



Autorità Portuale di Taranto
Taranto Port Authority

RASSEGNA STAMPA
Press Review

3 FEBBRAIO 2014

La classifica delle difformità fra i dati delle Autorità Portuali e quelli Istat

Anche quest'anno Luca Antonellini, responsabile della Pianificazione e Sviluppo dell'Autorità Portuale di Ravenna, ha messo a confronto i dati di traffico portuale del 2012 comunicati da ogni singola Autorità Portuale con quelli raccolti dall'Istat e trasmessi a Eurostat. Il risultato è l'edizione aggiornata della Pinocchio Rank (così l'ha ribattezzata il suo autore) pubblicato a margine di questo articolo.

Luca Antonellini fa notare che i dati Istat vengono elaborati dall'istituto in maniera autonoma attraverso le informazioni che gli agenti marittimi forniscono alle dogane: "Se fino a qualche anno

fa non ci si preoccupava troppo delle differenze esistenti nei risultati, oggi invece, con il fatto che Istat fornisce i dati per l'Italia a Eurostat e che tali dati vengono considerati nell'interpolazione che viene utilizzata per la designazione dei core port delle Reti TEN-T, la cosa diventa più interessante". Antonellini ha infine aggiunto: "Eurostat ed ESPO stanno lavorando insieme per arrivare a modalità condivise di rilevazione ma le differenze, soprattutto per alcuni porti, restano sensibili. Ben al di là del fatto (noto) che Eurostat non rileva le tare dei contenitori e dei rotabili".

N.C.

RANK	PORTI	ISTAT	ASSOPORTI	variazione assoluta	variazione %
1	Salerno	5.518	10.173	-4.654	-84,3%
2	Catania	2.705	4.840	-2.135	-78,0%
3	Napoli	12.755	20.088	-7.288	-57,1%
4	Livorno	20.516	27.418	-6.902	-33,6%
6	Augusta	24.888	29.987	-5.054	-20,3%
7	La Spezia	13.017	15.488	-2.421	-18,6%
8	Genova	42.453	50.207	-7.754	-18,3%
9	Trieste	42.144	49.207	-7.063	-16,8%
10	Civitavecchia	10.236	11.480	-1.244	-12,2%
11	Marina Di Carrara	3.116	3.273	-156	-5,0%
12	Venezia	24.596	25.375	-778	-3,2%
13	Taranto	95.210	94.942	268	0,3%
14	Brindisi	10.231	10.103	128	1,2%
15	Monfalcone	3.812	3.717	95	2,5%
16	Ravenna	22.402	21.460	942	4,2%
17	Ancona/Falconara	6.316	7.952	354	4,4%
18	Cagliari/Sassari/Porto Fiumi	37.211	36.414	1.797	4,8%
19	Sevona	14.102	13.311	791	5,6%
20	Messina/Milazzo	24.084	22.394	1.690	7,0%
5	Bari/Bariella	4.881	4.501	380	7,8%
21	Fiumicino	4.930	4.482	448	9,1%
22	Gioia Tauro	27.398	24.200	3.198	11,7%
23	Palermo/Terminal Imerose	8.929	7.691	1.238	13,9%
24	Gaeta	2.738	2.350	388	14,2%
25	Flombino	7.164	6.007	1.157	16,2%
26	Olbia/Porto Torres	11.498	8.708	2.790	23,9%

In giallo i porti con > 5%, ritenute un range accettabile di errore statistico. (Dati di traffico portuale 2012 - miliardi di tonnellate) - Elaborazione: AP Ravenna

Si allontana di nuovo la riforma dei porti italiani

La proposta di Lupi è ancora ferma al palo, Assoportori è sempre più sorda ai richiami di Genova e Venezia e in Parlamento si va a rilento: nell'Europa che corre per gli scali italiani è stallo totale

Roma – La riforma della legge portuale 84/94 sembra di nuovo una chimera.

Annunciato all'ultima assemblea di Assoportori e poi oggetto di settimane di acceso dibattito, si pensava che l'attesissimo intervento del Governo in tema di riforma dell'ordinamento portuale fosse sul punto di essere varato, tanto da credere che sarebbe stato presentato direttamente dal Ministro Maurizio Lupi durante la presentazione romana di "Il futuro europeo della portualità italiana", volume appena dato alle stampe da Paolo Costa e Maurizio Maresca, autorevole contrappunto accademico all'invocato restyling della portualità tricolore alla luce delle indicazioni di Bruxelles.

Invece Lupi ha dato forfait, ufficialmente per l'indecorosa gazzarra scatenatasi

la riforma elettorale, su cui, bene o male, un risultato lo si è raggiunto".

A rappresentare la classe politica destinataria principale dell'appello di Merlo, però, il solo senatore Marco Filippi non ha potuto che ribadire come "non ci sia contrapposizione fra Governo e Parlamento né fra progressisti e conservatori" e come "lo strumento di riforma migliore sia quello che porta al risultato". Risultato che però, come detto, pare lungi dall'arrivare, sebbene il tempo stringa, come ricordato da Nereo Marcucci, presidente di Confetra, che, a valle di alcune considerazioni tecniche, ha delineato una sorta di proposta: "Per partecipare con successo alla distribuzione dei fondi europei per i trasporti nel periodo 2014-2020 il Governo sarà obbligato a presentare un piano logistico dettagliato. E poi non dimentichiamo che a maggio (Antitrust permettendo) sarà

alla Camera giovedì scorso, di fatto – è stata la comune lettura dei partecipanti al convegno – perché la bozza della sua riforma è ancora informe e distante dai desiderata di chi – Assoportori in testa, come ribadito in settimana con una nota ufficiale – è contrario a uno smantellamento radicale degli attuali assetti, dalla riduzione del numero delle Autorità Portuali al concetto di corridoi o distretti, accettato solo a patto che siano le Autorità stesse a definirne la natura (S2S n.4/2013). Non è un caso che Luigi Merlo, presidente dell'Autorità Portuale di Genova, sancendo la spaccatura di fatto in seno all'associazione delle Autorità Portuali, disconosciuta sostanzialmente anche da Costa, abbia dichiarato: "Avrei preferito che la proposta di Lupi fosse

formalizzata, perché, restando vaga, la sintesi conclusiva si allontana. Tanto più che, a dispetto delle esegesi della stampa, il testo proposto da Assoportori è inutile e vuoto. Del resto è difficile che il condannato si impicchi da solo...".

Da qui il duplice appello di Merlo: "Le attività dei diversi porti sono diverse e lo sono i mercati su cui operano: perché allora si classificano gli aeroporti e non i porti? Dateci una norma che quantomeno consenta a chi lo ritenga di sperimentare nuove vie di organizzazione! Una soluzione potrebbe essere l'adozione di un metodo di concertazione forzata, sulla falsa riga di quanto appena accaduto con

operativa la P3, l'accordo fra i maggiori carrier di container destinato a cambiare profondamente la portualità europea. Credo sia corretto passare dal governo dei porti a quello delle reti, ma l'imposizione dall'alto dei distretti non si può fare. Si può però puntare sui 14 porti core, con un decreto che li obblighi, onde evitare la concorrenza che scaturirebbe dagli scali esclusi, ad individuare in 90 giorni al massimo le modalità di organizzazione delle rispettive reti composte anche dai porti comprehensive".

Insomma, un altro dibattito, alato e innovativo a tratti (ad esempio a riguardo della condivisa riflessione sulla possibilità che la nascita dell'Autorità dei Trasporti,

sgravando le Autorità Portuali dal ruolo di regolatore oggi ambiguamente attribuito loro, faciliterà un ripensamento della natura degli stessi enti), si è svolto, ma un'altra occasione di arrivare a un qualsivoglia traguardo sembra andata perduta. Vedremo se la concertazione auspicata da Merlo o il compromesso sui porti core suggerito da Marcucci e non disdegnato da Costa, troveranno concretezza; oggi, comprensibilmente, fra gli addetti ai lavori sono in pochi a sperarlo con fiducia. Non a caso Merlo ha annunciato di volersi dimettere dalla carica di vicepresidente di Assoportori.

Andrea Molzo - Nicola Capuzzo

Merlo: "A questo punto speriamo che Rotterdam inglobi anche il porto di Genova!"

"Con l'apertura del Gottardo rischiamo l'invasione delle merci via ferrovia dal Nord Europa? Visto come va il dibattito in Italia sulla riforma portuale, a questo punto mi auguro che Rotterdam voglia inglobare anche il porto di Genova! Così forse riusciremo a lavorare secondo gli standard dei porti nordeuropei...".

La provocazione di Luigi Merlo, presidente della port authority genovese, è arrivata a commento della citazione dell'Interporto di Bologna come 38esimo inland terminal del porto olandese e a complemento della notizia (di cui S2S dà conto in altro articolo di questo numero) dell'avvenuta formalizzazione del finanziamento svizzero al potenziamento ferroviario fra i valichi di Chiasso e Luino e l'hinterland milanese (S2S n.42

e 50/2012). E ha reso bene l'idea dello scoramento per l'immobilismo italiano che, incapace di comprendere e recepire la politica europea dei corridoi, rischia di far sì che su questi ci si muova in un solo senso, dal nord al sud.

Scoramento e concetto ben sviluppati anche nelle severe parole di Carlo Mearelli, presidente di Assologistica: "L'accordo firmato a Berna rappresenta la morte del porto di Genova". Secondo il numero uno di Assologistica questo tracciato "è un regalo a Hupac per Busto Arsizio e a RFI per il nodo di Milano, che per il cargo è anticompetitivo perché già congestionato. Meglio sarebbe stato puntare sulla direttrice che da Genova passa attraverso Alessandria, Novara e prosegue a Nord verso la Svizzera". La

ricetta che il presidente di Assologistica ha suggerito al fine di evitare scelte strategiche ritenute sbagliate contempla anche "la netta separazione dell'alta velocità dall'alta capacità".

I porti italiani vogliono essere europei?

La ricetta di Paolo Costa per consentire agli scali tricolore di fare un salto di qualità (e dimensionale) cogliendo le sfide imposte da Bruxelles

Roma - "In futuro i porti italiani vogliono giocare a livello continentale un ruolo da protagonisti o ci accontentiamo di figurare come dei comprimari?"

La domanda la pone ai suoi colleghi presidenti e più in generale al cluster marittimo-portuale italiano, Paolo Costa,

numero uno dell'Autorità Portuale di Venezia e coautore, insieme a Maurizio Maresca, del libro intitolato 'Il futuro europeo della portualità italiana' (Marsilio Editori). Lui una risposta già se l'è data ed è convinto che se non aumentano la propria dimensione e lo sfruttamento dell'economia di scala, gli scali marittimi italiani rimangono tagliati fuori dai principali traffici marittimi internazionali. Soprattutto nel business del trasporto containerizzato.

"La scala italiana - spiega Costa - è troppo piccola e i flussi delle merci sono guidati dai grandi player della logistica e dalle compagnie di navigazione globali. Se Maersk decide di saltare in Nord

Europa il porto di Rotterdam può farlo, e abbiamo visto che presto succederà. Le infrastrutture di terra e di mare nel nostro paese sono troppo piccole: per questo dico che è urgente che qualcuno abbia l'umiltà di leggere le indicazioni che arrivano dall'Europa e prenda delle decisioni in tema di programmazione e pianificazione".

Costa e Maresca nel loro libro lanciano un messaggio chiarissimo: "Il futuro della portualità italiana è europeo o non è" si legge in quarta di copertina. "Il futuro è dei porti ubicati lungo le rotte che collegano i grandi mercati mondiali, ma solo se capaci di trattare grandi volumi di traffico e di farlo con efficienza crescente. Porti da integrare in ampi sistemi logistici organizzati attorno a retroporti e interporti atti a consolidare e deconsolidare traffici inoltrati lungo corridoi multimodali verso ampi mercati contendibili. Nessuno dei porti italiani è oggi nelle condizioni di

contendere i traffici mondiali da e per l'Europa ai porti del Mare del Nord".

La ricetta da seguire secondo Costa è quella di ripensare il sistema portuale italiano "in pochi sistemi multiportuali, sfruttando l'occasione della nuova strategia di costruzione della rete trans-europea dei trasporti, Ten-T, entro il 2030. La condizione è che l'Italia riformi radicalmente in senso europeo il suo quadro

normativo: riducendo e gerarchizzando le sue autorità portuali, aprendo i mercati dei servizi portuali e di quelli tecnico-nautici a una maggior concorrenza, allineando al diritto europeo l'affidamento delle concessioni e il lavoro portuale".

I vantaggi conseguibili con questo approccio sono esemplificati dagli autori in quello che Costa definisce il "multiporto - corridoio dell'Alto Adriatico", vale a dire un'alleanza come quella del NAPA (North Adriatic Port Association - di cui fanno parte Venezia, Trieste, Koper e Rijeka) fondata sul concetto chiave di cooptation (cooperazione e competizione) fra scali vicini. "Nel breve periodo assisteremo a una forte concorrenza fra porti vicini ma nel lungo termine, se una regione come il Nord Adriatico vuole crescere e attirare le linee dei principali global carrier mondiali, deve cooperare e fare massa critica per offrire una capacità portuale di 6/7 milioni di TEUs".

Il libro di Costa e Maresca si conclude infatti con una descrizione dettagliata del progetto di porto integrato offshore - onshore di Venezia definito un "contributo di innovazione tecnologica e organizzativa al raggiungimento degli obiettivi alto-adriatici comuni".

Nicola Capuzzo

Italia ed Europa spingeranno le crociere

Secondo Ocean Shipping Consultants i crocieristi italiani raddoppiaranno nei prossimi dieci anni

Il Mediterraneo è e rimarrà in futuro un mercato prezioso e irrinunciabile per l'industria delle crociere.

Ne sono convinti gli analisti di Ocean Shipping Consultants (OSC) che nell'ultima pubblicazione intitolata 'World Cruise Ports and Shipping to 2025' evidenziano come il Vecchio Continente continui a far registrare numeri crescenti in termini di persone che scelgono di partire per una crociera. Dai 6,6 milioni di passeggeri dello scorso anno, secondo le previsioni di OSC il mercato passerà a 7,5 milioni fra due anni per poi raggiungere i 9,8 milioni nel 2020 e i 12 milioni nel 2025.

D'altronde, secondo la World Tourist Organization, l'Europa dominerà il mondo del turismo sia come bacino d'utenza sia come mercato di destinazione, arrivando a far registrare 620 milioni di turisti nel 2020 e quasi 750 milioni nel 2030 (rispetto ai 504 milioni del 2011).

Tornando alle crociere, l'Italia rappresenta il terzo mercato continentale e crescerà ancora, secondo le previsioni OSC, del 109% nei prossimi 11 anni arrivando a toccare nel 2015 quota 1,8 milioni di crocieristi imbarcati. Idem dicasi anche per gli spagnoli che sceglieranno di salire a bordo per le vacanze: saranno 1,8 milioni nel 2025. Seppure questi due mercati ancora per due anni risentiranno della crisi economica domestica, dal 2015 in poi torneranno a far registrare numeri in crescita.

L'area del Mediterraneo continuerà dunque a rappresentare per le compagnie di crociera un mercato molto ricco grazie ai passeggeri europei ma anche agli americani, ai russi e a quelli provenienti da economie emergenti (Turchia, Sud

America, Asia). Italia e Spagna negli ultimi anni sono i paesi che hanno fatto registrare i tassi di crescita più elevati per numero di crocieristi imbarcati e sbarcati nei porti.

Questo andamento è ovviamente legato anche al rapido sviluppo della flotta mondiale di navi passeggeri e all'offerta di capacità a bordo. Nel decennio 2003 - 2013, infatti, l'offerta messa sul mercato dalle compagnie nel Mediterraneo è più che triplicata, passando da 8,2 a 24,8 milioni di letti bassi. Molto di più che in qualsiasi altra parte del mondo: nei Caraibi, ad esempio, nello stesso periodo la crescita è stata del 36%.

A livello mondiale, la domanda di

vacanze a bordo continuerà a crescere nel lungo termine alimentando la costruzione di nuovi terminal passeggeri e di nuove navi. Tra oggi e il 2025 saranno necessarie sul mercato 161 navi di portata media

pari a 2.000 passeggeri per assecondare una crescita nella domanda che vedrà passare il numero di crocieristi al mondo dai 21,7 milioni del 2013 a 36,4 milioni nel 2025 (+68%).

La flotta mondiale di navi da crociera crescerà, secondo OSC, ogni anno di circa 11 - 16 navi da 2.500 letti bassi fino al 2025. Ma le buone notizie non sono solo per i cantieri navali di costruzione, bensì anche per quelli di riparazione, perché la flotta di navi attualmente in acqua ha un'età media di 20 anni e sono ben 47 gli scafi con oltre 40 anni d'età. Ecco perché si prevede una notevole ricambio di naviglio nei prossimi anni e una domanda crescente di attività di manutenzione e riparazione navale.

Di pari passo con l'impiego di navi da crociera in nuovi mercati emergenti, di conseguenza si sta modificando anche la geografia nell'offerta di cantieri navali

specializzati in riparazioni di elevata qualità tecnica e ingegneristica.

In particolare l'ultima revisione della Convenzione internazionale Marpol impone alle navi da crociera che intendono attraccare nei porti europei e statunitensi nuovi investimenti per

abbattere le emissioni in atmosfera, soprattutto nelle zone ECA (Emission Control Areas). L'installazione di depuratori di fumi o altre scelte di retrofit contribuiranno ad aumentare la molte di lavoro per i cantieri di riparazione.

Nicola Capuzzo

Continuano gli incubi per la MS Deutschland?

Il presidente del Cda (ora anche azionista di minoranza) Christopher Nolde racconta i progetti di rilancio della 'nave dei sogni', ora nelle mani del private equity Callista

L'anno nuovo ha portato con sé novità e cambiamenti anche presso il gruppo Aurelius di Monaco di Baviera, il quale ha ceduto la quota di maggioranza di MS Deutschland Holding, e quindi di MS Deutschland GmbH, che comprende la compagnia di navigazione Peter Deilmann e la sua nave da crociera MS Deutschland, nota per aver fatto da set al programma della TV tedesca *Das Traumschiff* (appunto, 'la nave dei sogni'). L'acquirente è il private equity Callista (anch'esso di Monaco), mentre Aurelius manterrà una piccola quota dell'azienda. Tra i soci di minoranza anche l'attuale presidente del Consiglio di Amministrazione Christopher Nolde.

I tempi inquieti per MS Deutschland GmbH non sono ancora finiti. Proprio ora viviamo un ulteriore cambiamento nella struttura finanziaria dell'azienda. Aurelius ha venduto la quasi totalità delle proprie quote a Callista Private Equity e a lei, signor Nolde. Perché non ha funzionato con Aurelius?

MS Deutschland ha necessitato di una cura molto intensiva in quanto i problemi erano molti e complessi. Il focus di Aurelius è, però, in altri business, come l'IT, la chimica, la formazione. Tuttavia molti aspetti hanno preso una piega positiva sotto la guida di Aurelius.

Ha deciso di diventare socio di minoranza di MS Deutschland GmbH invece di rimanere 'solo' presidente del Consiglio di Amministrazione: un bel rischio per lei, o no?

Sono entusiata della nostra nave, un vero cult, e sono convinto che siamo sulla strada giusta per avere di nuovo successo anche sul lungo periodo. Di conseguenza posso rispondere con un 'no' alla domanda. MS Deutschland è tra le navi più amate e

questo è riscontrabile anche nel numero delle prenotazioni. In confronto al 2013 registriamo già ora un aumento del 30% e lo scorso anno siamo riusciti a riguadagnare circa il 14% dei nostri clienti affezionati (*repeater*). Un promettente inizio d'anno, in quanto abbiamo già il 60% del guadagno nelle nostre tasche.

Cambiamenti nella struttura di un'azienda che si trova in difficoltà finanziarie significano normalmente misure di austerità e licenziamenti. Succederà anche in MS Deutschland GmbH? Se sì, in quali forme?

No, non è questo il nostro caso. Manteniamo il nostro piano e come

prestabilito la Deutschland andrà in cantiere in novembre.

Callista Private Equity GmbH & Co.KG è però un'azienda molto giovane, che si descrive come specialista in 'riqualificazione sostenibile delle

imprese in perdita'. Guardando il sito internet, non ha però alcuna esperienza nel settore delle crociere. Crede davvero che questa private equity sia la migliore soluzione per MS Deutschland GmbH? Certamente. Sono fortemente convinti, come me del resto, che con la Deutschland si sia sull'ottima strada. In Callista sono esperti in materia di sviluppo del business e in particolare sono molto familiari con questioni relative al mercato finanziario. Questa combinazione crea una buona base per un ulteriore sviluppo operativo.

Kostantin Bissias (ex CEO) lascia l'azienda e l'azienda viene venduta ai risanatori monacensi di Callista Private Equity. Solo un caso?

Una coincidenza. La decisione di separarsi da Kostantin Bissias è stata presa molto tempo prima che i dialoghi tra Callista e Aurelius diventassero davvero concreti. Non c'è nessun collegamento sostanziale.

La 'nave dei sogni', come dicevamo, è un cult. Nonostante ciò è abbastanza vecchia (16 anni) e lontana dagli standard che i concorrenti operanti nel settore del lusso offrono (cabine con balcone, ampie e moderne aree wellness, variegata scelta culinaria). Oltre alla già programmata installazione di balconi 'alla francese' prevedete un ulteriore restyling?

Come lei giustamente dice, MS Deutschland è una nave di culto con un tocco distintivo. Chiunque sia stato a bordo lo conferma, ed è impressionato dalla sua atmosfera unica. Non dobbiamo in nessun caso nasconderci. Quest'anno riceveremo cabine più grandi e, oltre ai balconi 'alla francese', anche cabine con balconi utilizzabili. Le nostre offerte per single, o i nostri viaggi tematici, così come il poter raggiungere luoghi che ad altre navi sono preclusi a causa del tonnellaggio mostrano la bontà della nostra posizione nel mercato. Anche i nostri tre ristoranti sono in grado di competere con gli altri. L'affermazione che la nave sia vecchia non è corretta, se pensiamo che si definisce 'primo utilizzo' un periodo di 30-40 anni. Siamo convinti che attraverso i nostri

continui ammodernamenti potrà solcare i mari ancora per 15 anni.

L'evidenza ci mostra che le aziende con un'unica nave hanno grandi difficoltà a sopravvivere. Programmate nuove navi o quantomeno una cooperazione con altre aziende che non solo siano nella stessa situazione ma che offrano anche un prodotto simile?

Dato che noi con la Deutschland offriamo un prodotto di nicchia, riusciremo anche con un'unica nave a portare la compagnia di navigazione al successo. Se il tasso di utilizzo e il prezzo giornaliero sono giusti si può sopravvivere anche con una sola nave.

Siete molto concentrati sul mercato a lingua tedesca. Programmate un allargamento dei vostri mercati d'azione?

Il mercato a lingua tedesca, cui appartengono anche Austra e Svizzera, rimarrà il nostro focus.

Cosa dobbiamo attenderci da MS Deutschland e quali sono gli obiettivi per il futuro dell'azienda?

Migliorare il numero delle prenotazioni, generare nuovi clienti abituali, mantenere e rivincere i 'vecchi'. Che siamo sulla strada giusta lo mostrano già ora i numeri per il 2014. E anche le prime prenotazioni per il 2015 sono già arrivate.

E quali sono i suoi obiettivi?

Spero di portare MS Deutschland all'indipendenza finanziaria.

Fabio Plebani

Porti: Pireo terzo nel Mediterraneo per traffico container

Nel 2013 il terminal greco ne ha gestiti oltre 3.160.000

(ANSAméd) - ATENE, 30 GEN - Grazie ad una crescita annuale maggiore del previsto, lo scorso anno il porto greco del Pireo è diventato il terzo più grande del Mediterraneo in termini di traffico container. Come riferisce oggi il quotidiano Kathimerini, la Piraeus Container Terminal (Sep), la filiale locale del gigante cinese Cosco, nel 2013 ha gestito un volume di 2.520.000 Teu (ovvero 'Unità equivalenti ad un container da 20 piedi') nei terminali II e III nel Pireo a fronte di un movimento stimato di 2,4 milioni di Teu. Se a questi si aggiungono i 644.000 container movimentati al Terminal I, gestito dalla Piraeus Port Authority (Olp), l'anno scorso il maggiore porto della Grecia ha gestito un traffico totale di oltre 3.160.000 container. Nel 2013 la Sep ha registrato un aumento di attività del 20% a fronte del massiccio 77% di incremento ottenuto nel 2012, anno in cui ha gestito 2,1 milioni di Teu e, insieme con i 626.000 container movimentati al Terminal I, ha contribuito a fare del Pireo il porto in più rapida crescita al mondo. Le banchine gestite dall'Olp l'anno scorso hanno registrato solo un incremento del 3%. Ma una volta che i nuovi investimenti della Cosco nelle infrastrutture della sezione occidentale del Terminal III saranno completati, la capacità totale annua del porto del Pireo passerà dall'attuale 4,2 milioni di Teu a 6,2 milioni di Teu, cifra che - secondo gli esperti - potrebbe fare del terminal ateniese il più grande porto commerciale nel Mediterraneo entro il 2016. Nel 2012 il Pireo era al quarto posto dopo quelli spagnoli di Valencia (primo) e Algeciras (secondo) e quello turco di Ambarli (Istanbul, terzo), con la movimentazione di 4.460.000 Teu. La vicinanza del Pireo a Suez, che è il punto di ingresso per i prodotti asiatici diretti in Europa, e i suoi ottimi collegamenti ferroviari alle reti nazionali e continentali, consente a tali prodotti di risparmiare circa sei giorni nel loro tragitto verso l'Europa centrale, fatto che rende il porto ateniese particolarmente attraente per il commercio asiatico. Ciò, inoltre, sta avvenendo in un periodo in cui il traffico in tre grandi porti del Nord Europa - Rotterdam, Amburgo e Anversa - è in forte declino. Un secondo vantaggio che ha il Pireo rispetto agli altri porti è il terminal automobilistico che sta già mostrando una forte crescita. Il Mediterraneo è un ingresso chiave all'Europa per i veicoli provenienti da Giappone, Corea del Sud e India, e così è naturale che il Pireo sia divenuto anche un punto di transito di prima scelta per le auto in un periodo in cui sta crescendo l'import europeo di veicoli dal Giappone attraverso il Mediterraneo orientale e il Mar Nero. Negli anni successivi al 2010, il Pireo è riuscito a registrare tassi di crescita positivi nella gestione del traffico delle auto nonostante l'imperversare della crisi economica e in un periodo in cui i porti concorrenti in Italia hanno cessato di funzionare (Gioia Tauro) o stanno registrando un declino (Livorno). Nel 2012 il terminal auto dell'Olp ha registrato un incremento del 9,8% del traffico rispetto al 2011 e del 66% rispetto al 2009.(ANSA)

China Shipping Container Line ordina 5 navi record Si concretizza il merger tra Hapag Lloyd e CSAV

Con una capacità di 19.000 TEUs, quelle commissionate dalla compagnia cinese saranno la più grandi portacontainer del mondo, in un settore in costante e repentina evoluzione

La corsa al gigantismo navale, specie nel settore dei container, non accenna a placarsi – nonostante le riserve espresse, per diverse ragioni, da non pochi osservatori – e anzi procede a ritmi sempre più spediti, dando vita a una battaglia tra i big carrier a colpi di record.

L'ultimo, di primato, è stato messo a segno dalla compagnia cinese China Shipping Container Lines (CSCL), che ha infranto il record dei 18.200 TEUs detenuto da Maersk (con le 4 portacontainer di classe Triple-E Maersk Mc-Kimney Moller, Majestic Maersk, Mary Maersk e Marie Maersk) commissionando al cantiere sudcoreano Hyundai Heavy Industries 5 unità da 19.000 TEUs di capacità.

Inizialmente il liner cinese aveva ordinato navi da 18.400 TEUs, salvo poi decidere di incrementare la capacità delle sue 5 newbuilding fino alla quota record di 19.000 TEUs: le nuove unità di CSCL, in consegna prevista tra la fine del 2014 e il primo trimestre 2015, saranno quindi le più grandi navi portacontainer del mondo, con una lunghezza di 400 metri, una larghezza di 58,6 metri e un'altezza del ponte principale dal livello del mare di 30,5 metri.

Particolarmente significativa anche la dotazione tecnologica dei nuovi supermezzi della corporation cinese, che saranno equipaggiati con motori principali a controllo elettronico, in grado di sviluppare 77.000 bhp massimizzando al contempo l'efficienza dei consumi di carburante e riducendo i rumori, le vibrazioni e le emissioni di CO₂, grazie a un sistema capace di adattare automaticamente la velocità di navigazione alle condizioni meteo-marittime.

Parallelamente alla tendenza che spinge gli armatori ad ordinare scafi sempre più imponenti, per massimizzare le economie di scala e ridurre quindi i costi operativi, specialmente sulle rotte tra Far East ed Europa, si sta assistendo nel settore dei container ad un'altra dinamica ormai ben definita e che riguarda in questo caso l'organizzazione delle società, ovvero la concentrazione.

In attesa del *main event* in questo filone, la nascita della mega-alleanza P3 tra Maersk, MSC e CMA CGM, molte altre compagnie si stanno muovendo per stringere partnership e – in alcuni casi – mettere in atto vere e proprie fusioni.

È il caso della tedesca Hapag Lloyd e

della cilena CSAV che, dopo settimane di trattative (S2S n.1/2014), sembrano aver trovato un accordo sulle modalità del *merger*: la stessa shipping company anseatica ha infatti diramato un comunicato in cui annuncia che "le due parti hanno

firmato un Memorandum of Understanding non vincolante. A questo punto si procederà con le *due diligences* e l'analisi della documentazione, a cui dovrebbe seguire – se non si manifesteranno ostacoli – la firma di un contratto vincolante e definitivo.

Nessuna dichiarazione ufficiale è ancora stata diffusa – invece – circa la sorte di ZIM, ma è ormai un fatto assodato che, come anticipato la scorsa settimana (S2S n.3/2014), in cambio dell'annullamento di circa metà dell'intero debito bancario accumulato dalla compagnia (pari a 3 miliardi di dollari), i creditori acquisiranno il controllo sul 66% del capitale, lasciando a Israel Corp – la holding tramite cui la famiglia di armatori israeliani Ofer (in particolare Idan, figlio minore dello scomparso Sammy Ofer) fino ad oggi controllava interamente ZIM – soltanto un terzo delle quote del liner, nel cui caso dovrà versare anche 200 milioni di dollari di capitali 'freschi'.

Questo sostanziale dimezzamento del debito dovrebbe consentire a ZIM di concentrarsi sulla razionalizzazione della propria attività, che dovrebbe partire da un up-grade della flotta con l'ordine di una serie di portacontainer di nuova generazione da 13.000 TEUs, passo ritenuto necessario sia dal management dell'azienda che – secondo quanto riportato da Lloyd's List – anche dai creditori e dalle altre parti coinvolte nel *deal*.

ZIM aveva già raggiunto un accordo col cantiere sudcoreano Samsung Heavy Industries per cancellare un ordine di una serie di navi da 12.600 TEUs piazzato nel 2007, quando – a causa della bolla dello shipping – unità di questo tipo avevano raggiunto un prezzo di oltre 170.000 milioni di dollari, valore che oggi invece è sceso del 40%.

Gli azionisti in pectore del carrier israeliano auspicano adesso di poter tornare dai cantieri per commissionare naviglio a prezzi competitivi, e poter quindi combattere sul mercato internazionale ad armi pari con gli altri protagonisti del settore.

Una volta portata a termine l'operazione di

dimezzamento del debito, le contromisure per rilanciare la compagnia non si esplicheranno soltanto sul fronte della flotta, ma riguarderanno anche le strategie commerciali: sarebbero già allo studio

possibili partnership con altri carrier, ultima 'moda' del trasporto containerizzato lanciata dalla P3 e adottata poi, per quanto possibile, anche dai liner rimasti esclusi (tra cui appunto c'è anche ZIM, che attualmente è la 20esima compagnia al mondo nel settore, con una capacità complessiva di 330.000 TEUs).

La shipping company israeliana – oltre alle navi di proprietà – opera in charter numerose unità di armatori non-operatori internazionali, come i tedeschi Peter Dohle, Hermann Buss, Conti Holding, Reederei Claus-Peter Offen, ER Schiffart, Rickmers Reederei, e NSC Holding, e i greci Thenamaris, Danaos e Costamare. Ma anche la stessa Israel Corp possiede navi portacontainer operate in charter da ZIM, come pure Eastern Pacific Shipping (una nuova compagnia creata dallo stesso Idan Ofer) e Zodiac Group Monaco, controllata dal figlio maggiore di Sammy Ofer, Eyal Ofer.

Da Pechino i primi problemi per la P3

L'antitrust cinese inizia le sue indagini, che potrebbero durare più del previsto ritardando la partenza della maxi-alleanza container Maersk-MS-CMA CGM

Che fosse quella cinese l'authority antitrust che più avrebbe fatto 'penare' i membri della futura P3 era lecito aspettarselo, e d'altra parte la China Shippers' Association (CSA), l'organizzazione di rappresentanza dei caricatori della Repubblica Popolare aveva già nei mesi scorsi chiesto alle autorità di Pechino di bloccare sul nascere quest'iniziativa di Maersk, MSC e CMA CGM, temendo di 'subire' i noli di un vero e proprio cartello.

Ragionevoli o meno, le denunce della

CSA non saranno l'unico ostacolo proveniente da oltre-Muraglia: sembra infatti che il Ministero del Commercio, che in Cina è il principale organo di controllo sulla concorrenza del mercato, non darà un giudizio definitivo sulla P3 prima del prossimo maggio, rischiando di mandare all'aria le strategie dei tre carrier che invece vorrebbero essere operativi col nuovo schema già nel secondo trimestre dell'anno.

Il Ministero ha già avviato una serie di

audizioni con le principali organizzazioni del settore marittimo e dei trasporti, dalla stessa CSA alla China Shipowners' Association, China Ports & Harbours Association e Shanghai Shipping Exchange, ed è proprio l'associazione dei caricatori ad aver ribadito le proprie perplessità.

Secondo quanto riportato da *Lloyd's List*, infatti, il Vice Presidente della CSA Cai Jiangxiang ha riferito che, in base alle stime in possesso della sua organizzazione, la P3

avrebbe una quota di mercato superiore al 60% nei traffici in export dalla Cina verso l'Europa e, forte di una tale posizione di predominio commerciale - è la tesi di Cai - sembra impossibile che non voglia coordinare anche le strategie di prezzo una volta iniziate le operazioni. In sostanza la preoccupazione dei caricatori è che i 3 top carrier, uniti, abbiano un peso tale da poter stabilire di fatto i noli, imponendoli al resto del mercato.

In ogni caso, la vera valutazione del Ministero del Commercio cinese partirà dall'analisi della 'dichiarazione di concentrazione' dei membri della P3, documento richiesto dalla legge della Repubblica Popolare nel caso in cui come conseguenza di accordi di collaborazione si manifesti la reale possibilità di esercitare un'influenza decisiva su altri operatori

economici dello stesso mercato. Una volta ricevuto il dossier, il Ministero ha quindi tempo 30 giorni per analizzare la questione e stabilire se sono necessari approfondimenti, nel qual caso la pratica potrà protrarsi per altri 90 giorni. Solo in situazioni giudicate eccezionali è poi previsto un ulteriore periodo di 60 giorni di valutazione.

Il conteggio dei giorni parte, però, soltanto quando le autorità di Pechino dichiarano di aver raccolto sufficiente documentazione, cosa che per il momento non sembrerebbe ancora avvenuta, avendo il Ministero richiesto a fine dicembre 2013 a Maersk, MSC e CMA CGM un'integrazione di quanto fino a quel momento fornito. Se

il 'conto alla rovescia' partisse ora, il Ministero del Commercio cinese non potrebbe dare la sua valutazione definitiva sulla nuova mega-alleanza del trasporto container (ammesso e non concesso che tale parere sia positivo) prima di maggio, mettendo una seria ipoteca sui progetti dei tre promotori, che prevedevano di far partire le operazioni della P3 nel secondo trimestre del 2014.

Sull'esito di questo procedimento nessuno per ora si sbilancia dalle parti di Pechino, anche se molti protagonisti del cluster marittimo locale restano scettici: la già citata CSA ha ribadito, dalle pagine della stampa internazionale, di auspicare (ma con scarsa convinzione) che la P3 sia davvero un'alleanza soltanto operativa come dichiarato dalle compagnie, e che non sia invece il preludio ad un 'cartello' commerciale.

Più salomonica, per forza di cose, la Shanghai Shipping Exchange, organizzazione che annovera tra i propri membri tutti i principali liner mondiali: "Noi non siamo né a favore né contro la P3, in questa fase. Molte delle compagnie, sia dentro che fuori le varie alleanze, sono nostre associate. Naturalmente non vogliamo andare contro gli interessi dei nostri soci, ma d'altra parte non potremo neanche consentire che alcuni dei soci danneggino gli interessi degli altri membri dell'organizzazione. Tutto dipenderà da come agirà la P3: se rispetterà la legge cinese sulla concorrenza, per noi non ci sarà alcun problema".