

# Notiziario

31 Dicembre 2016

*Link road, rail, sea!*

Council Of Intermodal Shipping Consultants

**ANNO XXXIV**  
**Numero del 31 dicembre 2016**

**TRASPORTO MARITTIMO**

IL 2016: L'ANNO PIÙ BURRASCOSO NELLA STORIA SESSANTENNALE  
DEL TRASPORTO MARITTIMO CONTAINERIZZATO ..... Pag. 3

**TRASPORTO FERROVIARIO**

LA SNCF NETWORK PRESENTA UN PIANO DI SPESA DECENNALE DA 46 MILIARDI DI EURO ..... " 6

FELB SBARCA IN ITALIA ..... " 8

**TRASPORTI ED AMBIENTE**

LA INTERNATIONAL CHAMBER OF SHIPPING ATTACCA  
IL PIANO DELLO SCAMBIO DI EMISSIONI DELL'UNIONE EUROPEA ..... " 10

**INDUSTRIA**

AUMENTA LA ROTTAMAZIONE DELLE PORTACONTAINER DI PARI PASSO  
CON LA DIMINUIZIONE DEL VALORE DELLE PANAMAX ..... " 14

**LOGISTICA**

IL NUOVO IMPULSO VERSO LA PRODUZIONE DIGITALE "POTREBBE RIVOLUZIONARE  
LE FILIERE DISTRIBUTIVE AUTOMOBILISTICHE" ..... " 16

**LEGISLAZIONE**

IL PARLAMENTO EUROPEO APPROVA LA NORMATIVA SUI PORTI DELL'UNIONE EUROPEA ..... " 19

**PROGRESSO E TECNOLOGIA**

SPIEGATI I VANTAGGI DELLA TECNOLOGIA AGLI IONI DI LITIO ..... " 21

**STUDI E RICERCHE**

PROSPETTIVE IN MIGLIORAMENTO PER LE LINEE DI NAVIGAZIONE CONTAINERIZZATE ..... " 24

**REEFER**

TRASPARENZA E COMMERCIO ELETTRONICO SONO I FATTORI FONDAMENTALI  
PER IL SUCCESSO DELLA FILIERA DEL FREDDO ..... " 27

**IN CALENDARIO** ..... " 30

***31 dicembre 2016***

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

## TRASPORTO MARITTIMO

### **IL 2016: L'ANNO PIÙ BURRASCOSO NELLA STORIA SESSANTENNALE DEL TRASPORTO MARITTIMO CONTAINERIZZATO**

Cinque fusioni ed acquisizioni ed un fallimento sono il bilancio finale di un'annata davvero burrascosa per il trasporto marittimo di linea.

Essi hanno messo in ombra altri notevoli eventi, quali l'apertura del Canale di Panama allargato a giugno, la pesatura obbligatoria di tutti i contenitori carichi (massa lorda verificata) dal 1° luglio ed il record di rottamazioni pari a qualcosa come 700.000 TEU di tonnellaggio containerizzato in esubero.

È stato un anno di regolamento di conti per un settore che ha esaurito il fido della propria carta di credito complessiva, spendendo miliardi di dollari in ordinazioni di navi portacontainer allo stato dell'arte sempre più grandi in quella che è sembrata una corsa egocentrica e che poi ha dovuto vendere slot per container da Shanghai a Rotterdam ad un prezzo di poco superiore a quello di una corsa di taxi in città.

I vettori marittimi già in precedenza avevano guardato nell'abisso, ma questa volta è stata una cosa più seria: il crollo delle tariffe a pronti nella parte finale del 2015 ha costretto le linee di navigazione a concordare tariffe contrattuali annuali sui principali traffici Asia-Nord Europa e transpacifico significativamente più basse di quelle dell'anno precedente.

E quando queste nuove tariffe contrattuali si sono manifestate, le tariffe a pronti dei carichi, che rappresentano almeno il 50% dei contenitori trasportati, hanno fatto un altro tuffo verso il basso raggiungendo il punto più basso di sempre a marzo ed aprile.

Ma i vettori avevano avuto grossi problemi già prima e hanno vissuto per combattere un altro giorno: il sostegno statale e la generosità degli azionisti avrebbero garantito per loro, suggerivamo gli esperti.

I caricatori hanno in genere condiviso questa opinione e sono stati felici di partecipare al gioco del tira e molla delle tariffe dei vettori.

Dopo tutto, erano troppo grandi per fallire, no?

Infatti, per citare Monthy Python, "nessuno si aspetta l'Inquisizione Spagnola".

A gennaio, la HMM (Hyundai Merchant Marine) aveva comunicato agli armatori di portacontainer di avere noleggiato charter a lungo termine per una riduzione delle tariffe di noleggio giornaliere.

Il successo del cosiddetto "taglio dei charter", quasi senza precedenti nell'ambito dei circoli dello shipping, era divenuto parte delle condizioni per la ristrutturazione del vettore sudcoreano nel contesto di un accordo volontario sottoscritto con i creditori capeggiati dalla banca statale KDB (Korean Development Bank) a marzo.



Un altro fattore determinante della ristrutturazione del vettore è consistito nell'ingresso della HMM nelle alleanze di condivisione di navi a partire dal prossimo mese di aprile.

Nel contempo, è trapelato che la Hanjin Shipping, che in precedenza aveva respinto la prospettiva di una fusione con la HMM, si è trovata in problemi finanziari più seri di quelli della sua compatriota minore, essendo non solo oberata da una crescente montagna di debiti, ma notevolmente in arretrato con i suoi pagamenti dei noleggi.

La Hanjin alla fine ha ammesso il proprio stato di difficoltà e ha richiesto una ristrutturazione ad aprile.

Ha quindi richiesto agli armatori, rivolgendosi anche agli stivatori, di ridurre i costi al fine di soddisfare le condizioni poste dai creditori guidati dalla KDB.

Anche se entrambi i vettori hanno conseguito qualche successo con le riduzioni delle tariffe di noleggio, ad esempio negoziando sudate riduzioni del 20% delle tariffe di noleggio giornaliere con l'armatore di portacontainer greco Danaos, la politica e l'ego sono divenuti un fattore di sopravvivenza.

Rapporti aneddotici pervenuti a *The Loadstar* a Pusan ad ottobre suggerivano che le relazioni fra la Hanjin ed i dirigenti della KDB fossero tese e, malgrado la Hanjin abbia ottenuto di entrare della THE Alliance, il suo destino si è in effetti compiuto in un week-end alla fine di agosto quando l'intransigenza ha prevalso sulla richiesta della KDB di un po' più di supporto da parte della società-madre Hanjin Group.

L'ultimo giorno di agosto passerà alla storia come il giorno in cui la Hanjin Shipping ha chiesto l'amministrazione controllata, lasciando 100 navi, 500.000 TEU e 12 miliardi di dollari USA abbandonati in giro per il mondo.

La HMM ha cercato di sopravvivere soddisfacendo le condizioni dei propri creditori, compresa la sottoscrizione di un protocollo d'intesa con la Maersk Line e la MSC il 14 luglio per aggregarsi all'alleanza 2M, che successivamente è stata stemperata, lasciando la HMM solo quale noleggiatore di slot.

Sebbene i vettori sudcoreani fossero verosimilmente in una condizione più precaria rispetto ai propri consimili, le cose sono davvero peggiorate nel settore del trasporto marittimo di linea, facendo sì che i conti dei vettori venissero sommersi da uno tsunami di rosso.

Con il senno di poi, le originarie stime di perdite per il settore pari a 5-10 miliardi di dollari USA ora sembrano alquanto ottimistiche.

Infatti, il leader del mercato Maersk Line ha visto i propri profitti di 1,3 miliardi di dollari USA nel 2015 tramutarsi in cifre negative quest'anno, in quella che secondo il responsabile commerciale Vincent Clerc è stata una guerra tariffaria "piuttosto scioccante" e "violenta".

La fusione dei due vettori statali cinesi Cosco e CSCL, la vendita delle NOL/APL alla CMA CGM, l'annuncio della fusione nel 2018 delle attività containerizzate del trio giapponese K Line, MOL e NYK, la proposta fusione fra Hapag-Lloyd e UASC ed infine il recente accordo da 4 miliardi di dollari USA della Maersk allo scopo di acquisire la Hamburg Süd, tutti eventi accaduti nel 2016, tutti quanti sarebbero stati la storia principale in un qualsiasi altro anno.

I vettori sopravvissuti, pertanto, spereranno in un'annata migliore nel 2017, dal momento che si raggrupperanno diversamente nelle loro alleanze più piccole (in termini di membri) ad aprile: non potrà andare peggio, vero?

*(da: theloadstar.co.uk, 23 dicembre 2016)*

## TRASPORTO FERROVIARIO

### LA SNCF NETWORK PRESENTA UN PIANO DI SPESA DECENNALE DA 46 MILIARDI DI EURO

Il consiglio di amministrazione del gestore francese delle infrastrutture ferroviarie SNCF Network ha approvato la bozza del suo primo contratto pluriennale delle prestazioni con il governo, che include un piano di spesa decennale, nel corso di una riunione svoltasi il 20 dicembre.

Il contratto, derivante da una direttiva della riforma ferroviaria nazionale entrata in vigore a gennaio del 2015, è stato presentato alla Arafer (autorità per la regolamentazione ferroviaria e stradale francese) per valutare la sua opinione prima che esso venga sottoscritto dallo stato e dalla SNCF Network.

Descritto dal gestore delle infrastrutture come uno strumento per accrescere il



suo budget per l'ammodernamento e gli investimenti "ad un livello mai visto prima", la bozza di proposta prevede una spesa di 46 miliardi di euro per l'ammodernamento della rete nel giro dei prossimi 10 anni, compresi 27,8 miliardi di euro per il rinnovamento della rete delle linee principali.

Circa 2,6 miliardi di euro saranno spesi nel 2017, con l'obiettivo di assicurare 3 miliardi di euro all'anno da raggiungere entro il 2020.

Nel corso di 10 anni saranno spesi anche 1,8 miliardi di euro in investimenti industriali e tecnologici allo scopo di ammodernare e migliorare la gestione della rete, con 300 milioni di euro da spendere annualmente fra il 2017 ed il 2019.

4,5 miliardi di euro sono stati altresì assegnati dallo stato, dalle regioni e dalla SNCF Network al miglioramento dell'accessibilità alle stazioni ed al potenziamento della sicurezza, compresa la rimozione dei passaggi a livello.

Inoltre, il piano prevede la spesa di 12 miliardi di euro nel corso del contratto per il miglioramento delle linee regionali.

Le regioni francesi e la SNCF Network si aspettano di spendere 900 milioni di euro in rinnovamenti nel 2017, per salire ad oltre 1 miliardo di euro nel 2018, rispetto agli attuali 600 milioni di euro.

La SNCF Network afferma che la spesa inclusa nel piano è finalizzata ad aiutarla a superare le sue due principali problematiche: garantire un alto livello di sicurezza della rete e migliorare la qualità del servizio offerto agli operatori di trasporto; ha quindi identificato sei obiettivi primari per conseguire tali risultati:

- mettere la sicurezza e l'incolumità personale al centro delle preoccupazioni utilizzando il supporto finanziario dello stato e delle autorità locali;
- definire le priorità per il rinnovamento ed i miglioramenti della rete con accento sulla rete di nucleo e sulle linee più trafficate;
- consegnare un programma di rinnovamento delle linee regionali come delineato nel piano di contratto fra governo ed autorità regionali;
- trasformare la gestione della rete incoraggiando una politica di innovazione in tutte le aree della società:
- potenziare l'offerta commerciale, in particolare per il trasporto merci ferroviario, mediante il miglioramento della qualità di servizio della rete attraverso l'ammodernamento dell'assegnazione delle tracce e della gestione del traffico;
- stabilire una "traiettoria finanziaria" per la SNCF Network.

Si spera che gli investimenti, in particolare in nuove tecnologie, e le nuove relazioni con i fornitori si traducano in 1,2 miliardi di euro di risparmi entro il 2026.

Inoltre, gli incrementi in proventi commerciali relativi ai miglioramenti della qualità di servizio dovrebbero far sì che alcuni dei futuri profitti della SNCF Mobility possano essere trasferiti alla SNCF Network.

Tuttavia, anche se il gestore delle infrastrutture trarrà vantaggio dai proventi generati dalle proprietà immobiliari, ci si aspetta che il suo debito cresca da 44 a 60 miliardi di euro nei prossimi 10 anni.

*(da: railjournal.com, 23 dicembre 2016)*



## **FELB SBARCA IN ITALIA**

L'operatore ferroviario eurasiatico FELB (Far East Land Bridge) da quest'anno apre nuove prospettive estendendo i suoi servizi all'Italia.

Una nuova rotta che collega Milano e la Cina è stata recentemente inaugurata dall'azienda e una sede operativa è stata aperta in Italia a garanzia degli elevati standard di servizio.

Le prime spedizioni di container con valore di test da Milano alla Cina sono state effettuate a inizio anno e sono arrivate a destinazione con successo con un tempo di transito inferiore ai 20 giorni.

Si è poi consolidato un servizio settimanale tra la Cina e Milano con opzione di trasporto per i paesi della CSI e STAN.

L'obiettivo di FELB è sviluppare il collegamento ferroviario tra Asia e Italia offrendo una connessione affidabile da e per l'Asia (Cina, Corea del Sud e Giappone).

Utilizzando la flotta container di proprietà e le solide relazioni con Russia e paesi CSI/STAN, FELB assicura un servizio efficace ai clienti.

Inoltre, i progetti speciali (carichi fuori sagoma) assicureranno un ampio portafoglio di servizi basato principalmente sui servizi ferroviari.

Il nuovo ufficio di Milano può contare su personale di lingua italiana e con conoscenza del mercato e dell'economia locali.

Ciò consente a FELB di offrire un servizio a valore aggiunto ai nuovi clienti e a quelli attuali.

"L'ambizione quotidiana di FELB è concretamente quella di rispondere alle esigenze delle aziende cinesi ed europee con soluzioni di trasporto via terra con tempo di transito ridotto" afferma l'amministratore delegato di FELB Thomas Kargl.

L'offerta di FELB ha fatto un grande passo in avanti con la riduzione dei tempi di transito da terminal a terminal tra Asia ed Europa dai 26 giorni in media del 2010 ai soli 14 giorni a partire dal 2014 (con il progetto di scendere a 10 giorni in un futuro non troppo distante).

Come parte della rete italiana, FELB sta realizzando una connessione ferroviaria diretta tra il confine Małaszewicze/Brest e Milano con tempo di transito inferiore a 2 giorni.

Attualmente FELB utilizza una combinazione treno-camion per coprire questa tratta.

Questa possibilità futura ridurrà significativamente il tempo di transito e rappresenterà un importante beneficio per i clienti italiani.

Un accordo con RZDL/RZD Logistics (socio del gruppo) consente ai container di FELB di transitare sul settore a scartamento maggiorato (Russia, Bielorussia e Ucraina) con minime soste interne e controlli doganali ridotti, evitando deviazioni: le criticità che hanno reso la rotta via terra impraticabile.



"Inoltre i nostri clienti possono tracciare i loro container lungo tutta la rotta, dato che la posizione del container è monitorata

elettronicamente - con sistema RFID-Monitoring - presso 37 punti" dice Kargl.

Dato l'alto livello di tracciabilità, non sorprende che il servizio di FELB stia attraendo aziende del settore automobilistico e dell'industria elettronica, per i quali puntualità e affidabilità sono aspetti fondamentali.

"I nostri clienti sperimentano i più alti livelli di servizio e puntualità sia per i trasporti regolari che per quelli occasionali" assicura l'amministratore delegato di FELB.

Nota per flessibilità e capacità di reinventare ed estendere i servizi nei 9 anni passati, FELB continua a costruire il proprio business avendo le esigenze del cliente quale priorità assoluta.

La nuova rotta e il nuovo ufficio in Italia sono solo un punto di partenza per FELB, l'inizio di un percorso che diventa parte del sorprendente processo di sviluppo dell'operatore ferroviario.

*(da: ship2shore.com, 14 dicembre 2016)*

## TRASPORTI ED AMBIENTE

### **LA INTERNATIONAL CHAMBER OF SHIPPING ATTACCA IL PIANO DELLO SCAMBIO DI EMISSIONI DELL'UNIONE EUROPEA**

La ICS (International Chamber Of Shipping), un'associazione di categoria degli armatori di tutto il mondo, ha affermato che la proposta della Commissione per l'Ambiente del Parlamento Europeo finalizzata ad integrare il trasporto marittimo internazionale nel sistema di scambio dell'anidride carbonica dell'Unione Europea radicalizzerà ed impedirà le attuali discussioni in ordine alle ulteriori misure per la riduzione della CO<sub>2</sub> in atto presso l'IMO (International Maritime Organization).

Simon Bennett, direttore politiche e relazioni esterne della ICS, ha dichiarato che i paesi esterni all'Unione Europea saranno delusi ed assai preoccupati da un voto favorevole della Commissione.

"In assenza di un sistema analogo operativo ai sensi delle regole dell'IMO, si dovrebbe tener conto delle emissioni di CO<sub>2</sub> nei porti dell'Unione Europea e nel corso dei viaggi da e per i medesimi" ha affermato il Parlamento in un comunicato stampa.

I membri del Parlamento hanno dichiarato di "proporre l'istituzione di un fondo per compensare le emissioni marittime, migliorare l'efficienza energetica, agevolare gli investimenti in tecnologie innovative e ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub> derivanti dal settore.

I proventi delle gare per la concessione di licenze nel settore dell'aviazione sarebbero utilizzati per le iniziative sul clima nell'Unione Europea e nei paesi terzi".

Bennett ha dichiarato che l'iniziativa fa seguito all'adozione da parte dell'IMO di un esaustivo piano di azione solo poche settimane fa.

"Speriamo che i governi dell'Unione Europea e la Commissione Europea comprenderanno e riconosceranno che le minacce ai propri partner commerciali non serviranno allo sviluppo di una soluzione a livello globale, che sia loro sia il settore del trasporto marittimo desiderano e di cui hanno bisogno" ha detto.

Inoltre, Bennett sostiene che l'ICS "confida che gli stati membri dell'IMO, la maggior parte dei quali sono paesi in via di sviluppo, adotteranno nel 2018 la

strategia di riduzione della CO<sub>2</sub> che includerà ambiziosi obiettivi di riduzione della CO<sub>2</sub> e lo sviluppo di un meccanismo di adeguamento.

Ma le minacce di un'azione unilaterale da parte dell'Unione Europea non saranno di nessun aiuto per questo complesso processo".

L'ICS ha dichiarato che lo scambio di emissioni non è appropriato per il trasporto marittimo internazionale, essendo esso costituito per lo più da piccole-medie imprese che normalmente effettuano operazioni con meno di 10 navi.



Lo scambio di emissioni è stato principalmente sviluppato a detta dell'ICS per settori quali la produzione di elettricità e la produzione di cemento ed acciaio.

Bennett afferma che lo ETS (il sistema di scambio di emissioni dell'Unione Europea) "è stato un assoluto fallimento.

La sua applicazione unilaterale al trasporto marittimo globale creerebbe una distorsione del mercato, generando nel contempo dispute con la Cina ed altri paesi asiatici, come avvenne quando l'Unione Europea tentò senza successo di imporre il proprio ETS all'aviazione internazionale".

L'ICS sostiene che la sua posizione è "che se gli stati membri dell'IMO dovessero decidere di applicare una misura basata sul mercato per la riduzione della CO<sub>2</sub> al trasporto marittimo internazionale, la preferenza del settore sarebbe per un'imposta sul carburante a livello mondiale".

Inoltre, l'ICS afferma che il settore marittimo accetta completamente la responsabilità in ordine alla riduzione della propria CO<sub>2</sub>, partendo dalla riduzione del 10% già conseguita dal settore nel corso dell'ultimo periodo quinquennale per il quale sono disponibili i dati dell'IMO (2007-2012).

Tuttavia, l'ICS asserisce che se l'IMO dovesse decidere di sviluppare un'imposta sul carburante, ciò richiederebbe il pieno supporto dei paesi in via di sviluppo, che sono preoccupati riguardo al potenziale impatto sui traffici e sullo sviluppo economico.

"Anche se le misure basate sul mercato fossero ritenute necessarie per conseguire gli obiettivi che l'IMO stabilisce per il settore, minacciare i partner non appartenenti all'Unione Europea di azioni unilaterali non li aiuterebbe a superare le loro legittime preoccupazioni" dichiara Bennett.

"Il solo forum nel quale dovrebbe svolgersi questo dibattito è quello dell'IMO".

L'ICS ha detto di "stare lavorando a stretto contatto con la ECSA (European Community Shipowners' Associations) al fine di persuadere la sessione plenaria del Parlamento Europeo, così come gli stati membri dell'Unione Europea, a respingere il rapporto della Commissione per l'Ambiente del Parlamento medesimo.

Ci si aspetta che la sessione plenaria del Parlamento Europeo voti il rapporto della commissione all'inizio del 2017".

Bryan Wood-Thomas, vice presidente della politica ambientale del WSC (World Shipping Council), la principale associazione di categoria del settore della navigazione di linea, ha dichiarato che i particolari del piano europeo non dovrebbero essere definiti per un po' di tempo.

"Potrebbero adottare qualcosa, ma non è chiaro di che cosa si tratti esattamente ma non scatterà fino al 2021" afferma.

"La normativa sarà messa ai voti in sessione plenaria a febbraio" ha dichiarato il Parlamento Europeo in un comunicato stampa.

"Il Parlamento, il Consiglio e la Commissione daranno quindi il via alle trattative a tre".

Wood-Thomas ha detto che se l'IMO dovesse intraprendere qualche iniziativa globale accettabile dal Parlamento Europeo, allora la proposta espressa il 15 dicembre potrebbe non essere portata avanti.

Tuttavia, ha detto, "se il Parlamento Europeo e gli organi legislativi dovessero davvero metterla in atto, riteniamo che quello che probabilmente faranno sarà realizzare una struttura tecnica nell'ambito della quale si possa partecipare al sistema di scambio delle emissioni, ma la renderebbero così onerosa da fare in modo che naturalmente si finisca per scegliere la loro seconda opzione, la quale consiste nel versare soldi in un fondo".

Una complicazione, ha detto, consiste nel fatto che ci sono indicazioni secondo cui il sistema proposto potrebbe includere le emissioni che non sono davvero limitate all'Europa.

Oltre a comprendere le navi attive nei traffici della sola Europa, secondo Wood-Thomas esistono indicazioni per cui potrebbero esservi incluse le emissioni dell'ultimo viaggio di una nave in Europa e del suo primo viaggio in uscita dall'Europa.

Quella infatti potrebbe essere una tratta molto breve: un rapido salto attraverso il Mediterraneo da Marsiglia a Tangeri o, in seguito alla Brexit, attraverso il Mare del Nord da Rotterdam a Londra.

Oppure potrebbe essere una tratta molto lunga, che si estende da Rotterdam per tornare sino a Singapore o Shanghai.

Wood-Thomas sostiene che realizzare un sistema per lo scambio delle emissioni su scala globale potrebbe essere molto difficile.

Anche se l'ICS ha suggerito una tassa sul carburante, a suo dire "occorre una serie di meccanismi o azioni che realmente comportino riduzioni delle emissioni nella flotta mondiale.

Se si raccoglie denaro, si emette un assegno e lo si invia al di fuori del settore, non si realizza nulla".

Inoltre, Wood-Thomas afferma che il settore già presenta un forte incentivo a ridurre l'uso del carburante, e quindi le emissioni di carbonio, a causa delle enormi perdite in cui stanno incorrendo la maggior parte degli armatori.

Quell'incentivo diventerà terribilmente più forte nel 2020 quando il quantitativo consentito di zolfo nel carburante che le navi utilizzano globalmente sarà ridotto dal 3,5% allo 0,5%.

Il limite dello zolfo nel carburante è già inferiore in alcune Aree di Controllo delle Emissioni, come quella lungo la linea costiera degli Stati Uniti e del Canada.

Ci si aspetta che ciò comporti un sensibile incremento dei costi del carburante.

Il WSC ha dichiarato che "il costo di questo limite globale è stimato dall'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) fra i 5 ed i 30 miliardi di costi aggiuntivi di carburante".

*(da: americanshipper.com, 16 dicembre 2016)*

## INDUSTRIA

### AUMENTA LA ROTTAMAZIONE DELLE PORTACONTAINER DI PARI PASSO CON LA DIMINUIZIONE DEL VALORE DELLE PANAMAX

Duecentouno portacontainer e poco meno di 700.000 slot per contenitori sono stati rottamati quest'anno.

Secondo la Braemar ACM, alla data dello scorso 20 dicembre erano stati inviati alla demolizione 699.000 TEU di capacità.

Ciò rispetto ai 187.500 TEU per l'intero 2015.

Il broker marittimo londinese ha aggiunto che 32 navi (per 102.000 TEU) sono state vendute a fini di demolizione nei ultimi 30 giorni.

Questa rapida accelerazione della demolizione delle portacontainer – in particolare delle navi panamax, il cui valore contabile è crollato di oltre il 60% quest'anno per adeguarsi al valore di demolizione – ha contribuito a porre un gradito freno all'aumento della flotta di tonnellaggio inattivo.

Secondo Alphaliner, il numero delle portacontainer in rimessaggio a caldo o a freddo al 12 dicembre era calato a 336 da 357 navi delle due settimane precedenti.



Il leggero calo non è stato dovuto solo alle rottamazioni, ma anche ad un incremento delle attività di noleggio nelle minori dimensioni di 1.000-1.300 TEU, dove si era verificata una penuria di consegne di nuove costruzioni negli

ultimi anni.

Nondimeno, con 1,4 milioni di TEU il numero degli slot per container in sovrannumero rimane ancora più alto sulla scia del disastro finanziario del 2008/2009 e rappresenta il 7,1% della flotta cellulare mondiale.

Nel contempo, l'improvviso crollo della Hanjin Shipping il 31 agosto continua ad avere un impatto sulle dimensioni navali più grandi, con 51 navi da 7.500 TEU ed oltre in rimessaggio.

Alphaliner ha riportato che 34 navi in precedenza adoperate dalla Hanjin, di dimensioni variabili fra 7.000 e 13.000 TEU, sono inattive, una cifra che comprende 28 navi che sono state riconsegnate ai loro armatori o da loro riprese.

A detta dell'analista, fino al prossimo mese di aprile, quando i gruppi di condivisione navi Ocean e THE Alliance inizieranno formalmente le operazioni, "le prospettive restano fosche" per le dimensioni navali maggiori.

Ma essa in effetti si aspetta uno "sprone all'attività di noleggio" con l'avvento delle nuove alleanze.

Le tariffe di noleggio per tutti i settori continuano a raschiare il fondo, ma nell'assediato settore delle panamax quotidianamente si assiste alla presenza fissa di nuovi punti bassi, con i vettori facilmente in grado di trovare navi per far fronte alle ondate di piena o alle esigenze operative temporanee.

Fra gli accordi recenti ci sono la *AS Morgana* da 4.255 TEU costruita nel 2010 e noleggiata dalla Maersk Line per 2-12 mesi a 4.150 dollari USA al giorno e la *Silvia* da 4.239 TEU, costruita nel 2005 e negoziata dalla Zim per 2-12 mesi a 4.000 dollari USA.

Rapporti aneddotici di alcuni broker suggeriscono come il livello dei 4.000 dollari USA sia stato infranto ed un broker marittimo ha dichiarato a *The Loadstar* di avere negoziato "a condizioni" una panamax a 3.900 dollari USA la settimana scorsa per un noleggio bimestrale con opzioni.

Il valore patrimoniale delle navi panamax che sta precipitando, unitamente alle tariffe di noleggio a prezzi stracciati ed alle cupe prospettive di impiego, ha ciononostante fatto realizzare qualche buon affare.

L'armatore di portacontainer non operativo Seaspan, che è ancora brillante dopo il crollo della Hanjin con 46 milioni di dollari USA di noleggi ancora da farsi pagare, è sorprendentemente entrato nel mercato delle compravendite accaparrandosi quattro navi da 4.275 TEU per 5,2 milioni di dollari USA ciascuna.

L'amministratore delegato della Seaspan Gerry Wang ha dichiarato: "L'acquisto di queste navi rappresenta una interessante opportunità.

Abbiamo acquisito beni moderni ad un prezzo equivalente al valore del loro acciaio".

(da: *theloadstar.co.uk*, 21 dicembre 2016)



## LOGISTICA

### **IL NUOVO IMPULSO VERSO LA PRODUZIONE DIGITALE "POTREBBE RIVOLUZIONARE LE FILIERE DISTRIBUTIVE AUTOMOBILISTICHE"**

Secondo la ditta esperta in logistica di emergenza Evolution Time Critical, un nuovo impulso verso la produzione digitale presenterà al settore automobilistico globale – ed ai suoi fornitori della filiera distributiva e della logistica – un'importante opportunità nel giro dei prossimi due decenni.

Il suo amministratore delegato Brad Brennan ritiene che l'integrazione della digitalizzazione potrebbe essere un passaggio cruciale per la filiera distributiva automobilistica, che sta già rapidamente evolvendosi al fine di far fronte alle asperità di un settore ad alta velocità e dai tempi ristretti.

Questo, nota Brennan, presenta opportunità e problematiche per la logistica di emergenza, alla quale si richiede di supportare i processi semplificati della prossima generazione e la riduzione della tempistica per il mercato.

Secondo un nuovo rapporto della SMMT (The Society of Motor Manufacturers and Traders), la produzione digitale presenta un'opportunità da 74 miliardi di sterline per l'industria del Regno Unito nel corso dei prossimi 20 anni ed un momento di potenzialmente deciso cambiamento per il settore automobilistico globale.

Se le richieste di digitalizzazione venissero esaudite, la filiera distributiva già in fase di rapida evoluzione potrebbe essere rivoluzionata in futuro, assicurando ai produttori di veicoli a livello globale la capacità di rispondere alle pressioni del settore che ha tempi ristretti da parte di reti accorciate e semplificate che, aggiunge il rapporto, accelerano il tempo dedicato al mercato sino al 30%.

"Il riconoscimento dei vantaggi che possono essere apportati da un settore digitalizzato – che ricomprenda la progressiva affermazione dell'intelligenza artificiale, dell'automazione e della robotica e dell'interazione uomo-macchina – potrebbe assicurare all'industria automobilistica la capacità di risolvere le questioni dei conflittuali tempi morti e della irresponsabile rigidità della filiera distributiva, allineando perfettamente i calendari fitti e fornendo uno strumento produttivo solido e snello della prossima generazione" afferma Brennan.

"L'industria 4.0, alla quale si riferisce la digitalizzazione, ha il potenziale di ispirare la Filiera Distributiva 2.0.

La fornitura di trasporto merci di qualità e le variegate competenze in materia di logistica di emergenza svolgeranno un ruolo sempre maggiore nell'ambito di una rete di supporto affidabile per un settore ammodernato che richiede consegne più rapide, con un maggiore frequenza e con possibilità ridotte al minimo di insuccesso della filiera distributiva.

“Le pressioni di urgenza effettuate sulla filiera distributiva automobilistica nel 2016 – nella quale l'insuccesso non costituisce un'opzione – stanno già ispirando un'evoluzione delle linee di tendenza della logistica e della produzione prima di qualsiasi lancio di digitalizzazione radicale” continua l'esperto di logistica d'emergenza.

“Il rallentamento della produzione ed il pareggiamento della filiera distributiva, ad esempio, sono stati concepiti quale soluzione per i produttori che desiderano adottare processi più snelli e contribuisce a preparare i fornitori ed i logistici ai cambiamenti più radicali che potrebbero verificarsi”.

Le analisi dei dati per agevolare l'ottimizzazione dell'efficienza degli impianti ed il flusso dei componenti, la tecnologia produttiva in 3D e i modelli progettuali aggiornabili istantaneamente nella nuvola potrebbero essere in grado di allineare i requisiti di produzione attraverso una complessa filiera distributiva, riducendo il flusso delle parti ma rafforzando i requisiti per una distribuzione affidabile ed agile.

“Alcuni dei nostri principali clienti produttori di veicoli attualmente considerano



la produzione digitalizzata quale modalità di analisi e condivisione dei dati nel tentativo di valutare l'ubicazione, il flusso dei prodotti, l'assemblaggio, la progressione, i requisiti di strumentazione e le potenziali difficoltà nel coordinare numerosi fornitori; essenzialmente, elaborando una strategia

virtuale che eviti i potenziali colli di bottiglia e le ipotetiche minacce all'integrità della filiera distributiva” spiega Brennan.

“Il tempo risparmiato con la concezione di strategia produttiva può essere incrementato attraverso la filiera distributiva, comportando alla fine la riduzione del tempo per il mercato e minori attese per i nuovi modelli di veicoli entusiasmanti”.

Brennan afferma che l'idea della Filiera Distributiva 2.0 non si è ancora materializzata davvero.

“La filiera distributiva si sta rapidamente sviluppando per soddisfare la domanda di un settore complesso ed in rapida evoluzione, ma attualmente siamo ben lungi dall’approcciare la “Filiera Distributiva 2.0”, che è stata realizzata quale riferimento per dimostrare il momento di svolta che potrebbe essere ispirato dalla futura produzione digitale diffusa” dichiara Brennan.

“La comprensione dei vantaggi della produzione digitale per l’industria e la filiera distributiva sta emergendo – e qualche software può essere già disponibile al fine di incoraggiare una maggiore analisi dei dati – ma si richiedono notevole tempo e investimenti in infrastrutture finanziarie prima che il 2.0 si avvicini a diventare una realtà”.

Nel contempo, le discrepanze nei requisiti di strumentazione e l’emersione di una maggiore interazione fra uomo e macchina potrebbero altresì comportare ulteriori problematiche per la filiera distributiva: ad esempio, l’aggiornamento a livello fisico delle infrastrutture di produzione.

“In precedenza abbiamo consegnato enormi ed urgenti spedizioni aeree, prime del loro genere, di strumentazione aggiornata per i produttori di veicoli senza impatto sulla produzione e saremmo propensi a ravvisare che la futura digitalizzazione possa incrementare la richiesta di tali movimentazioni” nota Brennan.

“Il diffuso aggiornamento della strumentazione per la produzione e dell’hardware di supporto potrebbe essere richiesto affinché i vantaggi della digitalizzazione possano essere pienamente avvertiti, con l’integrazione senza soluzione di continuità di tali tecnologie quale aspetto decisivo”.

La Evolution Time Critical è uno specialista di rilievo della logistica di emergenza per il settore automobilistico.

*(da: lloydsloadinglist.com, 15 dicembre 2016)*

## LEGISLAZIONE

### IL PARLAMENTO EUROPEO APPROVA LA NORMATIVA SUI PORTI DELL'UNIONE EUROPEA

Malgrado le obiezioni del settore portuale del Regno Unito, il Parlamento Europeo ha approvato la nuova regolamentazione dei porti dell'Unione Europea, nell'intento di renderli più efficienti ed allettanti per gli investitori, nonché di rendere più chiari gli oneri ed i finanziamenti che i porti europei ricevono dalle linee di navigazione e dai governi.

La normativa è stata approvata a larga maggioranza: 564 voti a favore, 140 contrari e 22 astenuti.

Questo voto pone fine alla saga del Pacchetto Portuale che era cominciata 15 anni fa.

Il relatore tedesco Knut Fleckenstein ha dichiarato: "Dopo 15 anni di discussioni in ordine alla politica dei porti europei, abbiamo finalmente trovato un accordo: gli attuali modelli di gestione portuale possono essere mantenuti e, per la prima volta, viene posto l'accento sulle buone condizioni di lavoro, che rappresentano una parte importante della competitività dei porti e che per noi non sono negoziabili".



Ha poi aggiunto che la trasparenza finanziaria si trova al nucleo dell'accordo, che dovrebbe agevolare il lavoro della commissione ai fini di un "coerente regime degli aiuti di stato, nonché dare il via agli investimenti nei porti".

La mancanza di regole chiare circa il finanziamento pubblico delle infrastrutture portuali e gli oneri per il loro utilizzo ostacola gli investimenti nei porti, afferma la Commissione Europea.

Le nuove regole sono finalizzate a rendere i porti dell'Unione Europea più efficienti ed attraenti per gli investitori.

Tali regole si applicano ad oltre 300 porti marittimi dell'Unione Europea nell'ambito della rete transeuropea di trasporto.

Esse comprendono la richiesta ai porti di mostrare chiaramente nei propri sistemi contabili i fondi pubblici che hanno ricevuto e di migliorare la trasparenza riguardo alle modalità con cui i servizi portuali e gli oneri correlati alle infrastrutture vengono fissati.

Gli stati membri dell'Unione Europea dovrebbero altresì assicurare che venga istituita una procedura efficiente allo scopo di far fronte ai reclami.

Al fine di procurare servizi ad alta qualità, le regole comprendono nuove direttive ai fornitori di servizi portuali affinché assicurino che i dipendenti ricevano la necessaria formazione, con particolare attenzione alla salute ed alla sicurezza.

Queste direttive in ordine alla formazione dovranno anche essere regolarmente aggiornate allo scopo di far fronte alle problematiche dell'innovazione tecnologica.

Inoltre il nuovo regolamento, anche se non impone uno specifico modello di gestione per i porti, stabilisce le condizioni nel caso volessero istituire requisiti minimi per i servizi quali il rimorchio, l'ormeggio, il rifornimento di carburante e la raccolta di rifiuti generati dalle navi, ovvero per limitare il numero dei fornitori di tali servizi.

Anche la lavorazione dei carichi ed i servizi passeggeri saranno assoggettati alle regole di trasparenza finanziaria, ma sono esentati da quelle sull'organizzazione dei servizi portuali.

All'inizio di quest'anno, il settore dei porti del Regno Unito aveva chiesto di respingere la nuova regolamentazione dei porti dell'Unione Europea, temendo che ciò potesse riportare indietro i porti ai giorni delle prassi restrittive ed al vecchio Piano per il Lavoro in Banchina.

*(da: portstrategy.com, 15 dicembre 2016)*

## PROGRESSO E TECNOLOGIA

### SPIEGATI I VANTAGGI DELLA TECNOLOGIA AGLI IONI DI LITIO

Tutti gli operatori che utilizzano carrelli ed impilatrici doppie per pallet in operazioni con almeno due turni e mantengono scorte di batterie per sostituzioni dovrebbero considerare i vantaggi offerti dalle batterie agli ioni di litio.

Questa è l'opinione sostenuta dal gigante tedesco Linde, da ultimo: la società con sede ad Aschaffenburg afferma che adesso è il momento giusto per farlo, avendo allargato la propria gamma di prodotti con due nuovi carrelli da magazzino equipaggiati con questa lungimirante tecnologia di batterie: il trattore per pallet con mozzo ergonomico Linde T16L ION e l'impilatrice doppia Linde D08 ION.

Entrambi questi carrelli da magazzino sono caratterizzati da un'asta.

Nei prossimi mesi la Linde aggiungerà inoltre impilatrici di pallet alla propria famiglia di prodotti agli ioni di litio.



“Un importante vantaggio della tecnologia delle batterie agli ioni di litio è che la carica temporanea è possibile in ogni momento ed in effetti è addirittura espressamente desiderabile dal momento che estende il tempo di funzionamento del veicolo” spiega Christophe Chavigneau, responsabile del prodotto marketing magazzino della Linde.

“Ogni qual volta sia prevedibile che il trattore resti fermo per più di pochi minuti, l'utente può guidarlo sino al caricabatterie e collegarvi”.

Il connettore della batteria montato di lato, disponibile quale optional, rende la carica temporanea del trattore per pallet T16L ION persino più facile e conveniente.

Tutto quello che si richiede all'operatore è attaccare il cavo di carica alla presa di corrente, senza dovere aprire un coperchio o un'aletta.

Nel corso della ricarica, il veicolo è immobilizzato per motivi di sicurezza e per evitare danni al cavo a causa di un azionamento accidentale dell'interruttore.

Chavigneau respinge le preoccupazioni in ordine al fatto che l'uso della tecnologia agli ioni di litio potrebbe presentare una certa quantità di rischio a causa della elevata densità energetica della batteria, sottolineando che vengono applicati gli stessi rigorosi standard di sicurezza personale di tutti gli altri carrelli industriali della Linde.

Grazie al monitoraggio elettronico di tutti i pertinenti parametri della batteria, i carrelli vengono spenti sotto stretto controllo prima che insorga una condizione di criticità per l'incolumità personale.

Ciò è stato verificato e documentato prima del lancio sul mercato con una serie di esaustivi test.

"Il sistema è assolutamente sicuro se utilizzato secondo le specifiche" afferma Chavigneau.

Ciononostante, è importante per gli utenti sapere come reagire in determinati casi: cosa che vale proprio allo stesso modo per le batterie ricaricabili al piombo.

Quattro batterie da 24 volt di diverse dimensioni sono disponibili per i carrelli per pallet.

Le capacità spaziano da 1,8 a 3,6 kWh e da 4,5 a 9,0 kWh.

L'impilatrice doppia può essere equipaggiata con due batterie più piccole.

La scelta delle dimensioni delle batterie dovrebbe basarsi su quanta energia è richiesta per l'applicazione in questione e su se sia possibile la ricarica temporanea.

Un importante campo di applicazione sia per il carrello per pallet con elevatore ergonomico sia per l'impilatrice doppia avviene nel settore dello shipping, dove assicurano un aiuto prezioso nel carico/scarico di camion mediante rampe di carico.

La funzione di elevatore ergonomico del carrello per pallet innalza i bracci di carico sino a 675 mm compresa l'elevazione iniziale per rendere più facile all'operatore la raccolta ed il deposito di casse, pacchi ed altri tipi di unità di carico.

Ciò significa che l'operatore può lavorare con una postura che non danneggia la schiena.

Una soluzione opzionale, che è disponibile per i carrelli standard sin dall'inizio del 2016, assicura una comodità ancora maggiore ed un risparmio di tempo aggiuntivo: la funzione di sollevamento ed abbassamento automatico.

Qui, due sensori luminosi attaccati al mozzo accertano se vi sono ancora merci sul pallet ad un'altezza specifica, o se il magazziniere ha appena rimosso l'ultimo pacco ed ora dovrebbe ancora chinarsi per raccogliere le merci residue.

Se non si accerta la presenza di alcuna merce, il mozzo di sollevamento si muove automaticamente verso l'alto di 550 mm, così da poter raccogliere ed immagazzinare lo strato successivo di pacchi in modo che non danneggi la schiena nonché ergonomico.

Di converso, se il magazziniere prende le merci da uno scaffale e le piazza sul piano di carico del carrello per pallet, i bracci di carico vengono abbassati un po' alla volta, di modo che egli possa sempre lavorare nella posizione più ergonomica.

In alternativa, un pulsante disponibile come optional sul telaio consente all'operatore di controllare manualmente la funzione di sollevamento ed abbassamento.

Anche se questa versione non è del tutto confortevole come quella automatica, l'utente riesce comunque a risparmiare tempo dal momento che non deve azionare avanti e indietro la barra.

"In particolare, se il carrello viene utilizzato frequentemente per la raccolta, si tratta di nuovi extra assai raccomandabili" afferma Chavigneau.

Inoltre, i carrelli presentano tre caratteristiche di comodità che adesso fanno parte dell'equipaggiamento standard e pertanto traggono vantaggio anche da queste versioni agli ioni di litio.

Si tratta in primo luogo delle rotelle senza manutenzione con molle ed ammortizzatori integrati che assicurano stabilità anche sui terreni accidentati.

In secondo luogo, è disponibile un cicalino al posto del clacson per l'uso in ambienti che non tollerano il rumore e, in terzo luogo, l'interruttore per la fermata di emergenza è piazzato centralmente sullo schermo, cosa che agevola un accesso rapido da tutte le parti del veicolo.

(da: *logisticsbusiness.com*, 21 dicembre 2016)



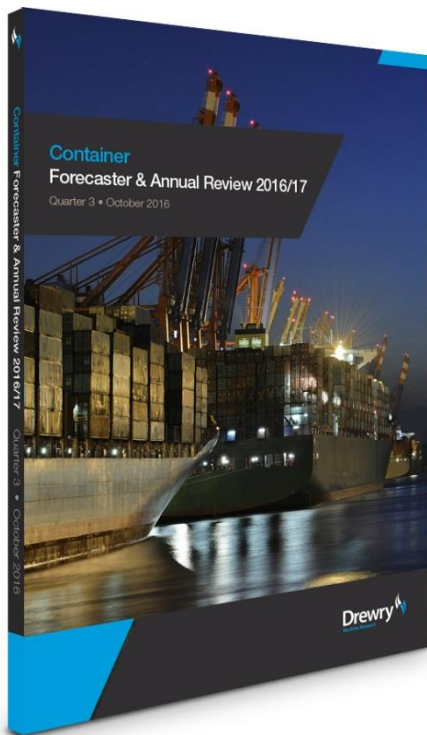


## STUDI E RICERCHE

### PROSPETTIVE IN MIGLIORAMENTO PER LE LINEE DI NAVIGAZIONE CONTAINERIZZATE

Le cose stanno migliorando per i vettori marittimi che restano in attività dopo la frenesia di fusioni ed acquisizioni degli ultimi uno/due anni, secondo l'analista di trasporto marittimo containerizzato Drewry, sebbene nuovi soggetti ed il supporto statale possano ancora turbare le migliorate prospettive dell'equilibrio fra domanda ed offerta.

Dal momento che ci sono meno vettori globali e data l'interruzione delle ordinazioni di nuove navi, il settore è stato occupato nella preparazione del terreno che, a suo dire, potrebbe assistere al ritorno ai profitti del settore, aggiungendo: "Potrebbe non sembrare intuitivo conservare un'opinione più rialzista così subito dopo una delle perdite di più alto profilo del settore quale quella della Hanjin Shipping ed un terzo trimestre in cui le finanze sono finite in rosso comportando una perdita operativa complessiva di oltre 1 miliardo di dollari USA.



Ma tale è stata l'intensità del consolidamento che in effetti sembra esserci una probabilità molto alta che tempi migliori siano giusto dietro l'angolo e che arrivino tempi potenzialmente davvero buoni quando verrà consegnato l'attuale registro delle ordinazioni".

Peraltro la Drewry ha citato le due ragioni principali per cui è riluttante ad accettare l'idea che la ripresa sia in vista.

"In primo luogo, restiamo cauti per principio generale perché i vettori hanno in sé una vena di autosabotaggio che in passato ha abbreviato lo sviluppo ed allungato il disastro.

E, in secondo luogo, solo perché adesso pare che alcuni grandi vettori abbiano nulla".

Come nota la Drewry, se i vettori potranno essere buttati fuori del tutto dalla possibilità di profitto dipenderà dalla scala e dalla longevità di ogni nuovo arrivato, o da un soggetto esistente con sogni di espansione.

“Già dalle ceneri del fallimento della Hanjin è emerso un nuovo arrivato, la Korea Line, un operatore di rinfuse che ha comprato alcuni beni (navi escluse) della Hanjin per circa 30 milioni di dollari USA” osserva la Drewry.

Secondo i rapporti, la Korea Line darà il via a due servizi Asia-Costa Occidentale degli Stati Uniti ad aprile utilizzando 4.500 unità TEU che sono attualmente disponibili sui mercati del noleggio e di seconda mano a prezzi stracciati.

Inevitabilmente, allo scopo di mettere piede nei traffici i nuovi arrivati in qualche misura devono ovviare al problema con tariffe a buon mercato, “che possono avere un effetto destabilizzante sui vettori già presenti anche se il nuovo arrivato dispone solamente di una piccola quota di mercato” sottolinea la Drewry.

“L’ingresso della Korea Line nello stesso momento in cui le nuove alleanze stanno iniziando le operazioni aggiungerà un altro livello ancora di concorrenza che soffocherà le tariffe a pronti”.

Si è detto che il mercato transpacifico aveva assistito al via vai di un certo numero di vettori dalla vita breve negli ultimi anni.

“Ma anche se la Korea Line fosse solo un altro fuoco di paglia, il fatto è che non c’è nulla che i cosiddetti vettori tradizionali possano fare per evitare che la nuova concorrenza eroda i profitti, anche se solo per un breve periodo.

Finché c’è un’eccedenza di navi che tengono giù le tariffe di noleggio, ed i prezzi del carburante sono gestibili, non ci sono quasi barriere all’ingresso.

“Naturalmente, il prezzo di entrata varia da traffico a traffico e quello dell’Asia-Europa, dominato dalle portacontainer ultra-grandi, sarebbe probabilmente troppo alto per la maggior parte di coloro che stanno pensando di irrompervi”.

Oltre alla potenziale nuova concorrenza, un altro fattore che potrebbe impedire ai grandi vettori di “raggiungere il nirvana” consiste nella volontà politica finalizzata a far crescere determinate compagnie di navigazione.

“Malgrado la tradizione del settore containerizzato nel perdere denaro, alcuni governi di tutto il mondo restano desiderosi di espandere la propria impronta di trasporto marittimo, cosa che potrebbe far posticipare il momento in cui la domanda e l’offerta alla fine si allineeranno” evidenzia la Drewry.

“La IRISL (Islamic Republic of Iran Shipping Lines) di proprietà statale ha recentemente resuscitato il dormiente registro delle commesse mediante

l'ordinazione di quattro unità da 14.500 TEU presso i cantieri navali sudcoreani della HHI (Hyundai Heavy Industries) e ha in precedenza espresso il desiderio di acquisire molta nuova capacità in più per diventare un operatore globale”.

L'ordinazione è stata finanziata dal governo sudcoreano, “il quale desidera disperatamente di resuscitare la sua malandata industria marittima, che l'anno scorso ha perso la Hanjin e ha visto la HMM (Hyundai Merchant Marine) ridurre la propria taglia nel tentativo di aggiustare il suo bilancio” aggiunge la Drewry.

“Impassibile di fronte alle proprie recenti difficoltà, la HMM ha recentemente fissato un ambizioso obiettivo del 5% di capacità globale entro il 20121, che avrebbe bisogno di un vera frenesia di ordinazioni o di rilevamenti, con quest'ultima ipotesi più probabile”.

Inoltre, i governi giapponese e taiwanese hanno altresì recentemente approntato dei programmi al fine di assistere finanziariamente le loro compagnie di navigazione, cosa che rende le loro compagnie di navigazione di casa estremamente imprevedibili perché potrebbero non essere soggette alle stesse forze di mercato, sottolinea la Drewry, “e tutto ciò suggerisce che non dovremmo presumere che i grandi vettori in cima alla classifica potranno fare tutto ciò che vorranno”.

Conclude il rapporto: “Il consolidamento assisterà i vettori nel proprio percorso per diventare generatori di profitto, ma le condizioni non saranno ancora ideali per realizzare somme enormi fino a quando non si porrà rimedio alla situazione di eccesso di capacità e le barriere all'ingresso si frapperanno a scoraggiare la concorrenza”.

*(da: lloydsloadinglist.com, 19 dicembre 2016)*

## REEFER

### TRASPARENZA E COMMERCIO ELETTRONICO SONO I FATTORI FONDAMENTALI PER IL SUCCESSO DELLA FILIERA DEL FREDDO

Secondo un nuovo studio della BTU (Berlin Technical University), la trasparenza ed il commercio elettronico nella filiera distributiva sono le tendenze fondamentali indotte dai consumatori che caratterizzano il futuro della logistica alimentare.

Un'indagine su 100 produttori, venditori al dettaglio ed imprese logistiche ha altresì sottolineato la crescente importanza della produzione stagionale e locale nonché come i clienti stiano dando sempre maggiore importanza a filiere distributive snelle.

“Il desiderio del cliente di una maggiore trasparenza in tutta la filiera distributiva ha la più forte influenza sulla logistica, dal momento che riguarda tutte le fasi a valore aggiunto” afferma Benjamin Nitsche, ricercatore associato della BTU.



Aggiunge Nitsche: “Lo sviluppo del commercio elettronico sta influenzando e cambiando l'intero settore dell'industria alimentare, cambiando di conseguenza anche il settore della vendita al dettaglio di alimentari in loco.

Una volta che saranno state superate le difficoltà logistiche, sempre più gente ordinerà articoli alimentari comodamente da casa propria”.

L'operatore di logistica alimentare Nagel-Group con sede in Germania, che ha contribuito alla studio, ha dichiarato a *The Coolstar* che il commercio elettronico sta per essere inserito nella propria rete di distribuzione di alimentari refrigerati e surgelati.

“La digitalizzazione cambia tutti i settori della vita, logistica compresa.

Perciò essa è già stata integrata nella logistica alimentare al Nagel-Group e costituisce un processo in corso di continuo sviluppo” afferma Arran Osman, amministratore delegato della filiale nel Regno Unito Nagel Langdons.

Osman afferma che il Nagel-Group considera il commercio elettronico una interessante opportunità e ha dato il via ad un collaudo-pilota di soluzioni di consegna con dettaglianti online.

“Chiunque fornisca le merci ai consumatori ha bisogno di strutture di magazzino facilmente raggiungibili e di specialisti logistici che assicurino regolari rifornimenti, possano occuparsi della refrigerazione degli alimentari deperibili e prendere le ordinazioni online se necessario” ha aggiunto.

Il Nagel-Group, che ha riportato recentemente un fatturato di 1,7 miliardi di euro, impiega 11.000 dipendenti in 100 località e 16 paesi.

E con oltre 6.000 camion in uso giornalmente, la società afferma di effettuare operazioni nella più grande rete di logistica di prodotti alimentari in Europa, con più di 100.000 spedizioni quotidiane.

Oltre al passaggio al commercio elettronico, Osman ha detto che la domanda di prodotti surgelati è stata in aumento, mentre le altre tendenze inerenti alla logistica dei prodotti alimentari sono state diverse da paese a paese.

“In un paese riconosciamo una tendenza verso il fuori casa; in un altro, la sana alimentazione svolge un ruolo importante.

Se il comportamento e le abitudini di acquisto del consumatore cambiano di conseguenza, ciò può avere un effetto diretto sulle filiere distributive” dichiara Osman.

Nel Regno Unito, la Nagel Langdons offre magazzino e distribuzione di alimentari refrigerati, congelati e surgelati da otto località di tutto il paese.

Secondo l’analista di alimentari e supermercati IGD, gli acquirenti britannici si stanno accingendo a spendere 20,6 miliardi di sterline a Natale per prodotti alimentari e la IGD prevede che gli acquisti online genereranno una crescita più rapida mediante un aumento del 9,3% delle vendite.

Osman afferma che i periodi di alta stagione come Natale richiedono un alto livello di flessibilità per soddisfare le richieste del cliente.

“I tempi di reazione sono divenuti più brevi e le fluttuazioni dei volumi sono diventate più grandi.

Il tonnellaggio può andare su o giù del 40% da un giorno all’altro.

I processi di industrializzazione raggiungono rapidamente i propri limiti con questa instabilità.

Siamo in questa attività da più di 80 anni, cosicché questo naturalmente ci dà una prassi di pianificazione in ordine ai picchi stagionali come Natale.

Avere il controllo di una grande flotta e personale assai motivato ed esperto a tutti i livelli ci aiuta a reagire ai cambiamenti a breve termine così come alle nuove tendenze del mercato” ha spiegato.

Tuttavia, a causa degli sviluppi demografici, una carenza di giovani autisti sta spingendo verso l’alto il costo della selezione e della formazione del personale, afferma Osman, sottolineando come la selezione dei dipendenti in genere sia una importante problematica per il settore.

“Allo scopo di attirare nuovi dipendenti, il Nagel-Group ha già adottato misure come la garanzia di assunzione per gli apprendisti, un numero minimo di contratti a tempo determinato e la formazione interna degli autisti.

Inoltre, in generale il settore della logistica dei prodotti alimentari è caratterizzato da un’instabilità continuamente in aumento che richiede velocità di risposta e capacità più elevate” ha aggiunto.

*(da: theloadstar.co.uk, 16 dicembre 2016)*

**IN CALENDARIO**

- 24/01/2017 – 25/01/2017    Tehran        14th Trans Middle East 2017
- 23/02/2017 – 24/02/2017    Manila        9th Philippine Ports and Shipping 2017
- 22/03/2017 – 23/03/2017    Antananarivo 11th Indian Ocean Ports and Shipping 2017
- 19/04/2017 – 20/04/2017    Cape Town    17th Intermodal Africa 2017
- 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

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.