

Trading ships not cargo

Alcune considerazioni sulla fase attuale del mercato marittimo-portuale, in occasione della stesura del "Piano dei porti e della logistica" *

Sergio Bologna

giugno 2015

Indice

Trading ships not cargo
La critica al gigantismo navale
Un cambiamento impossibile
L'investimento pubblico e il gigantismo portuale
Il Piano dei porti e della logistica in Italia

* Lo scambio frequente di opinioni e di materiali con Danilo Stevanato, Riccardo degli Innocenti, Zeno d'Agostino, Luca Antonellini, Sergio Curi, Marco Spinedi, Pietro Spirito, Claudio Boniciolli, Alberto Carzaniga, Tirreno Bianchi, Bernd Kortschak, Vladimiro Mannocci, Gian Enzo Duci, Andrea Appetecchia, Mario Sommariva, Maurizio Bettini, Paolo Hlacia, Angelo Roma, Gianandrea Nisi ed altri, mi consente di restare aggiornato e di cogliere aspetti che da solo non sarei stato in grado di valutare nella loro giusta dimensione. Li ringrazio di cuore.

Trading ships not cargo. Con questa fulminante battuta il grande economista marittimo Martin Stopford ha sintetizzato la fase storica che sta attraversando il mondo dello shipping da qualche anno.¹

Trading ships not cargo. Fino ad alcuni anni fa il mestiere dell'armatore e della lunga catena di operatori che formano la filiera marittimo-portuale aveva agito secondo i classici canoni della domanda ed offerta di merce da trasportare via mare. Per secoli era stato un mercato spot, poi è arrivata la navigazione di linea a strutturarla lungo le diverse *trade lanes*. Ciascuna rappresenta un segmento del mercato. Era il gioco della domanda e dell'offerta a determinare i noli, sempre sul doppio binario dell'offerta di stiva (*charter rates*) e dell'offerta di carico (*freight rates*). L'autorevolezza di Indici come il Baltic Dry per il general cargo o dello Shanghai Containerised Freight per le navi cellulari era dovuta alla ratio classica cui si erano ispirati.

Da qualche anno non è più così. La domanda di merce non determina le scelte dell'offerta di stiva, anzi, la merce o, meglio, il volume, il carico, sono diventati elementi secondari delle scelte d'investimento. Di fronte ad osservatori allibiti si svolge ormai da qualche anno la solita commedia: i volumi crescono poco, le movimentazioni portuali crescono assai di più grazie alla forsennata attività di transhipment, incrementata dal gigantismo navale e da una rete di servizi più capillare, i noli sono stagnanti e in certi segmenti di mercato, come il dry bulk, sono ai minimi storici. Ma ciononostante i cantieri continuano a sfornare navi, sempre più grandi, sempre più sofisticate, a prezzi tendenzialmente decrescenti, che vagano per i mari in cerca di carico, con shipowners e noleggiatori che ne ricavano minori profitti, tanto da non riuscire a ripagare i debiti contratti con le loro banche finanziatrici, trascinando nel baratro le banche stesse o i fondi, oppure costringendo gli istituti di credito a ridurre drasticamente la loro esposizione nello shipping e a disfarsi dei loro crediti inesigibili. Ma nuovi finanziatori sono pronti a prendere il posto di quelli tradizionali, ormai esausti. Prima il private equity e poi nazioni, come la Cina, che erano ai margini della finanza dello shipping ed oggi sono pronte a soppiantare quelle, come la Germania, che si leccano le ferite, oppure la finanza islamica, già oggi esposta per un miliardo e passa di dollari. Il carico scarseggia, i noli sono depressi, la redditività delle compagnie si abbassa, anche la cantieristica ormai comincia ad essere in affanno, malgrado i sussidi statali, per la concorrenza distruttrice tra cinesi, coreani e giapponesi. Eppure ci sono sempre soldi pronti ad esser investiti per ordinare nuove

¹ Stopford, insignito di recente del Premio Onassis, è stato per lungo tempo il direttore di Clarkson Research.

navi, o acquistarle di seconda mano, mentre altre, di venti-quindici anni, teen ager chiamate, vengono mandate in demolizione. *Trading ships*, appunto, *not cargo*.

Stopford ha sfoderato la sua battuta in una sede adatta: il congresso dello shipping norvegese, uno dei primi armamenti mondiali, la cui potenza ed autorevolezza non è messa in dubbio da nessuno.² Eppure anche in Norvegia lo shipping si dibatte in una crisi che dura ormai da alcuni anni.³ Se i noli dei tanker – segmento dove la bandiera norvegese è forte – sono di nuovo in rapida crescita per la domanda di accumulo di greggio in attesa del possibile rialzo, la situazione nell'off shore – segmento dove i norvegesi sono secondi solo agli USA – è assai critica, con navi appoggio messe in disarmo ed equipaggi licenziati. Qualcuno, come la nuova direttrice di Nor-Shipping, Birgit Liodden, osa buttare sul tavolo predizioni oscure "It is just a matter of time until our industry will be challenged by completely new players, providing new value propositions, disrupting our current ways of business" "Forse" – aggiunge – "il nuovo non verrà dal di fuori ma dal nostro interno, dalla nuova generazione di nativi digitali". *The future for Norway lies in being smarter, not cheaper*" le fa eco il primo ministro, la signora Erna Solberg, che promette investimenti in formazione, ricerca e innovazione. Ma quando si entra in concreto nel tema innovazione, a parte qualche design ardito e qualche motore più efficiente, si finisce sempre nell'orizzonte del liquified natural gas (LNG), che rappresenta ormai la nuova frontiera o la nuova chimera di un settore che, intrappolato nei giochi della finanza, oscilla tra i vecchi timori della pirateria e i nuovi timori della regolazione.

Il titolo della relazione di Stopford è tutto un programma: *Will the next 50 years be as chaotic as the last?*⁴

"First of all, there were 11 business cycles, some of which were serious enough to be labelled "crises". Only one resulted in a decline in world GDP, but the six "crises" all triggered a decline in sea trade that rattled the cage of shipowners: the two oil crises in the 1970s; the financial

² Il suo intervento si può seguire su You Tube, *Martin Stopford, Clarkson Research Services, at the Nor-Shipping 2015 Agenda Offshore conference*.

³ "The message from Nor-Shipping's opening conference came through loud and clear: the industry as a whole is not yet out of the woods following the global financial crisis of around six years ago", in Hal Brown, *Nor-Shipping 2015: Strong headwinds continue to challenge maritime industry*, "Lloyd's List", 2 giugno 2015. Se nel 2014 il 72% degli armatori norvegesi pensava di migliorare la redditività del suo business, nel 2015 solo il 34% è di questo parere.

⁴ "Lloyd's List", 15 maggio 2015.

crisis of the early 1990s; the 1997 Asia crisis; the so-called dot.com crisis in 2001; and the 2007-2008 credit crisis (...) All six occurred in the period since 1973, which works out at five crises in 30 years, or one every six years. 2015 comes seven years after the last crisis, so you can draw your own conclusions on what that means, if anything."

Nel corso di questi decenni il mondo è cambiato, sono apparse nuove potenze, è apparsa una nuova specie di armatori: incoraggiati dalle bandiere di comodo in tanti ci si sono buttati, ma dopo il 2001 il gioco si è fatto difficile.

Stopford mette in relazione tre cicli: il ciclo economico, il ciclo del trade ed il ciclo della cantieristica. Nel '65 due terzi delle importazioni di materie prime erano dirette ai paesi dell'OCSE ed un terzo agli altri, oggi il rapporto è rovesciato ed è destinato a restare così per i prossimi 50 anni. Il trade ha avuto tre cicli, uno in cui ha superato l'andamento del PIL mondiale, un altro, iniziato nel 1974 circa, che è stato inferiore alla crescita del PIL mondiale e l'ultimo che ha di nuovo superato l'andamento del PIL. Ma in ognuno di questi cicli la domanda di navi è stata diversa dalla precedente.

"As the cycles in trade worked through into shipbuilding demand, the effect was amplified, producing shipbuilding cycles closely following and amplifying the trade cycles.

From a practical point of view, these cycles presented the shipping market with a structural problem for two reasons. First, shipyards cannot just stop and start building ships; once there, they are likely to build ships regardless. Second, the "footprint" of the previous cycle is embedded in the age profile of the merchant fleet, resulting in large swings in replacement demand. For example, the build-up in deliveries in the last decade shown will turn up as increasing replacement in 15 to 25 years. But today, replacement is driven by the very low deliveries in the 1980s."

La rigidità del ciclo della cantieristica combinata con i cicli del trade ha dato origine a diverse fasi dello shipping: la penultima, quella dal 1995 al 2010, Stopford la definisce "meravigliosa", l'attuale la definisce *the traumatic 2010s*, il decennio del trauma.

"One way and another, it was a further bumpy ride. So the bottom line is that 50 years of progress and prosperity in the world economy did not mean quite the same thing in shipping. It was a rollercoaster ride".

Guardando al futuro, Stopford si pone quattro domande: primo, la matrice dei traffici sarà diversa

"From a shipping perspective, this is a very different mix: many small countries, many ports, and possibly a very different trade dynamic. This suggests that the great east-west orientated trade, which dominates the world today, will merge into a much broader trade matrix over the

next 50 years. A map of the shipping lanes today shows how little trade there is in some areas.”

Secondo, di quanto crescerà il volume dei traffici via mare da qui al 2065? Due scenari sembrano ipotizzabili, uno che immagina un traffico attuale moltiplicato per tre ed un altro che immagina un crescita solo del 40%. Stopford opta per la seconda ipotesi.⁵ Terzo: ci sarà un nuovo super ciclo del commercio mondiale?

“The position today is that the cyclical upswing of the past decade peaked out and trade could be moving into a period of below trend growth as China slows (...) This downswing could take us into the middle of the next decade, when the next wave of development of the global economy picks up.”

La quarta domanda è la più importante: di quale sistema di trasporto avremo bisogno? Il discorso non può limitarsi allo shipping ma all'intera catena logistica. E' con questa che deve misurarsi l'armamento.

“50 years later, the system developed in the 1960s is still in place and beginning to look inadequate for the job in hand. The pressure to get the cargo through the ports more efficiently is still there, but there are new pressures from the environment and the need to serve an increasingly complex trading world, as the epicentre of trade moves to a more global trading matrix. Extending today's national eBay and Amazon model to a global distribution system would require a much more efficient and transparent system than we have today. In the early days, “door-to-door” transport systems were a feature of containerisation, but this aspect of the business was never really implemented. Shipowners built bigger ships and bigger terminals. But “door-to-door transport” was never really exploited.”

Da qui prende le mosse la parte conclusiva della sua relazione, tutta incentrata sulla necessità che lo shipping si adegui ai *requirements* dell'era informatica, alla sua impellente richiesta di trasparenza, di rispetto per l'ambiente, di rispetto per l'uomo che lavora, d'innovazione continua

“it seems that the great challenge facing shipping in the next 50 years is to use information to make the whole transport system tighter, more efficient; to eliminate accidents; and to provide a more meaningful life for those who work in the industry, especially those on board

⁵ Forse conviene ricordare che nel suo ultimo Rapporto l'International Labour Organization (*World Employment and Social Outlook, 2015*) dedica un capitolo all'occupazione nel settore della global supply chain (GSC), dove mette in luce che dal 2007 al 2013 si sono perduti 39 milioni di posti di lavoro; Raymond Torres, l'estensore del rapporto, commenta: “We do not know if the decline in global supply chain jobs is a short-term phenomenon or the beginning of a longer term trend, due to shrinking differences in wages between countries and lesser potential for outsourcing and offshoring to create savings on production costs (...) trade growth is expected to stagnate in coming years, so the number of GSC-related jobs is not likely to rebound quickly.”

the ships (...) The key to the future lies in a more tightly controlled transport system. This means many things — better information systems, more automation, maybe bigger companies; better capacity planning and hopefully a much better career progression for those on shore and on board ship. A new world.”

Sarà possibile tutto questo?

“Unfortunately, it is much easier to order new ships than to build new systems. We all like our independence and shipping is an old-fashioned business — we like it that way. But luckily there's a new generation coming along and maybe the information culture will be as natural to them as ‘trading ships not cargo’ was to their predecessors.”

La critica al gigantismo navale

Mi sono dilungato in queste citazioni perché mi sembrava importante sottolineare come alcuni degli orientamenti che abbiamo cercato di imprimere – in forte controtendenza - all’analisi del settore marittimo-portuale in questi anni sono condivisi dai più eminenti studiosi, pur essendo questi molto più strettamente e direttamente legati agli interessi economici del settore di quanto lo siamo noi, osservatori esterni scambiati per pittoreschi bastian contrari o per obsoleti predicatori sociali. E’ condiviso lo scetticismo nei confronti di scenari megalomani, è condiviso il fastidio verso un modus operandi che se ne infischia del mondo circostante, è condivisa la necessità di allargare lo sguardo oltre il settore in quanto tale per estenderlo all’intera filiera, è condivisa l’importanza assegnata ai fattori immateriali, è condivisa l’attenzione per le condizioni di chi lavora, è condivisa la speranza in *the new generation coming along* (forma gentile di esprimere la profonda sfiducia e avversità verso l’attuale specie di decisori), ma è condivisa soprattutto la sensazione che, al di là delle belle parole pronunciate nei convegni, lo shipping abbia rinunciato ad uno dei suoi tradizionali punti di forza: l’innovazione. Ed è questo, non tanto il problema dei costi, l’aspetto che ha fatto scattare ad un certo punto la critica al gigantismo navale.

Due mesi prima del suo intervento infatti, Stopford aveva espresso con molta franchezza alcune pesanti critiche all’impiego dei mega ships, critiche che sembrano aver ispirato le conclusioni dello studio presentato dall’ITF – di cui parleremo tra poco. Rivolgendosi nel marzo di quest’anno ai congressisti della Trans Pacific Maritime Conference di Long Beach, Stopford si era chiesto se mettere in servizio navi da 18 mila Teu ed oltre fosse il modo più opportuno per migliorare la redditività delle

compagnie.⁶ L'ultima generazione di navi non solo è meno flessibile, ma deve essere a pieno carico sia quando il mercato va bene che quando va male, per giustificare l'investimento. Analizzando i profitti di sette compagnie, che rappresentano il 42% della flotta mondiale del container, in un arco di tempo che va dal 1996 al 2011, Stopford aveva dimostrato che la redditività media era del 2%. Ne consegue che i servizi sono talmente indifferenziati e scarsi di valore aggiunto che il traffico container assomiglia oggi a quello delle cisterne o del dry bulk.

"There must be a compelling case for providing fast, efficient, high value-added services which are not easily achievable by companies locked into fleets of very big ships and rockbottom costs."

Invece di ostinarsi a perseguire modelli di rotazioni portuali che costringono il container a *convolute routings*, le compagnie farebbero bene ad aumentare il numero dei servizi diretti, tornando al primitivo impegno di offrire servizi door-to-door.

Stopford parlava ad una platea composta essenzialmente da caricatori. Com'è noto, è il fronte degli *shipper* che ormai da qualche anno ha alzato la voce contro le scelte delle grandi compagnie, esprimendo preoccupazione nei confronti delle grandi alleanze più che nei confronti delle navi ultralarge in quanto tali ed esercitando una pressione costante sulle autorità di regolazione, che ha ottenuto bene o male il risultato di bloccare la P3 ed ora il risultato di indurre le principali autorità (USA, Europa e Cina) a rivedersi a breve per valutare la situazione prodotta dalla formazione dei grandi consorzi.

Si dirà: il conflitto d'interessi tra armatori e caricatori c'è sempre stato, il tema della concentrazione di potere oligopolistico è sempre all'ordine del giorno nei confronti dello shipping, nulla di nuovo sotto il sole. E invece a me pare che proprio qui stia la differenza rispetto ad altre epoche in cui lo scontro tra armatori e caricatori si è verificato. Ossia, mentre fino ad oggi il problema poteva essere quello dei cartelli ed il gigantismo navale semplicemente un amplificatore di questo problema, **a me pare che la critica oggi si concentri sull'inefficienza della filiera logistica e sui sovracosti che questa produce soprattutto ai caricatori ed agli operatori conto terzi.** Tradizionalmente lo scontro tra armatori e caricatori era sul prezzo, le autorità di regolazione erano abituate ad intervenire per evitare la formazione di cartelli. Oggi il problema non è quello dei noli, anzi, i caricatori hanno goduto di un

⁶ *Stopford calls for more bespoke container services*, di Janet Porter, in "Lloyd's List" 3.3.2015

periodo in cui i noli sono caduti così in basso da consentire loro di fare lauti profitti. Attenzione però: non a tutti.

In questi anni di crisi del mercato la caduta dei noli non è stata sufficiente a salvare dal fallimento migliaia di imprese di spedizione che si erano trasformate in imprese di logistica. Chi ne ha beneficiato sono stati i grandi gruppi, che controllano centinaia di migliaia di Teu, come Kühne&Nagel, DB Schenker, DHL, DSV, Panalpina, cioè gruppi con copertura mondiale della rete oppure i grandi gruppi del retail come Ikea, Wal Mart o della distribuzione. Se una compagnia decide di cambiare da un giorno all'altro la rotazione dei porti di un suo servizio fondamentale, questi gruppi con copertura capillare della rete non ne risentono, ma una media impresa di spedizioni e logistica ne risente, eccome. Se il suo servizio per un cliente è organizzato in modo che le consegne dalla nave siano fissate in un porto olandese, cambia qualcosa quando la linea decide di spostarsi su un porto britannico o cancella una serie di toccate perché impiega una nave più grande, costringendo l'operatore logistico a recuperare la merce con sovracosti o a servirsi di un diverso servizio marittimo che ha tempi diversi ed un diverso routing. Le navi giganti, proprio perché rovesciano su pochissimi porti di destinazione una quantità spropositata di merce, hanno amplificato questo problema, coinvolgendo migliaia di ricevitori.

Questo è il più banale degli esempi che possiamo fare per spiegare come il gigantismo navale abbia complicato il lavoro agli operatori logistici ed agli spedizionieri, in particolare a quelli con dimensione locale, alle medie imprese che gestiscono in proprio la loro filiera di approvvigionamenti e ai NVOCC che debbono gestire diversi bill of lading nel medesimo container. Inoltre il problema si complica con la congestione nei porti, con i ritardi, con la conflittualità sindacale e con un approccio al servizio che è tutto meno che *customer oriented* proprio per la rigidità intrinseca al gigantismo navale.

Ma non sono solo i piccoli a lamentarsi, pesanti bordate vengono anche dai colossi come Kühne&Nagel. A Long Beach c'era anche Karl Gernandt, Presidente di K&N International ed il suo intervento sembra concordato con Stopford.⁷ La sua argomentazione è molto semplice: i caricatori ricevono dai *carrier* a prezzi da discount un servizio da discount, K&N inclusa. Il livello di servizio delle compagnie di navigazione ha un 65% di affidabilità, K&N deve garantire ai clienti un 90% e sarebbe

⁷ Janet Porter, *K+N and Maersk clash over whether quality pays*, in "Lloyd's List", 6 marzo 2015. Sugli stessi temi Gernandt ritorna nell'intervista a Tom Leander, *View from the bridge: Karl Gernandt*, "Lloyd's List", 9 giugno 2015.

disposta a pagare di più ma Maersk, per esempio, che aveva proposto un servizio di eccellenza, il Daily Maersk, con penale se l'affidabilità promessa non era mantenuta, lo ha chiuso perché la clientela non era disposta a pagarlo. Chi dei due ha ragione? ⁸

Gernandt propone un patto win/win ad un interlocutore ideale che però non può che essere o Maersk o CMA CGM o MSC, insomma un colosso della sua stessa statura. La proposta è di differenziare i servizi, di aumentare pure i prezzi ma di garantire qualità. La situazione attuale invece è quella di compagnie di navigazione che sussidiano di fatto i loro clienti con una politica di prezzi stracciati ma in cambio danno un servizio indifferenziato e di bassa qualità. E' chiaramente un patto oligopolistico per schiacciare i concorrenti, quello che Gernandt propone, K&N può sopportare tranquillamente un aumento dei prezzi, la moltitudine di spedizionieri, operatori logistici di dimensione locale, NVOCC, non è in grado. Analogamente, Maersk può sopportare a lungo, probabilmente, dei noli Asia-Europa da 300 dollari a Teu ma molte delle compagnie incluse nelle prime 20 al mondo non potrebbero resistere con questi livelli di prezzo. Probabilmente la vicenda del gigantismo è anche una questione di concorrenza mortale. I dirigenti di Maersk del resto non esitano a ripetere che tra qualche anno il numero delle compagnie ancora in vita sarà dimezzato. Stracciare i prezzi può essere il modo per costringere qualcuno ad uscire dal gioco.

Occorre dunque capire bene la profondità della critica di Stopford, quando dice che ormai il servizio containerizzato sta assomigliando sempre più al trasporto di rinfuse, cioè ha perso, o rischia di perdere, secondo lui, quella che era la sua straordinaria flessibilità, indispensabile a chi trasporta merci varie in piccoli lotti. Il suo richiamo a eBay e Amazon può sembrare paradossale ma raffigura bene il divario tra una nave da 16mila Teu che scarica in un solo porto europeo, arrivando da Suez, o magari prima in un solo porto di transhipment mediterraneo, e un Amazon che consegna ogni giorno a milioni di clienti sul continente. Estrema concentrazione da un lato, estrema capillarità dall'altro, servizio zero da un lato, servizio di alta qualità dall'altro. E' evidente che la filiera logistica door-to-door con la concentrazione estrema si allunga e perde di efficienza. Da qui la sua richiesta di tornare ai servizi diretti. Ma forse è

⁸ SeaIntel, con il suo Reliability Performance Index ha monitorato decine di migliaia di navi nei primi mesi del 2015 ed il risultato sembra dare torto a K&N: "In the Asia-north Europe trade lane, 2M has maintained a stable schedule reliability of around 90% in February through April, while the other three alliances have seen significant improvements from 65%-75% in February to 80%-95% in April, with CKYHE overtaking 2M as the best performing alliance in the Asia-north Europe trades, with an on-time performance of 95.1% in April." in Alan Murphy, *Rates and reliability challenges*, "Lloyd's List", 11 giugno 2015.

troppo tardi.

A Dubai il 15 aprile 2015 è stato presentato il Trend Report "Internet of things in logistics", prodotto da uno sforzo congiunto di DHL e di Cisco Consulting che prevede per i prossimi anni un balzo in avanti impressionante della connettività degli oggetti-macchina in modo da gestirne l'operatività in modo più veloce, più trasparente e più efficiente.⁹ Per oggetti-macchina si parla di un muletto in un magazzino o di un furgone in autostrada, in genere quindi di tutti gli strumenti di lavoro meccanici che possono essere connessi tra di loro mediante sensori che utilizzano internet (Connected Mobile Experiences di Cisco). Si stima che nel 2020 circa 20 miliardi di oggetti – rispetto ai 15 miliardi attuali – saranno connessi, con un risparmio valutato in 8 miliardi di dollari in seguito all'efficienza acquisita nella supply chain.

Questo per dire che la cultura oggi imperante nella logistica e l'orizzonte tecnologico verso il quale essa si sta muovendo, sono agli antipodi dei ragionamenti fermi ancora alle economie di scala. Il problema dello scontro tra interessi economici degli armatori e dei caricatori/operatori logistici rischia di trasformarsi in una sempre maggiore difficoltà a parlare un linguaggio comune. **Tra l'economia di scala e l'economia della connettività si sta aprendo un solco sempre più profondo sul terreno della trasparenza dei processi.** Questo contesto credo rappresenti una delle maggiori criticità quando, com'è il caso oggi in Italia, si voglia porre mano a un "Piano dei porti e della logistica". La critica al gigantismo navale, se vogliamo procedere sulla traccia segnata da Stopford, pone in evidenza problematiche molto più complesse di quelle relative semplicemente alla questione dei costi industriali o dei costi sociali.

Un cambiamento impossibile

I moniti e gli avvertimenti di Stopford e di altri analisti che all'assemblea dello shipping norvegese avevano dipinto a tinte fosche i rischi cui potrebbe andare incontro il settore se non cambia il modello di business, sembra abbiano lasciato abbastanza indifferente l'uditorio. "Certo", ha affermato uno dei partecipanti, manager di un'importante compagnia, "è da un po' che ci siamo accorti che lo schema domanda-offerta non funzionava più, per questo abbiamo imparato ad avere un diverso approccio al rischio". E un altro: "Non andate a caccia di soldi quando ne avete bisogno ma quando sono facili da prendere". E un altro: "Lo shipping è sempre stato così, con grandi alti e bassi, e così sarà sempre."

⁹ "LogMail Newsletter", 24 aprile 2015.

Business as usual, dunque. Finché c'è qualcuno disposto a metterci i soldi al posto tuo, che problema c'è? Alla fine, se c'è da pagare, paga sempre il contribuente. Il 2 giugno "Lloyd's List" pubblicava una serie d'indiscrezioni sul possibile risanamento della HSH Nordbank, gravata da un portafoglio shipping di 21 miliardi di euro, metà dei quali costituiti da crediti inesigibili. I due governi regionali, della città stato di Amburgo e dello Schleswig Holstein, proprietari della banca, si faranno carico di questa situazione e rovesceranno sulle spalle dei cittadini dei due Länder il costo degli errori e delle irresponsabilità dei manager bancari.

"The voters concerned may well not regard the assumption of huge quantities of HSH shipping debt that nobody else wants with unrestrained enthusiasm. However, the Hamburg senate secured a new mandate in February, and fortuitously the debt takeover proposal is being presented after the election rather than before it. The key politician here is Hamburg mayor Olaf Scholz, although he has seemingly swung his weight behind the project. Shipowners currently holding the loans would face no immediate change, other than in the nominal ownership of their debt."¹⁰

Come avrebbero reagito gli astanti se Stopford avesse pronunciato il suo monito all'evento romano Mare Forum 2015, dove di recente si sono dati appuntamento molti armatori italiani, molti operatori del settore ed un numero considerevole di fondi d'investimento ed altri soggetti della finanza? Se prendiamo la situazione di Confitarma, dove l'80% dei soci sono in mano alle banche, dobbiamo chiederci se lo shipping italiano ha ancora un futuro; in un certo senso il Presidente Grimaldi, che siede su questo trono di macerie, riflette analoga preoccupazione quando dice:

"È attualmente fondato il rischio che processi di ristrutturazione trascinati nel tempo senza una prospettiva di rapida conclusione, possano produrre fenomeni liquidatori attraverso la vendita di asset oppure, indirettamente, attraverso la cessione da parte delle banche delle proprie esposizioni creditorie a valori significativamente inferiori ai nominali e a controparti che, con molta probabilità, coincidono con gli hedge fund".¹¹

Qualcuno, come Michele Bottiglieri, figura ben nota dell'armamento napoletano, azzarda una spiegazione: non si tratta di una crisi congiunturale ma di fattori strutturali legati alla dimensione familiare delle nostre compagnie di navigazione:

"Noi come dimensione aziendale non possiamo rivolgerci alla Borsa, perché siamo troppo piccoli per farlo, quindi l'unica fonte di finanziamento a nostra disposizione è il credito bancario. In questo momento, purtroppo, le banche non ne vogliono più sapere dello shipping,

¹⁰ "Lloyd'sList", David Osler, *Bank looking to state administrations to take on non-performing loans*, 2 giugno 2015.

¹¹ Dichiarazioni riportate da Nicola Capuzzo su "Ship2Shore" del 22.5.2015

soprattutto in Italia, e quindi vediamo un futuro molto incerto".¹²

Queste aziende hanno ancora un'impostazione diversa da quella dei fondi d'investimento, come emerge chiaramente dalle parole di Mariella Bottiglieri

"il problema principale è l'eccesso di stiva disponibile. Chi la sta determinando? Non certo gli armatori tradizionali, intendo ad esempio quelli italiani a conduzione familiare. Chi sta ordinando ancora in questi mesi e in questi giorni sono quelle aziende guidate dagli *hedge fund*. La mia posizione è che se si ha proprio il desiderio così forte di entrare nello shipping non capisco perché non comprare un ottimo usato (ci sono navi di 1, 2 o 3 anni ottime in vendita) piuttosto che ordinare nuove costruzioni" (...) "per l'azienda familiare è importate consegnare l'azienda alle generazioni successive, mentre al private equity interessa semplicemente avere un ritorno entro i successivi due anni."¹³

Trading ships not cargo, appunto, era ora che all'interno del settore qualcuno si ponesse certi interrogativi. Non si può comunque non restare perplessi di fronte al fatto che un'Associazione come Confitarma, che assomiglia abbastanza a un lazzaretto, per bocca dei suoi dirigenti abbia il vezzo di fustigare il sistema portuale italiano per le sue rigidità, i suoi sprechi, i suoi monopoli, ed ottenga su questo presso il Governo molto maggiore ascolto di quanto sia capace di ottenerne il cluster portuale. Se in parte queste critiche possono avere un fondamento, non mi sembra il caso però che il contribuente debba fare ulteriori sacrifici per consentire a questi armatori di ridurre i loro costi portuali. Se tutti gli imprenditori italiani, da quelli della sedia di Manzano alla meccanica bresciana, dal tessile all'elettrodomestico, godessero delle stesse agevolazioni fiscali di cui gode un armatore, probabilmente sarebbero competitivi su tutti mercati, senza bisogno di dover delocalizzare (distruggendo in Italia posti di lavoro) o di dover dissanguare l'INPS con il ricorso alla Cassa Integrazione. L'uscita dalla crisi si allontana sempre più, quando alcune imprese decotte possono ristrutturare i loro debiti verso le banche per un tempo indefinito, mentre altre imprese, che avrebbero prospettive di mercato promettenti, non riescono ad avere credito. Purtroppo queste scelte vengono fatte dai responsabili delle banche con criteri clientelari per subalternità al sottobosco della politica, non certo sulla base di valutazioni economiche. In questa situazione, dove l'Italia appare non dissimile da altri paesi che dispongono di un settore dell'armamento molto più consistente, è difficile vedere una spinta propulsiva verso l'innovazione o verso il cambiamento del modello di business, perché è la finanza a dettar legge e il gioco si svolge sul tavolo degli asset, non su quello della merce. Le speranze riposte nelle nuove generazioni

¹² "Ship2Shore" del 27.5.2015.

¹³ *ivi*.

sembrano speranze da ultima spiaggia. Perché Rodolphe Saadé o Diego Aponte o Guido Grimaldi dovrebbero agire diversamente dai loro padri? O i figli di Ofer, di Rickmers, delle tante dinastie greche, gli Economou, gli Angelicoussis, i Pappas, i Lemos? Lo shipping per tradizione è un'industria di famiglie, non solo in Italia. Pretendere che il cambiamento avvenga dall'interno probabilmente è un'illusione, perché questo "interno" ha dimostrato di essere debole o complice delle forze venute dall'"esterno", come il private equity e gli hedge funds, che hanno cambiato le regole del gioco o, meglio, hanno esasperato alcuni aspetti largamente già presenti nella finanza tradizionale, rappresentata dalle banche tedesche, norvegesi o britanniche.

Paul Slater, Presidente e CEO di First International Corporation, Global Financial Consulting (Londra), non usa mezzi termini per descrivere la situazione attuale:

"The new money is totally incapable of improving the income of the shipping companies in which they invest and, as usual, focuses on reducing costs. This has serious repercussions on the safety of crews and the quality of service the ships provide (...) Unfortunately, most of the restructurings of recent years only dealt with the financials, while leaving the ships still operating with less debt, thereby maintaining the overcapacity. Worse still, most of the ships involved are trading today at rates reflecting their lower debt and thereby continuing the depression. This is particularly evident today in the dry bulk sector, with rates across the board barely covering operating expenses and making no contribution to debt service, let alone paying any dividends. The equity in most of these companies is worthless, yet they continue to operate while the corporate

managers and the fund managers get paid their fees and the balance sheets fail to show the true ship values." ¹⁴

L'investimento pubblico e il gigantismo portuale

Se in ambienti contigui alla City l'opinione corrente è di questo tenore, non si capisce veramente per quale ragione lo studio commissionato dall'ITF (International Transport Forum), "The Impact of Mega Ships", e presentato a Lipsia qualche settimana fa, suscita tanto scalpore.¹⁵ I contenuti essenziali dello studio sono stati già analizzati sinteticamente su diverse pubblicazioni di settore anche in Italia, pertanto mi limiterò a segnalare alcuni aspetti soltanto, selezionando quelli che a mio avviso dovrebbero maggiormente essere tenuti presenti nella stesura (o nella realizzazione) del "Piano

¹⁴ "Lloyd's List", 22 maggio 2015.

¹⁵ Non si confonda l'International Transport Forum (ex CEMT) con l'ITF (International Transport Federation), che è l'organizzazione sindacale dei lavoratori dei trasporti riconosciuta a livello europeo e mondiale. Al Forum aderiscono oggi 54 paesi.

dei trasporti e della logistica”.

Il punto di partenza è che le scelte in merito alla tipologia del naviglio sono state prese dalle compagnie senza nessuna preventiva discussione con coloro che di queste scelte debbono subire le dirette conseguenze. E' comprensibile quindi che la prima domanda alla quale un pianificatore deve rispondere è: se le mega navi riducono i costi di esercizio in che misura incidono invece sui costi di trasporto? Quali adeguamenti della rete che sta a valle e a monte della tratta marittima sono necessari, quali costi comportano e chi deve farsi carico di questi costi?

Chi conosce il modo in cui i porti italiani, e non solo, hanno reagito all'avvento delle navi giganti, si rende conto facilmente del drastico cambiamento di approccio che lo studio dell'ITF suggerisce. I porti italiani non solo hanno accettato acriticamente, come si trattasse di un evento atmosferico, l'entrata in servizio delle mega navi ma sembrava che non avessero aspettato altro per lanciarsi in una corsa scriteriata ad immaginare mega porti. Sembrava che non aspettassero altro per progettare una serie di opere faraoniche, commettendo oltretutto la sciocchezza di scambiare l'aumento di dimensione delle navi con l'aumento della dimensione del mercato. Malgrado il mercato italiano del container sia fermo da almeno quindici anni ai soliti 5 milioni, 5 milioni e mezzo di Teu, tutto il resto essendo transshipment, numerosi Presidenti di Autorità Portuali, in combutta con società di costruzione, hanno pensato che l'esistenza stessa di mega navi in circolazione fosse sufficiente a garantire traffico per tutti. Mentre **accade di frequente l'opposto, più aumentano le dimensioni delle navi, più diminuisce il traffico, in particolare per i servizi diretti**, a maggior ragione se la dimensione del mercato rimane la stessa (e non si capisce in base a quali criteri dovrebbe, dopo quindici anni di stagnazione, aumentare in Italia proprio nel bel mezzo di una crisi). Quindi, in sintesi, l'entrata in servizio delle ultralarge ha prodotto in Italia semplicemente una fiammata d'interesse per opere infrastrutturali, ascrivibili al settore dell'edilizia, "a prescindere".... Non c'è ombra di logistica dentro i progetti che via via in questi anni hanno monopolizzato la discussione sulla portualità, c'è solo la fame insoddisfatta dei signori del cemento, alcuni dei quali, oltretutto, sono andati a gambe all'aria mentre altri sono finiti in manette. E poiché la dimensione del mercato non aumenta (e come potrebbe, in un paese che in questi anni ha perduto un quarto della sua capacità produttiva?) ci s'inventa il mercato potenziale rappresentato dalla merce con O/D Italia che passa per i porti del Nord. Un sillogismo tanto meschino quanto dannoso, perché ha di fatto paralizzato la riflessione sul sistema logistico italiano, anzi, l'ha fatta regredire a uno

stadio precedente il Piano Generale dei Trasporti e della Logistica del 2001.

Ma torniamo allo studio ITF. Il primo assunto è quello della figura 1.4. (p. 19), ad una diminuzione dei costi di esercizio della nave corrisponde un aumento dei costi di handling ed uno ben più consistente dei costi di trasporto. Il secondo è

“Most of the cost savings of the largest container ships are not related to size.” (p. 24)

Questa non è una novità, se il costo del carburante era pari al 50% dei *voyage cost* prima del crollo del prezzo del greggio, è chiaro che un forte cambiamento in questa voce produce effetti consistenti, in particolare se cumulato con i risparmi ottenuti mediante *low steaming* e con la maggiore efficienza dei motori ultima generazione. Non solo, si ricorderà che quando Maersk ha ripreso in mano il controllo dei costi, dopo che era arrivata a perdere 8 milioni di dollari al giorno, la voce su cui era intervenuta più efficacemente era quella dei *network cost*. Quindi l'argomento delle economie di scala sembra quasi un pretesto. Il terzo assunto è

“The cost savings related to bigger scale were large a few decades ago, but the cost savings are decreasing as ships become bigger.” (p. 26)

L'affermazione successiva è in realtà un'ipotesi, ma molto interessante. Il ragionamento è semplice: se i principali risparmi si hanno nel corso della navigazione e non nel tempo speso per le soste in porto, man mano che la distanza nautica diminuisce e l'incidenza dei costi maturati durante le soste aumenta, il risparmio dovrebbe diminuire. E' il caso in particolare di una nave che “cade” da una rotta più lunga ad una più breve.¹⁶ Molto interessante è anche il ragionamento che sta dietro alla tabella 2.8.. E' ovvio che il risparmio di costo per Teu è tanto maggiore quanto più la nave è piena, ma questo dipende in misura rilevante dalla *port rotation* dei diversi consorzi e le differenze sono notevoli. Le osservazioni successive, riguardanti la sovraofferta di stiva, le alleanze ed i rischi in caso di incidente, incluso il rischio assicurativo, non portano nulla di nuovo. Era da tempo che le grandi società di *salvage* andavano dicendo che in certe condizioni non esisterebbe possibilità tecnica di rimuovere un relitto o di svuotare una nave ultralarge del suo carico ed era da tempo

¹⁶ Tuttavia questa ipotesi non trova conferma in una verifica fatta da SeaIntel: “we assumed that as vessels got bigger, they would call at fewer ports, relying more on a hub-and-spoke network, as the advantage of the bigger ships only applies when they are actually at sea. We found that this holds true for Asia-north Europe services, but surprisingly we found the opposite to be the case for Asia-Mediterranean services, where the services with larger vessels called more ports than those with smaller vessels deployed, although the data does not provide any explanation for this behaviour.”, Allan Murphy, cit..

altresì che le società di assicurazioni andavano dicendo che non c'era copertura completa del rischio alle condizioni attuali dei premi e dei contratti (argomento che deve impensierire soprattutto i caricatori). Si affronta infine il problema dell'affidabilità, della puntualità e della diminuzione dei servizi diretti. Sulla base dei dati Drewry:

"Problems of reliability of container ships are amplified when the ships are very large. In addition to that, the frequency of direct calls on the main trade lanes has declined over the last years; the number of weekly Asia-North Europe loops decreased by 36% between 2012 and 2014, with weekly port calls on this trade lane decreasing with 20% over the same period. This is directly related to larger ships." (Drewry 2014, p. 32)

Con questo si conclude la parte che riguarda i livelli di servizio nei confronti degli utenti ed inizia la parte, a nostro avviso, più interessante, che riguarda il costo infrastrutturale dei mega ships, quindi in definitiva riguarda i contribuenti.¹⁷

Il primo aspetto che viene messo in luce è quello della concentrazione dei traffici in un numero limitato di porti. A noi interessa l'area mediterranea e qui il discorso dello studio ci sembra impreciso. E' vero che nel Med le navi giganti toccano più porti che nel Nord Europa ma è altrettanto vero che 6 porti contenuti **nella figura riportata qui** sono porti di puro transhipment ed altri, come Valencia, hanno un'incidenza di transhipment superiore al 50%.¹⁸ **Nessuno dei porti nordeuropei è un porto di puro transhipment**, tra quelli riportati nella figura 3.2. dello studio. Un'altra perplessità riguarda la definizione di "costi proibitivi" per quanto riguarda il feeder. A noi non risulta, mentre è vero per quanto riguarda le *land transport legs*. Per trarre delle conclusioni da questo primo aspetto, dovremmo dire che il Med è meglio attrezzato del Nordeuropa per ricevere le ultralarge, tanto più se passiamo al secondo aspetto, quello dei fondali e dell'accesso.

¹⁷ E' sempre più difficile scindere la nostra identità di consulenti e studiosi in materia da quella di cittadini contribuenti; poiché il fisco ci sottrae, come professionisti, più del 50% del nostro reddito, vorremmo sapere dove finiscono i nostri soldi, a cominciare dal settore che conosciamo meglio. Non ne possiamo più di vedere appalti per opere inutili – che non di rado si colorano di malaffare – e poi continui tagli ai servizi sociali e alla previdenza sociale, precarietà nei rapporti di lavoro e corsa al ribasso nei servizi professionali. Non se ne può più di sentire i lamenti dei privilegiati.

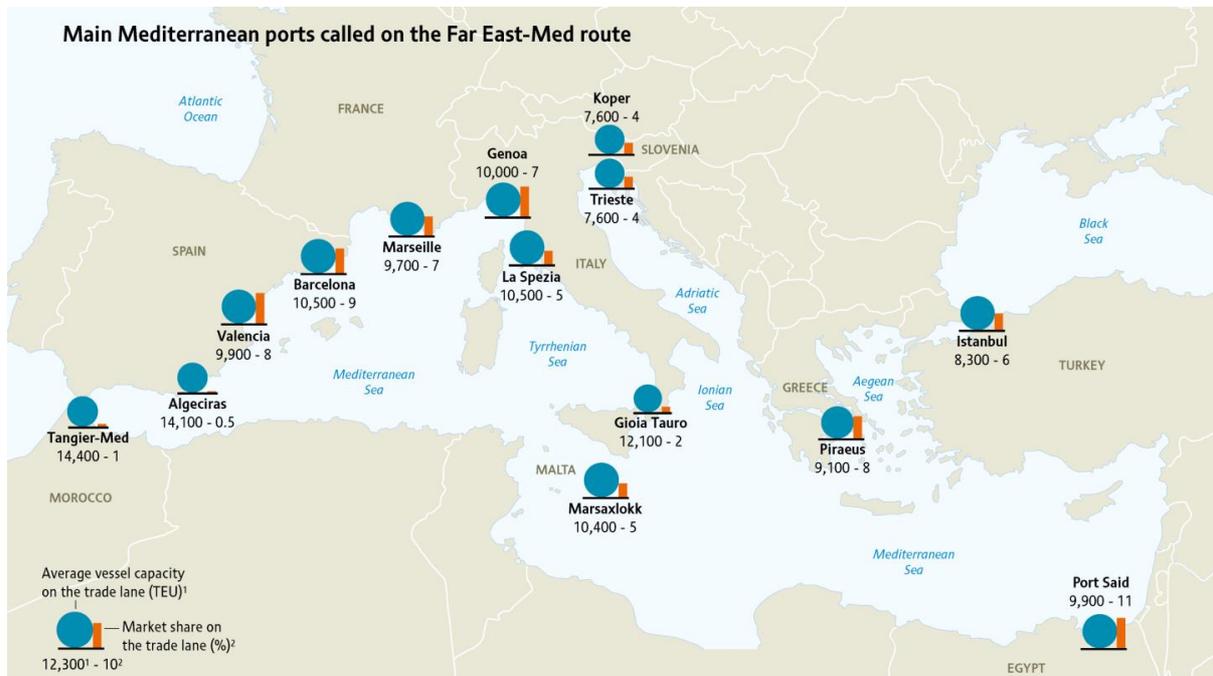
¹⁸ Non siamo riusciti a trovare i dati del transhipment a Ambarli (Istanbul), ma sono rilevanti, anche a Trieste.

RAPPORTO TRA TRAFFICO DIRETTO E TRANSHIPMENT				
Porto	Totale-TEU 2013	TEU transhipment	TEU gateway	% transhipment
Malta Freeport	2.750.000	2.612.500	137.500	95,00%
Algeciras	4.349.755	3.945.227	404.528	90,70%
Gioia Tauro	3.087.395	2.716.908	370.487	88,00%
Piraeus	3.163.755	2.530.104	632.751	79,97%
Las Palmas	1.055.752	601.779	453.973	57,00%
Valencia	4.327.838	2.162.620	2.165.218	49,97%
Bremerhaven	5.830.711	2.602.635	5.546.820	44,64%
Rotterdam	11.664.195	4.172.028	7.449.221	35,77%
Hamburg	9.300.000	2.790.000	6.510.000	30,00%
Antwerp	8.578.269	2.487.698	6.090.571	29,00%
Zeebrugge	2.026.270	508.594	1.517.676	25,10%
Le Havre	2.490.000	420.810	2.069.190	16,90%
Marseille Fos	1.097.740	164.661	933.079	15,00%
Southampton	1.470.000	147.000	1.323.000	10,00%
Felixtowe	3.754.000	300.320	3.453.680	8,00%
La Spezia	1.300.432	101.434	1.199.000	7,80%
Genoa	1.988.013	125.245	1.862.768	6,30%

19

Premesso che per quanto riguarda i tre grandi passaggi obbligati Canale di Panama, Canale di Suez e Stretti della Malacca, solo il primo avrà delle limitazioni, anche dopo l'allargamento, è evidente che le preoccupazioni per la corsa alla dimensione sempre più grande delle navi **impensierisce soprattutto il Northern Range**, perché porti come Le Havre, Anversa, London gateway, Amburgo, Bremerhaven e in parte la stessa Rotterdam, sono collocati negli estuari di fiumi in aree interessate da forti maree.

Figure 3.3. Mediterranean ports called on the Far East-Med route



Source: Own elaborations based on Dynamar 2015

¹⁹ Ringrazio Danilo Stevanato per avermi fornito questa tabella.

I costi per mantenere i fondali alla profondità adatta rappresentano da sempre per questi porti un impegno finanziario rilevante, è vero che i progetti delle navi da 24mila Teu richiedono fondali inferiori a quelli delle più grandi cisterne o bulk carrier oggi in esercizio, ma siamo sempre sui 16/17 metri. Dovesse per un incidente una ultralarge restare bloccata nell'Elba o nel Weser, per porti come Amburgo e Bremerhaven sarebbe un bel guaio, analogamente per la Schelda di Anversa o per il Tamigi di London gateway. Si capisce quindi perché il segnale d'allarme contenuto nello studio ITF è partito dall'Europa del Nord, perché i porti del Northern range sono più vulnerabili dei porti mediterranei.²⁰ Da noi il sistema hub-and-spoke è assai più sviluppato che nel Nord. Gli altri problemi di accesso (chiuse, ponti ecc.) che possono essere una criticità per il passaggio della mega navi non sono rilevanti per i porti mediterranei, mentre di notevole gravità è il problema dell'adeguamento delle infrastrutture di banchina e delle gru. In particolare l'adeguamento ed il consolidamento delle banchine può diventare rilevante perché – oltre ad un problema di costo, difficilmente valutabile perché può variare molto a seconda della natura dei terreni – è un problema di tempi, in quanto gli interventi necessari sono così pesanti da richiedere una chiusura temporanea dell'accosto. Anche in questo caso la situazione è molto più critica al Nord che nel Med, qualora si verifichi l'assunto (v. pag. 93 dello studio) che nel 2020 l'incremento della dimensione delle navi sia del 67% al Nord e soltanto del 33% nel Med.²¹

Le osservazioni dello studio da pag. 40 sgg. dovrebbero essere tenute presenti da tutti i decisori pubblici. E' semplicemente folle che tutti i porti vogliano attrezzarsi per accogliere le navi giganti. Al convegno Feport di Genova è stata presentata la situazione dei porti spagnoli: davvero sconcertante.²² Là si vede con quanta irresponsabilità e leggerezza l'Unione Europea in primis, i governi spagnoli, centrali e locali, le banche, abbiano agito negli anni precedenti la crisi, nella promozione e nel finanziamento alla costruzione di porti dove non è mai arrivata una nave dopo anni che erano state ultimate le banchine. Scempio di denaro pubblico e di territorio pubblico. Eppure, allora, invocati come modello da tanti nostri operatori.

Lo studio ITF impone una svolta, ma questa, come giustamente ha osservato il suo

²⁰ Non bisogna dimenticare al tempo stesso che diversi porti del Nord hanno già pensato di costruire i nuovi terminal verso il mare aperto per evitare il passaggio attraverso chiuse o canali (es. il terminal MSC a Le Havre, Maasvlakte 2 a Rotterdam, Deurgang Dock ad Anversa, per non parlare del deep sea port di Wilhelmshaven in Germania).

²¹ Da quando sono entrate in servizio le navi da 14mila Teu nel 2006/2007 (Emma Maersk).

²² Oscar Rodriguez Roijals, *Mega ships and ports. The case of Spain*. Genova, 12th June 2015

estensore, deve avvenire a livello europeo.²³ E' la UE per prima che deve smettere di giocare con 'corridoi' e 'core network' e 'comprehensive network', puri espedienti per accontentare tutti e nessuno, dati i meccanismi di finanziamento. Sono i governi centrali che debbono riprendere in mano la situazione e decidere una volta per tutte dove concentrare gli investimenti. **Lo studio ITF capita veramente al momento giusto, il Piano dei Porti e della Logistica, che il governo italiano si appresta a varare, ne deve tenere conto.**

Il piano dei porti e della logistica in Italia

Di questo conosciamo il lavoro preparato dal secondo gruppo di esperti, nominato dal ministro Delrio e sempre coordinato da Ernst&Young, nella versione resa pubblica da Meditelegraph.²⁴ L'attenzione degli operatori si concentra tutta sulla parte riguardante l'accorpamento delle Autorità Portuali ed è comprensibile che sia così. Scarsissima attenzione è stata rivolta invece alla parte analitica ed invece è un errore in quanto se c'è qualcosa di nuovo rispetto alla vulgata degli ultimi anni è proprio la parte analitica, sia per l'uso prudente delle fonti statistiche, sia per l'atteggiamento giustamente critico verso le troppo ottimistiche previsioni del passato, sia per l'attenzione prestata non solo al traffico container ma anche agli altri traffici, in primis il traffico RoRo. Sono state in parte recepite le giuste osservazioni di Luca Antonellini²⁵ e si è presentato un quadro nel quale l'aumento di capacità dei terminal portuali non è dato "a prescindere" ma viene condizionato ad un'analisi costi/benefici. Si sottolinea l'inutilità di aggiungere altri porti di transhipment a quelli già esistenti.²⁶

L'usuale racconto mitologico sulle potenzialità dei traffici con O/D Italia che passano per i porti del Nord non trova riscontro, ma si sarebbe potuta avere maggior precisione con l'escludere chiaramente dal computo i traffici provenienti dalla Scandinavia e dalle isole dell'arcipelago britannico.²⁷

²³ "The MediTelegraph Newsletter", articolo di Simone Galletti, 13 giugno 2015.

²⁴ "Piano Strategico Nazionale della portualità e della logistica",

²⁵ Ripetute di recente in forma sintetica su www.lavoce.info/archives/35712 del 16.6.2015, *Ma nei porti il container non è tutto.*

²⁶ A ben vedere, anche il controverso progetto di Paolo Costa per un terminal off shore di grande capacità al largo di Venezia è un'infrastruttura di transhipment o comunque un terminal con un'alta incidenza di transhipment, ben superiore al 50%; infatti, se è concepito come un terminal in grado di accogliere anche le navi da 20 mila Teu, significa che si concentrano lì i grandi servizi da e per il Far East per servire Bar, Rijeka, Koper, Trieste, Ravenna ed Ancona con feeder.

²⁷ Se si deve importare salmone norvegese forse è più opportuno portarlo a Amburgo o a Rostock, per esempio, ed imbarcarlo su un treno intermodale, che in 30 ore è in Italia,

Ma arriviamo all'ipotesi di accorpamento delle Autorità Portuali perché, alla luce dello studio dell'ITF sulle mega navi, questa ipotesi potrebbe acquistare un significato più profondo. Infatti, la parte conclusiva e propositiva dello studio ITF contiene l'affermazione che solo un processo di consolidamento dell'industria terminalistica mondiale mediante fusioni e concentrazioni potrebbe reggere l'urto delle ultralarge.²⁸

E qui sorgono alcuni interrogativi. Prendiamo due esempi di porti potenzialmente concorrenti: Genova e La Spezia nel Tirreno, Trieste e Venezia in Adriatico del Nord. A Genova l'unico terminal che può ospitare navi da 14mila e oltre è il VTE, a La Spezia il LSCT. Si può ipotizzare una fusione tra PSA e Eurogate? Ammesso che i due gruppi accettino di fondere i loro terminal nord tirrenici, concretamente questa fusione dovrebbe portare alla costituzione di una nuova società fifty/fifty ma i due terminal rimarrebbero fisicamente separati, una nave va nell'uno o nell'altro, al massimo si risparmierebbe la doppia toccata, che non sarebbe realizzata comunque perché, dati i volumi, non è conveniente per una nave da 16mila Teu toccare di seguito due porti così vicini. Dove sta la convenienza della fusione? Nell'omogeneizzazione delle tariffe? Ma già oggi non ci sono differenze rilevanti, nemmeno nei servizi tecnico-nautici, la differenza la fa la produttività e l'efficienza dei servizi retroportuali, ferroviari in primo luogo. Il punto è quello sollevato da Stopford: le navi giganti offrono un servizio indifferenziato ed è questo che rende sterile la prospettiva della fusione. Se ci fosse una differenza di qualità del servizio, una società unitaria Genova-La Spezia potrebbe scegliere di accogliere in un porto il servizio premium e nell'altro il servizio standard ma quando il servizio è lo stesso come si fa, si tira a sorte? Se le navi giganti debbono continuare a toccare l'uno e l'altro terminal, ambedue debbono investire in adeguamento dell'infrastruttura, dove sta la convenienza, dove sta il risparmio? Inoltre, questo ragionamento presuppone che sia il terminalista a decidere dove va la nave, ma poiché sappiamo che non è così, l'ipotesi della fusione come soluzione dei problemi sembra campata in aria. Ancora, un procedimento del genere può essere ipotizzabile nel quadro di un accordo globale tra i due gruppi multinazionali, non con una soluzione locale. Infine, mi fa notare Stevanato, è consuetudine che tra terminal diversi ci si parli per coordinarsi, compatibilmente con gli interessi reciproci che si fondano sulla concorrenza. Nel caso di Trieste e di Venezia si dovrebbero fondere il Molo VII di Maneschi ed il Vecon di PSA, che autonomia potrebbe avere Trieste,

piuttosto che imbarcarlo a Oslo e fare 5.000 miglia nautiche per portarlo a Genova. Secondo i soliti imbecilli, nella seconda ipotesi Amburgo o Rostock sottraggono traffico ai porti italiani.

²⁸ Tesi ribadita dall'estensore dello studio Olaf Merk nella citata intervista a "MediTelegraph" del 13.6.15.

fagocitata da un gigante come PSA? Oppure una fusione tra Molo VII e Koper o tra l'intero porto di Trieste e Koper. Si dovrebbero comunque fare gli adeguamenti sia da una parte che dall'altra, oppure uno dei due terminal container dovrebbe chiudere. Le fusioni non sono una soluzione quando continuano ad esistere due infrastrutture fisiche distinte. Qui a me pare siamo giunti al tipico hic Rhodus, hic salta! Continuiamo a girarci attorno ma la verità è che la soluzione all'inarrestabile aumento di dimensione delle navi **sta solo in una decisione unilaterale di uno stato sovrano di regolamentare l'accesso ai propri porti delle navi che superano una certa dimensione.** Solo in questo modo i paesi potranno evitare di dissanguare i propri bilanci in una continua rincorsa di adeguamento delle infrastrutture portuali e retroportuali. Potremo girarci attorno negli anni prossimi ma alla fine si capirà che questa è la strada obbligata. Ma quanto percorribile se continua la politica europea di considerare la cosiddetta "libertà di mercato" come bene supremo?

Se la fusione tra terminal risulta un'arma di dubbia efficacia, tanto più l'accorpamento delle Autorità portuali. Non risolverà i problemi posti dallo studio ITF, ma non solo, renderà più complessi certi problemi. Immaginiamo una sola Authority per Trieste e Venezia. Trieste, in virtù dei suoi statuti internazionali, gode di alcuni regimi di transito speciali e di alcuni regimi fiscali speciali. In base a questi regimi il transito dei veicoli turchi non è soggetto ai contingenti bilaterali, per esempio. Una sola Authority che gestisce due regimi differenti? Che senso ha averne una sola? Per risparmiare qualche euro di personale? L'accorpamento in questo caso non avrebbe senso, Trieste non dovrebbe rientrare negli accorpamenti della riforma, ma restare separata come titolare di diritti e privilegi sanciti dalla normativa internazionale, senza i quali il suo traffico scenderebbe a zero. E' chiaro che, non appena venisse realizzato l'accorpamento, un qualche operatore veneziano in qualche sede giudiziaria sollevare il problema dell'omogeneizzazione delle normative dei due porti, tanto più che nel testo del Piano dei Porti questa condizione speciale di Trieste non viene nemmeno menzionata. C'è di più: nella nuova configurazione della governance alcuni soggetti che precedentemente avevano diritto a partecipare al processo decisionale di nomina dei Presidenti di AP, cioè i Comuni, le Camere di Commercio e le Provincie, oggi sono esclusi. Restano solo il Ministero e la Regione, nel caso in cui siano di colore politico differente, c'è il rischio di andare incontro a un braccio di ferro che non fa che aumentare il pericolo di commissariamenti infiniti. Dopo l'epoca dei commissari dei porti, avremo l'era dei supercommissari di Authority sovraportuali?

Un punto estremamente significativo dello studio ITF riguarda il lavoro portuale. Come

abbiamo detto ripetute volte e scritto in diversi documenti (che sono stati portati anche all'attenzione del gruppo di esperti incaricati della stesura del Piano), quanto più grandi sono le dimensioni delle navi in termini di carico tanto più i cicli del lavoro dei porti si configurano come cicli con forti picchi e quindi la necessità di un polmone flessibile di mano d'opera aumenta anche in quel tipo di traffico di linea che sembrava potesse essere programmabile con strumenti tecnologici e organizzativi, rendendo superfluo un polmone di lavoro flessibile.

Whereas containerisation has regularized port labour, mega-ships require more flexibility. More peaks mean more flexible labour, so more flexible labour time and labour pools or other mechanisms, probably resulting in more labour costs. In addition, mega-ships require more 24h operations, which is not the current mode of operation of many port stakeholders, including customs and other inspectorates in ports. For instance at HHLA terminals in Hamburg, customs office hours are operated at night, but only from Monday morning to Saturday afternoon, stopping the operations for more than 30 hours.

Se esiste questa consapevolezza si potranno affrontare in certi porti italiani alcuni problemi che rischiavano di non trovare soluzione o di portare a duri conflitti sindacali, il caso di Genova è il più eclatante. Su iniziativa del Presidente Luigi Merlo e grazie ad una flessibilità insolita nella storia delle Compagnie portuali ex art. 17 e 16, forse si potrà sperimentare delle forme di organizzazione del lavoro temporaneo e flessibile già esercitate con successo in grandi porti come Anversa e Amburgo.²⁹ La possibilità che questi esperimenti abbiano successo però è che vengano valutati caso per caso; al punto in cui sono andate avanti le cose in tema di lavoro, dove ogni porto ha fatto per conto suo, ipotizzare interventi normativi di carattere generale sarebbe controproducente. Sarebbe importante fissare però dei paletti ed avere il coraggio di affermare – anche in coerenza con lo spirito del Jobs Act – che si debbono evitare soluzioni “al ribasso” come il ricorso ad agenzie interinali o a cooperative di produzione/lavoro. Avere il coraggio di riaffermare che il lavoro portuale è un lavoro professionalizzato. Questo orientamento sarebbe in linea con l’indirizzo che sta assumendo oggi la politica europea in materia. E’ di questi giorni l’annuncio che la parte riguardante il lavoro portuale del noto regolamento proposto dall’ex Commissario Kallas è stata cancellata accettando le richieste dei sindacati.³⁰

²⁹ Rimando allo studio che ho preparato su incarico delle Compagnie di Genova con il supporto organizzativo sia del gruppo Contship che del gruppo PSA: “Documento di discussione preparato da Sergio Bologna su sollecitazione della Compagnia Unica e della Compagnia Pietro Chiesa per sottoporlo all’attenzione dell’Autorità Portuale e di tutti gli operatori del porto di Genova.”, pp. 21, febbraio 2014.

³⁰ EC, *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a framework on market access to port services and financial transparency on ports*, Brussels, 25.3.2013.

Ne dà notizia l'European Transport Federation (ETF) nella sua Newsletter.³¹ A questo ha fatto seguito un incontro tra la Commissaria Violeta Bulc e rappresentanti di ESPO, FEPORT, ETF e IDC (International Docker's Council) durante il quale si è ribadito di voler affrontare le tematiche del lavoro nel quadro del dialogo sociale, **puntando sulla strada della formazione professionale e dell'innovazione tecnologica, scartando quella della deregulation contenuta nella prima versione.**³²

Se questo è il nuovo orientamento della Commissione, a maggior ragione l'Italia deve raccogliere la sollecitazione che viene dallo studio dell'ITF e portarla su un piano più generale. **Non è accettabile che si possa fare un Piano Nazionale di settore senza avere un'idea precisa della gente che ci lavora.** Nella stesura del Piano non viene dedicata nessuna attenzione alla composizione della forza lavoro, non solo in termini quantitativi ma soprattutto in termini qualitativi. Si butta là la cifra di 11.000 addetti totali ma è come non aver detto niente. Quanti sono i dipendenti dei terminalisti? Quanti sono i dipendenti delle Autorità Portuali? Quanti sono i dipendenti delle Autorità marittime? Quanto sono i dipendenti dei presidi dello Stato? Quanti sono gli addetti delle imprese che lavorano ex artt. 16, 17? Quali sono le retribuzioni medie di ciascuno di questi gruppi? In base a quali contratti lavorano? Quanti sono i contratti a tempo indeterminato? Quali altre tipologie contrattuali vengono utilizzate? Quanti erano nel 2007, quanti sono oggi? C'è stata una diminuzione dell'occupazione per la crisi oppure l'occupazione è rimasta relativamente stabile? Che età media si riscontra in questi diversi gruppi? Che titolo di studio?

Zero, non sappiamo nulla e quel che è peggio non cerchiamo di saperlo, non c'interessa saperlo. Certe volte pare che allo stesso sindacato la cosa non interessi. Come se il fattore "lavoro", il fattore umano, il capitale umano, la formazione, la professionalità, non contassero nulla. Però sappiamo i metri di fondale, la lunghezza delle banchine, l'ampiezza dei piazzali, il numero e il tipo di gru, il numero di binari. Sappiamo molto del cemento, nulla della materia grigia. E tutto questo nell'era della *knowledge economy*. Se avessimo l'onestà di attribuire al lavoro il ruolo che gli spetta potremmo affrontare certi problemi di concorrenza con un diverso atteggiamento

³¹ "ETF Docker's Newsletter", 16 giugno 2015, che riferisce della presentazione del regolamento da parte del Commissario Fleckenstein: "Presenting his report, Mr Fleckenstein expressed his satisfaction for having agreed with Mrs Bulc the deletion of the market access chapter and stated that improved competition passes through good working conditions and and strong social dialogue. In his conclusive remarks he affirmed that '*We need to send a signal that we are aware that working conditions in the sector have to be improved*'.

³² L'IDC è un piccolo sindacato che non aderisce all'ITF, avevano avuto contatti con la Compagnia Portuale di Genova, oggi ne fa parte il sindacato dei gruisti di Koper.

politico. Si pensi a Trieste, la competitività di Koper non è data forse dal sistematico dumping sociale che il porto sloveno esercita reclutando su base occasionale lavoratori bosniaci, montenegrini, macedoni a 3-4 euro all'ora? Se la costruzione dell'Europa si basa sulla possibilità che i nuovi entranti possano distruggere l'occupazione delle nazioni che sono tra i membri fondatori dell'Unione, non potrà avere vita lunga né potrà portare benessere per tutti.

Allo stessa stregua della tematica "lavoro", non abbiamo la più pallida idea dello stato economico delle imprese terminaliste concessionarie di spazi portuali, **non c'è uno straccio di analisi dei bilanci**, per sapere se investono o no, se sono indebitate o no, se guadagnano o perdono, se il loro costo del lavoro è in linea con quello del settore della logistica oppure no.³³ Sono anche loro conciate come le imprese armatoriali? Oppure sono in buona salute e possiamo aspettarci che continuino ad investire e a produrre occupazione e utili? Certe volte non sembra nemmeno di vivere in un'economia capitalistica ma in una società del baratto. Gli stessi studi di analisi del traffico, sui Teu che aumentano o diminuiscono, sulle navi che entrano ed escono, sui servizi marittimi, sono esercitazioni inutili, perché non ci dicono che cosa produce, in termini economici, in termini sociali, quel traffico. Lo studio ITF ha il grande merito di costringerci a fare i conti, ma purtroppo la via d'uscita dal dilemma posto dal gigantismo navale, quella del consolidamento o della fusione tra porti o tra terminal, sembra di difficile realizzazione o, meglio, sembra garantire scarsi risultati.

Quali sono le mie proposte, allora?

- 1) non sciogliere il gruppo di esperti che ha redatto la bozza di Piano ma continuare a farlo lavorare sui temi del capitale e del lavoro nell'impresa, in modo da poter formulare la tanto agognata **politica industriale della logistica** e non la solita politica infrastrutturale (che politica proprio, finora, non è stata, ma piuttosto un disordinato assalto alle risorse pubbliche per progetti che spesso con la logistica poco hanno a che fare)
- 2) decidersi una volta per tutte a centralizzare le scelte d'investimento e dotarsi di uno strumento di pianificazione in grado di effettuare anche una verifica sistematica dello stato di attuazione degli impegni presi dai concessionari
- 3) assegnare all'Autorità marittima l'incarico di condurre un'analisi sistematica

³³ Costo del lavoro reale, non quello che ci viene raccontato sulla base dei soli dipendenti diretti, occultando tutta la forza lavoro che concorre all'espletamento delle funzioni proprie dell'impresa, pur non essendo dipendente dalla medesima, sotto la voce "acquisto di beni e servizi".

delle possibili criticità nautiche per quanto riguarda l'accesso ai porti potenzialmente interessati al fenomeno delle mega navi e di dare un parere vincolante sul modo di affrontare queste criticità

- 4) concentrare gli investimenti pubblici laddove il privato ha già dimostrato di fare la sua parte, là dove il privato ha segnato il cammino ed il mercato lo ha premiato, evitando ogni politica di sussidiarietà
- 5) bloccare ogni forma di duplicazione di infrastrutture
- 6) imporre al gruppo Ferrovie dello Stato di elaborare in tempi rapidi una proposta organica di riassetto del traffico ferroviario a servizio dei porti, con particolare riguardo a quelli che possono essere interessati ad accogliere le navi ultralarge o quelle che "a cascata" vengono messe in servizio sulle rotte secondarie
- 7) dare priorità a tutti gli interventi programmati di RFI nelle infrastrutture a servizio dei porti, previa una verifica della necessità di adeguamenti dei terminal o della rete a seguito dell'introduzione delle navi ultralarge
- 8) introdurre o implementare in tutti i porti potenzialmente interessati al traffico di navi ultralarge le tecniche e le procedure del preclearing
- 9) definire la rete dei porti con terminal specializzati nel break bulk, nel project cargo e nel heavy lift
- 10) unificare le prestazioni di lavoro in termini di orario del personale addetto ai presidi dello stato nei porti e concentrare in tutti i porti gli adempimenti fiscali e amministrativi in un unico sportello.