

SHIP 2 SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI



Sei in Home » Shipping » Le grandi navi mettono in ansia gli operatori

04/07/16 09:19

Shipping

Le grandi navi mettono in ansia gli operatori

Al convegno napoletano del C.I.S.Co. emergono molte perplessità e critiche sull'imperante gigantismo navale dettato dai leader del mercato containerizzato



Dal nostro inviato

Napoli – L'ampia stazione marittima del Molo Angioino sparisce sotto la sagoma ingombrante della Harmony of the Seas, il gigante da 220mila GT della Royal Caribbean che la soverchia, con un'altezza doppia rispetto al maestoso edificio in stile littorio.

Sull'altra banchina del terminal crociere, la grande nave della Costa Crociere sembra relegata la rango di tender a confronto con la nave parte della classe di unità più grandi al mondo.

Anche nel settore passeggeri il gigantismo navale è imperante, la ricerca esasperata delle economie di scala tradotte in unità realizzate sino a sfiorare i limiti fisici di compatibilità con le infrastrutture portuali è quasi un must imprescindibile, e se ne ha una dimostrazione pratica proprio nella location eletta dalla Naples Shipping Week come teatro principale dei convegni della settimana.

Ma è nel settore dei container che le mega-ships continuano a esacerbare il confronto coi record di costruzione dell'anno precedente, fino a mettere in acqua una 'invincibile armata' che mette paura, una flotta che tuttavia non convince tutti i soggetti della filiera logistica del trasporto containerizzato.

Se ne ha una riprova all'intrigante convegno organizzato da C.I.S.Co. e significativamente intitolato "Larger vessels, larger opportunities", il cui Segretario Generale, Giordano Bruno Guerrini, dopo aver presentato il ruolo e la consistenza attuale dell'associazione (41 membri), ne ha ricordato il cambio di orizzonte nell'evoluzione temporale dei mercati, dalla fabbricazione dei container alla logistica e intermodalità.

In qualità di Presidente del BIC Bureau International del Containers, l'ex top manager di Hapag Lloyd fa riferimento alla nuove normativa sulla VGM Verified Gross Mass, in vigore dal 1° luglio, presentando il progetto pilota TDC Technical Characteristics Database, lanciato dal BIC: una sorta di grande banca dati creata dagli stessi proprietari container che rende accessibili le

caratteristiche tecniche dei contenitori, tra cui la tara. Il progetto che si intende mettere a disposizione in realtà nasce con altri scopi ma si può adattare alle nuove esigenze poste dagli ultimi dettati legislativi.

Guerrini mette poi subito il dito nella piaga: navi sempre più grandi non solo come dimensioni ma anche come spaventoso fabbisogno finanziario implicano grandi problematiche e altrettante sfide ai porti. In tema di pesatura dei container, non esiste una normativa uniforme, ogni paese, a seconda della propria disponibilità e della legge in vigore, si comporterà correttamente e coerentemente come la propria amministrazione ha deciso di fare. Ma il pericolo concreto è che l'aumento dei costi implicato dal VGM determini una distorsione dei flussi di traffico con questo nuovo delta di costo.

Sollecitata a dare una risposta durante una recentissima audizione a Bruxelles, la DG Move ha dato ragione agli operatori, tuttavia sostenendo di non potere intervenire.

Ma è il dibattito sull'evoluzione dimensionale del naviglio e sulle strategie di business delle linee e dei terminal, abilmente condotto dall'inedito moderatore Emanuele D'Agostino, che si concentra sulla reale necessità di avere navi sempre più grandi.

Messo sotto torchio, ma senza mai sottrarsi alle numerose domande postegli, Pasquale Tramontana, amministratore delegato della sede di Napoli di MSC – che già dispone di un congruo numero di colossi del mare: 52 mega navi, di cui 14 tra 18 e 19.000 TEUs – ritiene improbabile un'ulteriore crescita dimensionale delle navi portacontainer oltre le attuali impressionanti capacità da 20.000 TEUs, perché il gigantismo è arrivato al top con scafi da 400 metri di lunghezza e 60 di larghezza.

Il top manager partenopeo ne prospetta invece un loro possibile proliferare nel numero; un quadro di mercato che dovrà comportare perciò un maggiore sviluppo della logistica di terra e una semplificazione burocratica, con progetti mirati e una valida regia del governo centrale.

Il gigantismo navale, dunque, non ammazza i feeder né il sistema logistico di trasferimento terrestre, anzi le grandi navi hanno bisogno di questi fattori, sebbene all'estero tale problema non si senta minimamente.

Tramontana ricorda ancora che adesso, da circa quattro anni, le banche sono tornate ad essere amiche degli armatori; oggi però finanziamo gli investimenti nel nuovo tonnellaggio solo se hai un bel contratto di noleggio a lungo termine, da almeno 15 anni.

Citando una massima del suo gran capo Gian Luigi Aponte, il dirigente di MSC annota ancora che la compagnia con le navi da 4 mila TEUs perde, con quelle da 9mila va in break even, mentre solo con le 14mila va a guadagnare.

L'alleanza coi danesi di Maersk suggellata nel binomio 2M, in pista da 14 mesi, va bene; dunque MSC resta fiduciosa nel futuro. L'accorpamento dei porti italiani non interessa, piuttosto che ci sia una bella cabina di regia centralizzata a Roma in grado di gestire bene denari e investimenti, facendo sforzi mirati; è inutile avere 10 porti di prima classe ma nessuno che accolga le navi da 350 metri. E occhio, infine, a seguire i capricci dei politici locali, perché sono le compagnie che decidono dove andare, e non i porti; dunque è inutile costruire a vanvera.

Il Cav. Agostino Gallozzi, presidente di SCT Salerno Container Terminal, si mostra invece molto inquieto sui benefici effettivamente portati dai *larger vessels*, ritenendo che in realtà questi siano responsabili delle ripetute perdite di denari registrate da molti operatori minori della catena logistica, in realtà da quasi tutti gli attori del ciclo. In ogni caso è d'uopo un loro inserimento in un sistema logistico più ampio coinvolgendo tutto il territorio. I terminal dovranno avere la funzione di porti-portale in modo da inserire e connettere linee infrastrutturali tarate sui flussi di traffico.

La grande illusione è che si potesse produrre a Est e consumare ad Ovest; ma se non riusciamo a bilanciare i flussi, come si fa a rispettare questo schema?

La Cina, da grande produttore, ha creato un PIL che ha reso il paese ora anche grande consumatore.

Dobbiamo dunque riprendere a fare nostra la vocazione di *export oriented*, che deve essere una decisione del paese, andando tutti insieme a fare una macchina competitiva che avrà necessità di trasporto di navi e logistica. L'imprenditore non deve chiedere cosa deve fare il paese per lui, ma cosa può fare lui per il paese; dovremo ragionare su navi molto piene westbound e abbastanza piene eastbound, cioè il contrario esatto di adesso!

In Italia non c'è vero interesse strategico per il transhipment, al nostro paese interessa avere un sistema di distribuzione del

Made in Italy nel mondo che sia efficiente.

Si parla oggi tranquillamente di andare oltre i 20.000 TEUS, ma quante mega unità vogliamo fare?

Lo shipping non è tutto fatto solo di grandi navi, secondo l'imprenditore salernitano, il quale pensa che la nave ottimale sia quella da 10-15mila TEUs, perché se troppo grandi le unità creano scompensi.

Tuttavia il mondo dello shipping è molto maschilista, annota ancora Gallozzi con un'efficace provocazione, che suona beffarda e maliziosa, immaginando un ipotetico dialogo tra i maggiori armatori, i quali direbbero, con riferimento al loro tonnellaggio: io ce l'ho più grosso del tuo!

La vera rivoluzione non è il raddoppio di Suez ma l'espansione di Panama perché spingerà dalle nostre parti un eccesso di stiva come conseguenza della delocalizzazione in rotte minori delle navi panamax quale 'effetto domino', dunque è uno scenario complesso e insidioso quello che si presenta, cui ovviare con soluzioni concettuali nuove, trovando altri spazi alla merce.

Come terminalisti, non si possono fare riempimenti a mare perché molto costosi, l'unico segreto è creare ambiti nuovi a terra; fare un retroporto e piattaforma logistica, lanciare un network di terminal satelliti utilizzando sapientemente la logistica dell'import e dell'export e i flussi dei container pieni e vuoti, con diffusione della portualità nelle aree agricole a basso costo del terreno, ove creare una piastra logistica integrata diffusa nel territorio; questa è la ricetta di Gallozzi, che già sta provvedendo come imprenditore a portare avanti tale ragionamento per il suo articolato gruppo.

Partendo dalla sua solida e pluriennale esperienza nel settore, che gli permette un'ampia retrospettiva sull'evoluzione del naviglio in oltre mezzo secolo di containerizzazione, Enzo Esposito, amministratore delegato di Emes International (Arkas Group), vede nell'ampliamento del Canale di Panama di freschissima realizzazione il limite massimo delle megaships, il cui taglio da 13.000-14.000 TEUs del nuovo Canale di Panama, appare 'ideale'; dovremo tararci tutti su quella.

Oltre quella misura si tratta di un fatto di 'orgoglio' degli armatori, che hanno un ego smisurato, tutti protesi a inseguire un gigantismo non sostenuto da una reale questione di volumi merci, e che 'se la tirano' - verbo scivoloso, dopo quanto detto da Gallozzi sulla loro personalizzazione della dimensione - dunque poniamo un limite sulla dimensione.

Lo schema di sviluppo futuro dei traffici vede due soli hub nel Mediterraneo: Port said o Pireo a est, Malta per i traffici capillari, Tangeri e Ageciras ad ovest.

Dal suo canto il terminalista Roberto Bucci, titolare del Terminal Flavio Gioia di Napoli, considera le maxi portacontainer una vera insidia per i terminal multipurpose piuttosto che un'opportunità; in una fase storica di grande incertezza in cui si trovano il mercato globale e quello dello shipping, che risente della compressione dei noli per terminalisti e feeder, per le piccole realtà come quella napoletana, il gigantismo navale rappresenta dunque un fattore da monitorare con estrema cautela, soprattutto per l'impossibilità di effettuare previsioni a lungo termine e quantificare il tipo di investimenti.

Bucci è naturalmente a favore della concorrenza perché quando c'è monopolio i prezzi salgono inevitabilmente. Dunque è da augurarsi una situazione di normale competizione, sebbene questo sia ormai un sogno; ci sono fatti imprevedibili all'ordine del giorno a turbare i mercati, come ad esempio il Brexit che stando alle ultime notizie diminuirà ancora il PIL generale.

La seconda sessione vede poi interventi di carattere più specificatamente tecnico volti a presentare nuove tecnologie al servizio dei traffici containerizzati.

Alberto Ghiraldi della Passive Refrigeration Solutions illustra la tecnologia dei container a refrigerazione passiva, che offre l'opportunità di operare prescindendo da fonti di energia esterne riducendo i costi e aumentando la sicurezza a bordo delle navi.

Miki Ferrari di Fly Technologies pone al centro una nuova tecnologia di scansione dei contenitori basata sui raggi gamma; la situazione mondiale attuale ha portato prepotentemente alla ribalta la questione della sicurezza, e tale tecnologia consentirebbe la scansione anche di mezzi in movimento, senza bisogno di soste evitando il pericolo radioattivo per le persone e per le merci.

La terza sessione dei lavori considera l'impatto del gigantismo navale sulle infrastrutture di terra e sulla tecnologia distributiva.

Marco Spinedi, presidente dell'Interporto di Bologna, analizza quanto la capacità di stiva dei giganti del mare rappresenti un'occasione da cogliere per gli interporti italiani investendo nell'intermodalità, soprattutto nelle infrastrutture ferroviarie.

Antonio Pandolfo di Newcoop, azienda che si occupa della logistica distributiva sul territorio siciliano in relazione alla grande distribuzione organizzata, mette in evidenza come le tratte delle grandi navi non potranno comunque portare a una sparizione dei porti cosiddetti minori in quanto la domanda esiste e deve essere soddisfatta.

Celso Paganini, amministratore della Porto Pavino LLC e ideatore del brand Bella Vita, che si occupa di esportare prodotti ortofrutticoli dall'Italia agli Stati Uniti, richiama le possibilità di uno sviluppo del mercato ortofrutticolo italiano negli USA, vista la qualità dei prodotti e la passione degli americani per il Made in Italy, con vantaggi elevati perché il costo del trasporto dall'Italia è inferiore rispetto al trasporto dalla West Coast alla East Coast (mercato di riferimento).

Paola Bottigliero, di Saimare Napoli, agenzia e spedizioniere doganale, infine, focalizza le problematiche di interfaccia con le autorità doganali, la lentezza nel raggiungimento della piena funzionalità dello sportello unico e le sempre presenti difficoltà burocratiche, temi caldi che cozzano con lo stravolgimento del patrimonio infrastrutturale dettato dal gigantismo navale.

Angelo Scorza

©Ship2Shore 2014 P. IVA 01477140998 - All rights reserved