

«Più Sardegna nel nostro futuro»

COSA CAMBIA CON LA FUSIONE DEI MARCHI TIRRENIA E MOBY LINES



INTERMODAL & LOGISTICS

Maersk Line e la sfida dei ghiacci artici

TRADE & POLITICS

Trattativa nell'ombra tra India e Usa

PORTS & INFRASTRUCTURES

Libia tra guerra e voglia di normalità



for the real world

AGENZIA MARITTIMA ALDO SPADONI
STEAMSHIP AGENTS & BROKERS



BORGO DEI DOTTI

**Da 40 anni con MSC al servizio
della clientela, verso le principali
destinazioni del mondo**



MSC OSCAR
19.224 TEU
197.362 DWT
395,40 M length overall
59 M width, 16 M draft
1.600 FEU reefer plugs

LIVORNO Piazza dei Legnami, 21

Phone 0586 248111 (25 linee) Fax 0586 248200 (5 linee)

E-mail: spadonia@livorno.mscev.ch

COLOPHON

**Direttore
Responsabile**
Massimo Righi

**Responsabile
del Progetto**
Francesco Ferrari

Redazione
Simone Gallotti
Alberto Quarati
Francesco Margiocco

**Hanno collaborato
in questo numero**

Stefano Pampuro
Sanjeev Miglani
Neha Dasgupta
Aditya Kalra
Leonardo Parigi
Giuseppe Loffreda
Sara Reverso

Contatti

TheMediTelegraph Magazine
è una pubblicazione
di Gedi SpA, Torino (Italia)

Per contattarci:

* redazione
+39 (0) 010 5388 484
press@themeditelegraph.com
* ufficio commerciale
+39 (0) 010 5388 243/206
advertising@themeditelegraph.com

In questo numero



4 «Più Sardegna nel nostro futuro»

Cosa cambia con la fusione
dei marchi Tirrenia e Moby Lines

6 Maersk e la sfida dei ghiacci artici

La "Venta Maersk" raggiungerà San Pietroburgo a fine settembre
passando a Nord della Russia: è il primo carico di container

8 Trattativa nell'ombra tra India e Usa

Washington e Nuova Delhi avviano un dialogo commerciale segreto

12 Libia tra guerra e voglia di normalità

Riparte il progetto del maxi-scalo di Marsa Susa

14 Il cabotaggio marittimo

A cura di ASLA - l'Associazione degli Studi Legali Associati

Federagenti, la Federazione Nazionale Agenti, Raccomandatori Marittimi e Mediatori Marittimi, è stata fondata il 5 febbraio 1999 e, ad oggi, è l'unica organizzazione imprenditoriale del settore marittimo portuale presente in tutti i porti italiani. Raggruppa 16 associazioni federate con adesioni circa 500 aziende che occupano 8 mila addetti e fatturano complessivamente circa 1 miliardo di euro all'anno. Gli agenti marittimi italiani gestiscono ogni anno circa 10 milioni di tonnellate di merci del commercio per una cifra vicina a 150 miliardi di euro. L'attività di Federagenti si sviluppa in diverse direttrici: dalla promozione della portualità nazionale allo sviluppo dei traffici marittimi, dalla tutela delle Associazioni Federate allo svolgimento di funzioni arbitrali e di conciliazione nelle controversie tra le Associazioni Federate e i loro Associati e le compagnie aderenti. L'Apnea Marittima, da sempre presente nei porti italiani con un ruolo strategico all'interno del sistema portuale, svolge, inoltre, rilevanti funzioni di interesse pubblico in particolare a tutela dei cittadini per i servizi portuali, a tutela della salute dei marittimi per le condizioni di lavoro e quale elemento di raccordo in materia di sicurezza portuale tra le Ditte e la nave.

Federagenti: tanti numeri, una sola Federazione



Sede di Roma
Viale Asvi 3 - 00144 Roma
Sede di Genova
Piazza Dante, 6/b - 16121 Genova
www.federagenti.it

Federazione Nazionale Agenti, Raccomandatori Marittimi e Mediatori Marittimi

DESTRA Il traghetto
"Sharden" della Tirrenia
nel porto di Genova

«Più Sardegna nel nostro futuro»

di SIMONE GALLOTTI, Genova

IL GRANDE esodo è finito, ormai a fine estate le compagnie cominciano a compilare i bilanci. Soprattutto i traghetti. **Achille Onorato**, figlio di Vincenzo e amministratore delegato di Moby Lines, è l'uomo di punta del gruppo che mette insieme Moby e Tirrenia: una flotta di oltre 30 navi, contando anche i ferry di Toremar, la "piccola" della galassia Onorato che collega le isole della Toscana. Qualche segnale c'è, manca però una vera ripresa anche in termini economici.

La stagione è quasi terminata, si contano più i rientri delle partenze. Com'è andata?

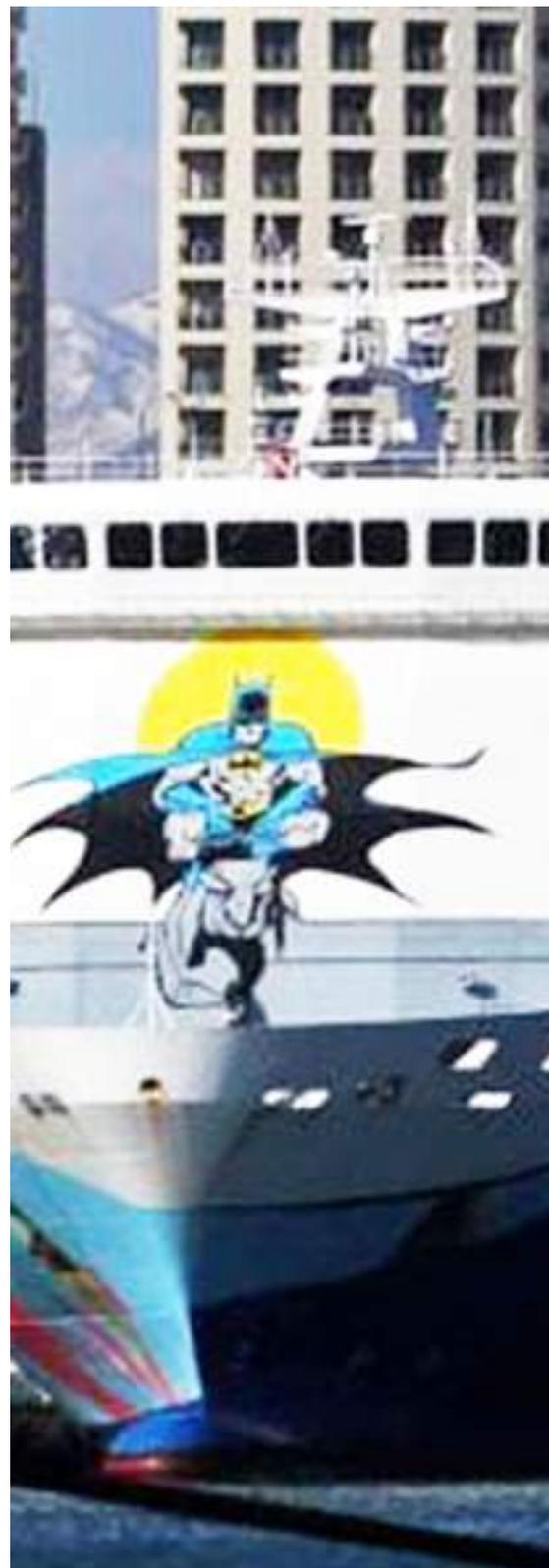
«È troppo presto per avere indicazioni definitive. Di certo anche il turismo da e per la Sardegna ha sofferto della recessione che ha colpito il settore in Italia. Le prime analisi sull'andamento dei traghetti da e verso le principali destinazioni turistiche, specie in Sardegna, evidenziavano una flessione, rispetto alla quale abbiamo registrato un netto recupero a fine luglio e in agosto. In termini generali il numero dei passeggeri da e per le isole è nettamente inferiore e "meno pagante" rispetto a quattro o cinque anni addietro».

Due marchi storici dell'armamento italiano stanno per fondersi. Cosa cambierà con il matrimonio di Moby e Tirrenia?

«Dal punto di vista strettamente operativo nulla. Dal punto di vista dell'assetto legale si tratta di un segnale importante di attenzione alla Sardegna - che fra l'altro beneficerà del trasferimento di Moby e di Tirrenia attraverso l'acquisizione di importanti entrate fiscali - sempre più al centro dei progetti di sviluppo del gruppo Onorato. Sardegna rispetto alla quale Moby e Tirrenia hanno investito e stanno investendo in modo sinergico anche nello sviluppo del territorio e nello sforzo massiccio di una destagionalizzazione del turismo nell'Isola. In questa ottica lo sforzo in atto di offrire tariffe sempre più basse rappresenta il pilastro della strategia del gruppo».

Il gruppo sembra particolarmente attivo sia nel rinnovo della flotta che in acquisizione anche strategiche di Terminal: dalla porto Livorno 2000, all'interesse per il nuovo progetto di rilancio del porto di Palermo firmato da Pasqualino Monti. Quali sono le vostre strategie?

«Per Tirrenia dovrebbero accorciarsi i tempi per l'entrata in servizio delle due navi costruite nel cantiere tedesco di Flensburg. Navi, la "Alf Pollak" e la "Maria Grazia Onorato", che saranno le più grandi ro-ro e le più eco-sostenibili presenti nel Mediterraneo. Entrambe saranno impiegate su una tratta strategica delle Auto-



SINISTRA Achille Onorato, amministratore delegato della compagnia di navigazione Moby Lines

DESTRA La "Moby Otta" nel porto di Genova





strade del mare, la Genova-Livorno-Napoli-Catania-Malta. Sulla Sicilia il gruppo si è reso protagonista dell'acquisizione di una quota rilevante di mercato, sino a ieri di fatto controllato monopolisticamente da un solo gruppo. La chiave di questa operazione è stata l'offerta di tariffe sempre più basse, anche perseguendo seriamente l'obiettivo di tariffe competitive e la condivisione di strategie e quindi di scelte operative con tutte quelle Piccole e medie imprese dell'autotrasporto che di fatto erano state escluse dalla possibilità di utilizzare le Autostrade del mare. Entro tre anni saranno pronte a entrare in servizio i due traghetti passeggeri in costruzione in Cina. Si tratta di ferry destinati alle rotte da e per la Sardegna. Sull'isola il gruppo ha definito l'acquisto di tre nuovi rimorchiatori destinati a potenziare la flotta portuale esistente. Gli investimenti in Germania e in Cina non incidono sugli oneri passivi delle compagnie essendo acquistati dalla famiglia e quindi noleggiati a prezzi di mercato alle compagnie del gruppo. Sul fronte terra il gruppo Onorato, come diceva lei, è entrato nella gestione del terminal Livorno 2000 nel porto toscano e ha recentemente rinnovato la convenzione a Olbia per la gestione di Sinergest».

A proposito di Sardegna: si infiamma la battaglia sulla continuità territoriale. Tirrenia ha vinto la gara, ma la concorrenza lo definiscono un privilegio che ormai non ha più ragione di esistere...

«Ma non si tratta di una battaglia, bensì di un contratto in essere per altro neppure contestato dalla Regione Sardegna. Le polemiche non fanno parte della nostra strategia commerciale. Lasciamo ad altri, nei limiti del lecito o del quasi-lecito, affidare le loro strategie commerciali a metodi di questo tipo. Ricordo che la continuità territoriale è un diritto riconosciuto dallo Stato ai cittadini residenti in Sardegna, e noi siamo il braccio operativo attraverso cui questa

garanzia si concretizza gestendo linee e navi su rotte e in stagioni che non consentirebbero senza un intervento dello Stato l'equilibrio di bilancio e che quindi sarebbero abbandonate da qualsiasi operatore. Il rapporto con la Sardegna è per noi della famiglia Onorato e del gruppo del tutto particolare. Un rapporto che ci porterà a investire in modo rilevante anche sul fronte dell'occupazione».

Capitolo occupazione: la battaglia sui marittimi italiani ha garantito ampia visibilità...

«Questa sì che è una battaglia! Ed è stata condotta in prima battuta da mio padre, Vincenzo. L'equazione è semplice e lineare. Lo Stato con la legge del 1998 sul Registro internazionale ha garantito agli armatori italiani il diritto a non pagare tasse. In cambio avrebbero dovuto mantenere la bandiera italiana a poppa e impiegare marittimi italiani. Questo non è accaduto e molti armatori non pagano le tasse e raddoppiano i vantaggi utilizzando marittimi extra comunitari sottopagati. Questo a fronte di un mercato italiano del lavoro marittimo che denuncia oggi dai 50 ai 60 mila marittimi italiani disoccupati. Mio padre, ma anche noi, ci battiamo per l'applicazione della legge. Il nostro gruppo impiega 5.000 marittimi tutti italiani.

Su cosa vi concentrerete nel medio-lungo periodo?

«Intanto sulla qualità: il gruppo ha investito e continua a farlo, sulle navi e sui servizi ai passeggeri, da un lato, agli autotrasportatori, dall'altro. Qualità non è e non può essere uno slogan: è la chiave di lettura anche per incentivare sempre più rilevanti flussi turistici trasformando la nave da un mezzo all'inizio della vacanza. E poi il Baltico...».

Cosa avete in mente?

«Della nostra iniziativa sul Baltico si sa poco, anche perché è diretta essenzialmente alla clientela russa e scandinava. È però un'esperienza di successo e rappresenta l'anello di congiunzione fra un servizio traghetti di alta qualità e un'offerta crocieristica vera e propria. Anche sul Baltico il gruppo utilizza marittimi italiani e ai circa 80 russi garantisce l'applicazione del contratto italiano. Non è escluso un ulteriore potenziamento su questa nicchia di mercato che abbiamo aggredito con tutta la forza dello "stile italiano"».



SINISTRA Il traghetto "Nuraghes" della Tirrenia



Maersk e la sfida dei ghiacci artici

La "Venta Maersk" raggiungerà San Pietroburgo a fine settembre passando a Nord della Russia: è il primo carico di container

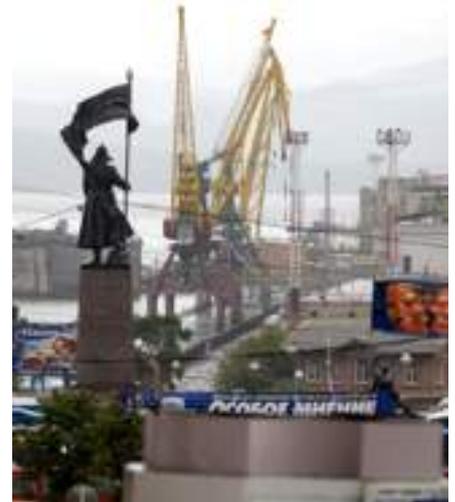
di **STEFANO PAMPURO**, Palma di Maiorca

MAERSK LINE, la più grande compagnia di navigazione del mondo nel settore contenitori, **impiegherà nei prossimi giorni una nave sulla rotta artica.**

Altre compagnie hanno già realizzato trasporti di greggio e altre merci su questa tratta (si risparmiano migliaia di chilometri rispetto a quella abituale che passa per il Canale di Suez), ma questo sarà il primo viaggio di una portacontainer - ci aveva già pensato negli anni scorsi il gruppo statale cinese Cosco, **diretto concorrente di Maersk**, ma limitandosi ad alcuni trasporti di carichi speciali. **Quello dei danesi in effetti è un esperimento per raccogliere dati e capire i vantaggi di un'eventuale linea regolare di questo tipo.** Per questo viaggio

Maersk si avvarrà della "Venta Maersk", **unità con capacità 3.600 teu.** La nave, quarta di una lunga serie di rompighiaccio destinate al Baltico e noleggate dalla compagnia, trasporterà un carico di pesce congelato e prodotti elettronici da Vladivostok (con provenienza Busan), nell'estremo lembo orientale della Russia, fino a San Pietroburgo (**con destinazione Bremerhaven**), dove attracherà a fine settembre. È previsto che la nave attraversi lo stretto di Bering verso il 4 settembre. Sarà un viaggio di 16.500 chilometri, **7.500 in meno rispetto alla rotta che passa per il Canale di Suez.** Normalmente una nave della compagnia impiega un minimo di 52 giorni per collegare Vladivostok a Helsinki, **mentre passando per la**

rotta artica non dovrebbe impiegare più di 40 giorni, secondo le previsioni. Ogni previsione tuttavia può essere solo stimata, **visto che le condizioni atmosferiche potrebbero verosimilmente comportare imprevisti.** Uno degli ostacoli a questo progetto risiede principalmente nella difficoltà a fissare un calendario preciso, **visto e considerato che potrà essere aperta solo nei mesi estivi.** Maersk è intenzionata a verificare le condizioni del ghiaccio e l'efficienza dei sofisticati sistemi di controllo remoto, **oltre che il comportamento dei 600 container refrigeranti che può trasportare la nave.** In passato, si diceva, diversi mercantili hanno attraversato quelle acque nei mesi del disgelo: **Cosco in totale ha effettuato 14 viaggi**



con carichi di greggio e gas.
 La rotta del Mare del Nord, che si estende dallo stretto di Bering tra la Russia e l'Alaska fino alla Norvegia, potrà costituire una vera alternativa al Canale di Suez per il commercio tra l'Asia, l'Europa e il Nord America.
 Secondo rilevamenti condotti dalle Nazioni unite, **il 40% della calotta di ghiaccio si sarebbe**

sciolta negli ultimi 40 anni. Proprio questo scioglimento avrebbe permesso l'apertura di queste rotte non praticabili fino a pochi decenni fa. Tuttavia, **questa pare destinata a rimanere una via secondaria o sperimentale ancora per molto tempo.** I dati parlano chiaro: per il Canale di Suez sono transitate 17.550 navi nel 2016, mentre solo 19 per la rotta polare.

PSA VOLTRI-PRA

READY FOR



20.000 TEUs

VESSELS



Trattativa nell'ombra tra India e Stati Uniti

Mentre imperversa la guerra commerciale con Europa e Cina Washington e Nuova Delhi avviano un dialogo commerciale segreto

di **SANJEEV MIGLANI,**
NEHA DASGUPTA
e **ADITYA KALRA,** Nuova Delhi

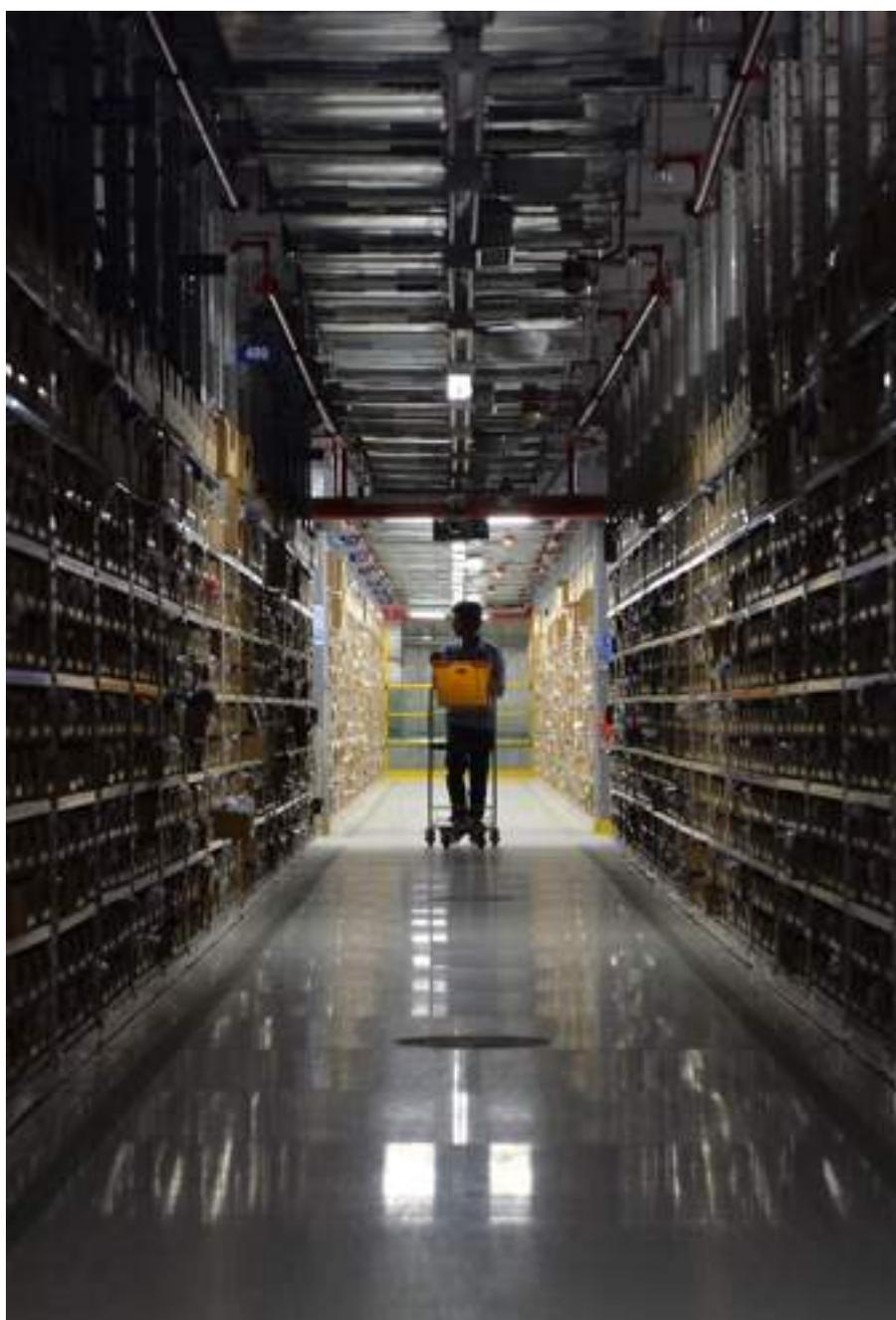
GLI ALLEVATORI indiani e le industrie mediche degli Stati Uniti potrebbero essere tra i principali beneficiari di un pacchetto attualmente sotto negoziato tra Nuova Delhi e Washington, **che secondo fonti vicine al dossier avrebbe l'obiettivo di rimuovere una serie di ostacoli commerciali tra i due Paesi.**

Dopo mesi di schermaglie riguardo a possibili reciproche rappresaglie tariffarie sull'acciaio e su alcuni prodotti agricoli, le due parti hanno intrapreso, già a partire da giugno, un dialogo che riguarda anche le preoccupazioni dell'India su sulle tariffe legate all'acciaio statunitense e alcuni problemi di Washington sulle tariffe indiane sul materiale informatico indiano importato:

«Stiamo portando avanti un negoziato molto costruttivo su diversi problemi legati al commercio tra i due Paesi - **spiega una fonte del settore** -. Credo che questo porterà a un accordo piuttosto sostanzioso».

Per ora, nessun commento: né dalla rappresentanza commerciale del governo statunitense, **nel dal ministero indiano di competenza.**

Secondo gli addetti ai lavori, il pacchetto dovrebbe essere chiuso entro poche settimane. Il presidente degli Stati Uniti, Donald Trump, contrario ad accordi commerciali multilaterali, all'inizio di questo mese aveva in effetti spiegato che l'India stava avvicinando gli Usa per **«iniziare un negoziato commerciale»** senza tuttavia dare ulteriori dettagli sulla questione.





gini, **tra i due Paesi**, per venirsi incontro.

I dazi sui prodotti Usa sarebbero dovuti entrare in vigore dalla mezzanotte di lunedì 17 settembre, ma nei fatti il governo li ha posticipati al prossimo 2 novembre: «I nostri rapporti con gli Stati Uniti, a differenza che con altri Paesi, non si sono deteriorati - **dice un dirigente governativo indiano coinvolto nella trattativa** -. Ma da qui a parlare di relazioni amichevoli, **purtroppo ce ne passa...»**.

LIMITE AI MARGINI NON AI PREZZI

Le aziende degli Stati Uniti osservano con grande attenzione l'economia indiana - che cresce dell'8% l'anno - **e cercano un posizionamento in un mercato che ha ancora un enorme potenziale espansivo**.

Una delle maggiori dispute commerciali emerse nel corso dell'amministrazione Trump, **riguarda il trattamento da parte di Nuova Delhi delle apparecchiature mediche importate dagli States**.

Lo scorso anno, questo mercato ha portato alle aziende americano 863 milioni di dollari di fatturato.

Tuttavia, sempre nel 2017 l'India ha definito gli alti margini realizzati da queste aziende statunitensi («un profitto illegale»), mettendo un tetto ai prezzi degli stent cardiaca - che sono piccole guaine che servono a rinforzare le pareti lesionate dei vasi sanguigni - **così come alle protesi per le ginocchia**, in modo tale da rendere i trattamenti medici che richiedevano l'utilizzo di questi impianti accessibili anche ai pazienti di minore disponibilità economica.

Misure che hanno provocato una tempesta di critiche negli Stati Uniti: Abbott Laboratories, Johnson & Johnson, Boston Scientific - tanto per citarne alcune - **si sono unite a coorte condannando la scelta del governo indiano e denunciando il provvedimento come un freno all'innovazione e ai futuri piani di investimento delle società**.

A giugno, la commissione governativa indiana Niti Aayog, che ha l'incarico di esaminare possibili piani di sviluppo economico per il Paese, ha proposto a Nuova Delhi una nuova politica sul tema

Il dialogo attualmente in corso, comunque, pare sia finalizzato a rimuovere una serie di frizioni tra i due Paesi, piuttosto che puntare a creare un vero e proprio sistema bilaterale di libero scambio tra Nuova Delhi e Washington - **e questo è confermato da fonti su ambo i lati della trattativa**.

Dopo gli scontri con Unione europea e Cina, **Trump qualche tempo fa aveva accusato anche l'India di pratiche commerciali**

scorrette.

Il commercio di beni e servizi Usa verso l'India - dati 2017 - vale 126 miliardi di dollari, **circa un quinto del valore diretto verso la Cina**. Anche l'India è rimasta coinvolta dai dazi di Trump: la risposta a questo provvedimento nei fatti si è tradotta in un rialzo su un certo numero di prodotti realizzati negli States, ma anche nella richiesta a Washington di entrare in trattativa per capire se c'erano mar-



delle attrezzature mediche Usa: non tagliarne i prezzi, ma i margini di guadagno derivati dalla loro commercializzazione, in modo da poter aiutare i pazienti e garantire alle aziende produttrici **«un guadagno ragionevole»**.

Secondo due differenti fonti governative indiane, la percentuale di margine fissata dal Niti Aayog sarebbe il 65% - **ossia la differenza tra il prezzo al quale un'azienda vende un suo prodotto dopo aver recuperato le spese operative**, e il prezzo pagato dai pazienti.

La raccomandazione deve essere ancora accolta dall'amministrazione Modi, fa tuttavia sapere un'altra fonte vicina al dossier.

La proposta, **condivisa sia da J&J che da Boston Scientific** (secondo le lettere delle due aziende visionate dalla Reuters) aiuterebbero quindi i produttori, che si erano sentiti danneggiati dai limiti al prezzo delle attrezzature, che nei fatti non permettevano loro di coprire i prezzi di importazione, mandandoli in perdita.

Per il momento, la presidenza del Consiglio indiano non commenta il caso.

ALCUNI PASSI AVANTI NELL'ALLEVAMENTO

Secondo alcune fonti di settore, una delle principali aree che potrebbero beneficiare dei dialoghi tra India e Stati Uniti probabilmente è quella dell'agricoltura, perché Washington dovrebbe dare a Nuova Delhi una serie di concessioni per facilitare l'esportazione verso gli Usa di prodotti come riso, mango, uva da tavola e litchi (**un tipo di frutto asiatico**).

Al momento, gli Stati Uniti importano solo una piccola parte dei 5,5 miliardi di riso che ogni anno escono dall'India - **che è il maggior esportatore globale di questo prodotto**.

Nuova Delhi vorrebbe portare negli Stati Uniti il riso basmati, **ma le agenzie Usa negli anni passati hanno più volte sollevato la preoccupazione che in questa varietà proveniente dall'India ci fossero troppi residui chimici per il mercato americano**.

L'India sta anche discutendo su come rendere più stringenti i parametri della vendita di carne bovina dagli Stati Uniti nel Paese, che a sua volta è il maggior esportatore mondiale di carne di bufalo, ma senza aver mai sfondato negli Usa, **che hanno sempre insistito sulla necessità di ricevere carni da un Paese con bestiame libero dai rischi dell'affa-**

epizootica.

Così, dai due lati si sta studiando l'opportunità di aprire il mercato statunitense alla carne indiana, **almeno per una certa parte**.

Dal canto loro, gli Usa vorrebbero vendere più mandorle a Nuova Delhi, **che è il maggior acquirente globale di questo prodotto, così come vedono buone opportunità nella vendita di ciliege e latticini**.

Gli Stati Uniti stanno anche chiedendo all'India di abbassare i prezzi dei prodotti tecnologici a marchio americano realizzati in India, perché questo starebbe deprimendo l'interesse di grandi operatori del settore, come Apple e Qualcomm, **di investire nel Subcontinente**.

Washington lamenta che le tariffe indiane sono tra le più alte al mondo, e coprono una vasta parte di materiale informatico, dai circuiti, agli schermi passando per le schede di memoria: «In questo tipo di pacchetto, ogni cosa è collegata, comprese le nostre reciproche preoccupazioni su punti diversi della trattativa - **spiega una delle fonti** -. Tuttavia, abbiamo bisogno di raggiungere un accordo su ogni cosa che abbiamo messo sul tavolo».



COSCO SHIPPING Lines (Italy) Srl

www.coscoshipping.it

GENOVA

Ponte Morosini, 41 - 16126 GENOVA

Tel. +39 010.270.71 - Fax + 39 010.270.7500 - commercial.ge@coscoshipping.it

MILANO

P.zza Centro Commerciale, 44 - 20090 S. FELICE SEGRATE

Tel. +39 02.703.0681 - Fax +39 02.753.2767 - commercial.mi@coscoshipping.it

NAPOLI

Via A. De Gasperi, 55 - 80133 NAPOLI

Tel. +39 081.423.3557 - Fax +39 081.423.3501 - commercial.na@coscoshipping.it



COSCO - SERVICE AEM1 - SERVIZIO EXPORT DA LA SPEZIA LSCT & GENOVA VTE
per/da LA SPEZIA - GENOVA per/da

FOS, VALENCIA, PIREO, JEDDAH, COLOMBO, SINGAPORE, HONG KONG, QINGDAO, SHANGHAI (Yangshan), NINGBO, KAOHSIUNG, YANTIAN

COSCO - SERVICE AEM2 - SERVIZIO EXPORT DA GENOVA VTE
per/da GENOVA per/da

MALTA, BEIRUT, JEDDAH, JEBEL ALI, PORT KELANG, XIAMEN, QINGDAO, BUSAN, SHANGHAI (Yangshan), NINGBO, NANSHA

COSCO - SERVICE AEM6 - SERVIZIO EXPORT DA TRIESTE TMT & VENEZIA VECON
per/da TRIESTE - VENEZIA per/da

MALTA, PORT SAID (WEST TRML), JEDDAH, PORT KELANG, SHEKOU, SHANGHAI (Yangshan), NINGBO, BUSAN

COSCO - SERVICE MINA - SERVIZIO EXPORT DA GENOVA SECH PER MIDDLE EAST
per/da GENOVA per/da

MALTA, DAMIETTA, JEDDAH, KHOR FAKKAN, JEBEL ALI, KARACHI (SAPT), NHAVA SHEVA, MUNDRA

COSCO - SERVICE AGT - SERVIZIO EXPORT DA VENEZIA VECON PER INTRAMED & FAR EAST
per/da VENEZIA per/da

PIREO, GEBZE (Yilport), GEMLIK, SALONICCO, IZMIR

COSCO - SERVICE IAS2 - SERVIZIO EXPORT DA RAVENNA SETRAMAR PER INTRAMED & FAR EAST
per/da RAVENNA per/da

PIREO

COSCO - SERVICE AGX - SERVIZIO EXPORT DA VENEZIA VECON & RAVENNA SETRAMAR PER INTRAMED
per/da VENEZIA - RAVENNA per/da

PIREO, LIMASSOL, ALESSANDRIA (El Dekheala), BEIRUT, ISKENDERUN

COSCO - SERVICE MFS - SERVIZIO EXPORT DA GENOVA GPT & NAPOLI PER ISRAELE
per/da GENOVA - NAPOLI per/da

ASHDOD, HAIFA

COSCO - SERVICE MAF1 - SERVIZIO EXPORT DA GENOVA MESSINA TRML PER WEST AFRICA
per/da GENOVA per/da

CASTELLON, VALENCIA, ALGECIRAS, DAKAR, TINCAN ISLAND, TEMA, ABIDJAN

COSCO - SERVICE MENA - SERVIZIO EXPORT DA SALERNO, LIVORNO TDT & GENOVA VTE PER USA
per/da SALERNO - LIVORNO - GENOVA per/da

NEW YORK, NORFOLK, SAVANNAH, MIAMI + DOOR DELIVERY IN USA EAST COAST

COSCO - SERVICE PNX - SERVIZIO SHUTTLE DA NAPOLI
per/da NAPOLI per/da

FAR EAST, OCEANIA, MIDDLE EAST, EAST MED, NORTH EUROPE, USA EAST COAST

COSCO - SERVICE NET - SERVIZIO DIRETTO DA SALERNO PER NORD EUROPA
CAGLIARI PER INTRAMED & FAR EAST
per/da SALERNO per/da

UK, GERMANY, BELGIUM + PROSECUZIONI: DANIMARCA, SVEZIA, FINLANDIA, RUSSIA, ESTONIA, LETTONIA, LITHUANIA, POLONIA

per/da CAGLIARI per/da

PIREO, ISTANBUL (Kumport), GEBZE (Yilport), IZMIR

COSCO - SERVICE SICILY EXPRESS - SERVIZIO SHUTTLE DA CATANIA PER MALTA
per/da CATANIA per/da

FAR EAST, OCEANIA, MIDDLE EAST, EAST MED, NORTH EUROPE

Libia tra guerra e voglia di normalità

Nel Paese sempre in bilico su nuovi conflitti riparte il progetto del maxi-scalo di Marsa Susa

di **LEONARDO PARIGI**, Genova

A QUASI sette anni e mezzo di distanza dall'intervento militare, **la stabilità in Libia rimane una chimera**. L'Italia guarda alle coste libiche con doppia preoccupazione. Se da una parte l'attenzione generale è rivolta alla questione dei migranti, **con il nuovo governo a trazione Lega-Movimento 5 Stelle pronto a rimettere in discussione i trattati bilaterali e internazionali sulla faccenda**, dall'altra le aziende e il mondo economico italiano restano in allerta sul fronte politico. Dopo aver ricevuto il sostegno degli Stati Uniti, il governo del presidente Giuseppe Conte cerca di promuoversi come regista di un'operazione tutt'altro che semplice: **ricucire il più possibile le varie anime che detengono il potere nel Paese**, e attestarsi come interlocutore primario. La partita a scacchi con la Francia - prima nazione a intervenire contro il regime di Muammar Gheddafi nel 2011 - **è lontana dalla soluzione**. Nel frattempo il mondo economico libico, o ciò che ne resta, **prova a farsi avanti**. Nel 2012 il gruppo Guidry aveva ricevuto il *placet* del traballante governo libico per una concessione trentennale nella zona costiera di Susa, **a pochi chilometri dalle città ribelli di Derna e Bengasi**. Lo scorso luglio l'azienda - specializzata nei settori della sicurezza e dell'antiterrorismo - ha presentato uno studio preliminare per la costruzione di un porto, **proprio nella zona di Marsa Susa**. Il sito portuale, che dovrebbe vedere il completamento nel 2022, **costerà un miliardo di dollari**. Il progetto del gruppo Guidry, che ha poca esperienza nella costruzione di siti portuali, **si dovrebbe avvalere di soci di mestiere per far sorgere su questa costa un nuovo snodo logistico marittimo**. Ma il timore - nonostante gli osanna del pubblico locale - è che possa trasformarsi in un porto completamente privato, **sotto l'ala di un solo schieramento politico**. Il nuovo scalo di Susa prevede la costruzione inoltre di un molo da 1.350 metri, **con tre ormeggi da 400 metri**



e un canale di oltre 18 metri per l'arrivo di grandi cargo. Ma la situazione delle infrastrutture libiche rimane drammatica. A inizio agosto il ministro dell'Economia, **Nasser Al-Dersi**, aveva promesso l'arrivo in pochi giorni di alcune navi cariche di farina e grano per placare la carenza di generi alimentari e dei prezzi elevati del pane. **In vaste zone della Libia la corrente elettrica costante rimane un miraggio**, e così le imprese locali non riescono a ritrovare un minimo slancio economico. Intanto la produzione petrolifera ha subito un nuovo stallo durante questi mesi estivi, **a causa delle tensioni politiche e militari**. La compagnia petrolifera nazionale (**Noc**) è stata costretta a fermare le esportazioni in alcuni terminali tra giugno e luglio. Durante gli ultimi due mesi la tendenza di produzione di un milione di barili al giorno ha subito un secco taglio, **andando anche a toccare gli interessi di tutte quelle compagnie petrolifere che hanno quote di partecipazione nella Noc**. Tra queste, l'italiana Eni, la francese Total e la statunitense ConocoPhillips.



A metà luglio la produzione era nuovamente aumentata nei siti orientali, cercando di compensare le perdite delle settimane precedenti, **arrivando fino a 700 mila barili di petrolio giornalieri**. Ma l'incostanza dei pozzi è dovuta anche al suo utilizzo da parte di gruppi armati, **che controllano aree più o meno vaste del Paese**. Rapimenti e omicidi influenzano chiaramente anche la stabilità interna dei siti petroliferi, **e il circolo vizioso sembra non avere una tregua**. Nella Libia Occidentale, la produzione petrolifera del grande giacimento di El Sharara, il più grande del Paese, **era scesa a 130 mila barili al giorno dopo il rapimento di due dipendenti**. Un crollo del 55% rispetto alla produzione quotidiana precedente. A buttare benzina sul fuoco - è il caso di dirlo - l'International Crisis Group ha messo in guardia all'inizio di agosto da un possibile nuovo scontro militare nella regione libica: «I combattimenti, lo scorso giugno, nella mezzaluna petrolifera della Libia - una zona costiera sede della maggior parte dei suoi terminali di esportazione di petrolio - hanno portato a

una breve occupazione militare di impianti petroliferi, **e successivamente a un tentativo di acuire la frattura istituzionale tra il governo riconosciuto a livello internazionale a Tripoli e il suo rivale orientale**». Il rapporto del gruppo d'opinione internazionale prosegue sottolineando la fragilità degli accordi interni fra gruppi armati, e propone due passaggi-chiave per uscire dall'impasse politico e militare: «Il primo passo sarebbe quello di condurre una revisione internazionale delle operazioni bancarie delle due banche centrali concorrenti in Libia, **che dovrebbe portare alla riunificazione dell'istituzione**». Il secondo riguarda direttamente il coinvolgimento delle Nazioni Unite, **perché affronti in maniera più concreta il tema della sicurezza e della protezione dei civili nella parte orientale della Libia**. Se da una parte la stabilità resta indefinibile nei modi e nei tempi, **dall'altra qualcosa si muove sul fronte economico**.

A inizio agosto ha attraccato al molo del porto di Tripoli la prima nave dal 2012. L'unità ro-ro cargo "Grande Sicilia", partita dal Belgio con quasi 1.500 veicoli a bordo, è stata salutata direttamente dal ministro degli Interni Abdul Salam Ashour, dal ministro delle Finanze Osama Hammad e dal capo del dipartimento delle dogane, **Tariq al-Faqih**. Il porto di Tripoli, che durante questi anni di chiusura non ha subito neanche interventi necessari per la manutenzione, **rappresenta un'occasione d'oro per il governo riconosciuto libico**. La possibilità di avere a disposizione un porto internazionale con cui riallacciare commerci e contatti diretti con altre nazioni non può che essere motivo di grande fiducia per la politica e per la popolazione libica, **ma allo stesso tempo lo stallo della nazione non suggerisce un reale cambio di rotta**.

BORCHARD LINES

**SERVIZIO FULL CONTAINER
DISPONIBILITÀ IMBARCHI OLTRE A
CONTAINERS STANDARD, DI SPECIAL
EQUIPMENT (OPEN TOP - FLAT RACK),
CONTAINERS REEFER E PALLETWIDE**

**da GENOVA per
PIREO, GEBZE, ISTAMBUL AMBARLI,
IZMIR-ALIAGA, LIMASSOL, ASHDOD,
HAIFA, ALESSANDRIA, (MERSIN)**

Per informazioni e noli:

Fratelli Cosulich® 

Molo Ponte Morosini, 41 - 16126 Genova

Ph.: +39 010 27151 - Email: borchard@cosulich.it

www.cosulich.it

CABOTAGGIO MARITTIMO

Italia: al via i controlli sui requisiti
di armatore comunitario

di **GIUSEPPE LOFFREDA***
e **SARA REVERSO****, Roma

LO SCORSO 13 luglio, il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti ("MIT") ha emanato la Circolare prot. n. 18931 (la "Circolare"), avente ad oggetto "Disposizioni riguardanti l'applicazione del Regolamento CE n. 3577/92 sul cabotaggio marittimo concernenti il requisito di armatore comunitario".

Scopo della Circolare è quello di fare emergere, ed evitare che si ripetano in futuro, tutti quei servizi di cabotaggio marittimo che sono svolti da navi comunitarie (che sono registrate in uno Stato membro e che battono bandiera del medesimo Stato) gestite da compagnie di navigazione stabilite fuori dall'Unione Europea, come ad esempio in Turchia, in violazione di quanto dispone il Regolamento CE n. 3577 del 17 dicembre 92 (il "**Regolamento**").

Per il Regolamento, infatti, "S'intendono per armatori comunitari: a) i cittadini di uno Stato membro che sono stabiliti in uno Stato membro conformemente alla legislazione di quest'ultimo e che svolgono attività di navigazione; b) le compagnie di navigazione che sono stabilite conformemente alla legislazione di uno Stato membro ed il cui centro d'attività principale è situato ed il cui controllo effettivo è esercitato in uno Stato membro; oppure c) i cittadini di uno Stato membro stabiliti fuori della Comunità o le compagnie di navigazione stabilite fuori della Comunità e controllate da cittadini di uno Stato membro se le loro navi sono registrate in uno Stato membro e battono bandiera del medesimo Stato membro conformemente alla legislazione di quest'ultimo".

Al fine di assicurare che ci sia il "controllo effettivo" in uno Stato membro, la Corte di

Giustizia europea con sentenza del 14 ottobre 2004, si era espressa "sulla necessità che la gestione della nave venga effettuata a partire dal territorio comunitario da parte di soggetti dotati di potere di rappresentanza".

Per quanto riguarda la verifica delle suddette condizioni, la Commissione europea, con nota n. MOVE D/D LZ (2016), ha chiarito che "ciascuno Stato membro può operare la scelta delle modalità di controllo anche tramite richieste di chiarimenti direttamente agli armatori, attraverso cui pervenire al recepimento delle informazioni atte a determinare se il controllo effettivo di una nave è esercitato in uno Stato membro."



In questo contesto, la Circolare introduce nel nostro Ordinamento una modalità di controllo dei suddetti requisiti tramite la compilazione del modulo riportato in pagina.

Come si vede, il modulo contiene una dettagliata richiesta di informazioni, dovrà essere compilato e sottoscritto dal comandante della nave e consegnato all'Autorità marittima competente tramite il raccomandato marittimo all'arrivo nel porto di imbarco. L'Autorità marittima dovrà poi trasmettere il modulo alla Direzione Generale per la Vigilanza sul Trasporto Marittimo e per Vie d'Acqua Interne del MIT che quindi disporrà le opportune verifiche.

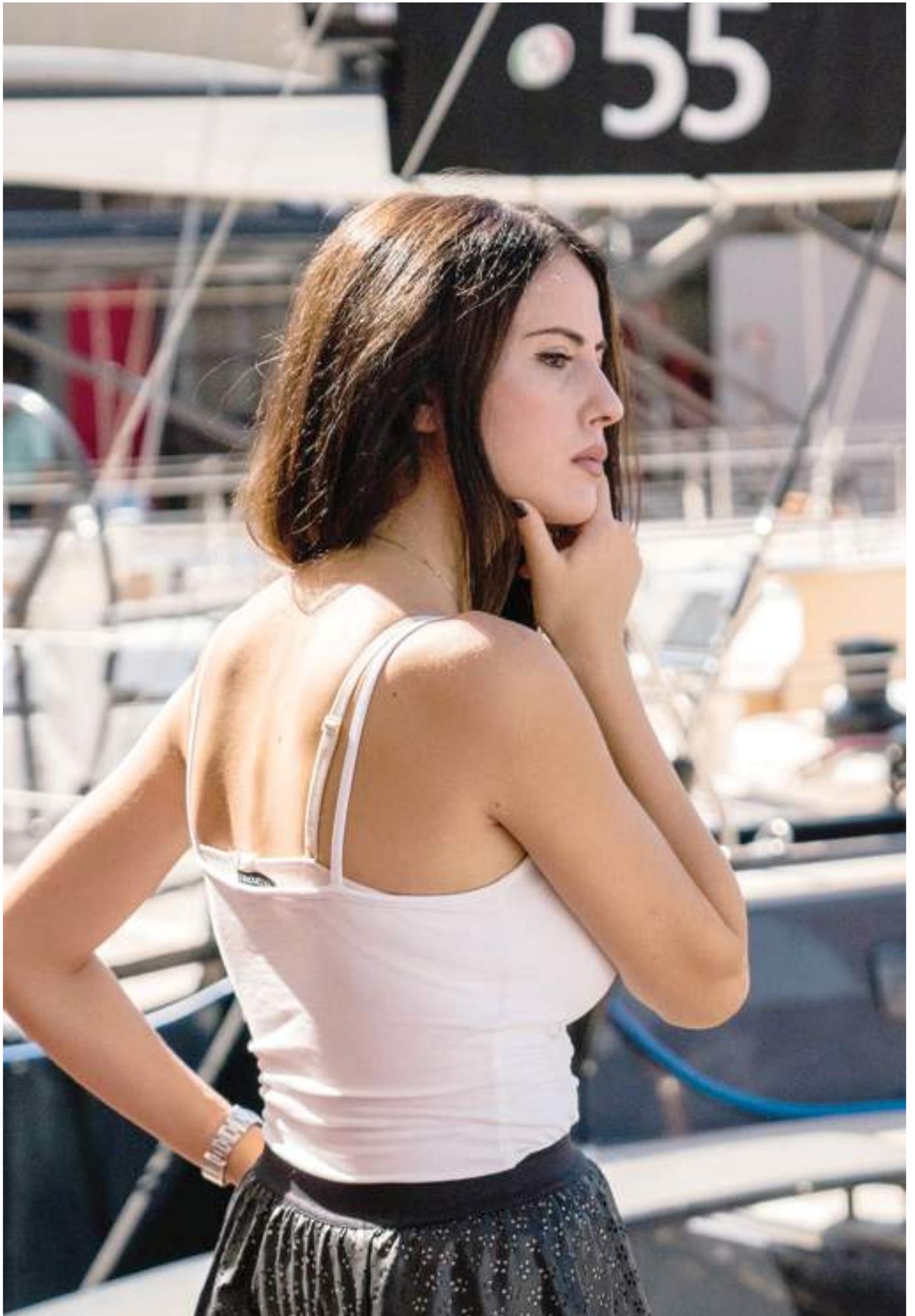
Con il risultato finale, che solo le navi comunitarie gestite da armatori "genuinamente" comunitari potranno continuare a svolgere servizi di cabotaggio marittimo in Italia.



*SOCIO

**COLLABORATORE

- STUDIO LEGALE GIANNI
ORIGONI GRIPPO
CAPPELLI PARTNERS



Dopo il tragico crollo del Ponte Morandi, Genova è tornata a fare parlare di sé con una bellissima edizione del Salone Nautico



All the news in your hands

RESTA AGGIORNATO E SVILUPPA IL TUO BUSINESS

The MediTelegraph è la piattaforma digitale in cui puoi trovare tutte le notizie e gli approfondimenti su shipping, trasporti, logistica, economia, tecnologia e ambiente.



Sessioni
1.463.745



Utenti unici
682.736



Visualizzazioni di pagina
4.517.823



Durata sessione media
04:58

Google Analytics | Gennaio - Dicembre 2017

LEGGI ORA
www.themeditelegraph.com

The
MediTelegraph
Shipping & Intermodal Transport