



Autorità Portuale di Taranto
Taranto Port Authority

RASSEGNA STAMPA
Press Review

14 GENNAIO 2014

Container, nei porti in Italia la ripresa c'è!

Le statistiche dei traffici 2013 raccolte da *Ship2Shore* sono incoraggianti: a livello nazionale si registra un aumento che sfiora il 5%. I terminal di Contship guidano il rilancio, bene Trieste e Livorno, Genova in declino lieve, cala Napoli, crolla Taranto, bene Salerno, Catania e Adriatico

C'è di che sorridere, quasi inaspettatamente, a leggere le statistiche sui traffici portuali di container nei terminal italiani durante il 2013, che *Ship2Shore* raccoglie certiosinamente ad ogni inizio anno, con la collaborazione decisiva, e ormai quasi totalitaria – pochissimi gli operatori tardivi e quasi nessuno a rifiutarsi di 'dare i numeri' – di terminalisti privati, autorità portuali e dell'associazione di categoria Assoport.

Come sempre, i dati sono assolutamente attendibili, seppure in limitatissimi casi ancora frutto di stime, mentre curiosamente continua a registrarsi una seppur lieve discrepanza tra i numeri forniti singolarmente dalla società terminalistiche e quelli riepilogativi della port authorities; una differenza solo in alcuni casi giustificata poiché possono esistere movimentazioni sporadiche o modeste in terminal diversi da quelli da noi interpellati.

Il dato fondamentale è l'incremento sensibile (+4,7%) del traffico rilevato, in netto aumento anche rispetto al pur confortante lieve rimbalzo (+1%) registrato dodici mesi prima (*S2S n.2/2014*), con un valore globale che, a sentire i più ottimisti, supera i 10 milioni di TEUs.

La leadership mai messa in discussione di Gioia Tauro viene sottolineata col ritorno sopra i 3 milioni di TEUs (ma in passato il record fu ben superiore) ed un rimarchevole +13,5%.

La rincorsa di MCT trascina quella di tutti i terminal del gruppo Contship Italia, in netto avanzamento generalizzato.

E se per Cagliari (+12,7%) vale il

discorso di Gioia Tauro (c'è ripresa, ma siamo ancora distanti dal picco storico), preoccupa il crollo dell'altro grande terminal di transhipment, Taranto (-24%), sceso ormai a valori risicati pari a poco più di un quarto di quelli dei tempi migliori.

Fra i porti gateway, detto che a Genova si assiste ad un calo generalizzato (perdono VTE – peraltro mantenendosi per il terzo anno consecutivo sopra il milione di TEUs - Messina e Rebora, resta in stallo SECH, vola a +45% solo TSG) ma tutto sommato lieve (-1,2%), più inquietante è la diminuzione di Napoli (-12,8%), sia per Conateco che per TFG, mentre cresce il terzo incomodo Soteco (+9%).

Di contro in Campania sale molto (+29%)

la 'taciturna' Salerno (né dall'Autorità Portuale né dal Gruppo Gallozzi inspiegabilmente arrivano mai dati...)

Vanno bene La Spezia (+4,2%) sia con LSCT che TDG, Livorno (+10,9%) con il TDT che fa meglio della sister company genovese e Lorenzini (+4%), Venezia (+4,7) nei due terminal TIV e Vecon, Trieste con il passo sicuro del TMT (+11,5%), come anche Catania grazie ad EST (+38%), seppure se valori piccolissimi, e – sempre in Sicilia – la SERMI di Pozzallo (+13%).

In Adriatico ancora positiva la performance di Ancona, tutto merito di ACT (+8%).

Angelo Scorza

I commenti di alcuni operatori pubblici e privati

A interpretare e commentare i dati, oltre che con valutazioni personali, ci facciamo aiutare da quanto ricevuto da enti e società.

“Il movimento di contenitori rispetto all’anno precedente, con un incremento stimato da Assoportri in ragione del 4,9%, riporta questo settore di traffico a superare i 10 milioni di TEU come avvenne nel 2007 e nel 2008, mentre la Spagna, tra i nostri principali concorrenti nel Mediterraneo, nel 2013 ha invece segnato un calo di circa 2 punti percentuali” afferma il Segretario Generale, Paolo Ferrandino.

Contship Italia ha registrato nel 2013 ben 5,2 milioni di TEU movimentati nei cinque terminal container partecipati in Italia. Medcenter Container Terminal di Gioia Tauro registra per il secondo anno consecutivo una crescita a due cifre; Cagliari International Container Terminal ha incrementato la sua attività confermando il duplice ruolo di centro per il transhipment nel Mediterraneo e gateway per le merci della Sardegna; La Spezia Container Terminal e Terminal Container Ravenna hanno beneficiato di una crescita dei flussi containerizzati in esportazione, e in maniera più limitata anche in importazione; buoni anche i risultati del Salerno Container Terminal. “Il 2014 continuerà ad essere caratterizzato da un alto livello di incertezza – ha detto Cecilia Eckelmann-Battistello, Presidente del Gruppo Contship Italia – e ci aspettiamo ulteriori complesse dinamiche per il business dei nostri clienti i cui ricavi devono ritrovare un livello di sostenibilità in grado di salvaguardare la crescita degli investimenti. Il nostro business continua

ad essere sotto pressione essendo noi stessi sempre di più impegnati sul fronte degli investimenti e per il continuo aumento dei costi energetici e di manodopera”.

Savona Vado ha chiuso il 2013 con una tenuta dei traffici pur in un momento congiunturale ed economico negativo; la movimentazione complessiva delle merci è stata di 13.221.482 tonnellate

con una flessione dello 0,6% sul 2012. Tra gli energetici il carbone perde 100mila tonnellate chiudendo l’anno con -10%, anche in questo caso legato alla contrazione delle attività industriali unita a una congiuntura generale poco favorevole ai consumi. Il settore cerealicolo ha evidenziato una ripresa attestata al 5,7%. Il settore delle merci varie ha mostrato riprese nel comparto dell’ortofruita (+5%), in quello degli acciai (+55%) e dei prodotti forestali (+9,9%). Il comparto container con l’arrivo di una linea di Maersk Line ha portato a contenere il calo a -1,6%.

“Questi dati sono la prova che gli investimenti fatti erano mirati. I risultati

sono stati raggiunti grazie al lavoro sinergico di tutta la comunità portuale, terminalisti e operatori portuali, della Compagnia Unica dei Lavoratori del Porto e delle società e cooperative” ha commentato il presidente dell’Autorità Portuale Gian Luigi Miazza. “L’obiettivo del 2014 è mantenere questo trend fino ad arrivare al completamento della piattaforma di Vado”.

Esulta anche il piccolo Pozzallo, che ha aumentato i propri traffici pure quest’anno “con MSC che ha avuto ragione di credere e scommettere sul porto del Sud Sicilia, che riesce sempre a trovare nuovi traffici grazie alla duttilità e alla continua innovazione delle aziende importatrici/esportatrici dell’hinterland interprovinciale

del territorio Ibleo” ricorda Enzo Venniro di SERMI, ricordando che lo scalo siculo è diventato porto PED, punto di entrata doganale unico in Sicilia, per merci quali frutta secca, pistacchi, mandorle, banane, spezie riso, e puntando ad un ambizioso obiettivo di raggiungere i 6000 TEUs nel medio termine.

Come terminalista container ‘sui generis’, Grendi opera due terminal ro-ro a Cagliari e Vado Ligure. “Consegnata la nostra gloriosa Esprit, affronteremo il 2014 con due ‘Ferrari’ del mare e speriamo che il traffico ci segua” commenta Antonio Musso. “Siamo leggermente calati sui container, soprattutto in entrata in Sardegna (sintomo di una certa crisi delle importazioni che si sente), ma siamo aumentati nei rotabili (portati via a linee concorrenti) e nel totale dei volumi siamo rimasti praticamente costanti, mentre il fatturato della linea ha avuto un incremento del 3%”.

Considerazioni e prospettive da parte di alcuni degli operatori pubblici e privati

Anche Assoportri ritiene che "in Italia il mercato delle crociere non sembra aver subito gli effetti della crisi: infatti si segnala un incremento del settore (+4,5% circa rispetto al 2012), ormai stabile da tre anni oltre la soglia dei 10 milioni di passeggeri crocieristi. Anche in questo caso, il sistema portuale spagnolo nel 2013 ha registrato una seppur lieve flessione dello 0,7%"

spiega l'associazione delle autorità portuali tricolori.

Il dato relativo alle crociere approdate nei porti del Nord Sardegna (Olbia, Golfo Aranci e Porto Torres) nel 2013 ha visto complessivamente 115 navi (88 ad Olbia, 22 a Golfo Aranci e 5 a Porto Torres), rispetto alle 142 del 2012 (87 ad Olbia, 9 a Golfo Aranci e 46 a Porto Torres).

A Savona la crescita del settore delle crociere è stata costante nel corso di tutto il 2013 con il numero di passeggeri movimentati poco sotto il milione e con un aumento del 16% equivalente a 939.038 in totale. "Sono soddisfatto dei risultati ottenuti nel corso del 2013, anno che ha ulteriormente evidenziato il perdurare una congiuntura economica negativa" ha commentato il presidente

dell'Autorità Portuale, Gian Luigi Miazza. "Abbiamo sfiorato il milione di passeggeri, un traguardo che penso si possa raggiungere già nel 2014; entro primavera entrerà in funzione il secondo palacrociera e le 293 navi messe in calendario da Costa fanno prevedere una ulteriore crescita di questo settore". E se a Bari proprio Costa e MSC (avanti di un incollatura) si dividono quasi il 90% degli oltre 600mila crocieristi registrati lo scorso anno, a Cagliari il primo anno di gestione privatistica (sotto la leadership di Royal Caribbean Cruises), con l'inizio dell'attività della Cagliari Cruise Port, ha fatto registrare un sostanziale raddoppio rispetto al 2012. Vedremo quest'anno se è un fuoco di paglia...

Quello sardo è uno dei tre porti del club di prodotto *The Italian Cruise Terminal Professionals*, che allinea - avendo gli stessi 'azionisti' - anche Ravenna e Catania.

Riguardo al porto romagnolo, qualche riflessione sul 2013 e il prossimo

futuro proviene dal management delle società terminalistica, ovvero da Anna D'Imporzano, Direttore Generale di RTP.

"Il bilancio finale di 97.041 passeggeri si è allineato alle previsioni, nonostante l'importante flessione del traffico home-port della nave Zenith che, dai 36.000 passeggeri del 2012 è passato a circa 17.000. La situazione economica spagnola, al cui mercato si rivolge Pullmantur, compagnia armatrice della Zenith, ha inciso negativamente sullo

sviluppo di questo traffico, tanto che nel 2014 la nave verrà ceduta al brand francese dello stesso gruppo e non scalerà a Ravenna. Ottimo impulso è stato dato da Aida Cruises, marchio tedesco affiliato a Costa Crociere che, però il prossimo anno lascerà a favore di Trieste, il cui terminal crociere, come noto, è partecipato dal gruppo a cui le due compagnie appartengono. Ma il nostro terminal sta ancora soffrendo i problemi tecnico-nautici legati al dragaggio dei fondali, che si rifletteranno negativamente sul calendario scali 2014".

RTP sottolinea il grande punto interrogativo per il futuro - capace di un effetto rivoluzionario sull'intero movimento adriatico - nella delicata situazione in cui si trova Venezia, con l'imboccatura del Lido chiusa per i lavori del Mose sino ad aprile 2014 e le restrizioni al traffico crocieristico imposte dall'ordinanza 153/2013 della Capitaneria di Porto. "È chiaro che Ravenna sia la naturale e unica possibile alternativa a Venezia" 'ci prova' la D'Imporzano, ignorando l'analoga autocandidatura di Trieste, lo scorso anno capace di confermare i 70mila passeggeri del 2012. "Ma il terminal crociere di Ravenna si distingue per la qualità dei servizi orientati all'ospite e il know-how tecnico e si propone in maniera estremamente competitiva per l'ottimo rapporto qualità/prezzo, che è decisamente il migliore nella propria area geografica" conclude il direttore di RTP.

SHIPPING **Contship aumenta i traffici nel 2013**

Goia Tauro sfonda il muro dei tre milioni di teu, La Spezia e Tangeri oltre il milione. Il presidente Cecilia Battistello: «Ci aspettiamo un 2014 complesso».

Milano. Contship aumenta i volumi movimentati nei porti italiani e a Tangeri nel 2013.

«Le attività di transhipment nei porti di Gioia Tauro, Cagliari ed in special modo Tangeri, registrano un incremento costante durante tutto il 2013 e ottengono una crescita complessiva di 919.000 teu rispetto al 2012» informa la società in una nota. «I porti gateway di La Spezia, Ravenna e Salerno, nonostante le difficoltà del mercato, crescono grazie ad un aumento dei flussi regionali in importazione ed in esportazione».

3.087.000 teu in Gioia Tauro (2.721.000), 1.031.000 alla Spezia (990.000), 656.000 a Cagliari (582.000). Tangeri ha superato il milione di teu.

«Al Medcenter Container Terminal (MCT), il "mega hub" di Gioia Tauro che registra per il secondo anno consecutivo una crescita a due cifre - informa una nota -, i clienti hanno potuto beneficiare di alti

livelli di performance ed affidabilità in una infrastruttura già in grado di operare sulle grandi navi di nuova generazione. Cagliari International Container Terminal (CICT), nonostante la tensione socio-politiche nei mercati di riferimento del Nord Africa, ha incrementato la sua attività confermando il duplice ruolo di centro per il Transhipment nel Mediterraneo e Gateway per le merci della Sardegna. La Spezia Container Terminal (LSCT) e Terminal Container Ravenna (TCR) hanno beneficiato di una crescita dei flussi containerizzati

in esportazione, ed in maniera più limitata anche per ciò che riguarda i flussi in importazione, conseguenza di una ripresa economica che inizia a mostrare i primi leggeri segnali nei mercati strategici del Nord Tirreno e del Nord Adriatico.

Considerando inoltre i buoni risultati del Salerno Container Terminal (SCT), i clienti del Gruppo Contship Italia hanno potuto ottenere vantaggi competitivi per le loro catene logistiche globali grazie ad una offerta di soluzioni integrate portuali ed intermodali e ad un continuo impegno sugli investimenti, quale ulteriore garanzia per un appropriato dimensionamento con il quale rispondere alle sfide e richieste di servizio future».

Le soluzioni intermodali del Gruppo Contship Italia (offerte da Sogemar ed Hannibal) hanno ottenuto un risultato in leggero decremento anche se il trend di mercato sui trasporti nazionali è stato parzialmente compensato dai dati positivi registrati sul fronte del trasporto combinato internazionale. Il centro intermodale di Milano-Melzo ha incrementato il livello di attività ferroviaria con oltre 5.500 treni gestiti nel 2013.

«Il 2014 continuerà ad essere caratterizzato da un alto livello di incertezza – ha detto Cecilia Eckelmann-Battistello, Presidente del Gruppo Contship Italia – e ci aspettiamo ulteriori complesse dinamiche per il business dei nostri clienti i cui ricavi devono ritrovare un livello di sostenibilità in grado di salvaguardare la crescita degli investimenti. Si tratta di un obiettivo chiave per l'intera catena logistica mondiale perché le azioni di riduzione dei costi in termini assoluti e nello specifico nei costi di rete, nelle attività portuali e terminalistiche hanno

un punto limite di arrivo. In considerazione di questo, il nostro business continua ad essere sotto pressione essendo noi stessi sempre di più impegnati sul fronte degli investimenti e per il continuo aumento dei costi energetici e di manodopera, un aspetto che deve essere opportunamente riconosciuto nel settore della logistica».



Gioia Tauro festeggia quasi record

GIOIA TAURO – Non è il record assoluto dei teu movimentati, ancora inferiore ai 3,5 milioni di teu del 2008: ma è pur sempre un bel salto in avanti rispetto agli ultimi anni quello archiviato per il 2013 del grande porto “hub” calabrese. Con 3,1 milione di teu Gioia Tauro registra per il 2013 una crescita del 14% (dati dell’Avvisatore Marittimo di Napoli) contro i 2,7 milioni del 2012. Medcenter Container Terminal di Contship conferma dunque il pieno rilancio e si prepara a nuovi incrementi di traffico se e quando entrerà in pieno servizio il P3 Network che come noto punta proprio su Gioia Tauro come unico grande scalo del sud Italia.

Con gli ultimi lavori sviluppati grazie anche alla sinergia tra Contship e le istituzioni sul territorio – Regione Calabria in primis – il terminal dispone oggi di 3 chilometri lineari di banchine con fondali fino a 18 metri, piazzali adeguati e gru portainers in grado di operare su navi fino a 14 mila teu: tre delle quali possono essere attraccate contemporaneamente a banchina.

La modernizzazione del grande terminal calabrese non si è mai fermata, anche se ha avuto forti accelerazioni di recente.

Il prossimo obiettivo è quello di un rafforzamento dei collegamenti ferroviari nel quadro degli indirizzi europei delle reti TEN-T, per poter svolgere al meglio quel ruolo di “hub” dell’Europa saldamente piazzato sulle rotte delle grandi unità tra gli stretti di Suez e di Gibilterra. Un obiettivo al quale il presidente dell’Autorità portuale calabrese Giovanni Grimaldi punta con decisione nel quadro del futuro europeo della portualità italiana maggiore.

I passeggeri tricolori navigano a buona velocità

Tasso di crescita sopra il 4,5% (se i porti big 'renitenti' a dare i numeri sapranno confermare il trend indicato da quelli più diligenti) per le crociere in Italia nel 2013

Nelle crociere italiane al primo posto nel 2013 c'è Venezia, seguita da Savona, Bari, Messina e Palermo.

Non è la classifica dei sogni delle autorità portuali del Sud Italia, bensì quanto risulterebbe a *Ship2Shore* mettendo in graduatoria solo i porti che – autorità portuali e terminal operator – diligentemente, nell'arco della intera settimana scorsa messa a disposizione per comunicarci un 'numerino', hanno ottemperato alla nostra richiesta di inviarci i dati statistici di consuntivo dei passeggeri (imbarcati + sbarcati + transitati) lo scorso anno.

Dunque nessuno vuole negare che la vera classifica 2013 presenti, nel Top 5, Civitavecchia, Napoli, Livorno e forse anche Genova; ma vorremmo sapere dai responsabili di questo 'poker di lusso' per quale motivo, a differenza dei colleghi di scali di ben minore importanza, da costoro si sia voluto inspiegabilmente negare il diritto ad accedere ad un dato operativo sicuramente di natura pubblica, che se svelato non avrebbe certamente leso alcuna strategia aziendale o segreto di stato.

Anzi, può forse non essere un caso che il primo a 'dare i numeri' sia stato lo scalo forse più piccolo quello genovese di Portofino. Per gli altri grandi porti, amen, sarà per l'anno prossimo...

Ma intanto le statistiche pervenute alla nostra redazione permettono già di rilevare un trend evidente: a parità di porti considerati – e, ripetiamo, a inficiare, eventualmente, il nostro assunto, mancano i dati relativi ad oltre 5 milioni di passeggeri, dunque circa la metà del movimento complessivo – tra il 2013 e il 2012 le crociere nei porti tricolori sono

aumentate di oltre il 4% (con un valore decimale che, curiosamente ma forse non del tutto casualmente, reitera quello dei container).

Il che significa una netta inversione di rotta con l'anno precedente, quando il decremento aveva superato il 3% (S2S n. 2/2013). Evviva!

Nella scarna classifica che ad oggi ci è permesso di compilare, spicca la 'tenuta accelerata' di Venezia (+3,4%), l'avanzamento netto di Savona (+16%), Messina (+12%), Palermo (+16%) e

soprattutto Cagliari (+96%), che però era crollato lo scorso anno e che prevede un altro *annus horribilis* nel 2014; mentre

non destano preoccupazioni le piccole perdite di Bari (-2,3%) e Ravenna (-3,9%), sicuramente non quanto quella di Olbia-Porto Torres-Golfo Aranci (-17%) e di Catania (-25%).

In assoluto equilibrio Trieste e, in valore assoluto (meno duemila passeggeri) la già citata Portofino.

Angelo Scorza

Le bananiere sono in via di estinzione

L'ultima Reefer Analysis di Dynamar conferma che le grandi marche ortofrutticole stanno passando irreversibilmente dalle navi frigo tradizionali alle containerships

Lo scorso anno il volume totale dei prodotti ortofrutticoli freschi trasportati via mare (attraverso navi frigo tradizionali o container refrigerati) è stato di 95 milioni di tonnellate, corrispondenti a 14.800 carichi di navi frigo tradizionali da 500.000 piedi cubi (circa 14.160 mc) ovvero a 3,1 milioni di container refrigerati da 40' High Cube.

"Numeri davvero importanti, anche se occorre considerare che il trasporto di prodotti ortofrutticoli freschi rappresenta soltanto il 2,5% del volume totale di merci solide di qualunque tipo che viaggia via mare" afferma Frans Waals, l'autore principale del rapporto sulle merci deperibili trasportate via mare che la società di analisi olandese Dynamar ha pubblicato alla fine dello scorso dicembre.

Per gli operatori di navi frigo convenzionali l'inizio del 2013 era stato promettente, con navi colme e noli alle stelle. Tre fattori avevano portato all'aumento della domanda e a noli del 65% più elevati dell'anno precedente: un'offerta che si era sensibilmente ridotta in seguito dalla rottamazione di unità obsolete (oltre 230 negli ultimi 5 anni), un numero ridottissimo di nuove unità immesse sul mercato (meno di 20 in 5 anni) e il rincaro delle tariffe di trasporto per i container refrigerati da 40' applicato dai *global carrier* (fino a 1.500 dollari per box).

"Quest'ultima politica aveva indotto gli speditori di merci deperibili a rivolgersi di nuovo alle poche navi frigo rimaste. Allo stesso tempo, gli operatori di tali unità hanno tratto vantaggio dal rincaro delle tariffe di trasporto per i (relativamente) pochi container che

anch'essi trasportano" osserva l'analisi di Dynamar.

Di fatto le navi frigo convenzionali (poco più di 360 in tutto) possono trasportare in media anche 160 TEUs, il 40% dei quali refrigerati. Considerando 6 viaggi all'anno al 70% della capacità di carico, otteniamo 190.000 container da 40' HC: "se avessero applicato un aumento delle tariffe di trasporto per i container pari a un terzo dei 1.500 dollari proposti,

gli operatori di navi frigo avrebbero conseguito un ritorno aggiuntivo di 96 milioni di dollari nel 2013" fa notare Waals.

Eppure, nonostante queste premesse, il

settore delle navi frigo convenzionali ha continuato a perdere mercato a vantaggio dei container refrigerati, che hanno preso sempre più piede per questo tipo di merci, mentre anche operatori convenzionali specializzati sono passati l'anno scorso ai container. Così hanno fatto, ad esempio, Isabella Shipping (Uniban) sulla rotta da Colombia e Costa Rica al Golfo del

Messico americano, Great White Fleet (Chiquita), che ha rinunciato alla propria linea containerizzata da Ecuador e Guatemala a Port Hueneme (California) in favore di slot sul servizio di CCNI/CSAV/Hamburg Süd, e Cosiarna (GF Group) che ha chiuso il servizio ex-Agresco per merci deperibili nel Mediterraneo operato con 2 navi frigo ibride.

Per la verità non si tratta di una nuova tendenza, in quanto già tra il 2011 e il 2012

avevamo assistito a simili mosse, con la 'Grande Flotta Bianca' di Chiquita che aveva rimpiazzato 3 navi frigo sulla rotta tra Guayaquil (Ecuador) e Port Hueneme con spedizioni containerizzate, Geest (Fyffes) che aveva fatto lo stesso sulla rotta tra l'America Centrale utilizzando slot sui servizi di Maersk Line, e la Dole Ocean Express Cargo dell'omonimo conglomerato americano che aveva riconsegnato 5 navi frigo convenzionali prese a nolo per avvalersi dei servizi di MSC sulla tratta dall'Ecuador al Mediterraneo.

"Le case madri sembrano soddisfatte delle scelte effettuate, almeno stando alle dichiarazioni di Chiquita, che sostiene di risparmiare in questo modo 12 milioni all'anno, e di Fyffes che, senza dare numeri, ritiene di aver raggiunto significative riduzioni dei costi e maggiore efficienza. Tutto ciò non pare di buon auspicio per il futuro delle navi frigo tradizionali, soprattutto per quanto riguarda le compagnie di navigazione di proprietà di grandi aziende ortofrutticole quali Africa Express Line (Compagnie Fruitière), Ecuadorian Line (Noboa) e Network Shipping (Fresh Del Monte), tutte in procinto di abbandonare la modalità di trasporto tradizionale" sostiene Dynamar.

Dal precedente report della società di analisi, il numero delle portacontainer refrigerate attive sulle rotte 'ad alta densità frigo' da sud a nord è aumentato

di 46 unità per un totale di 786 navi con

una capacità media anch'essa cresciuta da 3.800 a 4.100 TEUs. L'attuale offerta di stiva è di circa 443.000 TEUs e di 62.000 reefer plugs alla settimana.

Attualmente, le più grandi portacontainer per capacità frigo sono quelle di Hamburg Süd che collegano la costa orientale del Sud America all'Estremo Oriente (9.800 TEUs con 2.100 prese frigo per una capacità teorica di 5 milioni di piedi cubi). Tra un paio di anni sarà sempre la compagnia amburghese a detenere il primato delle maggiori portacontainer che scalano i porti della costa orientale del Sud America, quando entrerà in servizio la prima delle sue 3 Ultra Large Container Ship da 10.500 TEU (sempre con 2.100 prese frigo).

In generale, le ULCS sembrano

soprattutto destinate a operare sulle rotte est-ovest, a minore densità reefer, e finora le plugs previste a bordo non hanno superato, in media, il numero di 900, anche se le 3 navi da 18.000 TEUs da poco ordinate da CMA CGM saranno dotate di 1.400 prese ciascuna.

"Se gli operatori specializzati riusciranno a contenere le tariffe medie (in termini di *time charter equivalent*) ai livelli del 2013, potrebbero mettere in conto un periodo di operatività redditizia con una flotta ridotta a dimensioni più gestibili". Non bisogna poi dimenticare che non è tanto il numero delle prese frigo sulle portacontainer a determinare la capacità teorica di trasporto containerizzato delle merci deperibili, quanto il numero di container refrigerati disponibili. Da questo punto di vista possiamo osservare che il numero degli prese a bordo sta crescendo ad un ritmo molto superiore a quello del parco mondiale di container refrigerati. Di fatto, ogni container reefer da 40' oggi in attività ha a disposizione in teoria più di 3 prese (una proporzione in chiaro aumento) ma, sul piano pratico, esso non effettua più di 5 viaggi a pieno carico nel corso di un anno sulle rotte intercontinentali.

Nonostante una moratoria di Maersk Line sui nuovi container refrigerati, i nuovi reefer hanno superato di 200.000 TEUs quelli rottamati, cosicché il parco mondiale conta 2,3 milioni di TEUs, con una capacità disponibile di 900 milioni di piedi cubi, e i reefer hanno battuto i container tradizionali con un rapporto

incrementale di 4,5:1.

A fronte della veloce espansione del settore dei container refrigerati, il comparto tradizionale è rimasto indietro, con una flotta che sta invecchiando senza ordini in portafoglio per nuove costruzioni, salvo poche eccezioni. Seatrade dispone infatti di 2 nuove navi da 525 TEUs costruite tra il 2010 e il 2011 e di 2 da 880 TEUs risalenti al 2003/04; il consorzio Reefer Intel ha presentato un progetto di massima per una nave frigo di nuova concezione con costi di trasporto unitari ridotti del 40%, capacità di carico

maggiore del 45% e possibilità di caricare e scaricare in sole 12 ore; Laskaridis ha firmato un memorandum di intesa con un cantiere cinese per 4 navi frigo

tradizionali; infine, Dole Fresh Fruit ha ordinato 3 portacontainer da 1.500 TEUs con 770 prese frigo (al costo di 55 dollari l'una) che dovrebbero essere completate tra la fine del 2015 e l'inizio del 2016.

"Senza nuovi ordini di una certa consistenza, e con un ritmo e un'età media di rottamazione pari a quella degli ultimi 5 anni, la capacità totale della flotta frigo tradizionale scenderà a 100 milioni di piedi cubi in 10 anni (la metà di quella attuale) con un numero di navi pari a circa 320" sostiene la società di analisi di Alkmaar.

Nessun cambiamento si registra tra i maggiori operatori. Seatrade rimane al primo posto, seppure con una flotta ridotta a 65 navi (rispetto alle 85 del 2012) con capacità di trasporto media di 485.000 piedi cubi, seguita da NYK Cool, che ha invece ampliato la propria flotta di 3 unità per un totale di 23 navi da 598.000 piedi cubi in media.

Nel settore delle portacontainer, prima al traguardo si conferma Maersk Line con 83.500 prese reefer per 510.000 TEU mentre MSC, ora in seconda posizione, dovrebbe essere presto scalzata da

Hamburg Süd con 60.000 prese reefer per 334.000 TEUs.

Presi assieme, i 10 maggiori operatori reefer convenzionali dispongono di una flotta di 257 navi per 115 milioni di piedi cubi in totale, ovvero il 55% della capacità globale.

Come detto, Seatrade Reefer Chartering rimane la principale compagnia mondiale con una quota di mercato pari al 15% (31,5 milioni di piedi cubi), davanti a NYK Cool con 13,8 milioni di piedi cubi, e a Baltic Reefers, Frigoship e GreenSea, ciascuna con capacità compresa tra gli 11 e i 12 milioni di piedi cubi. Tale classifica include 4 compagnie di navigazione *captive* di grandi marchi ortofrutticoli, ossia Africa Express Line di Compagnie

Fruitière, Geest Line di Fyffes, Great White Fleet di Chiquita e Network Shipping di Fresh Del Monte, che insieme operano 50 navi tradizionali per 26 milioni di piedi cubi. Tra queste, Africa Express Line e Network Shipping usano ancora per le loro spedizioni esclusivamente navi frigo tradizionali, mentre le altre si servono ormai di container refrigerati per una quota significativa dei loro trasporti.

Assoportri apre alla riforma Lupi

Genova - Le Authority italiane trovano l'accordo a sorpresa: «No ai distretti, chiamiamoli corridoi».

Genova - Alla fine tutti contenti, non a caso il documento è stato firmato all'unanimità. Anche dai "ribelli", due soli su quattro (**Venezia e Trieste, perchè Genova e Livorno erano assenti**) tra quelli che avevano scritto la lettera dirompente che chiedeva ad Assoportri di assumere una posizione nel dibattito sulla legge di riforma portuale e di assumerla coincidente con la bozza che il **ministro Lupi** ha ancora in testa (e forse questa settimana finalmente potrebbe presentare). Sono contenti anche gli altri porti, perchè lo scontro non c'è stato: l'indeterminatezza nelle linee guida varate ieri dal direttivo romano dell'associazione dei porti, consentono a tutti di guardare con fiducia alla propria sopravvivenza. Il documento prodotto è un capolavoro di politichese e intende rappresentare la terza via alla riforma della **legge 84/94**, rispetto al decreto Lupi (ancora nel mondo delle idee) e la bozza del Senato, mai nominata nelle quasi due paginette prodotte dal Direttivo.

Ma il titolo del documento elaborato e di cui il Secolo XIX è entrato in possesso, contiene un accenno alla riforma Lupi: "Primo contributo di Assoportri sulle nuove Autorità Portuali Logistiche di interesse strategico", la stessa definizione che il ministero nella stesura della bozza, ha dato ai nuovi enti che intende creare al posto delle Authorities. Porta aperta dunque a Lupi, quando molti si aspettavano una chiusura. I punti salienti del documento sono un tentativo di mediazione «al ribasso», commentano molti dei partecipanti alla riunione, necessari però per trovare un accordo tra

le posizioni diverse ed in contrapposizione tra i presidenti dei porti italiani. Nel documento si legge che "Assoportri ribadisce la necessità di dare un rinnovato assetto al sistema logistico portuale italiano": significa che l'impianto della 84/94 va cambiato, o profondamente ritoccato. Anche perchè il riferimento all'Europa è soprattutto al regolamento europeo, quello che sta per colpire l'Italia dei porti se non riuscirà ad anticiparne i contenuti. Altra novità dettata dalle esigenze di sintesi: dai distretti logistici cari al ministero e alla "banda dei Quattro", si è passati agli "archi", un cambio sostanzialmente semantico, almeno così viene percepito.

Da registrare anche due vittorie per Venezia e per il presidente Costa: nelle due paginette si parla di servizi tecnico nautici e "forme di collaborazione e possibile aggregazione funzionale, anche di tipo transfrontaliero europeo", cioè la possibilità di includere anche Capodistria e gli altri "alleati", nel nuovo "arco dell'Adriatico". Il documento individua poi la necessità di basarsi sui core ports e core corridors: «Alla fine abbiamo vinto noi, perchè i core ports sono 14. Ci mettiamo anche Civitavecchia e chiudiamo il cerchio» commentano i contrari alla riforma Lupi. «Non è vero, il documento non contiene nessun numero e lascia aperta la porta per una riduzione delle autorità portuali simile a quella individuata dal ministero, cioè un calo drastico degli enti» spiega uno dei "ribelli". Per questo tutti hanno firmato il documento, perchè ognuno lo può interpretare come preferisce. Il ministro aveva chiesto un parere ufficiale dall'associazione dei porti, ed è stato

le posizioni diverse ed in contrapposizione tra i presidenti dei porti italiani. Nel documento si legge che "Assoportri ribadisce la necessità di dare un rinnovato assetto al sistema logistico portuale italiano": significa che l'impianto della 84/94 va cambiato, o profondamente ritoccato. Anche perchè il riferimento all'Europa è soprattutto al

regolamento europeo, quello che sta per colpire l'Italia dei porti se non riuscirà ad anticiparne i contenuti. Altra novità dettata dalle esigenze di sintesi: dai distretti logistici cari al ministero e alla "banda dei Quattro", si è passati agli "archi", un cambio sostanzialmente semantico, almeno così viene percepito.

Da registrare anche due vittorie per Venezia e per il presidente Costa: nelle due paginette si parla di servizi tecnico nautici e "forme di collaborazione e possibile aggregazione funzionale, anche di tipo transfrontaliero europeo", cioè la possibilità di includere anche Capodistria e gli altri "alleati", nel nuovo "arco dell'Adriatico". Il documento individua poi la necessità di basarsi sui core ports e core corridors: «Alla fine abbiamo vinto noi, perchè i core ports sono 14. Ci mettiamo anche Civitavecchia e chiudiamo il cerchio» commentano i contrari alla riforma Lupi. «Non è vero, il documento non contiene nessun numero e lascia aperta la porta per una riduzione delle autorità portuali simile a quella individuata dal ministero, cioè un calo drastico degli enti» spiega uno dei "ribelli". Per questo tutti hanno firmato il documento, perchè ognuno lo può interpretare come preferisce. Il ministro aveva chiesto un parere ufficiale dall'associazione dei porti, ed è stato accontentato, forse nel miglior modo possibile.

Le tante interpretazioni del documento consentono anche al ministero di andare avanti con la riforma e oggi Lupi incontrerà Pasqualino Monti per ascoltare quello che può facilmente leggere: rispetto a tre mesi fa, **Assoporti** non chiede più al Senato di andare avanti e «Visto che non c'è un muro contro di noi - spiegano dal ministero - ci sentiamo autorizzati ad andare avanti». La bozza della riforma Lupi è già nelle mani dei presidenti delle commissioni trasporti di **Camera e Senato** e il 23 gennaio l'Assemblea di Assoporti ne parlerà in seduta plenaria. «Sono contento perchè si è trovata una posizione unitaria di Assoporti,

smentendo che esistano due fazioni, conservatori e progressisti dei porti italiani» esulta Lorenzo Forcieri presidente dello scalo spezzino, che in una intervista al Secolo XIX aveva parlato proprio di corridoi al posto di distretti logistici. Paolo Costa, presidente di Venezia, canta vittoria perchè «abbiamo individuato il criterio per una riforma e per diminuire le Autorità portuali». Ora tutti aspettano la parola di Lupi.

SHIPOWNERS

La riforma dei porti e l'autonomia negata

La Spezia - In questi ultimi tempi è tornata d'attualità la riforma della legge 84/94. È un bene, perché è questa una esigenza che si avverte da tempo.

LORENZO FORCIERI (PRESIDENTE AUTORITÀ PORTUALE LA SPEZIA) -
GENNAIO 10, 2014

La Spezia - In questi ultimi tempi è tornata d'attualità la riforma della legge 84/94. È un bene, perché è questa una esigenza che si avverte da tempo. Una buona legge, che ha contribuito a far crescere la portualità italiana ai massimi livelli europei, richiede ormai una sua revisione per adeguarsi alle mutate esigenze dei mercati e far **compiere al nostro Paese un altro balzo in avanti e recuperare, anche in questo settore, in cui peraltro rimane complessivamente alta, la competitività necessaria per affrontare e vincere le grandi e difficili sfide che ha di fronte.** Qui c'è, a mio avviso, una prima discriminante: si ritiene che ciò che esiste oggi nella portualità sia tutto da buttare, che sia quindi necessario cambiare completamente modello e inventarsi un sistema del tutto nuovo? E se sì, partendo da quale analisi e su quali basi e quali principi costruire il nuovo sistema? Proverò a

dire la mia, partendo da due considerazioni, forse ovvie ma non banali: 1) che siamo di fronte ad un sistema complesso, di una certa delicatezza, in cui sono presenti interessi contrastanti che debbono essere governati e ricondotti ad interesse generale; 2) che quello dei porti non è un sistema al collasso, ma presenta problemi, inadeguatezze, strozzature che devono e possono essere superate senza sconvolgere una realtà che, nonostante tutto, funziona. Quali sono i problemi ed i limiti attuali? Su questo mi sembra esserci una condivisione abbastanza ampia: **insufficiente autonomia finanziaria ed amministrativa, con la progressiva trasformazione delle Autorità da Enti ad ordinamento speciale a generici Enti pubblici non economici; frammentarietà e complessità delle procedure anche per atti che dovrebbero essere considerati di ordinaria amministrazione, quali, ad es. i dragaggi; processi decisionali troppo lunghi per l'approvazione dei piani regolatori portuali e loro adeguamenti, nonché per la realizzazione delle opere ivi previste, con cronica difficoltà a realizzare investimenti e ad attrarre capitali privati; scarsi poteri del Presidente, un pletorico Comitato Portuale ecc.**

Ma anche norme ormai superate sui temi ambientali, delle attività portuali, dei servizi tecnico-nautici, dei servizi di interesse generale... In sostanza lo penso ci sia bisogno di una ulteriore liberalizzazione, sburocratizzazione, semplificazione, apertura al mercato, rispetto alla situazione attuale. **E ciò sia per quanto riguarda la definizione giuridica dell'Ente, sia per le norme che ne disciplinano le attività. Passi avanti importanti sono stati ultimamente fatti con l'avvio dello sportello unico e del preclearing.** Occorre ora procedere non con salti pindarici, ma con il passo deciso e la fatica del riformatore, per fare una legge che superi i problemi evidenziati e faccia dei porti il perno di più ampi sistemi logistico/portuali, ampliando e sviluppando le disposizioni di cui all'art.44 del DL 201 del 2011, senza creare nuovi organismi, anzi, riducendo gli esistenti, valorizzando i Core Ports e le strutture raccordate con i corridoi logistici, evitando di far prevalere logiche di spartizione su base geopolitica, bensì privilegiando la merce e i

relativi i corridoi, favorendo così l'investimento dei privati. **Dovremmo essere tutti d'accordo su questo: mi parrebbe controproducente continuare a pensare che i problemi dell'efficienza, della produttività, della competitività dei nostri scali possano essere affrontati o prefigurando teoriche mega strutture di coordinamento o limitandosi a produrre emendamenti allo scopo di salvaguardare gli interessi di questo o quello scalo... Serve coerenza tra parole e comportamenti concreti, altrimenti anche le grandi riforme e le nuove complesse architetture istituzionali pensate a tavolino non rappresenteranno il nuovo, ma soltanto la consueta modalità gattopardesca di far finta che tutto cambi, per lasciare in realtà le cose come stanno e consentire che si perpetuino privilegi e rendite di posizione, per lo più fondate su aiuti di stato strutturali: l'esatto contrario di quello che oggi è necessario al nostro Paese.**

Assoporti: fare sistema in coerenza con i corridoi europei

Cooperazione e unità per competere su mercato globale

13 gennaio, 22:39

(ANSA) - ROMA, 13 GEN - Dare al sistema portuale italiano tutti gli strumenti per essere competitivi sul mercato internazionale, superando la logica della concorrenza interna.

E' questa la proposta del direttivo di Assoporti riunitosi oggi a Roma e che ha visto il voto unanime su un documento che intende promuovere una riforma in linea con le indicazioni dell'UE e i corridoi logistici delle reti TEN-T, e che consente alle Autorità portuali di promuovere e creare dei sistemi logistici integrati.

Non più quindi un "raggruppamento" delle Authority in semplici distretti portuali ma la creazione di un sistema coordinato e integrato in un progetto che vede i porti come anelli di congiunzione in grado di gestire tutto il flusso del trasporto marittimo internazionale. (ANSA).



Napoli: Lupi su Authority, autostrade e De Luca

NAPOLI - Dopo nove mesi, ancora nessun nome per l'Autorità portuale di Napoli? Il ministro per le Infrastrutture e Trasporti, Maurizio Lupi (nella foto), ne ha parlato ieri a Napoli, in occasione del Forum delle persone e delle Associazioni di ispirazione cattolica del mondo del lavoro. E al direttore del Corriere del Mezzogiorno, Marco DeMarco, che ha chiamato in causa anche il rischio per gli investimenti, ha risposto così: «Abbiamo nominato la persona più autorevole che potevamo nominare a commissario del porto di Napoli. L'ammiraglio Angrisano ha tutti i poteri per far mandare avanti gli investimenti che ci sono. Non prendiamo alibi da questo punto di vista». «La prossima settimana - ha aggiunto Lupi - ci vedremo con gli Enti per procedere con la nomina del nuovo presidente».

«Come ministero e come Governo - ha poi detto commentando la questione dell'aumento del pedaggio sulla rete autostradale italiana - dobbiamo avere la capacità di riaffrontare questi temi e questa settimana iniziamo a dare un primo segnale».

«Ho posto la domanda sul perché nel trasporto pubblico ci sia un abbonamento - ha affermato - ma non c'è possibilità di farlo sulle autostrade per le categorie che le usano di più».

«In commissione, d'accordo con il Parlamento, si affronterà il tema - ha aggiunto - dobbiamo ripensare a tutto il sistema, per farlo bisogna

cambiare le convenzioni e la legge e dialogare con l'Europa». «Credo che dobbiamo lavorare seriamente perché i contratti che sono in essere hanno portato agli sumenti previsti - ha sottolineato - ma che, in un momento come questo, non sono sicuramente positivi nei riguardi di chi lavora e dei pendolari. Dobbiamo riflettere per capire come modificare questi contratti. Già qualcuno prima di me ha tentato di bloccare questi rincari ma ci sono leggi che vanno rispettate. I contratti fatti nel 2007 prevedevano anche questo».

In fine la questione del doppio incarico di vice ministro e di sindaco di Vincenzo De Luca: «Non ci sono problemi di deleghe, ma un problema che deve rimuovere lui». «Quando, senza polemica, sceglierà se fare il sindaco o il vice ministro - ha concluso - credo che si risolveranno questi problemi, ma va chiesto a lui non a me».



Agroalimentare: affari tra Veneto e Cina

font size | Print | Email

VENEZIA - Il Veneto agroalimentare guarda alla Cina: un mercato di sbocco straordinario per le sue produzioni migliori. E vuole prepararsi al massimo livello, in confronto diretto tra imprese agroindustriali, istituzioni e realtà cinese, con l'obiettivo di presentarsi nel modo più trasparente ed efficace ai consumatori del grande Paese orientale, all'interno di un programma proiettato nei prossimi anni, che prenderà il via martedì 21 Gennaio prossimo nella sede di Confindustria Vicenza.

«In questa prima occasione - ha spiegato l'assessore all'Agricoltura Franco Manzato - intendiamo anzitutto raccogliere le adesioni di interesse da parte della nostra agroindustria nei confronti del Target "Cina". Con queste partiremo con iniziative formative propedeutiche alla valorizzazione economica e allo sviluppo commerciale, in collaborazione con la Fondazione Italia - Cina, l'Università Ca' Foscari e Veneto Promozione».

«L'azione di incoming - ha precisato l'assessore - guarderà anzitutto alle Province cinesi con le quali come Veneto abbiamo già in atto protocolli d'intesa, per allargare progressivamente il raggio di azione a tutto il sistema produttivo veneto interessato e all'intero territorio della Cina. Ma per fare questo dobbiamo avere dimestichezza con gli aspetti legali e contrattuali cinesi, le tipologie di comunicazione, la logistica e la distribuzione, la fiscalità e così via».

L'export del Veneto agroalimentare vale attualmente circa 5 miliardi di euro l'anno (4,821 miliardi nel 2012), per un terzo determinati dal solo vino. In questa cornice generale, tuttavia, il valore dell'attuale export agroalimentare in Cina è decisamente contenuto: non si arriva ai 28 milioni complessivi, dei quali 11 determinati dai vini.

«Questo peraltro significa che c'è ampio spazio di miglioramento - ha concluso Manzato - se il sistema Veneto si organizza al meglio verso questo mercato».

All'appuntamento del 21 Gennaio interverranno, tra gli altri, Marco Zuccato presidente della Sezione alimentare di Confindustria Vicenza, Raffaele Boscaini presidente di Confindustria Agroalimentare Veneto, lo stesso Manzato, Thomas Albert Rosenthal della Fondazione Italia-Cina, Enrico Toti responsabile China Desk Milano, esponenti di industrie agroalimentari che già operano sulla Cina, rappresentanti commerciali cinesi e tecnici regionali.

Standard & Poor's declassa la compagnia israeliana Zim

Genova - Standard & Poor's ha declassato il rating della compagnia israeliana Zim, da Ccc a Cc. L'agenzia di rating considera Zim ancora molto vulnerabile, malgrado la compagnia sia controllata al 99% dal gruppo Israel Corp e dal governo israeliano.

Genova - Standard & Poor's ha declassato il rating della compagnia israeliana Zim, da Ccc a Cc. L'agenzia di rating considera Zim ancora molto vulnerabile, malgrado la compagnia sia controllata al 99% dal gruppo Israel Corp e dal governo israeliano con una "golden share". Nel 2010 Zim iniziò a ristrutturare il proprio debito; un'operazione simile è ora nuovamente in corso.

Sono 14 i consorzi in gara per la realizzazione dell'hub logistico di Suez

La Suez Canal Authority (SCA) ha reso noto di aver selezionato 14 raggruppamenti di imprese (su un totale di 33 offerte pervenute) che concorreranno per l'assegnazione delle attività del Suez Canal Regional Development Project (SCRDP), relative alla realizzazione e sviluppo di un hub logistico e industriale nel pressi del canale che occuperà una superficie di 76.000 km quadrati. Tra i consorzi partecipanti, egiziani e internazionali, si segnala la presenza di alcune società di consulenza come Worley Parsons, Witteveen + Bos, AECOM Middle East, Scott Brownrigg, Port Consultanta Rotterdam BV e McKinsey & Co.

La SCA ha chiarito anche le tempistiche del progetto: entro tre mesi lo stesso ente provvederà a individuare il consorzio cui verrà assegnata la commessa, il quale a sua volta avrà sei mesi di tempo per dettagliare meglio il progetto, mentre i lavori potrebbero avere inizio nei primi mesi del 2015. Il progetto di sviluppo del Canale di Suez, cui l'Egitto guarda con speranza poiché potrebbe contribuire a far ripartire un'economia in difficoltà a causa della difficile situazione politica, potrebbe comportare un incremento nel fatturato annuo del canale di circa 5 miliardi di dollari, ha affermato il presidente dell'ente Mohab Marnoush.

Il masterplan per lo sviluppo del canale di Suez sarà pronto in nove mesi

Secondo le previsioni, l'avvio dei lavori potrà avvenire già all'inizio del 2015

~~inforMARE~~ - Da oggi al prossimo 23 gennaio i 14 consorzi selezionati oltre sei mesi fa da una commissione governativa egiziana presieduta da Mohab Mamish, presidente della Suez Canal Authority, dovranno presentare richieste per partecipare alla gara di selezione delle proposte progettuali per lo sviluppo del canale di Suez.

Il vincitore sarà individuato nell'arco di tre mesi ed avrà sei mesi di tempo per presentare un masterplan che sarà quindi sottoposto all'esecutivo egiziano. L'obiettivo è di accrescere l'importanza del canale quale hub logistico mondiale intervenendo sia sulla stessa via d'acqua egiziana sia realizzando nuove aree industriali, logistiche e turistiche. Secondo le previsioni, il contratto finale sarà sottoscritto il prossimo ottobre e l'avvio dei lavori potrà avvenire già all'inizio del 2015.

Ricordiamo che nei primi undici mesi del 2013 il canale egiziano è stato attraversato da 15.167 navi, con una diminuzione del -4,2% sul corrispondente periodo dell'anno precedente (~~inforMARE~~ del 27 dicembre 2013). ~~(#)~~

SHIPPING **Evergreen noleggia altre 10 navi da 14 mila teu**

Taipei - Cinque delle dieci unità saranno noleggiate dalla greca Costamare mentre altre cinque dalla giapponese Shoei Kisen Kaisha.

Taipei - **La compagnia Evergreen ha annunciato la decisione di noleggiare altre 10 portacontainer da 14 mila teu.** Cinque delle dieci unità saranno noleggiate dalla greca Costamare mentre altre cinque dalla giapponese Shoei Kisen Kaisha.

Le navi verranno prese in consegna rispettivamente nel 2016 e nel 2017. Le portacontainer saranno utilizzate da Evergreen per rimpiazzare altre unità e non per incrementare la capacità della flotta.

Auspici nipponici sullo shipping del 2014

I tre big armatoriali del Sol Levante K Line, NYK e MOL scrutano il mercato e delineano le proprie strategie future (ma incombe su di loro una maxi-multa)

“K” Line sta per completare il suo piano industriale triennale denominato ‘Ponte verso il Futuro’

Al cuore del suo messaggio per l'Anno Nuovo, Jiro Asakura, Presidente ed Amministratore Delegato della compagnia di navigazione giapponese Kawasaki Kisen Kaisha, meglio nota come “K” Line, ha posto il completamento del piano industriale triennale denominato ‘Ponte verso il Futuro’. Analizzando l'andamento globale dell'economia nel corso dell'anno appena trascorso, Asakura ha messo in risalto la modesta entità della ripresa americana, il fatto che la UE, dopo aver toccato il fondo del ciclo negli ultimi 3 anni, sia tornata ad una crescita positiva, la perdurante crescita delle economie emergenti di Cina e India, e, infine, i primi timidi segnali di ripresa dopo il ‘lungo sonno’ del Giappone, per poi annunciare la pubblicazione alla fine di questo mese dei risultati finanziari del 3° trimestre del 2013 e le previsioni per il 4°.

“Le riforme strutturali avviate a partire dal 2012 stanno pian piano dando i loro frutti. Abbiamo anche osservato ritorni maggiori del previsto dalla riduzione delle spese per il carburante conseguente l'adozione dello *slow steaming*. I nostri ricavi hanno recuperato terreno e nel 2014 supereranno addirittura le stime fissate nel nostro piano triennale ‘Ponte verso il Futuro’, entrato nel suo ultimo anno, a conferma della dedizione cui il management si è impegnato a proteggere la compagnia dalle ricadute del collasso dei trasporti marittimi. Ma, da qui in avanti, dovremo passare da un atteggiamento

difensivo ad un'impostazione offensiva, per fronteggiare la concorrenza internazionale. Sarà perciò essenziale, al fine restare in gioco, mettere in pratica cambiamenti radicali nella nostra struttura e nel nostro approccio tradizionali” ha premesso il capo di “K” Line, proseguendo: “Nel 2013 abbiamo ricominciato ad investire ordinando 8 grandi navi per il trasporto di auto [vedi box]. Per quanto riguarda le rinfuse secche, stiamo costruendo una grande bulker per i minerali ferrosi che consumerà il 25% in meno di carburante. Nel settore dei prodotti energetici, nel 2013 abbiamo acquisito 3 contratti per gasiere LNG e prevediamo di assicurarci quelli relativi a un progetto legato allo *shale gas*. Quanto alle portacontainer, abbiamo ordinato 5 ULCV da 14.000 TEU

previste in consegna tra il 2015 e il 2016”.

“K” Line ha anche messo in cima alla sua lista di priorità il consolidamento delle attività logistiche in Asia e Oceania nonché di quelle a supporto dell'esplorazione e dello sfruttamento (E&P) di giacimenti offshore (navi da perforazione, FPSO e unità per i lavori di costruzione subacquei) nel Mare del Nord e in Brasile.

Con il suo piano ‘Non Solo Shipping’ NYK cerca di contrastare gli effetti controproducenti delle 3 M

Anche il presidente di NYK, Yasumi Kudo, ha pronunciato il suo tradizionale discorso di auguri per l'Anno Nuovo.

“Nel corso del 2013 abbiamo dovuto far fronte a un mercato lento e a prezzi del carburante costantemente elevati. Ciò nonostante siamo tornati in attivo con un utile di 25,6 miliardi di yen nel primo semestre dell'anno fiscale in corso, grazie agli sforzi proattivi dell'intero gruppo mirati a ridurre consistentemente le cosiddette 3 M [dal giapponese *muda* (attività senza valore aggiunto), *mura* (squilibri nella produzione o nelle attività lavorative) e *muri* (oneri eccessivi)]. Abbiamo dato grande enfasi alle economie sul carburante e tali sforzi hanno superato quelli mirati alle attività

di vendita, in cui abbiamo posto l'accento sulla stabilità a lungo termine” ha esordito Kudo, facendo subito riferimento al piano industriale a medio termine della compagnia di navigazione giapponese denominato ‘Non Solo Shipping’ (*More Than Shipping*) 2013, da completarsi entro marzo prossimo. “L'arrivo della recessione globale nel 2008 ha posto fine alle eccezionali condizioni di mercato che ci avevano consentito di produrre utili semplicemente facendo viaggiare le navi, costringendoci quindi a cercare un modo di sopravvivere e di trovare le risorse per sostenere una crescita futura. Abbiamo cercato di dare applicazione all'obiettivo di rafforzare le nostre attività al di fuori dell'armamento e sul mercato delle complesse navi specializzate che richiedono standard di sicurezza e soluzioni tecnologiche

estremamente avanzati: in altre parole, rami di attività che richiedono maggiori competenze umane e in cui, perciò, è

più difficile entrare. Una nave per le perforazioni e una FPSO hanno riscosso un elevato tasso di utilizzo, producendo così utili, e abbiamo ricevuto ordini per un nuovo progetto che prevede altre 2 unità. La *joint venture* per le petroliere di trasbordo Knutsen NYK Offshore Tankers AS (KNOT) ha preso il via e sta portando a casa con successo contratti a lungo termine che produrranno utili a partire dall'anno fiscale in corso, mentre la KNOT Offshore Partners LP è stata quotata alla Borsa di New York” ha poi proseguito Kudo.

“Per quanto riguarda l'LNG, NYK si è posta obiettivi diversi dal trasporto sulle tratte oceaniche e si è inserita nelle parti alta e media della catena logistica sviluppando giacimenti di gas in Australia e partecipando ad un'iniziativa legata allo *shale gas* in Nord America, progetti che promettono entrambi forti ritorni economici e sinergie con le tradizionali attività di trasporto marittimo del gas naturale liquefatto. Il fatto che le nostre attività offshore siano divenute *core business* stabile e a lungo termine rappresenta un grande successo per il piano ‘Non Solo Shipping 2013’” ha sottolineato il presidente di NYK.

La logistica non marittima, in cui NYK era entrata per differenziarsi dalla concorrenza, è ormai diventata un settore di primo piano per la compagnia giapponese, con una notevole crescita soprattutto in Asia. Tuttavia i profitti, che avevano raggiunto i 9,2 miliardi di yen nel 2011, si sono quasi dimezzati nel 2012 (4,7 miliardi) per crollare ulteriormente a 500 milioni nel 1° trimestre del 2013, in conseguenza del brusco calo delle esportazioni dal Sol Levante per via aerea (già punta di diamante della ex Yusen Air & Sea Service Co Ltd) e degli oneri legati agli investimenti necessari ad espandere le attività di NVOCC, uno dei punti deboli della recentemente costituita Yusen Logistics Co Ltd. “Per diventare spedizionieri internazionali

dobbiamo disporre di tre funzionalità di base: spedizioni via aerea, spedizioni via mare (come NVOCC) e servizi di logistica a contratto tra cui spedizione, immagazzinaggio e operazioni doganali”.

I servizi di logistica *automotive* di NYK, che comprendono terminal per auto e il loro trasporto terrestre, già ritenuti un modo per assicurarsi contratti di spedizione intercontinentali e per ridurre i costi generali, sono ora diventati un centro di profitto.

Per tornare al tema principale dell'armamento, la soluzione messa in campo da NYK è stata quella di utilizzare le stesse navi ma di trasportare le merci in maniera più sicura, affidabile e tuttavia più economica della concorrenza. "Per raggiungere questo fine dovremmo impiegare navi non oberate dalle 3 M, facendo leva sulla nostra competenza operativa, le nostre abilità tecniche e un'accorta strategia di vendita" ha sottolineato Kuda.

Un esempio pertinente di quanto sopra è costituito dallo Eagle Project per i servizi di linea, in cui ogni container viene trattato come una nave, si minimizzano gli spostamenti di container vuoti, e si applicano adeguate addizionali alle tariffe di trasporto per merce destinata a località da cui non può essere evitato il viaggio di ritorno a vuoto del container stesso.

La controllata Crystal Cruises Inc, attiva soprattutto sui mercati americano ed europeo, aveva patito le conseguenze di tariffazioni poco flessibili. "Abbiamo operato dei cambiamenti di rilievo praticando sconti sulle prenotazioni in largo anticipo e alzando il prezzo dei biglietti acquistati all'ultimo minuto per le crociere più gettonate. Il risultato è che sia il tasso di occupazione che i proventi dalle vendite sono aumentati, garantendo un ritorno all'utile.

Le grandi portarinfuse di NYK, sia solide (Capesize) che liquide (VLCC), hanno consistentemente accresciuto il loro giro

di affari grazie a contratti a lungo termine realizzati in collaborazione con terze parti in Asia e nei Paesi emergenti.

La crescita di MOL da moderata a fremente: tutti in coperta per creare il futuro!

Nel tradizionale discorso augurale per il 2014, il presidente di Mitsui OSK Lines (MOL), Koichi Muto, ha ricordato che, secondo il calendario giapponese, questo sarà l'Anno del Cavallo: "Proprio come Pegaso ascende veemente al cielo, voglio che quest'anno sia quello in cui il gruppo MOL navigherà le acque tempestose dei sette mari per crescere ancora!"

Il prossimo aprile la compagnia

giapponese celebrerà contemporaneamente il 130-ennale della sua fondazione, i 50 anni dalla fusione tra le due componenti originarie, Osaka Shosen Kaisha (OSK Lines) e Mitsui Steamship, e i 15 anni dalla nascita della nuova MOL dalle nozze tra Mitsui OSK Lines e Navix Line.

"All'inizio di un anno così importante noi proseguiamo nel solco della nostra storia e della nostra tradizione ma, al contempo, affrontiamo tutte le sfide presenti senza costrizioni mentali nell'intento di evolvere in sintonia con le esigenze di una nuova era. Se guardiamo all'anno appena trascorso, vediamo che l'economia giapponese ha infine iniziato a dare segnali di speranza per uscire da una situazione di deflazione durata molti anni, un risultato che si può attribuire alle politiche economiche attuate dal governo guidato dal premier Abe, ovvero le cosiddette 'tre frecce della Abeconomia'. Nel 2013 MOL si è rimessa al passo per ritornare a produrre utili scagliando due frecce di propria concezione: le Business Structure Reforms (BSR) e la riduzione dei costi operata ad un livello completamente diverso dal passato. Quest'anno toccherà alla nostra terza freccia - la strategia di crescita - misurarsi con la realtà del mercato" ha concluso Muto.

Yusen, braccio logistico di NYK, espande le operazioni automotive a Duisport

Yusen Logistics sta espandendo il proprio terminal terrestre a Duisburg (Germania) per 26.000 mq complessivi ripartiti su 3 nuove strutture che andranno ad aggiungersi ai 5 magazzini esistenti, per un totale di 68.000 mq destinati all'accorpamento delle merci e alle consegne *just in time* agli stabilimenti europei di assemblaggio veicoli di svariati fornitori nella catena produttiva.

Il progetto comprende un magazzino completamente scalfato di 10.000 mq e un altro, di 6.000 mq, destinato alle merci pericolose. NYK sarà così il primo fornitore di servizi logistici giapponese a disporre di una propria struttura destinata alle merci pericolose.

Duisburg è il maggior terminal terrestre del mondo e comprende 9 terminal container collegati a Rotterdam e Anversa da ferrovia, canali e strade. Yusen ha iniziato qui le sue attività nel 1999 e possiede altri grandi centri di distribuzione in Europa per prodotti di largo consumo

e per componenti da assemblare. Le sue strutture forniscono un'ampia gamma di servizi logistici a contratto compresi i servizi di magazzino (doganale o meno).

MOL punta su investimenti in gasiere LNG e su attività offshore

La strategia di crescita per il 2014 menzionata dal presidente di MOL, Koichi Muto, prevede investimenti in gasiere LNG e in attività offshore.

"La nostra principale priorità sarà quella di definire i punti chiave della nostra strategia di crescita e di agire di conseguenza. Dal momento che non ci sono previsioni a breve termine di una crescita dei prezzi di mercato dell'industria dei trasporti marittimi, MOL deve tenere d'occhio il valore aggiunto che può generare e i servizi che può vendere: dobbiamo assolutamente dedicarci a perfezionare le nostre competenze in questi settori. Per quanto riguarda le gasiere LNG e le attività offshore - rami di industria in crescita che dovrebbero generare profitti stabili sul lungo termine - investiremo le nostre risorse manageriali per espanderci anche qui" ha spiegato Muto.

Ancora quattro car carrier di size neo-Panamax per "K" Line

"K" Line ha ordinato altre 4 navi per il trasporto di auto di categoria neo-Panamax (con larghezza massima di 37-38 metri) che le verranno consegnate dopo il completamento dei lavori di ampliamento del Canale centroamericano, le cui nuove chiuse dovrebbero entrare in funzione nel 2015. La costruzione delle car carrier è stata affidata ai cantieri giapponesi Shin Kurushima Dockyard Co Ltd e Japan Marine United Corporation, che già avevano in portafoglio le 4 gemelle ordinate lo scorso settembre.

Con i loro 200 metri di lunghezza fuori tutto tipici delle odierne car carrier - una misura standard per le banchine giapponesi - ma più larghe, le nuove navi godranno di maggiore stabilità ed efficienza nei consumi rispetto alle attuali consorelle da 6.200 automobili equivalenti (CEU), con una portata utile di ben 7.500 CEU.