

5. GLI APPROFONDIMENTI

5.1. Le navi passeggeri

5.1.1. Quadro generale

Lo sviluppo di nuovi sistemi di trasporto più veloci della nave (auto, treno e aereo), se da una parte hanno ridotto la quota delle merci trasportata in cabotaggio (specie in Italia), dall'altra, non hanno impedito la costante crescita in volume delle merci trasportate al livello internazionale. Infatti la gran parte della movimentazione delle merci in entrata ed in uscita dal paese si svolge, ancora oggi, per mezzo delle navi. La contrazione del trasporto in cabotaggio di merci nazionale, pur avendo sensibilmente ridotto il traffico complessivo non lo ha esaurito del tutto. Infatti, passando ad analizzare la movimentazione dei passeggeri ad esempio in Italia, una buona porzione della popolazione per raggiungere le isole che circondano il paese nel periodo estivo sceglie la nave, specie se intende condurre con se un'automobile.

Accanto a questi tradizionali ambiti del mercato del trasporto marittimo legati al cabotaggio e al trasporto merci internazionale nel corso degli ultimi anni se ne sono sviluppati di nuovi che stanno dando un ulteriore impulso al settore. Uno di tali ambiti è quello delle crociere. La crociera rappresenta, oltre ad una occasione di incremento del sistema marittimo, anche uno stimolo per riconsiderare l'imbarcazione non solo come un mezzo di trasporto, ma anche come luogo di vacanza e di svago.

5.1.2. Le navi da crociera: da mezzo di trasporto a luogo di vacanza

La storia delle navi passeggeri prende idealmente avvio a metà del secolo scorso con l'apertura di linee di navigazione transatlantiche.

Tuttavia, è solo con l'inizio del XX secolo che la nave assume il ruolo di principale mezzo di collegamento tra il nuovo e vecchio continente. La necessità di rendere più brevi i tempi di percorrenza tra l'Europa e l'America, l'esigenza di utilizzare vettori specializzati nel trasporto passeggeri e la urgenza di attivare un sistema stabile di collegamento tra continenti, spinse in questo periodo l'industria navale a migliorare le prestazioni delle navi e orientando tutta la struttura a aumentare la velocità di trasporto. Il predominio delle navi sulle rotte transoceaniche ebbe termine a metà degli anni 60, con la progressiva affermazione dell'aereo come mezzo di trasporto di massa.

L'avvento del trasporto aereo, troppo più rapido rispetto alla nave, pertanto chiude, anche in un modo traumatico, l'epopea delle cosiddette *navi bianche*, penalizzando così un settore industriale che era riuscito ad offrire soluzioni di trasporto sempre più veloci anche grazie agli investimenti economici ed alle capacità tecnologiche messe a disposizione dai paesi produttori di unità navali.

A questo proposito è importante ricordare che già allora l'Italia, grazie alle capacità produttive dei cantieri nazionali, aveva occupato in questo settore un posto di primo piano. Al riguardo possono essere ricordati alcuni nomi di navi italiane che hanno fatto la storia del trasporto passeggeri marittimo. Tra di questi i più importanti sono:

- il Rex, che vinse il Blue Ribbon nel 1933;
- il Conte di Savoia, una delle navi più eleganti e lussuose degli anni 30;
- il Saturnia, con il suo profilo ed il sistema propulsivo d'avanguardia, allora unico al mondo (motori diesel a 2 tempi in luogo delle tradizionali turbine a vapore);
- l'Oceanic, noto per le particolari soluzioni tecniche ed architettoniche (è stata la prima nave ispirata al concetto della vacanza-crociera piuttosto che a quello del trasporto di linea);
- fino alle gemelle Michelangelo e Raffaello, al Southward e allo Spirit of London.

L'intera struttura produttiva e di servizio legata alle *navi bianche* (cantieri, armatori, ecc.) si è quindi trovata di fronte ad un drastico ridimensionamento della domanda (molto vicino all'estinzione) legata alla progressiva uscita di scena della nave dal mondo del trasporto passeggeri. La fine di un ciclo ha costretto il settore a ripensare, in primo luogo, l'oggetto del proprio servizio, cioè la *mission* di una realtà imprenditoriale dedicata al trasporto passeggeri via mare ed, in secondo luogo, l'organizzazione aziendale attraverso la quale giungere alla erogazione di tale nuovo servizio.

Alla fine degli anni 70, grazie all'intuizione di alcuni esperti del settore turistico ed al sostegno di gruppi armatoriali e di intraprendenti uomini d'affari, si è cominciato a identificare una strada attraverso la quale uscire dalla crisi strutturale in cui versava il settore, riflettendo proprio sulle opportunità specifiche che la nave poteva offrire rispetto agli altri mezzi di trasporto. A questo proposito si è preferito utilizzare la concezione della nave più come albergo galleggiante che come vettore. L'idea che sta alla base di questo cambiamento di orizzonte ribalta i principi fondamentali sulla base delle quali erano state concepite le *navi bianche* della vecchia generazione.

A partire da queste prime intuizioni che a preso corpo la scelta strategica di trovare una sua nuova destinazione d'uso alle tradizionali navi transatlantiche.

Una intuizione, seppur valida, non garantisce il successo di una iniziativa. Infatti si sono rese necessarie intense campagne promozionali grazie alle quali la gente è tornata a salire sulle navi. Tale sforzo è stato ampiamente soddisfatto, tanto che già nel 1980, i croceristi in America furono un milione e mezzo; dieci anni dopo erano diventati quattro milioni ed alla fine del 1996 si prevede che quasi sei milioni di persone avranno passato due o più giorni in mare a bordo di una nave da crociera.

Lo sviluppo così repentino di questo segmento del mercato turistico, come detto, è dovuto, in parte, all'intuizione di alcuni, ma soprattutto alla volontà di quegli armatori e di quegli uomini di affari che hanno ritenuto maturi i tempi per promuovere un profondo rinnovamento dell'offerta grazie anche alla collaborazione di progettisti navali e di uomini di marketing in grado di stimolare la domanda e di soddisfare l'utenza nei minimi dettagli.

Tutto questo ha dato l'avvio ad un business di dimensioni mondiali, in continua crescita e in forte evoluzione sul piano dei mercati e delle strategie. Si tratta di un'attività nella quale la componente navale e armatoriale opera in stretta connessione con un settore più ampio che potremmo chiamare "industria del tempo libero".

5.1.3. Le principali caratteristiche dell'attuale mercato crocieristico

Oggi il mercato delle crociere non è distribuito equamente su tutto il pianeta e copre una porzione molto ridotta del complessivo mercato turistico internazionale (esso riguarda solo il 2% del mercato turistico mondiale - tab. 1). Oltre 4 milioni di passeggeri delle navi da crociera l'anno provengono dal Nord America e rappresentano circa l'80% per cento del mercato delle vacanze crociera.

Analizzando questi primi dati relativi al settore crocieristico sembrerebbe che il *business* delle crociere sia ancora di ridotte dimensioni rispetto ai numeri dell'industria del tempo libero e, soprattutto ancora scarsamente diffuso omogeneamente nei 5 continenti, per quanto riguarda gli utenti.

Oltre a questo, passando ad analizzare i luoghi scelti per le crociere, si può notare che le mete preferite dai croceristi, anche in questo caso sono poche, soprattutto i Caraibi, le Bahamas e l'Alaska.

Alla luce di queste prime brevi considerazioni, il segmento delle vacanze-crociera sembrerebbe essere ancora agli inizi, sia dal punto di vista del bacino di utenza, sia dal punto delle mete turistiche toccate.

I più forti gruppi armatoriali pertanto stanno investendo in modo consistente sull'offerta cercando di ampliarla e di specializzarla, tentando cioè di caratterizzare ciascuna proposta, in modo da attirare specifiche fasce di pubblico in base al livello di servizio, all'atmosfera e al *comfort* che ciascuna offre.

Tali investimenti compiuti dagli armatori e dai tour operator per "creare" ed incentivare il mercato, hanno contemporaneamente richiesto profondi cambiamenti delle organizzazioni armatoriali le quali hanno dovuto assumere competenze specifiche che vanno ben oltre il servizio di trasporto passeggeri, ma che riguardano l'assistenza alberghiera, i servizi di ristorazione e l'organizzazione del tempo libero.

Tale processo ha portato alla formazione di "poli" crocieristici di dimensioni mondiali che rispondono alle seguenti esigenze:

- in primo luogo, è necessario disporre di capitali ingenti per gli investimenti;
- in secondo luogo, è importante sfruttare i vantaggi collegati alle economie di scala conseguibili, grazie ai risparmi su alcune voci di costo che si ottengono in relazione alla crescita della dimensione dell'impresa e dei servizi resi;

- in terzo luogo, è determinante articolare il più possibile le aree di interesse del gruppo al fine di rendere minima la dipendenza dal singolo segmento di mercato; ciò si è realizzato soprattutto attraverso l'acquisizione di operatori specializzati da parte dei gruppi più potenti.

Il successo delle vacanze-crociera e la riorganizzazione del mondo armatoriale oltre a rilanciare il mercato delle crociere, ha influito notevolmente sulle procedure di progettazione e di realizzazione delle navi da parte dei cantieri. Per la cantieristica si è trattato di un'opportunità e, allo stesso tempo, di una sfida.

Un'opportunità, in quanto la ripresa della domanda di navi da crociera è nata nel pieno di una lunga fase recessiva che aveva colpito il comparto in questione.

Una sfida, poiché reinterpretare il prodotto alla luce dell'evoluzione tecnologica degli ultimi 20 anni ha reso necessario, da un lato, recuperare un know-how andato in gran parte disperso, dall'altro, rinnovare completamente i processi di sviluppo e realizzazione del prodotto.

La prevalenza di fattori tecnologici, estetici e qualitativi su quelli strettamente economici ha fatto sì che la quasi totalità degli ordini di navi da crociera degli ultimi 10 anni sia stato acquisito da una ristretta élite di costruttori navali, tutti dell'area europea.

Nel contesto descritto, la cantieristica italiana, pur risentendo gravemente della crisi degli anni 60 e 70, è riuscita tra le altre cose a ritagliarsi un ruolo di primo piano nel comparto delle navi da crociera.

5.1.4. Le nuove navi

Le nuove navi da crociera sono cambiate notevolmente rispetto alle navi degli anni 30.

Sul piano progettuale e costruttivo l'evoluzione da puro mezzo di trasporto a centro residenziale galleggiante ha richiesto numerosi adeguamenti culturali e tecnologici.

I transatlantici degli anni 30 erano infatti navi disegnate in funzione del servizio che svolgevano, cioè il trasporto veloce. Le velocità erano superiori ai 25 nodi e quindi si installavano su tali navi motori con potenze elevate, i quali richiedevano carene lunghe e strette per mantenere la velocità anche con mare agitato e sovrastrutture non alte e concentrate nella zona centrale della nave per garantire la massima stabilità.

Le moderne navi da crociera, al contrario, hanno velocità relativamente contenute - intorno ai 20 nodi - e sono caratterizzate da scafi larghi che formano un tutt'uno con le sovrastrutture. Il profilo di queste ultime, detto *skyline*, tende a divenire l'elemento caratterizzante di ciascuna unità sul piano estetico; ogni nave è concepita per servire un ben preciso tipo di pubblico.

Tuttavia la differenza più evidente rispetto alle "navi bianche" riguarda il servizio cui sono adibite. Una moderna nave da crociera non è solo un mezzo di trasporto, ma anche (e si potrebbe anche dire soprattutto) un vero e proprio centro residenziale, raffinato e tecnologico, con innumerevoli attrazioni per passeggeri di ogni età.

Caratteristiche delle moderne navi da crociera sono l'elevato numero di cabine dotate di balconi esterni, le grandi superfici vetrate, gli ampi spazi riservati alle attività pubbliche, la grande hall centrale che occupa verticalmente più ponti e che rappresenta il cuore della vita sociale di bordo.

Offrire ospitalità di altissimo livello a 1.000, 2.000, 3.000 persone in alberghi galleggianti di oltre 10 piani significa predisporre un sistema logistico di eccezionale complessità:

- infatti, 3.000 passeggeri e 1.000 uomini di equipaggio consumano ogni giorno qualcosa come 16.000 pasti che corrispondono ad oltre 2 tonnellate di carne, 800 chili di pollame ed altrettanti di pesce, oltre 20.000 pezzi tra panini, croissant, paste, ecc., 700 litri di latte, oltre 6.000 uova, quasi 600 chili di gelato, ecc., giornalmente vengono inoltre consumati 12.000 drink, 650 bottiglie tra vino e champagne, oltre 3.000 lattine di birra e quasi 6.000 lattine di bibite analcoliche;
- a fronte di tutto ciò la nave deve disporre di frigoriferi e di cucine di enorme capacità, di impianti capaci di smaltire giornalmente, in modo assolutamente ecologico, quasi 10 tonnellate di rifiuti, dissalatori in grado di produrre 750.000 litri di acqua potabile, di lavanderie in grado di operare a ciclo continuo, di sistemi di condizionamento in grado di mantenere costanti temperatura e umidità in ogni condizione esterna, ecc.; occorre inoltre prevedere complessi circuiti di movimentazione per il pubblico, per il personale di bordo, per il cibo, per i bagagli dei passeggeri, per i rifornimenti, ecc. evitando assolutamente l'incrocio dei flussi;
- a bordo, oltre ai ristoranti, si trovano numerosissime aree pubbliche: uno o più cinema e discoteche completamente attrezzate, palestre, *fitness* e *beauty centres*, saune, negozi e *boutiques* - veri e propri centri commerciali che offrono un'ampia gamma di prodotti - una biblioteca, un teatro in grado di ospitare 1.500 persone - ovvero circa la metà dei passeggeri imbarcati.

- il pubblico infine ha a disposizione sistemi satellitari di comunicazione che consentono di ricevere programmi televisivi, effettuare telefonate, spedire fax in tutto il mondo.

Le tecnologie impiegate per supportare tali sistemi sono tra le più avanzate, al livello dei migliori sistemi terrestri.

Per migliorare il *comfort*, si fa largo impiego di materiali compositi, leggeri e monorizzanti. Per ridurre vibrazioni e rumore irradiati dall'apparato motore, nonché per sopperire all'enorme fabbisogno di energia per il funzionamento di tutti i servizi di bordo, sono state sviluppate soluzioni tecniche altamente innovative; tra queste il *Power station concept*, o propulsione diesel-elettrica.

Ciascuna nave, in sostanza, è dotata di motori diesel accoppiati a generatori - una vera e propria centrale - che alimentano sia i motori elettrici di propulsione, sia gli altri servizi di bordo. Per dare un'idea delle potenze in gioco basti dire che l'impianto di una nave da 3.000 passeggeri è in grado di generare 40 Megawatt, sufficienti ad alimentare una città di oltre 20.000 abitanti.

5.1.5. La costruzione delle navi

Per quanto riguarda la costruzione delle navi è interessante prendere in esame l'esperienza di reingegnerizzazione del sistema produttivo del principale gruppo cantieristico italiano, Fincantieri.

In merito alla progettazione delle moderne navi da crociera le ingegnerie tradizionalmente disponibili in campo navale (idrodinamica, strutture, ecc.) riescono a far fronte soltanto ad una parte dei problemi tecnici e, quindi, a "controllare" una quota relativamente modesta del loro valore.

È necessario pertanto acquisire e gestire in un'ottica di sistema le tecnologie relative, ad esempio, al sistema alberghiero, a quello di intrattenimento, al condizionamento all'impiego di materiali innovativi, ecc.

Fondamentale in questo senso è stata, nel caso di Fincantieri, la ridefinizione del rapporto con i fornitori. In passato, infatti, ad essi veniva prevalentemente assegnata una parte già definita dei sistemi da realizzare. Oggi tali parti vengono progettate insieme al fornitore il quale le sviluppa congiuntamente all'azienda, integrando i rispettivi *know how* nel corso di una fase chiamata di "co-design".

Un maggiore decentramento presso i fornitori delle fasi progettuali e realizzative se da una parte ha permesso di contenere i costi fissi dell'azienda, dall'altra ha complicato notevolmente la gestione della fase di assemblaggio delle diverse componenti della nave. Si tratta, in particolare, di dover coordinare in questa fase gli apporti dei fornitori esterni, integrando le loro attività con quelle svolte dal personale dell'azienda, considerando che nella fase finale dell'allestimento sono a bordo oltre 1.000 persone, con un rapporto tra addetti interni ed esterni di 1 a 3.

Negli stabilimenti dedicati alla costruzione di queste navi è stato così creato un centro produttivo un po' particolare, in quanto privo di organico e costituito dalle sole strutture di supervisione; compito di tale centro è quello di gestire il personale, variabile ed eterogeneo, formato dagli addetti delle ditte esterne e di integrarlo con l'attività del personale di cantiere.

Ovviamente, anche l'ente preposto alla programmazione del cantiere ha dovuto modificare la propria attività per tener conto di questa situazione.

Sotto il profilo dei costi, la criticità degli apporti esterni è evidente ove si consideri che in una nave da crociera - che costa dai 500 ad oltre 800 miliardi di lire, circa 6 volte una nave da carico di grandi dimensioni - oltre il 75% del valore è rappresentato da forniture di terzi contro il 60% di una nave convenzionale.

La progressiva industrializzazione di gran parte delle forniture esterne, che rappresentavano la componente più "artigianale" di una nave da crociera, pertanto ha comportato risparmi sui costi senza, tuttavia, sacrificare nulla in termini di qualità. È il caso, ad esempio, delle cabine passeggeri: un tempo venivano allestite una ad una a bordo della nave; oggi sono manufatti standardizzati e modularizzati che vengono imbarcati a bordo già finiti.

L'attività di Fincantieri in campo crocieristico ha così creato un vero e proprio network di fornitori che coinvolge oggi centinaia di società - con oltre 10.000 addetti - operanti in un'ampia gamma di settori merceologici.

L'incremento di richieste di navi ha consentito di accumulare esperienza e di migliorare il processo produttivo; ad esempio "l'effetto apprendimento" ha consentito di conseguire una riduzione del tempo di costruzione dai 19 mesi della Costa Classica ai 16 mesi della Costa Romantica; più recentemente sono stati impiegati 23 mesi per il completamento della Statendam, una nave da 55.000 Tsl contro i 25 mesi impiegati per la Sm Princess, un'unità da 76.500 Tsl.

Ultimo ma non meno importante, l'azienda ha dovuto imparare a gestire problematiche finanziarie di particolare complessità legate da una parte all'elevato valore unitario di una nave da crociera, dall'altra alla durata della durata del periodo di costruzione.

La criticità di tale variabile è accentuata dal fatto che i prezzi, usualmente fissati in valuta, rendono necessarie operazioni di copertura per neutralizzare le fluttuazioni dei cambi.

La competitività di questi prodotti, e la loro redditività, passano per una continua evoluzione del rapporto costo/qualità. Ciò si realizza in parte attraverso un costante miglioramento della produttività e delle tecnologie proprie del cantiere, ma soprattutto attraverso un sistema di *networking*, che integra profondamente cliente, produttore e subfornitori nella concezione e nella realizzazione del prodotto, determinando un vero e proprio sistema produttivo allargato.

Da queste relazioni si origina un meccanismo di apprendimento continuo, che va sostenuto con un forte impegno reciproco, che richiede tempi medio lunghi di ottimizzazione e che costituisce il fattore chiave di successo in questo tipo di produzione.

5.1.6. La trasformazione del sistema cantieristico italiano e la crisi dell'occupazione del settore

La crisi del settore a cavallo tra gli anni 70 e 80 ha avuto pesanti ripercussioni sull'occupazione al punto che i paesi europei, al fine di tutelare, sia i posti di lavoro del settore, sia la regolare competizione tra i diversi cantieri europei, hanno deciso di stabilire un quadro di regole comuni per il sostegno alla cantieristica stabilito nell'ambito dell'Ocse (organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico).

Tale sostegno, che si è concretizzato, da una parte, nell'erogazione di specifici contributi alla costruzione di navi finalizzati anche alla ristrutturazione del settore e, dall'altra, ad un recupero di competitività, non ha impedito la riduzione degli occupati fissi del settore.

L'eliminazione dei sussidi, attesa entro la fine del '96, rappresenta una scelta di chiarezza operativa che tutti i paesi sottoscrittori dell'accordo Ocse hanno fatto propria.

La principale conseguenza consiste nella rimozione di componenti artificiali di competitività, che potevano favorire determinati paesi produttori - in particolare quelli meno sensibili ad un corretto e trasparente utilizzo di questo strumento - in un mercato globale come quello cantieristico.

In ogni caso è illusorio ritenere che l'eliminazione degli aiuti a favore di alcuni produttori possa, da sola, consentire un riallineamento competitivo di tutti i soggetti operanti nel settore.

Una prima valutazione dei rapporti finanziari tra il sistema Fincantieri e lo Stato italiano (1)

NOTA

1. Con il termine "Sistema Fincantieri" si intende l'insieme costituito dal Gruppo Fincantieri e dal suo indotto di primo livello.

In un contesto nel quale gli indirizzi di politica economica tendono a determinare, specie nei paesi occidentali, una decisa riduzione dei trasferimenti pubblici alle imprese, si è ritenuto utile esaminare sinteticamente con riferimento a questi temi la situazione dell'industria cantieristica, allo scopo di verificare se nel caso italiano gli aiuti erogati al settore cantieristico rappresentino esclusivamente un onere per le casse dello Stato e di quantificare, in caso di risposta negativa, l'entità di eventuali "ritorni" finanziari.

L'analisi che segue, realizzata attraverso il servizio studi della Fincantieri, costituisce una prima possibilità di valutazione, ancorché non esaustiva, del fronte dell'impegno finanziario pubblico nella cantieristica, fornendo lo spunto per eventuali ulteriori approfondimenti in merito.

In Italia gli aiuti destinati all'industria navale - cantieristica ed armamento - sono stati pari nel triennio 1993-1995 a 7.363 L.Mldi, con un'incidenza del 3,3% sul totale dei trasferimenti alle imprese (fonte Corte dei Conti, "Referto specifico in tema di trasferimenti alle imprese a carico del bilancio statale nel periodo 1993-1995", 4 aprile 1997).

In assenza di dati sufficientemente dettagliati relativi all'intera navalmeccanica nazionale, le valutazioni che seguono fanno riferimento alla società Fincantieri, della quale sono stati esaminati i bilanci consolidati relativi agli esercizi 1993, 1994 e 1995.

Il bilancio del rapporto fra lo Stato ed il sistema Fincantieri a fronte della produzione sviluppata nel triennio 1993-1995 viene valutato indicativamente come segue:

- lo Stato ha impegnato e/o erogato direttamente a Fincantieri circa 1.315 miliardi di lire, suddivisi in contributo cantiere (1.139 mld) e altri contributi (176 mld);

- Fincantieri ed il suo indotto di primo livello hanno immesso nel circuito della finanza pubblica allargata (fiscalità, contributi previdenziali, imposte, ecc.) 2.365 miliardi di lire.

Il bilancio relativo ai flussi intercorsi fra lo Stato e il sistema Fincantieri nel triennio 1993-'95, evidenzia quindi un saldo positivo per lo Stato di 1.050 miliardi.

Considerando poi che nel triennio 1993-1995, Fincantieri ha acquisito ordini per quasi 11.000 miliardi (calcolati in base ai prezzi contrattuali al netto dei contributi), di cui 3.970 miliardi a fronte di ordini emessi dall'armamento nazionale, e oltre 7.030 miliardi per ordini acquisiti da armatori esteri, e che l'acquisizione di tali commesse, la loro successiva messa in produzione e l'erogazione dei relativi contributi dà vita ad un nuovo ciclo dare-avere collocabile temporalmente nel triennio 1996-1998, ma di fatto generato dall'attività commerciale di Fincantieri nei tre anni (1993-1995) presi a riferimento; considerando altresì che gli 11.000 miliardi di lire di nuovi ordini risultano così composti:

- per 4.560 miliardi da commesse entrate in produzione già nel triennio 1993-'95 e che hanno dato luogo ai flussi già sopra considerati,
- per 2.160 miliardi da commesse non assistibili (unità militari, motori, ecc.),
- per circa 4.280 miliardi da nuove commesse assistibili con i contributi di legge;

ipotizzando, infine, che nel triennio 1996-1998 vadano in lavorazione commesse per complessivi 6.440 miliardi di lire (4.280 mld di ordini assistibili e 2.160 mld non assistibili), i corrispondenti flussi dare-avere risulterebbero così schematizzabili:

- lo Stato eroga/impegna contributi a favore di Fincantieri per complessivi 748 miliardi suddivisi tra contributo cantiere (613 mld) e altri contributi (135 mld);
- Fincantieri ed il suo indotto di primo livello immettono nel circuito della finanza pubblica allargata 2.640 miliardi.

Di conseguenza, il saldo verso il sistema Fincantieri a fronte della produzione realizzata nel triennio 1996-'98 - relativa agli ordini acquisiti nel triennio precedente - viene valutato positivo per 1.892 miliardi di lire.

In conclusione, considerando l'insieme dei flussi generati dall'attività di Fincantieri nel periodo 1993-1998, viene evidenziato che:

- lo Stato impegna/eroga contributi per 2063 miliardi;
- il "sistema Fincantieri" apporta allo Stato fondi per 5.005 miliardi.

Il saldo per la finanza pubblica è quindi positivo e pari a 2.942 miliardi.

5.1.7. *Le acquisizioni Fincantieri*

Le competenze tecnologiche dell'azienda, il lavoro svolto all'interno ed all'esterno di essa e l'integrazione con il suo indotto hanno consentito di acquisire in questi anni ordini prestigiosi:

- le gemelle Crown Princess e Regal Princess per l'inglese P&O, al cui progetto ha collaborato Renzo Piano;
- le quattro per la Holland America Line, una società del gruppo Carnival Cruises Lines, il maggior operatore crocieristico del mondo Statendam, Maasdam e Ryndam e Veendan;
- le due navi Costa Classica e Costa Romantica che rappresentano le più grandi navi passeggeri mai costruite per un armatore italiano.

La qualità del lavoro ha fatto sì che gli armatori citati abbiano riconfermato a Fincantieri la loro fiducia ordinando altre due unità:

- una quinta nave per Holland America Line la Rotterdam;
- due unità "gemelle" per la P&O da 77.000 tonnellate di stazza e 1.950 passeggeri, che saranno le più grandi in grado di transitare il Canale di Panama;
- due unità da circa 100.000 tonnellate di stazza per la Carnival, in grado di imbarcare 3.300 passeggeri e 1.100 uomini di equipaggio;
- una nave da oltre 100.000 tonnellate di stazza per la P&O, che sarà la più grande nave passeggeri costruita al mondo; lunga 285 metri, con 15 ponti ed un'altezza dalla linea di chiglia al fumaiolo di oltre 60 metri, pari ad un palazzo di 20 piani, sarà in grado di ospitare 2.600 croceristi e 1.100 uomini di equipaggio. Avrà 4 ponti di saloni adibiti a spazi pubblici, 3 ristoranti, 3 teatri e sale spettacolo per complessivi 1.750 posti e 5 piscine;
- due navi di 85.000 tsl in grado di accogliere 2.800 passeggeri per la nuova compagnia di crociere legata al gruppo Disney.

In sostanza Fincantieri, con le gemelle della classe Sun Princess, con la Super Carnival e con la Super P&O, si troverà a realizzare le unità più grandi mai realizzate, battendo con ogni consegna il proprio record precedente.

Queste navi, per le loro dimensioni, rappresentano un'autentica rottura col passato ed, insieme, un'importante sfida tecnologica; esse aprono infatti un nuovo capitolo nel campo dell'ingegneria navale, consentendo ai progettisti di concepire soluzioni del tutto innovative sia per la parte strutturale, sia per quella alberghiera (fig. 1 e tab. 2).

5.1.8. Conclusioni

Le navi da crociera rappresentano senza dubbio un caso di successo non solo per l'industria cantieristica, ma per tutta l'industria italiana in quanto, come visto, il prodotto viene concepito e realizzato attraverso una forte e costruttiva integrazione fra cliente, cantiere e fornitori.

La competitività italiana nel settore si fonda infatti sulla capacità di:

- interpretare con precisione e creatività le aspettative del cliente, adottando ovunque possibile soluzioni tecniche innovative;
- caratterizzare fortemente ogni nave tanto nel profilo esterno che su quello delle soluzioni interne;
- gestire e controllare i costi di un percorso progettuale e costruttivo interdisciplinare, non ripetitivo e, anche per questo, tra i più complessi.

La scelta di rientrare nel business crocieristico, dopo che l'ultima nave passeggeri costruita in Italia era stata l'Eugenio Costa, realizzata nel 1966, risale alla metà degli anni 80. Tale scelta si è concretizzata dopo un'attenta valutazione delle opportunità di mercato e della situazione interna.

L'Italia, come detto, aveva una grande tradizione nel campo dei transatlantici e la Fincantieri, avendo assorbito le strutture e le esperienze delle aziende italiane del settore, poteva considerarsi a pieno titolo erede di queste tradizioni.

Ciononostante si è trattato di ripartire da zero: è stato compiuto uno sforzo notevole per recuperare a tutti i livelli - dagli ingegneri, ai tecnici, alle maestranze - la cultura progettuale e costruttiva delle grandi navi passeggeri, un patrimonio che non veniva utilizzato da più di vent'anni e che andava sviluppato ed adeguato ai tempi.

Ma più ancora ha giocato un processo chiave: la ricostruzione e lo sviluppo dell'indotto.

Tali sforzi, come visto, sono stati coronati dal raggiungimento della leadership mondiale nel settore.

Quali sono le prospettive del business?

Malgrado l'attuale rallentamento della domanda di crociere nel mercato Usa - rallentamento peraltro dovuto a fattori di natura congiunturale - le previsioni più autorevoli indicano per il medio termine una ulteriore crescita del numero di croceristi.

Crescendo, il mercato diventerà sempre più sofisticato: verranno promosse crociere per giovani o per famiglie, crociere di breve ed anche brevissima durata e crociere intorno al mondo, crociere per un mercato di massa - ma sempre più esigente - e crociere per un pubblico di élite, con caratteristiche di assoluta eccellenza.

Tutto ciò richiederà navi sempre più specializzate, espressamente concepite per ciascun segmento di mercato.

L'industria italiana dovrà dunque guardare al futuro con impegno e fiducia, cercando di essere pronta ad anticipare le richieste degli armatori con proposte fortemente innovative.

5.2. I risultati economici di una nave adibita a servizi internazionali di navigazione: il caso della motonave "Alessandra D'Amato"

5.2.1. Il contesto generale

Nel quadro delle iniziative volte a garantire pari opportunità di accesso per gli operatori europei al mercato internazionale dei trasporti marittimi, l'armonizzazione del trattamento fiscale e amministrativo delle navi adibite a servizi internazionali di navigazione rimane ancora un proposito.

In Italia tale trattamento è sostanzialmente diverso rispetto a quello degli altri paesi europei. Nel resto d'Europa, infatti i governi, viste le caratteristiche peculiari e il valore strategico del settore, hanno approntato specifici provvedimenti normativi orientati a consentire agli armatori nazionali di sostenere le condizioni del mercato internazionale animato da gruppi armatoriali che legano il proprio naviglio in maniera sempre meno rilevante ad una singola bandiera nazionale.

In tale contesto si stanno infatti infoltendo le flotte di quegli stati le cui bandiere risultano più convenienti, sia dal punto di vista fiscale, sia da quello dei costi dell'equipaggio.

Questo fenomeno, ormai da anni, pone ai vertici della graduatoria delle flotte mondiali i registri internazionali di Liberia e di Panama, nei quali risulta iscritto nel 1994 rispettivamente, il 13,6% e il 13,5% del tonnellaggio mondiale, mentre in Italia solo l'1,3%.

5.2.2. Oggetto dello studio

Al fine di chiarire quali siano concretamente i vincoli imposti dalla normativa e come essi di fatto frenino lo sviluppo dell'imprenditorialità privata nel settore del trasporto marittimo nell'ambito del presente studio si è proceduto:

- a. all'analisi delle attività di una nave portarinfuse (*bulkcarrier*) di proprietà di un armatore italiano noleggiata per servizi di navigazione internazionale mettendone in evidenza i traffici effettuati, le opportunità di lavoro fornite (diretto ed indiretto) e le occasioni di sviluppo economico che essa ha offerto e continua offrire;
- b. alla identificazione dei costi di gestione di tale nave, ponendoli, poi, in relazione con l'evoluzione dei prezzi del mercato internazionale dei noli;
- c. alla comparazione dei costi di gestione della nave italiana con quelli simulati per navi simili battenti bandiera norvegese e greca.

3. Il modello preso in considerazione

La nave presa in considerazione è la "Alessandra D'Amato" del gruppo D'Amato.

Tav. 1 - La motonave Alessandra D'Amato

Tipo:	motonave portarinfuse (<i>bulkcarrier</i>)
Costruzione:	Mutsui-Tamano (Giappone)
Anno:	1984
Lunghezza Fuori tutto:	mt. 223
Larghezza:	mt 32,20 (Panamax - cioè il massimo consentito per attraversare il Canale di Panama)
Stazza lorda/netta:	GT 36.803/NT 23.053
Portata (<i>deadweight</i>):	tonn. metriche 69.171
Valore della nave nuova:	circa 62.000.000.000 lit. (in Italia)
Prezzo di acquisto da parte del Gruppo D'Amato nel 1990:	21.000.000 Usd
Capitale e interesse annuale del mutuo contratto dal Gruppo per l'acquisto della nave:	3.120.000.000 lit.
Durata del mutuo:	8 anni

Fonte: Gruppo D'Amato 1996

L'acquisto della nave

A partire da questi primi dati è possibile svolgere alcune considerazioni in merito al settore in questione.

In primo luogo, l'alto costo dell'investimento relativo all'acquisto di una motonave delle dimensioni della Alessandra D'Amato. A tale proposito negli ambienti finanziari si è soliti definire il settore dell'armamento come un segmento di mercato *capital intensive* ovvero in cui vi è un costante impegno di ingenti capitali, con una conseguente esposizione finanziaria da parte degli imprenditori.

In secondo luogo, proprio a partire dalle caratteristiche finanziarie del mercato dei trasporti marittimi, andando ad analizzare nel dettaglio la realtà italiana, emerge immediatamente quanto pesi per gli imprenditori l'attuale alto costo del denaro.

Nel caso preso in considerazione il Gruppo D'Amato per acquistare la Motonave ha dovuto accendere un mutuo bancario. Pur tenendo conto del fatto che, secondo quanto sostengono i responsabili del Gruppo, esso sia stato ottenuto a buone condizioni, anche perché una buona parte del prezzo pattuito è stata pagata dal Gruppo con fondi propri, rimane pur sempre al Gruppo una rata di capitale annuo di quasi 3,1 miliardi l'anno per un periodo di otto anni.

Quanto detto mette in evidenza un primo elemento di difficoltà per l'imprenditore privato da attribuirsi alla scarsa dinamicità del mercato finanziario, il quale rimane ancora fermo a modalità di finanziamento antiquate che di fatto rendono stagnante il mercato dei capitali.

Vi sono infatti nuove modalità di finanziamento più legate al valore del progetto (*project financing*), o che stimolano l'intervento di investitori privati grazie ad agevolazioni fiscali, che potrebbero liberare gli armatori dalla necessità di doversi rivolgere esclusivamente al mercato bancario e soprattutto di dover contare prevalentemente sulle proprie risorse.

Il noleggio

Prima di esaminare nel dettaglio i traffici commerciali effettuati dalla motonave ed i costi di gestione sostenuti dal Gruppo D'Amato per garantirne l'operatività è opportuno descrivere che cosa significa per un armatore dare una nave a noleggio.

Prima di tutto è necessario chiarire il significato del termine noleggio in ambito marittimo. Il contratto di noleggio è ispirato a modelli riconosciuti al livello internazionale (di solito si utilizza il *New York Produce Exchange*), i quali stabiliscono nei minimi dettagli gli obblighi dell'armatore noleggiante.

Tali modelli indicano che l'armatore deve garantire per tutta la durata del rapporto di lavoro (pena l'applicazione di sanzioni che possono comportare anche la rescissione del contratto): la gestione del personale di bordo, l'efficienza complessiva della nave nonché la sua classe di appartenenza (ovvero il livello di prestazioni e di qualità attestato dal registro navale nazionale).

Le condizioni sopraesposte impongono all'armatore un costante monitoraggio della nave (scafo, strumentazione di bordo ed equipaggio) e rendono il contratto di noleggio più simile ad un'accordo per la fornitura di servizi, che a quello per la locazione di un vettore per il trasporto di merci.

Nel quadro di tali condizioni contrattuali la gestione di una nave come l'Alessandra D'Amato si configura pertanto come quella di una piccola o media industria poiché essa richiede:

- l'organizzazione e la direzione del personale navigante e di supporto logistico a terra;
- il controllo e la manutenzione di tutti i macchinari e gli impianti esistenti a bordo, che spesso sono strutture complesse e tecnologicamente avanzate. L'Alessandra D'Amato ha infatti strumentazioni sia di navigazione che di controllo del carico e della nave altamente sofisticate, che la pongono ai vertici della categoria - (la nave gode della certificazione IAQ1 che viene rilasciata dall'istituto di classifica alle navi automatizzate);
- l'organizzazione di tutte le operazioni di supporto logistico necessarie al mantenimento degli standard operativi e tecnici della nave e cioè le forniture di bordo e per il vitto del personale navigante, la manutenzione programmata e l'invio dei rispetti di macchina e coperta;
- la gestione, spesso molto delicata, dei rapporti con gli agenti ed i noleggiatori durante le operazioni commerciali nei porti di carico e scarico delle merci e durante tutta la durata del viaggio;
- in generale la nave richiede un continuo monitoraggio delle proprie prestazioni, che possono incidere in maniera considerevole sui rapporti contrattuali con i noleggiatori.

L'unica grande differenza, che assolutamente non semplifica le cose, è che mentre una impresa di solito ha i propri stabilimenti in una località precisa, la nave è in continuo movimento da una parte all'altra del pianeta.

Alla luce di tali considerazioni l'Alessandra D'Amato, benché noleggiata ad una società straniera e costantemente al di fuori delle acque territoriali italiane, potrebbe essere definita come una piccola o media industria planetaria, in quanto il suo amministratore delegato, il gruppo D'Amato, grazie ai moderni sistemi di comunicazione, segue costantemente la nave e la gestisce in stretto contatto con gli ufficiali della nave (che si trovano a bordo con le maestranze-marittimi) e comunica con il noleggiatore della nave che si trova in Norvegia.

I traffici commerciali

Una volta acquistata la nave, il Gruppo D'Amato ha scelto di noleggiarla fino al giugno del 1997 ad un gruppo armatoriale norvegese la *Frontline A/S*.

Pertanto la nave, seppur acquistata da un armatore italiano, non è stata mai utilizzata da caricatori nazionali, in quanto il gruppo norvegese la impiega in traffici *worldwide*, ovvero in servizi di trasporto internazionale che, come si potrà vedere in seguito, toccano tutto il globo terraqueo, tranne l'Italia e il bacino del Mediterraneo.

L'Alessandra D'Amato viene utilizzata per trasportare grano dagli Stati Uniti al Giappone, passando per Panama, poiché su questa rotta la nave ha attualmente una delle migliori "rese" possibili sul mercato mondiale.

Si tratta di una motonave di grande versatilità, poiché in grado di trasportare il massimo di merce consentito dalla limitatezza del canale di Panama, cosa che la rende particolarmente concorrenziale, sia rispetto alle navi più grandi (che non sono in grado di attraversare l'istmo americano), sia rispetto alle navi più piccole (che non sono in grado di trasportare analoghe quantità di merci).

Le rotte dell'Alessandra D'Amato sono generalmente le seguenti:

- imbarco della merce negli Stati Uniti (fiume Missisipi) e sbarco in Giappone o in Cina;
- imbarco della merce in Australia e sbarco nel continente europeo con minerale carbone via Sud Africa;
- trasferimenti di minerale, di bauxite negli Stati Uniti proveniente dall'Africa e dal Brasile.

Come si può notare dalle tappe dell'Alessandra D'Amato, essa compie un vero e proprio giro del mondo, venendo utilizzata praticamente durante tutto l'arco dell'anno, per il trasporto di materiali destinati alla produzione alimentare e industriale.

Il personale imbarcato e l'indotto della nave

Come accennato in precedenza l'Alessandra D'Amato da quando è stata acquistata dal Gruppo omonimo non ha più navigato nei mari italiani, tuttavia tutto il personale di bordo (comandante, ufficiali di bordo e marittimi) sono italiani. La tabella di armamento (cioè il personale imbarcato) è di 21 persone.

Il personale imbarcato è assunto dalla società armatrice proprietaria della nave con contratti di lavoro a tempo determinato (che possono essere limitati a 4 mesi o ad un viaggio), secondo la normativa vigente italiana. Pertanto nel corso dell'anno si effettuano, di solito, circa 3 rotazioni complete del personale.

Tutte queste spese, tranne quella dei lubrificanti (considerando che sono acquistati dalla Shell italiana), parte di quelle relative alle forniture (circa il 30%) e alle manutenzioni (circa il 50%), vengono effettuate in Italia. Per cui, nonostante la nave non transiti mai per i porti nazionali, immette nel sistema economico italiano una cifra non indifferente. Nel 1995 tale cifra è stata di oltre 4 miliardi di lire italiane, di cui circa la metà destinata alla retribuzione di circa 63 persone, ed il resto immessa nell'indotto (distributori di forniture di bordo, cantieri per le manutenzioni, industrie che producono pezzi di ricambio, ecc.)

Il mercato dei noli

A fronte delle spese sostenute dal Gruppo D'Amato vi sono ovviamente le entrate relative alla rata di noleggio annuale della nave.

Il caso preso in considerazione è piuttosto particolare e difficilmente generalizzabile a tutti i gruppi amatoriali. Infatti il Gruppo D'Amato, come riportato in precedenza, ha stipulato - subito dopo l'acquisto della motonave - un contratto di noleggio con il già citato gruppo norvegese, all'interno del quale è stata stabilita una rata fissa di noleggio giornaliero che non considera le fluttuazioni del mercato. Il prezzo fissato è di 11.350 dollari americani al giorno (circa 18.160.000 lire italiane).

Volendo svolgere considerazioni di carattere generale è necessario tenere in conto che di solito il mercato dei noli di questo tipo di navi ha un andamento ciclico con dei picchi di rialzo nei mesi primaverili ed autunnali, in corrispondenza dei raccolti di cereali dal nord e dal sud america e che negli ultimi tre anni le rate di nolo non sono mai state inferiori a 10.000 dollari americani al giorno (circa 16.000.000 di lire italiane).

Infatti i noli per navi tipo la Alessandra D'Amato (che si trovano ai vertici della categoria *bulkcarrier*) sono scesi nel giro di 2 mesi da 15.000/16.000 dollari americani al giorno (da 24.000.000 a 25.600.000 lire italiane) a scarsi 10.000 e gli esperti prevedono che la riapertura del mercato nordamericano non riuscirà a tonificare le rate di nolo.

Il calo della rata di nolo verso i 10.000 dollari americani al giorno avrebbe difatto impedito l'operatività alla Alessandra D'Amato, la quale già rispetto alla attuale rata di nolo ha margini di guadagno ridottissimi.

La rendita lorda della nave è di 6.501.280.000 di lire all'anno (calcolando 358 giorni di noleggio e 7 di sosta in bacino). A tali entrate si aggiungono i contributi dello Stato intesi da un lato a ricondurre i costi finanziari dell'investimento entro i limiti previsti dagli accordi Ocse, spettanti fino al 1998 secondo l'art. 27 della legge n. 234 del 1989; dall'altro a ridurre i costi fiscali del lavoro marittimo italiano per gli anni 1995 e 1996, mediante una restituzione delle quote di retribuzione del personale imbarcato destinate all'Erario come ritenuta di acconto Irpef, come previsto dalla legge n. 343 del 1995 e dal decreto legge n. 343 del 1995.

A fronte di tali entrate vi sono consistenti spese. I costi di gestione diretta della nave corrispondono (ripartendo i costi relativi alla manutenzione ciclica della nave presenti nel consuntivo '95 su 3 anni) a circa 3,7 miliardi di lire all'anno, di cui circa il 55% è costituito dalle retribuzione dell'equipaggio. Tenendo conto delle rate annuali relative al mutuo contratto dal Gruppo D'Amato per l'acquisto della nave (che come riportato in precedenza ammontano a poco più di 3 miliardi) si deduce facilmente come i margini di guadagno della nave siano molto ridotti al punto che se non vi fossero i contributi dello Stato (2) la Alessandra D'Amato, pur essendo stata impiegata per quasi tutto l'anno, chiuderebbe il proprio bilancio di esercizio in passivo, anche se la sua rata di nolo per il 1995 è stata superiore a quella prevalente sul mercato.

NOTA

2. Nel caso della A. D'Amato tali contributi corrispondono: per quanto riguarda la legge 234/89, al 4% l'anno del prezzo di acquisto della nave (convertito in lire al cambio del giorno della consegna) fino al compimento del quattordicesimo anno di età nel 1998); e, per quanto riguarda la legge 343/95, a meno di 1/4 del precedente contributo. L'ammontare complessivo dei contributi non può superare gli 814.000 Ecu.

Come si può notare, nonostante il mercato cui si rivolge l'Alessandra D'Amato sia squisitamente internazionale, il peso dell'appartenenza alla flotta italiana è particolarmente gravoso da sopportare per un armatore nazionale.

Il caso della Motonave del Gruppo D'Amato è sufficientemente emblematico. Essa trasporta merce per conto di un imprenditore straniero, naviga in acque straniere, tuttavia i propri costi di gestione e le imposte sui redditi sono gli stessi di un'impresa commerciale che produce e vende all'interno dei confini nazionali.

5.2.3. Comparazione simulata dei costi sostenuti da navi simili di proprietà di armatori greci e norvegesi

Ben diversa è la situazione di altri paesi. Infatti tutti gli altri paesi dell'Unione europea, per contenere il declino delle flotte e del relativo indotto, hanno introdotto nel loro ordinamento particolari normative per le flotte adibite alla navigazione internazionale (ad esempio registri internazionali o secondi registri). Per svolgere tale comparazione sono stati simulati i risultati economici di motonavi simili a quella italiana di proprietà di altri armatori europei.

L'Alessandra D'Amato non ha delle vere e proprie navi gemelle battenti bandiere diverse da quella italiana, tuttavia esistono moltissime unità navali che hanno caratteristiche simili, e sono di proprietà di altri armatori europei (tav. 2).

Circa i costi di gestione delle due navi prese in considerazione pur non disponendo di dati specifici per la simulazione si è fatto riferimento alle informazioni riportate da un recente studio condotto dalla Confederazione italiana degli armatori sulla competitività delle flotte europee. Nell'ambito di tale studio sono state ricostruite le spese sostenute nei differenti ordinamenti europei per armare navi di vario tipo e garantirne l'operatività commerciale.

Nell'ambito del presente studio si è preso come termine di paragone il tipo *bulkcarrier*, che fra l'altro considera un modello di nave del tutto simile a quello delle tre navi prese in esame.

I dati riportati nella tabella 5 mettono in evidenza la differenza esistente tra i costi gestionali che una nave in navigazione internazionale deve sostenere a seconda della sua nazionalità. I costi sostenuti dall'armatore norvegese e dall'armatore greco sono rispettivamente del 30% e del 34% inferiori rispetto a quelli del Gruppo D'Amato (italiano). A questo punto è lecito domandarsi: quale vantaggio può trarre un armatore italiano a mantenere la flotta sotto bandiera italiana? Tale domanda nasce spontanea se si procede a simulare la comparazione, oltre che dei costi, anche dei risultati economici che le tre navi avrebbero potuto ottenere, qualora fossero state noleggiate alle stesse condizioni di quelle pattuite tra la Frontline e il Gruppo D'Amato e avessero sostenuto le medesime rate di mutuo annuali per l'acquisto.

5.2.4. Considerazioni circa la realtà dell'armamento italiano

Il ritardo dell'Italia nell'adeguare la propria normativa relativa alla prestazione di servizi di navigazione internazionale è particolarmente gravosa per gli armatori nazionali poiché, come messo in evidenza in precedenza, ne riduce i margini di ricavo.

Nonostante i servizi svolti dalle tre navi siano perfettamente identici, poiché tutte possono trasportare merci per conto di imprenditori stranieri, tuttavia i loro costi di gestione e le imposte sui redditi che ciascun armatore paga sono profondamente diversi.

Tale limitazione incide gravemente sulle attività commerciali degli armatori italiani. Gli alti costi di gestione, infatti, oltre a rendere precaria la sopravvivenza dell'impresa armatoriale nei periodi di recessione, scoraggiano gli investimenti (necessari per il rinnovamento della flotta) e l'afflusso di capitali nel settore.

È proprio questo secondo aspetto che genera maggiore preoccupazione. Riprendendo il caso dell'Alessandra D'Amato è importante sottolineare che il Gruppo D'Amato per acquistare la Motonave ha dovuto ricorrere a fondi propri ed alla contrazione di un mutuo bancario. Si tratta di strumenti finanziari molto simili a quelli a disposizione di un padre di famiglia per l'acquisto della propria abitazione.

Lo scarso interesse del mercato finanziario è anche dimostrato dall'assenza della quasi totalità delle imprese armatoriali nelle borse finanziarie.

Alla luce delle precedenti considerazioni per invertire la progressiva contrazione della flotta italiana sembra necessario avviare alcune iniziative.

- Applicare condizioni particolari per la gestione dei servizi di navigazione internazionale tramite l'apertura di un secondo registro o di altre soluzioni analoghe al fine di contenere i costi di gestione.
- Ampliare le opportunità finanziarie per l'acquisto di navi tramite agevolazioni di carattere fiscale e la promozione di nuove tecniche finanziarie tipo il *project financing* al fine di stimolare l'ingresso nel settore di investitori privati.

- Riquilibrare il personale marittimo e incentivare la formazione dei giovani; la liberalizzazione dei contratti di lavoro al livello internazionale imporrà, infatti una maggiore qualificazione del personale marittimo il quale potrà essere competitivo soltanto in ragione di un più alta capacità professionale.

Va sottolineato, infine, che le problematiche tipiche della navigazione internazionale tenderanno fatalmente a trasferirsi al settore della navigazione in cabotaggio, mano a mano che procederà l'apertura di questi traffici marittimi alle più competitive bandiere dell'Unione europea.

5.3. La nautica da diporto in Italia

5.3.1. Il quadro generale

La nautica da diporto italiana sta attraversando un periodo di grave crisi. Tale crisi si sostanzia essenzialmente in uno scollamento tra le potenzialità produttive dei cantieri italiani e la capacità del mercato nazionale di assorbirle.

Le ragioni della progressiva riduzione della consistenza del naviglio da diporto registrato in Italia risiedono: in primo luogo, nella grave carenza della rete di infrastrutture e di servizi (porti turistici, rimessaggi, ecc.) in grado di sostenere e favorire lo sviluppo della nautica da diporto nazionale e, in secondo luogo, nell'esistenza di un sistema impositivo e normativo particolarmente complesso. Tali ragioni rappresentano, tuttavia, solo una parte delle spiegazioni spesso utilizzate per giustificare le difficoltà in cui versa il settore.

Alcuni ritengono che la disaffezione per il mare sia radicata nella società italiana poiché essa trae le sue origini da un mondo contadino; altri invece pensano che il mare e la sua economia paghino le conseguenze di una politica di investimenti pubblici e privati che, dal dopoguerra ad oggi, ha puntato sul mercato edilizio e dell'automobile; altri infine sostengono che la necessità di contenere i tempi di spostamento, non solo in ambito commerciale, ma anche in quello turistico, abbia favorito lo sviluppo di altre modalità di trasporto più veloci (aria, ferro, gomma) relegando il mare all'ultimo posto.

Al di là delle considerazioni di carattere culturale o di costume la condizione attuale della nautica da diporto in Italia è caratterizzata da:

- il protrarsi della crisi economica la quale limita le famiglie italiane nell'acquisto di beni voluttuari;
- l'incremento delle vendite all'estero delle imbarcazioni costruite in Italia, sostenuto dalla svalutazione della lira italiana, favorisce una maggiore attenzione dei costruttori verso i mercati esteri, piuttosto che per quello nazionale, e verso prodotti di fascia medio-alta, piuttosto che per piccole imbarcazioni;
- l'idea diffusa, quasi un luogo comune, che tende a far identificare il diportista (visti gli elevati costi delle barche e del loro mantenimento) come parte di una élite composta esclusivamente dalle fasce più agiate della popolazione.

Alla luce di quanto esposto sembrerebbe che l'eliminazione degli ostacoli esterni pur essendo una condizione necessaria per poter rilanciare la nautica, non sia sufficiente.

Al fine di porre solide basi allo sviluppo di un settore di grande interesse per l'economia italiana sarebbe infatti parimenti utile, agire sull'immagine della nautica da diporto italiana affinché possa essere considerata alla portata di tutti e non una prerogativa di una piccola élite.

5.3.2. Il parco nautico

È arduo stabilire le esatte dimensioni del parco nautico italiano, ovvero delle barche da diporto di proprietà di cittadini italiani oggi esistenti nel paese.

Le unità da diporto in Italia si stima (3) possano essere 800.000 e suddivise in: natanti, imbarcazioni e navi (4) (tab. 7 e fig. 2). Solo delle ultime due categorie, si dispone di dati certi ricavati dal numero delle immatricolazioni, mentre per quanto riguarda i natanti i dati esistenti sono ricavati da stime.

NOTE

3. Si tratta di una stima elaborata dall'Ucina (Unione nazionale cantieri, industrie nautiche e affini) in base al numero di unità da diporto prodotte e vendute in un arco di tempo e all'ipotesi del ricambio di unità possibili nel periodo di tempo considerato.

4. Natanti - unità da diporto di lunghezza inferiore a 7,5 mt se a motore e di 10 mt se a vela; imbarcazioni - unità da diporto di lunghezza superiore a 7,5 mt se a motore e di 10 mt se a vela e inferiori a 24 mt; navi - unità da diporto superiori a 24 mt.

Analizzando i dati forniti dall'associazione delle imprese operanti nel settore (Ucina) si può notare che una gran parte del parco nautico italiano è costituito da natanti (84%), ovvero da imbarcazioni non registrate. L'insieme delle imbarcazioni italiane si configura pertanto come un *iceberg* di cui si conosce chiaramente solo la parte emergente (le unità immatricolate), mentre la gran parte rimane sommersa e poco visibile.

Tale metafora rende abbastanza chiaramente, seppur con tutti i limiti delle semplificazioni, la realtà del diportismo italiano la quale spesso viene scarsamente percepita e talvolta sottovalutata, proprio perché non se ne ha una adeguata percezione.

Per quanto riguarda la parte visibile dell'*iceberg* essa è a sua volta composta prevalentemente da imbarcazioni di piccole dimensioni, poiché quasi il 90% delle barche registrate è di una lunghezza inferiore ai 12 mt. Si tratta pertanto di un parco nautico composto perlopiù da piccole e piccolissime imbarcazioni, la cui gran parte è di difficile classificazione.

L'altra caratteristica della situazione nazionale è che i proprietari di barca sono solo una piccola porzione della popolazione.

Se si rapporta la situazione del parco nautico italiano con quella degli altri paesi occidentali si evince che un italiano su settanta sia proprietario di barca, mentre in altri paesi europei, ad esempio quelli scandinavi (Finlandia, Norvegia e Svezia) il rapporto è di uno ogni sette abitanti, negli Usa uno ogni sedici, in altri (Francia, Canada e Inghilterra) uno ogni quindici. L'Italia, in questo particolare rapporto, è addirittura superata da paesi senza sbocchi sul mare, quali la Svizzera (uno ogni 68) (tab. 8).

Ciò è da molti spiegato dal fatto che buona parte del naviglio da diporto italiano, abbia trovato un approdo stabile presso porti stranieri, soprattutto Francesi, ma anche Croati, dove si può usufruire di un sistema portuale più efficiente ed economico. Conferma di ciò si ha analizzando i dati dell'offerta infrastrutturale italiana.

Lungo i 7.453 km di coste italiane sono stati censiti 624 approdi composti da: 50 marina, 356 porti/porti canale, 23 darsene, 132 banchine/pontili, 17 spiagge attrezzate, 46 approdi/rade (5).

NOTA

5. Fonte: Pagine azzurre 1993

Secondo una stima del Ministero dei trasporti e della navigazione i posti barca per la nautica da diporto oggi ammontano a 98.917 a fronte di circa 130.000 barche immatricolate (tab. 9).

I posti barca, anche se in aumento, sono ancora assolutamente insufficienti, anche se si tiene in considerazione la consistenza del naviglio da diporto registrato. Vi è pertanto una carenza di offerta rispetto al parco nautico nazionale, che produce effetti estremamente negativi non solo sull'industria nautica ma anche su quella del turismo nautico.

Molto diversa è la situazione di altri paesi come ad esempio gli Stati Uniti dove i porti turistici sono circa 7.400 o anche il Regno Unito sulle cui coste ne sono disponibili circa 300.

Le ragioni della scadente offerta di posti barca riscontrata in Italia, rispetto alla domanda esistente è in gran parte dovuta alla quantità delle procedure di carattere burocratico e amministrativo necessarie per la realizzazione di un porto turistico. Di fatto in Italia all'interno della legislazione che regola le attività portuali non è mai menzionata la nautica da diporto se non sotto forma di piccolo cabotaggio, per cui le autorizzazioni necessarie per la costruzione di un porto commerciale sono in pratica le stesse di quelle di un porto turistico.

5.3.3. La produzione e il mercato

Come detto in precedenza, la svalutazione della lira ha favorito l'incremento delle vendite all'estero della produzione italiana nel settore, tanto che la quota di produzione nazionale destinata al mercato estero è salita dal 43% del 1983 al 77% del 1994 (tab. 10).

Tale incremento oltre ad essere sostenuto da una favorevole congiuntura economica è stato rafforzato da specifiche scelte strategiche compiute dalle aziende italiane, le quali hanno concentrato la loro produzione sulle grandi imbarcazioni,

più concorrenziali sul mercato internazionale, piuttosto che su quelle piccole, destinate soprattutto al mercato interno. Tale cambiamento emerge con chiarezza anche dai dati relativi alla produzione del 1994 dove il 79% del valore della produzione è legato alla costruzione di Unità entro bordo e entro fuoribordo il cui costo medio è di circa 151 milioni di lire italiane (tab. 11).

Le considerazioni finora svolte in merito alle caratteristiche della produzione italiana trovano ulteriore conferma nell'articolazione del fatturato nazionale della commercializzazione delle imbarcazioni da diporto.

Come si può notare nelle tabelle che seguono la quota di mercato relativa alla vendita di unità a motore copre la quasi totalità del fatturato (96%) e rappresenta l'80% delle imbarcazioni vendute. Entrando nel dettaglio delle voci che compongono tale quota si può notare che il 61% di essa è rappresentato dalle imbarcazioni cabinate entro fuoribordo che costituiscono 0,4% delle imbarcazioni a motore vendute e il cui costo medio si aggira intorno ai 545 milioni (tab. 12).

Anche il mercato oltre che la produzione sembra essere pertanto dominato, almeno per quel che riguarda il fatturato, dalle grandi imbarcazioni da diporto.

Questa prima analisi mette in evidenza come la cantieristica da diporto italiana sia orientata sul miglioramento della qualità del prodotto al fine di giungere alla produzione ed alla vendita di poche barche altamente redditizie.

Tale aspetto non riguarda esclusivamente il settore delle navi da diporto, ma anche i settori con prodotti più economici.

Dall'analisi delle tabelle relative al valore della produzione nella varie branche del diporto (cfr. tab. 10), emerge che anche a fronte della diminuzione il numero delle barche prodotte, il loro valore sia incessantemente aumentato.

Emblematico è il caso dei battelli pneumatici la cui produzione è passata da 12.606 unità con un costo medio di circa lit. 3.800.000 del 1993 a 7.735 unità con un costo medio di circa di lit. 5.400.000 del 1994.

Una delle giustificazioni di questa crescita dei costi è anche legata al miglioramento delle soluzioni tecnologiche adottate per la costruzione delle nuove imbarcazioni, riprendendo l'esempio dei battelli pneumatici, un elemento non secondario che ha determinato l'aumento dei costi unitari è legato all'introduzione di chiglie rigide con incrementi di costo di quasi di tre volte.

5.3.4. L'occupazione

La scelta della cantieristica italiana per la produzione di imbarcazioni di elevato costo, in cui la qualità del prodotto, la rifinitura dei particolari e lo styling sono sicuramente concorrenziali rispetto alle produzioni degli altri paesi del mondo (anche per effetto dei vantaggi valutari) ha comportato una forte selezione interna alle aziende produttrici.

Non tutti i cantieri, infatti sono stati in grado di orientare la propria produzione verso il mercato estero anche perché è difficile riconvertire un cantiere che produce piccole barche verso la produzione di grandi. Il *know-how* necessario per costruire una barca di grandi dimensioni non si acquisisce in breve tempo, in quanto, al di là della costruzione dello scafo, esiste un lavoro di rifinitura, di strumentazione e di arredamento interno che richiede una pluralità di competenze (spesso anche di tipo artigianale) frutto di una consolidata esperienza che non possono essere sintetizzate facilmente all'interno di un processo di produzione industriale da avviare *ex novo*.

Tutto ciò oltre a determinare una aspra selezione tra le aziende costruttrici ha anche provocato un altrettanto aspro ridimensionamento degli addetti del settore insieme ad un aumento delle loro competenze tecniche, visto che il fattore di successo delle aziende italiane è stato costantemente legato alla qualità del prodotto ed alle prestazioni offerte.

Analizzando le diverse componenti dell'industria della nautica da diporto si può notare un netto calo degli addetti nel settore della costruzione delle unità da diporto (passati da 6.930 nel 1990 a 3.272 nel 1994) al quale è corrisposto un significativo aumento del fatturato (da 848.108 milioni nel 1990 a 915.821 milioni nel 1994). Diverso è il comportamento delle altre branche del settore le quali tuttavia dedicano solo parte del loro fatturato al settore nautico (1/3 circa) (tab. 13).

La questione dell'occupazione nella cantieristica da diporto è poi ulteriormente aggravata dal fatto che rispetto agli altri paesi occidentali, l'Italia ha un numero di addetti rispetto al parco nautico esistente nel paese ancora abbastanza alto (tab. 14). Tale dato, seppur in parte giustificato dalla propensione della produzione nazionale verso i mercati esteri sembra segnalare tuttavia che il settore, nonostante i buoni risultati relativi all'esportazione, difficilmente riuscirà invertire la tendenza alla riduzione degli addetti, senza una inversione dell'assetto produttivo settoriale riorientato verso nuovi segmenti di mercato e prodotti di piccola-media dimensione.

5.3.5. Il quadro normativo

Da un punto di vista normativo la nautica da diporto è sempre stata considerata un segmento particolare della navigazione legata specificatamente al tempo libero ed alla attività senza fini di lucro. L'esclusiva destinazione a fini

“sportivi” o “ricreativi” di tale navigazione rappresenta, perciò, il punto discriminante per la sua regolamentazione, rispetto alla rimanente disciplina, relativa ad altre funzioni della navigazione.

Tuttavia il carattere “speciale” della nautica da diporto non ha contribuito a semplificare il quadro normativo che la regola.

I divieti e gli obblighi che deve osservare un diportista sono tanti e molto onerosi, sia dal punto di vista del tempo che è necessario dedicargli (registrazioni, verifiche, collaudi, permessi, ecc.), sia dal punto di vista dei costi di stazionamento.

I principi che sono alla base della normativa in questione sono essenzialmente tre:

- la classe/qualità delle imbarcazioni;
- la sicurezza dei naviganti e di terzi;
- la tassazione, in relazione al possesso di un bene.

Le imbarcazioni e le navi da diporto in Italia sono registrate e, quindi suddivise in classi dal Registro italiano navale (Rina). Il Registro ha inoltre la funzione di certificazione della qualità dell’imbarcazione e del cantiere che la costruisce, anche con la facoltà di attribuire premi di qualità quali ad esempio la Croce di Malta e più di recente le certificazioni Iso ed Eni.

Diversa è la situazione della sicurezza. Essa viene assicurata dalle capacità del conduttore e dall’equipaggiamento della barca. Le capacità del conduttore sono certificate dalla patente nautica, la quale è necessaria per condurre tutte le imbarcazioni e le navi da diporto registrate (non è necessaria per i natanti), mentre per ciò che concerne la dotazione di bordo esistono delle restrizioni in relazione alla distanza dalla riva a cui si naviga:

- fino a 300 mt dalla riva nessuna restrizione;
- da 300 mt fino ad un miglio di distanza dalla riva (cintura di salvataggio per ognuna delle persone presenti a bordo e una boetta fumogena);
- da un miglio fino a sei miglia dalla costa (mezzi di salvataggio e le dotazioni di legge previste per le imbarcazioni da diporto).

La tassazione relativa al possesso di barche da diporto è quella che più di altre nel corso degli anni è stata integrata, variata, rivista e parcellizzata. Il risultato di questo travagliato processo lungi dall’aver semplificato, ha ulteriormente complicato il quadro impositivo di riferimento del diportista. Oggi un possessore di una imbarcazione da diporto deve: pagare tributi ordinari e straordinari; tasse sulle concessioni governative e tasse d’uso; imposte sulle cessioni e tasse di registrazione; canoni, ecc.

Alla luce delle considerazioni fino ad ora svolte è necessario quindi giungere ad un quadro normativo relativo alla nautica da diporto in grado:

- a. di stabilire con chiarezza e semplicità le condizioni da osservare per poter navigare in mare;
- b. di soddisfare le esigenze dell’utenza (mondo della produzione e del consumo);
- c. di integrarsi con le direttive emanate nel settore al livello europeo.

Tali condizioni rappresentano una ulteriore chiave utile per poter rilanciare la nautica da diporto in Italia e per aprire i mari ed i porti d’Italia al circuito del turismo nautico. In fin dei conti se i paesi in cui è più diffuso il diportismo in Europa (esclusi i paesi scandinavi in cui il diportismo si svolge in condizioni del tutto particolari) sono il Regno Unito (dove gli obblighi per i diportisti sono pressoché inesistenti) e la Francia (dove le imposte sul diportismo sono di 1/3 inferiori a quelle italiane) una ragione dovrà pur esserci (tav. 3).

5.3.6. *Le prospettive della nautica da diporto in Italia*

L’analisi condotta circa le caratteristiche della nautica da diporto in Italia, sembrano mettere in evidenza come la produzione ed il mercato nazionale siano dominati dalle grandi imbarcazioni da diporto, mentre dal punto di vista del parco nautico ci sia una netta predominanza delle imbarcazioni non immatricolate e quindi di basso costo.

Prendendo in considerazione le esigenze di mercato del settore è facilmente comprensibile che il mondo produttivo del diporto (cantieri e costruttori di motori e accessori) si sia orientato verso il mercato delle grandi barche. Purtroppo è anche ugualmente valido sostenere che mentre i produttori di grandi imbarcazioni hanno potuto inserirsi sul mercato internazionale i produttori di piccole barche rimanendo all’interno del mercato nazionale non hanno avuto i mezzi per sostenere la forte contrazione degli acquisti.

Diversa è la situazione di altri paesi, in cui la grande diffusione del diportismo e del turismo nautico ha reso meno popolari le imposizioni fiscali e inoltre ha aperto ampie opportunità per l’investimento nel settore dei servizi al diportista (porti, marine, rimessaggi, ecc.).

Circa le dimensioni del diportismo in Italia esiste una grande confusione di dati. L'Ucina è costretta a ricorrere a stime per affermare che in Italia vi siano circa 808.000 imbarcazioni, non esistendo fonti certe che certifichino tale dato.

L'ampliamento della rete dei porti turistici in Italia rimane quindi un punto essenziale per lo sviluppo della nautica da diporto e del turismo nautico. L'attivazione di nuovi porti turistici o anche la riconversione di vecchie strutture (esistono oggi in Italia 156 porti di interesse nazionale, dei quali ben pochi riescono ad avere traffici commerciali consistenti) potrebbe dare un ulteriore impulso, oltre che al turismo nautico, anche a tutta una serie di attività commerciali e produttive collaterali.

Il turismo nautico, infatti, non riguarda esclusivamente i possessori di una barca, ma al contrario può coinvolgere anche chi ha il desiderio di passare le proprie vacanze, o parte di esse, navigando senza dover acquistare una barca. A questo proposito vi sono numerose opportunità che il mercato già offre legate al noleggio delle imbarcazioni. Vi sono noleggi che si limitano all'affitto della barca, altri che permettono di utilizzare la barca solo per un tratto di mare lasciando ad un *livreur de yacht* l'onere di riconsegnare il mezzo, o altri che, rivolgendosi ad utenti che prediligono una vacanza semi-stanziale, favoriscono l'utilizzazione della barca solo per spostarsi da un posto all'altro per visitare luoghi e città differenti.

Esiste pertanto un segmento di mercato che potrebbe prendere avvio all'interno del settore turistico liberando energie attualmente soffocate dalla scarsità delle strutture esistenti e ampliando l'offerta turistica italiana con una ulteriore modalità di accoglienza che oggi rimane del tutto marginale.

Tale nuova modalità di accostamento al paese permetterebbe, in primo luogo, il rafforzamento dell'indotto dell'attività portuale (ristoranti, alberghi, campeggi, trasporti, ecc.), in secondo luogo, la crescita di nuove figure professionali che potrebbero accompagnare i neofiti del mare o fornendogli un'assistenza diretta (accompagnatori, istruttori, ecc.) o prestandogli servizi (agenzie di noleggio, agenzie portuali, ecc.). Le potenzialità proprie di un paese come l'Italia che può essere definito come un pontile sul mediterraneo, sono innumerevoli. Il solo problema è quello di comprendere come sfruttare al meglio tali potenzialità.

Il primo nodo riguarda la risoluzione dello stallo della nautica da diporto che ha quali cause una rete di servizi insufficienti e l'esistenza di oneri fiscali eccessivi e quale effetto la riduzione del mercato interno.

È difficile stabilire se vi sia una causa dell'altro o se si possono parlare di concause. Tuttavia attualmente i diportisti, poiché sono una élite di persone agiate, pagano più tasse rispetto ai possessori di beni equivalenti, pur non potendo godere, perché pochi, di una rete di servizi adeguata.

Tale ragionamento in pratica ha bloccato la crescita del diportismo in Italia impedendo a quella massa confusa di diportisti sommersi, che nel presente testo sono stati definiti la parte nascosta dell'*iceberg*, di uscire allo scoperto acquistando imbarcazioni registrate.

Il contenimento del regime impositivo e l'ampliamento della rete dei servizi al diportismo, connessa ad una strategia di marketing meno élitaria e più popolare della cantieristica italiana, potrebbe produrre l'effetto di far emergere la parte sommersa dell'*iceberg* ampliando il numero dei possessori di barche registrate. L'incremento della fascia dei possessori di imbarcazioni tra i 7,5 mt e i 12 mt potrebbe portare, oltre che ad un incremento della produzione della nautica da diporto, anche ad uno sviluppo straordinario di tutto l'indotto (servizi portuali, manutenzione barche, ecc.).

Non si tratta di avviare nel diporto una *deregulation* dissennata, quanto piuttosto alleviare il peso impositivo soprattutto per quelle barche di piccole e medie dimensioni 7,5-12 mt e 12-18 mt che oggi risultano eccessivamente penalizzate dai costi di mantenimento e di stazionamento.

L'ampliamento dei servizi al diportista oltre a riaprire il mercato interno, potrebbe in secondo luogo favorire l'afflusso di diportisti stranieri nei porti nazionali, ponendo il paese in una posizione sicuramente concorrenziale rispetto alla Francia, la Croazia e la Grecia.

In conclusione gli elementi principali per un rilancio della nautica da diporto riguardano:

- *l'ampliamento della rete dei servizi al diportista* soprattutto tramite l'apertura di nuovi porti turistici, o la riconversione di alcuni porti commerciali i cui traffici risultino poco significativi;
- *la riduzione dell'imposizione fiscale sui mezzi da diporto*, sia dal punto di vista del numero dei tributi che degli importi, giungendo ad una drastica riduzione per le piccole imbarcazioni entro i 12 mt;
- *la definizione di un testo unico sulla navigazione da diporto*, in cui oltre alle condizioni da osservare per la navigazione sia anche specificato quali siano le procedure necessarie per l'apertura di un porto turistico;
- *un maggior interesse da parte della cantieristica per il potenziamento del settore delle piccole imbarcazioni da diporto* e per il rilancio del mercato interno, non solo tramite iniziative di carattere politico-istituzionale, ma anche grazie a iniziative di carattere pubblicitario e di comunicazione presso gli utenti diportisti;
- *il potenziamento di servizi di noleggio, di agenzie specializzate nel turismo nautico* e di quanto altro possa facilitare l'accesso al diporto senza l'acquisto di una barca, quale strumento essenziale per ampliare il numero degli appassionati del settore.

5.4. Il ruolo delle imprese terminaliste nel rilancio del porto di Genova

5.4.1. Le imprese terminaliste nell'ambito della economia portuale

Nell'ambito dell'economia portuale e a seguito dell'emanazione della legge n. 84/1994, le imprese terminaliste ricoprono il ruolo di volano dello sviluppo dell'economia del mare. Tale ruolo è stato affidato loro in base alla natura del servizio che tali aziende offrono.

L'impresa terminalista, infatti, gestisce direttamente le operazioni di imbarco, di sbarco, di movimentazione delle merci con proprio personale; amministra impianti e attrezzature su un'area in concessione con criteri industriali, con sistemi integrati e in modo tecnologicamente organizzato.

Alcune peculiarità del lavoro svolto sono:

- il controllo diretto del ciclo portuale dall'arrivo della nave in porto alla riconsegna del carico e viceversa;
- l'organizzazione di tipo industriale di questo ciclo operativo, che presuppone il controllo diretto dei fattori della produzione, in particolare del personale e degli investimenti;
- la necessità di disporre di un'area data in concessione per periodi di tempo piuttosto lunghi, al fine di giustificare gli investimenti sostenuti.

Avendo descritto le caratteristiche comuni a tutte le imprese terminaliste, sono possibili differenziazioni in base, ad esempio, alla tipologia di traffico, per cui i *terminals* sono specializzati:

- per contenitori;
- per merci varie;
- per rinfuse (secche e liquide);
- per merce refrigerata o congelata;
- per traghetti;
- per auto, ecc.

Vi sono differenze tra le varie imprese legate a vari fattori tra i quali: rapporto tra investimenti e manodopera occupata; esigenza di utilizzare personale fisso o "a chiamata"; relazione alla proporzione dell'uno rispetto all'altro; o, ancora, livello di redditività in rapporto all'estensione dell'area occupata.

Un'altra importante variabile discriminante è quella relativa alla committenza del terminalista. Essa può essere:

- "per conto terzi" (il servizio viene offerto alla generalità degli utenti, come società di servizi alle imprese);
- "per conto proprio" (il servizio prevede il terminalista come unico utente).

Le due tipologie di terminalisti si differenziano sostanzialmente per il diverso approccio al mercato: mentre le seconde controllano direttamente il traffico, le cui caratteristiche dipendono esclusivamente dalla propria organizzazione, le prime non controllano il flusso del carico, per cui la loro forza commerciale è data dalla credibilità che riescono ad ottenere nei confronti degli operatori, sia in termini di efficienza che di capacità competitiva.

Si può notare come quest'ultima differenziazione è importante nell'assegnazione della concessione, per il congiungimento della quale deve essere fornita una "garanzia del traffico", pertanto i terminalisti che operano per conto terzi possono risultare svantaggiati rispetto a quelli che operano per proprio conto. Uno schema riassuntivo che considera tutte le differenziazioni è riportato più avanti (fig. 3).

Nonostante le attività portuali siano considerate servizi, le imprese terminaliste rispettano procedure e sistemi organizzativi propri del mondo industriale. Infatti, proprio in analogia con il mondo dell'industria, gli operatori terminali hanno l'esigenza di controllare in modo integrato il processo delle operazioni, da quelle "a monte" a quelle "a valle".

In complesso:

- i dipendenti diretti hanno superato la soglia delle mille unità;
- si stima che gli investimenti effettuati siano stati pari a circa 800 Mld (si consideri che dal 1987 gli investimenti sono a carico totalmente delle imprese private);
- il fatturato è dell'ordine dei 300 mld;
- le aree in concessione sono pari a 2,5 milioni mq;
- il volume di traffico movimentato ha registrato nel 1994 un massimo storico nei settori delle merci varie, dei contenitori (+46% rispetto al 1993, con 500.000 teus (6), dei passeggeri (2,4 milioni).

NOTA

6. *Twenty Feet Equivalent Unit* (unità di misura del traffico merci, in base alla quale 1 teu è pari a circa 15 tonnellate).

I dati appena forniti sono riferiti ad un fenomeno in rapida evoluzione che mostra come le imprese private siano ormai le protagoniste dello sviluppo dell'economia del mare, nonostante le notevoli difficoltà di carattere ambientale, infrastrutturale e regolamentare con cui sono costrette a misurarsi.

5.4.2. *Il quadro normativo che regola l'attività delle imprese terminaliste*

La legge n. 84/1994

Con l'emanazione della legge n. 84 del 28 gennaio 1994, sono state disciplinate e liberalizzate le "operazioni portuali" (7).

In particolare, in base a tale legge (art. 6), si sono istituite le Autorità portuali (Ap) (8) (o, laddove non istituite le Ap, le Autorità marittime - Am) (9), dotate di personalità giuridica, di autonomia di bilancio e finanziaria, nei limiti stabiliti della stessa legge.

Le funzioni attribuite a tali Ap (Am) sono le seguenti:

- indirizzo, programmazione, coordinamento, promozione e controllo delle operazioni portuali;
- manutenzione delle parti comuni dell'ambito portuale;
- affidamento e controllo delle attività dirette alla fornitura a titolo oneroso agli utenti portuali di servizi di interesse generale, non coincidenti né strettamente connessi alle operazioni portuali.

Le Ap (Am) non possono, comunque, in alcun caso, esercitare la gestione delle operazioni portuali e di ogni altra attività strettamente connessa, né direttamente né attraverso la costituzione o la partecipazione in società.

Esse devono dare in concessione le attività portuali a società private terze; da ciò ne deriva una liberalizzazione del mercato.

L'Ap (Am) danno in concessione, tramite gara, le aree demaniali e le banchine comprese nell'ambito portuale ad imprese private per l'espletamento delle operazioni portuali, nonché delle attività relative ai passeggeri e dei servizi di preminente interesse commerciale ed industriale.

Il rilascio delle concessioni avviene sulla base di un iter procedurale, stabilito dal Ministro dei trasporti e della navigazione, attraverso il quale viene resa pubblica la durata della concessione, i poteri di vigilanza e controllo delle autorità concedenti, la modalità di rinnovo, i limiti minimi dei canoni che i concessionari sono tenuti a versare in rapporto alla durata della concessione, ecc.

Le società concessionarie, conosciute come "terminaliste" o "terminal operator", oppure, in base alla legge n. 84, meglio identificate come "società ex artt. 16 e 18" (in quanto la loro attività è disciplinata da tali articoli) (10), possono espletare l'esercizio delle attività per proprio conto o per conto di terzi. Inoltre, tali imprese sono iscritte in un apposito registro tenuto dall'Ap (Am).

NOTE

7. Per operazioni portuali (art. 16) s'intende "il carico, lo scarico, il trasbordo, il deposito, il movimento delle merci e di ogni altro materiale, svolti nell'ambito portuale".

8. In realtà le Ap sono state istituite nei porti di Ancona, Bari, Brindisi, Cagliari, Catania, Civitavecchia, Genova, La Spezia, Livorno, Marina di Carrara, Messina, Napoli, Palermo, Ravenna, Savona, Taranto, Trieste e Venezia, mentre in tutti gli altri porti è prevista un'Autorità marittima.

9. In particolare, alle Autorità portuali è demandata la supervisione delle attività "terrestri" (carico/scarico della merce, concessioni delle banchine, ecc.), mentre le Autorità marittime (Capitanerie di Porto) si occupano delle attività "marine".

10. Si deve notare che la legge non riporta mai la definizione di "imprese terminaliste".

Alle imprese concessionarie è richiesto, per poter ottenere la concessione, la presentazione, all'atto della domanda, di un programma di attività, assistito da idonee garanzie, orientato alla intensificazione del traffico e della produttività del porto; inoltre, le imprese devono disporre di adeguate attrezzature tecniche ed organizzative (anche dal punto di vista della sicurezza) che soddisfino le esigenze di un ciclo produttivo ed operativo, continuativo ed integrato, nonché della forza lavoro necessaria per la realizzazione del programma di attività.

Le tariffe delle operazioni portuali sono rese pubbliche. Inoltre l'autorizzazione ha durata in base al programma operativo proposto dall'impresa.

L'Ap (o l'Am) determina il numero di autorizzazioni che possono essere rilasciate, in relazione alle esigenze di funzionalità e del traffico del porto, assicurando la massima concorrenza possibile.

L'attuazione della legge n. 84/1994

Nonostante la legge sulla liberalizzazione delle operazioni portuali sia del 1994, nel porto di Genova, le prime privatizzazioni risalgono al periodo 1989-1990.

In assenza di un riferimento normativo di un vuoto legislativo, le attività portuali del sito genovese sono state disciplinate da consuetudini dettate dal buon senso e dall'esperienza degli operatori. Infatti, il suddetto porto, oltre ad essere il principale in Italia (11), opera su un raggio molto ampio di tipologie merceologiche. Per tale motivo, la realtà genovese ha rappresentato un esempio fondamentale nella privatizzazione delle attività portuali.

NOTA

11. Si pensi, infatti, che sui soli 40 km di costa genovese (su 85.000 km di costa italiana), sono stati valutati 7.000 mld di lire (valore 1986) di "possibilità immobiliari". Inoltre, all'interno del porto vi sono agenti generali, autotrasportatori, nonché il maggior numero di *terminal* privati.

Il passaggio dalla gestione pubblica a quella privata ha determinato sia conflitti che confusione, legata, quest'ultima all'incertezza dei compiti e alla mancanza di regolamentazione.

La legge 84/1994 era attesa soprattutto per fugare le incertezze e per facilitare i rapporti tra i vari attori sociali.

In realtà le speranze legate all'emanazione della legge sono state disattese in quanto il contenuto della stessa, presentando, a sua volta, delle zone d'ombra, non ha soddisfatto nessuno degli attori sociali.

Dopo l'emanazione della legge, composta da 29 articoli, sono stati infatti previsti circa 60 decreti attuativi, il cui fine è stato quello di intervenire laddove gli articoli legislativi lasciavano problemi irrisolti. Ciononostante, i giudizi degli operatori non sono positivi a causa del timore di complicare ulteriormente il contesto nell'ambito del quale le imprese devono esercitare l'attività portuale.

L'aspetto che più preoccupa gli operatori è la confusione nella quale si deve operare anche per i conflitti, che talvolta si registrano tra le varie autorità, legati al sovrapporsi di giurisdizioni.

Un altro argomento di critica da parte degli operatori riguarda la natura della legge, ritenuta più di carattere indicativo che attuativo.

La situazione di incertezza, che l'emanazione della legge non ha risolto, ha creato diversi problemi alle imprese terminaliste, che anzitutto devono fare riferimento alle due autorità e fare sì che i rapporti siano con entrambe il più possibile equilibrati; non va dimenticato, d'altro canto, che il "modus operandi" si è affermato attraverso dei continui aggiustamenti "in itinere".

Si deve comunque considerare che la situazione di incertezza ha favorito, per alcuni versi, lo sviluppo iniziale dell'attività delle imprese terminaliste grazie, tra l'altro, allo spirito imprenditoriale e all'organizzazione degli operatori, svincolati dagli aspetti burocratici (12). Dopo i primi anni di attività, sono gli stessi operatori a chiedere regole semplici, ma chiare in quanto soltanto in questo modo sarà possibile creare i presupposti per il salto di qualità dell'economia portuale. Infatti, gli investimenti necessari per rilanciare l'attività del porto nei primi anni di privatizzazione sono stati a carico delle imprese private (per meglio comprendere l'ordine di grandezza degli investimenti, si pensi che il costo di una singola gru è pari a dieci miliardi di lire), mentre l'amministrazione pubblica sosteneva pesanti oneri per incentivare gli "esodi" del personale dipendente, sotto la forma del prepensionamento.

NOTA

12. Tale aspetto è risultato importante soprattutto per le imprese che si occupano di attività multi-merceologiche, che presentano livelli di complessità molto più alti rispetto alle attività mono-merceologiche.

Un altro problema riguarda, poi, il rapporto tra le imprese private e i lavoratori che appartengono all'apparato pubblico. Tale rapporto non è sempre idilliaco, in quanto, anche in questo caso, vige una situazione di incertezza a proposito di quando e quanti lavoratori pubblici possano essere utilizzati dai privati. Chiaramente, le imprese private vorrebbero gestire autonomamente le attività portuali, compreso l'eventuale utilizzo di personale aggiuntivo, ma ciò risulta di difficile attuazione data la normativa vigente. La richiesta di autonomia da parte delle imprese private nasce da un'esigenza di flessibilità organizzativa e di controllo su tutto il processo logistico, da monte a valle, al fine di ottenere sia la massima efficienza che la massima efficacia.

La soluzione del problema occupazionale risulta di importanza strategica per lo sviluppo delle attività portuali. Infatti, dopo il continuo "esodo" del personale pubblico, all'interno del porto vi è sempre meno presenza di professionalità, dato che questa è raggiungibile soltanto con un'azione sul campo.

La formazione del personale risulta molto onerosa per le imprese, che pertanto cercano di usufruire dei fondi europei. Il ricorso a tali fondi, però, è spesso subordinato alla presenza di un numero minimo di personale, troppo elevato per le singole imprese. Sarebbe, quindi, utile una sorta di "formazione aggregata" da parte di più imprese, che avrebbero così il vantaggio di usufruire di fondi esterni per la formazione, ottenendo un livello professionale adeguato alle attività da svolgere.

Altro problema legato all'aspetto lavorativo è quello della variabilità delle imprese presenti all'interno del porto. Vi sono, infatti sia imprese industriali (caratterizzate da complesse organizzazioni), sia società di medie dimensioni, sia imprese individuali. È facile intendere, quindi, come siano presenti modelli organizzativi diversi, i quali hanno esigenze completamente diverse, sia dal punto di vista delle risorse umane che da quello delle infrastrutture. Tra l'altro, per comprendere la complessità del tipo di lavoro che la figura dell'operatore portuale effettua, si nota come non vi sia alcuna correlazione tra prestazioni professionali e responsabilità, da un lato, e corrispettivo economico e livello di inquadramento, dall'altro.

Superata la fase di critica della legge, le imprese sono pronte a portare avanti idee propositive, che favoriscano un continuo sviluppo dell'economia del porto, con le imprese terminaliste focus e volano dell'economia stessa.

Una delle idee è quella di istituire una "Autorità dei trasporti", che abbia il compito di coordinare tutte le attività e che rappresenti un riferimento unico e costante per tutti gli operatori, pubblici e privati. Tale Autorità dovrebbe ricoprire, tra l'altro, un ruolo di controllo e di direzione e salvaguardare le esigenze degli operatori dei trasporti e, in particolare, di quelli marittimi (si pensi che nel Piano dei trasporti, appena presentato, non sono inserite le attività portuali).

5.4.3. Il ruolo delle imprese terminaliste in base alla privatizzazione delle attività portuali

A seguito della privatizzazione delle attività portuali e della concessione delle aree agli operatori privati, è mutato l'approccio secondo il quale gli operatori gestiscono le attività portuali. Nel periodo 1983-1994, a fronte di una perdita di forza lavoro del 74,1%, la movimentazione delle merci (containerizzata, convenzionale e rinfuse solide) è aumentata del 68,3%, (tab. 15 e fig. 4), il che evidenzia un notevole incremento della produttività dei lavoratori portuali.

Tale aspetto risulta di notevole importanza in quanto, da solo, potrebbe giustificare la scelta della privatizzazione delle attività portuali: maggiore produttività, maggiore efficienza, migliore organizzazione dei processi produttivi, al fine di creare un modello di economia integrata del porto, condizione necessaria per il recupero del *gap* esistente nei confronti dei porti del Nord.

Da alcune testimonianze (13), l'aspetto che più giustifica e valorizza la scelta della privatizzazione è la maggiore credibilità che il porto italiano ha raggiunto all'estero.

Infatti, nell'ultimo triennio sono giunte nuove linee nel capoluogo ligure (circa 20) e le prospettive future lasciano prevedere nuovi incrementi del traffico.

Nell'anno in corso è ritornata a Genova, dopo venti anni di assenza, la società Ignazio Messina (14), che ha portato in dote al porto un traffico merci di circa 180mila teus disponendo di un'area di circa 180mila mq. Il rientro di un gruppo armatoriale completo ed articolato come quello Messina mette in evidenza che la gestione privata delle attività portuali oltre ad attirare vecchi e nuovi utenti, pone il porto genovese come un punto di riferimento anche per le piccole linee *feeder* (15).

NOTE

13. In particolare, dei vertici dell'Assotop (l'Associazione di categoria delle imprese terminaliste) e di un consulente dell'Autorità portuale.

14. Tale società, una delle maggiori imprese armatoriali italiane, nel 1976 aveva lasciato lo scalo genovese, concentrandosi nel porto di La Spezia. Un simile ritorno, legato alla nuova immagine di Genova, segna una svolta fondamentale per il rilancio delle attività portuali.

15. Il termine, dall'inglese "to feed", indica una particolare procedura, secondo la quale le merci containerizzate, trasportate da cosiddette "supernavi", vengono sbarcate nei "superporti", ossia in quei porti geograficamente strategici (Malta, Gioia Tauro, ecc.) in relazione all'origine/destinazione delle merci. Nei suddetti porti, i container vengono smistati da navi più piccole (meno costose e più flessibili) in modo capillare negli scali situati nelle vicinanze dei mercati di destinazione.

Si stima che la produttività sia aumentata, nell'arco di un decennio, secondo un rapporto di 5:1, mentre le tariffe sono diminuite del 20/30% rispetto a quelle praticate tre anni fa.

Nel solo 1994, gli investimenti nel porto sono stati pari a 335 mld, di cui circa 305 effettuati dalle maggiori imprese operanti (tab. 16). Per il 1995 sono stimati investimenti per un valore pari a 410 mld.

Per quantificare la *performance* del 1995, possono essere citati alcuni parametri (vedi anche fig. 4):

- il *trend* estremamente positivo continua anche per il 1995, anno record per il traffico di merci varie, di contenitori, di rinfuse solide e croceristi. In particolare:
 - le merci varie hanno registrato un aumento del 16,2% rispetto all'anno precedente, con un traffico di 11 milioni di tonnellate; di questi 11 milioni, 5,43 milioni rappresentano merce convenzionale (+7,5%), *performance* mai raggiunta dal 1970. Tale situazione è stata possibile grazie all'apporto dei terminal privati,
 - i contenitori sono aumentati del 20,1%, raggiungendo i 615.242 teus per 5,37 milioni di tonnellate,
 - il traffico delle rinfuse solide ha raggiunto il livello di 9,5 milioni di tonnellate (+17,5%),
 - i croceristi sono stati 310.528, con un aumento del 5,6%, mentre il livello dei passeggeri, in totale, è rimasto stabile nell'ordine dei 2.339.407;
- il traffico complessivo è stato di 46,5 milioni di tonnellate, con una crescita del 7,2%; si noti che una cifra tale non era mai stata raggiunta dal 1982.

Nel corso dell'anno sono arrivate 12 nuove compagnie, che hanno portato, come detto in precedenza, 20 nuove linee; tutto questo ha contribuito all'aumento del numero di navi che sono entrate nel porto di Genova (6.798 unità, pari al +4% rispetto al 1994).

Nel 1995 è aumentato anche il traffico merci su ferrovia in entrata e in uscita dal porto, aspetto notevolmente importante vista la posizione favorevole del porto ligure rispetto all'entroterra.

L'aspetto più importante, senza tralasciare gli ottimi risultati registrati soprattutto nell'ultimo triennio, è la maggiore credibilità che l'intero sistema portuale sta assumendo nei confronti degli operatori, nazionali ed internazionali, che stanno sempre di più scegliendo la via marittima, e in particolare quella genovese, per il traffico delle proprie merci.

Sotto la spinta della privatizzazione delle attività portuali, l'area genovese sta assumendo le caratteristiche di un sistema integrato, che pone al suo centro la figura dell'impresa terminalista, come raccordo, sotto il profilo delle operazioni logistiche, sia "a monte" (attività marine) che "a valle" (snodo per il traffico interno).

Tali risultati di rilievo sono stati conseguiti ponendo come parametro di riferimento i modelli dei porti del Nord Europa, che vantano un alto livello di efficienza e competitività. In seguito alla privatizzazione delle attività portuali dello scalo genovese e alla maggiore credibilità presso gli operatori del settore, si sta riducendo il *gap* esistente tra il suddetto scalo e quelli nordici.

5.4.4. Gli aspetti occupazionali nello sviluppo delle attività portuali

La qualificazione professionale è un fattore decisivo per il rilancio delle attività portuali, all'interno di un più generale rilancio economico.

A tale proposito, la tabella 17 e la figura 5 presentano l'andamento degli occupati nel porto di Genova dal 1983 al 1994.

Si può notare come il numero complessivo di occupati sia pari a 8.513 nel 1983 e 2.204 nel 1994, con una variazione percentuale del -74,1%. Attraverso gli anni è mutata anche la composizione degli occupati. Infatti, nel 1983, su 8.513 lavoratori, 3.247 (38,1%) appartenevano al Consorzio autonomo del porto (Cap) (16) mentre 5.266 (61,9%) erano lavoratori portuali (Compagnia unica lavoratori merci varie - Culmv); nel 1994, invece, l'organico del Cap (160) rappresenta il 7,3%, mentre i lavoratori portuali (788) rappresentano il 35,8%.

NOTA

16. Si noti che il Cap si è trasformato, nel 1995, nell'Autorità portuale (Ap), per cui, laddove si legga Ap, anche prima del 1995, deve considerarsi Cap.

Nel periodo considerato, il ridimensionamento dei lavoratori non è stato lineare. Infatti, il primo brusco crollo dei dipendenti del Cap è stato registrato nel 1986 (-66,3% rispetto all'anno precedente), a causa di un forte esodo dei lavoratori, con la forma del prepensionamento. Il 1994 ha rappresentato l'altro punto di forte decremento della forza lavoro del Cap (-72,8% rispetto all'anno precedente). Tutto ciò ha portato ad una riduzione dell'organico del Cap, nel 1994, a più del 95% rispetto a quello del 1983.

Il numero dei lavoratori portuali ha subito un declino più lineare negli anni. Infatti, nel 1994 tale tipologia di lavoratori ha registrato una perdita rispetto al 1983 pari al 85%, passando ad un valore pari a 788 unità.

A partire dal 1986, a seguito dell'esodo in forma di prepensionamento, sono comparsi i primi lavoratori distaccati (1.575). Attraverso gli anni, il loro numero è diminuito costantemente, fino a raggiungere il numero di 345.

Al contrario di quanto avvenuto per i lavoratori Cap e Culmv, a partire dal 1985 sono entrati a fare parte del contesto portuale anche i dipendenti di imprese private: dall'esiguo numero di 6 nel 1985 (con un peso pari allo 0,1%), questi sono diventati 911 nel 1994, rappresentando il 41,3% del totale della forza lavoro. Il numero dei lavoratori privati ha registrato una repentina crescita nel 1993 (+114,8% rispetto al 1992), mentre nell'anno successivo l'incremento è stato pari "soltanto" al + 42,8%.

Dai dati appena analizzati, si evince come il numero di occupati portuali abbia risentito di una forte riduzione degli organici, caratterizzata dagli esodi dei lavoratori Cap e Culmv. Tale riduzione è stata solo in parte bilanciata dalle assunzioni delle imprese private che, comunque, rappresentano la maggioranza dei lavoratori (17). In prospettiva sono previsti ulteriori "esodi", il che contribuirà ad aumentare la porzione di organico gestito dalle imprese private.

La situazione appena descritta muta quelle che in passato erano le forze in campo in quanto alle imprese private è demandato il compito di sviluppare le attività marittimo-portuali.

Dai dati sugli investimenti, si può notare come dal 1987 il comparto pubblico non abbia più apportato capitale nel circuito portuale genovese; a partire dal 1988, infatti, gli investimenti sono stati effettuati soltanto dagli operatori privati, con una punta massima tra il 1991 e il 1992.

Da ciò si evince quanto il ruolo delle imprese private sia divenuto strategico per lo sviluppo dell'economia marittima in generale. Nonostante tale ruolo le suddette imprese hanno sempre operato in modo discreto, mettendo in campo un impegno notevole, non senza difficoltà, dovute ai consistenti investimenti, necessari per competere con i porti del Nord Europa.

Le analisi fin qui svolte possono essere inquadrare nell'ambito delle prospettive future, in quanto, come detto, le attività privatizzate si trovano ancora in una fase embrionale.

Tale discorso deve essere considerato maggiormente per l'aspetto occupazionale. Infatti, come visto precedentemente, il numero di occupati in poco più di un decennio è diminuito del 74,1%, e quindi il peso delle assunzioni delle imprese private può sembrare esiguo. In realtà se si effettua un'analisi congiunta tra il "trend" dell'occupazione e quello degli investimenti, il risultato lascia margini di ottimismo.

Non si deve dimenticare, inoltre, che ogni processo di privatizzazione è caratterizzato da una forte perdita occupazionale, dovuta all'azione combinata della "scrematura" di personale ritenuto in eccedenza e della riduzione dei costi di gestione, necessari affinché un calo delle tariffe (essenziale per lo sviluppo del mercato in un contesto competitivo) non precluda i margini attesi per la sopravvivenza delle stesse aziende.

Dal lato dell'incremento dei traffici, si deve tenere parimenti in considerazione il ruolo di "creatore di indotto" che l'impresa terminalista ricopre. Infatti, la configurazione dello scalo genovese di "porto capolinea" (18) genera indotto presso spedizionieri, dogana e operatori del trasporto intermodale.

D'altro canto, i porti dell'Alto Tirreno occidentale godono di una localizzazione particolarmente favorevole sia in termini di rotte marittime, il che consente, rispetto ai *competitors* del Nord Europa risparmi di tempi di navigazione dell'ordine di 5-6 giorni per tutte le rotte con origine/destinazione Suez, sia in termini di consistenza dei mercati interni di riferimento che si estendono fino alla Svizzera, Austria e Germania meridionale.

Dall'azione congiunta dei due fattori critici di successo dei porti dell'Alto Tirreno e delle imprese terminaliste, in termini di indotto, si può estrapolare una previsione ottimistica sul rilancio delle attività portuali e, più in generale, dell'economia del mare.

NOTE

17. Non si deve dimenticare che le imprese private devono confrontarsi in un mercato competitivo, la cui legge, come noto, prevede una forte riduzione dei costi ed un alto tasso di produttività.

18. Il “porto capolinea” implica un movimento delle merci verso l’interno, il ché, significa un ingresso nell’economia nazionale. Al contrario, esistono dei porti mediterranei (Algeciras, Pireo, Damietta), cosiddetti di “trasbordo”, per i quali le merci sbarcate vengono successivamente imbarcate per un’altra destinazione: statisticamente tali merci sono considerate due volte ma in realtà, da un punto di vista economico, hanno meno “peso”, in quanto non determinano alcun tipo di indotto.

5.4.5. Conclusioni

Dall’analisi fin qui svolta su un arco di tempo che va dal 1983 al 1994, emergono due fenomeni:

- la riduzione degli addetti alle attività portuali;
- l’incremento del traffico merci.

L’analisi congiunta di tali fenomeni dimostra come, al diminuire della forza lavoro, aumenta il traffico merci (fig. 6) (19). Un simile risultato deriva da una serie di fattori:

1. la privatizzazione delle attività portuali ha fatto sì che nel porto di Genova entrassero le imprese terminaliste, che hanno portato in dote un approccio al mercato di tipo industriale (20)
2. tale approccio ha il suo *focus* nell’organizzazione e nella struttura dei processi logistici;
3. l’ottimizzazione organizzativa e logistica ha determinato una maggiore produttività della forza lavoro;
4. l’aumento della produttività ha incrementato il traffico merci;
5. l’incremento del traffico merci ha creato una migliore immagine del porto, il che ha portato ad un’ulteriore intensificazione del traffico stesso;
6. la migliore immagine dello scalo ha reso più “visibili” i risultati, focalizzando l’attenzione sulle attività portuali, in generale, e sulle imprese terminaliste, in particolare;
7. alcune imprese industriali (ad esempio Fiat) hanno considerato il terminal come fattore strategico del proprio processo logistico, al fine di un contenimento dei costi di gestione e ne hanno, pertanto acquisito il controllo (per Fiat, quello di Voltri);
8. il maggiore interesse mostrato per l’economia portuale ha attirato sia nuove linee di traffico che imprese armatoriali (ad esempio il ritorno a Genova del Gruppo Messina).

NOTE

19. Tra le due variabili si ha un “indice di correlazione” pari a -0,79 (si noti che tale indice è compreso tra i valori 1 e -1). Tale risultato mostra come, nell’arco di tempo considerato, sia stato notevole l’incremento del traffico a fronte della diminuzione della forza lavoro.

20. Si noti che all’interno del porto vi sono sia imprese di servizi che imprese industriali (ad esempio la Fiat, attraverso la Voltri Terminal Europa - Vte).

Da quanto detto si evince come il processo attivato stia determinando una crescita dell’interesse verso l’economia portuale, ritenuta per molto tempo marginale, consentendo *performance* attese che delineano un futuro di forte rilancio delle attività del porto e, più in generale, dell’economia del mare.

D’altro canto, si nota come l’elemento propulsore di tale processo sia stata l’impresa terminalista, che, con il suo modello operativo, ha consentito di ridurre i costi di gestione e, nello stesso tempo, impiegando personale specializzato che si avvale di procedure di tipo industriale, di aumentare la produttività.

5.5. L’agente marittimo: il caso del porto di Ravenna

5.5.1. La figura dell’agente marittimo

L’agente marittimo rappresenta sicuramente una figura strategica nel sistema di trasporti via mare in quanto esso si pone quale anello di congiunzione tra il vettore-nave e la merce trasportata. L’agente marittimo è comunemente identificato come il rappresentante dell’armatore - e quindi della nave vettore - nei porti in cui la nave fa scalo.

La figura dell'agente o raccomandatario marittimo (i due termini sono indifferentemente usati nel linguaggio comune per identificare la stessa figura professionale) trova una regolamentazione normativa nell'articolo 287 del Codice della Navigazione in cui è stabilito che al contratto di raccomandazione si applicano le norme del Codice Civile relative al *mandato con rappresentanza*. Il raccomandatario provvede cioè nell'interesse dell'armatore all'armamento della nave e del vettore, e all'adempimento delle operazioni commerciali, burocratiche e amministrative relative alle navi in arrivo e in partenza dai porti.

La legge n. 135 del 1977 ha ulteriormente specificato la figura del raccomandatario marittimo come colui che "svolge attività di raccomandazione di navi, quali assistenza al comandante nei confronti delle autorità locali o dei terzi, ricezione o consegna delle merci, operazione di imbarco e sbarco dei passeggeri, acquisizione di noli, conclusione di contratti di trasporto per merci e passeggeri con rilascio dei relativi documenti, nonché qualsiasi altra analoga attività per la tutela degli interessi a lui affidati". "Quando poi il raccomandatario assume stabilmente l'incarico di promuovere la conclusione di contratti in una zona determinata per conto dell'armatore o del vettore, si applicano le norme sul contratto di agenzia" (art. 290 Codice della navigazione). Il contratto di agenzia può quindi eventualmente sussistere solo a latere.

Il contratto di raccomandazione non prevede una forma particolare per il conferimento del mandato; se esso è stipulato con la forma scritta è previsto il deposito nella Capitaneria del porto per renderlo pubblico. In mancanza di pubblicazione si presuppone che la rappresentanza del raccomandatario sia generale, vincolando quindi l'armatore per qualsiasi tipo di obbligazione assunta verso terzi. Se inoltre egli spende il proprio nome per la conclusione di contratti e l'assunzione di obbligazioni, senza citare il nome del mandante, si ha il mandato senza rappresentanza. La facoltà di spendere il proprio nome pone l'attività dell'agente marittimo tra le attività imprenditoriali. Per svolgere tale attività è necessaria la preventiva iscrizione in un apposito elenco presso la Camera di Commercio.

Dato il presupposto di fiducia che è alla base del mandato e il presupposto di esclusività della zona di attività riconosciuta al raccomandatario in quanto agente, si può facilmente dedurre come in ogni porto vi sia un solo agente marittimo per ogni armatore. Lo stesso agente marittimo può però rappresentare più armatori che non siano in concorrenza tra loro riguardo il bacino di traffico marittimo.

Il *mandato* che è alla base del contratto di raccomandazione determina anche gli altri obblighi cui si impegna l'agente marittimo, ovvero l'obbligo di eseguire le proprie prestazioni con la diligenza del buon padre di famiglia (rispetto alle consuetudini e alle pratiche del mestiere), l'obbligo di svolgere il mandato in buona fede e con correttezza e di comunicare all'armatore con tempestività tutti quei fatti che, per la loro rilevanza riguardo le vicende del rapporto, quest'ultimo ha comunque obiettivo interesse a conoscere.

L'*armatore* è allo stesso tempo il maggior cliente e il maggior fornitore dell'agenzia marittima, la figura professionale quindi con cui esso intrattiene maggiori contatti: tutte le attività afferenti all'agenzia e tutto l'indotto economico che ruota attorno ad essa, nel caso soprattutto del traffico full-container, sono infatti determinate dalle decisioni dell'armatore che può decidere o meno in base a criteri di economicità e convenienza economica di continuare ad affidarsi alla stessa agenzia.

Nella rete dei sistemi di trasporto l'agente marittimo entra in contatto anche con altre figure professionali quali lo *spedizioniere*, comunemente identificato con il rappresentante della merce da trasportare. Lo spedizioniere ha infatti un mandato a concludere in nome proprio e per nome del mandante (il proprietario della merce) dei contratti di trasporto e di compierne le operazioni accessorie. Nei porti storici si riscontrano ulteriori differenziazioni della figura di spedizioniere, quali lo spedizioniere-nave o lo spedizioniere-doganale che si occupano delle operazioni doganali di sdoganamento del carico sia in importazione che all'export.

Le operazioni di sdoganamento sono altrimenti di competenza dell'agente marittimo che intrattiene quindi rapporti stabili e frequenti con la dogana portuale. Per quanto attiene invece alle operazioni burocratiche e amministrative della nave referente principale è la *Capitaneria di Porto*.

A volte l'agente marittimo intrattiene rapporti diretti con i clienti che forniscono le merci da trasportare; in tal caso l'agente si preoccupa di seguire il carico fino a destinazione, evitando lo spedizioniere e servendosi di quegli operatori quali i vettori stradali e ferroviari che siano in grado di soddisfare al meglio le sue richieste.

Stanno emergendo negli ultimi anni nuove figure professionali intermodali quali gli operatori della logistica che si preoccupano di assemblare carichi provenienti da diversi clienti per raggiungere economicità di scala nel trasporto e ripartirne quindi il costo tra più soggetti. Gli operatori della logistica, data la mole di merce da essi trattata, sono in grado di porsi quali forti soggetti contrattuali nei confronti delle ferrovie o dei vettori stradali, riuscendo a garantire il trasferimento della merce su diversi mezzi di trasporto e a sviluppare quindi forme di intermodalità.

L'agente marittimo non potrebbe mai accordarsi con il proprio concorrente per riuscire a riempire vagoni ferroviari o tir e garantire quindi un servizio migliore con tariffe più basse al proprio cliente.

L'agente marittimo difficilmente può sviluppare attività collaterali che siano in concorrenza con il mandato ricevuto, a meno che il mandato per tali attività non copra la stessa zona per cui sussiste il contratto di raccomandazione. È questo il motivo per cui sono rari i casi in cui l'agente marittimo svolga anche attività di spedizioniere.

5.5.2. Il porto di Ravenna

Lo sviluppo del porto

Il porto di Ravenna ha da sempre rappresentato l'elemento trainante dell'economia della città, ma soprattutto negli ultimi venti anni ha costituito il principale generatore di attività imprenditoriali. Il porto di Ravenna, concepito nel suo attuale assetto, risale ai primi anni 60, quando venne costituita la società Sapir a prevalente capitale pubblico (Comune, Provincia, Camera di Commercio e altri Comuni e Camere di Commercio della Romagna, più istituti di credito, industriali e cooperative di lavoro) per la costruzione del porto e la gestione delle infrastrutture e degli spazi pubblici comuni, ossia delle banchine e dei piazzali. L'operatività del porto risale invece ai primi anni 70.

Il nuovo porto di Ravenna venne pensato con *vocazione industriale*, ossia al servizio degli stabilimenti di trasformazione localizzati a ridosso del canale portuale, che utilizzavano propri impianti di sbarco/imbarco per il trasbordo delle produzioni da o sulle navi. Esso è quindi nato per alimentare i bisogni della comunità locale o di singoli operatori, quali la centrale Enel, una delle più grandi di Europa, che richiedeva la movimentazione di grandi quantitativi di carbone. Altri insediamenti ancora oggi presenti sono l'Anic, il tubificio Maraldi, il polo produttivo Eni con i suoi impianti di raffinazione, il gruppo Ferruzzi.

Dopo una prima fase, in cui il porto rispondeva essenzialmente alle esigenze di interscambio delle localizzazioni produttive insediate sulle sue sponde e di quelle dell'hinterland immediato, è seguita una seconda fase in cui esso si è reso funzionalmente meno dipendente dal tessuto produttivo locale. Contestualmente il porto, fornendo servizi più efficienti e concorrenziali, si è adeguato rapidamente alla progressiva trasformazione del trasporto via mare, che è passato, con la "containerizzazione", dalla semplice movimentazione delle merci a quella dei moduli di carico.

Oggi il porto di Ravenna può considerarsi un *porto commerciale polifunzionale*, modernamente attrezzato, con movimentazione di merci provenienti o destinati fuori dalle aree portuali. Secondo stime recenti il porto di Ravenna è uno dei porti più importanti per quel che riguarda il movimento commerciale e primo nel mare Adriatico per la movimentazione di container.

Il suo naturale bacino di utenza oggi è dato dalle regioni della Padania (Emilia Romagna, Lombardia e Veneto) che costituiscono per il porto di Ravenna lo sbocco verso l'Europa centrale; altre rotte "naturali" per Ravenna sono rappresentate dal Medio e dall'Estremo Oriente.

Il porto di Ravenna è attrezzato per lo scalo esclusivo di navi mercantili; nonostante ne sia stata prevista la possibilità, non è mai diventato un porto passeggeri.

Il porto si estende su un'area di 888 ettari, attrezzati per le varie attività. La *darsena è lunga 11 km*, con 8 km di banchine operative e spazi ancora disponibili per nuovi investimenti pari a 300 ettari. La disponibilità delle infrastrutture (banchine ancora libere) potrebbe fare di Ravenna una localizzazione di forte attrazione per gli insediamenti di nuove attività. Le banchine, sono attrezzate con le più moderne tecnologie per il carico-scarico dei più diversi generi di prodotti: torri con tubi di aspirazione per cereali, gru fisse e mobili su rotaie per merci varie, carriponte e transcontainer da piazzale per la movimentazione dei container, impianti di sollevamento meccanico, scivoli per l'imbarco di prodotti insaccati e innumerevoli mezzi mobili operanti sui piazzali.

Sul porto sono presenti *attività di cantieristica navale e di offshore*, ossia di costruzione di piattaforme petrolifere. Quest'ultimo settore occupa a Ravenna circa 3.000 addetti, coinvolgendo tre grosse società di costruzioni, la Benelli, la Rossetti e l'Agip. Questo è un settore su cui sta puntando molto l'economia ravennate.

Le possibilità di sviluppo ulteriore del porto di Ravenna nel sistema dei trasporti e del potenziamento quindi del volume di traffici e delle rotte raggiungibili (in particolare il potenziamento del bacino di utenza del Medio Oriente e degli Stati dell'Est e l'inserimento nelle rotte transoceaniche attraverso il Centro e il Nord Europa) dipendono in gran parte da alcuni investimenti di tipo organizzativo e strutturale del porto che si rivelano ormai di particolare urgenza.

Innanzitutto si registra la necessità del funzionamento a regime dell'Autorità Portuale prevista dalla legge n. 84 del '94 sul riordino del sistema portuale. Nel caso di Ravenna le attività di sua competenza sono state finora svolte rispettivamente dalla Camera di Commercio e dalla società a prevalente capitale pubblico Sapir. L'attività del porto non è ancora pienamente gestita dall'Autorità portuale, retta fino all'agosto '95 da un commissario. Ad oggi sono stati nominati il

presidente e il direttore dell'Autorità Portuale ed è stato insediato il Comitato Portuale di cui sono membri i rappresentanti delle associazioni delle categorie degli operatori portuali. Non è stato invece ancora predisposto l'organico.

Un altro intervento urgente per il porto di Ravenna, previsto nel Piano regolatore del Porto è dato *dall'abbassamento dei fondali* che oggi raggiungono al massimo 9,40 metri operativi di profondità.

L'intento di portare i fondali ad una operatività di circa 28 piedi renderebbe possibile per Ravenna l'attivazione di sistemi di "feederaggio", finora preclusi appunto per motivi strutturali.

L'abbassamento dei fondali renderebbe possibile l'ingresso nel porto a navi con stazza di 30.000 tonnellate, mentre oggi la stazza media di accesso è di circa 2.800 tonnellate. Tale progetto, che richiede un investimento di 100 miliardi e l'intervento del Governo e della Comunità europea, dispone già di 30 miliardi stanziati in parte dalla Regione e in parte dall'Autorità portuale.

Il sistema di "feederaggio" rappresenta un sistema efficiente di smistamento della merce trasportata su nave: i container trasportati dalle grandi compagnie internazionali vengono sbarcati dalle cosiddette "navi giramondo" nei porti localizzati lungo le grandi rotte e da qui imbarcati su navi minori per altre destinazioni portuali.

Con il sistema di "feederaggio" attivato anche per il porto di Ravenna sarà possibile il potenziamento del traffico di container con il porto di Gioia Tauro, nel quale gli armatori fanno già attraccare le "navi giramondo" che trasportano container. Il feederaggio costituirebbe quindi per Ravenna l'accesso alle rotte transoceaniche attraverso il porto di Gioia Tauro.

Interessanti prospettive di sviluppo dell'area portuale ravennate sono inoltre connesse al progetto dell'Interporto romagnolo.

La movimentazione delle merci e container

Nel porto di Ravenna fanno scalo sia "navi di linea" sia "navi tramp". Le prime sono navi in servizio di linea fissa tra due o più porti, con itinerari prefissati e scali regolari, per il trasporto di merci varie (general cargo).

Le "navi tramp" sono navi che trasportano generalmente merci solide o liquide alla rinfusa o merci di altro genere (comunque non container) che attraccano al porto solo occasionalmente secondo le esigenze degli scambi commerciali e degli importatori. Le "navi tramp" non producono un indotto di attività produttive e di servizio connesse allo scalo portuale, in quanto generalmente si limitano a scaricare in grossi impianti specializzati grandi quantitativi di merce alla rinfusa destinati generalmente verso altre localizzazioni produttive.

Il *traffico di container*, effettuato dalle navi di linea, presenta un maggior valore aggiunto. La spedizione tramite container è più costosa del trasporto alla rinfusa.

Il primo container a Ravenna arrivò nel 1970, registrando poi una crescita esponenziale fino alla prima metà degli anni 80, in concomitanza con l'attività dello spedizioniere Merzario (il quale movimentava da solo circa 100.000 container l'anno, circa il 50%) che raggiungeva i porti del Golfo Persico e che aveva scelto Ravenna quale porto strategico equidistante dalle maggiori destinazioni.

Se si considera l'evoluzione del movimento merci nel porto di Ravenna tra il 1970 e il 1995 (tab.18), si può osservare come esso sia raddoppiato passando da 10 milioni circa di tonnellate a più di 20 milioni di tonnellate. Tuttavia occorre notare che a fronte di quantitativi pressoché costanti di olii minerali movimentati, si è registrato negli anni un aumento considerevole delle merci secche movimentate, principalmente in importazione.

Ma la vera crescita esponenziale ha riguardato il traffico di container (tab.19): se nel 1970 si contava in un anno un movimento di appena 955 Teu, nel 1990 erano 150.900 e nel 1995 erano addirittura 193.374.

I *prodotti trasportati in container* sono generalmente prodotti "nobili", e in particolare piastrelle, mobili, arredamento, prodotti chimici, alimentari, sanitari. Il traffico dei container è soprattutto destinato all'esportazione. Il porto di Ravenna registra infatti una netta divergenza, che va aumentando col passare del tempo, tra il movimento di container in importazione e quello in esportazione: il quantitativo in tonnellate delle merci in container imbarcate risulta infatti nel '95 circa il doppio delle merci sbarcate (532.471 tonnellate contro 1.076.844 tonnellate in export). Anche con riferimento al numero di container movimentati (espressi in Teu) si rileva come nel 1995, i container pieni all'imbarco erano circa 3 volte i container pieni allo sbarco (tab. 22).

Il 97% della movimentazione dei container in export ha come destinazione i porti del Mar Nero e del Mar Mediterraneo. Recentemente dall'Ucraina e dalla Turchia si è aperta una linea d'importazione di minerali non metalliferi per l'industria delle piastrelle di Sassuolo.

La movimentazione delle merci trasportate su navi tramp, principalmente merci di rinfusa, mostra un andamento crescente meno accentuato soprattutto per quanto riguarda le merci secche rispetto a quello registrato per la stessa merce nel traffico container: L'importazione di tali prodotti è aumentata nell'ultimo anno, sia per quel che riguarda i prodotti petroliferi (+5,76%), sia per le altre merci rinfuse liquide quali vino, melassa, olio, altri chimici liquidi (+11,45%), sia per le merci secche (+23,46) (tabb. 20 e 21).

Nel porto di Ravenna è operante anche una *linea di cabotaggio* (le cosiddette "autostrade del mare") con la città di Catania per il traghettamento di semirimorchi e rotabili in appena 36 ore. Anche i risultati riportati da tale sistema di collegamento marittimo, avviato in via sperimentale nel '92 (tab.23), lasciano presupporre un ulteriore sviluppo del trasporto via mare (+ 38,9% nell'ultimo anno di tonnellate di merci movimentate col cabotaggio).

Se consideriamo il valore complessivo della *quantità di merci movimentate*, il porto di Ravenna, in crescita costante dagli anni 70, ha registrato negli ultimi tre anni tassi di incremento elevati, toccando nel '95 il valore record di oltre 20 milioni di tonnellate di merci movimentate, delle quali circa 18 milioni in arrivo. Tale risultato, non prevedibile fino a qualche anno fa, è in parte dovuto alla congiuntura economica favorevole. Il forte squilibrio esistente tra sbarchi e imbarchi di prodotti conferma la tradizione di Ravenna quale porto di sbarco, prevalentemente di materie prime (nel 1991 il 40% circa delle merci era rappresentato dal traffico petrolifero).

Con il tempo il porto ha perso la sua connotazione originaria di tipo industriale e si è trasformato in uno scalo portuale a vocazione prevalentemente commerciale.

Considerando le prospettive di sviluppo dei traffici marittimi, che prevedono un incremento dei traffici regolari di linea e del movimento container soprattutto lungo le rotte del Medio Oriente, si può immaginare quale peso può ricoprire il porto di Ravenna nel futuro assetto del sistema intermodale di trasporto. Il traffico container condiziona fortemente l'organizzazione dei sistemi di trasporto terrestri, trasformando il porto da semplice punto terminale di una rotta marittima a *punto di scambio intermodale*, attraverso cui la merce deve poter fluire rapidamente.

Il progetto Interporto romagnolo

La legge 240/90 che recepisce le indicazioni di intermodalità auspiccate nel Piano generale dei trasporti definisce un interporto "un complesso organico di strutture e servizi integrati e finalizzati allo scambio di merci tra le diverse modalità di trasporto; comunque comprendente uno scalo ferroviario idoneo a formare o ricevere treni completi e in collegamento con porti, aeroporti e viabilità di grande comunicazione".

Il porto di Ravenna da un punto di vista sostanziale e con riferimento soprattutto alla prima parte della disposizione legislativa può essere considerato di per sé una *struttura intermodale*, in quanto i binari della ferrovia raggiungono già le banchine, anche se limitatamente al terminal della Sapir e tramite tronconi di ferrovia privata gli insediamenti produttivi dell'Enichem e della Marcegaglia. L'intermodalità è garantita inoltre dall'autotrasporto, attraverso il quale la merce in banchina viene caricata direttamente sugli autoveicoli evitando più rotture di carico lungo il percorso di destinazione.

Il progetto dell'Interporto presentato formalmente al Cipet il 22 gennaio '96, si collocherebbe quindi come infrastruttura in grado di razionalizzare l'accesso all'intermodalità da parte degli utenti dei servizi di trasporto. L'interporto romagnolo infatti, che ha come baricentro operativo ed organizzativo il porto di Ravenna, ma che dovrebbe essere funzionalmente collegato con gli altri centri merci dell'area romagnola (Lugo e Faenza, Autoporto di Cesena e Aereoporto di Forlì), si propone il perseguimento dei seguenti obiettivi:

- 1) valorizzare le strutture operative esistenti inserendole all'interno di una organizzazione di logistica intermodale;
- 2) favorire il collegamento del Porto di Ravenna con i principali mercati nazionali ed internazionali;
- 3) qualificarsi come luogo di concentrazione e smistamento intermodale dei traffici che transitano nel Porto di Ravenna e nei porti di Lugo;
- 4) promuovere la valorizzazione del vettore ferroviario attraverso il dirottamento sullo stesso dei traffici di container a medio e a lungo raggio e la formazione di treni blocco;
- 5) innalzare il livello di efficienza delle imprese esercenti il trasporto mediante una struttura specializzata individuata nel Centro Servizi in grado di gestire in modo integrato l'intermodalità e consentire benefici generali ed economie di scala.

I benefici connessi alla concentrazione e razionalizzazione dei sistemi di trasporto dovrebbe condurre ad una riduzione del costo del trasporto in riferimento al prezzo finale dei prodotti, e quindi in un impulso alle relazioni commerciali.

Un primo progetto stralcio presentato al Cipet per l'ottenimento dei finanziamenti ipotizza un interporto costituito dai soli centri di Ravenna e di Lugo, ma esiste un'ulteriore ipotesi concordata fra gli enti ravennati e forlivesi-cesenati (Comuni, Province, Camere di Commercio) per la successiva estensione dell'integrazione funzionale alle altre strutture esistenti dell'Autoporto e dell'aereoporto nell'area romagnola.

Per la realizzazione dell'Interporto è stata costituita nel '94 la Società Interporto romagnolo S.p.a. di cui fanno parte attualmente la Sapir e il Centro merci intermodale di Lugo S.p.a. L'intento è quello di estendere la partecipazione azionaria anche alla Camera di Commercio di Ravenna, ai principali Enti pubblici della provincia, alle Ferrovie dello Stato e a operatori privati.

I punti forti del progetto presentato prevedono per Ravenna il potenziamento della rete ferroviaria all'interno del porto e l'insediamento di un Centro direzionale.

Riguardo il primo punto si è considerata la possibilità di realizzare un ulteriore binario oltre ai quattro esistenti che potrebbero così raggiungere tutte le banchine e i terminali localizzati lungo il porto, oltre alla realizzazione di un binario di scalo e del relativo piano caricatore che permetterebbe l'assemblamento dei treni direttamente in banchina, con un recupero di efficienza produttiva e un risparmio di costi per tutti gli operatori portuali.

Il Centro direzionale invece, previsto nell'area retrostante i terminali Sapir, dovrebbe comprendere anche strutture e servizi di assistenza sia ai mezzi (officina di riparazione e manutenzione, stazione di rifornimento e parcheggi), che alle persone (bar, ristoranti, pronto soccorso, motel), nonché le strutture per le funzioni ausiliarie tra cui il Centro telematico di coordinamento, telex, fax, sportelli bancari ed assicurativi. Il Centro telematico in particolare risulterebbe collegato a tutti gli altri interporti nazionali ed internazionali, permettendo l'accesso alle informazioni in tempo reale e quindi una migliore organizzazione dei tempi operativi di attività.

Per quanto riguarda il Centro merci di Lugo, l'intervento maggiore prevede la realizzazione del raccordo ferroviario e di tre binari tronchi e un potenziamento del collegamento ferroviario con Ravenna, attualmente servito da una sola linea. In realtà il Centro di Lugo richiede interventi di ristrutturazione dello stesso scalo, in quanto è una struttura caduta in disuso con l'abolizione delle barriere doganali all'interno della Comunità europea. Il Centro di Lugo su cui transitano essenzialmente produzioni agricole provenienti dalle zone circostanti apporterebbe all'interporto romagnolo una propria tipologia produttiva.

Per ciascuno dei due centri è stata valutata la quota dei traffici merci attraibili dai nuovi impianti sia in termini quantitativi che qualitativi. Il centro di Ravenna acquisirebbe notevoli quote della domanda merci attualmente movimentate dal sistema stradale, a fronte di investimenti relativamente contenuti in quanto gran parte degli impianti cosiddetti intermodali sono, di fatto, già esistenti nell'area portuale. L'investimento previsto per l'interporto centrato su Ravenna e Lugo ammonta a circa 37 miliardi.

Gli operatori portuali e comunque gli addetti al settore dei trasporti sono consapevoli che non basta realizzare l'Interporto per migliorare la loro operatività. Il fattore penalizzante dell'attività produttiva ravennate è infatti costituito dal difficile collegamento con le principali vie di comunicazione nazionali ed internazionali. Attualmente il 12% delle merci in arrivo o in partenza dal porto di Ravenna vengono movimentate tramite ferrovia. La restante quantità è trasportata su gomma.

L'Interporto romagnolo risulterà uno snodo strategico dell'intermodalità se saranno contestualmente potenziati i collegamenti ferroviari e stradali con le principali destinazioni, e attivati i grandi progetti dei collegamenti Nord-Sud quali il "Corridoio adriatico" da Vienna al Brennero fino alla Grecia e alla Turchia rispetto al quale Ravenna si troverà in posizione baricentrica e fungere quindi da centro di smistamento delle merci in transito. In tal modo Ravenna potrà inserirsi definitivamente nel contesto internazionale della portualità.

5.5.3. *L'agente marittimo nel porto di Ravenna*

La Federagenti di Ravenna

In ogni porto è presente un agente per ogni armatore che decide di far attraccare la propria nave in quel porto. Può trattarsi di agenti generali, ossia di soggetti che hanno un rapporto diretto con l'armatore, oppure di sub-agenti che rappresentano l'agenzia generale e quindi l'armatore in ogni porto in cui fa scalo la nave.

Nel settore delle *navi tramp* non esistono agenzie generali, ma solo agenti di porto, i quali hanno la massima operatività nella loro zona di attività. L'agente di porto di navi tramp generalmente intrattiene rapporti con diversi armatori, mentre l'agente di linea, soprattutto se si tratta di un'agenzia generale, rappresenta uno o al più due armatori, sempre che questi non siano in concorrenza tra loro nel bacino territoriale di utenza servita.

La *Federagenti di Ravenna*, l'associazione di categoria che raggruppa gli agenti marittimi di Ravenna, conta 30 associati, seppure nell'elenco dei raccomandatari istituito presso la Camera di Commercio risulti iscritto un numero quasi doppio di soggetti: l'iscrizione nell'elenco non implica necessariamente l'esercizio dell'attività di agente marittimo.

Considerato che in Italia sono operanti 144 porti e che La Federagenti a livello nazionale conta 600 iscritti, si può desumere che il porto di Ravenna rappresenta una quota consistente della categoria.

Dei 30 associati della Federagenti di Ravenna solo tre sono agenzie generali: la Ra.Mar che segue linee per la Grecia, la Maritalia che è raccomandataria per alcune linee delle navi russe e La Simond Italia che pur non essendo un agente marittimo ne fa le funzioni per conto della Raship per le linee con il Libano. Tutte le agenzie inoltre trattano *navi tramp*, mentre solo una parte di esse (11 agenzie) sono introdotte nei traffici di linea che movimentano container e quindi traffici con più alto valore aggiunto. È frequente la possibilità che le grandi compagnie armatoriali affidino stabilmente l'incarico di raccomandazione a un soggetto per tutte le navi che approdano nello stesso porto, senza che le stesse siano necessariamente impegnate in un servizio di linea.

Il *raccomandatario*, ossia colui che ha ricevuto il mandato dall'armatore a rappresentarlo, è in genere il titolare dell'agenzia marittima, il quale nella realtà ravennate è affiancato mediamente da una decina di collaboratori. Le agenzie più grandi a Ravenna sono infatti la Ra.Mar con 35 dipendenti e la Maritalia che conta 30 dipendenti.

Non esistono agenzie marittime costituite da singoli individui, ma al più è possibile ritrovare nel settore delle "navi tramp" associazioni di due o tre individui, in quanto la mole di attività richiesta dall'arrivo di questa tipologia di nave può conciliarsi con il lavoro sviluppato da un numero esiguo di operatori.

L'operatività dell'agente marittimo

Le attività svolte dagli agenti marittimi si differenziano in parte a seconda che vengano seguite navi di linea o navi tramp, mentre per entrambe le tipologie di nave sono richieste operazioni di tipo commerciale, burocratico e amministrativo relative alla nave raccomandata. L'agente di linea svolge in più un lavoro di acquisizione in carico per conto della linea, cioè alla partenza della nave dal porto deve preoccuparsi di reperire il carico da imbarcare per la volta successiva in cui la stessa nave farà scalo nel porto di Ravenna.

L'acquisizione in carico per conto della linea è finalizzata alla movimentazione delle merci secondo criteri di economicità per incassare noli sia sulle merci sbarcate che su quelle imbarcate. È infatti la merce che paga il noleggio della nave, e nel caso di trasporti a vuoto la nave (e quindi l'agente e l'armatore) non percepisce nulla.

Il ruolo principale dell'agente marittimo consiste nel fornire assistenza alla nave quando essa è in porto, secondo le leggi e gli usi e consuetudini locali che l'armatore, non essendo del porto, non potrebbe conoscere. In particolare prima ancora dell'arrivo della nave l'agente fornisce informazioni sulla situazione portuale, su eventuali congestioni di banchina e comunque tutte le informazioni di interesse per il successivo impiego della nave, al fine di evitare lunghe soste in banchina e accelerare i tempi delle operazioni di sbarco/carico. Le navi infatti costano migliaia di dollari al giorno, con prezzi che aumentano in relazione alle dimensioni della nave, per cui lunghe soste nei porti comportano solo mancati guadagni.

Prima dell'arrivo in porto della nave l'agente avvia le pratiche burocratiche presso la *Capitaneria di Porto* e presso la *Dogana*, affinché essa possa entrare nel porto nel più breve tempo possibile; preavvisa i caricatori e i ricevitori dell'arrivo della nave, inoltra la richiesta di accosto alle autorità portuali, ed attiva le autorità sanitarie e di pubblica sicurezza e la Guardia di Finanza per la visita da effettuare all'arrivo della nave, nella quale viene denunciato il carico di bordo.

Ricevuto il nulla-osta dall'armatore o dall'agente generale, l'agente del porto richiede alle imprese concessionarie di servizi portuali il noleggio di un rimorchiatore per facilitare l'ormeggio della nave e si rivolge al corpo-piloti del porto di Ravenna in quanto la nave entra nel porto pilotata non dal suo comandante, ma da un pilota locale che conosce meglio i fondali. Analoghe operazioni vengono effettuate dall'agente alla partenza della nave.

Durante la permanenza della nave nel porto l'agente è incaricato di prestare *assistenza al Capitano della nave*, per quel che riguarda ad esempio l'imbarco/sbarco di membri dell'equipaggio, rimpatrio, cure mediche o vertenze sindacali degli stessi, la richiesta di servizi alle imprese fornitrici di provviste di bordo o di riparazioni alla nave. Esso si preoccupa soprattutto di assistere il capitano durante le operazioni di carico/scarico della merce e verificare l'attuazione delle clausole di trasporto.

All'agente marittimo di linea, che tratta principalmente navi porta-container, sono invece richieste prestazioni supplementari. Egli calcola e riscuote i noli della nave, segue le operazioni di carico e scarico della nave, depositando eventualmente le merci presso imprese fiduciarie. L'agente quindi segue il carico della nave e deve preoccuparsi di consegnare le merci al destinatario in base alle commissioni di polizza. Esistono infatti condizioni contrattuali che specificano il momento in cui cessano gli obblighi dei vettori. Occorre quindi espletare gli obblighi per cui l'agente ha ricevuto il mandato. Contemporaneamente allo scarico delle merci l'agente marittimo deve procedere al carico (eventuale) della nave.

Infatti la situazione ottimale per un armatore (e quindi per l'agente che lo rappresenta) sarebbe scaricare container pieni in un porto e contestualmente caricarne altri pieni per altre destinazioni.

A Ravenna esiste un terminal container specializzato per tale tipo di movimentazioni: mentre la nave è ancora in alta navigazione vengono raccolti i container pieni che verranno successivamente caricati al suo arrivo in porto.

Per quanto riguarda la realtà portuale di Ravenna accade che le navi, seguendo rotte di navigazione che toccano Paesi del bacino del Mediterraneo da cui si importano pochi quantitativi di merce "unitizzata" (le importazioni da tali Paesi non riguardano il traffico di container ma prevalentemente grandi quantitativi di merce alla rinfusa), arrivano con container vuoti che vengono inviati nei luoghi di carico e imbarcati la volta successiva, con conseguente mancata riscossione dei noli in una delle due traversate.

In genere è lo spedizioniere che si occupa del trasferimento dei container dal porto ai luoghi di carico/scarico della merce, per cui egli rappresenta un ulteriore intermediario nella rete del trasporto mercantile. L'agente marittimo in genere dovrebbe intrattenere rapporti con tale operatore per l'approvvigionamento del carico e lo smistamento dello stesso.

In realtà a Ravenna, che è un porto di recente costituzione, gli operatori portuali hanno imparato a svolgere differenti funzioni che spesso si sovrappongono; ciò ha origine soprattutto dall'esperienza accumulata in anni in cui bisognava sopravvivere e restare sul mercato. Non è quindi raro ritrovare agenti marittimi che svolgono anche attività di spedizionieri, seguendo il carico della nave fino a destinazione nei luoghi della produzione, dove i container vengono vuotati e rinviati in altri luoghi di carico. Ciò si verifica solitamente quando l'agente ha costituito una propria rete di clienti ed intrattiene quindi con essi rapporti diretti. È significativo a tal proposito il fatto che solo da tre mesi è stato istituito presso la Camera di Commercio di Ravenna un elenco degli spedizionieri marittimi, che precedentemente figuravano nello stesso elenco degli agenti raccomandati (agenti marittimi).

La molteplicità delle funzioni svolte dagli operatori portuali (fenomeno questo che si va attenuando) si registra anche nella tendenza a costituire società con la stessa ragione sociale ma operanti in diversi comparti della catena logistica; il caso più eclatante per Ravenna è costituito dalla società Setramar che svolge attività di agente marittimo, di spedizioniere e di terminalista.

In questo contesto l'agente marittimo si trova ad avere contatti anche con i vettori stradali e ferroviari per il trasporto della merce. Mentre con i primi, e soprattutto con i piccoli trasportatori privati prevalentemente non organizzati in cooperative, si registra un rapporto consolidato, favorito dai costi relativamente bassi che si riescono a contrattare con i singoli camionisti (su Ravenna risulta molto competitivo il trasporto su gomma), con l'ente ferroviario è preclusa ogni forma di contatto diretto.

I rapporti con le Ff.Ss sono resi possibili attraverso altri intermediari, i cosiddetti *operatori della logistica*, quali la Tcf, la Sogemar o la Novimar (società della Sapir), soggetti che negli ultimi anni stanno emergendo per il loro ruolo intermodale, di "facilitatori" dell'integrazione tra i diversi sistemi di trasporto. Tali soggetti assemblando carichi provenienti da diversi operatori (agenti o spedizionieri) riescono ad accumulare quantitativi tali di merce da riempire numerosi vagoni ferroviari e ad accrescere non solo l'economicità del trasporto ma anche il potere contrattuale con le Ferrovie rispetto a quanto potrebbe fare il singolo operatore con la sua sola quota di carico.

La cultura economica degli operatori

Dall'analisi emerge nella realtà portuale locale - forse con toni più accentuati rispetto agli altri porti storici, quali per esempio Genova e Livorno - una certa sovrapposizione di ruoli che vede alcune figure professionali sconfinare nello svolgimento della loro attività in ambiti che competono ad altri operatori. Nonostante ciò il rapporto tra i diversi operatori portuali appare integrato e non conflittuale, basato sul rispetto delle regole e delle consuetudini. In alcuni casi questo rapporto collaborativo sconfinava in forme di cooperazione. Qualche problema, invece, si registra nel rapporto tra enti istituzionali e operatori: la Guardia di Finanza, la Dogana e tutte le altre espressioni dell'apparato statale hanno tempi e modalità operative che spesso si scontrano con quelle dei soggetti portuali privati, nonostante l'impegno ad assecondare le esigenze di questi ultimi.

Spesso si tratta, come rilevato in altre realtà produttive, di ritardi o di lentezze di tipo burocratico-amministrativo che rende l'attività economica degli operatori meno flessibile, soprattutto rispetto alla concorrenza straniera.

A ciò si aggiunge, con particolare riferimento al porto di Ravenna, che gli operatori economici soffrono maggiormente che in altri contesti l'incertezza e la precarietà. Il porto ravennate si è infatti sempre distinto dagli altri porti storici per il fatto di non rappresentare una realtà protetta per la quale lo Stato debba farsi carico delle eventuali debolezze di tipo gestionale.

Gli operatori del porto di Ravenna si sono sempre confrontati con il mercato, riuscendo a gestire i traffici secondo un regime privatistico e attirando nel porto capitale di rischio che ha consentito il necessario adattamento alle nuove modalità di trasporto introdotte dalla "containerizzazione".

Con la nuova legge portuale, che di fatto elimina le situazioni di monopolio, i porti italiani dovranno risultare ancora più competitivi, con un abbassamento generale dei costi reso possibile solo grazie ad una migliore razionalizzazione del trasporto delle merci ed al potenziamento dell'intermodalità.

L'aumento della competitività dipenderà anche dal ruolo giocato dall'agente marittimo che dovrà sempre più confrontarsi sia con le esigenze dei clienti che con quelle dell'armatore, offrendo ai primi pacchetti il più possibile completi e convenienti che risultino allo stesso tempo vantaggiosi per l'armatore da cui dipende direttamente per lo svolgimento della propria attività.

Una grossa opportunità per il porto di Ravenna per migliorare la propria posizione competitiva è rappresentata dal progetto dell'Interporto romagnolo, e in particolare dall'insediamento del Centro direzionale di servizi.

All'interno di questo progetto l'attivazione di una rete telematica per la gestione del trasporto merci, a cui possono accedere tutti gli operatori portuali consentirebbe, in modo particolare all'agente marittimo, di disporre in tempo reale delle informazioni riguardanti i vari passaggi cui è sottoposta la merce. La conoscenza in tempo reale dello stato della produzione e delle disponibilità dei vari mezzi di trasporto, potrebbe consentire la movimentazione della merce in base alla combinazione ottimale dei mezzi di trasporto in modo tale da evitare eccessive rotture di carico. La conoscenza più puntuale dei tempi di trasporto della merce consentirebbe inoltre di disporre dei carichi in export nello stesso momento in cui vengono sbarcati i container pieni, a tutto vantaggio quindi dell'economicità del trasporto. L'utilizzo delle nuove tecnologie telematiche consentirebbe all'agente marittimo di offrire un servizio più efficiente e tempestivo, con indubbi vantaggi sia nei confronti dei clienti che dell'armatore.

Un fattore di svantaggio con cui spesso gli operatori del settore devono fare i conti è rappresentato dalla *scarsa cultura del mare* che si rileva anche in realtà portuali. Seppure le attività portuali rappresentino un fattore trainante nell'economia di una città come Ravenna, viene denunciata dagli operatori del settore la scarsa conoscenza della realtà marittima e delle possibilità di ulteriore sviluppo dei traffici via mare.

Ravenna, nonostante la presenza del porto, ha da sempre mostrato una cultura e una tradizione contadina, e oggi che il settore primario rappresenta una quota marginale delle attività produttive svolte del contesto locale, l'attenzione all'attività marittima risulta ancora debole.

Si guarda all'industria ed al suo indotto, si guarda ai processi di terziarizzazione, mentre vengono sottovalutate le potenzialità peculiari del trasporto marittimo e dell'indotto ad esso collegato.

In realtà, negli ultimi anni è cresciuta la sensibilità degli amministratori locali e degli operatori istituzionali, ma tale consapevolezza non ha ancora una forza progettuale tale da imporre scelte inequivocabili e in qualche caso coraggiose.

Per stimolare l'interesse della cittadinanza e delle istituzioni nei confronti della realtà portuale, è stato attivato così un Comitato Promozione Porto presso la Camera di Commercio di Ravenna di cui fanno parte le istituzioni pubbliche e le associazioni di categoria. Tale Comitato da circa 6 anni svolge attività di promozione, quali ad esempio l'organizzazione di fiere specializzate di settore (è il caso della Offshore Mediterranean Conference tenutasi a Ravenna nel '93), e la promozione del porto stesso nei luoghi che si ritiene possano risultare appetibili come mercati di sbocco.

La Federagenti di Ravenna in particolare per valorizzare la figura ed il ruolo dell'agente marittimo ha organizzato a Ravenna nel '93 il Convegno nazionale della Federagenti cui hanno partecipato circa 200 agenti provenienti da ogni parte d'Italia. La Federagenti inoltre cerca di promuovere nelle scuole stesse l'attività dell'agente marittimo, in particolare organizza ogni due anni corsi di formazione professionale, con ottimi risultati dal momento che quasi tutti i partecipanti trovano poi impiego nelle diverse agenzie marittime.

L'agente marittimo nel sistema intermodale di trasporto

Affinché un sistema intermodale di trasporto centrato sulla realtà portuale possa esprimere al massimo le sue potenzialità al servizio degli operatori occorre che si verifichino alcune condizioni di base, quali l'ammmodernamento e il potenziamento delle altre infrastrutture di connessione col porto (quali i collegamenti viari e ferroviari), ma anche l'integrazione dei sistemi informativi e telematici per garantire una riduzione nei tempi di trasferimento delle informazioni e quindi una maggiore efficienza e produttività del lavoro svolto dagli operatori della logistica e del trasporto.

Contestualmente occorre promuovere una cultura tra gli stessi operatori che tenda ad attenuare gli atteggiamenti individualistici, atteggiamenti che ostacolano una progettualità più ampia. Le innovazioni strutturali, organizzative, tecnologiche, spesso spaventano il piccolo operatore che le percepisce come un pericolo per la sua impresa. Occorre quindi

promuovere una cultura della collaborazione tesa a produrre quelle sinergie che un sistema intermodale di trasporto può sviluppare. Le istituzioni e le amministrazioni pubbliche possono svolgere un ruolo importantissimo in questa direzione.

Se la presenza di un sistema infrastrutturale dei trasporti integrato può rappresentare la prima condizione necessaria a garantire lo sviluppo dell'intermodalità, subito dopo occorre considerare quanto sia diffusa e quanto ancora resta da fare per diffondere la cultura dell'intermodalità tra gli operatori.

Attraverso gli operatori del settore passano atteggiamenti professionali, comportamenti economici, permeabilità o rigidità all'innovazione da cui dipende la propensione a favorire l'integrazione efficiente e funzionale delle diverse modalità di trasporto.

A ciò va aggiunto che la polverizzazione e la frammentazione del traffico merci non favorisce l'intermodalità, mentre una gestione volta alla movimentazione di grandi quantitativi spinge verso un maggior utilizzo dei sistemi di trasporto intermodali. Questo perché il trasporto coordinato di grandi quantitativi di merce (raggruppati in pacchetti di traffico) riduce le diseconomie dovute alle rotture di carico e permette l'utilizzo efficiente di vettori diversi dall'autotrasporto.

A tal proposito appare strategica la figura dell'agente marittimo quale operatore del traffico mercantile portuale. L'agente marittimo può svolgere un ruolo attivo nello sviluppo dell'intermodalità per il semplice fatto che esso rappresenta l'anello di congiunzione tra il trasporto su mare e il trasporto su terra. Egli contribuisce a razionalizzare i flussi di merce ottimizzando l'utilizzo dei mezzi e riducendo così il costo unitario del trasporto.

Ponendosi al centro di un sistema intermodale più di ogni altro operatore è in grado di governare razionalmente il traffico delle merci in arrivo e in partenza dal porto.

Occorre tuttavia distinguere tra agente marittimo addetto alle "navi tramp" e agente marittimo addetto alle navi di linea.

Il primo infatti subisce le scelte e le decisioni dell'armatore, ponendosi quale mero esecutore di un mandato che limita la sua operatività all'espletamento di funzioni essenzialmente burocratiche in porto. L'agente tramp non è in grado di influenzare i traffici in quanto la sua attività è strettamente limitata all'ambito portuale.

L'agente di linea invece, svolgendo anche attività di acquisizione in carico della merce, è autonomo e indipendente nella scelta delle modalità di acquisizione del carico, influenzando in tal modo gli altri anelli della catena logistica di trasporto a lui più vicini. Con i volumi di traffico movimentati l'agente marittimo ha certamente un alto potere contrattuale nei confronti dello spedizioniere, del terminalista, degli stessi vettori stradali e ferroviari. L'agente marittimo di linea infatti, seguendo spesso il carico fino a destinazione e organizzando autonomamente il trasferimento delle merci, ha in qualche modo contatti con gli altri operatori logistici, operando anche al di fuori dello stretto contesto portuale.

Occorre inoltre ricordare che agente di linea significa prevalentemente agente di traffico container, quindi di un traffico ad alto valore aggiunto. Si è stimato infatti che una tonnellata di merce in container ha un valore aggiunto mediamente pari a circa tre volte quello di una tonnellata di rinfuse.

È quindi il traffico di container che valorizza un porto, e l'agente marittimo è l'intermediario principale di tali movimentazioni. In prospettiva, il traffico di container riceverà maggiore impulso nei prossimi anni, e ciò impone una riorganizzazione di tutti i servizi logistici. In questo contesto l'agente marittimo, che per conto dell'armatore, movimentando un elevato numero di container, può rappresentare davvero l'elemento di stimolo per lo sviluppo dell'intermodalità.

Se supportato dalle nuove tecnologie e da adeguati servizi, può certamente offrire un servizio più completo ed efficiente ai propri clienti, incrementando la produttività del sistema, a tutto vantaggio del trasporto marittimo che resta purtroppo sottovalutato nell'ambito delle attività produttive e mercantili.

5.6. Il ricambio generazionale nelle imprese di pesca della marineria di San Benedetto del Tronto

5.6.1. Descrizione del settore della pesca di San Benedetto del Tronto

Valore aggiunto e occupazione

Il compartimento di San Benedetto del Tronto rappresenta uno dei più importanti distretti marittimi italiani e del Mediterraneo. In tale compartimento la pesca gioca un ruolo molto importante, sia in termini di reddito che di occupazione. Alcuni dati tra quelli riportati nella tabella 24 permettono di quantificare tali affermazioni.

- il contributo del settore peschereccio alla formazione del valore aggiunto totale nelle Marche è dell'1,5%, a San Benedetto del Tronto è del 3,4% mentre in Italia tale contributo è pari allo 0,2%.
- il 10% del valore aggiunto dell'intero settore della pesca nazionale proviene dalle Marche e, a sua volta, San Benedetto del Tronto contribuisce per il 15% alla formazione del valore aggiunto della pesca della regione.
- la quota di occupati nel settore della pesca nelle Marche raggiunge l'1,4% circa e a San Benedetto del Tronto il 2,6%, mentre la media italiana si attesta intorno allo 0,2%.

Gli attivi in condizione professionale, sia nelle imprese di pesca in senso stretto che nelle attività ad essa connesse sono circa un migliaio. Bisogna però ricordare che le quote suddette si basano sui dati ufficiali dell'ultimo censimento Istat della popolazione, in realtà, seguendo le stime di alcune associazioni del settore, tali quote sarebbero molto più elevate e, in particolare per San Benedetto del Tronto, la quota occupazionale del settore raggiungerebbe il 5,8%.

Si consideri, ad esempio, che nei Registri della Capitaneria di Porto di San Benedetto del Tronto risultano iscritti circa 1.800 marittimi. Sebbene l'iscrizione a tale registro non significhi una effettiva attività nel settore, poiché gli addetti ai lavori ritengono che almeno il 70% di questi ne è coinvolto, magari part-time o per determinati periodi dell'anno. Stime ufficiali o meno, le Marche rimangono comunque, in Italia, la regione con il maggiore rapporto di dipendenza dal settore ittico.

Le imprese di pesca

Secondo i dati della Capitaneria di Porto di San Benedetto del Tronto, alla fine di gennaio del 1996 risultano iscritte negli appositi registri 480 imprese di pesca. Tra queste, la maggior parte, - circa il 70% - risultano società di fatto, il 20% società in nome collettivo e il 10% società individuali.

La maggior parte delle società è composta da uno o due addetti, mentre risulta quasi nulla la presenza di imprese con addetti più numerosi. Come si vedrà e si analizzerà nel paragrafo 5.6.3., negli ultimi venti anni si è assistito ad una polverizzazione delle aziende e ad una drastica riduzione delle società per azioni e delle società a responsabilità limitata.

Altre attività dell'indotto legate alla pesca sono quelle relative alla fornitura di equipaggiamento dei pescherecci, nonché quelle legate alla lavorazione, trasformazione e commercializzazione del prodotto pescato. Vi sono altresì quattro cantieri navali che impiegano circa 35 operai.

Riguardo all'attività svolta, la maggior parte delle imprese di pesca di San Benedetto del Tronto, ben 324, pratica la pesca costiera locale (entro le 6 miglia dalla costa), altre 139 esercitano la pesca costiera ravvicinata (entro le 20 miglia), 6 la pesca mediterranea, 7 la pesca oceanica e 4 praticano l'attività mediante impianti fissi a terra.

La flotta

Il naviglio a disposizione delle imprese di pesca di San Benedetto del Tronto è uno dei più importanti a livello nazionale, sia in termini di unità, che in termini di stazza: esso rappresenta il 41% dell'intera flotta marchigiana, pari al 53% di Tonnellate di stazza lorda (Tsl) (21). Tale dato risulta di particolare rilievo se si considera, in primo luogo, che nelle Marche vi sono altri due porti di una certa importanza, quello di Ancona e quello di Pesaro e, in secondo luogo, che la flotta italiana è composta per il 6% da imbarcazioni marchigiane corrispondenti al 10% della stazza complessiva (tab. 25).

NOTA

21. La stazza lorda (Tsl) indica la capacità complessiva della nave. La tonnellata di stazza è una misura volumetrica pari a 100 piedi cubici, cioè metri cubi 2,832.

Oltre che per il numero, la flotta di San Benedetto è importante in termini di dimensioni del naviglio: ben otto delle nove imbarcazioni marchigiane più grandi (quelle di stazza lorda superiore ai 200 Tsl), si trovano a San Benedetto del Tronto e rappresentano il 10,5% della flotta italiana di tale classe di stazza.

Dunque nei 48 km di costa del compartimento di San Benedetto del Tronto si concentrano ben 8 imbarcazioni di stazza superiore ai 200 Tsl: in media una imbarcazione di tale portata ogni 6 km. Se si considera che la media italiana è di una sola imbarcazione di tale stazza ogni 98 km., si può comprendere l'importanza della flotta di San Benedetto del Tronto a livello nazionale.

Per il resto questa è formata per l'85% da imbarcazioni di piccola-media stazza (con una Tsl pari al 20% circa), per il 13% da imbarcazioni di media-grande stazza (con una Tsl del 35%).

Infine bisogna ricordare che la flotta di San Benedetto del Tronto è tra le più dinamiche in assoluto e il suo porto rappresenta uno dei maggiori poli per le imbarcazioni che si spingono verso l'Atlantico, il Golfo di Guinea e l'Oceano Indiano.

Sempre secondo i dati della Capitaneria di Porto le unità di pesca effettivamente operanti nel Porto di San Benedetto del Tronto sono circa 230. Quelle che attualmente esercitano la pesca oceanica sono 4 e stazionano costantemente nelle acque di Dakar. Su queste imbarcazioni sono occupati circa 20 marittimi italiani e tra i 28 e i 40 marittimi stranieri.

La pesca Mediterranea viene invece praticata da 3 unità, per un totale di almeno 15 addetti. Altre 80 unità e almeno 400 addetti sono impegnati nella pesca costiera ravvicinata. Le restanti 113 unità, impegnano circa 660 addetti nella pesca costiera locale.

Nell'altro porto del compartimento, Porto San Giorgio, risultano essere scalanti circa 70 unità da pesca che si dedicano soprattutto alla pesca costiera ravvicinata e locale. Da non dimenticare che nel compartimento sono presenti anche 104 unità (i cosiddetti vongolari) addette alla cattura di molluschi bivalvi, in particolare vongole.

Queste unità risultano spesso al centro di polemiche tra gli addetti al settore, in quanto utilizzano degli impianti turbosoffianti che aspirando dai fondali marini non solo le vongole, ma anche le uova, minano alla base il processo di rinnovamento della fauna marina.

La produzione

La produzione del settore è andata progressivamente diminuendo negli ultimi anni, sia in termini quantitativi, sia in termini qualitativi (alcune specie di pesce sono definitivamente scomparse).

Naturalmente la causa della diminuzione della produzione non può essere addebitata soltanto al sovrasfruttamento da parte delle imprese di pesca, ma è certo che, come si vedrà meglio nel prossimo capitolo, le istituzioni (soprattutto di quelle comunitarie), caricano spesso di eccessiva responsabilità il settore.

Nonostante il calo nella produzione, le imprese di pesca di San Benedetto del Tronto rimangono tra le più importanti produttrici italiane, perché pur operando su 48 km di costa (pari quindi a solo 0,6% dell'intero litorale italiano, lungo 7.456 km), contribuiscono per il 27% alla produzione regionale (che a sua volta contribuisce al 9% della produzione nazionale) e per il 2,3% a quella nazionale.

Di particolare rilievo la produzione di crostacei, che a San Benedetto è pari al 3,7% della produzione nazionale. Interessante è pure quella di alici, sarde e sgombri (3% della produzione nazionale) e di molluschi (2,2%), mentre bassa è quella di tonni (cfr tab. 23).

Infine un dato riguardante i sistemi di pesca. Secondo i dati Istat del 1992, il sistema "a strascico" utilizza dunque la quasi totalità delle grandi imbarcazioni (84%); le imbarcazioni più piccole si dedicano invece al sistema a raccolta e quindi il tonnellaggio complessivo della loro porzione è dunque di gran lunga inferiore (2,5%). Questi dati sono davvero allarmanti se si considera che la legislazione italiana è stata molto severa in relazione alla pesca a strascico: dal 1980 la pesca entro le tre miglia dalla costa con reti "tirate" è stata proibita; la legge 278 del 1988 ha sospeso per tre anni l'emissione di licenze di pesca addizionali per pesca a strascico; con il decreto ministeriale del 28.12.1989 è stato vietato emettere licenze per sistemi di pesca volante a coppia.

Evidentemente il rapporto fra la legislazione e l'importanza che un determinato sistema di pesca riveste all'interno di un'economia tipicamente marittima non è materia facile da trattare e sicuramente gioca un ruolo fondamentale per il futuro delle imprese di pesca non solo di San Benedetto del Tronto, ma di molti altri dipartimenti marittimi italiani.

5.6.2. La legislazione comunitaria e il ricambio generazionale delle imprese di pesca

Il rapporto di dipendenza dal settore della pesca, sia in termini di reddito che di addetti, sebbene ancora rilevante rispetto alle altre zone d'Italia, è andata progressivamente diminuendo nel tempo.

In particolare, come si vedrà specificamente nel prossimo capitolo, negli ultimi venticinque anni si è assistito ad un progressivo calo nel numero di addetti e soprattutto ad una diminuzione della percentuale di giovani attivi nel settore. Gli operativi del settore sono dunque invecchiati e la pesca non viene più considerata dalle giovani generazioni come un possibile sbocco professionale. Quali sono le cause di tale comportamento? E soprattutto vi sarà e in quale misura un ricambio generazionale? Nel presente capitolo ci si occuperà di rispondere al primo quesito, mentre nel prossimo si tenterà di rispondere al secondo.

La crisi del settore gioca un ruolo sicuramente importante nelle scelte lavorative dei giovani, soprattutto se si pensa che quella della pesca è un'attività che si è sempre tramandata da padre in figlio e attualmente, come afferma il responsabile dell'associazione pescatori sanbenedettesi, al contrario di quanto accadeva un tempo, soltanto il 30% segue l'attività di famiglia.

Sempre secondo gli addetti ai lavori (responsabile associazione pescatori sanbenedettesi, imprenditori del settore), la causa del disinteresse dei giovani per la pesca non è imputabile soltanto alla gravosità del lavoro o agli oggettivi problemi di diminuzione della fauna marina, ma anche (e a volte principalmente) alle continue difficoltà (burocratiche e non) che spesso sono costretti ad affrontare per rispettare le norme legislative in materia o per sopravvivere alle mancata attuazione delle norme vigenti.

Un esempio chiarificatore in tal senso tale è rappresentato dalla attuazione delle norme legate alla politica comunitaria della pesca (Pcp). Tale politica si basa sul presupposto che esista un grave squilibrio fra risorse marittime e capacità di pesca: la sovracapacità della flotta peschereccia causa un eccessivo depauperamento delle riserve ittiche che non può perdurare se questo settore è destinato ad avere un futuro anche a lungo termine.

Obiettivo quindi della politica comune della pesca è stato (ed è tuttora) quello di trovare delle soluzioni atte a ridurre tale squilibrio, soprattutto riducendo sensibilmente la capacità della flotta comunitaria. Secondo una stima effettuata da alcuni esperti bisognerà ridurre in media almeno il 40% di tale flotta affinché diventi compatibile con le esigenze ambientali (in particolare San Benedetto del Tronto dovrà sopportare una diminuzione del 50%).

Consapevole delle conseguenze portate da tale decisione, obiettivo della Unione europea è anche quello di trovare delle effettive attività alternative nelle località, come San Benedetto del Tronto, economicamente dipendenti dal settore.

Raccogliendo le varie opinioni degli addetti al settore, le conseguenze negative portate dalla PCP sono state principalmente di due tipi:

- il primo legato alle eccessive restrizioni apportate al settore, quali i contingentamenti, i limitazioni della zona di pesca;
- un altro legato alla mancata attuazione, per diverse ragioni, di quelle politiche che avrebbero contribuito all'ammodernamento e al rilancio dello stesso, anche in termini di interesse dei giovani non solo per l'attività peschereccia intesa in senso tradizionale, ma soprattutto per nuove attività (acquacoltura, trasformazione, commercializzazione, pesca sperimentale) ad essa connessa e più vicine alle esigenze ambientali di oggi e del futuro.

Per quel che riguarda la prima serie di motivi sicuramente ha giocato un ruolo fondamentale l'eccessivo carico di responsabilità fatto gravare sul settore peschereccio e sui suoi addetti, come se il problema del costante depauperamento della fauna marina fosse causato principalmente dall'eccessivo sforzo di pesca e solo secondariamente (per non dire incidentalmente) da altre cause quali l'inquinamento tellurico e marino, inquinamento che nel caso particolare dell'Adriatico è aggravato dalla eccessiva lentezza del ricambio delle acque (si calcola che occorrono circa 250 anni).

La seconda serie di motivi va ricercata nella insufficiente conoscenza dei problemi a livello locale (probabilmente un pescatore di San Benedetto del Tronto si trova ad operare in un contesto socioeconomico diverso da quello di un pescatore siciliano, pur rimanendo delle caratteristiche in comune) e dunque nella eccessiva generalizzazione delle norme, che potrebbero così trovare difficoltà ad essere attuate o comunque non sortire gli effetti desiderati.

Difficoltà nella applicazione di tali norme sono state trovate per tutte e tre le politiche portanti della normativa comunitaria in materia, la politica delle strutture, la politica dei prezzi e la politica delle risorse.

Qui di seguito vengono riportati alcuni esempi di politiche che, secondo gli addetti ai lavori, sono risultati di difficoltosa o mancata applicazione.

La politica delle strutture ha come obiettivo il miglioramento della produttività della pesca ed è volta soprattutto alla diminuzione e all'ammodernamento del naviglio, nonché allo sviluppo di nuove attività legate al settore.

Per raggiungere tali obiettivi l'Unione europea prevede, tra gli altri, due strumenti:

- 1) un premio per il ritiro definitivo di vecchie imbarcazioni;
- 2) agevolazioni finanziarie per nuovi investimenti (demolizione e acquisto di nuove imbarcazioni).

Nella realtà tali politiche sono state disattese, nel primo caso in quanto la tassazione delle plusvalenze, dovute al premio per la demolizione non rende conveniente tale prassi (vi è un ricarico del 50/60%); nel secondo poiché l'eccessiva lentezza burocratica (due anni circa) non consente di ottenere le suddette agevolazioni finanziarie in tempi idonei a rendere l'investimento fattibile per piccoli pescatori.

Secondo il responsabile dell'associazione pescatori sanbenedettesi, a San Benedetto del Tronto solo pochissime imbarcazioni sono state sottoposte a fermo definitivo e lo stesso è accaduto per la demolizione e il rinnovamento del naviglio. Le conseguenze di tale fallimento sono state principalmente due, da un lato non si è riuscito a ridurre la flotta (che è addirittura aumentata anche a causa dell'abbandono della pesca oceanica e del successivo riversamento in quella mediterranea); dall'altro la flotta stessa è invecchiata disattendendo due obiettivi:

- 1) incremento della produttività dovuta alla componente tecnologica;
- 2) ammodernamento del naviglio al fine di renderlo compatibile con le pressanti esigenze ambientali.

Naturalmente lo scarso incremento della produttività ha inciso negativamente anche sul reddito del settore, costituendo anche un disincentivo all'ingresso dei giovani nell'attività.

Un altro strumento utilizzato nell'ambito della politica delle strutture che ha limitato notevolmente la possibilità di ricambio generazionale è stato (ed è tuttora) quello della limitazione nella concessione di nuove licenze. Anche questo strumento, ispirato ai principi esposti precedentemente, è volto a limitare la capacità della flotta. Tale strumento di fatto oltre a contenere la flotta impedisce anche il ricambio generazionale in quanto i pescatori anziani mantengono a lungo la titolarità della licenza non dando l'opportunità ai giovani pescatori di acquisirla.

Altri esempi di azioni più meno o meno direttamente disincentivanti l'avvicinamento dei giovani alla pesca e alle attività ad essa connesse è legata alla politica dei prezzi. I contingentamenti e le limitazioni imposte dalla PCP non supportati da adeguate politiche dei prezzi (per molto tempo volte al sostegno di prodotti ittici non mediterranei), hanno inciso negativamente sulla remunerazione degli occupati nella pesca.

È opinione diffusa tra gli addetti al settore, che tale diminuzione del reddito sia una variabile determinante nelle scelte occupazionali dei giovani soprattutto in una zona come quella di San Benedetto del Tronto (e in generale delle Marche), dove la situazione socio-economica permette possibilità di impiego alternative e meno impegnative rispetto a quella della pesca.

Quindi in gran parte si può presumere che anche un non adeguato livello di reddito sia una delle ragioni del mancato trasferimento della impresa familiare da padre a figlio.

Ma esistono anche altri fattori, tra questi di primaria importanza è l'eccessiva burocratizzazione connessa allo svolgimento dell'attività. Due esempi per tutti: i lunghi tempi necessari ad ottenere un permesso per imbarcare lavoratori extracomunitari e le difficoltà legate all'adeguamento delle licenze alle norme comunitarie.

Nel caso di imbarco di extracomunitari, considerata la complessità dell'iter burocratico, si può presumere che il titolare dell'impresa eluda le norme partendo con un equipaggio sottodimensionato oppure imbarcando clandestinamente gli uomini necessari.

Il caso delle licenze è invece legato alla attuazione del decreto 25 luglio 1995 sul quale stanno attualmente lavorando gli addetti alla Capitaneria di porto di San Benedetto del Tronto.

Secondo questi ultimi, tale attuazione risulta particolarmente difficoltosa in quanto, per lentezze burocratiche precedenti, la maggior parte dei pescatori non ha ancora ottenuto neanche la vecchia licenza: per cui la prassi è stata quella di rinnovare di anno in anno le autorizzazioni sostitutive della licenza stessa. Ora, con la nuova normativa, l'attestato sostitutivo della nuova licenza comunitaria avrà validità per soli sei mesi, dopodiché se non ancora sostituito da licenza, decadrà. Considerato che le licenze vengono rilasciate dal Registro italiano navale e che questo ha a disposizione un numero insufficiente di ingegneri preposti ad attestare che la misurazione dei dati tecnici contenuti nella domanda di licenza sia stata effettuata secondo i criteri della nuova normativa comunitaria, si può ben immaginare quali siano i tempi di attuazione della normativa.

Un altro esempio di politica che dimostra la scarsa vicinanza alle reali esigenze del settore è quella del fermo biologico.

Attualmente questo viene effettuato nel periodo di agosto-settembre, quando gli addetti riescono a trovare forme alternative di impiego (legate all'attività turistica) ma che non rispecchia l'esigenza di ripopolamento della fauna marina per la quale il blocco andrebbe effettuato nel mese di maggio. Di conseguenza i pescatori non ne traggono alcun vantaggio e non vedono migliorare la loro produzione. Di conseguenza sono spesso costretti a contravvenire alle norme comunitarie e andare a pescare nelle acque della ex Jugoslavia: pratica oltretutto pericolosa e che spesso rischia di avere come conseguenza costose multe.

In una situazione, dunque, di eccessive restrizioni, di difficoltà di attuazione delle politiche comunitarie non è difficile comprendere come i giovani preferiscano dedicarsi ad attività alternative, più redditizie o almeno più "sicure" e, in alcuni casi, anche più comode.

5.6.3. Gli addetti nelle imprese di pesca di San Benedetto del Tronto

Come visto nel primo capitolo sia il comparto di San Benedetto del Tronto che l'intera regione Marche sono fortemente dipendenti dal settore della pesca, certamente in termini di reddito, ma soprattutto in termini di occupazione.

Nel seguito si analizzeranno nel dettaglio le caratteristiche (numero di addetti per singola impresa, età, tipo di mansione, formazione scolastica) degli occupati nel settore e soprattutto come queste siano cambiate nel tempo.

Gli addetti per impresa

Il livello di dipendenza dal settore della pesca in termini di occupati, sebbene ancora importante in confronto a quello delle altre regioni italiane, è andato fortemente diminuendo negli ultimi venticinque anni.

Nella figura 7 sono riportati i valori percentuali della diminuzione dell'occupazione nel settore peschereccio dal 1971 al 1991, secondo i dati Istat dei due rispettivi censimenti.

È necessario sottolineare ancora una volta che tali dati risultano alquanto sottostimati rispetto a quelli riportati dalle varie associazioni di categoria. L'opinione degli addetti al settore è infatti che alcuni addetti potrebbero sfuggire al censimento per tre serie di motivi:

- il primo è legato al fatto che molti pescatori si dedicano alla pesca solo a tempo parziale, dedicandosi anche ad altre attività (bagnini, marinai di salvataggio o di diporto) e risulterebbero perciò censiti in altre categorie;
- il secondo, potrebbe riguardare la presenza di pensionati imbarcati come marittimi, che non dichiarerebbero l'attività per non perdere il diritto alla pensione;
- il terzo motivo è legato alla presenza di alcuni lavoratori extracomunitari senza regolare contratto di lavoro regolare (come si è visto in precedenza anche a causa della burocratizzazione del servizio di regolamentazione).

Nel seguito si farà riferimento ai dati ufficiali dei censimenti Istat. Secondo questi dati, dal 1971 al 1991 la diminuzione nel numero degli addetti al settore pesca, è stata dell'ordine del 40%. Nello stesso periodo il numero di imprese di pesca è aumentato del 30% (fig. 8).

Quella che apparentemente può sembrare una contraddizione è presto spiegata dal fatto che sono diminuite notevolmente le imprese con il maggior numero di addetti (quelle tra i 20 e i 49 sono completamente sparite), mentre sono fortemente aumentate le imprese molto piccole, quelle da uno o due addetti (fig. 7).

In venti anni è cambiata dunque totalmente la struttura delle imprese di pesca a favore di una estrema polverizzazione delle stesse.

Tale polverizzazione è stata causata anche dalla dismissione di molte imbarcazioni oceaniche e dalla creazione di nuove imprese individuali o di società di fatto da parte dei lavoratori rimasti a terra.

Anche la forma giuridica delle imprese si è completamente trasformata: spariscono completamente le già pochissime società per azioni, le società responsabilità limitata, e, a tutt'oggi, come detto già visto nel primo capitolo, rimangono solamente società di fatto, società in nome collettivo e società individuali.

La composizione per età

Considerato il cambiamento sia di tipo quantitativo (diminuzione nel numero di addetti) che qualitativo (cambiamento della tipologia) delle imprese di pesca sanbenedettesi, cosa si può presumere per il futuro?

Il futuro è naturalmente nei giovani e dunque nell'interesse che questi coltivano per la pesca. I dati statistici confermano un tendenziale abbandono del settore da parte delle nuove generazioni.

La figura 9 mostra i dati sulla composizione per età degli attivi in condizione professionale del settore. Tra il 1971 e il 1991, ecco cosa è cambiato:

- la percentuale di addetti più giovani (14-19 anni) è praticamente crollata passando dall'8.4% al 2.2%;
- è diminuita, anche se in misura minore, la percentuale della seconda classe di giovani (20-29 anni), passando dal 24% al 22.2%;
- al contrario è aumentata la classe di addetti più anziani (oltre i 55 anni).

L'invecchiamento degli addetti al settore pesca è confermato anche da un altro dato, quello dell'iscrizione al registro "gente di pesca" della Capitaneria di San Benedetto del Tronto.

L'iscrizione a tale registro non significa una effettiva occupazione nel settore, ma certo può rappresentare una specie di "termometro" misurante l'interesse dei giovani per il settore. Sono stati considerati i nuovi iscritti tra i 14 e i 19 anni nei bienni 79-80, 84-85, 89-90 e 94-95.

Questi nuovi iscritti diminuiscono sensibilmente negli anni passando dai 76 del primo biennio ai 29 dell'ultimo (fig. 10).

Dunque una diminuzione del 62% circa, meno sensibile di quella fatta registrare dai dati del censimento, ma motivata da due fattori:

- 1) non è detto che risultino censiti tutti coloro che risultano iscritti nel registro (per le ragioni spiegate ad inizio capitolo);
- 2) essere iscritti nel registro "gente di pesca" non significa una reale attività lavorativa.

Quale che sia la fonte dei dati è comunque indubbio l'invecchiamento degli attivi del settore (si tenga presente che l'età media sulle barche è tra i 50-55 anni). La scarsa immissione di giovani nel settore non fa prevedere un possibile ricambio generazionale che mantenga lo stesso livello occupazionale esistente.

Al contrario, "rebus stantibus", si prevede un sempre maggior calo di occupati del settore rallentato da:

- 1) la massiccia presenza di anziani che nel medio-lungo periodo "colmeranno" il vuoto della mancata immissione di giovani.
- 2) la presenza di giovani extracomunitari.

Occupati per posizione nella professione

Su circa mille attivi in condizione professionale nel settore, la percentuale di giovani imprenditori e lavoratori in proprio appartenenti alle classi di età più giovani (14-19 e 20-29) è molto più bassa rispetto a quella dei "colleghi" più anziani (figg. 11 e 12).

Altro segno dello scarso interesse dei giovani per il settore lo si trova anche nella scuola di pesca di San Benedetto del Tronto e nella sua nave scuola. Queste erano un tempo fiorenti, piene di studenti e incubatrici di nuovi addetti. Oggi sono in rapido declino e hanno perso qualsiasi funzione di "vivaio".

La formazione scolastica

Purtroppo non è stato possibile reperire dati relativi agli addetti al settore peschereccio, ma solamente quelli relativi al settore primario che lo comprende.

Tali dati risultano comunque significativi se si considerano due fattori:

- 1) gli addetti nel settore peschereccio sono in quest'area una parte rilevante degli addetti nell'intero settore primario;
- 2) i dati sono comunque confermati dalle interviste effettuate agli addetti al settore.

La percentuale di laureati e diplomati che sceglie come sbocco professionale il settore primario è davvero esigua, mentre sono presenti un cospicuo numero di lavoratori con titolo di studio più basso.

Naturalmente ciò è spiegato dal numero di anziani presenti nel settore, ma è anche sintomatico del fatto che, anche come sostengono gli addetti ai lavori, molti tra i giovani che intendono perseguire nella professione non hanno proseguito gli studi dopo la scuola dell'obbligo e dunque vedono nel settore della pesca, spesso attività tradizionale in famiglia, l'unico sbocco professionale possibile. Anche quest'ultimo è un sintomo dello scarso interesse dei giovani per la pesca, che non viene considerato come un settore in crescita o comunque capace di soddisfare le proprie aspirazioni, ma soltanto come un serbatoio di manodopera senza certo futuro.

5.6.4. Conclusioni

I problemi del settore della pesca di San Benedetto del Tronto

Il settore della pesca di San Benedetto del Tronto presenta alcune problematiche che possono esse così riepilogate:

- progressivo depauperamento del mare e conseguente diminuzione della produzione;
- sovradimensionamento del settore;
- progressivo invecchiamento degli addetti e del naviglio e scarso interesse dei giovani per la pesca;
- eccessivo carico di responsabilità sul settore quale causa dell'impovertimento del mare;
- difficoltà burocratiche nell'attuazione delle norme comunitarie atte ad un rilancio del settore.

Le potenzialità del settore

La tendenza in atto può essere invertita attuando delle politiche effettivamente efficaci che diano nuova vita e un nuovo volto alla pesca: continuare nella tradizione adeguandosi alle nuove esigenze ambientali e occupazionali.

È necessario vedere il mare non più come unica risorsa del settore, ma come bacino intorno al quale creare attività alternative quali possono essere la pesca industriale, la commercializzazione, la trasformazione, la coltivazione industriale. Riconvertire in impianti di coltivazione industriali gli impianti dei vongolari esistenti, troppo numerosi per la capacità del compartimento marittimo e che, come detto precedentemente, incidono negativamente sulla riproduzione della fauna marina.

Attuare la metamorfosi costa naturalmente investimenti finanziari notevoli:

- in campo tecnologico;
- in formazione (sia per i giovani che desiderino entrare nel settore che di coloro che essendo già all'interno di esso hanno bisogno di reinserirsi nel nuovo contesto);
- nello studio sul mare per trovare le misure più adatte a un suo ripopolamento faunistico.

Per raggiungere tali obiettivi si auspica l'individuazione di strumenti ad hoc per l'area di San Benedetto del Tronto, in modo tale che possano essere al fine di essere perfettamente recepibili e quindi effettivamente operativi.

In questo modo esse risulteranno più vicine agli addetti al settore, creeranno una mentalità innovatrice e stimoleranno quell'attività imprenditoriale senza la quale ogni politica, per quanto piena di buoni propositi non può che risultare vana.

Tab. 1 - Domanda mondiale di crociere oceaniche 1988-1994

Passeggeri per area	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 *
Nord America (milioni)	3,17	3,29	3,64	4,00	4,10	4,48	4,45	4,40

Europa (milioni)	0,30	0,53	0,62	0,70	0,77	0,88	0,97	1,00
Altri (milioni)	0,15	0,20	0,21	0,22	0,23	0,25	0,29	0,30
Totale (milioni)	3,62	4,02	4,47	4,92	5,10	5,61	5,71	5,70
Utilizzazione (%)	89,23	97,88	94,70	93,55	88,42	95,77	88,09	79,90
Passeggeri per posto letto	43,40	49,60	48,70	48,90	46,90	49,17	46,73	43,05

(*) Stime

Fonte: G.P.Wild

Fig. 1 - Navi da crociera > 20.000 tsl: carico di lavoro a fine aprile 1996

Fonte: G.P. Wild International

Tab. 2 - Navi da crociera >20.000 tsl: carico di lavoro al 31.03.1996

Armatore	Anno Cons.	Nome	Paese - Cantiere	Migl.		%		Prezzo	
				Tsl	Pax	Tsl	Pax	mil \$	% \$
Carnival	7,96	Carnival Destiny		101,3	2,640			400	
P&O - Princess	2,97	Dawn Princess		77,0	2,022			295	
P&O - Princess	2,98	Grand Princess		104,0	2,764			385	
Holland America Lines	7,97	Rotterdam		62,0	1,320			250	
Carnival	98	Carnival Triumph		101,3	2,874			400	
Walt Disney	98	Disney Magic		85,0	2,400			340	
Walt Disney	98	Disney Wonder		85,0	2,400			340	
P&O - Princess	98	P6		77,0	2,022			290	
I - Fincantieri				692,6	18,442	41,6	44,9	2,700	38
DSR	96	Aida		38,0	1,250			180	
Royal Caribbean C.L.	6,96	Grandeur of the Seas		73,0	1,950			300	
Royal Caribbean C.L.	12,97	Enchantment of the Seas		73,0	1,950			300	
DSR	97	DSR II		38,0	1,250			180	
Carnival	2,98	Elation		70,4	2,040			300	
Carnival	11,98	Paradise		70,4	2,040			300	
Sf - Kvaerner masa				362,7	10,480	21,8	25,5	1,560	22
Chandris Celebrity	12,96	Galaxy		70,0	1,740			317	
Chandris Celebrity	97	Mercury		70,0	1,740			317	
Star Cruises	9,98	SuperStar Leo		75,0	2,800			350	
Star Cruises	6,99	SuperStar Virgo		75,0	2,800			350	
D - Meyer				290,0	3,480	17,4	8,5	1,334	19
Costa	6,96	Costa Victoria		74,0	1,940			377	
Costa	97	Costa Olympia		75,0	2,000			377	
D - Bremer vulkan				149,0	3,940	8,9	9,6	754	11
Royal Caribbean C.L.	4,97	Rhapsody of the Seas		74,0	2,000			300	
Royal Caribbean C.L.	4,98	Vision of the Seas	Opzione esercitata 5/95	74,0	2,000			300	
F - Ch, Atlantique				148,0	4,000	8,9	9,7	600	8
Nina Cruise Line	97	Nina 1		24,0	720			135	
I - S.E.C.				24,0	720	1,4	1,8	135	2
Totale				1,666.3	41,062	100,0	100,0	7,083	100,0

Fonte: G.P. Wild International

Tab. 3 - Costi di gestione della motonave Alessandra D'Amato nel 1995

Personale di bordo

Stipendi e contributi	Lit.	1.835.726.717
Panatica	Lit.	106.834.390

Viaggi di trasferimento	Lit.	71.500.000
Manutenzioni, riparazioni e forniture di bordo (*)		
Forniture di bordo	Lit.	639.120.367
Manutenzioni e riparazioni	Lit.	659.228.730
Spese di classifica	Lit.	18.255.524
Costi operativi della nave:		
Assicurazione corpo/macchina/P&I	Lit.	591.651.896
Lubrificanti	Lit.	115.980.770
Gestione amministrativa	Lit.	178.544.000
Agenzie	Lit.	8.718.197
TOTALE	Lit.	4.225.560.591

* Nel corso del 1995 la nave ha effettuato una sosta in bacino di manutenzione programmata che ha inciso per circa il 50% sulle spese di forniture e riparazioni

Fonte: Gruppo D'Amato 1996

Tab. 4 - Piano delle entrate e delle uscite della motonave Alessandra D'Amato - Anno 1995 (lire)

	Entrate	Uscite
Costo equipaggio		2.014.061.107
Assicurazione		591.651.896
Provviste macchine e coperta		169.360.000
Lubrificanti		115.980.770
Manutenzione e riparazioni		621.781.343
Gestione Amministrativa		178.544.000
Rata mutuo annuale		3.120.000.000
Rata annuale di nolo	6.501.280.000	
Margine operativo lordo		- 310.099.116

Fonte: Gruppo D'Amato 1996

Tav. 2 - Navi di bandiera estera comparabili alla Alessandra D'Amato

Motonave Atlantic Sovereign, DWT 69.041	Anno di costruzione 1984, Armatore Livanos (Grecia), bandiera greca
Motonave Baumare, II DWT 68.283	Anno di costruzione 1987, Armatore Klavness Group (Norvegia), bandiera norvegese (iscritta al Registro internazionale norvegese)

Fonte: Gruppo D'Amato 1996

Tab. 5 - Costi di gestione (lire)

	Modello tipo (1) Baumare II (Norvegia)	Modello tipo (1) Atlantic Sovereign (Grecia)	Alessandra D'Amato (2) (Italia)
Costo equipaggio	880.088.000	913.960.000	2.014.061.107 (*)
Assicurazione	486.472.000	486.472.000	591.651.896
Provviste macchine e coperta	169.360.000	169.360.000	169.360.000
Lubrificanti	133.736.000	133.736.000	115.980.770
Manutenzione e riparazioni	644.736.000	644.736.000	621.781.343
Gestione amministrativa	268.056.000	91.688.000	178.544.000
Totale	2.582.448.000	2.439.952.000	3.691.379.116

* 21 membri di equipaggio

1. Fonte: Studio Confitarma, 1996 - Portarinfuse da 75.000 dwt, di 6 anni di età, valore assicurato 22 milioni Usd, 22 membri di equipaggio

2. Fonte: Gruppo D'Amato 1996

Tab. 6 - Comparazione simulata del piano delle entrate e delle uscite a parità di nolo e di condizioni di acquisto della nave (lire)

	Alessandra D'Amato (2) (Italia)	Modello tipo (1) Baumare II (Norvegia)	Modello tipo (1) Atlantic Sovereign (Grecia)
USCITE			
Costo equipaggio	2.014.061.107 (*)	880.088.000	913.960.000

Assicurazione	591.651.896	486.472.000	486.472.000
Provviste macchine e coperta	169.360.000	169.360.000	169.360.000
Lubrificanti	115.980.770	133.736.000	133.736.000
Manutenzione e riparazioni	621.781.343	644.736.000	644.736.000
Gestione amministrativa	178.544.000	268.056.000	91.688.000
Mutuo annuale	3.120.000.000	3.120.000.000	3.120.000.000

ENTRATE

Rata annuale di nolo	6.501.280.000	6.501.280.000	6.501.280.000
Margine operativo lordo	-310.099.116	798.832.000	941.328.000

* 21 membri di equipaggio

1. Fonte: Studio Confitarma, 1996 - Portarinfuse da 75.000 dwt, di 6 anni di età, valore assicurato 22 milioni Usd, 22 membri di equipaggio

2. Fonte: Gruppo D'Amato 1996

Tab. 7 - Parco nautico da diporto in Italia

	V.a.
Dimensioni del parco nautico in Italia	808.000
di cui: imbarcazioni non immatricolate	678.000
imbarcazioni immatricolate	130.000

	Val. %
Natanti non immatricolati	84,0
Imbarcazioni immatricolate	16,0
di cui: imbarcazioni lunghe fino a 7,5 mt	9,0
imbarcazioni lunghe tra 7,5 e 12 mt	5,0
imbarcazioni lunghe oltre i 12 mt e navi	2,0
Totale	100,0

Fonte: Ucina, 1994

Fig. 2 - Parco nautico italiano

Fonte: Ucina, 1994

Tab. 8 - Il diportismo al livello internazionale

Popolazione censita
(in milioni)

1 Usa	248,7
2 Giappone	121,0
3 Germania	77,8
4 Francia	56,6
5 Italia	56,6
6 Regno Unito	56,5
7 Spagna	37,7
8 Argentina	32,4
9 Canada	25,3
10 Olanda	13,1
11 Belgio	10,0
12 Svezia	8,4
13 Svizzera	6,9
14 Danimarca	5,1
15 Finlandia	4,9
16 Norvegia	4,2
17 Irlanda	3,5

Indice di diportismo
Proprietari barche/popolazione

1	Finlandia	7
2	Norvegia	7
3	Svezia	7
4	Canada	12
5	Francia	15
6	Regno Unito	15
7	Usa	16
8	Olanda	40
9	Svizzera	68
10	Italia	70
11	Danimarca	1 28
12	Irlanda	170
13	Germania	200
14	Argentina	380
15	Giappone	392
16	Spagna	400
17	Belgio	800

Parco nautico (in migliaia)

1	Usa	15.543.750
2	Francia	3.773.000
3	Regno Unito	3.766.000
4	Canada	2.108.333
5	Svezia	1.200.000
6	Italia	808.571
7	Finlandia	700.000
8	Norvegia	600.000
9	Germania	389.000
10	Olanda	327.500
11	Giappone	308.673
12	Svizzera	101.471
13	Spagna	94.250
14	Argentina	85.263
15	Danimarca	39.844
16	Irlanda	20.588
17	Belgio	12.500

Fonte: elaborazione Censis su dati Icomia e Ucina

Tab. 9 - Posti barca disponibili in Italia

Liguria	13.574
Campania	8.090
Lazio	9.363
Toscana	12.910
Basilicata	300
Calabria	1.610
Sicilia	9.288
Sardegna	11.496
Puglia	6.299
Molise	150
Abruzzo	1.607
Marche	3.891
Emilia Romagna	4.070
Veneto	7.472
Friuli Venezia Giulia	8.797

Fonte, Pagine azzurre, 1993

Tab. 10 - Produzione nazionale di unità da diporto

Categoria	Anno	Fatturato interno		Esportazioni		Totale	
		N.	Valore	N.	Valore	N.	Valore
Unità entrobordo entrofuoribordo	1983	2.732	109.469	590	96.618	3.322	206.087
	1984	1.977	111.483	7063	135.583	2.680	247.066
	1985	1.993	113.097	750	213.776	2.743	326.873
	1986	2.209	106.110	1.313	160.945	3.522	267.055
	1987	2.161	122.634	1.487	228.892	3.648	351.526
	1988	2.307	138.775	1.384	216.037	3.691	354.812
	1989	2.500	145.606	3.806	305.816	6.306	451.422
	1990	2.997	209.804	2.698	403.591	5.659	613.395
	1991	1.990	129.744	1.880	366.183	3.870	495.927
	1992	1.509	107.179	1.594	339.226	3.103	446.405
	1993	1.391	90.324	1.332	255.193	2.723	345.517
	1994	1.280	78.321	2.075	430.460	3.355	508.781
	Unità fuoribordo	1983	1.506	9.267	1.533	7.535	3.039
1984		1.030	10.351	1.149	6.682	2.179	17.033
1985		1.118	10.564	879	7.214	1.997	17.778
1986		1.315	9.216	1.087	14.505	2.402	23.721
1987		1.687	15.584	1.443	15.211	3.130	30.795
1988		1.979	19.379	2.230	23.505	4.209	42.884
1989		1.886	20.746	2.619	24.766	4.505	45.512
1990		2.467	26.636	1.899	17.668	4.366	44.304
1991		3.153	57.208	1.618	28.962	4.771	86.170
1992		2.588	43.051	1.368	22.080	3.956	65.131
1993		1.469	20.848	2.671	33.814	4.140	54.662
1994		1.552	21.227	6.485	38.470	5.037	59.697
Unità a vela		1983	826	26.670	446	12.388	1.272
	1984	583	24.730	383	16.243	966	40.93
	1985	437	23.741	348	20.800	785	44.541
	1986	459	23.945	650	27.880	1.109	51.825
	1987	368	20.463	1.365	13.336	1.733	33.799
	1988	323	22.610	1.824	17.207	2.147	39.817
	1989	321	24.987	564	17.261	885	42.248
	1990	565	26.435	1.124	27.865	1.689	54.300
	1991	291	14.558	806	49.864	1.097	64.422
	1992	320	14.937	497	36.315	817	51.252
	1993	264	18.975	442	19.466	706	38.441
	1994	235	15.134	852	18.610	1.087	33.744
	Battelli pneumatici	1983	10.664	18.048	3.796	5.491	14.460
1984		8.771	14.777	3.502	5.231	12.273	20.008
1985		9.155	14.964	3.382	5.212	12.537	20.176
1986		9.038	13.478	3.274	5.046	12.312	18.524
1987		12.201	13.750	4.419	5.025	16.620	18.775
1988		10.471	17.139	6.565	7.524	17.036	24.663
1989		9.885	14.899	8.983	15.511	18.868	30.410
1990		10.092	15.958	9.762	19.030	19.854	34.988
1991		11.000	32.478	5.539	12.681	16.539	45.159
1992		10.100	42.921	4.416	13.775	14.516	56.696
1993		5.620	33.659	6.986	15.077	12.606	48.736
1994		4.895	30.540	2.840	11.380	7.735	41.920
Totale		1983	15.728	163.454	6.365	122.032	22.093
	1984	12.361	161.341	5.737	163.739	18.098	325.080
	1985	12.703	162.366	5.359	247.002	18.062	409.368
	1986	13.021	152.749	6.324	208.376	19.345	361.125
	1987	16.417	172.431	8.714	262.464	25.131	434.895
	1988	15.080	197.903	12.003	264.273	27.083	462.176
	1989	14.592	206.238	15.972	363.354	30.564	569.592
	1990	16.121	278.833	15.483	468.154	31.604	746.987
	1991	16.434	233.988	9.843	457.690	26.277	691.678
	1992	14.517	208.088	7.875	411.396	22.392	619.484

1993	8.744	163.806	11.431	323.550	20.175	487.356
1994	7.962	145.222	9.252	498.920	17.214	644.142

Fonte: Ucina, 1994

Tab. 11 - Produzione di imbarcazioni (1991)

	Quota di produzione (%)	Numero di unità prodotte (v.a.)	Costo medio delle unità (milioni di lire)
Unità entro bordo e entrofuoribordo	79,0	3.355	151
Unità fuoribordo	10,0	5.037	12
Unità a vela	5,0	1.087	31
Battelli pneumatici	6,0	7.735	5

Fonte: elaborazione Censis su dati Ucina 1994

Tab. 12 - Composizione merceologica del fatturato nazionale del diporto (1994, valori in migliaia di lire)

Descrizione	Unità vendute	Fatturato		
		Totale	Nazionale	Import
<i>Unità a remi</i>				
Canoe, kajak, altre	1.674	1.434.726	1.232.327	202.399
Pattini, pedalò	1.029	2.831.508	2.831.508	-
Altri natanti a remi	316	595.657	595.657	-
Subtotale	3.019	4.861.891	4.659.492	202.399
<i>Unità a motore</i>				
Aperte fuoribordo	3.479	46.200.859	37.035.655	9.165.204
Aperte entro bordo	69	13.138.092	13.138.092	-
Aperte entrofuoribordo	163	4.861.406	3.907.118	954.288
Aperte idrogetto	8	119.129	5.081	114.047
Gommoni	4.107	10.490.918	8.327.171	2.163.747
Gommoni a chiglia rigida	5.640	38.482.574	35.606.794	2.875.781
Unità minori a motore	411	4.975.876	4.173.777	802.099
Semicabinati fuoribordo	889	17.015.874	11.975.615	5.040.259
Semicabinati entro bordo	129	41.093.818	40.092.252	1.001.565
Semicabinati entrofuoribordo	292	21.942.239	15.586.711	6.355.528
Cabinate fuoribordo	25	1.531.511	690.740	840.771
Cabinate entro bordo	722	393.761.860	377.533.669	16.228.191
Cabinate entrofuoribordo	373	43.968.914	34.782.599	9.186.315
Subtotale	16.307	637.583.070	582.855.274	54.727.795
<i>Unità a vela</i>				
Derive veliche	485	2.564.625	714.202	1.850.423
Aperte a chiglia fissa	3	94.458	94.458	-
Multiscafi aperti	205	643.864	643.864	-
Cabinati con motore E.B.	5	288.767	203.802	84.965
Cabinati con motore F.B.	65	14.418.825	4.921.421	9.497.404
Multiscafi cabinati	5	690.629	690.629	-
Subtotale	768	18.701.168	7.268.376	11.432.792
<i>Altre unità da diporto</i>	125	1.104.593	15.104	1.089.489
TOTALE	20.219	662.250.722	594.798.246	67.452.475

Fonte: Ucina, 1994

Tab. 13 - Dati generali relativi alle aziende (valori economici in milioni di lire)

1994	Unità da diporto	Accessori	Motori
------	------------------	-----------	--------

Numero addetti	3.272	6.175	7.578
Fatturato	915.821	1.623.230	2.326.164
Fatturato nautico	663.292	666.388	228.434
Totale import	67.452	249.773	117.503
Totale export	444.322	153.731	49.831
Export Ue	240.275	103.770	26.008
Export extra	204.048	49.121	23.824
<hr/>			
1993			
Numero addetti	3.676	5.603	7.710
Fatturato	944.548	1.592.830	2.383.358
Fatturato nautico	564.614	480.987	269.638
Totale import	82.052	111.964	191.873
Totale export	312.909	134.547	53.910
Export Ue	177.461	79.724	39.491
Export extra	135.448	54.823	14.419
<hr/>			
1990			
Numero addetti	6.930	5.088	3.650
Fatturato	848.108	1.026.379	906.629
Fatturato nautico	676.304	388.178	240.708
Totale import	105.987	52.360	134.582
Totale export	315.705	122.327	22.597
Export Ue	196.894	78.362	15.635
Export extra	118.811	43.965	6.962

Fonte: Ucina, 1994

Tab. 14 - La nautica da diporto al livello internazionale

	Popolazione registrata nei più recenti Censimenti (in milioni)	Addetti nel settore del diporto	Rapporto popolazione/proprietari di imbarcazioni
Argentina	32,4	3.000	380
Belgio	10,0	1.600	800
Canada	25,3	9.200	12
Danimarca	5,1	4.000	128
Finlandia	4,9	2.000	7
Francia	56,6	17.000	15
Germania	77,8	11.500	200
Irlanda	3,5	1.360	170
Italia	56,6	17.000	70
Giappone	121,0	7.800	392
Olanda	13,1	13.660	40
Norvegia	4,2	1.400	7
Spagna	37,7	2.500	400
Svezia	8,4	5.000	7
Svizzera	6,9	1.250	68
Regno Unito	56,5	18.000	15
Usa	248,7	389.600	16

Fonte: Icomia 1993 e Ucina 1994

Quadro riassuntivo dei tributi, delle imposte e dei canoni

- Tributi per le prestazioni ed i servizi resi agli organi competenti in materia di navigazione da diporto
- Esami e patenti nautiche
- Canone Tv
- Canone Siremar e Telemar
- Imposte di registro
- Imposta sul valore aggiunto (Iva)
- Tassa di stazionamento

Tav. 3 - Tavola sinottica circa la regolamentazione della nautica da diporto nei principali paesi europei

Barche di cittadini dello Stato ormeggiate stabilmente nello Stato

	Danimarca	Finlandia	Francia	Germania	Irlanda	Lussemburgo	Olanda	Svezia	Svizzera	Gran Bretagna
Registrazione obbligatoria	sì	sì (1)	sì	no	no	sì	sì	no	sì	no
Immatricolazione obbligatoria	sì	sì (2)	sì	no	no	sì	sì (3)	no	sì	no
Patente nautica obbligatoria	no (4)	no	sì (2)	sì	no	no	sì (3)	sì	sì	no
Età minima	15	16	18	no	16 (6)	18	18	no		
Responsabilità civile/terzi obbligatoria (assicurazione)	no	no	sì	no	no	no	no	no	sì	no

1. Richiesta solo per fuoribordo con di 20 hp ed entrofuoribordo con più di 50 hp

2. Richiesta solo per le barche a motore

3. Solo per le barche con velocità superiore a 11 ktns

4. Richiesta solo se la barca fa charter

5. Richiesta solo per barche di più di 15 metri Loa o più di 11 nodi di velocità

6. Solo per le barche a motore

Fonte: AA VV, *La disciplina europea della nautica da diporto*, Cciaa di Genova, 1995**Fig. 3 - Differenziazioni tra le imprese terminaliste**

Fonte: Assotop, 1994

Tab. 15 - Traffico merci nel porto di Genova

	Merce contaneirizzata	Merce convenzionale	Rinfuse solide	Totale	Var. %
1983	2.246.301	3.311.730	4.957.824	10.515.855	-
1984	2.995.018	3.544.634	5.712.953	12.252.605	16,5
1985	3.220.797	3.779.527	6.459.571	13.459.895	9,9
1986	3.191.525	3.698.471	6.979.891	13.869.887	3,0
1987	2.857.503	3.496.516	7.728.810	14.082.829	1,5
1988	3.333.188	3.744.433	7.783.179	14.860.800	5,5
1989	2.495.550	3.090.466	8.246.739	13.832.755	-6,9
1990	2.989.501	3.626.881	7.949.515	14.565.897	5,3
1991	3.274.690	3.632.650	7.090.798	13.998.138	-3,9
1992	3.209.448	3.760.371	6.993.344	13.963.163	-0,2
1993	3.173.287	4.668.837	7.887.461	15.729.585	12,7
1994	4.200.000	5.100.000	8.400.000	17.700.000	12,5

Fonte: Autorità portuale Porto di Genova

Fig. 4 - Traffico merci nel porto di Genova

Fonte: Autorità portuale Porto di Genova

Tab. 16 - Porto di Genova: le maggiori imprese. Situazione degli investimenti al 31.12.1994 (valori in miliardi di lire)

Terminal operator	Immobilizzazioni		Leasing	Totale investimenti	Ricavi	Ricavi/ investimenti
	immateriali	materiali				
Terminal Sanità (*)	6.001	47.882	2.208	56.091	43.460	0,8
Genoa Terminal (*)	2.089	14.095	3.837	20.021	29.595	1,5
Terminal Frutta (*)	800	6.700	-	7.500	15.516	2,1
Forest (*)	31	2.256	350	2.637	2.454	0,9
Terminal Rinfuse (*)	784	3.835	-	4.619	12.264	2,7
Stazione marittima	466	50.979	400	51.845	15.043	0,3

V.T.E.	19.247	73.834	-	93.081	15.262	0,2
Porto Petroli	1.816	66.993	-	68.809	32.879	0,5
Totale	31.234	266.574	6.795	304.603	166.473	0,5

(*) Società aderenti all'Assotop (Associazione di categoria delle imprese terminaliste)

Fonte: Autorità portuale Porto di Genova

Tab. 17 - Andamento degli occupati nel Porto di Genova e loro struttura

	Lavoratori portuali	Organ. Portual Authority	Distaccati	Imprese	Totale
1983	5.266	3.247	-	-	8.513
1984	4.368	2.826	-	-	7.194
1985	3.899	2.593	-	6	6.498
1986	3.431	875	1.575	85	5.966
1987	2.565	827	740	114	4.246
1988	2.265	805	720	159	3.949
1989	1.688	702	691	199	3.280
1990	1.487	664	378	206	2.735
1991	1.299	607	481	268	2.655
1992	1.006	552	480	297	2.335
1993	989	588	423	638	2.638
1994	788	160	345	911	2.204

Fonte: Autorità portuale Porto di Genova

Fig. 5 - Andamento degli occupati nel Porto di Genova e loro struttura

Fonte: Autorità portuale Porto di Genova

Fig. 6 - Mappa traffico merci/occupazione nel porto di Genova (1983-1994)

Traffico merci (tonnellate)

$r = -0,79$: il traffico aumenta al diminuire dell'occupazione

Fonte: elaborazione su dati Autorità portuale Porto di Genova

Tab. 18 - Movimento merci nel porto di Ravenna (in tonnellate)

Anno	Totale	Oli minerali	Merci secche
1970	10.374.393	7.330.697	3.043.696
1974	11.427.452	7.092.479	4.334.973
1978	14.202.691	6.134.912	8.067.779
1982	11.566.625	4.912.405	6.654.220
1984	11.647.843	3.884.763	7.763.080
1986	12.226.102	4.196.929	8.029.173
1989	15.010.772	6.408.496	8.602.276
1990	14.889.048	5.900.766	8.988.282
1991	15.050.847	5.691.118	9.359.729
1992	16.837.760	6.101.574	10.736.186
1993	16.255.612	6.097.850	10.157.762
1994	17.989.919	6.771.967	11.217.952
1995	20.130.417	7.197.176	12.933.241

Fonte: elaborazione Censis su dati Camera di Commercio di Ravenna

Tab. 19 - Traffico containers nel porto di Ravenna (in Teu)

Anno	Traffico contenitori
1970	0,955
1974	12,425
1978	107,278
1982	190,621
1984	206,506
1986	175,302
1989	145,475
1990	150,90
1991	150,382
1992	157,075
1993	170,609
1994	180,966
1995	193,374

Fonte: elaborazione Censis su dati Camera di Commercio di Ravenna

Tab. 20 - Evoluzione merci sbarcate nel porto di Ravenna (in tonnellate)

Merci sbarcate	1992	1993	1994	1995
Prodotti petroliferi	5.948.118	6.002.888	6.665.564	7.049.310
Altre rinfuse liquide	1.414.301	1.354.020	1.344.305	1.498.186
Merci secche	6.144.991	5.745.045	6.901.577	8.520.837

Fonte: elaborazione Censis su dati Camera di Commercio di Ravenna

Tab. 21 - Evoluzione traffico merci imbarcate nel porto di Ravenna (in tonnellate)

Merci imbarcate	1992	1993	1994	1995
Prodotti petroliferi	153,456	94,962	106,403	147,866
Altre rinfuse liquide	242,518	226,061	192,338	195,382
Merci secche	1.361,665	1.214,007	903,934	725,47

Fonte: elaborazione Censis su dati Camera di Commercio di Ravenna

Tab. 22 - Evoluzione movimento containers nel porto di Ravenna (in Teu)

	Sbarchi		Imbarchi	
	Pieni	Vuoti	Pieni	Vuoti
1992	21,046	57,948	76,898	1,183
1993	20,759	63,971	84,327	1,552
1994	25,765	64,162	90,044	995,0
1995	27,528	70,681	94,367	798,0

Fonte: elaborazione Censis su dati Camera di Commercio di Ravenna

Tab. 23 - Evoluzione movimento trailers nel porto di Ravenna (unità)

	Sbarchi		Imbarchi	
	Totale	Linea Ct-Ra	Totale	Linea Ct-Ra
1992	5,941	4,872	13,371	6,451
1993	5,798	4,093	11,486	5,428
1994	8,681	7,746	13,758	9,420
1995	12,024	11,171	16,662	13,166

Fonte: elaborazione Censis su dati Camera di Commercio di Ravenna

Tab. 24 - Pil per abitante; settore della pesca: contributo alla formazione del valore aggiunto totale; percentuale di addetti sull'occupazione totale; produzione totale e sua composizione (1992)

	San Benedetto del Tronto	Marche	Italia
Pil per abitanti	11.614	12.523	11.981
V.a. pesca/v.a. totale (%)	3,4	1,5	0,2
Occupati pesca/occupati totale (%)	2,6	1,4	0,2
Produzione pesca (quintali)	83.104	311.771	3.553.583
Alici sarde sgombri	14.319	19.514	475.731
Tonni	60	149	17.677
Altri	34.510	194.532	1.711.128
Molluschi	22.693	72.820	1.034.325
Crostacei	11.522	24.756	314.722

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Tab. 25 - Naviglio di San Benedetto del Tronto per Tsl 1992

		1981	1982
Fino a 3	N.	118	165
	Tsl	216	241
Da 4 a 10	N.	58	112
	Tsl	397	932
Da 11 a 20	N.	23	50
	Tsl	350	738
Da 21 a 35	N.	24	35
	Tsl	626	914
Da 36 a 50	N.	17	13
	Tsl	726	549
Da 51 a 100	N.	13	22
	Tsl	973	1.655
Da 101 a 199	N.	6	22
	Tsl	753	2.783
Da 200 e oltre	N.	34	8
	Tsl	2.681	6.516
Totale	N.	262	427
	Tsl	6.722	14.328

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 7 - Addetti nelle imprese di pesca

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 8 - Variazione del numero di addetti e del numero di imprese di pesca tra il 1971 e il 1991

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 9 - Attivi in condizione professionale per classi di età

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 10 - Nuovi iscritti tra i 14 e i 19 anni nei registri della Capitaneria di Porto di San Benedetto del Tronto

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 11 - Attivi in condizione professionale per classi di età e per posizione nella professione (1991, val. %)

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 12 - Composizione percentuale degli attivi in condizione professionale per posizione nella professione (1991)

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat