwan (802 mila dollari USA) rispetto ad una perdita netta di -3,4 miliardi di dollari di Taiwan nel



corrispondente periodo del 2011. I ricavi sono ammontati a 4,4 miliardi di dollari di Taiwan, in aumento del 10,2% sul quarto trimestre del 2011, e il risultato operativo è stato positivo per 137,7 milioni di dollari di Taiwan rispetto ad un risultato operativo negativo per -138,0 milioni di dollari di Taiwan nell'ultimo trimestre dell'anno precedente.

L'intero esercizio annuale 2012 di Evergreen mostra un utile netto di 128,5 milioni di dollari di Taiwan su ricavi per 16,2 miliardi di dollari di Taiwan rispetto ad una perdita netta di -3,1 miliardi di dollari di Taiwan su ricavi per 15,4 miliardi di dollari di Taiwan nel 2011. Il risultato operativo è stato negativo per -332,8 milioni di dollari di Taiwan rispetto ad un passivo operativo di -775,3 milioni di dollari di Taiwan nell'anno precedente. (P)

Asia-Europa, rate in flessione

Genova - La scorsa settimana le rate di nolo container dall'Asia all'Europa hanno registrato una forte flessione, vanificando più della metà degli aumenti applicati da metà marzo.

Nella rotta fra il Far East ed il Mediterraneo, lo **Shanghai Containerised Freight Index** ha perso 86 dollari per teu rispetto alla settimana precedente, scendendo a 1.128 dollari.

Per il Nord Europa, con 1.140 dollari per teu la perdita è stata di 114 dollari. Le rate sono scese a 2.278 dollari per container da 40' sulla rotta fra Shanghai e Rotterdam, sulla rotta fra Shanghai e Genova a 2.262 dollari.

A giugno Hapag-Lloyd inaugurerà un nuovo servizio Mediterraneo - East Coast USA

Scalerà Livorno, Genova, Fos, Barcellona, Valencia, New York, Norfolk, Savannah, Tangeri e Marsaxlokk

~~inforMARE~~ - Il prossimo giugno Hapag-Lloyd attiverà un nuovo servizio tra il Mediterraneo e la costa orientale degli Stati Uniti che sostituirà l'attuale offerta sulla rotta che la compagnia di navigazione tedesca propone grazie ad accordi di slot charter con altri vettori marittimi.

La rotazione del nuovo servizio, nel quale la compagnia impiegherà proprio tonnellaggio e sarà denominato Med - US East Coast Service (MAS), scalerà i porti di Livorno, Genova, Fos, Barcellona, Valencia, New York, Norfolk, Savannah, Tanger Med, Marsaxlokk, Livorno. (11)

Import-export, Cina batte il record USA

Pechino - La Cina nel 2012 ha strappato agli Usa la leadership degli scambi commerciali mondiali. L'anno scorso l'import-export degli States è stato di 3.820 miliardi di dollari, secondo il Dipartimento del commercio, citati da **Bloomberg**. Le importazioni e le esportazioni della Cina, per la dogana cinese, sono state di 3.870 miliardi di dollari. Pechino ha segnato un avanzo commerciale di 231,1 miliardi di dollari, Washington un deficit di 727,9 miliardi. Era dal 1945 che gli Usa dominavano il commercio mondiale.

Nel 2009 la Cina è diventata il principale esportatore al mondo mentre gli Stati Uniti restano il primo importatore mondiale. Nel 2012 gli Usa hanno importato beni per 2.280 miliardi di dollari, contro i 1.820 miliardi del gigante asiatico.

Secondo **Goldman Sachs**, con la leadership nel commercio mondiale la Cina avrà sempre più peso, minacciando la stabilità dei rapporti fra Paesi su base regionale. Ad esempio entro la fine di questo decennio, l'export della Germania verso la Cina sarà il doppio rispetto a quello verso la Francia, sottolinea la banca americana.

LNG, la UE finanzierà stazioni in 139 porti

Bruxelles - La Commissione Europea prevede di finanziare un piano per equipaggiare, entro il 2025, 139 porti con stazioni di servizio fornite di Gnl (Gas naturale liquefatto). Il piano fa parte della nuova strategia dell'Ue sui combustibili puliti. La proposta della Commissione è di accelerare la costruzione di stazioni di servizio fornite di Gnl in tutti i porti, marini e fluviali, connessi con la Rete di trasporti trans-europea (TEN-T).

Si tratta di 139 scali, all'incirca il 10% dei porti europei. Secondo le previsioni, gli scali marittimi saranno provvisti di queste stazioni entro il 2020, mentre il termine del progetto per i bacini fluviali è nel 2025. Il piano verrà a costare circa 2,1 miliardi di euro. I terminal dovranno attenersi a nuovi regolamenti e procedure che saranno disponibili nel 2014. Secondo le normative dell'IMO (Organizzazione marittima internazionale) e dell'UE in proposito, la quantità di zolfo presente nel carburante per navi sarà già ridotta allo 0,1% entro il 2015.

Inoltre, sono in via di approvazione requisiti più severi per incoraggiare l'utilizzo di carburanti alternativi, come il Gnl, un gas naturale inodore, incolore, non tossico e non corrosivo, particolarmente adatto per i trasporti su lunga distanza. L'alto costo di produzione e l'assenza di infrastrutture adatte ne hanno finora frenato l'utilizzo. A oggi, infatti, soltanto i porti di Norvegia e Svezia sono forniti di stazioni di servizio per il rifornimento su piccola scala di Gnl

147 [Il Parlamento approva il piano per finanziare 139 stazioni di servizio](#)

China COSCO ha chiuso il 2012 con una perdita netta di 1,3 miliardi di dollari

Il volume d'affari è cresciuto del 4,4%

Il 2012 è stato ancora un anno difficile per il gruppo armatoriale e logistico cinese China COSCO Holdings Co., che ha tuttavia ridotto le perdite rispetto all'esercizio precedente. Il gruppo ha archiviato il 2012 con ricavi per 88,3 miliardi di yuan (14,1 miliardi di dollari), con una crescita del 4,4% rispetto all'anno precedente. Il risultato operativo è stato negativo per -7,5 miliardi di yuan (1,2 miliardi di dollari) rispetto ad un risultato operativo negativo per -10,3 miliardi di yuan nel 2011. Il risultato netto, anch'esso di segno meno, si è attestato a -8,1 miliardi di yuan (1,3 miliardi di dollari) rispetto ad un passivo netto di -8,9 miliardi di yuan nel 2011.

Nel solo segmento del trasporto marittimo containerizzato, in cui il gruppo opera tramite la società integralmente controllata COSCO Container Lines (COSCON), sono stati registrati ricavi per 48,4 miliardi di yuan (+17,0% sul 2011). I volumi containerizzati trasportati nel 2012 dalla flotta di COSCON sono stati pari a 8.016.241 teu, con una progressione del 16,0% sull'anno precedente.

Lo scorso anno nel segmento del trasporto di rinfuse solide, in cui il gruppo cinese opera con la compagnia China COSCO Bulk Shipping (Group) Co., sono stati totalizzati ricavi per 16,0 miliardi di yuan (+31,4%) e la flotta della compagnia ha trasportato volumi di carico pari a 194,9 milioni di tonnellate sulle rotte internazionali (-14,3%) e 29,7 milioni di tonnellate sulle rotte nazionali cinesi (-16,0%).

Nel settore logistico, in cui il gruppo è presente con la filiale COSCO Logistics, i ricavi sono ammontati a 20,3 miliardi di yuan (+18,1%); nel settore terminalistico, in cui il gruppo opera attraverso la partecipazione del 42,7% in COSCO Pacific, il volume d'affari è stato pari a 576 milioni di yuan (+33,0%); nel comparto del noleggio dei container, operato dalla Florens Container Holdings, filiale di COSCO Pacific, sono stati registrati ricavi per 1,2 miliardi di yuan (+31,5%).

Lo scorso mese i porti cinesi hanno movimentato un traffico di 523 milioni di tonnellate di merci (+5,3%)

I container sono stati pari a 10.750.000 teu (+1,5%)

~~inforMARE~~ Lo scorso mese i principali porti marittimi cinesi hanno movimentato un traffico delle merci pari a 523 milioni di tonnellate, con una progressione del 5,3% rispetto a 496,8 milioni di tonnellate nel febbraio 2013.

Il solo traffico containerizzato è stato pari a 10.750.000 teu, in crescita dell'1,5% rispetto a 10.595.200 teu totalizzati nel febbraio 2012.

Nel primo bimestre del 2013 i porti marittimi cinesi hanno movimentato complessivamente 1.131,9 milioni di tonnellate di merci, in crescita del 10,3% rispetto al periodo gennaio-febbraio dello scorso anno, e il traffico dei container è stato pari a 24.904.600 teu (+8,7%). ~~(M)~~

HPH can remove protesters at terminals

Max Tingyao Lin and Jing Yang | martedì, 02 aprile 2013

But uncertainty hovers around port operations at Hong Kong as strike continues

Hutchison Port Holdings has won a temporary court approval to evacuate tens of hundreds of demonstrators at Hong Kong International Terminals (HIT), whose protests over a pay hike for dockers have slowed down port operations and created substantial financial losses.

At the peak of the protest, more than 1,000 demonstrators — including more than 400 workers and hundreds of supporters — occupied parts of HPH's Kwai Chung Container Terminal 4, 6, 7 and Terminal 8, jointly owned by Cosco Pacific.

Dockers camped at passageways for trucks to collect and deliver containers. Eight out of 12 passageways, responsible for cargo-in-and-out at three of the four terminals, were occupied by workers and supporters.

According to a preliminary ruling of Hong Kong High Court, the port workers — employed by HPH's sub-contractors rather than the company itself — have the right to strike but cannot harm the business interest of private entities.

The court has granted HIT a restraining order to remove protesters from the terminals, with immediate effect, which will stay valid until the formal hearing on Friday.

The last-minute victory is part of HPH's struggle to resume normal operations at its core terminals, where port operations are much slower than usual, though have not completely halted.

Container handling has slowed from 25 teu per hour to eight to 10 teu per hour, according to a tally man who addressed himself as Mr Yick.

With 14 berths and a span of 141 ha, the terminals handled 12.3 million teu of containers last year and is a popular call for large boxships. The 16,020teu *CMA CGM Marco Polo*, the world's largest boxship in the water, called at HIT on its maiden voyage in November.

"We are due to receive 80 ocean-going vessels that will discharge and lift cargo in the next 72 hours. We have experienced serious delays due to the situation. That's why we took the action in hopes of resuming normal operations at Kwai Chung," HPH said in a statement yesterday.

According to court papers, the strike, which began last Thursday, has cost the port giant HK\$5 million (US\$644,100) a day.

It remains to be seen how much improvement HPH can achieve even if the protesters are removed, however, with many port workers vowing to continue their industrial action and claiming to have the support from society.

Some 150 crane operators employed by subcontractor Pui Kee Stevedore, accounting for one third of total crane operators at HIT, remain on strike, said Chan Chiu-wai, an organising co-ordinator of Hong Kong confederation of trade unions.

In total, the number of workers on strike is at around 450 as of Monday night.

According to Chan's estimate, at least 1,000 workers are needed to ensure smooth operation per 24-hour shift. "HPH is relying on its direct employees. That is very much insufficient," he said.

Chan also said the union has so far received cash donation worth of HK\$15,000, doubling the amount seen a day ago. The union is giving each worker HK\$300 per day as allowance, which amounts to daily expenses over HK\$13,000.

The workers, employed by several different subcontractors, have demanded a raise of HK\$300 per 24-hour shift, or approximately 20% of the current wage, which they say has either been stagnant or reduced over the past 20 years despite rising inflation.

But negotiations over the hike remain slow with sub-contractors unwilling to compromise. HPH has suggested it can only play a supplementary role as it doesn't have direct employment relationship with the workers, effectively sidestepping the issue.

"We will not stop our industrial action," Union of Hong Kong Dockers secretary-general Ho Wai Hong Stanley said. "But it has been tough to get the companies on the negotiation table."

For now, union leaders have suggested the workers follow the court order while planning further moves.

Under police oversight, workers and supporters are orderly evacuating from the site as of Monday night.

Lee Cheuk Yan, secretary general of HKCTU and also a defendant in the court case, demanded his members to stay calm.

"We are peacefully resisting and demanding our reasonable rights. We are rational and orderly workers," Lee said.