

CONFEDERAZIONE GENERALE ITALIANA DEI TRASPORTI E DELLA LOGISTICA

IL TRASPORTO MARITTIMO

a cura del
CENTRO STUDI CONFETRA

QUADERNO N. 102 - SETTEMBRE 1997

A. Introduzione

A.1 Secondo un recente rapporto pubblicato dal Censis ⁽¹⁾ l'industria marittima rappresenta circa il 2,6% del Prodotto Interno Lordo italiano, con una produzione complessiva pari a 42.170 miliardi di lire alla quale concorrono:

- per 17.360 miliardi (1,1% PIL) i trasporti marittimi
- per 6.450 miliardi (0,4% PIL) gli operatori portuali, gli agenti marittimi, gli spedizionieri e gli altri servizi ausiliari del trasporto
- per 3.900 miliardi (0,25% PIL) la cantieristica
- per 7.640 miliardi (0,50% PIL) la nautica da diporto
- per 9.250 miliardi (0,55% PIL) i prodotti della pesca.

Per comprendere appieno la rilevanza del settore si può ricordare che l'intera agricoltura è di poco superiore (53.563 miliardi) ai trasporti.

A.2 Anche il Centro Studi Confetra ⁽²⁾, valutando quale sia il costo che le merci italiane pagano per la loro mobilità - in conto terzi e in conto proprio, a vettori esteri e vettori nazionali - ha stimato in 44.000 miliardi l'ammontare del trasporto marittimo su un totale di circa 150.000 miliardi per tutte le modalità.

Il mare incide, quindi, per quasi il 30% del complessivo costo dei trasporti, a fronte del 2,2% dell'aereo e dell'1,1% della ferrovia. Soltanto la strada, con quasi il 67% (100.000 miliardi), è più importante.

Purtroppo dei 44.000 miliardi "fatturati" dai vettori marittimi soltanto 17.000 ⁽³⁾ sono appannaggio di armatori italiani mentre gli altri 27.000 sono addebitati alle merci con origine/destinazione Italia da compagnie straniere.

A.3 La debolezza dell'industria italiana del mare è stata sottolineata dal Censis che così osserva:
"Si può affermare che almeno tre ordini di fattori abbiano contribuito al rallentamento dell'evoluzione del sistema marittimo italiano:

⁽¹⁾ "Economia del mare e sviluppo del paese", elaborato per la Federazione del Mare (novembre 1996).

⁽²⁾ La fattura Italia dei servizi logistici e del trasporto merci. Quaderno n. 98 - Giugno 1996.

⁽³⁾ Il dato concorda con le valutazioni Censis.

- **la peculiarità del tessuto sociale e culturale** nazionale:
- **l'evoluzione storica del Paese** e le relative scelte strategiche;
- **la caratterizzazione dei principali soggetti** pubblici e privati protagonisti dello sviluppo del settore.

Il **tessuto sociale e culturale** nel quale il processo di sviluppo collettivo affonda le sue radici mostra nei confronti del mare un atteggiamento contraddittorio.

Al di là infatti delle considerazioni sulle soglie tecnologiche necessarie per "l'andar per mare" (che peraltro costituiscono già di per sé un serio ostacolo all'affermazione di una cultura del mare in senso stretto) gli italiani non sembrano possedere nei confronti degli elementi marittimi una sensibilità di tipo positivo. Piuttosto sembrano pervasi da sentimenti di paura ed ostilità nei confronti di un elemento naturale che spesso arreca più disagi che benefici.....

Gi italiani, dunque, sono popolo di terra ancorato alle proprie tradizioni ed alla solidità del suolo patrio, culturalmente poco propenso al rischio ed all'avventura, più portato verso la conservazione e la "difesa". Un popolo che sente molto, probabilmente, la "responsabilità" del mare.....

Sul **versante storico**, in Italia la tradizione sociale che trovava nel mare il centro delle proprie attività ha avuto la sua massima affermazione durante il periodo delle Repubbliche marinare, quando intere società civili investivano collettivamente sulla navigazione e sul settore dei trasporti marittimi. Tuttavia l'esperienza di tali Repubbliche rappresenta, contemporaneamente, sia il massimo splendore della tradizione marinara italiana, sia l'inizio del suo declino.

I motivi di tale declino possono essere sintetizzati essenzialmente in tre questioni principali: da una parte l'incapacità degli imprenditori di seguire la dinamicità del mercato e dei traffici marittimi, dall'altro il ritardo nell'innovazione tecnologica, componente essenziale per tenere passo all'evoluzione del mercato e, infine, l'inadeguatezza della struttura istituzionale e sociale rispetto ai cambiamenti politici e culturali richiesti.....

Oltre ai fattori di carattere sociale e storico si possono anche individuare comportamenti propri degli **attori interni al settore** che hanno influito sull'evoluzione dell'economia del mare attraverso un'azione di freno all'innovazione del settore, non opponendosi alla crescita della presenza dello Stato e rimanendo legati ad una struttura di produzione dei servizi più di carattere artigianale che di tipo industriale.....

Come risultante di questo articolato processo di marginalizzazione, il culmine del rallentamento del sistema marittimo è stato raggiunto a cavallo tra gli anni '70 e '80, epoca in cui tutte le principali branche dell'economia del mare attraversavano periodi di profonda crisi, sintetizzabili nei seguenti aspetti:

- **Porti:** eccesso di addetti, inefficienza di gestione, perdita di competitività;
- **Armamento:** società armatoriali sotto-capitalizzate, concentrazione della proprietà in poche famiglie, declino della flotta;
- **Cantieristica:** esubero di addetti nel settore, crisi degli ordinativi al livello nazionale, perdita di competitività;
- **Nautica di diporto:** carenza infrastrutturale, alti costi di gestione, contrattazione della domanda nazionale;
- **Pesca:** diminuzione delle imprese, frammentazione della produzione, invecchiamento delle unità di produzione.

L'eccesso di presenza pubblica e la confluenza di fattori interni ed esterni, di natura strutturale e congiunturale, avevano determinato una immobilizzazione del comparto marittimo, una situazione di torpore generale che rischiava di compromettere l'intero sistema dell'industria per e sul mare".

B. Il container

B.1 Il trasporto intermodale containerizzato mondiale è in continua, costante, forte crescita. Dal 1985 al 1995 il numero di TEU movimentati è aumentato di 2,4 volte raggiungendo quasi 142 milioni. L'incremento supera di gran lunga quello dell'interscambio commerciale, indicando che sempre maggiori tipi di merci vengono containerizzate per il loro trasferimento.

B.2 Una recente analisi svolta da una società di ricerca e consulenza ha formulato le previsioni di sviluppo indicate nella tabella che segue.

Previsioni di crescita del traffico container dal 1996 al 2000		
da	a	variazione
USA	Europa	+ 21%
Europa	USA	+ 15%
Asia	Europa	+ 27%
Europa	Asia	+ 34%
America Latina	Europa	+ 26%
Europa	America Latina	+ 40%

Fonte: Mercer Management Consulting

Tabella B.1

Per il Mediterraneo sono previsti, nel decennio 1995-2005, incrementi variabili dall'88%, per la zona occidentale, al 94%, per quella orientale.

B.3 Il mercato totale del traffico containerizzato è ripartito per aree come segue.

Mercato mondo container - 1995		
area	TEU	%
Asia orientale	61.840.000	44%
Europa	33.060.000	23%
USA	21.850.000	15%
Medio Oriente	5.400.000	4%
Caraibi	5.390.000	4%
Africa	4.660.000	3%
Australia	3.460.000	2%
India	3.170.000	2%
America Latina	2.760.000	2%
Totale	141.590.000	100%

Tabella B.2

B.4 I porti europei più importanti sono quelli indicati nella tabella B.3.

Porti europei compresi tra i primi 100 del mondo (TEU)					
Porto	1993	1995	1996	95/93	96/95
Rotterdam	4.161.000	4.789.000	5.000.000	+ 15,0%	+ 4,2%
Amburgo	2.486.000	2.900.000	3.054.000	+ 11,7%	+ 5,0%
Anversa	1.876.000	2.329.135	2.650.000	+ 24,2%	+ 13,9%
Felixstowe	1.639.000	1.923.936	2.000.000	+ 17,4%	+ 3,9%
Brema	1.346.000	1.530.000	1.550.000	+ 13,7%	+ 1,4%
Algeciras	806.603	1.154.714	1.300.000	+ 43,2%	+ 13,2%
Le Havre	895.000	920.000	1.020.000	+ 2,8%	+ 4,2%
La Spezia	764.970	965.483	871.000	+ 26,2%	- 9,8%
Genova	343.479	615.000	825.752	+ 79,0%	+ 34,2%
Southampton	501.000	682.811	808.236	+ 36,3%	+ 18,0%
Barcellona	501.145	685.000	755.689	+ 36,7%	+ 10,1%
Valencia	385.338	640.000	713.356	+ 66,1%	+ 6,2%
Pireo	526.000	590.000	nd	+ 12,2%	nd
Marsaxlokk	288.000	514.000	593.013	+ 78,5%	+ 15,4%
Zeebrugge	490.000	555.000	552.000	+ 13,3%	- 0,5%
Marsiglia	481.546	500.000	550.000	+ 3,8%	+ 10,0%
Livorno	360.961	424.000	416.622	+ 17,5%	- 1,7%
Goeteborg	370.000	400.000	nd	+ 8,1%	nd
Liverpool	345.000	379.000	nd	+ 9,9%	nd

Fonti: Varie

Tabella B.3

B.5 I porti mediterranei più importanti appaiono nella tabella B.4

Porti mediterranei (porti compresi tra i primi 100 del mondo - in TEU)						
Porto	Nazione	1996	1995	1993	95/93	96/95
Algeciras	Spagna	1.300.000	1.154.714	806.603	+ 43,2%	+ 13,2%
La Spezia	Italia	871.000	965.483	764.970	+ 26,2%	- 9,8%
Genova	Italia	825.752	615.000	343.479	+ 79,0%	+ 34,2%
Barcellona	Spagna	755.689	685.000	501.145	+ 36,7%	+ 10,1%
Valencia	Spagna	713.156	640.000	385.338	+ 66,1%	+ 6,2%
Pireo	Grecia	nd	590.000	526.000	+ 12,2%	nd
Damietta	Egitto	nd	569.000	424.000	+ 34,2%	nd
Marsaxlokk	Malta	593.013	514.000	288.000	+ 78,5%	+ 15,4%
Haifa	Israele	nd	512.000	415.000	+ 23,4%	nd
Marsiglia	Francia	550.000	500.000	481.546	+ 3,8%	+ 10,0%
Livorno	Italia	416.622	424.000	360.961	+ 17,5%	- 1,7%
Limasoll	Cipro	nd	385.000	221.000	+ 74,2%	nd
Ashdod	Israele	nd	339.000	250.000	+ 35,6%	nd
Haydarpasa	Turchia	nd	252.000	232.000	+ 8,6%	nd
Alessandria	Egitto	nd	244.659	257.000	- 4,8%	nd
Totale		nd	8.389.856	6.257.042	+ 34,1%	nd

Fonte: Assoporti

Tabella B.4

B.6 Malgrado la rilevanza della domanda, l'aspra concorrenza tra gli armatori ha prodotto una continua erosione dei ricavi. Nel 1996 le rate di nolo delle rotte Est-Ovest sono diminuite del 20% mentre la qualità del servizio, per frequenza delle toccate e numero di informazioni messe a disposizione dei caricatori, è cresciuta.

E' anche aumentata la quota di mercato controllata dai grandi armatori; le prime venti compagnie mondiali controllavano nel 1990 il 70% del mercato, mentre nel 1995 sono giunte all'85%.

Il gigantismo delle navi portacontainer e l'adozione del sistema di raccolta/distribuzione con fee-deraggio dai/ai porti maggiori (hub and spokes) hanno sottratto anche i mercati di nicchia (Australia, Caraibi, etc.) alle Compagnie minori.

E' evidente la strategia di polarizzazione del traffico da parte dei grandi gruppi armatoriali, forti finanziariamente; l'intensità di capitale necessaria ad adattare le flotte ai nuovi sistemi viene utilizzata per escludere dal business i più piccoli o acquisire i grandi in difficoltà; quelli che molti definiscono una "competizione armonica" si rivela sempre di più una guerra durissima. La caduta dei mercati di nicchia e le joint ventures, attuate soltanto tra le grandi compagnie di navigazione (Alliances), contribuiscono ulteriormente a fare diminuire il numero dei vettori presenti sul mercato.

E' prevedibile che le economie derivanti dalla concentrazione del traffico e dalla razionalizzazione del sistema saranno in prima istanza utilizzate per riacquistare la redditività perduta; il riequilibrio dei conti è la premessa per passare dal "nervoso" mercato attuale (riempire le navi a tutti i costi) ad un mercato più riflessivo e meno assillato dalla necessità di "fare cassa"; si può quindi prevedere, nel giro di un ragionevole lasso di tempo, una situazione meno tesa di quella attuale anche perché la domanda di mobilità delle merci è destinata a crescere.

B.7 I costi di una compagnia di navigazione (container) possono ritenersi ripartiti come indica la tabella B.5.

Incidenza costi produzione trasporto marittimo container	
Voce di costo	Incidenza
Spese generali	15%
Spese di equipment (containers)	15%
Spese della nave	30%
Spese di trasporto terrestre	20%
Spese di sbarco e portuali	20%

Fonte: Contship Italia

Tabella B.5

Le percentuali variano a seconda dei mercati, ma si evince comunque un dato molto significativo: il 40% dei costi che concorrono a formare il nolo marittimo sono riferiti ad operazioni a terra che non sono (salvo eccezioni) sotto il controllo della Compagnia di navigazione.

B.8 La razionalizzazione dei costi, oltre agli usuali strumenti di affinamento dell'organizzazione interna, è stata attuata attraverso l'utilizzo di navi sempre più grandi per ottenere forti economie di scala; ma, in conseguenza della situazione estremamente competitiva, il target di ottimizzazione della stiva, per raggiungere profitti accettabili, è salito al 90%; le maggiori Compagnie di navigazione, pur in accesa competizione tra loro, sono state quindi costrette ad utilizzare navi in comune nell'ambito di joint ventures (Alliances) che tendono ad utilizzare le sinergie derivanti dall'uso comune dei mezzi di produzione del servizio e a conservare le singole organizzazioni di marketing e vendita.

L'utilizzo degli identici mezzi di produzione fa sì che l'unica tecnica di vendita sia quella della riduzione dei noli.

Dalla tabella B.6 si può dedurre come i nuovi ordinativi siano orientati verso navi di dimensioni sempre maggiori; nel 1995, le navi di portata superiore ai 3.500 TEU mettevano sul mercato il 20,5% degli spazi disponibili, ma i nuovi ordinativi sono destinati ad incrementare notevolmente questa quota.

Capacità mondiale delle navi portacontainers nel 1995 per categoria di portata in TEU Nuovi ordini di costruzione per il 1997 e per il 1998 (maggio 1996)						
Nave	Situazione 1995		Ordini 1997		Ordini 1998	
da TEU	Tot. TEU	%	Tot. TEU	%	Tot. TEU	%
< 500	113.100	4,2%	6.841	1,5%	325	0,1%
500 - 999	208.300	7,8%	19.492	4,2%	7.286	2,8%
1.000 - 1.499	383.300	14,4%	34.723	7,5%	4.603	1,8%
1.500 - 1.999	395.900	14,8%	52.518	11,3%	25.386	9,7%
2.000 - 2.499	270.300	10,1%	92.523	19,9%	19.246	7,4%
2.500 - 3.499	750.400	28,1%	66.267	14,2%	58.967	22,6%
> 3.500	546.200	20,5%	193.330	41,5%	144.726	55,5%
Totale	2.667.500	100,0%	465.694	100,0%	260.539	100,0%

Tabella B.6

La curva dei costi è fortemente calante fino alla dimensione di 3.000 TEU, con una diminuzione meno accentuata dopo tale valore. Occorre tuttavia notare che la differenza di costo/giorno/TEU tra una nave da 6.500 TEU ed una da 4.000 TEU è di circa 2 dollari che, in una media viaggio Europa-Far East di 61 giorni corrisponde a 112 dollari per TEU; tale somma, con le attuali rate di noleggio, non è certamente irrilevante.

B.10 Già si è osservato (tabella B.4) come l'area dell'East Asiatico sia quella in cui si realizza la massima movimentazione di container. La metà dei principali porti container del mondo è in quell'area (tabella B.7).

Top ten porti mondo container - 1996	
Hong Kong	13.280.000
Singapore	12.950.000
Kaohsiung	5.063.048
Rotterdam	5.007.094
Busan	4.684.000
Long Beach	3.067.334
Hamburg	3.053.884
Los Angeles	2.682.803
Anversa	2.653.909
Yokohama	2.400.000
Top 10 mondo	54.842.072

Fonte: Containerisation International

Tabella B.7

Anche se non solo per in container, in quei Paesi il trasporto marittimo è forte. Quattro di essi (Sud Corea, Taiwan, Hong Kong e Singapore) assorbono, già nel 1991, il 33% del totale delle importazioni di rinfuse secche nel mondo e il 18% delle esportazioni di manufatti.

Tutta l'area rappresentava il 40% del totale del naviglio cisterniero, portarinfuse e portacontainer.

La forte espansione che ha caratterizzato il mercato del Pacifico, determinando uno sviluppo del traffico in generale e del container in particolare, ha dato impulso ai porti della costa occidentale degli Stati Uniti. Long Beach e Los Angeles sono i più importanti scali container USA, compresi tra i top ten del mondo (tab. B.7).

B.11 Questo sviluppo, unito a quello inferiore ma pur sempre importante degli scali statunitensi della costa atlantica, ha creato un vincolo alla crescita dimensionale delle navi per i servizi round world che non possono superare i limiti di larghezza imposti dal canale di Panama.

Il problema è stato superato quando fra i porti del Pacifico e dell'Atlantico - in particolare fra Los Angeles e New York - è stato realizzato un "land bridge" ferroviario attraverso il quale, con treni blocco veloci lunghi 1.800 m, si trasferiscono 400 container, impilati su due piani (double stack), per ciascun viaggio.

La soluzione del land bridge ha consentito la costruzione delle navi Post-Panamax, per le quali è impossibile attraversare lo stretto perché più larghe di circa il 25% rispetto a quelle della precedente generazione ⁽¹⁾.

La maggiore larghezza ha anche reso più stabile la nave, tanto da eliminare la necessità - nelle operazioni di carico - del posizionamento dei contenitori in funzione del loro peso. Questa semplificazione ha indotto a progettare e realizzare gru fortemente automatizzate, grazie alle quali si è quasi raddoppiata la velocità operativa nei porti.

Il rapido smaltimento consentito ai containers dai/ai centri d'interscambio del land bridge ha permesso alla logistica portuale creata dalle Post-Panamax di evitare significativi aumenti del fabbisogno di spazi ⁽²⁾.

B.12 Il progressivo slittamento dell'epicentro dell'economia verso l'area del Pacifico - con l'esplosione della containerizzazione come tecnica di trasporto - sta offrendo interessanti opportunità per i porti europei del Mediterraneo.

Questi - come i loro bacini di traffico - hanno tutto da guadagnare da un maggior equilibrio dell'interscambio lungo l'intero itinerario di circumnavigazione mondiale rispetto ad una concentrazione sulla relazione Nord America/Nord Europa, anche per la localizzazione delle attività di trasformazione industriale e terziaria.

⁽¹⁾ Il servizio "round world" si è trasformato per esse nel "pendulum".

⁽²⁾ E' grazie a questo insieme di evoluzioni che si stanno valutando le possibilità di costruire navi da 8.000 TEU, il cui vincolo principale d'esercizio risulterebbe la necessità di adeguati fondali nei porti.

Nel recentissimo passato le navi che collegavano i mercati mediterranei con quelli americani o asiatici approdavano nei porti storici maggiori delle aree di produzione e consumo, mentre le navi destinate al collegamento Asia-Nord Europa-USA (quasi il 50%) attraversavano il Mediterraneo da Suez a Gibilterra, senza scalo alcuno.

Dai porti del Nord veniva rifornita gran parte della "hot banana", l'area che si stende dal Sud dell'Inghilterra al Nord dell'Italia attraverso l'Europa Centrale.

L'espansione del traffico Europa-ASIA (tabella B.1) rivaluta i porti mediterranei (che possono realizzare sulle relazioni in questione un risparmio di 6/7 giorni di navigazione rispetto agli scali nord europei), anche per la raccolta/distribuzione sino alla parte centrale della "hot banana".

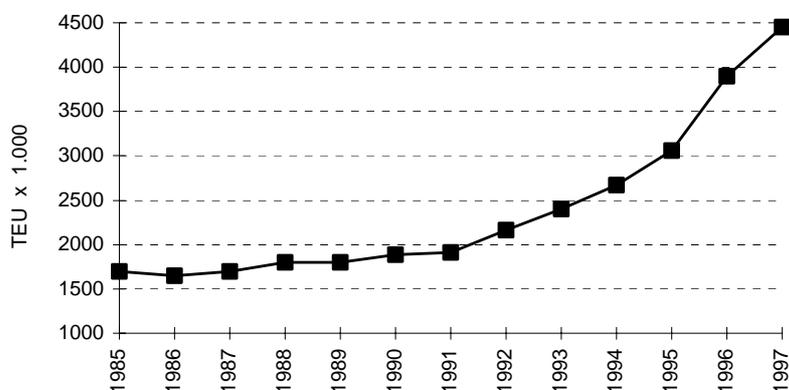
B.13 Gigantismo delle navi, alleanze degli armatori e necessità di riduzione del numero degli scali hanno creato l'esigenza di utilizzare porti situati in aree che non richiedono alle navi madri costose deviazioni dalla rotta Suez-Gibilterra e che sono tecnicamente capaci di operare altissimi volumi di traffico con i nuovi standard di qualità. Tali porti devono anche essere favorevolmente situati per ottimizzare la distribuzione tramite le navi feeders, consentendo con un solo scalo della nave madre di servire il maggior numero di mercati.

Gli unici porti che rispondano a tali caratteristiche sono - nel Mediterraneo - Malta, Gioia Tauro e Cagliari.

La tecnica del transhipment non ha del tutto sostituito quella dell'approdo diretto nei porti tradizionali. Su un totale di 10,8 milioni di TEU movimentati nei porti mediterranei solo 3,5 milioni derivano dal transhipment, anche la quota di trasbordo è destinata ad aumentare in modo notevole.

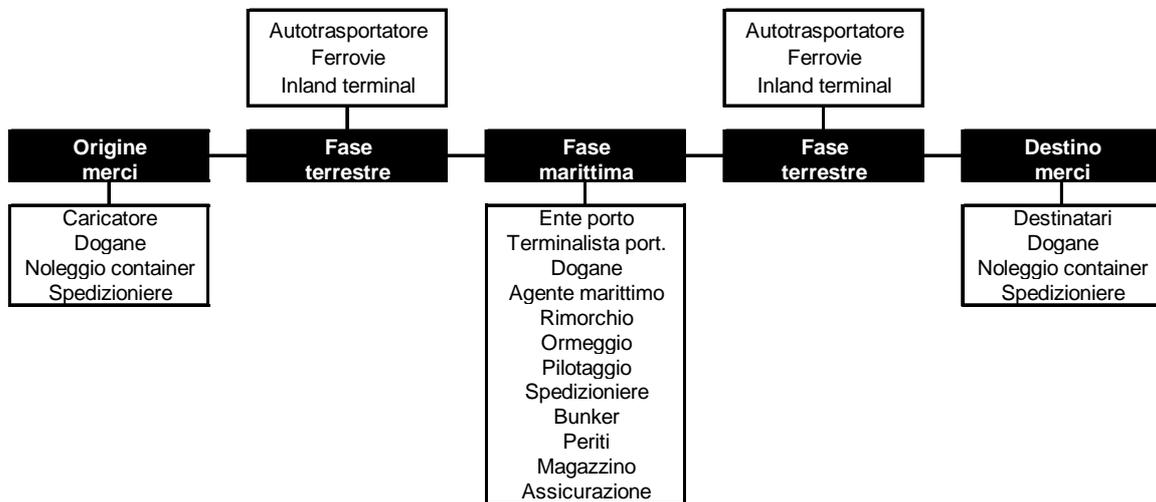
B.14 Che i porti italiani, anche grazie alla loro recente apertura alla gestione privata, stiano iniziando a godere della favorevole evoluzione descritta è chiaramente documentato nel grafico che segue.

Lo sviluppo del traffico contenitori in Italia



C. Gli operatori del trasporto marittimo door to door

Nello schema che segue sono sintetizzate le varie fasi del ciclo container door to door e le attività interessate.



La specializzazione e la frammentazione delle attività è caratteristica storica del settore che rappresenta un limite al raggiungimento di livelli di elevata efficienza.

Sono quindi evidenti le necessità di razionalizzazione del comparto, e l'esigenza che si formino organizzazioni aziendali capaci di intervenire in più fasi del ciclo, offrendo un servizio integrato come con sempre maggiore frequenza viene richiesto dal caricatore.

Ha così origine l'attività del Multimodal Transport Operator (MTO); questi, nel confronto del cliente, è il vettore contrattuale che risponde dell'intero ciclo del porta a porta, assumendosene ogni responsabilità, ancorché non ne sia l'esecutore materiale, neppure parziale. Limitandoci ad individuare i soggetti fondamentali, sui quali soffermarci in questa indagine, indicheremmo:

- Compagnie armatoriali
- Porti (Authority e terminal operators)
- Spedizionieri - MTO
- Ferrovie e inland terminals
- Dogane.

D. Compagnie armatoriali

D.1 Dal rapporto Censis già citato, risulta che le società armatoriali associate a Confitarma, nel 1996, erano 231 mentre i gruppi armatoriali cui esse facevano riferimento erano circa 140.

L'andamento del fatturato delle società armatoriali fornisce - secondo il Censis - l'immagine di un settore economico in buona salute. Quasi la metà di tali società (49%) dichiara un andamento in aumento rispetto a quello degli anni precedenti mentre solo una piccola parte (15%) sostiene che esso è in diminuzione, ed allo stesso modo sono poche (23%) le aziende che hanno un disavanzo (solo per 5 su 92 esso è superiore al miliardo).

Per quanto riguarda i costi, la voce più consistente di spesa è legata alla gestione delle navi (per 40 società su 92 esso è superiore alla metà delle spese sostenute) ed all'interno di tale voce il costo più elevato è legato alla retribuzione dell'equipaggio il quale, in 42 casi su 92, supera il 50% delle spese.

D.2 E' stato stimato che, nel 1996, i posti di equipaggio a bordo del naviglio italiano di stazza lorda superiore alle 100 tonnellate erano circa 29.800 (Tab. D.1).

Posti di equipaggio a bordo della flotta italiana - 1996							
Tipo di nave (unità > 100 tsl)	Comandanti	Primi ufficiali	Secondi e Terzi uffic.	Sottufficiali e Comuni	Sezione alberghiera	Allievi	Totale
Petroliere	216	764	864	1.564	432	66	3.888
Chimichiere	62	281	248	434	124	19	1.168
Gassiere	51	234	204	319	102	16	925
Totale cisterne	329	1.275	1.316	2.303	658	101	5.981
Portarinfuse	55	165	220	488	110	56	1.094
Portacontainers	17	100	68	80	34	10	309
Carichi generali	45	177	180	347	90	25	863
Ro-Ro	236	808	1.044	4.419	1.540	351	8.399
Passeggeri	192	707	1.070	4.193	3.135	392	9.688
Appoggio	110	330	440	660	66	3	1.609
Sub-totale	984	3.562	4.338	12.490	5.633	938	27.944
Rimorchiatori	367	367	0	734	0	0	1.468
Perforazione e baci- ni galleggianti	16	22	0	32	0	0	70
Naviglio vario	227	57	0	4	0	0	288
Sub-totale	610	446	0	770	0	0	1.826
Totale generale	1.594	4.007	4.338	13.260	5.633	938	29.770

Fonte: Confitarma

Tabella D.1

D.3 Dall'analisi degli indicatori relativi alla consistenza della flotta italiana emerge una drastica riduzione del naviglio che prende avvio alla fine degli anni '70 e si conclude alla fine degli anni '80 con una perdita di circa 4 milioni di TSL.

Con l'inizio degli anni '90 si assiste ad una lieve inversione di tendenza favorita anche da alcuni provvedimenti di carattere normativo che sembrerebbero aver contenuto il declino della flotta nazionale. Tali provvedimenti infatti hanno permesso di compensare gli alti costi delle navi battenti bandiera italiana consentendo agli armatori di noleggiare le proprie navi senza equipaggio (bare boat charter out). In particolare dal 1990 al 1995 sono state 83 le navi a fruire di tali provvedimenti (tabella e grafico D.2).

Evoluzione della flotta italiana di stazza superiore alle 100 tsl				
Anno	Navi iscritte al Registro Navale Italiano		Bare boat charter out	
	N° navi	TSL	N° navi	TSL
1971	1.799	7.955.188		
1973	1.836	9.141.284		
1975	1.479	10.664.120		
1977	1.458	11.389.404		
1979	1.466	11.126.165		
1981	1.425	10.230.722		
1983	1.391	9.518.365		
1985	1.344	7.905.172		
1987	nd	nd		
1989	1.638	7.922.080		
1990	1.635	8.683.373	5	160.046
1991	1.642	8.464.761	17	434.014
1992	1.668	8.139.375	32	815.719
1993	1.600	7.529.052	52	1.028.496
1994	1.548	7.166.235	67	1.366.170
1995	1.499	6.939.164	83	1.875.923

Fonte: Censis

Tabella D.2

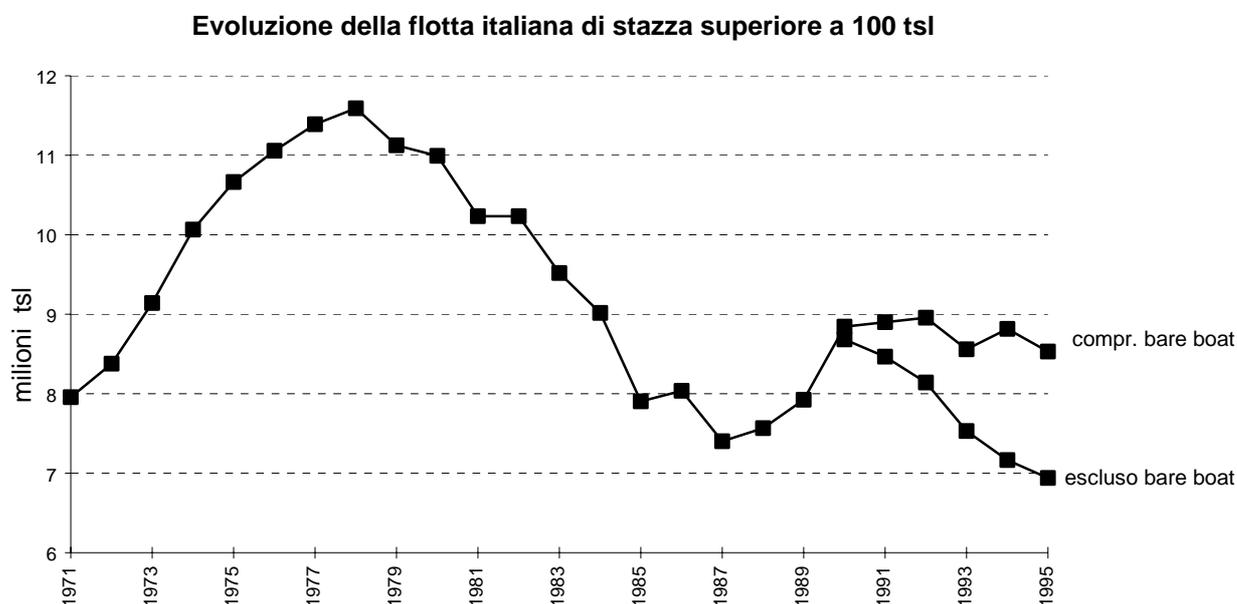


Grafico D.2

D.4 La difficile situazione dell'armamento italiano risulta anche dalla posizione della flotta italiana al livello internazionale. Nonostante il recente incremento della flotta nazionale, la quota del naviglio battente bandiera italiana rimane ancora in secondo piano rispetto agli altri paesi concorrenti. L'Italia si trova al 16° posto della graduatoria e gestisce l'1,6% della flotta mondiale, mentre bandiere di altri paesi europei riguardano posizioni molto più importanti: la Grecia il 16,1% e la Norvegia il 6,6% (Tabella D.3).

Flotta mondiale - navi > 1000 TSL al 31 dicembre 1996									
Stato	Flotta controllata		Con bandiera nazionale		Con bandiera estera		Quota con band. estera %	Quota su flotta mondiale %	
	N° navi	000 tpl	N° navi	000 tpl	N° navi	000 tpl			
1	Grecia	2.821	114.951	903	46.028	1.918	68.922	60%	16,1%
2	Giappone	2.675	87.163	848	21.985	1.827	65.178	75%	12,2%
3	USA	898	47.854	302	12.428	596	35.426	74%	6,7%
4	Norvegia	1.182	47.420	684	27.185	498	20.235	43%	6,6%
5	Cina	1.785	35.194	1.444	22.501	341	12.692	36%	4,9%
6	Hong Kong	601	32.713	105	5.765	496	26.949	82%	4,6%
7	Corea del Sud	713	22.758	426	9.952	287	12.806	56%	3,2%
8	Regno Unito	641	20.141	203	4.029	438	16.112	80%	2,8%
9	Germania	1.388	17.176	431	6.019	957	11.157	65%	2,4%
10	Russia	1.789	15.143	1.580	10.373	209	4.770	31%	2,1%
11	Taiwan	416	14.682	172	7.553	244	7.129	49%	2,1%
12	Singapore	617	14.357	385	9.184	232	5.173	36%	2,0%
13	Svezia	343	13.942	190	2.047	153	11.895	85%	2,0%
14	Danimarca	575	12.347	386	7.176	189	5.171	42%	1,7%
15	India	337	11.868	283	10.605	54	1.263	11%	1,7%
16	Italia	546	11.064	402	7.175	144	3.889	35%	1,6%
17	Arabia Saudita	113	10.797	57	1.050	56	9.747	90%	1,5%
18	Brasile	208	9.145	193	7.092	15	2.053	22%	1,3%
19	Turchia	429	8.971	409	8.865	20	106	1%	1,3%
20	Francia	217	7.578	125	4.173	92	3.405	45%	1,1%
21	Iran	131	6.278	127	6.098	4	180	3%	0,9%
22	Paesi Bassi	508	5.217	365	3.194	143	2.023	39%	0,7%
23	Svizzera	192	4.984	14	586	178	4.398	88%	0,7%
24	Filippine	328	4.537	315	4.458	13	78	2%	0,6%
25	Ucraina	456	4.411	396	3.050	60	1.362	31%	0,6%
26	Romania	241	4.282	215	3.310	26	972	23%	0,6%
27	Belgio	137	4.077	5	12	132	4.065	100%	0,6%
28	Indonesia	499	4.071	414	2.914	85	1.157	28%	0,6%
29	Tailandia	275	3.708	220	2.491	55	1.217	33%	0,5%
30	Malaysia	185	3.662	170	3.530	15	132	4%	0,5%
	Altri	3.262	55.977	2.134	31.187	1.128	24.790	44%	7,8%
	Ignoto	3.772	56.835			3.772	56.835		
Totale mondiale		28.280	713.303	13.903	292.015	10.605	421.287	59%	100,0%

Fonte: Confitarma

Tabella D.3

D.5. Con riferimento alla specializzazione del naviglio, la flotta italiana è 13a per navi cisterna, 14a per portarinfuse e 19a per portacontenitori (Tabella D.4).

Principali flotte mondiali per tipo di nave								
Portacontenitori (1000 TEU)		Cisterne (1000 tpi)		Portarinfuse (1000 tpi)				
1	Germania	478	1	Grecia	49.949	1	Grecia	54.390
2	Giappone	304	2	Stati Uniti	35.285	2	Giappone	40.414
3	Taiwan	286	3	Giappone	34.269	3	Cina	19.047
4	Stati Uniti	217	4	Norvegia	30.960	4	Hong Kong	16.972
5	Corea del Sud	167	5	Hong Kong	11.964	5	Corea del Sud	13.704
6	Danimarca	143	6	Regno Unito	11.202	6	Norvegia	9.318
7	Cina	135	7	Svezia	10.313	7	Turchia	6.469
8	Singapore	113	8	Arabia Saudita	10.286	8	Stati Uniti	6.460
9	Regno Unito	106	9	Singapore	8.572	9	Taiwan	6.389
10	Grecia	87	10	Cina	6.150	10	India	5.555
11	Hong Kong	70	11	Danimarca	5.363	11	Regno Unito	5.333
12	Svizzera	62	12	India	5.262	12	Brasile	4.727
13	Paesi Bassi	46	13	Italia	5.130	13	Russia	4.380
14	Israele	45	14	Russia	4.416	14	Italia	4.108
15	Francia	43	15	Corea del Sud	4.316	15	Germania	3.172
16	Russia	41	16	Francia	4.272	16	Filippine	3.080
17	Sud Africa	28	17	Iran	3.871	17	Danimarca	2.912
18	Malaysia	25	18	Brasile	3.831	18	Singapore	2.289
19	Italia	22	19	Kuwait	3.296	19	Polonia	2.215
20	Tailandia	12	20	Taiwan	2.754	20	Romania	2.118

Fonte: Confitarma

Tabella D.4

D.6. La tabella D.5 evidenzia la composizione della flotta mercantile italiana al 31 dicembre 1996.

Composizione della flotta mercantile italiana - 31 dicembre 1996			
Tipi di nave	Navi	tsl	% tsl
Navi da carico liquido	329	3.087.357	35,1%
Petroliere	174	2.486.675	
Chimichiere	62	284.472	
Gassiere	51	278.340	
Altre cisterne	42	37.870	
Navi da carico secco	169	3.204.540	36,4%
Portarinfuse	53	1.841.936	
Traghetti	54	679.049	
Portacontenitori	17	467.343	5,3%
Carico generale	37	114.175	
Frigorifere	8	102.037	
Navi passeggeri	374	1.746.358	19,9%
Traghetti	182	1.108.548	
Crociera	21	591.834	
Altre navi trasporto passeggeri	102	31.413	
Aliscafi, Catamarani, unità veloci	69	14.563	
Portarinfuse polivalenti			0,9%
Ore/Oil, OBO	2	80.615	
Navi per servizi ausiliari	526	673.839	7,7%
Rimorchiatori e navi appoggio	281	95.184	
Altri tipi di navi	245	578.655	
Totale	1.400	8.792.709	100,0%

Fonte: Confitarma

Tabella D.5

D.7 Sotto il profilo qualitativo, quella italiana si conferma come una flotta giovane e tecnologicamente avanzata: il 54% delle navi ha un'età inferiore a 10 anni ed il 28% inferiore a 5 anni. Ciò a seguito del massiccio programma di costruzioni avviato dall'armamento a partire dal 1990, che a fine 1996 comprendeva la costruzione di circa 535 nuove navi, per quasi 4.400.000 tonnellate di stazza lorda, con un impegno finanziario complessivo di oltre 8.5000 miliardi di lire.

Come risultato dell'attuazione di tale programma il 39% della flotta mercantile italiana risulta costituito da navi consegnate tra il 1990 ed il 1996, mentre presso i cantieri italiani ed esteri è in costruzione nuovo tonnellaggio per un ammontare pari all'11% dell'attuale consistenza della flotta.

Rinnovamento del naviglio mercantile italiano: navi in costruzione - 31 dicembre 1996			
Tipi di nave	N°	tsl	% su tsl flotta attuale
Navi da carico liquido	22	233.795	8%
Petroliere	3	21.630	1%
Gassiere	6	104.155	37%
Chimichiere	13	108.000	38%
Navi da carico secco	12	550.950	17%
Non specializzate	1	350	0%
Portacontaineri	4	208.500	45%
Portarinfuse	3	115.400	6%
Traghetti	4	226.700	33%
Navi passeggeri e miste	13	184.408	11%
Aliscafi, Catamarani, unità veloci	1	76.000	13%
Traghetti	3	748	5%
Crociera	7	106.680	10%
Altre navi trasporto passeggeri	2	980	3%
Navi per servizi ausiliari	48	12.957	2%
Rimorchiatori e navi appoggio	9	3.123	3%
Altri tipi di navi	39	9.834	2%
Totale	95	982.100	11%

Fonte: Confitarma

Tabella D.6

D.8 La flotta mercantile italiana - conferma l'Assemblea Confitarma 1997 - occupa una posizione inadeguata rispetto alle dimensioni produttive e commerciali dell'Italia ed alla sua posizione geo-economica, essenzialmente a causa dell'indebolimento della componente di naviglio adibita ai servizi di navigazione internazionale, la cui gestione commerciale è esposta alla concorrenza della altre flotte europee e mondiali, che godono di condizioni fiscali più favorevoli e possono liberamente formare gli equipaggi con personale internazionale, retribuendolo in base al reddito del Paese di provenienza.

La forte penalizzazione nei costi, in cui incorre la bandiera italiana, è ampiamente riconosciuta anche nel "Rapporto Kinnock", che propone una nuova strategia marittima europea.

Lo studio della Confitarma “Analisi comparata sulla competitività delle flotte europee”, presentato nel febbraio 1996, ha posto a confronto i costi di esercizio e il prelievo fiscale gravanti delle attività marittime internazionali in Italia e negli altri paesi europei.

Lo studio chiaramente dimostra quali siano oggi i limiti e gli svantaggi che comporta la gestione di una nave sotto bandiera italiana (Tabella D.7).

Maggior costo annuo di gestione della bandiera italiana rispetto alle altre bandiere (costi riferiti ad una nave portarinfuse da 75.000 dwt)				
Bandiera italiana USD/anno	Bandiere europee concorrenti USD/anno		Maggior costo bandiera italiana USD/anno %	
2.318.115	Francia (Kerguelen)	2.075.755	+ 242.360	+ 11,7%
	Germania (GIS)	1.860.770	+ 457.345	+ 24,6%
	Danimarca (DIS)	1.703.090	+ 615.025	+ 36,1%
	Belgio (Lussemburgo)	1.703.090	+ 615.025	+ 36,1%
	Spagna (Canarie)	1.675.715	+ 642.400	+ 38,3%
	Olanda (Antille Olandesi)	1.643.595	+ 674.520	+ 41,0%
	Norvegia (NIS)	1.614.030	+ 704.085	+ 43,6%
	Regno Unito (GIB/IOM)	1.591.765	+ 726.350	+ 45,6%
	Portogallo (MAR)	1.565.485	+ 752.630	+ 48,1%
	Grecia	1.524.970	+ 793.145	+ 52,0%

Fonte: Confitarma

Tabella D.7

D.9. Da tempo si discute, a livello politico, imprenditoriale e sindacale sulla possibilità di istituire anche in Italia un Registro internazionale (il cosiddetto Registro bis) che consenta all'industria armatoriale italiana di riconquistare le quote di mercato perdute - o almeno di mantenere le attuali ⁽¹⁾ - grazie al contenimento dei costi che si otterrebbe con la deregulation nella nazionalità degli equipaggi e la tassazione forfetaria dei redditi d'impresa.

Nel maggio scorso (1997) il Governo ha presentato in proposito un Disegno di Legge.

Nel suo intervento all'Assemblea Confitarma (8 maggio 1997), dopo aver riconosciuto al Ministro Burlando e alle Organizzazioni Sindacali il merito di aver assunto e avallato l'iniziativa, il neo Presidente Clerici ha precisato che l'armamento non chiede aiuti compensativi bensì la possibilità di operare alle stesse condizioni, quantomeno, della concorrenza europea, ed ha sottolineato due considerazioni:

“La prima è che la riforma della navigazione internazionale è preconditione dello sviluppo dell'intero sistema marittimo, che in massima parte ruota attorno alla flotta mercantile.

La seconda è che il conseguimento di profitti da parte delle nostre aziende condiziona la possibilità di rafforzare la struttura finanziaria delle imprese armatoriali italiane, se vogliono attirare capitale di rischio e favorire lo sviluppo del settore.

⁽¹⁾ Nell'analisi comparata sulla competitività delle flotte europee effettuata da Confitarma nel 1996, si prevede che - in assenza di misure analoghe a quelle adottate dagli altri Stati Europei - la flotta italiana adibita a traffici internazionali rischia l'estinzione entro il 2004.

La dimensione familiare di molte delle nostre imprese armatoriali rappresenta un limite oggettivo alla possibilità di sviluppo, dato l'elevato impegno finanziario richiesto per gli investimenti navali. Non mancano invece in Europa esempi di legislazioni che addirittura incentivano il risparmiatore privato ad investire nel settore armatoriale, proprio per agevolare il reperimento di capitali al di fuori del circuito creditizio".

E. I porti

E.1 Prima di approfondire il tema della portualità italiana riteniamo interessante esporre i risultati di un'indagine presentata nel 1995 da Uniontrasporti - Associazione delle Camere di Commercio - mirata ad individuare i fattori di successo e le peculiarità strutturali dei porti del Nord Europa.

A questo proposito sono stati presi in considerazione gli otto principali porti dei mari del Nord:

- Le Havre, in Francia
- Bruges, Gand e Anversa, in Belgio
- Amsterdam e Rotterdam, in Olanda
- Amburgo e Brema, in Germania.

Nell'esposizione che segue sono riportati i risultati relativi ad Anversa, Rotterdam ed Amburgo ⁽¹⁾ che - in una scala di competitività da 0 a 100 - hanno raggiunto i primi tre posti, con un punteggio pari a 96,3 - 93,7 e 92,6. (Tutti i dati sono riferiti al 1994).

E.1.1 Quanto a potenzialità di traffico e specializzazione merceologica i porti più competitivi realizzano tutti e tre più traffico dei rimanenti cinque (tab. E.1, nella quale per confronto sono indicati i valori di Genova).

Volumi traffico e specializzazioni merceologiche (mio t)								
	Rotterdam		Anversa		Amburgo		Genova	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Rinfuse	224,3	76,4%	59,8	54,6%	33,5	49,0%	34,1	78,6%
General cargo	69,4	23,6%	49,7	45,4%	35,0	51,0%	9,3	21,4%
di cui:								
container	50,0	17,0%	24,3	22,2%	28,0	41,0%	4,0	9,2%
Totale	293,7	100,0%	109,5	100,0%	68,3	100,0%	43,4	100,0%

Fonte: Uniontrasporti

Tabella E.1

⁽¹⁾ I cinque porti rimanenti sono:

Le Havre,	con gradi di competitività	75,2	ha movimentato	61,6 mio t
Brema	" " " "	70,5	" "	30,9 mio t
Bruges	" " " "	66,8	" "	32,8 mio t
Amsterdam	" " " "	57,6	" "	48,1 mio t
Gand	" " " "	52,7	" "	23,8 mio t

E.1.2 L'analisi delle infrastrutture portuali è riferita soltanto, in tabella E.21, ai tre traffici principali.

Infrastrutture			
	Rotterdam	Anversa	Amburgo
Traffico container			
Lunghezza banchine (m)	18.000	6.700	11.375
Pescaggio max (m)	13,65	15,00	13,50
N° gru/portata (n/t)	49/70	29/73	47/75
Piazzali (mq x 1.000)	1.100	1.500	2.727
Magazzini (mq x 1.000)	450	123	403
Traffico merci varie			
Lunghezza banchine (m)	14.090	5.200	4.393
Pescaggio max (m)	13,50	nd	13,00
N° gru/portata (n/t)	100/60	nd	61/45
Piazzali (mq x 1.000)	nd	nd	5.000
Magazzini (mq x 1.000)	270	nd	280
Traffico rinfuse solide			
Lunghezza banchine (m)	4.800	11.103	4.496
Pescaggio max (m)	23,00	17,60	11,80
N° gru/portata (n/t)	20/50	16/50	13/180
Piazzali (mq x 1.000)	nd	nd	435
Magazzini (mq x 1.000)	nd	nd	322

Fonte: Uniontrasporti

Tabella E.2

E.1.3 Uno degli elementi unificanti delle esperienze portuali del Northern Range è rappresentato dalla capacità di pianificazione infrastrutturale a medio-lungo termine, coniugata pragmaticamente con la gestione operativa del business, come risulta dalla tabella E.3.

Piani di sviluppo dei porti del Nord			
Dati sintetici			
Porto	Arco temporale coperto	Investimenti previsti	Principali obiettivi
Amburgo	1995-2000	N.D.	Incremento banchine e superfici, potenziamento collegamenti intermodali, aumento pescaggio.
Brema	fino al 1999	N.D.	Ampliamento terminal container e crescita spazi movimentazione.
Amsterdam	fino al 2005	4 mld di fiorini olandesi	Ampliamento area portuale/commerciale, potenziamento chiuse e collegamenti intermodali.
Rotterdam	fino al 2010	100 mld di fiorini olandesi (di cui 85 a carico delle aziende private)	Ampliamento area portuale/commerciale, costruzione centro distribuzione prodotti agricoli, potenziamento collegamenti navigazione fluviale, servizi ferroviari e rete stradale.
Anversa	1991 - 2015		Espansione aree portuali, ampliamento banchine e terminal. Aumento pescaggio a 18 m ed equipaggiamento chiuse per passaggio navi post-Panamax.
Bruges	1993 - 1999	Iniziativa in corso nel 1994 prevedono investimenti di circa 1 mld di franchi belgi	Realizzazione nuovo terminal container e terminal ro-ro. Potenziamento collegamenti stradali e costruzione ponte Henders. Aumento pescaggio a 15 m.
Gand	1992- 2001	N.D.	Ampliamento fronte a mare e costruzione nuova chiusa.
Le Havre	1991- 2111	N.D.	Realizzazione "porto rapido" container, espansione fronte a mare e sviluppo area industriale portuale.

Fonte: Uniontrasporti

Tabella E.3

E.1.4 Tutti i porti del Nord sono dotati di collegamenti con la rete internazionale di trasporto su strada, rotaia e vie navigabili. La rete europea dei collegamenti (accessibile dalla generalità degli scali) non rappresenta un vantaggio competitivo per i singoli porti. L'azione sviluppata riguarda piuttosto lo sviluppo di un sistema di interconnessioni in grado di garantire l'accesso diretto dalla struttura portuale alla rete di trasporto internazionale. La maggioranza dei porti nordeuropei può inoltre contare sulla navigazione interna grazie ad un sistema fluviale che penetra nel cuore dell'Europa e che costituisce un vantaggio naturale per gli scali belgi ed olandesi.

L'elemento competitivo non è tanto costituito dalla presenza di collegamenti con l'hinterland, che è un fattore base, quanto dalla distanza che intercorre tra il porto considerato e la zona di destinazione della merce.

Per avere un'idea della competitività dei collegamenti dei porti del Nord, Uniontrasporti ha quindi indicato la distanza che separa il Range dall'area europea, collocata al centro ideale tra zona di influenza dei porti del Nord e del Sud europeo. La località assunta come riferimento è rappresentata da Basilea, in Svizzera (Tabella E.4).

Anversa è il porto più vicino e quindi più competitivo in termini di collegamenti, mentre Amburgo è il più lontano, con una differenza di quasi 250 chilometri.

Porto	Distanza da Basilea (km ferrovia)
Anversa	589
Gand	597
Bruges	615
Le Havre	707
Amsterdam	751
Rotterdam	774
Brema	816
Amburgo	836

Fonte: Uniontrasporti

Tabella E.4

E.1.5 Il numero di terminal operators presenti nei tre scali è elevato ed articolato per tipologie di traffico, come risulta dalla tabella E.5

Tipologia di traffico	Rotterdam	Anversa	Amburgo
Container		7	10
General cargo		18	13
Ro-Ro		3	10
Frutta/congelati	82	3	4
Forestali		7	7
Autoveicoli		2	1
Rinfuse liquide	53	7	9
Rinfuse solide		26	11
Totale	116	73	65

Fonte: Uniontrasporti

Tabella E.5

I tre porti principali hanno in media 85 terminal operator e coprono tutte le tipologie di traffico (negli altri cinque porti del Northern il numero medio di terminalisti è circa 16).

E.1.6 Il numero di linee di navigazione che scalano un porto costituisce uno degli indicatori della capacità commerciale e di gestione di traffico del porto stesso. Un elemento di riferimento misurabile è il numero di toccate nave (linea e tramp) attribuibile ad ogni porto (Tabella E.6). I dati esprimono un'attività impressionante: a Rotterdam "toccano" 84 navi/giorno, una ogni 17 minuti.

	Rotterdam	Anversa	Amburgo
Toccate (linea e tramp)	30.758	15.687	12.600
Numero di linee regolari	628	482	nd
Numero di altri porti toccati dalla linee regolari	847	800	631
Numero di toccate nell'anno negli altri porti	3.410	nd	4.088

Fonte: Uniontrasporti

Tabella E.6

E.1.7 L'offerta di servizi fornita da un porto è determinata anche dal numero di operatori del "terziario portuale", comprendendo in questa categoria coloro che svolgono attività particolarmente complesse. Le due tipologie di operatori individuate da Uniontrasporti sono gli agenti marittimi e gli spedizionieri (Tabella E.7). I tre porti hanno sostanzialmente lo stesso numero di agenti marittimi (192 ad Amburgo, 162 a Rotterdam e 155 ad Anversa), mentre il porto di Amburgo è molto più articolato per quanto riguarda il servizio offerto dagli spedizionieri.

Numero di agenti marittimi e spedizionieri			
	Rotterdam	Anversa	Amburgo
Agenti marittimi	162	155	192
Case di spedizione	276	246	436
Totale	438	401	628

Fonte: Uniontrasporti

Tabella E.7

E.1.8 A proposito della ripartizione delle competenze nei porti del Nord è possibile individuare tre diversi livelli di coinvolgimento.

Livello generale	Prende in considerazione bisogni/attese della comunità nel suo insieme, negli aspetti sociali ed economici. Pianifica a lungo termine.
Livello porto	Prende in esame aspetti specifici di pianificazione e regolazione/controllo relativi al porto nel suo insieme con particolare attenzione a pianificazione territoriale e gestione area.
Livello terminal	Segue la gestione commerciale ed operativa di un singolo terminale portuale specializzato in tipologie di traffico.

Tabella E.8

E.1.9 Per quanto riguarda la copertura degli investimenti infrastrutturali vale la tabella che segue

Copertura finanziamenti			
	Rotterdam	Anversa	Amburgo
Infrastrutture portuali	100% Municipalità	60% Regione 40% Municipalità	100% Regione
Accesso marittimo al porto	66% Stato 33% Municipalità	100% Regione	100% Stato

Fonte. Uniontrasporti

Tabella E.9

Per quanto concerne la forma giuridica, gli otto porti del Nord Europa presentano realtà fra loro diverse. E' possibile individuare quattro tipologie differenti, in base al soggetto responsabile della gestione del porto, cioè delle competenze attribuite a "livello porto".

Porti amministrati dallo Stato	Lo Stato - direttamente o attraverso i propri organi periferici - gestisce l'infrastruttura portuale
Porti municipali	La gestione del porto è responsabilità diretta del Comune (Anversa, Rotterdam) o del Land (Amburgo, Brema) attraverso un assessorato ad hoc. Il bilancio del porto è parte integrante del bilancio dell'ente.
Porti autonomi	La gestione è delegata ad un soggetto giuridico (Port Authority) con ambiti di autonomia/discrezionalità variabili (porti francesi)
Porti privati	Porti gestiti da un'impresa privata in senso stretto (Bruges)

Nella generalità dei casi i porti del Northern Range sono considerati non un servizio pubblico ma un "contenitore di business", definibile "porto delle imprese", in cui alla Port Authority è attribuita una funzione di indirizzo e regolazione senza ruoli operativi.

L'analisi dei bilanci delle Port Authorities evidenzia che questi Enti tendono a perseguire non soltanto obiettivi sociali ed istituzionali, ma si propongono anche principi economici di efficienza.

L'ente portuale di Rotterdam raggiunge il risultato più positivo dal punto di vista economico (tabella E.10).

Oltre il 90% dei profitti deriva da rendite, canoni di affitto e fees portuali, mentre i due terzi dei costi imputati all'esercizio riguardano gli interventi di miglioramento delle strutture e dei mezzi portuali (costo in conto capitale).

Conto economico dell'Autorità portuale di Rotterdam nel 1994	
	Miliardi di lire 1997 (1 fiorino = 887 lire)
Profitti	
• Fees portuali	348,6
• Rendite e canoni di affitto	200,5
• Proventi diversi	48,8
Totale	598,0
Perdite	
• Salari e stipendi	86,9
• Conto capitale	335,3
• Costi diversi	134,8
Totale	557,0
Utile di esercizio	41,0

Tabella E.10

E.1.10 Nel caso dei porti del Nord Europa il complesso portuale è uno dei "motivi dell'economia" a livello nazionale e locale.

Il complesso portuale di Rotterdam, comprensivo dell'indotto industriale, ha prodotto nel 1994 un valore aggiunto lordo pari a 11.000 miliardi di lire. Il complesso industriale e manifatturiero collegato al porto ha creato 4.500 miliardi, mentre gli altri 6.000 miliardi derivano dal settore logistico e dai trasporti connessi al porto e 500 miliardi sono stati creati dal servizio degli operatori che lavorano all'interno del complesso portuale.

Il porto costituisce anche una primaria fonte di occupazione.

L'Autorità Portuale impiega circa 1.100 persone, ma l'area portuale fornisce lavoro a quasi 70.000 addetti. Inoltre, indirettamente, il porto garantisce una occupazione a quasi 300.000 persone che operano nell'indotto portuale, nelle industrie e nei servizi collegati.

Il valore aggiunto prodotto dal complesso portuale di Anversa supera i 9.000 miliardi di lire, 3.000 dei quali sono attribuibili ai servizi portuali forniti da aziende private, mentre 5.500 miliardi derivano dall'indotto industriale e 500 vengono creati dal settore pubblico portuale.

L'area portuale è fonte di occupazione, in modo diretto ed indiretto, per oltre 34.000 persone.

E.1.11 Un ulteriore elemento che contribuisce al successo di uno scalo portuale è l'attenzione verso la gestione delle informazioni.

Tutti i porti del mare del Nord sono particolarmente sensibili a questa necessità ed hanno elaborato sistemi EDI caratterizzati da diversi livelli di complessità ed in continuo sviluppo:

- i porti hanno un sistema di software in genere articolato ed in evoluzione;
- esiste una rete di collegamento tra i sistemi dei diversi porti che consente un contatto continuo tra tutti i principali scali;
- esistono collegamenti con i principali porti a livello internazionale al di fuori del Range;
- il numero degli operatori che utilizzano i sistemi EDI è rilevante, e lo scambio di dati costituisce un servizio generalizzato.

E.1.12 Il modello di valutazione Uniontrasporti non contiene due variabili - la "competitività tariffaria" e la "valutazione di affidabilità del porto da parte del mercato" - che sono estremamente rilevanti in termini di ranking competitivo dello scalo.

Peraltro, ciò che emerge dalle valutazioni espresse da quasi 1.000 importatori/esportatori e case di spedizione, in quattro Paesi Europei, è che questi due fattori sono considerati dei veri e propri "prerequisiti".

Il non allineamento tariffario di un porto rispetto alle quotazioni di mercato è un elemento che induce di per sé a non prendere in considerazione quel porto. La valutazione è che "non si vince sul prezzo ma sul prezzo si può perdere".

Riflessioni in larga parte analoghe possono essere sviluppate per quanto riguarda la "valutazione di affidabilità del porto da parte del mercato".

E.2 Mentre i porti del Nord evolvevano verso la forte competitività che oggi li caratterizza, gli scali italiani decadevano progressivamente, giungendo alla fine degli anni '80 al massimo di inefficienza.

Non ci interessa qui approfondirne le cause; ci limitiamo ad osservare che l'intermodalità del container ha stravolto le esigenze organizzative dei porti, specie per i criteri del lavoro portuale stabiliti dal nostro codice della navigazione e dal suo regolamento esecutivo con il sistema della chiamata, con i metodi di composizione delle squadre, con il sistema tariffario.

Criteri divenuti anche incompatibili con i principali diritti di fonte sovranazionale, in particolare con il diritto comunitario.

Fu infatti una sentenza della Corte di Giustizia della Comunità Europea che, nel 1991, determinò in un sol colpo la fine di cinquanta e più anni di riserva del lavoro portuale italiano, costringendo il nostro Governo ad abrogare nel 1992 - con decreto legge - il diritto delle compagnie portuali all'esercizio esclusivo delle operazioni nei porti.

Naturalmente l'operazione non è stata semplice, tanto che quel decreto, poi sostituito da altra legge, è stato reiterato ben 25 volte (per 50 mesi) prima di essere convertito, trasformandosi addirittura in strumento di modifica della legge di riforma.

Le difficoltà e le polemiche non sono finite; la stesura finale della norma non ha chiaramente sancito la fine del monopolio delle compagnie, tanto che la Commissione Europea è ancora una volta intervenuta e la situazione è fluida mentre stiamo scrivendo.

Comunque, malgrado i prevedibili ultimi colpi di coda di un regime durato oltre cinquant'anni, la presenza nei nostri porti dei terminalisti privati è ormai cosa fatta, ed i benefici sono confermati dalla tabella E.11.

In un triennio si è realizzato un incremento del traffico pari a quasi il 60%. Gli aumenti più forti sono relativi ai nuovi insediamenti (Voltri, Gioia Tauro).

Movimento contenitori nei principali porti italiani							
Sistema portuale	Porto	giugno 1997	1996	1995	1994	1993	96/93
Alto Tirreno	Savona	nd	20.000	46.707	30.222	31.219	- 46,0%
	Genova	555.000	825.752	615.242	512.098	343.479	+ 40,4%
	La Spezia	308.082	871.100	965.483	846.000	747.927	+ 16,4%
	Livorno	243.862	416.622	423.729	371.173	360.961	+ 15,4%
Sub-totale		nd	2.133.474	2.051.161	1.759.493	1.483.656	+ 43,8%
Alto Adriatico	Trieste	105.355	176.939	151.660	143.168	150.445	+ 17,6%
	Venezia	162.000	166.947	127.878	114.656	117.581	+ 41,9%
	Ravenna	91.600	191.000	193.374	180.856	224.915	- 15,1%
	Ancona	nd	44.722	34.208	31.262	40.591	+ 10,2%
Sub-totale		nd	579.608	507.120	469.942	533.532	+ 8,6%
Basso Tirreno	Napoli	nd	246.206	206.694	200.035	181.284	+ 35,8%
	Salerno	nd	208.818	192.449	162.313	134.626	+ 55,1%
	Cagliari	nd	30.000	30.000	32.973	42.270	- 29,0%
	Gioia Tauro	622.000	571.100	16.048	-	-	-
Sub-totale		nd	1.056.124	445.191	395.321	358.180	+ 194,9%
Totale		nd	3.769.206	3.003.472	2.624.756	2.375.368	+ 58,7%

Fonti: Varie

Tabella E.11

E.3 Per fornire qualche sintetica indicazione sugli interventi favorevoli ad una moderna evoluzione della portualità italiana, e con essa alla logistica delle nostre merci, occorre anzitutto richiamare quanto osservato al capitolo B sull'andamento dei flussi dell'interscambio mondiale, con riferimento allo sviluppo dei traffici mediterranei sulla relazione Europa-Far East. Ma è ancora più importate osservare i mutamenti della domanda sul mercato.

La realizzazione del Mercato Unico, con la caduta delle barriere doganali, ha indotto o sta inducendo molti grandi gruppi industriali e commerciali a rivedere l'organizzazione della propria catena logistica, sostituendo ad una rete distributiva articolata per aree geografiche nazionali una concentrazione di centri di distribuzione in pochi punti del territorio europeo, dai quali soddisfare le necessità di gran parte del continente in 24/48 ore.

Per le multinazionali d'oltreoceano questo significa individuare il miglior punto d'accesso all'Europa per la propria merce containerizzata, in contemporanea alla più razionale ubicazione dei magazzini di distribuzione.

Oltre allo “hot banana” di cui già si è detto, che copre un mercato di 70 milioni di consumatori dal Sud dell’Inghilterra al Nord dell’Italia attraverso l’Europa centrale, si può individuare una “southern banana” che vale 40 milioni di consumatori, da Barcellona alla Padania attraverso il Sud della Francia. Le due “banane” si sovrappongono nel Nord del nostro paese, candidandolo come centro di distribuzione per l’Europa del Sud, in contrapposizione od in affiancamento a un punto di distribuzione dal Nord, in prossimità del Benelux.

La portualità italiana dovrebbe quindi essere intravista in un ottica di sistema in cui i porti sono funzionali a piattaforme logistiche interne nelle quali la merce può essere trattata (personalizzazione ai mercati, assemblaggi finali, messe a punto, confezionamento etc.) con produzione di valore aggiunto.

Non è un modello originale quello che si propone; ricalca quanto già sta avvenendo in Belgio ed in Olanda e quanto è avvenuto nei porti del Northern Range, ai quali, comunque, continuerà ad esser rivolta gran parte della domanda ⁽¹⁾.

In proposito abbiamo constatato che la definizione programmatica è una delle caratteristiche positive dei porti del Nord. Non altrettanto accade nel nostro Paese.

Nel 1990 la legge 240 aveva demandato al CIPET la predisposizione di un Piano Quinquennale degli interporti; nel maggio 1995 un altro provvedimento (legge 204/95) modificava la legge 240/90 per agevolare e razionalizzare la distribuzione dei fondi ancora inutilizzati.

Nel frattempo il CIPET era stato soppresso, e la legge 204/95 così esordiva: “ In attesa dell’adozione del piano quinquennale degli interporti questi dovranno dar vita ad una rete che riequilibri la dotazione interportuale nazionale in un contesto di **rete logistica che faccia riferimento agli scambi con la rete comunitaria e con Paesi terzi**”.

E’ di questa rete logistica che l’Italia ha bisogno.

(1) Sinport formula le seguenti previsioni per i porti europei del 2000 (in milioni di TEU):

Alto Adriatico	1,0	Northern Range Ovest (Francia)	3,5
Gioia Tauro	2,0	Northern Range C.le (Belgio/Olanda)	6,5
Alto Tirreno	3,0	Northern Range Est (Germania)	4,0
Totale porti italiani	6,0	Totale porti Nord Europa	14,0

F. La riforma portuale

La riforma dell'ordinamento portuale (leggi 84/94 e 647/96) è basata sulla netta separazione tra:

- la pianificazione dello sviluppo portuale, la guida e promozione nell'attuazione della politica del piano di sviluppo, il controllo sull'esecuzione del piano e sullo svolgimento delle attività produttive pianificate e realizzate;
- la produzione delle attività portuali.

Le prime azioni - di pertinenza pubblica - sono attuate **dall'Autorità portuale**; le seconde **dal mondo delle imprese** che operano nel porto.

Le attività delle imprese sono di tre tipi, con regimi giuridici totalmente diversi e chiaramente individuati:

- **servizi di interesse generale** ⁽¹⁾, per gli utenti portuali, affidati in concessione dall'Autorità portuale ma che la stessa può anche eseguire direttamente;
- **servizi tecnico-nautici**, per la nave (pilotaggi, ormeggio, rimorchio, etc.), la cui disciplina e organizzazione è affidata all'autorità marittima, di intesa con quella portuale ove esistente;
- **operazioni portuali**, che la legge definisce come "il carico, lo scarico, il trasbordo, il deposito, il movimento in genere delle merci e di ogni altro materiale, svolti nell'ambito portuale". L'esercizio di tale attività - sia in conto proprio che in conto terzi - è soggetto ad autorizzare dell'Autorità portuale (o marittima in carenza della stessa), previo pagamento di un canone e prestazione di una cauzione.

Le imprese titolari di autorizzazione possono richiedere in concessione all'Autorità portuale (o marittima) aree e banchine comprese nell'ambito portuale, previa determinazione dei relativi canoni.

F.1 Le Autorità portuali

F.1.1 Uno dei cardini del mutamento della disciplina sui porti è l'istituzione di Autorità portuali nei dodici scali nei quali già erano operanti gli enti portuali o le aziende per l'esercizio di mezzi meccanici ⁽²⁾ e in nove ⁽³⁾ altri porti considerati particolarmente attivi.

(1)

Articolo 6, comma 1, lettera c della legge 84/94 come modificata dalla legge 647/96. Con D.M. del 14 novembre 1994 i servizi sono stati così indicati:

- illuminazione
- pulizia e raccolta rifiuti
- servizi idrici
- manutenzione e riparazione
- stazioni marittime passeggeri
- servizi informatici e telematici
- servizi comuni al settore industriale

(2) Ancona, Cagliari, Civitavecchia, Genova, La Spezia, Livorno, Messina, Napoli, Palermo, Savona, Trieste e Venezia.

(3) Bari, Brindisi, Catania, Marina di Carrara, Olbia, Piombino, Ravenna, Salerno e Taranto.

Dal 1997, su proposta del Ministro dei trasporti, possono essere istituite ulteriori Autorità in porti che nell'ultimo triennio abbiano registrato un volume di traffico merci non inferiore a tre milioni di tonnellate annue - al netto delle rinfuse liquide - ovvero a 200.000 TEU.

Secondo la nuova normativa occorrerà attendere l'anno 2004 per verificare in quanti dei ventuno scali le Autorità portuali dovranno essere soppresse per carenza dei requisiti minimali sui volumi movimentali, gli stessi indicati per la costituzione di eventuali nuove Autorità.

F.1.2 Va rilevata la critica per cui, mentre l'Unione Europea indica la necessità di designare pochi scali di rilievo su cui convogliare le risorse ed ai quali riconoscere una certa libertà di iniziative economiche e finanziarie, la legge italiana prevede non meno di ventuno porti aventi rilevanza tale da dotarli di una Autorità portuale.

F.1.3 I nuovi enti devono anzitutto occuparsi del coordinamento, indirizzo e promozione del porto nonché del controllo delle operazioni svolte dai terminalisti e dalle altre imprese, definendo - tra l'altro - il piano regolatore e il piano operativo portuale.

Il rilascio delle autorizzazioni e delle concessioni demaniali - previa determinazione dei canoni - completa questa prima serie di funzioni delle Autorità portuali.

Ad esse compete anche di intervenire nel finanziamento delle opere di grande infrastrutturazione ⁽¹⁾, in affiancamento e sostegno (con i Comuni) dello Stato. Risorse a tal fine possono essere reperite dalle Autorità portuali con soprattasse a carico delle merci imbarcate o sbarcate, ovvero aumentando i canoni di concessione.

Tale funzione finanziaria non sarà di facile realizzazione; infatti il ritardo di decenni nel procedere al rinnovamento dell'ordinamento portuale ha fatto sì che si siano accumulati disavanzi spesso pesanti prodotti dalla gestione dei porti. La legge 84/94 prevede la copertura di tali deficit da parte dello Stato, avocando però a favore di questo il 50% delle tasse portuali sulle merci che competerebbero alle Autorità portuali, per tutto il decennio previsto per il ripianamento dei debiti.

Ed è motivo di riflessione che la legge continui a riservare allo Stato il compito strategico delle scelte decisionali sulle opere di grande infrastrutturazione da realizzare, riservando ai poteri centrali la competenza sulle scelte più importanti per la vita di uno scalo, il cui finanziamento grava poi - praticamente - sulle Autorità portuali, depauperate sino al 2004 di metà delle proprie risorse.

F.1.4 Naturalmente compete alle Autorità la manutenzione delle parti comuni nell'ambito portuale e il mantenimento della navigabilità nonché il lavoro di escavazione dei fondali.

⁽¹⁾ Sono considerate opere di grande infrastrutturazione le costruzioni di canali marittimi, di dighe, di darsene, di bacini e di banchine nonché l'escavazione e l'approfondimento dei fondali (Articolo 5, comma 9).

Infine è di competenza delle Autorità portuali l'amministrazione dei beni del demanio marittimo compresi nella circoscrizione portuale, secondo la disciplina generale del codice della navigazione.

F.1.5 Ma la novità legislativa qualificante è la perentoria affermazione del principio sulla netta separazione fra le funzioni di indirizzo, coordinamento e controllo delle attività portuali rispetto all'esercizio di queste, che spetta a soggetti imprenditoriali ben distinti dalle Autorità portuali.

Ovviamente la separazione tra funzione amministrativa e attività economica è preliminarmente necessaria a qualsiasi tipo di politica di liberalizzazione, anche perché è opportuno ricordare che liberalizzazione non significa assenza assoluta di controlli. Questi sono necessari per difendere la libertà di mercato in un settore in cui vi è grande necessità di trasparenza ed in cui è forte il rischio che al monopolio dello Stato si sostituisca l'oligopolio di pochi privati.

A tale compito sono chiamate le Autorità portuali.

F.2 I terminalisti

F.2.1 Dopo l'Autorità portuale, il secondo cardine della nuova disciplina sui porti è la figura del terminalista ⁽¹⁾.

L'esercizio di tale attività, in coerenza con quanto indicato dagli organismi comunitari e dall'Autorità Garante della concorrenza e del mercato, è soggetta a regime autorizzativo sia nel caso in cui l'attività sia svolta per conto di terzi sia che sia autoprodotta da navi dotate di propri mezzi e proprio personale. L'autorizzazione può essere integrata dalla concessione di spazi portuali se l'impresa ne abbisogna per prestare i propri servizi.

F.2.2 Si pone il problema di quanti terminalisti occorran in un porto e con che criteri selettivi, avendo presente che Unione Europea ed antitrust italiana hanno dato chiare indicazioni in favore di un'effettiva concorrenza all'interno dello stesso porto.

⁽¹⁾ Nel diritto internazionale uniforme si ritiene "terminalista" un'impresa di servizi portuali che abbia anzitutto un diritto di uso -anche non esclusivo- di una banchina e che possa inoltre vantare un controllo effettivo su spazi per il magazzinaggio e la custodia delle merci. (Convenzione UNCTAD sulla responsabilità degli operatori dei terminali di trasporto nell'interscambio internazionale).

Tali indicazioni sono recepite nella legge di riforma:

- sottoponendo a semplice autorizzazione e non più a concessione l'esercizio delle operazioni portuali ⁽¹⁾;
- assicurando il massimo della concorrenza nel determinare - a cura dell'Autorità portuale o marittima - il numero massimo di autorizzazioni che possono essere rilasciate ⁽²⁾.

A tale ultimo proposito l'Autorità Garante della concorrenza e del mercato ha osservato:

“Le disposizioni volte a determinare a livello amministrativo l'equilibrio tra la domanda e l'offerta secondo un'impostazione di regolamentazione strutturale dei mercati, introducono distorsioni nel funzionamento degli stessi a svantaggio del consumatore e dell'efficienza dell'economia nazionale senza essere necessarie per conseguire altri obiettivi di interesse pubblico. Sarebbe più appropriato limitare le attribuzioni dell'Autorità portuale al potere di controllo dei requisiti richiesti per il rilascio dell'autorizzazione”.

F.2.3 Ma il vero condizionamento al numero dei terminalisti in ciascun porto, è dato dalla carenza di aree portuali da riconoscere in concessione (ovvero dall'esigua domanda di servizi) tenendo presente che⁽³⁾: “In ciascun porto l'impresa concessionaria di un'area demaniale deve esercitare direttamente l'attività per la quale ha ottenuto la concessione, non può essere al tempo stesso concessionaria di altra area demaniale nello stesso porto, a meno che l'attività per la quale richiede una nuova concessione sia differente da quella di cui alle concessioni già esistenti nella stessa area demaniale, e non può svolgere attività portuali in spazi diversi da quelli che le sono stati assegnati in concessione”.

D'altra parte occorre tenere presente, ai fini della presenza di una pluralità di terminalisti per ciascun scalo - per lo stesso settore merceologico - quanto la Commissione della CE ha ritenuto con riferimento ai porti del Nord Europa, indicando che il mercato rilevante, rispetto a determinati servizi per i containers, non è ogni singolo scalo ma tutti i porti belgi, olandesi e tedeschi.

Per contro l'Autorità portuale dovrà valutare con estrema attenzione che il suo intervento sia davvero funzionale alla tutela della concorrenza, e non dei concorrenti, allorquando dovrà riservare nell'ambito portuale spazi operativi allo svolgimento delle operazioni da parte di imprese autorizzate ma non concessionarie.

⁽¹⁾ Articolo 16, comma 3, legge 84/94.

⁽²⁾ Articolo 16, comma 7, legge 84/94.

⁽³⁾ Articolo 18, comma 7, legge 84/94.

Si dovrà altresì conciliare la norma con cui si prevede che l'impresa terminalista deve esercitare **direttamente** l'attività per la quale ha ottenuto la concessione (norma tesa ad evitare la presenza di concessionari sprovvisti di una diretta ed adeguata organizzazione) con le esigenze di flessibilità che possono indurre il terminalista a far svolgere a terzi alcune fasi dal proprio servizio.

F.2.4 Altro importante aspetto per l'applicazione della legge 84/94 è il riconoscimento del diritto di auto produzione delle operazioni portuali da parte dei vettori marittimi, ripreso dalla legge sulla tutela della concorrenza e del mercato ⁽¹⁾, che riconosce il diritto di autoproduzione limitandolo alla sola "produzione di beni o servizi per uso proprio, della società controllante e delle società controllate". In tale valutazione l'Autorità dovrà verificare che il personale impiegato nell'autoproduzione appartenga alla compagnia di navigazione e non sia personale di altri soggetti (ad esempio agenti) che pur svolgono alcune attività per conto della nave.

F.2.5 Il tema più controverso, almeno per i porti storici a più spinta sindacalizzazione, è stato quello della trasformazione delle compagnie portuali e della soluzione a come i terminalisti possano affrontare repentine punte di necessità di mano d'opera.

Su questo ultimo punto la legge 647/96, di modifica della 84/94, ha trovato soluzione tramite la costituzione di un Consorzio volontario aperto a tutte le imprese operanti nel porto, autorizzando una o più delle imprese consorziate alla fornitura di mere prestazioni di mano d'opera a favore degli altri consorziati. In alternativa le Autorità portuali (o marittime) possono istituire Agenzie per l'erogazione di mere prestazioni di mano d'opera.

Ma con un emendamento dell'ultima ora è stato altresì stabilito che, in attesa della costituzione dei Consorzi o delle Agenzie **e fino a quando esistano esuberi** (conseguenti al riordinamento portuale), le prestazioni di mano d'opera siano fornite in esclusiva dalle imprese derivanti dalla trasformazione delle compagnie portuali.

Naturalmente questa radicalizzazione dei problemi di transizione dal vecchio al nuovo ordinamento portuale ha provocato, dopo la reazione degli utenti, un ennesimo intervento della Commissione Europea, il cui esito non è ancora definito mentre scriviamo.

Una soluzione finale a tutto il problema potrebbe esser ricercata attraverso la legge 196/97 sulla disciplina del "lavoro temporaneo" promulgata nel luglio scorso; in tal senso si è anche espresso il Ministro Burlando nella lettera inviata al Commissario europeo alla concorrenza.

⁽¹⁾ Articolo 9, legge 287/90

F.3 Le tariffe

F.3.1 Con riferimento ai servizi di pilotaggio, rimorchio, ormeggio e battellaggio, i criteri e i meccanismi di formazione delle tariffe sono stabiliti dal Ministero dei trasporti tramite un'istruttoria condotta dal comando generale delle capitanerie e dalle rappresentanze delle Autorità portuali, delle imprese erogatrici dei servizi e dell'utenza portuale.

F.3.2 Quanto alle tariffe delle operazioni portuali, queste non sono più determinate attraverso procedimenti dei pubblici poteri, ma sono rimesse alla libera scelta delle imprese terminaliste. A queste compete soltanto l'obbligo di comunicare i livelli tariffari fissati all'Autorità portuale (o in carenza di essa a quella marittima) e di renderle pubbliche per tutti gli utenti.

La tutela di questi ultimi risulta affidata, da un lato, alla vigilanza sull'applicazione tariffaria da parte delle Autorità (portuale o marittima) e, dall'altro lato, al gioco della concorrenza.

La nuova normativa non sembra occuparsi in maniera compiuta della materia tariffaria ma alla mancanza di specifiche disposizioni nella legge 84/94 sopperiscono numerose ed importanti indicazioni tratte dall'ordinamento comunitario.

Nella sentenza *Porto di Genova*, la Corte di Giustizia della CE ha ritenuto incompatibili situazioni in cui le imprese praticano prezzi "sproporzionati", ovvero concedono "riduzioni di prezzo a taluni utenti compensate allo stesso tempo mediante aumenti dei prezzi fatturati ad altri utenti".

Nella causa *Porto di Genova II*, si è ritenuto incompatibile con il diritto comunitario un sistema tariffario nel quale si prevedono differenziazioni nei prezzi di taluni servizi portuali a seconda che gli utenti operino in trasporti marittimi di cabotaggio ovvero in trasporti marittimi infracomunitari.

La Commissione della CE ha concentrato la propria attenzione sulla necessità di trasparenza tariffaria; ha pertanto considerato inammissibili tariffe strutturate in modo tale che ne risulti "impossibilità per gli utenti di conoscere preventivamente il costo complessivo dei servizi portuali".

F.3.3 La nuova normativa sull'ordinamento portuale italiano non tocca il tema delle tariffe per le mere prestazioni di mano d'opera. Effettivamente tale tema esula dalla disciplina delle operazioni portuali, coinvolgendo non le tariffe praticate dai terminalisti ma i costi di produzione dei servizi da questi prodotti.

Ovviamente la difficile situazione creata per le mere prestazioni di mano d'opera, con le sue anomalie e rigidità, provoca costi supplementari che pongono i terminalisti italiani dei porti storici - e con loro gli utenti portuali - in condizioni d'inferiorità concorrenziale con quelle degli altri porti e - significativamente - con i porti esteri.

Questo problema, derivato dalla riforma portuale, dovrebbe forse trovare soluzione al di fuori del Ministero dei trasporti, riconducendolo al più vasto tema del costo del lavoro italiano di cui il Parlamento - su iniziativa del Ministro del lavoro - sta tentando di trovare soluzioni innovative, sul tipo di quelle già citate del lavoro temporaneo.

F.4 Il Comitato portuale - Le Commissioni consultive

F.4.1 Tra gli organi dell'Autorità portuale è previsto il **Comitato portuale**, composto da 21 membri:

- Presidente dell'Autorità portuale (che lo presiede)
- Comandante del porto
- Dirigente dei servizi doganali
- Dirigente del genio civile per le opere marittime
- Presidente Giunta regionale o suo delegato
- Presidente Provincia o suo delegato
- Sindaco del Comune o suo delegato
- Presidente Camera Commercio o membro di giunta delegato
- Sei rappresentanti delle seguenti sei categorie: armatori, industriali, terminalisti, spedizionieri, agenti e raccomandatori marittimi, autotrasportatori
- Sei rappresentanti dei lavoratori
- Un rappresentante delle ferrovie.

F.4.2 Il Comitato portuale:

- adotta il piano regolatore portuale
- approva il piano operativo triennale
- approva la relazione annuale sull'attività promozionale, organizzativa ed operativa del porto nonché sull'amministrazione delle aree e dei beni del demanio marittimo
- approva il bilancio preventivo
- delibera sulle concessioni per i servizi di interesse generale e per le manutenzioni
- delibera sulle autorizzazioni e concessioni per i terminalisti di durata superiore a quattro anni, determinando i relativi canoni
- nomina e revoca il Segretario Generale
- delibera l'organico della segreteria e gli accordi contrattuali relativi.

F.4.3 Il Ministro dei trasporti istituisce in ogni porto una **Commissione consultiva** composta dai seguenti tredici membri:

- Presidente dell'Autorità portuale o - in carenza - Comandante del porto
- Cinque rappresentanti dei lavoratori delle imprese del porto
- Un rappresentante dipendenti Autorità portuale o marittima
- Sei rappresentanti degli imprenditori.

La Commissione ha funzioni consultive in ordine al rilascio, sospensioni, revoca delle autorizzazioni e delle concessioni nonché all'organizzazione del lavoro portuale, agli organici delle imprese, all'avviamento della manodopera e alla formazione professionale.

F.4.4 Il Ministro dei trasporti istituisce una **Commissione consultiva centrale** composta dai seguenti diciotto membri:

- Direttore Generale lavoro marittimo e portuale del Ministero trasporti (che la presiede)
- Sei rappresentanti imprenditoriali (armatori, industriali, terminalisti, spedizionieri, agenti e raccomandatori marittimi, autotrasportatori)
- Sei rappresentanti OO.SS. lavoratori
- Un dirigente Ministero trasporti
- Un ufficiale superiore comando Capitaneria di porto
- Un dirigente Ministero lavoro
- Un dirigente Ministero sanità
- Presidente Assoporti

La Commissione ha compiti consultivi sulle questioni relative all'organizzazione portuale e alla sicurezza e igiene del lavoro ad essa sottoposte dal Ministro dei trasporti, dalle Autorità portuali e marittime nonché dalle Commissioni consultive locali.

F.4.5 Riserve sono state espresse sull' istituzione dei Comitati portuali. Si osserva che se l'Autorità portuale rappresenta una funzione di regolazione delle attività economiche svolte da imprese private, secondo i principi del mercato e della concorrenza, non se ne comprende la struttura organizzativa ricalcata sugli enti preesistenti. Inoltre, così come è costituito, il Comitato portuale, che è l'organo deliberativo fondamentale dell'Autorità, non è un collegio di esperti ma una sede di rappresentanza e di coordinamento degli interessi statali (trasporti, finanze, lavori pubblici), territoriali (Regione, Provincia e Comune), ed economici (Camera di commercio, categorie imprenditoriali e lavoratori).

La componente corporativa è particolarmente forte se si considera che i rappresentanti di armatori, imprese portuali, spedizionieri, agenti marittimi etc. e dei lavoratori delle imprese operanti in porto costituiscono anche una Commissione consultiva che deve essere sentita relativamente ai temi qualificanti dell'attività portuale. La legge accenna all'esigenza di inserire nel governo portuale componenti tecniche, prescrivendo che il Presidente dell'Autorità ed il Segretario Generale debbono essere scelti tra persone esperte e professionalmente qualificate; ma si tratta palesemente di clausole formali presenti in tutte le normative concernenti le nomine nei servizi pubblici.

F.4.6 La Commissione consultiva centrale è un ennesimo organo burocratico settoriale che intralcia lo sviluppo di una politica generale per la logistica delle merci; questa dovrebbe essere definita in un organismo ai massimi livelli, espressione di tutti gli interessi, per tutti i vari modi di trasporto.

G Case di spedizione ed MTO

G.1 Nel corso di un'indagine condotta da Uniontrasporti-Unioncamere italiane e presentata nel 1996, sul posizionamento competitivo dei porti italiani, si è cercato di individuare il soggetto che maggiormente influenza la scelta dei porti di imbarco/sbarco. I risultati sono evidenziati nella tabella G.1.

Soggetto responsabile per l'organizzazione del trasporto internazionale			
Stato	Casa di spedizione	Partner commerciale del caricatore	Caricatore
Nord Italia	90%	7%	3%
Svizzera	66%	31%	3%
Austria	75%	2%	23%
Baviera	68%	23%	9%

Fonte: Uniontrasporti

Tabella G.1

Risulterebbe che, nella stragrande maggioranza dei casi, i caricatori si affidano per l'organizzazione del trasporto alle Case di spedizione ⁽¹⁾. L'incidenza è massima in Italia, ove soltanto il 3% dei caricatori contattano direttamente gli armatori o la loro rete di vendita diretta. Non è stato purtroppo rilevato in quanti casi la Casa di spedizione si assuma l'intera responsabilità del ciclo intermodale, trasformandosi in Multimodal Transport Operator (MTO), secondo la definizione data dall'UNCTAD al trasporto intermodale.

⁽¹⁾ Anche i partner commerciali dei caricatori utilizzano a loro volta principalmente Case di spedizione.

G.2 Nel 1994 Fedespediti, l'associazione di categoria degli spedizionieri italiani, ha presentato una ricerca, affidata alla SDA Bocconi, attraverso la quale la Federazione intendeva trarre indicazioni per lo sviluppo delle proprie strategie.

Spunto all'indagine era anche la valutazione sulle conseguenze della realizzazione del Mercato Unico, con l'abbattimento delle frontiere interne all'Europa dei Quindici e con l'espansione della concorrenza.

Ai fini dell'analisi sono stati creati due sottogruppi di classificazione delle imprese; il primo secondo la struttura organizzativa delle stesse, l'altro in funzione della modalità di traffico prevalentemente utilizzata ⁽¹⁾.

La scelta di segmentare per struttura organizzativa è riconducibile all'ampia frammentazione dello spettro delle aziende; si passa infatti da imprese composte da una o due persone ad aziende con oltre mille dipendenti. Quanto alla sottoclasse modale, esiste, anche in questo caso, un ampio spettro di realtà. L'operatività dell'azienda dipende dal mezzo cui si fa ricorso (treno, camion, nave etc.), nonché dai mercati nei quali si agisce (Italia, Europa, resto del mondo).

La ripartizione nei due sottogruppi è avvenuta secondo i seguenti criteri:

Struttura organizzativa

- **elementare**, azienda con numero di dipendenti (dirigenti compresi) inferiore a otto
- **piccola**, azienda con numero di dipendenti compreso tra otto e quindici
- **media**, azienda con numero di dipendenti compreso tra sedici e quaranta
- **grande**, azienda con numero di dipendenti superiore a quaranta.

Modalità di traffico

- **intercontinentale per via aerea**
- **intercontinentale per via mare**
- **europeo su strada**
- **nazionale su strada.**

Dall'incrocio dei due sottogruppi è risultata la configurazione settoriale indicata nella tabella G.2, dalla quale si evince che nelle spedizioni marittime intercontinentali sono particolarmente radicate le Case di spedizione a struttura elementare.

⁽¹⁾ Nell'indagine vengono indicati i risultati generali, per i due gruppi insieme, e poi quelli per sottogruppo.

Suddivisione Case di spedizione italiane - 1993				
	elementare	piccola	media	grande
Aerea intercontinentale	8,5%	23,3%	10,3%	21,1%
Marittima intercontinentale	46,8%	34,9%	17,2%	15,8%
Stradale europea	36,2%	23,3%	69,0%	63,1%
Stradale nazionale	8,5%	18,5%	3,5%	-

Fonte: SDA Bocconi

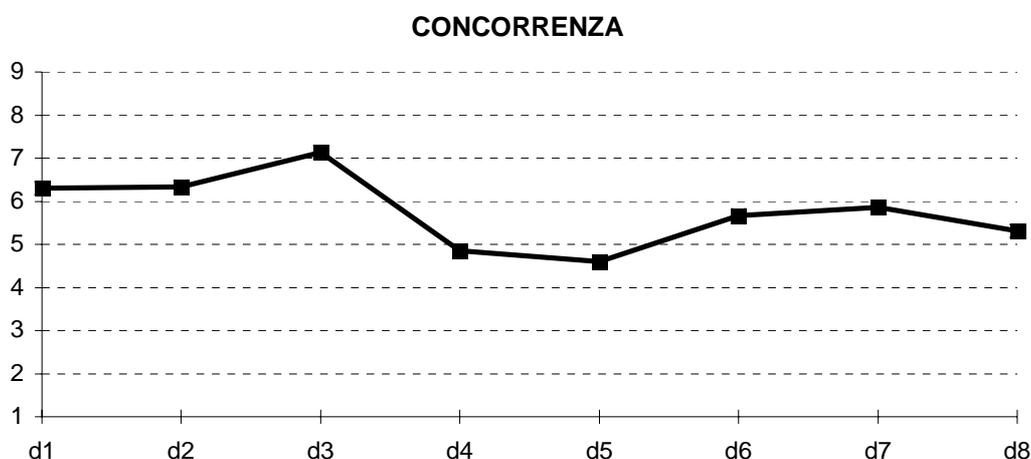
Tabella G.2

G.2.1 Per inquadrare il rapporto che ogni spedizioniere ha nei confronti dei suoi concorrenti esteri, per identificare i vantaggi competitivi e gli strumenti per potere competere, sono stati formulati i seguenti otto quesiti: Ritenete che i concorrenti esteri siano avvantaggiati grazie a:

- sistema legislativo del loro paese (d1)
- migliori infrastrutture (d2)
- minore burocrazia (d3)
- maggiore concentrazione del settore (d4)
- bilanciamento del traffico merci (d5)
- Pubblica Amministrazione italiana penalizzante (d6)
- per poter competere con i concorrenti esteri accettereste la libera concorrenza sul mercato mantenendo i vincoli di sicurezza del trasporto (d7)
- pensate che una maggiore regolamentazione tariffaria a livello europeo Vi possa agevolare (d8)

Dall'insieme delle risposte è risultato che l'intero campione ritiene i concorrenti internazionali particolarmente avvantaggiati per il *sistema paese* a cui appartengono (d1, d2 e d3).

Nonostante i vantaggi dei concorrenti sopraindicati si evidenzia una tendenza ad accettare la libera concorrenza sul mercato, senza credere nella regolamentazione tariffaria (d7).



Fonte: SDA Bocconi

Grafico G.3

Analizzando le risposte per sottogruppo si è osservato quanto segue:

- **Struttura organizzativa:** le medie e le grandi imprese vedono come ulteriore vantaggio competitivo la maggiore concentrazione del mercato sul quale operano i concorrenti. Altro fattore rilevante è la diversa percezione che le imprese elementari e piccole, rispetto alle medie e grandi, hanno del livello di burocratizzazione delle pratiche amministrative imposte dalla Pubblica Amministrazione italiana. Infatti le prime non lo giudicano un fattore penalizzante per la loro operatività, mentre le seconde lo ritengono particolarmente influente.
- **Modalità di traffico:** la libera concorrenza è ritenuta importante da tutti i gruppi, ma assume un peso maggiore per il sottogruppo del traffico intercontinentale marittimo.

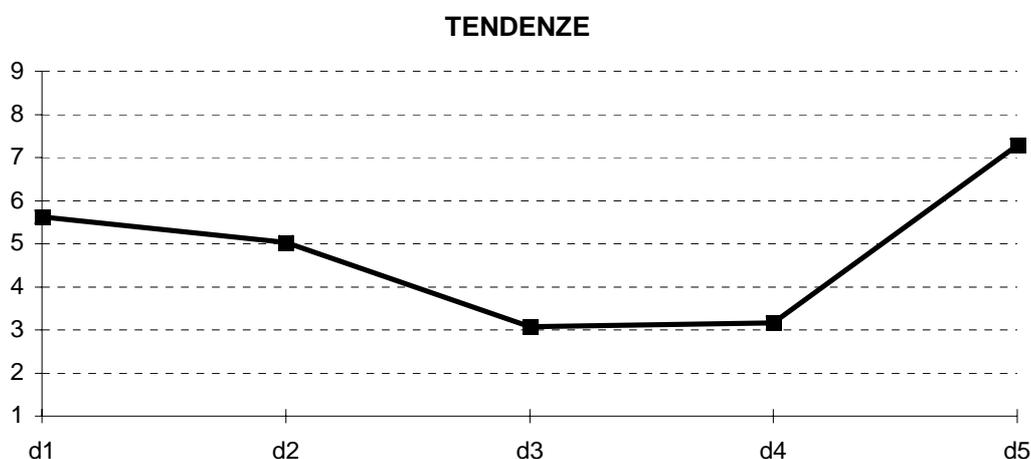
G.2.2 Per identificare le tendenze in atto nel settore, si sono rivolte domande riguardanti l'esigenza di implementare il numero di corrispondenti, partner o filiali. Inoltre per comprendere l'orientamento strategico degli spedizionieri si è indagato sulle loro future intenzioni con i seguenti cinque quesiti:

Per poter competere, ritenete necessario che l'aumento della vostra presenza sui paesi esteri avvenga attraverso un maggior numero di:

- corrispondenti (d1)
- partner (d2)
- filiali (d3).

Vista l'aumentata pressione concorrenziale pensate di:

- iniziare o espandere l'attività sulle tratte nazionali (d4)
- puntare sullo sviluppo delle tratte internazionali (d5).



Fonte: SDA Bocconi

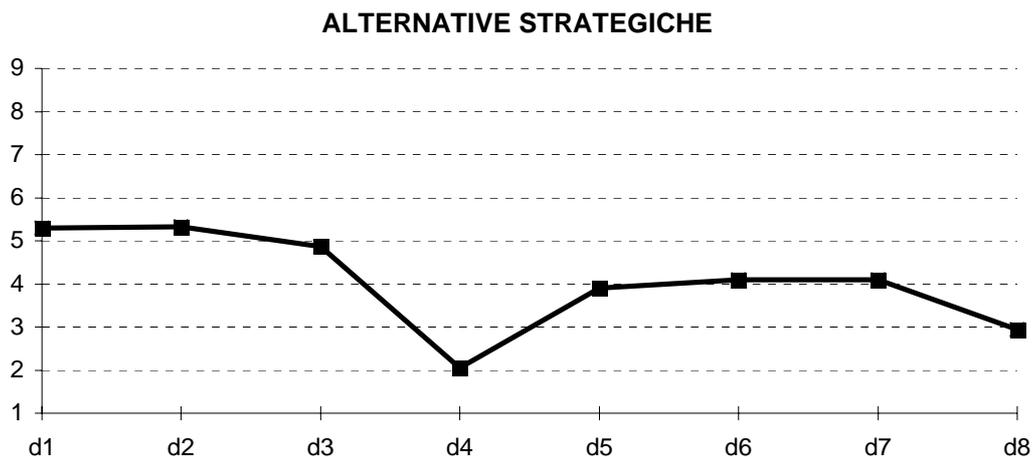
Grafico G.4

La stragrande maggioranza degli spedizionieri intende puntare sullo sviluppo delle tratte internazionali (d5) aumentando la loro presenza sui paesi esteri attraverso corrispondenti (d1). Un particolare che emerge dall'analisi dei dati globali e che fa riflettere - sottolinea la SDA Bocconi - è la scelta del “canale corrispondenti” per l'espansione sulle tratte internazionali. Essa risponde ad un modo di operare secondo parametri tradizionali più che a logiche connesse alle esigenze odierne del settore. Solo le grandi aziende considerano strategico, per l'espansione sulle tratte internazionali, il poter disporre di partner e filiali.

Lo sviluppo a livello internazionale è perseguito dai sottogruppi marittimo ed aereo attraverso corrispondenti, mentre dal sottogruppo stradale includendo anche i partner.

G.2.3 L'indagine SDA - Fedespedi ha poi ricercato tendenze verso **alternative strategiche** per seguire o anticipare le dinamiche del settore con otto quesiti: Quale delle seguenti alternative ritenete più utili per competere nel settore:

- proseguire l'attività da e verso i paesi in cui permane l'obbligo doganale (d1)
- ricercare nicchie di mercato per paese o servizio (d2)
- sviluppare attività innovative, ad esempio la logistica integrata (d3)
- entrare in settori contigui, ad esempio corrieri (d4)
- concentrarsi, tramite aggregazione con altre aziende, fusioni o partecipazioni (d5)
- partecipare a raggruppamenti di imprese internazionali (d6)
- collaborare con altre imprese nazionali attraverso forme consortili e joint-ventures (d7)
- continuare nel modo tradizionale (d8)



Fonte: SDA Bocconi

Grafico G.5

Tra le otto alternative presentate le tendenze più rilevanti si evidenziano nel proseguimento delle attività verso quei Paesi in cui permane l'obbligo doganale, nella ricerca di nicchie di mercato e nello sviluppo di attività innovative. Se in prima istanza la preferenza data al proseguimento delle attività verso i Paesi in cui permane l'obbligo doganale può sembrare un modo di operare di tipo tradizionale si deve comunque riflettere sul fatto che tale scelta è ancora quella che consente buoni margini di redditività; è quindi logico, all'interno di una politica di differenziazione delle attività, tenerla in considerazione.

Si è notato che gli intervistati non riconoscono come alternativa strategica rilevante la concentrazione e la partecipazione a forme di raggruppamento a livello internazionale per poter continuare ad operare con successo.

Le alternative strategiche preferite dalle classi di aziende identificate per struttura organizzativa sono diverse rispetto a quanto indicato dall'analisi del campione generale. La differenza più significativa è rappresentata dalla scelta, anche se non a livello prioritario, da parte delle aziende elementari, piccole e medie concentrazioni e partecipazione a raggruppamenti internazionali; mentre le medie e le grandi optano verso la collaborazione con altre imprese nazionali.

Un'alternativa identificata da tutte le classi, anche se con priorità diverse, è quella della ricerca di nicchie di mercato. Tale scelta può essere interpretata come manifestazione di una volontà a cogliere le opportunità che l'evoluzione del settore offre, ma potrebbe anche rappresentare un rifugio per specializzarsi e recuperare margini di redditività.

Il comportamento dei gruppi identificati dalla modalità di traffico non si discosta da quanto sin qui rilevato. Per il gruppo marittimo risalta come esigenza l'alternativa di concentrazione e collaborazione con altre imprese nazionali, mentre il gruppo stradale predilige la partecipazione a raggruppamenti internazionali.

G.2.4 Poiché nell'ambito dei compiti istituzionali di una associazione di categoria rientrano la tutela degli interessi degli associati e la promozione di politiche che possano migliorare la loro posizione all'interno del sistema economico, nell'indagine SDA-Fedespedi sono state inserite due proposte di intervento, una sulle politiche da promuovere verso i Ministeri e l'altra riguardante il sistema infrastrutturale.

Le risposte hanno confermato un bisogno di interventi presso il Ministero dei trasporti, gli enti marittimi, aeroportuali e ferroviari. Pur essendo necessario un intervento "sistemico" nel mondo dei trasporti, il campione ha manifestato forte interesse alla necessità di concentrarsi sulla riforma portuale, focalizzandosi sul sistema infrastrutturale e sui porti.

G.2.5 Nella tabella G.6 sono riepilogate le principali risultanze dell'indagine SDA-Fedespedi che possono così sintetizzarsi:

- indipendentemente dalla dimensione aziendale tutte le Case di spedizione italiane accettano la libera concorrenza sul mercato, giungendo ad auspicarla nel caso delle imprese più grandi
- l'espansione dell'attività è ricercata tramite l'instaurazione di rapporti con corrispondenti all'estero; soltanto le grandi aziende si rivolgono a partnership e proprie filiali
- tranne che nel caso delle imprese più piccole non si riconosce come alternativa strategica la concentrazione tramite fusione o partecipazione con altre aziende
- l'efficienza del sistema portuale è valutato come altamente strategico.

	Elementari	Piccole	Medie	Grandi
Concorrenza	Vantaggio competitivo: sistema paese • non considerano penalizzante il sistema della P.A. italiana • accettano la libera concorrenza sul mercato	Vantaggio competitivo: sistema paese maggiore concentrazione del settore • non considerano penalizzante il sistema della P.A. italiana • accettano la libera concorrenza sul mercato	Vantaggio competitivo: • sistema paese ed in particolare • minore burocrazia • considerano penalizzante il sistema della P.A. italiana • auspicano la libera concorrenza sul mercato	Vantaggio competitivo: • sistema paese ed in particolare • minore burocrazia • maggiore concentrazione • considerano penalizzante il sistema della P.A. italiana • auspicano la libera concorrenza sul mercato
Tendenze	Espansione: • tratte internazionali attraverso • corrispondenti	Espansione: • tratte internazionali attraverso • corrispondenti	• Espansione: • tratte internazionali attraverso • corrispondenti (escludono le filiali)	Espansione: • tratte internazionali attraverso • partner e filiali
Alternative strategiche	Alternative preferite. • proseguire attività nei paesi con obbligo doganale • ricercare nicchie di mercato • concentrarsi • partecipare a raggruppamenti internazionali	Alternative preferite. • ricercare nicchie di mercato • partecipare a raggruppamenti internazionali • sviluppare attività innovative • proseguire attività nei paesi con obbligo doganale	Alternative preferite. • ricercare nicchie di mercato • collaborare con altre imprese nazionali • proseguire attività nei paesi con obbligo doganale • sviluppare attività innovative	Alternative preferite. • sviluppare attività innovative • proseguire attività nei paesi con obbligo doganale • ricercare nicchie di mercato • collaborare con altre imprese nazionali

Fonte: SDA Bocconi

Tabella G.6

G.3 Confetra, nella sua azione per la razionalizzazione del **sistema trasporti Italia**, si è adoperata per supportare una riforma del nostro ordinamento portuale ispirata all'ingresso delle imprese private nei porti, secondo gli indirizzi comunitari, sino a ricorrere presso la Commissione e la Corte di giustizia della CE.

Fedespedi, oltre alle associazioni dell'autotrasporto e dei Magazzini Generali, hanno concorso a definire la politica confederale sui porti.

Ora che, pur in mezzo a inenarrabili difficoltà, la riforma portuale si è avviata, anche nei nostri scali operano i terminalisti, che le Case di spedizione, dopo averli voluti, osservano con molta cautela. Così scrive, nella sua relazione all'Assemblea del marzo 1997, il Presidente dell'associazione territoriale degli spedizionieri di Genova: "Un porto, il nostro, dove i terminalisti privati, adducendo magri bilanci, vorrebbero essere considerati - con la benedizione dell'Autorità Portuale - una specie di razza protetta (ma chi di noi non vorrebbe in qualche modo sentirsi protetto?), un porto dove questi stessi terminalisti, che vogliono "protezione" in termini di tariffe e concorrenza, pretenderebbero - anche in questo caso con la "protezione" se non con la complicità del Piano Operativo Triennale elaborato dall'Autorità Portuale - di fare il mestiere degli altri (spedizionieri, autotrasportatori, intermodalisti, agenti marittimi) nel campo della logistica **mentre stanno ancora cercando di imparare il proprio**. E quella dei terminals portuali è una delle note dolenti sia per le carenze operative (riferite ai tempi di entrata degli automezzi ai varchi, scarico, ricarico ed uscita, nonché ai tempi di scarico, ricarico dei carri ferroviari) sia per le tariffe a carico della merce, cosicché mentre i contenitori (a basso valore aggiunto) aumentano, perché sono favoriti da tariffe competitive a vantaggio della nave, le merci varie (ad alto valore aggiunto) diminuiscono, perché le tariffe a carico della merce sono troppo elevate rispetto agli altri porti".

Indubbiamente il terminalista, specie trovandosi ad operare in un porto con non eccessivo traffico, pur senza concorrenza, può essere tentato di ampliare la propria attività alla fase terrestre a valle del porto, occupandosi del posizionamento del container a destino.

E' una sua scelta, che neppure gli si può contestare se l'applicazione tariffaria è trasparente, senza travaso di addebiti tra la fase porto e la fase terra.

Certo si è che il terminalista per conto terzi dovrebbe trovare il suo business all'interno del porto, ivi realizzando la propria redditività, in regime di piena concorrenza con gli altri terminalisti, come d'altronde accade nei celebratissimi porti del Nord-Europa.

Abbiamo visto (Capitolo E) che a Rotterdam coesistono 116 terminalisti con 276 Case di spedizione; ad Anversa 73 terminalisti con 246 spedizionieri; ad Amburgo 65 terminalisti addirittura con 436 Case di spedizione.

Resterebbe così confermato che a regime, e con un assetto di concorrenza quasi perfetta, esiste un ruolo specifico sia per lo spedizioniere che per il terminal operator.

G.4 Non parrebbe dello stesso parere l'anonimo corsivista autore di un articolo per l'autorevole rivista *Journal pour le Transport International* dell'8 novembre 1996, pubblicato nella rubrica "Punti di vista" che non coinvolge responsabilità dell'editore. Vi si legge:

"La tendenza ai megaconsorzi ed alle megafusioni tra armatori pone porti e terminalisti per i containers di fronte al dilemma di dove ricercare nuove attività.

Se è vero che i terminalisti intravedono un vantaggio da queste megaconcentrazioni, nella misura in cui per gran parte dei containers movimentati dovranno negoziare solo con un numero limitato di compagnie, è altrettanto vero che essi vivranno con l'eterna paura di perdere in un solo colpo una parte considerevole del volume delle movimentazioni a favore di un porto o di un terminal concorrente ogniqualvolta rinnoveranno i loro accordi con gli armatori.

Il timore è meno forte nei porti in situazione di monopolio, o nei casi in cui ci si arrangi (tra porti o terminalisti): "io non tocco i tuoi clienti a condizione che tu lasci stare i miei".

Comunque ci saranno sempre meno porti o terminalisti che si sentono al sicuro di ogni concorrenza. E questo può essere positivo nella misura in cui ogni operatore dovrà preoccuparsi permanentemente di mantenere la buona qualità delle sue prestazioni.

Nell'ottica del caricatore, importa porsi la questione se la tendenza alle megaconcentrazioni gli è favorevole. Ogni membro di un'alleanza armatoriale offre un livello di servizio quasi identico fintanto che il container si trova a bordo della nave. La lotta concorrenziale comincia ad infuriare a terra, e cioè **alle due estremità** del percorso. Taluni sostengono che anche qui le differenze sono minime. Argomentando che gli armatori sanno perfettamente che la clientela esige un servizio di prim'ordine e che essi non possono quindi concedersi il lusso di lesinare in questo settore. Di conseguenza è soltanto il prezzo che conta?

I porti ed i terminalisti per i containers non hanno molto brigato, sino ad ora, con i caricatori preferendo trattare con le compagnie marittime. Queste hanno ribaltato i loro costi sulla clientela. Ma questi atteggiamenti subiranno importanti cambiamenti nel futuro.

I terminalisti dovranno investire per essere in grado di offrire ai caricatori ben più che una semplice area cementata per depositarvi un container o il trasbordo di questo su di un autocarro, su di un vagone ferroviario o su una nave. Quanto alla scelta di un armatore bisogna riconoscere che ai caricatori non piace mettere tutte le loro uova nello stesso paniere, anche se le compagnie marittime sono capaci di offrire una gamma di servizi completa, dal produttore fino al consumatore finale.

Quanto agli spedizionieri, poi, l'opinione prevalente è che **il loro ruolo si limita generalmente alle scartoffie ed alla coordinazione delle operazioni**, offrendo - la maggioranza di essi - un servizio **elementare**. I caricatori si vedono spesso obbligati a prendere contatto con diversi operatori quando vogliono far trasportare un carico da un punto A ad un punto B. Questo procedimento produce un aumento dei costi amministrativi e di gestione, senza contare che non è sempre molto efficace.

Per tutti questi motivi i terminalisti hanno tutte le buone ragioni per offrire ai caricatori un vantaggio completo di servizi. Non soltanto perché essi hanno una grande possibilità di scelta tra gli armatori che collegano tutti i porti possibili e immaginabili, ma anche perché all'arrivo nel porto di destinazione essi hanno già un partenaire naturale - il collega terminalista - con il quale è possibile definire accordi di reciprocità. Gli operatori dei terminali conoscono il mercato locale, per il trasporto terrestre come per il feederaggio, il magazzinaggio, la distribuzione, etc. Essi sono meglio inseriti nel mercato di quanto non lo sia un armatore e maggiormente in grado di offrire ai caricatori una gamma completa di servizi con provenienza o destinazione in numerosi paesi, cosa che non è assolutamente alla portata di un singolo armatore.

In cosa consistono i vantaggi per i caricatori?

Cooperando con il "service caricatori" di un terminal operator, il caricatore può mettere a profitto la gamma completa di prestazioni di un solo fornitore, che all'altro estremo della catena del trasporto intercontinentale collabora con un collega. Perciò il caricatore beneficia anzitutto del vantaggio di avere un solo fornitore (one stop shopping) e poi del fatto che il terminalista ha due buone ragioni di offrire il miglior servizio al prezzo più competitivo:

1. il nuovo tipo di prestazione gli assicura una diversificazione di attività;
2. occupandosi con successo delle operazioni di trasporto per conto del caricatore crea nel confronto delle compagnie marittime potere di attrazione del porto.

Non vi è dubbio che una tale evoluzione provocherà **una levata di scudi da parte dei grossi spedizionieri**. Ma tali proteste non sono fondate poiché esistono ancora grossi volumi di merce che richiedono prestazioni particolari **che solo gli spedizionieri sono in grado di offrire**. **Aggiungiamo poi che nulla impedisce allo spedizioniere di allearsi con un terminalista. E se qualche Casa di spedizione finisse nel dimenticatoio, non sarebbe un gran male per l'insieme del settore**. In Europa esistono migliaia di spedizionieri che per assicurarsi un minimo di servizi tirano il diavolo per la coda, e si renderebbe un enorme servizio all'economia riducendo il loro numero (prezzo da pagare a favore di un alto livello di professionalità).

Il traffico di merce in container e le necessità di movimentazione che da esso originano alle due estremità della catena di trasporto rappresentano un settore di attività altamente qualificato. La stessa cosa è per la gestione di un terminal. Perciò, se un terminal non vuole diventare nel prossimo futuro totalmente dipendente dalle diverse megaconcentrazioni delle compagnie armatoriali, deve rivolgersi ai caricatori per trattare anzitutto con loro e non più soltanto con le linee marittime. Taluni terminalisti hanno già fatto, sul piano locale, piccoli passi in questa direzione, ma a livello globale - dove l'evoluzione può fruttare in modo importante - non è stato fatto fino ad ora nulla".

H. Porti e ferrovie - Inland terminals

H.1 L'adozione delle nuove tecniche di distribuzione del traffico marittimo containerizzato (feeder) ha prodotto un notevole sconvolgimento nel panorama dei porti italiani; scali che prima venivano considerati come poli del sistema nazionale hanno perso parte della loro centralità, mentre porti minori che sembravano destinati ad un progressivo decadimento si sono in qualche modo rivitalizzati. Il dato di continuità che accomuna la "vecchia" realtà con i nuovi sviluppi è costituito dal fatto che la tratta terrestre costituisce uno dei fattori di successo della riuscita dalla filiera container (sotto questo profilo Gioia Tauro ha un forte vantaggio competitivo su Marsaxlokk, situato su di un'isola).

H.2 Per questo aspetto (che in tabella B.5 abbiamo visto rappresentare il 20% del costo di un trasporto porta a porta) assume rilevanza il ruolo della ferrovia - nei porti hub - e della strada nei porti terminali del feederaggio.

L'inserimento dell'hub di Gioia Tauro ⁽¹⁾ nel sistema portuale italiano sta provocando:

- una rivitalizzazione dei porti minori ; sul lato terrestre ciò corrisponde ad un posizionamento stradale del container, essendosi valutata che la presenza ferroviaria in un porto è giustificata soltanto per necessità di movimentazione non inferiori a 300.000 teu/anno ⁽²⁾
- una riduzione relativa dell'importanza degli scali del Nord-Tirreno (che attualmente realizzano oltre il 68% del traffico) rispetto a quelli del Nord-Adriatico, riforniti via mare dal porto hub di Gioia Tauro. Tale collegamento rende anche possibile ai porti adriatici di accedere ai mercati dell'Europa sud-orientale attualmente serviti dai porti del Nord Atlantico.

Sul lato terrestre questi mutamenti produrranno una riduzione di trasporti ferroviari sulla direttrice Nord-Tirreno/Nord-Adriatico (servito dal mare via feeder), un incremento verso l'Europa sud-orientale, ove strada e ferrovia competeranno. La ferrovia potrà essere indotta a servire sia il Nord Italia che il Sud Europa direttamente da Gioia Tauro, in concorrenza anche con la nave feeder.

⁽¹⁾ Naturalmente Gioia Tauro ha carattere di "regional port" per tutta l'area del Sud Italia.

⁽²⁾ Freight Leaders Club - Quaderno n. 6 - Intermodalità marittima e porti. In questo capitolo faremo ampio riferimento ai contenuti del Quaderno.

H.3 Il ruolo della ferrovia nella filiera container articolata con il metodo hub and spokes è fondamentale ma deve essere intravisto tenendo conto della realtà delle ferrovie italiane, delle carenze di capacità che possono crearsi ai valichi di frontiera, etc.

E' sicuramente anomalo che, mentre si invoca la trasformazione del trasporto da terrestre a marittimo a difesa dell'ambiente, si ipotizzi una concorrenza della ferrovia nei confronti di un traffico che è marittimo per vocazione. Per contro non è da sottovalutare che l'esperienza del "land bridge" negli USA (paragrafo B.11) sta producendo in Europa attese favorevoli.

Le distanze fra la costa del Mediterraneo e quella del Mare del Nord sono molto minori di quelle tra le due fasce costiere nordamericane. E un'ipotesi di "land bridge" ferroviario realizzato fra una o più aree portuali del Mediterraneo ed una o più aree portuali del Nord Europa potrebbe dar corso alla concretizzazione di nuovi orizzonti negli itinerari di circumnavigazione mondiale. Ad esempio, fornendo a New York un nuovo elemento nella competizione con Los Angeles.

Vanno in questo senso le freeways, suggerite dalla Commissione Europea come strumento di rilancio della modalità ferroviaria, due delle quali - tra le prime - congiungerebbero Rotterdam con Gioia Tauro e Amburgo con Brindisi.

H.4 E' noto che nell'ambito di un sistema intermodale, i punti più critici sono costituiti dai nodi dove avviene il cambio di modo; la gestione delle operazioni portuali costituisce quindi uno dei fattori di successo del servizio intermodale e se pensiamo che le navi moderne seguono un itinerario che, elaborato su base annua, indica preventivamente l'ora ed il giorno di arrivo di un dato porto, ci rendiamo conto della professionalità necessaria per la gestione di servizi intermodali efficienti.

Già in precedenza si è detto che la razionalizzazione ha portato ad una drastica diminuzione dei noli e che il costo nave concorre in misura pari soltanto al 30% nel costo complessivo del trasporto (tabella B.5).

Nei porti italiani l'abolizione della riserva sul lavoro portuale e la conseguente privatizzazione ha attirato capitali privati ed ha generato un notevole progresso tecnico: gli standard di qualità hanno ormai raggiunto quelli nord europei e le tariffe portuali (diminuite del 30% negli ultimi 3 anni) sono inferiori a quelle del Nord Europa; ma l'efficacia del sistema portuale italiano nelle operazioni di imbarco e sbarco rischia di non poter utilizzare tutta la sua potenzialità se non si avrà una conseguente razionalizzazione (operativa e tariffaria) delle operazioni di trasporto terrestre.

Il passaggio dal "modo" nave al "modo" terra costituisce, data la relativa rigidità dei due sistemi, uno dei punti più critici dell'intermodalità terra-mare; il trasferimento dell'unità di carico dalla nave al carro ferroviario, la formazione del treno e la sua immissione nella linea principale sono operazioni che necessitano di una programmazione di tipo industriale che ben difficilmente si riscontra nei nostri porti; alcuni progressi sono stati fatti, ma, a causa della pluralità di soggetti che vi concorrono, il sistema è ben lontano dall'essere perfetto.

Quanto sopra evidenzia la necessità che la pluralità dei soggetti lamentata lavori sotto un'unica regia; il concetto, semplice in apparenza, risulta di difficile attuazione in alcuni porti, ma sembra ormai incontrovertibile che la regia debba essere affidata ai terminal operators.

- H.5 Le infrastrutture ferroviarie in ambito portuale non sono comprese tra quelle regolamentate dall'atto di concessione con il quale lo Stato italiano ha affidato alla FS Spa l'esercizio dell'attività ferroviaria. Altrettanto dicasi per il contratto di programma che ne disciplina gli investimenti. La legge 84/94 sulla riforma portuale non ne fa menzione e neppure la legge 647/96 di riforma della riforma, che si è limitata - per le ferrovie - ad introdurre un rappresentante nei Comitati delle Autorità portuali.

Questa anomalia deriva dal fatto che storicamente il rapporto tra ferrovie ed organismi portuali è stato caratterizzato dalla comune appartenenza alla Pubblica Amministrazione, rendendo automatiche e prive di formalizzazione alcune attività, quali ad esempio l'uso da parte delle Ferrovie dello Stato (titolari di un proprio demanio) di aree demaniali nell'ambito dei porti.

L'atto di concessione che regola i rapporti tra FS SpA e Stato non fa menzione di tali infrastrutture, che risultano quindi acquisite dal demanio marittimo.

- H.6 Per quanto riguarda l'organizzazione dei servizi ferroviari, è necessario stabilire regole che disciplinino i rapporti tra i soggetti che effettuano le varie operazioni, regole che, a prima vista, potrebbero essere assimilate a quelle tipiche del rapporto cliente-fornitore, ma che invece sottintendono una visione di sistema, in quanto operazioni come quelle di manovra sono anelli fondamentali per l'efficienza dell'intera catena di trasporto.

A tal fine è necessario istituire rapporti chiari e formalizzati tra terminalisti, gestori delle manovre, MTO e FS, che vincolino ciascuna parte al rispetto degli standard che ottimizzano l'intera catena. L'importanza di tali rapporti è evidente se si prendono in considerazione le operazioni che vengono svolte in alcuni porti; la legge 17 dicembre 1971 e le convenzioni conseguenti impongono che le manovre ferroviarie nei porti di Genova, Savona e Napoli vengano svolte dalle Autorità portuali, comportando costi abnormi (in alcuni casi oltre 900.000 lire per ciascun carro).

Le recenti rinegoziazioni delle convenzioni con le Autorità portuali hanno portato alla riduzione di tali oneri, sino a valori intorno a 300.000 lire; anche in tale condizione però, il loro valore è ancora al di sopra del limite di sopportabilità. E' necessario quindi eliminare tali costi attraverso al rimozione degli obblighi di legge che impongono l'utilizzo di personale della Autorità portuali.

H.7 Nella preparazione ed inoltro di un treno originato da traffici portuali si distinguono tre momenti:

1. trasferimento dell'unità di carico dalla nave al carro ferroviario nel terminale portuale;
2. composizione (a mezzo di manovre) del convoglio da affidare ad FS per il trasporto;
3. inoltro del treno sulla rete ferroviaria propriamente detta.

L'attuale organizzazione del trasporto ferroviario prevede l'accorpamento dei costi determinati dalle funzioni svolte ai punti 2 e 3 in capo a FS, ma tale soluzione non appare più percorribile in quanto i costi delle attività di manovra sono determinati da fattori (lay out delle infrastrutture e loro stato di manutenzione, soggetto che effettua l'operazione, etc.) che non sono sotto il controllo di FS. **Inoltre, avendo fino ad oggi compensato tali costi, le Ferrovie dello Stato hanno fortemente influenzato le regole di competizione tra i porti.**

H.8 Il già citato Quaderno del Freight Leaders Club (al quale aderiscono anche le FS Spa tramite la loro ASA logistica) osserva che, con riferimento agli investimenti ferroviari, la priorità, a prescindere da situazioni particolari o posizioni geografiche (Trieste), è da attribuire agli interventi strutturali nei porti di Genova, La Spezia e Gioia Tauro. Gli interventi consistono in:

- adeguamento dei binari portuali al modulo europeo (650 metri);
- adeguamento del collegamento degli impianti portuali con la linea principale;
- adeguamento dei parchi ferroviari delle stazioni che servono il porto;
- informatizzazione delle procedure.

H.9 Gli inland terminal sono infrastrutture che rientrano nella filiera logistica del container, specie quando i porti hub sono scarsamente dotati di aree di stoccaggio dei contenitori.

Escludendo quelli appartenenti a sistemi chiusi (appartenenti cioè a singole imprese private e da questi gestiti per le proprie attività senza "aprire" a terzi), ci riferiamo a quelli i cui raccordi sono di FS Spa, ovvero che siano essi stessi di proprietà di FS.

Il sistema che essi formano deve essere quanto più possibile aperto alla concorrenza, oltre a risultare neutro e trasparente per chi lo utilizza.

Per tutti, comunque, si rende necessaria una maggiore funzionalità con particolare attenzione ai giorni ed agli orari di funzionamento. Ancora una volta ricordiamo che l'unico segmento in cui possono realizzarsi economie nel trasporto container è la tratta terrestre. Dagli inland terminals parte l'ultima fase dell'intero ciclo, cioè il posizionamento stradale a destino. L'onere di questo servizio può essere contenuto soltanto massimizzando il numero dei posizionamenti giornalieri che l'autoveicolo realizza. Per questo motivo sono importanti tempi lavorativi quanto più possibile dilatati.

I. Porti e dogane

- I.1 Sul tema riportiamo quanto ha scritto il Presidente dell'associazione territoriale degli spedizionieri di Genova.

“Quello della Dogana è un tema che merita un approfondimento in questa sede, anche perché tutte le categorie di operatori portuali hanno ormai compreso con chiarezza come dalla sua definizione dipendano gli interessi più generali dei traffici.

Stiamo tutti vedendo come il porto si possa vendere solo in termini di grande efficienza.

Nel campo dei contenitori, ad esempio, vengono fatti investimenti colossali per elevatori che *misurano* in due minuti i tempi di movimentazione e di posizionamento, altri ancora in sistemi informatici ed EDI per far sì che lo scambio delle informazioni e dei documenti avvenga nel giro di pochi secondi.

Non è dunque accettabile che - per lo stesso contenitore - ci vogliano invece ore per la pratica burocratica: ore ed ore per un esame a priori di montagne di scartoffie - con la merce che attende - che invece potrebbero essere esaminate a posteriori, nei tempi morti, se solo si volesse.

Anche per queste pratiche burocratiche bisogna poter operare in due minuti, come per lo sbarco ed imbarco di un contenitore.

Perché è proprio in due minuti che le Dogane operano nel resto d'Europa”.

L. Il cabotaggio combinato

- L.1 Come è noto per cabotaggio si intende il trasporto marittimo tra porti di uno Stato effettuato da armatori di quello Stato. Per cabotaggio combinato intendiamo quel particolare cabotaggio che viene realizzato con merci unitizzate in semirimorchi e container ovvero in carri ferroviari (per la Sardegna addirittura con semirimorchio o casse mobili su carri ferroviari) caricati su apposite navi. La rilevante presenza di territorio italiano insulare induce a differenziare il cabotaggio combinato in “obbligato” e “alternativo”. E' obbligato quello con la Sardegna, con le isole pontine, con l'arcipelago toscano, etc. E' alternativo quello che si volge lungo il litorale della penisola, in alternativa e concorrenza con le modalità terrestri. L'irrilevanza della tratta marittima dello Stretto di Messina induce a considerare alternativo anche il cabotaggio combinato con la Sicilia.

E' importante rammentare come la tecnica combinata per sviluppare appieno la sua capacità concorrenziale presupponga che il traffico non sia accompagnato, cioè che il semirimorchio o il container deve essere l'unità di carico imbarcata, lasciando a terra il conducente ed il veicolo a motore.

In caso contrario ci si riferisce al traffico "traghettato".

Com'è noto la nave portacontainer (LO/LO), a parità di carico utile, è più economica della nave RO/RO per quanto concerne la navigazione, mentre ha esigenze portuali maggiori (costi e tempi di carico/scarico).

Per questo motivo la tecnica LO/LO (container) prevale nei traffici a lunga distanza (internazionali), nei quali gli oneri di navigazione sono prevalenti, mentre la tecnica RO/RO è più diffusa sulle brevi e medie distanze (cabotaggio nazionale), ovvero quando si è costretti a scalare porti difficili per scarsità di banchine e di infrastrutture di trasbordo, in paesi poco sviluppati.

A conferma, nei traffici con la Sardegna realizzati da 14 linee ⁽¹⁾, 12 lo sono con RO/RO, una con portacontainer ed una con traghetto ferroviario.

Lo sviluppo del traffico containerizzato tra porti nazionali, conseguente all'espansione del feededraggio a/dai porti hub ove sono sbarcati/imbarcati containers in traffico internazionale, sta mutando notevolmente il mercato (noli) del cabotaggio containerizzato tanto da far ritenere a taluni armatori che anche nel traffico realmente nazionale (di merci cioè aventi origine/destinazione su territorio italiano) possa affermarsi la tecnica container.

E' nostra opinione che questa opportunità, almeno nel breve periodo, non avrà grande successo a causa della caratterizzazione del trasporto italiano dominato da piccole e piccolissime aziende di autotrasporto, cui si confà il semirimorchio e non il container, mentre le Case di spedizione si occupano soltanto di traffici internazionali.

L.2 Il cabotaggio combinato obbligato ha trasferito circa 7,7 milioni di metri di unità di carico, corrispondenti a 920.000 veicoli (tabella L.1).

Il 60% di tale flusso è stato realizzato tra la penisola e la Sardegna; il 9% da collegamenti interni tra i porti della Sardegna; quasi il 20% con le isole pontine e l'11% con l'arcipelago toscano.

⁽¹⁾ Tutti i dati quantitativi che seguono sono riferiti all'anno 1993, ultimo ed unico per il quale Confitarma ha rilevato i volumi di traffico (espressi in metri lineari) in cabotaggio combinato e traghettato.

Non è facile individuare il corrispondente tonnellaggio netto delle merci.

Se come ordine di grandezza si assume il parametro medio di 1,5 t per metro lineare, per veicoli con lunghezza non inferiore a 10 m, risulterebbe che con la Sardegna il cabotaggio combinato ha movimentato quasi 7 milioni di tonnellate.

Cabotaggio marittimo combinato obbligato di linea 1993				
Relazione	n. veicoli	metri lineari	metri/veicolo	Incidenza (metri/veicolo)
Civitavecchia - Cagliari	31.226	312.260	10,00	4,1%
Civitavecchia - Olbia	35.369	353.690	10,00	4,6%
Civitavecchia - Golfo Aranci	12.290	97.700	7,95	1,3%
Civitavecchia - Golfo Aranci (Carri FS)	44.075	466.314	10,60	6,1%
Anzio - Cagliari	11.520	120.000	10,42	1,6%
Napoli - Cagliari	12.556	125.560	10,00	1,6%
Genova - Porto Torres	28.446	284.460	10,00	3,7%
Genova - Cagliari	60.658	496.580	8,20	6,4%
Genova - Olbia	2.713	27.130	10,00	0,3%
La Spezia - Olbia	105	1.050	10,00	0,01%
Livorno - Cagliari	32.470	350.953	10,80	4,6%
Livorno - Golfo Arancia	1.350	12.100	9,00	0,2%
Livorno - Olbia	50.089	597.122	11,92	7,8%
Piombino - Olbia	92.606	1.029.733	11,12	13,4%
Marina di Carrara - Olbia	25.920	300.00	11,57	3,9%
Palermo - Cagliari	3.686	36.860	10,000	0,5%
Totale con Sardegna	445.079	4.611.512	10,35	60,0%
Collegamenti locali con Sardegna	104.636	690.000	6,60	9,0%
Golfo di Napoli - Isole Pontine	230.040	1.505.811	6,55	19,6%
Arcipelago toscano	129.441	879.800	6,30	11,4%
Totale obbligato	919.166	7.687.123	8,40	100,0%

Fonte: Elaborazione dati Confitarma

Tabella L.1

L.3 Il cabotaggio combinato alternativo ha trasferito oltre 2,7 milioni di metri di unità di carico, con quasi 309.000 veicoli (tabella L.2).

Oltre il 77% di tale flusso è stato realizzato sul versante tirrenico tra la penisola e la Sicilia; il 16% da collegamenti interni tra porti dell'isola siciliana; poco più del 6% si è svolto sul versante adriatico, quasi esclusivamente con terminali in Sicilia (la linea Venezia-Catania effettua scalo intermedio a Bari).

Continuando ad assumere anche qui il parametro 1,5 t/metro di veicolo, risulterebbero movimentate 3,15 milioni di tonnellate di merci sul versante tirrenico tra la penisola e la Sicilia, 600 mila tonnellate per traffici interni tra porti siciliani e 260 mila tonnellate sul versante adriatico.

Cabotaggio marittimo combinato alternativo di linea 1993				
Relazione	n. veicoli	metri lineari	metri/veicolo	Incidenza (metri/veicolo)
Versante tirrenico				
Genova - Palermo	73.223	690.260	9,45	25,4%
Genova - Termini Imerese	42.232	375.300	8,90	13,8%
La Spezia - Catania	10.500	105.000	10,0	3,9%
Livorno - Palermo	24.069	219.240	9,10	8,1%
Livorno - Trapani	13.114	120.000	9,15	4,4%
Napoli - Palermo	59.300	593.000	10,00	21,8%
Totale con Sicilia	222.438	2.102.800	9,45	77,4%
Collegamenti locali con Sicilia	71.625	441.800	6,20	16,3%
Riepilogo tirrenico	294.063	2.544.600	8,65	93,7%
Versante Adriatico				
Venezia - Bari - Catania	5.254	56.583	10,80	2,1%
Ravenna - Catania	9.372	114.343	12,20	4,2%
Riepilogo Adriatico	14.626	170.926	11,70	6,3%
Totale alternativo	308.689	2.715.526	8,80	100,0%
Tra Aree				
Sicilia - Nord Ovest (GE-SP)	125.955	1.170.560	9,30	43,1%
Sicilia - Nord Est (VE-RA)	14.626	170.926	11,70	6,3%
Sicilia - Centro (LI)	37.183	339.240	9,12	12,5%
Sicilia - Sud (NA)	59.300	593.000	10,00	21,8%

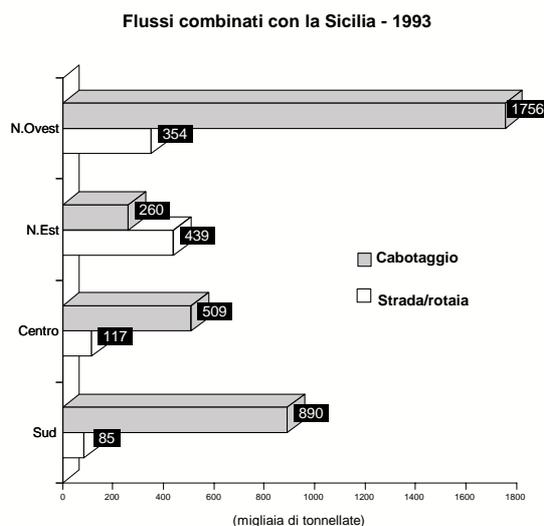
Fonte: Elaborazione dati Confitarma

Tabella L.2

L.4 Confrontando i flussi combinati strada/rotaia e strada/mare tra la penisola e la Sicilia risulta che:

- con il Nord Ovest il cabotaggio combinato è stato 5 volte quello strada/rotaia;
- con il Nord Est strada/rotaia è stato 1,7 volte il cabotaggio;
- con il Centro il cabotaggio è stato 4,4 volte il combinato strada/rotaia;
- con il Sud il cabotaggio è stato 10 volte il combinato strada/rotaia.

Resterebbe così smentito che, almeno con la Sicilia, il cabotaggio marittimo non abbia rilevanza. Lo ha molto di più della strada/rotaia che, com'è noto, realizza i suoi volumi massimi proprio con la Sicilia.



L.5 Nel 1996 C.A. Marsano, armatore italiano leader nel cabotaggio combinato, ha presentato una propria memoria sul tema.

Dopo aver distinto il cabotaggio italiano in obbligato e alternativo, identicamente a come lo abbiamo illustrato, sostiene che i servizi intermodali container hanno registrato uno sviluppo contenuto rispetto a quelli RO/RO per due cause:

- il container ISO non è idoneo a un impiego in ambito nazionale perché le sue dimensioni interne contrastano con quelle del pallet europeo;
- il servizio marittimo container non è risultato sufficientemente adeguato alle necessità della merce - in termini di frequenza e di resa - a causa dei maggiori tempi delle operazioni di sbarco/imbarco - rispetto al RO/RO - che derivano dalle caratteristiche delle navi impiegate.

Osserva il Marsano che come unità di carico nel cabotaggio combinato sono utilizzati, sia pur in diversa misura:

- vagoni ferroviari;
- veicoli stradali, con particolare riferimento al semirimorchio;
- casse mobili, trasportabili sia sul veicolo stradale che sul vagone ferroviario;
- container ISO (nelle versioni da 20' e 40').

Soltanto le prime tre unità di carico permetterebbero uno stivaggio senza spazi morti del pallet standard, che rappresenta la "sottounità di carico" di gran lunga più usata da parte di tutta l'industria europea. Il container ISO, invece, le cui dimensioni sono state a suo tempo decise in funzione delle sagome di ingombro e dei sistemi di imballaggio utilizzati negli Stati Uniti, difficilmente si presta ad accogliere carico palletizzato all'europea.

L'orientamento oggi prevalente - afferma Marsano - è di mantenere una netta demarcazione tra il campo di impiego del container ISO, destinato ad un utilizzo nel trasporto a lunga distanza, e quello del semirimorchio e della cassa mobile che dovrebbero continuare a rappresentare, insieme al vagone ferroviario, le unità di carico più impiegate sulle distanze minori.

La spiegazione di questo fatto è nella diversa natura dei principali interessi in gioco. Per i grandi armatori del trasporto oceanico l'area europea rappresenta solo una frazione del mercato su cui essi operano; è quindi comprensibile che da parte loro siano state fatte pressioni, nei confronti dell'ISO, per evitare che si venisse incontro alle richieste di mettere in programma un "container di seconda generazione", più adatto alle esigenze di trasporto del pallet europeo.

Una modifica delle dimensioni del contenitore creerebbe enormi problemi per un settore che ha investito cifre colossali in navi, sistemi di movimentazione e flotte di container dando vita ad un sistema di trasporto ormai diffuso su scala mondiale. In altre parole, i vantaggi che si potrebbero conseguire in un mercato regionale, come è considerato quello europeo, non sarebbero tali da giustificare i costi di adattamento di tutto il sistema a un container di diversa dimensione.

Ma - prosegue il Marsano - nel trasporto intermodale in ambito europeo prevalgono interessi nettamente diversi. L'industria europea ha da tempo ottimizzato i suoi sistemi di imballaggio e di trasporto in funzione di un mercato prevalentemente continentale, dove tutto è funzione delle sagome massime di ingombro permesse su strada, da cui sono derivate le dimensioni del pallet, di impiego ormai generalizzato nel settore industriale/distributivo. E' facilmente comprensibile che questo tipo di utenza non sia disposta a modificare i propri sistemi di manipolazione della merce, basati sul pallet e perfettamente adatti a tutta l'ampia gamma di sistemi di trasporto terrestre utilizzati in ambito territoriale europeo, solo per poter utilizzare il container ISO nei collegamenti con le limitate aree periferiche europee costituite dalle isole.

Peraltro si potrebbe ipotizzare che la diffusione di grandi porti destinati ad operare unicamente quali centri di raccolta/distribuzione del traffico internazionale container (hub port) possa modificare i termini dell'attuale situazione ogni qual volta l'hub sia localizzato in quelle aree insulari e peninsulari periferiche interessate dai traffici di cabotaggio. E' infatti comprensibile che si possa pensare di utilizzare i containers ISO (dei traffici internazionali) movimentati dal "feederaggio" da/per l'hub port per l'effettuazione di trasporti nazionali.

Il Marsano, però, oltre alle già evidenziate carenze dimensionali del container ISO manifesta in proposito perplessità, osservando che nel trasporto continentale terrestre l'uso del container non ha avuto alcuna pratica applicazione nonostante la sua crescente diffusione in conseguenza dello sviluppo del traffici internazionali; perché vincolerebbe il traffico nazionale ai ritmi operativi e ai tempi di resa del trasporto internazionale a lunga distanza; ritmi e rese che risulterebbero del tutto inaccettabili a un mercato nazionale come quello del cabotaggio, ormai abituato dai servizi RO/RO a un modo di operare del tutto simile a quello del trasporto su strada.

Anche in futuro, perciò, dovrebbe continuare a prevalere nei trasporti marittimi nazionali l'intermodalità RO/RO, in quanto utilizza le unità di carico tipiche del trasporto combinato europeo. Rimarrà solo da vedere se nel caso dell'intermodalità ferroviaria si debba far percorrere la tratta marittima del viaggio anche ai carri del treno blocco, o se piuttosto non convenga trasferire semirimorchi e casse mobili dal treno a una nave RO/RO, riducendo drasticamente le tare a parità di carico utile.

Nella sua comunicazione l'armatore prosegue osservando che, affinché un collegamento marittimo sia in grado di sottrarre quote significative al trasporto su strada, devono essere rispettate le seguenti condizioni:

- il percorso deve ammontare ad almeno 600/700 chilometri;
- il tempo di resa non deve essere maggiore di quello di un trasporto su strada;
- la dimensione del traffico sulla relazione servita dal sistema combinato deve essere sufficiente a giustificare un servizio a frequenza molto elevata, per tener conto delle richieste di una partenza al giorno come minimo accettabile;
- il percorso via mare deve essere notevolmente inferiore al corrispondente percorso via terra, poichè la velocità della nave è di gran lunga inferiore a quella dei veicoli terrestri e perché la necessità di prelevare/consegnare i veicoli stradali (semirimorchi) in orari compatibili con le esigenze di tutta la catena combinata, da origine a destino, limita notevolmente il vantaggio del viaggiare continuativamente della nave RO/RO.

Occorre inoltre tener presente che:

- il percorso marittimo si svolge obbligatoriamente tra porti, e cioè tra punti normalmente decentrati rispetto al baricentro delle regioni da servire, con il conseguente obbligo di percorrenze stradali terminali più lunghe rispetto a quelle connesse all'impiego del combinato ferroviario, i cui terminali sono invece collocati in punti vicini al baricentro delle aree interessate;
- la nave, per ragioni di economie di scala, può offrire il proprio servizio ad un prezzo competitivo soltanto quando abbia una capacità di trasporto superiore 6/9 volte a quella di un treno. Ciò significa che a parità di frequenza del servizio, la nave ha bisogno di un volume di traffico ben maggiore di quello richiesto dal treno e deve conseguentemente operare tra mercati di dimensioni molto superiori.

La necessità di una distanza marittima nettamente inferiore alla corrispondente distanza su strada farebbe ritenere non idonei i servizi combinati RO/RO svolti sul versante adriatico, dove la sostanziale equivalenza dei percorsi terrestri e marittimi toglie a qualsiasi tipo di nave intermodale ogni possibilità di risultare competitiva.

Sul versante tirrenico, ci si trova di fronte ad una situazione migliore, dato che almeno su talune relazioni la via marittima risulta nettamente più breve di quella terrestre. Ciò accade in particolare per la maggior parte delle rotte di collegamento con la Sicilia sulle quali appunto si concentrano i servizi già operanti. Napoli/Palermo è il collegamento con il rapporto più favorevole.

Distanze Sicilia-Italia (km)			
Linea	via mare	via terra	mare/terra
Napoli-Palermo	300	750	40%
Livorno-Palermo	650	1.250	52%
Genova-Palermo	800	1.400	57%

Altri collegamenti marittimi con la Sicilia (Genova/Palermo e Livorno/Palermo) consentono riduzioni di distanza rispetto ai corrispondenti percorsi via terra, anche se in maniera più contenuta, e risultano ancora idonei, subordinatamente all'impiego di adeguato naviglio. Se però si passa ad esaminare gli altri collegamenti marittimi sul versante tirrenico della penisola, le valutazioni cambiano. Infatti in questi casi il differenziale di distanza non è più tale da consentire alla via marittima di essere competitiva.

Ci si deve quindi attendere - conclude il Marsano - che l'intermodalità marittima alternativa al trasporto terrestre finisca per svilupparsi solo sul versante tirrenico, esclusivamente nei collegamenti con la Sicilia, ed attuandoli con la massima attenzione alle caratteristiche delle relazioni servite e delle navi impiegate. Nelle altre potenziali relazioni lungo la costa peninsulare, il trasporto combinato è destinato a utilizzare quasi esclusivamente il mezzo ferroviario. **Il reale mercato potenziale si riduce pertanto a quella sola parte dell'esistente traffico stradale svolgentesi nello Stretto di Messina che sia suscettibile di essere acquisito da servizi tirrenici RO/RO colleganti la Sicilia con i mercati del Centro e del Nord Italia.**

Queste conclusioni, osserva l'armatore, trovano conferma in un recente studio della Camera di Commercio di Marsiglia, volto ad accertare le effettive possibilità del cabotaggio combinato RO/RO in una serie di collegamenti diramantisi da Marsiglia verso i porti della Spagna (Barcellona, Valencia, Cartagena, etc.) e verso alcuni porti italiani (Genova, La Spezia, Livorno). L'approfondita e dettagliata analisi effettuata dagli esperti francesi ha dovuto escludere la possibilità per l'intermodalità marittima di essere competitiva - nei citati collegamenti - con il trasporto terrestre, per tutta una serie di considerazioni coincidenti con quelle sopra esposte.

L.6 Riteniamo che gran parte delle considerazioni del Marsano siano condivisibili, senza trascurare però talune eventualità che potrebbero ampliare i vantaggi competitivi del cabotaggio combinato:

- sulle rotte più lunghe potrebbero, nel medio periodo, essere utilizzate navi più veloci
- il costo del trasporto tuttostrada potrebbe crescere
- la politica tariffaria delle FS Spa, sino ad ora favorevole allo sviluppo del combinato strada-rotaia, potrebbe variare, con aumenti considerevoli.

La nostra osservazione fondamentale riguarda, tuttavia, la struttura delle imprese di autotrasporto. Soltanto aziende dimensionate, aventi in disponibilità importanti parchi di semirimorchi, detentrici di forti flussi di traffico bilanciati e con capacità organizzative adatte al trasporto combinato sono in grado di realizzare cabotaggio combinato non accompagnato, evitando l'inutile onere del veicolo a motore e del conducente a bordo della nave. Questa, affrancata dalla necessità dei servizi all'uomo (cabine, mense etc.) potrà ridurre i costi di produzione del servizio.

In definitiva riteniamo che non potrà realizzarsi sviluppo del cabotaggio combinato se non muterà la caratteristica della domanda, grazie al mutato assetto delle imprese di autotrasporto.

M. Conclusioni

- M.1 Le proposte di intervento formulate in questo capitolo sono definite in prospettiva del massimo utilizzo delle opportunità che la posizione geografica del nostro paese offre allo sviluppo dei servizi logistici, compensando così le difficoltà provocate per le nostre merci dal superamento dell'arco alpino.

La fortunata configurazione del Nord-Italia, ove si sovrappongono hot e southern banana, rende l'area dotata di tutti i requisiti per realizzarvi piattaforme logistiche dalle quali distribuire merci nel Sud e nel Centro Europa, dopo averle trattate con tutti i servizi capaci di produrre valore aggiunto. Per converso, lo splendido collocamento mediterraneo del Sud-Italia rende Gioia Tauro e Cagliari porti hub dai quali completare la catena trasportistica del container, tramite il feederaggio, presso tutti i paesi che si affacciano sul Mare Nostrum, oltre che con i porti del Nord Italia. Occorre comunque evitare che la nostra Penisola si trasformi in un corridoio di semplice transito da/verso gli altri Paesi europei. Il puro trasporto delle merci sul nostro territorio senza che vi sostino, vi siano lavorate o consumate, è produttivo soltanto di esternalità (ingorghi nella circolazione, incidenti, danni ambientali, etc.).

- M.2 Richiamiamo, a questo punto, il Libro Bianco, del marzo 1996, con il quale Confetra ha indicato gli interventi necessari per allineare la regolamentazione del mercato italiano dei servizi logistici con quella del mercato europeo e mondiale.

La proposta qualificante è quella del Consiglio dei Trasporti, che riportiamo.

PER SUPPORTARE LE SCELTE DEL PARLAMENTO E DEL GOVERNO, ANCHE NELLA DEFINIZIONE DELLA POLITICA COMUNE DEI TRASPORTI DELL'UNIONE EUROPEA, DEVE ESSERE COSTITUITO UN *CONSIGLIO NAZIONALE DEI TRASPORTI*, CAPACE DI FORNIRE PARERI PREVENTIVI SULLE QUESTIONI RELATIVE ALL'ORGANIZZAZIONE ED AL FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA TRASPORTI. IL *CONSIGLIO* DEVE ESSERE CONSULTATO INOLTRE SUI PROVVEDIMENTI DI SVILUPPO PER I TRASPORTI E PER LE INFRASTRUTTURE. IL *CONSIGLIO* DEVE ESSERE COMPOSTO DA RAPPRESENTANTI DEL PARLAMENTO, DEL GOVERNO, DELLE REGIONI, DELLE IMPRESE DI TRASPORTO, DELLE AZIENDE UTENTI E DELLE ORGANIZZAZIONI SINDACALI DEI LAVORATORI DEL SETTORE.

E' questo unico organismo di massimo livello, ispirato all'analogo francese, che dovrebbe sostituirsi ai vari enti che propongono, analizzano ed emettono pareri, contribuendo alla burocratizzazione dei trasporti (si pensi, ad esempio, alla Commissione Consultiva Centrale ed a quelle locali - per i porti - ovvero al Comitato Centrale ed ai Comitati Provinciali, per l'albo degli autotrasportatori.

- M.3 Nel Libro Bianco si prende altresì atto che le risorse finanziarie a disposizione dello Stato per interventi a favore dei servizi logistici e di trasporto sono limitate, e debbono comunque essere riservate alle infrastrutture (che non possono non competere allo Stato). La politica a favore delle privatizzazioni può sopperire a tale carenza, anche per l'area del trasporto merci, per la quale lo Stato non ha obblighi di pubblico servizio.

**LE IMPRESE DI TRASPORTO MERCI DEBONO ESSERE TUTTE PRIVATE.
E' INDISPENSABILE, PER LE NUMEROSE PRESENZE DELLO STATO NEL SETTORE, ABBREVIARE I TEMPI DI TRANSIZIONE DAL CAPITALE PUBBLICO A QUELLO MISTO E PRIVATO.**

In tale prospettiva il nuovo assetto di Finmare dovrebbe rispettare gli impegni assunti con le Autorità di Bruxelles, in ordine al processo di privatizzazione ed alle sovvenzioni di Stato.

Per i servizi pubblici di collegamento con le isole, i singoli Stati (come ipotizza la Comunità per la liberalizzazione del cabotaggio) dovrebbero definire appalti di durata non superiore a cinque anni, da assegnare attraverso gare in cui siano ben specificati livelli e frequenze del servizio, capacità e prezzi per singola rotta.

- M.4 Mentre altri Stati hanno introdotto nel loro ordinamento particolari normative in favore della flotta adibita alle rotte internazionali, istituendo i secondi registri, l'Italia mantiene un regime della navigazione internazionale ancorato al codice della navigazione del 1942, ampiamente superato dagli eventi e penalizzante nei confronti sia delle flotte battenti bandiere di convenienza sia di quelle riconducibili ai paesi asiatici di nuova industrializzazione.

IL DISEGNO DI LEGGE RELATIVO AL REGISTRO INTERNAZIONALE DEVE MUOVERSI SECONDO UN ITER PRIVILEGIATO, IN MODO DA ACCOGLIERE ANCHE IN ITALIA ED IN TEMPI RAPIDI, DISPOSITIVI CHE PERMETTANO:

- **LA FORMAZIONE DI EQUIPAGGI INTERNAZIONALI, RETRIBUITI SECONDO LE CONDIZIONI CONTRATTUALI INTERNAZIONALMENTE VIGENTI PER I PAESI DI PROVENIENZA;**
- **LA DETERMINAZIONE SU BASE FORFETTARIA DEL REDDITO D'IMPRESA IMPUTABILE AL NAVIGLIO, COMMISURANDOLA ALL'ETA' DELLO STESSO (MODELLO GRECO) ED AL TONNELLAGGIO;**
- **IL SOSTEGNO E LA QUALIFICAZIONE DELL'OCCUPAZIONE ITALIANA A BORDO MEDIANTE ABBATTIMENTO DEGLI ONERI SOCIALI/CONTRIBUTIVI E AIUTI ALLA FORMAZIONE, ALL'ADDESTRAMENTO ED ALLA SPECIALIZZAZIONE;**
- **LA DIFFUSA APPLICAZIONE DEI SISTEMI DI CONTROLLO PER GARANTIRE LA SICUREZZA DELLA NAVIGAZIONE E L'INTERFACCIAMENTO OPERATIVO DEL VETTORE MARITTIMO CON LE INFRASTRUTTURE TERRESTRI DI ORIGINE/DESTINAZIONE, IN LINEA CON QUANTO PIÙ VOLTE DICHIARATO IN AMBITO COMUNITARIO E RIBADITO NEL DOCUMENTO KINNOCK.**

M.5. La portualità italiana deve essere intravista in un'ottica sistemica, in cui il porto è funzionale non soltanto al transito delle merci, ma anche alla creazione di una rete logistica che faccia riferimento agli scambi con la rete comunitaria e con i Paesi terzi.

Questo indirizzo è già sancito dalla legge 204/95, ma è ignorato.

È INDISPENSABILE CHE SI REALIZZI UNA PIANIFICAZIONE A MEDIO-LUNGO TERMINE PER I PORTI E PER LE PIATTAFORME LOGISTICHE INTERNE - IVI COMPRESI LE CARGO CITY AEROPORTUALI - COERENTE CON L'EVOLUZIONE DEL MERCATO, CON LO SVILUPPO TECNOLOGICO DEI TRASPORTI E DELLE TELECOMUNICAZIONI, CON LE AZIONI DEI CONCORRENTI, OLTRECHÈ CON LE INDICAZIONI COMUNITARIE PER UNA RETE DEI TRASPORTI EUROPEI, AL FINE DI DESIGNARE UNA RETE LOGISTICA PER LE MERCI ITALIANE.

M.6 L'istituzione dell'Autorità Portuale, con compiti di coordinamento, indirizzo e promozione delle attività portuali nonché di controllo delle operazioni svolte dai terminalisti e dalle imprese operanti nel porto è preliminarmente indispensabile a qualsiasi tipo di apertura del porto ai privati.

Il corretto rilascio delle autorizzazioni, delle concessioni e dell'ammontare dei relativi canoni da parte dell'Autorità Portuale, è determinante - insieme al controllo - ai fini della realizzazione del libero mercato concorrenziale delle operazioni portuali.

**L'AUTORITÀ PORTUALE, INTESA COME REALIZZATRICE TERRITORIALE DELLA RETE LOGISTICA NAZIONALE, DEVE GODERE DI AMPIA AUTONOMIA IN TALE FUNZIONE, ESSENDOLE ANCHE APERTA LA PARTECIPAZIONE FINANZIARIA ALLE GRANDI INFRASTRUTTURE.
NELLA REALIZZAZIONE DEL PIANO REGOLATORE PORTUALE, NON DEVE ESSERE INTRALCIATA DA SUCCESSIVI INTERVENTI DEI COMUNI E DELLE REGIONI, GIÀ PRESENTI NEL COMITATO PORTUALE CHE TALE PIANO REGOLATORE HA ADOTTATO.
LA SUA AZIONE DI CONTROLLO, NON IN CONTRASTO CON LA LIBERALIZZAZIONE MA IN DIFESA DELLA LIBERTÀ DI MERCATO, DEVE ESSERE MIRATA AD OTTIMIZZARE OGNI FORMA DI TRASPARENZA, SPECIE TARIFFARIA, PER EVITARE CHE AL MONOPOLIO DELLO STATO SI SOSTITUISCA L'OLIGOPOLIO PRIVATO.**

M.7 Il Comitato Portuale (organo dell'Autorità Portuale composto da ventuno membri) comprende tra gli altri sei rappresentanti degli imprenditori e sei rappresentanti dei lavoratori.

In ogni porto è costituita una commissione consultiva, composta da tredici membri, di cui, oltre al presidente dell'autorità portuale e al comandante del porto, sei rappresentano gli imprenditori e sei i lavoratori.

A livello nazionale è istituita una commissione consultiva centrale composta da 18 membri, dei quali sei in rappresentanza degli imprenditori e sei in rappresentanza dei lavoratori.

LA DUPLICAZIONE DI RAPPRESENTANZE NEGLI ORGANISMI DEVE ESSERE ELIMINATA SOPPRIMENDO I COMITATI CONSULTIVI.

M.8 Il tema più controverso, almeno per i porti storici ove erano radicate le compagnie portuali, è stato quello della trasformazione delle compagnie stesse e della contemporanea soluzione del problema di come affrontare repentine punte di necessità di mano d'opera.

Senza volerci dilungare su questo problema che si trascina ormai da più di tre anni così ne sintetizziamo la soluzione.

**L'ATTUAZIONE DELLA RIFORMA PORTUALE, CON RIFERIMENTO ALLE MERE PRESTAZIONI DI MANO D'OPERA, DEVE TROVARE SOLUZIONE SECONDO LE RIPETUTE INDICAZIONI DELLA COMMISSIONE E DELLA CORTE DI GIUSTIZIA DELLA COMUNITÀ.
A TAL FINE DEVE ESSERE VALUTATA L'ESTENSIONE AL SETTORE PORTUALE DELLA DISCIPLINA INTRODotta PER IL LAVORO TEMPORANEO DALLA LEGGE 196/97.**

M.9 Le tariffe delle operazioni portuali non sono più determinate attraverso procedimento dei pubblici poteri ma rimesse alle scelte dei terminalisti, cui compete soltanto l'obbligo di comunicarle all'Autorità Portuale e di renderle pubbliche.

La legge di riforma non approfondisce ulteriormente il tema tariffario, affidando la tutela degli utenti alla vigilanza da parte dell'Autorità Portuale e al gioco della concorrenza. Alla mancanza di specifiche disposizioni sopperiscono però le numerose indicazioni dell'ordinamento comunitario.

SONO INCOMPATIBILI CON IL DIRITTO COMUNITARIO LA PRATICA DI PREZZI "SPROPORZIONATI" OVVERO "RIDUZIONI" DI PREZZO A TALUNI UTENTI COMPENSATE MEDIANTE AUMENTI DEI PREZZI FATTURATI AD ALTRI UTENTI.

SONO INAMMISSIBILI TARIFFE PER LE QUALI RISULTI L'IMPOSSIBILITÀ PER GLI UTENTI DI CONOSCERE PREVENTIVAMENTE IL COSTO COMPLESSIVO DEI SERVIZI PORTUALI.

Naturalmente l'infrazione al diritto comunitario consente il ricorso alla Corte di Giustizia comunitaria.

M.10 Le infrastrutture ferroviarie in ambito portuale non sono comprese tra quelle regolamentate dall'atto di concessione con cui lo Stato italiano ha affidato a FS Spa l'esercizio dell'attività ferroviaria. Anche la legge 84/94 ignora il tema della ferrovia nei porti.

Per contro l'apporto ferroviario è indispensabile nei porti che movimentano oltre 300.000 TEU/anno ed in quelli hub.

Per quanto riguarda d'organizzazione dei servizi ferroviari, nella cui produzione concorrono diversi soggetti, si rende indispensabile un'unica regia.

IN ATTESA CHE LA DISCIPLINA DELLE INFRASTRUTTURE FERROVIARIE SIA DEFINITA LEGISLATIVAMENTE, COINVOLGENDO I SOGGETTI PIANIFICATORI IN MODO DA ARMONIZZARE GLI INVESTIMENTI FS SULLE RETI CON QUELLI PREVISTI PER I PORTI, LE COMPETENZE INFRASTRUTTURALI DEBONO ESSERE DEFINITE NELL'AMBITO DEL COMITATO DELL'AUTORITÀ PORTUALE. PER L'ORGANIZZAZIONE DEI SERVIZI SONO NECESSARIE REGOLE DISCIPLINANTI I RAPPORTI TRA GESTORI DELLE MANOVRE, MTO, FS E TERMINALISTI CON UNA REGIA GENERALE AFFIDATA PREFERIBILMENTE A QUESTI ULTIMI.

Il servizio ferroviario all'interno dei porti è condizionato da norme diverse e obsolete che producono costi anomali e distorsivi della competizione tra scali.

**È NECESSARIO ELIMINARE GLI OBBLIGHI DI LEGGE CHE IMPONGONO L'UTILIZZO DI PERSONALE DELLE AUTORITÀ PORTUALI NEI SERVIZI FERROVIARI INTERNI AI PORTI.
LE TARIFFE DEI SERVIZI FERROVIARI INTERNI DEBONO ESSERE TRASPARENTI, NON COMPENSATE CON LE TARIFFE DI TRAZIONE, PER EVITARE DI DISTORCERE LE REGOLE DI CONCORRENZA TRA I PORTI.**

- M.11 Il ruolo della ferrovia nella filiera container articolata con il metodo hub and spokes deve essere intravisto tenendo conto delle carenze di capacità delle ferrovie italiane lungo le dorsali essenziali e attraverso i valichi.

LE FREEWAYS PROGETTATE PER IL COLLEGAMENTO DEI PORTI DEL NORD EUROPA CON GLI SCALI DEL SUD ITALIA DEVONO ESSERE VALUTATE TENENDO CONTO DELLA NECESSITÀ DI PREFERENZIARE QUANTO PIÙ POSSIBILE LA MODALITÀ MARITTIMA (FEEDER) RISPETTO A QUELLA TERRESTRE, RIDUCENDO LA PRODUZIONE DI ESTERNALITÀ.

- M.12 Gli inland terminal sono infrastrutture importanti per sopperire alla scarsa dotazione di aree dei nostri porti. Molti di essi sono su area di proprietà delle FS.

**IL SISTEMA DEGLI INLAND TERMINALS, SPECIE QUANDO COMPOSTO DA INFRASTRUTTURE PUBBLICHE, DEVE ESSERE QUANTO PIÙ POSSIBILE APERTO ALLA CONCORRENZA E RISULTARE NEUTRO E TRASPARENTE PER CHI LO UTILIZZA.
LA LORO ORGANIZZAZIONE DEVE ESSERE MIRATA A MINIMIZZARE I COSTI DEI POSIZIONAMENTI STRADALI (TEMPI DI APERTURA E METODI DI FUNZIONAMENTO).**

- M.13 Anche per le pratiche doganali, come per tutti gli altri servizi portuali, i tempi di esecuzione devono essere quelli adatti al just in time.

ANCHE NEI PORTI, OLTRE CHE NEGLI AEROPORTI ED AI VALICHI DI CONFINE, LE OPERAZIONI DOGANALI NON DEBBO NO RISULTARE DI INTRALCIO AI FLUSSI DI TRAFFICO. UN ACCENTUATO RICORSO ALL'EDI È ESSENZIALE PER TALE OBIETTIVO.

- M.14 Il ruolo del cabotaggio strada-mare è già oggi, sulle lunghe distanze, non indifferente, anche se realizzato antieconomicamente più con le tecniche del traffico traghettato che di quello combinato.

Quest'ultimo infatti, per essere competitivo, deve essere, in analogia a quello strada-rotaia, non accompagnato.

CONDIZIONE NECESSARIA, ANCHE SE NON SUFFICIENTE, PERCHÉ SI SVILUPPI IL CABOTAGGIO COMBINATO È L'ESPANSIONE DELL'ATTUALE ASSETTO MICRODIMENSIONATO DELLE AZIENDE DI AUTOTRASPORTO, DALLE QUALI ORIGINA LA DOMANDA DI INTERMODALITÀ. ANCHE A CAUSA DI TALE ORIGINE LA TECNICA DA PRIVILEGIARE È QUELLA RO/RO, PIÙ CHE QUELLA CONTAINERIZZATA.

SOMMARIO

A. Introduzione.....	Pag.	1 - 3
B. Il container	“	3 - 9
C. Gli operatori del trasporto marittimo door to door	“	10
D. Compagnie armatoriali	“	11 - 17
E. I porti	“	17 - 26
F. La riforma portuale	“	27
F.1. <i>Le autorità portuali</i>	“	27 - 29
F.2. <i>I terminalisti</i>	“	29 - 31
F.3. <i>Le tariffe</i>	“	32 - 33
F.4. <i>Il comitato portuale - Le commissioni consultive</i>	“	33 - 35
G. Case di spedizione ed MTO	“	35 - 45
H. Porti e ferrovie - Inland terminals	“	45 - 48
I. Porti e dogane	“	49
L. Il cabotaggio combinato	“	49 - 56
M. Conclusioni	“	57 - 63