

RELAZIONE AL PARLAMENTO SULLO STATO DI ATTUAZIONE DEI SERVIZI INTERNAZIONALI MERCI DI LINEA - ANNO 1996

§ 1 IL MERCATO MARITTIMO 1996

Il 1996 e' stato caratterizzato dalla realizzazione di nuovi accordi interarmatoriali rappresentati dalle cosi' dette "mega-alleanze".

Lo scopo di queste operazioni, per lo piu' a carattere multinazionale, e' quello di offrire servizi a basso costo, ma di alta qualita', coprendo tutte le aree geografiche.

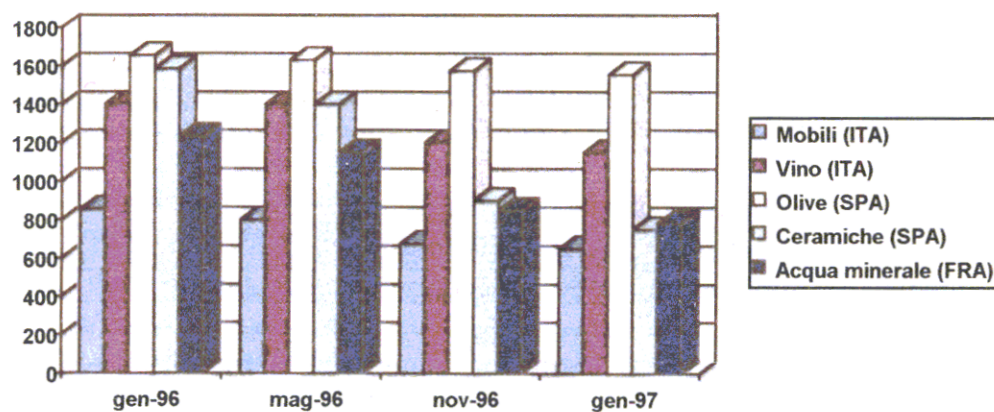
Gli accordi prevedono l'uso in comune dei mezzi nautici, dei terminali marittimi, del parco contenitori, del sistema EDP per il controllo/amministrazione dei dati economici e la gestione delle risorse.

Questo ha richiesto l'utilizzo di navi portacontenitori comprese tra le capacita' di 3000 e 6000 Teus per le linee principali, mentre le unita' tra i 1000 e 2000 Teus sono state retrocesse ad attivita' di apporto (feeder). Detti accordi comportano anche l'estensione dei servizi di gruppo ad aree precedentemente non servite, o considerate marginali. Il tutto con una politica aggressiva del mercato con conseguente depressione dei noli quotati. Si citano, ad esempio, i noli per le principali merci movimentate sul Nord Atlantico che hanno avuto il seguente andamento nel recente passato:

Area Mediterraneo-Nord America Golfo
media noli oceanici (\$/ctr)

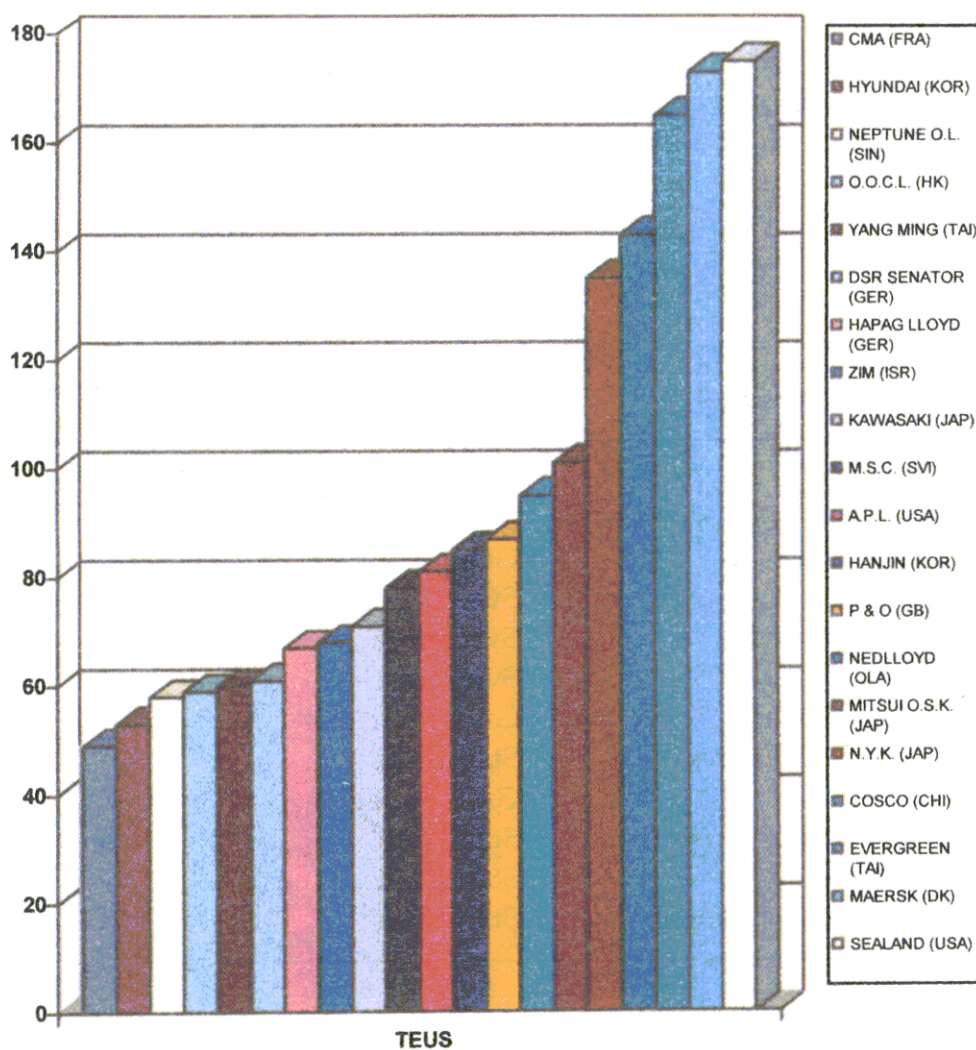
MERCI	GEN 96	MAG 96	NOV 96	GEN 97
Mobili (ITA)	855	800	675	650
Vino (ITA)	1400	1400	1200	1150
Olive (SPA)	1655	1630	1575	1555
Ceramiche (SPA)	1585	1400	900	750
Acqua Min. (FRA)	1235	1150	800	782

Fonte : Dri/Mc Grow Hill



Gli accordi hanno coinvolto le principali compagnie operanti nel settore del trasporto merci di linea che, già a livello individuale, costituiscono un elevatissimo tonnellaggio gestito, come si evidenzia nel prospetto che segue:

Le principali flotte portacontaineri (migliaia di TEUS) :



Fonte : Fairplay

L'aumentata competitività del mercato internazionale, richiede alle Compagnie di ricercare la miglior opportunità per essere presenti su tutti i mercati e diventare "operatori globali".

Ruolo importante assumono, pertanto, gli intermediari/spedizionieri (Freight Forwarders), che nel prossimo futuro, dovranno espandere il loro ruolo nell'ambito del servizio intermodale e garantire una catena di servizi accessori a supporto del vettore principale.

Anche in questo campo, l'Italia sconta un grande ritardo, mantenendo la polverizzazione dell'attività. Secondo recenti stime su circa 2000 operatori a livello internazionale esistenti nel mondo, solo 50 si possono considerare "globali". I principali che fatturano oltre 1 miliardo di dollari (1680 miliardi di lire) sono le compagnie sottoelencate:

principali freight forwarders

Compagnia	Sede
Nippon Express	Giappone
Danzas AG	Svizzera
Kuhne and Nagel	Svizzera
Panalpina	Svizzera
Lep International	Gran Bretagna
Burlington Air Express	Stati Uniti
MSAS	Gran Bretagna
Air Express International	Stati Uniti
Fritz Companies	Stati Uniti
Expeditors International	Stati Uniti

Fonte : Dri / Mc Grow Hill

Il traffico containerizzato nel periodo 1991/2001 e' stato cosi' individuato:

trasporto marittimo containerizzato (imp/exp)

ANNO	MIL/TEUS	%VAR SU A.P.
1991	25.78	7.0
1992	27.99	8.6
1993	29.42	5.1
1994	32.51	10.5
1995	35.53	9.3
1996	36.96	4.0
1997	39.22	6.1
1998	42.10	7.3
1999	45.09	7.1
2000	48.21	6.9
2001	51.44	6.7

Fonte : Dri / Mc Grow Hill

Dalle cifre sopra riportate si evidenzia che il trend generale, pur mantenendosi in espansione, ha registrato nel 1996 la piu' bassa percentuale di incremento sull'anno precedente del periodo.

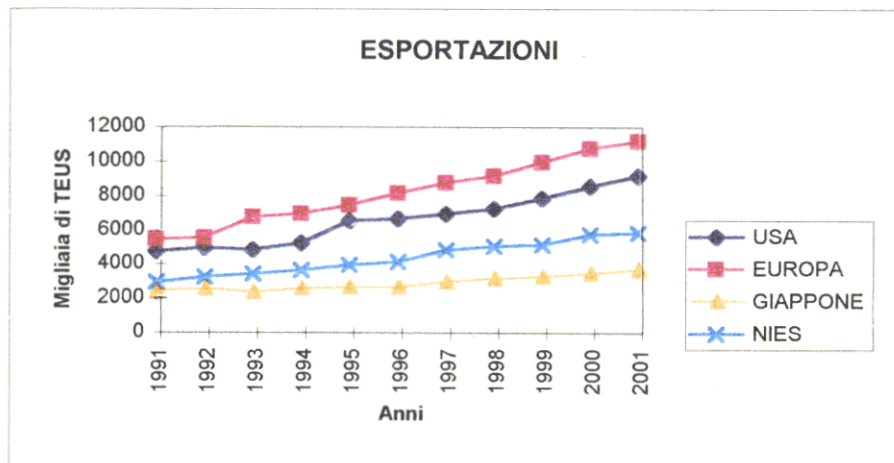
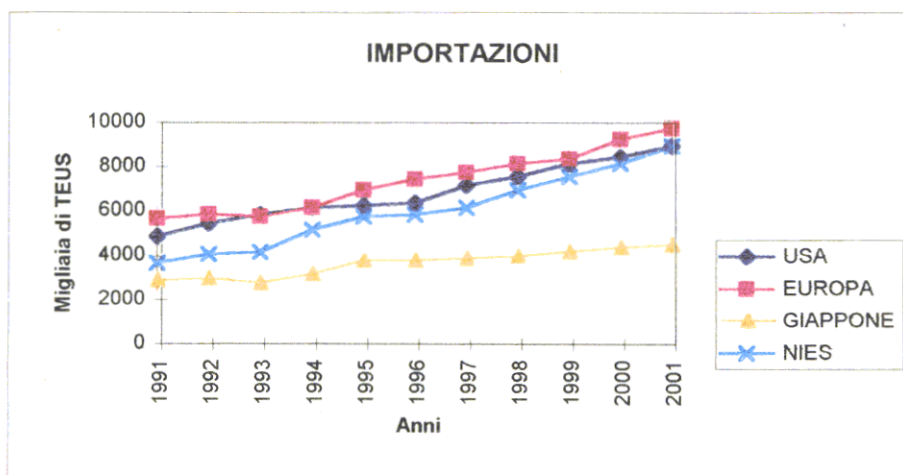
Per il futuro, nonostante la prevista crescita, i volumi movimentati dovrebbero avere un'espansione inferiore a quella dell'offerta di stiva almeno che non si registri una volontaria esclusione del naviglio obsoleto, non tanto per l'eta' di costruzione, quanto per caratteristiche tecniche (dimensioni e velocita').

Per quanto riguarda il Sud-Europa (settore di particolare interesse per la Societa' Italia, in quanto origine dei carichi per il nord e sud America) si rileva che nel 1996 il relativo PIL ha registrato una crescita molto tenue (1.3%).

Il traffico di linea movimentato ha segnato incrementi limitati che tuttavia avvengono dopo i precedenti tre anni che avevano registrato notevoli aumenti, specie per quanto riguarda le esportazioni dal Mediterraneo.

Sulla base dei dati 1996 disponibili e nelle prospettive di uno sviluppo economico limitato per i paesi Sud europei, come sopra richiamato, si ritiene che le importazioni registreranno un trend positivo modesto per il primo biennio 1997/98 e un movimento piu' dinamico a cavallo di fine secolo. Le esportazioni, per contro, proseguiranno la loro

impennata per tutto il periodo di previsione. Cio' provochera' un ulteriore aggravio nello sbilanciamento tra traffico di entrate e uscita dal Sud Europa, come evidenziato nei grafici sotto riportati.



Fonte : Dri / Mc Grow Hill

§ 2 LE SOCIETA' ITALIA DI NAVIGAZIONE E LLOYD TRIESTINO NEL 1996.

2.1 Premessa

Con il 1995 sono venuti a cessare gli interventi previsti dalle leggi 856/86 e 383/90 se si eccettua un contributo limitato al primo semestre 1996, interessante la M/N "Caboto" in esercizio sulla linea Mediterraneo - Sud America Atlantico.

Come già espresso in precedenza i grandi mutamenti intervenuti negli ultimi anni nello scenario economico mondiale e in quello marittimo in particolare, hanno comportato il sorgere di grosse opportunita' commerciali globali con il coinvolgimento di mercati precedentemente considerati marginali.

Sono nate cosi' grandi intese armatoriali ispirate dalla necessita' di garantire servizi ad alta frequenza e con ramificazioni, a mezzo feeder, verso le aree limitrofe dove il collegamento principale non puo' economicamente operare direttamente.

Anche la Societa' Italia si e' adeguata alle nuove realta' emergenti proseguendo nella sua politica di ampie intese, che permettono di gestire spazi nave in regime di interscambio slots, di accorpamenti e di diversificazione dei servizi effettuati.

Ne consegue che un eventuale confronto tra i dati consuntivati e quelli del piano, formulato a suo tempo sulla base delle realta' allora esistenti, risulta poco significativo e difficoltoso, se si considera anche il fatto che nel 1996 la Societa' Italia ha provveduto ad incorporare la Viamare di Navigazione con atto del 12 dicembre 1996.

2.2 Il Mercato

Il quadro macroeconomico che si e' andato formando nel corso del 1996, nell'ambito del quale l'Azienda ha operato, e' stato caratterizzato da alcuni fattori che si ritiene opportuno sottolineare.

Il settore del trasporto merci di linea e' entrato in una fase di competizione ancora piu' spinta di quanto avveniva nel passato. Le compagnie dei singoli Paesi si trovano a confrontarsi con i grandi gruppi europei, statunitensi e dell'Estremo Oriente, ormai avviati ad una gestione globale dei servizi che si espandono anche in aree precedentemente non coperte.

La concorrenza e' resa ancora piu' aspra dalla diminuzione dei margini reddituali di cui le imprese possono disporre a causa della sempre piu' elevata offerta di stiva connessa al gigantismo navale.

La richiesta di ingenti finanziamenti per il capitale fisso (navi e contenitori) e la necessita' di possedere strutture organizzative/commerciali sempre piu' capillari, producono un fenomeno di aggregazione e riallocazione dei grandi gruppi armatoriali per meglio perseguire gli obiettivi di maggiori dimensioni e volumi al fine di realizzare, attraverso economie di scala e sinergie, un ricupero di profitto pur in presenza di margini ridotti.

In questo scenario le Compagnie devono anche far fronte all'allargarsi del rischio imprenditoriale, alla domanda di prestazioni suppletive che coinvolgono le tratte complementari del trasporto intermodale (terrestre e/o marittimo), oltre alla necessita' di una piu' ampia disponibilita' verso il cliente, al rispetto delle norme a tutela dell'ambiente, della sicurezza e del mercato.

Per sostenere queste sfide le imprese marittime hanno necessita' di ulteriori significativi investimenti per l'innovazione del servizio, la revisione delle strutture organizzative aziendali, l'aggiornamento e la formazione di risorse idonee alla gestione delle nuove tecnologie (si pensi ad esempio alle regole IMO per la sicurezza in mare), la diversificazione dei canali acquisitivi in relazione alla copertura dei vari segmenti di mercato interessati.