

La logistica del miele

FOCUS ON MED PORTS

DATA & REPORT

Perché le navi continueranno a navigare con lo slow steaming

FINANCE & POLITICS

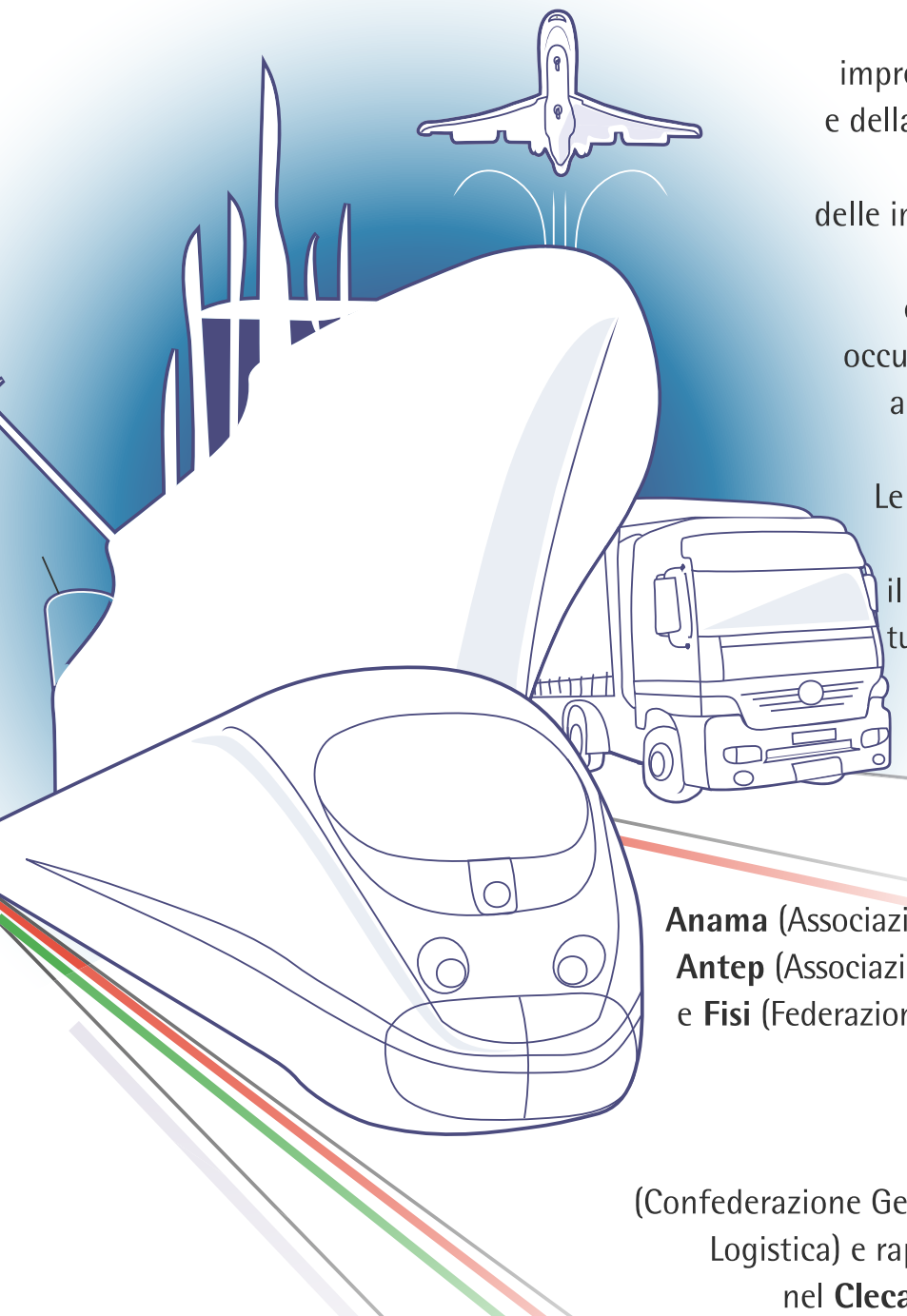
Italia, la flotta militare sta rischiando l'estinzione

INTERVIEW

Giorgi (V.Ships)
«I fondi fanno gli armatori? Ci sono dei vantaggi»

FEDESPEDI

FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE DI SPEDIZIONI INTERNAZIONALI



Fedespedit è l'organizzazione imprenditoriale del settore dei trasporti e della logistica che rappresenta e tutela gli interessi della quasi totalità delle imprese di spedizioni internazionali.

Le 2.200 aziende associate contano 80.000 addetti ed offrono occupazione a quasi 100.000 lavoratori autonomi, producendo un fatturato di oltre 20 miliardi di euro.

Le imprese associate, diffuse su tutto il territorio nazionale, organizzano il trasporto delle merci utilizzandone tutte le modalità (stradale, ferroviaria, marittima, aerea e combinata). Fedespedit è presente sull'intero territorio nazionale attraverso **30 Associazioni Territoriali**.

Sono affiliate a Fedespedit:

Anama (Associazione Nazionale Agenti Merci Aeree),
Antep (Associazione Nazionale Terminalisti Portuali)
e **Fisi** (Federazione Italiana Spedizionieri Industriali).

Nel 2005 è stato fondato

il **Gruppo Giovani Spedizionieri**.

Fedespedit aderisce a **Confetra** (Confederazione Generale Italiana dei Trasporti e della Logistica) e rappresenta l'Italia, a livello europeo, nel **Clecat** e, a livello mondiale, nella **Fiata**.

Via Cornalia 19, 20124 Milano Tel. 02 671541 Fax 02 67072285 www.fedespedit.it fedespedit@fedespedit.it



In this issue

COLOPHON

**Direttore
Responsabile**
Alessandro Cassinis

**Responsabile
del Progetto**
Francesco Ferrari

Redazione
Simone Gallotti
Alberto Quarati
Matteo Dell'Antico

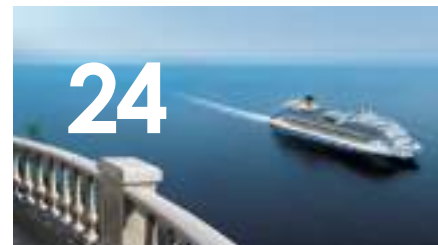
**Hanno collaborato
in questo numero**
Lorenzo Pollicardo
Maria Maraini
Leonardo Parigi
Umur Ugurlu
Federico Simonelli
Stefano Pampuro
Bianca d'Antonio
Alessandro Lualdi
Stefano Basso
Andrea Cuneo

Pubblicità
Stefano Milano
Benedetta Perotti
Paola Quaglia
Roberto Parodi

Marketing
Daniela Montano

Supporto tecnico
Giuseppe Covato
Stefano Ramagli
Maurizio Vernazza

Contatti
TheMediTelegraph Magazine è una
pubblicazione
di SEP SpA, Genova (Italia)
Per contattarci:
*redazione
+39 (0) 010 5388 484
press@themeditelegraph.com
*ufficio commerciale
+39 (0) 010 5388 243/206
advertising@themeditelegraph.com



4 La logistica del miele

Sempre più richiesto e redditizio: Savona è al centro del business, grazie all'impresa di Matrunita Mediterranea, controllata del gruppo Parodi

8 Dubai, la capitale dei grandi yacht

Otto delle 13 unità più grandi al mondo sono di armatori emiratini. Mega-investimenti sui waterfront, mentre rinasce la nautica minore

12 L'incognita Yemen

Il Paese è fuori controllo, il porto più importante è preda dei terroristi

16 Italia, una flotta a rischio estinzione

I mezzi della Marina invecchiano, il Paese rischia di difendersi con solo 21 unità

18 Sorpresa: il traghetto torna a piacere

In Europa maltesi, scandinavi e greci sono tra i più affezionati

20 Continueremo a navigare slow

Aumentare la velocità delle navi non conviene, nonostante il greggio basso

22 Francia, torna il canale Parigi-mare

La via d'acqua fra Senna e Schelda costerà 5,5 miliardi e sarà pronta nel 2017

24 Crociere, in inverno meno tasse

L'esperimento: l'Andalusia sconta l'attracco del 40%

26 INTERVISTA - Roberto Giorgi

«I fondi come armatori? Ci sono dei vantaggi» dice il numero uno di V.Ships

30 INTERVISTA - Christophe Clergeau

Il vice-presidente dei Paesi della Loira racconta il rilancio di Saint-Nazaire

34 INTERVISTA - Alexis Tomasos

Con "Beta" e "Sorrento" TTLines prosegue la rotta, garantisce l'armatore

38 Transfer Pricing

Al riparo dalle sanzioni con il penalty protection regime

40 L'Artico vuole il suo terminal

La Groenlandia punta a diventare il crocevia di nuove e vecchie rotte

43 Riforma dei porti: una brusca frenata

A cura di Asla, l'Associazione degli Studi Legali Associati

44 FOCUS ON MED PORTS

DESTRA Un produttore di miele negli Stati Uniti

La logistica del miele

di **ALBERTO QUARATI**, Vado Ligure

MELE è un piccolo paese sopra Genova, ed è da qui che comincia la storia dei Parodi, migranti italiani che nell'arco di quattro generazioni hanno costruito un impero economico e finanziaria in Argentina, che spazia dall'edilizia alle piantagioni, passando per l'agricoltura, l'allevamento, i trasporti - e più recentemente, **il miele**.

Partito da Mele nel 1865, Giovanni Battista sbarcò a Buenos Aires dalla nave "Santagne".

Fu il figlio Domingo che a creare le basi per le fortune dei Parodi: **trasportando frutta in città e mattoni verso la campagna**.

Dai mattoni si passò alla costruzione delle case, **e poi da queste alle forniture**.

Il figlio Santiago e il nipote Nelson ampliarono ancora le attività, **espandendosi a macchia d'olio in ogni settore che poteva garantire un business sicuro dove investire i ricavi**.

L'idea del miele - un prodotto che in America arrivò solo nell'Ottocento, con l'introduzione dell'*Apis mellifera* - **nasce negli anni Novanta**, in maniera piuttosto singolare.

Tra le attività del gruppo, i Parodi hanno una segheria nel Nord dell'Argentina, vicino al Fiume Iguazú, **che impiega 200 persone**. Intorno alla struttura è nato un paese, **il Barrio Nelson Parodi dove vivono 360 persone**.

Impianto e centro abitato sono circondati da foreste, **anche queste di**

proprietà dei Parodi.

Come ogni industria, anche la segheria produce scarti. **I Parodi decidono di provare a mettere a reddito anche i pezzi di legno che risultano dalla lavorazione del legno**, realizzando arnie per l'allevamento delle api.

Ma fanno di più: ottenuta nel 1994 la struttura più funzionale possibile, **decidono di certificarla Iso**, creando così per la prima volta uno standard per le arnie, e cominciando a venderle in tutto il mondo. **Nel 1997 i Parodi passano al commercio del miele**. Per certi versi un ritorno alle origini, ha notato qualcuno. Mele, il Paese d'origine della famiglia, deve il suo nome proprio all'allevamento delle api, come è scritto nel simbolo stesso del Comune: **Ex melle mihi nomen**.

IMPERO DI NICCHIA

Il mercato del miele è a tutti gli effetti una nicchia: ogni anno ne vengono prodotti 1,6 milioni di tonnellate, **di cui 450 mila vengono destinate al commercio**.

Negli ultimi nove anni, il prezzo del miele è aumentato di circa il 60-70%, **quindi con un aumento annuale di circa il 6%** - il combinato disposto di un continuo aumento di domanda e una lavorazione di tipo agricolo, quindi come spesso avviene in questi casi influenzata da epidemie, diffusione di parassiti ecc... che ne rallentano l'offerta.

L'Europa è il maggior consumatore



SINISTRA Il centro intermodale Vio di Vado Ligure. I magazzini sono ricavati da un'antica struttura produttiva della Fiat

DESTRA I lavori per la costruzione della Piattaforma Maersk a Vado. Da qui transiterà anche il miele della Parodi Apicoltura





mondiale di miele, **e ne importa il 60%**. Al secondo posto gli Stati Uniti, che ne importano il 50%.

Terzo mercato il Giappone, con circa il 10%. In forte crescita la Cina, che è il maggior produttore mondiale: circa il 20% a livello globale, **e ne esporta sempre circa il 20%**. Insomma un mercato piccolo, senza benchmark, Borse, future.

Tutto è affidato all'abilità e ai rapporti fra produttori, trader, **agenti commerciali**.

I Parodi conquistano questo mercato poco per volta, e oggi ne controllano il 5% del totale, con un centinaio di dipendenti e 70 milioni di dollari di fatturato annuo, di cui il 50% è costituito dalla Matrunita Mediterranea, **la controllata che da Vado Ligure si occupa del trading ma anche della lavorazione e della distribuzione del miele per tutta l'Europa e l'Asia**. Il miele arriva dai produttori locali italiani, europei, ma anche americani. Via camion, con i furgoni oppure via container dal porto di Genova - in futuro, il traffico dovrebbe approdare direttamente a Savona con la realizzazione della Piattaforma Maersk, **la cui apertura è prevista nel 2017**.

La società gemella per il mercato americano è la Bees Brothers, **che realizza un altro 25% del fatturato complessivo**.

L'obiettivo della Parodi Apicoltura è quello di raddoppiare il fatturato e quota di mercato in cinque anni.

Quella del miele è insomma una logistica complessa, a ragnatela. Il mercato è piccolo, e gli anelli sono molto ravvicinati.

DALL'ARNIA ALLE CISTERNE

Un po' come in ogni attività, i Parodi crescono poco per volta. Prima le arnie, poi il trading, con la progressiva apertura di centrali di acquisto in Germania (Amburgo), Arabia Saudita (Gedda), Argentina (Buenos Aires), Brasile (Fortaleza), Cile (Rengo), Stati Uniti (Miami), Spagna (Barcellona), Italia (Vado Ligure),

Romania (Varfurile), Ucraina (Dnipropetrovsk), Uruguay (Young) che si appoggiano su produttori in tutti i continenti: Europa (Bulgaria, Spagna, Finlandia, Francia, Grecia, Ungheria, Italia, Portogallo, Romania, Turchia, Ucraina); America (Argentina, Brasile, Canada, Cile, Messico, Cuba, Uruguay); Africa (Tanzania); Asia (Cina, India, Thailandia, Vietnam); Oceania (Australia, Nuova Zelanda).

Più avanti, si passa all'attività di omogenizzazione, che significa mettere insieme il miele raccolto dai produttori, lavorarlo con impianti appositi per garantirne il massimo livello di qualità, **infine re-distribuirlo sul mercato**.

Nel 2013, con un investimento da due milioni di euro, viene scelta Vado Ligure per effettuare questo tipo di operazioni sul mercato europeo, asiatico e mediorientale, **cioè la fetta più grande del business dei Parodi**.

L'opzione ligure ha poco a che fare con la nostalgia per le origini, quanto piuttosto per la posizione: «Vado - spiega Santiago Herrero, Chief Operative Officer della Matrunita Mediterranea, la società dei Parodi in Italia - **è a 1.500 chilometri da ogni punto dell'Europa**, in una posizione perfettamente baricentrica. In Italia abbiamo il 20% del nostro mercato, e qui ci sono i maggiori porti sia per ricevere il miele da lavorare, prevalentemente in arrivo dal Sud America, **e sia per distribuire il prodotto lavorato verso Asia e Medio Oriente**».

Matrunita Mediterranea ha chiuso il 2014 con un fatturato di 31 milioni di euro **(25 milioni nel 2013)**.

Da Savona sono transitate 11 mila di tonnellate di miele, **sulle 25 mila trattate globalmente dal gruppo Parodi**. In entrata, il miele arriva via nave, **11 mila di tonnellate equivalgono a circa 550 container**.

Il 5-10% di questo miele prende la strada dell'Europa via terra, **il resto riparte di nuovo via nave verso**



SINISTRA Mele, il paese di origine dei Parodi. Si trova sulle alture di Genova

DESTRA La prima attività dei Parodi nel campo della produzione del miele fu la costruzione di arnie



SOTTO L'impianto di omogenizzazione della Matrunita Mediterranea



Medio Oriente e Giappone.

Trovandosi all'interno dell'interporto Vio di Vado Ligure, l'azienda non deve pagare il dazio del 20% sul prodotto che arriva dall'estero.

Il miele che una volta lavorato riparte via nave pagherà il dazio a destinazione, a seconda della legislazione del Paese di arrivo, **il miele che parte via camion paga invece il dazio all'uscita dall'interporto.**

Questo garantisce a Matrunita di operare con un maggiore flusso di liquidità.

I clienti di Matrunita sono aziende

dolciarie (tra le quali Nestlé, Ferrero) e farmaceutiche, che richiedono diverse qualità di miele.

Di conseguenza, **il grezzo che viene lavorato a Savona proviene da ogni parte del mondo.**

L'impianto sito all'interno dell'interporto di Vado lavora 240 quintali di miele al giorno ed è il più avanzato in Europa sotto il profilo tecnologico. La struttura impiega 20 persone e rappresenta un significativo impegno sulla città: Matrunita è presente a Savona dal 2005, festeggia infatti quest'anno il decennale della sua

presenza, ma fino all'apertura dell'impianto le attività erano vincolate unicamente al trading.

L'impianto inoltre si sta dotando di una linea per il confezionamento, **che entrerà a breve in attività.**

L'obiettivo non è (per ora) **quello di produrre miele con marchio Parodi**, quanto piuttosto quello di lavorare, confezionare e distribuire miele conto terzi.

La prima distribuzione è di un marchio noto nei Paesi arabi, **che in questo modo estende il suo mercato all'Europa.**

sotto Una delle auto-cisterne da 24 tonnellate della Parodi; il magazzino al Vio



GEOGRAFIA DELLA COMPLESSITÀ

Qualche dato per comprendere quanto possa essere articolata la logistica del miele, basti pensare che in Europa, la produzione annuale è di circa 350 mila tonnellate l'anno, e i produttori sono 600 mila.

L'Italia è il Paese con più varietà (acacia, castagno, miele, corbezzolo, erica, eucalipto, girasole, limone, mela, dalle api, millefiori, arancio, rododendro, rosmarino, sulla, tarassaco, tiglio), ma in ogni Paese e in ogni continente esistono

delle specialità: lavanda (Spagna e Francia), timo (Spagna), millefiori della Lapponia (Finlandia), colza, ginseng, grano saraceno, agnocasto (Asia); erba medica, carruba, Alta Montagna, Altipiano, mimosa, campanella, catay, cipo uva, quillay, tebo, trifoglio, olmo, Yucatan (America); Eucryphia e Manuka (Oceania).

Oltre alle lavorazioni di omogenizzazione e pastorizzazione, Parodi commercializza cere, naturalmente arnie, miele in polvere, pappa reale, propoli, pollini.

Gli investimenti nel no profit: il Mae (per il miglioramento apicolo in Etiopia), Scaletto senza confini (spiagge senza barriere architettoniche a Savona), e poi campagne in Argentina legate alle scuole, programmi di formazione, invio di forniture alimentari ecc....

Oggi il gruppo è guidato da Diego Parodi, e si sta affacciando la quinta generazione, con l'ingresso in azienda del figlio Santiago Parodi.

Dubai, la capitale dei grandi yacht

Otto delle 13 unità più grandi al mondo sono di armatori emiratini. Mega-investimenti sui waterfront, mentre rinasce la nautica minore

di **LORENZO POLLICARDO***, Genova

POCO più di un anno fa l'Arabian Business Journal confermava che tra i primi 100 mega yacht nel mondo, l'80% faceva capo a cittadini degli Emirati Arabi Uniti, con la sola famiglia reale di Abu Dhabi che deteneva la proprietà di otto dei primi 50 yacht più grandi al mondo.

"Azzam", lo yacht attualmente più grande al mondo, 180 metri di lunghezza per un valore pari a circa 600 milioni di dollari, è di proprietà del principe Alwaleed Bin Talal Al Saud che ha così scalzato la posizione leader del miliardario russo Roman Abramovich con il suo "Eclipse" di circa 10 metri inferiore.

In ogni caso, nove dei primi 13 più grandi yacht al mondo sono di cittadini degli Emirati (in neretto):

1. **"Azzam" 180 metri**
2. "Eclipse" 162.50 m
3. **"Dubai" 162 m**
4. **"Al Said" 155 m**
5. **"Prince Abdulaziz" 147 m**
6. "Topaz" 147 m
7. "El Horriya" 145.72 m
8. **"Yas" 141 m**
9. "Al Salamah" 139 m
10. "Rising Sun" 138.40 m
11. **"Swift135" 135 m**
12. **"Serene" 133.90 m**
13. **"Al Mirqab" 133 m.**

La Superyacht Builders Association (SybAss) che vede la partecipazione di quasi tutti i suoi membri al Dubai International Boat Show, segnala che il Medio Oriente e le regioni dell'Africa risultano oggi leader della domanda globale di superyacht, **forti soprattutto di una percentuale che supera il 50% di Ultra-high net worth individuals (Uhnwi) di questi Paesi**, che possiede o intenderebbe acquistare un superyacht.





L'Europa celebra l'industria marittima

LA SETTIMANA europea dello shipping, nata su iniziativa dell'Associazione europea degli armatori (Ecsa) quest'anno è stata gestita da un nucleo direttivo composto dalle principali organizzazioni di trasporto, **la Commissione europea e l'Agenzia Shipping Innovation.**

Tra le organizzazioni di trasporto coinvolte in questo direttivo, **oltre all'Ecsa, c'erano anche l'Associazione internazionale dei croceristi (Cia), l'Associazione europea degli agenti e broker marittimi (Ecasba), l'Interferry, l'Associazione europea delle imprese di dragaggio, il World Shipping Council, e infine l'Associazione europea dei rimorchiatori.**

Durante i lavori, che si sono tenuti a Londra nella prima settimana di marzo, sono stati evidenziati i punti di forza e il reale significato di questo settore a livello europeo e mondiale e importante è stata la partecipazione dei principali legislatori europei, **tra cui il Commissario ai Trasporti, Violeta Bulc, il Vicepresidente del Parlamento europeo Rainer Wieland, e anche João Aguiar Machado e Fotis Karamitsos, rispettivamente Direttore Generale e Vice Direttore Generale della Commissione europea alla Dg Move.**

L'intero settore dello shipping ha proclamato questo evento come un vero successo.

In tutta la settimana sono state circa quaranta le conferenze organizzate e 300 persone in più del previsto hanno partecipato alla sessione di apertura.

M.m.

Il sondaggio realizzato da SybAss, nel suo Economic Report, **segnala infatti che questa percentuale risulta oggi pari al 51%, rispetto al 48% dello scorso anno.**

Lo studio conferma che si tratta della percentuale più alta a livello globale, come dice Robert van Tol, Operational Director, Superyacht Builders Association (**SybAss**).

È interessante osservare come la stessa associazione SybAss si stia impegnando per promuovere la **"Superyacht Experience and Lifestyle"**

a livello globale, tra le classi più abbienti della società.

Al Dubai International Boat Show, i cantieri aderenti alla SybAss sono riuniti in un'unica piattaforma dedicata alla **"Superyacht Life Area" nel marina di Dubai.**

Dopo una fase non breve di relativa stagnazione a livello globale anche del segmento dei grandi yacht, oggi il feeling è senz'altro positivo, soprattutto nell'area del Medio Oriente, **grazie ai consistenti investimenti in corso per le infrastrutture ricettive in**

tutta l'area medio orientale e nel Golfo.

In termini complessivi è facile immaginare che la tendenza al gigantismo negli ordini globali dei grandi yacht, **faccia essenzialmente capo ad armatori degli Emirati.**

Computando la suddivisione della flotta mondiale degli yacht di lunghezza oltre i 30 metri, per fasce dimensionali, risulta percentualmente molto significativa la fascia 30-50 metri, **sebbene appaia importante la presenza già oggi di 65 yacht di**

lunghezza oltre i 90 metri di lunghezza.

I rapporti dimensionali in seno alla flotta dei grandi yacht sembrano tuttavia evolversi rapidamente.

Una conferma evidente è data dal confronto tra la flotta esistente e gli attuali yacht in ordine presso i cantieri.

A livello complessivo dell'economia del mare, il Dubai Council for Marine and Maritime Industries, Dcmmi, ha dichiarato che il valore totale dell'industria marittima degli Emirati è stimato superiore ai 61 miliardi di dollari, con 386 unità di valore superiore ai 24 milioni di dollari, **costruite nel 2014**, flotta che evidentemente comprende anche, ma non solo, il segmento dello yachting.

La flotta locale a Dubai dei grandi yacht è più che raddoppiata dal 2009, tanto che il Dcmmi prevede la prossima creazione di un nuovo Organismo Nazionale di Classificazione, Tasneef, e l'introduzione nell'ordinamento del Paese, del nuovo Codice Internazionale per Yacht privati, **Uae Yacht Code**, che supporterà lo sviluppo futuro del mercato locale dei grandi yacht. Il Codice normerà la costruzione e l'esercizio dei superyacht di lunghezza superiori ai 24 metri, per navigazione privata, **caratteristica preponderante negli Emirati**.

Il Dcmmi segnala che il nuovo Codice non porrà restrizioni in termini di numero massimo di ospiti trasportabili e di materiali di costruzione dello scafo (**acciaio, lega leggera, composito e legno**), ma assicurerà in ogni modo lo stesso livello di sicurezza previsto dalle più attuali normative internazionali.

L'obiettivo è quindi anche di incentivare gli investimenti in nuove realtà produttive cantieristiche anche da parte di marchi internazionali, grazie ad una normativa "**friendly**" e alla maggior possibile semplificazione fiscale e burocratica.

Non è un caso che quest'anno la tradizionale conferenza del Dubai Boat Show, "**Middle East Yachting Conference**", ha affrontato in particolare il tema del turismo nautico, dello sviluppo e degli investimenti negli Emirati relativamente ai nuovi waterfront costieri, e alle iniziative residenziali nei waterside.

L'iniziativa ha tra l'altro l'obiettivo di attirare capitali e investitori esteri sulle iniziative di sviluppo infrastrutturale costiero con particolare attenzione ai marina di lusso che caratterizzano la domanda crescente negli Emirati.



La consistenza della flotta stanziale indica anche l'opportunità di sviluppare iniziative a supporto del service e del mercato post vendita non solo per le grandi unità da diporto, **ma anche nel segmento degli yacht di media grandezza.**

Il progetto infrastrutturale più importante è il canale di tre chilometri di lunghezza a Dubai, previsto ultimare nei prossimi due anni, **che giungerà direttamente nel cuore della città di Dubai e collegherà Business Bay con l'Arabian Gulf a Jumeirah Beach.**

Il progetto che di fatto estenderà il waterfront di Dubai per ulteriori sei chilometri di lunghezza, prevede di attrarre oltre 20 milioni di visitatori all'anno, **grazie all'insediamento lungo le sue banchine di oltre 450**

nuovi ristoranti, spazi pubblici, hotel di lusso e altre strutture dedicate al turista nautico.

In aggiunta il nuovo progetto di Deira Island, a Palm Deira, **è destinato a creare 40 chilometri di nuovo waterfront**, comprensivo di un lussuoso marina per grandi yacht e piccole strutture ricettive per unità da diporto connesse alle nuove strutture abitative.

Non è trascurabile anche lo sviluppo della cantieristica locale dei grandi yacht, **che annovera nuovi importanti progetti.**

Il cantiere degli Emirati Gulf Craft sta infatti investendo oltre 100 milioni di dollari in una nuova location produttiva a Dubai Maritime City, **che sarà interamente dedicata alla realizza-**



zione di luxury yacht.

Gulf Craft, che risulta peraltro uno dei Top 10 Global Superyacht Manufacturer nel 2014, prevede di consegnare 13 nuove unità nel 2015, **per un totale di 1.500 piedi di lunghezza.** Un'ulteriore realtà cantieristica dei grandi yacht negli emirati è Al Shadli Marine, che al Dubai International Boat Show ha presentato una nuova unità da 30 metri di lunghezza, **per un valore pari a 5,5 milioni di dollari.** Sembra anche che l'italiana Comar Yachts stia investendo in una nuova struttura produttiva di unità a vela negli Emirati.

L'analisi del portafoglio ordini globale per yacht oltre i 24 metri di lunghezza, pone gli Emirati nella nona posizione del ranking mondiale, con

15 unità in costruzione, **per una lunghezza media di 44 metri.**

Si tratta essenzialmente del portafoglio ordini di Gulf Craft, **che vanta 13 unità in costruzione in un arco compreso tra 27 e 47 metri di lunghezza.**

L'importanza del Dubai International Boat Show sta nel fatto che il 20% dei suoi visitatori appartiene alla classe degli Hnwis (**High Net Worth Individuals**), cioè quei soggetti che vantano un patrimonio finanziario superiore al milione di dollari.

Benché l'evento stia proponendo in esposizione anche unità di media grandezza per rispondere alla nuova domanda residenziale, **al Dubai International Boat Show la fanno da padrone i grandi yacht con la consueta presenza leader-**

ship della cantieristica italiana che ormai da molti anni in termini di marchio costituisce il primo Paese per yacht esposti.

Una curiosità è il programma degli eventi collaterali, che seppur in un evento a target strettamente del lusso, non trascurano la vela, la pesca sportiva e gli sport acquatici, con Dibs Sailing, **Dibs Fishing and Dibs Watersports.**

Altra curiosità è data dalla presenza di due brand "extra settore" del lusso italiani, **Officine Panerai e Bombardier in qualità di sponsor dell'evento.**

** Consulente di Federagenti Yacht*

L'incognita su gas naturale e traffici marittimi

Il Paese è fuori controllo, il porto è un nodo cruciale
Al centro della rotta Asia-Europa

di **LEONARDO PARIGI**, Genova



La Yemen Urale arittimi

più importante è preda dei terroristi.
, il tappo può saltare da un momento all'altro



LO YEMEN vive oggi uno dei suoi momenti più bui. **Le rappresentanze diplomatiche nel Paese di Stati Uniti, Gran Bretagna e Francia stanno chiudendo**, a causa delle gravi condizioni di instabilità.

Il personale civile delle ambasciate è già stato ritirato, e i colloqui dei rappresentanti delle Nazioni Unite continuano a cercare una mediazione tra le fazioni politiche e i ribelli sciiti, **che alla fine di gennaio hanno preso il controllo della capitale Sana'a**.

Il presidente yemenita, Abdrabbuh Mansour Hadi, ha rassegnato le sue dimissioni il 22 gennaio scorso, **in seguito all'attacco al palazzo presidenziale da parte delle milizie Houthi**.

La crisi minaccia così di far deragliare un processo di transizione iniziato in seguito alla cacciata del presidente Ali Abdullah Saleh nel 2011, **nel contesto delle primavere arabe**.

Nonostante le precisazioni del leader dei ribelli sciiti, **Abdul Malik al-Houthi**, i governi occidentali stanno evacuando l'area. «È interesse di tutti - affermava a fine febbraio al-Houthi, - **che lo Yemen sia stabile**».

Le rivolte delle regioni del Nord, dove gli Houthi rappresentano un gruppo politico influente, **sono dovute alle richieste sempre più insistenti circa una più marcata autonomia**.

La presenza di rotte commerciali marittime di primaria importanza, attraverso il Golfo di Aden, **rappresenta una seria preoccupazione per gli Stati coinvolti**.

I Paesi esportatori di petrolio guardano con apprensione agli sviluppi di una crisi politica che sembra essere solo di rilevanza nazionale, **ma che potrebbe significare anche seri pericoli per i loro interessi**.

A fine gennaio il porto di Aden era stato chiuso in seguito agli attacchi nella capitale, ma è stato riaperto pochi giorni dopo, **anche se la situazione rimane molto tesa**. L'ansia riguarda soprattutto la rappresentanza politica dello Yemen.

Si teme infatti che il prossimo passo possa essere una guerra civile, **compromettendo la sicurezza dell'intera area geografica**.

L'ingresso orientale del Mar Rosso tocca da un lato Gibuti e il Somaliland, regione della Somalia non riconosciuta a livello internazionale, **e lo stesso Yemen**.

I rischi per la sicurezza marittima potrebbero diventare insostenibili, **con gravi ripercussioni sulle esportazioni**



e sugli approvvigionamenti energetici diretti in Europa.

Il gruppo Houthi controlla il secondo porto del Paese, Hodeidah, oltre alla maggior parte della capitale.

I ribelli separatisti delle regioni meridionali e i gruppi affiliati ad Al-Qaeda nella Penisola Arabica (Aqap)

potrebbero essere i principali rivali degli Houthi nella lotta per il potere.

Washington è attiva sul fronte della lotta al jihad arabo con l'utilizzo dei droni come killer a distanza, **ma senza un'autorità statale centrale anche il potere dell'esercito americano è limitato.**

L'Egitto ha istituito recentemente una forza speciale di dispiegamento rapido che potrebbe intervenire qualora un qualsiasi gruppo ribelle dovesse minacciare le rotte di navigazione nel Mar Rosso.

Il Golfo di Aden rappresenta uno dei fulcri centrali dello shipping e del commercio mondiale in generale, **grazie alle oltre 21 mila unità che lo attraversano ogni anno.**

La Maritime Security Patrol Area nel Golfo di Aden è un corridoio tra Yemen e Somalia preposto alla sorveglianza e alla protezione delle navi che attraversano ogni giorno le acque in direzione del Canale di Suez.

Senza un' autorità statale riconosciuta, anche questa forza multinazionale, a guida statunitense, **rischia di cambiare forma, diventando una forza militare permanente in acque molto trafficate.**

I porti principali del Paese, Aden, Al Hudaydah, Al Mukalla, e Mocha, sono in grado di gestire navi da carico, ro-ro, **porta-container e bunker**, e negli ultimi anni avevano fatto registrare una lenta crescita.

Tuttavia, **la pirateria somala in primis ha fatto sì che l'area diventasse una delle più rischiose tra il 2005 e il 2010**, facendo aumentare in maniera considerevole i premi assicurativi, e comportando anche scelte poco ortodosse come la presenza a bordo delle navi mercantili di personale armato se non di veri e propri soldati, come nel caso italiano. Lo Yemen è il fratello povero dei Paesi arabi, altamente dipendente dalle sue riserve di petrolio, che rappresenta il 25% del suo pil, **e il 63% delle entrate statali.**

A partire dal 2006 il governo di Sana'a ha iniziato a diversificare la sua economia, **entrando nel business dell'esportazione di gas naturale.**

L'amministratore delegato di Total, Patrick Pouyanne, ha riferito che **«le esportazioni yemenite di gas sono in corretta esecuzione».**

Il terminal di Lng gestito da Total esporta 6,7 tonnellate annue di materiale dalla sua sede di Marib, **che arriva alla spiaggia di Balhaf attraverso una pipeline di 320 chilometri.** I dati della Banca Mondiale prevedono che la crescita economica dello Yemen possa arrivare a un +3,5% nel 2017, ma molto dipenderà dagli sviluppi politici.

I rischi derivanti dal crollo del prezzo del petrolio inoltre minano le basi sociali di un Paese che vive di una mono-cultura economica come



l'esportazione di greggio.

Gli sforzi degli Stati confinanti per mantenere la stabilità delle rotte marittime può bilanciare solo in parte le mancanti garanzie politiche statuali, e la situazione resta altamente esplosiva.

Il 19 marzo gli scontri sono tornati ad acuitizzarsi. Le milizie filo-governative e le forze ribelli si sono fronteggiate a lungo ad Aden, **diventata de facto la capitale del Paese in seguito alla fuga di Hadi nella città.**

Ma proprio il 19 marzo un caccia veniva avvistato nei cieli sopra al complesso presidenziale, **poco prima che gli scontri a fuoco lasciassero a terra una decina di persone.**

Il centro del conflitto è stato l'aeroporto di Aden, dove il traffico è stato sospeso totalmente.

A gettare altra benzina sul fuoco la rivendicazione da parte di Ansar al-Sharia dell'omicidio del giornalista Abdulkarim al-Khaiwani, **ucciso il 18 marzo a Sana'a.**

L'esecuzione di al-Khaiwani, noto attivista premiato dal giornalismo internazionale per le sue battaglie per i diritti umani, **conferma che il rischio di una deflagrazione del Paese non è così remota.**

Italia, una flotta a rischio estinzione

I mezzi della Marina invecchiano e il Paese rischia di difendersi con solo 21 unità. Ma per le nuove navi servono 10 miliardi

di **LEONARDO PARIGI**, Genova

NEL NOVEMBRE del 2014 lo Stato Maggiore della Marina Militare italiana mandava in pubblicazione un documento di grande rilevanza, **che è rimasto però confinato ai margini delle notizie di settore**. Il documento, intitolato "Prospettive e orientamenti di massima della Marina Militare per il periodo 2015-2025", **prevede una serie di analisi puntuali della situazione economica e geo-politica del Mediterraneo**, oltre che delle regioni confinanti, e un'attenta revisione di tutte le unità oggi in acqua, che verranno smantellate nei prossimi anni. **Ma come verranno rimpiazzate?** E quali sono le unità navali che dovranno operare per gli interessi dell'Italia e delle organizzazioni come l'Unione Europea e la Nato? **La questione non è soltanto militare**. Il Capo di Stato Maggiore della Marina, Giuseppe De Giorgi, ha sempre difeso il programma di rinnovo. Questo prevede la costruzione di 10 nuovi pattugliatori polifunzionali d'altura (Ppa), una Lhd, unità anfibia, un'unità di supporto logistico e due navi rapide per il gruppo operativo incursori (Goi). La pubblicazione della Marina, mancando ancora all'appello il nuovo Libro Bianco della Difesa, che dovrebbe dare indicazioni precise sull'utilizzo dello strumento bellico italiano per i prossimi due decenni almeno, **segna un punto fondamentale per l'industria navale nazionale**. Il documento prende spunto dalla situazione geopolitica in fieri che rende il Mediterraneo, ancora una volta, **il protagonista assoluto dei futuri assetti energetici e politici di buona parte del mondo**. La delicata situazione nel Mar Nero con l'annessione della Crimea segnata dalla Russia, il caos siriano, la complicata sfida dell'Occidente alle forze jihadiste in Nord Africa, **sono solo alcune delle problematiche che un Paese come l'Italia deve affrontare in questi anni**. Le previsioni non sono molto incoraggianti. **Proprio da qui parte la Marina**, soffermandosi su una domanda fondamentale: che cosa vogliamo fare della nostra forza navale? **Per**





uno Stato peninsulare, che si estende completamente in un bacino dalle forti tensioni politiche come il Mediterraneo, la risposta dovrebbe essere chiara. Ma non è così. «Per poter condurre una politica estera e di Difesa credibile - è quindi il pensiero dello Stato Maggiore - **l'Italia dovrà dotarsi di uno strumento efficace in grado di avere un alto livello di presenza e sorveglianza**». Il Mediterraneo interessa il 19% del traffico marittimo mondiale, **e i rifornimenti energetici di buona parte dei Paesi dell'Unione Europea passano direttamente da queste acque**. Senza scendere troppo nel dettaglio degli aspetti militari, **l'Italia ha tuttavia bisogno di avere idee chiare rispetto al suo futuro**. Essendo uno dei membri più importanti dell'Alleanza Atlantica, dovrà intervenire «laddove possibile e quando necessario», **stando al nuovo concetto strategico della Nato**. Tradotto: ogni alleato dell'organizzazione dovrà impegnarsi in autonomia per stabilizzare e sorvegliare aree ad alto rischio. Ma tutto questo dovrà essere fatto mantenendo inalterati gli equilibri di fornitura di unità militari e logistiche per altre missioni internazionali, come nel caso di Atalanta (Ue) **e di tutte gli invii di truppe e sistemi per le missioni a guida Onu**. Le unità navali italiane dovranno quindi essere polifunzionali, in grado di trasportare aeromobili, supporti logistici, ma dovranno anche fare da scorta a gruppi navali mercantili, **fornire servizi di intelligence**, e dovranno essere in grado di raggiungere zone poco

ospitali. Da questo rebus, dice lo Stato Maggiore, si esce solo in un modo: **rivedere le priorità strategiche ed energetiche del Paese**, coordinarsi con gli alleati, ma soprattutto investire, spendere. Negli ultimi anni la Marina italiana è stata superata dalle sue controparti tedesca e spagnola, **e risulta avere la disponibilità di 60 navi**. La flotta che risponde al Ministero guidato da Roberta Pinotti risulta già oggi mediamente più vecchia di circa un decennio rispetto a quelle alleate. **Per tutti questi problemi la Marina lancia un grido d'allarme**. Senza alcuni provvedimenti *ad hoc*, le unità marittime rischiano di scendere fino all'insufficiente cifra di 21 navi nell'arco di un decennio, **con una contrazione del 65% rispetto al presente**. Una quota che sarebbe totalmente inutile. L'introduzione di 10 fregate Fremm, due sottomarini, una nave di supporto subacqueo, un'unità logistica e una anfibia sono già state approvate, **ma potrebbe non bastare**. Bisogna tener conto anche dei cicli di manutenzione, che porterebbero a una Marina Militare inesistente. **Il progetto prevede quindi una spesa di 10 miliardi di euro nell'arco di dieci anni per mettere in acqua altre 30 navi**, integrando le unità con sistemi tecnologici che oggi sono ormai imprescindibili, tra cui i droni. Se tutto il progetto della Marina sarà attuato, **nel 2025 l'Italia avrà a disposizione una flotta ridotta del 20% rispetto ad oggi**, ma in grado di far fronte alle minacce. Il Programma Navale, **già finanziato con la**

Legge di Stabilità del 2014, dovrà quindi essere rimpinguato con altri cinque miliardi di euro, che serviranno all'acquisizione delle unità mancanti. Lo Stato Maggiore sottolinea inoltre che le ricadute in termini fiscali e occupazionali sarebbero notevoli, in grado di portare alle casse statali circa il 50% dell'investimento totale, **oltre a fornire lavoro a circa 12 mila persone**. Il piano prevede che il settore della cantieristica e dell'Information Technology riesca ad arrivare al 100% di impiego, **eliminando il rischio della cassa integrazione per i lavoratori**. Ma la bacchetta magica, si sa, non funziona quasi mai per quanto riguarda progetti di questa portata, **e i problemi sorgono già a livello politico**. Prima di tutto, l'investimento. Le casse languono, e un'ulteriore spesa di cinque miliardi di euro andrebbe a intaccare necessariamente altri settori. Non sarà facile per il governo veder approvare dal Parlamento il finanziamento di circa 13 Uav (i droni, **che sorvolerebbero le aree strategiche del Mediterraneo**), insieme a elicotteri pesanti e convertiplani di ultima generazione. Lo scorso 15 gennaio il capogruppo del Pd Gian Piero Scanu esprimeva **«forte disappunto per le pressioni che da diverse parti sono state esercitate con intensità su diversi componenti della Commissione Difesa in modo da poter orientare il parere della stessa»**. La partita è appena cominciata, e c'è da scommetterci che da qui al 2025 gli scontri - in terra, non in mare - **saranno aspri**.

Sorpresa: in Europa il ferry torna a piacere

Maltesi, scandinavi e greci sono tra i più affezionati a questo tipo di trasporto. Dubbi in Belgio e Finlandia: «Inquinano troppo»

di **MARIA MARAINI**, Bruxelles

«L'EUROPA ha bisogno di un settore marittimo di alta qualità in grado di competere a livello internazionale, **perché rappresenta una colonna portante dell'economia europea.** Rafforzare il trasporto marittimo e la sua qualità è dunque la base per un'economia europea più forte e flessibile». Con queste parole, il Commissario europeo ai Trasporti, Violetta Bulc, ha commentato i risultati di un sondaggio dell'Eurobarometro sulla qualità e sulla sicurezza del trasporto marittimo e fluviale, **che riporta che il 68% dei cittadini europei ritiene i traghetti sicuri.** Questo studio, pubblicato dalla Commissione europea mentre si teneva la Settimana europea dello shipping, **ha confermato che le misure adottate dall'Ue in termini di sicurezza marittima negli ultimi 10 anni,** hanno contribuito ad alimentare il feeling positivo degli europei riguardo a navi e traghetti. Anche se sono più di 400 milioni i passeggeri che transitano in un anno attraverso i porti europei, rendendo il marittimo un settore fondamentale del trasporto Ue, solo il 24% degli europei viaggia su nave o traghetto, **almeno una volta l'anno e il 70% di essi utilizza questo modo di trasporto solo per andare in vacanza.**

L'alto numero di passeggeri totali rispetto alla più modesta proporzione (24%) delle persone che utilizzano traghetti e navi si spiega con il fatto che molti dei passeggeri sono da considerarsi abituali e quindi prendono queste imbarcazioni più di una volta in un anno. In termini di ripartizione geografica, poi, sono i maltesi (78%) quelli che viaggiano di più sul mare, seguiti dagli svedesi (77%), dai finlandesi



(74%), dai danesi (69%) e dai greci (65%).

In netto contrasto, invece, ci sono gli abitanti di Romania (8%), Bulgaria e Slovacchia (entrambi al 6%).

La qualità o l'età della nave o del traghetto insieme al prezzo sono i fattori più tenuti in conto (entrambi al 83%) quando si pianifica un viaggio, poi c'è il fattore disponibilità

delle destinazioni e quello del porto più vicino (**78%**), mentre circa tre quarti degli intervistati hanno detto che anche le eventuali coincidenze, le strutture a bordo e gli orari sono fattori importanti.

Per quanto riguarda la percezione della qualità del trasporto marittimo e fluviale nel corso degli ultimi cinque anni quasi un intervistato su cinque ha dichiarato che il servizio a bordo nel loro Paese non è mutato affatto (18%), mentre il 14% ha affermato di aver notato dei miglioramenti, **ma solo il 6% ha denunciato dei peggioramenti.**

Malta e Grecia sono gli unici Stati membri in cui almeno la metà degli intervistati (**rispettivamente 54% e 50%**) ha notato dei miglioramenti negli ultimi cinque anni.

In nove Stati membri il prezzo del biglietto è considerato il freno principale per chi viaggia su mare o su fiume, mentre in altri nove Paesi è l'inquinamento delle acque che provoca l'ostacolo maggiore, in particolare per i finlandesi (**36%**), per gli svedesi (**27%**) e i per belgi (**21%**).

Le piccole navi utilizzate per motivi turistici insieme alle barche a vela commerciali sono classificate come le più pericolose (**rispettivamente 20% e 19%**), mentre le competenze dell'equipaggio, i mezzi di salvataggio e la qualità o l'età delle navi sono i fattori che rassicurano più spesso i passeggeri.

In particolare, circa un terzo degli intervistati (**33%**) ha detto che la professionalità del capitano e del suo equipaggio aumenta la fiducia nella linea di trasporto, mentre la stessa percentuale ha detto che è la buona disponibilità di mezzi di salvataggio che li spinge a viaggiare di più sull'acqua. **Solo il 29% delle persone ha infine menzionato la qualità o l'età della nave o del traghetto.**

Questa indagine è stata condotta da TNS Opinion & Social network nei ventotto Stati membri dell'Unione europea tra l'11 e il 20 ottobre 2014. Sono state intervistate 27,868 persone divise, in maniera omogenea, secondo diversi gruppi sociali e demografici.

Le domande sono state poste di persona e nella lingua madre dell'intervistato per conto della Direzione generale della Mobilità e dei Trasporti della Commissione europea.



JEAN NOUVEL PAVILION FIERA DI GENOVA

For our 70th birthday we will bring you back to the 40's.
Come with your own vintage accessories!



www.genoashippingdinner.it

main media partner

DESTRA Maersk è stata la prima compagnia a pubblicizzare lo slow steaming

Continueremo a navigare slow

di **UMUR UGURLU***, Istanbul

MOLTE compagnie di navigazione hanno già dichiarato che manterranno lo slow steaming **«ancora per un certo tempo»** nonostante negli ultimi tempi il prezzo del combustibile sia più che dimezzato a seguito del calo del costo del barile. Tuttavia, a fianco di questo fenomeno, **si è registrata negli ultimi tempi anche un aumento dei noli.**

L'ifo 380 in questi giorni è venduto a Rotterdam al valore di 239 dollari a tonnellata, a fronte dei 565 dollari dello scorso anno: **è comprensibile che nelle compagnie ci sia un certo nervosismo sulla strategia da adottare di fronte a questi cambiamenti.** In generale, lo slow steaming è un'attività ciclica che diminuisce l'intera performance della catena dei trasporti. In un mercato che rallenta, **è un utile strumento per tagliare i costi.** In tempi di crescita tuttavia, con un aumento dei noli, **si apre per le compagnie la possibilità di riportare le navi a velocità normali.**

La caduta nei prezzi del carburante è arrivata proprio in un momento in cui le compagnie stavano tentando un aumento generale dei noli. Adesso il pericolo è che davvero qualche operatore possa pensare di fare i conti con l'attuale prezzo del carburante, **per poi trovarsi troppo esposto alla fine di quest'anno.**

Una portacontainer comincia a risparmiare quando la sua velocità è portata dai 20-22 nodi di crociera a 13-15 nodi, un po' come se un guidatore in autostrada viaggiasse alla ve-

locità di 55 miglia l'ora (circa 90 chilometri l'ora).

Risparmi consistenti, se si pensa che il carburante è arrivato a incidere per circa il 70 per cento sul costo totale dell'operatività di una nave.

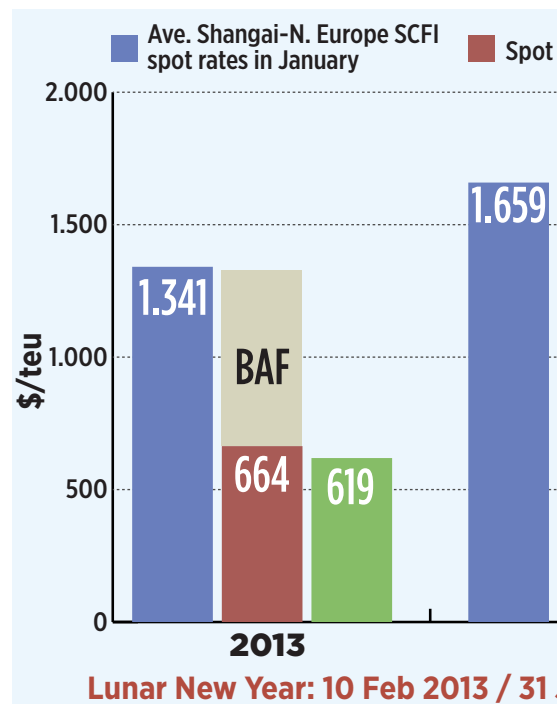
Negli ultimi anni, trimestre dopo trimestre, questi risparmi, hanno aiutato a spingere gli utili delle compagnie, ma con un prezzo la barile di circa 86 dollari, **a fronte dei 120 di qualche mese fa.**

Con lo slow steaming, rimangono costantemente fermi 1,7 milioni di teu, **circa il 7% della flotta container mondiale:** sono in molti a temere che se le navi accelerassero, si potrebbe verificare il rischio di introdurre in un mercato già saturo nuova sovracapacità (dati Alphaliner, ottobre 2014). D'altra parte, **i prezzi di oggi impongono alle compagnie perlomeno di valutare le loro strategie.**

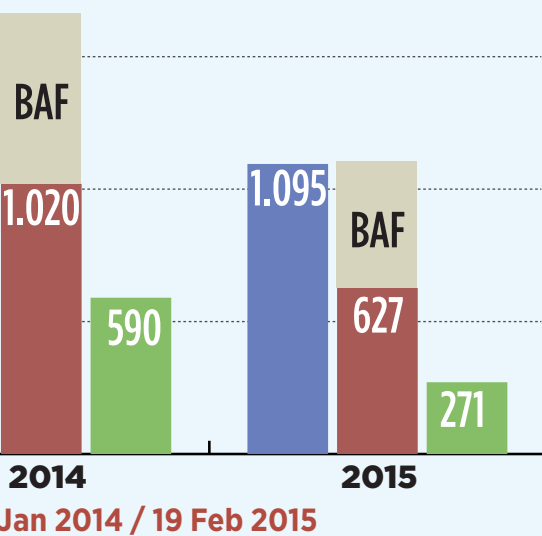
I costi bassi, che secondo molti economisti potrebbero rimanere tali anche nel futuro più prossimo, potrebbero dare l'opportunità agli armatori di rimettere in pista le navi più vecchie, che consumano di più ma sono anche più veloci, **se questi decidessero di rilanciare sul mercato offerte con transit time più ridotti rispetto agli attuali.**

Visti i noli bassi, che difficilmente dovrebbero crescere nei prossimi mesi, **i previsti ricavi derivati dagli investimenti in eco-navi dovrebbero per ora farsi attendere.**

Tuttavia, se sulle grandi linee internazionali lo slow-steaming continuerà a



SINISTRA Con lo slow steaming rimangono fermi costantemente 1,7 milioni di teu

rates net of BAF ■ Ave. bunker fuel price (Jan)

essere utilizzato, è possibile che il carburante a buon mercato possa essere sfruttato per servire con transiti migliori nuove linee o linee di nicchia.

In effetti, non sono stati pochi i clienti delle compagnie che hanno sofferto la scelta di questa navigazione rallentata, **difficilmente conciliabile con la filosofia del just in time che domina il commercio mondiale.**

Tuttavia, si tratta di una decisione strategica dalla quale le compagnie difficilmente torneranno indietro, e dietro a tutto questo c'è un preciso calendario.

Una delle cause che maggiormente hanno influito sul congestionamento dei porti nell'ultimo anno è stato l'aumento delle navi che non hanno centrato la finestra temporale nella quale presentarsi nei porti, senza dimenticare che il gigantismo navale, ha portato a un forte aumento dei volumi caricati e scaricati per unità, **con un aumento della pressione su tutte le strutture portuali.**

Nonostante i noli bassi sul mercato spot, **la rotta Asia-Nord Europa risulta ancora redditizia.** Questo perché i contratti annuali siglati a inizio 2015 sono più alti, così come maggiori sono i risparmi sul bunker. A gennaio, per esempio, **il costo medio del carburante è stato il 54% più basso rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, e questo a inciso notevolmente sui risparmi dell'armatore.**

Dopo il capodanno cinese, i noli spot sulla rotta Asia-Nord Europa sono scesi a 900 dollari teu, a causa del tradizionale calo di volumi che si verifica in questo periodo dell'anno.

L'utilizzo delle navi, prima del periodo di vacanze collegato all'inizio dell'anno lunare cinese, è stato anche più basso rispetto a quello degli ultimi anni, **con i noli spot di gennaio ancora più bassi rispetto ai valori tradizionali.**

Al momento, per garantire una frequenza settimanale, ogni linea utilizza 12 navi per ogni rotazione Asia-Nord Europa, **con una velocità di ser-**

vizio sui 17 nodi sulla rotta verso

Ovest. L'altro rischio è legato a quante navi le compagnie decidono di tenere operative.

È stato più volte sottolineato infatti che agli attuali valori del prezzo del carburante (si pensi appunto a Rotterdam, con lfo380 a 238 dollari a tonnellata) potrebbero incidere sul Baf (Bunker Adjustment Factor): se il valore di questo scende eccessivamente, **le compagnie dovrebbero cercare altre fonti di finanziamento per pagare l'operatività delle quattro navi extra impiegate oggi sulle rotte Asia-Nord Europa a regime di slow steaming.**

Ci sono anche altre ragioni che stanno spingendo gli armatori a non aumentare la velocità delle loro navi. Unità più lente, significa più capacità in circolazione, **in un momento di eccesso di offerta.**

Ancora: su molte navi sono stati fatti ingenti investimenti, **per farle navigare slow.** Ad esempio, sono state modificate le pompe iniezione, rimpiazzati i bulbi e le lame delle eliche. **Tutte le nuove unità sono pensate per navigare a bassa velocità.**

Infine, è vero che prezzo del carburante è più basso, **ma è altrettanto vero che questo è anche combinato alla riduzione dei ricarichi sul bunker.** Possiamo insomma dire con un buon margine di certezza che la sovracapacità garantirà lunga vita allo slow steaming ancora per tutto il 2015, **anche per l'effetto di un sempre maggiore utilizzo di navi più grandi e più efficienti.**

La catena logistica globale poi è talmente complessa che in questo momento, **anche solo cambiare un anello rischia di portare a cambiamenti e impegnativi costi aggiuntivi.** Penso che se la situazione del mercato persisterà alle condizioni attuali, le economie di scala potranno garantire l'assorbimento di più alti costi del petrolio, **dopo aver contribuito alla riduzione dei livelli dei noli.**

Wishing you all calm seas

*Captain

& Seaway Logistics Professional

DESTRA Operazioni di rifornimento su una petroliera



La Francia riesuma il canale Parigi-mare

La via d'acqua fra Senna e Schelda costerà 5,5 miliardi e sarà pronta nel 2017. I porti dell'Esagono: «Così ci uccidete»

di **FEDERICO SIMONELLI**, Milano

UN PROGETTO colossale, dato quasi per archiviato e ora tornato prepotentemente in pista.

È il Seine-Escaut, il sistema di canali che dovrebbero unire Francia e Belgio, la Senna e l'Escaut (o Schelda, in italiano), **e in ultima istanza l'area metropolitana di Parigi al flusso di merci proveniente da Anversa, Dunkerque, Rotterdam.**

A fine febbraio i ministri vallone e fiammingo dei Lavori pubblici e il segretario di Stato francese ai Trasporti hanno depositato la domanda di finanziamento alla Commissione europea: **se tutto andrà a buon fine Bruxelles finanzia il 40% i 5,5 miliardi previsti per l'opera.**

Per ora dai fondi Ten-T, quelli per lo sviluppo dei grandi corridoi europei, arriveranno due milioni di euro per gli studi progettuali relativi alla sezione transfrontaliera tra Francia e Belgio: si parla dei canali fra Compiègne, a Nord-Est di Parigi e Gand, **Sud-Ovest di Anversa.**

Gli obiettivi sono ambiziosissimi: trasferire il 40% dei traffici complessivi di merci della regione al fluviale e permettere il passaggio di chiatte fino a 4.000 tonnellate.

I costi dovrebbero essere così distribuiti: 1,9 miliardi circa per l'Unione Europea, 2,8 per la Francia, di cui un miliardo a carico dello Stato e un altro a carico delle autorità locali, Vallonia e Fiandre dovrebbero invece sborsare poco meno di 500 milioni, **di cui 225 a carico di Bruxelles.**

La prima fase del progetto globale, che è anche la più consistente, per buona parte in territorio francese, è quella conosciuta come Seine-Nord, **che prevede lo scavo di una via d'acqua di oltre 100 chilometri che unisca l'Oise e la Schelda.**

Dopo anni di discussioni lo sblocco è





arrivato a fine 2013, quando il cosiddetto rapporto Pavros, commissionato da Parigi, ha abbassato i costi del progetto e ha abbandonato l'idea della partnership pubblico-privato, **precedentemente sponsorizzata dal governo Sarkozy.**

I lavori dovrebbero partire nel 2017, ha spiegato il primo ministro francese Manuel Valls, e concludersi nel 2023.

A fine gennaio il Parlamento francese ha dato il via libera alla creazione di una società di progetto per la realizzazione del tratto francese: decisione che sta spaccando non tanto l'opinione pubblica o il territorio **(in molti nei dipartimenti di Senna e Piccardia ad esempio chiedono il canale a gran voce da decenni)**, quanto la politica.

Durante la discussione della legge Macron, che conteneva l'emendamento per la creazione della società *ad hoc*, la deputata verde Barbara Pompili ha denunciato **«l'inutilità di un'opera da 4,8 miliardi che dovrebbe rappresentare solo il 2-3% del traffico veicolato dall'autostrada A1».**

Secondo gli ecologisti poi il canale avrebbe effetti negativi sulle acque e farebbe concorrenza al trasporto ferroviario.

Su un linea simile, ma con motivazioni di convenienza economica, i conservatori, che pur avendo votato a favore dell'emendamento, **ritengono che il progetto rappresenti**



la fine delle ambizioni portuali francesi.

Secondo il deputato Ump e sindaco di Le Havre Edouard Philippe costruire «il canale significa consacrare Anversa e Rotterdam come porti di entrata dell'Europa a detrimento di Le Havre, Dunkerque e Calais, **aiutando così gli scali fiamminghi e olandesi a captare una parte ancora più importante di traffici marittimi».**

Sta di fatto che l'Unione ha piazzato il progetto all'interno di quelli prioritari del cosiddetto Meccanismo per collegare l'Europa, **che ha una dotazione di 23 miliardi di euro.**

Secondo il responsabile francese dei lavori pubblici, Alain Vidalies, **i lavori dovrebbero creare tra i 10 mila e i 13 mila posti di lavoro**, diretti e indiretti, ma le previsioni, come sempre in questi casi, sono difficili da fare. Se i lavori, di cui si parla da 20 anni, partiranno davvero, potrebbero permettere di sottrarre 500 mila camion tra quelli che ogni anno circolano nella regione, sia verso Nord che verso Sud, **in particolare proprio sull'autostrada A1.**

Rivoluzionando il traffico del Nord Europa, **potrebbero favorire anche un Paese esportatore come l'Italia.**



Crociere, meno tasse a chi scala in inverno

L'esperimento: l'Andalusia sconta l'attracco del 40% alle compagnie che toccano Cadice e Malaga in bassa stagione

di **STEFANO PAMPURO**, Genova

IL PORTO di Cadice cerca il modo di attrarre crociere nei mesi in cui si registra un numero minore di scali per far sì che le già buone cifre di flusso si prolunghino dall'autunno alla primavera. È ciò che si chiama destagionalizzazione del turismo crocieristico, **e non si tratta del solo porto di Cadice**, dal momento che il fantasma della stagionalità è un rivale da battere in tutti i porti di riferimento del settore.

Da dicembre a febbraio e da giugno ad agosto sono considerati i periodi dell'anno in cui bisogna concentrare tutti gli sforzi per riuscire ad attrarre nella Baia di Cadice più navi e più crocieristi.

Questo è un tema focale della città andalusa e lo stesso la responsabile

commerciale dell'Autoridad Portuaria ha confermato che si sta studiando un abbassamento sostanziale delle tasse applicabili alle compagnie crocieristiche che optino per uno scalo in bassa stagione.

Questo metterebbe in marcia una strategia per diminuire i costi di attracco anche in porti concorrenti, come Malaga, **la quale ha annunciato giorni fa che a partire da febbraio 2015 le navi da crociera che faranno scalo nel proprio bacino potranno beneficiare di uno sconto del 40% sulle tasse portuali.**

Cadice da parte sua ha già preso in considerazione da tempo un abbattimento del 20% della tassa sui passeggeri **(che paga la compagnia armatrice)** per tutte le unità che contem-

plino un overnight, cioè che trascorrono una notte nel molo caditano. Questo darebbe modo ai turisti di prolungare la loro visita della città, **augmentando in maniera considerevole l'impatto economico sull'economia locale.**

A gennaio, durante la presentazione a Malaga da parte della Junta de Andalucía (il Consiglio regionale dell'Andalusia) del piano di azione congiunto del turismo andaluso e dei porti di Stato per lo sviluppo dell'industria crocieristica, il presidente del porto di Cadice, **Jose Luis Blanco ha approfittato dell'occasione per ricordare che dall'inizio della recessione**, il settore ha continuato a crescere senza flessioni.

«In questa esplosione del mercato le-



IL TRIP ADVISOR DELL'IMPIEGO

DALL'INIZIO della recessione finanziaria del 2009 il sistema economico ha avuto una brusca battuta d'arresto, e il mercato del lavoro seppur rallentando, ha cominciato a correre, sempre alla ricerca di figure professionali navigante, adattandosi a una globalizzazione non più solo virtuale, **e con il diktat imperativo del taglio ai costi.** Cambiare azienda, città, talvolta settore, è diventato all'ordine del giorno, e si è assistito a un cambio di tendenza: non sono più le società che scandagliano il web alla ricerca di informazioni sul candidato, **ma è quest'ultimo che si informa per orientarsi al meglio e difendersi da false promesse.** Proprio il web ha partorito un'idea innovativa: si chiama BeProved ed è on line dal 16 febbraio 2015. Informazioni su stipendi, azienda e datori di lavoro ma anche dritte sulle possibilità di carriera e sull'ambiente lavorativo, **tutto a portata di un clic.** Sarà il Tripadvisor del mondo impiegatizio. **«Be-proved.com nasce con lo scopo di riequilibrare il potere tra chi cerca lavoro,** le società di selezione e le aziende che lo offrono scandagliandole con recensioni e valutazioni. Più sono veritiere le informazioni, **meglio si potrà affrontare il colloquio conoscitivo ed essere assunti»** spiegano i fondatori dell'ambizioso progetto. **Ma cambiare azienda non sempre paga.** Muoversi

conviene soprattutto nelle prime fasi di sviluppo della propria carriera. Sono i giovani a trarre maggiori benefici dai passaggi da un'impresa all'altra **(non sempre volontariamente).** Gli incrementi salariali avvengono soprattutto nei primi cinque anni di impiego. Dai dati dell'Isfol emerge che poco meno della metà degli occupati (il 46%) **ha cambiato almeno una volta mestiere o professione nella propria vita lavorativa, ma per il 50% di loro non c'è stato alcun miglioramento in termini di affermazione e carriera mentre per oltre il 58% non ci sono stati miglioramenti retributivi.** Secondo i recenti dati dell'ultimo Eurobarometro, **il 21% degli italiani non ha mai cambiato azienda durante l'arco della propria carriera professionale e il 47% lo ha fatto tra una e cinque volte.** Solo il 3% più di sei volte. Il 28 per cento lavora con lo stesso datore di lavoro da più di dieci anni e il 13% da almeno sei anni. **Solo il 3% da meno di un anno.** Se teniamo conto che ad oggi è praticamente un'utopia pensare di entrare in un'azienda e arrivare alla pensione senza mai cambiare datore di lavoro. **Be proved serve per affiancare l'operaio, l'impiegato o il dirigente in questo cambiamento.** Ora non resta che aspettare i prossimi mesi per constatare l'impatto che otterrà.
S. Pa.

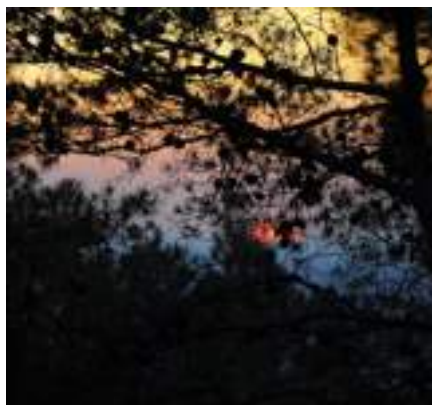
gato al turismo marittimo, l'Andalusia ha avuto un ruolo da protagonista, di fatti Malaga e Cadice seguono Barcellona sul podio del ranking peninsulare» **ha spiegato Blanco.**

Lo stesso presidente ha inoltre sottolineato la sua convinzione che le crociere, oltre che un'opportunità di guadagno, **rappresentano anche un importante occasione per rinnovare l'immagine dei porti.**

In questo senso Blanco ha aggiunto che l'appoggio della cittadinanza per continuare su questa strada si è fatto molto sentire.

In effetti i numeri parlano chiaro: **negli ultimi 20 anni il porto spagnolo ha moltiplicato per tre il numero di scali e per 10 quello di passeggeri.**

Il piano della Junta de Andalucía propone diverse strategie relazionate al marketing, così come la creazione e lo sviluppo di prodotti, la comunicazione e l'appoggio alla commercializzazione, con l'obiettivo di incrementare tanto gli attracchi quanto i passeggeri che approdano nella regione, **migliorando l'offerta Andalusia.** Sicuramente la Spagna sta attuando una politica commerciale aggressiva, **volta a imporsi nel mercato come destinazione di punta nel Mediterraneo.**





«I fondi come armatori? Ci sono dei vantaggi»

Giorgi, storico numero uno di V.Ships: «Con hedge e private equity aumentano le possibilità per le società di shipmanagement»

di **FEDERICO SIMONELLI**, Monaco

«È SEMPRE COSÌ, quando ho un minuto libero arriva un'altra telefonata», sospira Roberto Giorgi, rispondendo a un telefono che squilla su un'altra linea. «Quando mi chiedono dove vivo rispondo: in un aeroporto. Oggi parto, rientro domani sera, poi riparto e rientro a fine marzo. Il 31 marzo probabilmente riuscirò a essere a Genova».

Giorgi è il numero uno di V.Ships Monaco - è lì che lo raggiungiamo al telefono - e presidente onorario di tutto il gruppo V.Ships, colosso dello shipmanagement globale. Una presenza fissa della Lloyd's Top 100, è da sempre un sostenitore della necessità che lo shipping riesca a trovare una voce unita per fare valere le sue ragioni.

Come vede il mercato oggi?

«Non c'è dubbio che il mercato in questo momento sia molto volatile. La pressione, oggi come oggi, è soprattutto sulle navi da carico secco, sul dry bulk, un po' meno e anzi in un certo senso la situazione è positiva sui carichi liquidi, anche se non so per quanto tempo. Gli economisti non si sarebbero aspettati una caduta così marcata sul dry bulk. La mia speranza è che, visto che nel mercato mondiale ci sono molte navi che adesso andranno a demolizione, la curva possa invertirsi. Non penso che ritorneremo ai livelli del 2006-2007, ma una ripresa mi sembra molto probabile. Le navi che vengono costruite adesso sono molto più efficienti sia dal punto di vista dei consumi che da quello delle emissioni. In questo senso mi auguro che ci siano più demolizioni, perché questo penso spinga il mercato a migliorare».

Mercato commerciale o crociere?

«Commerciale, perché per le crociere il discorso è diverso, sta andando molto meglio. Le grosse compagnie stanno consolidando il business. L'ultima in ordine di tempo è Norwegian che ha acquisito Oceania e Regent, creando così una forza dirompente in diretta competizione con Royal Caribbean e Carnival. Anche Msc sta diventando una grossa forza d'urto, con nuove idee».

Per quanto riguarda le società di servizio?

«Non c'è dubbio che sulle navi commerciali il mercato sia interessante, perché quando c'è una pressione di costi le necessità di outsourcing aumentano. Ci sono molte più società finanziarie, private equity, hedge fund che sono entrati nel mercato. Molti utilizzando l'esperienza delle compagnie che comprano, altri trovano sinergie nel consolidamento, altri ancora si rivolgono a manager esterni. Sulle navi da crociera il consolidamento è stato forte, per cui le compagnie di servizio soffrono di più, perché prima c'erano più giocatori in campo e oggi meno. Noi, come V.Ships comunque continuiamo a gestire 27 navi da crociera».

La nautica, lo yachting?

«Il 2015 è partito molto bene per il chartering, nel senso che molti oggi preferiscono rivolgersi a questo tipo di soluzione piuttosto che comprare una barca. Il mercato americano è molto forte rispetto all'europeo, anche perché i russi da noi si sono un po' ritirati. Il dollaro forte e l'economia che si sta riprendendo sono due fattori di spinta. Come vede la nautica italiana, negli scorsi anni la crisi è

stata sentita abbastanza duramente... Di certo la politica italiana non ha aiutato molto il diporto. L'Italia è uno dei Paesi che produce più barche al mondo: peccato che quest'industria, che genera anche un indotto incredibile, non sia tanto sponsorizzata, esaltata. C'è comunque una ripresa. Sono stato alla fiera di Miami e ho notato una nuova vitalità dei player italiani rispetto alle fasi negative degli ultimi anni. Se parliamo della bandiera italiana, invece, molti giocatori in campo hanno avuto grossi problemi e certi hanno dovuto tirare i remi in barca. Alcuni, come Grimaldi, continuano a essere fortissimi, altri sono spariti».

C'è un problema che riguarda anche il personale?

«C'è sicuramente il problema del come fare a dare uno sviluppo di carriera ai nostri marittimi che escono dalle scuole. La tensione dei costi e il mercato deficitario non aiutano. La Tonnage Tax ha portato parecchie navi in Italia, ma restano molti scafi con a bordo personale estero. Gli italiani hanno una forza per quanto riguarda l'offshore, il ferry, le compagnie di crociera, ma resta difficile imbarcarli sulle porta-container o le dry bulk. La situazione è molto cambiata rispetto agli anni Settanta quando tutti, Texaco, Chevron, avevano personale italiano a bordo».

Che cosa è successo?

«Negli anni Ottanta, i costi operativi altissimi, a fronte di freight rate ben più bassi, hanno fatto sì che si cominciasse a utilizzare la cosiddetta flag of convenience, la bandiera estera. Le compagnie europee hanno quindi scoperto che con equipaggi indiani, bangladeshi, filippini, i ri-



sparmi giornalieri erano notevoli. Questo ha poi provocato un effetto a catena sulla formazione nei Paesi di origine, per cui oggi gli ufficiali indiani, filippini e via dicendo sono validissimi e ancora più convenienti dal punto di vista dei prezzi, soprattutto rispetto agli europei. Ma è un po' la stessa dinamica dei cantieri: prima i più grandi erano in Inghilterra, ora sono in Corea, in Cina, in Giappone, a meno che non si tratti di navi molto sofisticate, come Gnl o navi cruise».

Questo cosa può implicare?

«Che si debba pensare a formare ufficiali per navi molto più tecnologiche, così che la conoscenza di tecnologie specifiche spinga gli armatori a utilizzare personale più formato da questo punto di vista».

Cosa ne pensa delle nuove aree Eca, che sono uno dei motivi che hanno spinto questo cambiamento

tecnologico?

«Uno dei problemi dello shipping è che è sempre stato molto frammentato. Ci vorrebbe un'unione forte di tutti gli armatori perché non vengano adottate leggi che poi è difficile implementare...».

Lei è di Genova: cosa pensa della città, è attraente per lo shipping, sia che si tratti di crociere che di altro?

«Anche se sono andato via a 19 anni, Genova è la mia città. Stando la maggior parte del mio tempo all'estero cerco sempre di promuoverla e difenderla. Sono presidente dell'associazione Promotori Musei del Mare e penso che questo sia un ottimo modo per diffondere la cultura del mare: al museo vanno i bambini, i ragazzi, le scolaresche. Questo è una maniera per fare loro capire che esiste un'eredità marinara importante, con grandi armatori nel passato, e una marineria che

vuol continuare a lavorare sul mare anche oggi. Detto questo è chiaro che Genova ha oggi i suoi problemi, problemi del porto, problemi dati dalla flotta italiana che non sta aumentando. Ma direi che sono problemi europei, oltre che italiani. Per questo dico che la politica dovrebbe accorgersi che le nostre coste, i nostri armatori, il nostro traffico, che è soprattutto per mare, se non protetti devono almeno essere aiutati».

Nuovi progetti per V.Ships nel 2015?

«La strategia è sempre la stessa: mantenere la nostra posizione di leader del mercato, ma penetrando maggiormente nell'offshore e nel mercato asiatico, sviluppando non solo lo shipmanagement, che è il nostro core business, ma anche i servizi aggiuntivi che possono dare valore aggiunto all'armatore».



V.SHIPS

scheda della società

MENTRE gli armatori continuano i loro sforzi per l'abbassamento dei costi e il bilanciamento dei conti, crescono di popolarità equipaggi e operazioni tecniche gestite da terzi. Ma nella situazione economica corrente, **solo le società migliori riescono a cavarsela**. Ecco perché V.Ships continua ad avere successo. La più importante società del settore a livello globale è focalizzata - **oggi e domani** - nel lavoro con i propri clienti, indipendentemente da chi essi siano, per portare le migliori soluzioni sulla gestione operativa delle navi.

Ci sono varie ragioni che hanno determinato il successo di V.Ships sul mercato, **compresa la sua significativa presenza in tutto il mondo e i servizi a basso costo offerti a bordo di oltre 1.100 navi**. Come principale attore del settore, ogni giorno V.Ships dimostra le conoscenze, l'impegno e l'ispirazione per aiutare i propri partner per raggiungere i loro obiettivi.

V.Ships, nel settore dello shipmanagement, **comprende un'organizzazione di 18 uffici supportati dalla squadra principale, che si trova a Glasgow**. V.Ships offre conoscenze e esperienze nel settore tecnico, in quello della gestione del rischio, **nell'approvvigionamento delle navi**

e nel settore finanziario. In totale, sono 600 le persone che si occupano di gestione delle navi, su una flotta composta essenzialmente da unità commerciali.

Queste includono cisterne per greggio, prodotti raffinati, chimici e gas, navi per il carico secco (comprese le portacontainer, dalle feeder alle Vloc da 14.200 teu), e numerose unità specializzate. In quest'ultima categoria si possono ricordare varie unità per i servizi offshore: **Fpso**, navi per la sorveglianza degli eventi sismici, navi posacavi e sottomarine.

Grazie ad alti livelli di servizio, la struttura gestionale si basa sul lavoro a squadre, monitorato dal programma ShipSure, che assicura un approccio integrato e multidisciplinare alle richieste dei clienti, 24 ore su 24, sette giorni su sette, **grazie a un gruppo di 230 ispettori**.

V.Ships è parte del V.Group, azienda globale nella fornitura di servizi al settore marittimo, specializzata nella gestione di navi per conto terzi sotto il profilo tecnico, **commerciale e della forza lavoro**. V.Group opera nei settori della navigazione mercantile, crocieristica e della Difesa.



«Ecco come abbiamo rilanciato Saint-Nazaire»

Clergeau (vicepresidente Paesi della Loira) parla di crescita blu e scuote Junker: «Il Piano non inietta denaro, ma trasferisce risorse»

di **MARIA MARAINI**, Bruxelles

CONSIGLIERE REGIONALE dal 2004, Christophe Clergeau è il primo vicepresidente della Regione Paesi della Loira, **in Francia**, con delega all'economia e all'innovazione. Dal 2013, Clergeau è membro del Consiglio di amministrazione dell'Agenzia francese per gli investimenti internazionali (Ifa) **e rappresenta tutte le regioni del suo paese al Consiglio nazionale di transizione ecologica**. Per Clergeau, la Regione dei Paesi della Loira ha saputo cogliere con successo e al momento giusto le opportunità offerte dalla crescita blu (**blue growth**) affermandosi come una importante regione marittima.

Nella sua regione, i Paesi della Loira, la parola "mare" è diventata sinonimo di "innovazione". Perché?

«La nostra regione ha una lunga tradizione di costruzione navale grazie ai cantieri di Saint Nazaire, ora di proprietà della Stx. Visto che la concorrenza asiatica ha spinto i prezzi verso il basso, alcune delle nostre aziende proprio come la Stx, ma anche molte altre piccole e medie industrie della regione riunite nel consorzio Neopolia, si sono concentrate sull'innovazione, che ci permette di essere un passo in avanti rispetto ai nostri concorrenti. Tutte queste imprese hanno scelto di differenziare costruendo navi più grandi, più verdi, più sicure e più smart e con un alto valore aggiunto. È il caso per esempio della terza unità classe Oasis in costruzione per Royal Caribbean, la più grande nave del mondo, o del progetto FiHyPyNe, un peschereccio prototipo a propulsione d'idrogeno; o anche della "Principessa della Loira", un battello costruito e utilizzato per le crociere sulla Loira. La versatilità di tutte queste competenze, che sono



legate alla cantieristica, hanno anche consentito di avviare un processo di diversificazione nel settore dell'energia marina: la Stx costruisce delle cabine elettriche e delle fondamenta sottomarine per pale eoliche di tipo jacket, mentre molte altre piccole e medie imprese si stanno lanciando sulla produzione di navi per assistere e riparare le stazioni eoliche in mare aperto. Da sempre, la nostra Regione ha puntato sulle sue industrie marittime, po-

liticamente le abbiamo sostenute in questo processo di innovazione dinamica, e oggi ci godiamo i risultati con la creazione di posti di lavoro».

Nantes ha ospitato recentemente il Bureau politico della Conferenza delle Regioni Periferiche Marittime (Crpm). Quali sono stati i principali messaggi rivolti alle istituzioni europee?

«Abbiamo discusso molto attentamente sul Piano Juncker e abbiamo

IN QUESTE PAGINE Alcune immagini delle lavorazioni sulla terza unità classe Oasis in costruzione per Royal Caribbean presso il cantiere di Saint Nazaire



anche adottato una posizione politica su questo tema. Le nostre regioni sono preoccupate per il fatto che chi tra noi non ha dimestichezza con gli strumenti finanziari non potrà beneficiare di questo piano. Ma abbiamo anche insistito sul fatto che il Piano Juncker possa sostenere l'economia marittima e l'industria, completando i già esistenti finanziamenti regionali e i fondi strutturali. Il mare è infatti un'area chiave per le regioni della Crpm, soprattutto le prospettive di crescita e occupazione. Il Bureau Politico ha poi deciso di creare una Piattaforma per fare emergere dei progetti di ricerca e di sviluppo tra le regioni e gli attori socio-economici del territorio. Uno sviluppo, però che parta dai temi riguardanti le diverse specializzazioni intelligenti delle stesse regioni. Questo riguarda sia le industrie marittime, che quelle biotecnologiche o quelle che lavorano nel campo della ricerca marina. Le regioni hanno pure inviato un messaggio forte alle istitu-

zioni Ue sulle questioni legate all'accessibilità, essenziale per lo sviluppo economico dei nostri territori. È il caso, per esempio, delle autostrade del mare che riguardano i Paesi della Loira. La Crpm chiede che la periferia del nostro continente sia più riconosciuta nella realizzazione delle Reti europee di Trasporto (Ten-T) e del Meccanismo per collegare l'Europa, ossia il Connecting Europe Facility (Cef)».

Come giudica il piano Juncker e in particolare la sua dimensione marittima e marina?

«Sono d'accordo con l'idea di stimolare gli investimenti in Europa e di rafforzare gli strumenti di crescita, creando nuovi posti di lavoro sul territorio. Il finanziamento delle imprese è una vera sfida, ma gli attuali mezzi a disposizione non sono ancora all'altezza. Il Piano Juncker non inietta nuovo denaro nell'economia europea. Piuttosto, lo preleva da delle politiche chiave per la crescita

Ue, quali la ricerca e il trasporto sostenibile. Il Piano deve riflettere delle scelte politiche ed economiche e sostenere prima di tutto dei settori economici ad alta crescita, grazie a delle condizioni più favorevoli rispetto a quelle di mercato. Le regioni europee sono al primo posto tra chi può riconoscere le esigenze di investimento in un territorio, ma sono state dimenticate dal piano di Juncker. La Crpm ha svolto un ruolo importante nel far riconoscere le potenzialità della crescita blu. Il Piano deve puntare su questa tematica, deve accompagnare la trasformazione del settore della costruzione navale tenendo conto delle distorsioni della concorrenza nel mercato internazionale, e deve sostenere lo sviluppo delle energie rinnovabili marine, coprendo il rischio che è insito in queste nuove tecnologie. Il valore aggiunto del Piano risiede nella capacità di assunzione del rischio da parte della Bei per sostenere quei progetti che non si finan-



ziano sui mercati. L'industria ha bisogno di capitale fresco, ma l'utilizzo di strumenti finanziari può penalizzare fortemente questo settore proprio a causa degli investimenti che offrono una rendita sicura e a breve termine».

Lei ha partecipato alla seconda edizione dell'Euomaritime di Parigi il 3-4-5 febbraio scorso. Qual è la sua opinione su questo evento? Centotanta espositori, 5.000 visitatori professionisti del settore, 140 relatori

hanno dimostrato che l'economia marittima è già una realtà per l'Europa di oggi?

«Sono stato molto felice di partecipare e di intervenire a questa seconda edizione di Euomaritime dove ho difeso davanti agli industriali di tutta Europa, i messaggi della Crpm a favore di una strategia industriale marittima integrata a livello europeo. La Regione dei Paesi della Loira aveva uno stand in fiera, in cui esponevano molte società

presenti sul nostro territorio. Le stesse società mi hanno manifestato la loro soddisfazione sia per gli incontri che per le opportunità di business avute durante i tre giorni. Sì, questa seconda edizione è stata un vero successo poiché l'industria marittima europea ha partecipato massivamente. Questo dimostra che le possibilità di crescita nei settori marittimo e marino sono reali, e che le nostre aziende sono sempre in gara».

WE MAKE SHIPPING EASY


- ✓ Agenzia Marittima, Assistenza doganale, Assistenza allo stivaggio e alle operazioni di imbarco e sbarco.
- ✓ Spedizioni, trasporti, magazzinaggio e distribuzione, operazioni doganali per carichi di projects e containers, carichi speciali.
- ✓ Ship's Broking: consulenza per noleggi e post noleggio di navi complete o di part cargo, consulenza sul mercato dei noli seguito da uno staff di Members e Fellows dell'Institute of Chartered Shipbrokers di Londra.
- ✓ Port Agency: customs operations, assistance on all stevedoring operations.
- ✓ Forwarding activities: transportation, warehousing, Customs formalities and distribution, as much as loading, discharging, chartering part and full cargoes with special attention to project cargoes. MMS offers an high level of skill in assistance and consulting on Customs necessities and a reliable network of correspondents in Europe, Africa, USA, South America and Far East.
- ✓ Ship's Broking: The broking service is followed by a team of expert brokers, Fellows and Members of the Institute of Chartered Shipbrokers, London. In between the offered services: assistance for chartering and post-fixing of both full and part cargoes, consultancy on freight markets.

Multi Marine Services
 Via di Francia 28 - 16149 Genoa (ITALY)
 Phone +39.010.2462.761 - Fax +39.010.2481.300 - email: info@multimarineservices.com - www.multimarineservices.com
Offices in Spain, Morocco, Portugal



Con "Beta" e "Sorrento" TTTLines prosegue la rotta

Tomasos chiude gli accordi con Stena, Grimaldi e Maticena. Non nasconde che i tempi sono duri, ma si illumina ricordando il papà

di **BIANCA D'ANTONIO**, Napoli

RISOLTO il delicato problema della continuità del collegamento tra Napoli e Catania e viceversa effettuato quotidianamente dalla TTTLines, **Alexis Tomasos tira un sospiro di sollievo**. «Le preoccupazioni c'erano anche perché sul mercato non è facile reperire traghetti moderni ed efficienti, ma alla fine, ci siamo riusciti - commenta l'armatore napoletano di origine greca - tre anni fa avevamo venduto alla compagnia danese Stena i nostri due traghetti "Partenope" e "Trinacria" che poi avevamo ripreso in noleggio per tre anni. Ad aprile il contratto era in scadenza e molti, soprattutto i lavoratori e i sindacati, temevano che la linea per Catania potesse saltare. Oggi, fortunatamente, tutto è risolto. I due traghetti saranno riconsegnati a Stena che ha già provveduto a rinoleggiarli alla spagnola Balearia. Noi, dal canto nostro, ci siamo dati da fare e abbiamo reperito sul mercato due nuove unità, più moderne e in grado di trasportare più merci e passeggeri (**1.000 passeggeri e oltre 2.000 metri lineari di carico**) rispetto alle attuali. Parliamo della "Cartour Beta", rinominata TTTLines "Beta" e della "Sorrento" che conserva inalterato il nome, **la prima ottenuta dalla società siciliana Caronte-Tourist che fa capo agli armatori Franza e Maticena e la seconda dal gruppo napoletano Grimaldi**. Entrambe le unità, costruite dai cantieri Visentini nel 2002 e nel 2003, **sono state noleggiate a scafo nudo per una durata di tre anni e impiegano ovviamente il nostro personale**. In questo modo il servizio non si interrompe nemmeno per un giorno. La "Beta" entra in servizio il 6 aprile mentre la "Sorrento" slitta al 20 aprile, giorno in cui sarà disponibile.

Tutto a posto, dunque?

«Mi auguro di sì. Il 2014 per la verità è stato un vero disastro, ma dopo l'estate c'è stata un'inversione di tendenza, complice anche il calo del costo del bunker: nei primi mesi del 2015 abbiamo infatti registrato un sensibile aumento, con un profitto di 500 mila euro al mese, ipotesi addirittura impensabile qualche mese fa».

Sorride, questo ragazzo di 40 anni, oggi sicuro di sé che molti, per parecchio tempo, pensavano fosse soltanto un ragazzo di buona famiglia, amante della bella vita, **un po' viziato e pertanto non in grado di assumersi un'eredità pesante lasciata da un padre in gamba e dalla personalità ingombrante come Nico Tomasos**. In pochi ci avrebbero scommesso. **Alexis era giovane alla scomparsa del padre**. Il dolore e lo smarrimento sono stati grandi ma lui ha accettato la sfida, si è rimbocato le maniche, si è contornato di collaboratori capaci e si è ritagliato il suo spazio pur in un settore difficile e delicato come quello dei traghetti.

Soddisfatto?

«Non è stato facile e non lo è tuttora, ma noi facciamo del nostro meglio».

Qualche progetto nel cassetto?

«Direi di no, al momento cerchiamo di implementare i livelli di carico e pensiamo, incrociando le dita, di riuscire».

Le minacce terroristiche, quanto vi preoccupano? Avete preso dei provvedimenti particolari in tema di sicurezza?

«Le minacce riguardano tutto, non si sa né quando né dove possano colpire. La sicurezza è nei porti e nei controlli agli accessi. Proprio in tema

di security abbiamo un contenzioso con l'Autorità portuale di Catania che ci addebita costi per servizi di security non effettuati, specie di notte. E questo, in momenti come questi, ci preoccupa non poco».

Ci parli ora di Alexis, com'è?

«Mi posso definire una persona per bene, ho la reputazione di essere uno onesto e oggi non mi pare cosa da poco».

Quanto ha inciso suo padre, uomo e armatore dal forte carisma, nella sua vita?

«Molto, ma è abbastanza naturale. Al termine della scuola mi sono trovato a seguire un corso universitario di commercial operation, ma papà aveva deciso diversamente. Non si è proprio mai discusso su quali fossero le mie intenzioni o i miei desideri. A volte mi svegliava di notte e cominciava a parlare di navi. Non so quanto io fossi sveglio, io lo ascoltavo assonnato e lui mi chiedeva opinioni su tutto, voleva forse delle conferme a ciò che faceva».

Il momento per te più difficile.

«Gli ultimi due-tre anni, a causa della pesante crisi, sono stati molto impegnativi da affrontare anche per l'incertezza politica italiana. Più difficili di quelli seguiti alla morte di mio padre. Avevo 27 anni allora, ero più incosciente, era preponderante il dolore rispetto alle preoccupazioni. Ero più giovane, avevo più entusiasmo. Oggi sono più maturo e consapevole».

Le persone più importanti nella sua vita?

«La mia famiglia, mia moglie Federica, bella e di sette anni più giovane di me e i miei due figli, Nicola ed

IN QUESTE PAGINE

I porti di Napoli e Catania
collegati dai servizi di TTLLines



Edoardo Alberto».

Come ha conquistato sua moglie?

«E' stato tutto piuttosto naturale, ci siamo incontrati in un locale, mi ha colpito, l'ho invitata a uscire e la nostra storia ha avuto inizio».

È nota la sua passione per il calcio, come è nata?

«Papà mi portò a vedere il Napoli di Maradona e sono rimasto letteralmente folgorato. Comunque ho sempre giocato, da bambino lo facevo sotto il palazzo».

Tifa sempre Napoli?

«Sì, perché mi ha dato le maggiori emozioni».

La sua passione per Maradona? Lei hai anche una sua statua a grandezza naturale che conserva gelosamente. Ma l'ha mai incontrato?

«Sì lo vedevo spesso perché abitava proprio sopra casa mia e poi, da grande, alla festa d'addio di Ciro Ferrara. Da ragazzo, Maradona era per me infallibile e intoccabile. Poi, da adulto, lo vedo con occhi meno incantati e più realisti».

Oltre al calcio ha altre passioni?

«Faccio palestra, gioco a pallone, giocavo a tennis ma ora non più perché ero scarso. Ero appassionatissimo di cinema ma mia moglie lo è

di meno così, giocoforza al cinema ci vado meno. Amo anche il teatro, ai tempi della scuola ho fatto parte del laboratorio teatrale di Lucio Allocca. Adoro la musica, dalla sinfonica al pop, al blues e al jazz».

So che le piace cucinare.

«Papà era più bravo di me. Io cucino quando ho tempo, ma devo andare io personalmente a fare la spesa e scegliere i prodotti».

I suoi pregi?

«Sono molto paziente, raramente mi incavolo, sopporto e riesco a dominarmi. Sono un ottimista e nelle cose cerco sempre di vedere il lato positivo. Mi considero un uomo fortunato».

Difetti?

«Non sono molto puntuale, mi distraigo facilmente e sono permissivo. Poi ne avrò molti altri».

Amici veri?

«Non più di una decina e da loro pretendo molto».

Un armatore che ammira?

«Dopo mio padre, Peppino D'Amato che mi è anche molto simpatico».

Lei era particolarmente voluto bene e protetto da un personaggio come

Franco Pecorini, storico amministratore delegato della Tirrenia quando apparteneva allo Stato. Come se lo spiega?

«Probabilmente perché ero molto giovane, e secondo lui avevo bisogno di protezione. Poi perché non c'è mai stata concorrenza tra Tirrenia e la mia società».

Le è italo-greco: come vive questo momento così difficile per la Grecia?

«Male, io sono anche console onorario della Grecia in Campania, sono rappresentante di tutti i cittadini greci, ho parenti e amici greci. Il popolo è vitalissimo e straordinario. I greci sono come i napoletani, più furbi e pronti rispetto agli altri. La Grecia è stata trascinata nel baratro da una politica scellerata ma io ho fiducia che si possa riprendere».

Lei lavora anche in Grecia, gli armatori ellenici come vivono l'attuale momento?

«Io ho costanti rapporti con la Grecia. Per ora gli armatori non hanno problemi, sono abbastanza ottimisti per il futuro, non hanno risentito della crisi. Certo è probabile che aumentino le tasse per gli armatori ma, secondo me, gli aumenti saranno assorbiti in maniera fisiologica altrimenti se ne scappano tutti».



TTT LINES

Scheda della società

NATA nel 2001 per gestire il traffico cabotiero, TTTLines è una compagnia appena quattordicenne che ha però alle spalle radici ed esperienza da vendere. La famiglia Tomasos infatti, originaria dell'isola di Chios in Grecia, **ha radici antiche che risalgono addirittura agli inizi del XIX secolo**. Nel 1822, come conseguenza dell'invasione turca, il capitano Christodoulos Tomasos trasferisce la famiglia all'isola di Leros, **da dove suo figlio Stamatīs inizia un'attività di navigazione e commercio soprattutto nel Mar Nero e in Mediterraneo**.

Ha numerosi figli tra cui Nikolaos che fu il primo capitano comandante di una nave a vapore di Leros, e Constantinos, **che riceve la propria educazione presso la Scuola Marittima di Syros**. Nel 1910, prima da solo ed in seguito con i fratelli Adamantios ed Emmanuel, dà vita, nel 1916, ad un'agenzia marittima a Napoli denominata "Costantino Tomasos Agenzia Marittima". Uno dei suoi cinque figli, Nico (nato in Italia nel 1926), durante il regime fascista, viene inviato con tutta la famiglia a Chios, prima di tornare in Italia nel 1943 dove, **alla morte del padre nel 1958**, entra nell'azienda di famiglia.

Negli anni l'Agenzia Tomasos si guadagna il rispetto e la fiducia di tutti gli armatori greci che la scelgono come **"proprio**

rappresentante in Italia". Nico, sicuro di sé, energico ed affidabile, protegge bene gli interessi dei suoi clienti guadagnandosi il rispetto e l'ammirazione anche della comunità marittima italiana. **Molti i noleggiatori e gli armatori del Belpaese che gli affidano l'agenzia**. Nico inizia il suo debutto nel mondo armatoriale con la partecipazione alla proprietà di una cisterna, la **"Marco R"**.

Dalle prime piccole unità degli anni Sessanta e Settanta passa, negli anni Ottanta alle bulk-carrier da 14 mila a 28 mila tonnellate di portata lorda poi a quelle da 54 mila a 75 mila tonnellate, **fino a costituire una flotta in grado di gestire 10 rinfusiere**. Successivamente entra anche nel mercato delle petroliere. Nel 2001 Nico Tomasos decide di diversificare la propria attività e scommette nel cabotaggio. Ricorda il figlio Alexis: «Dar vita alle autostrade del mare è stata un'idea di mio padre (scomparso alla fine del 2001 ndr) **e devo dire che ha avuto l'ennesima grande intuizione nello shipping**. Era convinto che il business e la partita del futuro fossero legati allo sviluppo dei collegamenti a corto raggio per cui era vitale non farsi trovare impreparati. L'ultima sua decisione ha riguardato la linea: **doveva essere la Napoli-Catania**». **B. d'A.**

TRANSFER PRICING

Al riparo dalle sanzioni con il penalty protection regime

di **ALESSANDRO LUALDI***
e **STEFANO BASSO***, Genova

ANCHE nel 2015 si rinnova la possibilità per gli operatori italiani di usufruire di uno scudo fiscale contro eventuali sanzioni dovute in materia di transfer pricing.

Come noto, questa particolare disciplina consente al fisco di rideterminare il prezzo delle transazioni tra soggetti italiani e soggetti esteri appartenenti allo stesso gruppo, **per evitare perdite di gettito dovute alla sopravvalutazione di costi e alla sottovalutazione di ricavi in capo a società italiane.**

La determinazione "a valore di mercato" dei prezzi applicati alle prestazioni di servizi e cessioni di beni all'interno di gruppi multinazionali non è tuttavia un processo sempre agevole.

Ne sanno qualcosa, tra gli altri, **le agenzie marittime appartenenti a gruppi multinazionali.**

Normalmente, per questi soggetti la quasi totalità del fatturato è generata da servizi resi a società estere del gruppo di appartenenza; **inoltre la libertà di manovra del management nella valorizzazione di tali servizi è spesso limitata dall'applicazione di policy omogenee a livello di gruppo, dettate dalla casa madre.**

Una particolarità riguarda poi i gruppi armatoriali che hanno optato per il regime della tonnage tax in luogo degli ordinari criteri di determinazione del reddito.

Per questi soggetti la disciplina del transfer pricing trova infatti applicazione anche alle transazioni tra società italiane appartenenti al medesimo gruppo.

Trattasi dell'unica ipotesi di applicazione di tale disciplina tra soggetti residenti prevista normativamente. La finalità, evidente, è quella di contrastare ogni tendenza a veicolare maggiori ricavi (**e minori costi**) in capo alle società del gruppo tassate su base forfettaria in applicazione della tonnage tax, sottraendo così materia imponibile al fisco italiano. Proprio in considerazione della complessità della materia, a partire dal 2010 il nostro ordinamento ha visto l'introduzione di un "penalty



protection regime" opzionale che a determinate condizioni consente agli operatori di evitare, in caso di contestazioni, l'applicazione delle sanzioni di carattere amministrativo (**ordinariamente pari al 100% dell'imposta contestata**).

Questo istituto ha radicalmente mutato l'approccio delle società italiane alla disciplina del transfer pricing; **l'interesse a presidiare attentamente questa area di rischio di natura fiscale è oggi molto elevato e i manager sono chiamati a effettuare scelte talvolta non facili.**

L'opzione, da esercitarsi nella dichiarazione dei redditi, **premia di fatto i contribuenti disposti ad adottare un approccio particolarmente trasparente nei confronti dell'amministrazione finanziaria.**

L'accesso al regime di disapplicazione delle sanzioni è infatti subordinato alla predisposizione di uno studio di transfer pricing che l'agenzia delle Entrate ha titolo di richiedere e visionare senza dover procedere con verifiche presso le sedi delle società. **La possibilità per le autorità fiscali di condurre vere e proprie desk review dettagliate sulle politiche di transfer pricing adottate dai contribuenti rappresenta solo per alcuni un prezzo accettabile per acce-**

dere al penalty protection regime.

Altri operatori per contro hanno deciso di procedere con la redazione della documentazione necessaria a difendere la propria policy di transfer pricing in caso di verifica, senza optare per la disapplicazione delle sanzioni, **evitando così la trasmissione preventiva della documentazione predisposta.**

Un fatto è certo: grazie alla diffusa disponibilità di studi di transfer pricing, vuoi reperiti in base al penalty protection regime, vuoi visionati in occasione delle verifiche effettuate sul campo, **anche l'agenzia delle Entrate ha acquisito notevoli conoscenze di carattere specialistico sul tema e sulle peculiarità applicative tipiche dello shipping.**

È in quest'ottica che la predisposizione della documentazione relativa ai prezzi di trasferimento applicati, indipendentemente dalla scelta di aderire al penalty protection regime, **è divenuta un processo quasi unanimemente adottato dalle agenzie marittime e dagli altri operatori appartenenti a gruppi armatoriali multinazionali.**

Il tutto, in genere, con ricadute positive sia sulla durata che sugli esiti delle verifiche condotte dalle autorità fiscali in materia di transfer pricing.

*Sts Deloitte

LOGISTICS MAKES IT HAPPEN

The right place, the right time: Over 2,000 exhibitors from 63 countries are awaiting your visit to the World's Leading International Exhibition for Logistics, Mobility, IT and Supply Chain Management. This is an event you won't want to miss!

BOOK YOUR TICKET NOW
IN JUST A FEW CLICKS:

»» [www.transportlogistic.de/
tickets/en](http://www.transportlogistic.de/tickets/en)



MAY 5–8, 2015
MESSE MÜNCHEN,
GERMANY

Monacofiere
Tel. +39 02 4070 8301 • info@monacofiere.com

**ti transport
logistic**

THE LEADING EXHIBITION

La Groenlandia vuole il terminal dell'Artico

Obiettivo: diventare il crocevia di nuove e vecchie rotte dell'Estremo Nord, fra Oriente e Occidente. Costo, 53 milioni

di **FEDERICO SIMONELLI**, Milano

UN NUOVO terminal container da 60 mila metri quadri, **con una banchina da 360 metri e 4.700 metri quadri di strutture.**

È quello per cui si è appena giudicato i lavori di costruzione Aarsleff, **il noto general contractor danese.**

Ma non siamo in un posto qualsiasi, bensì a Nuuk, capitale della Groenlandia, **terra ad oggi di proprietà della Corona danese**, ma negli ultimi anni favorita da una crescente autonomia politica.

Aarsleff ha firmato il contratto preliminare con l'Autorità portuale di Nuuk, la firma definitiva dovrebbe arrivare nel giro di due mesi e i lavori dovrebbero cominciare entro la primavera 2015. Costo dell'opera: **53 milioni di euro circa.**

Nuuk si trova in una posizione strategica, a sudovest dell'isola, **ed è ice free per buona parte dell'anno.** «Negli anni passati - spiega Aarsleff - le nostre attività in Groenlandia si sono intensificate. **Abbiamo lavori alla base aerea di Thule**, oltre ad altri cantieri portuali e altre infrastrutture. I contratti in essere in Groenlandia al momento si aggirano sui 30 milioni di euro».

I lavori per la base di Thule, dove tra l'altro è presente l'aeronautica statunitense, **sono partiti la scorsa estate e dovrebbero essere conclusi a metà 2016.**

Ma qual è la valenza strategica, da un punto di vista commerciale, degli scali groenlandesi? «Lo scenario più ovvio - ha spiegato Lars Ostenfeld Riemann, direttore lavori presso Ramboll, la società che progetterà il design del nuovo terminal container di Nuuk - **è quello di trasformare la Groenlandia in un hub dei trasporti:** voli, shipping, crociere. Nuuk è situata relativamente bene sia rispetto alla





Cina, che all'Europa e al Nord America e quindi risulta un buon collegamento rispetto a Reykjavik, che è un hub per i voli transatlantici, e Rotterdam, **che è un hub mondiale dei container**. Non fosse che il Paese è coperto di ghiaccio per buona parte dell'anno. **Oppure no?**

In effetti il cambiamento climatico e l'aumento progressivo della temperatura marina stanno aprendo nuove rotte, mentre l'industria petrolifera, fermata solo temporaneamente dal crollo dei prezzi del greggio, **negli ultimi anni si è spesa moltissimo per trovare nuovi giacimenti nelle regioni artiche**.

Nel 2013 la nave rinfusiera Yong Sheng del gruppo Cosco, partita da

Dalian, è arrivata a Rotterdam, **segnando la prima rotta di una porta-container cinese tramite il passaggio artico di Nord-Est**.

L'anno scorso i passaggi di navi per la rotta nord sono calati, **in buona parte anche per via delle sanzioni internazionali alla Russia**, ma l'attesa è che nei prossimi anni l'importanza di questa shipping lane vada crescendo.

«La navigazione nell'Artico - ha tuttavia avvertito Jens Andersen, numero uno di Royal Arctic Lines (Ral), **nel corso dell'ultimo Arctic maritime seminar a Aalborg** - non è questione per deboli di cuore, sia finanziariamente che a livello pratico».

Ral è di proprietà del governo della Groenlandia e ha l'esclusiva per il tra-

sperto cargo da e per tutti i porti dell'isola e realizza buona parte del suo business proprio a Nuuk.

Secondo un rapporto commissionato dal ministero delle Finanze groenlandese nel 2013 ad una società di consulenza, **l'ampliamento del porto della capitale si ripagherà e comincerà a produrre profitti nel giro di 10 anni**.

La costruzione del nuovo terminal è un primo passo, poi sarà necessario un dragaggio.

A beneficiarne potrebbe essere non solo il traffico commerciale, ma anche quello turistico, che negli ultimi anni, nella regione artica, **sta registrando un vero e proprio boom**.

4TH BLACK SEA PORTS & SHIPPING 2015

ISTANBUL MARRIOTT HOTEL ASIA, ISTANBUL, TURKEY
THURSDAY 28 AND FRIDAY 29 MAY 2015

SPONSORED BY



- Technical Site Visit • 50 International Displays • 30 International Conference Speakers • 400 International Decision Makers • Networking Welcome Reception Cruise
- Special Offer: Conference Delegate Registration for Shipping Lines; Port Authorities And Terminal Operating Companies at only GBP595! Save GBP400!
- FREE Conference Delegate Registration for Shippers/Beneficial Cargo Owners (BCOs) •

HIGHLIGHTED TOPICS

- The Emerging Black Sea Region – Economic Perspective for 2015 and Beyond
- Forecasting the Future of Maritime Transport and the Impact on the Black Sea Region
- Maximising Seaports and Intermodal Connectivity in the Black Sea Region
- Innovative Technology and Cutting Edge Solutions for Ports and Terminals in the Black Sea Region
- Enabling Ports Development & Cooperation in the Black Sea Region
- Stock-taking public-private partnership investments opportunities in the Black Sea region
- Container traffic potential in the Black Sea region
- Shipping line's criteria for hub ports selection in the Black Sea region
- Vessel cascade effects and impacts on future ports development

For more information or to Register

Tel. + 60 87 426 022

Fax. + 60 87 426 223

Email: enquiries@transportevents.com

Website: www.transportevents.com

Riforma del sistema portuale: una brusca frenata dal governo

di **ANDREA CUNEO**, Genova

LA TANTO attesa riforma del sistema portuale ha subito negli ultimi mesi una forte accelerata. **Da oltre 20 anni la materia portuale trova la sua disciplina nella legge 28 gennaio 1994, n. 84.**

Questa legge ha delineato un modello caratterizzato dalla separazione tra le funzioni di programmazione e controllo delle infrastrutture portuali (affidata alle autorità portuali) e le funzioni di gestione del traffico e dei terminal (**affidate a privati**). Per attuare tale obiettivo, sono state appositamente istituite le autorità portuali, ossia l'organo preposto al controllo della fornitura del lavoro portuale (art. 6), è stato disciplinato l'esercizio delle operazioni e dei servizi portuali, per i quali è previsto l'ottenimento di specifica autorizzazione (artt. 16 e 18), ed è stata altresì regolamentata la fornitura del lavoro portuale temporaneo, anch'essa soggetta all'autorizzazione dalle autorità portuali (**art. 17**). Alla luce del mutato quadro economico internazionale e del fenomeno della globalizzazione - che ha avuto notevole incidenza sui trasporti marittimi - **la necessità di riforma dell'attuale sistema porto si è fatta sempre più stringente.**

Già da tempo il ministero dei Trasporti lavora alla creazione di un nuovo Piano Nazionale della Portualità e della Logistica. Tuttavia, è stato il Ministero dello Sviluppo Economico (Mise) ad affrontare per primo la materia, inserendo nella bozza di disegno di legge sul mercato e la concorrenza (c.d. ddl Concorrenza) **una modifica alla legge sulla governance portuale. L'obiettivo del Mise era quello di estendere le liberalizzazioni anche al mercato del lavoro portuale.** In particolare, al punto 4 dell'articolo 20 della bozza del ddl Concorrenza si leggeva che **"L'articolo 17 della legge 84-94 è abrogato.** Gli affidamenti diretti dei servizi di questo articolo cessano entro il 31 dicembre 2015".

In sostanza, **il Mise si prefiggeva di liberalizzare la fornitura di lavoro temporaneo - attualmente appannaggio delle sole compagnie portuali - attraverso la cancellazione di tutte quelle società istituite in virtù dell'articolo 17 della legge**

84/94, in modo da aprire definitivamente la strada alla concorrenza. Di fianco a questa drastica abrogazione (l'eliminazione dell'art. 17 avrebbe avuto un impatto devastante sui porti) nel disegno di legge era prevista anche un'altra serie di abolizioni fra cui, ad esempio, **il comma 7 dell'articolo 16 in forza del quale l'autorità portuale ha il potere di determinare il numero massimo di autorizzazioni che possono essere rilasciate.** Nel disegno di legge veniva anche prospettata la potenziale apertura al mercato dei settori dell'ormeggio, **del rimorchio e dei piloti, che oggi godono di un particolare regime di protezione sempre in forza della 84/94.** L'obiettivo finale di ogni processo di liberalizzazione, almeno nelle intenzioni, **generalmente è quello di accrescere la giusta e corretta competitività in un determinato ambito lavorativo.**

Del resto un'indiscriminata apertura alla concorrenza non regolamentata, ove invece sussistono peculiarità che richiedono specifica normazione, **può rischiare di danneggiare un ambiente economico e lavorativo se già consolidato.** In questo contesto è difficile muoversi verso riforme, evidentemente necessarie, **senza maturare una visione di insieme rispetto a realtà come quelle portuali che per molti aspetti differiscono fortemente da altri settori.** Nel nostro caso sia le associazioni nazionali rappresentative delle imprese e dei servizi nei porti italiani che i sindacati hanno immediatamente mostrato la loro totale contrarietà rispetto alla proposta del Mise al punto che gli stessi, **il 6 marzo scorso,** hanno indetto uno sciopero dell'intero settore portuale. A fronte dell'unanime dissenso dimostrato, il Consiglio dei ministri, riunitosi in data 20 febbraio 2015 per l'approvazione del ddl Concorrenza, **dopo un braccio di ferro con l'ex ministro delle infrastrutture e trasporti Maurizio Lupi,** ha stralciato dal disegno di legge tutte le norme attinenti al settore della portualità.

Sarà dunque il Ministero dei Trasporti a portare avanti la lunga battaglia per la riforma degli scali italiani. Non resta altro che attendere ancora.



*Avvocato, associato di Lca

Med Ports, terza edizione

L'esposizione e la conferenza si tengono presso la lussuosa cornice a cinque stelle dello Sheraton Hotel and Tower a Casablanca, in Marocco, mercoledì 25 e giovedì 26 marzo 2015

MED Ports continua con la maggiore esposizione fieristica dell'area mediterranea, legata ai settori portuale e terminalistico - ora arrivata alla sua terza edizione.

L'evento si terrà nella lussuosa cornice a cinque stelle dello Sheraton Hotel Casablanca and Towers, in Marocco, i giorni mercoledì 25 e giovedì 26 marzo 2015. L'evento è interamente supportato da Marsa Maroc.

Il programma delle conferenze si snoda per due giorni consecutivi, con 30 relatori di fama internazionale che parleranno degli argomenti più scottanti nel settore del trasporto e della logistica globale, e in platea ci saranno 500 professionisti provenienti dal settore della gestione e dell'ingegneria portuale, e poi supervisor della manutenzione e dell'approvvigionamento insieme ai maggiori spedizionieri, caricatori, importatori/esportatori, armatori, operatori logistici, porti, terminalisti, operatori ferroviari, fornitori di mezzi e servizi di tutta l'area mediterranea.

Ci sarà quindi l'opportunità commerciale per i 70 espositori e sponsor presenti di relazionarsi direttamente con i principali delegati a questo, che è il maggior evento di settore dell'intera area mediterranea.

L'esposizione terrà aperto con i seguenti orari:

Mercoledì 25 marzo dalle 9 alle 17.00;

Giovedì 26 marzo dalle 9 alle 3.30.

La seconda esposizione si è tenuta lo scorso anno in aprile a Marrakesh, con 324 delegati, 54 espositori e otto sponsor.

PRINCIPALI RELATORI... E MOLTO ALTRO

1. Jolke Helbing, Director, ICF International, The Netherlands

2. Carlos Garzón, Principal Consultant, Ocean Shipping Consultants, United Kingdom

3. Andrej Cah, Director for Marketing and Sales, Port of Koper, Slovenia

4. Mustapha Loulid, Head of Infrastructures Department, Port of Casablanca, Marsa Maroc, Morocco



5. Wissam Ellassal, Information and Technology Manager, APM Terminals, Morocco

6. John Ghio, Bunkering Superintendent, Gibraltar Port Authority, Gibraltar

7. Lluís París, Commercial Manager, Port de Barcelona, Spain

8. Richard Anamoo, Director General, Ghana Ports and Harbours Authority, Ghana

9. Loubna Ghaleb, Director Strategy and Development, Tanger Med Port Authority, Morocco

GLI ARGOMENTI SUL TAVOLO

• **Attuale competitività del mercato** e principali movimenti economici nel Mediterraneo;

• **Efficienza energetica**: scrivere un piano energetico per generare risparmi nell'attuale sistema economico;

• **Porti come motore** della crescita africana;

• **Sportello unico nazionale**: una componente essenziale per l'integrazione della catena logistica;

• **Modernizzazione** dei processi operativi, gli sviluppi nel porto di Casablanca;

• **Il porto di Gibilterra** come principale punto di passaggio del Mediterraneo;

• **La continua crescita** delle attività portuali nella regione mediterranea;

• **Connessioni** fra il Mediterraneo e il Sud Europa per una migliore crescita economica;

• **Migliorare** l'efficienza e la produttività dei porti;

• **Le migliori pratiche nei porti** e nei terminali, la sfida dell'ambiente;

• **Iniziative intermodali** e di economia verde al porto di Monfalcone.

11th TRANS Middle East DOHA 2015

WEDNESDAY 6 AND THURSDAY 7 MAY 2015
INTERCONTINENTAL DOHA THE CITY, QATAR

HOSTED BY

UNDER THE PATRONAGE OF

SPONSORED BY



- Technical Site Visit • 60 International Exhibition Stands • 30 International Conference Speakers • 400 International Decision Makers
- Special Offer: Conference Delegate Registration for Shipping Lines; Port Authorities And Terminal Operating Companies at only GBP595! Save GBP400!
- FREE Conference Delegate Registration for Shippers/Beneficial Cargo Owners (BCOs) •

KEY SPEAKERS.... PLUS MANY MORE!

1. **Capt. Abdulla Al-Khwanji**
Chief Executive Officer, Qatar Ports Management Company, Qatar
2. **Capt. Ahmed Mohamed Aly**
Port Advisor, Ministry of Transport, Qatar
3. **Michal Deleuran**
Executive Vice President – Maritime, Milaha, Qatar
4. **James Bragan**
Partner, Herbert Smith Freehills, Qatar
5. **R. Gopal**
Global Vice President, Transportation & Logistics Practice, Frost & Sullivan, Malaysia
6. **Stephen Wray**
Senior Consultant, Maritime & Waterways, Royal HaskoningDHV, United Kingdom
7. **Dr. Jonathan Beard**
Vice President – Global Lead Ports & Logistics, ICF International, Hong Kong
8. **Abtsbek Topdon**
Marketing Analyst, Gulfairline, United Arab Emirates
9. **Peter Hopp**
Vice President – Port Services, Milaha Maritime & Logistics, Qatar

HIGHLIGHTED TOPICS

- The Future of Regional Maritime and Trade Development in the Middle East: 2015 and Beyond
- Qatar's Ports Sector - Past, present and future prospects
- Public-Private Partnership (PPP) opportunities in the EMEA region
- Investment opportunities in ports development and terminal operations in the Middle East/GCC
- Emerging Trends in Maritime Transport and The Impact on Ports Development
- Construction issues with regards to ports development in the Middle East region - legal perspective
- A carrier's perspective – how can infrastructure challenges in the Middle East be overcome?
- Infrastructure advantages and challenges in the Middle East and the impacts on ports development
- Innovative Technology and Cutting Edge Solutions for Middle East Ports and Terminal
- Efficient solutions for bulk handling in the Arabic Gulf
- Effective Management of Port and Terminal Operations in the Middle East
- How technologies/services can help medium size port operators manage terminals effectively?
- North Adriatic serving Middle East Markets – trends and prospects

For more information or to Register

Tel. + 60 87 426 022 Fax. + 60 87 426 223 Email: enquiries@transportevents.com Website: www.transportevents.com

FOCUS ON MED PORTS

FOCUS ON MED PORTS





La Turchia frena, colpa delle guerre

Pesano i conflitti in Siria e Mar Nero. Ma il Paese è pronto a rilanciare, grazie alle privatizzazioni e ai settori innovativi

di **FEDERICO SIMONELLI**, Milano

Che sta succedendo al miracolo produttivo turco? **Una battuta d'arresto stagionale o un mix di segnali che dovrebbero mettere in allarme gli osservatori?** Il dato è quello della produzione industriale di gennaio: al contrario delle attese degli analisti l'attività dell'industria turca è calata nella maniera più severa da cinque anni a questa parte.

Meno 2,2 per cento rispetto allo stesso mese del 2014: si tratta del record negativo dal settembre 2009 e di un cambio di rotta repentino rispetto a dicembre quando invece l'indice aveva mostrato un aumento del 2,6 per cento. Ma quali sono i motivi di questo calo? «Le forti neviccate - ha spiegato Nilufer Sezgin, capo economista di Erste Securities a Istanbul - posso essere parzialmente responsabili della cattiva performance, ma i dati mettono in luce i rischi al ribasso e la perdita di slancio per l'economia del Paese, prevista in crescita del 3,8 per cento nel 2015».

Le cause di pressioni sull'industria turca sono molteplici e non tutte interne: la crescita economica del Paese da un paio d'anni inferiore alle attese, le tensioni in mercati meta tradizionale di esportazione come l'Iraq, la Siria e la Russia, così come la crisi prolungata della zona euro, l'inflazione alta, la domanda interna in rallentamento e la lira ai minimi da anni (anche se questo è un fattore che dovrebbe favorire l'export). Ad avere favorito il calo dell'attività industriale sono innanzitutto il settore minerario (-11,5 per cento rispetto al 2014) e il manifatturiero (-2,4 per cento), mentre la produzione di elettricità e gas è invece cresciuta (anche qui un effetto, probabil-



mente, dell'inverno particolarmente rigido in tutta la regione).

Le notizie hanno fatto correre immediatamente ai ripari il governo: il ministro dello Sviluppo Cevdet Yilmaz ha annunciato che a breve sarà varato un piano per rivitalizzare industria e occupazione, fatto di incentivi e sgravi fiscali. «Non possiamo perseguire una strategia di sviluppo basata sulle risorse naturali - ha detto - e per questo motivo il nostro sviluppo dev'essere basato sul capitale umano. La manifattura è importante in questo senso». Secondo Yilmaz il processo di pace in corso nelle pro-

vince curde (quelle del Sud-Est) sarà positivo per l'economia e per l'occupazione, anche perché gli investitori, ha concluso, «hanno già cominciato a manifestare il proprio interesse» nella regione.

A essere particolarmente sotto pressione sono soprattutto alcuni comparti del manifatturiero, come il tessile. Nel distretto di Adana (quinta città turca), Ilbeyli Beyteks, una delle maggiori aziende tessili del Paese, è stata costretta a fermare la produzione in 22 dei suoi 25 stabilimenti, scatenando scioperi e proteste da parte dei lavoratori.



Beyteks importa principalmente cotone americano e lo rivende sul mercato interno, ed è stata penalizzata fortemente dal crollo della lira turca (-11 per cento dall'inizio dell'anno) e dal rafforzamento del dollaro. Di scorso non molto differente per Gçs Metal, uno dei maggiori gruppi siderurgici, che il mese scorso ha fatto richiesta per l'amministrazione straordinaria. «In generale - ha spiegato Mehmet Besimoglu, capo economista di Oyak Securities - le esportazioni verso Iraq e Russia sono state penalizzate dalle tensioni su questi mercati. Il prezzo in calo delle commodities ha

colpito negativamente il volume degli scambi e la svalutazione della lira colpisce la fiducia dei consumatori».

Che già devono vedersela con una inflazione al 7,5 per cento, ben oltre i target fissati da governo e Banca Centrale, che su questo tema sono in guerra aperta da svariati mesi. Il presidente Erdogan negli scorsi mesi è addirittura arrivato ad accusare la Banca Centrale di tradimento per non avere tagliato abbastanza velocemente i tassi di interesse, a fronte dei report su un'economia in rallentamento.

L'industria turca continua comunque ad avere molte frecce nella sua faretra: una di queste è il farmaceutico, settore in cui il Paese ha dimostrato di essere una potenza emergente. Il settore è stato favorito dalla riforma della sanità pubblica, che si è allargata e modernizzata notevolmente, in corrispondenza con un periodo di aumento dell'età media della popolazione.

Oggi le compagnie turche attive nel pharma sono 350 e negli ultimi due anni l'export di prodotti farmaceutici è aumentato del 40 per cento.

DESTRA Il porto di Tanger Med

Marocco, lepre del Nord Africa

di FEDERICO SIMONELLI, Milano

«Ci aspettiamo che l'economia marocchina si rafforzi con il tempo. Nel 2015 ci attendiamo una crescita economica del 4,5 per cento, **un'inflazione bassa, attorno all'1,5 per cento e un deficit fiscale che continua a diminuire**». È questo il quadro macro-economico di fondo del Marocco, tracciato da Jean-François Dauphin, capo-missione del Fondo Monetario, **illustrando a fine febbraio l'ultimo rapporto sul Paese nordafricano**. Fra le economie della regione quella marocchina è sicuramente una delle più dinamiche: **lo ha dimostrato negli ultimi anni di crisi e sta continuando a farlo**.

Nonostante i rischi posti dalla congiuntura sfavorevole che l'Europa, principale partner commerciale del Marocco, continua ad attraversare, all'orizzonte non si vedono particolari nuvole. «Il ritmo lento del cambiamento» titolava articolo dell'Economist di metà marzo dedicato al Paese guidato da Mohamed VI, sottolineando come le riforme concesse dalla monarchia a fine 2011, in un periodo di ferventi proteste in tutta la regione, abbiano contribuito a mantenere il Paese stabile, ma siano state portate avanti con eccessiva calma, al punto che molte devono ancora essere scritte.

Se è vero che il Marocco è ancora afflitto da enormi squilibri sociali - fra le città e la campagna, le fasce più ricche e una popolazione che in media vive ancora con pochi euro al giorno, le donne e gli uomini - è altresì vero che il loro su-

peramento non potrà che essere favorito da una congiuntura economica favorevole.

Il calo del prezzo del petrolio, ormai consolidato sin da metà 2014, ha ad esempio contribuito a favorire il taglio dei sussidi per i carburanti, erogati dalla Caisse de Compensation, la quale nel 2012 assorbiva il 20 per cento delle entrate domestiche e qualcosa come il 6 per cento del Pil nazionale. L'obiettivo è quello di far scendere la quota e ridurre il peso della Cassa in un'economia ancora fortemente sussidiata: i carburanti sono un primo passo, e di successo, perché la loro rimozione avrebbe potuto causare proteste popolari, cosa che invece non è successa. Merito del barile ai minimi, certo, ma anche dell'opera di convincimento effettuata dal governo dell'islamista moderato Benkirane.

Il quale dà segnali di voler perseguire in maniera decisa quella strada di sviluppo industriale che il Paese ha imboccato ormai da qualche anno: l'obiettivo, illustrato nel piano quinquennale presentato l'anno scorso a Casablanca, è portare nel giro di sei anni la quota di contribuzione dell'industria al Pil nazionale dal 14 al 23 per cento. Un bel balzo in avanti se si considera che stiamo parlando di un'economia ancora fortemente legata all'agricoltura, che conta per oltre il 40 per cento del totale. «Il nostro obiettivo - ha dichiarato in quell'occasione il ministro dell'Economia e dell'Industria El Alamy - è implementare i nostri asset nel



SINISTRA Il re del Marocco Mohamed VI (D), il principe marocchino Moulay Rachid (secondo da D) e lo sceicco Mohamed bin Zayed Al-Nahyan, principe di Abu Dhabi,

DESTRA La principessa di Giordania, Rania (S) con le principesse marocchine Lalla Hasna (C) e Lalla Saima (D)





settore dell'aeronautica, delle auto, dell'off-shore. In questo senso il piano è strategico e integra i settori che tradizionalmente creano posti di lavoro».

I nuovi impieghi creati dal 2014 al 2018 sono mezzo milione, ma il traguardo è forse troppo ambizioso se consideriamo che l'anno scorso ne sono stati creati solo 21 mila, pochissimi per un Paese da 33 milioni di persone. Una delle punte di diamante dell'industria è l'automobile. Dal 2012, con l'inaugurazione della fabbrica Renault a Tangeri, che produce principalmente veicoli e componenti destinati all'export, si è innescato un circolo virtuoso che ha indotto altri produttori, fornitori e sotto-fornitori a installarsi nel Paese, soprattutto al nord.

Secondo le associazioni di settore a fine 2014 l'industria automobilistica rappresentava un giro d'affari da quattro miliardi di euro, con 150 fabbriche e 85 mila impiegati. A Ouled Hadda, poco fuori Casablanca, è allo studio la creazione della più grande zona industriale del Paese, 840 ettari e l'obiettivo di generare investimenti per un paio di miliardi di euro. Sempre a Casablanca è in costruzione la prima Ikea marocchina, che dovrebbe aprire i battenti a fine anno. Insomma, il clima è positivo. Solo alcuni elementi potrebbero guastare la festa: uno su tutti l'alto tasso di disoccupazione fra i diplomati, che rappresentano il 26 per cento dei senza lavoro cinque volte rispetto a chi non ha un diploma.

Se vuole avere un futuro davvero solido Rabat deve lavorare su formazione e lavori qualificati.



SINISTRA Il ministro degli Esteri francese Laurent Fabius (S) in un incontro col collega titolare di Industria e Sviluppo in Marocco, Moulay Hafid Elalamy

DESTRA Il re del Marocco Mohammed VI (D) e il re di Giordania Abdullah II



Marocco: 3,3 miliardi per le infrastrutture

Grande impegno sull'alta velocità ferroviaria e i porti. Forte l'interesse della Francia. Ma il Tgv non arriverà quest'anno

di **FEDERICO SIMONELLI**, Milano

Non vedrà la luce come sperato nel 2015, ma l'ammontare degli investimenti sul progetto è confermato.

La linea ferroviaria ad alta velocità tra Tangeri e Casablanca, la prima del Marocco, ha dovuto affrontare alcuni problemi burocratici, legati soprattutto all'esproprio dei terreni, ma quest'anno convoglierà su di sé comunque investimenti per 370 milioni di euro, più della metà di quelli totali destinati al trasporto ferroviario del Regno. A indicarlo negli scorsi giorni è stato Mohamed Rabie Khlie, direttore generale delle ferrovie marocchine Oncf.

Una scelta che ha provocato qualche alzata di sopracciglio, visto che per questo motivo per i prossimi due anni i fondi dedicati al trasporto su ferro saranno dedicati in gran parte all'alta velocità, limitando gli investimenti necessari sulle altre linee: continueranno i lavori di aumento della capacità tra Casablanca e Kenitra, continueranno il raddoppio parziale della linea Settat- Marrakech e il rinnovo di quella che raggiunge Oujda, ma per il resto tutto è in stand-by.

D'altra parte è questa la priorità adottata dal Regno, che ritiene di massima importanza la conclusione del Tgv, che collegherà le due grandi città marocchine in poco più di due ore.

Un progetto realizzato con la partnership strategica della Francia: i treni sono infatti di Alstom, mentre la manutenzione della linea, per i prossimi 15 anni, sarà garantita da SnCF, le ferrovie francesi. A febbraio proprio SnCF, insieme all'omologo marocchino Oncf, ha siglato un contratto



da 175 milioni di euro per la creazione di una joint-venture (60 per cento francese, 40 per cento marocchina) dedicata. Arep, filiale di SnCF, ha costruito la nuova stazione di Casablanca, Casa-Port, inaugurata da Re Mohammed VI a fine 2014.

Sempre insieme a SnCF le ferrovie marocchine si preparano a lanciare, in concomitanza con l'avvio dell'alta velocità, che secondo le stime non partirà prima del 2017, un istituto di formazione ferroviaria, con base a Casablanca, dove verranno formati in parte anche lavoratori francesi.

Progetto che ha sollevato le critiche dei sindacati transalpini. Per quanto riguarda i ritardi sui lavori, ha spiegato al quotidiano marocchino L'Economiste il ministro delle Infrastrutture Aziz Rabbah, «le difficoltà sono dovute alle procedure di esproprio più lunghe e complesse del previsto», oltre che ad alcuni imprevisti sugli studi geologici e al fallimento di aziende che stavano lavorando al progetto. A essere partito in tempo è invece il sistema di acquisto di biglietti online su tutta la rete ferroviaria marocchina: il sito internet, creato sfruttando la piat-



taforma di Maroc Télécommerce, è operativo da inizio marzo.

Si tratta di uno dei primi esempi del genere in Africa. Che il Marocco abbia deciso di puntare sulle infrastrutture di trasporto lo dimostrano i numeri. Gli investimenti infrastrutturali negli ultimi anni nel Paese sono stati massicci e il risultato è che oggi la linea ferroviaria è una delle più moderne del continente: 2.100 chilometri di binari a velocità regolare, di cui poco più di mille elettrificati e quasi il 30 per cento a doppio binario, 2.700 pianificati.

Poi ci sono le autostrade, gli aeroporti e i porti: il caso più celebre, per quanto riguarda quest'ultimo settore è quello di Tanger Med, il nuovo mega scalo situato a nord di Tangeri. Secondo l'ultimo Islamic Growth Markets Investment Outlook di Thomson Reuters, il Marocco è il nono fra i mercati islamici per attrazione di investimenti in viaggi e trasporti.

Secondo il governo gli investimenti in costruzioni e cantieri pubblici, nel 2015, ammonteranno a 3,3 miliardi di euro: 700 milioni circa sono quelli delle succitate ferrovie, 900 le autostrade, ben 1,2 miliardi di euro andrà invece

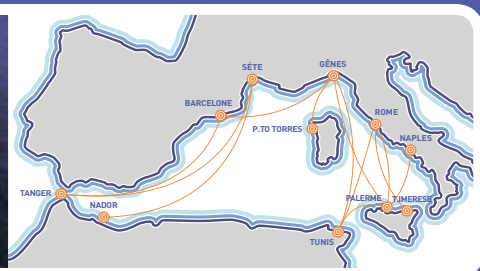
ai porti. In totale, nel periodo 2015-2017, stima il ministero delle Infrastrutture, sui cantieri fluiranno 84 miliardi di euro. A essere ancora relativamente marginali sono invece gli investimenti aeroportuali, che tuttavia promettono di crescere nei prossimi anni.

A settembre a Casablanca si terrà il primo salone dell'Aviazione, a cui parteciperanno una cinquantina di espositori: secondo Wingx, a cui è stato affidato uno studio per l'occasione, il Regno ha grandi potenzialità di sviluppo ed è all'origine di ben la metà del flusso aereo di tutta l'Africa del Nord.

www.gnv.it



FERRIES VERS LE MAROC ET LA TUNISIE



GRANDI NAVI VELOCI
1993-2013

Partner storici out, la Turchia cerca alleati

Calo degli scambi con i tradizionali partner europei,
ma boom dell'oro verso i forzieri della Svizzera

di **FEDERICO SIMONELLI**, Milano

Nulla è più sensibile alla geopolitica del commercio. Quindi, in un momento di grandi cambiamenti nei Paesi circostanti, è normale che si avvertano degli scossoni.

È il caso della Turchia, ai cui confini si stanno lentamente ridefinendo le frontiere del Medio Oriente disegnate dalle potenze occidentali dopo la prima guerra mondiale e l'equilibrio post-guerra fredda con la Russia.

Siria e Iraq, entrambi partner commerciali della Turchia, continuano a essere devastati dalla guerra, mentre le difficoltà economiche di Mosca, il rublo in calo, le sanzioni internazionali, colpiscono il commercio con Istanbul.

Partiamo proprio da qui: a gennaio il volume degli scambi tra Turchia e Russia si è praticamente annullato.

Meno 87,7 per cento rispetto al 2014, dicono i dati. Il commercio russo in generale è diminuito del 33,9 per cento a gennaio, per via della svalutazione della moneta e del calo dei prezzi del petrolio. Il volume obiettivo di scambi commerciali con la Russia, fissato dalla Turchia, era pari a 100 miliardi di dollari, ma nel 2014 ci si è fermati a 33.

A gennaio il deficit commerciale estero complessivo del Paese si è ristretto oltre le attese degli economisti (-37,5 per cento), soprattutto per via di un calo nelle importazioni, diminuite più delle esportazioni: queste ultime sono scese dello 0,6 per cento, rispetto al -13,7 per cento dell'import.

Questo è dovuto a un effetto combi-



nato: il calo dei prezzi del petrolio da una parte e l'aumento dell'export, specie quello di oro, verso la Svizzera. Istanbul, solo a gennaio 2015, ha prodotto 32 tonnellate (1,3 miliardi di dollari circa) di metallo giallo, 24 delle quali si sono dirette verso i forzieri alpini. L'Europa rimane comunque il principale partner commerciale del Paese: le esportazioni verso l'Unione Europea a gennaio di quest'anno rappresentavano il 42,7% del totale, in lieve calo rispetto al 44% dell'anno scorso, ma comunque una grande fetta.

Germania, Svizzera, Gran Bretagna, Italia e Iraq sono le principali destina-

zioni dei prodotti turchi, che però a febbraio hanno subito una battuta d'arresto: l'export verso l'Italia è calato di oltre il 15 per cento, quello verso l'Iraq del 26,7 per cento, il crollo maggiore fra tutti i suoi partner. Il motivo sono gli scontri in corso in Iraq, soprattutto nelle regioni controllate dall'Isis, e la difficoltà del commercio con le regioni curde irachene, che da sempre costituiscono una destinazione preferenziale per i prodotti turchi.

È anche per questi motivi che pur continuando a curare in maniera prioritaria i legami commerciali con i suoi partner tradizionali, la Turchia



comincia a guardare anche in altre direzioni. Secondo il ministro dello Sviluppo Cevdet Yilmaz, una delle opportunità principali è costituita dai mercati islamici, quelli finanziari compresi. «La maggior parte di questi soldi fluiscono verso i centri finanziari occidentali - ha dichiarato a marzo - noi dobbiamo attrarne di più».

Il riferimento è ai capitali in arrivo dai Paesi islamici del Sud-Est asiatico e soprattutto dal Golfo, che per la Turchia costituisce un'opportunità anche in termini turistici. Le località del Mar Nero attraggono sempre più viaggiatori provenienti da Arabia Saudita ed Emirati: «Spendono molti

più soldi degli altri turisti, due tre volte di più - ha detto Yilmaz - ed è per questo che il Green Path Project è di primaria importanza». Cioè un progetto del governo turco per attrarre visitatori e capitali proprio da quell'area geografica.

Ma la vera frontiera sono forse i mercati africani, soprattutto quelli emergenti della fascia sub-sahariana: negli ultimi dieci anni le esportazioni turche verso il continente si sono quasi triplicate, a 24 miliardi di dollari.

A fine 2013 Ankara ha completato il suo processo di affiliazione alla African Development Bank, che per-

mette ai contractor turchi di partecipare a determinate gare pubbliche.

La strategia turca è differente da quella cinese, improntata all'acquisto e sfruttamento di fette di territorio: Istanbul vuole individuare Paesi che possano avere bisogno dei prodotti e del know-how turco in determinati settori.

Lo sta facendo ad esempio con Gibuti, Stato minuscolo ma ricco di energia geotermica, settore dove la Turchia è molto forte nella produzione di macchinari. In numeri per ora sembrano premiare questa strategia.



Lo scalo più importante per le ultime notizie dal Mediterraneo.



Giorno dopo giorno, resta a contatto con tutto quello che devi sapere nel tuo business: i fatti, i protagonisti, quello che è successo e quello che succederà nel mondo dello Shipping, del Trasporto Intermodale e della Logistica nell'area mediterranea. Registrati al magazine virtuale e alla newsletter gratuita, per non restare mai indietro.

Arrivederci al prossimo numero di *The MediTelegraph Magazine*

themeditelgraph.com

Seguici su



Gli altri prodotti del comparto Shipping di SEP Spa