

POLITICA PORTUALE

“Il monopolio è l’unico sistema organizzativo per i servizi tecnico-nautici”

Una lettera del Ministero delle Infrastrutture e Trasporti all’Antitrust chiarisce l’indirizzo interpretativo del dicastero di Passera e interviene a gamba tesa sulla campagna pro-mercato avviata dall’AGCM

Se l’autoproduzione è un tema delicatissimo e controverso della politica portuale, come dimostra il caso di GNV e CdI di cui parliamo in un altro articolo di questo numero, i servizi tecnico-nautici non sono da meno e la recente ‘campagna’

avviata dall’Antitrust per smantellare lo status quo ne è una prova ([S2S n.45/2012](#) e [S2S n.50/2012](#)).

Proprio in questi giorni sono scaduti i due mesi che l’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato aveva dato

alla Capitaneria di Porto di Milazzo per comunicare le iniziative adottate al fine di rimuovere la violazione della concorrenza rilevata a novembre in merito all’assegnazione del servizio di rimorchio portuale nello scalo siciliano. Il Comandante della Capitaneria di Milazzo, Fabrizio Coke, spiega però che “non è stato preso alcun provvedimento, perché una nota del Ministero dei Trasporti all’Antitrust, a firma del direttore generale per i porti Cosimo Caliendo, ha chiarito che la decisione presa dal nostro comando era giuridicamente corretta”.

Né Ministero né Antitrust hanno fornito commenti ufficiali e bisognerà quindi attendere il termine dei 30 giorni dalla



Il Direttore per i porti del Ministero Cosimo Caliendo ha scritto all’Antitrust per chiarire la linea del Dicastero sui servizi tecnico-nautici

scadenza di due mesi – previsto per l’8 febbraio – per sapere se l’AGCM ricorrerà al TAR, come ventilato nel parere dello scorso novembre, per contestare la presunta persistente violazione delle norme sulla concorrenza a Milazzo.

Quanto alla nota del Ministero, che

Watson, Farley & Williams

Specialisti in shipping
finance e diritto marittimo

wfw.com

Ship2Shore ha avuto modo di visionare, la missiva consta di una serie di considerazioni giuridiche atte a dimostrare che l’esclusività del servizio di rimorchio e il sistema tariffario in uso sarebbero prescrizioni incontrovertibilmente previste dalla legge. “Il servizio di rimorchio – scrive infatti Caliendo – è qualificato dalla Legge come di interesse generale in quanto finalizzato a garantire la sicurezza della navigazione. È in conseguenza di questo inquadramento che l’Amministrazione può sottrarre alle regole di concorrenza l’organizzazione dei servizi tecnico-nautici”, qualora l’applicazione di tali regole costituisca un ostacolo al loro fine primario, cioè la sicurezza della navigazione.

Inoltre, prosegue Caliendo, il legislatore, “ponendo in capo all’Amministrazione la

segue a pag.2

TOP THREE

GLI ARTICOLI PIU’ LETTI DELLA
SETTIMANA SCORSA

1°

**Lo shipping genovese si
schiera con la Lista Monti**

2°

**Four Jolly vende in
resale ad Apollo**

3°

**Come Fermare il Declino
del trasporto?**



BARRY ROGLIANO SALLES
SHIP BROKERS SINCE 1856

www.brs-paris.com

ATHENS, BEIJING, DUBAI, GENEVA, HAMBURG, LONDON, MADRID, MUMBAI, PARIS, RIJEKA, SHANGHAI, SINGAPORE



Bogazzi ordina quattro navi con Nordana

L'armatore carrarino avrebbe intanto rivenduto (con plusvalenza) la bulk carrier Cami



Una nave Nordana costruita dal cantiere cinese Sanfu Shipyard

Enrico Bogazzi torna a ordinare nuove costruzioni navali attraverso la compagnia di navigazione danese Nordana, controllata al 50%. Destinatario della commessa è il cantiere cinese Taizhou Sanfu Ship Engineering, con cui da diversi anni è stato instaurato un rapporto d'affari ormai consolidato.

Nordana, secondo quanto comunicato ufficialmente dalla compagnia, ha commissionato la costruzione di quattro unità multipurpose/heavy-lift da 12.000 tonnellate di portata lorda, con capacità di sollevamento fino a 500 tonnellate metriche. La consegna della prima nave è prevista per il mese di novembre 2014 e le altre dovrebbero arrivare a intervalli di tre mesi l'una dall'altra.

Secondo la nota di Nordana si tratta di una nuova serie di navi eco-design

(particolare attenzione è stata posta alla riduzione dei consumi e al Ballast Water Treatment) il cui progetto è stato ribattezzato Great Dane mk II dallo staff di ingegneri navali sia di Nordana, sia del cantiere, sia del Shanghai Merchant Ship Design and Research Institute. Questi ulteriori quattro ordini si sommano alle undici nuove navi della serie Great Dane Mark I costruite sempre dallo stesso cantiere cinese e prese in consegna nell'arco temporale compreso fra il 2009 e il 2012. I valori della commessa non sono stati resi pubblici ma agli attuali valori di mercato si può azzardare un investimento superiore ai 50 milioni di dollari.

L'armatore Enrico Bogazzi si mette in evidenza anche sul mercato della compravendita navale per la cessione, riportata da diversi broker

internazionali, della bulk carrier Cami (anno di costruzione 1985 e portata lorda di 42.129 tonnellate) acquistata lo scorso mese di settembre ([S2S n.36/2012](#)) per 3,15 milioni di dollari. Il prezzo di vendita riportato ora sarebbe di 3,5 milioni di dollari, ma l'identità degli acquirenti non è stata resa pubblica.

Nicola Capuzzo

segue dalla prima pagina

potestà tariffaria in materia di servizi tecnico nautici (...) ha escluso la concorrenza 'nel mercato', prevedendo implicitamente che il servizio venga prestato in regime di monopolio", perché, è il ragionamento, se il modello organizzativo voluto fosse stato quello concorrenziale, la Legge avrebbe previsto che la determinazione delle tariffe dei servizi fosse lasciata alla dinamica di mercato.

In sintesi, la tesi di Caliendo è che, essendo i servizi tecnico-nautici servizi di interesse generale ed essendo questo interesse la sicurezza della navigazione, l'indirizzo ministeriale di interpretazione della normativa esistente – e in questa differente interpretazione sta la distanza



L'Alce Nero è un mezzo di Rimorchiatori Siciliani, la società che si è rivolta all'Antitrust (e al TAR) dopo la bocciatura della sua richiesta di concessione a Milazzo

dall'Antitrust – è che “il miglior perseguimento della finalità della sicurezza portuale si consegue affidando il servizio di rimorchio ad un unico concessionario per porto, purché adeguatamente selezionato” in base alla qualità dell'offerta. “Peraltro il Ministero licenzierà a breve delle linee guida per le Autorità marittime periferiche, competenti per l'individuazione del concessionario, allo scopo di uniformare la procedura selettiva”.

In conclusione la nota rileva come Rimorchiatori Siciliani (la società ricorsa all'Antitrust e ricorrente al TAR di Catania, che si pronuncerà il 28 febbraio) non abbia rispettato i tempi previsti per contestare il procedimento concessorio, svoltosi quindi secondo il Ministero in modo del tutto corretto.

La palla a questo punto è di nuovo in mano all'Antitrust, in attesa di capire se il suddetto “indirizzo ministeriale” non sia destinato a cambiare dopo le elezioni politiche del prossimo 24 febbraio.

Andrea Moizo

NAPLES • MESSINA • MALTA SHIPYARDS

Specialists in Ship Repair since 1967 in the heart of the Mediterranean

Naples Palumbo SpA Calata Marinella (Int. Porto) 80133 Napoli ph: +39 081 287164 fax +39 081 5538455 www.palumbo.it www.palumboms.it	Messina Palumbo SpA Via S. Raineri 98122 Messina ph: +39 090 712069 fax +39 090 672209	Malta Palumbo Malta Shipyard Ltd The Docks, Ghajn Dwieli Road Paola PLA 9056 Malta ph: +356 23960000 fax +356 21824027	Malta Palumbo Malta Superyachts Ltd 31st of March Street Senglea ISL 1041 Malta ph: +356 239960087 fax +356 23995292 sales.shipyard@palumbo.it
---	--	--	---

Certifications: ISO 9001, ISO 14001, ISPS

Le società di trading tornano a fare gli armatori

Trafigura ha acquistato 3 petroliere MR, le prime di sempre in questo size

Il gruppo olandese Tafigura Beheer BV [ha acquistato 3 petroliere di medio raggio \(MT\)](#), le prime di sempre in questa tipologia a entrare nella sua flotta. Si tratta della Meriom Topaz (costruita nel 2009) e di Meriom Glory e Meriom Iris (entrambe del 2008).

La decisione certifica che i ritorni sulle petroliere sono in risalita, con un incremento delle rate di nolo soprattutto sul mercato spot. Ci si aspetta, infatti, che sul medio raggio la ripresa sia più rapida, sospinta dalle nuove raffinerie in Medio Oriente ed Asia.

In effetti, in base al Baltic Exchange Index, la remunerazione giornaliera per petroliere MR è salita a 16.000 dollari (+6,5%) dall'inizio dell'anno, mentre le gigantesche sorelle VLCC perdono ancora quotidianamente quasi 4.000 dollari.

D'altro canto – e ciò non dovrebbe sorprendere i nostri lettori ([S2S n.](#)

[41/2012](#)) – si tratta di un chiaro segno che le grandi società di trading stanno mutando la loro strategia di ricorrere al noleggio per la massima parte delle loro necessità di trasporto e possedere solo un piccolo numero di unità di riserva per utilizzi marginali.

Di fatto, la concezione inversa, soprattutto per quanto riguarda greggio, prodotti raffinati e gas, appartiene (almeno fino ad oggi) al passato: sapremo a breve se la mossa di Trafigura aprirà o meno nuovi orizzonti evolutivi.

Il venditore delle 3 unità è la svizzera Overseas Maritime Carriers (che di recente ha incassato circa 30 milioni di dollari dalla vendita di una petroliera MR gemella, sebbene costruita nel 2012). L'affare - Trafigura avrebbe pagato quasi 70 milioni di dollari per le tre navi, ciascuna di circa 50.000 dwt - peraltro non è ancora finalizzato.

Pierre Lorinet, Direttore di Trafigura ora

di stanza a Singapore, non era disponibile per un commento, che è venuto invece da Victoria Dix, preposta ai rapporti con i media.

“Posso confermare l'acquisto di queste 3 oil/chemical tanker, che non saranno le prime di nostra proprietà in assoluto ma le prime MR invece sì” ci ha confermato la manager dal suo ufficio di Ginevra, senza però rispondere a nostre più precise domande circa valore dell'affare, date di consegna, zone operative delle navi e se queste entreranno nella piccola ma moderna flotta di Trafigura, la *joint venture* angolana DT Shipping (4 chiatte da rifornimento e 3 bitumiera).

Secondo suoi propri comunicati ufficiali, “nel settore petrolifero, Trafigura, che nel 2009 è stato il primo operatore internazionale indipendente nella compravendita di materie prime a richiedere fermamente unità a doppio scafo, nel 2011 ha trasportato più di 55 milioni di tonnellate di carichi liquidi (gas incluso), corrispondenti a 1.500 contratti spot annuali, così da avere circa 60 petroliere a time charter in ogni momento. Fissiamo navi a viaggio, compriamo contratti di carico (COA) e prendiamo unità in time charter per periodi dai 30 giorni ai 5 anni. Controilanciamo le oscillazioni dei noli con derivati e siamo il secondo maggior operatore sul mercato dei contratti a termine per trasporto (FFA) di liquidi, da una parte assicurandoci condizioni di trasporto certe e dall'altra proteggendo la nostra flotta a noleggio vendendo contratti di trasporto su rotte prefissate”.

La sua operatività globale non conosce soste grazie alle sedi di Singapore, Dubai, Atene (che gestisce tutte le operazioni dei contratti finalizzati), Ginevra e Houston che sfruttano le possibilità di arbitraggio



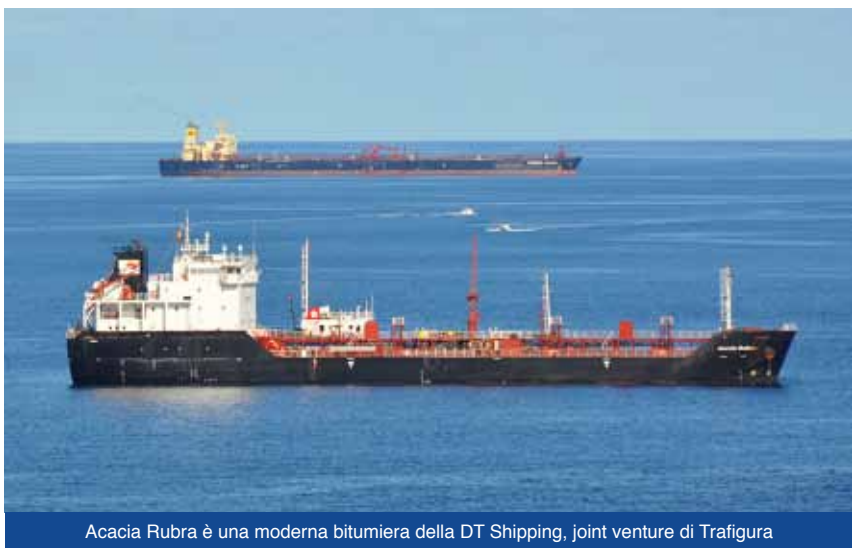
sui mercati, mentre gli uffici di trasporto, interagendo con quelli di compravendita, consentono di offrire ai clienti la possibilità di resa CIF anziché FOB.

Trafigura è molto attiva, sempre su scala globale, anche nel settore delle materie prime secche, che rappresenta circa il 20% delle sue attività di trasporto (carbone da ovest a est, materiali ferrosi dall'Australia alla Cina e concentrati dal Sud America all'Asia) effettuate a mezzo di navi di ogni dimensione, dalle handysize alle VLOC, sempre fissate spot, comprando COA, o in time charter, riproteggendosi tramite FFA. Pure in questo caso, le operazioni dei contratti di trasporto finalizzati sono gestite da Atene e ai clienti viene offerta la possibilità di una resa CIF invece dell'usuale FOB.

Al fine di meglio coordinare la logistica e minimizzare i costi, Trafigura opera in

stretto contatto con la consociata Impala Warehousing and Logistics International BV, impegnata in un investimento di 27 milioni di dollari per una flotta di 19 chiatte da 2.500 tonnellate e un rimorchiatore per un più efficiente ed ecologico trasporto del carbone e di altre materie prime lungo il fiume Magdalena (il maggiore corso d'acqua della Colombia).

Nel trasporto dei carichi secchi, tuttavia, il gruppo olandese non sta al momento prendendo in considerazione l'acquisto di navi: “I bassi prezzi di trasporto stanno mettendo sotto pressione gli armatori indebitati. La solidità di bilancio assicura la nostra capacità di consegna, cosicché abbiamo sempre almeno 50 rinfusiere, praticamente di ogni tipo, a disposizione in time charter e, con circa 550 contratti spot annuali eseguiti, trasportiamo 22 milioni di tonnellate di rinfuse secche”.



Acacia Rubra è una moderna bitumiera della DT Shipping, joint venture di Trafigura

T.O. DELTA S.p.A.
TERMINAL OPERATOR



IL NUOVO SERVIZIO DIRETTO DI LINEA RO-RO / CONTAINERS



da **VENEZIA** per:

BENGHAZI - MISURATA - TRIPOLI

(T/T = 4 gg.) (T/T = 6 gg.) (T/T = 8 gg.)

altri porti serviti su 'inducement':
TOBRUK - DERNÄ - MARSA EL BREGA

RO-RO, TRAILERS, AUTOVETTURE,
CONTAINERS 20'- 40'- HC - MERCE VARIA - GROUPAGE
STOCCAGGIO A VENEZIA ED INOLTRO PER CARICHI A
TEMPERATURA CONTROLLATA

Per informazioni e prenotazioni:

MED CROSS LINES s.r.l.

Via dell' Idrogeno 18, Marghera - 30175 VENEZIA

Tel. 041 3039 900 - Fax. 041 3039 999

sales@medcrosslines.com agency@agencies.it

www.medcrosslines.com

Trafigura, condannata, patteggia le cause pendenti in Olanda

Lo scorso 16 novembre il gruppo Trafigura ha patteggiato con la Pubblica Accusa olandese i procedimenti penali aperti nei suoi confronti in relazione a quanto avvenuto ad Amsterdam nel 2006 con le 'acque sporche' trasportate dalla tanker Probo Koala.

In base al patteggiamento – che dovrebbe esemplificare la 'tolleranza zero' nella violazione delle norme internazionali sulla gestione dei rifiuti – la società pagherà 1 milione di euro (la prima richiesta era doppia), cui era stata condannata dalla Corte di Appello di Amsterdam per

esportazione illegale di rifiuti tossici, oltre a 300.000 euro all'Ufficio del Procuratore quale compensazione per il risparmio ottenuto tramite la suddetta esportazione. In aggiunta, il presidente e direttore di Trafigura ha patteggiato con l'Ufficio del Procuratore il ritiro dell'appello nel procedimento che lo vedeva imputato per il suo ruolo esecutivo nell'esportazione illegale di rifiuti contro il pagamento di 67.000 euro. Inoltre, la Procura ritirerà l'appello contro la sentenza che l'aveva giudicato colpevole di aver nascosto la tossicità dei rifiuti, infliggendogli 25.000

euro di multa e 6 mesi di detenzione con la condizionale, dietro il pagamento dell'ammenda.

Trafigura ha accolto soddisfatta la conclusione della delicatissima vicenda. "Indubbiamente vi sono stati degli errori, tutti vorremmo che le cose fossero andate diversamente. La società si rammarica profondamente dell'impatto, reale e percepito, dell'incidente della Probo Koala, che però ha fornito grande impulso alla revisione dei processi decisionali verso una procedura di continua revisione".



Attivisti di Greenpeace 'marchiano' la Probo Koala nel porto di Amsterdam

Ecco chi sono i creditori di Deilemar

Nella lunga lista figurano fornitori, broker, shipping company, banche e anche alcuni soci

Sono oltre 100 i creditori di Deilemar Shipping, le cui domande di ammissione al passivo fallimentare sono attualmente all'esame della sezione fallimentare del Tribunale di Torre Annunziata. E tra queste ci sono anche i nomi di Leonardo Lembo, Pasquale e Angelo Della Gatta a destare sorpresa dal momento che si tratta proprio dei soci de facto della shipping company dichiarata fallita lo scorso ottobre ([S2S n.40/2012](#)), cui spetta però questo diritto in quanto figurano dipendenti della società.

Scorrendo il lungo elenco si trovano società armatoriali come Perseveranza di Navigazione (shipping company torrese riconducibile alla famiglia D'Amato), Rimorchiatori Riuniti Panfido, Helmstar Shipping SA, Nissen Kaiun, Energy Shipping (detentore di una partecipazione di minoranza in Deilemar Holding) e Società

Siciliana Salvataggi. Oltre a queste anche molti caricatori come Enel Trade, Johnasia Shipping Pte Ltd e Cargill International SA e vari fornitori tra cui Cargotec Italia, Marillimare, Jotun Italia, Compagnia Generale Telemar, MK Centennial Maritime BV e TTS Marine. Lunga la lista dei broker rimasti vittima del crac Deilemar fra cui i principali operatori sul mercato italiano (banchero costa, Genoa Sea Brokers, Gasmare Sinergy, Unitramp, Nolarma Dry Cargo) e alcuni anche stranieri (Bancosta UK e Howe Robinson & Co). Molti anche gli istituti di credito che vantano crediti con la shipping company

torrese, fra cui Unicredit, Commerzbank, Cassa di Risparmio di Ferrara, Banco di Napoli, Banco Popolare Società Cooperativa, Banca Popolare di Bari, Banca della Campania. Oltre al manning agent MK Centennial Maritime BV e alla Corporazione Piloti del Porto di Milazzo, figurano tra i creditori anche due registri navali (American Bureau of Shipping e il Rina tramite la controllata Rina Services) e tre case di spedizioni (Priano Marchelli,

Mario Riccomagno, Francesco Lauro, Furio Samela e Michele Autuori, Enrico Vergani, Stefano Torchio e Vittorio Porzio. Per loro è arrivata negli ultimi giorni la buona notizia che il Tribunale di Torre Annunziata ha disposto il sequestro conservativo di beni mobili, immobili o di crediti riconducibili ai soci di fatto di Deilemar Compagnia di Navigazione fino a un ammontare complessivo di 1,25 miliardi di euro.

Questa notizia è stata resa pubblica dal Comitato dei Creditori presieduto dall'avvocato Giuseppe Colapietro, che ha precisato: "Sia noi che la Curatela Fallimentare abbiamo chiesto al Tribunale di riconoscere e dichiarare il fallimento della società di fatto costituita tra i soggetti Michele Iuliano, Maria Luigia Lembo, Giovanna Iuliano, Giuseppe Lembo, Leonardo Lembo, Lucia Boccia, Angelo Della Gatta, Pasquale

Della Gatta e Micaela Della Gatta e contestualmente dichiarare il fallimento dei soci illimitatamente responsabili".

L'avv. Colapietro ha poi aggiunto che "i risparmiatori (circa 10.000 per un ammontare di titoli obbligazionari superiore a 700 milioni di euro, *nda*) avranno quindi la possibilità di rivalersi anche sulle società e i trust creati, secondo quanto ricostruito da Guardia di Finanza e Procura, in paesi stranieri come Malta, Lussemburgo, Portogallo e Irlanda, sia far perdere le tracce dell'attività e dei beni inseriti nel patrimonio della Deilemar Compagnia di Navigazione, sia a fini



IFL Spedizioni e DHL Express Italy). Il lungo elenco, composto anche da molte persone fisiche, si completa poi con alcuni professionisti tra cui Astolfo Di Amato (il consulente che ha cercato invano di elaborare un concordato preventivo per il gruppo Deilemar), Bruno Castaldo e lo studio di consulenza Pirola Pennuto Zei & Associati.

Alcuni di loro, però, potranno 'consolarsi' con gli incarichi ricevuti da molti creditori perché si aggiungono alla lunga lista di legali che presteranno la loro opera in questo fallimento, tra i quali sono coinvolti anche gli avvocati Carlo Morace,



di evasione ed elusione fiscale". Per i vertici del gruppo armatoriale di Torre del Greco i capi d'accusa sono associazione per delinquere finalizzata alla bancarotta fraudolenta, truffa aggravata ai danni dello Stato, infedele dichiarazione dei redditi, riciclaggio e raccolta abusiva del risparmio.

I nove imputati saranno penalmente giudicati a Roma l'11 marzo, posto che la Cassazione, il 13 febbraio, non risolve l'eccezione sulla competenza territoriale del giudizio riaffidando anche il processo penale al Tribunale di Torre Annunziata. Quest'ultimo ha intanto fissato per il 10 maggio l'udienza atta a discutere la citazione in giudizio di Consob, Collegio sindacale di Deilemar Compagnia e KPMG (revisore dei conti), avanzata dai legali degli obbligazionisti alcuni mesi fa. La scorsa estate la Procura campana aveva già disposto il sequestro di dieci navi, dell'hotel Mercure-Sakura e di alcune

partecipazioni azionarie per un totale di oltre 320 milioni di euro. In autunno, poi, le fiamme gialle del nucleo di polizia tributaria avevano sottoposto a sequestro altri beni riconducibili ai soci della Deilemar, tra cui un prestigioso palazzo a Napoli, un appartamento di lusso a Capri e diverse abitazioni a Torre del Greco tra cui il quartier generale della società.

Nel corso del 2012 sono finite sotto sequestro in totale dodici navi e altre due unità in costruzione presso il cantiere cinese New Times Shipyard non sono state ritirate e sono state poi rivendute ad altri armatori greci. Questa situazione aveva paralizzato l'operatività di Deilemar Shipping (la costola armatoriale nata nel 2005 con il conferimento di una decina di navi dalla Deilemar Compagnia di Navigazione) costretta anch'essa ad arrendersi al fallimento.

Nicola Capuzzo



Banchina Raffaello Orsero – Porto Vado – 17028 Bergeggi (SV)

Tel. +39 019 28911 Fax +39 019 2891560

e-mail: info@reefer.it

Med Cross Lines arriva in Turchia

Aggiunti scali a Mersin e Izmir con la nuova nave Birka Express



A tre mesi di distanza dall'avvio della nuova linea ([S2S n.43/2012](#)) tra Venezia, Koper e la Libia (Bangasi, Misurata e Tripoli), la compagnia di navigazione Med Cross Lines da febbraio incrementerà i suoi servizi di trasporto inserendo anche

due nuovi scali nei porti turchi di Istanbul (Haydarpasa terminal) e Izmir. Questo nuovo collegamento tra Izmir e Bengasi (2 giorni di transit-time) sarà il primo regolare di linea ro-ro tra Turchia e Libia. Dalla partenza da Venezia, in

programma per il 16 febbraio, Med Cross Lines offrirà quindi un servizio per ro-ro e container dall'Adriatico a Istanbul (4 giorni) e Izmir (6 giorni).

Novità sono annunciate anche sul fronte del mezzo navale impiegato. Med Cross Lines ha infatti noleggiato la nave ro-ro Birka Express, che offre una capacità di 1.775 metri lineari, 336 TEUs e garantisce una velocità massima di 20 nodi. Birka Express sostituirà l'altro ro-ro Tychy messo in linea finora, la cui ultima partenza è in programma da Venezia il prossimo lunedì 28 gennaio. Visti i risultati incoraggianti di questo nuovo collegamento intra-mediterraneo, il numero uno di Med Cross Lines, Loris Trevisan, ha già annunciato che dal prossimo mese di aprile la nave Birka Express verrà affiancata da un'altra unità gemella che coprirà la stessa rotazione aumentando la frequenza del servizio.

Karden Agency & Logistics è stata intanto nominata agente commerciale per il mercato turco, mentre l'agenzia Eurabia di Amburgo svolgerà la stessa funzione in Germania.

N.C.

Grimaldi punta sempre più su Savona e Livorno per i collegamenti spagnoli

Il Gruppo Grimaldi Napoli, che a metà dell'anno scorso ha avviato una nuova linea ro-ro fra Livorno, Savona, Barcellona e Valencia ([S2S n.26/2012](#)), subito potenziata nel giro di pochi mesi ([S2S n.35/2012](#)), ha deciso di ampliare ulteriormente il servizio, portando a cinque le partenze settimanali da Savona verso i porti spagnoli e a sei quelle da Livorno.

I dettagli saranno illustrati nel corso della fiera Fruit Logistic a

cui Grimaldi, come da tradizione, prenderà parte a Berlino all'inizio di febbraio. In quell'occasione il gruppo armatoriale partenopeo presenterà l'ampio network dei propri servizi insieme alle compagnie controllate Minoan e Finnlines, concentrandosi in modo particolare sui tre collegamenti marittimi recentemente inaugurati: il servizio trisettimanale Ravenna-Brindisi-Catania, il collegamento giornaliero Brindisi-Igoumenitsa-

Patrasso e il collegamento trisettimanale Trieste-Igoumenitsa-Patrasso. Inoltre sarà presentato ai clienti il sistema Long Bridge, "un servizio - spiega una nota di Grimaldi - che permette di collegare Spagna e Portogallo a Grecia, Turchia e Balcani. Le aziende di trasporto possono infatti ogni giorno imbarcarsi sulle linee offerte dal Gruppo Grimaldi da Barcellona fino a Igoumenitsa/Patrasso (e viceversa), usufruendo di tariffe vantaggiose".

Crack Dimaiolines: in arrivo guai per banche e consulenti

Gli strascichi legali delle vicende Dimaiolines non sono ancora terminati. Il pubblico ministero Sergio Raimondi della procura di Torre Annunziata avrebbe infatti messo sotto la lente i 'rapporti privilegiati' con le banche e le eventuali analogie con le strategie finanziarie adottate dalla Deiuemar Compagnia di Navigazione. Lo riporta la testata *Metropolis*, preannunciando nuovi sviluppi giudiziari nell'inchiesta sul crack da 40 milioni che ha già portato alla condanna degli armatori Carlo Di Maio e Angelo Di Maio rispettivamente a 4 anni e otto mesi di carcere e a quattro anni e mezzo di reclusione.

I due cugini, ritenuti i principali responsabili della bancarotta insieme alla terza socia Angela Di Maio, che ha patteggiato una pena di tre anni e sei mesi, sono stati ascoltati come "imputati in reati connessi", una formula che lascia presagire un nuovo fascicolo aperto sulla vicenda dalla procura di Torre Annunziata.

Carlo e Angelo Di Maio avrebbero in particolare ricostruito la storia della contabilità tenuta dal collegio dei sindaci e sul ruolo di alcuni noti fiscalisti e consulenti che avrebbero collaborato con i vertici della compagnia di navigazione. Ulteriori precisazioni rispetto alle sostanziali ammissioni già messe a verbale durante i precedenti interrogatori con il pubblico ministero, durante i quali

gli indagati avevano sempre sostenuto di "avere agito in assoluta buona fede", sulla scorta di consigli e suggerimenti "da parte di esperti qualificati in materia". Professionisti su cui, evidentemente, adesso la Procura di Torre Annunziata vuole vedere chiaro.

Così come sotto la lente d'ingrandimento



Carlo, Angelo e Angela Di Maio

potrebbero finire i legami con le banche che si occupavano di curare gli interessi della Dimaiolines, che, come riportato in diversi capitoli dell'ordinanza di custodia cautelare, aveva diramazioni attraverso società satellite fino a Lugano. Una città, guarda caso, legata a doppio filo pure alle "sventure" dei 13.000 obbligazionisti della Deiuemar Compagnia di Navigazione: le domande del pm e del capitano della guardia di finanza avrebbero puntato, in particolare, a scoprire gli eventuali "percorsi" effettuati dai soldi messi dai risparmiatori a disposizione dei proprietari della compagnia di navigazione.

TANKER

La schedina di Scorpio Tankers ha fatto 13!

La società guidata da Emanuele Lauro ingrossa l'orderbook con altri due ordini da 65 milioni di dollari e fissa opzioni per ulteriori newbuilding tipo Handysize

Scorpio Tankers porta a quota 13 il portafoglio ordini di nuove navi in costruzione. La shipping company monegasca guidata da Emanuele Lauro ha infatti appena annunciato la firma dei contratti di costruzione per due ulteriori navi cisterna Medium Range da 50.000



nel segmento delle navi cisterna in cui operiamo. L'aumento delle esportazioni di prodotti raffinati dagli USA, la domanda crescente dalle economie emergenti e l'attività dei trader ci confermano una

volta di più la bontà del nostro piano di potenziamento della flotta".

Per le navi petroliere, invece, le previsioni sono meno positive. Secondo Michael Powell, prossimo manager di Maersk Tankers, molte compagnie armatoriali attive in quel mercato potrebbero finire in bancarotta nel corso di quest'anno perché termineranno molti dei contratti di noleggio di 5 anni iniziati durante il boom del mercato. Secondo il 33% degli intervistati nell'ambito di un sondaggio appena condotto dalla rivista inglese Lloyd's List, più di quattro compagnie

quotate in borsa saranno costrette ad alzare bandiera bianca. I numeri, d'altronde, sono impietosi: i noli time charter di una VLCC da 310.000 tonnellate di portata sono passati dai 62.500 dollari/giorno dell'agosto 2008 ai 31.000 dollari dello scorso dicembre, mentre le Suezmax (150.000 tonnellate) e le Aframax (110.000 tonnellate) hanno registrato un calo del 40% nello stesso periodo. Per le navi cisterna Medium Range la flessione è stata di un terzo sui contratti per cinque anni.

Nicola Capuzzo

British Petroleum guida il ritorno delle oil major all'armamento

Le nuove super-raffinerie come quella di Jamnagar in India, la più grande del mondo, sono uno dei motivi per cui BP (British Petroleum) ha assegnato nelle scorse settimane ai cantieri sudcoreani STX Shipbuilding un ordine per 10 Aframax e 3 Suezmax, che potrebbe arrivare a 22 navi se le opzioni fossero esercitate.

Molte raffinerie nel bacino atlantico stanno chiudendo per i margini ridotti, mentre i grandi stabilimenti che stanno sorgendo in Medio Oriente e Asia richiederanno forti quantitativi di greggio. Il Medio Oriente può rifornire le sue raffinerie con la propria produzione, ma, secondo quanto spiega in un report Burke & Novi, l'India ha necessità di importare greggio su petroliere. Lo scorso anno il greggio è arrivato a Jamnagar a mezzo di Suezmax da aree diverse come Caraibi ed Iraq e su Aframax da porti del Medio Oriente e Algeria.

Oltre a prestare attenzione alla domanda di greggio dell'Asia, la BP non vuole rimanere indietro durante il boom delle cosiddette navi 'eco-design' che consentono risparmi sul carburante e

sono più rispettose dell'ambiente. Il costo delle petroliere ordinate dalla oil major sarebbe di circa 50 milioni di dollari ciascuna per le Aframax e 60 milioni di dollari per le Suezmax, circa 10 milioni di dollari in più a nave per le

nuove specifiche. L'aggiunta a una flotta già in surplus non sarà un problema per la BP, che in generale controlla i carichi che trasporta e non risente delle fluttuazioni del mercato spot allo stesso modo di una compagnia armatoriale più piccola.





est
EUROPEA SERVIZI TERMINALISTICI

Dal 2004 operiamo, direttamente o per rappresentanti, in tutti i porti siciliani.

- Impresa portuale imbarchi e sbarchi
- Gestione terminal containers portuali, esterni e ferroviari
- Agenzia marittima raccomandataria
- Operazioni doganali marittime e di import/export
- Intermediazione trasporti marittimi e intermodali
- Containerizzazione e decontainerizzazione
- Logistica generale, stoccaggio e distribuzione merci
- Assistenza e riparazioni per containers marittimi e ferroviari



CATANIA - PALERMO - TERMINI IMERSE
AUGUSTA - MESSINA - MILAZZO

No all'autoproduzione a Palermo per GNV e Cdl

Il diniego dell'Autorità Portuale sicula potrebbe complicare la vertenza sindacale che la compagnia genovese ha in corso riguardo al costo del personale marittimo

L'ultima doccia fredda per GNV – Grandi Navi Veloci è arrivata da Palermo, ma gli effetti potrebbero avere una risonanza non solo locale.

La Commissione consultiva dell'Autorità Portuale del capoluogo siciliano ha infatti rigettato nei giorni scorsi la richiesta (ex art.16 della Legge 84/94) avanzata dalla compagnia armatoriale genovese di estendere la propria autorizzazione all'autoproduzione dei servizi portuali, finora concessa solo per la trazione

lavoro: il diniego si fonda infatti su motivi di sicurezza, perché l'autoproduzione può essere attivata solo ed esclusivamente nei porti dove non siano presenti maestranze portuali e autorizzata solo quando le navi siano dotate di adeguati mezzi per lo svolgimento delle operazioni con personale dedicato a queste attività, esperto e in regola".

Detto che l'autoproduzione è un tasto dolente della legislazione in materia portuale, con situazioni diverse da porto a

un accordo: le sigle sindacali confederali e la compagnia, infatti, avevano ottenuto l'accordo dell'assessorato ai trasporti della Regione Liguria sulla cassa integrazione in deroga per il personale di terra e per lo svolgimento di un referendum fra i marittimi sulla possibilità, promossa da Cisl e Uil ma bocciata dalla Cgil, di riduzione, in deroga al contratto nazionale, degli emolumenti per gli straordinari dei marittimi.

Avallata la procedura sul personale di terra, l'assessore Enrico Vesco ha però improvvisamente ritirato la propria firma dall'accordo sul referendum, che, quindi, Fit-Cisl e Uiltrasporti, denunciando la presunta indebita e controproducente

pressione della Filt-Cgil e il repentino voltafaccia della Regione, hanno deciso di non svolgere. Sicché il problema del costo del personale marittimo insostenibile per GNV è rimasto tale e quale e la richiesta di autoproduzione a Palermo, qualora accolta, avrebbe potuto rappresentare un'alternativa ad una serie di licenziamenti (fonti sindacali parlano di 94 dipendenti) che, alla luce di quanto deciso dall'Authority palermitana e della chiusura della Filt-Cgil, diventa a questo punto sempre più probabile.

Né GNV né Compagnia delle Isole hanno commentato né chiarito se adiranno le vie legali avverso le decisioni dell'Autorità Portuale di Palermo.

Andrea Moizo



Bocciata anche la richiesta di autoproduzione presentata da Compagnia delle Isole (ex Siremar)



dei mezzi, al rizzaggio, derizzaggio e taccaggio per le proprie navi operanti a Palermo, e altrettanto potrebbe fare a breve il Comitato portuale previsto per oggi.

Questo almeno è l'auspicio di Antonino Napoli, il sindacalista della Fit-Cisl responsabile per la vertenza, soddisfatto della decisione della Commissione, che ha bocciato analoga richiesta presentata da Compagnia delle Isole (l'ex Siremar): "È molto improbabile che un organo politico, il Comitato, ribalti la valutazione di un organo tecnico come la Commissione. Anche perché non è solo una questione di ricadute occupazionali, che sarebbero in ogni caso gravissime, dal momento che, in caso di accoglimento dell'istanza di GNV, le maestranze portuali palermitane si sarebbero viste private del 90% del loro

porto a seconda delle interpretazioni date alla legge dalle varie autorità (portuali e marittime) preposte alla sua applicazione, la compagnia genovese dal canto suo ha reso noto che l'istanza presentata a Palermo non è una novità, nel senso che da anni GNV prova invano ad ampliare la propria autorizzazione all'autoproduzione, ma è chiaro che, oggi, in relazione alla difficile situazione economica interna ([S2S n.50/2012](#)) e alle conseguenti problematiche in materia di rapporti di lavoro, il diniego palermitano potrebbe assumere una valenza diversa.

Come è noto, infatti, da mesi GNV è alle prese con una trattativa sindacale, volta a ridurre il costo del personale nella maniera più indolore possibile. E prima di Natale sembrava che si fosse giunti ad

 **Consilium**

*Consilium solutions for Navigation,
Safety & Environmental protection*

Consilium Italy Srl.
Marine & Safety

Montagnana VP +39057168121, Genova +390105533900, Napoli +390815423122
cmi@consilium.it, www.consilium.se

I riparatori minacciano il ricorso al TAR contro Ente Bacini

Il bando di gara per l'affidamento in esclusiva dei bacini di carenaggio genovesi lanciato dalla società controllata dalla Port Authority non piace a molti operatori

Dopo che per anni molti operatori del comparto delle riparazioni navali genovesi hanno chiesto un sistema di gestione dei bacini di carenaggio in esclusiva, l'Ente Bacini ha proceduto a pubblicare un bando che va in quella direzione, ma che non piace agli addetti ai lavori.

In pratica la società (controllata per la maggioranza dall'Autorità Portuale di Genova e partecipata da molte aziende private), che fino a oggi ha gestito l'impiego delle vasche affidandole, secondo un sistema di prenotazione anticipata, a chi garantiva di portare lavoro, ha cambiato orientamento, pubblicando un avviso di gara pubblica "per l'affidamento dell'uso esclusivo dei bacini di carenaggio numero 2, 4 e 5 per lo svolgimento di attività di riparazione navale". La durata della concessione sarebbe triennale (scadenza fissata al 31 dicembre 2015) e questo conferma come l'orientamento iniziale sarebbe quello di procedere con una sorta di fase sperimentale per vedere se questo sistema di impiego dei bacini funziona.

Il condizionale è d'obbligo perché, secondo quanto risulta a Ship2Shore, molte aziende del comparto non condividono l'impostazione riportata dal bando e sarebbero pronte a fare ricorso al TAR per bloccare una gara la cui scadenza per presentare le domande è stata fissata al 22 febbraio prossimo. I contratti per l'utilizzo dei bacini 2, 4 e 5 potranno invece decorrere (secondo quanto scritto nel bando) rispettivamente dal 1° luglio, dal 3 giugno e dal 1° maggio. Nessuno dei 'big player' vuole commentare

pubblicamente la vicenda né confermare il proprio interessamento alla concessione, ma sempre nell'avviso pubblico di gara si legge che "in data 9 novembre 2012 è pervenuta a Ente Bacini un'istanza di avvio della predetta procedura a evidenza pubblica da parte della società Amico & Co. Srl, che ha manifestato il proprio interesse a ottenere l'affidamento del bacino n.2".

Sia San Giorgio del Porto che T.Mariotti,

ma dipenderà da tempi e costi. Le scelte strategiche spettano all'Autorità Portuale e in base alle decisioni che verranno prese noi dovremo muoverci di conseguenza" (S2S n.28/2012).

A rompere le uova nel paniere dei 'soliti noti' potrebbero poi esserci nomi inediti nel panorama delle riparazioni genovesi, in primis quello della savonese Demont, che alcuni mesi fa aveva già tentato l'ingresso nell'area dove da tempo lavora come subappaltatore. Tentativo fallito a causa di un cavillo nel regolamento dell'Ente in base a cui per avere una concessione nell'area delle riparazioni navali un'azienda deve avere oltre metà del fatturato generato da tale attività.

In ogni caso dietro ai molti 'no comment' degli ultimi giorni da parte dei riparatori navali, si cela però uno scarso apprezzamento per le condizioni di questo bando presentato da Ente Bacini sia da parte dei grandi operatori che dalle aziende medio-piccole. Il timore diffuso tra tutte le aziende è quello che chi dovesse rimanere escluso dalla gestione dei bacini di carenaggio rischierebbe in pratica di non poter più lavorare se non chiedendo ospitalità al concessionario.

Pur non confermando il possibile ricorso al TAR da parte di alcuni operatori, un commento sulla vicenda lo rilascia Franco Guerri, numero uno di Zincaf, che sull'avviso di gara appena pubblicato da Ente Bacini ha detto: "Questo bando, forse, andava bene nel periodo delle vacche grasse, quando le navi facevano la fila per venire a Genova, il danaro girava, c'erano le flotte di Stato. Oggi, in piena



Luigi Merlo e Luigi Aligata

poi, non hanno mai fatto mistero di vedere di buon occhio un affidamento in esclusiva delle vasche, anche se, ovviamente, per Ferdinando Garrè e Marco Bisagno l'interesse è diventato meno prioritario da quando a Marsiglia hanno conquistato la concessione di 25 anni per il maxi bacino di carenaggio. La scorsa estate il numero uno di San Giorgio del Porto sul tema dell'affidamento in esclusiva dei bacini di carenaggio di Genova a Ship2Shore diceva: "Il nostro obiettivo è quello di far crescere l'azienda e il lavoro. Non è un mistero il fatto che ci possano interessare i bacini di carenaggio 4 e 5 del porto di Genova,



recessione, le aziende chiedono aiuto per sopravvivere, hanno bisogno di procedure più snelle, meno burocrazia e banchine per ormeggiare le navi. E invece ci viene lanciato un salvagente di piombo". Guerri spiega inoltre che "dati in concessione i bacini 2, 4 e 5, non rimane più nulla in quanto i due bacini superstiti (1 e 3) verranno ridotti in larghezza a causa della sistemazione della nuova copertura che l'Autorità Portuale ha già appaltato".

Quale soluzione trovare dunque? Qualcuno suggerisce di far passare la crisi mantenendo l'assetto attuale e attendendo tempi migliori per studiare una proposta più condivisa (ma si tratterebbe di rimandare il problema), mentre altri propongono di trasformare Ente Bacini in un'azienda partecipata da tutti gli operatori privati del comparto.

Nicola Capuzzo



**CONSULENZA TRIBUTARIA SOCIETARIA
TAX & LEGAL ADVISOR**

Genova: Piazza G. Alessi 2/7 - 16128 Ge - Tel. 010.5705003
Milano: Via Ciovasso 4/3 - 20121 Mi - Tel. 02.89013843
Savona: Via Paleocapa 25/6 - 17100 Sv - Tel. 019.820099

www.studiocets.com

Volano altri stracci fra i soci di CIN

Savarese, il comandante di armamento di Moby, attacca duramente - dopo un'intervista rilasciata da Negri - e cerca sponda fra i marittimi dell'ex Tirrenia

L'ormai aperto scontro fra i soci di CIN - Tirrenia, apertosi formalmente lo scorso autunno con le dimissioni dal CdA di Vincenzo Onorato, patron di Moby (40%), e quelle di Claudio Sposito, numero uno del fondo d'investimento Clessidra, che ha il 35% di CIN e il 32% di Moby, dal board di quest'ultima ([S2S n.39/2012](#) e [n.47/2012](#)), si è arricchito nei giorni scorsi di nuovi capitoli.

Le scaramucce sono ormai a mezzo stampa e nello specifico l'ultima diatriba è partita con un'intervista di Onorato a *Milano Finanza*, cui ha risposto sulle pagine de *Il Secolo XIX* Luigi Negri, patron della genovese GIP - Gruppo Investimenti Portuali e socio al 15% di CIN. Oggetto principale del contendere il progetto di fusione fra Moby e CIN, previsto dai patti parasociali sottoscritti dai componenti la compagine acquirente dell'ex compagnia di bandiera, sui quali naturalmente le interpretazioni divergono radicalmente in relazione a tempi e modi. Tanto che per sbrogliare la matassa sarebbero già stati chiamati al lavoro diversi legali di grido: per conto di Moby il professor Vincenzo Mariconda e l'avvocato Bruno Gattai (Gattai, Minoli & Partners), mentre la controparte si sarebbe rivolta a



Luigi Negri

Giuseppe Lombardi (Lombardi, Molinari e Associati).

Intanto l'ultima (per ora) controreplica mediatica porta la firma di Giuseppe Savarese, comandante di armamento di Moby (ed ex consigliere, dimissionario, di CIN), con una lettera intestata a Negri

(che sostiene di non averla ricevuta) e inviata di sicuro ad almeno uno dei siti e blog più seguiti fra i marittimi italiani e i rappresentanti sindacali di categoria.

D'altro canto la pietra angolare della missiva di Savarese è il capoverso dedicato proprio al personale navigante. In risposta a Negri, che al XIX aveva dichiarato come le presunte sinergie di un'immediata fusione fra Moby e CIN si tradurrebbero in tagli ad equipaggi e amministrativi, Savarese ha replicato che "non è scritto da nessuna parte che una delle due compagnie debba eliminare delle navi. È scritto anzi il contrario, ovvero razionalizzare le partenze, integrandole e migliorando l'offerta e i servizi".

Da qui Savarese ha poi rilanciato con una serie di domande retoriche e un provocatorio invito a Negri: "Lo sa che centinaia di marittimi fuori convenzione navigano su navi impiegate su rotte in convenzione, che esistono cioè dei contratti diversi per lo stesso lavoro? È una situazione regolare? Signor Negri, se è così sensibile alle problematiche dei lavoratori, appoggi almeno in questo il mio armatore, che vorrebbe unificare i contratti applicando a tutti i marittimi il più favorevole (per i marittimi stessi) contratto per rotte in convenzione: con il nostro 40% e il suo 15% potremmo al prossimo CdA far passare la regolarizzazione dei contratti".

Savarese aveva aperto la lettera contestando la lettura dei patti parasociali data da Negri, incentrata sostanzialmente sul fatto che la fusione si farà solo una volta verificata la convenienza per entrambe le compagnie, valutazione che richiederebbe il trascorrere di almeno un anno solare dall'acquisizione di Tirrenia:



Giuseppe Savarese
(foto tratta dal sito Tenews.it)

"Le sinergie, realizzabili prima della fusione, comportano risparmi per circa 40 milioni - ha puntualizzato Savarese - e i vantaggi maggiori sono per CIN, non

per Moby. Non è poi vero che ci sia in programma di spostare asset patrimoniali da CIN a Moby. Negri cita inoltre le norme sulla concorrenza senza cognizione di causa, ignorando che l'Antitrust europea ha approvato la concentrazione fra Moby e CIN-Tirrenia e per questo Moby ha dovuto rinunciare ad una linea preziosa come la Genova - Porto Torres e subire altre pesanti limitazioni. Infine mi sembra che Negri citi senza averla mai letta la Convenzione fra CIN e lo Stato, che regola rotte, tariffe, standard di servizi e frequenze, ma non l'organizzazione aziendale per ciò che non è attinente alla contabilità".

Andrea Moizo



1921 1922 1923 1924

LINEA MESSINA

1921 Ignazio Messina & C.

Ignazio Messina & C.
Via G. D'Annunzio, 91 - 16121 GENOVA
Telefono: 010 53961 - Fax: 010 5396264
E-mail: info@messinaline.it - Internet: http://www.messinaline.it

TERMINAL OPERATOR

Augusta pronta a investire 200 milioni di euro

Fazio (ITSA): “Con i dragaggi completati abbiamo fondali da 14 metri”

Il terminal container del porto di Augusta, gestito da ITSA, può finalmente ricevere navi con pescaggio fino a 14 metri. Ad annunciarlo è la stessa società siciliana che sottolinea come, “dopo anni di attesa, sono stati completati gli interventi di livellamento dei fondali antistanti la banchina in concessione”. Tali lavori di manutenzione straordinaria erano stati appaltati nel Marzo del 2012.

ITSA inoltre aggiunge: “La conclusione dei lavori costituisce un passo avanti nell’operatività del terminal e più in generale del porto, dato che il ripristino delle condizioni operative risulterà essere di valido supporto nello sviluppo dei traffici, soprattutto in previsione di un’evoluzione del terminal come hub container”.

Gli interventi hanno anche reso omogenei i fondali lungo il tratto delle banchine del terminal e, secondo il progetto, saranno dotati di sistemi di rilevamento della

profondità del fondale che sarà così costantemente monitorato.

“Bisogna inoltre aggiungere a quanto sopra anche lo sblocco, dopo due anni, da parte della Commissione Europea dei fondi destinati al completamento del Porto di Augusta” ha proseguito il numero uno dell’azienda, Alfio Fazio. “Il finanziamento pari a 100 milioni di euro è stato considerato dall’UE compatibile con le norme relative agli aiuti di stato avendo come obiettivo l’adeguamento delle infrastrutture esistenti al trasporto intermodale. Tali fondi permetteranno di avviare i lavori già appaltati per l’adeguamento delle banchine con gru a portale, necessarie a gestire grandi navi portacontainer. Tale finanziamento porterà il Porto a investimenti che nei prossimi due anni supereranno i 200 milioni di euro”.

N.C.



COMUNICAZIONE AZIENDALE

I PROSSIMI IMPEGNI DELL'INDUSTRIA MARITTIMA

Ad oggi il settore dei trasporti marittimi sta vivendo una situazione in cui le tematiche ambientali trovano grande attenzione da parte di legislatori, noleggiatori, investitori, assicurazioni, banche e, non ultimi o meno importanti, di pubblico e media.

Ecco due esempi di tematiche che dovranno essere affrontate nei prossimi anni dall'industria marittima.

L'Annesso VI alla MARPOL stabilisce che, dal 01/01/2015, il contenuto di zolfo nei combustibili utilizzati su navi nuove ed esistenti, nelle aree SECA (Sulphur Emission Control Areas) non dovrà essere superiore a 0,1%.

Il mercato propone soluzioni per ridurre le emissioni di SOx senza dover ricorrere all'utilizzo di combustibili a basso tenore di zolfo, ad esempio scrubber o altri sistemi di depurazione dei gas di scarico. Tuttavia, tempi e costi di retrofit, mancanza di dati storici sulla performance nel tempo di queste soluzioni portano a credere che molti motori principali e altre apparecchiature che impiegano combustibile, dovranno essere fatte funzionare con combustibili a basso ($\leq 0,1\%$) tenore di zolfo.

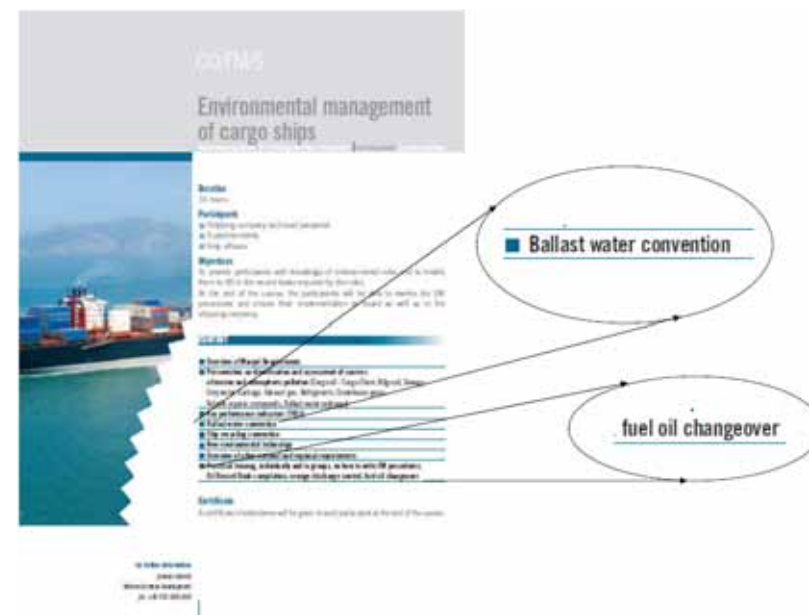
La sicurezza e l'affidabilità del motore principale, e delle altre apparecchiature, in generale non progettate per combustibili a basso zolfo, non devono essere influenzate negativamente dal cambiamento del tipo di combustibile impiegato. E' necessario sin da ora esaminare se è necessario apportare modifiche ai motori e ai loro impianti combustibile e lubrificazione.

L'esperienza fatta nel 2009, a seguito dell'entrata in vigore del requisito della Direttiva Europea 2005/33/CE relativo all'impiego di combustibile con contenuto di zolfo $\leq 0,1\%$ per tutte le navi ormeggiate nei porti comunitari, suggerisce che sia già il momento per gli armatori di iniziare le necessarie indagini.

RINA è pronto a sostenerli nelle fasi d'identificazione delle possibili problematiche e delle conseguenti modifiche (se necessarie) e in quella di formazione del personale incaricato alla delicata operazione di cambio del combustibile.

L'IMO ha adottato il 2004/12/02 la "International Convention for the Control and Management of ships' Ballast Water and Sediments (BWMC)" e requisiti molto simili sono stati adottati nel giugno scorso dagli USA in risposta ai pericoli causati da specie marine invasive.

La maggior parte delle specie marine trasportate



con le acque di zavorra non sopravvivono al viaggio.

Tuttavia, quando tutti i fattori sono favorevoli, una specie introdotta in un nuovo ambiente può riprodursi in modo tale da diventare una minaccia per le specie autoctone.

La Convenzione entrerà in vigore dodici mesi dopo la data in cui sarà ratificata da almeno 30 Stati, le cui flotte mercantili costituiscano almeno il 35% del tonnellaggio della flotta mercantile mondiale. Tali valori sono quasi raggiunti e ci si aspetta quindi che nei prossimi anni dovranno essere installati sistemi di trattamento della zavorra su navi nuove ed esistenti.

Esistono sistemi approvati sul mercato che usano diverse tecnologie quali la filtrazione meccanica, ultravioletti, ossidazione, de-ossigenazione (con gas inerte o CO2), l'elettrolisi / elettro-clorazione, ozonizzazione, ultrasuoni e così via. Il RINA è pronto a sostenere gli armatori nella scelta della soluzione più appropriata in considerazione delle esigenze operative della specifica nave.

RINA Academy (<http://academy.rina.org> - segreteria.academy@rina.org), nel suo portafoglio di corsi, propone momenti di formazione specifica per entrambi gli argomenti suddetti, cercando di portare in aula, oltre alle norme di riferimento, l'esperienza acquisita soprattutto sul campo.



L'authority di Trieste dice 'basta' ai traghetti albanesi

Dopo mesi di polemiche e una problematica coabitazione con Minoan Lines, al ferry greco Filippos, raccomandato dall'agenzia Agemar, sono state revocate le autorizzazioni operative

Il traghetto greco Filippos, che fino alla scorsa settimana effettuava un servizio regolare dedicato ai carichi rotabili tra Trieste e Durazzo, in Albania, non potrà più operare nello scalo giuliano.

A decidere la revoca delle autorizzazioni è stata la Presidente della locale Autorità portuale Marina Monassi, al termine di una complicata vicenda protrattasi per oltre 2 mesi e non priva di aspre polemiche.

La 'goccia che ha fatto traboccare il vaso', secondo la ricostruzione delle cronache locali, sarebbe stata un'e-mail di protesta inviata dall'agenzia marittima Agemar, rappresentante degli armatori del Filippos (la cui identità è rimasta ignota, non avendo la stessa Agemar fornito dettagli a riguardo) – a spedire la missiva sarebbe stato il figlio di Athanasios Pappas, titolare della società – al Viceministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Mario Ciaccia, in cui si lamentava l'impossibilità di continuare ad operare a Trieste nelle attuali condizioni e si denunciava una presunta mancanza di impegno delle istituzioni locali per risolvere la vicenda.

Il Filippos, dopo aver rinunciato al traffico passeggeri per dedicarsi esclusivamente ai rotabili, era stato spostato dal Porto Vecchio all'ormeggio 57 alla radice del Molo Settimo, dove comunque necessitava di autorizzazioni speciali dell'authority (da accordarsi ad ogni scalo), poiché anche quest'ultima area è dedicata abitualmente al traffico di passeggeri.

Tutto bene fino a quando, lo scorso dicembre, sulla stessa banchina hanno iniziato ad attraccare anche i traghetti di Minoan Lines (anch'essi agenzianti dalla stessa Agemar), la controllata greca del Gruppo Grimaldi che collega Trieste con Igoumenitsa e Patrasso.

Per consentire il traffico intra-europeo con

la Grecia delle navi Minoan, l'Autorità portuale ha quindi sospeso il regime di Punto Franco vigente all'ormeggio 57 del Molo Settimo (dove presto potrebbe approdare anche Adria Ferries; [S2S n.41/2012](#)), imponendo di fatto l'obbligo di un controllo doganale dei rotabili trasportati dal Filippos e provenienti dall'Albania, paese extra-comunitario.

Il cambio di regime ha reso quindi necessaria l'individuazione di un magazzino adatto a stoccare temporaneamente le merci balcaniche sbarcate alla radice del Molo Settimo e consentire l'intervento della Dogana, ma secondo l'Autorità portuale Agemar avrebbe rifiutato di affittare una struttura a tale scopo.

Questa soluzione avrebbe peraltro dovuto essere soltanto provvisoria, per dare il tempo all'AP di adattare – investendo diverse centinaia di migliaia di euro di risorse proprie – una zona dello Scalo Legnami, area dove vige il regime di Punto Franco, per poter accogliere i traffici del Filippos.

Le parti coinvolte – authority, agenti, Capitaneria di Porto, Dogane a Guardia di Finanza – sembravano aver trovato un faticoso accordo su questa tabella di marcia (ancora un paio di mesi al Molo Settimo e poi spostamento allo Scalo Legnami) durante una recente riunione, quando è giunta notizia dell'e-mail indirizzata a Ciaccia, che evidentemente ha fatto 'saltare il banco'.

L'Autorità portuale ha infatti definito – in una nota diramata agli organi d'informazione – l'atteggiamento di Agemar "non collaborativo e lesivo dell'operato di tutte le istituzioni presenti al tavolo di lavoro", e ne è rimasta tanto contrariata da decidere di "non procedere più ad autorizzare future toccate della linea con l'Albania".

Evidentemente irritati anche i vertici di Trieste Terminal Passeggeri, terminalista che ha in gestione la banchina 'contesa': "Esprimiamo disappunto per il comportamento tenuto dall'agente del traghetto Filippos, che ha ritenuto di criticare pubblicamente l'operato delle istituzioni triestine proprio mentre esse, insieme alla stessa TTP, erano impegnate nel trovare una soluzione per consentire la



temporanea custodia per la merce albanese in transito all'ormeggio 57".

La mossa di Agemar – che non fornito una propria versione della vicenda – è stata ritenuta provocatoria e non ha peraltro

portato ai risultati auspicati, avendo anzi spinto l'authority a negare a tempo interminato l'autorizzazione al Filippos ad operare nel porto di Trieste.

Francesco Bottino



KALMAR...tutte le possibili applicazioni in tema di porti...



CARGOTEC
HIAB · KALMAR · MACGREGOR

Cargotec Italia srl - Via al Molo Glano, Genova

Commerciale ☎ +39 333 1981572
✉ elio.crovetto@cargotec.com

Service ☎ +39 345 5117456
✉ aurelio.lsgro@cargotec.com

“Riprendiamoci il trasporto internazionale di merci!”

Fuochi (Propeller Milano) richiama l'attenzione di aziende produttrici e istituzioni sul valore della logistica

Secondo il presidente dell'associazione nazionale degli spedizionieri Fedespedi, Piero Lazzeri, ogni anno oltre 1 milione di TEUs “sceglie” di transitare dai porti del Nord Europa (Amburgo, Rotterdam e Anversa in primis) per non passare attraverso quelli del Nord Italia. Si tratta di merci provenienti o destinate al Nord Italia che preferiscono le certezze nei tempi di sdoganamento e la fluidità dei meccanismi burocratici garantiti dagli scali nordeuropei.

Il Piano della Logistica elaborato durante l'ultimo governo Berlusconi, e mai diventato realtà, sosteneva (citando dati della Banca d'Italia) che l'inefficienza logistica costi ogni anno all'Italia qualcosa come 40 miliardi di euro. L'ex sottosegretario ai Trasporti, Bartolomeo Giachino, per anni è andato ripetendo: “Uno dei primi traguardi da raggiungere è quello di recuperare quei 2 milioni di contenitori diretti nel nostro Paese che passano attraverso i porti del Nord Europa”.

Per Riccardo Fuochi, presidente del Propeller Club di Milano, “per ogni container che sceglie di transitare per altri scali esteri, l'Italia rinuncia in media a servizi per 200/300 euro; che diventano almeno 1.500 euro in caso di container da svuotare o riempire e sale a diverse migliaia di euro per ogni carico che entra in un circuito distributivo ancora più complesso”.

Ecco perché, secondo Fuochi, rilanciare



Riccardo Fuochi

la logistica significa anche rilanciare l'economia: “Sia le istituzioni pubbliche che le aziende produttrici devono comprendere che i trasporti non sono solo un servizio accessorio, ma rappresentano un'industria a sé, sulla quale è necessario investire per ridare slancio all'economia”. L'intero comparto della logistica italiana manda un messaggio alla politica chiedendo che vengano create le condizioni per riuscire ad attirare traffici: “Le nostre richieste alle istituzioni sono: un piano infrastrutturale nazionale e una semplificazione delle procedure burocratiche e fiscali per la movimentazione delle merci, l'applicazione dello Sportello Unico Doganale, un potenziamento dell'intermodalità fra porti e interporti e un ribilanciamento modale rispetto all'attuale

dominio dell'autotrasporto”. Se la politica fa i suoi interessi invece che quelli delle aziende e del mercato, i risultati sono evidenti: “I molti interporti nati nell'ultimo decennio per ragioni di carattere politico e diventati oggi cattedrali nel deserto dimostrano che, senza approfondite analisi di mercato e politiche d'intervento mirate, l'industria dei trasporti non può crescere”.

Fuochi ritiene che si debba rendere anche maggiormente consapevole il mondo industriale e produttivo italiano della strategicità della funzione logistica. “Bisogna far comprendere alle aziende l'importanza della catena

distributiva perché la logistica non dev'essere vista come una funzione “fastidiosa” da esternalizzare ma bensì come uno strumento per migliorare la propria penetrazione nei mercati di consumo”. Il tema del come riportare in Italia il controllo del trasporto internazionale di merci sarà proprio al centro del convegno organizzato dal Propeller Club presieduto da Riccardo Fuochi, che si terrà lunedì prossimo a Milano. “Sarà l'occasione di un confronto fra gli esponenti del mondo dell'impresa e dei trasporti per capire come mai le aziende italiane non sono attente come quelle ad esempio tedesche e giapponesi a tenere direttamente sotto controllo anche la fase del trasporto, preferendo invece vendere franco fabbrica”.

Nicola Capuzzo

Vivere il progresso.



Liebherr EMtec Italia S.p.A.
Via dell'Industria, 8-12
24040 Lallio (Bg) - Italia
Tel.: +39 035 69691 40
Fax: +39 035 69691 79
info.lei@liebherr.com
www.liebherr.com

Mac Port Srl
Alliance Port Service Srl
Via Fiorenzi, 1 - Porto San Vitale
48122 Ravenna - Italia
Tel.: +39 0544 684069
Fax: +39 0544 684070
macport@macport.it
www.macport.it

LIEBHERR
Il Gruppo

Aponte fa shopping in Scandinavia pro Croazia

Lo Stena Baltica appena acquistato dalla SNAV, sarà impiegato, previo passaggio in cantiere (a NMN?), sul collegamento fra Ancona e Spalato

La notizia non è stata confermata direttamente dalle due compagnie protagoniste dell'operazione, ma fonti di mercato hanno rivelato come nei giorni scorsi la compagnia partenopea Snav, controllata dal gruppo MSC di Gianluigi Aponte, abbia acquisito dalla svedese Stena il ro-pax Stena Baltica.

I dettagli dell'operazione non sono stati resi noti, ma, secondo quanto appreso da Ship2Shore, la formula scelta è stata quella

del noleggio a scafo nudo per cinque anni, con obbligo di acquisto al termine. La nave dovrebbe essere ribattezzata Snav Adriatico e dovrebbe entrare nella disponibilità della compagnia di Aponte fra circa una settimana, ma prima dell'impiego è presumibile un passaggio in bacino – a Napoli, presso i cantieri del gruppo Nuova Meccanica Navale – in vista di diverse scadenze, previste per fine aprile, necessarie alla certificazione di

classe.

Il traghetto, costruito nel 1986 in Olanda, è gemello di Snav Sardegna e Snav Lazio e può trasportare 1.200 passeggeri ed ha una capacità di stiva di 1.850 metri lineari. In base a quanto riportato da alcune testate l'ormai ex Stena Baltica sarà posizionato sulla linea Ancona-Spalato accanto al più piccolo ma più veloce Croazia Jet.

Andrea Moizo



Moby noleggia lo Scintu, mentre la riforaggiata Caremar si rivolge a Lauro

Oltre all'operazione di acquisto di Snav, la settimana scorsa si sono registrati altri importanti movimenti nel settore dei traghetti italiani.

Con la mediazione del broker genovese Scolaro Shipbrokers, Moby ha raggiunto un accordo con Visemar per il noleggio da fine marzo a settembre (ma dovrebbe esserci un'opzione sui successivi sei mesi) del ro-pax Scintu, oggi in forza a Grandi Navi Veloci ([S2S n.49/2012](#)).



La nave, parte della fortunata (le richieste di impiego appaiono numerose pur in questo non luminoso periodo congiunturale) serie di gemelle costruite dai cantieri Visentini di Porto Viro (Rovigo) negli ultimi anni, è stata realizzata nel 2009. Con i suoi 186 metri di lunghezza e le 26.900 tonnellate di stazza lorda Scintu può trasportare 880

passeggeri ed è dotata di 2.250 metri lineari di garage.

Moby dovrebbe inserire la nave sulla linea Livorno-Olbia, spostando da questa alla Piombino-Olbia il traghetto Moby Tommy, recentemente rientrato in flotta dopo il mancato passaggio a CIN. Una decisione che collima con il recente abbandono della linea Olbia-Carrara da

parte di Armamento Sardo ([S2S n.50/2012](#)), che ha indotto prima Corsica Ferries ([S2S n.3/2013](#)) e ora Moby a cercare di attrarre il traffico di semirimorchi rimasto 'a piedi'.

Da registrare infine il noleggio da parte di Caremar, forte dei nuovi contributi pubblici garantiti alla compagnia della Regione Campania dalla Finanziaria ([S2S n.2/2013](#)), del catamarano Acapulco Jet

del concittadino gruppo Lauro. Secondo quanto riferito dall'assessore regionale ai trasporti Sergio Vetrella, che non ha fornito ulteriori dettagli su durata e costo del nolo, la nave, costruita nel 1989 e capace di trasportare 320 passeggeri, rimpiazzerà l'aliscafo Aldebaran, attualmente in manutenzione, sulla tratta Napoli, Procida, Ischia.

Expanding your business
opportunities
in a global world



A GLOBAL SHIPPING COMPANY

www.csa.com

CSAV

UIR serve un corposo assist ai prossimi poteri legislativo ed esecutivo

Presentato a Roma il minuzioso rapporto che fotografa dati e fatti degli interporti italiani nel 2011 chiedendo alla prossima classe di politici che siederanno al Parlamento e nel Governo di farne buon uso al fine di riprendere l'*iter* di approvazione della Legge Quadro

Dal nostro inviato

Roma – Non certo per caso la scelta della location in cui presentare 'Il sistema degli Interporti Italiani – Rapporto 2012' da parte di UIR Unione Interporti Riuniti è ricaduta su Roma e segnatamente sull'Hotel Nazionale di Piazza Montecitorio, a due passi effettivi dalla sede del Parlamento. È proprio al prossimo potere legislativo, unitamente a quello esecutivo, che uscirà dalla consultazione elettorale del 24 febbraio, che dichiaratamente e principalmente si rivolge il dettagliato

studio effettuato dall'associazione di categoria degli interporti tricolori, sollecitandone una presa di coscienza dell'importanza del settore secondo un ragionamento la cui logica non fa una grinza: conoscendo i veri numeri del Sistema Interportuale Italiano, il contributo reale degli Interporti al sistema Paese e al trasporto intermodale si potrà riprendere quell'*iter* di approvazione della Legge Quadro di Riforma già passato per la Camera ma poi inopinatamente bloccato al Senato - con una sorta di 'ricatto' da parte di una federazione omologa, come rivelato



Greco, Ricci e Improta

dall'attuale potere esecutivo – e dunque permettere ai futuri decisori politici di delineare le forme più idonee nelle quali inquadrare gli investimenti sugli Interporti in una logica di ottimizzazione e razionalizzazione infrastrutturale.

E se il Presidente di UIR (nonché di Interporto Bologna SpA), Alessandro Ricci, non può avere certamente le sembianze di un giovane Marlon Brando, il visitatore forse più illustre (nel 1954) del glorioso albergo romano, come da effigie che arreda la hall, del carismatico attore hollywoodiano il manager petroniano ha sicuramente la grinta unita ad un'indubbia *ars oratoria*, che gli permettono di trasmettere ai successori del Sottosegretario al Ministero Infrastrutture e Trasporti, Guido Improta, un messaggio chiaro e forte, decisamente inequivocabile:

i risultati del laborioso lavoro di raccolta e analisi dei dati, durato un anno e coordinato dal Prof. Luciano Greco (Consigliere UIR e Vice Presidente Interporto di Padova SpA), che ha portato alla redazione di un rapporto completo ed esaustivo sul sistema interportuale italiano, non sono un esercizio fine a se stesso, ma forniscono un tangibile strumento di lavoro e consultazione, una piattaforma essenziale ai fini della programmazione d'attività.

“È un lavoro che parte da lontano, ovvero da quello precedente del CENSIS, e che denota un risultato di fondo. I dati assunti finora erano privi di omogeneità, dunque quello attuale fornisce un risultato significativo, un notevole passo in avanti, non è solo un aggiornamento della fotografia interportuale” esordisce Ricci, prima di dare una stoccata a chi

ha condotto il Paese nella precedente legislatura. “C'erano due provvedimenti paralleli in dirittura d'arrivo, le riforme della legge sui porti n. 84 del 1994, passato al Senato ma non alla Camera, e quella sugli interporti n. 240 del 1990, viceversa passato alla Camera ma non al Senato; avremmo desiderato più coraggio nel condurre a buon fine questi due *iter* di lunga durata. Confidiamo che ora entrambi possano ripartire e magari in maniera congiunta; riteniamo infatti che le regolamentazioni di porti e interporti possano andare a braccetto, essendo materia degna di un ragionamento unificato. Per cui l'auspicio è che si possa procedere ad un decreto legislativo nei primi 100 giorni di governo nel quale vengano fissati

segue da pag.15

alcuni principi fondamentali per rilanciare l'industria logistica. Siamo consapevoli che una delle azioni da implementare sia ridurre quelle discrasie, inefficienze e colli di bottiglia che determinano un maggior costo della logistica in Italia e, in sostanza, causano una perdita di competitività anche agli interporti".

Il numero uno di UIR si sofferma poi su una questione delicata come la razionalizzazione degli sforzi.

"Lo studio dimostra che non parlavamo a caso quando dicevamo che esiste una capacità addizionale di crescita delle superfici già in fieri, esattamente pari a 15 milioni di mq.; tali potenzialità sono distribuite sugli assi principali, dunque non c'è assolutamente bisogno di ulteriori sviluppi ex novo che hanno tutto il sapore della speculazione immobiliare, non è questo che manca al sistema per ritrovare competitività. Questo Rapporto è utile ai decisori politici e a chi avrà oneri e onori di condurre la futura programmazione".

Ad illustrare alcune delle numerose risultanze dello studio ha pensato il patavino (di adozione) Greco. "Intanto si è avuta la conferma di come la fattispecie interportuale sia un *sui generis* tipicamente italiano, all'estero non esiste. Per raccogliere questi dati, abbiamo costituito presso ciascuno dei 24 associati ad UIR, 19 dei quali hanno fornito risposte esaurienti, dei referenti incaricati; non sono emersi campanilismi di sorta. E già il prossimo mese partiremo con una nuova edizione, che pensiamo disponibile già in estate, contenente i dati aggiornati al 2012 - e anche quelli di interporti, come Orte, non operativi nel 2011 - e che colmerà alcune lacune, quali l'assenza di dati sul trasporto gomma e la scelta di unità di misure omogenee in modo da avere grandezze commensurabili".

Il sistema interportuale italiano svela numeri da primati e un potenziale impressionante di crescita e di sviluppo sia della logistica sia del trasporto ferroviario/intermodale: 37,5 milioni di mq di aree destinate all'attività interportuale, 32 milioni di mq di aree disponibili, 22,6

milioni di mq di aree infrastrutturate, 2,8 milioni di mq di aree teminalistiche, 6 milioni di mq di aree logistiche.

A sorprendere maggiormente, oltre alla dimensione complessiva delle aree interportuali espandibili nel breve/medio periodo, quantificabili in 9,5 milioni di metri quadrati, sono le performance annuali: 972.000 UTI movimentate pari a 1,7 milioni di TEU (secondo un parametro di conversione di 1,79 di natura empirica), 27.500 coppie di treni intermodali per oltre 100mila carri ferroviari; tutti numeri indicativi di una dinamicità di movimentazione di rilievo.



Luciano Greco

Tra le chicche rilevate da UIR quella che sfata il mito per cui in Italia non si possano fare treni blocco di lunghezza standard europea, perché più di un interporto dispone di binari di lunghezza massima di 650-700 metri; la leadership, forse inattesa, di Portogruaro per quanto concerne la specializzazione delle aree; la gradazione delle intensità logistiche, molto eterogenee; la graduatoria del tasso intermodale, che vede nell'ordine Verona precedere Novara, Padova, Trento, Bologna, Nola, Parma e Rivalta Scrivia; infine, l'addensamento di operatori

all'interno delle infrastrutture, che vede al vertice (ovvero con una media di superficie per singola società più elevata) Val Pescara (Abruzzi), poi Marcianise (ISE Interporto Sud Europa) e Guasticce (Vespucci).

"Le conclusioni più interessanti? Alcune note, altre sono sorprendenti. Innanzitutto, non esiste un interporto standard; si sono avute le conferme dei numerosi colli di bottiglia e degli squilibri modali esistenti; infine si sono rilevate premesse sufficienti a considerare, in chiave futura, quale sia la forma più idonea di gestione dei siti tra pubblico, privato o misto".

Gli Interporti sono dunque strutture solide e collaudate perfettamente integrate nei territori di riferimento con cui interagiscono per uno sviluppo sostenibile e condiviso, pronte a confrontarsi con la ripartenza che essi stessi - lungo elenco di eccellenze territoriali che si portano dietro tanti riverberi, dal numero delle aziende insediate agli addetti ai lavori diretti e indiretti - hanno in parte anticipato.

"Malgrado la forza dei numeri messi in campo, l'Italia è troppo spesso bypassata e poco considerata nelle dinamiche logistiche globali a fronte di una politica miope che punta alla polverizzazione più che all'aggregazione e alle logiche di sistema" lamenta il vertice di UIR. "Ma sono numerosi gli spunti da suggerire al Governo - incalza Ricci - a cominciare dalla necessità di un efficace Piano Intermodale atto alla rimozione dei colli di bottiglia. Inoltre abbiamo constatato quanto, incredibilmente, il sistema interportuale paghi come dazio all'erario sotto forma di IMU, che raggiunge cifre enormi; il tutto in attesa dell'altra stangata della tassa sulla spazzatura. Anche queste voci di spesa tendono a penalizzare la nostra dimensione competitiva e dunque innalzare il costo finale della logistica in Italia".

Richiesto di meglio dettagliare una critica per nulla velata rivolta al sistema ferroviario nazionale, ritenuto un 'dissuasore' allo sviluppo, a cagione della politica decisamente non favorevole alle merci dell'operatore *incumbent*,



Guido Improta

il leader di UIR non si è certo tirato indietro, peraltro evitando di esacerbare la polemica. "Ragioniamo in un mercato liberalizzato, in cui occorre che tutte le imprese ferroviarie siano realmente messe in condizione di operare, rimuovendo gli attuali ostacoli". Senza voler meglio precisare, nel concreto, in cosa consistano tali forme di ostruzionismo, glissando sulla parola 'vessazione', messe eventualmente in essere da parte di RFI, Ricci ha ribaltato in maniera positiva la discrasia. "Occorre insediare immediatamente l'agognata Authority dei Trasporti che regoli il settore dei trasporti e controlli l'applicazione delle regole e delle decisioni intraprese".

Più diretto l'intervento, al riguardo, di Improta, il quale ha apertamente parlato di un problema di *governance*. "Intanto occorre dirimere la dicotomia tra Ministero dei Trasporti e Ministero dell'Economia, azionista dell'operatore sotto 'processo'. È un problema che esige un *commitment* politico da parte di chi verrà. Si tratta anche di una questione di sensibilità verso un segmento della catena del trasporto rispetto ad un altro. I nostri predecessori, ad esempio, erano

stati additati di essere troppo apertamente paladini dell'autotrasporto".

Coerentemente con un preambolo all'offensiva - "sarò poco diplomatico", aveva esordito - il Sottosegretario ha apertamente accusato il Senato di ostruzionismo inaspettato. "Ci ha tradito Palazzo Madama, mentre questo Governo da par suo ha fatto rifiorire un processo parlamentare innescando molte interpellanze e interrogazioni. Noi abbiamo disotterrato un progetto di legge che languiva; dal primo esame il 29 novembre 2011 all'approvazione praticamente unanime (solo il deputato sardo Pili si era opposto in quanto la legge non contemplava alcun interporto nella sua Regione!) il 12 aprile 2012 erano passati davvero pochi mesi. E pensare che il disegno di legge era palesemente semplice, ispirato a due obiettivi principali: evitare una dispersione delle risorse in rinvii ulteriori rispetto agli interporti già esistenti; definire una cabina di regia nazionale in grado di coordinare le nostre infrastrutture con i corridoi di valenza europea".

Poi Improta ha svelato un retroscena che rischia di gettare un po' di acrimonia tra porti e interporti, che apparentemente, secondo anche le dichiarazioni degli ultimi tempi, parevano volersi imparentare.

"Bisogna sempre fare attenzione a che il processo parlamentare non sia vittima di situazioni lobbistiche. In questo caso è stata la lobby portuale a prevalere, bloccando il provvedimento sugli interporti. La responsabilità dell'VIII Commissione del Senato è stata talmente evidente che lo stesso capo Sen. Grillo ha mostrato un chiaro imbarazzo. C'era un patto, non scritto, che l'approvazione fosse una merce di scambio con quella in parallelo della legge di riforma dei porti. Ma tra i due provvedimenti c'era una differenza basilare: la legge sugli interporti soddisfaceva un'esigenza economica, quella sui porti ancora non si è capito bene a cosa punti. Alla fine il testo è stato rigettato dalla stessa Assoporti".

Il sottosegretario promuove il progetto UIRNET e annuncia la gara

Molti i rappresentanti di società di gestione degli interporti saliti (o scesi, a seconda della rispettiva latitudine) a Roma; tra questi quelli delle infrastrutture di Prato, Val Pescara, Jesi, Orte, Verona, Rovigo, Venezia, Parma, Novara, Marcanise, Padova e Bologna.

Era invece assente il Prof. Rodolfo De Dominicis, presidente di UIRnet, la società finanziata pesantemente dallo Stato che ha per oggetto una innovativa piattaforma logistica digitale, la cui attività non molto tempo fa era stata messa *sub-judice* dallo stesso Improta.

Ma le fosche nubi che vi si addensavano sembrano ora diradate. “Passata positivamente la verifica ministeriale, il 24 febbraio si andrà a completare il collaudo (attuato nel porto di Genova, ndr). Potrà così essere indetta, nella primavera di quest’anno, la gara per il servizio di spacciamento” ha infatti confermato il Sottosegretario.

Parole che certamente potranno

rincuorare chi temeva che, fra i provvedimenti oggetto della *spending review*, potesse finire anche l’ambizioso progetto di telematizzare le procedure di accesso delle merci ai punti nodali di loro inoltro.

Nei giorni scorsi un incontro fra i vertici di UIRNet e quelli di Assoporti ha esaminato le possibilità di estensione della piattaforma digitale ai porti. La società presieduta da De Dominicis, nata inizialmente per ottimizzare i flussi di scorrimento dei mezzi pesanti sul territorio italiano razionalizzandone e rendendone economico l’utilizzo, ha messo a punto soluzioni che consentono di tagliare del 70% i tempi di attesa dei camion e quindi le code ai varchi dei principali porti e terminal del paese, andando a incidere su un’area di disservizio cronico che provoca oneri aggiuntivi di 12 miliardi di euro.

A.S.



Ricci e Improta

Bocciati Bergamo & C. il presidente di UIR Ricci chiede al nuovo Governo di varare un ‘Decreto Trasporti’

A margine dell’incontro organizzato per illustrare l’ampio studio elaborato da UIR sull’interportualità italiana, abbiamo intervistato il presidente dell’associazione Alessandro Ricci su alcuni temi di carattere più generale e meno statistico.

Presidente Ricci, nella vostra presentazione avete rimarcato che uno degli obiettivi primari di UIR è il contrasto al “proliferare di insediamenti logistici spesso frutto di pure speculazioni immobiliari”. Può farci degli esempi concreti?

“In questa generica classificazione rientrano tutte quelle strutture inserite nella legge del 1990 e mai partite, per le quali, dato il cambiamento del contesto generale nel frattempo intervenuto, riteniamo sia un no la risposta alla fatidica domanda: sono ancora utili? Mi riferisco in particolare a piattaforme come quella di Bergamo, Salerno, Tito, Gioia Tauro o Termoli. Anche perché oggi, considerata la situazione finanziaria del paese, la priorità non è realizzare nuove strutture, ma massimizzare la funzionalità di quelle esistenti”.

Si potrebbe obiettare che anche fra i 24 interporti iscritti a UIR e fra i 19 già operativi vi siano alcune piattaforme che, alla luce degli investimenti, anche pubblici, effettuati e dei risultati ottenuti, non possano definirsi un successo. Il primo esempio è l’Interporto della Puglia (S2S n.48/2012).

“Fra gli interporti esistenti alcuni sono estremamente efficienti, altri sono in fase di start-up e altri ancora senza dubbio non hanno finora assolto alla funzione di promotori dell’intermodalità per cui erano stati pensati. In quest’ultimo caso, però, bisogna considerare con attenzione

i casi in cui l’intermodalità non sia decollata per il difficile rapporto, più volte riscontrato, con il gruppo FS. A Bari, in particolare, è vero che fino a poche settimane fa non si faceva intermodalità, ma il vicino Scalo Ferruccio di FS ha sempre permesso ai clienti di Interporto di usufruire di servizi ferroviari, tanto che a breve le due strutture opereranno in formale sinergia”.

A proposito di rapporti non sempre piani fra interporti ed FS, pensa che l’‘unbundling’ aiuterebbe, per così dire?

“La posizione di UIR è di favore per ogni azione che possa favorire la piena liberalizzazione delle attività economiche del paese. Detto ciò, in molti interporti operano già imprese ferroviarie private e in generale l’Italia ha un grado di apertura del mercato più alto di tanti paesi europei. Certo è che, se la separazione fra Trenitalia e RFI aiutasse a massimizzare l’efficienza degli operatori ferroviari, UIR sarebbe favorevole, ma non credo sia un aspetto cardinale come, invece, penso lo siano



Alessandro Ricci

avere una buona Autorità dei Trasporti o risolvere la duplicità dell’azionista FS:

Ministero dell’Economia per la parte amministrativo-finanziaria, Ministero dei Trasporti per quella operativa”.

Chiarito questo, cosa proporrete al nuovo Governo e cosa ne sarà del progetto di riforma della Legge 240/1990?

“Il testo discusso nei mesi scorsi in Parlamento ci trova pienamente concordi, ma non ci dispiacerebbe che

il nuovo esecutivo ‘partisse’ con un decreto dedicato all’intero settore dei trasporti, capace di ricomprendere in un unico disegno anche la riforma della Legge 84/94 sulla portualità e numerosi spunti riguardanti in generale la logistica contenuti in altri provvedimenti sparsi, a partire dal Piano della Logistica. Noi siamo disponibili ad affrontare il tema con le altre associazioni di categoria interessate”.

Andrea Moizo

BAMBINI s.r.l.

Offshore Supply and Towage Services

www.bambinisrl.it

T +39 0544 530537 F +39 0544 538544



Calo 'previsto' per i traffici di Hupac

L'operatore di trasporto combinato elvetico, che ha registrato una riduzione dei volumi movimentati nel 2012 inevitabile, non si fascia la testa e guarda già al futuro dei servizi intermodali transalpini

Il 2012 è stato un anno di parziale arretramento per Hupac, che complessivamente ha trasportato su rotaia 646.214 spedizioni stradali, il 10,7% in meno rispetto al 2011.

Le cause di questa contrazione sono però ben chiare all'operatore intermodale

servizi transalpini tra Italia e Svizzera molto hanno inciso le ripetute chiusure del tunnel del Gottardo, bloccato da frane a marzo, giugno e novembre 2012. In totale il tratto è stato inagibile per 40 giorni e le deviazioni operate sulla linea Lötschberg/Sempione, anch'essa sottoposta a lavori

ha fatto registrare una decisa perdita il traffico non-transalpino, calato del 9,9% durante lo scorso anno.

A margine dei dati Hupac ricorda poi l'avvenuto consolidamento dell'offerta nel segmento del traffico di import/export tra i porti nordeuropei e la Svizzera, aggiungendo che invece sulle direttrici Benelux/Austria/Ungheria/Romania, Benelux/Polonia/Russia e Belgio/Francia/Spagna la recessione c'è stata ma è risultata relativamente moderata.

Il calo dei traffici era comunque ampiamente atteso e preventivato da Hupac, che per attutire i colpi della crisi economica si era organizzata razionalizzando il network di servizi con la riduzione della frequenza di alcuni treni e la sospensione di collegamenti non remunerativi in aree periferiche.

"I mercati volatili, che ormai sono la normalità – ha dichiarato Bernhard Kunz, direttore di Hupac – richiedono risposte tempestive da parte degli operatori, tese a ridurre i costi e massimizzare la produttività, ma anche gli Stati devono fare la loro parte, ad esempio in materia di interoperabilità e di vigilanza sul mercato". In ogni caso la situazione attuale è difficile, "e le nostre previsioni per il 2013 sono prudenti".

Guardando invece al futuro con un'ottica strategica, Hupac ha salutato positivamente l'intenzione della Confederazione Elvetica di "creare delle efficienti tratte di accesso al tunnel di base del San Gottardo", ribadendo tuttavia l'importanza di adeguare entrambi gli assi di Chiasso e Luino: "La tratta Chiasso-Seregno-Milano ha un notevole potenziale, ma esistono limitazioni di capacità che potranno essere risolte

solo con la linea di circonvallazione Seregno-Bergamo, mentre la tratta Luino-Gallarate-Novara gestisce oggi il 75% del traffico combinato non accompagnato attraverso il Gottardo e serve i grandi terminal a ovest di Milano". Per poter sfruttare i vantaggi del tunnel di base del Gottardo il più rapidamente possibile, Hupac sostiene quindi un approccio pragmatico, sintetizzato con questa frase: "La linea di Chiasso è la più importante, quella di Luino la più urgente". Infine Hupac mette a fuoco altri obiettivi strategici che, se raggiunti, consentirebbero di rendere più efficiente il trasporto combinato e quindi di

tagliare le sovvenzioni oggi concesse a titolo di compensazione delle carenze infrastrutturali della Svizzera: "Convogli lunghi 750 metri, capacità di traino di 2.000 tonnellate con una locomotiva e profilo di 4 metri per tutti gli assi di transito, ovvero per Chiasso, Luino e Lötschberg/Sempione".

"Un passo importante in questa direzione – conclude la nota dell'operatore elvetico – è stato fatto con la dichiarazione d'intenti sottoscritta tra Svizzera e Italia nel dicembre 2012, in cui entrambi gli stati hanno convenuto circa l'adeguamento transnazionale delle tratte di accesso ([S2S n.50/2012](#))".



svizzero: innanzitutto ha pesato – recita infatti una nota – la crisi economica che ancora persiste in particolar modo in Italia, principale destinazione dei carichi movimentati da Hupac, a cui si è aggiunta una "maggiore pressione concorrenziale esercitata dal trasporto su strada". Analizzando poi le diverse direttrici su cui si snoda il traffico dell'azienda elvetica, non va dimenticato che sui

di costruzione che ne hanno limitato l'operatività, non sono bastate ad arginare un calo dei volumi che si è attestato al 12,4% tra Italia e Svizzera.

Meglio è andata, invece, per il traffico transalpino attraverso l'Austria, che – grazie all'efficienza del corridoio che consente il trasporto di semirimorchi di ultima generazione con altezza laterale di 4 metri – è cresciuto dello 0,7%, mentre

ROBERTO BUCCI S.p.a.

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

APL (NOL GROUP) - Sub-Agenti a Napoli/Salerno

Servizio settimanale da Napoli per Far East - Cina - Australia - East/West Coast USA

ALL BLACK SEA SERVICES (ABS) - Marsiglia - Agenti Generali per l'Italia

Servizio contenitori per Varna - Costanza - Odessa - Novorossiysk - Poti
Prosecuzioni interne per Georgia - Armenia - Azerbaijan

CENTRAL MARINE LIMITED (CML) - Malta - Agenti per il Sud Italia

Servizio contenitori per Malta da Napoli - Salerno - Taranto - Gioia Tauro

IFL INTERNATIONAL FREIGHT LINE - Hong Kong

Servizio contenitori settimanale da porti italiani per la Mongolia

PAKISTAN NATIONAL SHIPPING CO. - Agenti Generali per l'Italia

Servizio convenzionale e contenitori da Genova e altri porti italiani per Pakistan - Golfo Arabico

NVOCC per Felixstowe - Portbury - Tilbury - Thamesport - Liverpool - Grangemouth - Cork -

Dubino - Belfast - Antwerp - Rotterdam - Hamburg - Scandinavia - Porti del Baltico

Partenze da: Salerno - Napoli - Palermo - Gioia Tauro - Bari - Taranto - Livorno -
La Spezia - Ravenna - Trieste - Venezia

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

www.bucci.it

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

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

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

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

Ritardi e ostacoli nei progetti di logistica e nelle spedizioni via nave dei big del trading mondiale

Molti tra gli operatori più importanti a livello mondiale del settore trading si trovano a fronteggiare ritardi imprevedibili nei loro progetti più impegnativi del momento.

EliTra (Trasteel), in ritardo il primo shipment di carbone verso il Brasile

EliTra – la joint venture 50:50 tra il trader svizzero Trasteel ed Elitheni Coal Ltd, controllata al 74% dal produttore di carbone inglese SNR Strategic Natural Resources – ha dovuto rimandare alla fine di gennaio/inizio di febbraio la prima spedizione di carbone (circa 40.000 tonnellate di antracite per una società brasiliana), inizialmente prevista per la fine

del 2012, da Elitheni Mine nella Provincia sudafricana del Capo Orientale a causa di alcuni problemi tecnici.

SNR è stata fondata nell'ottobre 2004 per sviluppare, detenere e gestire i depositi di riserve naturali in Sudafrica. Il suo primo progetto è stato l'acquisizione del controllo di Elitheni Coal (Pty) Ltd nella regione del Capo Orientale, circa 200 miglia a nord est di Port Elizabeth.

EliTra è stata costituita un anno fa per occuparsi della vendita di antracite – prodotto ad alto costo – di Elitheni ai mercati brasiliani e indiani; l'antracite diretta da EliTra al Brasile è parte dei 2 milioni di tonnellate di carbone parte dell'accordo commerciale siglato fra Trasteel e SNR. La joint venture sta aprendo nuove rotte per l'esportazione di carbone (attraverso navi handymax, dato che il porto utilizzato non è in grado di



Terminal di Rotterdam), Nippon Steel & Sumitomo Metal's NSSMC (Kimitsu Oita in Giappone). Le maxi-navi hanno scalato anche Villanueva (Filippine), Tubarão e Ponta da Madeira (Brasile), Sohar (Oman) e il terminal galleggiante di VALE a Subic Bay (Filippine). Ad oggi sono 23 le navi di classe Valemax già operative; entro la fine del 2013 saranno 35 (19 di proprietà e 16 in charter) quelle impiegate nel trasporto del minerale di ferro brasiliano.

segue a pag.20



La miniera di Elitheni in Sud Africa sfruttata da EliTra (SNR - Trasteel)

accogliere panamax o capesize) dal porto di East London nel Capo Orientale, lontano dal 'cuore carbonifero' di Witbank e dal Richards Bay Coal Terminal (RBCT) nel Kwazulu Natal, principale porto privato attivo nelle esportazioni di carbone.

VALE persevera sul progetto potassio in Argentina e invia la prima Valemax ad ArcelorMittal

La brasiliana VALE ha chiarito di non aver annunciato la sospensione del suo progetto da 6 milioni di dollari per la produzione di potassio a Rio Colorado in Argentina, nonostante abbia esteso le vacanze di fine anno ai lavoratori ivi impiegati. La società di Rio de Janeiro sta valutando se apportare modifiche al progetto, che

si propone di rifornire fertilizzanti agli 'affamati' mercati brasiliani. Se e quando sarà completato, il progetto porterà l'Argentina al quinto posto tra i produttori mondiali di potassio.

Nel frattempo VALE - principale società al mondo nell'estrazione di minerale di ferro - ha effettuato il primo invio al produttore di acciaio ArcelorMittal per mezzo di una Valemax, approdata all'EMO dry bulk terminal di Rotterdam. Per la Berge Jaya, costruita dal cantiere cinese Bohai e presa da VALE in time charter, si è trattato del secondo viaggio.

Con una capacità di trasporto di 400.000 tonnellate di minerale di ferro e il 35% di emissioni di carbonio in meno per tonnellata trasportata, le Valemax hanno già servito regolarmente produttori d'acciaio con approdi su diversi porti internazionali: l'ILVA (porto di Taranto), la tedesca Rogesa (terminal EMO di Rotterdam), ThyssenKrupp e HKM (EECV

SHIP REPAIR
MECHANICS
PIPEWORK
STEELWORKS

ZINCAF
since 1948

Molo Guardiano
16128 Genova (Porto)
Tel. +39 010 2461131/32 - +39 010 2461217
Fax +39 010 2461037
e-mail: info@zincaf.com
www.zincaf.com

segue da pag.19

Ultimo rinvio per il nuovo porto per l'export di carbone in Colombia di Glencore, altrove colpita da scioperi

Il ministro delle Finanze colombiano Mauricio Cardenas, dopo aver incontrato Ivan Glasenberg, CEO di Glencore International PLC, ha assicurato che il nuovo porto per l'export del carbone dal nome di Puerto Nuevo – un progetto da 500 milioni di dollari – sarà ultimato nel giro di pochi mesi.

La controllata locale di Glencore, Prodeco, ha confermato che il lancio è previsto al più tardi a luglio. Puerto Nuevo, con una capacità da 22 milioni di tonnellate, sarà situato nelle vicinanze dei resort della spiaggia di Santa Marta, ma comunque più distante dalle località turistiche di quanto non lo sia il porto di Zuniga, che per ordine del governo sarà presto dismesso.

La Colombia ha visto un massiccio boom nella produzione di carbone e petrolio negli ultimi cinque anni e al momento è tra i più importanti esportatori mondiali del primo, in un commercio dominato da giganti come BHP Billiton Ltd, Anglo American PLC e Glencore. Alla produzione di quest'ultima Prodeco contribuisce con 15 milioni di tonnellate di carbone l'anno (circa il 15% della produzione totale della Colombia), diretto agli Stati Uniti, ai Caraibi e in Europa.

Anche il primo esportatore colombiano di carbone, Drummond International, sta costruendo porti nei Caraibi per aumentare la capacità.



Stretta di mani fra Rosneft, Glencore e Vitol

Prodeco è il terzo esportatore colombiano di carbone (dietro Drummond e Cerrejon, joint venture tra BHP Billiton, Anglo American e Xstrata); due mesi fa i lavoratori hanno incrociato le braccia nel sito di Calenturitas (con 5 milioni di tonnellate/anno, il quarto esportatore al mondo) di Prodeco per chiedere migliori salari e condizioni di lavoro. Nel 2010 i lavoratori del sito di La Jagua (sempre di Prodeco) affrontarono uno sciopero di 5 settimane prima di firmare un accordo biennale.

Calenturitas ha prodotto 5,2 milioni di tonnellate nel 2010 ma Prodeco ha un piano di espansione per portarla a 13,6 milioni nei prossimi 5 anni, sfruttando giacimenti stimati in 400 milioni di tonnellate e l'arco di 20 anni.

Aumento di produzione per Rosneft, che firma un accordo di lungo termine con Glencore e Vitol

La major russa del petrolio Rosneft si è accordata con due delle più importanti società di trading mondiali per la fornitura a lungo termine di greggio, con un contratto della durata di 5 anni per rifornire fino a 67 milioni di tonnellate di greggio a partire dal 2013.

Rosneft, di proprietà statale (output di 117,473 milioni di tonnellate, pari a 2,4 milioni di barili al giorno) lo scorso anno ha mantenuto la Russia al primo posto mondiale per produzione petrolifera, davanti all'Arabia Saudita; l'output di greggio è risalito di quasi l'1%, segnando il nuovo record dell'era post-sovietica, 10,37 milioni di barili al giorno. Tuttavia l'incremento potrebbe arrestarsi quest'anno a causa dell'esaurimento dei giacimenti nella Siberia occidentale.

La produzione russa di greggio è stata di 518,018 milioni di tonnellate (511,432 nel 2011).

Il Cremlino punta a portare la produzione

di greggio a 10 milioni di barili al giorno entro il 2020 e a questo scopo ha acquisito il controllo – arrivando a oltre il 50% – nell'angolo-russa TNK-BP per 55 miliardi di dollari. L'acquisizione, il cui *closing* è previsto per la prima metà del 2013, lancerà Rosneft come il più grande produttore mondiale di petrolio quotato in Borsa, con una produzione di circa 4,6 milioni di barili al giorno.

Lukoil rallenta nel 2012 ma vince la gara per tre giacimenti petroliferi in Siberia

Lukoil, il secondo più importante produttore mondiale di petrolio, ha subito un calo dell'1% nella produzione interna (84,620 milioni di tonnellate) e ha cercato di aumentare la sua esposizione negli

investimenti esteri (possiede il 75% del giacimento iracheno West Qurna-2) data l'impossibilità di compensare altrimenti il calo di produzione dei suoi ormai maturi giacimenti di estrazione nella Siberia occidentale.

Alla fine del 2012, la società ha vinto la gara per lo sviluppo di tre giacimenti siberiani del valore equivalente a 1,65 miliardi di dollari, battendo Rosneft e Gazpromneft-Noyabrskneftegaz, entrambe sotto controllo statale.

Lukoil, la maggiore compagnia privata al mondo per riserve petrolifere, che conta per circa il 2,2% dell'intera produzione globale, disporrà di una licenza per l'utilizzo del sottosuolo valida per 20 anni e prevede di inoltrare il 30% del petrolio prodotto alla raffineria di Perm, di sua proprietà.

Angelo Scorza



Chantier Naval De Marseille interviene sul Napoleon Bonaparte

La controllata francese del gruppo genovese GIN ha chiuso la falla occorsa al traghetto di SNCM, che metterà a gara il refitting delle altre parti danneggiate

Dopo un periodo di valutazione, SNCM ha deciso di avviare i lavori di riparazione del suo traghetto Napoleon Bonaparte, ro-pax (costruito da STX France nel 1996, per una capacità di 2.400 passeggeri e 660 auto) gravemente danneggiato nell'ottobre 2012 in seguito ad una collisione contro una banchina avvenuta nel porto di Marsiglia causata dal forte vento.

Secondo quanto riportato dalla testata specializzata francese *Mer et Marine*, il Napoleon, dopo essere stato riportato al completo galleggiamento della società specializzata Svitzer ([S2S n.49/2012](#)), lo scorso 9 gennaio sarebbe stato trainato fino al bacino di carenaggio n.8 dello scalo transalpino, gestito da Chantier Naval De Marseille (CNDM), dove la società del gruppo italiano Genova Industria Navali (T. Mariotti e San Giorgio del Porto) – che non ha fornito conferma a riguardo – avrebbe tappato la falla di quasi 3 metri apertasi nello scafo del traghetto in seguito all'incidente.

Terminata questa prima fase di intervento, il Napoleon – sempre secondo la ricostruzione della testata transalpina – sarebbe stato rimorchiato da un mezzo di Boluda France fino al bacino n.10, anch'esso affidato in concessione per 25 anni a GIN tramite la controllata Société d'exploitation de la forme 10 de Marseille



(partecipata anche da STX France; [S2S n.47/2012](#)) ma attualmente utilizzato come approdo temporaneo, in attesa che siano portati a termine i lavori che lo riporteranno in attività a partire dal 2015. Nel frattempo, tecnici del cantiere di Saint Nazaire, che aveva costruito il Napoleon nel 1996, hanno effettuato un'ispezione a bordo per rilevare l'entità dei danni e preparare le specifiche relative

all'intervento di riparazione completo, che sarà successivamente affidato tramite una gara ad evidenza pubblica (a cui, è lecito ipotizzare, parteciperà la stessa CNDM). La commessa risulterebbe particolarmente appetibile per i riparatori, alla luce di quanto dichiarato nei giorni scorsi al quotidiano marsigliese *La Provence* dal CEO di SNCM Marc Dufour, che ha parlato di una spesa complessiva per il refitting del ro-pax quantificabile tra i 30 e i 50 milioni di euro.

Una volta ultimato questo oneroso intervento – ha aggiunto Dufour – il Napoleon, che ha un valore di mercato di circa 60-70 milioni di euro ed è assicurato per 175 milioni di euro, potrà operare per altri 2 o 3 anni.

Il vento di Micoperi soffia verso Ortona

L'azienda di Bartolotti saluta Ravenna e i suoi laccioli burocratici e prepara il trasferimento della sede in Abruzzo in vista di operare lo sbarco anche nell'eolico offshore

Tempistica ed entità dell'investimento non sono noti, ma quel che è certo è che in un futuro ormai prossimo Micoperi trasferirà il proprio quartier generale da Ravenna ad Ortona (Chieti).

A dichiararlo con un'intervista esclusiva a la *Voce di Romagna* è stato direttamente Silvio Bartolotti, patron dell'azienda specializzata in lavorazioni ingegneristiche marine di vario genere, storicamente stanziata nel porto romagnolo. La decisione sarebbe stata presa in ragione dei ritardi riscontrati nell'ottenere dalle amministrazioni locali ravennati le licenze edilizie necessarie ad ampliare la propria sede: "Abbiamo comprato le aree nel 1987. Sono passati 26 anni e non abbiamo ancora le licenze edilizie".

Così, sopraggiunta l'occasione di rilevare un'ex area di ENI di 15 ettari, dotata di 15.000 mq di capannoni industriali pronti all'uso, Micoperi avrebbe colto la palla al balzo e sarebbe pronta ad un investimento importante nel porto teatino, dove peraltro l'azienda dispone già di una sede. Nell'ex

area ENI di Ortona, infatti, secondo quanto dichiarato da Bartolotti, sarà posizionata la base operativa per coordinare tutte le varie attività di Micoperi e, oltre ad un allungamento a 140 metri della banchina esistente, sarà realizzata una struttura in vetro e acciaio interamente dedicata ai cantieri del settore subacqueo.

Ma l'aspetto forse più interessante – su cui Bartolotti non ha voluto svelare di più – è il progetto di creare un "centro di ricerca interamente votato all'unico settore che a mio parere è ammortizzabile: il settore eolico. Sarà un punto di partenza importante per installare l'eolico offshore ed esportarlo nel mondo". Di certo Micoperi sarebbe una delle prime industrie italiane a specializzarsi, se questo è, come pare, l'obiettivo, nell'installazione di campi eolici offshore e nei relativi servizi marittimi accessori, settore ancora inesplorato a casa nostra, ma che potrebbe rivelarsi prego di risvolti interessanti dato il fermento nell'industria dell'energia.

A.M.



Una nave di Micoperi ad Ortona

GL Academy – Where experts learn more

Your partner for further training in the maritime and management systems fields

For further information please contact us:
GL Academy Genoa
Phone: +39 010 2471016
E-mail: gl-academy-genoa@gl-group.com
www.gl-academy.com



Cercasi chiarezza sulla non imponibilità dell'IVA alle navi in alto mare

Casani e Ceccarelli (Studio Casani) spiegano le implicazioni per armatori e cantieri navali, che chiedono un intervento di puntualizzazione al legislatore e all'Agenzia delle Entrate

A distanza di quasi due anni manca ancora chiarezza sul tema della "Non imponibilità IVA delle cessioni di navi ancora in alto mare" in seguito alla Legge Comunitaria 2010. Il nuovo articolo 8-bis del D.P.R. 633/1972, che limita il regime di non imponibilità alle navi "adibite alla navigazione in alto mare", necessita al più presto di chiarimenti ufficiali. Di seguito riportiamo un intervento a firma di Giancarlo Casani e Gemma Ceccarelli dello studio Casani e Associati.

La Legge del 15 dicembre 2011, n. 217 (cosiddetta "Legge Comunitaria 2010), col fine di adeguare la normativa nazionale a quella comunitaria, è intervenuta sull'art.8-bis del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633: tra le diverse modifiche apportate, particolare attenzione

merita la limitazione del regime di non imponibilità IVA alle sole navi "adibite alla navigazione in alto mare".

Il nuovo requisito di accesso al regime di non imponibilità è ambiguo, suscettibile di valutazioni soggettive e, pertanto, richiederebbe un intervento chiarificatore del Legislatore o dell'Amministrazione Finanziaria. Contrariamente alle attese, non sono ancora intervenuti chiarimenti e, di conseguenza, l'incertezza sulla portata del nuovo requisito per la non imponibilità sta cominciando a provocare danni al settore cantieristico-armatoriale italiano.

Qual è, infatti, il significato da attribuire al termine "adibito" alla navigazione in alto mare? Bisogna fare riferimento, rigorosamente e letteralmente, all'utilizzo

concreto ed effettivo che viene fatto della nave o è necessario riferirsi a un elemento di individuazione oggettivo? L'abilitazione della nave, certificata dagli Enti di Classificazione navale e basata sulle caratteristiche strutturali e sulle dotazioni della stessa, potrebbe essere un riferimento utile? A questi interrogativi l'Agenzia delle Entrate non ha ancora dato una risposta definitiva e le conseguenze di



tale situazione di incertezza non si sono fatte attendere: gli operatori del settore stanno già assistendo al "dirottamento" di ordini di navi verso cantieri stranieri.

Occorre, pertanto, dare certezza al settore con indicazioni chiare e tali da rispondere alle esigenze degli armatori. A tal fine, due sono gli aspetti sui quali è da ritenersi indispensabile un intervento chiarificatore: il significato del termine "adibito" alla navigazione d'alto mare e il concetto di "alto mare".

Il nuovo requisito che le navi devono possedere per poter fruire del beneficio della non imponibilità IVA, ovvero l'essere "adibite alla navigazione in alto mare" può essere interpretata alternativamente con riferimento a: l'abilitazione della stessa alla navigazione in alto mare, (certificata

dagli Enti di Classificazione navale) o l'utilizzo concreto ed effettivo della nave alla navigazione in alto mare. A nostro giudizio, solo la prima interpretazione appare corretta.

Se si interpreta la modifica legislativa all'art. 8-bis nel senso di limitare il beneficio della non imponibilità sulla base dell'utilizzo effettivo della nave, quindi secondo la prima opzione prospettata, emergono una serie di problematiche.

Innanzitutto, poiché la normativa vigente non prevede, al momento dell'acquisto/ordine della nave, l'obbligo di dichiarare formalmente l'utilizzo che se ne intende fare, il regime IVA applicabile dipenderebbe, di fatto, dalla discrezionalità dell'acquirente.

L'acquirente/committente, dichiarando all'atto dell'acquisto/ordine della nave a quale navigazione intende destinarla, si precluderebbe fin dall'inizio utilizzi che, alla luce delle evoluzioni del mercato, potrebbero risultare in futuro più proficui, soprattutto considerando che una nave ha di fronte un periodo di utilizzo di 20/30 anni.

Inoltre, la suddetta interpretazione introduce un elemento di concorrenza sleale all'interno della Comunità, a danno dell'armatore/cantiere italiano: un potenziale cliente italiano che volesse acquistare da un cantiere nazionale una nave non destinata, in quel preciso momento, alla navigazione in "alto mare" dovrebbe infatti mettere in conto, rispetto

segue a pag.23



Nuovi Cantieri Apuania

AUGUSTA DUE S.R.L.

RINA RINA

Mednav Group

MEDNAV GROUP Augusta Due is a company specialised in the transportation of energy and oil products

Company mission is connecting different parts of the world by transporting **INDISPENSABLE PRODUCTS**

OUR GOALS:

SAFETY FIRST
CLIENT SATISFACTION
ENVIRONMENT RESPECT

Augusta Due S.r.l.
Viale Gorizia 16/A
00198 Roma (Rm)

Phone: +39 06 8537821 E-Mail: Info@AugustaDue.it
Web Link: www.augustadue.it - www.mednavgroup.it

Battaglio 'prende casa' nella Capitale

L'azienda torinese, che importa e distribuisce frutta, costruirà a Roma un nuovo magazzino logistico refrigerato

A Battaglio, azienda torinese attiva nell'importazione e nella distribuzione di frutta, i 12.000 metri quadrati di magazzino refrigerato di cui dispone presso l'Interporto S.I.T.O. non bastano più.

“La crisi nel settore si è sentita, ma i gruppi strutturati come il nostro sono riusciti a resistere ed anzi a incrementare i volumi movimentati, occupando gli spazi lasciati dai piccoli operatori che non sono stati in grado di sopportare la difficile congiuntura economica” spiega infatti Luca Battaglio, Presidente dell'omonimo gruppo.

Per questo motivo, “abbiamo deciso di costruire un nuovo magazzino logistico a Roma, che ci consentirà di avere maggiori spazi a disposizione e di servire al meglio i nostri clienti del Sud Italia”. I lavori per la realizzazione della nuova struttura – che disporrà di 5.000 metri quadrati più altri 1.000 mq di soppalchi – inizieranno nel secondo semestre di quest'anno, per terminare nella seconda metà del 2014.

La crescita di Battaglio subisce una svolta nel 2009, “quando da importatori della banane Del Monte – ricorda l'imprenditore piemontese – siamo diventati autonomi, iniziando a distribuire sul mercato prodotti a nostro marchio”. I numeri parlano chiaro: il fatturato della sola Battaglio (del gruppo fanno parte altre tre società) è passato dai 75 milioni del 2009 ai 115 dell'esercizio appena concluso, “durante il quale abbiamo movimentato 2 milioni di colli di banane, pari a 40.000 pallets, e 1 milione di colli di ananas, che equivalgono a circa 13.000 pallets”.

L'azienda torinese importa da centro e sud America, “principalmente Ecuador e Costa Rica”, ananas e banane, “grazie a contratti annuali con produttori locali”. Dal sub-continente i carichi vengono inviati via nave in Italia: “Utilizziamo i servizi operati da Cosiarma (Gruppo Orsero), che sbarcano al Reefer Terminal

collaborazione”.

Dai terminal portuali, la frutta, marchiata Battaglio, viene poi trasportata nel magazzino dell'Interporto S.I.T.O. – e presto anche nella nuova struttura di Roma – dove viene smistata e quindi distribuita via camion ai clienti finali, la maggior parte dei quali appartiene al settore della grande distribuzione.

Oltre Battaglio Spa, dell'omonimo gruppo – che impiega 80 dipendenti fissi e circa 300 lavoratori stagionali, con un fatturato aggregato che nel 2012 ha raggiunto i 160 milioni di euro – fanno parte Geagri, Cosur e Don Camillo. La prima, che ha sede a Taranto e dispone di un proprio magazzino refrigerato da 4.500 mq nella vicina Massafra, “distribuisce albicocche, uva, clementine e arance a marchio Battaglio, prodotte da aziende agricole della Puglia e della Basilicata”.

Cosur è invece un'azienda argentina, con sede a Rosario

e un magazzino di 4.500 mq a Villa Regina, nella Valle di Rio Negro, “che segue direttamente la produzione e la distribuzione internazionale, sempre a marchio Battaglio, di pere e mele”.

Infine c'è Don Camillo, società che “produce e distribuisce a proprio marchio meloni e angurie coltivate in Emilia Romagna” e che deve il proprio nome al celebre personaggio creato da Giovannino Guareschi, avendo il suo quartier generale nel paese di Brescello (Reggio Emilia), teatro delle avventure di Don Camillo e Peppone.

Francesco Bottino

segue da pag.22

al caso in cui l'acquistasse da cantieri di altri Paesi, anche europei, un esborso supplementare pari (attualmente) al 21%, con tempi medi dell'eventuale rimborso da parte dello Stato di circa 5 anni. Un aggravio economico e finanziario di questo tipo costituisce senza dubbio, per il potenziale committente italiano, un incentivo a rivolgersi a cantieri stranieri e i fatti, come già rilevato, lo dimostrano. Se, invece, si adotta la seconda interpretazione (quella secondo noi corretta), in base alla quale per identificare il significato del termine “adibito” alla navigazione in alto mare si deve fare riferimento all'abilitazione alla navigazione certificata dagli Enti di Classificazione navale, si ottiene un dato oggettivo e fisso nel tempo per stabilire il regime IVA da applicare. Ciò a beneficio sia dei contribuenti, che avrebbero a disposizione un parametro certo a cui fare riferimento, sia dell'Amministrazione Finanziaria che vedrebbe facilitata l'attività di accertamento e ridotti i contenziosi, con certezza del diritto.

A questo punto, al fine di applicare la nuova norma, è necessario considerare il secondo aspetto di incertezza che si ravvisa nella modifica legislativa all'art. 8-bis, ovvero il concetto di “alto mare”. Tale formula è da considerarsi “di fantasia”, in quanto non trova alcun riscontro oggettivo all'interno della normativa; pertanto, è necessario colmare il vuoto legislativo in via interpretativa. Con un'interpretazione logica e fondata, tecnicamente oggettiva, ci si potrebbe rifare ai contenuti della Convenzione delle

Nazioni Unite sul Diritto del Mare del 10 dicembre 1982 (cosiddetta Convenzione di Montego Bay), ratificata dalla Legge n. 689/1994. Secondo tale convenzione, la sovranità degli Stati costieri si estende alle 12 miglia nautiche dalla costa (le cosiddette acque territoriali), pertanto per “alto mare” si potrebbero intendere le acque oltre il suddetto limite. Un altro riferimento oggettivo, coincidente nella sostanza con il concetto precedente, può essere individuato, ancora una volta, nell'abilitazione alla navigazione che viene attribuita alle navi da parte degli Enti di Classificazione. Sulla base della predetta classificazione, per navigazione “in alto mare” si potrebbe intendere quella in acque oltre le 20 miglia marine dalla costa, termine di riferimento per l'individuazione della “navigazione costiera” secondo i Regolamenti RINA (ma lo stesso principio si trova nei Regolamenti degli altri Enti). Su queste basi può essere identificato in modo preciso e oggettivo il concetto espresso dalla Legge in maniera generica e non tecnicamente definibile.

In conclusione, appare opportuno che gli organi competenti, in primis l'Agenzia delle Entrate e il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, esaminino queste problematiche e si esprimano, precisando la soluzione che, da un lato, risponda alle esigenze di certezza e oggettività dell'imposizione e che, dall'altro, non penalizzi inutilmente o, peggio, colpisca il settore cantieristico-armatoriale nazionale nei confronti dei concorrenti stranieri, europei e non.



Luca Battaglio

di Vado Ligure, e quelli di Marfret, compagnia marittima marsigliese che, in partnership con CMA CGM, tocca Genova e Livorno”.

Attualmente la merce di Battaglio trasportata dalla shipping company d'Oltrelpe viene sbarcata soltanto nel capoluogo ligure, “ma è molto probabile che, una volta operativo il magazzino di Roma, ci serviremo anche del porto labronico”. Ci sarebbe anche Civitavecchia, ancor più vicina al costruendo polo logistico capitolino, “ma in quello scalo – chiarisce il Presidente di Battaglio – lavora soltanto MSC, con cui noi non intratteniamo rapporti di

Novità *manning* per La Mercantile

L'agenzia marittima e casa di spedizioni di La Spezia pronta a gestire equipaggi

La Spezia - Business as usual o quasi a La Mercantile di La Spezia, pur con le dovute premesse del caso, congiuntura alla mano.

“Stiamo anche noi, come tante aziende del settore, subendo la crisi generale, che ha contratto molti filoni di attività” conferma Mario Talierno, 48 anni, contitolare insieme alla sorella Michela dell'agenzia marittima e casa di spedizioni spezzina. “Per fare un esempio concreto, sono state ridotte da 72 a 2 le navi agenziate per conto di una compagnia nostro cliente storico. Per fortuna da sempre la società può contare su un paniere piuttosto diversificato, e dunque forse soffriamo meno di altri. Di certo il momento induce alla massima attenzione e ocularità nelle scelte”.

Malgrado la fase storicamente delicata, l'impresa fondata nel 1951 e acquartierata dal 2005 in un'antica palazzina gialla prospiciente il Terminal Ravano di LSCT - sembra scongiurato il paventato trasloco in una nuova sede nell'area ex-Oto Melara ([S2S n. 2/2007](#)) - non lesina nuove idee e iniziative.

Una di queste si è concretizzata di recente con l'acquisizione di una importante nuova prerogativa.

“Siamo ora anche società di gestione equipaggi, infatti abbiamo creato la divisione Manning, la quale anzi aveva già trovato un primo cliente di un certo prestigio. Si tratta di una grande società nordeuropea, con cui avevamo già definito l'intesa complessiva. Ma proprio sul più bello, quando stavamo per partire operativamente, è arrivato un inatteso dietrofront da parte dell'armatore, certamente imputabile a



Mario Talierno

fatti che con lo shipping hanno ben poco a che fare. Un vero peccato, ma certo non ci scoraggeremo per questo”.

Poco male - pensa Talierno - la nostra nuova valenza rimane e dunque si tratta solo di attendere la nuova occasione di business per testare le inedite capacità di shipmanagement de La Mercantile.

Data anche questa nuova prerogativa, la società guarda sempre con maggiore attenzione al mercato internazionale, dove si possono cogliere occasioni interessanti.

Per il resto, rimangono intatte le consuete attività di raccomandatori, da quelle nel settore liquido, per conto di società importanti come la compagnia di stato dell'Algeria Sonatrach, a quelle di linee, per esempio per conto della cilena CSAV - fino allo scorso anno La

Mercantile ospitava gli uffici spezzini del global carrier sudamericano - che peraltro ora non scala più il porto ligure. Sempre in ambito di carichi liquidi, l'agenzia marittima - a differenza di altri ex colleghi - non ha subito particolari contraccolpi dall'esito infausto del consorzio Agorà Worldwide Agencies ([S2S n. 44/2007](#)) di cui faceva parte, insieme alla capofila Carlo Meloni di Cagliari, Transoceanica del gruppo Carminati di Genova, Panama e Italnoli di Civitavecchia, Panessa di Livorno, Marittima Ravennate di Ravenna, Barion Bari, Barion Taranto, Gms Mar di Olbia, le siciliane Marittima Mediterranea del gruppo Aloisi, Mancuso e Lisciotta, Poseidone di Brindisi, Tonolo di Venezia, Tarabocchia di Trieste.

Il consorzio fra piccoli agenti di carichi liquidi che in Italia lavoravano per ENI si era prefisso di partecipare alla gara indetta dal gruppo del 'cane a sei zampe' unendo le forze, ed imparentandosi col colosso internazionale GAC Shipping, per contrastare il rivale più accreditato, la ISS Inchcape Shipping Services che aveva scelto l'agenzia marittima Tositti di Venezia quale partner locale, poi risultata vincitrice.

“L'idea di Roberto Corrias non era certo malvagia, anzi; ma purtroppo alcune cose non hanno funzionato, e ci si è messa anche un po' di sfortuna a decretare il fallimento di un progetto certamente pregevole sulla carta” commenta con estrema serenità Talierno, prima di ricapitolare i principali *atout* della società che dirige.

“Il nostro modello operativo e organizzativo si basa sulla conoscenza

delle attività commerciali nei porti italiani, da cui è nato il nostro modello gestionale Port Network direttamente collegato ai regolamenti attuativi dei vari terminal portuali sparsi nel territorio italiano, sulle attività di chartering (cioè del reperimento di navi sul mercato internazionale), sulle attività di sbarco e di magazzinaggio delle merci e sull'organizzazione della logistica integrata per la consegna delle merci fino allo stabilimento. Offriamo quindi servizi direttamente a clienti industriali ed esteri”. Questa la premessa del raccomandatorio spezzino. “Abbiamo

la pretesa di essere agenti al fianco dell'armatore e del cliente quando operiamo come casa di spedizioni internazionale, pronti ad investire in qualsiasi settore e disposti a seguire le merci in ogni parte del mondo, passo dopo passo, per garantire la perfetta esecuzione della spedizione sia in termini economici che di tempo. La personalizzazione del servizio è l'aspetto nel quale abbiamo maggiormente investito, sempre più convinti che la nostra azienda debba battersi più sulla qualità che sulla quantità”.

Angelo Scorza

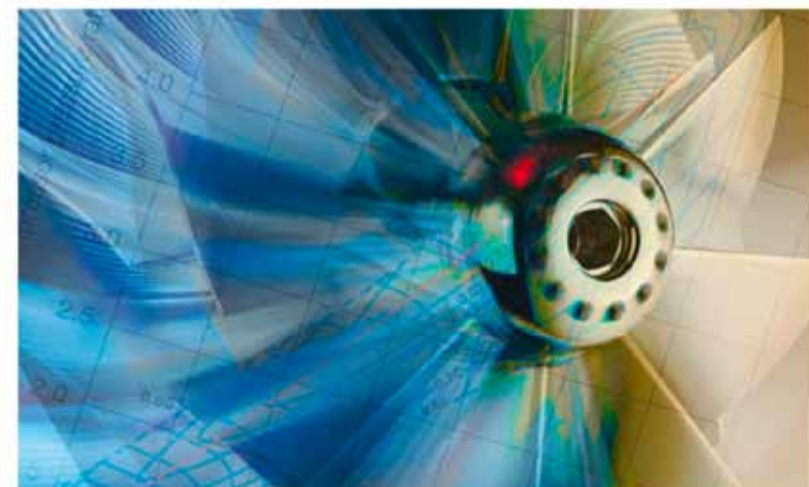


ABB Turbocharging – local support,
worldwide.

We're there for you.

Power and productivity
for a better world™

ABB

Plana sull'onda della creatività il SURF concepito a La Spezia per Petrobras

La Eastproject di Sandro Foce, da venti anni specializzata nella progettazione di innovative e *tailor made* unità posatubi, sta per concludere un'altra prestigiosa commessa al servizio dell'industria *oil & gas internazionale*

La Spezia - Anche se ama definirsi un 'pensionato virtuale', è sempre molto fervida la mente di Sandro Foce, spezzino, autentico cuore di Eastproject Srl, piccola realtà cittadina ma ben conosciuta all'estero, forse più che localmente, per la serie 'nessuno è profeta in patria'.

Di formazione navale, Foce è di quei professionisti formati sul campo che probabilmente nella materia specifica che trattano ne sanno molto di più di coloro i quali, dopo anni di studi, hanno gran bei titoli e diplomi presi sulla carta, ma facendo prevalentemente tanta teoria e ben poca applicazione pratica.

Da sempre appassionato genuinamente di *oil & gas*, e specializzato nella progettazione di navi e drilling e tutte quelle particolari operazioni propedeutiche alle saldature delle condotte marine, il progettista ligure vanta nel suo *pedigree* di essere stato operatore offshore e inshore nei lavori di *construction* e diversi lavori importanti seguiti in prima persona come quelli al Castoro II, realizzato circa quaranta anni fa al cantiere del Muggiano; Castoro 6, ancora oggi la piattaforma galleggiante più performante come posatubi al mondo misurando in termini di numero di vari effettuati, e molti altri ancora.

Dopo un ventennio passato in Saipem, esperienze in Tanzania, Africa ed Emirati Arabi, un periodo trascorso al cantiere Keppel di Singapore (e si vedrà poi l'importanza di questa esperienza nell'attualità) sino a diventare capocantiere nei Mari del Nord, Foce venti anni fa torna in Liguria e riparte costituendo la propria azienda, non prima di aver collaborato nel lontano 1990 con l'ingegnere navale triestino Giorgio Lavallo della MES alla

costruzione di una nave chimichiera. Eastproject, sita in un grazioso ufficio nel centro città, quasi un po' nascosta all'inizio dei colli spezzini, è una realtà esistente dal 1994, ben consolidata, frutto di una ricca esperienza nell'ambito della progettazione sia a terra che in mare aperto, come racconta il suo fondatore, con all'attivo brevetti mondiali. I suoi clienti provengono da paesi come Malesia, Filippine, Qatar, Emirati Arabi Uniti, Svizzera, Kazakistan, Singapore e Birmania, oltre all'Italia.

Foce, quasi a voler onorare il proprio cognome, è un vero fiume in piena durante l'intervista, lasciando neanche il respiro a chi deve prendere affannosamente

appunti; il progettista sfodera progetti su carta, mostra dvd, cita opere in corso, esprime punti di vista ben chiari sul mondo della progettazione navale, delle competenze nei cantieri, si pronuncia quasi profeticamente sul futuro del settore, circondato da meravigliosi modellini che miniaturizzano le sue creature concepite in esclusiva per vari committenti. Come da candida ammissione, non gli piace apparire, malgrado ciò sarebbe giustificato dalla tanta l'esperienza e conoscenza accumulata nel settore, con numerosi e arditi progetti realizzati o in corso, tutti di respiro internazionale, portati avanti con un staff in loco (5 ingegneri a libro paga più altri 6 freelance), oltre a

poter contare su un ufficio studi in Ucraina di ben 200 effettivi.

Negli ultimi 4 anni il team di Eastproject è stato impegnato nella progettazione e costruzione di una nave posatubi completa di gru offshore classe 850 tonnellate per un operatore malese; un progetto portato a termine in soli 21 mesi quello dell'Armada Installer per conto della Bumi-Armada. Una nave posatubi, completata nel 2010 ora opera nel Mar Caspio, muovendosi senza propulsore, immobilizzata da 10 ancore e assistita dai rimorchiatori.

"Un nostro progetto chiavi in mano da 190 milioni dollari, un barge da 130 metri con gru costruita in due pezzi speculari da 16 metri di larghezza, come se fosse tagliata a metà per poterla spedire nell'area designata all'operatività, passando per lo stretto canale Don-Volga, e poi saldata sul posto a Baku in Azerbaijan; il tutto ovviamente sotto nostro brevetto" afferma con malcelato orgoglio.

Attualmente il fiore all'occhiello è la conversione di una nave esistente che andrà accorciata e allargata, destinata al Brasile, progetto che prevede 18 mesi di lavoro e una spesa di 160 milioni di dollari (contro i 250 se la si fosse realizzata ex-novo). "Tecnicamente si chiama SURF *Self Umbilical Rov*. Un progetto al quale cui sto lavorando da tre anni; e finalmente abbiamo individuato sul mercato anche lo scafo giusto su cui operare, un *arctic supply vessel* rompighiaccio che, una volta diventato la nave che vogliamo, dotata di 142 alloggi, andrà a lavorare come posatubi flessibile per conto del gigante brasiliano Petrobras (che ha disegnato le specifiche) per 5 + 5 anni nello stato di Vitoria. Il team Eastproject si muoverà a Vladivostok per i rilievi preliminari. E se tutto funziona, una



Sandro Foce

seconda commessa è già pronta perché il committente ha un diritto d'opzione. La seconda nave sarà di tipo modulare, con commercializzazione in Giappone per cui sta trattando con cantieri navali coreani e giapponesi per la vendita del progetto od utilizzo del brevetto".

Insomma a La Spezia è tutto pronto: disegni, staff, l'armatore, il RINA, registro navale prescelto e tra poco la decisione per l'acquisizione della gara.

Decisiva anche la scelta dei partner giusti; fra questi un posto spetta certo alla RE.MAC.UT Srl di Rivoli (Torino), società privata che, partendo nel 1952 dal core business della fornitura a un cliente come FIAT, ha saputo diversificare, trasferendo l'esperienza accumulata al settore dell'offshore, in cui opera dal 1974. La società torinese disegna e produce attrezzature *deck & subsea* per l'industria *oil & gas*, avendo partecipato fra l'altro ai progetti Castoro 6, Micoperi 7000 e Castorone per conto di Saipem.

"Attualmente siamo pure impegnati nel



La sezione dell'Armada Installer costruita al cantiere Keppel



La sezione dell'Armada Installer messa in mare al porto di Baku

segue da pag.25

progetto di 3 rimorchiatori da 8.000 BHP destinati al Mar Caspio” precisa il titolare di uno studio professionale dedicato alla consulenza e progettazione di parecchi tipi di unità navali, in grado di fornire pacchetti ‘chiavi in mano’. “Ma ho anche collaborato con la Moby per la costruzione in Turchia di alcuni rimorchiatori tra cui i recenti Carlotta Onorato e Andrea Onorato,”

È un genuino appassionato del settore in cui opera da sempre Foce, lo si comprende ascoltandolo, e lo sottolinea lui stesso; come tale, è anche schiettamente critico e scettico, sulla situazione cantieristica del

territorio e più in generale dell'Italia.

Esprime chiaramente questo concetto elencando, con un filo di amarezza, i progetti che decollano nei cantieri di Brasile, Ucraina, Romania, e che qua invece non trovano terreno fertile.

“Il domani per le aziende italiane - afferma - è puntare altrove. Sono esterofilo, lo ammetto. Ho lavorato tanti anni qui ma onestamente non sono mai riuscito a stringere rapporti nel settore offshore con Fincantieri nonostante ritengo che abbiano necessità delle giuste *expertise*. A causa di questo il nostro business punta su cantieri esteri Singapore, in Cina, Giappone,

Turchia, Ucraina, Qatar e Norvegia la quale, nonostante gli alti costi, è in grado di proporre *export finance* agli armatori”. Da un osservatorio privilegiato come il suo, anche lo scenario economico attuale, le prospettive del settore, sembrano preoccupare: sul futuro, ribalta la domanda a noi, quasi a cercare una risposta in controtendenza che difficilmente può arrivare. Ma poi riparte a mostrare disegni, idee, navi con l'entusiasmo e la determinazione con cui ci ha accolto.

**Angelo Scorza
Annalisa Stretti**

Lukoil mette sotto contratto l'Armada Installer e la Saipem per il giacimento nel Mar Caspio

La compagnia petrolifera russa Lukoil ha annunciato i contraenti selezionati per lo sviluppo del campo Vladimir Filanovsky, scoperto nel 2005, che si trova 50 chilometri in mare aperto nella parte settentrionale del Mar Caspio, pronto allo sfruttamento nel 2015, contenenti idrocarburi con tenore di zolfo molto basso di soli 0,1 %, le cui riserve includono 153,1 milioni di tonnellate di petrolio e 32,2 miliardi di metri cubi di gas.

L'investimento per la realizzazione del campo e dei suoi accessori si prevede raggiungere i 3,5 miliardi di dollari. La costruzione di condotte sottomarine per collegare i due campi offshore - della misura di 40 km di lunghezza - è iniziata nel mese di aprile 2012, mentre i lavori di trivellazione inizieranno nel 2013.

Tra le numerose società coinvolte nel progetto di trasporto e installazione delle piattaforme e altri manufatti c'è la Saipem, che si avvarrà dei mezzi speciali Castoro 12 e Castoro 16, mentre tre navi da rifornimento della piattaforma (PSV) saranno fornite dall'armatore Palmali. La società Bumi Armada Caspian LLC ha ricevuto un appalto di ingegneria, installazione e messa in servizio (EPIC) per la posa di 9 sezioni di base

delle condotte lunghe 90 km, la cui costruzione sarà effettuata utilizzando la chiatta Armada Installer, da 10.850 dwt, capace di posare condotte in profondità d'acqua fino a 300 metri. Il valore del contratto siglato con Lukoil è di 200 milioni di dollari e va in aggiunta al contratto di servizio esistente per PETRONAS in Turkmenistan.

Bumi Armada Caspian LLC, società registrata il 7 aprile 2010, con



uffici a Turkmenbashi e Ashgabat (Turkmenistan), è interamente controllata da Bumi Armada Berhad, il più grande armatore e gestore di navi di supporto offshore in Malesia, costituita nel dicembre 1995 come società per azioni, con sede a Kuala Lumpur e basi in diversi paesi in tutto il mondo, che oggi serve clienti nel Sud Est asiatico, Congo, India, Messico, Africa, Venezuela e Mar Caspio.

STX Finland verrà salvato dai suoi fornitori

Il cantiere finlandese è stato messo in grave difficoltà dall'aver perso la commessa per la terza Oasis, e così le aziende dell'indotto pensano di entrare nel suo capitale



La decisione di Royal Caribbean di affidare la costruzione della terza nave di classe Oasis a STX France e non – come era stato per le prime due unità della serie – a STX Finland, riguardo la quale non sono mancate aspre polemiche, specialmente sul ruolo giocato dai sostanziosi aiuti di stato garantiti al cantiere di Saint Nazaire

dal governo francese ([S2S n.2/2013](#)), ha inferto un duro colpo alla controllata scandinava del gruppo STX, la cui attuale carenza di liquidità potrebbe mettere a rischio anche la realizzazione delle due cruiseship commissionate lo scorso anno da TUI Cruises.

La situazione sarebbe talmente grave che gli stessi fornitori abituali di

STX Finland, le aziende dell'indotto che vivono proprio grazie alle commesse del cantiere, starebbero considerando la possibilità di entrare direttamente nel capitale della società navalmeccanica, garantendo risorse fresche che consentirebbero al cantiere di continuare le attività e non perdere anche gli ordini di TUI.

Questo costituendo consorzio di fornitori (dovrebbero essere in tutto 22 le aziende coinvolte) avrebbe anche auspicato – secondo la stampa locale – un intervento diretto del governo finlandese a sostegno di STX Finland, ricordando come il mancato finanziamento di 50 milioni di euro richiesti dallo stesso cantiere all'esecutivo di Helsinki sia stata una delle cause della perdita della commessa di RCCL alla fine dello scorso anno.

Il governo sarebbe però riluttante a fornire finanziamenti pubblici, e starebbe studiando soluzioni alternative, una delle quali, anche se non diretta esclusivamente a STX, è già stata delineata.

Nei giorni scorsi l'Unione Europea ha infatti dato il via libera al piano di Helsinki per favorire lo sviluppo di nuove navi meno inquinanti e rispettose dei nuovi standard in materia di contenuti di zolfo dei carburanti, fissati dall'Unione Europea con la direttiva n. 33 del 21 novembre 2012, che entreranno in vigore il 1° gennaio 2015 nelle aree SECA (Sulphur Emission Control Areas), tra cui il Canale della

Manica, il Mare del Nord e il Mar Baltico (già dall'11 settembre 2012).

La Finlandia avrebbe previsto di stanziare in tutto 28,3 milioni di euro a favore degli armatori che, entro il 31 dicembre 2014, ordineranno a cantieri nazionali newbuilding di nuova generazione in grado di rispettare le normative europee.

Un intervento importante, ma non certo pari a quello che STX Finland aveva chiesto per ottenere l'ordine di RCCL, e comunque meno incisivo rispetto a quello garantito dal governo di Parigi a STX France.

A testimoniare la vicinanza del governo francese al cantiere di Saint Nazaire (partecipato direttamente dallo Stato) c'è stata anche la recente visita fatta negli stabilimenti di STX France dal Primo Ministro Jean-Marc Ayrault, che ha pubblicamente sottolineato l'importanza dell'apporto che la cantieristica navale dà all'economia del paese e ha assicurato che il governo aiuterà attivamente STX France ad accrescere la sua competitività sul mercato internazionale.

F.B.

Indagine dell'UE sui cantieri portoghesi ENVC

Gli aiuti di Stato restano sempre al centro della 'lente' della Commissione Europea, che ha recentemente avviato un'indagine per appurare se i finanziamenti garantiti dal governo portoghese al cantiere Estaleiros Navais de Viana do Castelo (ENVC) siano o meno compatibili con le norme comunitarie sulla concorrenza. Secondo una valutazione preliminare ENVC nel corso degli anni avrebbe beneficiato di oltre 180 milioni di euro

di denaro pubblico, e la Commissione ha espresso dubbi sul fatto che questi fondi siano stati destinati con modalità che sarebbero state accettate da un investitore privato in contesto di libero mercato (sostanzialmente, è la tesi, lo Stato ci avrebbe consapevolmente rimesso).

L'indagine darà anche la possibilità a terze parti di avanzare eventuali commenti e rilievi sulla vicenda.

La correlazione tra il Lusso e la Nautica secondo la Legge cinese

Mentre World Capital Group dà lezioni di investimenti immobiliari a Pechino, gli avvocati dello Studio Legale Zunarelli hanno organizzato a Milano un seminario dedicato all'argomento in cui è stato presentato il Report *'Luxury China'*, curato dall'Avv. G. Naronte, Socio della sede di Shanghai

Lo Shipping dimostra ancora una volta di poter essere una freccia in più nell'arco del *Made in Italy* per consolidare la propria immagine e il proprio successo imprenditoriale a livello internazionale. Ha infatti riscosso successo, a detta dei diversi invitati intervenuti che hanno evidenziato l'utilità della correlazione tra il Lusso e la Nautica, il seminario organizzato a Milano dallo Studio Legale Zunarelli, sede di Shanghai, cui hanno preso parte professionisti di spicco nei settori del Lusso e dello Shipping (ramo Yachting), storici pilastri dell'economia italiana ma che raramente sviluppano sinergiche opportunità di business, durante il quale è stato presentato il Report *'Luxury China'*, curato dall'Avv. Giampaolo Naronte, Socio della sede di Shanghai.

Nell'aprire i lavori il Founding Partner, Prof. Stefano Zunarelli, ha evidenziato come l'Asia rappresenti il mercato di riferimento, in cui i marchi italiani sono considerati veri e propri *status symbol*, appannaggio di una società che si va arricchendo sempre più e che non frena nell'inseguire i modelli occidentali. Nel caso dello Shipping si è assistito a un progressivo affrancamento del settore dagli obiettivi tradizionali (trasporto e scambio di merci via mare), verso aree solo in apparenza diverse, come il *fashion* e il *luxury way of living*.

Il punto di incontro tra il Lusso e lo Shipping è ben rappresentato dal concetto di Hotel Yacht, illustrato dal Prof. Arch. Vittorio Garroni, designer genovese noto a livello internazionale, in quanto, trattandosi di imbarcazioni che possono ospitare fino a 12 passeggeri, soddisfa più delle crociere - ormai 'di massa' -



l'esigenza del lusso personalizzato e di qualità elevata, senza imporre i costi né i pesi normativi ed organizzativi tipici del charter di *megayacht*.

Strategie di marketing e lusso personalizzato non sono sufficienti per conquistare i mercati asiatici in cui l'immagine è più importante del contenuto: lo ha confermato Paolo Necchi, titolare dell'Agenzia di Comunicazione ABC con cui la Sede di Shanghai dello Studio Zunarelli ha stretto un accordo di collaborazione. Le imbarcazioni (e le infrastrutture collegate) diventano un potente strumento per misurare l'elevato standing economico del proprietario, cosicché spesso al progettista è richiesto di saper coniugare comodità ed essenzialità, ricerca di materiali raffinati ma di lunga durata. In questo contesto il *Made in Italy* è una vera e propria eccellenza, soprattutto nel Far East.

Tuttavia come acutamente ha osservato l'Ing. Andrea Fossa, sarebbe sbagliato pensare che il *Made in Italy* goda di rendite di posizione; al contrario le nostre aziende restano competitive solo se si dotano di adeguate strategie di posizionamento atte a soddisfare le esigenze del mercato globalizzato e legato ad una cultura del marchio con servizi personalizzati che diano la sensazione di privilegio.

La complessità della struttura e dei meccanismi che governano il mercato del Lusso in Cina emerge chiaramente dall'ampio Report curato dall'Avv. Naronte, che conferma la continua ricerca dello Studio Zunarelli di sinergie che possano offrire ai clienti servizi qualitativamente sempre più elevati. "Entro il 2020 la Cina diventerà il più importante mercato mondiale di consumo di beni di lusso, superando, in questa particolare classifica, gli Stati Uniti e

il Giappone. Negli ultimi venticinque anni il costante sviluppo del sistema economico e il coevo miglioramento del reddito pro-capite cinese hanno fatto crescere il mercato del lusso in Cina: tale fenomeno interessa da vicino il nostro Paese posto che i nostri brands (Zegna, Tonino Lamborghini, Ferrari, Prada ecc.) sono considerati in Asia

veri e propri *status symbol*. La crescente domanda di *luxury brands* stranieri oltre la Grande Muraglia sembrerebbe porsi in stridente contraddizione con i principi della frugalità, del collettivismo e della semplicità che rappresentano i cardini della filosofia Confuciana ed i valori essenziali su cui poggia la società cinese" ha spiegato Naronte,

segue a pag.29

Terminal San Giorgio



Your Terminal of choice in Genoa

Ponte Libia - 16149 Genova
Tel. +39 010 0894102 - Fax +39 010 0894129
e-mail: commerciale@terminalsangiorgio.it
web: www.terminalsangiorgio.it

LO-LO & RO-RO SERVICES:

Containers
General Cargo
Project Cargo
Heavy Lift
Yachts
Trailers
Cars
and more...

segue da pag.28

la cui densa pubblicazione pone alcuni stimolanti interrogativi e nel contempo offre una chiave di lettura del complesso mondo del lusso in Cina, evidenziando le potenzialità ed i rischi per i marchi stranieri.

L'ostentazione del lusso è forse la degenerazione dello slogan 'arricchirsi è lecito' coniato da Deng XiaoPing agli albori della Politica della Porta Aperta?

Quali sono le motivazioni che spingono il consumatore cinese a pagare cifre esorbitanti pur di acquistare prodotti griffati da *maison* straniere?

La forte attrazione che il *Made in Italy* esercita sui consumatori asiatici è tale da permettere anche ai marchi meno noti di approcciare il mercato cinese con risultati positivi nel medio periodo?

"L'analisi del luxury market in Cina non può prescindere dall'esame degli strumenti e delle strategie che il Governo di Pechino adotta per contrastare i prodotti *fake* che rischiano di danneggiare l'immagine del Paese sullo scenario mondiale, essendo incontestabile che il fenomeno della contraffazione abbia assunto ormai dimensioni internazionali e che ingenti siano i danni economici sia diretti sia indiretti causati alle nostre aziende" conclude Naronte, il cui pregevole lavoro è così strutturato: la Prima Parte analizza il mercato cinese dei brand di lusso e il profilo dei loro consumatori; la Seconda Parte è dedicata al quadro normativo cinese con particolare riguardo agli strumenti di tutela degli *intellectual property rights*.

A Pechino World Capital Group dà lezioni di investimenti immobiliari ai cinesi

Le opportunità riservate ai cittadini cinesi interessati ad approcciare il mercato immobiliare italiano sono state analizzate durante il *Seminar on Real Estate Investment in Italy: legal, tax and immigration issues* promosso da World Capital Real Estate Group in collaborazione con l'Ambasciata Italiana in Cina, la Camera di Commercio Italiana in Cina, lo studio legale Wang Jing & Co, Invest in Lombardy e con la partecipazione dell'ICE (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane), tenutosi all'Ambasciata Italiana a Pechino. "L'idea di creare dei momenti d'incontro sulle opportunità d'investimento immobiliare in Italia legate alle dinamiche migratorie nasce da una crescente richiesta sul tema che il nostro ufficio di Shanghai da tempo sta raccogliendo dalla propria rete di collaboratori di Canton, Shanghai, Tianjin, Xiamen, Shenzhen, Haikou, Fuzhou e Beijing" spiega Andrea Faini, Managing Director di World Capital Real Estate, che afferma di essere oggi l'unica società di servizi immobiliari italiana ad avere realmente investito direttamente in Cina. "Da tempo stiamo lavorando in questo settore e ci siamo subito accorti di quanto i cittadini cinesi abbiano necessità di avere informazioni corrette sulle reali opportunità che oggi l'Italia offre loro."

SAFRAM in Europa si allarga verso Est e Ovest

L'operatore logistico svizzero ha inaugurato nuove sedi in Ungheria e Francia

Sebbene lo abbia annunciato solo recentemente, lo scorso anno SAFRAM ha aperto due nuove filiali in Ungheria e Francia.

Lo spedizioniere svizzero a settembre ha inaugurato gli uffici di Bordeaux; dalla città francese, SAFRAM dispone attualmente di un collegamento quotidiano con Lione per la consegna e la raccolta di beni provenienti da o destinati all'intera Europa.

"Bordeaux rappresenta un hub autostradale per l'intera Francia atlantica, ed è un punto di passaggio obbligato per le rotte da Parigi e dal Nord Europa verso la costa atlantica spagnola" spiega in una nota l'operatore ginevrino.

Sempre nel Paese transalpino, la scorsa primavera la società aveva avviato - sotto la direzione di Jean-Pierre Cinq, alla guida di uno staff di 30 persone - una nuova sede a 20 km dall'aeroporto Roissy-Charles de Gaulle, un'infrastruttura (con 31 baie di carico e magazzini autorizzati allo stoccaggio di materiali pericolosi) ideale per servire l'Île-de-France, l'area della Greater Paris e le regioni circostanti. SAFRAM, inoltre, nell'aprile 2012 ha avviato una sede - con un team di 6 persone guidato da Anouck Liechti - a Budapest, che serve le città di Weil am Rhein, Milano, Dusseldorf e Londra.

Sempre nell'Europa orientale, lo spedizioniere elvetico ha esteso il suo network in Polonia - già servita da Dusseldorf (Germania) - istituendo a novembre un collegamento quotidiano per Lione/Poznan (in entrambe le direzioni) e Weil-am-Rhein/Poznan (in entrambe le direzioni).



Ship2Shore

Direttore Responsabile
Angelo Scorza

Editore
ESA Srl

Via Assarotti 38/16
16122 Genova
P.I./C.F. 01477140998

Sede operativa
Via Felice Romani 8/2
16122 Genova

Tel. +39 010 2517945
Fax +39 010 8687478
e-mail: redazione@ship2shore.it

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

www.ship2shore.it

GENT
GENOA METAL TERMINAL
MEMBER OF STEINWEG GROUP

Your partner for all
logistic solutions.

OUR BRANCH - OFFICES
ITALY:
TRIESTE
LEGHORN
SALERNO
RAVENNA
MONFALCONE

OUR BRANCH - OFFICE
IN SLOVENIA:
KOPER

OUR HEAD-OFFICE:
GENOVA - ITALY

THROUGH THE STEINWEG GROUP NETWORK WE OFFER WORLDWIDE LOGISTIC SUPPORT

WWW.GENOA-METAL-TERMINAL.COM

Via Scarsellini 119 - I Gemelli - 16149 Genova (GE) Italy - T: +39 010 469761 - F: +39 010 6599204 - email: gmt@gmt-net.it