



*Altro*

I quaderni di Altronovecento  
Numero 3

Fondazione Luigi Micheletti

La funzione dei porti  
è quella di essere  
integratori di sistema,  
non mero servizio alla nave

Sergio Bologna



I quaderni di Altronovecento - Numero 3

Sergio Bologna

La funzione dei porti è  
quella di essere  
integratori di sistema,  
non mero servizio alla nave

Fondazione Luigi Micheletti - Febbraio 2013

**Sergio Bologna** (Trieste, 1937). Per vent'anni ha insegnato in varie Università (Trento, Padova, Milano Politecnico), per due semestri visiting professor all'Università di Brema. È stato il coordinatore del settore merci del Piano Generale dei Trasporti e della Logistica (1998-2000) e membro del Comitato scientifico per il Piano Nazionale della Logistica (2010-2012). Ha ricoperto la carica di Vicepresidente dell'Associazione Italiana di logistica (AILOG) e per circa dieci anni è stato l'esperto del CNEL sui problemi marittimo-portuali. È socio onorario dell'Associazione di Logistica tedesca (BVL), socio fondatore dell'Osservatorio permanente sulle politiche del trasporto in Europa di Parigi, membro del consiglio direttivo del Centro italiano Studi Container (C.I.S.Co.) e dell'A.I.O.M. di Trieste (Associazione Imprenditori e Operatori Marittimi). È autore del libro "Le multinazionali del mare", Egea editore, Milano, 2010, pp. 325.



fondazione luigi micheletti

via Cairoli 9 - 25122 Brescia  
Tel. +39 030 48578 - Fax +39 030 45203  
micheletti@fondazionemicheletti.it  
www.fondazionemicheletti.it



<http://www.fondazionemicheletti.it/altronovecento>

# INDICE

Cerchiamo di capire la logica di un itinerario	7
La "Marco Polo" e i terminal	9
I transit time della "Marco Polo"	10
Quali vantaggi portano le megacarrier al sistema produttivo-distributivo?	12
In caso di incidente grave	15
I bilanci di Maersk Line	18
Il partenariato pubblico-privato: bufala o utopia?	21
Ciclo economico, trasporto marittimo e business portuale	26
Economie export-oriented e portualità	28
Siamo convinti che si tratti di una crisi ciclica?	31
La presunta competizione con i porti del Nord ed il corridoio Adriatico-Baltico	33
Genova "si porta avanti"	37
Post scriptum: la lezione americana	39



# LA FUNZIONE DEI PORTI È QUELLA DI ESSERE INTEGRATORI DI SISTEMA, NON MERO SERVIZIO ALLA NAVE

Sergio Bologna

## **Abstract**

Siamo sicuri che un porto moderno debba programmare il suo sviluppo in base all'aumento delle dimensioni delle navi portacontainer? Forse è venuto il momento di chiedersi quali vantaggi portano queste navi al sistema produttivo-distributivo. Più lente, meno flessibili, ingestibili in caso d'incidente, possono essere un rischio per i porti non un'opportunità. Se gli investimenti portuali non attraggono finanziamenti privati, occorre dire che il cosiddetto project financing in Italia è troppo spesso una presa in giro, anzi aggrava gli oneri a carico della finanza pubblica e non garantisce la qualità dell'opera. Per questo è necessario calibrare gli investimenti alla situazione reale del paese ed evitare di progettare opere faraoniche. La crisi attuale è qualche cosa di più complesso di una crisi ciclica, se l'industria dell'armamento può facilmente posizionarsi sui mercati mondiali che offrono spazi di business, i porti sono condizionati dall'economia del territorio che forma il loro hinterland. Il prodotto interno lordo dell'economia italiana si alimenta oggi solo della voce export. La competizione con i porti del Nord non c'è perché il sistema logistico italiano non è in grado di offrire un'alternativa ad un cliente del Centro-Europa. Il corridoio Adriatico-Baltico può offrire una grande opportunità come piattaforma per il mercato russo, ma per essere competitivi su quell'arena le megacarrier non servono. I porti dovrebbero essere fattore d'integrazione e di governo di un sistema e, invece di mettersi esclusivamente al servizio delle compagnie marittime, dovrebbero tutelare e difendere il "buon lavoro" ed impedire un ulteriore scivolamento verso cooperative di mano d'opera saltuaria e agenzie interinali.

La filosofia dominante nei maggiori porti europei è contrassegnata dal dogma "adeguare le infrastrutture alle nuove dimensioni delle navi full container". È un dogma ripetuto con convinzione da grandi porti come Rotterdam e da porti di media grandezza o addirittura medio-piccoli come la maggioranza dei porti italiani. In queste pagine mi propongo di mettere in discussione questo dogma, perché molti sono i suoi punti deboli.

Tra pochi mesi dovrebbe essere consegnata alla Maersk Line la prima delle 10 ULCC da 18.000 Teu che l'armamento danese ha in ordine nei cantieri Daewoo della Corea del Sud.

Con il gennaio di quest'anno è entrata in servizio la più grande full container esistente, la "Marco Polo" di CMA CGM da 16.020 Teu, che opera in collaborazione con MSC. Questi sono i porti toccati nel suo round trip (il servizio si chiama FAL, French Asia Line):

- *Westbound (Cina-Nordeuropa)*  
Ningbo – Shanghai – Xiamen – Hong Kong – Chiwan – Yantian – Port Kelang –Tanger Med – Southampton
- *Eastbound(Nordeuropa-Emirati-Cina Settentrionale)*  
Southampton – Amburgo – Bremerhaven - Rotterdam – Le Havre – Malta –KhorlFakkan – Jebel Ali– Ningbo

Il servizio FAL impiega, oltre alla "Marco Polo", altre otto navi, cinque da 13.830 Teu, due da 13.500 Teu e una da 13.102. Potranno esservi inserite le due gemelle di "Marco Polo", la "Alexander von Humboldt" e la "Jules Verne".

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

## Cerchiamo di capire la logica di un itinerario

Porto	Transit time/days
<i>east bound</i>	
Southampton	0
Hamburg	1
Bremerhaven	3
Rotterdam	5
Zeebrugge	6
Le Havre	8
Malta	14
Kor al Fakkan	25
Jebel Ali	27
Ningbo	43
<i>west bound</i>	
Ningbo	43
Shanghai	45
Xiamen	48
Hong Kong	49
Chiwan	50
Yantian	51
Port Kelang	55
Tanger Med	72
Southampton	76

Fonte: [www.cma-cgm.com](http://www.cma-cgm.com)

A prima vista si possono fare le seguenti considerazioni:

- in direzione ovest (westbound) rastrella merce in cinque porti cinesi più Hong Kong e tocca Port Kelang, dove raccoglie la merce proveniente dal sud est asiatico
- fa la traversata da Oriente a Occidente in 17 giorni e scarica in un solo porto di transhipment, Tanger Med
- salta tutti i porti del NorthernRange che tocca invece al ritorno
- conclude il viaggio al terminal DP World di Southampton dopo 33 giorni
- in direzione est (eastbound) segue la stessa logica, rastrella merce europea in export da tutti i grandi porti del NorthernRange, escluso Anversa
- tocca un solo porto di transhipment nel Mediterraneo, Malta
- tocca Khor al Fakkan, uno dei tre porti governati dalla Sharjah Port Authority degli Emirati Arabi Uniti, nel terminal gestito

dalla società Gulftainer<sup>1</sup>

- scala Jebel Ali nel terminal DP World
- compie la traversata finale verso Ningbo in 16 giorni.

La logica sembra evidente. Caricare più merce possibile prima di fare la traversata est-ovest, in modo da beneficiare delle economie di scala. Si presume quindi che la nave viaggi a pieno carico in direzione westbound solo nei giorni dedicati alla traversata (17 giorni su 33) e, in direzione eastbound, solo negli 11 giorni del tragitto Malta-Khor al Fakkan e nei 16 giorni della traversata Jebel Ali-Ningbo (27 giorni su 43). Viaggia a pieno carico, grosso modo, per un po' meno del 58% del round trip, in termini di giorni di navigazione, e per un po' più del 65% in termini di miglia nautiche. Come si vede, basta un lieve calo della domanda per incidere sul *load factor* in maniera tale da compromettere le famose economie di scala.

Perché la sosta negli Emirati Arabi Uniti solo in direzione eastbound? Secondo qualche operatore interpellato, la spiegazione sta a) nel ruolo internazionale di *claque tornante* di Abu Dhabi e Dubai come centri di smistamento dei commerci e di riesportazione per l'Asia, il Subcontinente indiano, l'Europa, l'Africa e, di recente, il Sudamerica, b) nell'importanza crescente della zona libera di Hamriyah, dove ormai sono installate più di 5.000 imprese provenienti da tutto il mondo ma in particolare dall'Asia e dall'Europa.<sup>2</sup> Inoltre da questi terminal si diparte una fitta rete di feeder per l'Africa, il Subcontinente indiano, l'Europa ed i paesi del Golfo. Sharjah offre agli investitori condizioni fiscali di assoluto favore, anche per quanto riguarda il rimpatrio dei capitali, ed al trading un'organizzazione doganale di grande efficienza, trasparenza e agilità burocratica. *In un certo senso Abu Dhabi e Dubai sono il punto d'incrocio tra flussi est-ovest e flussi nord-sud.* Malgrado la grave recessione dell'economia mondiale, i due terminal gestiti da Gulftainer a Sharjah hanno segnato una crescita delle movimentazioni del 26% nel 2012, grazie in particolare all'aumento delle esportazioni dagli Emirati verso i paesi emergenti. Il sito web del terminal di Al Fakkan dichiara un fronte

<sup>1</sup> "Al MawanieMagazine", n. 41, settembre 2012.

<sup>2</sup> Intervista con Rashid Al Leem, direttore generale del Dipartimento Seaports and Customs e della Authority della Zona franca di Hamriyah, in "Al Jumruki Magazine", n. 72, luglio-settembre 2012. Gli Emirati sono importanti anche per l'industria del lusso europea, come depositi dove la merce può essere tenuta *on hold*, o come laboratori (testimonianza di un operatore italiano del gioiello di grande marca).

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

banchina di 800 metri, una profondità di 16 metri, con una dotazione di 20 gantrycranes, tra cui 4 Mega-max Tandem-Lift, con 450 mila mq di piazzale. GulfTainer ha aperto di recente un terminal a Recife in Brasile. La sosta solo in direzione eastbound si può spiegare con il fatto che dalla Cina non c'è tipologia di merce sufficiente per gli Emirati o per i paesi emergenti mentre dall'Europa ce n'è a sufficienza per giustificare due toccate, oppure che negli Emirati c'è merce sufficiente da caricare per la Cina. Il criterio fondamentale della scelta dei porti è dato a) dalla merce e b) dalla frequenza di collegamenti feeder, meglio se dedicati (è il caso, per CMA CGM, di Amburgo e di Jebel Ali).

### La “Marco Polo” e i terminal

Osservando l'itinerario ufficiale ed i tempi di *cut off* indicati nel primo round trip, quello in partenza da Ningbo il 24 gennaio, riportati sul sito di MSC, si nota che la nave non sosta in nessun porto più di 24 ore. Il terminal quindi deve lavorare con grande efficienza, dedicandosi quasi esclusivamente alla “grande nave”. La logica di questo itinerario si spiega ancor meglio guardando non solo i porti ma i gestori dei terminal toccati. Sembra di intuire un rapporto privilegiato con gli Emirati e con DP World, che è il loro braccio nell'industria terminalistica mondiale, gestore del terminal di Jebel Ali e socio di CMA CGM nella società GMP che gestisce tre terminal a Le Havre. A Rotterdam il servizio FAL accosta al Delta Terminal di Hutchison Port Holding, ad Amburgo al Burchardkai della HHLA e a Bremerhaven da Eurogate, dove MSC è di casa. Malta Freeport Terminals Ltd è gestito direttamente da CMA CGM. Il rapporto privilegiato con un terminal è indispensabile dal momento che una megacarrier richiede un impiego simultaneo di molte risorse (anche otto gru che operano sulla stessa nave) e una lunghezza di banchina sui 400 metri per garantire un turnaround di 24 ore.<sup>3</sup> Questo fa pensare che, in prospettiva, la diffusione di ULCC imprimerà un'accelerazione alla gestione diretta dei terminal da parte delle compagnie operatrici.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Per Algeiras APMT ha ordinato alla ZPMC cinese delle gru con 72 metri di sbraccio in grado di lavorare su 25 file da 10 container high cube in coperta e 19 nelle celle. *APMT buys cranes for Algeiras*, in “Lloyd's List”, 31 gennaio 2013.

<sup>4</sup> Compatibilmente con la situazione finanziaria delle compagnie. Per ristrutturare il suo debito con le banche, CMA CGM ha appena dovuto cedere per 400 milioni di dollari il 49% della sua società Terminal Link al gruppo di stato cinese China Merchants Holding

Come scrive Zeno D'Agostino, general manager dell'Interporto di Bologna, già segretario generale del Porto di Napoli, "poiché gestire una nave gigante in porto prevede una capacità organizzativa molto importante e poiché d'altra parte l'esigenza di risparmiare sui costi portuali fa ridurre al massimo il numero di scali da parte di una singola nave, le conseguenze saranno che le compagnie si focalizzeranno su servizi lenti, più frequenti di oggi e su pochi porti possibilmente toccati da una sola compagnia. Questi porti naturalmente dovranno avere un'organizzazione che preveda una velocità di handling sicuramente migliore di quella attuale. In pratica si deve recuperare nei porti il tempo perso in navigazione, risparmiando sui costi di attracco e sosta mediante la riduzione delle toccate e il taglio dei tempi di carico e scarico (aumentando la produttività delle gru). Questa è una condizione assai difficile da verificarsi nella maggior parte dei porti (in Italia quasi ovunque) ed il risultato è che le meganavi invece di portare ad economie di scala nella gestione terminalistica, probabilmente condurranno a 'diseconomie di scala'".<sup>5</sup> Con il container si guadagna sempre di meno, dicono gli operatori del cluster, nei terminal grossi all'aumento dei volumi corrisponde una diminuzione del reddito operativo.<sup>6</sup> Che il bilancio economico dei porti sia messo a rischio dal gigantismo navale lo riconosce anche l'UNCTAD a conclusione dell'ultimo suo rapporto sul trasporto marittimo.<sup>7</sup>

### **I transit time della "Marco Polo"**

Il transit time, 33 giorni westbound e 43 giorni eastbound, vanno messi a confronto con quelli che dieci anni fa realizzavano le navi da 6/7.000 Teu, che toccavano un numero di porti maggiore. Sino al 2007 la durata di un roundtrip di un servizio Far East-Nordeuropa era di 8 settimane, oggi è di circa 11 settimane.<sup>8</sup> La velocità massima consentita,

International (CMHI), v. *CMA CGM sells stake in Terminal Link* in "Lloyd's List", 28 gennaio 2013.

<sup>5</sup> Lettera all'autore del 22 gennaio 2013.

<sup>6</sup> Vedi i conti della HHLA di Amburgo riportati da „Informare“ del 7 febbraio 2012.

<sup>7</sup> UNCTAD, "Review on maritime transport, 2012", p. 92.

<sup>8</sup> Michael Tasto, *Neue Schiffe passen kaum in alte Fahrpläne*, su „Deutsche Verkehrs- und Logistik Zeitung“ (DVZ), 6 dicembre 2012. L'autore, economista presso l'ISL di Brema, sostiene che la riduzione di velocità per un verso è tale che rischia di danneggiare i motori e per altro verso rende necessario l'inserimento di nuove navi con aggravio di costi sul servizio intero. Un

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

di 24 nodi, viene impiegata solo in situazioni in cui si tratta di recuperare un grave ritardo, il resto è *slow steaming*. Se per porti come Le Havre questo è un servizio con il migliore transit time per la Cina settentrionale e centrale, per i due porti tedeschi e per Rotterdam un transit time di 40 giorni per arrivare a Ningbo e dover ancora fare trasbordo per Shanghai e per la Cina meridionale, non è proprio entusiasmante. Significa, ad esempio, per un produttore tedesco di sistemi di controllo per impianti ad energia solare, che il suo prodotto, imbarcato ad Amburgo sulla "Marco Polo", arriva a destinazione nella Cina meridionale dopo circa due mesi. Le economie di scala (abbassare il costo unitario) implicano certi vincoli, in primo luogo un fattore di riempimento elevato. La "grande nave" deve "drenare" merce lungo i principali range portuali del pianeta. Per il Mediterraneo e l'Europa del Sud occorre un servizio dedicato, con navi più piccole, dai 7/8 mila ai 10/11 mila Teu, allo stadio attuale. Ma il servizio dedicato all'area Med sarà sempre offerto anche dalle toccate in un porto di transhipment dei servizi per il Nordeuropa, i volumi di merce disponibili in area Med quindi vanno calcolati sempre "al lordo" delle toccate dei servizi per il Nordeuropa. Il presupposto perché un porto mediterraneo possa aspirare ad essere scalato da una ULCC è la concentrazione di merce in export o in import. Se una serie di porti vicini sul medesimo *range*, come possono essere i cinque porti del *range* Ravenna-Rijeka, contemporaneamente aumentano la capacità a dismisura, non fanno che realizzare la condizione per cui la merce si disperde, dunque diventano sempre meno attrattivi per le megacarrier. Occorre intendersi poi sul termine "grande nave", tra una full container di 8.000 Teu ed una di 14.000 c'è una certa differenza. I nostri porti sembrano quindi un po' fuori dalla portata delle ULCC. Ciononostante, tanti Presidenti di Autorità portuali e tanti sindaci le sognano di notte, sperando di farsi immortalare un giorno sulla prima pagina del giornale locale accanto al comandante della "Marco Polo". Chissà se questo è anche il sogno di chi propone un Piano Regolatore Portuale di Genova costruito su misura per navi che ancora non esistono, da 22.000 Teu. Oppure è il delirio di qualche ingegnere che ha interessi in imprese di costruzione?

rimedia potrebbe essere quello di aumentare il numero delle toccate, in particolare nel Mare del Nord, ma il costo del ciclo operativo sarebbe troppo alto rispetto alle opportunità di carico offerte. Si sarebbe innestato con lo *slow steaming* un tipico circolo vizioso.

## **Quali vantaggi portano le megacarrier al sistema produttivo-distributivo?**

Questo è il vero punto in discussione. Se le navi giganti creano dei problemi a un terminal che non sia di transhipment o non sia un terminal dedicato, possono creare maggiori problemi o, come minimo, non portare alcun vantaggio all'efficienza della catena logistica. Non è vero, per esempio, che l'introduzione delle ULCC consente ai porti di destinazione finale di essere serviti da linee dirette, è vero semmai il contrario, più aumentano le dimensioni delle navi più diventa ragionevole il transhipment, soprattutto nel Mediterraneo. Tra l'altro, l'indice del grado di connessione dell'UNCTAD, Liner Shipping Connectivity Index (ULSCI), ha messo in luce che soltanto il 17,7% delle relazioni da paese a paese è servito direttamente dalle navi full container, tutto il resto necessita di almeno un trasbordo.<sup>9</sup> Lo studio di MDS Transmodal per l'Autorità portuale di Venezia (gennaio 2012) ipotizzava infatti un aumento di volumi dei porti nordadriatici generato a) da un potenziamento delle infrastrutture ferroviarie al 2030 in grado di realizzare treni internazionali e nazionali da 750 metri, b) da un incremento dei servizi diretti di navi full container fino a 11.000 Teu di capacità e fino a 15m di pescaggio a pieno carico, senza specificare però se questi servizi vengono immaginati in competizione con i servizi Far East-Nordeuropa con toccate in porti di transhipment del Mediterraneo oppure no.<sup>10</sup> Ancora una volta il problema viene presentato come un problema di logistica delle compagnie marittime, se a loro conviene servire il Nordadriatico con ULCC che trasbordano nel Mediterraneo e proseguono per il Nordeuropa oppure con navi attorno ai 9/10.000 Teu che vanno dirette su Venezia, Trieste, Rijeka ecc. – quando invece è un problema che attiene alla qualità dei servizi che i clienti richiedono, se sono servizi *time sensitive* che premiano le linee "veloci" oppure servizi che utilizzano il trasporto come magazzino e preferiscono le linee "lente". Attualmente i caricatori non sembrano disposti a pagare un "premio" per una migliore qualità del servizio, il fattore prezzo è ancora dominante in periodo di recessione ma nel

<sup>9</sup> UNCTAD, "Review of maritime transport 2012".

<sup>10</sup> MDS Transmodal, NAPA, *Market study on the potential cargo capacity of the North Adriatic ports system in the container sector, Final report*, gennaio 2012.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

2030 le cose dovrebbero cambiare, non solo in termini quantitativi ma anche qualitativi. Almeno, l'ipotesi implicita negli studi di scenario che prevedono una forte crescita dopo l'uscita dalla fase recessiva, è questa.

In termini di prezzo non risulta che il nolo di una ULCC sia più favorevole di quello di una nave da 8.000 Teu né che i costi assicurativi o che le tariffe doganali siano più convenienti. Di certo una massa di unità di carico che in un lasso di tempo così concentrato, 24 ore, si riversa sull'infrastruttura portuale e sulle sue vie d'accesso può porre dei problemi al territorio, che possono diventare assai seri se il porto non è dotato di servizi ferroviari ad alta frequenza, di terminal e di binari di una certa dimensione e di un allacciamento adeguato alla rete principale. Purtroppo la proiezione verso l'entroterra che le compagnie sembravano aver inaugurato alcuni anni fa, quando avevano costituito delle società di logistica, ha avuto vita breve. Oggi se ne infischiano di quel che succede dietro la banchina. Il gruppo AP Moeller è il solo ad avere una società di logistica di una certa dimensione, Damco, con più di 10 mila addetti a livello mondiale e 3,3 miliardi di dollari di fatturato nel 2012, realizzato perlopiù in ambito extraeuropeo con servizi in gran parte per società del gruppo (la società ha fatto due importanti acquisizioni nel 2012, che hanno portato un risultato negativo nel cash flow, per rafforzare la sua posizione nel cargo aereo). MSC non si è mai occupata di logistica, CMA CGM ha appena accorpato le sua società per il trasporto intermodale in Greenmodal Transport e sembra voler rilanciare la sua CCLog. Non resta che NYK, tra le altre, come compagnia con un'attenzione operativa all'intera supply chain tramite Yusen Logistics. La presenza di logistica terrestre delle compagnie è sui mercati asiatici o del Nordamerica ma in Europa non possono competere con la rete e il know how di un Kühne&Nagel, di una DB Schenker, di una DHL-Deutsche Post, di una DSV, di una Panalpina, che controllano milioni di container e sono capaci di esercitare questa forza nella scelta delle compagnie alle quali li affidano. Sono loro i principali beneficiari del crollo delle *freight rates* e dunque si trovano oggi in posizione molto favorevole sul mercato domanda/offerta, i loro bilanci non sembrano aver sofferto della crisi, che ha falciato invece i medio-piccoli spedizionieri internazionali. Le loro sofferenze semmai derivano dai fallimenti di grossi operatori del retail, loro clienti, come ha dimostrato ieri il caso tedesco di Karstadt e Schleck

ed oggi il caso britannico.<sup>11</sup> Finché i noli rimangono così favorevoli al caricatore questo non si lamenta troppo degli eventuali disservizi delle compagnie. Un recente rapporto Drewry sulla qualità del servizio dei *carrier* ha rilevato un miglioramento nella puntualità ma, come rileva "Lloyd's List", ha segnalato anche un deterioramento nei rapporti tra *carrier* e caricatori dovuto alle cancellazioni improvvisate e ai repentini mutamenti di itinerario che si sono verificati soprattutto verso la fine del 2012.<sup>12</sup> Le conseguenze di questi comportamenti che sembrano non tenere in conto i problemi che recano ai traffici terrestri, per esempio sull'organizzazione dei servizi intermodali, confermano la sensazione, che ormai da alcuni anni si avverte, di un sostanziale "menefreghismo" delle compagnie di navigazione verso le problematiche terrestri e del territorio. A maggior ragione allora la politica dei porti non dovrebbe dimostrarsi succube dei voleri delle compagnie, non dovrebbe pensare solo al lato mare e sostanzialmente rinunciare ad esercitare quel ruolo di mediazione e integrazione tra mare e terra, tra business marittimo e business logistico, che dovrebbe essere un loro compito proprio. Oltretutto i disservizi delle compagnie marittime pesano in particolare sugli operatori medio-piccoli, sui trader, sui NVOCC, sugli spedizionieri internazionali, sui 3PL di dimensione modesta, anche se, spesso, di elevata specializzazione e capaci di un'ottima qualità del servizio. Più grande è la nave più gli effetti negativi del disservizio si dilatano, come avviene in tutti i sistemi dove la dimensione accresce la rigidità.<sup>13</sup> Alla fine del 2012 la società di assicurazioni Allianz ha condotto una vasta indagine presso esperti del settore per stilare una classifica sui rischi maggiormente percepiti dalle imprese. Hanno risposto 529 esperti del settore a livello mondiale. La *supply chain disruption* ha conquistato la palma di rischio n. 1 (46% degli intervistati), seguita dai disastri naturali (43%).<sup>14</sup> Questo dimostra che quanto più le imprese sono globalizzate tanto più importante diventa l'affidabilità dei servizi logistici. Le megacarrier creano preoccupazione soprattutto agli assicuratori. L'Associazione Ingegneri Periti di Avarie Marittime segue con particolare

<sup>11</sup> Isabel Lesto, *Going bust. When 13 high street names collapse in 12 months, where does that leave the freight service providers?*, "Lloyds List", 31 gennaio 2013. La voce *Highstreet Holding* di Wikipedia in tedesco è molto ricca d'informazioni sulla crisi del retail.

<sup>12</sup> *Hanjin Shipping ranked most reliable carrier*, 7 febbraio 2013.

<sup>13</sup> *A port operations stoppage can cause immense disruption, as time slots can be lost, adding unnecessary cost, delays and frustration across supply chains*, in *Hi-tech Lift for London gateway*, "Lloyd's List", 12 febbraio 2013.

<sup>14</sup> *Risk Barometer 2013*, in download dal sito [www.allianz.com](http://www.allianz.com).

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

attenzione l'evolversi delle tecniche costruttive e di gestione delle navi. Se negli ultimi anni l'enfasi dei costruttori si è concentrata sulla potenza dei motori, la capacità di carico, il consumo di carburante, minore attenzione è stata dedicata "all'adeguamento delle caratteristiche di manovrabilità". Come reagiscono questi giganti del mare, costretti spesso a muoversi in spazi portuali limitati, in canali di accesso, dinanzi a un ostacolo improvviso o comunque inaspettato? Restano grosse incognite, che destano "preoccupazioni negli Assicuratori navali che sono decisamente consci della circostanza per la quale il gigantismo navale non è al momento adeguatamente considerato nella loro valutazione del rischio e nella relativa valutazione dei corrispondenti premi assicurativi".<sup>15</sup> Sul sito del Baltic and International Maritime Council (BIMCO) le discussioni sui limiti al gigantismo navale sono all'ordine del giorno.<sup>16</sup>

### **In caso d'incidente grave**

Il mondo dello shipping è stato scosso di recente da tre incidenti spettacolari: la full container *Rena*, di proprietà di una compagnia greca ma noleggiata da MSC, nell'ottobre del 2011 è andata a cozzare contro la barriera corallina neozelandese, si è spaccata in due ed è affondata, spargendo tonnellate di carburante in mare che hanno creato il più grave disastro ambientale della storia in quei territori, considerati uno dei paradisi naturali del pianeta; la nave da crociera *Costa Concordia* è naufragata nel gennaio 2012 davanti all'isola del Giglio causando la morte di diversi passeggeri; nel luglio 2012 la nave full container *MSC Flaminia* ha subito gravi danni per l'esplosione in mezzo all'Atlantico di alcuni container che trasportava ed ha causato la morte di due membri dell'equipaggio.<sup>17</sup> Per una ragione o per l'altra in tutti e tre i

<sup>15</sup> Riccardo Damonte, Massimo Gronda, *Gigantismo navale e mercato assicurativo*, in "Tecnologia, Trasporti, Mare", settembre-ottobre 2011.

<sup>16</sup> "Up to now there has always been a comforting illusion that dredgers and civil engineers will be able to expand a port and deepen its channels to accommodate every bigger ship entering service, but there will be physical limits. A ship that is so big that it can only trade to a handful of ports is notably inflexible, if its owner wishes it to trade somewhere else. Such a ship, half empty because of the need to restrict its draught, is not a brilliant solution for any owner" [https://www.bimco.org/Education/Seascapes/Questions\\_of\\_shipping/What\\_limits\\_a\\_ships\\_size.aspx](https://www.bimco.org/Education/Seascapes/Questions_of_shipping/What_limits_a_ships_size.aspx).

<sup>17</sup> Sul disastro della *Rena* il sito del governo neozelandese <http://www.maritimenz.govt.nz/Rena/QandA.asp> riporta le informazioni più dettagliate e al corrente; sull'incidente della *MSC*

casi si sono verificati episodi che mostrano come le secolari regole del mare ormai non sono più rispettate, nel caso della *Costa* un capitano che abbandona la nave mentre passeggeri ed equipaggio non si sono ancora messi in salvo, nel caso della *Rena* un governo che non ferma una nave sulla quale sono state riscontrate dai suoi organi di controllo 17 violazioni alle norme di sicurezza richieste, nel caso della *MSC Flaminia* i porti di tre grandi paesi (Gran Bretagna, Francia, Portogallo) che si rifiutano di dare rifugio a una nave in avaria. La deregulation del mercato ormai sta erodendo anche quei costumi e quei capisaldi morali che facevano parte dell'orgoglio e dell'identità di ogni uomo di mare. Il 4 febbraio l'ULCC *Emma Maersk* ha subito un'avaria ai motori causata da inondazione della sala macchine mentre stava entrando nel Canale di Suez ed ha dovuto essere rimorchiata nel porto più vicino. Quest'ultimo incidente, risoltosi senza danni alle persone ed alle vie d'acqua, ha di colpo suscitato una serie di interrogativi su cosa potrebbe succedere qualora uno di questi "giganti del mare" dovesse entrare in collisione o subire un'avaria grave all'apparato motore o al timone in un porto, in una via d'acqua sensibile o in mezzo all'oceano.<sup>18</sup> La più nota società di salvataggio in mare, intervenuta in casi come quelli della *Costa Concordia* e della *MSC Flaminia*, è la Smit olandese. Uno dei suoi managing director, Klaas Reinigert, già Presidente dell'International Salvage Union, una settimana dopo l'avaria della *Emma Maersk*, ha dato un'intervista a "Lloyd's List", pubblicata sul sito il 13 febbraio.<sup>19</sup> Una volta le società specializzate nei salvataggi erano industrie familiari, oggi appartengono a gruppi che si aspettano un ritorno adeguato dell'investimento e poiché il *salvage* non fa parte del loro core business non ci investono più che tanto. Smit fa parte del gruppo Boskalis, Mammoet del gruppo Steenkolen Handels Vereniging, Svitzer fa parte della Maersk e Titan della Crowley. Il proprietario della Titan, interrogato sul perché aveva venduto la sua società a Crowley rispose: "perché non avevo i capitali necessari a fare gli investimenti adeguati alle operazioni di salvataggio richieste dal tipo di incidenti che si verificano oggi o in grado di recuperare

*Flaminia* è disponibile per gli abbonati su <http://www.lloydslist.com/ll/sector/containers/article412352.ece> l'eccezionale testimonianza di un passeggero, ex marinaio, che si trovava a bordo e la galleria di agghiaccianti foto da lui scattate.

<sup>18</sup> Craig Eason, *A ship's Achilles' heel*, su "Lloyd's List" del 20 febbraio 2013, dove si accenna all'ipotesi che la nave sia mandata in demolizione perché i costi della riparazione sono imprevedibili.

<sup>19</sup> *Salvage industry must make way for new blood, says former ISU chief*, a cura di Liz McMahon.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

certi relitti." Poiché un ritorno dell'investimento non è prevedibile, il risultato è che non s'investe più nella modernizzazione dei sistemi e nelle tecnologie necessarie. "Ne consegue che se capita un incidente a una nave gigante portacontainer, una collisione con affondamento o sommersione parziale, un incagliamento, non saremmo in grado di scaricarla", dice Reinigert, e continua: "solo le grandi gru impiegate nelle piattaforme off shore e nelle trivellazioni in mare potrebbero riuscirci ma o sono troppo costose o non vanno bene per la tenuta in mare. Quindici anni fa era stato proposto al P&I Club, il consorzio delle compagnie di assicurazione navale, di farsi finanziatore delle società di salvataggio, che avrebbero operato in stretta collaborazione tra di loro, là dove una non aveva i mezzi o la possibilità d'intervenire in maniera adeguata subentrava l'altra in appoggio. Oggi la situazione assomiglia a quella che si verificherebbe se uno dovesse chiamare l'ambulanza per un parente con l'infarto e dovesse prima negoziare con un broker il prezzo e le condizioni di una delle diverse società di ambulanze sul mercato oppure quella di uno la cui casa è a fuoco e deve fare un bando di gara per trovare qualcuno che venga a spegnergli l'incendio". "Time will come" prosegue Reinigert, "when the maritime world will be faced with a huge containership casualty (...) and what will be the means then to handle such a calamity?". Le nuove generazioni di tecnici del salvataggio dovranno avere una preparazione ben diversa su sistemi che non possono più essere quelli di oggi.

Le navi giganti dunque possono risultare parzialmente convenienti per l'armatore, per l'operatore, ma non portano allo stadio attuale nessun vantaggio al mercato, alla catena logistica, all'economia. In tema di sicurezza rappresentano una grave incognita. La "Emma Maersk" rimorchiata verso i cantieri di Palermo con 13.000 mc di acqua di mare contaminata in sala macchine, 13.537 Teu a bordo, di cui 7.112 vuoti, è veramente l'immagine emblematica di questo business insensato.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> I dati esatti sul carico in *Emma Maersk towed to Palermo*, 19 febbraio 2013, "Lloyd's List". Anche "Vale Beijing", la più grande bulk carrier al mondo, ha subito un guasto ad un serbatoio della zavorra nel viaggio inaugurale ed ha dovuto essere riportata in cantiere.

## I bilanci di Maersk Line

Il 22 febbraio il gruppo AP Moeller ha messo in rete il suo *Group Annual Report 2012*. Spulciando nel testo e nelle tabelle, ci è parso di poter fare le seguenti considerazioni. Nel gennaio 2009, quando Skou viene nominato Amministratore Delegato di MaerskLine, la società perdeva 9 milioni di dollari al giorno.<sup>21</sup> Tre anni dopo, nel gennaio 2012, come si legge nel Rapporto, a pag. 36, la società perdeva 8 milioni di dollari al giorno. Eppure c'erano stati di mezzo, certamente, la crisi del 2009, ma anche il forte recupero dei volumi nel 2010 e nel 2011. L'introduzione delle megacarrier (la *Emma Maersk* entra in servizio nel 2006), non sembra aver portato grandi vantaggi. Sono crollati i noli ma a causa della sovracapacità, cioè in seguito a decisioni avventate dei *carrier* sugli ordinativi ai cantieri. Quando finalmente la situazione diventa insostenibile, cioè nella primavera del 2012, in che modo il Gruppo cerca di raddrizzare la situazione? A differenza di quello che si sarebbe fatto in Italia, comincia a tagliare teste nel quartier generale (400 persone in meno e responsabilità trasferite alla rete mondiale), riduce consumi di carburante mediante *slow steaming* e *super slow steaming*, aumenta noli, recupera crediti dalle controstallie e dalle detenzioni, ma soprattutto riorganizza la rete (*operational cost savings mainly from vessel network inefficiencies*). Infine, riduce la capacità mettendo in disarmo alcune navi e cancellando alcuni servizi (*blank sailing*). Tra l'altro, dal Rapporto risulta che i noli percepiti non sono stati in media così bassi come pensiamo, condizionati dalle notizie del giorno per giorno: si sono attestati sui 2.881 dollari per box da 40' su base annua, *BAF escluso*. Come si vede, sul piano del riequilibrio del bilancio operativo, la riduzione dei costi unitari consentita dalle megacarrier alla fin fine conta ben poco. Anzi, non conta per nulla agli occhi degli azionisti, i quali in genere dei costi operativi se ne infischiano allegramente, i numeri sui quali concentrano la loro attenzione sono altri, come il ritorno del capitale investito, che nelle diverse attività del gruppo si distribuisce come segue:

<sup>21</sup> Lo ha raccontato lui stesso alla presentazione delle nuove tariffe del reefer ad Anversa: *Cool Logistics 2012: Maersk Line CEO Søren Skou's presentation in Antwerp on 25 Sep 2012* su <http://vimeo.com/50313400>.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

<b>Business Units</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
Maersk Line	2.4	- 3.1
Maersk Oil	36.6	37.2
APM Terminals	13.6	13.1
MaerskDrilling	8.3	12.5
MaerskTankers	- 8.3	- 4.3
Maersk Supply Service	6.1	11.2
Damco	13.5	24.2
Svitzer	0.6	6.4
DanskSupermarked Group	8.1	37.2
MaerskFPSOs and LNG	33.9	0.4
Other businesses	5.4	4.5

Fonte: AP Moeller, Group Annual Report 2012

Un ritorno di 2.4 su un capitale investito di 20 miliardi di dollari e con un investimento annuo in conto capitale di 3,5 miliardi non solleverebbe entusiasmo in nessun azionista, soprattutto se messo a paragone con un ritorno di 36.6 dalle attività petrolifere. E nemmeno l'apparente redditività dei terminal solleverebbe entusiasmi se teniamo conto che circa il 67% degli introiti deriva da servizi forniti a società del gruppo, quindi sono di fatto una partita di giro. Infatti, tra i target per i prossimi anni il Gruppo si pone quello di ottenere almeno il 50% del fatturato di APMT da clienti esterni, strada sulla quale la società si è già avviata moltiplicando le partecipazioni invece di seguire la strada della proprietà al 100%. Per avere un quadro preciso si debbono prendere in considerazione i volumi in base alle quote azionarie possedute nei vari terminal.

Ma, pur presentando un ROIC (*return on invested capital*) piuttosto basso, l'attività di shipping nel container, con 27 miliardi di dollari di *revenue* in un anno, porta al Gruppo una massa di liquidità ben superiore a quella di Maersk Oil e di APMT che, se gestita opportunamente, può generare utili finanziari considerevoli. Dal punto di vista strettamente operativo, il target assegnato alla società è quello di raggiungere un *EBIT margin* del 5% e di poter garantire un ritorno superiore al costo del capitale, ma sul piano strategico l'obiettivo assegnato dal top management e dalla proprietà a Maersk Line è marcatamente *conservativo*: crescere in linea con il mercato, nessun accenno ad un aumento della quota di mercato, prioritario è il recupero di redditività, mentre sul finanziamento si esclude di ricorrere al credito, Maersk

Line deve finanziarsi con mezzi propri. Anche sui terminal, rispetto ai 65 attuali quelli in progetto fino al 2020 non sono più di sei (Vado incluso), il focus semmai è concentrato sulle risorse umane, per evitare l'emorragia di quadri e per accrescere le condizioni di sicurezza sul lavoro. La strategia conservativa si ripropone anche sul piano finanziario e dei rapporti con il mercato dei capitali. A capo della Fondazione che controlla il gruppo, avendo la maggioranza dei diritti di voto, c'è ora la figlia minore del patriarca scomparso nell'aprile 2012, Ane Maersk Mc-Kinney Uggla. La continuità familiare probabilmente assicura la focalizzazione del Gruppo ancora sullo shipping, perché è dalle navi che è nata la storia di successo della famiglia. Il top management, se potesse decidere da solo, forse sposterebbe il baricentro del business altrove. Il 24% del mercato di Maersk Line nel container è sulla rotta Asia-Europa. Il 17% sull'Asia occidentale e centrale, Nordamerica e Africa ciascuno il 15%, America Latina 14%, intra-Asia 7%, Intra-Europa 3%, Oceania 5%. Il trasportato sulla rotta Asia-Europa è stato quindi di poco superiore ai 2 milioni di FFE (forty feet equivalent), in calo del 2% rispetto al 2011 sulla rotta westbound ed in crescita del 16% su quella di ritorno. Lo *share* di Maersk Line su questa rotta, secondo i dati complessivi riportati da Dynamar, sarebbe del 19%. I mercati con lo sviluppo più impetuoso sono l'intra-Asia, l'Asia centrale e occidentale, l'America Latina, in genere le rotte nord-sud, dove sono necessarie navi più flessibili delle full container ed in effetti Maersk si è procurata una decina di multipurpose. Quale ruolo svolgeràà la Seago Line sul mercato intra-europeo di corto raggio con la sua settantina di navi, lo vedremo negli anni prossimi, non c'è dubbio che la quota di mercato afferente all'Europa è destinata a ridimensionarsi per Maersk Line.

Un'ultima considerazione sulla composizione dei costi delle navi portacontainer:

Vessel costs	26%
Bunkers	25%
Terminals costs	24%
Inland Transportation	12%
Administration and other costs	9%
Containers and equipment	4%

Fonte, AP Moeller, Group Annual Report 2012

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

I vessel costs comprendono i costi portuali, i pedaggi di attraversamento delle vie d'acqua (Canale di Suez e Panama), il prezzo pagato per le navi a noleggio, i costi del viaggio e dell'equipaggio, il deprezzamento delle navi di proprietà ed il prezzo a slot degli accordi di *slot sharing* con le altre compagnie. Quanto incidono i costi portuali in questo insieme non si sa, ma non saranno più di un 6/7%. Se calcoliamo il 7% di un 26% possiamo capire subito quale infinitesima parte del capitale investito dalle compagnie (meno del 2%) finisce nelle casse dei porti, che sono il soggetto che mette a disposizione le maggiori risorse, gli investimenti più elevati, in infrastrutture, servizi marittimi e terrestri, tecnologie di controllo, manutenzione ecc.. Come mi diceva il direttore strategie del porto di Rotterdam, incontrato a un convegno alla metà degli Anni Novanta, "Guardi professore che con il container non guadagniamo quasi niente, portiamo a casa più soldi con le consulenze in giro per il mondo". Con il container ci guadagnano i terminalisti, i privati, ma il pubblico finanzia e basta, con un investimento che, in media, nei porti italiani, secondo alcune valutazioni, si ripaga tra gli 80 ed i 100 anni.<sup>22</sup>

## **Il partenariato pubblico privato: bufala o utopia?**

Da qualche anno il dibattito sul *project financing* (PF) ha toccato anche l'universo dei porti italiani, a ravvivarlo è stato in particolare il progetto del superporto di Monfalcone, inizialmente avanzato da Unicredit e poi finito nelle secche della politica, delle diatribe locali, delle scarse risorse nazionali. Per fortuna, è il caso di dirlo, perché avrebbe caricato sulle spalle del contribuente un altro onere, senza molte prospettive di successo nel mercato, oltretutto. Premesso che l'istituto del demanio rende difficile in Italia l'utilizzo dello strumento di PF per la costruzione di infrastrutture portuali, le problematiche inerenti il PF sono comunque molto complesse e merita, in questo contesto, metterne in evidenza una in particolare. La filosofia delle tre P (Public Private Partnership) è quella di coinvolgere i privati anche nella costruzione delle infrastrutture, cioè nella fase che tradizionalmente è stata di competenza esclusiva dello stato, proprio per non gravare

<sup>22</sup> Luca Antonellini, *Conviene investire nei porti in Italia? In generale NO per il Pubblico. Ci sono dei però...* pubblicato sul blog dell'Agenda Monti il 5 gennaio 2013.

eccessivamente sulla finanza pubblica sempre più povera di risorse. Se però il finanziamento privato chiede ed ottiene una garanzia pubblica è, secondo le norme europee, equiparato a una spesa a carico del bilancio dello stato, differita fin che si vuole ma comunque contabilizzata.<sup>23</sup> In questo senso la nostra PPP è una presa in giro del cittadino. Una regolamentazione seria della PPP dovrebbe quindi esplicitamente vietare la garanzia dello stato sul finanziamento privato. Mi si può rispondere che nessun privato investirebbe più nei porti, io dico che ci sarebbero investimenti privati solo su progetti finanziariamente sostenibili e non investimenti di dubbia redditività, dannosi al mercato perché creano una concorrenza artificiosa. Chi mette dei soldi suoi ci pensa tre volte, chi mette dei soldi sapendo che le eventuali perdite saranno non a carico suo ma del contribuente, non si preoccupa se il business che mette in piedi è fallimentare o meno. Nella situazione italiana chi mette veramente dei soldi nelle infrastrutture portuali dobbiamo ancora trovarlo, quando un porto ottiene dallo stato un finanziamento per un'opera importante e la mette a gara, si precipitano frotte di imprese costruttrici per rispondere al bando ma le imprese terminalistiche disposte ad assumersi la gestione occorre cercarle con il lanternino. Oltretutto l'affidamento della concessione al soggetto vincitore del bando che s'impegna a costruire e gestire (*build, operate and transfer*) viene dato sulla base di un unico progetto imprenditoriale compreso nell'offerta, che di fatto stabilisce il canone di concessione in base alla redditività attesa dal privato. Oggi il concessionario presenta il progetto e, se approvato, batte subito cassa per avere il contributo pubblico, fa lui gli appalti e incassa la differenza tra il valore della gara e il risultato della gara. Invece il concedente dovrebbe studiare il progetto, sottoporlo a valutazione pubblica, evitare che il concessionario esegua lui i lavori ma indire gare internazionali per imprese di costruzioni - come hanno fatto gli svizzeri per il Gottardo, tanto per citare un esempio - invece oggi le concessioni sono la scusa per fare lavori con preventivi decisi fuori gara e senza mettere a confronto diverse opzioni. Viene da chiedersi se gli interessi della comunità non fossero stati molto meglio tutelati, anche in termini di qualità dell'opera, quando i progetti li

<sup>23</sup> V. Presidenza del Consiglio dei Ministri "Circolare con la quale si definiscono i criteri per la comunicazione d'informazioni relative al partenariato pubblico-privato ai sensi dell'art. 44 comma 1 bis del decreto-legge 31 dicembre 2007, 248, convertito con modificazioni dall'art. 1, comma 1, della legge 28 febbraio 2008, n. 31", dove si definiscono i criteri per individuare le due classi di rischio del privato: costruzione e disponibilità.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

faceva il Genio Civile. Oppure se l'interesse pubblico sia meglio tutelato dalla procedura prevista dalla legge 84/94 che consente comunque l'opzione su più progetti, consente una discussione del business plan, vincola il concessionario a determinati investimenti ed al pagamento di un determinato canone. Ma questo può avvenire solo nel caso di un comportamento "autorevole" dell'Autorità Portuale, se invece l'Autorità Portuale solleva il concessionario dai suoi obblighi, se paga o non paga il canone fa lo stesso, se disattende gli impegni d'investimento non interviene, insomma se invece di governare nell'interesse pubblico l'Autorità Portuale si mette al servizio del terminalista, meglio è adottare la soluzione del tutto privatistica della Gran Bretagna, dare i porti ai privati che se li costruiscano e gestiscano.

La Banca d'Italia ha pubblicato nel dicembre 2010 un'analisi delle convenzioni di PF esaminate dall'Unità Tecnica Finanza di Progetto del Ministero del Tesoro.<sup>24</sup> A conclusione di questa analisi le autrici hanno rilevato le principali criticità: a) insufficienti meccanismi per premiare l'applicazione corretta della convenzione da parte dei privati o per penalizzare le inadempienze, b) non viene previsto da esplicite norme l'accesso delle amministrazioni giudicatrici ai documenti di finanziamento, c) insufficiente richiamo agli elementi quantitativi economico-finanziari, d) troppo debole attività di controllo da parte dell'amministrazione concedente nel corso delle varie fasi del contratto. A quell'epoca non c'erano ancora stati casi di PF nei porti. Le opere dove i privati erano intervenuti riguardavano parcheggi, ospedali, asili nido, impianti sportivi ma soprattutto cimiteri, il che la dice lunga sulla disponibilità al rischio del ceto capitalistico italiano (che oggi nemmeno su quelli si sente di investire, con il diffondersi della cremazione è diventato, pare, troppo rischioso). Un quadro piuttosto desolante, dove al pubblico che mette delle risorse consistenti non si lascia nemmeno guardare nei conti del privato (come nelle concessioni autostradali dove i bilanci delle società concessionarie sono secretati ed al Parlamento è sottratto ogni controllo su un bene pubblico di non secondaria rilevanza come le autostrade). Non è un caso che il funzionario che aveva diretto l'Unità Tecnica Finanza di Progetto (UTFP) per nove anni e che più di una volta aveva rimandato al mittente pratiche impresentabili di certi concessionari, sia stato allontanato

<sup>24</sup> Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza (Occasional Papers), Cori, Giorgiantonio, Paradisi, *Allocazione dei rischi e incentivi per il contraente privato: un'analisi delle convenzioni di project financing in Italia*, dicembre 2010.

dal suo incarico all'epoca dell'ultimo governo Prodi. La più recente pubblicazione dell'UTFP, che ora fa capo alla Presidenza del Consiglio dei Ministri, ci informa che l'Ufficio ha dato assistenza, in fase di impostazione del progetto, ad amministrazioni pubbliche per progetti nel campo delle energie rinnovabili e dell'edilizia pubblica sugli aspetti tecnico-giuridici ed economico-finanziari, "anche al fine di collocare *off balance* l'operazione affinché non incida sul debito pubblico".<sup>25</sup>

Che cosa significa *off balance*? Significa "fuori bilancio", è un'operazione che nella letteratura viene assimilata alle operazioni che trasferiscono il rischio su un altro operatore, cioè viene assimilata ai derivati. In un documento della Banca dei Regolamenti Internazionali del marzo 1986 (!!) si dice a questo proposito: "le singole categorie di rischio associate con la grande maggioranza delle attività fuori bilancio non sono, in via di principio, diverse da quelle associate alle attività in bilancio. Da ciò deriva che i rischi fuori bilancio non possano, e non debbano, essere analizzati separatamente dai rischi inerenti alle attività in bilancio".<sup>26</sup> Se questo vale per le banche perché non dovrebbe valere per la pubblica amministrazione? Chi è il soggetto sul quale trasferisce il rischio un'Autorità Portuale quando firma una convenzione con un privato per la costruzione di una nuova banchina e ne colloca l'onere *off balance*? Sull'esperienza italiana di PF il Fondo Monetario Internazionale espresse preoccupazione nel suo rapporto *Italy, selected issues* sottolineando che è "assolutamente necessario valutare in termini reali e sostanziali piuttosto che formali (on/off balance) l'impatto di questo tipo di operazioni sui bilanci pubblici".<sup>27</sup>

Da allora l'Unione Europea ha cercato di fare dei passi in avanti con l'istituzione dei *project bonds* garantiti dalla Banca Europea degli Investimenti, provando a collaudarli per una fase pilota su alcuni dei progetti più importanti delle reti TEN-T.<sup>28</sup> Il governo Monti ha rapidamente approvato delle norme che consentono l'utilizzo di questi strumenti da parte di operatori italiani o per progetti che interessano l'Italia. Cosa sono i *project bond*? Sono emissioni obbligazionarie

<sup>25</sup> "UTPF News", n. 19, ottobre-dicembre 2012.

<sup>26</sup> BIS, Basel Committee on Banking Supervision, *La gestione delle esposizioni bancarie 'off balance sheet'*, marzo 1986. Gianluca Risaliti, *Gli strumenti finanziari derivati nell'economia delle aziende*, Giuffrè Editore, Milano 2008.

<sup>27</sup> Gabriele Pasquini, *Project financing, monito FMI: 'Operazioni da contabilizzare anche nel lungo periodo'*, "Il Sole 24 Ore".

<sup>28</sup> EU Commission, *Regulation (EU) n. 670/2012 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2012*.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

garantite dalla BEI e finalizzate alla realizzazione di un progetto; il rimborso dei *project bond* dipende dai flussi finanziari che il progetto è in grado di assicurare. Il prestito è suddiviso in più tranches con diversi gradi di rischio e la BEI si assume la parte con il rischio più grosso. Nella speranza che l'intervento della Commissione e della BEI consenta un forte effetto moltiplicatore e che il mercato accetti di assumersi i rischi minori. Ma se questo strumento è vincolato a opere pubbliche di realizzazione decennale (es. il tunnel di base del Fréjus) c'è un giustificato scetticismo sul suo funzionamento, il mercato, si dice, ha bisogno di familiarizzarsi con nuovi strumenti. In ogni caso si tratta, soprattutto in fase sperimentale, di progetti per somme importanti, sopra i 500 milioni di euro (attualmente solo il progetto della piattaforma *off shore* di Venezia viaggia su quelle cifre). Sicché in definitiva nei porti italiani non ci saranno grandi cambiamenti, tutto funzionerà come prima, continueremo a vedere banchine finanziate al 100% dallo stato dove il partner privato al massimo metterà delle gru che non usa più in qualche altro terminal del suo gruppo. Vale la pena, a questo proposito, citare un passaggio di uno dei tanti documenti rilasciati dall'Autorità Portuale di Genova per illustrare al pubblico i progetti di espansione delle aree portuali, iniziativa questa assai lodevole se consentirà una programmazione "partecipata". Peccato che alla bontà del metodo non corrisponda un'analoga bontà del progetto. Dopo aver detto che le opere di estensione a mare delle banchine non possono iniziare prima di aver completato la nuova sistemazione delle opere di protezione (in sostanza demolire l'attuale diga per farne una nuova) ed aver precisato, in tutta onestà, che questa roba non interessa il privato e dunque il pubblico dovrà tirar fuori il miliardo di euro necessario, aggiunge: "l'ampliamento del terminal contenitori potrebbe tuttavia essere oggetto di operazioni finanziarie che coinvolgano il capitale privato nella misura in cui le opzioni individuabili si caratterizzino per idonee prospettive di redditività in relazione agli investimenti necessari e al potenziale bacino di utenza". Vale la pena, questa citazione, non tanto per il contenuto quanto per lo stile letterario, indice della mentalità sottostante, alla quale fa difetto anche il senso del ridicolo.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Porto di Genova, *Scenario a lungo termine Voltri Isola*. Quando ci si rivolge al pubblico, alla città, penso che per prima cosa si dovrebbe mettere in luce le opportunità di un co-finanziamento privato e non lasciare la cosa talmente nel vago da creare la convinzione nel contribuente che tutto sarà sempre a suo carico. Ma forse queste precisazioni sono contenute nella documentazione presso l'AP. Sto parlando di un problema di comunicazione,

Il problema in realtà è a monte, cioè nella dottrina economica della Commissione Europea che assegna alla costruzione di grandi infrastrutture il ruolo di traino della ripresa economica in Europa e non esita a buttarci dentro decine di miliardi di euro all'anno fino al 2020, mentre, per esempio, non fa un passo avanti nella messa a punto di una *flexsecurity*. Una dottrina che, accoppiata a quella del rigore di bilancio e dell'austerità, ci porta diritti alla stagnazione. Avremo dei treni ad alta velocità ma non i passeggeri in grado di pagarsi il biglietto (Spagna docet). Se si leggono i documenti programmatici della Comunità Europea, per esempio gli ultimi documenti relativi alla riduzione della spesa per i trasporti o concernenti il quarto pacchetto ferroviario, tutti i verbi del testo sono al futuro, assegnano obbiettivi ventennali o trentennali il cui raggiungimento è dato come un atto di fede ma mai una volta, *mai una volta*, che ci fosse uno sguardo all'indietro per confrontare gli obbiettivi fissati, per esempio, nei documenti del 2000, con quanto è stato realizzato fino ad oggi, mai una volta che si renda conto delle proprie promesse. Conviene dunque ripartire non da quello che forse un domani vedremo, ma da quello che sta oggi sotto i nostri occhi.

### **Ciclo economico, trasporto marittimo e business portuale**

Gli studi di carattere generale che hanno cercato di cogliere la complessità del mercato marittimo-portuale italiano, come lo studio di SRM o quello della Cassa Depositi e Prestiti<sup>30</sup> non danno purtroppo una risposta esauriente perché non hanno potuto tener conto dei dati a consuntivo del 2012 e, pur mettendo egregiamente in risalto l'importanza del settore per l'economia italiana, non hanno saputo dare un contributo innovativo alle proposte di politica dei trasporti, limitandosi a riportare le opinioni degli operatori, non molto ricchi d'idee neanche loro. Quindi sappiamo che dobbiamo investire in infrastrutture, ma non sappiamo con quali criteri selettivi, sappiamo

decisiva quando si vuol avviare una programmazione partecipata, per questo ho ritenuto di soffermarmi sullo "stile letterario". Sul merito invece ho detto la mia nell'ultimo paragrafo di questo scritto.

<sup>30</sup> SRM, *Trasporto marittimo e sviluppo economico. Scenari internazionali, analisi del traffico e prospettive di crescita*, Giannini Editore, Napoli 2012; Cassa depositi e prestiti, *Porti e logistica*, maggio 2012, Studio di settore 01.

che dobbiamo scavare i fondali, ma non sappiamo se ovunque oppure no, sappiamo di dover fare sistema ma nessuno ci dice perché non ci riusciamo da 30 anni, sappiamo che dobbiamo sviluppare la ferrovia ma accade il contrario e dare la colpa a Moretti è un po' vago, sappiamo che la sponda sud del Mediterraneo potrebbe creare grandi opportunità di scambi commerciali ma finora si è visto ben poco, sappiamo che si deve modificare la legge 84/94 sul regime delle concessioni ma sul lavoro portuale non si dice una parola, se non che deve garantire la necessaria flessibilità, insomma di passi avanti se ne fanno ben pochi e tutto continua come prima. Il Piano Nazionale della Logistica del buon sottosegretario Giachino, che tante energie ci ha speso, non si sa in quanti cestini ministeriali è finito, gli studi costati un bel po' di soldi pubblici forse oggi viaggiano eastbound su qualche container come carta da macero. Per cercar di capire il futuro del settore marittimo-portuale abbiamo una quantità esauriente di informazioni sul lato dell'offerta ma un'insufficiente disponibilità d'informazioni sul lato della domanda. Le previsioni macro economiche sono troppo generiche, sempre più sbilanciate sui problemi monetari, povere d'indicazioni sull'economia reale. Per capire il futuro di un porto occorre una focalizzazione territoriale molto precisa, un'analisi interna alle filiere, le previsioni macro servono a ben poco. Nel caso dello shipping poi, l'evoluzione del mercato mondiale o anche nazionale non sono mai rispecchiate meccanicamente nelle fortune o sfortune delle compagnie di navigazione, perché queste per loro natura (e per loro fortuna) *sanno come posizionarsi sui mercati o sulle nicchie di mercato che, sul piano mondiale a macchia di leopardo, anche nei momenti peggiori di una recessione offrono ottime opportunità di business.* La Grecia sta attraversando uno dei peggiori momenti della sua storia e non si capisce come farà a uscirne ma gli armatori greci brindano a quello che è stato uno dei periodi più fortunati della loro storia, fanno man bassa di navi sui mercati. L'Italia si trova in un'impasse politica ed economica dalla quale non può uscirne a breve, ma la nostra industria dello shipping, pensiamo a Grimaldi, a Messina, a D'Amico, fortunatamente si è posizionata su mercati destinati a crescere, su tipologie e direttrici di traffico in espansione, ha il naviglio giusto o se lo sta procurando, può vivere una stagione felice della sua storia.

Lo stesso non si può dire per i porti i quali saranno sempre condizionati dalla domanda del loro hinterland e se questa domanda riguarda un mercato nazionale, com'è il caso del 95% dell'offerta

portuale in Italia, il loro destino è legato a doppio filo con quello del Paese, non può dipendere – come ormai sembra la convinzione di molti – solo dalla politica o dalla logistica o dalla convenienza delle grandi compagnie marittime.

### **Economie *export-oriented* e portualità**

In linea di massima se cresce l'economia di un paese, crescono anche i porti (per ora non affrontiamo il problema della qualità della crescita, anche se sta diventando l'argomento centrale dei ragionamenti economici). Se l'economia di un paese è nettamente *export-oriented* ed i mercati d'esportazione sono oltremare, i porti teoricamente dovrebbero avere una crescita accentuata. Gli ultimi dati (dicembre 2012) forniti da Container Trade Statistics sulla distribuzione del traffico container in export per macroarea danno un 17,5% all'Europa ed un 56,2% all'Asia. Secondo i dati (riferiti però al 2010) del World Shipping Council, l'Italia è il secondo paese in Europa dopo la Germania per volumi di merci containerizzate in esportazione ed il terzo in import, e questo è un chiaro segno della sua dipendenza dalla domanda estera. Oggi molte economie vivono sull'esportazione ma spesso un modello economico di questo tipo si accompagna o comporta una stagnazione del mercato interno, determinata dal fatto che la competitività sui mercati esteri viene ottenuta o con svalutazioni della moneta (molto difficili oggi in area euro) o con compressione del costo del lavoro, che a sua volta alimenta una diminuzione dei consumi provocata dal minor reddito disponibile.<sup>31</sup> Se questo modello si afferma in un paese dove c'è già una disoccupazione molto elevata (11% al netto della cassa integrazione in Italia) e che esporta prodotti a basso valore aggiunto o facilmente riproducibili, avremo probabilmente un flusso consistente di merci in uscita dai porti ed uno decrescente in entrata. Nel nostro paese però il problema si aggrava per delle specificità intrinseche, maturate negli anni, che hanno portato a una condizione peggiore di

<sup>31</sup> Istat, *Le prospettive per l'economia italiana nel 2012-2013*, 5 novembre 2012. Gli ultimi dati rilevati dal Logistik Indikator della BVL interrogando circa 200 manager della logistica in Germania danno dei segnali positivi sulla ripresa dell'export a fine febbraio e nessuna preoccupazione particolare per il mercato interno e per l'inflazione, v. LOG.Mail.news sul sito [www.bvl.de](http://www.bvl.de).

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

quella dell'indebitamente pubblico: la scarsa produttività del capitale (siamo al penultimo posto in Europa prima del Portogallo) e del fattore lavoro.<sup>32</sup> Se i porti oggi volgono le spalle al mare ed osservano il loro hinterland, incontreranno delle industrie con brillanti performances sul mercato internazionale ma inserite in un contesto sociale di recessione economica e di impoverimento della popolazione che in certi casi sta raggiungendo il punto di rottura. Migliore può essere la situazione quando il porto è un porto di transito e non di destinazione finale, Trieste ne è l'esempio più evidente. Anche la Germania poggia su un modello *export-oriented* con una componente rilevante di bassi salari, ma il valore aggiunto dei suoi prodotti, la loro qualità tecnologica, il fatto di avere un sistema di servizi logistici che consentono di recuperare il valore lungo l'intera supply chain e, non ultimo, il sistema di sussidi alla disoccupazione, alla povertà ed ai percettori di bassi salari, sono elementi che impediscono un abbassamento troppo rilevante del reddito disponibile per le famiglie e che garantiscono competitività ai suoi prodotti. In un paese *export oriented* la componente del PIL attribuita all'esportazione cresce mentre le altre voci restano ferme, in Italia ormai è la sola componente che contribuisce al PIL.

Al 29mo Congresso di logistica tedesco Hamburg Süd ha mostrato una presentazione nella quale si richiamava l'attenzione su alcune tendenze di fondo del rapporto tra shipping ed economia mondiale.<sup>33</sup> L'incremento dei costi del bunker, in ragione di un 18/20% annuo dal 2004 al 2012, starebbe mettendo in forse la convenienza delle produzioni delocalizzate, se si considera anche l'incidenza dei costi che gli armatori debbono sostenere per la riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>.<sup>34</sup> Il rapporto PIL mondiale–volumi di merci in container avrebbe raggiunto il fattore 2,5 nel 2012, come conseguenza di un aumento graduale dell'intensità di trasporto nel sistema nei due decenni precedenti, ma, anche secondo le valutazioni del FMI, ci sarebbe in atto oggi una tendenza alla riduzione di questa intensità, riscontrabile

<sup>32</sup> *Le riforme strutturali funzionano se si attuano*, su [www.lavoce.info](http://www.lavoce.info), 22 febbraio 2013.

<sup>33</sup> Ottmar Gast, *Steigende Transportkosten – Bremse für die Arbeitsteilung?*, Deutscher Logistik Kongress, Berlino, 17 ottobre 2012.

<sup>34</sup> Secondo l'opinione, riportata dalla DVZ, del Presidente del gruppo Schulte di Amburgo, attivo nello *ship management* conto terzi (585 navi con 150 mila addetti a bordo) e proprietario di altre 83 navi, grande preoccupazione desta nel comparto armatoriale l'inasprimento delle normative per il controllo delle emissioni di CO<sub>2</sub>, che comporta, secondo alcuni operatori, aumenti di costo insostenibili. Gail Bradford, MDS Transmodal, *The impact of changing ship's fuels*, October 2012; v. anche *A bid to clear the air*, su "Lloyd's List", 8 febbraio 2013.

nel trend negativo dell'elasticità del trasporto (ossia del rapporto tra l'evoluzione del PIL mondiale e il volume dei container trasportati). Se questo è vero, in particolare per l'eurozona, dove si stanno manifestando chiari segni di un ritorno al *near sourcing* da parte di imprese globalizzate, sia per l'aumento del costo del lavoro in regioni già privilegiate per i loro bassi salari (tipica la Cina), sia per la carenza in quei mercati di mano d'opera qualificata, sia per l'emergere in Europa di aree dove il costo del lavoro può competere con quello cinese (tipico caso le repubbliche baltiche e in parte la Turchia), le previsioni sul traffico container per gli anni a venire sembrerebbe che debbano tener conto non solo degli effetti che la crisi può avere sul volume della domanda ma anche di un rapporto meno "elastico" tra PIL e volume di unità di carico standard trasportate.

**Table 1.8. Estimated containerized cargo flows on major East–West container trade routes, 2009–2011 (Millions of TEUs and percentage change)**

Year	Transpacific		Europe Asia		Transatlantic	
	Asia–North America	North America–Asia	Asia–Europe	Europe–Asia	Europe–North America	North America–Europe
2009	10.6	6.1	11.5	5.5	2.8	2.5
2010	12.8	6.0	13.5	5.6	3.1	2.8
2011	12.7	6.0	14.1	6.2	3.4	2.8
<b>Percentage change 2010–2011</b>	<b>1.2</b>	<b>0.9</b>	<b>4.6</b>	<b>10.6</b>	<b>8.3</b>	<b>2.8</b>

Source: UNCTAD based on Container Trade Statistics, March 2012; *Containerisation International*, 1 September 2012; and the Global Insight Database as published in *Bulletin FAL*, issue number 288, number 8/2010 (*International maritime transport in Latin America and the Caribbean in 2009 and projections for 2010*), ECLAC.

In linea di tendenza il rapporto tra volumi scaricati e caricati nei porti e volumi trasportati è in aumento, dal 2009 al 2011 si è passati da 4 a 4,16. Il Mediterraneo è un'area nella quale il transhipment ha un'incidenza superiore alla media mondiale, non basta tra l'altro tener presente i movimenti portuali di trasbordo (lo stesso container può essere contato anche otto volte), sarebbe necessario anche poter individuare le duplicazioni del trasportato in seguito a operazioni di *relay*. Nel Mediterraneo lo sbilanciamento con il Far East provoca un grande movimento di vuoti. Le Autorità Portuali sono molto restie nel comunicare i dati sui container pieni e vuoti, indirettamente si può capire se i vuoti sono aumentati o meno dal peso medio del container, ma potrebbe dipendere anche dalle merceologie trasportate. Genova per esempio ha avuto un salto del 16,3% nel 2012 rispetto al 2011 in

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

termini di tonnellate movimentate in container, ma il peso medio per contenitore è diminuito del 2,6%.

## **Siamo convinti che si tratta di una crisi ciclica?**

I ragionamenti sui dati del marittimo però ci danno una visione parziale, tutto sommato sono irrilevanti rispetto alla dimensione della crisi, l'impressione è che l'economia mondiale si trovi in un vicolo cieco, soprattutto quando dalle acque agitate dello shipping passiamo alle atmosfere rarefatte della finanza. Dalla presa di posizione di Adair Turner, uno dei personaggi-chiave della finanza mondiale, Presidente della Financial Services Authority britannica, e dal successivo vivace dibattito internazionale che ha suscitato, sembra di capire che nessuno sa bene come raddrizzare l'economia globale, non ci sono né teorie né formule economiche in grado di suggerire linee d'azione condivise dalla maggioranza degli economisti per uscire dalla crisi. Le parole di Turner ed il dibattito che ne è seguito hanno dimostrato come la sfiducia nel sistema delle banche, quali intermediarie tra l'autorità monetaria e l'economia reale, sia ormai profonda anche presso i massimi rappresentanti delle autorità monetarie stesse.<sup>35</sup> L'ambiente marittimo-portuale continua a cullarsi tra coloro che prevedono una ripresa dei traffici nella seconda metà del 2013<sup>36</sup> e quelli che la vedono solo alla fine del 2014,<sup>37</sup> ostinandosi a non capire che stavolta ci troviamo di fronte a qualcosa di diverso dalle crisi cicliche.

Proviamo a ragionare con criteri di banale buon senso, se la scienza economica ormai mostra la corda. In Italia, dopo la pubblicazione dei dati sul PIL a consuntivo del 2012, in molti ritengono che la previsione del Presidente di Confindustria, secondo cui la ripresa dovrebbe iniziare

<sup>35</sup> *Debt, Money and Mephistopheles: how do we get out of this mess?*, discorso pronunciato alla CASS Business School il 6 febbraio 2013; v. il commento a caldo di Anatole Kaletsky, *A breakthrough speech on monetary policy*, sul suo blog il 7 febbraio e il commento di un economista italiano in [www.lavoce.info](http://www.lavoce.info), *Stampare moneta. L'ultimo tabù*, di Fausto Panunzi, 19 febbraio 2013. Turner aveva proposto in sostanza di stampare moneta per immettere liquidità direttamente nel sistema delle imprese e dei governi regionali in modo da rilanciare lo sviluppo, bypassando di fatto il sistema bancario. Una politica antitetica a quella scelta dall'Unione Europea con l'accordo sul Fondo salva-stati e con l'accordo sul *fiscal compact*.

<sup>36</sup> V. ECB, *Monthly Bulletin*, n. 1, 2013, dove si prevede un leggero miglioramento dell'economia europea nella seconda metà dell'anno in corso.

<sup>37</sup> Propendono per questa seconda ipotesi sia il Deutsche Fondsresearch, *DFR Shipping Research*, newsletter 1/2013, sia HSH Nordbank, *Shipping Quarterly 1/2013*, 8 febbraio 2013.

nel 2015, è realistica. Ma non ne traggono le conseguenze. Che paese sarà l'Italia nel 2015, quanta parte del nostro sistema manifatturiero sarà ancora in vita e capace di competere? Quali percentuali avrà raggiunto la disoccupazione? Quanti milioni di precari ci saranno? Quante famiglie in condizioni di povertà? Quanti esercizi commerciali chiusi? La Cassa Integrazione quante risorse assorbirà, ammesso che ce ne siano? Quindi quanti anni ci vorranno perché si possa tornare ai livelli del 2007, ammesso che ci si riesca? In questo scenario, con quale buon senso, sulla base di quali elementi, si può dire che il traffico marittimo di merci aumenterà del 3,4,5% all'anno nei prossimi dieci anni? E ammesso che una crescita ci sia, sarà sufficiente a farci tornare al punto di partenza? Quando si elabora un Piano Triennale, un Piano Regolatore di un porto, dove sono previste opere che saranno in funzione tra sei o sette anni e si promettono posti di lavoro, non sarebbe opportuno anche calcolare nel saldo occupazionale i posti di lavoro perduti in questo lasso di tempo a causa della crisi? Sono le domande di uno, come l'autore di queste righe, che ritiene l'Italia un paese ancora con tante forze di riserva da poter assorbire una recessione prolungata, un paese che può smaltire ancora tanto grasso, con un patrimonio molto consistente nelle mani delle famiglie, un'economia sommersa che può rappresentare una quota significativa del PIL. Non è e non sarà un paese alla fame ma certamente non un paese al quale sono necessarie, per ritrovare slancio, infrastrutture portuali in grado di accogliere navi da 14.000 Teu o stazioni marittime per croceristi in tutti i porti distanti un paio d'ore di navigazione l'uno dall'altro e costretti quindi, una volta costruite banchine, piazzali e stazioni, a farsi la concorrenza a colpi di sconti e di taglio dei salari. Il porto di Gioia Tauro è tornato in campo grazie a una riduzione del 90% delle tasse d'ancoraggio, il porto di Trieste ha battuto tutti i record di crescita azzerandole. Dopo che tutti i porti concorrenti avranno fatto lo stesso cosa resterà da fare? Tagliare le tariffe di handling dei terminal, c'è chi lo ha già fatto per competere con il porto vicino, ha avuto un aumento del traffico a due cifre ma è in rosso coi conti. È singolare il fatto che Assoportisti critichi la decisione del governo di aumentare le tariffe portuali, ferme al 1993, quando mai si è visto un ente pubblico protestare perché gli aumentano le risorse?<sup>38</sup> Guardiamo dentro a certi porti che in questi anni sono stati le star del

<sup>38</sup> Ancora una volta concordo con Luca Antonellini, *Il regalo di Natale di Passera e Grilli* pubblicato sul blog dell'Agenda Monti il 12 gennaio 2013.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

Mediterraneo: Valencia, 570 milioni di euro di debiti, Capodistria il porto di una nazione sull'orlo del default, un porto che non paga da tempo i servizi alle ferrovie slovene – che economia è questa? È un'economia del debito, del deficit, del rischio trasferito sempre su qualcun altro, che in ultima istanza è lo stesso cittadino che subisce la politica di austerità o il giovane alle prese con un mercato del lavoro a dir poco depresso.

### **La presunta competizione con i porti del Nord ed il corridoio Adriatico-Baltico**

Quando si pongono questi interrogativi di buon senso si risponde che la portualità italiana, anche in presenza di una fase recessiva, ha come spazio di manovra il recupero dei volumi che passano per i porti del Nord pur avendo origine e destinazione il nostro paese. Malgrado gli sforzi di molti ricercatori, non si è mai riusciti a valutare questi volumi, si va dai due milioni di Teu ai trecentomila. Premesso che si dovrebbero sottrarre dal conto i volumi che interessano lo scambio con i mercati britannico e scandinavo e che si dovrebbero invece imputare i volumi dei traffici *deep sea* che proseguono via treno su cassa mobile o semirimorchio, il punto è che *il sistema logistico italiano oggi come oggi non è ancor in grado di fare un'offerta alternativa ad un cliente d'oltralpe*, ma solo ad un cliente italiano. Imbarcare la merce di un cliente italiano a Rotterdam o Anversa fa parte del business di un logistico, di un NVOCC, di uno spedizioniere internazionale italiano, portare la merce di un cliente della Baviera, del Baden Württemberg ad imbarcarsi a Genova o La Spezia o Venezia rimane per ora *wishful thinking*. Solo i servizi ferroviari sul porto di Trieste ci riescono in qualche misura e, malgrado la recessione, sono in aumento come numero e come località servite, in un arco che va da Budapest a Colonia. Questo dovrebbe aprire uno spiraglio di speranza. Sono servizi che si reggono su un finanziamento pubblico, certo, ma almeno non sono soldi buttati al vento e non sono centinaia di milioni di euro ma qualche milione. Il Mediterraneo ancora non esiste nell'orizzonte mentale di un logistico tedesco. Sono dieci anni che frequento i loro convegni, ai quali partecipano delegazioni di più di venti paesi, ma non ho visto una sola volta una presentazione dove si parla dell'opzione marittima mediterranea, né ho mai visto un

porto italiano presentarsi in quella sede con tutte le sue virtù.<sup>39</sup> Se i porti liguri non sono riusciti a inserirsi nei mercati del Baden Württemberg in questi anni dove i contributi della Confederazione coprivano il 50% del costo di un treno intermodale che attraversa la Svizzera, come potranno riuscirci un domani che questi contributi verranno cancellati o diminuiti drasticamente, com'è intenzione dello stato svizzero?

Spostandoci ora sul versante est nei nostri mari, è ipotizzabile che lo sviluppo del corridoio Adriatico-Baltico sarà un banco di prova importante per la competitività del nostro sistema portuale. I finanziamenti europei sulle infrastrutture ferroviarie delle regioni attraversate dal corridoio sono necessari in molti casi per portare la rete ad un livello accettabile di capacità e qualità ma se viene privilegiata l'Alta Velocità dei treni passeggeri alla rete destinata alle merci oppure se le politiche dei trasporti dei paesi interessati non sono coerenti con una scelta ferroviaria, il rischio che il potenziamento infrastrutturale non abbia alcun effetto sul riequilibrio modale esiste. Basta pensare alla Polonia che ha affidato ai suoi autotrasportatori la missione di conquistare il mercato europeo, è un paese con una crescita del PIL superiore al 4% ma che punta tutto sulla strada e sul trasporto aereo; la sua ferrovia, una volta tra le più grandi d'Europa, viene trascurata.<sup>40</sup>

Ma lasciamo da parte per un momento le preoccupazioni, immaginiamo che tutto vada per il meglio, che tra un anno o due l'economia mondiale esca dalla crisi e quelli che hanno resistito possano tornare al *business as usual*.

<sup>39</sup> A parte una timida presenza di Trieste per una volta sola.

<sup>40</sup> V. le relazioni periodiche del prof. Jan Burnewicz del Politecnico di Danzica su "OPSTE Bulletin".

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave



Questa cartina, tratta dalla relazione di Peter Kiss, Presidente dell'Associazione di logistica ungherese, al Congresso di Berlino della BVL, rende bene l'idea delle enormi opportunità che il corridoio Adriatico-Baltico potrebbe aprire ai mercati della logistica come piattaforma di lancio verso il mercato russo, che nei beni di largo consumo si prevede possa crescere anche del 15% all'anno. Con l'allargamento dell'Unione Europea il baricentro della logistica si è spostato più ad est.<sup>41</sup> Al Congresso di Berlino le presentazioni di grandi

<sup>41</sup> Peter Kiss, *Challenges and Solutions to achieve the best operational excellence in Eastern Europe*, Berlino, 18 ottobre 2012. Kiss si è soffermato in particolare sulla logistica del farmaco, altre presentazioni, in particolare quella di Siemens Healthcare e di TND, hanno focalizzato il problema delle forniture di materiali biomedicali. La Russia ha deciso di investire in tre anni (2012-21014) 12 miliardi di euro nel rinnovamento delle dotazioni tecnologiche delle cliniche.

gruppi come Siemens o Dow, di fornitori di servizi logistici conto terzi, hanno messo in evidenza un livello di know how e di investimenti di capitale in sistemi di controllo e reti fisiche da parte sia delle grandi multinazionali che delle medie aziende che non hanno l'eguale nelle medio-grandi aziende italiane, abituate a vendere franco fabbrica e quindi spesso del tutto impreparate anche nel customer service post-vendita, in particolare in mercati così difficili e rischiosi come quello russo ed est europeo.<sup>42</sup> Se la logistica è un mestiere difficile in mercati molto competitivi, diventa difficilissima in regioni dove, per dirla con il relatore di Dow Olefin (che pensava soprattutto al trasporto di merci pericolose), "le reti ferroviarie hanno un diverso scartamento, l'infrastruttura logistica non è preparata ad una crescita molto elevata, mancano terminal intermodali efficienti, i porti del Baltico e del Mar Nero sono saturi, le pratiche doganali sono il problema numero uno, non ci sono standard omogenei dal punto di vista tecnico e amministrativo, non ci sono regole chiare e unitarie in tema di sicurezza, non esiste un sistema unitario d'intervento in caso di emergenza".<sup>43</sup> In questo scenario, dove i protagonisti sono società che investono in logistica milioni di euro, 3PL dotati di reti fisiche e di attrezzature dell'ultima generazione, specialisti dell'intermodale, società ferroviarie, banche specializzate nel trading con i paesi dell'est, studi professionali che forniscono assistenza tecnica, fiscale, amministrativa, dove sta il ruolo di una "grande nave"? In quale punto di questa catena offre un vantaggio competitivo? Francamente non saprei rispondere. E tra i due range portuali, l'Adriatico e il Baltico, quale viene privilegiato dagli operatori? Non passa giorno che non giunga notizia di qualche nuovo investimento nei porti del Baltico, persino nell'unico porto russo che non è minacciato dai ghiacci in inverno, quel Kaliningrad dove nacque il grande filosofo tedesco Immanuel Kant quando la città apparteneva alla Prussia orientale e si chiamava Königsberg.<sup>44</sup> L'Adriatico, il Nord est, l'Italia, debbono darsi una bella mossa, debbono mobilitare tutte le loro risorse, se vogliono che il corridoio Adriatico-Baltico non sia l'ennesima occasione in cui ci raccontiamo delle balle per anni in convegni e tavole rotonde e manteniamo un po' di ricercatori precari per degli studi

<sup>42</sup> TND Hamburg, Grosshandel GmbH, *After Sales Lösungen im russischen Markt*, DLK, Berlino, 18 ottobre.

<sup>43</sup> Wolfgang Schnabel, Dow Olefin Verbund GmbH, *Herausforderungen für die Logistik in Zentral und Osteuropa*, DLK, 18 ottobre 2012.

<sup>44</sup> Felicity Landon, *At the crossroads*, su "Lloyd's List", 28 febbraio 2013.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

destinati anch'essi a riempire i container di carta da macero. In questo scenario mi permetto di dire che investire ingenti capitali nei porti per far arrivare le "grandi navi" dovrebbe essere l'ultimo dei pensieri. Non è mica con quelle che andiamo a competere sui mercati della logistica del corridoio Adriatico-Baltico. Semmai con le navi Ro Ro di Grimaldi possiamo essere presenti lassù ma con una full container da 11.000 Teu via Trieste, Venezia o Ravenna che cosa ci facciamo? Ripeto ancora una volta la domanda: dove sta il vantaggio della "grande nave" portacontainer nella catena logistica? È più veloce? Abbiamo visto che è più lenta. Costa di meno? Manco per sogno. È più flessibile? Il contrario. I suoi vantaggi finiscono nel momento in cui tocca terra. E cominciano semmai i grattacapi per servizi portuali, terminalisti, manovratori ferroviari e doganieri.

### **Genova "si porta avanti"**

Attualmente sono in ordine presso i cantieri mondiali una decina di navi full container da 18.000 Teu di capacità, quasi tutte della Maersk, mentre UASC, la compagnia degli emiri arabi, sta considerando l'opportunità di ordinarne anch'essa alcune, tra i 14.000 e i 18.000 Teu.<sup>45</sup> L'Autorità Portuale di Genova sta presentando un Piano Regolatore per accogliere navi da 22.000 Teu, che non esistono e magari non esisteranno mai e se esisteranno sarà da augurarsi che restino lontane dai nostri porti, per le ragioni finora esposte. Nemmeno Maasvlakte 2 a Rotterdam, nemmeno lo Jade-Weser Port a Wilhelmshaven ragionano in questo modo. Perché Genova deve ragionare così, per "portarsi avanti"? L'Italia è un paese che deve affrontare un debito pubblico impressionante e lo fa imponendo ai cittadini di stringere la cinghia, di rinunciare ad avere scuole, ospedali, asili nido, sussidi di disoccupazione ed altre cose essenziali alla vita quotidiana di un paese che appartiene alla civiltà occidentale. Ma la nostra classe dirigente continua a trascinarci verso un aumento della spesa pubblica destinato a delle opere faraoniche e inutili. I cittadini della Lombardia hanno da poco saputo che le due piste dell'aeroporto di Malpensa non bastano per i 20 milioni di passeggeri del suo traffico abituale. Ne occorre una

<sup>45</sup> Janet Porter, *When size really does matter*, in "Lloyd's List", 1 marzo 2013.

terza. Heathrow fa 60 milioni di passeggeri. Con due piste.

Il porto di Genova ha bisogno di riorganizzare gli spazi, deve spostare il terminal traghetti, avrebbe bisogno di parecchi interventi sul piano ferroviario senza aspettare il Terzo Valico, ha il problema delle rinfuse – invece di cercare di risolvere questi problemi con interventi puntuali e soprattutto di rapida esecuzione, si prospetta un cantiere senza fine, il cui risultato si potrà vedere tra sei/sette anni (in realtà sappiamo che ce ne vogliono spesso il doppio) che assorbe ingenti risorse pubbliche ed addirittura *esaspera la cultura del gigantismo navale invece di mitigarla*. Sempre con l'ossessione del container. Al VTE hanno bisogno di gru più alte? C'è il cono aereo che lo impedisce? Nessun problema, si sposta l'aeroporto. È la stessa cultura che ha convinto gli italiani della necessità della Torino-Lione perché in tal modo avrebbero la possibilità di arrivare a Lione in treno un po' più presto. Oppure della necessità di costruire un'enorme stazione nelle viscere di Firenze per guadagnare otto minuti sugli Eurostar. E tutto questo lo chiamano "sviluppo" e "politica per l'occupazione". Il Piano Regolatore di Genova promette 600 posti di lavoro alla fine di queste opere, ma quanti posti di lavoro si saranno perduti nel frattempo non lo dice. E inoltre, che posti di lavoro saranno quelli del 2020, ancora più precari e meno pagati di oggi? Non sono domande retoriche, perché mentre l'Autorità Portuale presenta alla cittadinanza il suo bed&breakfast per navi da 22.000 Teu e chiede "democraticamente" ai genovesi il loro parere, assiste impotente al confronto sterile tra la Compagnia portuale ed una controparte che invece di presentarsi in maniera unitaria e con delle proposte serie si muove in ordine sparso come un'armata Brancaleone. Questo è il principale problema di *governance* del porto in questo momento, il porto è fatto di uomini non di cemento. La CULMV ha ceduto in questi anni sul piano della flessibilità anche oltre il necessario, è venuta incontro alle esigenze dei terminalisti ovunque è stato possibile, ha fornito una forza lavoro qualificata, che conosce il mestiere ed ha mantenuto nel porto quel residuo di atmosfera umana che, se i terminal dovessero essere organizzati come vuole lo shipping mondiale, dovremmo cancellare per sostituirla invece con un'atmosfera da caserma. La CULMV, con le giornate falcidiate dalla crisi (ma il porto non ha raggiunto i 2 milioni di Teu, non ha battuto tutti i record?) chiede ai terminalisti di venirle incontro per poter esistere ed alcuni, i migliori, sarebbero disposti a farlo subito ma l'atteggiamento di altri, che forse sperano nella crisi per togliersi di mezzo la CULMV e poter lavorare solo con cooperative

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

e agenzie di lavoro interinale, impedisce di arrivare a una soluzione. *La credibilità di un piano di sviluppo del porto che si vedrà realizzato un domani lontano dipende dalla capacità di governare le contraddizioni di oggi. Oggi non domani.*

Con queste righe ho voluto mettere in discussione una mentalità, una cultura, quella che ha prodotto una serie di luoghi comuni sul gigantismo navale. Questo scritto non ha altre ambizioni, si conclude qui. Sul merito del Piano regolatore del porto di Genova deve esprimersi la città, la sua classe dirigente, ma soprattutto l'intelligenza (se ancora esiste), deve saper dare un servizio d'informazione corretta e rigorosa la stampa, deve saper fare un'analisi critica l'Università (gli ingegneri, gli economisti, gli urbanisti), deve potersi esprimere il cluster marittimo-portuale con il coraggio di andare controcorrente, se necessario. Debbono avere coraggio civile le competenze professionali se non si vuole che la politica venga dominata o dagli interessi dei gruppi economici o da cittadini volenterosi ma inesperti. Non c'è peggiore servizio al Paese che quello di presentare dei progetti talmente eccessivi da suscitare il sospetto che siano stati confezionati per servire gli interessi di alcuni gruppi di costruttori. Con il rischio, oltretutto, di produrre per reazione una risposta nichilista del tipo "allora non facciamo niente"! Si deve fare (per fermare il declino) ma con cervello e buon senso, nell'interesse del Paese e dei cittadini che ci mettono i loro soldi. Si deve fare pensando soprattutto agli uomini più che alle infrastrutture e cercando di conservare non i posti di lavoro tout court ma "il buon lavoro", non c'è di peggio che un *working poor*. Per questo mi sono permesso, per chi è interessato, di aggiungere a questo scritto un poscritto.

### **Post scriptum: la lezione americana**

Il 27 novembre 2012 un gruppo di donne addette ai servizi amministrativi e digitali del ciclo logistico del porto di Los Angeles si mette in sciopero contro le misure di outsourcing che intendono prendere gli operatori, in particolare APMT. Molte di loro sono senza contratto da due anni e mezzo. Fanno parte dello strato di lavoratori meglio pagati, dello strato "privilegiato", per questo all'inizio nessuno le prende sul serio, "sarà un fuoco di paglia" pensa la controparte. Due

giorni dopo diecimila lavoratori di 14 terminal dei porti di Los Angeles e di Long Beach incrociano le braccia per solidarietà ma anche perché c'è qualcuno che sta tirando troppo la corda, il contratto nazionale di settore è scaduto da due mesi ed al tavolo della trattativa si continua a non concludere nulla. Lo sciopero è spontaneo fino a un certo punto, dietro ci sta la sezione locale dell'International Longshore and Warehouse Union (ILWU) con 7.000 iscritti tra i lavoratori dei terminal e 800 tra i *no-collar*, in maggior parte donne, affiliate all'Office Clerical Unit. Inizia la solita campagna di stampa sulla catastrofe nazionale che sarebbe provocata dallo sciopero, 1 miliardo al giorno perduto, le navi che scappano verso altri porti, l'economia USA in ginocchio perché i due scali sono la porta d'ingresso delle merci cinesi e simili. I dockers non fanno una piega, accorre la gente dai quartieri, piantano tende, bivaccano accanto ai picchetti, le donne sono il motore della lotta, dopo cinque giorni il fronte si allarga, non si disperde.<sup>46</sup> I rappresentanti del padronato, la US Maritime Alliance, chiedono a Obama di fare come Bush nel 2002: un ricorso alla Corte federale per chiedere l'ingiunzione di sospendere lo sciopero. Il Presidente non ci sta. A luglio aveva approvato un piano d'interventi speciali su cinque porti della costa orientale in previsione di un aumento dei traffici a seguito dell'allargamento del Canale di Panama, facendo seguito ad altre iniziative dalle quali si manifestava chiaramente la sua consapevolezza del ruolo strategico della portualità.<sup>47</sup> Invece di ricorrere alla corte federale, manda dei mediatori a Los Angeles con l'incarico di chiudere la disputa sindacale. Bastano due ore, con la mediazione del sindaco, per raggiungere un accordo che soddisfa gli scioperanti. Ma la partita non è chiusa, il sindacato ILA (International Longshore Association) vuole la firma del contratto nazionale a determinate condizioni, a febbraio 2013 il conflitto, che ormai si era esteso anche ai porti dell'Atlantico, non era ancora chiuso. L'economia americana non ha subito l'annunciato tracollo, anzi ci sono segnali di ripresa e si può cominciare a ragionare su quanto è accaduto. Su "Huffington Post" David Macaray, giornalista specializzato in questioni sindacali, ha detto

<sup>46</sup> *Throughout the port many of the workers had set up tents, fully equipped with heat lamps, radios, fold-up chairs, and random swag used to lighten up the hours spent standing out in the cold. The message at these tents was clear: while many labor strikes are about increasing wages or benefits, the clerical workers' grievances had little to do with either*, un testimone racconta in [www.inthesetimes.org](http://www.inthesetimes.org)

<sup>47</sup> *Port plans brings rare moment of unity for Obama, GOP*, in "The Washington Times", 24 luglio 2012.

La funzione dei porti è quella di essere integratori di sistema, non mero servizio alla nave

la cosa giusta: "Quelle donne guadagnano 41 dollari l'ora, un salario da ceti medio. Hanno scioperato non per soldi ma per salvare i *good jobs*, per dare un futuro al lavoro in America".<sup>48</sup> Obama, anche nel suo messaggio sullo stato dell'Unione, ritorna più volte sul tema dei salari e rilancia la proposta di aumentare il *minimum wage*. È ben vero che il problema non è tanto del lavoro dipendente quanto dei lavoratori occasionali, precari, intermittenti, quelli che passano per le agenzie di lavoro interinale, quelli vittime del crimine di *wage theft*.<sup>49</sup> Ma l'importante è il segnale di base che deve dare un governo, il quale, se è tale e non un comitato d'affari personali, deve dire chiaramente che insistendo sulla flessibilità estrema del lavoro e sui bassi salari non si va da nessuna parte. Qualunque discorso su un'attività economica, sul settore marittimo-portuale o su quello dell'abbigliamento, in Occidente oggi non può prescindere dal fatto che la filosofia che ha retto le scelte d'impresa e le scelte di governo degli ultimi anni, flessibilità del lavoro a tutti i costi, non si è dimostrata in grado di restituire la cosiddetta competitività a un sistema o a un'impresa, ma semmai a prolungarne l'agonia. Le ricette neoliberali dell'Unione Europea, della Banca Mondiale, le politiche monetarie di austerità e di pura focalizzazione sul debito ci hanno fatto imboccare un tunnel recessivo alla fine del quale la civiltà occidentale, fatta di chances per tutti (una volta era anche di giustizia sociale, ma ormai questa è considerata un ferrovicchio) non c'è più. Anche se leggiamo i bilanci delle società che gestiscono terminal container in Italia quelle che hanno rifiutato il modello dell'art. 17 e lavorano con cooperative ed agenzie interinali non vanno meglio di altre, anche se i loro volumi sono in forte crescita.

<sup>48</sup> *What the Longshoremen's Strike Was Really About*, su [http://www.huffingtonpost.com/david-macaray/longshoremens-strike-was-about\\_b\\_2257917.htm](http://www.huffingtonpost.com/david-macaray/longshoremens-strike-was-about_b_2257917.htm).

<sup>49</sup> Il termine indica una retribuzione non corrisposta a una persona che ha svolto un lavoro.

