Rolls-Royce

SHIP2SHORE
il magazine settimanale on-line di Shipping, Porti, Trasporti e Logistica

PRIMA
SA TRANSPORT & TRADING
Towards the future of transport
www.primasatt.ch info@primasatt.ch

www.ship2shore.it Direttore Responsabile: Angelo Scorza Anno X, N.13 - Genova, 1 Aprile 2013 www.ship2shore.it

L'Antitrust bacchetta l'Autorità Portuale di Ancona

L'AGCM, sposando le tesi di ACT sul monopolio di Ancona Merci, contesta il regime concessorio del porto marchigiano e invita a un cambiamento di registro

Prendendo spunto dalla segnalazione di ACT – Ancona Container Terminal della scorsa estate (S2S n.35/2012), l'Antitrust ha inviato la scorsa settimana all'Autorità Portuale di Ancona un parere assai critico in merito al regime concessorio dello scalo adriatico, "foriero – secondo quanto ricostruito dal Garante – di significative restrizioni della concorrenza" a danno dei terminalisti presenti in porto.

La concessionaria del terminal contenitori di Ancona, il cui capitale è in mano, per il 10%, al presidente Ubaldo Scarpati e per il resto in parti uguali al gruppo anconetano Frittelli e a MSC, si era rivolta all'AGCM per denunciare la presunta posizione monopolistica di Ancona Merci, società operante ex art.18 nello scalo. Una presunzione che sembra esser stata accolta dall'Antitrust, che infatti nel parere definisce "anomalo lo scenario oggi esistente nel porto di Ancona".

"Il modello esistente vede, da un lato, un unico concessionario delle banchine destinate allo scalo delle merci e delle gru necessarie per l'attività di movimentazione delle stesse (Ancona Merci) e, dall'altro, un unico soggetto deputato alla conduzione e alla manutenzione delle gru, rispettivamente Ancona Merci e Commpa" scrive infatti il Garante, contestando quindi un'illecita deroga all'art.18 della Legge 84/94: la legge portuale infatti prevede che un concessionario (Ancona Merci) possa ricorrere alle maestranze di operatori diversi (Commpa, operante in virtù di un contratto d'esclusiva con Ancona Merci) solo "in ipotesi tassative".

Inoltre, "per effetto della concessione, si è determinata l'esclusione di altri operatori dallo svolgimento di servizi di manodopera, con evidenti conseguenze sotto il profilo della concorrenza. Poiché l'originaria concessione scade nel 2015, è necessario che l'Autorità portuale provveda a bandire una procedura ad evidenza pubblica in tempi rapidi al fine di individuare il concessionario più idoneo anche allo svolgimento delle operazioni portuali".

E a tal proposito l'AGCM, che già aveva sottolineato lo spirito liberalizzatore della Legge 84/94 – che "ha definitivamente sancito il venir meno sia del regime di monopolio legale per lo svolgimento delle attività di movimentazione merci in ambito portuale, sia dell'esclusiva prima esistente nella fornitura di manodopera specializzata" – ha richiamato alla Port

segue a pag.2

Il presidente (in scadenza) dell'Autorità Portuale anconetana Luciano Canepa

Terminal San Giorgio
Your Terminal of choice in Genoa
LO-LO & RO-RO SERVICES
Ponte Libia - 16149 Genova
Tel. +39 010 0894102 - Fax +39 010 0894129
e-mail: commerciale@terminalsangiorgio.it - web: www.terminalsangiorgio.it

Illustration : Agence Christophe
BRS
BARRY ROGLIANO SALLES
SHIPBROKERS SINCE 1856
www.brs-paris.com
ATHENS, BEIJING, DUBAI, GENEVA, HAMBURG, LONDON, MADRID, MUMBAI, PARIS, RIJEKA, SHANGHAI, SINGAPORE

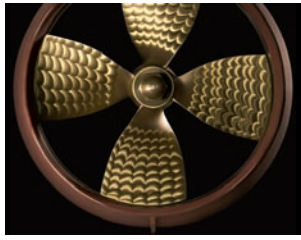
TOP THREE

GLI ARTICOLI PIU' LETTI DELLA SETTIMANA SCORSA

1°
MSC diventa ancora più Preziosa a Genova

2°
Tecnico-nautici, l'Antitrust attacca direttamente il Ministero

3°
MSC si legge anche come Musica Spettacolo Calcio


dal 1919
Eliche Radice
progetta e produce
eliche e linee d'assi
per ogni impiego
marino
ELICHE RADICE SPA
www.elicheradice.com

OFFSHORE

Nuova nave per Micoperi

In attesa della DP2 Ocean Star, l'azienda ravennate pensa in grande

Ravenna – A pochi mesi dall'acquisizione delle ultime due unità (S2S n.40/2012) la flotta di Micoperi è pronta ad arricchirsi con una nuova nave.
Ad annunciarlo è Silvio Bartolotti, presidente della compagnia ravennate specializzata in lavorazioni marittime offshore: "Si tratta di una diving support vessel DP2 che ci sarà a breve consegnata e che sarà immediatamente impiegata nelle acque prospicienti il Messico". La nave è appena stata varata dai cantieri cinesi Guangzhou Hangtong Shipbuilding and Shipping e cambierà presto nome da Oriental Star 50376 a Ocean Star: lunga 75 metri, è dotata di 150 posti letto, gru da 120 tonnellate, eliporto e *moon pool* per attività subacquee e per ROV (Remotely Operated Vehicle).
Del resto, se l'impressione generale raccolta all'OMC - Offshore Mediterranean Conference&Exibition, la fiera biennale dedicata alle attività offshore collegate all'oil&gas tenutasi recentemente a Ravenna, è stata quella di un settore in buono stato di salute a dispetto della congiuntura economica (S2S n.12/2013), ciò sembra valere nello specifico anche per Micoperi. O almeno questo è ciò che si evince non solo dall'ampio stand in posizione baricentrica fra i big presenti alla fiera (nomi come ENI, Total e Edison), ma soprattutto dalle affermazioni di Bartolotti, la cui azienda, come è noto, è impegnata fra le altre cose nel risollevamento del relitto della Costa Concordia in consorzio con la statunitense Titan Salvage: "Fra 2012 e 2013 avremo investito nel potenziamento della flotta circa 200 milioni di euro. Del resto quest'anno contiamo di arrivare ad un fatturato di circa 300 milioni di euro, grossomodo il doppio del 2012; nell'arco di un paio d'anni miriamo ai 500 milioni".
Un giro d'affari che consentirà a Bartolotti di intraprendere un'ulteriore avventura imprenditoriale: "Abbiamo rilevato l'ex area ENI di Ortona, porto in cui peraltro da anni abbiamo la base operativa, per farne a brevissimo un centro di ricerca sulle energie alternative (S2S n.4/2013). Il primo ambito di cui ci occuperemo è l'eolico offshore, sviluppando competenze per ogni fase della filiera, dalla progettazione alla costruzione alla installazione delle strutture: è un settore dalle grandi potenzialità, anche se non penso all'Italia, che ha fondali poco profondi e timori ancestrali in tema di impatto ambientale".
Il rapporto di Bartolotti con la patria non è lineare anche per altri motivi, come evidenzia il caustico controquesito ad una domanda relativa al decreto sulla SEN (Strategia Energetica Nazionale, S2S n.11/2013): "Quale SEN? L'Italia è un Paese che necessita davvero di cambiare mentalità: è un Paese dove ormai è avvilente fare impresa, tanto più per chi, come noi, compra in dollari e vende in euro confrontandosi con chi fa tutto in dollari".
Del resto, sebbene l'imprenditore confermi una volta di più che a Ravenna resterà il cuore dell'azienda, Micoperi per settore e per vocazione guarda da tempo oltre confine: "Il Mediterraneo in senso ampio è una zona interessante, ma per noi i mercati di sviluppo maggiormente attrattivi sono principalmente extraeuropei: Africa occidentale e Centro America prima di tutto".

Andrea Moizo

Bartolotti e la collaboratrice Patrizia Galassi alla fiera OMC

Ocean Star sarà gemella di Swimber Atlantis, raffigurata in questa foto

segue dalla prima pagina

Authority alcuni cardini su cui andrebbe e andrà improntato il sistema concessorio portuale: l'importanza di procedere con gare ad evidenza pubblica, la necessità di non disciplinare "i servizi resi al pubblico e le attività commerciali" (contrariamente a quanto è avvenuto ad Ancona con il gruaggio in esclusiva a Commpa), la considerazione che "la proroga di concessioni assentite non è conforme ai principi antitrust" e, infine, l'importanza di prevedere durate non eccessivamente lunghe per le nuove concessioni.
Il parere si conclude con l'auspicio che l'Authority anconetana "voglia tenere in debita considerazione i contenuti della presente segnalazione". Insomma, pur non avendo effetti diretti sugli assetti vigenti nel porto di Ancona, l'intervento dell'Antitrust, asserendo che il concessionario Ancona Merci non ha i requisiti previsti dall'art.18 (cioè non esercita direttamente la concessione), sembra quantomeno ipotizzare una procedura di revoca o decadenza della concessione. E se l'Autorità Portuale non cogliesse l'antifona, non è escluso che a trasformarla in un'imposizione, alla luce proprio del parere dell'Antitrust, possa essere qualcun altro, magari il TAR, qualora qualcuno vi si fosse rivolto.
Dal momento che non ha risposto alle nostre richieste in proposito, non è dato sapere come il presidente dell'Authority Luciano Canepa intenda regolarsi in merito, ma è certo che sarà eventualmente il suo successore ad accogliere i suggerimenti dell'Antitrust sulla necessità di non reiterare oltre il sistema concessorio oggi vigente ad Ancona. Canepa è infatti in scadenza di mandato e avrebbe già comunicato di non essere interessato al bis: che l'avvocato marittimista abbia capito di preferire l'altra parte della barricata?

Andrea Moizo

Intanto il terminalista anconetano punta sull'ex banchina Bunge

In attesa di capire gli effetti dell'intervento dell'Antitrust, ACT, che oggi gestisce i traffici container con due gru Gottwald (di cui una acquisita da poco proprio per guadagnare in autonomia operativa, S2S n.2/2013) alla banchina n.24 del porto di Ancona, è prossima ad ampliare la propria capacità operativa: in questi giorni infatti è diventata disponibile l'ex banchina Bunge, su cui opererà la newco Investimenti Portuali, creata da ACT con MEG (Fratelli Morandi) e CPH (Compagnia portuale) (S2S n.7/2013). La nuova società dispone già di una gemella delle summenzionate gru, una semovente portuale Gottwald G HMK 6407 da 100 tonnellate.

La gru Gottwald che sarà impiegata sull'ex banchina Bunge

Paolo d'Amico interviene sui servizi tecnico-nautici

Il presidente di Confitarma fa chiarezza su alcuni passaggi dell'ultimo parere dell'Antitrust e stuzzica Assoporti su delocalizzazione e rappresentanza

Pubblichiamo di seguito un intervento del presidente di Confitarma Paolo d'Amico relativo al parere recentemente espresso dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in merito alle tariffe del servizio di pilotaggio nei porti nazionali. L'iniziativa dell'Antitrust è l'ultima di un'ormai lunga serie volta a scardinare l'attuale sistema di affidamento e tariffazione dei servizi tecnico-nautici e il fermento nel cluster marittimo è fortissimo, anche se ad oggi non è affatto chiaro come le cose si possano sviluppare (S2S n.12/2013).
Con la sua nota d'Amico si colloca in una posizione mediana fra il mantenimento dello status quo e lo smantellamento tout court, evidenziando da una parte alcune criticità tuttora esistenti, ma segnalando, dall'altra, alcuni correttivi già in essere e possibili conseguenze di un'eventuale 'rivoluzione' apparentemente ignorate o sottovalutate dal Garante. In cauda venenum, *con una duplice stoccata ad Assoporti.*

Paolo d'Amico

Sicuramente la formula tariffaria del servizio di pilotaggio necessita di miglioramenti, ne è la riprova il fatto che se le richieste avanzate da Confitarma in sede ministeriale, nel corso dell'ultima verifica dei criteri e meccanismi, fossero state accolte, il meccanismo avrebbe dato certamente risultati tariffari decisamente migliori rispetto a quelli ottenuti.
Anche l'insufficiente estensione del servizio di pilotaggio via radio (VHF) nei porti nazionali, più volte richiesto dall'utenza, specie nei confronti delle navi che effettuano frequenti e ripetitivi approdi nei porti, rappresenta obiettivamente un elemento di criticità del vigente assetto del servizio. Per quanto riguarda poi il rilascio dei certificati di esenzione del servizio di pilotaggio (PEC) la Commissione Europea sta da tempo svolgendo un approfondimento per valutare se e in che misura intervenire a livello normativo. Non resta quindi che attendere di conoscere quanto verrà deciso ed ogni anticipazione su questa materia ci appare prematura.
Confitarma non è contraria alla liberalizzazione dei servizi, come qualcuno ha voluto far credere, ma è decisamente contraria alla sempre più insistente richiesta, proveniente da Assoporti, di delocalizzare il potere decisionale in materia tariffaria. Questa contrarietà non deriva da una sorta di tutela corporativa, quanto dall'obiettiva constatazione di ciò che è avvenuto nei porti nazionali ogni volta che tale delocalizzazione è stata realizzata.
L'esperienza emblematica del servizio portuale di ritiro rifiuti dalle navi, servizio il cui controllo ed il cui potere tariffario sono stati totalmente decentrati a livello locale a partire dal 2003, ha qualcosa di kafkiano per la mancanza di trasparenza e per i devastanti effetti tariffari a danno dell'utenza e quel che più sconcerta è che tutto ciò, spesso, è avvenuto in porti ove questo servizio viene reso in regime di apparente libera concorrenza.
È per tale motivo che l'utenza armatoriale non ritiene sufficiente il mero richiamo ai teorici principi in materia di libera concorrenza, in quanto quello che alla stessa interessa è che tali principi nella loro concreta applicazione non vadano a detrimento dell'efficienza, dell'economicità e della trasparenza gestionale del servizio.
Entrando quindi nel merito del parere dell'Antitrust mi corre obbligo sottolineare come nello stesso non si sia tenuto conto delle recenti modifiche apportate dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti in ordine ai criteri ed ai meccanismi tariffari del servizio di pilotaggio che, sebbene non pienamente rispondenti alle aspettative di Confitarma, hanno comunque introdotto meccanismi volti a favorire una maggiore produttività del servizio.
È stata introdotta una modifica volta a premiare le ore di effettiva prestazione del pilota rispetto a quelle di mera disponibilità, che avrà il vantaggio di stimolare le Corporazioni dei piloti ad una organizzazione del servizio più produttiva, dal momento che le ore di prestazione saranno meglio remunerate rispetto a quelle di mera disponibilità. È stato inoltre depotenziato nel suo complesso il meccanismo di adeguamento tariffario.
È necessario chiarire inoltre, riguardo a quanto affermato nel parere dell'Antitrust in tema di variabili organizzative, quali la disponibilità in servizio o l'ampiezza dei turni (che tanto incidono sulla formula tariffaria), che queste non sono autonomamente stabilite dai piloti, in quanto sono soggette alla verifica ed al controllo delle due autorità chiamate per legge (art. 14, comma 1 ter della legge n. 84/1994) a vigilare e regolare tale materia, mi riferisco alla Capitaneria di porto da un lato ed alla Autorità portuale dall'altro.
Quindi l'importanza della disposizione normativa contenuta nel comma 1 ter, dell'art. 14 della legge n. 84/1994 non è tanto quello di ritenere implicitamente abrogata la norma dell'art. 91 del Codice della Navigazione, trasferendo così alle Autorità Portuali la competenza tariffaria, quanto piuttosto consentire a queste autorità, attraverso l'esercizio di tali poteri, di incidere sulla competitività della tariffa di pilotaggio.
Il rilievo dell'AGCM circa il fatto che la tariffa a fronte di una contrazione di domanda del servizio possa comunque incrementare, anche se non si ravvisano accresciute esigenze operative e di sicurezza, non tiene conto di quanto previsto nell'art. 108 bis del Regolamento del Codice della Navigazione e cioè che i piloti risultanti in esubero, rispetto alle esigenze del traffico portuale, possono essere assoggettati a mobilità per coprire vacanze verificatesi in altre corporazioni.
Il Ministero su questo argomento è

segue a pag.4

segue da pag.3

recentemente intervenuto con apposita circolare del 18/6/2012 proprio per favorire l'istituto della mobilità, stabilendo che le Corporazioni prima di assumere, tramite gara pubblica (cioè tramite un bando di concorso pubblico) un aspirante pilota, devono comunque dare precedenza ai piloti in mobilità. Anche questa normativa potrebbe essere migliorata introducendo bandi di concorso a livello nazionale, nonché creando un periodo di qualche anno a decorrere dall'assunzione durante il quale l'aspirante pilota possa essere trasferito d'ufficio in altra Corporazione in presenza delle stesse condizioni indicate nel citato art. 108 bis.

Per quanto riguarda poi i benefici che dovrebbero scaturire dal sistema tariffario definito *price cap*, mi sembra doveroso ricordare un dato statistico e cioè che mentre l'inflazione registrata dall'ISTAT dal 1995 al 2011 ammonta ad un +47,64%, l'incremento medio ponderato nazionale delle tariffe di pilotaggio, registrato nello stesso periodo, si attesta ad un +28,72%; se poi si considerano anche i dati relativi al servizio di ormeggio, l'inflazione dal 1991 al 2012 ha registrato un incremento del +85,9%, l'incremento medio ponderato delle tariffe nello stesso periodo è stato pari ad un +28,8%. Questi dati dimostrano quindi come il sistema del *price cap* qualora fosse stato applicato a questo settore avrebbe prodotto effetti devastanti per l'utenza, dal momento che l'incremento si sarebbe attestato grosso modo sui valori dell'inflazione.

Infine con riferimento ad un passaggio di un precedente articolo di Ship2Shore (S2S n.11/2013), ove si giustificava il prosieguo dell'attività di indagine dell'Antitrust nel settore dei servizi tecnico nautici, complice l'assenza di segnali sugli esiti del tavolo interassociativo di confronto, mi corre obbligo far presente che da questo tavolo si è allontanata Assoporti in data 21/11/2012 sulla base della seguente considerazione: il tavolo non appariva più opportuno alla luce del recente parere dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ed ancora di più alla luce del parere della Commissione XIV della Camera dei Deputati sul d.d.l. "Riforma della legislazione in materia portuale".

Quindi da un lato l'Antitrust sembrerebbe giustificata a proseguire la sua attività di indagine in assenza di segnali provenienti dal tavolo interassociativo e dall'altro il tavolo interassociativo viene rotto a seguito dei pronunciamenti dell'Antitrust.

In ultimo mi preme ricordare che il testo dell'articolo sui servizi tecnico nautici contenuto nel disegno di legge sulla riforma portuale, approvato nel mese di settembre 2012 dal Senato, prima della fine della XVI legislatura, prevede espressamente la diretta partecipazione delle Autorità Portuali all'istruttoria nazionale sull'adeguamento delle tariffe dei servizi tecnico nautici: mi sembra quindi contraddittoria la condotta di chi da un lato denuncia il fatto che il Ministero non gli ha concesso di partecipare, senza la contemporanea presenza dell'Assoporti, a tale istruttoria e dall'altro si batte duramente, a livello parlamentare, per impedire l'approvazione definitiva da parte della Camera dei Deputati dell'articolo che gli avrebbe riconosciuto il pieno diritto a partecipare direttamente.

Paolo d'Amico

Altre sei LR2 per Scorpio Tankers

Movimenti anche sul fronte dei noleggi con due navi prese da Andromeda Shipping

Scorpio Tankers arricchisce il portafoglio ordini con nuove costruzioni. La shipping company quotata a New York ha infatti annunciato nuove commesse per 4 navi cisterna Long Range 2 da 114.000 tonnellate di portata, che vanno ad aggiungersi ai primi due ordini per questa classe di navi firmati nelle scorse settimane. Il cantiere con cui sono stati siglati questi ulteriori contratti di costruzione (più altre opzioni a prezzo bloccato) è il gruppo sudcoreano Hyundai Samho Heavy Industries e il prezzo pattuito è di circa 50 milioni di dollari a nave. Per queste newbuilding la data di consegna è fissata nel corso del 2014.

Scorpio attualmente ha 33 navi in costruzione (19 Medium Range, 8 Long Range 2 e 6 Handymax ice-class) nei cantieri Hyundai Mipo Dockyard, SPP Shipbuilding, Hyundai Samho Heavy Industries e Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering.

Proprio nei giorni scorsi alla shipping company guidata da Emanuele Lauro è stata consegnata STI Emerald, la settima unità MR costruita in Corea ed entrata sul mercato spot con una rata di nolo giornaliera da 19.500 dollari per un periodo di quattro mesi.

Al contempo Scorpio ha anche comunicato nuovi accordi di noleggio che andranno ad arricchire la flotta di navi attualmente operative per la compagnia monegasca. Si tratta nello specifico di tre product tanker: due LR2 (una del 2011 da 115.756 tonnellate di portata e l'altra del 2010 da 115.592) fissate per un anno a un nolo di 16.000 dollari al giorno e una Handymax (del 2004 da 37.217 tonnellate di portata) per un anno a 12.700 dollari al giorno.

Secondo quanto rivelato da alcuni broker internazionali, le due navi cisterna LR2 sarebbero la Orange Stars e la Pink Stars, riconducibili alla compagnia armatoriale monegasca Andromeda Shipping, la cui flotta è composta attualmente da cinque navi già operative cui si aggiungeranno altre tre unità attualmente in costruzione in Sud Corea.

N.C.

Le navi bianche tornano a Rapallo

Sono 8 gli scali previsti quest'anno nel porto minore ligure, sebbene il decreto 'salva coste' continui a creare problemi alle attività crocieristiche nel Tigullio

Thomson Dream Rapallo per 6 volte nel 2013

Dopo un 2012 completamene a 'digiuno', quest'estate a Rapallo torneranno le navi da crociera.

A partire dal prossimo 3 giugno la cruiseship Thomson Dream scalerà infatti la cittadina ligure per 6 volte, fino al 21 ottobre, trasportando ad ogni 'giro' oltre 1.700 passeggeri.

Ma la nave di Thomson Cruises non sarà l'unica ad approdare a Rapallo durante la stagione estiva 2013: il 14 e il 15 agosto stazionerà davanti alla rinomata località turistica anche The World, il 'condominio galleggiante' di Residen Sea, che porta in giro per il mondo circa 400 passeggeri-inquilini (*S2S n.41/2012*).

Entrambe le navi sono agenziate dalla genovese Hugo Trumpy, che è già riuscita ad ottenere un importante risultato anche per il 2014: "Durante tutta l'estate del prossimo anno – spiega infatti il numero uno dell'agenzia marittima, Eugenio Kielland – sono previsti a Rapallo 9 scali della Thomson Dream, dal 7 maggio 2014 al 5 novembre 2014".

La notizia di un ritorno delle cruiseship nello scalo ligure assume tanto più valore alla luce delle difficoltà causate al business crocieristico nel Golfo del Tigullio dal decreto 'salva-coste', per la cui modifica le associazioni di categoria e le istituzioni locali stanno esercitando pressioni sul Governo.

"Al momento useremo il punto di fonda di Santa Margherita anche per Rapallo – precisa Kielland – ma confermo che sono in corso richieste per la modifica del decreto, onde addivenire a risultati migliorativi rispetto all'attuale situazione. Siamo fiduciosi che ciò possa avvenire in tempi piuttosto brevi ma, qualora ciò non dovesse accadere, esiste il rischio concreto di perdere una parte del traffico tanto faticosamente acquisito nel corso degli anni".

Il decreto firmato dai Ministri Corrado Passera (Sviluppo Economico, Infrastrutture e Trasporti) e Corrado Clini (Ambiente) nel 2012, immediatamente dopo il disastro della Costa Concordia – con cui si fa divieto alle navi di oltre 500 tonnellate di stazza di ormeggiare a meno di 0,7 miglia dalla costa all'interno di aree marine protette (*S2S n.19/2012*) – sta producendo effetti negativi ancor più consistenti a Portofino, dove il punto di fonda per le navi da crociera è più esposto rispetto a quello di Santa Margherita e le operazioni di sbarco/imbarco dei passeggeri risultano quindi più lunghe e complesse, oltre che possibili soltanto in condizioni meteo-marittime ottimali.

Secondo quanto riferito dalle autorità del borgo ligure alla stampa locale, questa situazione avrebbe già causato l'annullamento del 30% delle toccate originariamente previste per il 2013, un tasso di cancellazioni ben al di sopra della norma, che potrebbe ulteriormente peggiorare nel 2014 se la norma introdotto dal Governo Monti non verrà radicalmente modificata.

E intanto a Santa Margherita il medesimo decreto avrebbe anche provocato l'aumento delle tariffe di sbarco passeggeri, da 2,5 a 3,5 euro. La causa risiederebbe nell'obbligo, imposto dal 'salva-coste', per i Comuni dell'Area Marina Protetta, di effettuare a proprie spese il monitoraggio delle acque.

Progetto Santa Margherita S.r.l. – la società che gestisce il traffico crocieristico nello scalo rivierasco – avrebbe sostenuto che tale incremento è stato concertato con Assagenti, ma alcuni rappresentati degli armatori, in vece dei loro clienti, lo hanno duramente criticato, aggiungendo che molte compagnie, a causa dei maggiori costi (che non possono essere recuperati con un aumento dei prezzi delle crociere, ormai già fissati per l'imminente stagione estiva) potrebbero decidere di eliminare Santa Margherita dai loro itinerari, optando per destinazioni alternative.

Francesco Bottino

ROBERTO BUCCI S.p.a.
SHIPPING AGENTS - INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS
Membro del THROUGH TRANSPORT CLUB Londra - TMS ITALIA S.r.l.Genova

APL (NOL GROUP) - Sub-Agenti a Napoli/Salerno
Servizio settimanale da Napoli per Far East - Cina - Australia - East/West Coast USA

ALL BLACK SEA SERVICES (ABS) - Marsiglia - Agenti Generali per l'Italia
Servizio contenitori per Varna - Costanza - Odessa - Novorossiysk - Poti
Prosecuzioni interne per Georgia - Armenia - Azerbaijan

CENTRAL MARINE LIMITED (CML) - Malta - Agenti per il Sud Italia
Servizio contenitori per Malta da Napoli - Salerno - Taranto - Gioia Tauro

IFL INTERNATIONAL FREIGHT LINE - Hong Kong
Servizio contenitori settimanale da porti italiani per la Mongolia

PAKISTAN NATIONAL SHIPPING CO. - Agenti Generali per l'Italia
Servizio convenzionale e contenitori da Genova e altri porti italiani per Pakistan - Golfo Arabico

NVOCC per Felixstowe - Portbury - Tilbury - Thamesport - Liverpool - Grangemouth - Cork - Dublino - Belfast - Antwerp - Rotterdam - Hamburg - Scandinavia - Porti del Baltico
Partenze da: Salerno - Napoli - Palermo - Gioia Tauro - Bari - Taranto - Livorno - La Spezia - Ravenna - Trieste - Venezia

SERVIZIO CAMIONISTICO E SWAP BODY
SERVIZIO TRISETTIMANALE TRENO BILANCIATO
Gioia Tauro (MCT) - Napoli (TFG) - Gioia Tauro (MCT)
www.bucci.it

SALERNO
Via Benedetto Croce, 5
Tel. 089/230211
Fax. 089/225984
e-mail: a.belfiore@bucci.it

LONDRA
Bucci Freight Services Ltd
2/4 Great Eastern Street
London - EC2A/3NW
Tel. +44/207/3922200
Fax. +44/207/3779155

NAPOLI
Via A. Vespucci, 9/20
Tel. 081/5979411
Fax. 081/5549737
e-mail: n.coppola@bucci.it

SALERNO
Piazza Umberto I°, 1
Tel. 089/255811
Fax. 089/224194
e-mail: expdpt@bucci.it

TERMINAL OPERATOR

Setramar pronta all'esordio nelle rinfuse liquide

Il gruppo ravennate punta su diversificazione e potenziamento: per i solidi in arrivo altri 15.000 mq di magazzini e 2 nuove gru da oltre 100 tonnellate

Ravenna – "Abbiamo ottenuto l'autorizzazione alla costruzione, in un'area portuale di proprietà, di una piattaforma logistica per la movimentazione di rinfuse liquide da 40.000 mq, collegata alle banchine attraverso pipeline".
Per un gruppo che sulla diversificazione (sono sette le macrodivisioni aziendali) ha tradizionalmente impostato la propria strategia di business può forse essere normale amministrazione, ma il debutto nella logistica portuale dei liquidi del ravennate Gruppo Setramar, già fra i leader adriatici (e non solo) nel segmento del terminalismo delle rinfuse solide, è una notizia destinata ad avere un certo peso sugli equilibri portuali di Ravenna (e non solo), sebbene i dettagli dell'operazione siano in fase di definizione: "Dobbiamo ancora avviare le prime opere, è prematuro parlare di tempi, ma il progetto è in corso" spiega infatti Luca Minardi, managing director del polivalente Gruppo romagnolo.
Del resto anche sul fronte del core business Setramar sembra non stare a guardare: "Nei primi due mesi e mezzo abbiamo registrato incrementi su base annua del 50% per siderurgici e fertilizzanti e del 25% per cereali e farine. Un'inversione di tendenza, rispetto al trend 2011-2012, partita lo scorso ottobre, che ci fa prevedere di poter chiudere l'anno con un incremento del 20% nella movimentazione di queste merceologie" prosegue Minardi, spiegando come la leadership del gruppo nelle rinfuse solide, attivo nel terminalismo portuale dal 1971 e primo terminal privato di settore, sia fondata su "consolidati rapporti di partnership con i principali trader e trasformatori attivi in Italia" e sia puntellata da continui accorgimenti e migliorie operative: "Mentre in periodi di espansione si può e deve puntare su una crescita quantitativa, le congiunture sfavorevoli come quella che stiamo vivendo devono essere l'occasione per investimenti qualitativi in termini di innovazione e razionalizzazione. È quello che abbiamo fatto nel campo dei siderurgici, attrezzandoci con magazzini picking ideali per la logistica di clienti che muovono volumi medio-piccoli. Oppure, per quel che riguarda i fertilizzanti, accelerando le procedure distributive della merce".

Luca Minardi

Una gestione che non solo ha consentito a Setramar di "non mettere nessuno dei circa 130 dipendenti diretti (sono un migliaio quelli dell'indotto primario) in cassa integrazione in questi anni bui e di continuare a distribuire, per contro, premi di produzione di secondo livello", ma le permetterà anche di finalizzare a breve alcuni investimenti finanziariamente importanti, volti al potenziamento delle dotazioni portuali: "Stiamo trattando l'acquisizione di due gru superiori alle 100 tonnellate di capacità. Oggi abbiamo più di 20 unità di banchina con capacità comprese fra le 25 e le 100 tonnellate: l'obiettivo è sostituire gradualmente i mezzi meno performanti. Non posso ancora dire chi siano i fornitori in ballo, ma è certo che entro l'anno chiuderemo l'affare e che una delle due gru avrà una capacità di sollevamento di 140 tonnellate".
Questi nuovi macchinari consentiranno al Gruppo di posizionarsi meglio anche nel segmento heavy lift, "nicchia in

segue a pag.7

segue da pag.6

cui operiamo da anni e che ha buone potenzialità di sviluppo". Il tutto in quella logica multipurpose (lo sono tutti i terminal di Setramar, che nell'area portuale ravennate dispone complessivamente di aree per 1 milione di mq e che a gennaio ha ottenuto la disponibilità di altri 15.000 mq di magazzini coperti) che porta l'azienda ad essere "la principale piattaforma italiana per lo sbarco e l'insacco del pellet" e contemporaneamente ad operare nel più comune business della movimentazione container: "Da due anni abbiamo un mandato esclusivo per le attività di Evergreen a Ravenna. Volumi magari non altissimi per gli specialisti

del settore – 20.000 TEUs – ma che per un'azienda polivalente come la nostra, che offre un servizio da distripark all'interno del terminal stesso, sono significativi. Tanto più che dopo una crescita del 15% nel 2012 anche il 2013 dovrebbe registrare un incremento simile" prosegue il giovane manager di Setramar, che è anche presidente dell'Unione degli Utenti e degli Operatori del porto di Ravenna.

Minardi, ingegnere gestionale cresciuto professionalmente nel gruppo ravennate, infatti si occupa per le aziende del gruppo non solo di questioni tecnico-operative, ma anche di rapporti con stakeholders di ogni genere e non disdegna di parlare della propria *Weltanschauung* in proposito: "Il concetto di armonia è fondamentale non solo per il privato, che deve bilanciare la propria azione fra la 'giusta misura' e il 'costruttivo coraggio', ma anche nei rapporti del privato col pubblico, che deve mettersi nelle condizioni di fornire risposte a chi può creare lavoro e quindi benessere sociale. È evidente, ad esempio, come in Italia, in ambito portuale, si potrebbe migliorare questo rapporto snellendo la burocrazia di certe procedure autorizzative e intervenendo, da un punto di vista giuridico, laddove esistano problemi di interpretazione della normativa vigente che creano distorsioni nella concorrenza fra un porto e un altro. Quanto a Ravenna, trovo che l'Autorità Portuale sia sulla strada giusta, avendo individuato le corrette priorità, l'approfondimento dei fondali, da seguire in tempi di risorse limitate. L'auspicio è che accanto alla grande visione sul futuro ci sia anche attenzione per il 'quotidiano', vale a dire la manutenzione infrastrutturale ordinaria dell'esistente, uno dei fattori che hanno fatto di Ravenna il primo porto italiano per la movimentazione di rinfuse solide in conto terzi".

Per ciò che concerne infine l'attività armatoriale – Setramar dispone di 4 dry bulk da 15.000 dwt costruite fra 2007 e 2012, gestite direttamente dal Gruppo e attive in Mar Nero, Nord Europa e Mediterraneo, e di una general cargo da 9.000 dwt, ideale anche per il project, essendo bigata con due gru da 160 tonnellate – l'unica piccola novità riguarda quest'ultima nave: "La Pietro Benedetti è attualmente impiegata in time charter a breve-medio termine. Una volta concluso questo contratto potremmo tornare a gestirla direttamente" afferma Minardi, menzionando, da ultimo, l'impegno della famiglia Poggiali, principale azionista di Setramar, anche in Gesmar, Tripmare e Labromare, compagnie attive nel rimorchio portuale e nell'attività antinquinamento.

Andrea Moizo

RCCL porterà il 'gigante' Oasis a Civitavecchia e Napoli

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

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

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

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

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

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

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

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

Francesco Bottino

I cascami dell'affaire marò inquietano Confitarma

Dura presa di posizione di Paolo d'Amico contro la proposta di proibire i militari a bordo delle navi italiane: "Chi vuole esporre navi ed equipaggi a sicuri sequestri deve assumersene la responsabilità"

Pubblichiamo di seguito una lettera aperta di Paolo d'Amico presidente di Confitarma. L'intervento arriva al termine di una settimana di accesi dibattiti, anche a livello politico, a seguito del caso dei due marò dell'Enrica Lexie rocambolescamente riconsegnati all'India. Una decisione che non solo ha portato alle dimissioni del Ministro degli Esteri Giulio Terzi, ma anche alla protesta del Cocer Interforze, l'organismo che rappresenta congiuntamente le quattro Forze Armate, arrivato ad auspicare "l'immediato rimpatrio di tutto il personale del Reggimento San Marco attualmente impegnato a garantire la sicurezza internazionale a bordo delle navi mercantili italiane". Idea ripresa da alcuni parlamentari, soprattutto PD, che hanno ipotizzato la sospensione del servizio prestato dalla Marina Militare in base alla legge approvata nell'estate 2011 (S2S n.29/2011) per disciplinare, a difesa degli attacchi pirati, l'imbarco a bordo dei mercantili di militari e contractors privati, sebbene per questi ultimi non si sia mai provveduto al relativo decreto attuativo.

In merito ad alcune dichiarazioni di esponenti politici nel corso del dibattito in Parlamento sulla vicenda dei marò, mi preme fare presente che l'industria armatoriale è fortemente delusa e sconcertata per come sono stati descritti gli armatori in questa complessa vicenda in un contesto che, ritualmente, in questi giorni segue le usuali logiche partitiche e pre-elettorali.

Innanzitutto esprimo a nome della categoria la totale solidarietà ai due marò e alle loro famiglie.

Alcune premesse:

1. L'industria armatoriale italiana svolge un'attività strategica a beneficio del sistema economico del nostro Paese, assicurando rifornimenti di materie prime per conto di importanti noleggiatori quali Eni ed Enel e trasporti in import/export di prodotti finiti. Sulle rotte dell'Oceano Indiano infestate dai pirati viaggia il 30% dei carichi mondiali di petrolio e quasi il 20% del commercio mondiale.

2. Lo Stato è tenuto a garantire la sicurezza degli equipaggi sulle navi italiane e degli interessi nazionali, nonché a tutelare la libertà dei traffici internazionali. Molte marine militari, compresa la nostra, sono impegnate in tale attività nell'area a rischio pirateria.

3. L'attività delle forze navali non è però sufficiente a coprire un'area geografica così ampia e quindi la maggior parte degli Stati hanno deciso di difendere le loro flotte mercantili consentendo anche l'imbarco di team armati a bordo. In particolare, l'Italia con la Legge n.130 del 2 agosto 2011 ha consentito il ricorso ai Nuclei Militari di Protezione e, in via complementare, di team armati privati. Forse non tutti sanno che anche la Francia e i Paesi Bassi consentono l'imbarco di militari a bordo di navi mercantili: la Francia prevede a carico degli armatori solo i costi di vitto e alloggio, mentre l'Olanda ha adottato un sistema equivalente a quello italiano.

4. Dal 2005 al 2012 sono state attaccate nell'area dell'Oceano Indiano 41 navi italiane, di cui 4 sequestrate dai pirati somali. Il sequestro più lungo è stato quello della Savina Caylyn e del suo equipaggio pari a 316 giorni.

5. Ogni giorno sono presenti nell'area a rischio pirateria fino a 10 navi mercantili italiane ed è evidente il grave pericolo che incombe su equipaggi e navi.

6. Dall'entrata in vigore della Legge 130/2011, sono state assicurate da parte dei marò italiani circa 160 protezioni a naviglio italiano e relativo equipaggio e da allora si è registrata una drastica riduzione nel numero degli attacchi e non si sono registrati sequestri. Anche a livello mondiale, da quando si è incrementata la difesa attiva a bordo delle navi in viaggio nell'Oceano Indiano, i sequestri portati a termine dai pirati sono drasticamente diminuiti. Oggi siamo tornati ai livelli del 2007: sono soltanto due le navi sequestrate ancora nelle mani dei pirati somali.

Con la proposta di qualche eminente esponente del Parlamento di sospendere gli "accompagnamenti militari dei mercantili italiani fino a che non saranno cambiate le regole" (con i noti tempi biblici italiani), la classe politica si assume la piena responsabilità morale di voler attuare quest'abbandono lasciando gli equipaggi e le navi inermi, senza alcuna difesa, di fronte all'azione dei pirati.

È questo il grido di allarme che rivolgo all'opinione pubblica.

Questa scellerata decisione assumerebbe connotazioni più gravi per due ordini di motivi: il primo perché stiamo manifestando questa volontà al mondo intero e agli stessi pirati che hanno un sistema di "intelligence" non trascurabile; il secondo è che nel frattempo non sono state avviate le procedure per avvalersi di istituti di vigilanza italiani in alternativa ai marò a causa delle deficienze della nostra Amministrazione in quest'anno. Aspetto non trascurabile è che il ricorso ad altre forme di assistenza privata straniera (contractors) pur presenti sul mercato è vietato dal nostro ordinamento.

In assenza di protezione, la nostra classe politica sta condannando inesorabilmente i nostri equipaggi (e trattasi di uomini della stessa nazionalità dei marò che lavorano in condizioni disagiate) e le nostre navi, a sicuri sequestri.

Ebbene, chi avalla oggi questa iniziativa a livello politico e a livello giornalistico se ne assume tutte le responsabilità.

Paolo d'Amico
Presidente Confitarma
Confederazione Italiana Armatori

L'ANGOLO LEGALE

Guardie armate a bordo, una pratica controversa

L'avvocato ambrosiano Toffaletti illustra le ultime novità normative applicate in Italia e all'estero sul delicato tema dei contractor privati su navi commerciali

Sul tema molto attuale dell'imbarco di guardie armate a bordo delle navi per difendersi dagli attacchi dei pirati, ospitiamo un intervento dell'avvocato Rocco Toffaletti, dell'omonimo studio legale milanese:

Rocco Toffaletti

Come ben evidenziato dal Comitato Economico e Sociale Europeo, nel proprio parere del 16 gennaio scorso, la pirateria marittima non è un problema lontano che colpisce qualche zona remota dell'Oceano Indiano e interessa soltanto le vittime degli attacchi e i marittimi che vi lavorano, ma rappresenta il più grande rischio per l'industria marittima, le cui conseguenze incidono anche sul piano umanitario, commerciale e dell'economia globale.

Agli ingentissimi costi economici si sommano intollerabili costi umani. Dal 2007 oltre 43 marittimi sono stati uccisi e 2653 sono stati presi in ostaggio nel corso di atti di pirateria al largo delle coste somale.

Considerato il suo carattere complesso e multiforme, il problema della pirateria può essere risolto solo tramite un approccio globale e coordinato, sia in mare che sulla terraferma.

L'impiego di guardie armate a bordo, pratica recente e inizialmente fermamente opposta dalle istituzioni internazionali marittime, dall'industria marittima e dai vari governi, ha dimostrato di essere una misura di indubbia efficacia nella lotta a questo fenomeno e, soprattutto, nella protezione dei marittimi, delle navi e dei carichi trasportati, come ben evidenziato dal fatto che sino ad ora nessuna nave con guardie armate a bordo risulta essere stata sequestrata dai pirati.

Di fatto, la crescita esponenziale di perdite finanziarie come i riscatti e il rischio per la vita umana hanno determinato gli armatori ad assumersi ingenti costi aggiuntivi, pur di garantire protezioni supplementari sulle loro navi, impiegando, laddove lo Stato di bandiera la consenta, guardie armate a bordo.

Per quanto complesse e variegate, le norme di diritto internazionale marittimo non vietano che team armati siano impegnati a bordo di navi e utilizzati a protezione di attacchi di pirati. Un crescente numero di Stati ha, infatti, adottato o sta adottando delle specifiche normative in materia. Tra gli altri ricordiamo che la Francia ha adottato una legge per l'imbarco di team armati militari a bordo di pescherecci (pesca al tonno nell'Oceano Indiano), la Spagna consente l'imbarco di guardie armate private a bordo di mercantili, oltre a progetti di legge attualmente in fase di approvazione in Grecia e a Malta.

Nonostante il fatto che la soluzione delle guardie armate abbia trovato un crescente supporto da parte della comunità internazionale marittima, il proprio inquadramento giuridico è alquanto complesso e insoddisfacente.

Al livello internazionale, non esistono delle regole obbligatorie specificatamente indirizzate all'impiego di guardie armate a bordo. Sono gli Stati di bandiera che devono decidere se acconsentirne o meno l'utilizzo, determinando a quali condizioni autorizzarlo.

Bisogna, peraltro, tenere presente che tale impiego incide, a diverso titolo, su una lunga serie di convenzioni internazionali, che non sempre ben si integrano con una tale prassi (pensiamo alla SOLAS, alla STWC, alla SUA convention, UNCLOS III, ecc.)

Un ulteriore aspetto di difficoltà che deve essere risolto in merito all'utilizzo di guardie armate a bordo, riguarda il passaggio di navi scortate da guardie armate che attraversano diverse giurisdizioni, che non consentono il carico di armi a bordo.

A livello nazionale, l'Italia, con Legge 130 del 2011, ha ammesso la possibilità di imbarcare su navi mercantili che navigano in acque a rischio pirateria sia team militari (di Nuclei Militari di Protezione) che "particolari guardie giurate armate"

Con riferimento ai team militari, è oramai notorio che il Ministero della Difesa ha tempestivamente adottato un decreto attuativo, seguito da una specifica convenzione con Confitarma, che ha acconsentito agli armatori di navi battenti bandiera italiana di imbarcare, a loro spese, team di militari.

La medesima norma consente altresì di imbarcare " *.. a protezione delle merci e dei valori sulle navi mercantili e sulle navi da pesca battenti bandiera italiana negli spazi marittimi internazionali a rischio pirateria*" guardie giurate, in alternativa ai NMP quando questi non siano disponibili.

Per quanto riguarda l'impiego di guardie giurate a bordo, ancora, di fatto, non consentito per mancanza del decreto attuativo del Ministero dell'Interno (di concerto con il Ministero della Difesa e di quello delle Infrastrutture e dei Trasporti) ci si limita a evidenziare che ai sensi degli articoli 133 e 134 del TULPS, cui la legge 130/11 riferisce in merito alle autorizzazioni che devono possedere le guardie giurate, queste possono essere destinate alla "*vigilanza o custodia di proprietà mobiliari od immobiliari*" e non alla difesa delle persone, competenza, di contro, esplicitamente menzionata nella Circolare 1443/2012 dell'IMO.

Alla luce di quanto sopra, non possiamo che cogliere favorevolmente il parere del Comitato Economico e Sociale Europeo laddove invita gli Stati membri ad aggiornare le proprie legislazioni in materia di pirateria, sollecitando gli stessi ad acconsentire l'impiego di guardie armate private a bordo ed esortando la UE a intervenire per studiare insieme ai Paesi costieri i problemi posti dal transito delle navi con guardie armate a bordo.

FERRY

I rumor sul cartello armatoriale resuscitano la Flotta Sarda

Le indiscrezioni su un verdetto favorevole nel contenzioso sul caro-traghetti (rimandato a maggio) e le amnesie governative rilanciano i progetti armatoriali della Regione Sardegna

Dopo appena una settimana dalle dichiarazioni di "resa" (S2S n.12/2013), Ugo Cappellacci, governatore-armatore della Regione Sardegna, è tornato a gonfiare i muscoli e a far la voce grossa.
A ringalluzzire Cappellacci sono state le voci sulla chiusura, da parte dell'Antitrust, della procedura di indagine sul presunto caro-traghetti del 2011 (S2S n.19 e 44/2011): dopo l'ennesimo rinvio, la conclusione era prevista per il 28 marzo e secondo i rumor dei giorni scorsi il verdetto sarebbe stato favorevole alla Regione Sardegna, che insieme ad altri soggetti aveva denunciato il cartello armatoriale causa dell'aumento delle tariffe sui collegamenti marittimi fra l'isola e il continente.
Interpellata, l'Autorità Garante ha fatto sapere che in realtà "l'audizione finale dovrebbe essere a metà maggio". E, sebbene non sia affatto chiaro su quali basi giuridiche l'eventuale accertamento di un'intesa restrittiva della concorrenza possa legittimare l'istituzione di una flotta pubblica dichiaratamente sovvenzionata e operativa sul mercato concorrenziale, tanto è bastato perché il governatore, con una conferenza stampa *ad hoc*, tornasse a lanciare anatemi contro gli armatori privati e a preconizzare il varo della Flotta Sarda annunciato l'autunno scorso (S2S n.37 e 38/2012), mescolando impropriamente il tutto, peraltro, con la cessione di Tirrenia a CIN, compagnie non coinvolte nell'istruttoria dell'AGCM (che riguarda Moby, GNV, SNAV, Forship-Corsica Ferries e il fondo d'investimento Clessidra): "Si sta rivelando – ha tuonato Cappellacci – l'imbroglio architettato dalle compagnie, celato sotto la firma di un accordo fatto in danno dei sardi. Le loro giustificazioni non sono state ritenute congrue: dietro l'operazione della nuova Tirrenia, presentata come la soluzione di tutti i problemi, c'erano freddi e cinici speculatori".
Cappellacci ha anche rivendicato il "rifiuto del baratto fra sottomissione e poltrone" in occasione della privatizzazione di Tirrenia, quando alla Regione fu offerto l'ingresso nel capitale di CIN (che, occorre ricordarlo, ha vinto un bando internazionale): "Roma aveva già deciso: voleva vendere in blocco la compagnia agli armatori napoletani". E, sminuendo il fatto che persino la Corte dei Conti (oltre alla magistratura civile, a quella penale, a quella amministrativa, alla stessa Antitrust e alle istituzioni europee) abbia avuto da ridire sull'operato recente e sulla gestione economica della compagnia regionale Saremar (S2S n.7/2013) – "Saremar non è stata foraggiata con aiuti di Stato, ha avuto delle compensazioni per il servizio svolto" (sic) –, incubatrice del progetto Flotta Sarda, ha vibrantemente rilanciato quest'ultima: "La legge regionale che ha istituito Flotta Sarda Spa è al vaglio dell'Europa e se il via libera dovesse arrivare anche ad agosto, faremmo salpare lo stesso le nostre navi. Perché non sarà più un esperimento, come con la Saremar, ma il nostro formale impegno che vogliamo essere noi a garantire i trasporti marittimi 12 mesi su 12".
I dettagli, come sempre, sono stati solo vagamente accennati e per questo Cappellacci non si è dilungato sul fatto che il solo costo di noleggio delle previste 8 navi da impiegarsi su quattro rotte supererebbe abbondantemente i 40 milioni annui, a fronte dei 20 milioni di finanziamenti pubblici che la Regione è pronta a sborsare. Nessuna menzione, naturalmente, neppure degli oltre 72 milioni che annualmente lo Stato, cioè il contribuente, già paga (a CIN) per la continuità territoriale, buona parte dei quali destinati al servizio della Sardegna.
Però, in attesa della valutazione di Bruxelles, il governatore si è potuto far forte delle spuntate minacce di uno dei più terricoli Governi della storia repubblicana, che, dopo aver blandito il cluster marittimo insorto sull'affaire Saremar (S2S n.39/2013), si è 'dimenticato' anche di questa vertenza marittima: "La legge regionale che ha istituito Flotta Sarda non è stata impugnata dal Governo, ma prima di costituire la Spa, aspettiamo fiduciosi l'Europa". E, colpo di teatro finale in odor di democrazia diretta, molto *à la page* ultimamente, il "referendum on-line per chiedere ai sardi se vogliano o no una loro flotta".
Ad onor di cronaca, da registrare da ultimo le reazioni di alcune compagnie chiamate in causa. Euan Lonmon, numero uno di Forship in Italia, ha ricordato che "l'AGCM non ha ancora sentenziato, la procedura è ancora in corso", mentre CIN-Tirrenia ha rilasciato una nota per sottolineare che la compagnia "non è in nessun modo coinvolta in procedimenti istruttori dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato". GNV, infine ha evidenziato "come le risultanze dell'attività istruttoria condotta dall'AGCM abbiano già smentito l'esistenza di quel supposto ampio cartello tra compagnie che era stato inizialmente astrattamente ipotizzato. GNV prende atto del contenuto del documento istruttorio, redatto preliminarmente al procedimento dagli uffici dell'AGCM, e si riserva nelle fasi successive del procedimento di presentare tutte le prove che potranno dimostrare l'assoluta inesistenza di qualsivoglia strategia di coordinamento delle politiche di prezzo con i competitor".

Andrea Moizo

Per Monfalcone è battaglia giudiziaria fra TO Delta e Regione

I problemi di fondale stanno soffocando lo scalo goriziano e il gruppo di Maneschi ha deciso di rivolgersi a TAR, Commissione Europea e Tribunale civile per i danni

L'attacco multiplo lanciato da TO Delta, gruppo guidato da Pier Luigi Maneschi, contro la Regione Friuli Venezia Giulia è cominciato già alcuni mesi fa, ma è emerso solo nei giorni scorsi, cascame di un'ennesima paradossale vicenda riguardante la gestione del porto di Monfalcone (TO Delta è presente anche a Trieste, ma la lite riguarda lo scalo goriziano), vicenda che vale la pena preliminarmente riassumere.

Poche settimane fa, per far fronte ad una situazione di congestione, una nave in arrivo a Monfalcone aveva chiesto l'autorizzazione ad attraccare alla nuova banchina teoricamente destinata alle autostrade del mare, completata e collaudata da pochissimi giorni dopo lunghi anni di lavori costati 9 milioni di euro. Prima di autorizzare l'attracco, la Capitaneria ha voluto effettuare un sopralluogo di controllo in soprappiù e solo quest'azione ha evitato l'incaglio della nave, dal momento che dall'ispezione sono emersi sia fondali inferiori a quelli previsti, sia problemi sulla linearità della banchina a causa di alcuni spunzoni. La cosa ha naturalmente scatenato un putiferio a livello locale, con un vorticoso rimpallo di responsabilità fra ASPO – l'Azienda speciale per il porto di Monfalcone (facente capo alla Camera di Commercio di Gorizia), il Provveditorato delle opere pubbliche e la Regione. A tutto ciò ha poi fatto seguito l'apertura di inchieste da parte tanto della Corte dei Conti quanto della Procura.

Ma il caso della banchina difforme sembra essere solo l'ultima goccia del vaso di una gestione dello scalo sempre più criticata dagli operatori, tanto che la duplice azione legale di TO Delta è precedente a tale episodio e ha una valenza più ampia. "Innanzitutto va premesso che il porto di Monfalcone è soggetto ad enormi problemi di fondale. E ad oggi non solo i lavori per l'escavo necessario a portare la profondità da 11,7 a 12,5 metri (intervento invocato da anni) sono là da venire, ma neppure è stata garantita la manutenzione atta a preservare i fondali esistenti. Il risultato è che i limiti di accessibilità causati dalle gobbe presenti sul fondo hanno ad esempio indotto un operatore come Marter a spostare a Livorno una cospicua parte dei suoi traffici di cellulosa" spiegano Davide Maresca, Caterina Belletti e Lorenzo Presot, i legali incaricati dal gruppo di Maneschi, precisando che sono due gli atti della Regione nel mirino, contestati in più sedi.

"Innanzitutto c'è l'affidamento da parte della Regione (l'estate scorsa il Friuli ha approvato una legge che ridisciplina la portualità regionale, attribuendo alla Regione nuove e più ampie prerogative, *nda*) all'ASPO dell'incarico di procedere all'escavo. In ragione di ciò la Regione aveva respinto la richiesta della Compagnia Portuale di Monfalcone (società di TO Delta, *nda*) di prendere in concessione lo specchio acqueo per garantirne la manutenzione necessaria a mantenere la profondità del fondale. Il problema è che non c'è stato escavo né manutenzione e che il suddetto affidamento è avvenuto senza gara, in violazione, a nostro parere, del diritto comunitario. Quindi per contestare l'affidamento senza gara ci siamo rivolti sia al TAR che alla Commissione Europea. Ma contemporaneamente abbiamo avviato una causa al Tribunale civile di Gorizia: la violazione del diritto comunitario ha comportato che l'escavo non sia stato ancora fatto, con la conseguenza che la Compagnia ha perso traffici e ha difficoltà a garantire l'occupazione, il che si traduce in un danno per cui chiediamo il risarcimento".

Ma non è tutto, perché c'è un'altra procedura in corso, partita già a fine estate. La premessa è che le banchine portuali a Monfalcone non sono date in concessione, ma sono pubbliche; in concessione sono solo le aree retrostanti. "Tempo fa CPM chiese alla Regione una concessione relativa alla banchina collegata all'area già concessale, al fine di operare come vero e proprio terminalista ex art.18 della legge portuale, in ragione di una partnership molto importante allora nascente". I tre avvocati non confermano, ma il riferimento sembrerebbe essere ai contatti avviati da CPM con Rail Cargo Austria e Marter (S2S n.13/2013). "Oltre a ciò, CPM chiese la concessione di 500 metri di una nuova banchina da realizzarsi a proprie spese (un investimento da 50-70 milioni di euro, secondo indiscrezioni), ma la Regione, adducendo la necessità di preservare la pubblicità delle banchine monfalconesi, rigettò la duplice richiesta: un diniego che abbiamo impugnato innanzi il TAR" chiudono i tre legali.

Andrea Moizo

Sulla 'C' resta dell'onda da 65 anni

Il duo Thamm - Onorato svela qualche numero sul 2012 e le prospettive per il futuro prossimo che guarda a Est

Genova - La 'C' blu sul fumaiolo giallo rappresenta oggi uno dei marchi più noti a livello mondiale come sinonimo di vacanze a bordo. È un simbolo che da 65 anni campeggia in bella vista sulle navi della flotta Costa Crociere e che ha saputo resistere anche a un colpo duro come quello del naufragio della Costa Concordia all'isola del Giglio. Inizialmente questo incidente ha avuto un impatto mediatico forte ma oggi si sta rivelando quasi una metafora a lieto fine perché, così come verrà rimesso in equilibrio e in galleggiamento lo scafo della nave, allo stesso modo la società genovese, che fin da subito si era rimboccata le maniche, si è rimessa in piedi. La scorsa settimana (precisamente il 31 marzo) si è celebrato il 65° anniversario dal giorno in cui la nave Anna C è partita da Genova alla volta di Buenos Aires con 768 passeggeri a bordo dando il via ad una lunga tradizione di crociere.

Michael Thamm, da meno di un anno nuovo amministratore delegato dalla società al posto di Pier Luigi Foschi, nel suo discorso per i festeggiamenti del compleanno di Costa, si è detto "molto ottimista sul futuro perché la compagnia è forte e il costante incremento della flotta lo dimostra". Il manager tedesco ha sottolineato le solide relazioni commerciali con "le agenzie di viaggio di tutto il mondo e con Fincantieri che sta costruendo la nostra nuova ammiraglia, Costa Diadema. Sapendo che sulla nostra società ci sono sempre grandi aspettative in termini di occupazione e di impatto economico, mi sento di dire che abbiamo di fronte un buon futuro".

In Italia Costa Crociere rappresenta oggi il principale gruppo turistico nazionale e ha una flotta di 14 navi battenti bandiera nazionale. Dal 1990 a oggi l'azienda ha investito 5,8 miliardi di euro nei cantieri italiani (Fincantieri, T. Mariotti e San Giorgio del Porto) per la costruzione di 14 navi (in servizio o in ordine) e l'ammodernamento di navi già in servizio. A questa cifra si aggiungono altri 19,2 miliardi di euro investiti in Italia da altre compagnie del gruppo Carnival Corporation a cui Costa fa capo. Secondo uno studio affidato alla Business School del Politecnico di Milano, l'indotto generato dalla società genovese sull'economia italiana è stato superiore a 2,2 miliardi di euro nel 2010. Attualmente i maggiori investimenti avviati sono la

Michael Thamm

nuova nave da 132.500 tonnellate di stazza e 3.693 passeggeri in costruzione presso lo stabilimento Fincantieri di

Michael Thamm, Pier Luigi Foschi, Nicola Costa e Gianni Onorato

Marghera (valore della commessa 550 milioni di euro) e i lavori per il raddoppio del Palacrociere a Savona (per il quale la compagnia ha investito 9 milioni di euro). Quest'anno, inoltre, Costa Crociere prevede di assumere circa 600 persone per sostenere l'espansione della sua flotta cui si aggiungono altre 200 assunzioni negli uffici.

I dati di bilancio dell'esercizio appena concluso non sono ancora stati resi noti, ma inevitabilmente risentiranno della crisi economica e degli effetti post-Concordia. Nel 2011 il fatturato consolidato si era attestato a 3,16 miliardi di euro, mentre i passeggeri avevano raggiunto quota 2,3 milioni. Il direttore generale di Costa Crociere, Gianni Onorato, si è limitato a rivelare che "l'anno scorso il totale dei passeggeri è stato al di sotto degli obiettivi prefissati attestandosi intorno al milione e mezzo. Per rimediare ad un esercizio atipico per via della crisi economica e della Concordia, sia noi sia i competitor siamo intervenuti sfruttando molto la leva del prezzo che ha fatto scendere in media del 10-15% le tariffe andando a incidere inevitabilmente sui margini di guadagno". Secondo i dati della ricerca GFK, un crocierista su due in Italia sceglie di imbarcarsi su navi Costa e questo gli consente di mantenere un market share prossimo al 60%, mentre il resto è controllato da MSC Crociere e, in terza posizione, Royal Caribbean. Così come annunciato recentemente anche dai colleghi/competitor, i nuovi esemplari della flotta Costa avranno dimensioni più adatte alle infrastrutture portuali presenti nel Mediterraneo: "Costa Diadema inaugurerà un nuovo concetto di nave perché, rispetto alle ultime costruzioni, è stata ridotta la lunghezza (306 metri) e aumentata la larghezza (37,2 metri) e verranno notevolmente ampliati gli spazi esterni".

Sul fronte invece dei nuovi mercati su cui puntare, il direttore generale di Costa crede poco nelle potenzialità del Sud America ("è un mercato promettente ma molto locale e dove la stagionalità è breve, va da Natale a Marzo") mentre punta molto sull'Asia dove dal prossimo anno verranno posizionate le due navi Costa Victoria e Costa Atlantica: "In quella parte del mondo possiamo offrire itinerari tutto l'anno e già nel 2013 prevediamo di portare in crociera 220 mila crocieristi asiatici. In prospettiva questo mercato sarà per noi sempre più importante anche come bacino di passeggeri da portare in Europa tramite pacchetti che comprendono il volo aereo e la crociera".

Nicola Capuzzo

STUDIO ASSOCIATO LEGALE TRIBUTARIO
VIA XX SETTEMBRE 42 - 16121 GENOVA
TEL. +39 010 537351 - FAX +39 010 53735500
salt@salt.ge.it

Le tappe principali della storia Costa

Il 65mo compleanno di Costa Crociere è stato celebrato con un elegante aperitivo organizzato presso il quartier generale genovese della società, al quale hanno preso parte molti personaggi di spicco dello shipping soprattutto genovese e savonese.

Queste in breve le tappe percorse dall'azienda negli ultimi 65 anni:

31 marzo 1948 - Salpa da Genova la prima nave passeggeri della flotta Costa, la Anna C, il primo transatlantico ad attraversare l'Atlantico meridionale dalla fine del conflitto e il primo a offrire ai passeggeri cabine con aria condizionata. Inizia così la storia di Costa Crociere. Arriverà a Buenos Aires 16 giorni dopo la partenza.

Anni '50 - La 'Linea C' inizia a impiegare le navi per vere e proprie crociere, nei periodi di minor traffico del servizio 'di linea' tra Mediterraneo e Sud America. Tra le prime crociere si ricordano quelle nel Mediterraneo della Andrea C nel 1952 e della Anna C nel 1953.

1959 - Nei primi mesi dell'anno la piccola motonave Franca C viene completamente riallestita: sarà la prima nave interamente dedicata alle crociere della flotta Costa. Dopo l'esordio nel Mediterraneo nell'inverno del 1959 la Franca C inizia un ciclo di crociere nei Caraibi con partenza da Fort Lauderdale.

1968 - La Franca C inaugura la formula di viaggio 'volo+nave' ai Caraibi, destinata a cambiare completamente il modo di concepire la vacanza. Al passeggero viene offerto un pacchetto completo comprendente crociera, viaggio aereo e possibilità di soggiorno in Florida.

1993 - Costa è il primo tour operator in Italia a lanciare una campagna pubblicitaria televisiva. Il *claim* è "Navighiamo per divertirvi".

Seconda metà anni '90 – Costa Crociere è la prima compagnia a offrire crociere nel Mediterraneo d'inverno.

1997 - La famiglia Costa e altri investitori decidono di cedere per 455 miliardi di lire il pacchetto azionario di maggioranza della società, che da allora è parte di Carnival Corporation & Plc.

2000 – Viene inaugurata Costa Atlantica, prima nave di un armatore europeo a offrire cabine con balcone privato. Le navi Costa tornano a battere bandiera italiana.

2006 - Costa Crociere è la prima compagnia al mondo a offrire crociere in Estremo Oriente, con partenza dalla Cina, e nel Golfo Arabico, con partenza da Dubai.

2009 - Il 5 giugno 2009 Costa Luminosa e Costa Pacifica, tredicesima e quattordicesima nave della Flotta Costa Crociere, entrambe battenti bandiera italiana, costruite dallo stesso cantiere e appartenerti allo stesso armatore, vengono battezzate nello stesso giorno e nello stesso luogo, dando così vita ad un evento eccezionale che viene certificato dal Guinness World Records.

2010 – Il 29 gennaio entra in servizio Costa Deliziosa, prima nave da crociera a essere inaugurata in un Paese arabo (Dubai). A giugno viene inaugurato il Palazzo Costa, nuova sede della compagnia a Genova. A dicembre iniziano nuove crociere nel Mar Rosso.

2011- Il 2 luglio viene battezzata a Trieste Costa Favolosa (114.500 tonnellate di stazza e 3.800 ospiti totali, la più grande nave da crociera battente bandiera italiana).

2012 - Costa neoRomantica, uno dei restyling più imponenti mai realizzato su una nave da crociera (eseguito dai cantieri San Giorgio del Porto e T. Mariotti a Genova).

Queste invece sono le prossime tappe principali:

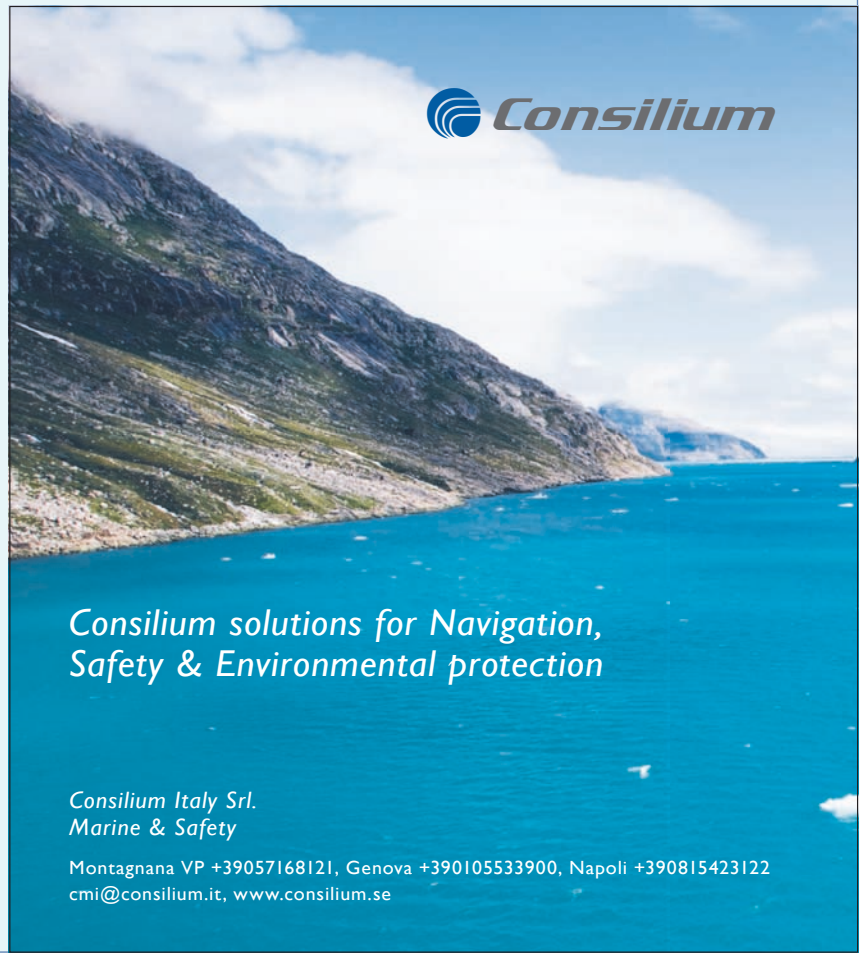
maggio 2013: raddoppio in Asia con il posizionamento di una seconda nave (Costa Atlantica) che offrirà crociere per la clientela locale (soprattutto cinese) per tutto l'anno.

settembre 2013: apertura del secondo terminal del Palacrociere Savona, su cui Costa ha investito 9 milioni di euro.

30 ottobre 2014: consegna di Costa Diadema, nuova ammiraglia da 132.500 tonnellate di stazza attualmente in costruzione da Fincantieri a Marghera, su cui Costa ha investito 550 milioni di euro.

La prima nave Anna C

Il layout della futura nave Costa Diadema



La Spezia è pronta ad accogliere i crocieristi in banchina

Inaugurato il Molo Garibaldi, nuovo approdo per Costa Crociere e Royal Carribbean Cruises, in attesa della Stazione Marittima alla Calata Paita

Il porto di La Spezia finalmente ha un terminal crociere. Con nuove aree e piazzali per circa 45 mila mq di superficie e circa un chilometro di accosto, il rinnovato Molo Garibaldi offre ora possibilità di attracco per due navi passeggeri in contemporanea.
I lavori per la realizzazione del molo, ha ricordato nel corso della cerimonia di inaugurazione l'Ing. Tomarelli, rappresentante della società Condotte s.p.a che ha realizzato l'opera, sono partiti nel 2001, poi interrotti nel 2003 per l'inserimento dell'area nel SIN di Pitelli, e dopo la bonifica sono ripresi nel 2008. Il costo complessivo è stato 33,6 milioni di euro a fronte dei 28 inizialmente previsti.
Quella appena inaugurata è la prima banchina del porto della Spezia attrezzata per il cold ironing, cioè per poter alimentare dalla rete elettrica di terra le navi per l'erogazione dei servizi di bordo a generatori spenti, abbattendo così le emissioni inquinanti.
Secondo il PRP l'opera dovrebbe essere destinata al traffico merci in concessione a Speter, ma il presidente dell'Autorità Portuale, Lorenzo Forcieri, si è adoperato per ottenere una rinuncia provvisoria (e a malincuore) di Speter e poter utilizzare Molo Garibaldi come attracco per le navi da crociera, in attesa di spostare l'attività crocieristica a Calata Paita, i cui lavori di realizzazione non termineranno prima del 2017.
Visibilmente soddisfatta dell'inaugurazione è Giorgia Bucchioni, presidente di La Spezia Cruise Facility: "Questa giornata è il coronamento di un lavoro cominciato da LSCF nel 2005, abbiamo iniziato utilizzando una piattaforma galleggiante e portando i passeggeri a terra tramite tender; ora con una banchina dedicata siamo in grado di attrarre maggiormente le grandi compagnie internazionali".
La prima nave ad attraccare al Garibardi il 7 Aprile sarà la Costa Classica che dalla Spezia partirà per una crociera di dieci giorni nel Mediterraneo; invece i primi scali delle navi Royal Carribbean arriveranno a fine Aprile.
Finché non sarà pronta la stazione crocieristica a Calata Paita, per la quale ha fatto trapelare il suo interesse anche Gianluigi Aponte, patron di MSC, l'accoglienza ai turisti avverrà nella vecchia sede delle Dogane, chiusa da un anno, il cui piano terra sarà riadattato in un piccolo terminal passeggeri.
Nel 2013 al Molo Garibaldi sono già previsti 63 scali, per un totale di circa 175.000 passeggeri; dato che dovrebbe crescere in maniera significativa l'anno successivo.
L'ampliamento per lo spazio riservato alla crocieristica nel porto della Spezia non è stato molto gradito a Livorno, porto che si vede sottrarre anche alcuni scali. Non è piaciuta la competizione tra porti vicini, ma gli scali di navi da crociera a Livorno sono circa 540 ogni anno, quindi non preoccupa più di tanto la concorrenza del vicino scalo ligure. Soprattutto perché anche Livorno si sta attrezzando per realizzare la sua Stazione Marittima, che dovrebbe essere pronta nel 2015, cioè prima di quella spezzina.
In ogni caso a chiudere la polemica con Livorno ci pensa Forcieri nel suo intervento all'inaugurazione di Molo Garibaldi: "Nel suo sito internet, Costa Crociere definisce il Golfo della Spezia come uno tra i più belli d'Italia. Quindi è ovvio che il nostro porto sia una meta naturale per la crocieristica internazionale. Non c'è nessuna competizione con i porti vicini, anzi vogliamo collaborare".

Matteo Bianchi

Crociere a Cagliari: per CCP nessun aumento delle tariffe

Di Monte, Amministratore Delegato della società terminalistica, spiega le dinamiche di prezzo e nega sia questo il motivo per giustificare l'assenza di Costa Crociere nel 2014

La decisione di Costa Crociere di non scalare a Cagliari nel 2014, nonostante un comunicato 'chiarificatore' della stessa compagnia – che, esprimendo apprezzamento per i servizi portuali e l'ospitalità turistica del porto sardo, assicurava un suo ritorno già a partire dal 2015 (S2S n.12/2013) – aveva suscitato la reazione di alcuni operatori locali, convinti che la causa di questa scelta fosse un aumento delle tariffe del terminal crociere conseguente al passaggio dalla gestione pubblica (leggi Autorità Portuale) a quella privata, con l'aggiudicazione del bando da parte di Cagliari Cruise Port (CCP), società partecipata da VTP e RCCL.

Per questo motivo Antonio Di Monte, Amministratore Delegato di CCP – confermando che "nel 2014 non sono programmate toccate di Costa Crociere a Cagliari, mentre è stato preannunciato, ma non ancora definitivamente confermato, un incremento delle toccate di IberoCruceros, rispetto a quelle schedulate nell'anno in corso" – ha ritenuto di tornare sulla vicenda fornendo la versione ufficiale della società terminalistica cagliaritana.

Definendo "elucubrazioni sulle tariffe" le ipotesi in questione (ovvero che Costa abbia deciso di non andare a Cagliari nel 2014 a causa dell'aumento dei costi del terminal), Di Monte ha ribadito che si tratta di una "polemica demagogica e priva di fondamento, sia sotto il profilo del metodo, sia nel merito".

Partendo dal metodo, il manager asserisce che "non corrisponde all'approccio scientifico porre a confronto elementi afferenti a fattispecie del tutto diverse, quali sono certamente la gestione "pubblica" effettuata dalle AP e quella, nella forma e nella logica di impresa, effettuata dalle società concessionarie del servizio". Fatta questa premessa, "non può sfuggire che le Authority, a cui in ogni caso la legge non consentirebbe di esercitare direttamente la gestione dei servizi di interesse generale riferiti al comparto crociere, offrono spesso tali servizi con l'applicazione di tariffe che non sono in grado di coprire neppure i correlati costi di produzione".

In relazione al "caso Cagliari", Di Monte ricorda che nel 2010 l'Autorità Portuale, col Decreto 55/2010, aveva abbassato le suddette tariffe da 3,15 a 1,5 euro, sostenendo che la cifra fosse più che sufficiente a coprire i costi. "Non è dato tuttavia sapere come, e se, siano stati calcolati questi costi, con particolare riferimento a quelli 'interni', uno fra tutti il canone concessorio" obbietta l'AD di CCP, ritenendosi "non lontano dalla realtà" quando afferma che "nel caso di gestione dei terminal crocieristici da parte della AP, qualora queste attività venissero considerate come autonomi centri di costo/ricavo, metterebbero in luce risultati economici disastrosi, con buona pace del conseguente danno erariale".

Fermo restando, quindi, il "fuorviante raffronto tra elementi non paragonabili", Di Monte passa alle questioni di merito, prendendo in considerazione i primi sette accosti effettuati a Cagliari da Costa Pacifica a partire dall'inizio dell'anno, ovvero quando la gestione delle attività crocieristiche nel dello scalo isolano è passata a CCP: "L'incremento medio delle tariffe in termini percentuali non arriva al 20%, mentre in termini assoluti l'incremento medio per toccata è stato inferiore ai 1.000 euro".

Nel dettaglio, secondo i dati forniti dallo stesso Di Monte, la maggiorazione media percentuale – rispetto alle tariffe precedentemente praticate dall'Autorità Portuale di Cagliari – è stata pari al 18,10%, un incremento del costo a toccata di 954,32 euro, cifra che ha comportato per Costa Crociere, in relazione ai 7 scali fin'ora effettuati nel porto sardo dalla Pacifica, oneri aggiuntivi per 6.680,25 euro.

Un aumento, quindi c'è stato, ma è dovuto, secondo Di Monte, al fatto che in precedenza l'Authority che aveva abbassato in modo arbitrario ed eccessivo le tariffe, addirittura al di sotto del livello minimo di copertura dei costi.

Tornando alla decisione di Costa di non scalare Cagliari nel 2014, il numero uno di CCP ne prende atto "non senza rammarico", ribadendo tuttavia che "tali decisioni non hanno nulla a che fare con la qualità dei servizi, le relative tariffe e con le specificità della città, le quali costituiscono per noi un ulteriore motivo di stimolo nella direzione del miglioramento continuo, a partire dalla realizzazione 'fisica' del nuovo terminal, che sarà al servizio di tutte le compagnie che vorranno inserire il porto di Cagliari tra gli scali dei propri itinerari".

Francesco Bottino

Allarme da Livorno: Costa Crociere punta su La Spezia

Secondo la stampa livornese Costa Crociere avrebbe deciso di dirottare dal porto labronico a quello di La Spezia ben 32 toccate di navi della controllata IberoCruceros, 25 quest'anno e 7 il prossimo, mentre – riferiscono ancora, allarmati, i giornali locali – la Costa Diadema, ammiraglia della flotta col fumaiolo giallo attualmente in costruzione presso Fincantieri Marghera (S2S n.49/2012), debutterà nell'autunno 2014 con crociere in partenza da Savona e dirette nel Tirreno, che scaleranno a La Spezia e non a Livorno.

La shipping company genovese non conferma direttamente questo spostamento, per altro preceduto da un'analoga, ma ben più massiccia, migrazione delle cruiseship di Royal Caribbean (S2S n.6/2013), ma ha invece una dettagliata lista di tutti i 66 accosti previsti a La Spezia da oggi fino all'inverno 2014/2015.

Si parte con 5 toccate della Costa Classica tra aprile e maggio 2013, seguite – durante l'inverno 2013/2014 – da 19 scali della Costa Pacifica (costruita da Fincantieri nel 2009, 114.500 tonnellate di stazza e 3.780 ospiti totali) che, ogni venerdì dal 13 dicembre 2013 al 18 aprile 2014, arriverà nello scalo ligure nell'ambito di un programma di crociere da 7 notti con itinerario Savona-Marsiglia-Barcellona-Palma de Maiorca-Civitavecchia-La Spezia.

Nella primavera a nell'autunno del 2014 Costa incrementerà ulteriormente la propria presenza a La Spezia con 17 scali – ogni martedì dal 15 aprile al 27 maggio 2014 e dal 16 settembre al 18 novembre 2014 – dell'ammiraglia Costa Favolosa (costruita da Fincantieri nel 2011, con 3.800 ospiti totali e 114.500 tonnellate di stazza), impegnata in crociere da 7 notti sulla rotta Savona-La Spezia-Civitavecchia/Roma-Napoli-Barcellona-Marsiglia, e altre due toccate di Costa Classica (7 e 16 ottobre).

Infine, ogni domenica dal 16 novembre 2014 al 19 aprile 2015, per ben 23 volte scalerà a La Spezia la Costa Diadema, che con 4.947 ospiti e 132.500 tonnellate di stazza sarà la più grande nave da crociera italiana, impegnata con itinerari da 7 notti tra Savona, Marsiglia, Barcellona, Palma de maiorca, Civitavecchia e La Spezia.

Un serie considerevole di attracchi che testimoniano l'interesse della compagnia per il nascente polo crocieristico spezzino, "scelto – spiega la stessa Costa – poiché consente una grande varietà di escursioni da offrire ai crocieristi, con mete di grande appeal e rinomate a livello internazionale: oltre alle città d'arte come Pisa, Lucca e Firenze, il programma si arricchisce con le Cinque Terre e, in futuro, anche con Porto Venere".

Sorpresa pasquale: la Svizzera smaschera il trading di commodities e sdogana le attività delle multinazionali sottocasa!

Il primo 'Rapporto di base sulle materie prime' realizzato da tre dipartimenti confederali, in sintonia con le associazioni di categoria di Ginevra, Zugo e Lugano, alza il coperchio su un settore troppo a lungo tenuto nascosto, optando per una sua moralizzazione al fine di mantenere un grande business di fronte alla concorrenza internazionale e al giudizio etico mondiale

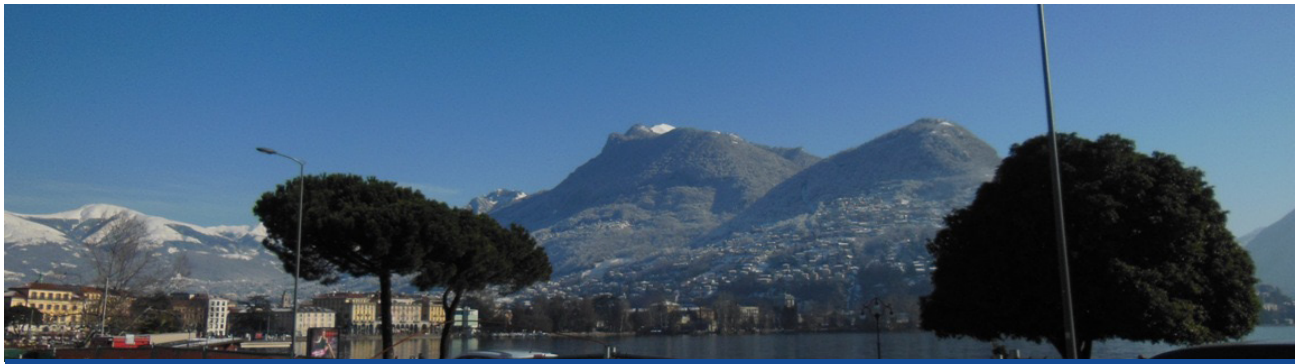
Non sarà forse del tutto un caso che sia venuto fuori proprio alla vigilia di Pasqua – sorta di sorpresa balzata fuori dall'uovo di cioccolato, quest'ultima una delle immagini iconografiche più tipiche della Svizzera – un inedito 'Rapporto di base sulle materie prime della piattaforma interdipartimentale all'attenzione del Consiglio federale'.
Il corposo documento – 51 pagine in 4 lingue – è frutto di un'accurata analisi congiunta di tre organismi ministeriali elvetici (Dipartimento federale degli affari esteri DFAE, Dipartimento federale delle finanze DFF, Dipartimento federale dell'economia, della formazione e della ricerca DEFR) e mira dichiaratamente a fare luce su un settore sempre più pregnante nell'economia cantonale.
Una necessità di fare chiarezza e avere maggiore trasparenza per nulla finalizzata – almeno in prima battuta – ad evidenziare situazioni oscure e dunque a implementare meccanismi punitivi di eventuali comportamenti illeciti, tutt'altro.
Scopo delle autorità di Berna è quello, anzi, di dare una mano al settore che oggi si trova a giocare una dura battaglia sotto molteplici profili: da quello della reputazione sociale, a causa di alcune situazioni di gestione non ottimale delle attività produttive svolte dalle grandi multinazionali (molte delle quali come noto acquartierate in Svizzera per una serie di motivi di convenienza palesi), a quello della pressione competitiva che arriva da alcune piazze estere emergenti.
Prova ne è che il Report è stato avallato e condiviso anche nella sua redazione dalla ormai acclarata, sebbene non ancora ufficializzata, coalizione tra le tre associazioni di categoria locali che tutelano gli interessi degli operatori del trading di commodities: una sorta di santa alleanza, una confederazione ad un livello diverso, che unisce alcuni cantoni divisi da barriere linguistiche e valichi alpini ma accomunati da un desiderio ben preciso, quello di difendere lo status ed anzi valorizzare ulteriormente il ruolo, già oggi non indifferente, giocato dalle trading houses di tutte le dimensioni e merceologie che hanno una 'casa cantonale'.
Una protezione anche contro una certa campagna denigratoria in atto presso i media e alcune parti sociali, magari non opportunamente informate o, peggio ancora, appositamente strumentalizzate.
"Le nostre tre associazioni evidenziano i benefici per le autorità federali di una migliore comprensione di questo settore di attività, il suo ruolo nell'economia globale, la natura del suo funzionamento e la sua importanza economica per il nostro paese. La crescente importanza del commercio di materie prime in Svizzera, in parte a causa dell'aumento dei prezzi di queste ultime derivanti dalla comparsa delle economie BRIC, ha suscitato maggiore interesse in questo settore, che è poco abituato a comunicare con le autorità e il pubblico in generale o di spiegare la sua attività. "Allo stesso tempo, interrogazioni parlamentari e le critiche di alcune organizzazioni non governative sono aumentate,

segue a pag.18

Ginevra

Zugo

effetil GENOVA IMBALLAGGI SRL



Lugano

segue da pag.17

forse per indicare un cambiamento nella comprensione del ruolo e del funzionamento delle attività di trading delle materie prime" commenta all'indomani della pubblicazione del Report confederale, quale portavoce ufficiale della 'triplice alleanza', Stéphane Graber, da pochi mesi Segretario Generale della maggiore delle tre sorelle, la GTSA Geneva Trading & Shipping Association, fondata nel 2006 e con attualmente 80 soci (*S2S n. 27/2012*); della LCTA Lugano Commodity Trading Association, fondata nel 2010 e con 34 soci, già si è detto ampiamente la scorsa settimana (*S2S n.12/2013*), mentre a completare la terna è la ZCA Zug Commodity Association, formata da circa 100 membri.

La preoccupazione che alberga nel paese transalpino per una disciplina troppo frettolosa è palpabile.

"Le prime esperienze relative all'attuazione di talune disposizioni della legge Dodd-Frank, rivelate da un recente rapporto sul Congo dalle Nazioni Unite il 2 dicembre 2011, mostrano chiaramente i limiti di un approccio puramente normativo. La Svizzera ha avuto molti successi negli ultimi anni in termini di dialogo sulle misure volontarie (EITI Industries Transparency Initiative, ICoC codice internazionale di condotta per i fornitori di servizi di sicurezza privati , processo Kimberley, DDI Diamond Development Initiative)".

In altre parole, prima che il settore venga messo con le spalle al muro e i suoi protagonisti crocifissi sull'altare della moralizzazione spinta a tutti i costi, i responsabili hanno chiamato a raccolta i propri accoliti, chiedendo loro una maggiore apertura generale, proprio allo scopo di farne capire il business e dunque preventivamente evitare loro una condanna non soltanto etica. Il tutto sulla scorta della consapevolezza del bisogno di uscire dalla atavica chiusura nei propri confini non soltanto fisici da parte dell'economia elvetica, chiedendo un dialogo alla comunità mondiale.

"Data la natura internazionale del commercio di materie prime, regolamenti adottati unilateralmente dalla Svizzera sarebbero inefficaci, dovendosi optare per una soluzione internazionale e multilaterale. Negli ultimi anni, le società commerciali svizzere sono diventate pienamente consapevoli del loro impatto sociale e ambientale e quindi si sono volontariamente impegnate a mutare continuamente le loro *corporate governance*, tenendo conto della crescente domanda dai consumatori di prodotti con standard etici. Le tre associazioni di categoria, guidate da GTSA, hanno adottato un approccio proattivo e aperto un dialogo con le autorità e il pubblico, come dimostrano i recenti dibattiti in materia di regolamentazione e di trasparenza a cui GTSA ha partecipato in sede UNCTAD e ospitato (con SWISSAID e l'Università di Ginevra). Soprattutto, le società commerciali svizzeri chiedono norme che siano adeguate alle loro attività"

D'altronde si tratta di un Linea Maginot che vuole salvaguardare una nicchia dalla portata economica, sociale e soprattutto strategica, fondamentale: il trading delle materie prime genera il 3,6% del PIL nazionale e fornisce circa 12.000 posti di lavoro diretti.

Dunque, in attesa forse un giorno di aprire i propri forzieri – come agognato dal Fisco di molti paesi… - la Svizzera ha scelto la strada della trasparenza maggiore su un settore molto chiacchierato, non sempre giustamente, perché alle volte la segretezza è dettata soltanto dalla necessità di difendere un proprio vantaggio competitivo non tutelato da alcun know how industriale, brevetto o licenza, ma fatto solo di una migliore conoscenza di certi mercati specifici del settore della produzione, commercio e distribuzione delle materie prime.

Rilevante, infine, la dichiarazione di intenti di GTSA, ZCA e LCTA, le quali preannunciano un prossimo studio dettagliato sulle raccomandazioni del Report confederale, già confermando il loro sostegno per un approccio costruttivo con dialogo tra i vari stakeholders.

Angelo Scorza

Le tre dita di Berna puntate sui tre cantoni dove si fa commercio internazionale di rinfuse solide e liquide: "Comportatevi bene!"

L'*executive summary* elaborato dai tre dicasteri bernesi è molto esplicito.
"La Svizzera è per tradizione una nota piazza internazionale per il commercio delle materie prime, la cui importanza è notevolmente aumentata negli ultimi anni" recita la parte iniziale del Report.
"Alla luce del crescente interesse pubblico per questo settore e della sua importanza per la politica interna ed estera, nella primavera del 2012 DFAE, DFF e DEFR hanno informato il Consiglio federale della loro intenzione di raccogliere il know-how dell'Amministrazione federale in questo campo coinvolgendo gli uffici interessati di tutti i dipartimenti, di presentare le relative sfide e di formulare raccomandazioni concrete all'attenzione del Collegio stesso"
Numerose tematiche che non concernono solamente il settore delle materie prime, ma anche la politica economica svizzera finalizzata a creare condizioni quadro favorevoli per l'intera piazza economica, compreso il settore in questione e le persone che vi operano in Svizzera e all'estero, evidenziandone l'enorme importanza economica e politica. Per il petrolio greggio ad esempio la Svizzera è la più grande piazza commerciale del mondo. Stando alle stime, operano in questo settore (che oltre al commercio comprende anche attività di logistica, finanziamento, ispezione e controllo della merce) circa 500 società con un totale di 10.000 collaboratori.
"La Svizzera deve il suo ruolo di spicco nel commercio internazionale di materie prime alla sua lunga tradizione in questo settore e al suo contesto economico – proseguono i funzionari confederali – che è caratterizzato da condizioni quadro politiche, economiche e giuridiche stabili e prevedibili, una fiscalità per imprese concorrenziale, un contesto normativo favorevole all'imprenditoria,la

Berna

disponibilità di personale qualificato, un sistema finanziario altamente sviluppato e stabile".
Ma a Berna non è più tempo di dormire sugli allori.
"Il commercio delle materie prime comporta anche una serie di sfide; la piazza economica elvetica deve confrontarsi con una concorrenza internazionale molto forte, guidata da Paesi come Singapore, Dubai (Emirati Arabi Uniti), Cina (in particolare Hong Kong), Stati Uniti, Gran Bretagna e Olanda. Le piazze di scambio emergenti, attualmente impegnate in attività di marketing, si sono posizionate favorevolmente nei confronti della Svizzera soprattutto per quanto riguarda la fiscalità e i costi imputabili alla regolamentazione"
Ed ecco il timore, espresso senza mezzi termini: la paventata fuga di imprese e business, con un danno economico e sociale incalcolabile. E in Svizzera, dove di bovini se ne intendono, meglio chiudere la stalla prima che i buoi adocchino l'uscita…
"Benché non si osservi al momento una tendenza generale all'esodo, molto dipenderà dalla nostra capacità di garantire anche in futuro un contesto giuridico ed economico concorrenziale. La Svizzera ha dunque il compito di mantenere attrattive e affidabili e di rafforzare le sue condizioni quadro, tra cui figurano anche una fiscalità concorrenziale e una piazza finanziaria efficiente. Il nostro Paese è fortemente interessato a promuovere lo sviluppo sostenibile anche di questo settore. Le materie prime sono beni strategici e il loro crescente commercio si traduce per la Svizzera in nuovi impulsi per il mercato del lavoro e in maggiori entrate fiscali"
Ma tutto ha un suo conto da pagare.
"La crescente importanza del comparto pone altre serie problematiche, quelle in relazione ai diritti umani e alla situazione ambientale nei Paesi esportatori, alla lotta contro la corruzione nonché al fenomeno della 'maledizione delle risorse' nei Paesi in via di sviluppo. Queste sfide possono tradursi in rischi di reputazione tanto per i singoli operatori quanto per il nostro Paese, soprattutto se il comportamento delle società qui domiciliate dovesse risultare incompatibile con le posizioni politiche assunte e promosse dalla Svizzera in materia di sviluppo, della promozione della pace, dei diritti umani e degli standard sociali e ambientali".
Gli elvetici sono ben consci che la materia, magmatica, imponga alcune cautele nell'uso che se ne fa onde evitare di essere posti al pubblico ludibrio mondiale, da cui deriva un 'diktat moralizzatore' alle grandi corporation delle commodities.
"Le questioni della trasparenza degli scambi e dei flussi finanziari, la fiscalità e la vigilanza obbligano a confrontarsi in modo costruttivo e differenziato avanzando proposte risolutive in seno agli organismi internazionali pertinenti. L'estrazione e il commercio delle materie prime vanno considerate in modo distinto, anche se parecchie società coprono entrambe le attività. Per quanto riguarda il rispetto dei diritti umani, degli standard ambientali e sociali in Svizzera e all'estero, il Consiglio federale si aspetta da tutti gli operatori della piazza commerciale elvetica un comportamento integro e responsabile, soprattutto nei Paesi instabili e mal governati in cui la popolazione e l'economia sono particolarmente colpiti dal mancato rispetto degli standard internazionali".
L'impegno della Svizzera si sta già traducendo, per quanto concerne la regolamentazione dei mercati finanziari, nell'elaborazione, in corso, di nuove disposizioni sul commercio fuori borsa dei derivati. "Conformemente agli standard internazionali del G20 e al Financial Stability Board (FSB), tali riforme aumenteranno la trasparenza nel commercio dei derivati, compresi quelli sulle materie prime. Già oggi la Svizzera soddisfa molti principi dell'International Organization of Securities Commissions (IOSCO) sulla regolamentazione e la sorveglianza dei mercati di tali derivati. Nell'ambito della lotta al riciclaggio di denaro sporco la Svizzera applica gli standard del *Groupe d'action financière* (GAFI) e in virtù della revisione delle raccomandazioni GAFI, approvata nel 2012, intende potenziare il dispositivo di lotta al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo. Il relativo progetto in consultazione è stato approvato dal Consiglio federale il 27 febbraio 2013. Infine, in materia di sanzioni, la Svizzera si conforma alle decisioni del Consiglio di Sicurezza dell'ONU e dal 1998 ha fatto proprie le misure sanzionatorie emanate dall'UE, che rappresentano un importante mezzo di pressione economica nei confronti di Stati o regimi, in quanto minacciano di privarli di una grossa fonte d'introito".

REEFER TERMINAL
Banchina Raffaello Orsero – Porto Vado – 17028 Bergeggi (SV)
Tel. +39 019 28911 Fax +39 019 2891560
e-mail: info@reefer.it

Chi sono, da dove arrivano e da chi vengono finanziati i pesci grossi del trading svizzero

In Svizzera il commercio delle materie prime risale al XVIII secolo, ma mentre soltanto poche delle case commerciali tradizionali operano ancora, dall'inizio del XX secolo si sono insediate numerose società estere con sede in un Paese neutrale e politicamente stabile, trasferendovi parte delle loro attività in concomitanza ad una grave crisi. Aveva cominciato nel 1915, durante la prima guerra mondiale, la Société Générale de Surveillance (SGS) – ancor oggi la maggior società d'ispezione e certificazione nel commercio delle materie prime del mondo - ponendo la sede principale a Ginevra.

Dopo la seconda guerra mondiale diverse società commerciali statunitensi hanno aperto una filiale europea in Svizzera, come Cargill, seguita da numerosi commercianti di cotone provenienti da un Egitto instabile. Nel mezzo della crisi petrolifera degli anni '70 i primi commercianti di petrolio, tra cui Vitol, si sono insediati nei cantoni mentre alla fine della guerra fredda ne sono seguiti altri, come Trafigura e, più nel recente passato, le società russe Litasco e Gunvor.

Negli ultimi decenni il settore è cresciuto perché sono sorte numerose imprese 'autoctone' (nell'accezione più lata), alcune delle quali diventate grandi gruppi globali mediante acquisizioni.

Da Südelektra AG, fondata nel 1926 da alcune banche private con lo scopo di finanziare progetti infrastrutturali, è nata nel 1999 la Xstrata. Nel 1974 l'avventuriero Marc Rich costituì la Marc Rich + Co AG, ribattezzata Glencore nel 1994 dopo l'uscita di scena del fondatore. Costituita nel 2004, Mercuria è oggi una delle più grandi società del settore petrolifero del mondo.

Accanto a questi 'big', esiste però una moltitudine di aziende di piccole dimensioni oltre a quelle ancillari, che offrono servizi indispensabili, costituendo così un fitto tessuto connettivo accanto alle case commerciali: banche specializzate, società d'ispezione, armatori, assicuratori, studi legali, fiduciari e consulenti. Per capirne l'impatto economico basta considerare i dati del commercio di transito, costituito dal commercio di materie prime al 94 %, di cui il 59% sono materie prime energetiche, il 20% metalli e minerali e il 15% prodotti agricoli e forestali.

Nel 2010 la quota del commercio di transito in relazione al PIL ha superato per la prima volta quella del turismo e nel 2011 è salita addirittura al 3,4%.

Benché il commercio fisico svolga un ruolo generalmente trascurabile, quello dei metalli preziosi costituisce l'eccezione, in quanto genera notevoli flussi d'importazione e d'esportazione. Nel 2011 il commercio di oro, argento e platino registrato dall'AFD ha raggiunto il valore di CHF 100 miliardi all'importazione e di CHF 80 miliardi all'esportazione.

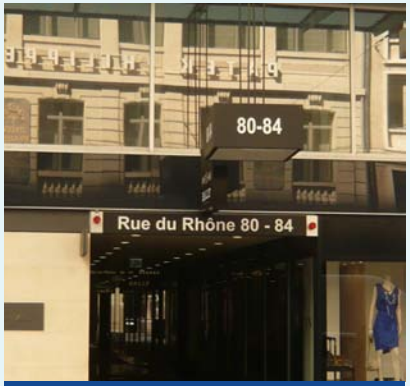
La difficoltosa stima del numero delle società e addetti nel settore delle materie prime, secondo un attendibile studio pubblicato lo scorso anno dall'Associazione svizzera dei banchieri e dalla Boston Consulting Group, afferma che nel 2010 erano operative in Svizzera circa 520 società (di cui 320 nella regione del Lemano) per 10.500 collaboratori (di cui 8 000 nella regione del Lemano).

Sul gettito fiscale proveniente dal settore delle materie prime non esistono dati.

Con tutta probabilità, però, gli introiti legati al commercio delle materie prime sono cospicui e non hanno un effetto soltanto regionale, bensì nazionale. Concretamente si tratta dei prelievi fiscali sulle imprese e sui loro collaboratori (imposta sul capitale, sul reddito, sul patrimonio, ecc.).

Dalla graduatoria delle imprese con le maggiori cifre d'affari, redatta dalla Handelszeitung, emerge che il settore delle materie prime è il più rappresentato nelle prime 20 posizioni. Nel 2011 i primi tre posti erano occupati da traders: Vitol (con fatturato di CHF 279,1 miliardi), Glencore International (CHF 174,9 miliardi) e Trafigura (CHF 114,7 miliardi).

Alcune imprese del settore coprono l'intera catena logistica, dall'estrazione o produzione fino al commercio (integrazione verticale), altre si occupano soltanto delle attività di scambio.



La sede di Gunvor a Ginevra

I campi d'attività coprono le materie prime energetiche (petrolio, gas naturale, carbone ed etanolo), minerali (ferro, metalli industriali, metalli preziosi) e agricole (frumento, caffè, zucchero, cotone).

Società come Vitol, Trafigura, Mercuria, Gunvor o Litasco commerciano in materie prime energetiche; Cargill e Louis-Dreyfus operano nel campo dei prodotti agricoli di base.

Con la fusione in corso tra Glencore e Xstrata nascerà la più grande società di materie prime del mondo con integrazione verticale, attiva in tutti e tre i settori, seppur incentrata su materie prime energetiche e minerali.

La quota del commercio mondiale gestito dalla Svizzera, suddivisa per materie prime, nelle diverse piazze commerciali, suddivise per settore, vede: petrolio greggio - Svizzera 35% Londra 25% New York, Houston 20% Singapore 15% Altri 5%; granaglie - Svizzera 35% Singapore 20% America del Nord e del Sud 15% Altri 30%; caffè - Svizzera 60% Amburgo 20% Singapore 5% New York 5% Altri 10%; zucchero - Svizzera 50% Londra 20% Parigi 15% America del Nord e del Sud 15%; metalli - Svizzera 60% Singapore, Shanghai 20% Londra 10% Altri 10%

Accanto alle ditte commerciali, il cluster di Ginevra comprende le banche specializzate nel finanziamento delle relative attività di scambio, armatori, e società di certificazione.

Per quanto riguarda le quote di mercato dei principali partner commerciali, secondo GTSA un terzo del commercio mondiale di petrolio greggio e prodotti affini, e il 75% per cento circa di quello russo, sono gestiti dalla piazza di Ginevra. La metà del commercio di caffè e zucchero è organizzato dalla piazza ginevrina (un altro 10 % da quella di Winterthur). Anche nel commercio di frumento, semi oleosi e cotone la regione del Lemano figura al primo posto mondiale, così come è in testa alla classifica nel finanziamento degli scambi commerciali e nel controllo delle merci, gestendo il 22% dei trasporti di materie prime a livello mondiale via mare.

Secondo l'Ufficio cantonale dell'economia di Zugo il commercio di rame, carbone e zinco è dominato da Glencore e Xstrata, mentre attorno al lago di Zugo hanno sede anche alcuni importanti produttori di nichelio, palladio e alluminio. Il cantone accoglie ditte rinomate nel commercio del petrolio, gas naturale (le più grandi pipeline in Europa vengono costruite e gestite da società qui ubicate) nonché nell'estrazione e nel commercio dell'acciaio.

Dopo Ginevra, Zugo, Londra e Singapore, Lugano è la più importante piazza per l'acciaio, metalli di base, carbone. Il Ticino ha una funzione importante anche nella lavorazione dell'oro.

Infine, il finanziamento ai traders è in mano alle banche francesi BNP Paribas e Crédit Agricole, alle due grandi banche svizzere UBS e Credit Suisse e a diverse banche cantonali.

La presenza in Svizzera di un'importante piazza di scambio delle materie prime offre alle banche l'opportunità di diversificare i prodotti rispetto ai classici affari di gestione patrimoniale svolti.

A.S.

Speranze di vita per il traballante sistema delle KG? Sì, no, forse...

Jens Nielsen, broker della Frachtcontor di Amburgo, illustra al Propeller Club di Monaco un'aggiornata e approfondita analisi sulla storica colonna portante dell'armamento tedesco

Montecarlo – Meritava davvero il piccolo sacrificio, cui si sono sottoposti volentieri oltre 50 soci, di rinunciare ad anticipare le incombenti vacanze pasquali la relazione al Propeller Club di Monaco della Frachtcontor di Amburgo, vista la qualità elevata dell'intervento del broker marittimo danese Jens Nielsen. Questi è co-Managing Director (dal 2002) di Frachtcontor Junge, che fornisce servizi marittimi e conta 120 dipendenti, uffici in tutti i porti tedeschi, Polonia, Olanda, Belgio e Ft. Lauderdale (Florida). Il gruppo ha vari rami di attività corrispondenti a diverse società figlie: FCJ (*dry chartering*); VLOC (agenzia ed s&p); FET, *joint venture* con Essberger (*tanker chartering*); e Poseidon, succursale di FCJ (gestione commerciale di 20-30 navi per conto di terze parti).

Il tema della serata – le sorti delle tedesche KG *(Kommanditgesellschaft),* storica colonna portante dell'armamento tedesco – è stato introdotto dal presidente del club, il collega svedese Bo Rammer, da lungo tempo stabilitosi nel Principato.

"In Germania l'industria marittima (armamento, cantieristica e attività collegate) è sempre stata di primaria importanza sin dai gloriosi tempi della Lega Anseatica. I tedeschi hanno portato, negli anni '70, un vero e proprio cambiamento nel mondo marittimo, a cominciare da certe innovazioni in materia fiscale" ha esordito Rammer, alludendo allo specifico e ben noto sistema di tassazione che consentì di rifondare l'industria nazionale dello *shipping* durante una profonda crisi.

La parola è quindi passata a Nielsen il quale, forte della sua esperienza trentennale accumulata anche negli Stati Uniti, ha istruito una specie di 'processo alle KG' con un'apprezzata relazione intitolata "ieri, oggi e, forse, domani", su quelle particolarissime forme di società che hanno permesso a illustri professionisti teutonici quali medici e dentisti di diventare armatori *in pectore*; una forma unica di 'caratisti', capaci di fare la fortuna del comparto marittimo tedesco ma che oggi – per una singolare forma di nemesi

Bo Rammer, presidente del Propeller Club di Monaco, ha introdotto la relazione di Jens Nielsen (Frachtcontor di Amburgo)

- rischia di affondare la flotta mercantile tedesca.

"Negli ultimi 10 anni, il mercato dell'armamento in Germania è stato, in grandissima misura, trainato da fondi *ad hoc* e dalle banche tedesche che hanno finanziato nuove costruzioni secondo lo schema KG. Ma la crisi finanziaria ha bussato alla porta tra il 2008 e il 2009, portando all'attuale depressione sui mercati che ha colpito anche l'armamento" ha attaccato Nielsen, ricostruendo la storia di un sistema che, sebbene diffuso a partire dagli anni '70, è decollato davvero in quelli '80: "Molti armatori tradizionali o andarono in fallimento o scapparono a Cipro, favorendo la creazione di società di gestione di successo a Limassol quali Columbia-CSM, Reederei Nord (Klaus Oldendorff), Interorient e altre. Il governo venne così indotto a introdurre un sistema di incentivi per gli investimenti navali che consentiva di ammortare i beni fino all'82% in 5 anni, poi modificato nel 2000 estendendo il lasso temporale a 12 anni (con un limite del 26% nei primi 2). La possibilità di accumulare perdite fiscalmente deducibili rappresentò un enorme incentivo per gli investitori ma portò alla costruzione di arcani schemi per massimizzare i benefici fiscali, invece trascurando completamente l'effettivo valore commerciale".

Un tipico progetto KG consta di una società di scopo (*single purpose vehicle* o SPV) e di 5 parti contraenti. "Gli investitori, tra le 10 e le 800 persone fisiche, apportano il 30% del capitale raccolto tramite gestori di fondi che contrattano e gestiscono il prestito bancario, distribuiscono i dividendi e riferiscono agli investitori. La banca è di solito tedesca, soggetti quali HSH, NordLB, Commerzbank (scaturente dalla fusione tra Deutsche Schiffsbank e Dresdner Bank) o DVB, mentre Deutsche Bank, pur essendo la maggiore del Paese, curiosamente si è quasi del tutto astenuta dal finanziare le KG. Ci sono poi il gestore e il gestore tecnico della nave, che devono entrambi essere tedeschi (quest'ultimo ha di solito solo una minima quota nella società). Infine, ovviamente importantissimo, il noleggiatore, che normalmente stipula un contratto quinquennale (con opzioni), ma quelli a scafo nudo sono proibiti" ha spiegato il broker danese.

Analogamente ad altri Paesi europei, nel 2005 la Germania ha introdotto la cosiddetta *tonnage tax* – calcolata sulla stazza netta (NRT) e il valore della nave, da corrispondersi a prescindere dal risultato di bilancio – che implica un esborso annuale tra lo 0,4% e lo 0,8% per gli investitori.

"Erano i tempi in cui la flotta di portacontainer cresceva impetuosamente, dappertutto in Germania ogni settimana venivano costituite nuove società per raccogliere fondi in funzione di una domanda apparentemente insaziabile in Cina, Asia e negli USA. Nel 2007 gli investimenti totali in fondi armatoriali raggiunsero l'apice di 3,2 miliardi di euro!" proseguiva Nielsen osservando che "un'importante lezione appresa è stata: non investire nelle navi che si gestiscono in prima persona!"

Delle 1.568 nuove navi contrattate nel 2008, la maggior parte erano portacontainer, seguite da petroliere e unità multipurpose, mentre le rinfusiere erano sempre state trascurate fino al balzo del mercato nel 2002-2003 in seguito alla forte crescita della domanda di metalli ferrosi in Cina. Gli investimenti in queste ultime navi raggiunsero un picco nel 2006-2007 con date di consegna a tre anni (ovvero, col senno di poi, nel pieno della crisi).

"La brusca fine di quasi tutti i progetti di rinfusiere rappresentò l'ultimo momenti di ingresso utile prima dell'arrivo di controparti inaffidabili, mi riferisco a società dalla fine ingloriosa quali Transfield, Glory Wealth, Industrial Bulk, Korea Line e Sanko, cosicché oggi gli investitori e le banche tedesche portano il peso di navi strapagate e di qualità inferiore costruite in Cina. Intanto, dal 2008 al 2013 la quota di navi per carichi

segue a pag.22

segue da pag.21

eccezionali balzata dal 12 al 28% in conseguenza dei massicci ordini piazzati dalla Beluga Project Carriers (ora fallita) e dalla BBC per dar corso ai progetti infrastrutturali nei Paesi BRIC".

In Germania gli investimenti nel capitale d'armamento hanno avuto una crescita incredibile a partire dal 1999, raggiungendo l'apogeo nel 2007, ma, dopo il caso Lehman Brothers, il crollo è stato similare e, nel 2012, sono sprofondati a 258 milioni di euro (l'8% di cinque anni prima), di cui il 38% a sostegno di fondi in difficoltà.

"La tendenza è perciò chiara: gli investitori si aggrappano alle scialuppe di salvataggio e lasciano la nave che affonda! Se poi mi chiedete se c'è ancora denaro in Germania, la risposta è 'Sì!' Il mercato tedesco dei fondi è ben vivo e vegeto e, nel 2012, ha raccolto oltre 4 miliardi di euro da investitori privati. Il punto è che i soldi stanno scappando dall'armamento (6% con il 37% nel 2007) per rifugiarsi in altri settori: ad esempio, l'edilizia è passata dal 37 al 62% e l'energia dall'1 al 16% (pale eoliche, pannelli solari, biocarburanti)".

Ma insomma, lo schema KG è vivo o morto?

"L'una cosa e l'altra. Può sembrare confuso ma è la risposta che devo dare. È morto nella forma che ha adesso, perché è praticamente impossibile raccogliere fondi dai piccoli investitori. In più, le belle parole dei gestori di fondi KG si stanno ritorcendo contro di loro con cause intentate da quelli che hanno perso i loro soldi, che sostengono di essere stati fuorviati da prospetti in cui i rischi non venivano sufficientemente analizzati. Peraltro in gran parte queste azioni legali sono state istigate da avvocati opportunisti e hanno scarse possibilità di successo perché i gestori sanno come formulare queste cose senza rischiare la galera. Però la loro reputazione è ormai macchiata".

Non è un mistero che banche tedesche, essendo al vertice della classifica mondiale del settore, sono 'alquanto' sovraesposte

Claudia Ugrin (Sogem) discute con Ashley Cooper (Scorpio Tankers) e Marcello Pica (V.Ships)

verso l'armamento. Deutsche Schiffsbank, in sintonia con il nome, è la maggiore finanziatrice di navi con un portafoglio di 27,7 miliardi di dollari, seguita dalla norvegese DNB con 25,7 miliardi e da HSH Nordbank con 25, mentre Bank of China e China Exim,a titolo comparativo, sono solo al 14° e 15° posto con 'appena' 11 miliardi.

"Nel corso di questa crisi le banche hanno dimostrato molta pazienza, collaborando attivamente con i gestori per ristrutturare i fondi, soprattutto a mezzo di 'accordi di punto morto' (*standstill agreement*) con i quali gli interessi sul prestito continuano ad essere regolarmente pagati e i versamenti in conto capitale vengono effettuati in base agli importi effettivamente guadagnati".

Le banche hanno però dovuto far fronte anche alle più rigorose regole di Basilea 3.

"Alcune si sono accordate per le cosiddette 'soluzioni garage', per cui il gestore originario viene mandato via, il naviglio viene 'venduto' ad una nuova società e il nuovo proprietario/gestore ha la possibilità di operare meglio le navi, dal punto di vista sia commerciale che tecnico, supportato per di più da un pacchetto finanziario completo. La vendita viene effettuata ad un prezzo fuori mercato, altamente inflazionato, che libera le banche da una pesante svalutazione, mentre il credito risulta 'performante' in bilancio e la perdita rimane 'fuori bilancio'. Questo giochino volto a 'guadagnare tempo' non è immune da critiche e molti revisori dei conti si rifiutano di approvare tali schemi, palesemente furbeschi. Alcune banche sono state invece molto rigorose, vendendo i beni al miglior offerente: in questi casi il capitale privato è andato interamente perso e le banche hanno registrato significative perdite. Un'altra soluzione è stata quella delle fusioni 'comandate' dalle banche. Ad esempio, di recente Komrowski ed Erck Rickmers/ER Schiffahrt hanno costituito Blue Star; Ernst Russ si è fusa con Peter Döhle; Ahrenkiel, MPC e Thien & Heyenga si sono messe insieme" ha spiegato Nielsen.

In fin dei conti, per il broker danese, il modello KG è ancora vivo e valido per alcuni investitori, sebbene richieda ovviamente di essere interamente rivisto.

"Il sistema della tassa sul tonnellaggio è ancora vigente e, da sempre, grandi fortune sono state create con l'armamento scegliendo il momento giusto! Il futuro è quello del 'collocamento privato' presso un gruppo ristretto di investitori estremamente professionali, da 5 a 10 persone in grado di comprare un bene e quindi di trovare una banca per finanziare l'acquisto. In passato, inoltre, non era mai stato chiaramente definito il modo di uscire dall'investimento: tutti i progetti venivano avviati nella prospettiva di contratti di noleggio a lungo termine fino alla fine della vita commerciale delle navi! Infine, i gestori dei fondi e delle navi guadagnano mandando avanti la baracca, non con l'oculata gestione dei beni. Il loro profitto è costituito da onorari, il loro investimento è troppo piccolo per prendere in considerazione una vendita al momento giusto con un ragionevole guadagno, e perché mai dovrebbero? Ogni gestore di *private equity fund* ha una strategia di uscita, al più tardi dopo 5 anni. Se così fosse stato nel caso delle KG si sarebbero potute evitare molte perdite..." ha concluso, applaudito, Nielsen.

Angelo Scorza

"Quante insolvenze ci dobbiamo ancora aspettare?" si chiede DVB facendo però l'occhiolino alle odierne opportunità

Hugo Moddermann (DVB) e Mikael Krafft (Star Clippers) tra i più attenti

Nel suo discorso monegasco Nielsen ha citato un recente intervento sul *Lloyd's List* di Dagfinn Lunde, direttore a capo dello shipping desk di DVB Bank (che finanzia 1.600 navi con un'esposizione di circa 15 miliardi di dollari), il quale si aspetta che altri 200 casi di insolvenza si aggiungeranno quest'anno ai 150 già registrati: "Non si tratta di uno scenario inverosimile e le banche stanno mettendo in atto un approccio più aggressivo nei confronti dei gestori di fondi. In Frachtcontor non riteniamo che le banche sommergeranno il mercato di navi spingendo al ribasso un settore già in difficoltà. Esse cercheranno piuttosto di trovare soluzioni con clienti 'solidi' e di fare 'affari *do ut des*' con clienti in cerca di finanziamenti per nuove costruzioni, del tipo 'noi ti finanziamo 3 *newbuilding* e tu ci togli una o due navi dal groppone'" ha commentato il broker danese.

Niccolò Benvenuti, da pochi mesi in Frachtcontor, ha portato il collega danese Jens Nielsen al Propeller Club di Monaco

L'esperto Lunde aveva dato senza mezzi termini la colpa della situazione alle KG e (parzialmente) alle banche piuttosto che ai piccoli investitori che stanno rischiando grosse perdite: "Le KG hanno ordinato navi prima di avere i capitali e le banche le hanno finanziate al 70%. Le KG garantivano che avrebbero piazzato le navi, ma non lo hanno fatto e le banche sono rimaste invischiate nei prestiti ipotecari" aggiungendo di aspettarsi che il 10% delle KG crolleranno nel 2013.

Ciò nonostante, DVB sta ancora finanziando il settore e ha messo a disposizione degli armatori 3,3 miliardi di dollari nel 2012: "Il mercato ha ora il migliore rapporto rischio/remunerazione da quando sono entrato nel settore della finanza navale, nel 1982, perché i prezzi delle navi sono bassi e i prestiti sono convenienti. Per gli affari è un periodo molto promettente. La nostra strategia è cercare di espanderci un po' nell'offshore e nel gas, ma continuiamo ad operare su tutti i settori dello *shipping*:"

Cresce l'interesse per le coperture P&I a premio fisso

Bozzelli, senior underwriter dell'olandese RaetsMarine, appena passata ad Amlin, spiega a chi e perché esse convengano

Rocco Bozzelli

Poche settimane fa il gruppo assicurativo inglese Amlin, quotato alla borsa di Londra, ha acquisito per 65 milioni di dollari la società olandese RaetsMarine, fra i leader di mercato nella fornitura di coperture P&I a "premio fisso", una branca del business assicurativo marittimo che sta registrando un interesse crescente e che si pone in alternativa al tradizionale sistema mutualistico dei P&I Clubs.

Per comprendere meglio quali siano le peculiarità delle coperture P&I a premio fisso ci siamo rivolti a Rocco Bozzelli, underwriting manager genovese della sede parigina di RaetsMarine con esperienze in Swiss Re, Groupama Transport, Cambiaso Risso e (come shipbroker) Burke&Novi.

Dottor Bozzelli, può spiegarci cosa s'intende per "fixed premium P&I" e per quali ragioni si differenzia dalle coperture P&I dei Clubs?

Il mercato delle coperture P&I a premio fisso considera i rinnovi come farebbe ogni altro assicuratore commerciale. È assente in particolare il concetto di *general increase* (incremento generalizzato delle polizze) che caratterizza i P&I Clubs dell'International Group (l'ultimo rinnovo, lo scorso febbraio, ha visto un rialzo medio dell'8,5%): ogni assicurato viene infatti valutato in base al proprio record statistico e alle proprie caratteristiche. Tradizionalmente i fornitori di coperture a premio fisso si concentrano su navi di piccole e medie dimensioni (fino a 30.000 tonnellate di stazza lorda). D'altra parte un P&I Club è un'associazione mutualistica, che fornisce copertura ai propri membri, tipicamente compagnie armatoriali. Un P&I è al servizio dei soli suoi membri e opera come entità no-profit. Inoltre i Club forniscono un'ampia gamma di servizi ai propri associati relativamente a richieste risarcitorie, problematiche legali e di prevenzione e spesso giocano un ruolo primario nella gestione dei sinistri.

Come è ripartito e come si struttura oggi il mercato delle coperture P&I?

L'International Group (IG) copre circa il 90% del tonnellaggio attivo nel mondo. Il restante 10% si affida a Club a premio fisso. Questi ultimi si sono sviluppati negli ultimi 15 anni per fornire prodotti tagliati sulle esigenze degli armatori, in particolare di quelli operativi con navi piccole e particolarmente specializzate, con un profilo di rischio limitato e ben definito. Gli operatori che scelgono il premio fisso pagano un premio unico e omnicomprensivo e non incorrono in responsabilità relative a sinistri di altri membri del Club; essi diventano "membri" solo in un senso limitato del termine. I concetti di *supplementary* e *release calls* non esistono nel mercato a premio fisso.

Un Club dell'IG è controllato dai suoi membri attraverso un board o un comitato eletto dai membri del Club ed è generalmente attivo nel settore della navigazione oceanica di largo raggio, mentre i club a premio fisso mirano, come detto, a navi più piccole, spesso attive nel cabotaggio locale o regionale.

Oltre alla copertura P&I armatoriale, sia i Clubs che gli assicuratori a premio fisso, offrono le coperture relative alla responsabilità del noleggiatore (Charterers Liability) che sono sempre offerte su base premio fisso. RaetsMarine è una Compagnia specializzata anche per fornire tali coperture, un mercato valutato globalmente intorno ai 250 milioni di dollari.

A proposito, può spiegarci qualcosa di più sulle attività di Raets?

RaetsMarine è una società assicurativa supportata dal Gruppo Amlin (il cui rating Standard&Poor's è A-). Quindi offriamo polizze assicurative per copertura armatoriale P&I, Charterers Liability, Marine Defence Insurance (FD&D) e varie coperture marittime specialistiche. Recentemente Amlin ha acquisito il 100% di RaetsMarine, che ne diventerà il centro di eccellenza per quel che riguarda il mercato P&I. La sede di RaetsMarine è a Rotterdam e ci sono uffici a Parigi, Londra e Singapore. La raccolta premi ammonta a circa 100 milioni di dollari annui, gestita da un team di 130 persone provenienti da oltre 20 paesi. Oggi RaetsMarine è con 5.600 navi in portafoglio al secondo posto al mondo nel settore delle coperture armatoriali P&I fixed premium e nella top 5 mondiale per quel che riguarda la Charterers Liability.

Che cosa può spingere un armatore a scegliere coperture P&I a premio fisso piuttosto che l'adesione a un Club?

Gli armatori di navi medio-piccole hanno un peso limitato sul comportamento e sulle decisioni dei Clubs dell'IG. Le coperture offerte da quest'ultimo, inoltre, possono non collimare con le esigenze dei piccoli armatori in termini di costo e condizioni. Infine, alla luce del difficile momento dello shipping, gli armatori sono più attenti ai costi assicurativi. Per tutti questi motivi stiamo notando un crescente interesse verso il mercato delle coperture P&I a premio fisso

RaetsMarine ha clienti italiani e/o l'intenzione di presidiare maggiormente il mercato armatoriale italiano? Eventualmente con l'apertura di una sede dedicata?

Si, abbiamo già clienti italiani sia per le coperture P&I armatoriali che per la Charterers Liability e stiamo cercando di sviluppare ulteriormente il business in Italia. Per il momento l'apertura di una sede italiana non è in agenda, ma sarà certamente presa in considerazione qualora ciò rappresentasse un valore aggiunto per clienti e broker italiani.

Andrea Moizo

Cincotta 'mette a posto' le tariffe portuali di Olbia

Su istanza dell'agente marittimo cagliaritano, la Capitaneria del porto della Sardegna del Nord ha abolito l'obbligatorietà dell'assistenza anti-incendio, addebitata agli armatori ma mai effettivamente garantita

La notizia dell'aumento, per'altro previsto, delle tariffe dei servizi di rimorchio nel porto di Olbia – operati in regime di concessione dal gruppo Moby – aveva nelle scorse settimane suscitato i malumori di alcuni agenti marittimi sardi, 'sfogati' sulle pagine della stampa locale.

Ma nelle cronache non era stato menzionato un aspetto particolarmente rilevante della vicenda, in grado di ribaltare la prospettiva: "E' vero che, con l'Ordinanza 13/2013 dell'11 marzo 2013, la Capitaneria di Porto di Olbia ha stabilito per il periodo 2013-2015 un aumento delle tariffe dei servizi di rimorchio pari al 15% rispetto ai livelli del precedente triennio – spiega infatti Gianmarco Cincotta, della Cincotta Group – ma contemporaneamente, dopo ripetute sollecitazioni, ha anche abolito il servizio di assistenza anti-incendio, che fino ad oggi veniva addebitato, ma solo astrattamente garantito. In questo modo, nonostante l'aumento dei costi di rimorchio, gli armatori risparmieranno circa 1.200 euro a scalo, cifra indicativa poiché il computo effettivo dipenderà da quanti passeggeri hanno a bordo". Va infatti ricordato che l'Ordinanza 13/2013 ha previsto il pagamento di 0,20 euro per ogni passeggero in arrivo e di altri 0,20 euro per ogni passeggero in partenza. "A Olbia sono normalmente pochi i passeggeri che imbarcano e quindi la tariffa si rivela essere una doppia imposizione per la navi da crociera".

Le Ordinanze 20/1995, 20/2011 e – in particolare – 03/2005, prevedevano l'istituzione nello scalo sardo dei servizi di vigilanza operativa, rimorchio e vigilanza antincendio, la cui fornitura è affidata in regime di concessione a Moby.

"Fin qui nulla di illogico, almeno a livello teorico. Il problema – argomenta Cincotta – era, però, che la compagnia ha sempre avuto a disposizione a Olbia di un solo rimorchiatore, con cui di fatto è impossibile garantire l'esercizio in contemporanea dei tre servizi". Una situazione paradossale, consentita "dall'opacità della norma, che generava costi eccessivi e ingiustificati per gli armatori".

Alcuni di questi, quindi, hanno ritenuto necessario richiedere informazioni specifiche alla Direzione Marittima di Olbia, alla Capitaneria di Porto di Olbia, all'Autorità Portuale di Olbia-Golfo Aranci e a Moby circa l'applicazione delle tre menzionate ordinanze. E' stato richiesto di verificare come fosse possibile che con un solo rimorchiatore il concessionario avesse "effettivamente prestato, in concomitanza e in aggiunta l'uno rispetto all'altro, i tre servizi".

Inizialmente, la Capitaneria di Olbia aveva risposto precisando che, in base all'Ordinanza 3/2005, "è previsto che i tre servizi vengano integrati, e che quindi possano essere garantiti dallo stesso rimorchiatore", aggiungendo come il servizio di rimorchio vada pagato soltanto quando se ne usufruisce, mentre i servizi di assistenza operativa e anti-incendio "sono prestazioni che devono essere remunerate dagli utenti in quanto servizi presenti nel porto di Olbia e assolti a mezzo della concessionaria del servizio di rimorchio, che li esercita con il rimorchiatore ivi dislocato".

Le argomentazioni non hanno però soddisfatto l'utenza, che ha quindi ribadito come lo svolgimento concomitante di tre servizi distinti presupporrebbe l'utilizzo di mezzi diversi, con la constatazione che la concessionaria avrebbe dovuto individuare concretamente un mezzo idoneo all'effettivo svolgimento dei servizi: l'utilizzo di un solo mezzo per i tre servizi violerebbe quindi gli obblighi previsti dalle singole concessioni.

Gianmarco Cincotta

Secondo Cincotta, l'utilizzo di un solo mezzo per svolgere i tre diversi servizi "violerebbe proprio gli articoli 1 e 2 dell'Ordinanza n3/2005, dove essa prevedeva che i servizi di assistenza operativa e antincendio venissero resi in aggiunta e in concomitanza al servizio di rimorchio". Sarebbe, infatti, impossibile che "un rimorchiatore ingaggiato a prua per rendere il servizio di rimorchio, possa intervenire per spegnere un incendio scoppiato a poppa della stessa nave o di altra nave senza lasciare il cavo ingaggiato, interrompendo così il servizio di rimorchio".

Al contempo non si capisce come "lo stesso rimorchiatore possa offrire servizio di vigilanza operativa alle altre navi in ingresso a Olbia, se già impegnato in tali operazioni". A questo punto si auspicava che la Capitaneria intervenisse per "vigilare e inibire questa aberrante attuazione dell'Ordinanza".

La Capitaneria, alla fine, pur senza darne manifesto riscontro, ha accolto tali rilievi, "poiché – spiega Cincotta – nell'Ordinanza 13/2013 non menziona più l'assistenza anti-incendio, eliminando di fatto l'imposizione, per'altro solo formale ed economica ma non reale, di questo servizio".

Le modalità dell'intervento e la fattiva collaborazione con le autorità ha prodotto effetti positivi anche nel porto di Sarroch, dove – in base all'Ordinanza n. 006/2007 del 16 gennaio 2007 della Capitaneria di Porto di Cagliari (sotto la cui giurisdizione ricade Sarroch) – era imposto il servizio di guardia e fuochi per le operazioni di carico/scarico di prodotti classificati linpar 14/17, linpar 10/13, dhr 180, dhr 200 e dhr 230.

Anche in questo caso il problema – secondo Cincotta – "risiede in un'applicazione delle norme non corrispondente alle reali necessità: queste merci, infatti, non sono infiammabili e quindi il servizio di guardia e fuochi, oneroso per gli armatori, è assolutamente inutile".

E' stata quindi segnalata quest'illogicità alla Capitaneria, la quale – dopo aver richiesto un'apposita valutazione a periti chimici del porto – ha concordato di fatto coi rilievi di Cincotta e ha sancito "l'inapplicabilità di quanto previsto dall'art. 12.3 del regolamento approvato con la succitata ordinanza n. 006/07", ovvero dell'obbligo di avvalersi del servizio di guardia e fuochi per le operazioni di movimentazione delle citate categorie di merce.

"In entrambi i casi siamo riusciti a eliminare storture che generavano costi eccessivi e ingiustificati per gli armatori. A Sarroch il risparmio va da 1000 euro sino a 2500 euro a scalo" commenta Cincotta. "Tutelando gli interessi dei nostri clienti, riteniamo di aver salvaguardato, almeno indirettamente, anche i nostri. Le tariffe dei servizi portuali sono infatti stabilite per legge e quindi, in un periodo di crisi come quello attuale, se gli armatori devono limare le uscite, secondo noi, lo fanno alla sola voce che consente un margine di manovra, ovvero i compensi delle agenzie. Riportando a un livello più equo e giusto i costi dei servizi, siamo convinti di non veder erosi ingiustamente i nostri compensi di agenti marittimi".

Un intervento di auto-tutela, quindi, "che a dire la verità sarebbe toccato alle organizzazioni di rappresentanza della categoria. L'Associazione degli Agenti Marittimi Sardi, tuttavia, non si è mai dimostrata particolarmente attenta a queste tematiche".

"In attesa dei risultati del pur egregio lavoro dell'Antitrust – conclude Cincotta – noi abbiamo sentito il bisogno di agire direttamente, riscontrando la preziosa e

segue a pag.25

Il credit crunch penalizza ancora i trasporti

L'ultimo 'Transport Survey' di Norton Rose dipinge un quadro meno cupo sul mercato, ma in Italia sono più le ristrutturazioni che i finanziamenti nello shipping

La stretta creditizia e le necessità di trovare forme alternative di finanziamento sono oggi i temi più delicati per gli addetti ai lavori attivi nel business dello shipping, del trasporto aereo e ferroviario. È quanto emerge chiaramente dal quarto Transport Survey appena pubblicato dallo studio legale internazionale Norton Rose nel quale è sintetizzato il *sentiment* di mercato di oltre mille imprenditori e manager intervistati in giro per il mondo tra novembre 2012 e gennaio 2013.

Il 40% di loro ha sottolineato come le limitazioni finanziarie imposte dal *credit crunch* abbiano rappresentato il cambiamento più significativo con cui dover fare i conti negli ultimi tre anni e il 56% si sta rivolgendo (o sta pensando di farlo) a forme alternative di finanziamento, in particolare a finanza strutturata e private equity. Cresce notevolmente anche il ricorso al mercato dei capitali e le richieste di supporto agli investimenti con strumenti di assicurazione del credito all'esportazione. Dall'analisi di Norton Rose emerge poi che Londra rimane, secondo la maggior parte degli operatori intervistati, la piazza finanziaria più importante a livello mondiale seguita a distanza da New York e Singapore.

Dal 2010 a oggi circa il 60% delle aziende interpellate ha avviato un percorso di diversificazione produttiva o geografica, e proprio la penetrazione di nuovi segmenti di business sembra essere la strada più seguita. Da un punto di vista operativo, sia nel trasporto marittimo sia in quello aereo l'attenzione è oggi rivolta prioritariamente alla riduzione dei consumi e quindi a mezzi di trasporto più efficienti, mentre per la ferrovia gli sforzi sono orientati verso miglioramenti tecnologici. Questa spasmodica ricerca di efficienza si osserva nell'elevata percentuale di intervistati (circa il 44%) che dal 2010 dice di aver visto crescere i costi fissi della propria attività, mentre solo per il 46% di loro i ricavi sono risultati in crescita nello stesso periodo. In un contesto come questo l'attenzione ai margini di guadagno è altissima. Elevate rimangono anche le responsabilità che gli addetti ai lavori attribuiscono agli apparati pubblici in tema di infrastrutture: solo il 35% di loro ritiene infatti che il supporto dato agli operatori privati risulterà 'adeguato' nei prossimi 5 anni.

L'eccesso di stiva secondo le risultanze del Transport Survey di NortonRose non è la maggiore criticità per lo shipping

Nonostante questa introduzione, la quarta edizione del Transport Survey lascia trasparire un ritrovato ottimismo sulle prospettive future del business dei trasporti, mentre l'edizione passata si contraddistingueva per un maggiore senso di smarrimento degli operatori incapaci di prevedere in quale direzione sarebbe andato il mercato. Da un punto di vista geografico l'Africa si rivela secondo gli intervistati la regione più promettente e dinamica anche se i paesi asiatici affacciati sull'Oceano Pacifico rimangono la locomotiva mondiale grazie alla crescita di forza lavoro, Pil e capacità produttiva.

Nel dettaglio dei vari comparti industriali, il trasporto aereo sembra essere riuscito per primo a uscire dalla crisi e i ricavi si rivelano in crescita, mentre la ferrovia ha dovuto fare i conti con importanti riduzioni degli occupati e il focus adesso è rivolto ad ampliare il portafoglio prodotti e servizi. L'industria del trasporto marittimo è quella che ha visto crescere maggiormente i costi fissi e quella che chiede maggiore supporto all'apparato pubblico in termini di realizzazione e ampliamento delle infrastrutture portuali. Sorprendentemente, solo per il 27% dei pareri riportati nel Transport Survey di Norton Rose viene ritenuto prioritario il delicato tema dell'eccesso di stiva sul mercato internazionale dello shipping.

Gennaro Mazzuoccolo

Gennaro Mazzuoccolo, partner di Norton Rose presso la sede di Milano, ha sottolineato come "anche in Italia il settore dello shipping ha risentito pesantemente della congiuntura economica mondiale. La crisi dei noli, unita alle difficoltà di accesso al credito e all'incremento esponenziale degli oneri finanziari, fanno sì che ci siano sempre meno finanziamenti di nuove attività e sempre più ristrutturazioni. Questo trend con ogni probabilità si estenderà anche a tutto il prossimo anno". Mazzuoccolo ha infine aggiunto: "Come in Europa, anche da noi maggiori investimenti da parte del governo nelle infrastrutture e nuove forme di finanziamento accompagnate da una ripresa dei noli potranno auspicabilmente risollevare il mercato dello shipping, da sempre caratterizzato da un andamento ciclico".

Nicola Capuzzo

segue da pag.24

fattiva collaborazione degli armatori e siamo, quindi, riusciti a ridurre la distanza che intercorre tra la formulazione astratta delle norme e la loro applicazione concreta, tutelando in questo modo i nostri interessi e quelli dei nostri clienti".

Ma sono ancora molte le illogicità secondo Cincotta: "Non capiamo, per esempio, perché nel porto di Sarroch, che non ha dighe foranee, sia obbligatorio usare un numero di rimorchi predeterminato, indipendente dalle condizioni meteorologiche. Sarebbe più opportuno, in taluni casi, lasciar decidere ai comandanti, gli unici che navigano davvero. Tutti gli altri parlano soltanto di navigazione".

Per raggiungere tali obbiettivi è però necessario "l'appoggio degli armatori e della Direzione Generale del Ministero dei Trasporti".

In particolare, "gli armatori dovrebbero supportare maggiormente i raccomandatari, perché spesso le autorità marittime asseriscono che gli interessi delle parti sono già adeguatamente rappresentati nelle commissioni istituzionali istituite per il rinnovo delle tariffe e delle ordinanze, adombrando, quindi, il difetto di legittimazione attiva dei raccomandatari. Tuttavia, visto i fatti evidenziati, a noi non pare proprio che gli interessi delle parti siano adeguatamente rappresentati".

Per quanto riguarda invece il Ministero dei Trasporti, essendo esso gerarchicamente superiore alle Capitanerie di Porto, "dovrebbe dare risposte celeri ed uniformi, anche ai singoli utenti, sui problemi interpretativi causati dall'applicazione concreta delle ordinanze".

Cincotta conclude quindi definendo "inutile" che il Ministero "si appresti a difendere il concetto di servizi essenziali che garantiscono la sicurezza nei porti, quando basterebbe che intervenisse per limitare l'astrattezza della previsione normativa garantendo una applicazione tariffaria e normativa uniforme in tutti i porti italiani".

Francesco Bottino

Spediporto chiede fatti, non parole

Per il dopo Oliaro in pole position Claudio Melandri ma non sono escluse sorprese

Genova – "Per il porto di Genova è inammissibile ritardare di un solo giorno opere come il Terzo Valico e la Gronda. Basta alle indecisioni e alla politica dei riesami infiniti". Lo ha detto Roberta Oliaro, presidente uscente di Spediporto (l'associazione degli spedizionieri genovesi), neoeletta deputata alla Camera per Scelta Civica, in occasione dell'assemblea associativa annuale.

In attesa di conoscere il nome del nuovo presidente, Spediporto ha dedicato l'assemblea di quest'anno al tema delle infrastrutture: "È amaro e grave vedere - ha sottolineato Roberta Oliaro - come in Italia, in Liguria, a Genova, ci siano ancora tante resistenze in questo senso. È il momento di un confronto franco e aperto dove chi si oppone a una politica di investimenti e di rilancio si assuma le relative responsabilità per una politica orientata al non fare o, peggio, all'impedire".

Il presidente degli spedizionieri genovesi non ha risparmiato un attacco diretto al numero uno di FS, Mauro Moretti: "C'è anche chi rema contro le infrastrutture come nel caso delle Ferrovie dello Stato, libere di fare e disfare a proprio piacimento i piani di sviluppo di un territorio o peggio ancora di un Paese. I servizi di 'logistica' in Italia quotano oggi circa 200 miliardi di euro, quasi il 13% del Pil nel 2012; tra dipendenti diretti, indiretti e indotto, questi servizi danno lavoro a un milione di persone. Ciononostante nel nostro Paese si continua a ignorare colposamente l'importanza del settore della logistica. L'Italia sta a guardare mentre in tutte le principali economie del mondo si scommette e investe in infrastrutture, in economia del mare e logistica, per sostenere sviluppo e occupazione".

A sostegno di questa tesi la relazione della Oliaro conteneva numeri emblematici: "La contrazione della domanda di stiva ha innescato sia un crollo della quotazione dei noli, sia pericolosi meccanismi di natura finanziaria dovuti all'enorme indebitamento di tutte le principali compagnie mondiali e causato, anche, da un eccesso di stiva che sta costringendo gli armatori a viaggiare con il 60% della capacità utilizzata. Il clima di generale incertezza, la contrazione dei consumi e il rallentamento di gran parte delle economie mondiali ha fatto sentire tutto il suo peso anche nel settore dello shipping e delle spedizioni. A testimoniarlo sono i dati forniti dallo Shanghai Container Freight Index dove, con riferimento al bacino del Mediterraneo, viene evidenziato un ulteriore rischio di contrazione, per il prossimo semestre, delle rate di nolo sia Container Freight che Forward".

Roberta Oliaro

"Eppure – ha proseguito la presidente Oliaro - anche in Italia, a fronte di una stagnazione della domanda interna, il totale delle esportazioni è stato di circa 400 miliardi di euro (oltre il 25% del Pil). Nonostante questi significativi dati, tutti i principali indici internazionali collocano l'Italia in posizioni di retroguardia rispetto a questo tema. Così è per il Global Connedness Index che, misurando la capacità di penetrazione commerciale di un Paese rispetto ai mercati internazionali, colloca l'Italia solo al 28° posto nella classifica dei 125 Paesi analizzati, ed al 18° posto in quella dei 38 Paesi europei (UE e non UE). Significativo anche il fatto che dal 2005 ad oggi l'Italia abbia realizzato un totale di 14 riforme istituzionali o normative, riguardanti diversi settori dell'impresa, ma nessuna inerente il settore della logistica o del commercio transfrontaliero". Il presidente di Spediporto ha quindi concluso dicendo: "Il Sistema Italia, la Liguria e Genova devono assumere una decisa presa di posizione su almeno tre temi: a) forte sostegno alle politiche di investimento in infrastrutture, in grado di generare importanti leve occupazionali; b) semplificazione normativa e dei controlli amministrativi, che renda più certo l'operare delle imprese; c) politica fiscale e impositiva che sostenga il settore e sia in grado di attrarre, come avviene in ogni parte del mondo, investimenti esteri".

La palla passerà ora al successore di Roberta Oliaro il cui nome si conoscerà probabilmente questa settimana con la votazione del Consiglio Direttivo di Spediporto. Prima dell'assemblea i nomi più 'papabili' erano Renzo Muratore (Saimare), Giuseppe Raiola e due giovani 'outsider': Maurizio Fasce (A. Hartrodt Italiana) e Alessandro Pitto (Casasco & Nardi). A sorpresa il più votato dagli associati è stato invece Claudio Melandri (Melandri System), seguito da Roberto Dafarra (già presidente del Gruppo giovani dell'associazione) e Renzo Muratore. Quarto più votato Domingo Valle (Sernav) e quinto Andrea Bartalini (Genoa Metal Terminal). Del consiglio faranno parte anche Franco Guido, Manlio Marino, Giulio Baer, Alessandro Pitto, Paolo Massari, Luca Spallarossa, Alberto Verardo, Maurizio Fasce, Giuseppe Raiola, Michele Capodanno, Paolo Caropreso e Adriana Porello.

Nicola Capuzzo

ASSOPORTI
www.assoporti.it

Le spedizioni via mare di LNG all'esame dei giganti russi (in guerra tra loro)

Gazprom (in lite con Rosneft per l'export) e Sovcomflot si accordano su un progetto comune per rifornire di gas liquefatto i Paesi asiatici del Pacifico attraverso la rotta artica

Gazprom e Sovcomflot stanno seriamente considerando di sviluppare congiuntamente un progetto per rifornire via mare di gas liquefatto (LNG) i Paesi asiatici sulla costa del Pacifico. La notizia è stata ufficializzata al termine di un incontro di lavoro nella sede di Gazprom tra il presidente del comitato di gestione di questa, Alexey Miller, e il direttore generale di Sovcomflot, Sergey Frank.

La SCF Baltica impegnata nel passaggio a nord-est

Già a gennaio del 2012 le due aziende si erano accordate per una spedizione di prova attraverso il passaggio a nord-est (o Northern Sea Route, NSR) per consegnare gli idrocarburi di Gazprom ai mercati dei Paesi asiatici del Pacifico in considerazione delle necessità energetiche sempre più impellenti della regione. Lo scorso agosto la petroliera SCF Amur di Sovcomflot trasportò prodotti petroliferi di Gazprom Neft attraverso la rotta artica nel tempo record di soli 7 giorni.

Per Sovcomflot, pioniere della navigazione in questo ambito, si trattava del quarto transito dall'Atlantico al Pacifico attraverso l'Oceano Artico dopo il primo effettuato nel 2010, quando la petroliera SCF Baltica fu la prima nave di grande portata a completare questa rotta con un carico di prodotti petroliferi, mentre l'anno successivo la Vladimir Tikhonov (163,000 dwt) scoprì una nuova rotta di alta latitudine diventando la più grande nave che abbia mai navigato lungo la rotta artica.

Negli stessi giorni, in una riunione dedicata alle risorse di base necessarie allo sviluppo del progetto per l'estrazione di gas nella Russia orientale (Eastern Gas Program), parte del Power of Siberia Gas Transmission System (GTS), Miller ha posto particolare accento sulla pianificazione ed esecuzione dei lavori di esplorazione e preparazione dei giacimenti di gas a Sakhalin, in Yakutia e a Irkutsk, regioni di proprietà di Gazprom con abbondanti riserve in grado di assicurare per lungo tempo forniture di gas alla Russia e ad altri Paesi. Il manager ha anche tenuto una riunione sul progetto Vladivostok-LNG per costituire le risorse base per realizzare a lungo termine un impianto di liquefazione del gas ed ha approvato il piano d'azione propostogli. Gli investimenti per questo progetto sono iniziati a febbraio. Il sito disporrà di 3 catene di produzione con capacità annuale di 5 milioni di tonnellate di LNG ciascuna, la prima delle quali dovrebbe entrare in funzione nel 2018. Il gas prodotto dovrebbe essere principalmente destinato ai mercati dell'Asia sulla costa Pacifica.

L'accelerazione impressa da Gazprom a questi progetti di sviluppo è una reazione alla recente ferita inferta al suo storico monopolio sulle esportazioni. Infatti i due principali concorrenti Novatek e Rosneft sono stati da poco autorizzati ad esportare LNG dai loro giacimenti artici, come ha confermato il Ministero dell'Energia (*S2S n. 8/2013*), sebbene tale autorizzazione non comprenda il mercato europeo che rimane feudo esclusivo di Gazprom.

I proprietari di Novatek, Leonid Mikhelson e Gennady Timchenko, avevano esercitato forti pressioni per poter esportare LNG. La società sta sviluppando l'impianto LNG di Yamal, un enorme progetto sulla costa orientale che dovrebbe essere completato nel 2016 e più che raddoppiare la produzione russa di gas portandola da 11 a 27,5 milioni di tonnellate. Una volta iniziata la produzione il gas liquefatto potrà essere spedito dal porto di Sabetta attraverso la rotta artica.

Anche il capo di Rosneft, Igor Sechin, ha confermato l'impegno nella produzione ed export di LNG.

Novatek ha in programma di esportare gas in Sudamerica, Asia ed Europa, avendo già stipulato l'80% di tutti i contratti di esportazione previsti dal piano, mentre il 50% delle forniture di LNG dovrebbero essere destinate ai mercati europei.

Se Gazprom si oppone al tentativo di Rosneft di romperne il monopolio sulle esportazioni di gas, a sua volta Rosneft vorrebbe che la rivale rimanesse fuori dalla produzione di greggio, irritata dalla partecipazione di Gazprom nei progetti di sviluppo di giacimenti petroliferi nell'Artico. Di fatto Gazprom Neft ha ottenuto parecchie licenze offshore dalla società-madre e Rosneft teme che il loro numero sia destinato a salire ancora di molto. La società guidata da Sechin ha perciò velocemente accresciuto il suo impegno nell'Artico, dove adesso detiene 43 licenze e ne ha richieste altre 8.

Angelo Scorza

La piattaforma Lunskoye-A del progetto Sakhalin II sviluppato da Gazprom

Anche Rosneft fa 'affari cinesi' invitandoli a navigare nell'Artico

L'oligarca Igor Sechin di Rrosneft sta ferocemente combattendo il monopolio di Gazprom nelle esportazioni di gas

Dopo gli incontri a Pechino a metà febbraio, durante la recente visita di Stato in Russia del presidente cinese Xi Jinping, Rosneft ha siglato un accordo con la Chinese National Petroleum Corporation (CNPC) per l'esplorazione di 3 giacimenti nei Mari di Barents e della Pechora.

CNPC avrà verosimilmente una quota del 33% della costituenda *joint venture* e sopporterà tutte le spese per le esplorazioni e trivellazioni iniziali. Il gruppo cinese diventa così il terzo partner straniero di Rosneft nel Mare di Barents, dopo Eni e Statoil. Inoltre, Rosneft ha stipulato un ampio accordo con ExxonMobil per i giacimenti nel Mare di Kara.

La Cina, che già nel 2020 potrebbe spedire il 15% dei suoi traffici internazionali per la via dell'Artico e sta chiedendo un seggio di osservatore permanente in seno al Consiglio Artico, ha dimostrato un crescente interesse per le questioni della regione. Nell'estate del 2012 i cinesi avevano inviato il rompighiaccio Xue Long in una storica missione lungo la rotta artica.

Il contratto Rosneft-CNPC si inquadra in un'importante intesa tra Russia e Cina sull'energia che include maggiori esportazioni russe in cambio di finanziamenti cinesi e accesso alle risorse russe.

Sechin ha detto che la Russia potrebbe più che triplicare le esportazioni petrolifere verso la Cina dagli attuali 15 milioni di tonnellate annue fino a 50.

Gazprom consolida le forniture alla Cina e alla Serbia

Gazprom e CNPC hanno firmato, alla presenza del presidente russo Vladimir Putin e di quello cinese Xi Jinping, un memorandum di intesa per un progetto di gasdotto tra di due Paesi, definendo così le linee essenziali di un contratto trentennale di forniture di gas dalla Russia alla Cina.

La fornitura avverrà attraverso il consueto percorso ma in futuro utilizzerà il gasdotto South Stream in progetto il quale, attraverso il Mar Nero, rifornirà i Paesi dell'Europa centrale e meridionale, per la cui realizzazione la Russia ha già stipulato accordi intergovernativi con Bulgaria, Serbia, Ungheria, Grecia, Slovenia e Croazia. A novembre del 2009 Gazprom e Srbijagas hanno costituito la *joint venture* South Stream Serbia AG, partecipata, rispettivamente, al 51% e al 49%.

A ottobre 2012 è stata raggiunta la decisione finale in merito alla parte serba del gasdotto e lo scorso febbraio il parlamento serbo ha approvato una legge *ad hoc*, che stabilisce le procedure e la documentazione per i vari stadi del progetto, in modo da accelerarne l'avanzamento.

Nel gennaio del 2008 Gazprom Neft aveva acquisito il 51% della società statale Naftna Industrija Srbjie (NIS), le cui attività includono la raffinazione del greggio, la commercializzazione di prodotti petroliferi e la produzione di idrocarburi in Serbia e Angola, accanto a progetti petrochimici e nelle energie tradizionali e alternative. NIS produce annualmente 1,7 milioni di tonnellate di prodotti petroliferi nelle raffinerie di Pančevo e Novi Sad, che hanno una capacità annua di 7,3 milioni di tonnellate. A partire dal 2009 Gazprom Neft ha investito in NIS circa 2 miliardi di euro.

Un'altra 'piccola' Besiktas per Palmali - che ripensa alla Borsa - mentre si allarga la flotta di maxi-gasiere di Livanos

La compagnia armatrice turco-azera ha già preso in consegna 10 navi della stessa classe dal cantiere di Yalova,che ora dispone del terzo bacino

Con la Bakhtiar Vahabzade, sesta petroliera del Progetto RST22M, sono salite a 10 le navi della stessa classe che il cantiere turco Besiktas di Yalova ha costruito per conto del gruppo (quasi) connazionale Palmali, mentre altre 2 unità gemelle dovrebbero esserle consegnate entro il 2013, a completare il programma di sviluppo della flotta. L'amministratore delegato del cantiere, Yavuz Kalkavan, conferma inoltre l'esistenza di un altro contratto con Palmali per 3 + 4 unità di supporto alle piattaforme offshore (PSV) da completarsi tra 2014 e 2015.

Le navi per prodotti petroliferi del progetto RST22M, elaborato dal Marine Engineering Bureau, sono state precedute da quelle del progetto 005RST01 Armada, la prima serie di 'mini-tanker' da 7.100 dwt le cui dimensioni consentono il transito del canale Volga-Don e del sistema fluviale Volga-Baltico.

Nel frattempo, il fondatore (nel 1998) e unico proprietario di Palmali – il magnate turco-azero Mubariz Mansimov, già ufficiale dell'Armata sovietica, cuoco di bordo e agente marittimo – ha confermato che sta pensando (di nuovo) a una quotazione alla Borsa di New York o di Londra.

Il suo gruppo armatoriale trasporta annualmente circa 127 milioni di tonnellate di greggio e prodotti petroliferi in Russia, Turchia, Ucraina e Azerbaigian con una flott a di 85 navi, tra cui 2 Suezmax, 5 Aframax e una gasiera LPG (5 tanker e 3 PSV sono in costruzione in Turchia), oltre a più di 180 tra rimorchiatori e chiatte. La strategia sembra semplice e vincente: acquisire contratti di trasporto di almeno 10 anni con produttori del calibro della russa Lukoil o della società statale azera Socar, e quindi ordinare le navi per adempiervi.

Il cantiere Besiktas ha di recente aggiunto ai propri dock il terzo bacino galleggiante in grado di ospitare navi Panamax (fino a 92.000 dwt) e dotato di una gru da 100 tonnellate che accresce la già considerevole capacità di sollevamento da terra e dal mare.

Come noto, alla fine dell'anno scorso la compagnia armatrice Thor Shipping delle Isole Faroe ha ordinato a Besiktas 4 + 4 unità per l'esplorazione geofisica (*seismic support vessel*) sulla scorta di contratti di noleggio a lungo termine ottenuti dalla norvegese Petroleum Geo-Services (PGS), mentre l'altra società norvegese Ytterstad ha commissionato al cantiere turco un battello per la pesca a strascico. Nelle riparazioni navali, infine, Besiktas conta di lavorare quest'anno 160 navi.

Una Santiago coreana per Gaslog

Dopo la gasiera LNG da 155.000 mc Gaslog Shanghai completata a gennaio scorso, il cantiere coreano Samsung Heavy Industries ha consegnato a Gaslog Ltd anche la sorella Gaslog Santiago in linea con i preventivi e in anticipo sui termini. La nave è stata immediatamente noleggiata a medio termine alla Methane Services Ltd (gruppo BG).

Con il suo apparato motore diesel-elettrico a tre carburanti e classificata ABS Enviro+ (il massimo livello di protezione per l'ambiente e di risparmio energetico), la gasiera stabilisce un nuovo standard di efficienza e rispetto ambientale. In aggiunta, un nuovo modello di compressori per il carico riduce le emissioni di gas serra e un migliore controllo del gas liquefatto e dei serbatoi.

Gaslog, di proprietà dell'armatore greco Peter Livanos e con sede nel Principato di Monaco, aspetta altre 3 gasiere LNG quest'anno, 2 nel 2014, 1 nel 2015 e 2 nel 2016.

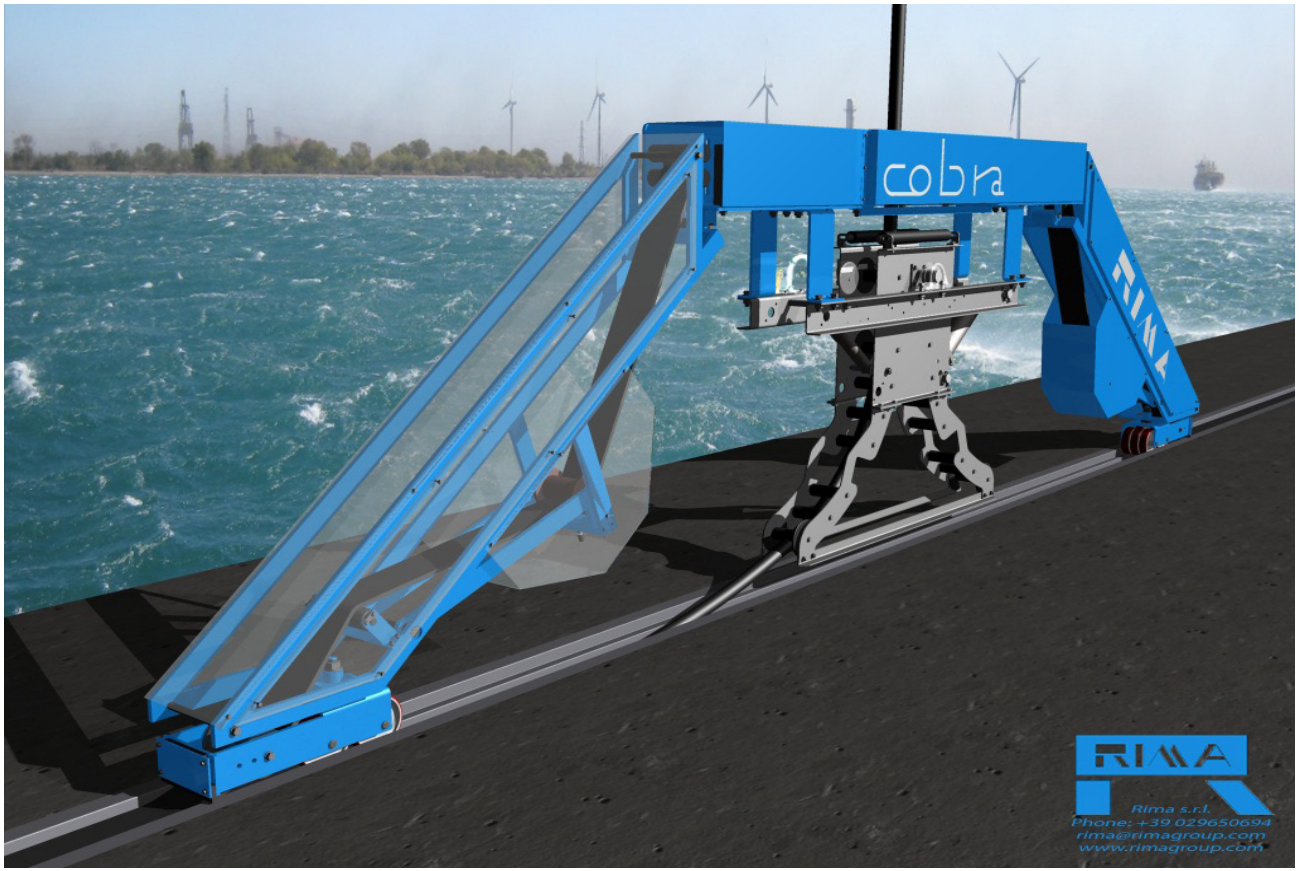
La sua flotta consta al momento di 24 navi di questo tipo, di cui 12 di proprietà (2 consegnate nel 2010) e le restanti in gestione tecnica per conto di terze parti.

Mercedes affidata alla buona cura di Arkas, Fiat a quella di Mercurio Pallia

Il nuovo contratto è stato inaugurato con una prima spedizione di automobili sbarcate dalla Grimaldi Lines al terminal specializzato Autoport in Turchia

Il terminal specializzato turco Autoport, realizzato e gestito da Arkas Holding, ha raggiunto un accordo con Mercedes Benz per ospitare le navi ro-ro del gruppo napoletano Grimaldi che, due volte alla settimana, trasportano i veicoli del costruttore tedesco da e per la Turchia.
Infatti, oltre a importare nel Paese euroasiatico le sue lussuose automobili – un primo carico di 401 veicoli è stato già scaricato al terminal inaugurando ufficialmente il servizio – Mercedes Benz costruisce in Turchia, nelle sue fabbriche di Aksaray e Istanbul Hoşdere, autobus e camion per l'esportazione (ben 4.054 unità nel 2012), che saranno ora avviati tramite Autoport.
Il terminal del gruppo turco, sito a Yeniköy (Izmit, l'antica Nicomedia, nell'attuale provincia di Kocaeli) e concepito per l'importazione ed esportazione di ogni tipo di veicoli (fino a 400.000 all'anno), occupa una superficie di 15 ettari in un'area strategicamente posizionata rispetto ai centri di produzione e distribuzione nella parte orientale e meridionale del Mare di Marmara.
"L'industria automobilistica è la locomotiva che traina le esportazioni turche, di cui rappresenta la fetta maggiore.

La ro-ro Spes di Grimaldi Lines scarica vetture Mercedes al terminal Autoport di Arkas



Nel 2023, centennale della fondazione della Repubblica turca, ci aspettiamo che la produzione di veicoli raggiunga i 4 milioni , di cui 3 destinati all'esportazione. Siamo convinti che questo pronostico possa avverarsi soltanto con adeguati investimenti nelle infrastrutture afferenti" ha detto Özgür Kalelioğlu, direttore dei servizi portuali di Arkas Holding, commentando l'accordo con Mercedes Benz e confermando che il gruppo, nella sua lungimirante strategia di investimenti, è pronto a coadiuvare tale sviluppo con le proprie risorse economiche, progettuali e infrastrutturali.
"Dal momento che Autoport è stato specificamente progettato per i traffici *automotive*, esso non presenta i rischi e le limitazioni che si verificano in altri porti dove il trasbordo dei veicoli viene effettuate in contemporanea e negli stessi spazi di altre operazioni di carico e scarico. Di fatto le capacità, la qualità e le infrastrutture richieste dalle case automobilistiche nella nostra regione per raggiungere i loro obiettivi di esportazione si identificano perfettamente con le finalità alla base del progetto Autoport" ha proseguito il manager, che ha anche ribadito la grande importanza dell'accordo raggiunto con Mercedes Benz nell'ottica del *modus operandi* consociativo del gruppo turco: "Siamo loro grati per la fiducia che hanno dimostrato in Autoport, dove siamo in grado di assicurare un'alta qualità di servizio e una gestione dei veicoli senza intoppi, fornendo altresì strutture per il loro stoccaggio sia in import che in export. A breve estenderemo la nostra collaborazione con Mercedes includendo altri marchi automobilistici" ha concluso Kalelioğlu.
Il terminal dispone di 2 banchine di attracco per un totale di 656 metri che consentono di effettuare le operazioni di carico e scarico su due navi in contemporanea. Il software di gestione è stato concepito per controllare la logistica di veicoli completamente rifiniti. Il terminal è costantemente sorvegliato da un sistema di telecamere a circuito chiuso allo stato dell'arte e in conformità con il Codice internazionale di sicurezza per le navi e i porti (ISPS).

L'alleanza tra Mercurio (Gefco-RZD) e Pallia in India per i mezzi Fiat taglia fuori Tata Motors

Il gruppo Fiat ha coinvolto il suo partner nella distribuzione e logistica dei veicoli in Italia, Mercurio, nelle attività in India.
Di fatto, dal 1° aprile, la distribuzione dei veicoli prodotti da Fiat Group Automobiles India nella fabbrica di Ranjangaon (vicino a Pune) non sarà più affidata a Tata Motors ma a Mercurio Pallia Logistics, società costituita da Mercurio (controllata dalla francese Gefco Logistics, a sua volta posseduta dalle ferrovie statali russe, RZD) e dall'indiana Pallia Transport.
Fiat, infatti, ritiene che il nuovo fornitore logistico sarà in grado di meglio gestire le necessità della clientela e che la tecnologia adottata meglio soddisferà le esigenze di concessionari locali che saranno in grado di seguire la spedizione dei veicoli dalla fatturazione all'effettiva consegna presso le loro sedi. Al momento Fiat ha 25 concessionarie in India, cui se ne aggiungeranno altre 6 nelle prossime 2 settimane, con l'obiettivo di raggiungere quota 110 entro la fine dell'anno in corso. In precedenza Fiat aveva una rete di 170 rivenditori attraverso Tata Motors. Sebbene l'accordo di vendita con il gruppo indiano, della durata di 6 anni, sia spirato, rimane in vita la *joint venture* tra Fiat e Tata per la costruzione di veicoli.

Mercurio Pallia Logistics è l'unica *joint venture* indo-italo-franco-russa della logistica *automotive* con una partecipazione in conto capitale. Il suo centro operativo, a meno di 2 km dalla fabbrica indiana di Fiat, si estende su più di 12 acri (circa 5 ettari) ed è in grado di ospitare 1.000 autovetture su 9 piattaforme di carico che occupano 7 acri. I restanti 5 acri restano così a disposizione per futuri ampliamenti e, di fatto, questo impianto di stoccaggio allo stato dell'arte può accogliere senza problemi 2.000 automobili.
Una delle innovazioni che Mercurio Pallia ha apportato al settore è il modello di 'camion su camion', una concezione scaturita dalla collaborazione degli ingegneri italiani di Mercurio con Pallia per un nuovo rimorchio costruito alla fabbrica di camion e rimorchi di Mercurio Pallia Autoworks a Rewari (nello Stato indiano dello Haryana). Le dimensioni del nuovo veicolo sono conformi alle prescrizioni del Regolamento centrale indiano per i veicoli a motore (CMVR) e gli consentono di alloggiare, in alternativa, 3 motrici, 2 telai di autobus o 3 veicoli commerciali leggeri (LCV). Equipaggiato con rampe di carico di nuova concezione, il rimorchio richiede un minimo sforzo da parte del conducente e riduce significativamente la durata delle operazioni di carico.
La fabbrica sopra menzionata rappresenta un ampliamento degli orizzonti operativi di Mercurio Pallia al di là della logistica dei veicoli finiti. I camion e i rimorchi vengono infatti costruiti non soltanto per uso interno ma anche per sopperire alle esigenze di mercato.
Mercurio Pallia sta altresì portando avanti un'innovazione nel settore dei veicoli a 2 ruote e sta effettuando delle prove con i produttori indiani Hero Motor Corp e Mahindra. La *joint venture* ha infatti progettato un veicolo da trasporto versatile a tre piani per auto e scooter che può portare 106 veicoli a 2 ruote e, al ritorno, 8 automobili, in modo da minimizzare i ritorni a vuoto che si avrebbero con un trasportare di motocicli tradizionale.

Gefco avvia anche la collaborazione con General Motors in Europa

Sempre a partire dal 1° aprile, General Motors Europe ha iniziato a subappaltare pianificazione, operazioni e acquisti in campo logistico all'operatore logistico Gefco. Quest'ultima, in qualità di fornitore logistico integrale (4PL), gestirà tutta la catena di approvvigionamento e distribuzione di GM in Europa, Russia e Turchia, cumulando i nuovi volumi con il servizio già in essere per PSA Peugeot Citroën, suo precedente proprietario, e quelli per altri clienti.
Il contratto era stato firmato alla fine del giugno scorso nel contesto di una più vasta alleanza tra i due produttori e include la distribuzione di circa 1 milione di veicoli tra i vari marchi di GM, la distribuzione di veicoli finiti prodotti in Europa e le importazioni come le Chevrolet dalla Corea del Sud e le Cadillac e le Corvette dal Nordamerica.
Gefco si farà carico di avviare le parti prodotte o sbarcate in Europa alle fabbriche di assemblaggio e di gruppi motopropulsori di GM in Germania, Polonia, Spagna, Gran Bretagna e Russia.
L'operatore logistico provvederà anche a consegnare le parti di ricambio prodotte dalle fabbriche di GM o di fornitori esterni ai centri di immagazzinaggio della casa automobilistica ma non della loro successiva distribuzione alle concessionarie.

In totale, la rete consta di quasi 30 nodi tra fabbriche di assemblaggio e di gruppi motopropulsori di GM o di sue consociate, magazzini di parti di ricambio e porti di sbarco.

Nautica *Made in Italy* in gran spolvero tra Estremo Oriente e Italia

Verso la conclusione una serie di eventi - internazionali e non - nei quali gli yacht italiani sono stati protagonisti. Con uno sguardo, benevolo, anche al prossimo Salone Nautico di Genova

La conferenza stampa di Benetti alla Triennale di Milano

I suoi primi 140 anni: Benetti festeggia a Milano e ad Hainan

Con una conferenza stampa alla Triennale di Milano, luogo simbolo del design e delle arti visive *Made in Italy*, Benetti ha festeggiato l'anniversario numero 140 presentando al pubblico il proprio archivio storico, recentemente digitalizzato.
Dalla fondazione, nel 1873, per mano di Lorenzo Benetti, la storia del cantiere viareggino ha attraversato quella italiana. Tra le tappe più importanti, sono stati ricordati il passaggio dalla produzione di imbarcazioni di legno per il commercio a quella di imbarcazioni in acciaio destinate al tempo libero, per arrivare ai mega yacht di lusso dei primi anni Sessanta, e all'acquisizione da parte di Azimut nel 1985. Un totale di quasi 300 imbarcazioni costruite fino ad oggi, cui si aggiungono le 34 attualmente in costruzione.

"Quest'anno non sarà solo il 140° anniversario di Benetti ma anche il 10° anniversario dell'acquisizione del Cantiere di Livorno rilevato dalla famiglia Orlando. Abbiamo in programma un calendario decisamente fitto di eventi" ha annunciato il CEO Vincenzo Poerio. Si comincia con la presentazione del progetto Benetti Design Innovation, nel corso dell'Hainan Rendez Vous di Sanya, nella Cina sud occidentale. Nel salone internazionale dedicato al lusso, in chiusura il 2 aprile, Benetti ha illustrato il progetto, che ha visto il coinvolgimento di 16 designer internazionali, cui è stato chiesto di sviluppare nuovi concept per i Benetti Custom Yachts (da 50 a 90 metri e oltre). Nella settimana, già ricca di eventi, ha avuto luogo anche il varo di FB 263 MY *Ocean Paradise*, imbarcazione "a vocazione charter" completamente custom, che si caratterizza per la presenza di una piscina, una zona gym , una consolle da dj e una beach area. Motorizzato con due CAT 3512C (1765 kW) 2.367 hp a 1.800 rpm, Ocean Paradise ha una lunghezza pari a 55 metri, una larghezza a tutto baglio di 9,6 metri, e un dislocamento di 651 tonnellate.
Tornando ad Hainan, nel salone il marchio Benetti è presente insieme all'intero gruppo Azimut | Benetti, che per l'occasione ha schierato 'Dragon China', un'inedita linea di versioni appositamente studiate per il mercato cinese. I primi modelli progettati sono Azimut 64 Dragon China, Azimut 70 Dragon China, Azimut 80 Dragon China, e Azimut 88 Dragon China. Presso lo stand si possono visionare anche le prime immagini dei nuovi modelli Azimut 80 e Azimut 95RPH, che saranno lanciati nel corso del 2013. Ad Hainan inoltre fa il suo esordio in Cina il brand Atlantis by Azimut (sport-cruiser che comprende 6 modelli, dai 34 ai 60 piedi.) nel corso della manifestazioni rappresentati da Atlantis 38, mentre Azimut Grande presenta Azimut Grande 116'.

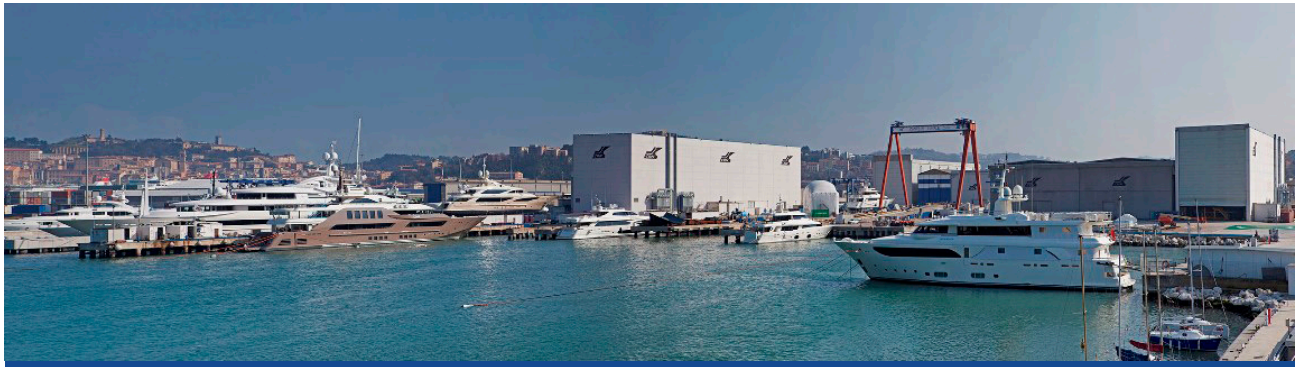
Navetta 26 di Filippetti approda in Cina (passando per l'Australia)

Ripresa in un video che ha documentato l'intero tragitto, la Navetta 26 di Filippetti Yacht ha percorso in dodici giorni di navigazione la distanza tra Singapore e Fremantle, località costiera dell'Australia occidentale. Lo "yacht eco-chic" – così definito dallo stesso cantiere navale – ha affrontato le 2.500 miglia attraverso il Mare della Cina del Sud, il Mare di Java e poi nell'Oceano Indiano, senza rifornimenti intermedi, dimostrandosi, secondo i costruttori, adatta a percorrere lunghe distanze grazie all'autonomia garantita dalle casse carburante da 20.500 litri e ai consumi contenuti. Navetta 26 è anche l''ammiraglia' di Filippetti Yacht nel salone internazionale dedicato al lusso Hainan Rendez Vous di Sanya.

Ferretti fa tappa ad Hong Kong

Operazione 'Greater China' per CRN. Con una conferenza stampa a Hong Kong, il cantiere navale di Ancona del Gruppo Ferretti, specializzato nella costruzione e commercializzazione di megayacht custom e semi custom in acciaio, alluminio e composito da 40 a 90 metri, si è presentato agli operatori di Cina, Macao e della stessa Hong Kong. Lamberto Tacoli, presidente e AD, ha presentato l'azienda illustrando a partire dal momenti più significativo degli ultimi mesi, il varo del Chopi Chopi – il megayacht più grande costruito fino ad oggi dal cantiere – per poi passare al quadro delle costruzioni attualmente in corso: nei cantieri anconetani sono in lavorazione 7 navi da diporto (sei megayacht in acciaio e alluminio tra cui il già citato Chopi Chopi (S2S n. 2/2013), in consegna a maggio) più ulteriori cinque maxiyacht a marchio Custom Line e un Riva 122' Mythos in alluminio.
"Ci tengo però a sottolineare come il Gruppo Ferretti fosse già presente da tempo nella regione, avendo aperto un ufficio a Shangai da più di otto anni e potendo contare su una rete di distributori competente e affidabile" ha precisato Tacoli. "E' chiaro che la Cina è un mercato appetibile fin d'ora, ma lo diventerà ancora di più nei prossimi anni, quando si diffonderà una cultura nautica maggiore". Dopo gli appuntamenti di Hong Kong e dell' Hainan Rendez Vous, in cui ha presentato il nuovo Pershing 82' del brand Pershing, il Custom Line 112' NEXT del

segue a pag.33



Una panoramica dei cantieri CRN di Ancona

segue da pag.32

brand Ferretti Custom Line, e i Ferretti 570, Ferretti 620, Ferretti 660 e Ferretti 750 del brand Ferretti Yachts, il Gruppo Ferretti farà tappa in aprile a Shanghai per la nuova edizione del China International Boat Show e chiuderà il tour cinese con il Qingdao International Boat Show, in maggio.

Anche The Italian Sea Group al Rendez Vous di Hainan

Tra i marchi italiani presenti all' Hainan Rendez Vous 2013 figura anche The Italian Sea Group, il nuovo gruppo cantieristico nato dall'acquisizione, da parte di Admiral Tecnomar, dei Nuovi Cantieri Apuania (NCA). The Italian Sea Group partecipa alla manifestazione con i suoi brand Admiral, Tecnomar, Silent, NCAnaval e NCArefit.

Un 40 metri Sanlorenzo per l'Emiro di Dubai

Lo Sceicco Mohammed bin Rashid Al Maktoum, Primo Ministro e Vice Presidente degli Emirati Arabi Uniti, nonché Emiro di Dubai, ha preso in consegna un Sanlorenzo 40Alloy (40 metri in alluminio). L'imbarcazione, la cui costruzione ha richiesto un anno dall'ordine, era partita da Genova via nave. Dopo lo sbarco a Dubai è rimasta esposta in occasione del Dubai Boat Show 2013, ormeggiata all'interno dello stand Sanlorenzo. L'imbarcazione è dotata di due motori MTU da 2775 HP l'uno e può raggiungere velocità massima di 28 nodi, con una velocità di crociera di 25. Tra le sue caratteristiche principali, la presenza di quattro terrazze aperte sul mare.

Piace al comparto il prossimo Salone Nautico di Genova

Dall'altro lato del mondo, intanto, le proposte per l'edizione 2013 del Salone Nautico Internazionale di Genova stanno incontrando l'approvazione degli operatori del settore. Lo ha affermato UCINA – Confindustria Nautica, commentando quanto emerso nel corso dell'ultimo Consiglio Direttivo. Piace la scelta di valorizzare maggiormente gli spazi espositivi a mare, così come quella di ridurre la durata dell'evento da 9 a 5 giorni, in linea con quella degli altri saloni internazionali. Piace, più in generale, l'aver saputo adattare la manifestazione alla mutata situazione del mercato – il nuovo assetto consentirà infatti agli espositori di contenere le spese - , e l'averlo fatto seguendo le indicazioni offerte dagli stessi operatori del settore.

Pare immutata inoltre l'opinione che gli operatori della nautica hanno del Salone di Genova: centrale tra tutte le manifestazioni internazionali e determinante per le attività di promozione e comunicazione delle aziende del comparto. Se venisse meno, ha commentato il Vice Presidente di UCINA Massimo Perotti, ad essere colpita non sarebbe solo la manifestazione ma, più in generale, la leadership italiana nel settore.

Il Santa Boat Show premia Sangermani

È in chiusura il Santa Boat Show, salone dedicato all''usato sicuro' della nautica organizzato dal Comune di Santa Margherita Ligure con il Patrocinio di Regione Liguria e di UCINA. La settima edizione dell'evento, sebbene ridimensionata rispetto al passato, ha visto la presenza di barche tra i 7 metri e mezzo e i 28, seminuove, nuove o a 'miglia zero'. Nel corso della manifestazione si è anche svolta la cerimonia di consegna del premio 'I grandi della nautica'. Dopo l'ingegner Carlo Riva dei Cantieri di Sarnico, premiato lo scorso anno, il designer Giulio Versari (2010) e l'imprenditore Mario Spertini (2011), il riconoscimento 2013 è andato al costruttore Cesare Sangermani, degli storici Cantieri Sangermani di Lavagna.

F.M.

Passera sblocca 24 milioni per l'autotrasporto

Con un decreto attuativo il Ministero dei Trasporti eroga gli incentivi a favore dei mezzi pesanti Euro 6

Con un decreto attuativo il Ministero dei Trasporti ha sbloccato 24 milioni di euro di incentivi destinati all'acquisto di mezzi pesanti Euro 6, alla rottamazione di semirimorchi, all'acquisizione di equipaggiamenti per il trasporto intermodale e di sistemi elettronici per la gestione delle flotte.

Quello appena varato è uno dei tre provvedimenti con cui il Ministero guidato da Corrado Passera ha dato attuazione concreta al decreto interministeriale del 13 marzo 2013, tramite cui il Governo aveva stanziato un totale di 400 milioni di euro di contributi all'autotrasporto per l'anno 2013.

Per ogni mezzo con massa superiore a 11,5 tonnellate dotato di motore Euro 6 acquistato in Italia entro il 31 dicembre 2013 (dall'1 gennaio 2014 l'Euro 6 sarà obbligatorio per legge) verrà garantito un contributo diretto di 7.000 euro, il 60% circa del sovrapprezzo dell'Euro 6 rispetto all'Euro 5.

Un'altra quota dei 24 milioni sarà destinata al rinnovo della flotta di semirimorchi: per ogni unità con oltre 10 anni demolita, sulla conseguente acquisizione di un mezzo nuovo (container o casse mobili di categoria O4, a condizione che siano equipaggiate con sistema di frenata elettronica EBS) ci sarà un contrito pari al 25% del costo.

Un contributo del 20% sarà invece garantito in caso di acquisizione di equipaggiamenti destinati all'intermodalità strada-mare o strada-rotaia, come container, casse mobili, mezzi per la movimentazione e il sollevamento delle unità intermodali, e semirimorchi per il combinato ferroviario che rispondono alla normativa UIC 596-5.

Parte del 'tesoretto' di 24 milioni verrà infine destinato a sostenere progetti di up-grade tecnologico delle imprese di autotrasporto (20% del costo di acquisizione di sistemi elettronici che registrano l'attività del veicolo) o di aggregazione tra imprese di trasporto e logistica (il 50% del costo dei servizi di consulenza, amministrativi e notarili relativi alla realizzazione dell'aggregazione).

Potranno beneficiare di questi contributi, che verranno erogati fino all'esaurimento dei 24 milioni di euro stanziati col decreto attuativo del Ministero dei Trasporti, tutte le imprese di autotrasporto per conto terzi regolarmente iscritte all'Albo degli Autotrasportatori. Ogni singola società, però, non potrà ricevere una somma superiore all'1,5% di quella totale per l'acquisto di veicoli Euro 6 e del 2,5% negli altri casi.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Il primo è relativo al caso di più contratti intercorrenti tra le medesime parti: in questa ipotesi, la certificazione che può essere rilasciata per attestare la regolarità dei versamenti delle ritenute può essere rilasciata in modo unitario e con cadenza periodica.

Il secondo si riferisce all'ipotesi di pagamenti effettuati a mezzo bonifico o con altri strumenti che non consentono l'immediata disponibilità delle somme versate: in questo caso, l'attestazione del committente o dell'appaltatore sulla regolarità va riferita al momento in cui viene eseguita la disposizione.

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

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

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

Avv. Francesco Maria Gavotti
Studio Bolla Quaglia e Associati
Genova - Milano - Savona

MEDITERRANEA DI NAVIGAZIONE S.P.A.
TRANSPORTATION
FOR CHEMICAL, GAS, PETROLEUM PRODUCTS
48100 Ravenna-Italy - Piazza Caduti sul Lavoro, 3
Phone +39 0544 598911 - Fax +39 0544 423799
mediterranea@mediterraneanav.it
www.mediterraneanav.it

Lo sviluppo economico dei porti italiani sale in cattedra

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

Non si è ancora spenta la eco del dibattito pubblico organizzato la scorsa settimana dall'Autorità Portuale di Savona sulla scorta del sondaggio elaborato da Ship2Shore circa il sentiment degli operatori marittimi e portuali sull'attuale momento e sulle prospettive future (S2S n. 12/2013).
Ed è proprio uno dei protagonisti della Tavola Rotonda svoltasi alla Fortezza del Priamar a volere puntualizzare il proprio punto di vista, delineando la situazione del settore così come vista da un osservatorio privilegiato qual è il mondo accademico.
Marco Percoco, giovane docente dell'Università Bocconi, presso cui ricopre un incarico di rilievo al Dipartimento di Analisi delle Politiche e Management Pubblico, è stata un po' la lieta sorpresa della giornata di lavori savonese, portando all'attenzione dei convenuti un contributo frizzante e inedito, che volentieri riportiamo come elaborato originale dell'autore.

Lo scenario macroeconomico e il settore marittimo-portuale

La crisi che stiamo vivendo ha esacerbato alcuni dei problemi strutturali che l'Italia si porta dietro da decenni, quegli stessi problemi che hanno fatto sì che l'Italia, sul periodo 2000-2010, abbia avuto un tasso di crescita cumulato migliore soltanto di paesi quali Haiti e Zimbabwe.
La crisi economica, che ha comportato un decremento del commercio internazionale di oltre il 10% (prima volta nel dopoguerra), ha avuto impatto devastante su economie fortemente internazionalizzate come l'Italia. È naturale che il settore marittimo-portuale, quale attività di servizio all'import-export, ne subisca direttamente le conseguenze. Questo significa che gran parte della produzione del settore dipende da elementi evidentemente esogeni e, dunque, anche incontrollabili dal governo italiano che ha, però, l'obbligo di 'agganciare' la ripresa, che comunque si sta timidamente mostrando anche in Europa.
Da questo punto di vista, si condivide il giudizio espresso dagli intervistati di un assorbimento significativo dello shock solo a partire dal 2015, se tutto va bene.
Non sembra però che saranno allo studio del prossimo (eventuale) governo misure di riduzione della pressione fiscale poiché questo significherebbe avere un esecutivo che abbracci la visione delle '*expansionary fiscal contractions*', visione che non condivido ma cui riconosco un elevato grado di originalità e, mi si consenta, di spregiudicatezza.
Non crediamo ciò avverrà poiché, dati i vincoli di bilancio pubblico, tale strategia implicherebbe una contrazione della spesa pubblica, una leva ancora troppo cara alla classe politica.
Similmente è evidente che non ci sono all'orizzonte riforme significative della pubblica amministrazione tali da consentire un'effettiva riduzione delle procedure burocratiche.
La crisi economica può avere strascichi strutturali, ma è un 'normale' fenomeno ciclico cui tutte le economie di mercato sono soggette.
Ciò che dovrebbe davvero preoccupare sono le condizioni strutturali in cui versa la nostra economia. Limitandosi alle questioni relative al settore dei trasporti, i problemi cui ci si riferisce sono inerenti la competitività del sistema logistico italiano che, in base alle analisi proposte dalla Banca Mondiale nell'ambito del Logistics Performance Index, si colloca in una fascia media, al 24° posto nel mondo. Sul medesimo indicatore, la Germania si colloca al 4° posto, l'Olanda al 5°, la Francia al 12°.
Crediamo interessante segnalare come, in base all'analisi disaggregata che è possibile condurre con questi dati, la performance non certo brillante del nostro Paese è interamente dovuta al cattivo stato e all'inefficiente organizzazione dei trasporti terrestri.
Al contempo l'Italia mostra una performance al di sopra della media nel settore marittimo-portuale.
Questa dicotomia mostra due elementi di criticità:
a) che l'eventuale scarsa competitività percepita dei porti italiani dipende molto probabilmente dalla scarsa connettività con l'entroterra;
b) che il settore marittimo-portuale conferma, ove ve ne fosse bisogno, la strategicità per l'Italia.
Da un punto di vista di politica economica la questione dell'incremento ulteriore della competitività dei trasporti marittimi implica una riorganizzazione dei servizi, ma anche (se non soprattutto) la soluzione del problema della sottocapitalizzazione dei porti italiani.

Marco Percoco

La sottocapitalizzazione dei porti italiani ed il problema della selezione degli investimenti

C'è sicuramente molto fermento intorno al ruolo che i porti dovrebbero avere nei piani di sviluppo dell'Italia, ma l'impressione è che tale interesse spesso si limiti a mere enunciazioni cui difficilmente seguono azioni concrete.
Ritengo che gli investimenti pubblici nei porti subiscano una competizione 'sleale' da parte di investimenti in settori alternativi. La ragione credo sia principalmente da ricercarsi nelle modalità di analisi dell'investimento, invero sfavorevoli al settore.
In particolare, il settore pubblico, nello scegliere i progetti di investimento meritevoli di finanziamento, dovrebbe svolgere delle analisi costi-benefici *ad hoc*. L'obiettivo di tale analisi è la stima del contributo del progetto in esame alla variazione di benessere sociale, dunque, è una stima della produttività sociale dell'opera che dovrebbe prescindere da qualsiasi considerazione di carattere finanziario.
Esiste, però, vasta evidenza empirica che gli investimenti pubblici abbiano reagito negativamente all'introduzione dei vincoli di bilancio imposti dal Trattato di Maastricht. Ciò significa che i governi, e quello italiano in particolare, si trovano nella condizione di dover razionare la spesa in conto capitale (sebbene questa sia una scelta di comodo, visto che il controllo della spesa di parte corrente sortirebbe i medesimi effetti) e quindi di dover selezionare in maniera stringente e competitiva i progetti di investimento.
Alcuni temi si impongono come d'assoluto rilievo a questo punto.
a) La questione centrale per il settore marittimo-portuale è che, pur in presenza di tassi di rendimento socio-economico medi, questi hanno bisogno di un orizzonte temporale medio-lungo per poter maturare. In altre parole, gli investimenti pubblici nel settore in esame subiscono non solo i vincoli del bilancio pubblico, ma anche la competizione indebita di settori che, a parità di tasso di rendimento, presentano periodi di rientro molto più contenuti.
b) La seconda questione su cui vorrei brevemente soffermarmi è che l'analisi costi-benefici standard, ovvero quella che la Commissione Europea di fatto ci impone di utilizzare, non contempla la valutazione degli effetti indiretti e indotti dell'intervento. In altri termini, la creazione di posti di lavoro o di nuove imprese non è, paradossalmente, un beneficio contabilizzato. Questo grave limite fa sì che gran parte degli effetti positivi che oggi possiamo ragionevolmente ascrivere ad investimenti nel settore, siano solo

segue a pag.36

L'economia marittimo-portuale è stretta tra alcuni bastioni che soffocano il sistema-paese

segue da pag.35

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

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

Ship2Shore

Direttore Responsabile: Angelo Scorza

Editore: ESA Srl
Via Assarotti 38/16 16122 Genova
P.I./C.F. 01477140998

www.ship2shore.it

Sede operativa
Via Felice Romani 8/2 16122 Genova
Tel. +39 010 2517945
Fax +39 010 8687478
e-mail: redazione@ship2shore.it

Iscriz. Trib. di Genova n. 19/2004
CCIAA di Genova, R.E.A. 412277
Cap. Soc. € 30.000 i.v.

Alcune implicazioni e proposte

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

a) È opportuno che il settore si doti di un Piano di sviluppo del trasporto marittimo e della portualità. I piani vengono stesi, con grande dispendio di tempo e risorse solo per essere disattesi. Il piano dovrebbe essere una lista di 10 opere che il settore ritiene prioritarie (ricordando che il collegamento con i trasporti terrestri sembrerebbe essere fondamentale), in modo che questo elenco possa essere utilizzato in maniera credibile nei confronti del governo, chiedendo l'allocazione di fondi, ed evitando la competizione con altri settori.

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

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

Marco Percoco
Università Bocconi

I pirati si contrastano col vapore

Garioni Naval produce un sistema di difesa dall'abbordaggio basato sull'emissione di fumo a 215 gradi

Chi l'ha detto che per difendersi dai pirati l'unica speranza siano le guardie armate?

Da Brescia arriva un sistema di contrasto meno violento e certamente più economico dei militari a bordo che, per un nucleo da 6 persone, costano all'armatore 3.000 euro al giorno. La società Garioni Naval, tradizionalmente attiva nella fornitura di sistemi di riscaldamento navale e vendita caldaie, sta promuovendo fra gli operatori del comparto un innovativo sistema di difesa per la nave composto da un anello di vapore parzializzabile da installare intorno allo scafo. L'amministratore delegato dell'azienda, Luca Garioni, spiega che "questo sistema richiede dai 3 ai 5 minuti di tempo dal momento dell'accensione per essere attivo e consente di sparare vapore a temperatura anche superiore a 215 gradi centigradi a una pressione di circa 20 atmosfere".

Se una volta dai forti si usava come strumento di difesa dagli assalti l'olio caldo, oggi con l'evoluzione della tecnologia è possibile ottenere lo stesso risultato contro i pirati utilizzando il vapore. "I riscontri dal mercato e dagli addetti ai lavori – prosegue Garioni – sono stati molto positivi anche perché si tratta di un prodotto originale (non esisteva nulla di simile finora) ed economicamente molto conveniente". Il prezzo per installare questo anello di vapore varia dal tipo e dalla portata di nave ma i prezzi oscillano intorno ai 100 – 150.000 euro. Il risultato si può dire sia garantito: "Se un pirata provasse ad abbordare la nave attraversando questi getti di vapore verrebbe bollito come un gamberetto".

L'azienda bresciana Garioni Naval ha sede a Castelmella (provincia di Brescia) ed è controllata dalla holding Euroboilers partecipata dal fondo di private equity Opera Sgr. La società guidata da Luca Garioni produce e commercializza in tutto il mondo caldaie a recupero, a vapore, a olio diatermico, generatori di vapore, caldaie a tubi d'acqua, biomassa e caldaie elettriche per il riscaldamento industriale. Nel settore navale opera attraverso la società svedese S-Man (controllata al 60%), che si occupa della commercializzazione, dell'installazione e dell'assistenza tecnica in tutto il mondo (tranne che in Italia dove Garioni Naval agisce direttamente) tramite una fitta rete di agenzie e centri assistenza. Nel 2012, esercizio durante il quale sono state anche cedute tre società, Garioni Naval ha generato un fatturato di circa 25 milioni di euro con un Ebitda del 9% circa. Il gruppo occupa circa 260 lavoratori specializzati impiegati in sei siti produttivi con 51.400 metri quadri di stabilimenti in Italia e in Svezia e 20 branch-office nel mondo.

N.C.