



Notiziario

15 Maggio 2017

Link road, rail, sea!

Council Of Intermodal Shipping Consultants

ANNO XXXV
Numero del 15 maggio 2017

PORTI

LA CONGESTIONE DELLE ATTIVITÀ CONTAINERIZZATE IN CINA SI ALLARGA AD ALTRI PORTI Pag. 3

TRASPORTO MARITTIMO

I CARICATORI CHE SCHIACCIANO I MARGINI "HANNO SPINTO I VETTORI
VERSO NAVI ED ALLEANZE PIÙ GRANDI" " 6

TRASPORTO FERROVIARIO

I VOLUMI DI TRASPORTO MERCI FERROVIARIO FRA GERMANIA ED ASIA
SONO AUMENTATI DI 10 VOLTE IN UN ANNO " 10

TRASPORTO STRADALE

LA UPS LANCIA IL PRIMO FURGONE ELETTRICO A CELLA A COMBUSTIBILE CLASSE 6
A LIVELLO MONDIALE " 12

TRASPORTO INTERMODALE

CONTSHIP ITALIA GUARDA CON INTERESSE ALLA CRESCITA DELLE ATTIVITÀ INTERMODALI
MENTRE GIOIA TAURO LOTTA PER I TRAFFICI DI TRASBORDO " 17

TRASPORTI ED AMBIENTE

PIÙ TRASPARENZA PER IL CONSUMO DI CARBURANTE DEI CAMION " 20

LOGISTICA

DSV OTTIMISTA SULLE PROSPETTIVE DEL TRASPORTO MERCI " 22

PROGRESSO E TECNOLOGIA

AUTONOMIA IN MARE: IL FUTURO? APRILE 2017 " 25

STUDI E RICERCHE

IL MERCATO DEL TRASPORTO MARITTIMO CONTAINERIZZATO È PRONTO PER UN'ANNATA
PIÙ FLORIDA DOPO LA RISTRUTTURAZIONE " 28

REEFER

GLI SPEDIZIONIERI ATTACCANO LE LINEE AEREE CHE SPREMONO GLI OPERATORI
A TERRA DELLA FILIERA DEL FREDDO Pag. 31

IN CALENDARIO " 34

15 maggio 2017

Il contenuto del Notiziario C.I.S.Co. viene anche pubblicato sul quotidiano "inforMARE"
raggiungibile su Internet all'indirizzo <http://www.informare.it>

PORTI

LA CONGESTIONE DELLE ATTIVITÀ CONTAINERIZZATE IN CINA SI ALLARGA AD ALTRI PORTI

La congestione nei porti in Cina si sta diffondendo su e giù lungo la costa poiché i nuovi programmi delle alleanze di linea unitamente al cattivo tempo inducono disservizi nelle operazioni di trasporto marittimo containerizzato.

Come riferisce *Lloyd's Loading List*, i terminal Yangshan di Shanghai stanno ora sperimentando ingenti ritardi e code di navi all'ancora in attesa di entrare nei terminal di giorno in giorno.

Le più congestionate strutture di Shanghai stanno ora subendo ritardi di almeno due giorni per l'ormeggio ed alcune fonti suggeriscono che ciò sta ora comportando un serio impatto sui programmi dei servizi di raccordo.

In una comunicazione ai clienti della Maersk Line rilasciata il 26 aprile si legge che, oltre ai problemi presenti nel maggiore porto containerizzato mondiale, anche i terminal pubblici di Qingdao e Ningbo stanno adesso "affrontando la congestione e l'alta densità nei piazzali".

Secondo i dati raccolti da *Lloyd's List*, Qingdao, situata a 700 km a nord di Shanghai e Ningbo, 200 km a sud, si sono classificati rispettivamente all'ottavo ed al quinto posto nella classifica mondiale dei terminal container nel 2016.

La Maersk afferma che la causa principale della congestione portuale in Cina è stato "il via vai derivante dalla riorganizzazione delle reti di alleanza iniziata a marzo" ma ha aggiunto che anche il tempo instabile nell'emisfero settentrionale a primavera ha causato ritardi e ha ridotto le prestazioni terminalistiche.

"È nostra intenzione quella di fornire a tempo debito un ulteriore aggiornamento circa la situazione dei terminal" ha dichiarato la Maersk.

"Stiamo lavorando a stretto contatto con i porti cinesi al fine di occuparci di tutti i problemi operativi e siamo stati in grado di mantenere un dialogo molto costruttivo con i nostri partner terminalistici per assicurare le attualità priorità della Maersk Line".

La linea di navigazione ha inoltre suggerito che i ritardi presso i porti cinesi potrebbero continuare per un periodo prolungato.

La Maersk ha detto ai clienti che allo scopo di mantenere la stabilità della propria rete marittima potrebbe intraprendere iniziative di emergenza il mese prossimo "compresi il consolidamento dei volumi e la riduzione degli scali portuali se ciò fosse richiesto provvisoriamente".

Il comitato consultivo per la clientela ha aggiunto: "La Maersk Line dedicherà tutti i nostri sforzi alla minimizzazione dell'impatto sui nostri clienti.

Il nostro personale vi fornirà informazioni di prima mano nel caso venisse



richiesto qualche adeguamento dei programmi delle vostre spedizioni".

Lloyd's Loading List ha riferito che il più grande porto containerizzato mondiale, Shanghai, sta lottando contro la congestione dal momento che i

caricatori si affrettano a caricare la merce prima dei previsti aumenti tariffari dell'inizio di maggio.

Il porto è stato altresì ostacolato dalla nebbia e dai cambiamenti dei programmi delle navi in seguito alla ristrutturazione degli orari e degli accordi di condivisione delle navi dopo che il sistema delle alleanze delle linee di navigazione è stato ristrutturato all'inizio di aprile.

Alcune fonti all'inizio di questa settimana affermano che i tempi di attesa presso i terminal di Shanghai sono di 18-60 ore a seconda del terminal e del servizio.

Tuttavia, altre fonti la settimana scorsa hanno detto che i ritardi per le navi si stavano allungando fino a dieci giorni.

Il gestore del porto SIPG (Shanghai International Port Group) ha affermato ad aprile di avere riprogrammato gli orari di alcuni scali di linea dal proprio terminal container di Guangdong e dal container terminal di Shengdong presso il porto di Yangshan ai propri terminal di Hudong, Pudong e Waigaoqiao e le linee di navigazione compresa la Maersk hanno confermato che alcune navi hanno dovuto subire la congestione presso il porto di Yangshan "a causa del cattivo tempo stagionale".

Fonti degli spedizionieri hanno affermato che un altro fattore della congestione è stato quello del migliorato accesso al porto di Shanghai lungo il fiume Yangtze.

A detta di uno spedizioniere, il completamento dei miglioramenti apportati al fiume lungo lo Yangtze hanno fatto sì che le navi provenienti dalle zone occidentali della Cina come Chongqing possono raggiungere più facilmente Shanghai, cosa che ha incrementato il numero delle navi.

“Inoltre, ci si aspetta che le tariffe di nolo aumentino dopo il 1° maggio ed i caricatori stanno cercando di spingere fuori la propria produzione per evitare l’aumento dei costi di nolo” ha aggiunto.

Egli ha inoltre affermato che i cambiamenti nelle alleanze di linea e negli orari ha comportato conseguenze per le operazioni marittime.

Poiché i vettori hanno cambiato i terminal, questo ha fatto sì che alcune strutture fossero sovraccariche di merci ed altre sottoutilizzate.

“È anche prassi normale che il porto di Shanghai accetti prenotazioni di carichi in eccesso al 120-130% della capacità” ha aggiunto.

“Se le alleanze cambiano i terminal, allora quei contenitori che non possono essere spediti come da programma avranno grandi difficoltà a spostarsi presso un altro terminal”.

(da: lloydsloadinglist.com, 26 aprile 2017)

TRASPORTO MARITTIMO

I CARICATORI CHE SCHIACCIANO I MARGINI "HANNO SPINTO I VETTORI VERSO NAVI ED ALLEANZE PIÙ GRANDI"

Le linee di navigazione containerizzate il 9 maggio scorso hanno minimizzato le accuse secondo cui navi ed alleanze più grandi comporterebbero una minore scelta ed una minore elasticità della filiera distributiva e hanno invece sostenuto che sono stati i caricatori ad apportare tali cambiamenti.

Olaf Merk, dell'International Transport Forum, ha spiegato ai partecipanti al *Transport Logistic* di Monaco di Baviera come i recenti cambiamenti nel settore della navigazione di linea abbiano indotto un esito negativo per la filiera distributiva.

"C'è un percorso per cui le navi più grandi e l'integrazione verticale comportano un aumento del concentrazione di porti e carichi ed essi avranno meno influenza mentre le linee di navigazione diventeranno più potenti".

Merk ha sottolineato come il consolidamento abbia cambiato il mercato: nel 2000 quattro vettori disponevano di una quota di mercato del 23%, mentre nel 2016 quattro vettori ne avevano quasi il 50%.

Inoltre, sono stati serviti meno porti.

"Le alleanze sono diventate un importante meccanismo nel trasporto marittimo containerizzato.

Delle più importanti rotte commerciali, il 95% è coperto da tre alleanze.

Le navi più grandi hanno indotto il consolidamento, le alleanze e l'oligopolio.

Tutto ciò potrebbe comportare meno ritorni rispetto agli investimenti per infrastrutture di trasporto, meno scelta e meno elasticità della filiera distributiva" ha detto Merk.

Chris Welsh, segretario generale del Global Shippers Forum, afferma che le nuove strutture hanno significato minori frequenze e meno scelta per i caricatori.

"È la via giusta da seguire?"

È giusto avere omogeneità, rispetto a diversità e scelta?

Altri settori non hanno scelto questo percorso.

Penso che il settore debba fare ancora molta strada per convincere i clienti che si tratti della scelta giusta”.

Tuttavia, le linee di navigazione non sono per nulla dispiaciute, accusando i caricatori di pagare troppo poco.

“Le grandi navi sono state il percorso da seguire nel nostro settore” afferma Maurizio Aponte, direttore esecutivo della MSC.

“Non abbiamo avuto altra scelta.

È stato a causa dei bassi margini.

Noi, alla MSC, siamo cresciuti organicamente.



Le alleanze non sono nel nostro DNA, ma la realtà è che dovevamo fare qualcosa.

I margini sono stati molto, molto esigui, se pure ce ne sono stati del tutto.

Fino a quando i clienti non cominceranno a pensarla diversamente, noi non saremo in condizione di fare le cose in modo diverso.

Vorremmo sottolineare che meno partenze verso meno porti sono dovute al fatto che non abbiamo potuto fare diversamente.

Chris Welsh dovrebbe chiedere ai suoi associati al riguardo.

Siamo stati mercificati e non per scelta”.

Thorsten Haeser, responsabile commerciale della Hapag-Lloyd, concorda.

“È una questione di pressione sui costi e di margini molto, molto bassi.

Abbiamo dovuto consolidarci ed è stata una cosa salutare dal momento che il settore non era in buone condizioni e aveva dovuto far fronte alla instabilità”.

Ma Welsh ha ribattuto chiedendo alle linee di navigazione di pensare in modo diverso.

“Il settore corre il pericolo di parlarsi addosso nella “logica di gruppo” e c’è solo un modo” ha detto.

“Ritengo che ci siano le opportunità affinché emergano diversi modelli di attività.

Quello che c’è adesso non offre il meglio ai clienti.

Non si tratta dei prezzi.

La questione è quella della gestione complessiva della filiera logistica.

Altri stanno portando il valore altrove.

Un nuovo modello di attività è fattibile ed io non sarei sorpreso se un perturbatore arrivasse nel mercato: la cosa è matura”.

Tuttavia, le linee di navigazione si sono chieste chi potrebbe avere le tasche abbastanza profonde da entrare in un settore che prevede beni patrimoniali consistenti.

Aponte afferma: “Stiamo parlando della gestione della filiera distributiva.

C’è tanta inefficienza dal lato della merce.

Non voglio biasimare il cliente, ma c’è molto che si può fare per migliorare i modelli.

Stiamo facendo tutto quello che possiamo per proteggere l’integrità del trasporto marittimo”.

Aggiunge Haeser: “Dipende da noi vettori elaborare i modelli.

Un perturbatore avrebbe bisogno di tasche molto profonde o dovrebbe vedersela con noi, di modo che sta a noi regolare la situazione.

Noi abbiamo le competenze”.

Haeser sostiene altresì che la carenza di redditività nel trasporto marittimo di linea ha dimostrato che adesso c’è concorrenza sufficiente.

“È il momento di realizzare profitti, anche se esigui”.

Una volta che le linee di navigazione saranno redditizie, sostiene, allora potrebbero investire in servizi e prodotti che potrebbero agevolare i caricatori.

Peraltro, ha aggiunto: “Se investissimo in digitalizzazione, allora i caricatori dovrebbero farlo anche loro.

Abbiamo bisogno di denaro da investire in servizi e questo vuol dire costi inferiori e qualche scala.

Allora si avrebbe qualcosa per investire”.

Welsh ha concluso sollecitando le linee di navigazione ad “aiutare i clienti” che volessero valore aggiunto, servizi garantiti ed indicatori chiave di prestazione.

“Stiamo tutti cercando di ottimizzare le prestazioni della filiera distributiva” ha detto ai partecipanti alla conferenza.

Aggiunge Haeser: “Meno soggetti ci daranno la possibilità di essere più vicini ai caricatori, istituire standard ed ottenere attività affidabili da entrambe la parti”.

(da: theloadstar.co.uk, 10 maggio 2017)

TRASPORTO FERROVIARIO

I VOLUMI DI TRASPORTO MERCI FERROVIARIO FRA GERMANIA ED ASIA SONO AUMENTATI DI 10 VOLTE IN UN ANNO

I volumi di trasporto merci ferroviario fra Germania ed Asia sono aumentati di 10 volte in appena un anno, secondo la DHL Global Forwarding che ha aperto un Centro di Competenza Ferroviaria per la Cina a Stoccarda in Germania al fine di ottimizzare i propri servizi intermodali intercontinentali in espansione.

La divisione trasporto merci aereo e marittimo del gruppo Deutsche Post DHL afferma che il centro di competenza specialistico "assicurerebbe il più efficiente ed orientato alla clientela coordinamento dei volumi di merci in costante crescita trasportati fra Germania ed Asia dal servizio merci ferroviario".

Spiegando il fondamento logico strategico che sta dietro alla decisione, Volker Oesau, amministratore delegato della DHL Global Forwarding in Germania ed Europa Centrale, commenta: "I volumi di trasporto merci ferroviario fra Germania ed Asia sono aumentati di 10 volte in appena un anno.

Allo scopo di soddisfare la domanda in costante incremento, abbiamo l'onere di crescere, ottimizzare i processi e creare le sinergie".

Il personale della China Rail della DHL Global Forwarding con sede in Germania è stato potenziato per quanto riguarda sia la movimentazione delle merci sia il servizio alla clientela.

Si è detto che gli esperti del Centro di Competenza Ferroviaria di Stoccarda principalmente forniscono il supporto ai clienti tedeschi nei settori delle auto, della tecnologia, dell'ingegneria meccanica e delle vendite al dettaglio.

"Gli esperti stanno sviluppando appropriate soluzioni di trasporto multimodale e coordinando procedure di trasporto da un capo all'altro, dalla raccolta, l'esportazione e le formalità di viaggio, ed il servizio ferroviario Euro-Asiatico, fino allo sdoganamento nel territorio di arrivo e la consegna mediante camion o trasporto ferroviario combinato.

I sistemi di ricerca e tracciamento allo stato dell'arte agevolano una ricerca trasparente delle spedizioni, con informazioni sulla temperatura se richieste" afferma l'azienda.

Gli uffici stanno altresì “sviluppando concezioni di sicurezza su misura specificamente per prodotti di altissima qualità”. In totale, la DHL Global Forwarding offre 15 collegamenti ferroviari, equivalenti a sette servizi di treni merci da porta a porta settimanali fra la Germania e l’Estremo Oriente.

I treni seguono il percorso del corridoio occidentale transcaucasico e del corridoio settentrionale transiberiano con una densa rete di hub ferroviari in tutti i principali centri economici in Cina, Taiwan, Giappone e Corea del Sud.

I clienti possono scegliere fra i prodotti della DHL Railconnect spedizioni containerizzate a carico parziale, fra i prodotti della DHL Railline spedizioni containerizzate a carico completo e servizi ferroviari a temperatura controllata.



Il trasporto preliminare e quello successivo vengono offerti su camion o trasporto ferroviario combinato a seconda dell’urgenza della

rispettiva spedizione.

La società afferma che il processo di “conversione dello scartamento” dei carri – il loro trasferimento fra reti ferroviarie con diverse larghezze dei binari – e la movimentazione dei transiti adesso vengono effettuati in modo assai efficiente.

“Sia la conversione dello scartamento dei carri occorrente a causa delle diverse dimensioni dei binari sia la movimentazione dei transiti in tutti gli attraversamenti transfrontalieri sono regolati perfettamente quanto alla tempistica e funzionano senza soluzione di continuità” spiega Oesau.

“L’introduzione della lettera di vettura standardizzata CIM/SMGS ha semplificato le procedure di trasporto ferroviarie e minimizzato l’impegno amministrativo implicati presso i punti di attraversamento transfrontaliero”.

Il documento è riconosciuto dalle autorità doganali ed agevola un più rapido sdoganamento delle merci trasportate nell’ambito di una procedura di trasporto ferroviario semplificata “ai sensi della normativa comunitaria”.

A detta della DHL, la lettera di vettura può essere utilizzata sia per i traffici a carro singolo sia per il trasporto combinato e dispensa dalla trascrizione dei documenti all’attraversamento transfrontaliero fra due diverse giurisdizioni.

(da: lloydsloadinglist.com, 8 maggio 2017)

TRASPORTO STRADALE

LA UPS LANCIA IL PRIMO FURGONE ELETTRICO A CELLA A COMBUSTIBILE CLASSE 6 A LIVELLO MONDIALE

La UPS, da tempo catalizzatrice dello sviluppo di veicoli commerciali a combustibile avanzato, ha fatto un altro passo nel futuro il 2 maggio con l'introduzione del primo furgone idrogeno-elettrico classe 6 del mondo.

Il furgone, sviluppato nell'ambito del programma federale da 10 milioni di dollari USA del Dipartimento dell'Energia statunitense, è il primo dei 17 furgoni espressi giganti a cella a combustibile d'idrogeno che verranno impiegati negli Stati Uniti entro la fine del 2018.

Il furgone originale – svelato in occasione della mostra *2017 Advanced Clean Transportation Expo* svoltasi a Long Beach in California come telaio e propulsore senza la familiare verniciatura marrone tipica della UPS – entrerà in servizio alla fine di quest'anno consegnando pacchi ad uffici pubblici statali nella capitale della California Sacramento.

“Vorremmo far sapere ai legislatori e regolatori della California dove sono andati a finire i dollari faticosamente guadagnati” ha dichiarato a *Trucks.com* il responsabile tecnico dei sistemi a cella a combustibile della UPS Michael Britt.

Britt ha definito l'atteso primo uso del primo furgone a cellula a combustibile “il percorso per la sede statale”.

La California, che ha la più rigorosa regolamentazione del paese sulla qualità dell'aria, ha contribuito a finanziare il programma di sviluppo del furgone ed è il più intraprendente promotore del paese della tecnologia della cellula a combustibile d'idrogeno, compreso lo sviluppo di una infrastruttura per il rifornimento di carburante ad idrogeno in tutto lo stato al servizio dei veicoli a cella a combustibile.

La UPS, che persegue una politica aziendale di promozione dei carburanti alternativi e dei propulsori avanzati per contribuire a ridurre l'impatto ambientale della sua enorme flotta, aveva sottoscritto nel 2014 il programma furgoni all'idrogeno e Britt ha partecipato al progetto come ingegnere capo.

La società ravvisa altresì l'elettificazione dei propri veicoli come un modo per ridurre i costi del carburante e della manutenzione ed assicura circa 5 milioni di

dollari USA di fondi complementari, principalmente mediante servizi di sviluppo ed ingegneria.

Il Dipartimento per l'Energia, la Commissione per l'Energia della California ed il Distretto per la Gestione della Qualità dell'Aria della Costa Meridionale, che sovrintende a gran parte della zona della California meridionale, contribuirà per il resto.

Le celle a combustibile d'idrogeno sono una tecnologia priva di combustione che richiede una fonte costante di carburante ed ossigeno per creare l'elettricità.

Esse emettono solo acqua.

I serbatoi dell'idrogeno su un'auto od un furgone elettrici a celle a combustibile possono essere riempiti in quasi lo stesso lasso di tempo dei serbatoi di carburante liquido, eliminando i lenti tempi di ricarica richiesti dai veicoli elettrici che dipendono dalle batterie.

Il sistema dei propulsori elettrici ed a celle a combustibile della UPS comprende la cella a combustibile medesima, un modello da 31 kilowatt già disponibile prodotto dallo sviluppatore canadese di celle a combustibile Hydrogenics, un paio di serbatoi dell'idrogeno ad alta pressione da 5 kg ed un pacco di batterie a ioni di litio da 45 kilowatt all'ora che immagazzineranno e rilasceranno l'elettricità prodotta nella cella a combustibile.

"Le celle a combustibile hanno molto senso quale modalità per ampliare la gamma di veicoli mossi dall'elettricità" afferma Bill Van Amburg, vicepresidente anziano della Calstart, una coalizione senza scopo di lucro di Pasadena che promuove tecnologie di trasporto pulito.

La Calstart ha recentemente completato uno studio di commercializzazione che ha mostrato come ci sia un consistente interesse aziendale per i sistemi a cella a combustibile nel trasporto, dal momento che i costi calano a causa dello sviluppo in corso e dei programmi di sviluppo.

L'applicazione della tecnologia ai veicoli commerciali per compiti di medio livello, peraltro, non avvince tutti.

I veicoli per compiti medi vengono spesso utilizzati per trasportare carichi in situazioni con fermate intermedie e non vengono generalmente utilizzati su percorsi regolari di modo che potrebbe essere difficile gestire il loro rifornimento di idrogeno, afferma Michael Held, direttore delle consulenze in ordine alle pratiche automobilistiche e trasportistiche della AlixPartners.

A detta di Britt, la UPS utilizzerà pubblicamente le stazioni di rifornimento d'idrogeno disponibili a Sacramento e nei pressi della propria struttura interna della California meridionale ad Ontario.

Se i furgoni funzioneranno bene nel parco veicoli, ha affermato, “alla fine vorremo disporre di stazioni di rifornimento d’idrogeno di nostra proprietà” presso vari depositi del parco automezzi della UPS.

Held ha anche messo in discussione l’economia delle celle a combustibile nei furgoni per compiti di medie dimensioni e dei piccoli camion commerciali, dato il basso prezzo del carburante diesel oggi e dello “ancora sconosciuto ma grande costo delle celle a combustibile per il prossimo futuro”.

La prima fase del programma della UPS, lo sviluppo del furgone iniziale, costerà 3,6 milioni di dollari USA, afferma Britt.

I finanziamenti residui saranno utilizzati per costruire ed impiegare 16 altri furgoni a cella a combustibile Classe 6 nel parco mezzi della UPS entro la fine del 2018.

“I mezzi saranno realizzati manualmente” ha dichiarato Britt, sottolineando come la nuova tecnologia della cella a combustibile sia ancora nel settore dell’autotrasporto.

Il parco mezzi dimostrativo sarà utilizzato per sviluppare i costi operativi ed i dati relativi all’affidabilità e per valutare come in effetti i furgoni a cella a combustibile funzionino per migliorare la qualità dell’aria nei quartieri che serviranno.



Essi saranno osservati da vari dirigenti della UPS e da varie agenzie statali.

Poiché non hanno emissioni dal tubo di scappamento e sono silenziose, le celle a combustibile d’idrogeno che alimentano i gruppi motopropulsori elettrici sarebbero desiderabili per i furgoni che consegnano ovunque utilizzati per i servizi di consegna come quelli della UPS e della FedEx, afferma Charles Freese, direttore esecutivo delle attività globali delle celle a combustibile della General Motors.

“Nessuno vorrebbe avere il rumore del motore al minimo ed i fumi del diesel nel suo quartiere” ha dichiarato Freese a *Trucks.com*.

La GM ha avviato un partenariato con la Honda Motor Co. per un progetto da 85 milioni di dollari USA finalizzato a sviluppare una struttura per la produzione

di celle a combustibile d'idrogeno destinate ai futuri veicoli a cella a combustibile di entrambe le società.

La Honda commercializza già un'automobile a cella a combustibile di produzione limitata alla sola California mentre la GM e l'esercito degli Stati Uniti stanno collaudando lo ZH2, un veicolo militare fuoristrada su base pick-up Chevrolet Colorado.

La GM è anche un importante produttore di furgoni commerciali e camion leggeri.

"Sarebbe grandioso se l'unico segnale che è arrivato un corriere espresso fossero il suono del campanello della tua porta ed un pacchetto lasciato sotto la veranda" afferma Freese in ordine al potenziale dei silenziosi furgoni elettrici per consegne a cella a combustibile.

Il partenariato GM-Honda per le celle a combustibile è stato ideato per continuare al di là dell'attuale generazione tecnologica al fine di sviluppare celle a combustibile a idrogeno che siano più piccole e più convenienti ma più affidabili e più potenti.

La UPS ha investito notevolmente nella valutazione dei veicoli a basse emissioni e carburanti alternativi attraverso il proprio Laboratorio Viaggiante ed ora impiega più di 7.200 veicoli a basse emissioni, compresi gli ibridi gas-elettrici, i furgoni elettrici a batteria ed i veicoli a combustione interna che utilizzano propano, gas naturale liquefatto e gas naturale compresso invece del diesel.

La società di consegne esprese ha siglato un accordo per l'acquisto di 325 furgoni ibrido-elettrici dalla Workhorse Group Inc., un piccolo produttore di furgoni e droni.

Ma, a detta di Britt, la UPS ritiene che i furgoni elettrici a cella a combustibile possano servire come "ponte" a termine più lungo rispetto ai sistemi elettrici dipendenti dalla batteria verso qualsiasi carburante e propulsore alternativo che finiranno per dominare il mercato.

I furgoni a cella a combustibile d'idrogeno stanno certamente ottenendo attenzione.

Nel mese di aprile la Toyota Motor Corp., il maggiore produttore di auto del mondo, ha svelato il proprio furgone a cella a combustibile Classe 8 Project Portal.

Essa ha in programma il lancio del collaudo del veicolo presso i porti di Long Beach e Los Angeles a giugno.

Il furgone del collaudo iniziale della Toyota è un telaio Kenworth T660.

Il compartimento cuccetta standard è stato trasformato in un guscio d'alluminio su misura che ospita quattro serbatoi d'idrogeno ad alta pressione ed un paio di batterie ad ioni di litio da 6 kiloWatt all'ora.

Il sistema a cella a combustibile è altresì caratterizzato da una coppia di pile per cella a combustibile della berlina Toyota Mirai con i relativi sistemi di condizionamento, alimentazione e controllo così come da due motori elettrici personalizzati, il tutto modificato quanto basta a gestire la domanda di un furgone per compiti pesanti.

La cella a combustibile Classe 8 della Toyota alimenta un motore elettrico che produce più di 670 CV e 1.327 unità di coppia, grosso modo gli stessi del nuovo motore diesel Cummins X15 Efficiency Series.

Anche la Nikola Motor Co,, una start-up di Salt Lake City, sta sviluppando un grosso camion Classe 8 a cella a combustibile.

Secondo la Nikola, la costruzione presso un centro di produzione, ricerca e sviluppo richiederà da quattro a cinque anni.

Il primo prototipo funzionante di un camion a cella a combustibile della Nikola non sarà pronto prima del 2019.

La Nikola ha inoltre in programma la realizzazione di una rete autostradale di stazioni di rifornimento d'idrogeno al servizio dei camion.

Tali veicoli ad emissioni zero hanno un vantaggio nei mercati dove gli obiettivi dell'aria pulita sono un importante fattore economico.

La sede nordamericana della Toyota afferma di avere deciso di concentrarsi su un camion per compiti pesanti in parte perché il veicolo potrebbe dimostrare meglio la tecnologia della cella a combustibile contribuendo nel contempo ad un'aria più pulita nell'inquinatissima California meridionale.

Britt afferma che la UPS, anche se si sta concentrando sul ciò che c'è di meglio nel segmento dei camion per compiti medi con il proprio progetto Classe 6, sarebbe anche interessata ai camion Classe 8 a cella a combustibile se vi fossero opportunità diffuse di rifornimento.

(da: trucks.com, 2 maggio 2017)

TRASPORTO INTERMODALE

CONTSHIP ITALIA GUARDA CON INTERESSE ALLA CRESCITA DELLE ATTIVITÀ INTERMODALI MENTRE GIOIA TAURO LOTTA PER I TRAFFICI DI TRASBORDO

La Contship Italia ha rivelato che la concorrenza senza pietà dei porti nordafricani ha comportato un sensibile declino dei volumi di trasbordo presso il maggiore porto italiano di questo settore Gioia Tauro.

Il porto è bloccato in una dura battaglia per i traffici di trasbordo con gli altri hub come Malta ed il Pireo, così come con le emergenti strutture di Port Said all'estremità settentrionale del Canale di Suez.

Il direttore marketing e comunicazioni dell'operatore portuale Daniele Testi ha



dichiarato a *The Loadstar* che i volumi di Gioia Tauro, situata sulla punta dello stivale italiano, sono diminuiti di quasi 1 milione di TEU dal 2008 sino a 2,8 milioni di TEU.

Testi afferma che ciò è stato in gran parte dovuto al fatto che i vettori puntano ad ottimizzare i costi aziendali, lasciando il porto in balia della serrata concorrenza da

parte di suoi vicini.

“Dobbiamo competere con i porti nordafricani” ha detto Testi.

“E con i loro costi del lavoro più convenienti, ci hanno lasciato – in tutta sincerità – in sofferenza”.

Invece, la Contship si è concentrata sull'aumento dei volumi dall'Europa settentrionale, con diversi grandi investimenti nelle proprie strutture intermodali e ferroviarie.

L'operatore portuale ha inoltre fatto registrare una crescita del 10% della propria attività logistica fra il 2015 ed il 2016 e Testi si aspetta una prestazione simile quest'anno.

"Abbiamo incrementato i nostri volumi di movimentazione da 247.000 a 271.000 TEU" ha detto Testi.

"E abbiamo movimentato il 25% del milione di TEU dei traffici intermodali italiani".

Nel corso degli ultimi due anni, l'operatore ha dato impulso alle proprie strutture del Rail Hub Milano, che, in seguito ad un investimento di 45 milioni di euro, assicura la continente europeo carichi ferroviari per 7.000 treni.

"Ci aspettiamo un cambiamento epocale nell'uso del trasporto merci ferroviario in tutta l'Europa" afferma Testi.

"La sua percezione sta cambiando; prima, i servizi ferroviari appartenevano allo stato senza concorrenza".

Dal 2008, sostiene Testi, le cose sono cambiate e molte più ditte private investono nella ferrovia.

Negli ultimi nove anni, i volumi delle merci trasportate per ferrovia sono aumentati del 37%.

"Adesso effettuiamo tre treni alla settimana alla volta di Basilea" dichiara.

"Offrendo servizi ferroviari ai nostri porti, consentiamo altresì ai caricatori l'opportunità di ridurre i loro rischi ripartendo le spedizioni fra i porti del nord e del sud Europa".

Malgrado le difficoltà sperimentate a Gioia Tauro, la società si aspetta ciononostante un 2017 positivo e prevede una prosperosa crescita delle attività terminalistiche e logistiche nel corso dell'anno.

Lo scorso anno ha visto l'operatore terminalistico incrementare i volumi dell'1,7% sino a 6,4 milioni di TEU.

Più dell'80%, ovvero 5,2 milioni di TEU, è stato movimentato dai suoi porti italiani, cifra che equivale al 50% dei volumi di trasporto marittimo containerizzato del paese.

"Anche se come società quotata in Borsa non possiamo fornire previsioni, ciò che possiamo dire è che ci aspettiamo buone cose" afferma Testi.

"Mi aspetterei un incremento medio del 10% nei nostri terminali porte d'accesso".

La società possiede altresì una quota di partecipazione nelle strutture marocchine della Tangier Med.

(da: theloadstar.co.uk, 8 maggio 2017)

TRASPORTI ED AMBIENTE

PIÙ TRASPARENZA PER IL CONSUMO DI CARBURANTE DEI CAMION

I produttori di camion saranno obbligati a misurare il proprio consumo di carburante con le procedure di test VECTO dal 2019 in poi.

Questo strumento, approvato l'11 maggio dalla Commissione Europea e dagli stati membri, è finalizzato a rendere disponibili per gli acquirenti di camion i dati del consumo di carburante e delle emissioni di CO₂ relativi ai nuovi veicoli pesanti.

Peraltro, questa nuova procedura di test, anche se incrementerà la trasparenza e la concorrenza fra produttori, non fornirà i dati inerenti alle esigenze di riduzione delle emissioni in Europa né impedirà ai produttori di camion di sfruttare le scappatoie come avviene nel settore delle automobili.

La T&E (Transport & Environment) sollecita la Commissione Europea e gli stati



membri ad approvare, nel contesto del secondo pacchetto VECTO che dovrebbe essere presentato quest'anno, a garantire che i terzi (istituti di ricerca, flotte, imprese di trasporto, ONG) abbiano accesso ai dati grezzi utilizzati nel VECTO.

In tal modo, potranno essere condotti test indipendenti e le cifre ufficiali relative al consumo

di carburante potranno essere assoggettate ad un controllo incrociato.

La T&E assieme ad altri rappresentanti del settore trasportistico ha già presentato tale richiesta in una precedente lettera congiunta.

Poiché il VECTO è solo uno strumento di simulazione, il secondo pacchetto dovrebbe includere altresì un test sul consumo di carburante su strada, come la Commissione sta programmando di fare per le automobili ed i furgoni.

Stef Cornelis, responsabile della T&E per i camion più sicuri e puliti, afferma: "Abbiamo accolto favorevolmente l'adozione delle procedure di test VECTO ma allo scopo di renderle precise ed affidabili abbiamo bisogno di test su strada e controllo da parte di terzi.

Non solo il clima ma anche il settore dei trasporti trarrebbe vantaggio da questo".

In ogni caso, gli standard di CO₂ per i camion dovrebbero essere adottati al più presto possibile.

"Con gli standard, i camion europei potrebbero essere sino al 40% più efficienti quanto al carburante nel rapporto costo/efficacia.

Essi renderebbero altresì più convenienti le spedizioni delle merci e ridurrebbero la nostra dipendenza dalle importazioni di petrolio non europeo" afferma Stef Cornelis.

I camion rappresentano meno del 5% di tutti i veicoli sulle strade in Europa ma sono responsabili di circa il 30% delle emissioni di CO₂ del trasporto stradale.

Il loro consumo non è migliorato negli ultimi 20 anni: un camion del 2015 consuma ancora grosso modo lo stesso quantitativo di carburante come uno del 1995.

(da: transportenvironment.org, 11 maggio 2017)

LOGISTICA

DSV OTTIMISTA SULLE PROSPETTIVE DEL TRASPORTO MERCI

L'amministratore delegato della DSV Jens Bjørn Andersen è ottimista circa le prospettive dei mercati di trasporto merci in genere nel 2017, sulla base dei riscontri ottenuti dai clienti e dai dirigenti di settore di tutte le attività globali dell'operatore danese di spedizioni e logistica.

"Non siamo esperti di macroeconomia e forse la positività che ravvisiamo è influenzata dagli specifici sviluppi della società, ma sembra che la fine del 2016 sia stata buona così come l'inizio di quest'anno e che ci sia un certo slancio" ha detto agli analisti.

"Ci sono un sacco di questioni geopolitiche che possono preoccupare, ma finora sembra che i mercati stiano meglio di quanto non lo siano stati per un periodo di tempo lunghissimo, il che è incoraggiante.

Siamo ultra-prudenti; siamo stati delusi troppe volte in passato, ma finora sta andando bene".

Riesaminando i risultati della società nel primo trimestre del 2017, Andersen afferma che le prestazioni della sua divisione spedizioni merci via aerea e marittima sono state "eccezionali", avendo fatto registrare una crescita di quasi il 67%.



Sebbene le cifre abbiano incluso l'attività di tre mesi delle attività della UTi acquisita all'inizio dello scorso anno, rispetto ai due mesi del primo trimestre 2016 è stato un "risultato fantastico", con un sacco di unità nazionali della rete della DSV ad oltrepassare le proprie aspettative.

I volumi aerei e marittimi sono stati in aumento del 20% e 16,7% rispettivamente, in confronto alla crescita del mercato del 6% e 4%.

E anche se il profitto lordo unitario in entrambi i segmenti è diminuito, in gran parte a causa della instabilità di alcune tariffe di nolo, c'è stato un progressivo miglioramento "in un ambiente difficile", ha sottolineato Andersen,

aggiungendo che il segmento aereo della DSV aveva fatto registrare un rendimento migliore rispetto a quello del primo trimestre 2016.

“La pressione sul profitto lordo/unità è stata qualcosa che ci aspettavamo” ha aggiunto.

“La situazione è migliorata o si è normalizzata un po’ nel corso del trimestre ed attualmente alla fine ne siamo usciti con un buono sviluppo.

Con attenzione ai margini e registrando già nel primo trimestre un risultato ante oneri finanziari di più dell’8% e un rapporto di conversione (risultato ante oneri finanziari come profitto lordo percentuale) che supera il 30% (in effetti quasi il 33%), si tratta davvero di un segnale molto forte ed incoraggiante per noi in un trimestre che normalmente non sarebbe caratterizzato come uno dei migliori (dell’anno)”.

Commentando il mercato del trasporto merci aereo, Andersen afferma: “Sono avvenute un sacco di cose nel trasporto merci aereo nel primo trimestre; è forte in modo insolito.

Assistiamo ad una crescita di mercato del 6% e possiamo solo incrociare le dita sperando che continui.

Ci sono state perturbazioni in alcune direttrici di traffico di trasporto marittimo che hanno causato un’impennata del trasporto merci aereo.

Ci sono stati alcuni servizi di trasporto merci marittimo in direzione est dall’Europa all’Asia in cui non siamo riusciti ad ottenere nessuna trazione, nessuno spazio e nessuna capacità e ciò ha indotto un po’ di trasporto merci aereo.

“Ma c’è anche un sacco di trasporto merci aereo “programmato” nelle tradizionali direttrici di traffico fra Asia, Stati Uniti ed Europa.

È ampiamente diffuso e non è guidato da qualche paese in particolare.

E abbiamo visto lo stesso alla fine del 2016”.

Andersen afferma che l’attenzione della divisione aerea e marittima è ora rivolta alla finalizzazione dell’integrazione dell’UTi, dove c’erano ancora cose da fare in alcune aree.

“Che poi si tratta solo di vendere, vendere e vendere, e noi abbiamo bisogno di intensificare la nostra attenzione sul conseguimento di quote di mercato servendoci della forza della “nuova” DSV”.

Andersen sostiene che alcuni clienti sono stati leggermente riluttanti a consegnare altre attività alla DSV in seguito all’acquisizione della UTi.

“Essi hanno adottato un approccio un po’ attendista, volendo che noi dimostrassimo di poter ancora effettuare un buon servizio: ed io in realtà ritengo che possiamo effettuare adesso un servizio migliore di quello precedente all’acquisizione della UTi.

E questo è ciò che dobbiamo portare al mercato ora.

Ora andiamo a tutta velocità e vendiamo la “nuova” DSV e se riusciremo a farlo, riteniamo che assisteremo al conseguimento di quote di mercato nel sistema nella seconda metà dell’anno”.

(da: lloydsloadinglist.com, 10 maggio 2017)

PROGRESSO E TECNOLOGIA

AUTONOMIA IN MARE: IL FUTURO? APRILE 2017

La tecnologia dei sistemi marittimi autonomi nel settore marittimo ed in quelli del gas e del petrolio ha fatto rapidi progressi negli ultimi 20 anni.

Infatti un rapporto elaborato dai consulenti in materia di energia Douglas-Westwood suggerisce come ci si aspetti che la domanda di AUVs (veicoli autonomi sottomarini) cresca del 49% nei prossimi quattro anni.

Il settore militare resterà il maggiore utente di AUVs (73% della domanda complessiva) e tuttavia ci si aspetta che il settore commerciale, gas e petrolio compresi, assista alla maggiore crescita quanto all'utilizzazione.

La spinta a migliorare la sicurezza personale ed a ridurre i rischi ed i costi ha portato i sistemi marittimi autonomi all'avanguardia delle operazioni e gli AUVs vengono già utilizzati con successo, ad esempio, nell'effettuazione delle ispezioni sugli oleodotti.

Una delle maggiori questioni in discussione presso i circoli marittimi al momento è lo sviluppo delle ASVs (navi autonome di superficie) per i quali è improbabile che la crescita, almeno per il momento, sia rapida come quella degli AUVs, principalmente a causa delle difficoltà normative.

Dato il successo degli AUVs nel settore del petrolio e del gas, non è forse sorprendente che venga preso altresì in considerazione l'uso delle AOSVs (navi autonome di supporto in alto mare).

Anche se non si prevede attualmente che le AOSVs possano espletare compiti di maggiore rilievo come i carichi pesanti, ci si aspetta che esse siano in grado di trasportare limitati carichi in coperta e potenzialmente di supportare da lontano le operazioni di veicoli sottomarini.

Poiché non richiedono spazi ed alloggi per l'equipaggio, ci si aspetta che queste navi siano più convenienti da costruire con costi operativi inferiori.

La Rolls-Royce Marine e la Automated Ships Ltd/Kongsberg, ad esempio, stanno già cercando di sviluppare AOSVs e la seconda sta cercando di immettere nelle operazioni un'AOSV nel 2018, per quanto questa AOSV sarà inizialmente controllata a distanza per poi diventare pienamente autonoma dopo approfonditi collaudi.

Naturalmente, le implicazioni di tali progressi tecnologici sono enormi e richiederanno una modifica delle attuali strutture giuridiche e della normativa, spianando forse la strada ad un nuovo regime normativo in ordine alle responsabilità, ad esempio quelle derivanti dalle collisioni.

Nel 2016, oltre il 75% delle perdite in mare assicurate sono state causate da errori umani, di modo che se l'autonomia contribuisse a ridurre questi rischi essa sarebbe invitante sia per gli assicuratori degli scafi sia per i P&I e possiamo prevedere che la copertura assicurativa sarà rivista e saranno introdotti nuovi prodotti assicurativi al fine di adattarsi alla nuova tecnologia.

Un certo numero di progetti, quali le iniziative MUNIN (navigazione marittima



senza equipaggio mediante reti di informazioni) ed AAWA (applicazioni avanzate autonome via acqua a conduzione Rolls-Royce) dell'Unione Europea hanno senza dubbio contribuito a superare le difficoltà tecniche affrontate dalle ASVs.

Ad esempio, sono stati dimostrati con successo sistemi autonomi per

evitare le collisioni su un certo numero di imbarcazioni da collaudo.

Tuttavia, il maggiore ostacolo che devono affrontare gli sviluppatori delle ASVs non è la tecnologia ma le questioni normative.

Anche se non c'è alcuna definizione di legge di nave ai sensi della legge sulla marina mercantile del 1995, l'opinione della Holman Fenwick Willan LLP è che una ASV sarebbe ancora considerata una "nave" ai sensi della normativa inglese o della maggior parte delle convenzioni marittime internazionali, malgrado il fatto che le attuali regolamentazioni siano state scritte avendo presenti le navi con equipaggi convenzionali.

Pertanto, adottando i sistemi autonomi per evitare le collisioni, questi ultimi saranno in grado di conformarsi pienamente alla Convenzione sulle Regole Internazionali per la Prevenzione delle Collisioni in Mare del 1972?

Probabilmente no.

In particolare, sarebbe difficile la conformità alla Regola 2, poiché questa richiede la valutazione di un essere umano in tempo reale per l'attuazione di una deroga alle regole necessaria per evitare un pericolo immediato.

Allo stesso modo, mantenere una vedetta appropriata ai sensi della Regola 5 sarebbe problematico.

Pertanto, stando così le cose, è opinione della Holman Fenwick Willan LLP che gli algoritmi dei sistemi autonomi esistenti per evitare le collisioni non sarebbero in grado conformarsi con tali regole, sebbene si dica che un controllore adeguatamente addestrato di base a terra sarebbe in grado di soddisfare i requisiti.

Il solo modo per conseguire un'appropriata integrazione delle ASVs con le attuali regole sarebbe lo sviluppo di standard settoriali accettabili ed uno scenario giuridico e normativo internazionale che sia accettabile per quello che è sempre stato per tradizione un settore assai conservatore.

La Marine Industries Alliance del Regno Unito ha già costituito un gruppo di lavoro britannico sulla normativa al riguardo allo scopo di sviluppare standard e prassi settoriali la cui prima bozza ci si aspetta che appaia alla fine di quest'anno.

Sul fronte internazionale, il Comité Maritime International ha istituito un gruppo di lavoro internazionale per la normativa marittima e le imbarcazioni senza equipaggio ai fini della produzione di una bozza di codice di condotta, per quanto resti da fare un sacco di lavoro prima si possa raggiungere un consenso a livello internazionale.

(da: hellenicshippingnews.com, 1° maggio 2017)

STUDI E RICERCHE

IL MERCATO DEL TRASPORTO MARITTIMO CONTAINERIZZATO È PRONTO PER UN'ANNATA PIÙ FLORIDA DOPO LA RISTRUTTURAZIONE

Secondo Peter Sand, responsabile delle analisi sul trasporto marittimo presso l'associazione di categoria del settore Bimco, è probabile che le linee di navigazione containerizzate assistano ad un miglioramento dei profitti grazie alla domanda più elevata ed alla ottimizzazione della rete nel corso del 2017.

"La Bimco si aspetta che il 2017 sia un anno finanziario migliore rispetto al 2016 per le linee di navigazione" ha dichiarato a *Lloyd's Loading List*.

Sand afferma che i vettori hanno assistito ad una "solida" partenza dell'anno, in termini sia della domanda che dell'impegno finalizzato a limitare la crescita della flotta e prevede un ulteriore miglioramento delle prestazioni finanziarie per tutto il resto dell'anno.

"Le cifre relative al primo trimestre che abbiamo adesso sono positive" ha detto.

"C'è una fiorente domanda; ciò non comporta necessariamente tariffe più alte, bensì costi inferiori, cosa che resta un fattore fondamentale per le linee di navigazione".

Il positivo inizio del 2017 ha apportato una tregua accolta favorevolmente dopo un "anno di sconvolgimenti" nel 2016, sebbene si sia trattato di sconvolgimenti che hanno lasciato le linee di navigazione in una posizione migliore per prosperare quest'anno.

"La maggior parte delle alleanze si sono sciolte per formarne nuove; una linea di navigazione è fallita e, contestualmente, gli armatori si sono dati da fare per incidere profondamente l'eccesso di capacità nella flotta" afferma Sand.

"I guadagni derivanti da un'offerta inferiore della flotta vengono ottenuti istantaneamente, mentre i vantaggi delle nuove strutture di rete richiedono un po' di tempo in più.

La Bimco adesso si aspetta che il settore del trasporto marittimo containerizzato continui ad ottimizzare le reti e le renda più efficienti".

La riduzione dei costi sarà essenziale se i singoli partecipanti alle alleanze vorranno realizzare completamente i vantaggi delle alleanze.

“Poiché il taglio dei costi ne rappresenta una grandissima parte, l’effetto sulle tariffe di nolo non è il solo indicatore del successo della sua attuazione” ha dichiarato.

Tuttavia, Sand sostiene che il sistema delle alleanze dovrebbe inoltre essere posto in un contesto globale, che comprende l’impatto dei traffici nord-sud.

“Dal momento che quattro alleanze composte da 16 compagnie di navigazione sono diventate tre alleanze composte da 11 compagnie di navigazione, il cambiamento avverrà” afferma.



BIMCO

“Le tre alleanze controllano il 77% della capacità navale containerizzata globale e qualcosa come il 96% di tutti i traffici est-ovest.

Ma si dovrebbe ricordare che il 57% di tutta la domanda, se misurata in TEU per miglia, viene generata da traffici non est-ovest: traffici che hanno particolarmente subito l’impatto del trasferimento di tonnello dai traffici est-ovest negli ultimi anni.

Un altro mercato doppio è in fase di realizzazione”.

La Bimco prevede che la flotta di portacontainer crescerà del 2,9% nel 2017, partendo dal presupposto che 450.000 TEU saranno demoliti e che 1 milione di TEU saranno consegnati.

“Perché ciò si verifichi, l’attuale interesse per le demolizioni deve in qualche modo raffreddarsi mentre il ritmo delle consegne deve riprendersi” afferma Sand.

“Nondimeno, è probabile che entrambi i presupposti si verifichino in un mercato che sta migliorando.

Infatti, sta già avvenendo.

Attualmente la flotta sta diventando più piccola di giorno in giorno, dal momento che nel 2017 sono stati consegnati 152.800 TEU, superati dai 195.555 TEU messi in vendita per essere demoliti.

Ciò significa che la flotta è oggi più piccola di quanto non lo fosse all'inizio dell'anno".

La Bimco ha inoltre dichiarato che la domanda di trasporto marittimo containerizzato è cresciuta del 2,7% nel 2016.

Poiché il lato dell'offerta è cresciuto solamente dell'1,3%, ciò ha significato che la fondamentale bilancia commerciale è migliorata per la prima volta dal 2011.

"Questo sviluppo è in primo luogo dovuto alle decisive azioni degli armatori che hanno venduto il tonnellaggio in eccesso per demolirlo" afferma Sand.

"Si spera che seguirà inoltre un miglioramento dei proventi.

Il lato della domanda tonnellata-miglio è cresciuto in media del 3,4% all'anno nel corso del periodo 2012-2016.

Si tratta di un livello di crescita nuovo ed inferiore che ha richiesto un po' di tempo perché il settore ci si abituasse.

Ogni anno in cui il lato dell'offerta supera il lato della domanda, il fondamentale equilibrio del mercato peggiora.

Il 2016 è stato l'anno che si è differenziato dai quattro anni precedenti".

(da: lloydsloadinglist.com, 25 aprile 2017)

REEFER

GLI SPEDIZIONIERI ATTACCANO LE LINEE AEREE CHE SPREMONO GLI OPERATORI A TERRA DELLA FILIERA DEL FREDDO

Secondo gli spedizionieri di prodotti deperibili, le linee aeree miopi che investono in prodotti della filiera del freddo ma spremono gli operatori a terra riguardo ai prezzi stanno rendendo un cattivo servizio ai propri clienti.

Esse stanno costringendo gli operatori a terra a sforzarsi di fare di più nella filiera del freddo, avvertendoli che un investimento insufficiente minaccia di diventare un tallone d'Achille per i deperibili spediti via aria, malgrado i notevoli investimenti effettuati dalle linee aeree.

I progressi nell'imballaggio, nella tecnologia e nella visibilità hanno comportato



marcati miglioramenti nella filiera, ma gli spedizionieri sono preoccupati in ordine alla capacità degli operatori di fare meglio in maniera sufficiente.

La sfrenata crescita della domanda ha indotto altri operatori a fare ingresso in questo segmento.

Un certo numero di linee aeree hanno sviluppato o perfezionato servizi refrigerati destinati agli alimenti freschi ed ai fiori.

Allo stesso tempo, i soggetti già attivi sul campo hanno cercato di rimanere all'avanguardia mediante soluzioni più specifiche, come la dotazione delle spedizioni di prodotti ittici con congegni per la misurazione della temperatura originariamente impiegati per i traffici di prodotti farmaceutici.

Altri sforzi sono andati al di là dei confini delle singole imprese al fine di coprire la filiera da un capo all'altro.

La Air France-KLM-Martinair Cargo ha condotto un programma pilota in partenariato con un cliente ed una ditta di consulenze sulla filiera del freddo

allo scopo di identificare i colli di bottiglia e di escogitare nuove soluzioni per i fiori movimentati dal Kenya ad Amsterdam.

Secondo Noud Duyzings, direttore merci per l'Africa orientale e meridionale, ciò ha comportato che i fiori arrivino all'aeroporto di Schiphol ad una temperatura di 2.3 °C più bassa rispetto a quella dei fiori trasportati da altre linee aeree.

Tuttavia, gli operatori di terra affermano di essere azzoppati dalla carenza di fondi.

"L'investimento nella movimentazione a terra è schiacciato dalla carenza di fondi" afferma Conrad Archer, amministratore delegato della Panalpina Airflo Kenya.

Archer aggiunge che gli operatori hanno fatto le spese dell'impennata dei volumi dei momenti di picco come la Festa della Mamma o il giorno di San Valentino.

"Gli operatori a terra sono quelli che hanno più problemi nei momenti di picco" ha dichiarato.

Chris Connell, presidente della Commodity Forwarders specializzata in deperibili con sede a Los Angeles, afferma che le linee aeree hanno spremuto gli operatori a terra accanitamente sui prezzi, portando in basso i margini sino ad un livello che ha reso impossibile investire in tecnologia, infrastrutture e forza lavoro nella filiera del freddo.

"Gli investimenti non occorrono solo per le strutture e l'equipaggiamento ma anche per il personale.

Questo non ha a che fare solo con i deperibili, ma anche con i carichi secchi" ha aggiunto.

"Gli spedizionieri sono estremamente preoccupati".

Stan Wright, direttore esecutivo della Strategic Aviation Solutions International, sostiene da qualche tempo che le linee aeree si stanno dando la zappa sui piedi poiché considerano gli operatori a terra come delle leve per tagliare i costi, invece che come partner strategici.

A suo dire, allo scopo di offrire servizi che possano competere con gli integratori di merci essi hanno bisogno di agenzie di operatori a terra con adeguati incentivi e margini per effettuare i necessari investimenti.

"In certe aree si è fatto meglio" afferma Connell, citando il settore farmaceutico, dove gli investimenti hanno indotto il miglioramento del livello del servizio.

Tuttavia, i margini nel settore dei prodotti deperibili hanno offerto meno margine di spesa, ammette.

“Ci sono limiti a ciò che il mercato può prendere.

Non c'è una cosa come una 'fragola dorata' ” ha detto.

“È difficile aspettarsi che una linea aerea o un operatore a terra effettui un investimento da milioni di dollari se le tariffe scendono”.

Connell ritiene che le linee aeree debbano cambiare il proprio approccio e spostarsi da una strategia a medio termine ad una strategia a lungo termine con gli operatori a terra.

“Occorre che ci sia una relazione strategica fra le imprese impegnate nella filiera del freddo.

Deve trattarsi di una strategia con vantaggi per tutti ed a lungo termine.

Bisogna che le imprese lavorino assieme e che non scappino nei momenti difficili” afferma.

Allo stato, tuttavia, le linee aeree e gli operatori a terra restano decisamente ai ferri corti quanto agli impegni.

I vettori insistono sulla necessità di flessibilità per tirarsi fuori dai mercati quando le perdite aumentano, mentre gli operatori a terra sostengono di non poter investire senza un impegno preciso da parte delle linee aeree proprie clienti a rimanere nei mercati in cui vogliono constatare che siano stati effettuati gli investimenti.

“È una situazione del tipo 'prima l'uovo o la gallina?' ” afferma Connell.

“Un sacco di contratti sono a breve termine”.

Connell spera che il consolidamento sia fra gli operatori a terra che fra le linee aeree possa contribuire ad apportare relazioni più strategiche, ma fino a quando i rendimenti resteranno sotto pressione è difficile ravvisare un cambiamento nell'approccio delle linee aeree.

Nel frattempo, la pressione sugli operatori a terra continuerà ad aumentare con la crescita dei volumi dei deperibili e con gli imponenti picchi stagionali.

Ci si aspetta che il desiderio di cibi freschi da parte dei consumatori in mercati come la Cina porti i volumi in alto.

(da: theloadstar.co.uk, 27 aprile 2017)

IN CALENDARIO

- 18/05/2017 – 19/05/2017 Georgia 6th Black Sea Ports & Shipping 2017
- 06/07/2017 – 07/07/2017 Yangon 15th ASEAN Ports and Shipping 2017
- 28/09/2017 – 29/09/2017 Tallinn Baltic Sea Ports & Shipping 2017
- 26/10/2017 – 27/10/2017 Barcelona 5th MED Ports 2017
- 29/11/2017 – 30/11/2017 Abidjan 18th Intermodal Africa 2017
- 24/01/2018 – 25/01/2018 Mauritius 12th Indian Ocean Ports and Logistics 2018
- 07/03/2018 – 09/03/2018 Padova Green Logistics Expo
- 28/03/2018 - 29/03/2018 Beira 19th Intermodal Africa 2018
- 18/04/2018 - 19/04/2018 Livorno 6th MED Ports 2018
- 30/05/2018 - 31/05/2018 Varna 7th Black Sea Ports and Shipping 2018
- 04/07/2018 – 05/07/2018 Johor 16th ASEAN Ports & Shipping 2018
- 26/09/2018 – 27/09/2018 Riga 2nd Baltic Sea Ports & Shipping 2018
- 24/10/2018 – 25/10/2018 Aqaba 15th Trans Middle East 2018
- 28/11/2017 – 29/11/2018 Accra 20th Intermodal Africa 2018
- 30/01/2019 – 31/01/2019 Kuwait City 16th Trans Middle East 2019
- 20/02/2019 – 21/02/2019 Manila 10th Philippine Ports and Shipping 2019
- 20/03/2019 – 21/03/2019 Mombasa 21st Intermodal Africa 2019

La Segreteria del C.I.S.Co. è in grado di comunicare notizie dettagliate sui programmi di tutte le manifestazioni nonché sulle modalità di partecipazione.