

Ennio Forte

L'INFITTIMENTO DELLE AUTOSTRADE
DEL MARE NOSTRUM

Presentazione di Emanuele Grimaldi

Prefazione di Adriano Giannola

Roma, maggio 2017
—————
Quaderno SVIMEZ n. 51

SVIMEZ
Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno

L'autore

Il Prof. Ennio Forte, già ordinario di Economia dei Trasporti e della Logistica presso il Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche dell'Università Federico II di Napoli, è ora straordinario di Economia Applicata presso l'Università telematica Pegaso.

Responsabile Riccardo Padovani, Direttore della SVIMEZ.

Autorizzazione del Tribunale di Roma n. 100 del 15 marzo 2004.

“Quaderno SVIMEZ” n. 51

I “Quaderni SVIMEZ” sono una Collana editoriale che ospita documenti monografici su argomenti di attualità, resoconti di dibattiti pubblici a seminari o convegni, testi di Audizioni parlamentari di dirigenti dell’Associazione nonché bibliografie dei suoi esponenti nel tempo. Nella veste di “numeri speciali”, i Quaderni sono destinati anche alla pubblicazione di volumi. I Quaderni sono pubblicati anche in formato pdf, e consultabili sul sito internet www.svimez.it

ISBN 978-88-98-96609-7

Copyright © 2017 by SVIMEZ

00187 Roma, via di Porta Pinciana 6

Internet: www.svimez.it

La proprietà letteraria e i diritti di riproduzione sono riservati.

Ennio Forte

L'INFITTIMENTO DELLE AUTOSTRADE
DEL MARE NOSTRUM

Presentazione di Emanuele Grimaldi

Prefazione di Adriano Giannola



Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno

*Un ringraziamento per la revisione e i preziosi consigli al **Prof. Lucio Siviero** e al **Dott. Delio Miotti**, per l'editing al **Dott. Luca Nicoletta***

*All'Avvocato Umberto Masucci, Presidente nazionale
del **The International Propeller Clubs**, Operatore eccellente
e profondo studioso dell'Economia del Mare nei Trasporti e nella Logistica*

INDICE

Presentazione di Emanuele Grimaldi	15
Prefazione di Adriano Giannola	17
Introduzione di Ennio Forte	23
CAPITOLO I	
Nuove frontiere di approccio ai modelli <i>Northern-Southern range</i> nei flussi di merci interessanti l'Unione europea	35
1.1. <i>Northern range</i> vs. <i>Southern range</i>	35
1.2. Le Infrastrutture dell'economia del mare nel Mediterraneo	53
1.3. L'importanza del modello Euro-Mediterraneo	55
CAPITOLO II	
Logistica economica e sviluppo	59
2.1. Le nuove frontiere del commercio globale	59
2.2. La cultura logistica in Italia e nel mondo	71
2.3. Logistica e valore	79
CAPITOLO III	
L'infittimento delle linee marittime <i>short sea</i> nel bacino mediterraneo per competere con il <i>Northern range</i>	111
3.1. Lo scenario	111
3.2. La situazione della portualità intermedia in Italia	114
3.3. Infittire le linee per ribaltare i flussi	119
CONCLUSIONI	125
APPENDICE	
Le Zone Franche Urbane come potenziali fattori di sviluppo dei porti di Napoli e Torre Annunziata attraverso l'economia della retroportualità	137
BIBLIOGRAFIA	164

Presentazione di Emanuele Grimaldi*

Nell'ambito dello (*SSS*) *short sea shipping* e delle autostrade del mare nel Mediterraneo, si rileva un notevole incremento dei flussi *short sea* sull'Adriatico che diventa sempre più corridoio strategico per i flussi che collegano i Paesi mediterranei del quadrante Sud-Est (Grecia e Turchia in primis) al Nord-Europa e all'Est interno europeo nei due sensi. I porti dell'arco adriatico quali Venezia, Trieste e Ravenna, costituiscono allora le porte di accesso con itinerari alternativi e comodali mare-ferro assolutamente preferenziali in termini di distanze, costi e compatibilità ambientali con connessioni verso il Nord-Europa e l'Est europeo con riferimento ai recenti traguardi raggiunti dall'armamento italiano nella continua sottrazione di traffico pesante mediante il ricorso da parte dell'utenza a itinerari comodali alternativi al tutto strada.

Naturalmente il porto di Trieste prevale nella reciproca gravitazione con l'Est europeo, unitamente ai porti adriatici da Ravenna, Ancona, Ortona, Bari, Brindisi e Taranto per le connessioni trasversali strada-mare tra, ad es., Barcellona, Civitavecchia e i porti adriatici del centro Italia per poi raggiungere via mare i porti della sponda frontiera dei paesi balcanici.

Il primo livello delle linee è certamente motivo di orgoglio del successo dello *short sea* e dell'industria armatoriale italiana. Se non ci fosse stato il *boom* del ricorso alle vie del mare nei flussi marittimi *RO/RO*, *RO/PAX* e *multipurpose* offerti dalle linee in crescita per numero e qualità dei servizi e di una portualità disponibile all'insediamento di terminal dedicati proposti dall'industria armatoriale, è intuitivo che sarebbe aumentata l'incidentalità stradale, anche di fronte alla sostanziale latitanza per troppi anni del

* Presidente Confitarma.

ferro cargo italiano, con un beneficio stimabile in incidenti in meno e tanto risparmio di risorse umane e finanziarie.

La Confitarma ha accolto positivamente il ritorno del *marebonus* letto, in coincidenza con le indicazioni comunitarie, come incentivo al ricorso quanto più intenso possibile alle vie del mare per la costruzione di itinerari comodali alternativi con tratta dominante marittima.

Pervenire ad una rete maggiormente integrata per meglio connettere i porti commerciali italiani, anche quelli intermedi che presentano potenziali di traffico interessanti, con i porti maggiori e le linee che li connettono, può costituire un'ulteriore occasione per sottrarre traffico al tutto strada nella prospettiva di uno scenario che veda dominare l'economia del mare come fonte di crescita dell'intera economia italiana.

Prefazione

di Adriano Giannola*

I trasporti marittimi rappresentano il più antico modo di trasporto e ad essi si deve nel corso della storia il maggior contributo nell'accorciare le distanze tra i continenti.

Questo mondo ha vissuto una rivoluzione iniziata nel corso degli anni '50 del secolo scorso, sintetizzabile nell'avvento del container, inventato all'inizio dello scorso secolo e progressivamente introdotto fino a dominare completamente l'attività dei trasporti della quale diviene una sorta di simbolo identitario. Questa scatola metallica di misure standardizzate (TEU, circa 12 metri cubi), ha dato un'enorme spinta all'evoluzione dei porti e dei vettori: oggi una nave *full container* di ultima generazione ha una capacità di oltre 20.000 container.

La rivoluzione della tecnica del trasporto si è sviluppata in relazione biunivoca con quella operativa e gestionale delle compagnie di *shipping*, protagoniste di un pari, enorme sviluppo organizzativo teso a governare l'intero processo: le fasi di imbarco, sbarco, stoccaggio, oltre a gestire la logistica delle proprie navi. A valle di tutto ciò la tumultuosa espansione delle attività e, quindi, delle connesse economie di scala, si è tradotta in una incessante concentrazione imposta, a sua volta, dal procedere dei processi di globalizzazione dei mercati.

Con queste trasformazioni il *deep sea*, la navigazione a lungo raggio, per grossi quantitativi di merce da trasportare fra i continenti, ha conosciuto un definitivo salto di qualità con traffici equivalenti a 5,3 milioni/TEU nella rotta transatlantica (America-Europa) e 19 milioni/TEU per la rotta Europa-Asia. È facile comprendere l'impatto economico di tutto ciò. Già aumentare le dimensioni delle

* Presidente SVIMEZ.

infrastrutture portuali e provvedere all'idoneizzazione dei fondali, genera un enorme impatto solo che si pensi a quanto può valere un container in termini di fatturato, benefici per lo Stato e per l'occupazione.

In questo contesto globalizzato che ormai definisce chiari percorsi evolutivi, il lavoro di Ennio Forte con la consueta originalità non scevra da sani elementi di provocazione, sviluppa una accurata e suggestiva analisi finalizzata a mostrare come in concreto il modello euro-mediterraneo (*Southern range*) potrebbe raggiungere e superare quello euro-centrico (*Northern range*) oggi dominante. Si argomenta a tal proposito che in 15-20 anni, il rilancio di alcuni porti, il più efficiente uso di altri intermedi, e l'infittimento delle rotte, consentirebbero di conseguire il traguardo. Un tale percorso, governato da una efficiente pianificazione strategica, potrebbe ampiamente modificare l'intercettazione dei flussi interoceanici interessanti l'Europa, specie quelli originati dai mercati asiatici incrementati in prospettiva grazie al canale di Suez oramai a due corsie per senso di marcia.

Cosa significherebbe tutto ciò per il Sistema Italia – piattaforma logistica del Mediterraneo – non è difficile da comprendere, altrettanto si dica per le conseguenze che comporterebbe il perseverare nell'inerzia che ha dominato questi ultimi decenni.

Le cifre parlano da sole: più del 75% dell'import/export europeo è movimentato via mare per un carico totale di merci di 3,6 miliardi di tonnellate all'anno, di cui oltre il 50% viene controllato da 5 Paesi, e tra questi l'Italia è al terzo posto dopo i Paesi Bassi e il Regno Unito. Risulta per noi molto importante la relazione funzionale con la navigazione *short sea*, cioè la navigazione a corto raggio per movimenti di persone e merci tra porti nazionali, in ambito europeo o nelle linee costiere racchiuse nel bacino europeo.

La ricerca di Ennio Forte considera i principali modelli nei quali si identifica oggi il trasporto marittimo delle merci varie o general cargo: il *transshipment*; i servizi di linea *point to point feeder*; il modello *hub e spoke*. Solo nell'ambito del bacino del Mediterraneo sono presenti 7 *hub* principali, collocati lungo la rotta ideale Gibilterra-Suez (Algesiras, Cagliari, Gioia Tauro, Malta, Damietta, Port Said, Taranto). Questo modello comincia a mostrare segni di

crisi a meno di non affiancargli, argomenta la ricerca, il modello delle autostrade del mare dello *short sea shipping*, che è possibile sviluppare soprattutto nel bacino euro mediterraneo nel quale vanno anche inclusi i porti del nord Africa oramai sempre più integrati negli itinerari euromed.

Attualmente, a dominare la scena anche nelle rotte mediterranee è il modello del *Northern range* fondato sul *deep sea*. Esso prevale nonostante l'handicap della distanza. La scelta di una rotta *Northern range* rispetto ad una *Southern range* sconta alcuni giorni (anche 5-6) di navigazione aggiuntiva con aumento di costi rilevante se si considera che in media il costo di una nave *full container* di elevata capacità può arrivare intorno ai 100.000 dollari al giorno. Ciononostante risulta mediamente più conveniente la soluzione del *Northern range* anche in virtù della efficienza dei servizi offerti, spesso insostituibili, della qualità superiore del sistema logistico ed infrastrutturale di quei porti rispetto a quelli del *Southern range*, ed anche in considerazione delle ampie possibilità di effettuare lavorazioni a valore aggiunto nei *distripark* retroportuali nord-europei, opportunità che si accompagnano a migliori infrastrutture terrestri (autostrade, idrovie, ferrovie) e ad una più efficiente burocrazia doganale.

Il calcolo di convenienza attuale non include però un rilevante costo sociale di questa scelta, non valuta cioè il beneficio che l'opzione *Southern range* offre in termini di riduzione di emissioni inquinanti e di consumi energetici. Si calcola che nelle rotte da e per Suez tale beneficio è quantificabile in 70 Kg/Teu di emissioni di CO₂, considerando i 4/5 giorni di navigazione in meno rispetto ai porti del Nord, tale dato corrisponderebbe ad una riduzione percentuale del 41% di emissioni di CO₂, del 58% di emissioni di NO_x e SO₂ e del 57% di PM₁₀ (polveri sottili).

L'analisi di Forte mostra come sia possibile vincere la scommessa di rendere competitivo il *Southern range* euro-mediterraneo. Evidenzia altresì che il Sistema portuale italiano sarebbe particolarmente favorito in forza della nostra posizione privilegiata nella geografia dei flussi.

Per le merci destinate ai mercati dell'Europa meridionale i costi del *deep sea* e del *last mile* risultano minori per la minore distanza,

con un aumento meno che proporzionale dei costi dello *short sea shipping*. Di conseguenza, opportuni interventi strutturali, consentirebbero al modello euro-mediterraneo basato sulle rotte del *Southern range* di risultare più efficiente anche in termini di valore aggiunto rispetto al modello euro-centrico predominante.

Ad avvalorare la sua tesi di un modello euro-mediterraneo vincente nel medio periodo, Forte riporta i volumi delle merci in transito nel Mediterraneo. Negli ultimi 13 anni il volume totale delle merci trasportate via mare nel bacino del Mediterraneo è cresciuto di oltre il 123%; nel 2014 nel Mediterraneo è transitato il 19% circa del traffico merci mondiale, percentuale che nel 2005 era del 15%. Nel 2013 i primi 30 porti *container* mediterranei hanno movimentato un traffico pari a 44 milioni di container TEU, con un aumento del 382% rispetto a 9,1 milioni di TEU nel 1995. Nel 2014 le aree portuali del Mediterraneo (sponda Est, sponda Ovest e sponda Sud) rappresentano una quota di mercato container del 33% (sei punti percentuali in più del 2008) contro il 42% del *Northern range* che nello stesso periodo ha perso cinque punti percentuali. Dati che fanno ben sperare in un'ottica di medio-lungo termine, specie se si sarà capaci di sfruttare il potenziale effetto di traino allo sviluppo di filiere produttive realizzando *distripark* retroportuali con fiscalità di vantaggio.

La ricerca di Forte volge uno sguardo particolare alle opportunità del Mezzogiorno, particolarmente vocato a sviluppare i tratti pluri-modalità del modello euromed ed evidenzia al contempo come lo sviluppo del trasporto combinato è condizionato attualmente dalla carenza di una rete infrastrutturale capace di organizzare il complesso processo logistico relativo sia al sistema di trasporto sia ai servizi funzionalmente legati alla movimentazione delle merci. Si argomenta perciò come sia necessario all'interno dei porti lo sviluppo delle attività logistiche a valore puntando a strutturare le funzioni tipiche dei *distripark*; posizionati in genere dietro i grandi porti, di solito nelle cosiddette (ZES) "zone economiche speciali", dove valgono particolari agevolazioni fiscali e doganali, e al cui interno si svolgono attività connesse con la lavorazione logistica delle merci e la loro distribuzione.

Il confronto tra *Northern range* oggi dominante e la prospettiva di un *Southern range* alternativo non è solo da considerare come un confronto che – come è attualmente – si sviluppa secondo una logica di mercato e, quindi, squisitamente economico. Rispetto a questo tratto dominante, va detto che è destinata ad assumere sempre più rilievo una valutazione squisitamente politica, non riconducibile esclusivamente al tema della concorrenza tra Paesi del Nord e del Sud dell’Unione e che scaturisce invece dall’esigenza di definire una politica dell’Unione che affronti in modo ottimale e per fini comuni una più complessa valutazione di merito delle scelte dei vettori.

Proviamo ad argomentare in conclusione questo aspetto del problema, peraltro già sollevato in precedenza e che, si ritiene, assumerà un rilievo crescente e tale da modificare significativamente a “pure” logiche di mercato.

Come si è detto, grazie alle opportunità che la tecnologia oggi offre, la prospettiva di successo del *Southern range* certamente esiste, a patto di ingenti interventi infrastrutturali e istituzionali (pensiamo in tal caso soprattutto all’Italia). Ma questo, va ulteriormente e significativamente qualificato facendo emergere con tutto il suo peso un aspetto oggi importante, ma in prospettiva dirimente rappresentato dalla sostenibilità comparata dei due modelli. Ne abbiamo già evidenziato in precedenza le ragioni. È infatti netto il differenziale di risorse energetiche e di inquinamento che rende per una buona parte dei traffici in transito nel Mediterraneo ampiamente più “ecologico” e sostenibile (ma – ancora – non “più economico e conveniente”) la soluzione del *Southern range*.

La dominanza del *Northern range* pone perciò oggi un problema oggettivo che sarà via, via di sempre più grande rilievo avendo a che fare con la coerenza tra le prescrizioni di un approccio che l’Unione Europea pone alla base del suo progetto (Europa 2020) e l’implementazione effettiva del percorso che quelle prescrizioni impongono. Da questo punto di vista diviene assolutamente necessario prevedere, programmare ed intervenire per un ribilanciamento nettamente a favore del *Southern range*.

In prospettiva, il fine di rendere sempre più conciliabile l’economia e l’ecologia, ciò dovrebbe tradursi in una duplice azione che coinvolga “Centro” (UE) e “Periferia” (gli attori nazionali del

Southern range). Questi ultimi dovrebbero favorire al massimo la convenienza tecnica all'opzione euro-mediterranea, conseguendo – anche a bocce ferme – una *upgrading* di competitività rispetto alla frontiera attuale rappresentata dall'altra soluzione. A sua volta spetta all'UE il compito di tracciare un percorso coerente definendo la regolazione effettivamente necessaria a conseguire ben definiti e temporalizzati *standard* di efficienza energetica e sostenibilità ambientale.

La situazione attuale è da questo punto di vista nettamente contraddittoria ed inefficiente, stante lo sbilanciato rapporto tra *Northern e Southern range*. Il che di fatto rappresenta un oggettivo ostacolo che impedisce all'Unione di conseguire gli obiettivi fissati per il controllo del cambiamento del clima e la salvaguardia del fondamentale equilibrio dell'ecosistema.

Con gli opportuni interventi strutturali, il modello euro-mediterraneo basato sulle rotte del *SR* risulterebbe più efficiente anche in termini di valore aggiunto rispetto al modello euro-centrico, attualmente predominante per il minore *total logistic cost*, ma vincente per le potenzialità bidirezionali dei flussi anche con il Nord-Africa ed il Medio-Oriente.... Un ritorno alla grande Via della seta.

Purtroppo il pensiero meridionalistico sull'economia del Mezzogiorno, tanto ricco di contributi, ha trascurato la forza propulsiva dell'economia del mare per l'occupazione e lo sviluppo, risorsa strategica che ha contribuito di recente alla crescita del Marocco con il porto di Tanger Med (e ZES annessa) e di Port Said in Egitto. L'innovazione logistica dei processi industriali e la rinnovata portualità dovranno concorrere alla ripresa del sud in una nuova visione del ruolo dell'industria non più legata allo stabilimento-capannone ma alla mobilità degli input ed alla generazione di valore nei flussi import-export in apposite aree dedicate retro portali quali *distripark*, poli e distretti logistici.

Introduzione di Ennio Forte

Scopo del volume è di analizzare alcuni fenomeni della economia del mare con riferimento al Mezzogiorno in chiave di logistica economica per pervenire ad alcune proposte capaci di riavviare l'economia del Paese con strumenti nuovi per fronteggiare la crisi, in primis della domanda di lavoro, di fronte a un'offerta strutturalmente calante.

Esprimere le capacità attualmente non sfruttate consente di disegnare un rilancio economico e, contemporaneamente, di incidere in positivo anche sul fronte ambientale. Il volume è dedicato ai decisori pubblici e privati che realmente intendono attivarsi, integrando i propri indirizzi strategici, per promuovere la logistica quale nuovo strumento per il rilancio del mercato del lavoro e dell'economia reale identificando trasporti e logistiche quali motori dello sviluppo. L'obiettivo consiste nel trasferire il baricentro dei flussi interessanti l'Europa nell'area Med con il concorso dei decisori politici e della società civile.

Competere con Paesi che fanno della logistica economica, basata sull'aumento dei flussi export, o a valore, il principale fattore di aumento del prodotto interno lordo, quali Olanda, Germania e Gran Bretagna, non è semplice, ma uno strumento utile da proporre e studiare consiste nell'infittimento delle linee delle autostrade del mare nei corrispondenti bacini internazionali (Mediterraneo, mar Nero, Baltico, Rosso, Golfo Arabico) che caratterizzano il c.d. *SSS (short sea shipping)* rispetto al *DSS (deep sea shipping)* interoceanico, il quale mostra di recente segni di crisi dei volumi di container a causa della consistente riduzione della domanda interna ai paesi rivieraschi dei rispettivi bacini idromarini (basti pensare alla crisi dei Fondi sovrani e al fallimento della compagnia sudcoreana di navi container *Hanjin Shipping*). L'Italia, al centro del Mediterraneo,

può costituire il naturale volano di attrazione dei flussi merci, per ora meno espresso, per i traffici transitanti nel Mediterraneo.

I contenuti della ricerca riguardano lo sviluppo dello *SSS* nel Mediterraneo evidenziando il ruolo dell'Italia e del suo Mezzogiorno. Si rileva in partenza il notevole incremento che ha avuto il mercato dello *SSS*, soprattutto nel comparto *RO/RO*, *RO/PAX* e Autostrade del mare che mostra un trasportato del 31% nel Mare del Nord, del 21% nel Mar Mediterraneo, del 23% nel Mar Baltico e dell'8,5% nel Mar Nero. Mostrano interesse ad attivare servizi *SSS* - Autostrade del Mare, i paesi del Mar dei Caraibi, quelli del Pacifico costiero gravitante sul canale di Panama, i paesi che si affacciano sul Golfo Arabico e si rilevano interessanti presenze di traghetti in Estremo Oriente riguardanti soprattutto la navigazione di interesse locale.

In tale quadro il ruolo dell'industria armatoriale Italiana è risultato strategico per l'attivazione di una rete di rotte sulla quale sono poi in esercizio diverse linee con strutture regolari di orario. Si fa presente che il raggio geografico di attività del tipo Autostrade del mare per ragioni funzionali non dovrebbe superare in media le 500 miglia nautiche (circa 900 Km.) con una durata massima di 24/36 ore nei tempi di percorrenza.

In uno scenario tradizionale interessante l'Italia e il Mediterraneo, i flussi sono sempre stati visti in senso bidirezionale nel modello Nord-Nord interessanti quindi il Nord-Italia ed il Centro-Nord Europa con penetrazione dominante dei flussi "a scendere" soprattutto dai porti del *NR* verso Germania, Francia ed anche Italia. In tale ottica, fino alla crisi del 2007, l'UE ha individuato i corridoi plurimodali e le reti *TEN-T* destinandovi ingenti risorse e puntando nel contempo alla comodità tra porti, ferrovie, strade e vie navigabili.

In tale geografia dei flussi, e prima della scelta delle reti cd. *core-network* da parte dell'UE, sembrava dominante ancora il corridoio Palermo-Berlino, assolutamente insufficiente a sostenere i flussi nell'ottica nord-europea rispetto alla dotazione infrastrutturale esistente tra Salerno, Reggio Calabria e la rete siciliana (l'alta velocità è possibile da Milano fino a Salerno grazie alla linea di *shuntaggio* intorno al Vesuvio che bypassa la linea costiera).

Viceversa si assiste ad una sorta di ribaltamento dei flussi interessanti l'economia italiana e quella del Mezzogiorno, nel senso di un aumento dei flussi in direzione del quadrante nord-est europeo (Austria, Polonia, Ucraina, Romania etc.) che mostra vivacità nei flussi export dall'Italia. Sul versante Sud - Sud-Est si assiste ad un altro fenomeno rappresentato dall'interscambio dell'Italia e dell'Europa con il Nord-Africa (Marocco, Algeria, Libia, Tunisia, Egitto) e verso il quadrante Sud/Sud-Est (Turchia e Grecia in primis). Pertanto il quadrante Sud-Est assume rilievo nella stessa intensità di quello Nord-Est determinando un nuovo scenario dei flussi marittimi e terrestri.

In quest'ottica, il comparto dello *short sea* appare una leva strategica per lo sviluppo dell'economia Italiana e del suo Mezzogiorno, che vede negli *hub* di Gioia Tauro a sud e di Trieste a nord est i poli di riferimento del nuovo scenario dei flussi. Nell'*hub transshipment* (mare-mare) di Gioia Tauro, accanto ad un uso maggiore della comodalità, si delinea una filiera portuale che raggiunge, sul corridoio tirrenico, l'arco ligure facendo perno su Genova e Vado Ligure, non trascurando il ruolo che potranno assumere i porti di Cagliari ed Olbia nei flussi con la Spagna ed il Nord Africa fino alla Turchia.

La ricerca parte dai modelli che descrivono il trasporto marittimo delle merci varie o *general cargo*: il *transshipment*, quale operazione di trasbordo mare-mare di container da una nave grande c.d. *mother* ad altre *feeder* (figlie); i servizi di linea *point to point feeder* sono quindi prodotti da navi portacontainer di piccola capacità (500 TEU) che coinvolgono anche i porti origine-destinazione intermedi e minori per la distribuzione dei flussi.

Nel modello del NR è il *deep sea* a rappresentare nella tratta dominante la componente di costo-distanza principale. Nello scegliere una rotta del *Northern range* rispetto ad una del SR si devono mettere in preventivo alcuni giorni (anche 5-6) di navigazione aggiuntiva a causa del prolungamento di itinerario Suez/Gibilterra/Nord-Atlantico europeo, con aumento dei costi se si considera che in media il costo di una nave *full container* di elevata capacità pesa intorno ai 100.000 dollari al giorno. I porti del Mare del Nord si raggiungono da Suez dopo aver percorso via Gibilterra

circa 5.000 km. di prolungamento di itinerario rispetto ai porti nord-adriatici o nord-tirrenici.

Il modello *hub e spoke*, è un modello di sviluppo di una rete di trasporto costituito da uno scalo dove si concentrano la maggior parte delle rotte di partenza o arrivo, e dal quale si diramano più collegamenti (*spoke*) in uno stesso intervallo di tempo per l'interscambio delle merci. Solo nell'ambito del Mediterraneo sono presenti 7 *hub* principali, collocati lungo la rotta Gibilterra-Suez (Algeciras, Cagliari, Gioia Tauro, Malta, Damietta, Port Said, Taranto). Il modello *hub e spoke* comincia a mostrare segni di crisi a meno di non affiancargli, come mostrato nella ricerca, i modelli delle autostrade del mare e dello *short sea shipping*, da sviluppare maggiormente nel Mediterraneo.

Idealmente si possono suddividere i costi totali del trasporto usando un'espressione formata dalla somma delle componenti principali quali *deep sea shipping*, *short sea shipping*, *traslog mile* (costi di trasporto e operazioni logistiche sul breve raggio) e *last mile* (ultimo tratto di percorrenza) per la consegna finale della merce. Con riferimento al Mar Mediterraneo, e di riflesso quindi all'Italia, la rappresentazione di questo processo consente di analizzare come le varie componenti di costo varino per due differenti modelli geo-economici: il primo (quello prevalentemente usato oggi) basato sulle rotte dei porti *NR* (Le Havre, Amburgo, Brema, Anversa, Rotterdam, ecc.) ed il secondo basato sulle rotte dei porti del *SR* (Tangeri Med, Port Said, Algeciras, Gioia Tauro, Taranto, Trieste, ecc.). E' opportuno inserire nel modello euro mediterraneo anche i porti del nord Africa che oramai risultano sempre più integrati negli itinerari *Euromed*.

Ciononostante i porti del *NR* vengono ancora preferiti a quelli del *SR* anche in relazione alle lavorazioni a valore aggiunto realizzabili nei *distripark* retroportuali nordeuropei, alle migliori infrastrutture terrestri (autostrade, idrovie, ferrovie) e alla efficiente burocrazia doganale.

Adottando questo schema si potranno meglio organizzare in un sistema di logistica economica, nuovi itinerari che meglio utilizzino le vie del mare (rotte) integrandole con ferrovie e strade (reti) verso i porti dell'Adriatico, tramite il potenziamento delle trasversali

Tirreno-Adriatiche i cui porti *sub hub* sono Ravenna, Venezia (soprattutto per il *RO/RO*) e più a sud i porti di Ancona, Ortona, Bari, Brindisi e Taranto nelle corrispondenze marittime con i porti dell'altra sponda dell'Adriatico (Fiume, Bar, Tirana, i porti greci e turchi). Sul versante tirrenico ruoli *sub hub* rivestono i porti di Catania, Salerno, Napoli, Civitavecchia, Livorno, Piombino fino ai porti dell'arco ligure, Genova in testa.

Dai porti dell'arco ligure ai porti dell'arco Nord-Adriatico si dispone del corridoio 5 efficiente ma ipercongestionato, per il mercato dei trasporti che attraversa il Piemonte, la Lombardia, il Triveneto fino al Friuli Venezia Giulia con i porti di Ravenna, Venezia e Trieste. Ancora strategiche, nell'ottica delle connessioni terrestri tra i due mari per la progettazione di itinerari funzionali tra Tirreno e Adriatico, risultano le trasversali tra cui sembra molto utile la realizzazione di un corridoio logistico tra i porti di Gioia Tauro e Taranto, con proiezioni a Catania e Brindisi, da realizzare recuperando le tratte ferroviarie esistenti con un prolungamento a Matera, in vista di Matera 2019 Capitale della Cultura. Il corridoio potrebbe intercettare nella comodità mare-terra i flussi tra Spagna, Nord-Africa e Albania, Grecia e Turchia.

I flussi derivati in un modello a spina di pesce riguardano in prevalenza il settore dell'agroalimentare ed agroindustriale che mostra vivacità nell'export. Da troppo tempo si parla di realizzare *distripark* a Taranto e Gioia Tauro coinvolgendo le tre Regioni meridionali interessate (Calabria, Basilicata e Puglia), unitamente alla istituzione delle ZES (zone economiche speciali) inesistenti in Italia mentre in Polonia se ne rilevano 13. E l'economia del Mezzogiorno d'Italia risulta più depressa dell'economia polacca.

In conclusione, *l'hub transshipment* e comodale di Gioia Tauro dovrebbe meritare più attenzione da parte delle politiche comunitarie e nazionali in materia di trasporto anche con investimenti infrastrutturali in ambiti retro portuali per una ottimale accessibilità con innovative forme di fiscalità di vantaggio per attrarre IDE, consentendo ai due porti di avere un ruolo strategico per lo sviluppo a livello nazionale ed euro-mediterraneo.

Ma conviene accennare anche alle Filiere Territoriali Logistiche (FTL) proposte dalla SVIMEZ per lo sviluppo del Mezzogiorno.

Relativamente ad un prodotto o a più prodotti è necessario partire dal quadro economico territoriale a monte e a valle della filiera. A monte sono le fabbriche o coltivazioni, a valle le piattaforme mono o pluriprodotto dove avvengono le operazioni di assemblaggio e finissaggio, ma anche confezionamento, controllo qualità, consolidamento dei flussi, ecc. Nel terminal, un container aperto genera in media 40/45 unità lavorative mentre uno in transito solo pochi addetti (2-3).

A valle, pertanto, le attività di logistica a valore sono concentrate nelle apposite piattaforme logistiche che dispongono di un proprio edificio distinto da quello industriale convenzionale, edificio che presenta un proprio mercato sempre in crescita nei valori immobiliari come dai dati di “Scenari Immobiliari”. La localizzazione di detti impianti dovrà avvenire in appositi parchi logistici o *distripark* ubicati in ambiti retroportuali da idoneizzare rispetto ad un dismesso edificio industriale.

La progettazione di una filiera *traslog* (trasporti e logistiche) richiede notevole complessità perché impone di ottimizzare tempi e itinerari in perfetta sinergia. La logistica è la scienza dei tempi e delle sincronizzazioni mentre il trasporto ottimizza le distanze e le percorrenze.

Si parte allora da un postulato centrale della Logistica economica: lo sbocco a mare (o in aeroporto commerciale) della FTL (Filiera Territoriale Logistica) e l’analisi delle corrispondenze nelle diverse combinazioni delle funzioni della Logistica Economica: le 5 T quali Trasporti, Terziarizzazione o *outsourcing*, Territorio, Tempi e Transazioni associate alle funzioni-azioni-strumenti di intervento pubblico e privato, ovvero alle 5 P quali Piani, Programmi, Progetti, Processi e Prodotti.

Questo schema consente di inquadrare la dinamica dei flussi e la loro analisi economica nell’ottica del *quasi manufacturing* che costituisce il postulato centrale della Logistica Economica, intesa come disciplina autonoma che nel mondo globalizzato integra i contenuti dell’economia industriale. Naturalmente l’approccio, definito anche come logistica a valore, si affianca alla logistica di magazzino, alla logistica integrata, o meglio, di impresa, alla logistica distributiva, sanitaria, ecc.

Con riferimento, ad esempio, alla Regione Campania ed alle eccellenze delle filiere agroindustriali per i flussi in export, si dovrà partire dalla progettazione della FTL istituendo un “tavolo” decisionale possibilmente in partenariato pubblico/privato, dove interagiscano i diversi operatori del settore *traslog* (acronimo dell’integrazione tra trasporti e attività logistiche) unitamente agli attori interessati (imprenditori dell’industria, del commercio, dell’agricoltura, dei servizi, gestori dei terminal e delle piattaforme, anche in presenza di integrazioni verticali – gestione unitaria dei mezzi di trasporto, delle unità di carico e dei terminal – o orizzontali, in forme di associazioni e accordi tra operatori, ad esempio autotrasportatori, armatori o compagnie di aerocargo o ferrocargo e *player* logistici).

Il gestore del flusso dovrà quindi tendere, in un’ottica di logistica a valore, all’equilibrio del rapporto flussi-sistemi *traslog*-reti e imprese-prezzi-mercati in un’ottica microeconomica, eliminando situazioni di congestione nelle forniture e consegne senza sovrapposizioni e dispersioni delle attività economiche coinvolte.

Alcuni prodotti di eccellenza, da soli, potrebbero garantire, se logisticamente orientati all’export, un aumento delle esportazioni ed è soprattutto attraverso una più diffusa cultura di logistica funzionale (vedi gli *incoterms*, ovvero la *contract logistic* volta a proiettare maggiormente l’Italia nei mercati internazionali). “Ben vengano interventi di sostegno e promozione delle filiere dell’eccellenza italiana e nel marketing oltreconfine, a tutela e valorizzazione dei marchi italiani, incoraggiando il collegamento tra la produzione locale e le catene distributive internazionali”, come previsto dal Piano Straordinario per l’Export avviato dal Ministero per lo Sviluppo Economico. Di fatto le Regioni Lombardia, Emilia Romagna, Veneto, Piemonte e Campania raggiungono circa l’80% delle esportazioni.

La messa a fattor comune delle funzioni di logistica a valore in un’unica piattaforma a valle delle produzioni e spedizioni in export, senza alcuna delocalizzazione delle imprese a monte, comporta rilevanti economie per tutti gli attori della FTL che non dovranno subire atti di concorrenza sleale tramite maggiori controlli sulla tracciabilità dei prodotti, e fidarsi dei *player* logistici.

Un esempio facile potrebbe venire dai porti di Napoli, Salerno e Castellammare, riuniti in un'unica Autorità Portuale di Sistema, con la realizzazione di una o più piattaforme-vetrine dei vini Dop, Doc, ecc. delle produzioni regionali di eccellenza, dove avverranno attività tipiche dei servizi logistici quali controllo qualità, imbottigliamento, etichettamento, confezionamento, consolidamento delle spedizioni per destinazione, ecc., fino all'imbarco del container. Si sottolinea che le attività logistiche sono prevalentemente date da servizi e in genere non producono direttamente input industriali (il citato *quasi manufacturing*) pur costituendo una vera e propria industria che potrebbe creare lavoro aggiuntivo con un'adeguata formazione e istruzione.

Analogo discorso potrebbe farsi per le conserve di pomodoro, le paste alimentari, le confetture, le diverse conserve alimentari, i formaggi, le mozzarelle, ecc. rispetto ai porti regionali prossimi alla FTL, ecc. Si tratta di produzioni vitali per le economie regionali meridionali rispetto ai rilevanti flussi export.

Come evidenziato dai dati (Unione Camere di Commercio), nel nostro Paese, su circa 75 mila imprese esportatrici, solo 14.500 esportano oltre il 25% del fatturato. Ci sono almeno altre 60 mila PMI tra i 20 e i 50 milioni di euro di fatturato che potrebbero penetrare meglio nei mercati esteri. Aiutarle logisticamente potrebbe portare a un aumento delle esportazioni italiane di quasi 140 miliardi di euro entro il 2018. E la Campania fa la parte del leone nell'esportazione di conserve (oltre il 40% del totale). Con riferimento alla filiera del vino, la superficie viticola in Campania è di oltre 30.000 ettari e, nella divisione provinciale, l'area più vasta è rappresentata dalla provincia di Benevento con il 36%, seguita da Avellino (22,7 %), Salerno (19,8 %), Caserta (13,2 %) e Napoli con l'8,3%.

Nel contesto generale, va sottolineata certamente l'importanza assunta dal segmento dei vini di qualità in Campania, che oggi può contare su 18 DOC (con oltre settanta tipologie), 3 DOCG e 9 IGT. A testimonianza dell'alta qualità delle produzioni vitivinicole campane, sono le numerose aziende con marchio proprio riconosciuto a livello nazionale ed internazionale. Anche sul fronte delle esportazioni, la Campania sui mercati internazionali colloca

oltre 30 milioni di euro di prodotto, facendo registrare continui successi.

Infine analoghi trend positivi si registrano per altre produzioni agroalimentari di eccellenza che, attraverso l'innovazione logistica, potranno conquistare e consolidare i flussi sui mercati esteri, in primis USA, Russia e Cina.

Il recente auspicato rilancio del ferro cargo da parte del MIT è sicuramente auspicabile recuperando altresì un possibile rilancio degli interporti italiani. Ma assolutamente è da evitare una concorrenza rovinosa con l'economia del mare e in specie con le autostrade del mare ricordando che, stante la sostanziale marginalità del ruolo del ferro cargo in Italia (6% circa del trasportato rispetto a Germania (23%) e Francia (19%), ed in presenza di incentivi idonei, grazie allo sviluppo delle autostrade del mare, si possono intuitivamente vedere i notevoli risparmi nei costi dell'incidentalità stradale in quegli anni nei quali gli investimenti erano tutti concentrati nella rete (AV) alta velocità che tuttavia in Italia trasporta allo stato solo viaggiatori. Importante allora verificare la possibilità di utilizzare la rete AV nelle ore notturne per i flussi di merci in combinato e/o intermodale.

Sul sito del MIT, nel *discussion paper* "Politiche per il rilancio del trasporto ferroviario delle merci - Intermodalità, collegamenti tra interporti, porti e piattaforme logistiche" (2016), a proposito del traffico ferroviario delle merci, si può leggere che "operano nel settore del trasporto merci italiano 23 imprese ferroviarie per una produzione complessiva nel 2014 di 43,7 milioni treni/km anno di cui 28 a carico di trenitalia cargo. La stima dei volumi 2015 conduce ad un aumento del mercato servito, pari a 46,2 milioni di treni/km. Rispetto al 2007, anno della liberalizzazione del trasporto ferroviario delle merci e inizio della crisi economica, si è registrato un crollo dell'offerta complessiva, che allora era pari a circa 70 milioni di treni/km". Quindi, in termini di treni/km prodotti (offerti), si passa da 70 milioni del 2007 a 46,2 milioni del 2015 con un vistoso calo.

L'obiettivo a 5 anni, con un previsto incremento del 50%, porta a 69,3 milioni di treni/km recuperando semplicemente quanto perso in questi anni. Dal lato della domanda, l'ISTAT afferma che in termini di tonnellate-km il traffico ferroviario merci in Italia è sceso

da 25,3 miliardi del 2007 a 20,1 miliardi del 2014. Il traffico ferroviario con origine e/o destinazione il Sud rappresenta appena il 15% del totale nazionale. Inoltre dieci anni fa i raccordi ferroviari erano 100. Oggi sono raddoppiati, ma la piccola Svizzera ne conta 1.200. Assumendo che il 2015 sia almeno pari al 2014, l'obiettivo a 5 anni di incremento del 50% porta a 30,1 miliardi di tonnellate/km, un risultato di certo apprezzabile. Allora, l'obiettivo dichiarato dal Governo è senz'altro encomiabile, ma non basta la sola "cura del ferro".

Ancora, sempre nel citato "Discussion paper" viene annunciato l'obiettivo di "*umentare, nell'arco del prossimo triennio, almeno del 40% i servizi ferroviari intermodali*". Qui è più complesso fare riscontri in quanto non si dispone dei dati ma vale l'auspicio di raggiungere un importante risultato che consiste in un ambizioso 40% in più, comunque solo in un triennio, non in un quinquennio".

Di certo è da escludere ogni forma di penalizzazione per l'economia del mare nel suo complesso (porti, linee, terminali, ecc.) come il recente mutamento delle regole del Registro Internazionale in parte compensate dalla reintroduzione del *marebonus*. Integrando al meglio le sinergie intermodali tra mare, ferro e gomma, unitamente ad una più efficace e diffusa cultura logistica, si potranno ottenere sicuri vantaggi per l'intera economia italiana, in specie occupazione e sviluppo con riguardo al Mezzogiorno.

Si rileva altresì, a livello delle enormi potenzialità, il ricorso a itinerari internazionali multimodali o comodalità (gomma, ferro, mare) trasversali e longitudinali. Per i corridoi logistici trasversali interessanti l'Italia si possono evidenziare gli assi di collegamento Civitavecchia-portualità Adriatica di centro (Ancona, Ortona, Bari), da Barcellona a Ploce (Croazia) o Tirana (Albania) con proiezioni verso l'Est europeo, ma ancora più a Nord le connessioni tra Spagna, Francia e Italia in corrispondenza con il corridoio "core" previsto dall'UE tra l'arco dei porti liguri (Savona, Genova e Vado) e l'arco Nord-adriatico (Ravenna, Venezia e Trieste) e, nel profondo Sud, il corridoio logistico Catania-GioiaTauro-Taranto, servito in parte da una efficiente linea su ferro, per le connessioni tra Spagna, ma anche Marocco e sponda della portualità Nord-africana, verso Grecia, Turchia e paesi balcanici con proiezioni verso l'Est euro-asiatico.

Per il corridoio adriatico longitudinale si evidenzia il successo delle linee Grimaldi che collegano Patrasso in Grecia con Venezia per l'inoltro su ferro fino a Rostok e Lubecca, di rotabili e container. Questo modello punta a sottrarre sempre più traffico dalle strade trasferendolo, nelle tratte dominanti, alle vie del mare, assolutamente vincenti per le tante esternalità positive rispetto agli altri modi di trasporto.

Con riferimento al Mezzogiorno, è necessario sostenere questo nuovo modello pluri-modale che integra e completa tra loro le varie parti per conseguire valore logistico. La modalità *RO/RO* che vuol dire *roll on-roll off*, cioè la possibilità per un semirimorchio o mezzi rotabili in genere di trasbordare su una nave *RO/RO* o un treno; il *multipurpose*, una nave multifunzionale a metà tra traghetto e una *portacontainer*, concepita per lunghe rotte, che può trasportare sia autovetture e mezzi gommati che container.

Anche in relazione a tali tecniche di trasporto, il lavoro di tratta del trasporto combinato e del trasporto intermodale le cui percorrenze si effettuano principalmente per ferrovia, vie navigabili, mentre i percorsi iniziali o finali della tratta sono realizzati su strada. Importante è una nuova integrazione *deep sea-short sea* per questo tipo di traffico, dalla lunga tratta interoceanica all'arrivo nel Mediterraneo, a differenza del modello rigido del *NR*, con scarso impiego della modalità *RO/RO*. Si evidenzia il ruolo fondamentale del *RO/PAX* per il trasporto di passeggeri, anche con mezzo al seguito, che registra tassi crescenti.

Lo sviluppo del trasporto combinato perciò è strettamente legato all'esistenza di una rete infrastrutturale capace di supportare il complesso processo logistico relativo sia al sistema di trasporto, sia ai servizi funzionalmente legati alla movimentazione delle merci, ad es. la GDO (grande distribuzione organizzata) e l'oramai invadente commercio elettronico.

Come già accennato, all'interno dei porti sono presenti strutture dedicate alle attività logistiche a valore che creano un vero e proprio distretto specializzato: così come le zone economiche e doganali speciali, le c.d. ZES, anche i retroporti e i *distripark* o poli logistici. In tale ottica, l'interporto appare come un'infrastruttura di scarso successo nell'esperienza trentennale italiana. In definitiva

l'infrastruttura di grande importanza per le funzioni logistiche appare oggi il *distripark*; posizionato in genere dietro o all'interno dei grandi porti, di solito in presenza di cosiddette ZES con fiscalità di vantaggio, al cui interno si svolgono attività connesse alla lavorazione logistica delle merci e loro distribuzione.

Infine si pone l'attenzione su un dato fondamentale che avvalorava ancora di più la tesi di un modello euro-mediterraneo come modello vincente nel medio-lungo periodo, partendo dai volumi delle merci in transito nel Mediterraneo. Questi dati fanno ben sperare nell'affermazione delle scelte di scalo del *SR* sulla base delle seguenti 4 ipotesi approfondite nella ricerca: 1) sostituzione parziale dei costi del *deep sea* con quelli dello *short sea*, 2) riduzione dei costi delle tratte terrestri e del *last mile* nello sbocco sui mercati dell'Europa mediterranea, del Nord-Africa, del Medio-Oriente e dell'Europa dell'Est, 3) rilancio delle filiere produttive regionali grazie alla realizzazione di *distripark* retroportuali con fiscalità di vantaggio 4) utilizzo della direttrice adriatica per l'inoltro verso l'Europa.

Capitolo I

Nuove frontiere di approccio ai modelli *Northern-Southern range* nei flussi di merci interessanti l'Unione Europea

1.1. *Northern range vs. Southern range*

L'equilibrio degli spostamenti in Europa ha subito una profonda verticalizzazione con riguardo alle rotte dei traffici che si sviluppano maggiormente sull'asse Nord-Sud del Mediterraneo. La preferenza per i porti del *NR* (Rotterdam, Le Havre, Amburgo, Anversa, Brema) risiede in alcuni vantaggi presenti in questo modello, anche se queste rotte *inbound* comportano alcuni giorni in più di navigazione aggiuntiva in prolungamento di itinerario, per raggiungere il cluster del *NR* provenendo dal Canale di Suez, con costi ovviamente maggiorati.

I vantaggi risiedono nella presenza di migliori infrastrutture terrestri, una più efficiente e snella burocrazia doganale e una presenza di importanti tessuti retro portuali (*distripark*) dove effettuare lavorazioni a valore aggiunto. Ma risultano oltremodo elevate le diseconomie esterne da inquinamento in polveri sottili che interessano la fascia costiera dell'Atlantico europeo, diretta conseguenza dei prolungamenti di itinerario. Degli ingenti flussi marittimi del c.d. *deep sea*, il volume di merci in container è dominante, associandosi altresì ai maggiori costi di trasporto e ai maggiori tempi di percorrenza delle navi.

A livello dello *short sea*, viceversa, il flusso dei passeggeri domina nel settore *RO/PAX*, anche rispetto alla concorrenza delle linee aeree *low cost*. Dati significativi risultano dal secondo rapporto annuale del 2015 di SRM "*Italian Maritime Economy*" che mostrano un aumento del 123% del traffico merci nel Mediterraneo negli

ultimi 13 anni con il 19% del traffico mondiale che transita nel Mare Nostrum (nel 2005 rappresentava il 15%).

Ancora, le direttrici verso e dal Medio ed Estremo Oriente, unitamente al Golfo Arabico (la c.d. area MENA), sono cresciute nel periodo 2001-2014 rispettivamente del 160% e del 92% e addirittura risulta un più 339% di passaggi dal Canale di Suez verso il Golfo arabico (2001-2014). In tale quadro l'Italia è il primo paese tra i 28 dell'Unione Europea per trasporto di merci in *short sea shipping* nel Mediterraneo (204,4 milioni di tonnellate) e risulta terza in Europa per traffici gestiti (460 milioni di tonnellate).

Il settore marittimo vale oltre 43 miliardi di Euro di valore aggiunto e 800mila posti di lavoro, con un valore di interscambio di oltre 220 miliardi di euro di import-export pari al 30% delle merci in valore (verso i Paesi del Medio-Oriente e del Nord-Africa questa percentuale sale al 75%). Entrando più nello specifico del ruolo dell'Italia, il 33,7% del valore aggiunto dell'economia del mare è prodotto nel Mezzogiorno d'Italia (14,7 miliardi di euro) dove si trova il 38,6% degli occupati del settore con i porti del Mezzogiorno che movimentano il 45,7% del traffico container e il 47% del traffico merci in totale (rinfuse liquide e secche e *general cargo*). Inoltre per le vie del mare si svolge il 60% dell'interscambio del Mezzogiorno (55 miliardi di euro).

In questo contesto di continuo aumento dei flussi merci, l'Italia ha un ruolo fondamentale e deve sfruttarlo al meglio: oltre ai principali porti commerciali della penisola, alcuni porti definiti "intermedi" risultano potenziali attrattori di flussi merci, che potrebbero svolgere un ruolo determinante nel modello euro mediterraneo rispetto all'eurocentrico.

La riflessione parte dal presupposto che le risorse per investire in infrastrutture risultano alquanto limitate. Tuttavia non si può lasciare a terzi l'opportunità di sfruttare volumi di traffico così elevati quando si è geograficamente privilegiati. Certi che sia condivisibile sfruttare il vantaggio territoriale per lo sviluppo economico, così come nella consapevolezza dei vincoli di bilancio, sono stati studiati interventi quasi a costo zero, rafforzando il ragionamento sulle vie del mare. In assenza di capitali, siano essi pubblici o privati, è necessario invertire l'ordine nel quale si sviluppano gli investimenti.

Prima che intervenga il capitale a costruire infrastrutture, deve intervenire la pianificazione e l'ottimizzazione per quelle presenti e sottoutilizzate ad attirare nuova domanda e nuovi flussi. È proprio con questa logica che nasce l'idea delle Autostrade del Mare, intese quali prolungamenti di quelle terrestri (E. Forte "Studi preliminari al Piano Generale dei trasporti"), e con la stessa logica è utile promuovere oggi l'infittimento delle linee *short sea* e del cabotaggio marittimo intermediterraneo.

Efficienza significa anche poter "costruire" infrastrutture con investimenti a costi contenuti. Le rotte, infatti, così come le linee marittime connesse, non hanno bisogno di essere costruite, ma solo tracciate e possono rappresentare il naturale filo di congiunzione con le altre infrastrutture terrestri a rete già realizzate. Ad autostrade e ferrovie, ad aeroporti e porti, con il solo bisogno di una regia, si possono affiancare, realizzando un'integrazione non onerosa, diverse linee di cabotaggio. Il risultato finale è un nuovo modello integrato di rete che consente di superare le inefficienze del tessuto portuale esistente sfruttandone le potenzialità e garantire altresì il rilancio produttivo dei territori regionali interessati alla crescita dell'economia italiana.

In tale ottica, fino alla crisi del 2007, l'UE ha individuato i corridoi plurimodali e le reti TEN-T destinandovi consistenti risorse e puntando nel contempo alla comodità tra porti, ferrovie, strade e vie navigabili. In tale contesto geoeconomico dei flussi, e prima della scelta delle reti cd. *core-network* (cioè il passaggio ad una rete significativa ed essenziale), si è ridotto l'interesse per il previsto corridoio Palermo-Berlino, assolutamente insufficiente a sostenere i flussi nell'ottica nordeuropea, viste altresì le condizioni della linea ferroviaria Salerno-Reggio Calabria e anche con riferimento allo stato del resto della rete ferroviaria presente nel sud Italia.

Sembra viceversa possibile raggiungere, nel medio-lungo termine, una sorta di ribaltamento dei flussi interessanti l'economia italiana e quella del suo Mezzogiorno, nel senso di un aumento dei flussi in direzione del quadrante Nord-Est europeo (Austria, Polonia, Ucraina, Romania etc.) che mostra vivacità nei flussi export dall'Italia.

Sul versante Sud-Sud si assiste ad un altro fenomeno rappresentato dall'interscambio dell'Italia e dell'Europa con il Nord-Africa (Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto) e verso il quadrante Sud/Sud-Est (Turchia in testa). Pertanto il quadrante Sud/Sud-Est sembra assumere rilievo nella stessa intensità di quello Nord/Nord-Est determinando un nuovo scenario dei flussi marittimi e terrestri.

In quest'ottica, il comparto dello *SSS* appare una leva strategica per lo sviluppo dell'economia Italiana, e del Mezzogiorno, che vede nell'hub di Gioia Tauro e nell'hub di Trieste a Nord-Est i poli di riferimento del nuovo scenario dei flussi. Nell'hub *transshipment* (mare-mare) di Gioia Tauro, accanto ad un uso maggiore della comodità, si delinea una filiera portuale che raggiunge, sul corridoio tirrenico, l'arco ligure facendo perno su Genova e Vado Ligure, non trascurando il ruolo che potranno assumere i porti di Cagliari ed Olbia nei flussi con Italia e Spagna ed il Nord-Africa fino alla Turchia.

Adottando questo schema si potranno meglio organizzare, in un sistema di logistica economica, i nuovi itinerari che meglio utilizzino le vie del mare integrandole con ferrovia e strade verso i porti dell'Adriatico, tramite il potenziamento delle trasversali Tirreno-Adriatiche i cui porti *sub hub* sono Ravenna, Venezia (soprattutto per il *RO/RO*) e, più a Sud, i porti di Ancona, Ortona, Bari, Brindisi e Taranto nelle corrispondenze marittime con i porti balcanici dell'altra sponda dell'Adriatico (Fiume, Bar, Tirana, i porti greci e turchi).

Sul versante tirrenico, ruoli *sub hub* rivestiranno i porti di Catania, Salerno, Napoli, Civitavecchia, Livorno e Piombino fino ai porti dell'arco ligure. Dai porti dell'arco ligure ai porti dell'arco Nord-Adriatico si dispone di un corridoio stradale e ferroviario alquanto efficiente per il mercato dei trasporti che attraversa il Piemonte, la Lombardia, il Triveneto fino al Friuli Venezia Giulia con i porti di Ravenna, Venezia e Trieste.

In tale quadro, l'hub *transshipment* e comodale di Gioia Tauro dovrebbe meritare più attenzione da parte delle politiche comunitarie ed italiane in materia di trasporto, anche con investimenti per il porto di Gioia Tauro del tipo parco logistico retro portuale, *distripark*, diverso nel ruolo dall'interporto, prevalentemente utilizzato quale

infrastruttura intermodale terrestre ferro-gomma, consentendo al *distripark* di avere finalmente un ruolo nazionale ed euro mediterraneo nell'ambito delle nuove frontiere di approccio ai modelli *Northern-Southern range* per i flussi di merci interessanti l'Unione Europea.

Altri importanti indicatori della concorrenza estera portuale sono le basse tariffe portuali, vere calamite di attrazione di linee, la produttività delle operazioni terminali ed il valore logistico che si viene a creare da quando sbarca un carico fino alle lavorazioni a valore e alla sua partenza sotto forma di prodotto finito o intermedio, la presenza di zone economiche e doganali speciali, cioè veri e propri territori intorno ai porti dotati di legislazione differente da quella nazionale, permettendo così un più facile trasbordo verso un paese terzo e così favorendo i flussi export/import e gli investimenti esteri.

Si va affermando pertanto un nuovo modello pluri-modale che integra e completa tra loro le varie parti del traffico a iniziare dal valore logistico, il valore creato durante tutto il flusso di merci verso l'interno del processo produttivo e sua organizzazione, comprese quindi le attività di gestione di questi flussi derivati dal frazionamento industriale e dalla globalizzazione. Poi il *transshipment* integrato al combinato *RO/RO*, cioè la possibilità per un semirimorchio, o mezzi rotabili in genere, di trasbordare su un *ferry boat* o un treno; il *multipurpose*, una nave multifunzionale a metà tra una nave *RO/RO* e una portacontainer, concepita per lunghe rotte che può trasportare sia rotabili nelle stive garage che container in coperta.

Risulta allora sempre più necessario per la portualità italiana attivare politiche di integrazione portuale tra intermodale e combinato, ricorrendo alla ferrovia, alla strada e incentivando sempre più le vie navigabili che hanno prodotto enormi benefici in termini di minore incidentalità stradale e anche di fronte alla sostanziale marginalità del treno cargo italiano. Di recente si registra una ripresa del ferro cargo.

Importante sarà proprio la giusta integrazione *deep sea-short sea* per questo tipo di traffico: dalla lunga tratta interoceanica all'arrivo nel Mediterraneo, la folta presenza di hub terminal permetterà un efficiente funzionamento della comodalità; a differenza del modello rigido del *NR*, con poco impiego della modalità *RO/RO* e di quelle

fasi intermedie citate. Lo sviluppo del trasporto combinato perciò è strettamente legato all'esistenza di una rete infrastrutturale capace di organizzare con efficienza ed efficacia il complesso processo logistico relativo sia al sistema di trasporto sia ai servizi funzionalmente legati alla movimentazione delle merci.

Come già accennato, nelle aree prossime ai porti di antico impianto, sono presenti strutture addette alle operazioni logistiche che creano un vero e proprio distretto specializzato e sembrano sempre più urgenti nelle politiche governative gli insediamenti di Zone Economiche e Doganali speciali con fiscalità di vantaggio nei flussi export/import, così come i *distripark* che potrebbero portare a una maggiore utilizzazione della rete degli interporti italiani in crisi, a volte vere cattedrali nel deserto costate alla spesa pubblica ed al privato notevoli risorse. Il seguente schema illustra la posizione dei nodi in relazione ai flussi per la formazione di valore logistico e la figura successiva il quadro degli interporti da non porre contro i retroporti-*distripark*, ma trovando possibilmente vie creative di integrazione.

Fig. 1. *Le funzioni e le strutture delle Filieri Territoriali Logistiche*

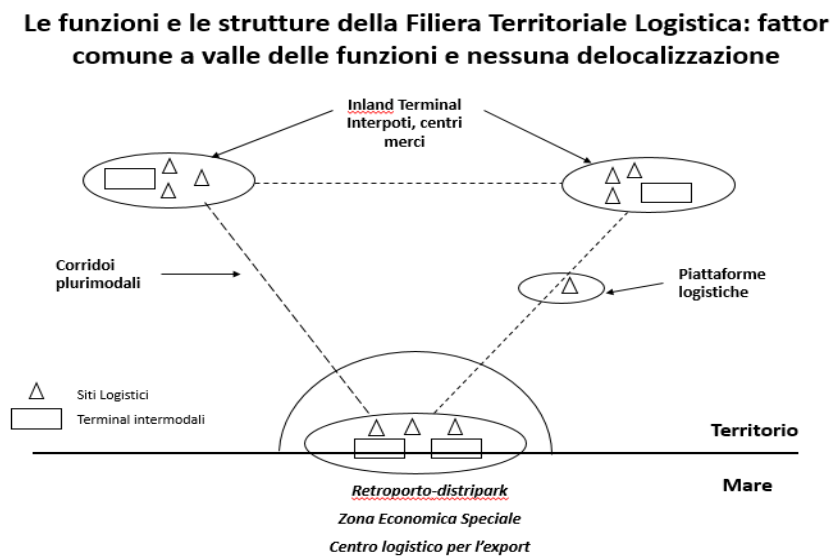
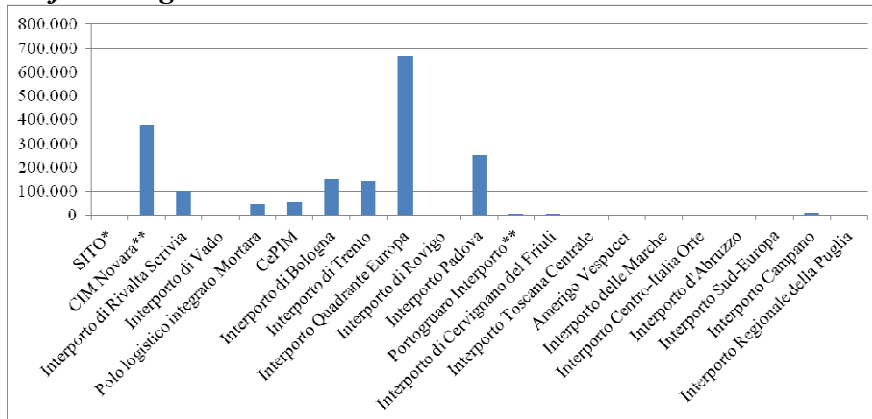


Fig. 2. TEU movimentati dagli Interporti nel 2012
Il modello intermodale terrestre: gli interporti italiani vs rilancio del ferrocarro NON PENALIZZANDO IL MARE



*Le coppie di treni indicati sono sia intermodali che convenzionali
 **Includono i terminali esterni

- ≈ 99% del traffico intermodale nel Nord-Italia;
 - ≈ 70% del traffico intermodale negli impianti di Verona, Novara e Padova;
 - ≈ 10% del traffico intermodale con i porti italiani = poca sinergia
 - ≈ 20% del traffico intermodale con i porti del *Northern range*.
- Nota: il boom delle autostrade del mare ha supplito la latitanza del ferrocarro e in 10 anni ha fatto risparmiare oltre 50 miliardi di euro*
 Fonte: Nostra elaborazione da UIR 2012.

L'interporto è l'infrastruttura più completa in tal senso, includente un terminale e servizi tecnici e amministrativi associati al trasporto combinato, oltre a sedi per le imprese operanti in questo settore; comprende comunque anche scali ferroviari idonei a ricevere o formare treni completi in collegamento con altri terminali. Tuttavia, è bene ribadirlo, si rileva in Italia un modesto legame tra interporti e porti nei flussi integrati evidenziando la specifica vocazione terrestre degli interporti e dei flussi di contenitori trattati.

Per la rete dei grandi porti commerciali coinvolti dalla recente Riforma della Portualità e della Logistica, occorre realizzare, per le

funzioni logistiche a valore, una rete di *distripark*; posizionati dietro i grandi porti (retroporti), in regime di ZES e zone franche, dotate di regimi speciali con particolari agevolazioni fiscali e doganali, per consentire di svolgere attività connesse con la lavorazione logistica delle merci e la loro distribuzione. E questo potrà costituire un secondo step della Riforma, laddove un terzo potrà essere la istituzione di Autorità trasversali ai porti per attivare maggiormente itinerari integrati terra-mare.

Ultimamente l'area portuale di Taranto è stata riconosciuta zona franca doganale non interclusa, con benefici in termini di tasse e costi per gli operatori che vi si insedieranno, accogliendo una richiesta che l'Autorità portuale aveva avanzato nel 2013 con l'obiettivo di rilanciare i traffici e attrarre nuovi investimenti. Di recente Grimaldi Lines ha attivato una linea *RO/RO* su Taranto, potenziando altresì l'accessibilità dal mare in vista del 2019, quando Matera sarà capitale Europea della Cultura.

Esempio esemplare italiano di dette infrastrutture è il Porto di Trieste, il quale presenta terminal *RO/RO* e grossi terminal per la lavorazione di prodotti alimentari e merci varie. È suddiviso in 5 punti franchi, di cui 3 destinati alle attività commerciali; nel 2012 il Porto di Trieste ha movimentato un totale di 49.206.870 tonnellate di merci e 408.023 TEU. Ci sono in progetto anche la costruzione generica di un rigassificatore a terra da realizzare nell'area del Nord-Adriatico, cioè un impianto industriale in grado di riportare il prodotto dallo stato liquido utilizzato nel trasporto marittimo, a quello gassoso utile per il trasporto terrestre ed il consumo finale, la riqualificazione dell'area del porto Vecchio a destinazione turistico-ricettiva e anche un terminal *purpose* e relativo potenziamento delle attività ferroviarie. Si rileva inoltre l'aumento di container e mezzi refrigerati per il trasporto di prodotti agricoli e agroindustriali in vistosa crescita nel quadro della crisi della globalizzazione.

Il modello euro-mediterraneo potrebbe essere allora il modello vincente in quanto negli ultimi anni è cresciuta la quota di traffico marittimo merci transitate nel mare nostrum. Lo evidenzia il secondo rapporto annuale "Italian Maritime Economy" di SRM 2016, precisando anche che negli ultimi 13 anni il volume totale delle merci trasportate via mare nel bacino del Mediterraneo è cresciuto di

oltre il 123% e che nel 2014 nel Mediterraneo è transitato il 19% circa del traffico merci navale mondiale, percentuale che nel 2005 era del 15%.

Rilevante anche la crescita dell'attività dei porti del Mediterraneo nel segmento dei container: nel 2013 i primi 30 *terminal container* mediterranei hanno movimentato un traffico pari a 44 milioni di TEU, con un aumento del 382% rispetto a 9,1 milioni di TEU nel 1995. Si evince che nel 2014 le aree portuali del Mediterraneo (sponda Est, sponda Ovest e sponda Sud) sono arrivate a detenere una quota di mercato container del 33% (acquisiti sei punti percentuali dal 2008) contro il 42% del *Northern range* che nello stesso periodo ha perso cinque punti percentuali.

Anche se al momento il costo-tasso *traslog* totale risulta minore in generale per il modello del *NR* per la maggiore efficienza, di certo, in termini di valore aggiunto, la più fitta presenza di tratte nelle connessioni di rete *short sea shipping*, proprie del modello euro-mediterraneo, fanno nettamente prevalere quest'ultimo, anche in relazione ai flussi potenziali in crescita verso il medio oriente, la Turchia ed il Nord-Africa.

Affinchè le AdM risultino un'alternativa conveniente al tuttostrada, è necessario che si realizzi una fitta rete di collegamenti marittimi transnazionali, frequenti e con cadenza regolare oltre che una serie di infrastrutture portuali dedicate (quali impianti e piattaforme logistiche, aree di stazionamento, terminali *RO/RO*) necessarie per supportare lo sviluppo di un servizio di trasporto intermodale di grande volume e elevata frequenza. Le Autostrade del Mare rientrano nell'elenco dei 30 progetti prioritari finanziati nell'ambito della politica comunitaria per lo sviluppo delle reti transeuropee di trasporto (*Trans-Europe-Network*). Le quattro macro-direttrici individuate in sede comunitaria sono:

- Autostrada del Mar Baltico (asse Nord-Est): connette i Paesi del Mar Baltico a quelli dell'Europa centrale e occidentale, incluso il collegamento attraverso il canale del Mare del Nord;
- Autostrada del mare dell'Europa occidentale (asse Nord-Ovest), che collega il Portogallo e la Spagna, attraverso l'arco

atlantico, con i porti francesi settentrionali sino al Mare d'Irlanda e al Mare del Nord;

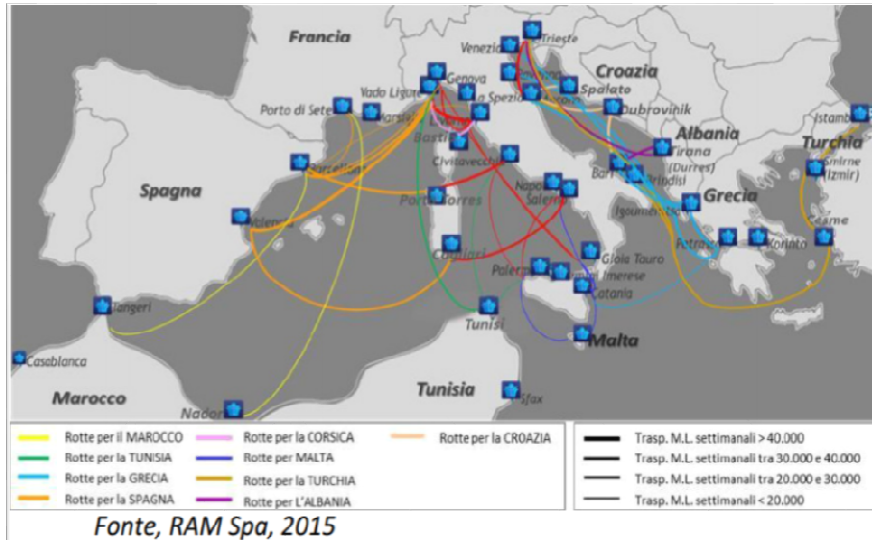
- Autostrada del mare dell'Europa sud-occidentale (asse Sud-Ovest, c.d. Mediterraneo occidentale), che collega Spagna, Francia, Italia e Malta;
- Autostrada del mare dell'Europa sud-orientale (asse Sud-Est, c.d. Mediterraneo orientale), che copre l'area adriatica e ionica sino a Cipro e alla Turchia¹.

Per il Mediterraneo, si evidenziano le rotte principali con i maggiori armatori che sono Grimaldi Group, Grandi Navi Veloci, Minoan Lines, Moby Lines, Tirrenia, Adria Ferries, Anek Superfast, Balearia, Caronte & Tourist, Corsica Line, Corsica Sardinia Ferries, Jadrolinija, TTT Lines, Transmediterranea, Acciona Transmediterranea, Adriatica Traghetti, Agoudimos Lines, Azzurra Lines, Comarit, CTN (Tunisia Ferries), Hellenic Seaways.

Tra le tre principali direttrici lungo le quali si distribuiscono i flussi merci e passeggeri nel bacino del Mediterraneo (West-Med, East-Med e North-Africa) le prime due sono realtà economiche già consolidate, mentre quella che risulta più attraente per gli investitori è sicuramente la tratta che collega l'Italia – e di fatto l'Europa – al Nord-Africa. Il Mediterraneo quindi riveste un importante ruolo sul piano geo-economico in quanto interfaccia il grande mercato atlantico e nordeuropeo da un lato, e quello asiatico e africano dall'altro. Per questi motivi la centralità del bacino negli scenari internazionali può attrarre investimenti pubblici e privati nel settore dei trasporti e della logistica.

¹ www.autostradedelmare.it

Fig. 3. Rotte internazionali RO/RO del Mediterraneo



L'“opzione Mediterranea”, come alternativa alle rotte tradizionali, che delinea nuovi collegamenti tra Estremo Oriente, Europa e Nord America e che attraversa corridoi tirrenici ed adriatici, riflette la complessità e il dinamismo di quei profondi mutamenti politici ed economici che hanno condotto all'apertura di nuove frontiere, alla definizione di nuovi mercati e alla formazione di nuovi flussi commerciali. La capacità attrattiva del Mediterraneo come sede privilegiata di strutture logistiche geostrategiche dipende da molti fattori, tra cui una vasta dotazione di infrastrutture e attrezzature portuali, un'ampia quantità di infrastrutture terrestri e servizi offerti, disponibilità di collegamenti infrastrutturali tra il porto e l'hinterland, discrete capacità di movimentazione e buon grado di utilizzo dei terminali.

Anche nell'area del Nord-Europa, il traffico merci *SSS* è notevole, favorito ancora di più dall'elevato sviluppo della rete infrastrutturale di terra, ramificata ed efficiente. Nell'ultimo ventennio, la regione Baltica infatti è stata interessata da importanti cambiamenti, sia a livello europeo che extra, frutto di una serie di riforme che hanno profondamente mutato il commercio in tutte le sue forme.

Nell'ambito dello SSS questo quadrante è sicuramente quello più sviluppato ed in misura prioritaria rispetto al Mediterraneo e all'Adriatico, anche e soprattutto grazie alla singolare posizione geografica, che pone l'Italia come *trait-d'union* tra Europa, Russia e i mercati asiatici. La cooperazione in particolare tra le economie finlandesi, russe e estoni, insieme ad una dotazione quasi capillare di linee ferroviarie e stradali ad elevata percorrenza, sono tra gli elementi che favoriscono i flussi di merci da e per il quadrante in questione; nell'immagine seguente è possibile notare quante rotte risultano attivate che collegano tra loro anche porti lontani (vd. S. Pietroburgo con *Newcastle*)². Tra i principali operatori annoveriamo: *Anship, Baltic Line, Black Sea Ferry, CLDN, Destination Gotland, DFDS Seaways, Eckero Line, Euro Marine Logistics, Faergen, Finnlines, Fjord Line, Mann Lines, Mols-Linien, Navirail, Scandilines, Sea-cargo, Stena Line, Smiryl Line, Tallink/Silja, Transfennica, TT-Line, Universal Logistics, Viking Line, Wagenborg Shipping*.

L'intensificarsi dei traffici e degli interessi economici e geopolitici in ballo, ha promosso anche un certo tipo di sviluppo scientifico e tecnologico legato a nuovi tipi di navi, nuovi tipi di porti e nuove attrezzature. In questo i paesi del Baltico sicuramente hanno maggior *know-how*, fosse anche per il solo fatto che sono stati i primi a sviluppare tale forma di trasporto. Fin dai tempi più antichi, infatti, a causa del clima rigido e della composizione geo-fisica dei territori, i trasporti e le relazioni commerciali si sono sviluppati via mare, anche a brevi distanze.

² <http://www.baltictransportmaps.com/rofemap.html#?z=1&x=0&y=0>

Fig. 4. Rotte internazionali RO/RO del Mare del Nord e Baltico

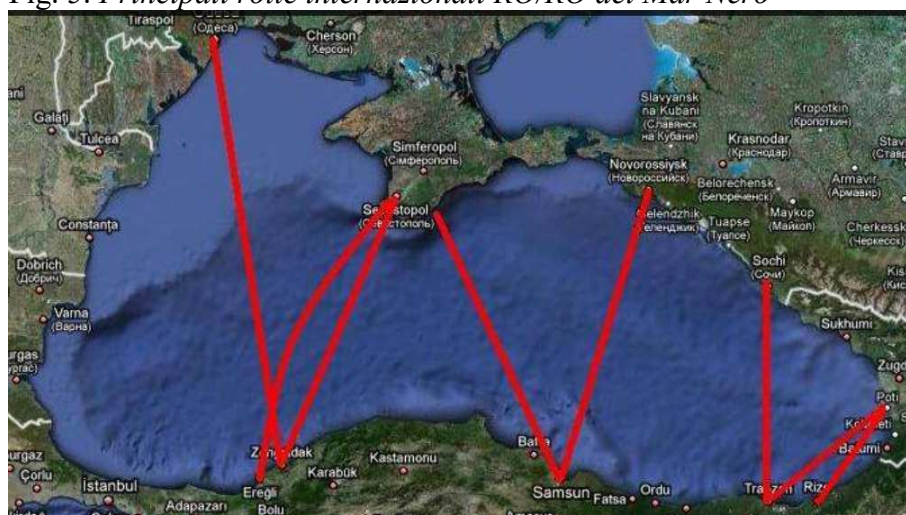


L'esperienza dunque gioca a favore dei paesi che si affacciano sul Baltico, i quali hanno saputo cogliere fin da principio le potenzialità di tale settore e vi hanno investito ingenti capitali e risorse umane, giungendo oggi ad un'elevata specializzazione. Le navi utilizzate in questo quadrante sono tecnologicamente all'avanguardia, hanno standard qualitativi più elevati; inoltre quasi tutte le compagnie di navigazione baltiche gestiscono direttamente i terminal dove attraccano. Questo permette alla compagnia di organizzare il proprio hub nella maniera più funzionale.

Il bacino del Mar Nero, infine, sta intercettando flussi di merci dai diversi punti cardinali: Ucraina, Russia, Georgia, Turchia, Bulgaria e Romania, i sei Paesi che si affacciano sul Mar Nero, guardano al futuro puntando sullo sviluppo economico e le relazioni internazionali e riscontrando negli ultimi anni un discreto successo. I maggiori porti ucraini, Odessa, Illichivsk, Yuzhny e Mariupol rappresentano da soli il 70% del traffico container, anche se le enormi potenzialità marittime della costa ucraina rimangono sottoutilizzate.

Tra la costa del Mar Nero e quella del Mare di Azov si trovano 20 porti commerciali, tra cui infrastrutture per la logistica e i trasporti via terra. Questa forza economica è dotata di oltre 600 gru e altre 1.500 mezzi per lo spostamento dei container, con un'area complessiva di 300 mila metri quadrati per lo stoccaggio³. Tra gli operatori principali segnaliamo: *Archer Damien Midland Company*, *North Star Shipping and Minmetal*, *Grimaldi Lines*, *Minoan Lines*, *Marmara Lines*, *Ecol Lojistik*. In basso un'immagine raffigurante alcune rotte dei traffici merci e passeggeri interne al Mar Nero.

Fig. 5. *Principali rotte internazionali RO/RO del Mar Nero*



Fonte: MediTelegraph, 2015

Più del 75% dell'import/export europeo è movimentato via mare per un traffico totale di merci di 3,6 miliardi di tonnellate l'anno di cui oltre il 50% viene gestito da 5 paesi dei quali l'Italia è al terzo posto dopo Paesi Bassi e Regno Unito. Ciò denota la relazione funzionale tra sviluppo e navigazione *short sea* per movimenti di persone e merci tra porti in ambito europeo o tra le linee comprese nel bacino europeo.

³ http://www.aslitalia.it/files/rassegnastampa/2015/TMT_ITA-2015-6-.pdf

I modelli classici che descrivono il trasporto marittimo sono: il *transshipment*, trasbordo di container mare-mare da una nave all'altra; i *feeder services* (dal verbo *to feed* alimentare), cioè navi portacontainer di piccola stazza e i connessi porti di redistribuzione del traffico tramite servizi di linea *point to point*; il modello *hub e spoke* (mozzo e raggi della ruota), modello di sviluppo di una rete di trasporto costituito da uno scalo dove si concentrano la maggior parte delle rotte di partenza o arrivo, e dal quale si diramano più collegamenti (*spoke*) in uno stesso intervallo di tempo che consente di ridurre i collegamenti necessari per l'interscambio delle merci e l'impatto negativo sui costi e sui servizi generato da eventuali rotture del carico (effetto di concentrazione e economie di scala).

Secondo SRM: *“In Italia un terzo di tutto l'import ed export parte o arriva via mare. Gran parte di questo comparto è collocato nel Mezzogiorno che potrebbe svolgere il ruolo di piattaforma logistica a beneficio di tutto il sistema produttivo nazionale. Anche perché sta emergendo in modo marcato una direttrice marittima che dall'Europa, via Mediterraneo, passa per il Canale di Suez, Golfo e Asia. In questa direttrice l'Italia e i porti del Mezzogiorno, potrebbero meglio espletare la loro funzione di Hub strategico”*. Potrebbero... infatti Federagenti denuncia da sempre la duplicazione delle funzioni in più di venti amministrazioni per i controlli della merce che viaggia in nave e la moltiplicazione delle norme e delle loro interpretazioni, che spesso sono diverse nei vari porti.

L'Associazione degli agenti marittimi porta il caso di Gioia Tauro: *“Un numero crescente di spedizionieri internazionali impone alle compagnie di navigazione l'esclusione del porto di Gioia Tauro dall'elenco dei porti dove sbarcare la merce, a causa dei controlli più numerosi rispetto a quanto accade nei porti concorrenti con 13.803 ispezioni sui container, pari al 2% di tutti i container movimentati, quando a Valencia si ispeziona l'1% del traffico, a Algeciras lo 0,2% e al Pireo lo 0,01%”*. Esempio anche in questo senso l'innovazione del porto di Rotterdam: la velocità delle Autorità nel comunicare via radio alla nave già circa due ore prima dall'attracco se sarà eseguita la verifica.

Nello scenario competitivo di settore hanno un ruolo essenziale i range portuali, ovvero i porti collocati in una stessa area, che servono

lo stesso *hinterland* e che competono tra di loro per attrarre gli stessi flussi di traffico marittimo. Un range può essere coincidente con i confini di una nazione, ad esempio la Gran Bretagna, oppure può comprendere porti collocati in nazioni diverse. In questo quadro, il *NR* costituisce il più competitivo sistema portuale sovranazionale. Il *range* comprende 10 grandi porti, due dei quali sono in Olanda, due in Belgio, tre in Germania e tre in Francia. Dopo il Sud-Est asiatico, la West Coast americana, il Medio Oriente, l'Europa mediterranea è stata un obiettivo dell'espansione dei grandi terminalisti portuali.

L'Italia, in questo quadro, è tornata ad essere ciò che naturalmente è da sempre: una porta verso l'oriente. Tuttavia, dopo una fase di spinta propulsiva, il processo si è prima rallentato, ed ora ridotto. Quali sono le ragioni? Innanzitutto, non si è completata, nel sistema della portualità nazionale la gamma dei servizi che sono richiesti dalla merce, prima ancora che dal contenitore, per poter consolidare una scelta di posizionamento portuale che si basi sulla affidabilità complessiva offerta da un insieme integrato di prestazioni. Questa è la sfida aperta per la portualità italiana. Senza la costruzione di network di collegamenti terrestri efficienti e di retro porti dotati di *distripark*, si rischia di bloccarsi rispetto all'evoluzione della logistica portuale nei prossimi anni (ad es., il potenziamento delle trasversali per una maggiore integrazione tra Tirreno e Adriatico).

Nello scenario dei prossimi anni, di fronte alla portualità italiana c'è una sfida di grande rilievo, dalla quale dipende il futuro assetto della logistica nazionale. Le merci che arrivano nei contenitori dall'Estremo Oriente sono sempre più prodotti finiti, e sempre meno semilavorati. Ciò comporta che il *transit time* richiesto dai consumatori finali, e dai decisori dei piani di inoltro, deve necessariamente ridursi per effetto di un flusso logistico guidato da un'organizzazione logistica alla ricerca di ottimi funzionali.

In questo contesto non c'è spazio per le intermediazioni e per le soste dei containers nei porti, magari una settimana in attesa del successivo collegamento del *feeder* marittimo. La costruzione di questi *network* trova la necessità di servire i mercati finali di consumo dal momento che l'evoluzione delle economie occidentali

spinge sempre più verso l'assorbimento di merci in importazione rispetto al flusso (soprattutto per l'Italia), delle esportazioni.

Lo sbilanciamento dei flussi diventa sempre più un riferimento essenziale per la riorganizzazione logistica, e le opportunità saranno per chi riuscirà ad interpretare questo cambiamento anche rispetto ai recenti fenomeni di *overcapacity*. La Drewry stima che sono in vendita attualmente navi *fullcontainer* per 150.000 TEUS. E lo sbilanciamento dei flussi è destinato ad aumentare per l'effetto del *reshoring*, ovvero il rientro di filiere e produzione di beni in madrepatria laddove crescono le importazioni di prodotti finiti dalla Cina.

Quello che caratterizza i porti italiani rispetto ai porti del Nord-Europa è il diverso bacino industriale di assorbimento collocato nella immediata prossimità dei porti stessi. Nel *NR* i collegamenti diretti intercontinentali risultano maggiori e, data la prossimità delle destinazioni, risulta minore il ricorso al *transshipment* e quindi ai *feeder services*. È questo lo strutturale vantaggio competitivo dei porti del Nord-Europa rispetto ai porti italiani, i quali sono invece strutturati secondo un modello del tipo *hub and spoke*, con Gioia Tauro e Trieste in funzione di porta di ingresso per le navi madri e la restante parte della portualità nazionale in funzione di distribuzione. Si aggiunge per la scelta di questo modello un passaggio in più, che riduce in qualche modo il vantaggio competitivo del sistema portuale in termini di minori tempi di percorrenza e di minori costi.

Nell'attuale crisi della globalizzazione, con elevata sovrapproduzione che in casi di flessione economica porta inevitabilmente a sottoutilizzo delle capacità produttive dal lato dell'offerta di beni e servizi, risultano alcuni segni positivi per la crescita del modello euro-mediterraneo, più flessibile e maggiormente imperniato su *SSS* e utilizzo di navi *RO/RO* rispetto al modello eurocentrico più rigido basato sul *deep sea*. In una recente tavola rotonda "*Liguran Ports: the Southern Gateway to the European market*" organizzata in partnership con *Ship2Shore* e svoltasi presso lo stand di *Ligurian Ports* alla fiera *Transport Logistic* di Monaco, hanno evidenziato queste potenzialità i presidenti delle Autorità Portuali di Genova, La Spezia e Savona insieme a una rappresentanza di terminalisti e spedizionieri liguri.

Luigi Merlo, Presidente uscente della *port authority* del capoluogo ligure, ha descritto lo scalo di Genova – destinatario di finanziamenti per circa 1 miliardo e 100 milioni di euro – come “un porto multifunzione e multi merce, che ha raccolto la grande sfida dello sviluppo e che oggi si candida a diventare il *gateway* privilegiato per la merce diretta in Europa”, nonché una delle “eccellenze portuali europee sia in termini di strutture che di efficienza”. In definitiva tende a ridursi il divario tra porti del Mediterraneo e del *NR*.

Inoltre sono stati evidenziati i progressi di La Spezia nella informatizzazione, nel *preclearing* (sdoganamento anticipato delle merci presso gli uffici doganali portuali) e nella riduzione della sosta della nave in porto. Gian Luigi Miazza, sottolineando i punti di forza di Savona, ha citato “i profondi fondali, linee ferroviarie verso l’hinterland con buoni margini di capacità e spazi retroportuali disponibili per attività logistica” e naturalmente il progetto della piattaforma *multipurpose* a Vado Ligure, “un terminal container a completamento dell’offerta disponibile per le grandi navi e proiettato verso il mercato del Sud-Europa attraverso un servizio ferroviario indipendente”.

Per le merci destinate ai mercati dell’Europa meridionale i costi del *deep sea* e del *last mile* risultano minori per la minore distanza, con un aumento meno che proporzionale dei costi dello *SSS*. Come già evidenziato, con gli opportuni interventi strutturali, il modello euro-mediterraneo basato sulle rotte del *SR* risulterebbe più competitivo anche in termini di valore aggiunto rispetto al modello euro-centrico, anche sotto l’aspetto dei costi, per le potenzialità bidirezionali dei flussi anche con il Nord-Africa ed il Medio-Oriente. La parte complessa riguarda lo stringente vincolo di bilancio che hanno i Paesi europei, e l’Italia in specie, che impedisce l’adozione di interventi strutturali e infrastrutturali necessari a per gli elevati costi di investimento ed il non facile coinvolgimento del capitale privato.

1.2. *Le Infrastrutture dell'economia del mare nel Mediterraneo*

Prima di procedere ad esaminare le leve di incentivazione allo spostamento del baricentro dei flussi merci, esaminiamo in breve le caratteristiche delle infrastrutture marittime nelle specificità dei principali terminal portuali: dimensione, volume dei traffici, modelli e indici.

All'interno dei porti sono presenti strutture dedicate alle operazioni logistiche che creano un vero e proprio distretto specializzato; così come le zone economiche e doganali speciali, anche gli interporti e i *distripark*. Come è noto, la rotta Europa-Asia presenta un altissimo volume di traffici e lo sbocco naturale per entrare nel Mediterraneo è il canale di Suez. Precisamente i lavori previsti hanno portato a un parziale raddoppio dello stesso: 72 chilometri rispetto ai 193 totali, un'opera in grado di ridurre il tempo di percorrenza delle navi da 18 a 11 ore.

Il Canale di Suez, nelle intenzioni del Governo egiziano, è uno dei pilastri della ricostruzione del paese. Non c'è solo il raddoppio, progetto che ammonta a 8,2 miliardi di dollari. Attorno al Canale si vogliono creare, sull'esempio cinese, nuove aree metropolitane con residenze, centri servizi, zone industriali, collegamenti stradali e ferroviari, che passano addirittura in tunnel sotterranei unendo le due rive del Canale. Ma non solo: industrie del petrolchimico, dei metalli leggeri, cantieristica navale di costruzione e riparazione, ecc. ma anche allevamento del pesce. L'obiettivo è raddoppiare i passaggi, dalle 49 navi di oggi a 97 nel 2023, con un traffico no-stop nelle due direzioni. La cifra record di 5,3 miliardi di introiti nel 2014 dovrebbe aumentare del 259% tra otto anni, arrivando a 13,2 miliardi. Un'imponente espansione in cui anche aziende nostrane possono trovare presenze significative.

Ma non c'è solo Suez a sostegno del modello euro-mediterraneo. Gli altri principali porti coinvolti sono Tanger Med, Port Said, Pireo e Asyaport. Tanger Med è un porto del Marocco e tra i primi del Nord Africa, la cui costruzione cominciata nel 2004 è terminata nel 2007, integrando più di recente il *deep sea* con lo *short sea* e insediando impianti di logistica a valore (vedi Renault in attività di

assemblaggio). Tanger Med si trova in una posizione strategica a 14 km dalla Spagna e sulla via di passaggio tra Asia, Europa e America; è circondato da una zona franca di attività industriali e logistiche.

Grazie a questa integrazione è divenuto una piattaforma logistica connessa con diversi porti europei, basandosi sul funzionamento della produzione *just in time* (vedi l'assemblaggio della Dacia): la politica di gestione delle scorte a ripristino, che utilizza metodologie tese a migliorare il processo produttivo, cercando di ottimizzare non tanto la produzione quanto le fasi a monte, di alleggerire al massimo le scorte di materie prime e semilavorati necessari alla produzione.

Nel 2013 il porto ha maneggiato oltre 3 milioni di container, a danno soprattutto di Gioia Tauro, diventando il più grande porto africano per quanto riguarda i trasbordi; e ci sono già progetti di aumento della capacità con due nuovi terminal per container in acque profonde che offriranno una capacità supplementare di circa 5 milioni di TEU.

Nel Nord-Est dell'Egitto invece si colloca Port Said, importante anche come stazione di rifornimento per le navi in transito nel Canale di Suez; offre una fila interminabile di navi che attendono per poter entrare nel Canale.

Il Pireo ancora, punta di diamante nell'economia della Grecia quindi, è il più grande porto greco ed il maggiore d'Europa per numero di passeggeri, e terzo del mondo con un traffico di oltre 20 milioni di passeggeri l'anno e un volume di 1,4 milioni di TEU. È uno dei più grandi porti commerciali d'Europa nonché il maggiore dell'Est mediterraneo per traffico di container. Purtroppo la crisi finanziaria in atto nel Paese ha comportato misure drastiche quali la vendita di parte del patrimonio pubblico, incluso una parte del porto; la Cina, tramite Cosco, il maggiore gruppo di spedizioni marittime del Paese, punta a una quota di controllo del 67% sullo stesso.

Infine Asyaport, il nuovo terminal di *transshipment* turco realizzato con fondi dell'*European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)*, una porta da est sul Mediterraneo su scala globale; quando sarà ultimato nel 2017 sarà il terminal container più grande della Turchia. Con 2,5 milioni di TEU di capacità all'anno, è esteso per 36 ettari e con approcci ecocompatibili, è interamente progettato per funzionare utilizzando solo energia elettrica. Ma i

fondi europei non potevano essere utilizzati anche per Gioia Tauro e Taranto?

1.3. *L'Importanza del Modello Euro-Mediterraneo*

Il dato fondamentale, che avvalorava l'importanza del modello euro-mediterraneo come modello vincente è la continua crescita della quota di traffico marittimo delle merci transitata nel Mediterraneo. Il secondo rapporto annuale "Italian Maritime Economy", illustra chiaramente il trend nel traffico merci trasportate via mare nel bacino, così come rileva la crescita nell'attività dei porti del Mediterraneo e di movimentazione traffico container, con picchi anche del 400%. La nuova visione del Mediterraneo quale fulcro dei commerci internazionali di merci, appare sempre più netta. Ciò è confermato dagli ultimi Rapporti SRM.

Il processo di internazionalizzazione in epoca recente ha portato enormi stravolgimenti: l'apertura alla maggioranza dei mercati mondiali, con conseguente espatrio di imprese per trovare le condizioni più vantaggiose sul costo dei dipendenti e tassazione, l'aumento delle dimensioni di scala e quindi l'aumento di produzione per penetrare in più mercati.

D'altronde già i due economisti Colsòn e Taiani nella prima metà del secolo scorso avevano avuto una giusta intuizione: quella che per massimizzare il profitto fosse necessario massimizzare il fatturato, anche applicando prezzi più bassi per tutte le fasce di utenti; e il modello dei prezzi multipli rappresenta una svolta importante nel pensiero economico che ha dato anche più vantaggi ai consumatori.

I prezzi multipli rispetto al costo medio hanno un andamento a forma di S: ci sono cioè mercati in cui si vende sottocosto e altri sovracosto; il profitto così comunque risulta maggiore del profitto che si ha con la vecchia logica del vendere solo in un mercato, al contrario di quanto accade attualmente dove si vende in tanti mercati per ognuno dei quali è stabilito un prezzo.

L'argomento perciò torna di attualità ora a seguito della crisi della globalizzazione: nello specifico la crisi nel processo di accumulazione del capitale scaturisce dalla sovrapproduzione; d'altronde con enormi dimensioni di scala può scaturirne un sottoutilizzo. Possiamo teorizzare il funzionamento generale del meccanismo di una crisi nel modo seguente: le aziende innovatrici, introducendo nuova tecnologia ed entrando in più mercati, riescono a tagliare i costi del capitale fisso obsoleto. Ma ciò determina una *overcapacity* produttiva, vale a dire un volume di produzione eccessivo rispetto alla possibilità di assorbimento del mercato.

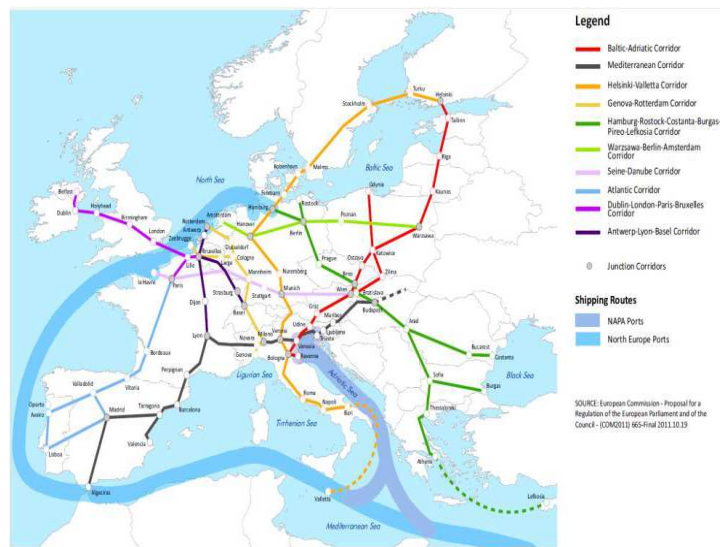
Da qui un abbassamento dei prezzi e, come conseguenza, la diminuzione del tasso di profitto. Questo processo, a sua volta, ha come effetto quello di ridurre gli investimenti e di provocare, nel settore monetario, quella che si chiama bolla speculativa. Ma la storia insegna ciclicamente che le grandi crisi nel settore si sono verificate appunto per sovrapproduzione (quella del '29, oppure quella recente dei mutui nel 2007).

Anche la guerra del Kippur nel 1973 aveva avuto dei chiari segnali precedenti negli elevati tassi di crescita dell'economia mondiale che creavano una domanda di petrolio sempre più difficile da soddisfare. Basti pensare che nel giugno del 1973, ossia tre mesi prima della crisi, le navi petroliere erano costrette a fare una fila di parecchie settimane ai terminali del Golfo Persico; un problema molto grave per le enormi navi utilizzate all'epoca e che ancora oggi crea problemi per le grandi petroliere.

Nonostante gli stravolgimenti storici del passato che ruotavano sull'*overcapacity*, si è continuato a utilizzare il modello Eurocentrico basato su maggiori scale dimensionali delle navi ma anche su maggiori rigidità funzionali. Il prolungamento dei tempi di navigazione nei flussi Asia Europa, ed il conseguente aumento dei tempi necessari per la distribuzione delle merci, appare per la prima volta come un problema da affrontare soprattutto, come accennato, da un punto di vista dell'inquinamento ambientale. Come si può notare dalla figura successiva, il confronto tra le due alternative in termini di diseconomie esterne è nettamente a favore del modello *SR*, ovvero dei flussi che si serviranno di porte-porti mediterranei per l'inoltro o il deflusso a salire o a scendere. Questo dovrebbe

presupporre un infittimento delle linee *short sea* nella maggiore integrazione *deep-short sea*, seppure in presenza di un sistematico squilibrio bidirezionale dei flussi tra estremo oriente ed Europa (ma in una prospettiva lontana un possibile riequilibrio a causa dei consumi di beni europei importati dai Paesi dell'Estremo Oriente).

Fig. 6. *Corridoi europei e rotte di navigazione*



Fonte: *European Commission - Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council - (COM2011) 665-Final 2011.10.18*

Sebbene il confronto evidenzia la maggiore efficienza dei porti del Nord-Europa, è possibile iniziare a ragionare sul ribaltamento dei flussi partendo dai flussi dominanti “a salire” piuttosto che “a scendere” nello scacchiere europeo.

Capitolo II

Logistica economica e sviluppo

2.1. *Le nuove frontiere del commercio globale*

Industria e commercio hanno in comune l'affermazione di strategie basate sulle economie di scala. In altri termini, a livello planetario, si raggiunge la massimizzazione dei profitti attraverso la massimizzazione del fatturato. Questo assunto conduce le imprese multinazionali a vendite fatte anche al di sotto del costo di produzione dei beni (dai semilavorati agli intermedi, ai semifiniti e finiti).

Modelli di filiera logistica quale nuovo concetto di fabbrica dislocata, ed in particolar modo le fasi di finissaggio e assemblaggio, impongono di considerare il costo-tasso *traslog* quale costo di un fattore di produzione non più marginale. Il frazionamento internazionale dei processi industriali, inoltre, viene utilizzato per sfruttare, da parte degli operatori privati, le debolezze nei sistemi normativi, specie in materia ambientale e fiscale. I prezzi finali della distribuzione rappresentano una possibilità per gli industriali privati di garantirsi lo smaltimento delle proprie produzioni, a volte senza una certa remunerazione.

A questo processo non possono sottrarsi le attività *traslog*. Vediamo nello specifico, nel mondo dei trasporti, il raddoppio del canale di Suez, e quindi, dei flussi potenziali dei traffici marittimi unitizzati, l'ampliamento dei porti commerciali principali (*core network port* nell'ambito dei corridoi plurimodali UE e dei retroporti europei), il gigantismo delle navi *full container* fino a 22.000 TEUS: tutti fattori che evidenziano le economie di scala ricercate (con il rischio, come la storia economica insegna, che le crisi di sovrapproduzione conducono anche nel mondo dei trasporti all'*overcapacity* e quindi al fallimento di grandi operatori anche se in

linea con la competizione globale) e la centralità del trasporto e della logistica nelle produzioni e nei mercati.

In tale ondata di gigantismo e di rivoluzione della logistica e dei trasporti, l'Italia non può stare a guardare. La competizione necessita di attenzione e pianificazione per evitare la sconfitta competitiva a causa del basso livello dei servizi *traslog*. In tale ottica il porto di solo *transshipment* (mare/mare dei flussi container) quale è quello di Gioia Tauro ad esempio, può uscire sconfitto dalla competizione, sia a livello intermediterraneo, sia nel confronto tra *Southern* e *Northern range*. Un esempio di *best practice* di innovazione portuale come adattamento alla competizione globale viene dal Marocco e dal suo porto Tanger Med. L'intuizione di successo è stata quella di affiancare il *RO/RO al transshipment*, generando in tal modo un traffico *SSS* sia merci che passeggeri che alimenta il porto e che dal porto viene alimentato.

L'attenzione alle infrastrutture, inoltre, con impianti retroporti-distripark di logistica a valore dove avvengono le attività di finissaggio e assemblaggio, accanto a numerose funzioni logistiche in ambiente ZES (zone economiche speciali – cioè con defiscalizzazione parziale o totale per i flussi export o riexport e import), sta garantendo al giovane porto un successo notevole, nonostante la competizione internazionale. Si muovono così anche i porti del Pireo, Port Said, ed altri che si stanno affermando nel Mediterraneo.

Un'integrazione in tal senso sarebbe necessaria anche in Italia. Gioia Tauro, volendo sfruttare l'infrastruttura già tecnicamente valida, non può rimanere solo un hub *transshipment* perché il mercato tenderà ancora ad escluderla e ad evitare l'approdo in Italia. Non realizzare un retroporto distripark a servizio delle autostrade del mare dove dominano i *RO/RO* e dove i rotabili possano agevolmente raggiungere i luoghi delle attività produttive, e le stesse attività locali di eccellenza possano formare una filiera territoriale logistica per i flussi in export sta, di fatto, portando l'Italia sempre più lontana dalle eccellenze logistico/trasportistiche a livello internazionale.

Tab. 1. *Alcuni degli Investimenti nelle free zone di Tanger Med*

Società	Ammontare dell'investimento in milioni di euro	Posti di lavoro previsti	Attività	Città
Valeo Vision Maroc	2,7	107	Sistemi di illuminazione	Tanger Free Zone
Denso thermal systems Morocco	7,3	22	Sistemi di climatizzazione	Tanger Free Zone
Jobelsa Maroc	6,2	481	Imbottitura per sedili	Tanger
Schlemmer Maroc	1,6	14	Produzione di fodere	Tanger Free Zone
Lear Automotive Morocco	21,9	1.100	Sistemi di cablaggio	Kenitra
Relats Maroc	1,5	59	Produzione di fodere	Tanger Free Zone
Fujikura Automotive Morocco Kenitra	14,2	3.000	Sistemi di cablaggio	Atlantic Free Zone, Kenitra
Delphi Packard Kenitra	18,1	900	Sistemi di cablaggio	Atlantic Free Zone, Kenitra

Paradossalmente, nonostante la posizione dell'Italia e del suo Mezzogiorno nel Mediterraneo rappresentino senza dubbio un *asset* privilegiato, tale da poter essere il crocevia di un numero elevatissimo di scambi commerciali, l'Italia perde sulla logistica. Per ora infatti si trova ancora in una posizione non dominante, per quanto riguarda la filiera *traslog*, rispetto ad altri paesi sviluppati perdendo possibilità di crescita e occupazione.

Non rendersi conto dell'importanza della logistica nell'economia attuale e quindi non darle il giusto peso nelle scelte di politica economica, significa condannare il Paese al regresso e rimanere il fanalino di coda delle economie avanzate, oltre che rinunciare a redditi certi con riflessi socioeconomici soprattutto in termini di occupazione, che dovrebbero naturalmente spettare seppure in parte all'Italia in quanto centro del Mediterraneo, anche in presenza di mercati concorrenti. Basandoci su questo presupposto, possiamo analizzare il valore aggiunto logistico per comprendere l'importanza che esso può avere per il rilancio strategico dell'economia, nel nostro caso, soprattutto delle aree portuali.

La ripresa passa necessariamente dalla creazione di *network logistici* globali e competitivi, struttura portante dei commerci internazionali e volano di crescita economica. Si evince, dagli studi della Banca Mondiale, come, a parità di reddito pro capite, i Paesi "con una migliore prestazione logistica sperimentano una maggiore crescita nella misura dell'1% del PIL e del 2% del commercio".

I Paesi che sono cresciuti di più dispongono, infatti, di una logistica efficiente che non solo rende competitivo il sistema economico e produttivo, ma è essa stessa da considerare driver di sviluppo. La Germania, ad esempio, al termine di un grande impegno nella logistica, attraverso la realizzazione del nuovo porto di Amburgo e del nuovo aeroporto di Francoforte, è diventata un *hub* importante per l'Europa. La logistica è inoltre un settore *labour intensive* e così in Germania risulta il terzo settore che crea posti di lavoro per 2,6 milioni di addetti, mentre l'Italia, dotata di potenzialità logistiche maggiori per posizione geografica, riesce ad occuparne meno di un milione.

La logistica ha il compito di gestire tutte le attività che servono a movimentare da una sede a un'altra, i flussi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti, e le informazioni che li riguardano, qualunque sia la distanza e i mezzi di trasporto impiegati. Si evolve nel tempo anche grazie alla globalizzazione, all'evoluzione dei mezzi di trasporto, alle tecnologie di comunicazione, tutti fattori che consentono di raggiungere, sempre più rapidamente e con maggiore efficienza, mercati lontani espandendo così il consumo dei prodotti. È tra i pochi fattori produttivi ad avere la capacità di adattamento

necessaria per affrontare il dinamismo derivante dalle nuove frontiere della competizione globale.

Il *player* logistico non si occupa solo della migliore scelta del vettore ma entra nei processi di “logisticizzazione” per aumentare il valore della merce assumendo in proprio le funzioni logistiche tipiche, ad esempio il confezionamento, il controllo di qualità, l’imballaggio ottimale, il posizionamento delle attività *traslog*, ecc., in relazione alla migliore *performance* rientrante nelle tipologie contrattuali *incoterms* tra un’origine e una destinazione.

Appare evidente che, così come la logistica in genere, anche la *Contract Logistics* rappresenti un vero e proprio comparto industriale a livello nazionale ed internazionale, per il quale si è costituita una nuova categoria di imprenditori, gli attori logistici, che si propongono sul mercato con un’offerta di servizi integrati a livello di intera *supply chain*.

La logistica economica studia soprattutto il governo e l’ottimizzazione dei flussi fisici (e dei connessi flussi informatici) attraverso servizi e infrastrutture dedicate, individuando percorsi e quantità ottimali dei flussi e coinvolgendo le scelte del *management* e della *governance* d’impresa, rivolte sempre più all’outsourcing nella produzione di beni e servizi, anche in termini di personalizzazione degli output in consegna, al fine di migliorare la qualità dei servizi di trasporto e logistici (servizi *traslog*). In un’accezione più ampia nelle funzioni logistiche si inseriscono anche le azioni degli operatori pubblici.

Per l’operatore privato questo consente di ridurre il *total logistic cost* in sintonia con sub-funzioni obiettivo entro scale geo-territoriali “progettualmente” e “processualmente” definite, con evidenti ripercussioni sul sistema delle produzioni e degli scambi. La logistica economica rappresenta, dunque, una chiave di lettura del dinamismo della globalizzazione.

Il ruolo svolto dai più evoluti operatori di servizi logistici integrati si sta ampliando rapidamente e tende verso l’acquisizione di responsabilità di governo e gestione di interi segmenti della *supply chain*. Le conseguenze positive nel lungo e nel breve periodo sono piuttosto rilevanti, sia per gli operatori, sia per gli utilizzatori dei

servizi logistici che possono rapidamente adattare i propri modelli di business alla competizione globale.

Avere un tessuto di operatori logistici specializzati, consente alle imprese di concentrare le risorse verso attività che rappresentano il *core business* dell'impresa, evitando di dover investire in attività secondarie che oltretutto, per raggiungere livelli di competitività assoluta, necessiterebbero di investimenti ingenti, sia in termini economici che di risorse e competenze, comunque non giustificabili da risultati adeguati: non si tratta solo di ridurre i costi (ad esempio dell'amministrazione e dei processi di controllo di gestione), ma anche di rendere la struttura più pronta e flessibile al mutare delle esigenze di mercato.

Ma tutto ciò è possibile solo grazie alla standardizzazione delle clausole di trasporto, fattore rilevante nel mondo dei trasporti e della logistica al pari della standardizzazione dei formati dei contenitori. Il ricorso all'*outsourcing*, infatti, è collegato alle strutture contrattuali "Incoterms", in particolare nelle parti che coinvolgono le imprese di trasporto e nelle regole Incoterms che determinano il processo di *traslog*.

Le regole *Incoterms* sono uno standard riconosciuto a livello internazionale e sono utilizzate in tutto il mondo e per tutti i modi di trasporto, oltre che per tipiche attività logistiche. Pubblicate per la prima volta nel 1936, le norme forniscono definizioni e regole per i rapporti commerciali correnti. La versione aggiornata risale al 2010 ed è entrata in vigore dal gennaio 2011. Gli *Incoterms* supportano gli operatori chiarendo compiti, costi e rischi legati alla consegna della merce per l'interpretazione dei termini più comuni del commercio estero ed hanno goduto di un successo superiore a qualsiasi previsione grazie anche allo sviluppo dei traffici internazionali ed alla globalizzazione dei mercati.

Utilizzando la definizione del *Council of Logistics Management*, la logistica integrata rappresenta "il processo di pianificazione, realizzazione e controllo di flussi e stoccaggio, in modo da renderli efficienti ed economici, delle materie prime, dei prodotti in corso di lavorazione e dei prodotti finiti, dal luogo di origine al luogo di consumo al fine di soddisfare le aspettative del cliente".

Ciò ha condotto all'affermazione di un nuovo concetto di logistica che estende i propri confini a tutti i soggetti che possono contribuire ad incrementare il valore per il cliente finale. Questo nuovo approccio, denominato *Supply Chain Management* viene più propriamente definito come l'integrazione dei processi di *business* tra il fornitore e il cliente nei diversi passaggi (nodi) intermedi della filiera, in un'ottica comunque di maggiore soddisfazione del cliente finale.

In tale contesto risulta rilevante per le imprese riuscire a coniugare costi logistici contenuti con elevati livelli di servizio offerti al cliente: una corretta progettazione e una continua riconfigurazione del sistema logistico a rete rappresenta un fattore strategico per l'acquisizione di vantaggi competitivi. La logistica si afferma quindi come attività "a valore aggiunto" e non più come costo necessario per la movimentazione delle merci ed il ricovero della merce in magazzino.

In tale evoluzione le imprese, spinte dalla pressione competitiva, differenziano i prodotti rispetto ai concorrenti, ma soprattutto riorganizzano, nel quadro globale, le reti di fornitura percependo finalmente la logistica come fattore strategico, capace di contribuire alla creazione di valore per il cliente finale, grazie al miglioramento qualitativo del prodotto e dei servizi connessi pre e post produzione. È allora in definitiva il costo totale *traslog* che decide la localizzazione più opportuna e conveniente.

Si può dire che l'attuale modello *global* ha spinto alla crisi le economie reali dei paesi già industrializzati e sviluppati, sovrapponendo alla crisi dell'economia reale la meno controllata economia finanziaria. La riduzione dei costi di trasporto (la c.d. "banalizzazione"), rende possibili *supply chain* globali (filiera produttive e distributive) nelle quali fornitori e sub-fornitori di materie prime e semilavorati, prestatori di servizi di logistica a valore e clienti finali sono localizzati, diffusi e presenti in tutti i continenti, spesso con legami funzionali strettissimi. La globalizzazione ha subito una forte accelerazione prevalentemente per due ragioni:

a) la riduzione dei costi di trasporto dovuta alla diffusione del container e degli standard – unità di carico – unitamente al ricorso generalizzato all'informatica (dietro a una nave *full container* si

muovono moltissimi documenti) ridimensionando il peso della distanza con la rapidità e puntualità delle consegne;

b) la liberalizzazione del commercio internazionale e la fine storica del protezionismo.

In questo nuovo scenario economico mondiale si è tuttavia pensato più ai profitti delle imprese *new entry*, portandole a sfruttare potenzialità *global*, in assenza di adeguamenti di sostegno al quadro socio culturale del mercato locale, così come è mancata, da parte degli investitori privati e della governance pubblica dei paesi di provenienza, l'adozione di adeguate politiche industriali volte a salvaguardare l'occupazione e gli impatti negativi macro derivanti dall'esodo dell'industria in una deriva inarrestabile per il mercato del lavoro.

Si è assistito anche a situazioni paradossali: stati e organizzazioni sovranazionali, tra le quali anche l'UE, hanno sostenuto ed incentivato l'esodo delle produzioni verso paesi *offshore*. Agli investitori sono andati elevati profitti, assimilabili a volte a rendite, e questo a danno dei sistemi fiscali di provenienza e del tasso di occupazione, il tutto condotto in assenza di misure atte a favorire, per lo meno in Italia, il *reshoring* per il rientro parziale o totale delle filiere.

Questo modo di agire non ha avuto la lungimiranza di guardare agli impatti sul mercato interno del lavoro con conseguenze disastrose. In Italia, ad esempio, pure in presenza di un elevato flusso *export*, la cassa integrazione in deroga, ad esempio, paradossalmente sostiene il frazionamento produttivo all'estero del *made in Italy*, lasciando in Patria le sole finalizzazioni e all'estero la maggior parte delle fasi produttive di prodotti semilavorati o finiti. Naturalmente all'espatrio della manodopera corrisponde anche l'espatrio dei salari, dei profitti e del carico fiscale.

La globalizzazione quindi, intesa anche come processo generato dalla liberalizzazione del commercio internazionale, dalla integrazione dei flussi merceologici e finanziari mondiali e dalla riorganizzazione spaziale della produzione, ha mosso un nuovo processo di divisione internazionale del lavoro, nel quale nessuno può sopravvivere guardando al proprio, solo mercato interno. Tutti i paesi del mondo "già" industrializzati si confrontano oramai con una

competizione internazionale durissima ma ricca di opportunità dove l'impresa moderna deve considerare il mondo come un mercato unico.

La globalizzazione richiede quindi innovazioni nella gestione dei processi logistici. In tal senso, la verticalizzazione delle imprese ha imposto la necessità di riaggregare, intorno ad operatori di logistica integrata conto terzi, fasi del ciclo di approvvigionamento – trasformazione - distribuzione, ampliando le possibilità di riposizionamento. Questo può avvenire in nodi o aree già appositamente attrezzate con il concorso eventuale di capitale pubblico (interporti, centri merci e *distripark*) o in apposite piattaforme logistiche di settore, in genere private.

L'affermazione, anche se graduale, di mercati globali unici per diversi beni, anche del settore agroalimentare, ha imposto ai paesi in rete, inclusi quelli emergenti, di riorganizzare il territorio in modo da facilitare gli spostamenti (*last mile* nelle consegne) e orientarsi in termini di politiche di governance verso una gerarchia di nodi e archi nel senso dell'intermodalità e co-modalità per facilitare gli scambi.

Con riferimento al Mezzogiorno d'Italia in particolare, una maggiore attenzione dei decisori pubblici e privati alla logistica economica, all'economia del mare, alla portualità e all'industria armatoriale e del trasporto in genere, porterebbe a un disegno di sviluppo basato, per le produzioni di eccellenza, sulle Filiere Territoriali Logistiche quale strumento di sviluppo di vaste aree.

Un buon esempio di attività privata basata sulla logistica è data dall'esperienza di *Eataly*, attività di distribuzione e ristorazione agroalimentare che coinvolge diversi attori della filiera e che rappresenta un buon modello di presenza compatibile del made in Italy nel mondo.

Esattamente il contrario di quanto accade invece esportando tecnologie e macchinari nei paesi sottosviluppati per attivare processi produttivi che in parte o in toto svuotano il senso del *made in Italy* danneggiandone spesso anche l'immagine: questo per godere di "quasi rendite" derivate dall'abbandono indolore dei lavoratori in Italia che risultano tramite la CIGD a carico della spesa pubblica.

Fino ad oggi, purtroppo per l'Italia, la globalizzazione ha significato soprattutto esportazione all'estero di pezzi dell'economia

reale (tecnologie e macchinari) affinché alcuni imprenditori lucrassero sul basso costo del lavoro non qualificato *offshore*, lasciando altresì senza commesse le piccole imprese dell'indotto in loco.

Questi problemi sembrano lontani dalle politiche industriali, anche a livello UE laddove, per la ripresa, è necessario rilanciare le esportazioni e tutelare maggiormente le produzioni DOC. Per l'inerzia della *governance* pubblica, invece, l'esodo di medie e grandi imprese si è diffuso inesorabilmente.

L'Italia ha vissuto il paradosso macroeconomico di vedere aumentare nel 2012 le esportazioni del made in Italy e, contestualmente, diminuire a cascata, e parallelamente, occupazione, investimenti, domanda interna, PIL e produzione industriale. Gli investimenti italiani all'estero hanno prodotto reddito all'industria italiana a discapito della domanda interna, dipendente dall'occupazione. Questo perché migliaia di fabbriche italiane hanno trasferito la produzione all'estero (Turchia, Romania, Tunisia, Albania, ecc.); in altri termini la radiografia del reddito prodotto dalle imprese italiane all'estero, rispetto al fatturato, sfugge al controllo generale del made in Italy e la fuga di capitali (e spesso dei cervelli) all'estero costituisce il reale attentato all'economia reale italiana e all'occupazione in particolare.

Questo ci fa riflettere sulla crisi italiana: nell'economia classica è il costo del trasporto rispetto al peso della merce a determinare la localizzazione delle attività produttive. Oggi la localizzazione è decisa in base all'efficienza logistica delle reti, alle attrazioni fiscali e al minor costo dei fattori, soprattutto lavoro ed energia.

La diffusione generalizzata del container e del naviglio *full container* sui grandi flussi marittimi interoceanici, unitamente all'informatizzazione generalizzata di processi e transazioni e a un minor peso storico del costo del trasporto, hanno permesso l'affermazione della frammentazione internazionale della produzione (FIP) nel quadro dell'economia globale.

A livello continentale europeo, si sono affermati sistemi marittimo portuali (*cluster*) dello *Short Sea Shipping*, dove traghetti *RO/RO* e navi *multipurpose* compongono un'offerta di servizi di linea in continua crescita nei rispettivi ambiti (mari Mediterraneo,

Baltico, del Nord, Nero e comincia anche il Mar Rosso) in un'integrazione logistica intermodale e co-modale sempre maggiore con i flussi terrestri di persone e merci.

Ormai nella (ri)progettazione dei processi industriali e nella (ri)localizzazione delle imprese, un ruolo strategico assume il trasporto marittimo per ottimizzare le distanze e la logistica per ottimizzare i tempi, in processi industriali scomponibili in più fasi spazialmente separate, a condizione che il *total logistic cost* risulti il minore possibile. Tuttavia una leva di uscita dalla crisi viene proprio dalla logistica e dai trasporti, in specie quelli marittimi (che vedono prevalere il Mezzogiorno) in controtendenza rispetto agli altri settori industriali.

Anche perché le imprese scelgono sempre più di produrre dove è possibile minimizzare i costi dei fattori, e le opportunità assolute per i paesi evoluti, oltre alle produzioni esclusive e a quelle non riproducibili, restano i servizi e i connessi mercati logistici e della logistica a valore soprattutto per l'export.

Su questo modello si sono mosse per tempo Inghilterra e Olanda, anche a scapito delle loro tradizionali manifatture, oggi leader nei commerci e nei servizi, ma anche Cina e Brasile, che hanno puntato su cultura e attività logistiche in consolidamento pur mostrando recenti segni di affanno.

Con riferimento ai paesi emergenti, soprattutto Cina, la globalizzazione ha contribuito alla nascita di una nuova superpotenza, così stupefacente da minare gli equilibri dei paesi industrializzati. Seppure con qualche sintomo di crisi, rappresenta oggi la più grande piazza manifatturiera del mondo, soprattutto per i beni diffusi, e sta diventando anche il principale mercato a livello globale registrando una crescita senza precedenti e risultando però anche un nuovo e immenso mercato di consumo.

Partendo da una condizione di precarietà rurale, raggiunge il dominio economico grazie alla particolare attenzione dedicata alle attività logistico-trasportistiche in termini infrastrutturali e alle condizioni di assoluta convenienza offerte agli investitori industriali esteri nei retroporti prossimi al mare e ai mercati interni.

Lo sviluppo dei porti e i connessi modelli di gestione sono stati un riferimento certo per i decisori centrali cinesi che hanno compreso

in tempo che per entrare nella rete globale era indispensabile disporre di porti (oggi 165) e retroporti, così come l'Olanda negli anni settanta e ottanta del 900. Questi fanno da interfaccia tra l'import e l'export col resto del mondo e da volano per i mercati infra-asiatici, grazie soprattutto alle funzionali connessioni idroviarie.

L'espansione dell'import-export cinese di merci containerizzate è stata tale perché supportata da politiche di sostegno per facilitare investimenti esteri nelle infrastrutture portuali e permettere una ampia cooperazione gestionale con le compagnie di navigazione e i *terminal operator* esteri.

La politica del governo cinese è stata molto lungimirante, basti pensare che dal 2006 è arrivata a consentire agli investitori esteri non solo di avere la maggioranza del capitale nelle società di logistica in *joint venture*, comprese quelle terminalistiche, ma anche di possedere società di gestione portuale a intera partecipazione di capitale estero.

Certamente si rileva che parte di tale successo è attribuibile anche alla presenza di un esercito di piccoli armatori locali in grado di recepire gli aiuti governativi, in investimenti per le politiche di sviluppo della logistica. A questi, oltre alle grandi compagnie statali, si affiancano armatori di media e grande dimensione. I principali porti, oltre a essere connessi con ferrovie e strade, ospitano nei retro porti grandi centri di manipolazione (quasi *manufacturing*), distribuzione e servizi alle imprese.

La forte logisticizzazione delle attività portuali dirette ed indirette, conosce tuttavia una qualche arretratezza circa le tecniche di *tracking* delle scorte e delle merci, gestione della catena del freddo (il *food* diventa sempre più ingente anche nelle transazioni *global*), gestione razionale degli spazi, oltre alle minori rigidità burocratiche e a una diffusa diffidenza al ricorso all'intermodalità verso l'interno del Paese.

Quello che si vuole sottolineare, comunque, è la rapidità con la quale la Cina ha investito nel mercato globale con la messa in campo di strumenti, infrastrutture e interventi per lo sviluppo logistico del territorio, che in mancanza sarebbe stato un serio ostacolo alla propria crescita.

Secondo i dati emessi dalla Federazione cinese della Logistica e degli Acquisti, nel 2013 il totale della logistica cinese ha raggiunto i

145.700 miliardi di yuan, con una crescita del 9,5% rispetto all'anno precedente. In Cina l'attività delle società di logistica 3PL nasce alla fine degli anni '90 dello scorso secolo, perfettamente in concomitanza con il boom economico.

La crescente attenzione nei confronti dell'attività 3PL, anche grazie all'incoraggiamento del Governo Cinese, già registrava la presenza alla fine del 2001 di oltre 3.000 fornitori con circa 300.000 addetti (*China Federation of Logistics and Purchasing, 2001*). Nel 2005 *Frost & Sullivan* parlano di 9.000 imprese e nel 2006 DHL di 70.000. I maggiori operatori 3PL in Cina sono cresciuti talmente da essere diventati dei *supply chain player* in grado di fornire servizi anche nei paesi vicini e di puntare anche a mercati distanti.

Naturalmente tali numeri non sono né mai potrebbero essere raggiunti dalla più piccola economia italiana, però è interessante osservare (e, perché no, emulare) una realtà di successo, le cui fondamenta sono poggiate sulla consapevolezza logistica. In definitiva, le esperienze dei retro porti cinesi e di *Tanger Med* in Marocco possono costituire un riferimento per la politica economica italiana, sopra tutto con riguardo al Mezzogiorno.

2.2. La cultura logistica in Italia e nel mondo

La situazione del comparto logistico in Italia non è tra le migliori: per quanto riguarda le esportazioni, prevale l'uso dell'*Incoterm "EX WORKS"* cioè il franco fabbrica, con conseguenze negative poco note ai decisori pubblici e pesanti ricadute sui conti pubblici. La *contract logistic* può rappresentarsi come una "fisarmonica" che la rappresenta nei flussi dall'origine alla destinazione, dal franco fabbrica al franco destino, con svariate formule ed obbligazioni intermedie. La dominanza in export del franco fabbrica ha spinto opportunamente il Governo italiano ad inserire nell'ultima Legge di stabilità, idonei incentivi all'abbandono di tale contratto, che risulta dominare le contrattazioni nel commercio internazionale.

L'esportatore riesce ad adempiere correttamente al contratto stipulato, limitandosi a preparare la merce pattuita ad un prezzo

all'origine, nel deposito della fabbrica alla data e all'ora stabilita, evitando così di dover scegliere un trasportatore, trattare sul prezzo *traslog*, interessarsi delle formalità doganali, dell'assicurazione della merce e di tutto quanto risulta parte del processo (filiera) *traslog* che è l'anima della spedizione internazionale e la cui incidenza sul prezzo finale nei mercati di sbocco può raggiungere livelli del tutto rilevanti.

L'*incoterm EXW* (*ex-works/franco fabbrica*) rappresenta sicuramente, nell'ambito delle esportazioni effettuate da operatori italiani, (si stima che circa l'80% dei contratti di export vengano siglati con l'utilizzo di tale clausola contrattuale) la forma contrattuale preferita per esportare in quanto meno impegnativa in termini di obblighi, adempimenti, rischi e scelte *traslog*. Si tratta in Italia di un vero modello culturale di *business* con la conseguenza di rinunciare alla gestione e alla redditività della filiera *traslog* nella formazione del prezzo finale nei mercati di destinazione.

A livello internazionale recentemente si registrano aumenti significativi nel numero di imprese che offrono servizi *Third Party Logistics* e questa tendenza è in aumento. Per *Third party Logistics Providers (3PL)* si intendono operatori ai quali l'impresa può affidare tutte o parte delle proprie attività logistiche. Essi sono in grado di gestire l'intera gamma delle attività logistiche, dal trasporto allo stoccaggio, gestione dell'ordine, fino all'assistenza ai clienti e alla gestione resi, imballaggi, rifiuti. Così come gli spedizionieri e i corrieri, anche i 3PL affidano le attività meramente esecutive a società terze (ad es. vettori).

A un livello ancora più organizzativo e strategico vi sono i *Fourth Party Logistics Provider (4PL)* che svolgono attività che a loro volta sono terziarizzate ad un 3PL (ricevimento, etichettatura, spedizione, ritiro resi, gestione anomalie, ecc.) ma aggiungono attività strategiche (amministrative, di controllo, finanziarie, di progettazione, ecc.) connesse alla logistica a valore, relativamente alle quali un'impresa non ha competenze, possibilità o capacità di svolgerle al proprio interno.

Più specificamente i 4PL, nati nel mercato statunitense, agiscono soprattutto a livello strategico, fissando obiettivi assieme al proprio cliente e proponendo interventi di *re-engineering* e progettazione-

ideazione della *supply-chain*. Mentre molte di queste aziende sono di piccole dimensioni (operatori di nicchia) questo tipo di industria ha anche un certo numero di grandi imprese. Esempi di questi ultimi includono *UPS Supply Chain Solutions, FedEx Supply Chain Services, IBM Supply Chain Management Services, Ryder, DHL, Menlo Logistics, Penske Logistics, Schneider Logistics, Caterpillar Logistics, Uti Worldwide. Inc, e Agility, Inc.*

A seconda della società e della sua posizione nel settore, i termini *Contract Logistics e Outsourcing* sono a volte utilizzati al posto di *Third Party Logistics Management*. Per inquadrare il significato delle due parole si può notare che il termine *Contract Logistics* include, di solito, alcune forme di contratto e accordo formale ma in definitiva non ci sono vere e proprie differenze tra i due termini.

Il settore della *Contract Logistics* in Italia è estremamente eterogeneo e articolato: sono coinvolte diverse tipologie di fornitori di servizi logistici per un totale di oltre 114.000 imprese con dominanza delle imprese di trasporto per tutti i modi secondo i dati forniti dall'Osservatorio *Contract Logistics* del Politecnico di Milano.

La maggior parte appartiene al mondo dell'autotrasporto, con circa 90.000 "padroncini" e 14.500 autotrasportatori organizzati in società di capitale. La seconda classe per numerosità è quella dei "Gestori di magazzino" (ossia operatori che svolgono principalmente attività di movimentazione merci), con circa 5.800 aziende in cui rientrano i principali consorzi e cooperative di facchinaggio.

L'Osservatorio ha inoltre censito 2.400 "Spedizionieri" (ossia orchestratori e fornitori di trasporti internazionali che combinano tutte le modalità di trasporto), 1.100 "Operatori logistici" (ossia fornitori di servizi di logistica integrata), 600 "Corrieri/Corrieri espresso", 80 "Gestori di interporti/terminal intermodali" e 30 "Operatori del trasporto ferroviario e del trasporto combinato strada-rotaia". La complessità del settore aumenta se si considera che le 114.000 imprese individuate sono legate da rapporti di subfornitura. Il valore dell'*outsourcing* logistico in Italia è elevato e negli scambi internazionali non viene contabilizzato dalla Banca d'Italia nella Bilancia dei Trasporti.

Il contributo maggiore al fatturato è dato dal mondo dell'autotrasporto, che pesa per il 51%, a seguire gli spedizionieri, che pesano per il 19%, gli operatori logistici, che rappresentano una quota pari all'11%, e i gestori di magazzino, cui corrisponde una percentuale del 10%. Il processo di terziarizzazione si distingue tra il *Commodity Outsourcing* e lo *Strategic Outsourcing*: il *Commodity Outsourcing* fa riferimento all'esternalizzazione di singole attività logistiche elementari acquistabili dalle aziende committenti come una *commodity*, mentre lo *Strategic Outsourcing* a decisioni strategiche di terziarizzazione di un processo logistico intero, o comunque di una sua parte indicativa, ossia comprensiva almeno delle attività di trasporto e stoccaggio, fino ad arrivare all'alimentazione delle linee di produzione o al rifornimento degli scaffali dei punti vendita.

Oggi in Italia è dominante, nelle relazioni di *outsourcing* della logistica, l'approccio *Commodity Outsourcing* con affidamento di parti del processo logistico a diversi operatori e con significativo ricorso a cooperative per la movimentazione di magazzino e ad autotrasportatori per il trasporto. La logistica è diventata quindi il fattore chiave nella competizione internazionale per distinguersi in un mercato unico e aperto. Le tecnologie di sviluppo del prodotto sono state molto simili e parallele per un lungo tempo, e quindi la competizione avviene sulla qualità dei prodotti e dei servizi (garanzie) con lo scopo di fornire al cliente valore aggiunto logistico.

I processi logistici sono pertanto un importante modo per creare valore aggiunto e innovazione continua di fronte a un mercato considerato come unico e internazionale e dove la delocalizzazione è il fattore trainante. Le imprese inoltre sono spinte, come detto, al frazionamento e decentramento soprattutto a causa dei bassi costi del lavoro che sono in origine più bassi di quelli che si potrebbero avere in loco.

La logistica qui ha un forte impatto soprattutto in quelle sequenze della produzione quali il finissaggio o l'assemblaggio. Una parte molto significativa del processo di produzione quindi si sposta da un mercato manifatturiero tradizionale ad un mercato correlato con centri logistici dove viene preparato per la vendita e dove il valore si forma attraverso due modelli principali che sono: il

finissaggio, dove il valore cresce man mano che ci si avvicina alla fine della filiera di perfezionamento del bene e l'assemblaggio, dove tutti gli input devono raggiungere simultaneamente il luogo del perfezionamento.

Nel modello sequenziale i prodotti passano da un nodo logistico all'altro e in ciascuno subiscono processi generatori di valore. Nell'ultimo stadio avverrà il finissaggio che si occupa della rifinitura di un prodotto. Alcune tipologie di attività logistiche ad alto valore aggiunto assimilabili al finissaggio sono:

- il controllo di qualità che è dato dall'insieme delle procedure (statistiche e fisiche) con le quali si stabilisce e consegue uno standard che riesce a soddisfare le esigenze del cliente ovvero un processo per assicurare che i contenuti del prodotto rimangano entro limiti definiti e per mantenere e migliorare nel tempo le prestazioni di quel prodotto/processo all'interno di piani, programmi e progetti *traslog*;
- il *labeling*, cioè l'etichettatura e il marchio, passaggio fondamentale per l'export: differenti mercati hanno infatti differenti normative in merito alle informazioni contenute nelle etichette. Un prodotto con etichettatura non a norma potrebbe non venire commerciato;
- il *packaging* cioè il confezionamento che presenta un notevole potenziale di generazione di valore consentendo di differenziare il prodotto ed aggredire differenti fasce di mercato attraverso idonee politiche di marketing. L'imballaggio di più beni simili determina una diversa funzione logistica unitamente al consolidamento dei flussi in destinazione.

Nel secondo modello si ipotizza che le componenti intermedie di un prodotto vengano fatte convergere simultaneamente (controllo dei tempi di fornitura in relazione alla dimensione dei lotti) nello stabilimento o in una piattaforma logistica (retro porto o altro *inland terminal*) e dunque assemblate per realizzare il prodotto finito. La generazione di valore dunque si verifica all'atto dell'assemblaggio, nell'assenza o nella minore rilevanza per i passaggi intermedi evidenziando la simultaneità della filiera *traslog*. I tempi pertanto si

valutano simultaneamente e alcuni settori si prestano maggiormente a questa tipologia di processo.

I vantaggi di tale modello sono molteplici in quanto si registra una certa riduzione dei costi totali *traslog* se la produzione è orientata al consumo nelle vicinanze dei mercati di sbocco. Il modello presenta tuttavia alcune problematiche non trascurabili quali possibilità di falsificazioni, in quanto alcuni flussi potrebbero non entrare affatto in Italia ed essere spacciati per “*Made in Italy*”. Riguardo a questo problema molti sono i prodotti falsificati in tutto il mondo generando conseguenze negative per l’economia italiana.

Al recente Forum Internazionale dell’Agricoltura e dell’Alimentazione, la Coldiretti ha fatto il punto – tra le altre cose – sulla questione dell’*Italian Sounding*. In sintesi: la falsificazione dei prodotti alimentari “*Made in Italy*” ha superato i 60 miliardi di euro di fatturato e costa al nostro Paese oltre 300.000 posti di lavoro: le denominazioni “Parmigiano Reggiano” e “Grana Padano” sono le più copiate al mondo, con il “Parmesan” diffuso in tutti i continenti, dagli Stati Uniti al Canada, dall’Australia al Giappone, ma in vendita c’è anche il “Parmesao” in Brasile, il “Regianito” in Argentina, “Reggiano” e “Parmesao” in tutto il Sud America, il “Pamesello” in Belgio o il “Parmezan” in Romania. Per non parlare del “Romano”, dell’“Asiago” e del “Gorgonzola” prodotti negli Stati Uniti, dove si trova anche il “Chianti” californiano e inquietanti imitazioni di “soppressata calabrese”, “Asiago” e pomodori “San Marzano” “spacciate” come italiane.

Occorrerebbe un provvedimento che combatta un inganno globale per i consumatori che causa danni economici e di immagine alla produzione italiana sul piano internazionale, cercando un accordo sul commercio internazionale nel *WTO* per la tutela delle denominazioni dai falsi, ma è anche necessario fare chiarezza a livello nazionale ed europeo dove occorre estendere a tutti i prodotti l’obbligo di indicare in etichetta l’origine dei prodotti alimentari, come peraltro previsto da una legge approvata all’unanimità dal Parlamento italiano all’inizio della legislatura e rimasta fino ad ora inapplicata (tracciabilità delle filiere) per mancanza di regolamento.

Fino a pochi anni or sono sembrava che nella costruzione di un *network* d’impresa, ovvero nella gestione di un flusso in

approvvigionamenti o distribuzione, la minore o maggiore efficienza non comportava impatti negativi; l'intuizione di *Sten Thore* di oltre venti anni fa si è rivelata utile come approccio di Logistica Economica all'analisi dei flussi: in contesti dinamici e complessi un errore nella progettazione di un *network* o nella gestione di un flusso può "costare" cara alla vita delle imprese.

Il nuovo scenario dell'economia reale globale rende necessari i governi (regolati o autoregolati) di flussi e reti per l'equilibrio dei flussi nelle rispettive reti modali attraverso l'ottimizzazione dei sistemi *traslog*, e le corrispondenti imprese nei rispettivi mercati attraverso l'ottimizzazione dei prezzi di beni e servizi, entro un determinato intervallo di tempo: come una partita difettosa di materie prime o semilavorati può danneggiare il prodotto finito, un *network* mal progettato, o un flusso mal governato, può condurre al fallimento dell'impresa e/o alla minore competitività del singolo prodotto.

Entra a pieno titolo nella logistica economica il c.d. *just in time* che prevede forniture e consegne in tempo utile al fine di evitare costi aggiuntivi di stoccaggio all'azienda ma, nel contempo, trasferisce alla strada (e al conducente del veicolo) il problema e la tensione della puntualità con aumento di sinistri e congestione.

Il *network* può essere descritto come un "insieme di flussi in cascata" lungo una sorta di piramide, in cui i nodi di livello superiore riforniscono quelli di livello inferiore. La consegna della merce potrà avvenire sia direttamente, oppure tramite il passaggio da un modo ad un altro di trasporto con le conseguenti rotture di carico nei trasbordi all'interno terminali specializzati.

Importante è anche il concetto di filiera merceologica come una funzione tecnologica della filiera *traslog* innovativa di processo e di prodotto. In non pochi settori, come nella moda, soprattutto nella progettazione, viene affidata ad un *four party logistic provider* l'intero percorso innovativo di processo e prodotto. In tale accezione, che vede il *traslog* come fattore funzionale di produzione, a volte anche di *marketing*, sono considerati come dati le condizioni tecnologiche dell'industria.

Sia tale filiera rappresentata dalla seguente funzione:

$$F_{ij}(p, d, t) = \alpha p/d + \beta t$$

dove “d” è la distanza riferita all’itinerario; “t” il tempo di percorrenza e stoccaggio-lavorazione lungo la filiera *traslog*; “ α ” l’elasticità al nolo per tratta, in rapporto alle scelte di itinerario da parte dell’operatore; “ β ” l’elasticità al tempo di percorrenza e di stoccaggio, dipendente dalle scelte dell’operatore; “p” la quota di costo dell’intero processo *traslog* che verrà incorporato nel prezzo del bene nel mercato finale e che, pertanto, dipenderà dal *network* prescelto dal progetto.

È possibile allora confrontare più alternative di processo-itinerario *traslog*, per effettuare scelte ottimali, tenuto presente che il risultato migliore per il produttore della merce sarà quello compatibile con le scelte presumibilmente ottimali da parte dell’operatore *traslog*. L’acquirente dei servizi *traslog* sarà presumibilmente meno sensibile a distanze e tempi con elasticità pari a zero.

Pertanto un fattore importante è la filiera *traslog* che comprende l’insieme degli attori che, in corrispondenza della filiera merceologica, agisce sulle leve chiave di trasporti e logistica. A differenza della filiera merceologica, però, andranno osservate anche le interrelazioni tra gli attori e il modificarsi della filiera al variare di alcune componenti della struttura dell’offerta. Il prezzo pagato dall’utente questa volta perde di significato rispetto al valore delle attività *traslog* che hanno un’importanza e un impatto diversi rispetto al singolo atto di trasporto.

L’operatore dovrà cercare di progettare un *network* che minimizzi il costo totale *traslog*. Questo non significa minimizzare i costi delle singole attività di trasporto e logistica, ma piuttosto ottimizzare la performance complessiva per conseguire per se e per il committente industriale minimo total *logistic cost*. È dunque la minimizzazione della funzione di costo totale *traslog* che non può prescindere dalla ottima costruzione del *network*.

2.3. Logistica e valore

La logistica “a valore” viene intesa come una branca della logistica economica: le attività logistiche (approvvigionamento, assemblaggio, controllo qualità, etichettamento, deposito, confezionamento, supporto alla produzione, customization, ecc.) sono definite a valore perché esercitano nella rete produttiva e distributiva un potenziale di attrazione dato dall’incremento di valore della merce a prescindere dal prezzo finale nel mercato di destinazione, rispetto ai costi locali di produzione e distribuzione e al locale costo della vita.

Nel mercato globale, andando oltre i confini aziendali, tra la filiera merceologica e quella *traslog* vi è una netta integrazione e, a volte, addirittura un netto predominio della seconda sulla prima. La presenza di reti stradali, ferroviarie e idroviarie (trasporti terrestri), di nodi logistici e modalità di trasporto efficienti, deciderà l’ottimo insediamento produttivo in termini di minori costi *traslog* e qualità del prodotto offerto.

Le infrastrutture della logistica sono il pilastro della nuova economia dell’industria di filiera, ma richiedono, se la pianificazione viene fatta in modo accurato e la finalità del progetto è lo sviluppo economico, grossi investimenti. In ogni caso va considerato che è il tasso *traslog*, nella sua incidenza totale sul prezzo finale, che determinerà il valore logistico del bene e una misura del valore logistico non potrà nel calcolo prescindere dalla rete globale dove avviene la produzione del bene stesso. La visione microeconomica misura il valore aggiunto considerando non un determinato bene prodotto da un’impresa ma l’intera filiera *traslog* dall’origine *i* alla destinazione *j* (o flusso-valore Φ_{ij}) come funzione di quattro variabili fondamentali:

$$\Phi_{ij} = f(X_{ij}; D_{ij}; T_{ij}; V_{ij})$$

X_{ij} = vettore-quantità di merci trasportate (espressa in unità di peso (tonnellata) o in unità di carico (TEU, *twenty-foot equivalent unit*) in rapporto ad un determinato intervallo temporale (ora, giorno, settimana, anno);

D_{ij} = vettore-distanza geografica percorsa dai beni (misurata come unità di lunghezza (kilometro, miglio nautico) in riferimento all'unità temporale;

T_{ij} = vettore-tempi di percorrenza e di sosta necessari al compimento delle attività a valore che costituiscono il processo logistico;

V_{ij} = vettore-valore aggiunto maturato lungo la catena misurato come differenziale di prezzo tra quello finale nei mercati di sbocco e quello iniziale dei beni intermedi tenuto conto delle attività logistiche a cui i beni vengono sottoposti lungo l'itinerario. In Italia, il modello del franco origine (*EX WORK* e *FOB free on board*) dei prezzi all'esportazione ha causato un limitato sviluppo delle filiere a valore, che ad oggi rappresentano una delle leve fondamentali da sfruttare per ridurre il deficit della Bilancia dei Trasporti e della Bilancia Commerciale del Paese.

Il valore logistico si esplica nel differenziale di prezzo Δ ($P_j - P_i$), ovvero il prezzo nel mercato j di esportazione ed il prezzo praticato dal produttore all'origine i :

$$V_{ij} = (P_j \times X\Delta_i) - (P_i \times X_i)$$

V_{ij} = Differenziale del valore logistico;

P_j = Prezzo nel mercato di esportazione j ;

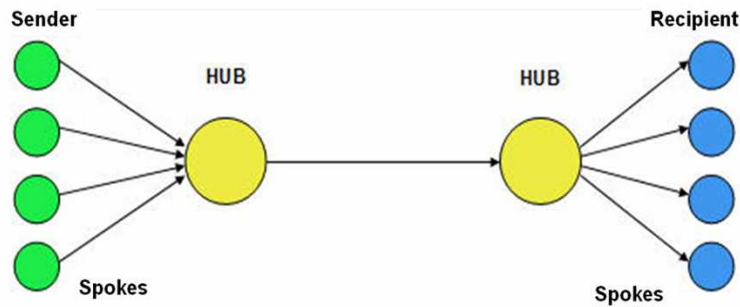
$X\Delta_i$ = Quantità di beni sottoposta a processi logistici a valore;

P_i = Prezzo nel mercato originario;

X_i = Quantità di beni originaria.

Il modello si basa sull'efficacia dei processi logistici nella generazione di valore. I paesi nord europei che hanno basato la propria strategia logistica su tale modello, attirano ingenti flussi di merci verso i propri porti, nonostante i costi di trasporto siano maggiori (rotte più lunghe), grazie all'enorme valore che può essere aggiunto alle merci tramite lavorazioni specifiche effettuate all'interno dei *distripark* retro portuali o altri *inland terminals*.

Fig. 7 . Modello *Hub & Spoke*



Fonte: www.genoaportcenter.it

Ipotizzando un modello Hub & Spoke del tipo di Fig. 7 possiamo idealmente suddividere i costi totali del trasporto nel seguente modo:

DEEP SEA SHIPPING + *SHORT SEA SHIPPING* + *LAST MILE* =
COSTI TOTALI DEL TRASPORTO

Tale suddivisione consente di analizzare come le determinanti di costo varino per due differenti modelli, il primo (oggi dominante) basato sulle rotte del *NR* ed il secondo basato sulle rotte del *SR*.

Northern range

In tale modello l'elemento *DEEP SEA* è predominante e rappresenta la componente di costo principale. Scegliere una rotta del *NR* rispetto ad una del *SR* comporta in media circa 5/6 giorni di navigazione aggiuntivi con costi rilevanti se si considera che in media il nolo di una nave portacontainer si aggira sui 100.000 US\$ al giorno. E poi naturalmente vi sono gli impatti negativi sull'ambiente. Ciononostante il *NR* viene preferito al *SR* in funzione delle lavorazioni ad alto valore aggiunto realizzabili nei *distripark* retroportuali nord-europei, della migliore infrastruttura terrestre e della più efficiente amministrazione, gli effetti positivi compensano i maggiori costi del *last mile* nel trasporto delle merci verso i mercati dell'Europa meridionale.

Southern range

Il modello del *SR* è imperniato sulla posizione privilegiata dell'Italia nel Mediterraneo. Per i prodotti destinati ai mercati dell'Europa meridionale i costi del *deep sea* e del *last mile* sono incredibilmente ridotti, con un aumento men che proporzionale dei costi dello *short sea shipping*, il quale ha registrato negli ultimi anni tassi di crescita elevatissimi.

Con gli opportuni interventi strutturali il modello euro-mediterraneo basato sulle rotte del *SR* risulterebbe efficiente in termini di costo rispetto al modello euro-centrico attualmente predominante. Alcuni elementi di vantaggio sono:

- sostituzione dei costi del *deep sea shipping* con i costi dello *short sea shipping*;
- riduzione dei costi del *last mile* nello sbocco sui mercati del Nord-Africa e dell'Europa meridionale;
- rilancio delle filiere produttive regionali grazie alla realizzazione di *distripark* retroportuali e non, ricorrendo altresì alla rete di porti commerciali minori ma prossimi a distretti industriali ancora attivi per i flussi in export.

2.3.1 *Tasso traslog sequenziale nel mercato finale – Finissaggio*

In questo modello i prodotti passano da un nodo logistico all'altro ed in ciascuno subiscono processi generatori di valore, analiticamente il valore dell'esportazione è dato dalla seguente relazione:

$$\Delta(i,1) + \Delta(i,2) + \dots + \Delta(i,n) = X\Delta_{ij}[P_j - (t.t. \times P_j)]$$

dove:

$\Delta(i,n)$ = differenziale di valore aggiunto apportato dai processi logistici in ciascun nodo;

$X\Delta_{ij}$ = vettore delle quantità di merci "logisticizzate";

P_j = prezzo finale nel mercato di sbocco;

$t.t.$ = *tasso traslog*, rapporto tra costo logistico totale e prezzo finale, misura fondamentale per comprendere il valore assorbito dalla filiera traslog.

Alcune tipologie di attività logistiche ad alto valore aggiunto assimilabili al finissaggio quali funzioni logistiche sono state già descritte. I prodotti agroalimentari sono quelli che più si prestano a questo tipo di lavorazione, come avviene ad esempio con la filiera dell'olio. La bassa cultura logistica in Italia, in particolare per il sistema distributivo, rappresenta un aspetto negativo soprattutto per le aziende che vendono prodotti all'estero. Poiché la logistica presuppone competenze specifiche, l'outsourcing logistico (ovvero l'affidamento a operatori specializzati terzi della gestione di tutte o parte delle attività logistiche) ha acquisito negli ultimi anni una grande importanza: esternalizzare la logistica permette infatti notevoli risparmi sul fronte dell'organizzazione, sia dei processi sia del materiale impiegato, e allo stesso tempo consente alle aziende di concentrarsi sugli aspetti produttivi delle loro attività. Si saluta con interesse l'avvento in Italia di licei tecnici di Logistica e Trasporti per formare figure professionali dedicate.

Pertanto un numero sempre maggiore di imprese è orientato all'utilizzo di operatori logistici in grado di effettuare trasporti e gestire la catena di rifornimento in maniera autonoma nonché fornire servizi logistici sempre più articolati e complessi. È quindi possibile considerare l'*outsourcing* logistico come un vero e proprio autonomo settore, i cui attori sono specialisti che si interfacciano in maniera organica con i propri clienti e le cui dinamiche competitive sono del tutto assimilabili a quelle dei classici settori industriali.

Lo sviluppo del settore, per la domanda e l'offerta, comincia a determinare un mutamento del rapporto fra produttori e fornitori di servizi logistici: si sta infatti procedendo verso relazioni di cooperazione fattiva e di lunga durata. Le attività logistiche sono diventate fonti di valore aggiunto non solo a livello delle imprese e dei mercati ma soprattutto a livello territoriale, o meglio di "area sistema".

L'idea è quella di sfruttare le opportunità che uno sviluppo del settore logistico può creare soprattutto al Sud, in particolare nelle città portuali, dove esistono e possono essere utilizzate strutture retro portuali di antico impianto con edificato industriale dismesso ad elevato potenziale valore immobiliare (come dai dati forniti da "Scenari Immobiliari"); partendo dalla considerazione che la

collocazione fisica del Mezzogiorno d'Italia nel Mediterraneo rappresenta sicuramente una posizione privilegiata negli scambi rispetto ai traffici marittimi asiatici, nord-africani ed europei (dal Nord-Africa al Medio-Oriente e, oltre Suez, fino ai paesi del Golfo Arabico e quindi l'Asia), il Nord-Europa, e i paesi della sponda Sud del Mediterraneo.

Un efficiente sistema di trasporto, legato altresì all'efficienza-efficacia del sistema logistico nazionale, incluse le infrastrutture dedicate, come proposto alcuni anni fa dal mai approvato "Piano Nazionale della Logistica", potrebbe facilitare la ripresa economica consentendo alla Penisola di realizzarsi quale naturale piattaforma logistica del Mediterraneo a supporto del Continente Europeo e dei flussi col Nord-Africa e Medio ed Estremo-Oriente, ma anche e soprattutto con i flussi "in salita" verso il Centro-Nord ed Est-Europa.

Si può certamente affermare che i criteri tradizionali per misurare import ed export non raccontano più quello che sta succedendo in un mondo sempre più integrato e globale. Spesso oggi un oggetto prodotto in un Paese utilizza pezzi che provengono da ogni parte del mondo e, come sostiene la Banca Mondiale, non è rappresentato dal singolo PIL del paese esportatore. In sostanza il *made in* assume minore significato in termini di economia reale.

Per comprendere e calcolare meglio gli scambi commerciali bisogna perciò cambiare approccio e tracciare il valore aggiunto da ciascun Paese in ogni punto del processo. Se invece di calcolare semplicemente i flussi globali di beni e servizi ogni volta che passano i confini, consideriamo quanto per ogni bene o servizio è riconducibile effettivamente a ciascun Paese, i numeri sugli scambi commerciali cambieranno non poco.

È quanto hanno fatto a livello macro, in un'iniziativa congiunta, l'Ocse, l'Organizzazione per la Cooperazione Economica e lo Sviluppo, e l'Organizzazione mondiale del commercio (*WTO*), costruendo una banca dati sul commercio internazionale e sottraendo da ogni prodotto esportato gli input comprati da un altro Stato, misurandone pertanto il solo valore aggiunto.

Il TIVA (*Trade in Value Added*) descrive un approccio statistico utilizzato per stimare la fonte di valore (per paese e settore) che viene aggiunto nella produzione di beni e servizi per l'export (e import).

È ormai riconosciuto che le esportazioni di un paese fanno sempre più affidamento su rilevanti importazioni intermedie (e, quindi, a valore aggiunto dalle industrie in paesi a monte). Ad esempio, un autoveicolo esportato dal paese A può richiedere parti significative come motori, sedili, elettronica ecc., prodotti in altri paesi. A loro volta questi paesi useranno input intermedi importati da altri paesi, come l'acciaio, la gomma etc. per produrre i pezzi esportati verso A. Il TIVA traccia il valore aggiunto di ogni settore, e per paese, nella catena di produzione e destina il valore aggiunto a queste industrie di origine nei rispettivi paesi.

I flussi commerciali di valore aggiunto indicano dove i posti di lavoro si creano, mettendo in evidenza i vantaggi del commercio per tutte le economie coinvolte nella catena del valore. La comprensione delle interdipendenze all'interno delle catene di valore globali è fondamentale per spiegare la competitività dei paesi ed i guadagni di produttività. Il surplus commerciale complessivo o deficit di un paese con il resto del mondo è lo stesso, sia misurato con i flussi commerciali lordi che utilizzando il TIVA. Tuttavia, le misure dei flussi commerciali bilaterali basate su misure lorde possono presentare un quadro fuorviante.

Una migliore comprensione dei flussi commerciali a valore aggiunto dovrebbe fornire strumenti per i responsabili politici per identificare la trasmissione degli shock macroeconomici e adottare le giuste risposte politiche.

Quando si pensa in termini di valore aggiunto, i deficit commerciali bilaterali dell'Italia con Germania, Francia e Cina si assottigliano, ma diminuiscono anche i surplus con Usa e Sol Levante. Il deficit bilaterale con Pechino, ad esempio, si riduce di colpo da 3,4 a 2,4 miliardi di dollari. Nel caso di Francia e Germania, due dei maggiori partner commerciali, è il contenuto di valore aggiunto relativamente alto nelle nostre esportazioni ad abbassare gli squilibri a vantaggio del PIL italiano.

Il rapporto *OCSE-WTO* non si ferma qui, ma analizza quali settori in cui ognuna delle 58 economie analizzate, che riflettono il

95% della produzione mondiale, presentano maggiore o minor valore aggiunto. O, visto da un'altra prospettiva, quali sono i comparti più o meno integrati nelle catene globali del valore. Sotto questo aspetto, evidenzia la ricerca, l'Italia è in linea con gli altri big europei.

Le industrie nostrane che usano maggiormente input stranieri sono le utilities, i prodotti minerari, i veicoli da trasporto e i metalli, che sono anche i comparti dove il valore aggiunto è relativamente più basso. L'integrazione italiana nelle catene globali del valore è inoltre notevole nell'industria tessile e dei macchinari, dove circa il 40% degli input importati vengono usati per produrre beni da esportare.

Un'altra sorpresa riguarda i servizi, che contribuiscono più di quanto si immagini all'export italiano quando vengono misurati in termini di valore aggiunto. Sebbene i servizi contengano, com'è noto, meno input importati da altri Paesi, il 51% dell'export totale italiano è originato proprio dal terziario, ed è alto soprattutto nei prodotti alimentari e nella logistica. Tornando a una prospettiva globale, il nuovo database di OCSE e WTO scopre che il surplus commerciale della Cina con gli Usa è più basso del 25%. Ma non sono poche le «bugie» «smascherate» dall'approccio del valore aggiunto: un terzo del valore totale delle automobili fabbricate in Germania, ad esempio, proviene in realtà da altri Paesi, mentre circa il 40% del valore complessivo delle esportazioni di prodotti elettronici cinesi viene dall'estero.

In definitiva, la logistica economica con le sue attività a valore e tutti i processi ad essa correlati, è un fattore chiave di cui non si può fare a meno. Connessa alla logistica nascono dei problemi e degli spunti molto interessanti come quelli riguardanti la problematica del *made in Italy* e di nuovi metodi di contabilizzazione di import export tra paesi.

Dovrebbero attuarsi delle disposizioni tali da creare più chiarezza e di riappropriarci di una parte importante della nostra ricchezza. Con un'Authority in grado di sconfiggere la confusione mondiale che ruota intorno ai prodotti nostrani e una legge che informi al meglio i consumatori finali con un'etichettatura adeguata circa la reale provenienza, si potrebbe finalmente ridurre questa asimmetria informativa presente sui mercati. L'adozione del TIVA conferma che i deficit bilaterali dell'Italia nei confronti di alcuni stati

non sono poi così preoccupanti e permette di intraprendere delle politiche di riassetto più funzionanti e verità opportune nei dati contabili degli scambi internazionali.

Per quanto riguarda l'export, dalle stime del Ministero dello Sviluppo Economico emerge una notevole crescita, in controtendenza rispetto alla crisi che attraversa l'Italia. Negli ultimi anni, infatti, a fronte di un forte rallentamento della domanda interna, determinata dalla flessione contemporanea di consumi e investimenti, le esportazioni di beni e servizi hanno retto bene, registrando – per il terzo anno consecutivo – un tasso di crescita positivo. A rafforzare tale convincimento, vi sono le stime dei principali istituti di ricerca che individuano nell'export, anche per gli anni a seguire, l'unico aggregato di contabilità nazionale in grado di fornire un contributo positivo alla ricchezza nazionale ed al PIL.

Sotto questo profilo, per tutte le imprese italiane che si trovano in situazione di difficoltà o di stallo in ragione della contingente situazione interna (e non perché non siano in grado di offrire al mercato beni e servizi di qualità), il mercato estero può certamente rappresentare una concreta speranza: se da un lato sono molte le imprese italiane che hanno già intrapreso un (adeguato) percorso di internazionalizzazione, dall'altro, molte - forse troppe - valide realtà imprenditoriali, soprattutto in ambito PMI, hanno una struttura ed una vocazione eccessivamente domestica.

L'attuale realtà internazionale, così come il processo di globalizzazione dei mercati, coinvolgono tutti i settori economici e richiedono agli operatori e in particolar modo alle imprese – dalla piccola impresa familiare alla grande azienda – un *know how* specializzato e risorse che possano garantire il mantenimento o – ottimisticamente – un progressivo aumento della competitività.

La promozione di un processo di internazionalizzazione ha pertanto il pregio, nel breve termine, di sostenere il fatturato in un momento di contrazione ormai duratura del mercato interno e, nel medio-lungo periodo, potrebbe altresì determinare una svolta strutturale dell'impresa: questo processo va tuttavia adeguatamente pianificato e gestito.

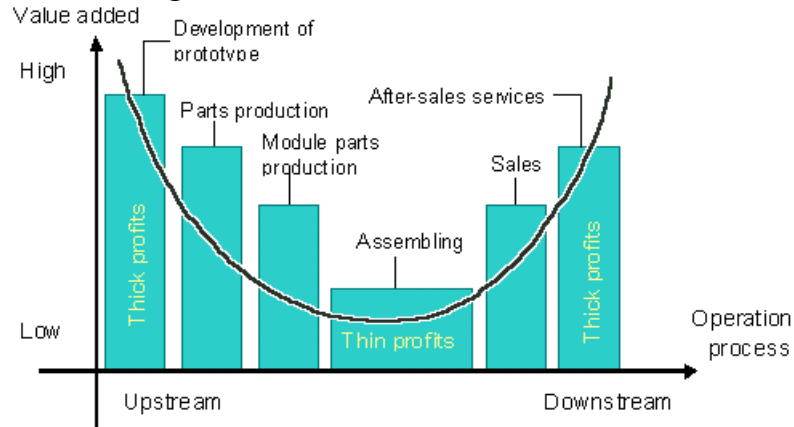
Prima di ritornare a ragionare sul valore logistico, appare opportuno riportare qualche annotazione storica. È possibile

affermare che, così come per tante invenzioni di successo (basti come esempio ricordare invenzioni come il computer, la rete internet, gli aerei, i robot, ecc.), quello che è nato per scopi militari, si sta affermando per scopi prettamente economici. Quasi in ogni settore oramai la logistica (nata appunto per scopi militari) è funzionale alla produzione, perché questa è leva di sfruttamento dei vantaggi di costo delle singole economie interessate che consentono il dispiegarsi delle “economie di filiera” e di rete, ossia risparmi derivati da uno schemi di *network* logistici.

La globalizzazione è contemporaneamente scintilla innescante e spinta propulsiva dell’affermazione della logistica economica, così come lo sono la banalizzazione dei costi di trasporto e l’accresciuta velocità di circolazione delle merci e delle informazioni. Gli attori della produzione sono sparsi in tutto il mondo e il ruolo dei logistici è dunque quello di governare un processo di produzione globale sfruttando al meglio le risorse di trasporti e logistiche, il mondo *traslog* appunto.

Come già osservato, la fase di produzione industriale, nel senso fordista del termine, ha ceduto il passo ad una produzione frazionata dove i singoli processi produttivi incidono meno sul valore aggiunto dal flusso al bene. Il valore aggiunto si è spostato dalla lavorazione fisica alla lavorazione logistica. Un esempio di rilevanza considerevole ci è offerto dalla *smiling curve*.

Fig. 8 . La “smiling curve”



Fonte: N.Shin, K.L. Kreemer, J.Detrick: Industry and Innovation, 2012, Taylor & Francis

I livelli più elevati di valore aggiunto sono ottenibili da attività complementari alla produzione industriale in senso stretto e all’assemblaggio. Tale curva è stata proposta per la prima volta da Stan Shih, fondatore del colosso dell’informatica *ACER* (sorto con il nome di *Multitech*). In seguito allo studio effettuato da Shih, l’azienda taiwanese trasse ispirazione per prima decidendo di investire nella creazione di un marchio forte e su un efficiente sistema logistico che la rendesse in grado di effettuare produzioni sfruttando differenziali di costo in tutto il mondo, tramite costruzione ed il continuo aggiornamento di *network* logistici. Inoltre *ACER* iniziò ad investire proprio sulle attività posizionate ai lati estremi della curva, quelle a maggior valore aggiunto, usando la logistica per azzerare le distanze createsi nella costruzione di una rete sempre più “globale”.

Ciò che rende possibile sfruttare il valore aggiunto di singole attività dislocate in diversi punti del mondo, è la logistica dei grandi flussi, che però può agire soprattutto grazie all’innovazione di processo introdotta dalla produzione per moduli. In quest’ottica dunque il modulo va considerato come input della logistica. Grazie alla scissione in moduli di progetti di prodotti finiti, non è più necessario che, per la realizzazione di un prodotto, tutte le fasi della

produzione debbano essere effettuate in un unico stabilimento o, addirittura, da una sola impresa.

L'anello di congiunzione tra i vari passaggi del processo produttivo trova riscontro nel trasporto e nella logistica. È sempre più raro vedere produttori che si concentrano in un contesto cooperativo, dall'approvvigionamento di materie prime alla realizzazione del prodotto finito, mentre si riscontrano più frequentemente ruoli autonomi di ciascun attore della filiera per fornire a clienti tra loro in concorrenza, svolgendo attività di integrazione orizzontale.

Volendo guardare il modello di Shih non più dal punto di vista dell'azienda o dell'industria, ma dal punto di vista più ampio della logistica economica, dobbiamo considerare che l'industria di filiera produrrà profitti lungo tutta la curva solo se saprà sfruttare le funzioni logistiche. La logistica oggi, infatti, non è più solo un problema interno alle singole imprese o filiere industriali, ma è divenuta un complesso di attività il cui valore aggiunto risulta significativo per l'intera economia di un territorio.

Essa è infatti diventata uno strumento di attuazione delle moderne politiche di sviluppo del mercato globale, costituendo un fattore strategico per ridisegnare l'organizzazione della produzione a scala globale. La logistica di fatto diventa fattore determinante dell'organizzazione del territorio al fine della localizzazione delle attività economiche.

Estendendo ulteriormente l'ambito di osservazione del modello di Shih e dei meccanismi logistici in generale, si può affermare che la presenza di nodi e funzioni logistiche in un determinato territorio può essere fattore di vantaggio nella competizione territoriale e fattore di avvio di processi di sviluppo locale, perché offre la possibilità a coloro che s'insediano di poter fruire di infrastrutture di collegamento e di accesso alle reti internazionali.

Nel nuovo scenario, il fattore discriminante nelle scelte del "dove" localizzare la produzione, a scala europea o nazionale, è la presenza di nodi infrastrutturali che garantiscano l'accesso ai grandi assi o ai corridoi plurimodali europei. La logistica per un determinato territorio può significare essenzialmente accessibilità e connessione fra reti produttive locali ed extralocali e fra reti modali diverse. Dare una funzione o vocazione logistica al territorio significa in primo

luogo la possibilità di sfruttare al meglio le economie esterne per le imprese industriali e commerciali localizzate sul territorio che movimentano flussi di merci a diverse scale di distanza.

Al fine di creare valore per l'economia locale è necessario disporre di efficienti sistemi di trasporto e network, fino a giungere a modelli di sviluppo basati sulla realizzazione di veri e propri "distretti logistici" che localizzino competenze, sviluppino relazioni e forniscano avanzati servizi materiali e immateriali, sia all'imprenditoria locale che a operatori esterni anche a livello internazionale. Per creare valore, accanto a un'ottima localizzazione geografica delle strutture logistiche, è necessario predisporre una parallela "risorsa distributiva", ossia il sistema integrato di trasporto, manipolazione, stoccaggio e deposito delle merci quali fattori di crescita, insieme a infrastrutture, imprese e risorse umane che permettano l'erogazione di servizi a valore aggiunto.

Ciò determina la competitività e l'efficienza del Paese rispetto ad altri territori. Gli aspetti rilevanti da analizzare sono:

- le variabili spazio e tempo, che costituiscono le basi dalle quali deriva il valore aggiunto offerto dalle attività logistiche. Queste erano un fattore di valutazione importante già nell'ambito di mercati a dimensione nazionale, ed hanno acquisito una rilevanza maggiore a seguito del processo di globalizzazione: non solo velocità, ma anche disponibilità, frequenza, affidabilità, sicurezza, sono tutte variabili del servizio logistico;

- la "centralità" della posizione geografica e la qualità del sistema dei trasporti (infrastrutture, costi, servizi), ma anche aspetti quali la snellezza burocratica, la trasparenza delle normative, la disponibilità ed economicità delle comunicazioni, la professionalità delle risorse umane.

Il prodotto interno lordo cresce nelle nazioni che riescono, attraverso la logistica, a trattenere un elevato numero di attività ed i relativi valori aggiunti. L'Italia presenta un peso della logistica sul fatturato superiore alla media europea, che si traduce in un extra-costi di filiera, penalizzando la competitività delle sue aziende: il costo è infatti più alto di circa l'11% rispetto alla media europea, con un aggravio per il sistema stimabile in circa 40 miliardi di euro. Tagliare i costi derivanti dall'inefficienza logistica costituisce un

grande contributo alla competitività del sistema economico e produttivo italiano.

Il tessuto imprenditoriale italiano, rappresentato per circa il 97% da piccole e medie imprese, presenta un evidente ritardo nell'attribuire alla logistica un valore strategico: solo il 15% delle imprese italiane esternalizza la logistica, contro il 40 % delle inglesi e il 30% delle francesi.

La bassa cultura logistica in Italia, in particolare per il sistema distributivo, rappresenta un aspetto negativo soprattutto per le aziende che vendono prodotti all'estero. Centrale deve essere il concetto di valore per il cliente; questi non considera più come driver di scelta il solo prezzo, quanto piuttosto un mix di fattori quali la qualità costante, la tempestività nelle spedizioni, la consegna *door to door*, la fornitura personalizzata, la affidabilità della garanzia, la qualità dei servizi post vendita. Le analisi svolte da organizzazioni internazionali e da numerosi studiosi evidenziano che uno dei fattori determinanti per assicurare una crescita economica nel medio termine è l'aumento della produttività.

I Paesi che registrano i tassi di crescita reale più sostenuti, prevalentemente localizzati nell'area dell'Est-Europa, si caratterizzano per una dinamica produttiva consistente. Altri paesi – Svezia, Finlandia e Regno Unito – presentano una dinamica positiva della crescita e della produttività, mentre Francia e Germania si contraddistinguono per una performance meno favorevole della produttività, cui si associa una crescita minore, anche se in recupero negli ultimi anni.

In questo contesto, spicca come evidentemente anomalo il basso profilo di crescita dell'Italia rispetto alla media dell'area dell'Unione Europea, associato a un progressivo declino nella dinamica della produttività.

L'analisi di lungo periodo dei rapporti tra crescita economica e produttività totale dei fattori (PTF), misura del grado di efficienza e d'innovazione tecnologica e organizzativa nell'utilizzo degli input produttivi, conferma l'attuale quadro di scarsa dinamismo per l'Italia. La presenza di un moderno sistema di infrastrutture e di servizi rappresenta un fattore strutturale per la competitività del sistema produttivo e per la crescita. Un indicatore di sintesi, molto

utile per l'analisi, che esprime il grado di qualità della logistica per ciascun Paese, è elaborato dalla Banca Mondiale. È il Logistic Performance Index (LPI) che riassume variabili qualitative che catturano sei diverse componenti ritenute determinanti ai fini della funzionalità della rete logistica legate sia ai servizi che alle strutture. Le sei dimensioni considerate riguardano:

- certezza e rapidità delle procedure doganali;
- qualità delle infrastrutture materiali e immateriali legate a commercio e trasporto;
- effettiva concorrenza nei prezzi dei trasporti;
- efficienza dei servizi legati al trasporto;
- tracciabilità delle operazioni di trasporto e consegna;
- puntualità delle operazioni di trasporto e consegna.

Sulla base delle informazioni sintetizzate da tale indicatore, Germania, Singapore, Svezia e Paesi Bassi si collocano tra i Paesi che posseggono più elevati standard di efficienza e competitività nei servizi logistici. L'Italia si pone al ventesimo posto nell'ambito del gruppo dei 155 paesi considerati. Limitata qualità delle infrastrutture e ridotta efficienza nei trasporti internazionali sono fra gli elementi che contribuiscono a determinare questo risultato che comunque risulta in positiva salita rispetto al recente passato.

Tab. 2. *Indice di performance logistica nel 2014*

Paesi	Posto in graduatoria	Punteggio	Procedure doganali	Infrastrutture	Spedizioni internazionali	Competenze logistiche	Tracciabilità delle merci	Affidabilità nei tempi di consegna
Germania	1	4,12	4,10	4,32	3,74	4,12	4,17	4,36
Olanda	2	4,05	3,96	4,23	3,64	4,13	4,04	4,34
Belgio	3	4,04	3,80	4,10	3,80	4,11	4,11	4,39
Regno Unito	4	4,01	3,94	4,16	3,63	4,03	4,08	4,33
Singapore	5	4,00	4,01	4,28	3,70	3,97	3,90	4,25
Svezia	6	3,96	3,75	4,09	3,76	3,98	3,97	4,26
Norvegia	7	3,96	4,21	4,19	3,42	4,19	3,50	4,36
Lussemburgo	8	3,95	3,82	3,91	3,82	3,78	3,68	4,71
Stati Uniti	9	3,92	3,73	4,18	3,45	3,97	4,14	4,14
Giappone	10	3,91	3,78	4,16	3,52	3,93	3,95	4,24
Irlanda	11	3,87	3,80	3,84	3,44	3,94	4,13	4,13
Canada	12	3,86	3,61	4,05	3,46	3,94	3,97	4,18
Francia	13	3,85	3,65	3,98	3,68	3,75	3,89	4,17
Svizzera	14	3,84	3,92	4,04	3,58	3,75	3,79	4,06
Hong Kong, Cina	15	3,83	3,72	3,97	3,58	3,81	3,87	4,06
Australia	16	3,81	3,85	4,00	3,52	3,75	3,81	4,00
Danimarca	17	3,78	3,79	3,82	3,65	3,74	3,36	4,39
Spagna	18	3,72	3,63	3,77	3,51	3,83	3,54	4,07
Taiwan	19	3,72	3,55	3,64	3,71	3,60	3,79	4,02
Italia	20	3,69	3,36	3,78	3,54	3,62	3,84	4,05
Corea del Sud	21	3,67	3,47	3,79	3,44	3,66	3,69	4,00
Austria	22	3,65	3,53	3,64	3,26	3,56	3,93	4,04
Nuova Zelanda	23	3,64	3,92	3,67	3,67	3,56	3,33	3,72
Finlandia	24	3,62	3,89	3,52	3,52	3,72	3,31	3,80
Malesia	25	3,59	3,37	3,56	3,64	3,47	3,58	3,92

Fonte: Banca Mondiale 2015

Nella Fig. 9, ripresa dalla Banca Mondiale, sono riportati i dati del LPI (Logistic Performance Index 2014) con un confronto tra le performance logistiche dell'Italia (a sinistra) con quelle della Germania (a destra e indicata come *best practice*).

È evidente che l'Italia abbia uno *score* inferiore su tutti i campi d'indagine, ma salta all'occhio il gap considerevole in tema doganale e infrastrutturale in genere. A differenza degli altri Paesi, in Italia la modalità stradale è di gran lunga la più utilizzata nel sistema dei trasporti interni, con una quota vicina al 70%, superiore di oltre 10 punti a quella media europea, e valori molto più bassi per le modalità alternative (ferrovia, vie d'acqua interne).

Tuttavia, quando si esaminano i dati relativi al livello del cabotaggio stradale, cioè il grado di utilizzo della rete stradale per i trasporti internazionali, emerge che l'Italia si colloca su livelli molto inferiori a quelli degli altri Paesi europei, assimilabili a quelli della Spagna che si attestano intorno alla metà rispetto a quelli di altri paesi più virtuosi (Austria, Germania e Francia sui cui dati ha effetto

la posizione geografica) e decisamente più bassi anche del Regno Unito.

Fig. 9. Confronti Italia e Germania delle performances logistiche



Fonte: Banca Mondiale, 2015

Anche nel confronto sulla tipologia di imprese che offrono i servizi di trasporto, l'Italia appare svantaggiata. Il confronto internazionale in termini di dimensione media e performance economica delle imprese mostra, per il nostro Paese, la presenza di un elevato numero di aziende di trasporto in conto terzi, ma caratterizzate da una dimensione media notevolmente inferiore alla media europea. In particolare, nel 2009 le imprese italiane erano pari a 80.915, più del doppio di quelle di Germania, Francia e Regno Unito, con una dimensione media di 4 addetti, a fronte di valori dell'ordine di 8-10 addetti per gli altri Paesi.

In termini di profitti l'Italia è, nonostante lo svantaggio in termini di dimensione media aziendale, in posizione intermedia (con il 28,8%), rispetto al minimo della Francia (8,5%) e ai valori decisamente più elevati (42,0 e 42,9%) di Regno Unito e Germania.

Rispetto alla dotazione infrastrutturale, si osserva che nel primo decennio del secolo in Italia, come in molti altri Paesi, la rete autostradale ha mantenuto una lunghezza quasi invariata, mentre Germania, Francia e Spagna hanno effettuato importanti investimenti.

Venendo al trasporto ferroviario merci, il mercato italiano appare meno sviluppato rispetto a quello di altri Stati europei. Si

registra una netta preminenza della Germania che ne copre il 22% (in termini di tonnellate/chilometro), seguita dalla Francia con l'11,7% e dalla Svezia con il 9,2%; l'Italia e il Regno Unito registrano entrambe la stessa quota, pari al 7,3%. La performance degli operatori ferroviari in Italia, dopo una fase di crescita fino al 2007, ha risentito in maniera significativa della crisi economica internazionale, segnando un leggero recupero solo nel 2010. Così anche nella maggior parte dei paesi europei, tranne la Germania che, grazie a un sistema logistico nazionale che ha fatto del trasporto intermodale lo strumento d'elezione, ha visto un aumento di circa il 37%.

Il trasporto marittimo costituisce storicamente un mercato molto importante per l'Italia, nel ricordo alquanto ingiallito dell'Impero Romano e delle gloriose Repubbliche Marinare che poggiavano la propria ricchezza sulla forza dell'economia del mare. L'Italia, fino a qualche anno fa, era il secondo Paese europeo in termini di movimentazione delle merci, preceduto dal Regno Unito. Ora è scesa al terzo posto, superata dai Paesi Bassi che hanno peraltro assunto la posizione preminente in Europa. Nel 2010, infatti, il traffico marittimo è risultato di poco inferiore a 500 milioni di tonnellate per l'Italia, a fronte di un valore appena superiore riscontrato nel Regno Unito.

Il decennio scorso ha rappresentato un periodo di grande cambiamento a livello nazionale e internazionale per il settore dei trasporti e della logistica, indotto in gran parte dall'espansione del traffico internazionale marittimo di container, così forte da indurre i porti ad assumere la funzione di anello di congiunzione e coordinamento con le altre infrastrutture di trasporto.

Per quanto riguarda i principali porti europei si rileva che nei Paesi Bassi, in Belgio e in Germania pochi grandi porti coprono buona parte del traffico merci via mare dei rispettivi Paesi, diversamente da quanto accade in Italia, Francia o Spagna.

Concentrando l'attenzione sui maggiori porti dell'Unione Europea, si osserva che Rotterdam è di gran lunga il principale hub europeo per gli scambi internazionali di merci via mare, movimentando il 73% della merce dei Paesi Bassi, mentre i porti di Genova e Trieste movimentano rispettivamente circa il 10% ciascuno

del traffico nei porti italiani. Trieste ha di recente conquistato il primo posto per traffici in tutti i comparti.

La presenza di un grave “handicap logistico” e un sistema poco efficiente dei trasporti, può comportare l’annullamento delle numerose opportunità che la competizione globale, lo sviluppo del commercio e la crescita delle economie emergenti possono offrire al Paese.

2.3.2 Dare vita ai retroporti, vero polmone della funzionalità portuale

Il ruolo naturale di potenziale “piattaforma logistica” continentale, evocato sin dal passato più remoto, può avere l’occasione di realizzarsi, grazie alla posizione strategica dell’Italia in un Mediterraneo non più e non solo “ponte” tra l’Europa e l’Africa settentrionale e l’Oriente, ma come nodo di scambio dei flussi commerciali da e per una vastissima area in piena espansione economica, che va dal subcontinente indiano all’Estremo Oriente. Questa grande occasione di sviluppo si presenterà tanto più straordinaria quanto più il nostro Paese avrà la capacità di offrire sia infrastrutture e servizi logistici e di trasporto efficienti, sia opportunità di localizzazione produttiva a essi collegati, per la manipolazione di merci e semi-lavorati, prima del loro trasferimento sui mercati di consumo.

A maggior ragione, dopo aver osservato i dati, non possiamo non rimarcare che una grande opportunità per l’Italia potrebbe derivare dalla realizzazione di efficienti *distripark*, nelle aree limitrofe (e in molti casi di aree industriali dismesse) dei principali porti (specie del meridione), che possono essere visti sia come opportunità di rilancio occupazionale, che come fonte per la creazione di nuovo valore e che dovrebbero risultare presenti nei Piani di sviluppo delle Autorità di sistema.

L’importante opportunità da cogliere, per ora potenzialmente offerta solo dal suo indubbio vantaggio geografico, rischia di essere irrimediabilmente perduta a favore di corridoi concorrenti, come quello Balcanico e quello Iberico, se non si pone mano a un sistema

infrastrutturale in grado di mettere il nostro Paese al centro dell'interconnessione dell'Europa con i grandi flussi commerciali che graviteranno sul Mediterraneo.

In quest'ottica, appare strategica la realizzazione di progetti infrastrutturali, cui va data prioritaria attuazione unitamente alla Riforma delle Autorità portuali entrata di recente in vigore.

L'Italia è una delle principali porte d'accesso all'intera economia europea, per le merci provenienti da altri continenti e per le imprese in cerca di nuove localizzazioni strategiche; inoltre, come detto già in precedenza, la sua posizione, in particolare, le assegna un "vantaggio geografico assoluto" per i flussi economici e commerciali con le economie emergenti più rilevanti e dinamiche. Il territorio italiano non può rischiare di diventare un "imbuto", a causa dei ritardi sull'adeguamento e l'ampliamento delle direttrici nazionali, della scarsa capacità intermodale e interportuale e delle difficoltà di transito delle Alpi, oltre che per l'enorme vincolo burocratico.

Esistono tutti i presupposti perché la "naturale" capacità logistica del nostro Paese nel quadrante europeo possa pienamente svilupparsi, per cogliere tutte le opportunità che essa offre alla competitività italiana nel suo insieme e delle sue imprese. Ciò presuppone una prioritaria attenzione, nell'ambito della politica infrastrutturale, alle grandi infrastrutture di interesse europeo, le reti TEN-T (*Trans European Networks Transport*), ai valichi alpini, alle Autostrade del Mare, alle dorsali ferroviarie e autostradali e ai grandi nodi (porti, aeroporti e interporti) di scambio; ma, allo stesso tempo, è decisivo sviluppare l'accessibilità delle reti interne, con un'azione specificamente dedicata alle "infrastrutture minori", ma non meno importanti di quelle più grandi.

La rigenerazione e la riqualificazione degli ambiti retro portuali dei porti commerciali (la gran parte di antico impianto), dovrebbe interessare le aree appartenenti al demanio, alle ASI e/o ai privati dove è presente un edificato industriale dismesso da (in media) oltre 20 anni.

Scopo della trasformazione urbana sarà la idoneizzazione logistica di queste aree da trasformare in *distripark* per la logistica a valore evidenziata nel modello sequenziale con attività di finissaggio, dove il valore del bene intermedio cresce nelle sequenze fino al

mercato finale dove il prodotto è finito come nei settori agroalimentare, tessile, abbigliamento, ecc. (altro problema è quello di prezzi finali j in mercati finali di destino j dove il prezzo non risulterà modellato sul costo ma sul potere d'acquisto di quel mercato).

Anche gli interventi di idoneizzazione hanno costi molto limitati e sono dunque compatibili con gli stringenti vincoli di bilancio. I due approcci del costo logistico (micro) e dell'*added value* (macro) potranno determinare la scelta dei retro porti da idoneizzare a *distripark*, zone economiche speciali, aree depositi di container, ambiti di logistica a valore, ecc.

Una proposta innovativa che si va affermando è quella di affiancare al porto *transshipment* di Gioia Tauro anche un porto *short sea shipping* che si innesca bene nella filiera *traslog* (retroporto, *distripark*, *feeder*, ecc....) che verrebbe esaltato dalla costituzione di una Zona Economica Speciale. In proposito si ricorda ancora l'esperienza del Porto di Tangeri in Marocco che ha istituito, al fianco del porto *transshipment* Tanger Med, un retro porto con Zona Economica Speciale (ZES) che ha in poco tempo prodotto 5.000 occupati (a Tanger Med si assembla la Dacia).

Naturalmente l'impegno del Governo sarà diverso se si interverrà in termini generali su tutti i retroporti delle città di antico impianto, oppure selezionando dei casi prioritari tra alcuni di questi. Rispetto ai valori immobiliari, si sottolinea come il business assoluto dell'operazione potrebbe interessare sia investimenti esteri che investitori istituzionali, grazie al fatto che, una volta idoneizzate, queste aree potranno prevedere insediamenti di tipo diverso: da quelli dell'industria manifatturiera a quelli della grande distribuzione commerciale, agli stoccaggi dei container, ad aree green, parchi.

In termini immobiliari dunque il business, già di per sé eccellente come resa, diventa addirittura più ampio se lo Stato interviene nel costo del lavoro per l'80%, corrispondente all'attuale quota della cassa integrazione guadagni, imponendo ai privati il 20% del costo del lavoro. Se nei tempi più recenti il tema della portualità e della logistica ha assunto rilevanza nel dibattito politico-economico (cfr. Decreti Sblocca-Italia, DL 21/2011, "Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici", art. 46,

Collegamenti infrastrutturali e logistica portuale; DL 164 del novembre 2014, art. 29 “Pianificazione strategica della portualità e della logistica”), il tema della rigenerazione urbana è divenuto altrettanto dominante nelle politiche di “governo del territorio”.

In uno scenario che volge sempre più verso dinamiche competitive globali, sperimentare una nuova politica di sviluppo urbano, economico e sociale attraverso la rigenerazione delle aree retro portuali del Mezzogiorno (identificabili come aree opportunità) da trasformare in filiere territoriali logistiche, sembra essere una sfida ineludibile per uscire dalla crisi.

La rigenerazione delle aree retro portuali (definibili come “aree opportunità”) interviene su almeno quattro aspetti/azioni principali, che occorrerà sondare in riferimento ai diversi fattori che entrano in gioco:

- bonifica e idoneizzazione dei suoli interessati da dismissione (diffusamente ex aree industriali o tracciati ferroviari); tale dimensione comporta la stima del costo di produzione della trasformazione delle aree o degli immobili;

- recupero di forza lavoro (cassaintegrati settore edilizia); poiché l'intervento di trasformazione comporta attività ad elevata intensità di lavoro, l'obiettivo di impiegare i cassaintegrati in deroga del settore edile diviene un elemento strategico ai fini della sostenibilità sia economica che sociale dell'intervento;

- riconversione del rapporto “porto – città - aree industriali” in “porto- città – retroporto logistico”: trasformare le aree retro portuali in servizi di logistica a valore costituisce rispetto alla presenza di produzioni di eccellenza nelle aree vaste di riferimento può costituire una best practice, così come dimostrano le numerose esperienze estere;

- negoziazione e partenariato pubblico-privato: le aree e gli immobili da rigenerare, possono essere oggetto di negoziazione con gli operatori privati (anche stranieri); la loro immissione sul mercato dovrebbe contribuire alla auto sostenibilità finanziaria del complessivo intervento di trasformazione, considerando che il settore della logistica, a differenza di altri comparti immobiliari, registra un andamento più che favorevole (v. Rapporti sul valore immobiliare della logistica).

La legislazione in materia portuale con l'attuazione delle Linee Guida per la redazione dei Piani Regolatori Portuali, se ha avuto il merito di dare ai Piani Regolatori dei porti una nuova prospettiva (non si pongono più come semplici programmi di opere marittime e infrastrutturali, ma vanno intesi come articolati e complessi processi di pianificazione e gestione del territorio entro il quale le infrastrutture portuali sono collocate) non ha certo contribuito ad incidere sulle potenzialità offerte dalle aree retroportuali.

Sostanzialmente il piano regolatore portuale è ancora strumento di zonizzazione (individuazione degli ambiti) e di destinazione delle diverse aree a specifiche attività portuali, che oltre a coordinarsi col piano urbanistico comunale, deve raccordarsi con il "Piano Operativo Triennale" (POT), ulteriore strumento di programmazione del porto e di pianificazione attuativa. Non deve essere inteso ovviamente come semplice lista di interventi ma dare respiro strategico all'intero territorio coinvolto, e se la città metropolitana non va verso il mare, sarà il porto ad andare ad abbracciare la città metropolitana.

La necessità di intervenire sulle aree retroportuali, comporta necessariamente una visione non più settorializzata degli interventi, ma integrata nel più ampio contesto urbano e territoriale. Ciò è possibile per mezzo di un "Piano strategico" con indirizzi generali e inserito in logiche e dinamiche territoriali di ampio respiro e di grande flessibilità (eventuale sinergia e coordinamento tra Autorità Portuale di Sistema e Città Metropolitana).

Ciò comporta inevitabilmente che l'Autorità Portuale deve diventare "soggetto logistico di area, coprotagonista delle politiche di assetto del territorio", e ad essa deve essere affidato un ruolo di coordinamento per l'integrazione tra porti, retroporti e città. In tale prospettiva si rende ancor più necessaria l'autonomia gestionale e finanziaria dell'Autorità Portuale, per garantire l'autosostenibilità economica e finanziaria.

L'attuazione del Piano Strategico di rigenerazione delle aree retro portuali può avvenire per mezzo di un Piano Attuativo (PUA), attraverso il quale viene definita l'organizzazione urbanistica ed infrastrutturale.

Si potrebbe ipotizzare la costituzione di una Società ad hoc per la Rigenerazione delle aree retroportuali, finalizzata alla

valorizzazione delle aree industriali dismesse o degradate (modello Bilbao Ria 2000).

La Società dovrebbe essere un'organizzazione no-profit a capitale pubblico, composta da Istituzioni centrali, regionali e locali. Il Governo vi partecipa per il 50% attraverso il Ministero dell'Economia e delle Finanze, il Ministero Infrastrutture e Trasporti, ed altri enti da essi dipendenti, come l'Autorità Portuale, le eventuali Compagnie Ferroviarie, etc. mentre le autorità regionali e locali vi partecipano per l'altro 50% (Governo Regionale, Città Metropolitana o Provincia, Municipalità).

La Società deve avere una rappresentanza parlamentare (segretario di Stato presso uno dei Ministeri) ed il suo consiglio direttivo (presieduto dal sindaco metropolitano o altra figura) dovrebbe essere composto da rappresentanze istituzionali.

La Società viene avviata con un capitale iniziale stanziato dal Governo con apposito Decreto e si autofinanzia mediante un meccanismo di gestione finanziaria in cui tutti gli azionisti (pubblici) trasferiscono alla società i suoli di cui sono proprietari; la società si occupa della loro idoneizzazione e riurbanizzazione e li vende agli operatori privati. Poiché in diversi casi, tra quelli finora individuati (Napoli, Torre Annunziata, Gaeta, Salerno, Gioia Tauro, Messina, Catania, Taranto, Ortona, Termoli) i suoli sono localizzati in zone centrali e strategiche delle città, la loro vendita può generare profitti tali da essere reinvestiti nella rigenerazione di altre aree dismesse o altre importanti operazioni di sviluppo logistico.

Le azioni principali su cui la Società dovrebbe fondare la sua strategia sono:

- recupero del valore immobiliare del dismesso industriale e aree prossime ai porti commerciali: i terreni delle vecchie aree industriali vanno convertiti in "aree opportunità" grazie all'affermarsi di un concetto innovativo di rinnovo volto a recuperare suoli di grande valore da porre al servizio di una nuova strategia di sviluppo logistico;
- maggiore connessione tra porti e linee in rete con idonei incentivi volti a promuovere la modernizzazione delle reti, migliorando le connessioni tra le diverse linee e facilitando la loro integrazione nella

città con nuovi sistemi di interscambio tra modi e forme di trasporto nelle diverse combinazioni;

- facilitare la struttura imprenditoriale consentendo di operare con maggiore flessibilità, sia nel progettare gli interventi di rigenerazione, che nel procedere al loro finanziamento e, quindi, alla realizzazione; in tal modo la moderna industria, sostenuta dalle istituzioni preposte (anche al controllo ambientale), svolge un ruolo catalizzatore nella elaborazione dei progetti, unanimemente approvati da tutti i soggetti coinvolti nel processo decisionale di trasformazione urbana. Si ricorda che quasi tutti i porti commerciali italiani sono di antico impianto e presentano aree industriali quasi sempre dismesse ma prossime ai porti, con un potenziale valore immobiliare “imprigionato”.

Dal punto di vista estimativo, i due parametri che entrano in gioco nella trasformazione delle aree retro portuali sono:

- costo di produzione
- prezzo di mercato.

Ulteriore valore che combina i due precedenti è il valore di trasformazione che può essere utilizzato per esprimere giudizi di convenienza economica relativi agli interventi di rigenerazione del patrimonio dismesso. Il criterio di decisione pone a confronto l’incremento di valore conseguito dalla risorsa immobiliare in seguito all’intervento e il relativo costo totale.

Il costo di produzione degli interventi pubblici (costo di idoneizzazione) previsti dallo strumento attuativo di rigenerazione possono sintetizzarsi nelle voci seguenti:

- a. costi di acquisizione del suolo (con riferimento ai valori di esproprio sostenuti dal Comune o dall’ente preposto);
- b. costi di eventuali bonifiche (laddove si tratta di immobili industriali dismessi);
- c. costi di realizzazione delle opere (con riferimento a costi parametrici).

a. Costi di acquisizione del suolo

La realizzazione delle attrezzature e di servizi della logistica, necessita dell'acquisizione di aree di proprietà privata, effettuata attraverso l'intervento espropriativo.

Trattandosi di suoli localizzati in aree spesso centrali e/o semicentrali della città, e comunque di suoli urbani, è presumibile pensare ad un prezzo di mercato delle aree abbastanza sostenuto (cfr. rapporti mercato immobiliare, Consulente Immobiliare, etc.).

In ogni caso, l'acquisizione delle aree attraverso espropriazione, dovrebbe comportare da un lato la necessaria redazione dei piani particolareggiati, o comunque di progetti di opere pubbliche conducenti alla dichiarazione di utilità pubblica, necessaria onde perseguire l'esproprio; e dall'altro dovrebbe comportare la disponibilità di risorse finanziarie da destinare al ristoro degli espropriati. Si comprende quindi il ruolo da attribuire ai procedimenti ed alle regole urbanistiche che attenuano questo congelamento di capitale, rendendo possibile l'acquisizione delle aree sulla base di accordi con i titolari dei diritti immobiliari, soddisfatti nelle aspettative da capacità di utilizzazione edificatoria congrua con i valori delle proprietà consensualmente cedute al pubblico.

In tale direzione hanno operato la maggior parte delle Leggi Urbanistiche Regionali (Campania, legge regionale 16/2004; Puglia, legge regionale 20/2001; Calabria, legge regionale 19/2002) ed il recente Disegno di Legge (Principi in materia di politiche pubbliche territoriali e trasformazione urbana) di riforma della legge urbanistica nazionale, che prevede meccanismi di "perequazione", "compensazione", "trasferibilità e commercializzazione dei diritti edificatori", "premierità".

b. Costo della bonifica

La valutazione dell'incidenza degli interventi di bonifica sulla rigenerazione di un'area richiede il riferimento a più parametri operativi (costi degli interventi, tempistiche, vincoli presenti, dimensione e destinazione futura dell'area, etc.). In ogni caso diviene essenziale un'analisi complessiva del tipo costi-benefici strettamente legata alla specificità del sito.

c. Costo di realizzazione delle opere

Relativamente al costo di realizzazione delle opere (magazzini logistici, urbanizzazioni primarie e secondarie, etc.), questi dipendono dalla tipologia di magazzino (materie prime, semilavorati, prodotto finito, spedizioni, etc.) e dal tipo di intervento: realizzazione ex novo o recupero dell'esistente.

In ogni caso oggi la domanda è sempre più rivolta verso immobili logistici moderni, di grado A, con standard internazionali. Oltre al costo di realizzazione o di recupero degli immobili per la logistica, occorre valutare anche i costi di idoneizzazione complessiva delle aree ovvero quelli riferiti alle opere di urbanizzazione ed al verde. Per tali costi, volendo pervenire ad una stima sommaria, è possibile far riferimento a costi parametrici.

Sia per i costi della bonifica che per quelli di realizzazione/recupero degli immobili, non c'è dubbio che l'ipotesi di impiegare i cassaintegrati comporterebbe una serie di vantaggi: innanzitutto un costo evitato per la spesa pubblica a favore di una manodopera che verrebbe reimpiegata in un sistema produttivo, evitando inerzie e sprechi; non meno importante è inoltre il beneficio sociale che ne potrebbe derivare.

Per avere una stima esaustiva del più probabile valore di mercato degli immobili trasformati a funzione logistica nelle diverse aree retroportuali oggetto di intervento di rigenerazione, occorrono dati esaustivi ed aggiornati per poter procedere alla comparazione e pertanto, alla stima dei benefici economici.

Nell'ottica di quanto esposto, segue ora la rappresentazione di una griglia dei porti e delle aree che potrebbero essere interessate da interventi di idoneizzazione e trasformazione logistica.

Partiamo da una tabella che raccoglie esempi di possibili investimenti nei retroporti-*distripark* del Mezzogiorno a supporto della Logistica a valore delle Filiere di eccellenza prossime e delle rotte marittime *short sea shipping* da attivare:

PORTO	RETROPORTI/ <i>DISTRIPARK</i>	AREE VASTE DI RIFERIMENTO	SETTORI DELLE FTL	OPERATORI DELLE FTL
Napoli (SSS)	Zona Industriale Est	Napoli-Caserta	Aviospazio - Hi_tech - Agroindustria	ATITECH- ANSALDO- STMICROELECT RONICS
T. Annunziata (SSS- <i>RINF</i>)	Nocerino-Torrese- Stabiese-Sarnese	Salerno- Benevento- Basilicata-Alta Calabria	Agroalimentare - Agroindustria	PASTIFICI GRAGNANO – STREGA
Salerno (SSS)	Salerno			
Gioia Tauro (<i>T.S.</i> e <i>SSS</i>)	Gioia Tauro	Aree regionali calabresi	Agroalimentare (Olio-Vino)	CALLIPO- MAURO
Messina Città dello Stretto (SSS)	Messina	Reggio Calabria- Messina	Agroalimentare - Hightech	OMEGA- CANTIERI PALUMBO
Catania (SSS)	Messina	Catania-Sicilia Ovest	Agroalimentare – Rinfuse	STMICROELECT RONICS
Taranto Brindisi (<i>T.S.</i> e <i>SSS</i>)	Taranto-Potenza- Matera-Lecce	Taranto- Basilicata-Puglia meridionale	Agroalimentare – Rinfuse	ILVA/ IDROCARBURI
Ortona Termoli (SSS- <i>M.PORP</i>)	Ortona retro porto- Termoli zona industriale interporto	Pescara-Chieti Isernia-Vasto- L'Aquila	Automotive agroindustria rinfuse alimentari	FIAT – INDUSTRIA VITIVINICOLA, P ASTIFICI

NAPOLI - ZONA NAPOLI EST



LUNGHEZZA MEDIA: 3,5 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 0,6 km lineari
SUPERFICIE AREA: 2,10 km ²	



LUNGHEZZA MEDIA: 2,5 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 2,1 km lineari
SUPERFICIE AREA: 5,25 km ²	



LUNGHEZZA MEDIA: 3 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 4,8 km lineari
SUPERFICIE AREA: 14,40 km ²	

NAPOLI - ZONA NAPOLI OVEST - BAGNOLI



LUNGHEZZA MEDIA: 1,20 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 0,70 km lineari
SUPERFICIE AREA: 0,84km ²	



LUNGHEZZA MEDIA: 1,50 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 0,70 km lineari
SUPERFICIE AREA: 1,05 km ²	

GIOIA TAURO – ZONA RETROPORTUALE



LUNGHEZZA MEDIA: 5 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 5,50 km lineari
SUPERFICIE AREA: 27,50 km ²	Presenti altre aree libere nell' entroterra

TARANTO – ZONA INDUSTRIALE



LUNGHEZZA MEDIA: 4 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 3,10 km lineari
SUPERFICIE AREA: 12,4 km ²	

CATANIA – ZONA PORTO/AEROPORTO



LUNGHEZZA MEDIA: 8,80 km lineari	ALTEZZA MEDIA: 1,30 km lineari
SUPERFICIE AREA: 11,44 km ²	

Capitolo III

L'infittimento delle linee marittime *short sea* nel bacino mediterraneo per competere con il *Northern range*

3.1. *Lo scenario*

Un approccio semplificato all'analisi economica della fattibilità di nuove linee di traghetti *RO/RO*, *RO/PAX* e *multipurpose*, consiste nel sovrapporre le rotte e i porti di ambiti geomarini noti, come il Mediterraneo e nel suo ambito il Mar Adriatico, con altri bacini quali il Mar dei Caraibi (circa 4 km quadrati di differenza col Mediterraneo) e il golfo Arabico (quasi la stessa superficie e conformazione dell'Adriatico). Orbene, rispetto alla fattibilità di attivazione di nuove linee *SSS*, gli scostamenti tra rotte e porti importanti presentano differenze minime e pertanto mostrano un'ampia potenzialità di successo una volta attivate le nuove linee. Ad esempio tra Miami in Florida e l'Havana a Cuba, una linea *RO/PAX* con *cruise ferry* potrebbe garantire un utile netto stimabile in 100.000 dollari al giorno con *RO/PAX* da 1.500 posti con rotabili al seguito nell'attuale quadro di pacificazione tra USA e Cuba.

Gli operatori della logistica e dei trasporti, come tutti gli altri attori dei processi economici, prima di disegnare i propri *network* e le proprie *supply chain*, procedono all'analisi dei progetti di nuove linee utilizzando quale parametro base il costo logistico e trasportistico (il *total traslog cost*), oltre ai calcoli connessi ai tempi di percorrenza e alle distanze. Naturalmente centrale risulta il costo del carburante e i vincoli dei motori marini eco compatibili (*scruber*).

Naturalmente, rispetto a forme di mercato imperfette proprie dei servizi marittimi di linea, il profitto massimo possibile risulta il principale motore delle scelte degli operatori, unitamente all'analisi della potenziale domanda di carico e quindi, in concreto, il confronto tra costi e ricavi. La spietata ricerca delle migliori coppie di ricavi e

costi ha visto fino ad oggi il prevalere dei grandi porti del *Northern range* con i flussi a “scendere” verso i mercati Nord e Centro europei (circa 500.000 container si stima arrivino nella pianura Padana dal *cluster Northern*), meglio organizzati seppur peggio collocati dal punto di vista geografico. Certo non possiamo definire efficienti politiche che costringono gli armatori a effettuare delle deviazioni dalle rotte ideali lunghe anche fino a sette giorni, almeno se ragioniamo in modo complessivo.

Quello che è, magari, il punto ottimo della convenienza delle grandi compagnie in termini di costo, è tutt’altro che la scelta ottima nei postulati dell’economia classica. Se un giorno di navigazione in più di una nave *full container* richiede, in condizioni di carico al 75% della capacità totale omologata, velocità di crociera inferiore ai 20 nodi e in piena efficienza dello stato di manutenzione, circa 150 tonnellate di *bunker* (carburante utilizzato dalle navi mercantili, ossia un gasolio con basso livello di raffinatezza), seppure i prezzi del *bunker* siano piuttosto bassi (scesi del 75% negli ultimi mesi), è molto facile valutare che ci troviamo in una situazione di equilibrio molto lontana dall’efficienza, specialmente perché il costo del *bunker* è solo uno dei fattori del costo logistico e, in ogni caso, non misura le esternalità negative.

Inoltre dai circa 2.000 dollari container della rotta *westbound* dall’Estremo-Oriente si è passati, grazie al “disastroso” gigantismo delle *full container* da 22.000 TEU di capacità, a circa 300 dollari per container. A nulla sembrano servire le esperienze storiche delle mega *very crude oil* da 500.000 tonnellate di stazza (misura di volume pari a circa 3 metri cubi) per circumnavigare l’Africa con il canale di Suez impedito dalla guerra (anni 60 dello scorso secolo), che portarono in breve al fallimento di grandi carrier, o il recente conferimento di ordini alla cantieristica di navi da crociera fino a 8.000 persone tra equipaggio e passeggeri.

Evidentemente la spietata caccia alle economie di scala fa perdere di vista la reale domanda di servizi *traslog*. D’altra parte, la storia economica insegna che le crisi si manifestano per lo più in fase di sovrapproduzione e carenza di domanda di consumi: a ciò, aggiungiamo anche il calo del prezzo del petrolio che pone problemi alle economie dei paesi delle risorse con i loro fondi sovrani oramai

in spietata cura dimagrante. Per queste ed altre ragioni, una valida alternativa potrebbe essere il proposto modello di infittimento parallelo delle linee di navigazione di tipo *multipurpose RO/RO* e *RO/PAX* volto a ridurre sostanzialmente le distanze *point to point* per l'inoltro e il deflusso dai mercati nord e centro europei riattivando altresì il ruolo di alcuni porti intermedi.

Applichiamo il ragionamento ai porti italiani, anche quelli minori o sottoutilizzati, ma lo stesso è estendibile anche a fattispecie terze. Il *multipurpose RO/RO* è un'imbarcazione multifunzionale a metà tra un *RO/RO* e una portacontainer, concepita per lunghe rotte, che può trasportare sia autovetture che mezzi gommati nelle stive garage che container in coperta.

Un *RO/PAX* indica navi traghetto (anche di notevoli dimensioni fino a 3.000 passeggeri ed oltre 30 nodi di velocità) che fanno trasporto combinato di passeggeri, auto e mezzi gommati leggeri e pesanti. Questo termine viene però utilizzato per navi configurate per un maggiore spazio dedicato al trasporto merci rispetto a quello passeggeri. Un trasporto questo che presenta ampi margini di crescita, anche con presenze di TIR, rendendo più agevoli gli spostamenti sia in termini di costo per pedaggi autostradali, rifornimento carburante sia per la comodità del viaggio. Inoltre c'è senza dubbio con il *multipurpose* una elevata facilità di spostamento, con vantaggi anche per gli importatori ed esportatori locali che risparmierebbero sui costi per far scendere la merce dal Centro-Nord Europa.

Una rivoluzione nella valorizzazione delle economie di scopo, consistente nel ridimensionamento delle portate delle portacontainer a tutto vantaggio del modello euro-mediterraneo, più flessibile e dotato nella portualità e logistica del mare con riferimento all'Italia, per accogliere linee *RO/RO* e *multipurpose*, le quali hanno anche una maggiore adattabilità ai moli e richiedono bassi fondali per i rispettivi pescaggi.

In particolare il naviglio *multipurpose*, a prescindere dalla dimensione che può essere anche idonea a traversate oceaniche, può percorrere sia rotte *deep* che *short sea* e utilizzare porti intermedi e minori, a differenza delle grandi navi che scaricano in due o tre toccate i porti transhipment del mar Mediterraneo. Si evidenzia

infine la crisi del modello *Hub&Spoke* con riferimento al *transshipment*, a meno di non affiancare il mega porto, ad esempio Gioia Tauro, con attività *short sea*, *distripark*, zone economiche speciali e sbocco in export dei flussi generati dalle filiere territoriali logistiche, con riferimento particolare alle produzioni di eccellenza dell'agroindustria presenti nel Mezzogiorno.

3.2. *La situazione della portualità intermedia in Italia*

Ma quali potrebbero essere i porti italiani interessati? Vediamo alcuni dei possibili porti intermedi che in Italia possono far parte di questo modello e, conseguentemente, costituire i pilastri della nuova infrastruttura "immateriale", fermo restando che il modello prevede anche il coinvolgimento dei porti maggiori.

Il primo porto che esaminiamo è quello di Gaeta, nel Lazio. È un porto turistico e commerciale, dal 2003 assorbito dal *network* dei porti laziali riuniti sotto il nome di Autorità portuale di Civitavecchia, Fiumicino e Gaeta con il nome commerciale "Porti di Roma". Il porto movimentava circa 2,5 milioni di tonnellate di merci l'anno. Si tratta per lo più di prodotti destinati ai comparti produttivi della zona (biomasse, minerali e metalli non ferrosi, caolino e fertilizzanti), nonché navi cisterna con prodotti petroliferi per i depositi ENI posti nelle aree retroportuali.

Dal CIPE (Comitato interministeriale per la programmazione economica) sono stati stanziati 33 milioni di euro (sugli 80 disponibili nel fondo per le infrastrutture portuali), con delibera nel 2012, che saranno destinati a finanziare i lavori per dragare il fondo del mare antistante la banchina fino a una profondità di 12-14 metri, con l'obiettivo di permettere l'attracco anche di navi di grande tonnellaggio. La somma, subito disponibile, permetterà anche di iniziare le opere di ampliamento ulteriore delle banchine e della superficie dei piazzali portuali, che passerà dagli attuali 40.000 ai futuri 120.000 metri quadrati. In virtù della sua posizione strategica (in quanto equidistante dai porti di Civitavecchia e Napoli e dagli aeroporti internazionali di Fiumicino e Capodichino), gli obiettivi sono di rendere lo scalo un gate marittimo del mercato dell'ortofrutta

e dei prodotti agroalimentari del basso Lazio e di realizzare interventi finalizzati alla riqualificazione turistica del porto nell'ambito del segmento crocieristico e mega-yacht.

In Puglia il porto di Brindisi è un porto commerciale, industriale e turistico tra i più importanti del mar Adriatico. Il traffico turistico riguarda i collegamenti tramite *RO/PAX* con la penisola balcanica e la Turchia, mentre il traffico mercantile comprende carbone, olio combustibile, gas naturale, prodotti chimici. Nella parte esterna del porto le banchine di Costa Morena si sviluppano per 1.170 m, con profondità di 14 metri e piazzali per 300.000 m². Lungo la diga di Costa Morena (500 m) si sviluppa il sistema, a mezzo nastro e tubature, per lo sbarco dei prodotti destinati all'alimentazione delle centrali elettriche di Brindisi Sud e Nord. A Punta delle Terrare sono operativi 270 m di banchine per il traffico *RO/RO* con possibilità di ormeggio contemporaneo di cinque navi. Il porto esterno ha vocazione principalmente industriale e in esso sono installate strutture destinate allo sbarco di prodotti destinati agli stabilimenti del polo industriale chimico. Complessivamente il porto di Brindisi dispone di 21 banchine commerciali per uno sviluppo lineare di oltre 3.700 m. Nel porto interno sono attive, nel seno di Levante, undici banchine, per uno sviluppo di 1.925 metri con fondali da 8,5 a 10 metri. Il porto medio è principalmente destinato alle attività commerciali.

Nelle Marche, il porto di Ancona, invece, è rilevante per il traffico internazionale di veicoli e passeggeri, con oltre 1,5 milioni di passeggeri e 200.000 TIR ogni anno, e uno dei primi dell'Adriatico per le merci. Per ciò che riguarda la pesca, i mercati ittici di Ancona sono nel loro insieme al secondo posto nell'Adriatico e al sesto posto, ma in crescita, in ambito nazionale. Molto importante anche l'attività turistica del porto grazie alle numerose rotte in tutto l'Adriatico e alla presenza di toccate di navi da crociera che fanno scalo in esso. Il porto comprende una zona peschereccia, che offre tre scali di alaggio, un pontile, un magazzino per le forniture ai pescherecci, tre gru per il sollevamento delle imbarcazioni, tre officine meccaniche. Da molti anni si fa notare il problema della carenza delle infrastrutture necessarie a collegare l'area portuale con la rete autostradale: l'uscita del porto è infatti all'interno del centro

della città, zona non adatta a sostenere il notevole volume di traffico generato dallo scalo marittimo. L'unica via che conduce verso l'Autostrada A14 attraversa tuttora interi quartieri della città e un progetto alternativo attualmente al vaglio prevede la realizzazione di una strada che dovrebbe collegare il porto ad un nuovo casello (Ancona Ovest) dell'Autostrada Adriatica, uscendo così dalla città attraverso una lunga galleria, in grado di diminuire drasticamente l'impatto ambientale. Il porto è servito da uno scalo merci che trova un importante limite alla sua utilizzazione nella galleria ferroviaria di Cattolica, la cui percorrenza è necessaria per raggiungere i paesi del Nord-Europa, ma le cui caratteristiche impediscono il passaggio di treni merci voluminosi.

Nell'ottica della costruzione di itinerari internazionali trasversali (Spagna-Francia-Balceni-Est Europa e viceversa) tra Civitavecchia nel Lazio e Ortona in Abruzzo si possono attivare significative sinergie *traslog* anche in presenza delle connessioni autostradali del tutto soddisfacenti tra i due porti commerciali, vistosamente in crescita nei traffici movimentati e maneggiati.

In Toscana il porto di Carrara è uno scalo marittimo specializzato nella movimentazione di pietre naturali e si trova in una posizione strategica sul Mar Ligure. Il porto di Carrara ha rapporti commerciali con 85 porti di 48 nazioni sparsi nel mondo. Ha linee di collegamento con molti paesi del Mar Mediterraneo, Mar Nero, Mare del Nord, Mar Rosso, Estremo Oriente, Nord-America, Sud-America e Africa occidentale. In riferimento ai prodotti lapidei si hanno importazioni di granito principalmente dall'India, dal Brasile, da alcune zone del Sud-Africa e dal Nord-Europa; mentre i marmi di Carrara già lavorati vengono imbarcati per essere destinati in tutto il mondo, ma con particolare riferimento a Stati Uniti d'America, Estremo-Oriente, Golfo Persico e Mar Rosso, i marmi grezzi da lavorare sono invece destinati principalmente in Nord-Africa e in tutto il Mediterraneo.

Il porto gode di una posizione geografica favorevole, essendo vicino a nodi strategici per il traffico merci come Livorno, Genova e La Spezia. Il porto è situato a un km dal casello autostradale di Carrara e a 4 km dal casello di Massa, inoltre è a 6 km dallo scalo merci ferroviario della zona industriale. In totale nel porto di Carrara

ci sono 1.466 metri di banchine, 126.750 m² di piazzali operativi, 68.100 m² di piazzali per deposito merci e 5.300 m² di magazzini coperti interni alla struttura portuale. Grazie a tutte queste strutture vengono ricevuti e avviati per destinazioni interne 300.000 tonnellate di merce proveniente dall'estero e 200.000 tonnellate di merce di provenienza interna vengono imbarcate sulle rotte per il commercio estero.

Ogni anno tre milioni di tonnellate di merce vengono imbarcate e sbarcate. Lo scalo di Marina di Carrara, con i suoi 9,8 metri di fondale, può accogliere regolarmente navi di ultima generazione fino a 30.000 tonnellate di stazza; dispone inoltre di un vasto parco di attrezzature per la movimentazione delle merci in grado di rendere le operazioni di scarico e carico merci molto rapide.

C'è poi il porto di Crotona, storico scalo marittimo portuale della Calabria, sito sul Mar Jonio. Lo sviluppo vero e proprio di questo porto c'è stato a partire dagli anni e '20 e '30 del '900, conseguenza della costruzione delle centrali idroelettriche della Sila, dello sfruttamento dei boschi della Sila piccola e del Garigione e della costruzione di stabilimenti per la produzione di concimi e di prodotti metallurgici per la produzione di zinco elettrolitico della società italo-francese Pertusola Sud. Per tali motivi vennero impiantati, sui moli del porto, i binari delle due ferrovie a scartamento ridotto Petilia-Crotona e Crotona-Timpa Grande. Quegli anni furono floridi per il commercio e il reddito della provincia ma il crollo e la crisi strutturale della fine degli anni ottanta ridimensionarono le aspettative. L'area detta Porto Vecchio presenta 5 banchine con superficie utile di circa 4.700 metri quadrati. I fondali sono bassi e sabbiosi ed è utilizzato come porto peschereccio e turistico. Il Porto Nuovo è protetto da un molo foraneo di 1.725 metri e da un molo di sottoflutto di 900 metri banchinato con superficie di 120.000 m². I fondali dell'area commerciale sono circa 8,5 m.

Da rilevare per le sue ottime potenzialità, nonostante le dimensioni maggiori rispetto ai porti prima citati, la presenza del porto di Salerno in Campania, già di livello internazionale e con moli efficienti anche per le linee *multipurpose* e *RO/RO*. È uno dei maggiori porti nazionali e riveste un ruolo importante per il sistema industriale e commerciale del Centro-Sud. Da esso è possibile

raggiungere facilmente la maggior parte delle località grazie ai rapidi collegamenti con le autostrade. Nel 2013 è stato inserito tra i 319 porti europei considerati chiave dall'UE. Ha una superficie complessiva di 1.700.000 m², di cui 500.000 m² aree a terra, una cubatura dei magazzini di 90.500 m³, un totale di 9 banchine e 15 posti d'ormeggio su 5 moli, il nuovo piano regolatore prevede degli allargamenti.

A partire dagli anni settanta il porto è collegato direttamente all'Autostrada A3 (e tramite questa al Raccordo autostradale 2 e all'Autostrada A30) mediante un raccordo stradale che, grazie ad una serie di viadotti e collegandosi alla viabilità esistente, evita al traffico merci l'attraversamento della città. Nel 2012 è stato approvato il progetto detto "Salerno porta Ovest", (chi scrive ne è stato l'ideatore conseguendo all'epoca il primo premio per l'idea) grazie al quale il porto di Salerno verrà collegato con gallerie agli svincoli dell'autostrada Napoli-Salerno.

Tra il 2008 e il 2009 il porto ha movimentato 18.426.447 tonnellate di merci, per un totale di 4.503 navi approdate. Il traffico è per lo più ripartito tra containers/TEU (599.673 tonnellate) e *RO/RO* (10.988.071 tonnellate). Le seconde coprono tratte medio-brevi e si collocano nel circuito noto come "Autostrade del mare": le rotte principali sono da e per Malta, Tunisi, Cagliari, Palermo, Messina, Augusta e Valencia. Nel triennio 2009-2012 il porto ha visto crescere i quantitativi di merce movimentata del 21,7%, i passeggeri del 7,7% e i croceristi del 164%.

Nel giugno 2013 è stato firmato un accordo con la compagnia tedesca Hapag-Lloyd per il lancio di due nuovi servizi settimanali full container che collegheranno lo scalo salernitano con diversi porti degli Stati Uniti d'America, del Messico, della Tunisia e dell'Egitto incrementando, con ulteriori 100 approdi annuali, di 25.000 TEU la movimentazione di merci.

Altro approdo da considerare è l'area portuale di Taranto. Il fatto che l'Ilva non riesca più da sola ad assorbire la capacità tecnica dello scalo, unito al riconoscimento di zona franca doganale non interclusa con taglio di tasse e costi (attivata a seguito di richiesta che l'Autorità portuale aveva avanzato nel 2013 con l'obiettivo di rilanciare i

traffici e attrarre nuovi investimenti) può rappresentare un incentivo notevole per gli operatori che si insedieranno.

Altra trasversale da evidenziare è la ferrovia costiera Taranto-Gioia Tauro nel quadro di un corridoio logistico del profondo Sud continentale tra i due poli in chiave di *governance* e finanziamenti incentivanti di iniziativa triregionale e comunitaria da progettare significativamente per le attività e filiere *traslog*. Si può intravedere altresì un potenziale di itinerari trasversali coinvolgenti la portualità dalla Spagna al Nord-Africa in connessione tramite il corridoio adriatico con i paesi balcanici e il più lontano insieme dei paesi Est-europei che costituiscono su entrambi i fronti, mercati in sviluppo. Anche in tal caso i tempi di viaggio del combinato si accorcerebbero di molto.

Caso di successo è poi il porto di Trieste, il quale presenta terminal *RO/RO* e grossi terminal per la lavorazione di prodotti alimentari e merci varie. È suddiviso in 5 punti franchi, di cui 3 destinati alle attività commerciali; nel 2012 il Porto di Trieste ha movimentato un totale di 49.206.870 tonnellate di merci e 408.023 TEU. Ci sono in progetto anche la costruzione generica di un rigassificatore a terra da realizzare nell'area del Nord Adriatico (ovvero un impianto industriale in grado di riportare il prodotto dallo stato liquido utilizzato nel trasporto marittimo, a quello gassoso utile per il trasporto terrestre ed il consumo finale), la riqualificazione dell'area del porto Vecchio a destinazione turistico-ricettiva e anche un terminal purpose con relativo potenziamento delle attività ferroviarie.

Ci sono inoltre altri porti minori che, a seconda del livello di progettazione che si vorrà dare alla nuova infrastruttura virtuale di linee infittite, potranno essere inclusi nel *network* e contribuire al processo di efficientamento logistico.

3.3. *Infittire le linee per ribaltare i flussi*

Strategico per realizzare un modello efficiente e con più linee marittime di secondo livello, sarà l'intervento mirato dell'Unione Europea che finora si è dimostrata più generosa nel concedere fondi

ai porti del *Northern range*. Certamente ai fondi europei vanno affiancate norme locali in grado di sviluppare il c.d. effetto volano per gli investimenti privati.

Politiche intelligenti e fondi strutturali possono avere effetti di crescita intensa e rapida in territori che vedono attualmente le proprie economie ristagnare. Ma c'è di più: il costo di un'operazione di ristrutturazione delle linee marittime dello SSS è quasi irrilevante ai fini di un bilancio pubblico, mentre il potenziale ricavo corrisponde a quello che si genererebbe con la produzione di una nuova enorme e costosa infrastruttura stradale e ferroviaria, generando esternalità negative infinitamente maggiori e minori profitti.

La nuova politica delle infrastrutture dell'UE, attenta sicuramente all'importanza di collegamenti efficienti affinché l'Europa resti ai vertici nelle gerarchie mondiali del commercio, triplica l'ammontare dei finanziamenti per il settore dei trasporti. Si tratta di ben 26 miliardi di euro nel periodo dal 2014 al 2020, concentrati su una nuova rete centrale precisamente definita. La nuova rete centrale costituirà le principali arterie dei trasporti nel mercato unico europeo e permetterà di eliminare le strozzature, ammodernare l'infrastruttura e snellire le operazioni transfrontaliere di trasporto per passeggeri e imprese in tutta l'UE. Per la sua realizzazione saranno creati nove corridoi principali di trasporto, con la collaborazione di Stati membri e soggetti interessati, il che consentirà di concentrare le risorse e di conseguire risultati.

La nuova rete centrale *TEN-T* poggerà su una rete organica di collegamenti che alimenteranno la rete centrale a livello regionale e nazionale. L'obiettivo finale è fare in modo che progressivamente, entro il 2050, la grande maggioranza dei cittadini e delle imprese europee non disti più di 30 minuti di viaggio dalla rete principale. Questo genere di politica, tuttavia, rischia di contraddire il c.d. obiettivo convergenza, principio secondo il quale tutti gli stati membri dovrebbero convergere sul medesimo livello di ricchezza e benessere allorquando emergono forti divergenze di strategie e di obiettivi tra i porti del *NR* e quelli del *SR*.

Tale diversità di orientamento che certo non prefigurerebbe obiettivi di convergenza è chiaramente ribadita in un comunicato congiunto firmato dalle autorità dei porti del *NR* come *Anversa*,

Zeebrugge, Amburgo, Brema, Rotterdam, Amsterdam, Groningen e Moerdijk; nel comunicato essi accusano i porti del Sud Europa di drenare le risorse europee per il completamento dei corridoi, quando il mercato avrebbe già scelto il *Northern range*: “i sette porti del Nord hanno un totale di quattro volte il traffico container che totalizzano gli 11 porti del Mediterraneo” – scrivono in una nota i sostenitori del modello eurocentrico basato su flussi “discendenti” – “continuare ad investire negli scali periferici è un cattivo uso delle risorse pubbliche. Non si ripetano gli errori del passato”.

La statistica, per quanto certamente vera, rappresenta però solo un punto di osservazione che è stato portato, da parte dei paesi del *Northern range*, all’attenzione dell’UE per perorare le proprie cause. Purtroppo, per ora, si può evidenziare la reazione dell’Autorità portuale di Venezia che accusa di ingerenza i firmatari del duro attacco: “*Il destino della manifattura italiana in un mercato sempre più globale è legato a doppio filo a quello della portualità nazionale e va dunque accolto l’invito esplicito di Confindustria a riformare al più presto l’ordinamento portuale italiano. Ma anche quello implicito a farlo disegnando, contemporaneamente, un piano della portualità nazionale capace di contendere i propri mercati all’invadenza della portualità dei Mari del Nord. Obiettivo che in Italia è raggiungibile solo costruendo sistemi portuali articolati in più di uno degli scali oggi retti autonomamente*”.

Questa logica rappresenta quanto di più lontano dal principio dell’obiettivo convergenza tanto auspicato dall’UE, perché trasmette ad un decisore pubblico quello che è solo un interesse privato. Il timore delle autorità portuali e dei ministri dei trasporti della fascia del Nord-Europa deriva dalla consapevolezza di essere leader di un mercato *traslog* solo per l’inerzia dei *competitor*. Questi hanno vantaggi territoriali (su tutti l’Italia) in grado da soli di annullare facilmente la convenienza logistica negli itinerari allungati e, in genere, il predominio nordico sulla portualità e sulla logistica.

Certamente colmare il gap di efficienza delle infrastrutture portuali del Nord-Europa non è un’impresa semplice: richiederebbe risorse economiche ingentissime, andrebbe alimentata da competenze costruite in oltre sessanta anni e ampi spazi da “idoneizzare”. È inoltre la consapevolezza del dover affrontare una sfida dura che ci

ha condotto ad affrontare il problema da un'altra angolazione. L'obiettivo dei paesi dei *Southern range*, ed in particolar modo dell'Italia, non deve essere quello di emulare il sistema *Northern range*, ma quello di recuperare efficienza sistemica con i pochi mezzi a disposizione per invertire i flussi e investire meglio le risorse disponibili (si pensi a Horizon 2020).

In quest'ottica il modello dell'infittimento muove dall'assunto che il vincolo di bilancio pubblico sia stringente e che quindi non si può recuperare efficienza investendo (non da subito almeno). La strategia che può consentire all'Italia di contribuire al ribaltamento dei flussi e alla affermazione di un sistema basato sull'efficienza dei trasporti e che non preveda nuove faraoniche infrastrutture, può essere anche quella, accanto ad altre, dell'infittimento delle linee dello *short sea shipping*.

Certamente questo modello, per essere veramente incisivo, andrebbe organizzato in maniera congiunta tra istituzioni (decisori pubblici) e operatori privati, ma gestito dal Governo centrale con il concorso UE. Questo perché è evidente che solo una *governance* integrata può essere in grado di soddisfare l'interesse comune e risolvere le dispute tra le varie autorità locali con l'obiettivo di meglio competere nello scacchiere internazionale al livello delle filiere *traslog* (nuove linee Grimaldi fino a Venezia COMBINATO gomma-mare e proseguimento con COMBINATO ferro-mare fino a *Rostok, Lubecca*).

Utile iniziativa traducibile come incentivo all'infittimento di linee, seppure con una copertura finanziaria modesta, è prevista dalla Legge di stabilità 2015. Questa ha reintrodotta l'*ecobonus* ("*marebonus*"), da prima osteggiato dalla UE come aiuto di stato, poi ammesso in chiave di decongestionamento stradale e quindi come esternalità positiva. Le provvidenze prevedono un finanziamento di 45,4 milioni di euro nel 2016, 44,1 nel 2017 e 48,9 nel 2018 per l'attuazione, si legge nel testo, di progetti per migliorare la catena intermodale e decongestionare la rete viaria, riguardanti l'istituzione, l'avvio e la realizzazione di nuovi servizi marittimi per il trasporto combinato delle merci o il miglioramento dei servizi su rotte esistenti, in arrivo e partenza da porti situati in Italia o negli stati membri dell'UE o dello spazio economico europeo. Inoltre le

provvidenze andranno direttamente all'industria armatoriale che promuove nuove linee e non più agli utenti dell'autotrasporto. Unitamente al *ferrobonus*, detti incentivi concorreranno ad un migliore equilibrio dei flussi nelle rispettive reti con positivi effetti sulla congestione stradale e la connessa catena delle diseconomie esterne, incidenti e inquinamento in testa.

Volendo avere un'idea dell'andamento del settore dello *short sea shipping*, va subito detto che il mercato *RO/PAX* registra una lieve flessione, seguita comunque da un recente netto recupero, mentre cresce visibilmente il *RO/RO* merci. Questo è il settore di maggiore interesse per la nascita di nuove linee (vedi Grimaldi sulle rotte Livorno-Olbia, ecc.) le cui ricadute positive devono tener conto anche dei notevoli benefici in termini ambientali. I c.d. *feeder services*, navi che rappresentano lo scheletro del sistema *short sea*, hanno una capacità di 500/2.000 TEUS, e sono i capillari che conducono agli hub i container necessari per alimentare le gigantesche "navi madre" con capacità di 5.000/20.000 TEUS.

È necessario meglio integrare, nella politica e logistica portuale, lo *short sea* con il *deep sea* realizzando retroporti a supporto della logistica: è attraverso l'infittimento delle linee *SSS* che si potranno alimentare e gestire meglio i flussi *DS*, concorrendo a riportare il *deep container* ad un maggiore equilibrio domanda-offerta e anche tra *inbound* e *outbound*.

Certo non si può affermare che il diradamento delle linee *SSS* rispetto all'infittimento atteso sia allo stato l'unico problema. Al momento si stima da 40 a 80 miliardi la perdita netta del settore *traslog* (ben superiore agli 8 miliardi del deficit della Bilancia dei trasporti stimato), e le cause sono molteplici. Sicuramente incide la scarsa attenzione all'infittimento delle linee, così come incide la predominanza della clausola *incoterms* FRANCO FABBRICA e il ricorso massiccio ad operatori logistici esteri (DHL e TNT) per i flussi import-export di manufatti imponenti e strategici (vedi pezzi di carlinga per aerei *Boing* logisticizzati da *DHL* per trasferimento via aerea in *USA*).

A livello globale, la crescita del commercio internazionale, dalla fine degli anni '80 in poi, ha sostanzialmente superato quella della produzione. Si parte dal presupposto che la collocazione fisica

dell'Italia e del suo Mezzogiorno nel Mediterraneo rappresenta senza dubbio una posizione privilegiata che può portarla ad essere il crocevia di un numero elevatissimo di scambi commerciali, in un contesto economico attuale in cui la logistica svolge un ruolo fondamentale. Per ora però l'Italia si trova ancora in una posizione non dominante, per quanto riguarda la filiera *traslog*, rispetto agli altri paesi sviluppati perdendo possibilità di crescita e occupazione.

La ripresa passa necessariamente dalla creazione di *network* logistici globali e competitivi, struttura portante dei commerci internazionali e volano di crescita economica. Si evince, dagli studi della Banca Mondiale, come a parità di reddito pro capite, i Paesi “con una migliore prestazione logistica sperimentano una maggiore crescita nella misura dell'1% del PIL e del 2% nel commerci”⁴. I Paesi che sono cresciuti di più dispongono, infatti, di una logistica efficiente di produzione e distribuzione che non solo rende competitivo il sistema economico e produttivo, ma è essa stessa da considerare driver di sviluppo. La Germania, ad esempio, al termine di un grande impegno nella logistica, attraverso la realizzazione del nuovo porto di Amburgo e del nuovo aeroporto di Francoforte, è diventata un hub importante per l'Europa.

⁴ Piano Nazionale della Logistica 2012-2020.

CONCLUSIONI

La logistica economica offre soluzioni di rilancio economico rivoluzionarie. L'idea è che la competizione globale vorticosamente dinamica debba essere affrontata con la prontezza e l'efficacia che solo politiche ben ponderate, sostenibili e dall'elevato tasso di reattività possono avere. È bene che, inoltre, tali politiche rispondano a modelli di economia applicata che tengano conto del vincolo di bilancio come dell'obiettivo di rilancio.

Agire in quest'ottica significa dotarsi dei mezzi industriali indispensabili per competere. Siamo di fronte ad una nuova rivoluzione industriale: non sono più i motori o le fabbriche il cuore della svolta, ma è la produttività logistica intesa quale elemento della moderna produzione di filiera.

Le proposte formulate nel testo sono frutto di riflessioni supportate da dati e rafforzate dall'analisi di casi reali. Tutti i modelli proposti rappresentano casi di *best practice* a livello globale. Creare infrastrutture senza dover necessariamente mettere in cantiere copiosi investimenti è la sfida moderna contro la definizione stessa di grande opera.

Per quanto riguarda l'Italia, va subito considerato che il vantaggio geografico può rappresentare il primo motore di politiche logistiche di rilancio dell'economia. Tale vantaggio può consentire il recupero del gap dai paesi che da sempre hanno coltivato la cultura della logistica tramite interventi di idoneizzazione delle aree retroportuali, creazione di nuovi *distripark* e ZES, il tutto alimentato dalla nuova e straordinaria virtuale infrastruttura rappresentata dall'avvio di nuove Autostrade del Mare e dall'infittimento delle linee marittime di corto e medio raggio. Un po' come accaduto con l'infittimento delle autostrade terrestri di cui quelle del mare, come

da noi intuito ed affermato oltre 20 anni fa negli Studi preparatori al Piano dei trasporti, costituiscono un naturale proseguimento delle autostrade terrestri, ovvero il concetto di Autostrade del Mare.

Nel lavoro si è adottato un approccio di Logistica Economica (LE) nell'applicazione dei modelli di longitudinalità e trasversalità. Si tratta di un modello culturale di mobilità assolutamente attuale e profondamente innovativo già adottato da chi scrive per gli studi preliminari al Piano Nazionale dei Trasporti e della Logistica. Infatti, la progettazione di itinerari trasversali interessanti l'Italia nelle alternative al tutto strada sulle potenziali relazioni geografiche possibili internazionali del combinato, è stata oggetto degli studi preparatori al PNTL (Piano Nazionale dei Trasporti e della Logistica) dello scorso decennio di cui per l'Economia del mare chi scrive è stato responsabile scientifico del Gruppo di lavoro.

Il ricorso ad itinerari comodalità internazionali può partire da un esempio di recente valutazione che interessa l'*import* di grano duro dall'Egitto e, tramite il porto di Taranto, lo si potrebbe trasportare ai pastifici della Basilicata, ma già il caso De Cecco tramite il porto di Ortona è illuminante, o ancora le olive del Nord-Africa dirette in Spagna per derivarne olio che viene trasferito in Italia con traghetti *RO/RO* con ampie possibilità di processi di logistica a valore. E ancora l'esempio del porto di *Tanger Med*, dei porti-*distripark* olandesi degli anni '80 e dei porti cinesi anni '90 con annesse zone defiscalizzate e incentivate per gli IDE. L'infrastruttura strategica della LE è allora il retroporto con all'interno le zone con fiscalità di vantaggio per i flussi *import-export* quali zone franche, Zone Economiche Speciali, punti franchi, etc., capaci di attrarre investimenti anche dall'estero tramite fiscalità di vantaggio e incentivi diversi.

Con la SVIMEZ abbiamo proposto le Filiere Territoriali Logistiche (FLT) anche per fronteggiare la crisi del *transshipment* (Gioia Tauro perde 500.000 container nel 2015, Taranto TCSP si azzerà nei container) legata, nel nuovo ciclo mondiale dell'economia, a segnali di crisi della globalizzazione dovuti alla sempre maggiore personalizzazione dei consumi ed all'automazione tecnologica che non produce meno lavoro ma lo diversifica per una più elevata qualità dei prodotti. Senza integrazione il *deep sea* in calo nei

container genera un aumento dello *short sea* nei rotabili. In tale ottica i retro porti non sono alternativi agli interporti ma senza il rilancio del ferro cargo spesso risultano cattedrali nel deserto come evidenziato nel testo.

Il postulato centrale della LE (Logistica Economica) è l'equilibrio tra flussi e reti (minima congestione e tempi espressi dal tasso *traslog* – trasporti e logistiche) in corrispondenza dell'equilibrio tra imprese e mercati nei rispettivi prezzi. Si tratta di un approccio micro che bene esprime le sequenze dei modelli di *outsourcing* o terziarizzazione, finissaggio, assemblaggio, ecc. Il settore della GDO (Grande Distribuzione Organizzata) esprime bene queste relazioni.

La definizione di *short sea shipping* (navigazione di corto raggio) lo distingue nettamente dalla navigazione di lungo raggio *deep sea shipping* (DSS) che si riferisce alla navigazione di lungo corso sulle rotte di maggiore distanza e in genere per grossi quantitativi di merce trasportate fra i diversi continenti (funzione di flusso dove tutti i vettori-quantità, mezzi, tempi, distanze, valori risultano di dimensioni maggiori). Lo sviluppo dello SSS costituisce uno degli obiettivi strategici della politica dell'UE in materia di trasporti, in quanto sostegno alla intermodalità volta a ridurre la congestione stradale e ridurre i tassi di incidentalità e inquinamento e a migliorare l'efficienza del trasporto merci sotto il profilo logistico ed economico, in termini di tempi, costi e rispetto dell'ambiente. L'obiettivo è l'equilibrio di cui sopra.

La sostanziale latitanza decennale del ferro cargo in Italia (90 milioni di tonnellate trasportate contro i 300 di Germania e 200 di Francia) per fortuna è stata compensata dallo sviluppo dello SSS soprattutto delle autostrade del mare che ha fatto risparmiare nel decennio trascorso miliardi di euro per incidenti stradali. I dati indicano che dieci anni orsono Trenitaliacargo produceva 70 milioni di treni km (unità di traffico). Oggi tutte le compagnie ferroviarie cargo (più di 26 oltre treno cargo di FS) producono circa 45 milioni di treni-km, di cui Trenitalia cargo appena 28 milioni. Il traffico ferroviario con O/D (origine-destinazione) interessante il Sud-Italia è di appena il 15% del totale. Dieci anni fa i raccordi ferroviari in Italia erano circa 1.000, oggi sono 200. In Svizzera sono 1.200. Rilanciare

il ferro cargo e gli interporti nell'intermodale-combinato con l'economia del mare potrà risultare una strategia vincente per l'Italia. Ma è una scommessa poco convincente per le risorse finanziarie disponibili e anche di fronte agli interporti (32) che risultano oggi in gran parte cattedrali nel deserto.

Il fulcro della strategia europea di promozione dello SSS per l'Italia è costituito dal progetto di rete intereuropea di collegamento marittimo trasversale e longitudinale inter-mediterraneo delle Autostrade del Mare (AdM) che mira allo spostamento di una quota significativa del traffico merci e, ove presente, anche di quello passeggeri, dal vettore stradale al trasporto marittimo a corto-medio raggio in una logica di sequenzialità e co-modalità con il trasporto stradale. Nelle reti marittime europee di SSS rientrano:

- i traffici marittimi con Paesi appartenenti alla UE, inclusa Islanda e Norvegia, nonché quelli fra porti comunitari e porti non comunitari che si affacciano sul Mar Mediterraneo, Mar Nero e Mar Baltico;
- i servizi di *feederaggio di linea point to point*;
- il traffico fluviale e quello lacustre, questi ultimi definiti anche idroviari che rientrano nella modalità dei trasporti terrestri.

L'Italia riveste un ruolo di primo piano nel contesto europeo con riferimento allo SSS, infatti è seconda nel traffico *RO/RO*, dopo il Regno Unito, e seconda nel traffico di contenitori dopo la Germania. Per traffico totale l'Italia si posiziona nel 2014 al terzo porto dopo Gran Bretagna e Olanda, confermando la sua vocazione maggiormente orientata alla distribuzione intereuropea di carichi marittimi.

Il dato del trasporto in container, SSS in particolare, fa riflettere circa il grande volume che comunque movimentano i porti italiani nei flussi tra porti europei, anche più dell'Olanda e del Belgio e poco al di sotto della Germania, che insieme costituiscono il *Northern range* portuale ancora maggioritario nei flussi totali di container rispetto al *Southern range* per il traffico *Deep Sea* intercontinentale *inbound* Estremo-Oriente/Europa.

La predominanza del bacino del Mediterraneo, con riferimento al trasporto marittimo unitizzato (container e *RO/RO*) europeo, è

confermata dai dati in tonnellate trasportate aggregati in percentuale per bacino, i quali mostrano che il 48% del traffico in container ed il 32% dei carichi rotabili intraeuropei si svolge attraverso le rotte del Mediterraneo.

Inoltre, il volume totale dei traffici unitizzati del Mediterraneo è pari a oltre 177 milioni di tonnellate contro i circa 100 milioni del Mar del Nord, a conferma che i porti del *Northern range* fondano il loro potere di mercato nei traffici *deep sea* interoceanici con Asia e Americhe. Considerando il solo comparto container, nel Mediterraneo viene trasportato il 40% del traffico totale SSS tra porti europei e dell'area MENA, risultando il primo bacino marittimo-portuale per questa tipologia, rispetto al 25% del Mar del Nord e del 18% al Mar Baltico.

L'Italia si trova esattamente al centro delle reti mediterranee con le due dorsali tirrenica e adriatica a fare da interfaccia principale, oltre che per il traffico originato e destinato alla stessa penisola, anche per i collegamenti con il resto d'Europa centro-occidentale e centro-orientale. Il comparto si è andato sempre più intensificando e ad oggi sono numerose le linee attivate all'interno dei quadranti nei quali si ripartisce il bacino. Si stima che lo SSS muove in totale oltre 30 milioni di tonnellate annue. Di recente due nuove linee Grimaldi (Barcellona-Tangeri e Catania-Taranto) confermano il progressivo infittimento delle linee marittime.

La funzione di *transshipment*, che ha rappresentato per anni un elemento di forte alimentazione di traffici lungo i porti delle dorsali tirreniche ed adriatiche del Mediterraneo centrale in proiezione Nord-europea, è stata fortemente ridimensionata dalle politiche delle grandi compagnie di *shipping* che tendono a crearsi basi di *transshipment* direttamente controllate e dedicate alle grandi meganavi con capacità fino a 22.000 TEU.

Esemplare il caso della cinese *Cosco Pacific* che ha comprato per circa 370 milioni di euro il *Piraeus Container Terminal*, diventato il centro della distribuzione dei container cinesi diretti all'Europa meridionale e orientale a discapito del terminal di Taranto (che potrebbe diventare il *distripark* della Basilicata, Regione che esporta 30 miliardi di euro – vedi SVIMEZ-Aisre 2016), e il precedente abbandono di Gioia Tauro da parte della *Maersk* e di

Taranto da parte della *Evergreen* che ha contribuito a ridurre fortemente l'attività degli scali italiani grazie alla concorrenza dei porti del Nord-Africa, ma anche dei minori costi offerti dalla portualità spagnola e turca.

È evidente quanto i porti italiani non abbiano saputo, e forse "potuto", espandersi per raggiungere le dimensioni e la capacità infrastrutturale richiesta dai grandi player dello *shipping* globale che hanno potere di mercato tale da condizionare scelte di politica dei trasporti dei paesi a livello nazionale.

È possibile pertanto prevedere nel medio periodo per l'Italia un numero limitato di sistemi portuali per la gestione dei grandi flussi di traffico interoceanico, individuando per gli altri porti la vocazione e la differenziazione più efficiente in relazione alle caratteristiche strutturali del singolo scalo e alle specificità del territorio produttivo e logistico locale di riferimento. Sistemi portuali regionali o di area (*multi port gateway region*), con particolare riferimento a quelli localizzati in corrispondenza dei corridoi delle TEN-T avrebbero in tal modo maggiori *chance* di penetrazione dei mercati dell'Europa centrale e orientale.

Tale riassetto ottimale non può essere considerato solo a livello di offerta dei servizi portuali, ma deve essere inquadrato in una effettiva visione di "sistema" in forza della quale, attraverso un maggior coordinamento tra porti e tra gli stessi e il sistema logistico e dei trasporti nel suo complesso, si potrà efficacemente competere sul mercato internazionale. Ad esempio, l'ampia presenza di *logistics provider* internazionali, spedizionieri e operatori logistici (*DHL, DPD Nordic, DSV, Schenker, TNT, KN*) costituisce per i porti del Nord-Europa un fattore di grande vantaggio sia per le imprese sia per le compagnie di navigazione che possono compensare i costi dei giorni di navigazione (5-7) in più via mare rispetto ai porti del Sud-Europa, nel meno costoso viaggio di distribuzione via terra. I *logistics provider*, inoltre, tendono a far convergere i flussi di merci proprio verso i porti che garantiscono efficienti interconnessioni porto-territorio, mettendo a disposizione *distripark* e/o centri intermodali *inland* in un'ottica di integrazione verticale e fluidificazione dei trasporti mare-terra adottando modelli di reti terrestri lungo i *logistics corridor* dedicati.

In chiave di *logistic corridor* va pertanto inquadrato il collegamento trasversale europeo “centro-mediterraneo” tra Spagna, Italia e Croazia con prolungamento verso la Romania ed il Mar Nero ed i paesi non appartenenti all’UE come Bosnia Erzegovina, Serbia e Ucraina. Tale corridoio, il cui cuore è il porto di Ortona, dovrebbe costituire con annesso *distripark* un’alternativa al corridoio Mediterraneo per il quale in media negli ultimi anni è stato stimato un flusso annuo di merci pari a circa 800 milioni di tonnellate di interscambio totale tra i paesi interessati (Italia, Spagna, Francia, Slovenia, Croazia, Bosnia, Serbia, Montenegro, Albania, Grecia, Turchia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Ucraina⁵).

È necessario allora potenziare la trasversalità con itinerari comodali dedicati. Oltre al corridoio 5 (profondo Nord facente perno sui porti dell’arco nord tirrenico), si potrebbe incentivare con linee e *distripark*, un corridoio Nord tra Barcellona, Livorno, Ancona e fronte balcanico con tratta stradale terrestre allo stato congestionata e morfologicamente complessa, un corridoio centrale tra Barcellona-Civitavecchia-Ortona e Ploce, in Croazia, molto accessibile nei tempi per la presenza di autostrade, e un corridoio profondo Sud tra i porti del Sud della Spagna (Algeciras, Valencia), i porti del Nord-Africa vs. Catania-Taranto-Valona vs Igoumenitsa (nel corridoio 8 con ottima portualità per lo SSS).

Considerando che la quota modale di tali traffici Ovest-Est vede la stragrande prevalenza del trasporto stradale (oltre 500 milioni di tonnellate) e che l’alternativa di itinerario al corridoio 5 del “profondo” registra una maggiore capacità ferroviaria potenzialmente impiegata, ma con un notevole prolungamento in termini di distanza, si può stimare in circa 100 milioni di tonnellate il traffico stradale imputabile potenzialmente all’ideale corridoio “mediterraneo centrale”, fondato sul trasporto combinato marittimo/stradale *RO/RO*. Un tale trasferimento potrebbe essere indotto principalmente dalla forte congestione già presente lungo il corridoio Mediterraneo che presenta notevoli criticità per l’attraversamento dei valichi (Frejus, Tarvisio, Trieste) per i quali sono previsti potenziamenti nel

⁵ Fonte: ISTAT, EUROSTAT.

lungo periodo con grandi margini di incertezza temporale e finanziaria.

Un tale riassetto *trasversale* dei flussi intraeuropei da Ovest ad Est potrebbe fare assumere all'Italia un ruolo di cerniera logistica strategica, attrezzata per la gestione efficiente dei flussi di transito e di sosta in logistica a valore che, data la configurazione attuale delle reti marittime internazionali di trasporto *RO/RO*, potrebbe vedere interessati i porti dell'alto, medio e basso Tirreno dal lato della dorsale occidentale e dell'alto, medio e basso Adriatico dal lato della dorsale orientale, oltre alla fascia trasversale del Mediterraneo meridionale che interessa prevalentemente i porti siciliani e del profondo sud (Palermo, Catania, Gioia Tauro, Taranto e Brindisi) rispetto ai porti della Spagna meridionale (Algeiras). Pertanto, considerando l'attuale livello dei traffici del combinato marittimo internazionale, pari a circa 30 milioni di tonnellate anno, equamente ripartiti tra *West-Med* e *East-Med*, resterebbe un traffico potenziale ancora da poter attrarre nel medio-lungo periodo pari a circa 70 milioni di tonnellate/anno da sottrarre al tutto strada.

Gli obiettivi di trasferimento modale possono essere raggiunti anche in considerazione del minor costo del trasporto marittimo combinato nazionale ed internazionale che in media è dell'ordine del 35-40% in meno rispetto al trasporto merci "tutto-strada" in termini di unità di traffico comparate (trasporto *RO/RO* = 0,065 euro/ton/km; autotrasporto = 0,10 euro/ton/km). Il risparmio di costo, considerando i km nel complesso percorsi rispettivamente su strada e con il combinato marittimo, ammonta a circa 92 euro/tonnellata trasferita sull'itinerario combinato Barcellona-Ploce.

Nello scenario di attivazione di una linea *RO/RO* trasversale adriatica il risparmio totale del costo di trasporto può essere stimato in circa 46 milioni di euro/anno con il trasferimento di 500.000 tonnellate e di circa 92 milioni di euro/anno con il trasferimento di 1.000.000 di tonnellate. Il volume di traffico aumenta se si attiva una linea Ortona-Valona in Albania.

Con riferimento al totale corridoio alternativo co-modale "centro-mediterraneo", la c.d. "trasportistica" esaminata dal Parlamento Europeo a supporto del corridoio 5 ipercongestionato, ovvero un'ipotesi nel medio periodo (5-10 anni) di raddoppio

dell'attuale volume dei flussi totali internazionali interessanti l'Italia *West-Med* ed *East-Med*, potrebbe generare risparmi di costo monetario del trasporto di notevole entità rispetto alla situazione attuale.

Dal lato dell'offerta dei servizi marittimi, allora, le potenzialità di offerta sono altissime e i volumi di traffico smaltibili dai nuovi itinerari trasversali comodalità sulla base della minore distanza (e quindi dei minori costi e tempi associati), nonché delle caratteristiche dei diversi scali, potranno variare da rotta a rotta. In ogni caso essi possono stimarsi al minimo sull'ordine delle 500.000 tonnellate annue sulla tratta in esame per un servizio che copre una distanza totale per l'itinerario Barcellona-Civitavecchia, Ortona, Ploce di circa 1.300 chilometri, con un costo, come visto, contenuto tra tratta marittima (incluse operazioni terminali) e stradale (incluso pedaggi) ipotizzando due corse giornaliere nei due sensi Ortona-Ploce. Da Ortona il traffico potrebbe salire fino al milione di tonnellate per distanze maggiori fino al porto di Valona in Albania.

Il confronto col tutto strada mostra, viceversa, una maggiore lunghezza sull'itinerario Barcellona-Trieste-Ploce di oltre 2.000 km che comporta un maggior costo del tutto strada stimabile intorno al miliardo e mezzo di euro a parità di trasportato tra le due alternative. Sono escluse dal computo le diseconomie esterne (incidentalità, inquinamento, congestione, ecc.) altrimenti i costi oltrepassano i due miliardi di euro.

Pertanto, nelle fasce trasversali dei porti italiani posizionati lungo le dorsali tirrenica e adriatica, sarebbero potenzialmente attivabili ulteriori linee di trasporto combinato marittimo laddove evidentemente si realizzino azioni tese all'effettiva costruzione di un'alternativa al corridoio *trans* europeo Nord-Mediterraneo terrestre, di natura infrastrutturale, economica e di regolazione dei mercati dei trasporti e della logistica a favore di un ulteriore e positivo trasferimento modale e "infittimento" di collegamenti via mare tra porti europei che già il combinato marittimo ha saputo autonomamente innescare nel corso degli ultimi due decenni in Italia.

Ancora, più nel dettaglio, si potrebbero individuare cinque itinerari internazionali nelle fasce trasversali interessanti l'Italia:

- 1) **Corridoio del profondo Nord** coincidente con il corridoio 5;
- 2) **Corridoio Nord** facente perno su Livorno e Ancona, ad es. Spagna, Italia vs. Croazia, Albania, Montenegro, con proiezioni ai Paesi dell'Est-europeo, Romania in primis. La tratta stradale è di 400 chilometri, molto tortuosa e congestionata;
- 3) **Corridoio Centrale** Barcellona-Civitavecchia-Ortona-Ploce (Croazia) vs. il Centro Est europeo, anche se le connessioni stradali oltre Zagabria sono da verificare. La tratta stradale è di 307 km., in buona parte per autostrada percorribile in circa 3 ore;
- 4) **Corridoio Sud** tra Spagna (Valencia-Siviglia sulla direttrice Sardegna, Napoli, Bari vs. Valona (Albania), ottimo porto commerciale;
- 5) **Corridoio del profondo Sud** tra il porto di Algeciras (Spagna), Tangermed (Marocco), Algeria, Libia, Tunisia, Egitto, Sicilia, fino al porto di Gioia Tauro con possibilità di sfruttare il corridoio terrestre ferro-strada Gioia Tauro-Taranto (o Brindisi) vs. Albania, Bulgaria, Grecia e Turchia con ulteriori proiezioni (corridoio 8 facente perno sul porto greco di Igoumenitsa e utilizzando l'antica via Egnatia che connette Grecia e Turchia.

Sul corridoio adriatico longitudinale, oggi maggioritario nei flussi totali rispetto a quello tirrenico, si rileva la recente attivazione della linea longitudinale comodale mare-ferro offerta da Grimaldi sulla direttrice Patrasso-Venezia (traghetti *RO/RO*) e inoltre su ferrovia a Lubecca e Rostok.

Questi nuovi itinerari compositi comportano un possibile nuovo equilibrio logistico tra le aree geoeconomiche interessate raggiungendo traguardi più vantaggiosi dal punto di vista economico (incluse le esternalità) e finanziario in termini di redditività di medio-lungo periodo. In conclusione, il costo tonnellate-Kilometro su strada è valutato fino a 1,5 euro a tonnellate-Kilometro mentre su mare siamo intorno a 0,12 euro per tonnellate-miglio (il miglio nautico è 1,852 km.).

Per l'itinerario proposto bisogna aggiungere, nella più elevata rigidità della tratta marittima rispetto al "continuo" del tutto strada, i costi delle operazioni portuali terminali e i pedaggi autostradali e forse una maggiore incidenza del tasso *traslog* (trasporti e logistiche) nel percorso comodale, ma si può valutare in ragione di anno un risparmio finanziario complessivo presunto fino a di 2 miliardi di euro sulle possibili alternative di trasversalità in uno scenario di crescita sostenuta dello SSS-Autostrade del mare lungo gli itinerari comodali proposti ed anche in presenza dei rinnovati incentivi come il c.d. recente *marebonus*, seppure minore di circa il 50% rispetto al vecchio *ecobonus*, e anche per ridurre il danno per l'industria armatoriale italiana, cioè per la nostra Bandiera, indotto dall'annunciato mutamento della normativa sul Registro internazionale.

APPENDICE

Le Zone Franche Urbane come potenziali fattori di sviluppo dei porti di Napoli e Torre Annunziata attraverso l'economia della retroportualità*

LE ZONE FRANCHE

Il concetto di *Zona Franca* è ormai ben conosciuto nella politica economica internazionale. Il fenomeno è cresciuto rapidamente negli ultimi trent'anni: se nel 1970 solo pochi paesi ne erano dotati, già nel 1996 l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) stimò in circa 500 le Zone Franche industriali d'esportazione localizzate in ben 73 paesi, mentre l'elenco internazionale elaborato nel 1997 dalla *World Economic Processing Zones Association (WEPZA)* indicava in ben 830 il numero totale di *zone franche* d'esportazione e *zone franche* commerciali sparse in tutto il mondo.

Eredi dei porti franchi dell'impero britannico, come Singapore o Hong Kong all'inizio del secolo scorso, sono passate dal commercio alla produzione agricola (in particolare in America Centrale) ed in seguito sono approdate alla produzione industriale (dalle "Maquiladoras" messicane alle "Zone Economiche Speciali" cinesi come Xiamen) passando per la Zona Aeroportuale irlandese di Shannon (la prima del genere in Europa, creata nel 1960) fino a

* Contributo della Dott.ssa Erica Pighetti nell'ambito delle attività del Corso di Economia dei Trasporti e della Logistica svolte dal Prof. Ennio Forte nell'A.A.2010-2011 presso il Dipartimento di Economia dell'Università di Napoli Federico II, pubblicato sul sito www.logsticaeconomica.unina.it nella sez. Laboratorio di idee, elaborazioni degli allievi.

specializzarsi in attività di *quasimanufacturing* (ad esempio il *distripark* di Rotterdam).

Una *Zona Franca*, spesso denominata anche *Zona Economica Libera* (nei paesi anglosassoni *Export Processing Zones* o *Special Economic Zones*), è un territorio delimitato di un comune dove le imprese godono di alcuni benefici in materia doganale e fiscale.

I territori che nel tempo si sono avvalsi di tale speciale condizione hanno riscontrato una notevole crescita trainata dalla stimolazione dei commerci e degli investimenti in attività produttive superando condizioni iniziali di difficile accessibilità ed inoltre sono spesso riusciti a perseguire altri obiettivi di carattere economico funzionali agli interessi della nazione di appartenenza.

Dappertutto, i meriti della formula sono vantati con gli stessi termini: attirare gli investimenti esteri, creare posti di lavoro, sviluppare l'industria nazionale e le infrastrutture, favorire i trasferimenti di tecnologia e procurare moneta, far aumentare le esportazioni. Per di più le organizzazioni internazionali (FMI, Banca mondiale e ONU) sostengono finanziariamente le Zone Franche considerandole un mezzo efficace per accelerare la globalizzazione dell'economia e molto spesso per integrare i paesi in via di sviluppo nella mondializzazione dei mercati.

Esistono diverse tipologie di Zone Franche a cui corrispondono diversi tipi di effetti giuridici e, più in generale, diverse regole di funzionamento, soprattutto in sede di loro costituzione. Secondo uno studio svolto dall'Università Federico II di Napoli (Forte e Siviero, 2005), una prima grande distinzione può essere fatta tra:

- *Zone Franche classiche*, caratterizzate essenzialmente dall'esonero dei diritti di dogana e, a volte, da quello delle imposte indirette. Tale categoria comprende le *Zone Franche commerciali*, le *Zone Franche industriali d'esportazione*, i *porti franchi*, i *magazzini franchi*, le *exclave*.

- *Zone Franche d'eccezione*, ove possono offrirsi altri tipi di agevolazioni fiscali (imposte dirette, tributi locali), vantaggi finanziari e amministrativi per le imprese ed anche altri incentivi di natura economica e sociale. A tale categoria si ricollegano le *Zone Economiche Speciali*, le *Zone d'Impresa* e l'insieme delle *Zone di Riconversione Economica*.

La normativa comunitaria (ricordando che in Italia la competenza in materia doganale è riservata in maniera esclusiva all'Unione Europea) prevede agevolazioni doganali e fiscali differenziate in funzione delle diverse ipotesi di flusso commerciale:

- Paesi terzi – Zona Franca – Paesi terzi (transito)
- Paesi terzi – Zona Franca – Unione Europea (importazione)
- Unione Europea – Zona Franca – Paesi terzi (esportazione)

Secondo il Codice doganale comunitario (regolamenti CEE n. 2913/1992 (Consiglio) e n. 2454/1993 (Commissione)), di recente riformati dal Regolamento Unico Comunitario per le procedure operative standard, la Zona Franca Doganale rappresenta un'area, separata dal territorio doganale della Comunità, in cui le merci non comunitarie sono considerate, per l'applicazione dei dazi all'importazione, come merci non situate nel territorio doganale UE a condizione che vengano riesportate in paesi extra UE; tali dazi all'importazione vengono normalmente riscossi se le stesse merci vengono immesse in libera pratica nel territorio doganale comunitario. I benefici della Zona Franca Doganale sono:

- 1) la riscossione dei dazi doganali viene differita di 180 giorni dal momento in cui la merce lascia la Zona Franca per entrare in un altro paese dell'Unione Europea;
- 2) la merce può essere sottoposta a qualsiasi trasformazione esente da ogni restrizione doganale;

Il Regolamento CEE n. 2923/1992 stabilisce che in una Zona Franca o Deposito Franco è autorizzata qualsiasi attività industriale, commerciale o di erogazione di servizi e l'esercizio di queste attività è preliminarmente notificato all'autorità doganale.

Le merci non comunitarie collocate in una Zona Franca o in un Deposito Franco possono, durante la loro permanenza nella Zona Franca o nel Deposito Franco:

- a) essere immesse in libera pratica, alle condizioni previste dallo stesso regime e dalla disciplina comunitaria. L'immissione in libera pratica attribuisce ad una merce non comunitaria la posizione doganale di merce comunitaria; essa implica l'applicazione delle misure di politica commerciale, l'espletamento delle altre formalità previste per l'importazione di una merce, nonché l'applicazione dei dazi legalmente dovuti;

b) formare oggetto, senza autorizzazione, di alcune manipolazioni usuali intese a garantire la conservazione delle merci e migliorarne la presentazione o la qualità commerciale o a prepararne la distribuzione o la vendita;

c) essere vincolate al regime di perfezionamento attivo alle condizioni previste da tale regime. Il regime di perfezionamento attivo consente di sottoporre a lavorazione sul territorio doganale della Comunità, per far subire loro una o più operazioni di perfezionamento, le merci non comunitarie destinate ad essere riesportate fuori dal territorio doganale della Comunità sotto forma di prodotti compensatori, senza essere soggette ai dazi all'importazione né a misure di politica commerciale (sistema della sospensione). Tali operazioni di perfezionamento comprendono:

- la lavorazione di merci, compreso il loro montaggio, il loro assemblaggio, il loro adattamento ad altre merci;
- la trasformazione di merci;
- la ripartizione di merci, compreso il loro riattamento e la loro messa a punto.

Per prodotti compensatori si intendono tutti i prodotti risultanti da operazioni di perfezionamento. Inoltre, il regime di perfezionamento attivo consente di sottoporre a lavorazione sul territorio doganale della Comunità, per far subire loro una o più operazioni di perfezionamento, merci immesse in libera pratica, con rimborso o sgravio dei dazi all'importazione, quando vengano esportate fuori dal territorio doganale della Comunità sotto forma di prodotti compensatori (sistema del rimborso). Infatti, il titolare dell'autorizzazione di perfezionamento attivo può chiedere il rimborso o lo sgravio dei dazi all'importazione qualora dimostri che i prodotti compensatori ottenuti da merci d'importazione, immesse in libera pratica con il sistema del rimborso, sono stati:

- esportati;
- vincolati, ai fini di una loro successiva riesportazione, al regime di transito, del deposito doganale, dell'ammissione temporanea, del perfezionamento attivo (sistema della sospensione) o posti in Zona Franca o in Deposito Franco.

d) essere vincolate al regime della trasformazione sotto controllo doganale alle condizioni previste da tale regime.

Il regime della trasformazione sotto controllo doganale consente di utilizzare nel territorio doganale della Comunità merci non comunitarie per sottoporle ad operazioni che ne modificano la specie o lo stato senza che queste siano soggette ai dazi all'importazione e alle misure di politica commerciale e di immettere in libera pratica, dietro pagamento dei relativi dazi all'importazione, i prodotti risultanti da tale operazioni (prodotti trasformati);

e) essere vincolate al regime dell'ammissione temporanea alle condizioni previste da tale regime. Il regime dell'ammissione temporanea permette l'utilizzazione nel territorio doganale della Comunità, in esonero totale o parziale dei dazi all'importazione e senza l'applicazione delle misure di politica commerciale, di merci non comunitarie destinate ad essere riesportate senza aver subito modifiche, ad eccezione del loro deprezzamento normale dovuto all'uso che ne è fatto.

3) la merce proveniente da un paese extra Unione Europea gode di un'esenzione totale dai dazi;

Nelle Zone Franche e nei Depositi Franchi, le merci non comunitarie sono considerate, ai fini dell'applicazione dei dazi all'importazione e delle misure di politica commerciale all'importazione, come merci non situate nel territorio doganale della Comunità purché non siano immesse in libera pratica o assoggettate ad un altro regime doganale; le merci comunitarie, laddove previsto da una specifica normativa comunitaria, beneficiano, invece, a motivo del loro collocamento in zona franca o deposito franco, di misure connesse in genere alla loro esportazione.

4) non esistono limitazioni per la tipologia delle merci che possono essere introdotte ed immagazzinate nella Zona Franca; non esistono limitazioni al tempo di sosta delle merci all'interno della Zona Franca; in caso di deterioramento, durante la sosta, le merci possono essere distrutte senza il pagamento di dazi;

“La permanenza delle merci in una Zona Franca o in un Deposito Franco non è soggetta ad alcuna limitazione” e per talune merci contemplate dalla politica agricola comune possono essere stabiliti termini particolari.

Tuttavia, se una merce non comunitaria collocata in una Zona Franca:

- è vincolata al regime del perfezionamento attivo: l'autorità doganale stabilisce il termine entro il quale i prodotti compensatori devono essere esportati o riesportati o ricevere un'altra destinazione doganale; il termine decorre dal giorno in cui la merce non comunitaria è vincolata al regime di perfezionamento attivo;
- è vincolata al regime dell'ammissione temporanea: la durata del vincolo della merce al regime è di 24 mesi; l'autorità può, tuttavia, fissare termini più brevi.

Con riferimento ai contenitori, il Regolamento CEE n. 2454/93 (regolamento di applicazione del codice doganale comunitario) stabilisce che “il beneficio del regime dell'ammissione temporanea si applica ai contenitori approvati per il trasporto sotto suggello doganale o semplicemente muniti di marchi quando vengano introdotti nel territorio doganale della Comunità per conto dei proprietari o degli utilizzatori, o dei rispettivi rappresentanti” e, inoltre, “i contenitori vincolati al regime dell'ammissione temporanea possono restare nel territorio doganale della Comunità per un periodo di dodici mesi”.

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, il Regolamento CEE n. 2454/93 stabilisce che:

- il beneficio del regime dell'ammissione temporanea si applica ai mezzi di trasporto adibiti alla navigazione marittima o nelle acque interne”;
- tali mezzi “possono restare nel territorio doganale della Comunità per tutto il tempo necessario allo svolgimento delle operazioni per cui è richiesta l'ammissione temporanea, quali lo scarico e il carico delle merci, il trasporto e la manutenzione”;
- quando i mezzi di trasporto sono adibiti alla navigazione marittima per uso privato, questi possono restare nel territorio doganale della Comunità per sei mesi, consecutivi o no, in un periodo di dodici mesi.

LE ZONE FRANCHE URBANE

Negli ultimi anni, nel nostro paese, si parla, oltre che di Zone Franche, di Zone Franche Urbane. Queste ultime sono delle Zone Franche con caratteristiche peculiari. I primi esempi si sono avuti

negli anni '80 del novecento negli Stati Uniti e nel Regno Unito in cui il concetto di Zona Franca fu associato alle politiche di defiscalizzazione portando alla nascita delle cosiddette *Urban Enterprise Zones* o *Empowerment Zones*. Per la prima volta si concepirono le Zone Franche come mezzo per perseguire la crescita in aree urbane deindustrializzate o socialmente degradate e quindi le agevolazioni furono caratterizzate da obiettivi non prettamente commerciali o industriali. Bisogna però constatare che l'automatismo fiscale, comunque, prevalse nel modello anglosassone rispetto all'intervento di carattere sociale.

La Zona Franca Urbana può quindi essere definita come una frazione di territorio urbano caratterizzato da un significativo disagio sociale, economico e occupazionale e spesso degrado ambientale nella quale vengono garantiti regimi di esenzione fiscale e contributiva per obiettivi preminentemente legati alla promozione e alla coesione sociale. Le aree interessate presentano però anche forti potenzialità di sviluppo che, per essere concretizzate, necessitano di programmi di defiscalizzazione per la creazione di piccole e micro imprese. Obiettivo degli interventi è, infatti, la riqualificazione di queste aree, tramite l'incentivazione, il rafforzamento e la regolarizzazione delle attività imprenditoriali localizzate al loro interno.

È interessante segnalare come un possibile modo di sfruttare le possibilità offerte dalle Zone Franche Urbane sia investire in infrastrutture e servizi logistici, che stimolino, a determinate condizioni, la crescita dei territori che le ospitano in termini di valore aggiunto, occupazione, esportazioni e trasferimento tecnologico.

Trattare il tema delle Zone Franche Urbane in Italia è abbastanza complesso ma anche piuttosto utile. È complesso poiché il provvedimento, adottato con la Legge Finanziaria del 2007 ancora oggi non è stato concretamente avviato, e tutto questo dopo una serie innumerevole di annunci, passaggi, interventi normativi e modifiche. È utile perché consente analizzare un processo di definizione ed attuazione di una politica di sviluppo di rilievo per l'Italia e di poterne comprendere potenzialità e limiti anche operando un confronto con interventi simili condotti all'estero.

La politica per le Zone Franche Urbane in Italia ha origine nel 2006 (in assenza di particolari riferimenti specifici di continuità con precedenti interventi di Politica Urbana), seguendo il modello francese delle *Zones Franches Urbaines*. L'articolo 1 comma 340 prevede, infatti, che: *“Per favorire lo sviluppo economico e sociale, anche tramite interventi di recupero urbano, di aree e quartieri degradati nelle città del Mezzogiorno, identificati quali zone franche urbane, con particolare riguardo al centro storico di Napoli, è istituito nello stato di previsione del Ministero dello sviluppo economico un apposito Fondo con una dotazione di 50 milioni di euro per ciascuno degli anni 2008 e 2009. Il Fondo provvede al cofinanziamento di programmi regionali di intervento nelle predette aree”*.

Per il finanziamento del dispositivo, la legge finanziaria 2007 (legge 296/2006, art.1 comma 340 e successivi) istituisce quindi un Fondo di 50 milioni di euro per ciascuno degli anni 2008 e 2009. Dopo un anno di silenzio, il dettaglio delle agevolazioni arriva non dal CIPE (come ci si sarebbe aspettati) bensì dalla successiva Legge Finanziaria (legge 244/07, art. 1 commi 561-563) che conferma lo stanziamento di 50 milioni di euro, procede alla descrizione degli interventi (esenzioni fiscali e contributive generalizzate) e dei target territoriali ed elimina ogni riferimento esclusivo alle aree del mezzogiorno (e Napoli).

Quando il CIPE, con delibera n. 5 del 30 gennaio 2008, perfeziona gli interventi e le aree previste per la selezione, risulta chiaro, però, che le risorse rischiano di essere insufficienti. Si prevede, infatti, di selezionare 18 ZFU aventi un numero complessivo di abitanti variabile da un minimo di 135.000 ad un massimo di 540.000.

Nell'estate del 2008, si arriva al Bando per la selezione delle ZFU e le pratiche per la selezione e la perimetrazione delle Zone ed il finanziamento delle stesse vanno avanti con estrema lentezza. Dalla scadenza del Bando alla Delibera conclusiva del CIPE passano infatti 10 mesi.

Nell'ottobre 2009 vengono rese note le 22 aree prescelte per la sperimentazione, selezionate da un Gruppo tecnico di esperti del Dipartimento Politiche di Sviluppo del Ministero dello Sviluppo

economico tra 64 proposte arrivate (il provvedimento viene approvato dal CIPE e successivamente notificato alla Commissione europea).

La selezione delle Zone, nonostante la ristrettezza dei Fondi, ha portato addirittura ad aggiungere 4 Zone Franche rispetto alle 18 previste dalla Delibera CIPE originaria con il coinvolgimento di una platea di 340.000 abitanti.

Questo l'elenco delle città in cui si trovano le Zone Franche Urbane scelte dal Dipartimento Politiche di Sviluppo del Ministero dello Sviluppo economico, divise tra le 11 regioni che hanno presentato le candidature⁶:

- SICILIA: Catania, Gela, Erice;
- CALABRIA: Crotona, Rossano e Lamezia Terme;
- BASILICATA: Matera;
- PUGLIA: Taranto, Lecce e Andria;
- CAMPANIA: Napoli, Torre Annunziata e Mondragone;
- MOLISE: Campobasso;
- SARDEGNA: Cagliari, Quartu Sant'Elena e Iglesias;
- LAZIO: Velletri e Sora;
- ABRUZZO: Pescara;
- TOSCANA: Massa Carrara;
- LIGURIA: Ventimiglia.

⁶ Fonte: www.dps.tesoro.it



Immediatamente dopo l'autorizzazione dell'Unione Europea ma qualche mese più tardi, nel dicembre 2009, adducendo motivazioni in termini di capienza di bilancio, il governo cambia la Legge per Decreto (Decreto Legge 194 del 30 dicembre 2009) prima della sua attuazione e abolisce le agevolazioni fiscali e contributive trasformandole in un contributo forfetario (tassabile) che i Comuni dovrebbero gestire direttamente, affrontando la delusione degli imprenditori e la sostanziale dissoluzione del concetto di Zona Franca Urbana. Il 25 febbraio 2010 il Parlamento infine approva il ddl n. 1955 (legge 25/10 del 26 febbraio 2010) cosiddetto

“Milleproroghe” che ripristina tutti gli incentivi originariamente previsti per le zone franche urbane.

Ma ancora oggi l’iter che porterà alla nascita delle Zone Franche Urbane in Italia non è ancora concluso, infatti tutto partirà ufficialmente con la firma del decreto attuativo da parte del ministero dell'Economia.

Le agevolazioni fiscali e previdenziali previste per le nuove attività (piccole e micro imprese) avviate nelle ZFU dopo il 1° gennaio 2008 sono:

- esenzione totale dalle imposte sui redditi per 5 anni; decorso questo primo quinquennio, è prevista poi un'uscita graduale dal regime di esonero;
- esenzione dall'IRAP fino al 2012 con il limite di 300mila euro per ciascun periodo d'imposta;
- esenzione dall'ICI, sempre fino al 2012, per soli immobili siti nelle ZFU, posseduti e utilizzati per l'esercizio delle nuove attività economiche;
- esonero dal versamento dei contributi previdenziali dei lavoratori dipendenti per 5 anni, subordinato al fatto che almeno il 30% degli occupati delle imprese beneficiarie risieda nel sistema locale di lavoro in cui ricade la ZFU.

Gli sgravi riguardano solo le piccole imprese definite ai sensi di quanto indicato dalla Commissione Europea (aventi un massimo di 50 dipendenti ed un volume d'affari non superiore ai 10 milioni di euro). Per le imprese già attive al 1° gennaio 2008, le agevolazioni sono applicabili nei limiti del “de minimis”⁷ (100.000 euro nell’arco di un periodo di trentasei mesi).

Sono escluse dal regime agevolativo le imprese operanti nei settori della costruzione di automobili, costruzione navale,

⁷ Gli aiuti “de minimis” sono stabiliti dal regolamento comunitario n. 69/2001 della Commissione Europea del 1 gennaio 2001, riguardante l’applicazione degli articoli 87 e 88 del Trattato CE.

fabbricazione di fibre tessili, della siderurgia e del trasporto su strada.

	Zona Franca Urbana	Totale
1	Catania	€ 7.349.992
2	Napoli	€ 6.463.854
3	Taranto	€ 6.197.044
4	Gela	€ 5.718.855
5	Torre Annunziata	€ 5.344.789
6	Massa e Carrara	€ 5.205.676
7	Quartu Sant'Elena	€ 5.081.610
8	Andria	€ 4.903.024
9	Crotone	€ 4.856.770
10	Lamezia Terme	€ 4.759.927
11	Pescara	€ 4.290.065
12	Cagliari	€ 4.288.153
13	Mondragone	€ 3.961.711
14	Lecce	€ 3.900.508
15	Rossano	€ 3.868.976
16	Iglesias	€ 3.827.886
17	Velletri	€ 3.827.471
18	Erice	€ 3.797.252
19	Matera	€ 3.660.334
20	Campobasso	€ 3.163.024
21	Sora	€ 2.900.268
22	Ventimiglia	€ 2.588.643
	Totale	€ 99.955.833

Fonte: Delibera del CIPE 23 giugno 2009.

Les 100 Zones Franches Urbaines



Fonte: Ministero dello SVILUPPO economico

La scelta delle ZFU è stata fatta sulla base di quattro indicatori di disagio socio-economico: tasso di disoccupazione, tasso di occupazione, tasso di concentrazione giovanile, tasso di scolarizzazione. Inoltre è previsto che le ZFU debbano trovarsi all'interno di Comuni con un numero di abitanti tra 25.000 e 30.000 (in base ai dati ISTAT del 2006) e un tasso di disoccupazione superiore del 7,7 per cento alla media nazionale nell'anno 2005. Gli abitanti della ZFU devono essere almeno 7.500, con una popolazione residente inferiore al 30% del totale della popolazione residente nel comune e un tasso di disoccupazione superiore alla media comunale.

È sempre stato dichiarato che la politica delle ZFU in Italia si ispira all'esperienza francese delle *Zones Franches Urbaines* concepite all'interno della "*Politique de la Ville*" (una vera e propria "politica per la città) adottata oltralpe tra gli anni '80 e la metà degli anni '90 per il risanamento delle zone urbane degradate attraverso una forte attenzione all'integrazione per mezzo di interventi prevalentemente sociali come l'utilizzo di incentivi fiscali. In Francia, le "*Zones Franches Urbaine*" sono attualmente più di cento, di cui quarantaquattro partite nel 1997 e quarantuno attivate nel 2003 (le restanti sono state attivate nel 2006) e coprono un'area abitata da circa 1,5 milioni di cittadini.

La Politica francese per la Città è particolarmente interessante in quanto la sequenza di regolazione utilizzata in Francia ha caratteri particolari che la differenziano fortemente dalla politica che si sta cercando di adottare in Italia. La politica di agevolazione fiscale per le aree urbane disagiate in Francia è il frutto di un piano coerente e ben organizzato portato avanti attraverso la contrattazione e la stipula preliminare di atti partenariali ed infine di un "Patto per il rilancio della Città".

L'azione del Governo francese in tema di coesione sociale sembra puntare molto sullo strumento delle ZFU in funzione di innescare cambiamenti profondi e duraturi nei quartieri: trasformazioni dell'"habitat", sviluppo di servizi pubblici di qualità, miglioramento dei servizi e dei mezzi di trasporto. Soprattutto dopo i recenti disordini nelle *banlieues*, ristabilire l'equità territoriale in Francia rimane una priorità.

Il principio è di accordare sgravi fiscali e sociali alle piccole imprese presenti o che si stabiliscano nella zona franca urbana (50 lavoratori dipendenti al massimo). Queste attività devono riservare un terzo delle loro assunzioni o dei loro posti di lavoro agli abitanti delle zone dette sensibili (ZUS).

Il dispositivo è accompagnato da un piano di azione attuato dalla Comunità locale, i loro partner e lo Stato, in ambiti come ad esempio:

- rinnovamento urbano;
- formazione professionale;
- trasporti pubblici,

- arredo urbano e servizi pubblici;
- sviluppo del commercio e dei servizi;
- aiuto e sostegno alla creazione d'impres.

Sono previsti, quindi (al contrario da quanto è stato fatto in Italia), interventi di assistenza tecnica e di carattere sociale, tesi a far convergere verso obiettivi di coesione sociale gli automatismi di tipo fiscale ed economico. I livelli di intervento in tali zone sono crescenti a seconda delle condizioni di disagio accertato. La disponibilità di risorse per gli interventi di agevolazione fiscale e contributiva ha immediatamente assunto proporzioni di rilievo. Negli ultimi anni alle Zone Franche Urbane sono state dedicate copiose risorse⁸:

2003 : 406 milioni di euro;

2004 : 495 milioni di euro;

2005 : 530 milioni di euro;

2006 : 570 Milioni di euro.

La prima valutazione accurata dell'iniziativa è stata effettuata nel 2008 dall'INSEE (R. Rathelot e P. Sillard), l'Istituto nazionale di Statistica francese. La valutazione condotta mostra, a differenza di precedenti e limitati studi, che lo sviluppo della politica nel lungo periodo ha consolidato un miglioramento delle condizioni economiche ed occupative delle aree interessate senza danneggiare (spiazzare) in maniera particolare le aree limitrofe (effetto riscontrato nel caso degli Stati Uniti da Bondonio ed altri). Le migliori performances sono spesso collegabili alla regia integrata di altri interventi previsti nella politica per la città.

Politiche simili alle ZFU sono state tuttavia adottate anche in altri paesi. Già da alcuni decenni esistono le *Enterprise Zones (EZ)* statunitensi che, come per le nasciture ZFU, prevedono un meccanismo di incentivazione basato su sgravi fiscali per la localizzazione di attività produttive.

⁸ Ministero dello Sviluppo Economico, *Origine e obiettivi di sviluppo delle ZFU nell'esperienza francese.*

Va detto che, come ben evidenziano in un loro articolo⁹ Antonio Accetturo e Guido de Blasio, «l'evidenza empirica finora disponibile per le EZ non è particolarmente incoraggiante. Gli studi più autorevoli dimostrano che l'impatto delle incentivazioni sulla crescita dell'occupazione è stato praticamente nullo.

Due sono le difficoltà principali. In primo luogo, poiché gli sgravi fiscali sono diretti solo ad alcune categorie di imprese, l'aumento dell'occupazione delle imprese agevolate viene per lo più controbilanciata dalla riduzione di quelle non agevolate. In secondo luogo, più che favorire nuova occupazione, gli sgravi fiscali incentivano lo spostamento delle attività produttive dalle zone limitrofe non incentivate alle Ez. In generale i risultati in termini di crescita ed occupazione per le aree interessate non sono stati univocamente positivi rispetto agli obiettivi. Gli studi non si sono quasi occupati degli altri effetti di coesione sociale».

Dal confronto, in particolare tra la situazione italiana e quella francese, possono essere mosse diverse critiche all'iniziativa italiana già in questa fase solo organizzativa. Senza voler imporre automatismi appare chiaro che tra i 610 milioni di euro previsti in Francia per 100 ZFU con 1,5 milioni di abitanti (400 euro per abitante) e i 50 milioni di euro per 22 ZFU con 340.000 abitanti (130 euro per abitante) in Italia esiste una forte differenza. Ma non solo le risorse appaiono insufficienti in relazione all'estensione territoriale ma si evidenziano carenze soprattutto nell'ambito di interventi di supporto sistemico come la predisposizione di un sistema di assistenza tecnica, di coinvolgimento partenariale e di sostegno sociale.

⁹ Accetturo A., De Blasio G., E la periferia diventa zona franca, La Voce, 22 Novembre 2007.

ZFU IN CAMPANIA

Nel 2008 la Giunta Regionale della Campania ha approvato la relazione tecnica per l'individuazione e la delimitazione delle tre Zone Franche Urbane per la Campania.

All'apposita Commissione Regionale sono pervenuti 16 progetti di Zona Franca Urbana relativi alle aree di Aversa, Benevento, Casoria, Castellammare di Stabia, Castelvoturno, Cava de' Tirreni, Eboli, Mondragone, Napoli (area Est), Portici (Zona Costiera e Centro Storico), San Giuseppe Vesuviano, Sarno, Scafati (Mariconda e Vetrai Mulini) e Torre Annunziata. È stata stilata una graduatoria di priorità tenendo conto dei parametri socio-economici rappresentativi dei fenomeni di degrado fissati dal CIPE, su proposta del Ministero dello Sviluppo Economico. Sono state giudicate prioritarie le proposte presentate dai Comuni di Torre Annunziata, Napoli, per l'area Est, e Mondragone.

Complessivamente, per le tre Zone Franche Urbane della Campania vengono messi a disposizione 15,6 milioni di euro così suddivisi:

- Torre Annunziata: 5,34 milioni di euro;
- Napoli Est: 6,463 milioni di euro;
- Mondragone: 3,961 milioni di euro.

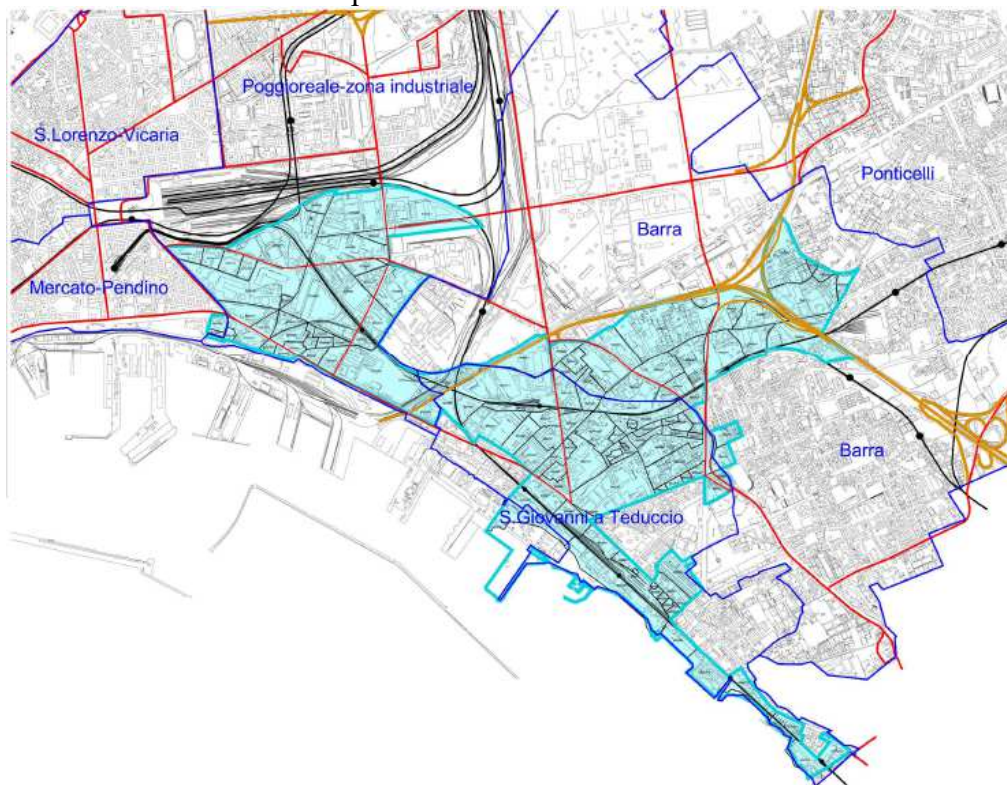
La Regione Campania, inoltre, destinerà una quota di risorse aggiuntive su base annua pari al 20% dell'ammontare complessivo di quelle nazionali per sostenere le azioni complementari alle iniziative, in particolare servizi di accompagnamento, formazione professionale e progetti di telesorveglianza e sicurezza urbana. Tale incremento verrà effettuato grazie al PASER (Piano d'Azione per lo Sviluppo Economico Regionale). Obiettivo fondamentale sembra essere quello di creare migliori condizioni di sicurezza e di legalità.

Le ZFU individuate in Campania sono tutte adiacenti al mare e due di queste (Napoli Est e Torre Annunziata) sono dotate di banchine portuali attrezzate.

Ciò suggerisce che si potrebbe sfruttare l'occasione per tentare di sviluppare il settore *traslog* nella Regione (nei maggiori paesi

industrializzati sta infatti recentemente nascendo un vero e proprio settore di servizi logistici con problematiche simili a quelle di altri settori industriali). Adottare la logistica come modello economico potrebbe rivelarsi il fattore strategico fondamentale per le politiche di sviluppo territoriale della Regione creando nuove opportunità per le imprese, realizzando e combinando servizi funzionali ai processi industriali in modo tale da far sviluppare la capacità del territorio di supportare l'internazionalizzazione dei propri sistemi imprenditoriali (talvolta anche contribuendo alla facilitazione dell'export delle produzioni locali), nonché di attrarre investimenti esteri. Per far ciò, però, è necessaria la dotazione di un efficace sistema infrastrutturale che comprenda impianti di logistica e reti di trasporto efficienti.

Planimetria della zfu di Napoli Est



Fonte: www.regione.campania.it.

La ZFU individuata nell'area di Napoli Est (che comprende parte del territorio di quattro diversi quartieri della città: Mercato, Zona Industriale, Barra, San Giovanni a Teduccio e ricade nell'ambito territoriale di competenza di tre Municipalità, la sesta, la quarta e la seconda) si presterebbe fortemente all'insediamento di un "parco logistico", meglio conosciuto con il termine di *distripark* (infrastruttura logistica tipicamente retroportuale dotata di strutture di stoccaggio e distribuzione merci in grado di fungere da elemento di interscambio fra diverse modalità di trasporto e da anello di congiunzione fra industria e servizi) che rappresenterebbe una piattaforma logistica avanzata allocata a monte dei terminal portuali (posizionare un *distripark* in una zona retro portuale permette di

generare le cosiddette economie di prossimità) e integrata con un sistema di trasporto intermodale, dove sarebbe possibile dare valore aggiunto alle semplici operazioni di carico e scarico dei container.

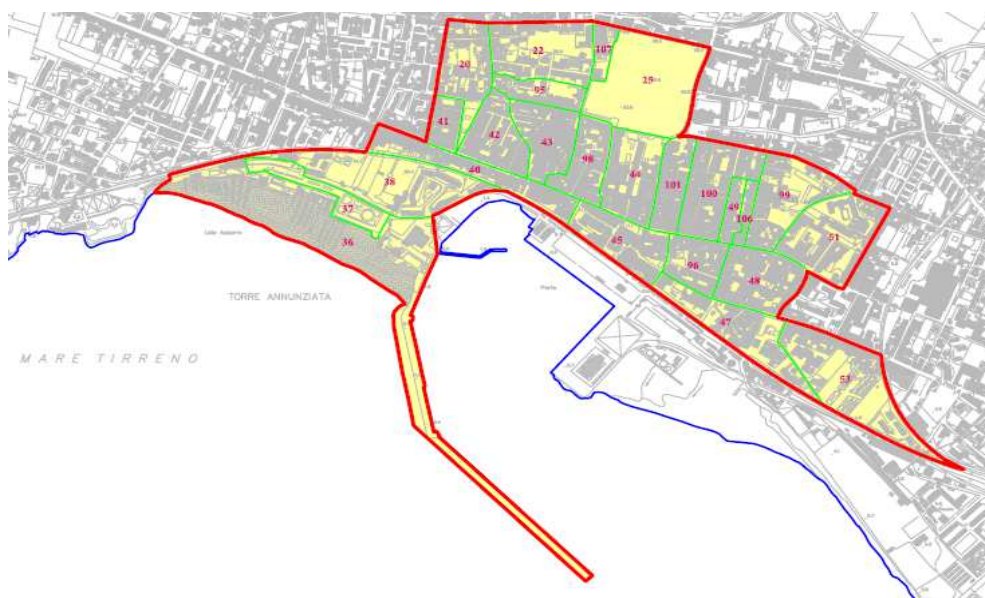
La zona delineata, come si può vedere anche nell'immagine, comprende ampi piazzali ed ex edifici industriali (l'estensione totale dell'area è di 3,9 chilometri quadrati) oggi caduti in rovina poiché abbandonati nel periodo di deindustrializzazione ma che andrebbero ristrutturati e trasformati in magazzini e capannoni dove, con l'ausilio di servizi gestionali, informativi e telematici, potrebbero essere svolte attività manifatturiere per trasformare semilavorati, di provenienza internazionale o nazionale, in prodotti finiti da avviare nei mercati esteri.

Si ricorda, inoltre, che un dato caratteristico dei *distripark* è il basso impatto ambientale e, soprattutto, l'elevata intensità del fattore lavoro, entrambi fattori positivi se pensiamo che uno dei maggiori problemi sociali dell'area metropolitana di Napoli è l'elevatissimo tasso di disoccupazione e che la struttura sorgerebbe in un'area densamente popolata (23.716 abitanti, che rappresentano il 2,36% della popolazione residente nell'intera città), con un elevatissimo tasso di disoccupazione pari al 40,38 %, superiore rispetto a quello relativo a tutto il territorio comunale, pari a 31,39 % e con un indicatore di disagio sociale molto elevato. Alcuni esempi di attività logistiche "a valore" ed altri servizi che potrebbero essere svolti sono: il confezionamento, la riutilizzazione dei componenti, l'etichettatura, il *packaging*, la riparazione e la gestione dei ricambi, il controllo qualità, la personalizzazione dei prodotti, l'assemblaggio, la gestione dei sistemi informativi, il servizio ordini.

I settori in cui si potrebbe operare sono molteplici, importante risulterebbe, però, privilegiare attività ad alto contenuto tecnologico così da sfruttare le risorse del territorio in termini di ricerca ed alta formazione, ad esempio sviluppando *partnership* con le università ed altri centri di ricerca (non bisogna dimenticare che la provincia di Napoli vanta la presenza di ben cinque Atenei, circa duecento Dipartimenti e Istituti, sedici Consorzi di Ricerca, una delle principali "Aree di Ricerche" del Consiglio Nazionale delle Ricerche, con ventidue Istituti e otto Centri di Ricerca, numerosi centri di ricerca privati, appartenenti a grandi e medie imprese) .

Alcune tra le proposte avanzate in questi anni da imprenditori privati, ricercatori ed enti pubblici sono state: la creazione una piattaforma logistica per così dire “medico-sanitaria” nella quale progettare un flusso di “medicinali generici” verso l’Africa Sud-Orientale (ciclo importazione, lavorazione logistica "a valore" ed esportazione), l’assemblaggio di prodotti del settore dell’elettronica e degli elettrodomestici, la personalizzazione di capi d’abbigliamento o accessori moda, la realizzazione del Polo delle Pelli e della Qualità, lo sviluppo di attività legate all’aeronautica, all’ICT, alle tecnologie ambientali.

Planimetria della ZFU di Torre Annunziata



Fonte: www.comune.torreannunziata.na.it.

La ZFU di Torre Annunziata interessa circa un sesto del territorio comunale e circa un quarto della popolazione residente (13.106 abitanti), l’area comprende una parte del porto (compresa la lunga banchina frangiflutti).

Il porto commerciale-industriale di Torre Annunziata, ubicato in pieno centro cittadino, è uno degli scali marittimi più importanti della

Campania, il quarto per grandezza dopo quelli di Napoli, Salerno e Castellammare di Stabia ed il terzo per traffico merci dopo Napoli e Salerno. I principali prodotti che vengono movimentati sono legno e grano. La struttura è fornita di numerosi spazi adibiti a deposito, oltre che a dei silos per lo stoccaggio del grano: in passato tali silos erano raggiunti anche dai treni che caricavano direttamente i prodotti.

Il porto infatti era servito da una stazione, Torre Annunziata Marittima, oggi chiusa, che era raccordata direttamente alla ferrovia. Da qualche anno viene svolto anche servizio passeggeri grazie ad alcune corse del Metrò del Mare, da anni chiuso dato il suo totale fallimento economico e funzionale. Storicamente il porto è divenuto uno sbocco naturale di commercio di farina e pasta a partire dal XV secolo quando furono costruiti i primi mulini ed il porto divenne molto attivo nel commercio del grano. Fino all'inizio della Seconda Guerra Mondiale le attività industriali, specie quella dei pastifici progredirono fino a rendere il porto di Torre Annunziata, per un certo periodo di tempo, uno dei maggiori d'Italia con Napoli e Ravenna per i rifornimenti per l'industria molitoria.

Il periodo di maggiore traffico per il porto è stato quello degli anni '70, in particolare per i cereali, il bitume, i tronchi di legno pregiato (delle foreste africane, indonesiane e americane), per i mobilifici, e per i rottami di ferro destinati alle vicine fabbriche della Dalmine, Deliver e Italtubi. Il graduale decadimento della attività industriale in genere (molti sono gli impianti che sono stati chiusi fra questi quelli della Dalmine, diventata in seguito Ilva Pali Dalmine, poi destinata a Polo Nautico), e la crisi economica locale e nazionale hanno portato ad una progressiva diminuzione delle attività portuali.

Attualmente il traffico è limitato a navi CE con grano tenero per i silos. Contemporaneamente il contrabbando ormai diffuso ha favorito una situazione di illegalità e fatto del porto un'area di traffici illeciti. La criminalità organizzata è fortemente radicata nel territorio torrese caratterizzato da un fortissimo degrado sociale ed economico (il tasso di disoccupazione raggiunge quasi il 50%) che trova il suo apice nel cosiddetto "Quadrilatero delle Carceri" (che coincide con la ZFU). Il porto presenta alcune carenze strutturali come il basso fondale (in banchina da 2,50 a 5 m) il quale rende impossibile l'attracco delle navi di grosso tonnellaggio. A questo problema, si

aggiunge la presenza della sopraelevata della ferrovia, che impedisce il transito ai TIR porta container ed una rete urbana inadatta a sostenere un traffico di mezzi pesanti. Sostanziali ammodernamenti risultano quindi necessari per soddisfare le esigenze di un commercio moderno globalizzato e fortemente competitivo.

Un possibile modo per dare impulso l'economia locale potrebbe essere rilanciare i settori relativi agli antichi mestieri legati alla tradizione della città secondo una chiave di lettura specificamente logistica. Ad esempio, se si analizza la principale vocazione produttiva del territorio, le arti bianche, e la filiera produttivo-distributiva che ad esse fa riferimento ci si rende conto che il modello di Zona Franca più adatto a Torre Annunziata sarebbe quello di "Zona Franca industriale d'esportazione". Il settore italiano della pasta (sicuramente uno dei settori portanti del *Made in Italy* in cui l'Italia è leader mondiale) esporta, infatti, più del 50% del prodotto finito all'estero (in ogni parte del mondo) e importa quasi il 50% delle materie prime (costituite principalmente da grano) da paesi europei (Grecia e Spagna) ed extraeuropei (Stati Uniti, Canada, Messico, Turchia). Inoltre il trend nei consumi al livello mondiale continua ad essere positivo.

Due sono i problemi che si rilevano e a fronte del superamento dei quali il settore potrebbe svilupparsi. Il primo è la scarsa accessibilità della ZFU. A tal proposito sono però già in atto due progetti da parte dell'amministrazione comunale: a) la copertura del trincerone ferroviario, che consentirà di collegare la città al mare migliorando l'integrazione complessiva del territorio b) la bretella di collegamento porto-autostrada, che prevede la creazione di una strada di collegamento tra la dorsale autostradale e il porto così da superare l'antico problema dell'isolamento del funzionamento del porto per la presenza dei ponti ferroviari.

Tali interventi renderanno, però, impossibile un collegamento intermodale tra il porto e la ferrovia (già oggi non più utilizzata) andando a far pesare ulteriormente il traffico terrestre delle merci interamente sulla modalità tutto-strada, con il rischio di generare il congestionamento di una rete già fortemente utilizzata.

Il secondo problema è la parcellizzazione della struttura produttiva. I numerosi pastifici e molini presenti nella zona sono di

piccole e piccolissime dimensioni e ciò spesso comporta l'impossibilità di affrontare i necessari investimenti che la logistica richiederebbe per assenza di risorse disponibili. Ciò comporta che nonostante l'internalizzazione di queste aziende sia forte esse semplicemente si adeguano agli standard della *supply chain* dei loro committenti.

Queste imprese quindi trascurano l'organizzazione dei trasporti in ingresso ed in uscita, vendendo principalmente secondo la clausola franco fabbrica e acquistando franco destino. In questo modo le importazioni ed esportazioni verso l'Italia vengono gestite principalmente da operatori stranieri e si rinuncia così ad una grossa fetta di fatturato logistico. Andrebbe invece stimolato il ricorso ad operatori cosiddetti *third party logistics provider* (3PLP) a cui affidare tutte o parte delle attività logistiche o, addirittura, ad operatori di nuova generazione *fourth party logistics provider* (4PLP) che terziarizzano a loro volta le attività logistiche ai 3PLP per svolgere invece attività strategiche connesse alla logistica (ad esempio *re-engineering* e progettazione-ideazione della *supply chain*).

In questo modo si otterrebbe una ottimizzazione dei flussi e quindi una riduzione dei costi, anche ambientali esterni e creazione di maggior valore, per non parlare dei livelli di competitività che crescerebbero esponenzialmente.

Bibliografia Appendice

ACCETTURO A., DE BLASIO G., *E la periferia diventa zona franca*, “La Voce”, 22 Novembre 2007.

Assessorato al Piano Strategico del Comune di Napoli, *Piano strategico di Napoli. Le zone franche urbane: uno strumento per la rigenerazione dell'area metropolitana*, Napoli 2006, dal sito www.comune.napoli.it/flex/cm/pages/...php/L/IT/.../BLOB:ID%3D3842.

CAMPAGNA A. BARAGLIA F., *Le innovazioni logistiche nei porti: i Distripark. Analisi delle esperienze internazionali*, Università Sapienza di Roma, 2006, dal sito http://w3.uniroma1.it/francesco.filippi/tdml/download/2008/Dispense/TdML_Dispensa_Porti%20e%20Distripark.pdf.

Comune di Torre Annunziata, *Zona Franca Torre Annunziata, l'opportunità per rinascere*, 2008, dal sito <http://www.comune.torreannunziata.na.it/ev/images/ZF.pdf>.

Comune di Napoli, *Proposta progettuale per l'istituzione di una zona franca urbana nella zona orientale di Napoli*, Napoli, luglio 2008, dal sito www.comune.napoli.it/flex/cm/pages/...php/.../BLOB:ID%3D8860.

FORTE E., *Logistica Economica e distretti produttivi della Regione Campania*, Progetto di Ricerca, Università Federico II di Napoli, Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, dal sito http://www.logisticaeconomica.unina.it/distretti_regione_campania_1.pdf.

FORTE E., intervento al convegno “*Porti e Territorio*”, Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, Roma, 24 giugno 2009.

Giunta Regionale della Campania, Assessorato all'Agricoltura e alle Attività Produttive, *Relazione tecnica regionale, individuazione e delimitazione delle zone franche urbane*, dal sito

http://www.dps.tesoro.it/documentazione/docs/all/zone_franche_urbane/ZFU_Campania_Relazione.pdf.

Ministero dello Sviluppo Economico, *Origine e obiettivi di sviluppo delle ZFU nell'esperienza francese*, dal sito [http://www.dps.tesoro.it/documentazione/docs/all/zone_franche_urbane/ZFU% 20in% 20Francia.pdf](http://www.dps.tesoro.it/documentazione/docs/all/zone_franche_urbane/ZFU%20in%20Francia.pdf).

SANTORO G., *Un polo delle pelli a Napoli Est*, Napoli, "Il Denaro", 21 gennaio 2010.

SPANU F., *Zone Franche Urbane, analisi di una politica al capolinea prima dell'avvio*, 27 gennaio 2010, dal sito www.insardegna.eu/opinioni/better-regulation/zone-franche-urbane-analisi-di-una-politica-al-capolinea-prima-dell2019avvio/view.

Unità di Valutazione degli Investimenti Pubblici del Dipartimento per le Politiche di Sviluppo e Coesione, Ministero dello Sviluppo Economico, *Origine e obiettivi di sviluppo delle ZFU nell'esperienza francese*, Aprile 2008, dal sito http://www.dps.tesoro.it/documentazione/docs/all/zone_franche_urbane/Nota%20sintetica%20sulle%20ZFU%20francesi%20_DPS-UVAL%202008_.PDF.

Siti consultati:

www.logisticaeconomica.unina.it sito di Logistica Economica a cura del Prof. Ennio Forte

www.isfort.it Istituto Superiore di Formazione e Ricerca per i Trasporti

www.srmezzogiorno.it Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno

www.dps.tesoro.it Ministero dello Sviluppo Economico

www.uniroma1.it Sapienza Università di Roma

www.wikipedia.org Wikipedia enciclopedia libera

www.comune.torreannunziata.na.it Comune di Torre Annunziata

www.portoediporto.it Magazine specializzato nel settore dei trasporti e della logistica

www.istat.it Istituto nazionale di statistica

www.assologistica.it Associazione italiana imprese di logistica

www.unipi-pasta.it Unione Industriali Pastai Italiani

BIBLIOGRAFIA

- AGUIARI G., MARINI G., (2004). *La logistica nell'economia senza frontiere*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- AIELLO F., PUPO V., RICOTTA F., (2012). *Un'analisi territoriale della produttività totale dei fattori in Italia*, in "Scienze Regionali", Milano, Franco Angeli, Italia, vol. 2012 (2), pp. 23-45.
- AMADIO A., (2006). *Supply chain excellence. La supply chain management, il networking strategico, l'outsourcing integrato, il miglioramento continuo, il controllo delle performance*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- ARVIS J.F., RABALLAND G., MARTEAU J. F., (2010). *The cost of being landlocked: logistics, costs, and supply chain reliability*, The World Bank, Washington D.C., USA.
- BALLOU RONALD H., (1999). *Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain*, Prentice Hall Inc, New Jersey, USA.
- BARONE E., (1921). *Economia dei trasporti*, Roma, Libreria della Sapienza, Italia.
- BAUKNIGHT D., BADE D.J., (1999). *Fourth Party Logistic-Breakthrough Performance in Supply Chain Outsourcing*. *Supply Chain Management Review*, Global Supplement.
- BECCIA S., (2010). *L'organizzazione del processo logistico: limiti e relazioni con l'outsourcing*, trimestrale on line Sistemi di Logistica.
- BERTRAND J.W.M., (2003). *Supply chain design: Flexibility considerations*. In: de Kok A.G., Graves, *Supply Chain Management: Design Coordination and Operation*, vol. 11, Handbooks in Or & MS, Elsevier, Amsterdam, The Netherlands.
- BIANCHI F., (2002). *Dal cliente al profitto. Come sviluppare prodotti e servizi in grado di assicurare il profitto soddisfacendo i clienti con le tecniche del Target Costing*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- BIGERNA S., POLINORI P., (2008). *Efficienza economica e analisi territoriale*, Perugia, Morlacchi Editore, Italia.
- BIGNAMI F.D., (2010). *Protezione civile e riduzione del rischio disastri. Metodi e strumenti di governo della sicurezza territoriale e ambientale*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli Editore, Italia.

- BOARIO M., DE MARTINI M., DI MEO E., (1992). *Manuale di logistica*, Torino, Utet, Italia.
- BONTEKONING Y. M., (2006). *Hub Exchange Operations in Intermodal Hub-And-Spoke Networks. Comparison of the Performances of Four Types of Rail-Rail Exchange Facilities*, Delft University Press, Delft, The Netherlands.
- BORRUSO G., DANIELIS R., MUSSO E., (2010). *Trasporti, logistica e reti di imprese. Competitività del sistema e ricadute sul territorio*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- BOSCACCI F., (2003). *La nuova logistica. Una industria in formazione tra territorio, ambiente e sistema economico*, Milano, Egea, Università Luigi Bocconi, Italia.
- BRANDOLINI A., BUGAMELLI M., FEDERICO S., (2009). *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano*, Banca d'Italia, Numero 45, Aprile.
- BROWN S.L., EISENHARDT K.M., (1998). *Competing on the Edge: Strategy as Structured Chaos*, Harvard Business School Press, Boston, USA.
- CANTARELLA G.E., RUSSO F., (2005). *Metodi e Tecnologie dell'Ingegneria dei Trasporti*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- CAROLI M.G., (2001). *Globalizzazione e localizzazione dell'impresa internazionalizzata*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- CASILLI C., (2003). *Lo sviluppo economico locale. Politiche di programmazione e strumenti di incentivazione*, S. Cesario di Lecce, Manni, Italia.
- CAZZANIGA FRANCESSETTI D., (2007). *La logistica in Cina: difficoltà e governante*, IX Riunione scientifica, Napoli, SIET, Italia.
- CERRUTI R., (2009). *Logistica integrata - Riduzione dei costi e aumento del valore. La logistica come leva di competitività*, Roma, Italia.
- CHIARINI B., PISELLI P., (2000). *Un'interpretazione del residuo di Solow per l'economia italiana*, in "Rivista di politica economica", 90(10/11), pp. 323-351.
- CHRISTOPHER M., (2005). *Supply chain management. Creare valore con la logistica*, Torino, Pearson Education, Italia.

- CORÒ G., VOLPE M., (2004). *Delocalizzazione internazionale e domanda di trasporto nei sistemi produttivi locali del Made in Italy*.
- COZZOLINO A., (2009). *Operatori Logistici*, Padova, CEDAM, Italia.
- DALLARI F., CURI S., (2010). *Network Milano. Morfologia dei flussi logistici internazionali*, Torino, Bruno Mondadori, Italia.
- DALLARI F., MARCHET G., (2008). *L'outsourcing logistico nel settore del largo consumo. Processi e interazioni nella gestione dei pallet tra gli attori della filiera*, Milano, "Il Sole 24 Ore", Italia.
- DALLARI F., MARCHET G., (2003). *Rinnovare la supply chain. Come gestire la trasformazione dei trasporti e della logistica*, Milano, "Il Sole 24 Ore", Italia.
- DALLARI F., MARCHET G., URACCHI D., (2003). *Nuovi scenari per la logistica. Logistic Management*, Milano, Ritman, Italia.
- DAVERI F., JONA-LASINIO C., (2008). *Off-Shoring and Productivity Growth in the Italian Manufacturing Industries*. CESifo Economic Studies, July 11.
- DAY G.S., REIBSTEIN D.J., GUNTHER R.E., (2004). *Wharton on Dynamic Competitive Strategy*, Wharton School Publishing, Philadelphia, USA.
- DE SOCIO A., (2010). *La situazione economico finanziaria delle imprese italiane nel confronto internazionale*, Questioni di Economie e Finanze Occasionale, Working Paper, p. 66.
- DEL GATTO M., OTTAVIANO G.I.P., PAGNINI M., (2005). *La competitività delle imprese italiane: all'origine del malessere*. *Economia Italiana*, 1, pp. 75-94.
- DELL'ARINGA C., GIOVANNETTI G., (2007). *Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro: verso un nuovo Welfare: Integrazione internazionale e specializzazione produttiva italiana*, Soveria Mannelli, Rubbettino, Italia.
- DI MEIO E., (1985). *La logistica e gli acquisti*, Milano, Etas Libri, Italia.
- ESPOSTI R., PIERANI P., (2000). *Investimento in R&S e produttività nell'agricoltura (1963-1991): un approccio econometrico mediante una funzione di costo variabile*.
- ESPOSTI R., PIERANI P., (2002). *Public R&D Investment and Cost Structure in Italian Agriculture 1960-1995*, Working Papers 176,

Università Politecnica delle Marche(I), Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali.

FADDA P., (2002). *Concezione dei progetti di trasporto in ambiente sistemico*, Soveria Mannelli, Rubbettino, Italia.

FARRELL M.J., (1957). *The Measurement of productive efficiency*, J. Roy. Statist. Soc. Ser. A,III (1957), pp. 253-290.

FEDERICO S., (2006). *L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero*, Banca d'Italia, Numero 592, Maggio.

FERROZZI C., SHAPIRO R., (2000). *Dalla Logistica al Supply Chain Management. Teorie ed esperienze*, Torino, Isedi, Italia.

FORTE E., (2014). *La Rivoluzione Logistica*, in "Quaderni SVIMEZ", Numero Speciale 43, Roma, SVIMEZ, Italia.

FORTE E., (2012). *Il Sud Italia e il Mediterraneo, Southern range: un "ponte" sud-sud per la crescita*, Roma, SVIMEZ, Italia.

FORTE E., (2011). *Portualità, Retroportualità e inland terminal nel basso Lazio*, Università di Napoli Federico II - Dipartimento di Economia e Provincia di Latina.

FORTE E., (2011). *Le vie del mare - Portualità, Retroportualità e Inland Terminal del basso Lazio: Sviluppo dei Mercati della Logistica e dei Trasporti con riferimento alla Provincia di Latina*, Università degli Studi di Napoli Federico II - Dipartimento di Economia.

FORTE E., (2009). *La trasformazione logistica del territorio urbanizzato*, Milano, Franco Angeli, Italia.

FORTE E., (2008). *Trasporti, logistica, economia*, Padova, CEDAM, Italia.

FORTE E., DEL VECCHIO F., MILONE G., (2010). *La bilancia dei noli nel mondo della globalizzazione e della logistica: alcuni spunti metodologici*.

FORTE E., MIOTTI D., (2014). *Dal modello eurocentrico al modello euro mediterraneo, il ruolo centrale del Mezzogiorno, le Filiere Territoriali Logistiche, strumento di sviluppo dell'area*, in "Rivista economica del Mezzogiorno", Anno XXVIII, n. 4, Bologna, Il Mulino, Italia.

- FORTE E., SIVIERO L., (2011). *Le filiere territoriali logistiche per il rilancio strategico del Mezzogiorno*, in “Rivista economica del Mezzogiorno”, Anno XXV, n. 1-2, Bologna, Il Mulino, Italia.
- FORTE E., SIVIERO L., (2011). *Infrastrutture e servizi di trasporto e logistica per il rilancio strategico del Mezzogiorno*, in “Rapporto SVIMEZ 2011 sull’economia del Mezzogiorno”, Capitolo XV, Bologna, Il Mulino, Italia.
- FORTE E., SIVIERO L., (2010). *Crescita economica e trasporto merci in Italia 2000-2008: transizione logistica del trasporto e mercati internazionali*.
- GIORDANO R., *Politica ed economia dei trasporti e della logistica*, Giordano Editore, 2006.
- GIORDANO R., *Il piano della logistica: un tema di politica economica*, in “Sistemi di Logistica”, trimestrale *on line* di Economia della logistica e dei trasporti, anno III, n. 4, dicembre 2010.
- GHIANI G., LAPORTE G., MUSMANNO R., (2012). *Introduzione alla gestione dei sistemi logistici*, Novara, De Agostini Scuola S.p.a., Italia.
- GIORDANI P., ZAMPARELLI L., (2007). *Innovazione e Ricerca nella Teoria Neoclassica, Ricerca, Innovazione e crescita in Europa: fatti, teorie e politiche*, Milano, Egea Bocconi University Press, Italia.
- GRASSO M., (2001). *Analisi economica e ambiente*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- GRAZIADEI G., (2006). *Lean Manufacturing. Come analizzare il flusso del valore per individuare ed eliminare gli sprechi*, Milano, HOEPLI, Italia.
- HAHN F., (1991). *The Next Hundred Years*, “The Economic Journal”, 404, January, pp. 47-50.
- HELLWIG M., IRMEN A., (2001). *Endogenous Technical Change in a Competitive Economy*, “Journal of Economic Theory”, 101, pp. 1-39.
- HOOVER E.M., (1948). *The location of Economic Activity*, Milano, McGraw-Hill Companies, Italia.
- HOTELLING H., (1938). *The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and Railway and Utility Rates*, *Econometrica*, Vol. 6, No. 3.

- HSU C.M., ZHANG W.G., LOK L., (2007). *The Business and Investment Environment in Taiwan and Mainland China. A Focus on the IT and High-Tech Electronic Industries*, World Scientific Publishing Co Pte Ltd, Chennai, India.
- IANNONE F., (2002). *Territori e nodi logistici :dagli interporti alle piattaforme logistiche, ai distripark, ai city center*, Working Paper, Dipartimento di Scienze economiche e sociali, Università Federico II di Napoli.
- JACOBY H.G., MINTEN B., (2008). *On Measuring the Benefits of Lower Transport Cost*, The World Bank, Policy Research Working Paper 4484, January, pp.1-20.
- KASAHARA H., RODRIGUE J., (2008). *Does the use of imported intermediates increase productivity? Plant-level evidence*, in “Journal of Development Economics”, Elsevier, vol. 87(1), pp. 106-118, August.
- KATZ M.L., ROSEN H.S. , BOLINO C.A., (2007). *Microeconomia*, Milano, McGraw-Hill Companies, Italia.
- KLEINDORFER P.R., SAAD G.H., (2005). *Managing disruption risks in supply chains*, *Production and Operations Management* 14 (1), pp. 53-68.
- KLIBI W., MARTEL A., GUITOUNI A., (2010). *The design of robust value-creating supply chain networks: A critical review*, in “European Journal of Operational Research”, pp. 283-293.
- KRUGMAN P., OBSTFELD M., (2003). *Economia internazionale: teoria e politica del commercio internazionale*, Torino, Pearson Education, Italia.
- KURODA Y., (1997). *Research and extension expenditures and productivity in Japanese agriculture, 1960-1990*, *Agricultural Economics*, Vol. 16, n. 2, pp. 111-124.
- LAZZERONI M., (2004). *Geografia della conoscenza e dell'innovazione tecnologica. Un'interpretazione dei cambiamenti territoriali*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- LEVINSOHN J., PETRIN A., (2003). *Estimating Production Functions Using Inputs To Control For Unobservables*, in “Review of Economic Studies”, 2003, v 70 (2, Apr), pp. 317-341.
- MAIBACH M., SCHREYER C., SUTTER D., VAN ESSEN H.P., BOON B.H., SMOKERS R., SCHROTEN A., DOLL C., PAWLOWSKA B., BAK M.,

- (2008). *Handbook on estimation of external costs in the transport sector Internalisation Measures and Policies for All External Cost of Transport* (IMPACT), Version 1.1, Delft, CE.
- MARTIN A.J., (1995). *Distribution Resource Planning. The Gateway to True Quick Response and Continuous Replenishment*, John Wiley & Sons Inc., Oxford, UK.
- MASTROMARCO C., ZAGO, (2009). *Technology shape, distance to frontier, or frontier shift? Modeling the determinants of TFP growth*, Working Papers from University of Verona, Department of Economics.
- MCCANN P., (2002). *Industrial location economics*, Edward Elgar Publishing, Northampton, USA.
- MIDORO R., FERRARI C., PAROLA F., (2007). *Le strategie degli «Ocean carrier» nei servizi logistici*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- MILANATO D., (2008). *Demand planning. Processi, metodologie e metodi matematici per la gestione della domanda commerciale*, Milano, Springer Verlag, Italia.
- MILLER H.J., (2007). *Societies and Cities in the Age of Instant Access*, Springer Verlag, Dordrecht, Netherlands.
- MONTECAMOZZO C.F., (2009). *La logistica scienza antica che, adattandosi a tempi, accompagna l'uomo nel suo progresso evolutivo*, PMI, n. 2/2009.
- MONTESI G., PAPIRO G., (2008). *Simulazioni e Corporate Finance Analysis*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- NELSON R.R., (1998). *The agenda for growth theory: a different point of view*, in "Cambridge Journal of Economics", 22, pp. 497-520.
- PARK W.G., (1995). *International R&D spillovers and OECD economic growth*, in "Economic Inquiry", 33, pp. 571-591.
- PEDRONI P., ROTONDI A., (2005). *Probabilità, statistica e simulazione*, Milano, Springer Verlag, Italia.
- PENCO L., (2007). *La logistica nelle imprese della grande distribuzione organizzata, Trasformazioni tecnico organizzative e nuovi modelli gestionali*, Milano, Franco Angeli, Italia.

- QUINTIERI B., (2007). *Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali*, Fondazione Masi, Working Paper 2, Giugno.
- RE L., (2009). *Le Pmi come formiche: chi ha più cassa vince all'estero*, B2B 24.it.
- RICHMOND J., (1974). *Estimating the Efficiency of production*, in "International Economic Review", Vol. 2.
- ROSEN HARVEY S., GAYER T., (2010). *Scienze delle finanze*, Milano, MC Graw-Hill, Italia.
- ROSENHEAD J., ELTON M., GUPTA S.K., (1972). *Robustness and optimality as criteria for strategic decisions*, Operational Research Quarterly 23 (4), pp. 413-431.
- ROSON R., SMALL K.A., (1998). *Environment and Transport in Economic Modelling*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, USA.
- SANTEMA S., HOEKERT M., VAN DE RIJT J., VAN OIJEN A., (2005). *Strategy Disclosure in Annual Reports Across Europe: a Study on Differences Between Five Countries*, in "European Business Review", 17(4), pp. 352-366.
- SCICUTELLA M., (1993). *Produzione e logistica nella produzione d'impresa*, Bari, Cacucci Editore, Italia.
- SESTITO P., (2008): *Globalizzazione e sistema di welfare*, Roma, Fondazione Masi. Servizio Studi Banca d'Italia, Italia.
- SIVIERO L., (2005). *Economia dei trasporti intermodali e innovazione logistica*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- SIVIERO L., (2003). *I fondamenti concettuali della logistica economica*, Seminario, Politecnico di Milano, Italia.
- SOCCO C., (2010). *Il piano urbano di mobilità sostenibile*, Firenze, Alinea, Italia.
- SOLOW R.M., (1957). *Technical Change and The Aggregate Production Function*, in "Review of Economics and Statistics", Vol. 39, August.
- STEPHEN R. YEAPLE, STEPHEN S.G., (2007). *International Productivity Differences, Infrastructure, and Comparative Advantage*, in "Review of International Economics", 15(2), pp. 223-242.

- SUBRAMANIAN U., MATTHIJS M., (2007). *Can Sub-Saharan Africa Leap Into Global Network Trade?*, World Bank Policy Research Working Paper N. 4112, pp. 1-29.
- TAJOLI L., (2002). *Scambi internazionali e frammentazione internazionale della produzione*, Milano, Hoepli, Italia.
- TERNA P., (2003). *La Simulazione come Strumento di Indagine per l'Economia*, Sistemi Intelligenti, XV(2), pp. 347-376.
- THORE A.O.S., (1991). *Economic Logistics. The Optimization of Spatial and Sectoral Resource, Production, and Distribution Systems*, Westport, Quorum Books, USA.
- TOMPKINS J.A., (2010). *Facilities Planning*, John Wiley & Sons Ltd, USA.
- VERNY J., (2007). *The importance of decoupling between freight transport and economic growth*, EJTIR, 7, n. 2, pp. 113-128.
- VESPASIANI T., (2009). *Glossario dei termini economici e giuridici dei porti, dei trasporti marittimi e della logistica portuale*, Milano, Franco Angeli, Italia.
- VONA R., (2004), *L'impresa di logistica*, Padova, Cedam, Italia.
- YUCESAN E., (2007). *Competitive Supply Chains: a Value-Based Management Perspective*, Palgrave Macmillan, New York, Usa.

ALTRE FONTI BIBLIOGRAFICHE

- Atto Camera, Mozione 1/00949, Legislatura: 16, Seduta di annuncio: 608 del 21/03/2012.
- Atto Parlamentare, Camera dei Deputati, Atti di controllo e di indirizzo, Seduta Marzo 2012.
- Centro Studi Confetra (2011), *La logistica italiana*, 66°Assemblea Annuale, Sessione pubblica, Roma.
- China Supply Chain Council: China Logistics User Survey, 2005.
- Confindustria (2006), *Logistica per crescere. Proposte, analisi ed approfondimenti del Progetto Logistica di Confindustria e del suo Sistema Associativo*, Roma.
- ISTAT (2009), *Conti economici nazionali*, 7 agosto, Roma.

ISTAT (2010), *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 2009*.
ISTAT (2012), *Rapporto Annuale 2012. La situazione del Paese*.
MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2009), *Ufficio di Statistica, Conto Nazionale delle Infrastrutture e dei Trasporti 2007-2008*.
MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011a), *Programma Infrastrutture Strategiche, 9° Allegato Infrastrutture. Programmare il Territorio le Infrastrutture le Risorse. Le strategie*.
MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011a), *Piano della logistica 2011-2020. Analisi socio-demoeconomica e infrastrutturale delle piattaforme logistiche territoriali*, Giugno 2011.
MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011c), *Conto Nazionale delle Infrastrutture e dei Trasporti - Anni 2009-2010*.
MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI (2011b), *Piano della logistica 2011-2020. Analisi dei processi di filiera morfologica dei flussi logistici internazionali. Feelings and insight del sistema logistico italiano*, Agosto 2011.
MINISTERO DELL'ISTRUZIONE, DELL'UNIVERSITA' E DELLA RICERCA (2010), *Sistemi di indicatori per la misura dell'efficienza della formazione universitaria*.
Senato della Repubblica, Disegno di legge N. 143-263-754-2403.
S.R.M.Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (2012), *Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo, "Rapporto Annuale 2012"*, Napoli, Giannini Editore.
SRM, *Porti e Territorio. Scenari economici, analisi del traffico e competitività delle infrastrutture portuali del Mezzogiorno*, Giannini Editore (2009).
SRM, *Le vie del mare. Lo sviluppo del sistema portuale meridionale nel contesto internazionale*, Guida (2005).
SVIMEZ, *Ripresa economica e ruolo del Mezzogiorno: alcune aree di un programma di sviluppo*, Nota per l'Audizione SVIMEZ presso la V Commissione Bilancio della Camera dei Deputati nell'ambito dell'Indagine conoscitiva preliminare all'esame della Comunicazione

della Commissione europea “Analisi annuale della crescita per il 2012”.

SVIMEZ, *Uno Sguardo oltre la crisi. Condizioni e sfide per rilanciare lo sviluppo, Il Rapporto SVIMEZ 2012 e la Sicilia.*

SVIMEZ, *Infrastrutture, logistica ed energia per la crescita del Mezzogiorno*, Roma 26 settembre 2012.

SVIMEZ, OBI (2013), *Una politica di sviluppo del Sud per riprendere a crescere*, Documento redatto e sottoscritto dalla V, l’Obi e altri 19 istituti meridionalisti.

Uniontrasporti (2008), *La logistica e l’intermodalità in Italia e in Europa.*

La SVIMEZ, curatrice di questi «Quaderni»

- La SVIMEZ – Associazione per lo sviluppo dell’industria nel Mezzogiorno – è stata costituita a Roma il 2 dicembre 1946, ed ha lo scopo statutario di *«promuovere, nello spirito di una efficiente solidarietà nazionale e con visione unitaria, lo studio particolareggiato delle condizioni economiche del Mezzogiorno d'Italia, al fine di proporre concreti programmi di azione e di opere intesi a creare e a sviluppare nelle Regioni meridionali quelle attività industriali le quali meglio rispondano alle esigenze accertate»*.

- La SVIMEZ ha natura di associazione senza fini di lucro. Oltre al contributo annuo dei Soci, pur mantenendo la SVIMEZ natura di organismo privato, il suo bilancio riceve, in ragione di una riconosciuta “attività permeata di rilevanti riflessi pubblicistici”, un contributo pubblico, iscritto nel Bilancio dello Stato.

- L’Associazione è oggi presieduta dal prof. Adriano Giannola; la prof. Maria Teresa Salvemini è Vice Presidente. L’attuale Direttore è il dott. Riccardo Padovani, ne è Vice Direttore il dott. Giuseppe Provenzano.

- Consiglieri della SVIMEZ fino al 2018 sono stati eletti dagli Associati il dott. Ettore Artioli, l’ing. Paolo Baratta, il prof. Piero Barucci, il prof. Alessandro Bianchi, l’on. Gerardo Bianco, il prof. Pietro Busetta, il prof. Manin Carabba, il sen. Luigi Compagna, il sen. Romualdo Coviello, il cons. Paolo De Ioanna, il prof. Adriano Giannola, il prof. Antonio La Spina, il prof. Amedeo Lepore, il dott. Riccardo Padovani, il pres. Filippo Patroni Griffi, il prof. Guido Pellegrini, il prof. Federico Pica, la prof.ssa Maria Teresa Salvemini, l’on. Giuseppe Soriero e il prof. Sergio Zoppi, mentre il cons. Sergio De Felice, l’avv. Maurizio Di Nicola, la dott.ssa Micaela Fanelli, il dott. Danilo Iervolino, il prof. Marco Musella, il prof. Mario Mustilli, la dott.ssa Paola Russo, l’avv. Claudio Michele Stefanazzi, la dott.ssa Maria Cristina Stimolo e l’on. Vincenzo Viti rappresentano nel

Consiglio alcuni dei Soci Sostenitori dell'Associazione. Revisori dei conti – nominati dall'Assemblea – sono il prof. Lucio Potito, il prof. Michele Pisani e il rag. Andrea Zivillica.

La SVIMEZ è stata presieduta da insigni studiosi e personalità, quali nel tempo il sen. Rodolfo Morandi (1947-50); il prof. Francesco Giordani (1950-59); il sen. Giuseppe Paratore (1959-60); l'ing. Giuseppe Cenzato (1960-69); il prof. Pasquale Saraceno (già Segretario generale dal 1947 al 1959 e Presidente dal 1970 al 1991); l'avv. Massimo Annesi, Vice Presidente dal 1978 al 1991 e Presidente dal 1991 al marzo 2005; il dott. Nino Novacco dal 2005 al giugno 2010.

- Della SVIMEZ sono stati in passato Direttori il prof. Alessandro Molinari (1947-58); il dott. Nino Novacco (f.f., come Segretario Generale 1959-63); il prof. Gian Giacomo dell'Angelo (1965-80); il dott. Salvatore Cafiero (1982-98). Ne sono stati invece Consiglieri, personalità quali il prof. Francesco Compagna (1964-75); il prof. Epicarmo Corbino (1960-65); il prof. Giuseppe Di Nardi (1983-89); il prof. Augusto Graziani (1965-71); il prof. Giovanni Marongiu (1968-77 e 1986-93); il dott. Donato Menichella (1947-80); il prof. Claudio Napoleoni (1967-71); il prof. Paul N. Rosenstein Rodan (1954-1982); il prof. Manlio Rossi-Doria (1948-49 e 1960-80); il prof. Paolo Sylos Labini (1986-2005); il prof. Gabriele Pescatore (1955-2007); il prof. Jan Timbergen (1954-1968), ed altri qualificati studiosi ed esponenti della cultura, dell'economia e del meridionalismo.

- L'attività della SVIMEZ si svolge su due linee fondamentali.

La prima linea è costituita dall'analisi sistematica e articolata sia della struttura e dell'evoluzione dell'economia del Mezzogiorno, sia dell'assetto giuridico e organizzativo delle politiche per lo sviluppo nell'area «debole» del Paese, con particolare attenzione alla collocazione dell'Italia nell'Ue e alle ripercussioni che la progressiva integrazione internazionale dell'economia determina sulle prospettive di sviluppo della macro-regione meridionale.

La seconda linea di attività è costituita dallo svolgimento di iniziative di ricerca sui principali e più significativi aspetti della storica ma perdurante «questione meridionale», finalizzate sia ad esigenze conoscitive e analitiche sia alla definizione di elementi e criteri utili all'orientamento degli interventi di politica economica, a livello sia nazionale che regionale.

- Dal 1987, con l'Editore il Mulino, la SVIMEZ pubblica le trimestrali «Rivista economica del Mezzogiorno» e «Rivista giuridica del Mezzogiorno» oggi dirette, rispettivamente, dal dott. Riccardo Padovani e dal prof. Manin Carabba, e una collana di volumi, tra i quali il *Rapporto sull'economia del Mezzogiorno* (iniziativa che risale al 1974), pubblicazione annuale generalmente accompagnata da considerazioni e proposte su politiche ed interventi.

Tra le pubblicazioni figurano appunto anche i «Quaderni SVIMEZ», che ospitano documenti prevalentemente monografici, su temi di attualità in materia di politiche per lo «sviluppo» e per la «coesione» nazionale, nonché bibliografie dei suoi esponenti nel tempo, resoconti di dibattiti pubblici, testi di Audizioni di suoi dirigenti davanti a Commissioni Parlamentari della Camera e del Senato della Repubblica, riflessioni su tematiche economiche meridionaliste. A partire dal 2012, nella veste di “numeri speciali”, i Quaderni sono destinati anche alla pubblicazione di volumi. I Quaderni sono pubblicati anche in formato *ebook*, e consultabili sul sito *internet* www.svimez.it.

- La SVIMEZ ha sede in Via di Porta Pinciana 6, 00187 Roma, ed i suoi recapiti sono: Tel. 06.478501, Fax 06.47850850, *e-mail*: svimez@svimez.it. Il sito www.svimez.it offre informazioni e notizie sull'organizzazione, sul funzionamento e sulle attività e iniziative dell'Associazione.

Elenco dei «Quaderni SVIMEZ»*

1. **Strategie e politiche per la «coesione» dell'Italia.** Riflessioni sul Mezzogiorno di Nino NOVACCO, Collana Saraceno n. 8, giugno 2004, 40 p.
2. **Il Mezzogiorno nell'Europa, ed il mondo mediterraneo e balcanico.** Riflessioni di Nino NOVACCO, ottobre 2004, 24 p.
3. **Rapporto 2004 sull'economia del Mezzogiorno.** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2004, 98 p.
4. **Mezzogiorno, questione nazionale, oggi «opportunità per l'Italia».** I temi della «coesione nazionale» ed i giudizi del Presidente C. A. CIAMPI, in una riflessione della SVIMEZ, marzo 2005, 32 p.
5. **La coesione del Sud – macro-regione ‘debole’ del Paese – con le aree ‘forti’ dell'Italia e dell'Europa.** Una proposta SVIMEZ illustrata in Parlamento da Nino NOVACCO, aprile 2005, 70 p.
6. **Dibattito sul «Rapporto 2005 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2005, 105 p.
7. **Bibliografia degli scritti di Massimo Annesi.** Testo predisposto dalla SVIMEZ ad un anno dalla morte, marzo 2006, 32 p.
8. **Manifestazione in onore di Massimo Annesi, giurista meridionalista.** Interventi in occasione della presentazione del «Quaderno» n. 7, maggio 2006, 56 p.
9. **Dibattito sul «Rapporto 2006 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, ottobre 2006, 96 p.
10. **I laureati del Mezzogiorno: una risorsa sottoutilizzata o dispersa,** di Mariano D'ANTONIO e Margherita SCARLATO, ottobre 2007, 127 p.
11. **Seminario giuridico su “Federalismo e Mezzogiorno” (22 febbraio 2007),** dicembre 2007, 180 p.
12. **Il disegno di legge delega in materia di federalismo fiscale e le regioni del Mezzogiorno,** dicembre 2007, 224 p.
13. **Dibattito sul «Rapporto 2007 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2007, 64 p.
14. **Seminario giuridico su “Armonizzazione dei bilanci pubblici e Mezzogiorno” (22 marzo 2007),** gennaio 2008, 160 p.
15. **Seminario giuridico su “Un nuovo ciclo di concertazione? Mezzogiorno, politiche sociali e politica dei redditi” (18 luglio 2007),** aprile 2008, 82 p.
16. **Passato, presente e futuro del “dualismo” Nord/Sud.** Una sintesi di Nino NOVACCO, offerta all'Italia del 2008, come aiuto a capire, a riflettere, a decidere, luglio 2008, 25 p.
17. **Dibattito sul «Rapporto 2008 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2008, 76 p.
18. **Il Mezzogiorno tra federalismo fiscale e politica di sviluppo e coesione.** Interventi in occasione del Convegno tenutosi a Palermo il 7 novembre 2008 per iniziativa della SVIMEZ, aprile 2009, 96 p.
19. **Seminario giuridico su “La questione dei rifiuti in Campania” (10 giugno 2008),** aprile 2009, 87 p.
20. **Seminario giuridico su “Il federalismo preso sul serio: differenze, perequazione, premialità” (4 dicembre 2008),** maggio 2009, 89 p.
21. **Il federalismo fiscale – “Schede tecniche e Parole chiave”,** luglio 2009, 198 p.
22. **Dibattito sul «Rapporto 2009 sull'economia del Mezzogiorno».** Interventi in occasione della presentazione del volume, dicembre 2009, 76 p.

23. **Bibliografia di scritti e di testi di Nino Novacco sul Mezzogiorno e lo sviluppo (1950-2009)**, marzo 2010, 138 p.
24. **Dopo il Rapporto SVIMEZ 2009: una riflessione sulle condizioni per rilanciare la politica di sviluppo per il Sud**, aprile 2010, 115 p.
25. **Seminario giuridico su “I Fondi strutturali e il Mezzogiorno dopo il Trattato di Lisbona” (12 aprile 2010)**, 28 giugno 2010, 57 p.
26. **“Agenzia per lo sviluppo del territorio del Mezzogiorno”. Gruppo di lavoro SVIMEZ, per la definizione di una proposta operativa**, luglio 2010, 27 p.
27. **Dibattito sul «Rapporto 2010 sull’economia del Mezzogiorno»**. Interventi in occasione della presentazione del volume, gennaio 2011, 117 p.
28. **Il Mezzogiorno “Frontiera” di un nuovo sviluppo del Paese**, maggio 2011, 115 p.
29. **La Calabria nel confronto tra Nord e Sud a 150 anni dall’unità d’Italia**, ottobre 2011, 58 p.
30. **Rapporto SVIMEZ 2011 sulla finanza dei Comuni**, dicembre 2011, 293 p.
31. **Nord e Sud a 150 anni dall’Unità d’Italia (Numero speciale)**, marzo 2012, 829 p.
32. **Dibattito sul «Rapporto 2011 sull’economia del Mezzogiorno»**. Interventi in occasione della presentazione del volume, aprile 2012, 96 p.
33. **Piccolo codice del federalismo**, a cura di Manin CARABBA e Agnese CLARONI, ottobre 2012, 479 p.
34. **La Cassa per il Mezzogiorno e la Banca Mondiale: un modello per lo sviluppo economico italiano (Numero speciale)**, a cura di Amedeo LEPORE, ottobre 2012, 256 p.
35. **Dibattito sul «Rapporto 2012 sull’economia del Mezzogiorno»**. Interventi in occasione della presentazione del volume, febbraio 2013, 107 p.
36. **Rapporto SVIMEZ su relazioni banca-impresa e ruolo dei Confidi nel Mezzogiorno. Mercato, regole e prospettive di sviluppo (Numero speciale)**, a cura di Stefano DELL’ATTI, Antonio LOPES, Giuseppe TUCCI, maggio 2013, 281 p.
37. **Rapporto sullo stato dell’economia della Basilicata e sulle prospettive di una ripresa sostenibile (Numero speciale)**, maggio 2013, 285 p.
38. **Manifestazione in onore di Nino Novacco. Eminente meridionalista (30 ottobre 1927-7 novembre 2011 (Numero speciale)**, novembre 2013, 113 p.
39. **Rapporto sulle entrate tributarie della Regione Calabria (Numero speciale)**, febbraio 2014, 88 p.
40. **Una «logica industriale» per la ripresa dello sviluppo del Sud e del Paese**. Dibattito sul «Rapporto 2013 sull’economia del Mezzogiorno», marzo 2014, 104 p.
41. **Il Rapporto SVIMEZ 2013 in Sicilia. Una strategia di sviluppo nazionale a partire dal Mezzogiorno per uscire dall’emergenza economica e sociale (Numero disponibile solo on line sul sito www.svimez.it)**, aprile 2014.
42. **Presentazione del “Rapporto SVIMEZ sulle entrate tributarie della Regione Calabria” (Numero disponibile solo on line sul sito www.svimez.it)**, settembre 2014, 133 p.
43. **La rivoluzione logistica (Numero speciale)**, di Ennio FORTE, novembre 2014, 134 p.
44. **La Cassa per il Mezzogiorno. Dal recupero dell’archivio alla promozione della ricerca (Numero speciale)**, dicembre 2014, XXII-426 p.
45. **Mezzogiorno, Italia, Europa: strategie di sviluppo per uscire dalla crisi**. Dibattito sul «Rapporto 2014 sull’economia del Mezzogiorno», febbraio 2015, 83 p.
46. **Quale «visione» per la ripresa di una strategia nazionale di sviluppo?** Dibattito sul «Rapporto 2015 sull’economia del Mezzogiorno», febbraio 2016, 69 p.

47. **Le politiche di coesione in Europa tra austerità e nuove sfide** (*Numero speciale*), a cura di Manin CARABBA, Riccardo PADOVANI e Laura POLVERARI, ottobre 2016, 180 p.

48. **I Sistemi Locali per il governo della Città metropolitana di Napoli**, a cura di Luigi D'AMBRA e PASQUALE SARNACCHIARO (Numero disponibile solo *on line* sul sito www.svimez.it), dicembre 2016, 110 p.

49. **Dalla ripartenza alla ripresa dello sviluppo: una politica di investimenti pubblici per “cambiare verso da Sud” al Paese**. Dibattito sul «Rapporto 2016 sull'economia del Mezzogiorno», aprile 2017, 118 p.

50. **Il Mezzogiorno nella storia economica d'Italia. Una questione aperta** (*Numero speciale*), aprile 2017, 160 p.

51. **L'infittimento delle autostrade del mare nostrum**, di Ennio Forte, maggio 2017, 178 p.

* I «*Quaderni SVIMEZ*» fanno seguito ai «*Quaderni di “Informazioni SVIMEZ”*», apparsi fino al n. 25, ed il cui elenco si trova sul sito www.svimez.it

