

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Spedizionieri e caricatori europei all'attacco del 'caro noli' e dei maxi utili delle compagnie

Nicola Capuzzo · Friday, September 4th, 2020

*Clecat, l'associazione europea degli spedizionieri e dei caricatori, ha pubblicato sul proprio sito web il seguente contributo che riportiamo integralmente, tradotto in italiano.*

### La crescente frustrazione degli spedizionieri in tempi di crisi

Recentemente, diversi consulenti e analisti di trasporto marittimo, hanno riferito con termini gloriosi i profitti multimiliardari realizzati dalle compagnie di navigazione in tempi di pandemia globale. La gestione della capacità di stiva da parte loro è stata applaudita in quanto ha portato a risultati positivi per i vettori. Permetteteci di illustrare questa affermazione con le cifre pubblicate recentemente: l'utile netto nel secondo trimestre di Maersk è aumentato in un anno da 154 milioni di dollari a 443 milioni di dollari, nonostante un calo del 16% dei volumi; l'utile netto di Hapag-Lloyd è passato da 56 a 287 milioni di dollari, con un calo dell'11% dei volumi; l'utile netto di HMM è stato di 23 milioni di dollari, contro una perdita di 54 milioni di dollari nel secondo trimestre del secondo trimestre del 2019, anche se i suoi imbarchi di merce sono scesi del 22% a 894.000 Teu. Sea-Intelligence ha osservato che la combinazione di tariffe più elevate e costi operativi più bassi ha aiutato i vettori a ottenere risultati per il primo semestre dell'anno con profitti aumentati del 160%.

Drewry ha concluso che “i caricatori dovrebbero abituarsi a un mercato molto più concentrato in cui le compagnie di navigazione hanno più potere”, avvertendo al contempo che i costi di spedizione dei container e i livelli di servizio sono “a rischio di andare fuori controllo”. Il massiccio ritiro di capacità di stiva dall'inizio della pandemia Covid-19 (468 blank sailing sulle rotte est-ovest) è coinciso con la bassissima affidabilità degli orari delle partenze rimaste attive. Di conseguenza rotazioni cancellate e scarsa affidabilità degli orari hanno portato a diffusi slittamenti di imbarco della merce. Alcuni vettori offrono ora l'imbarco garantito (a tariffe più elevate) che fondamentalmente non sono altro che una normale offerta di servizi a prezzo maggiorato.

Oltre all'aumento delle tariffe di nolo, vi sono altre implicazioni di costo causate dai problemi operativi per caricatori e spedizionieri. I costi per l'industria delle spedizioni sono enormi: vanno dalla ri-prenotazione delle spedizioni, alla perdita a volte anche dei clienti perché semplicemente

non c'è nessun servizio messo a disposizione dai vettori. Permetteteci di sottolineare che le prenotazioni effettuate dagli spedizionieri non sono una sorta di accordo flessibile con la compagnia di navigazione. Al momento della prenotazione gli spedizionieri ricevono una conferma di prenotazione con una nave chiaramente identificata. È possibile immaginare i costi aggiuntivi e lo stress per il settore della logistica causati dalle spedizioni cercando di effettuare nuove prenotazioni, costi di *detention* e controstallia, così come altri oneri e costi finanziari di prenotazione.

I vettori marittimi chiamano in causa la pandemia. Ma in un momento in cui l'industria europea è in grave recessione, e quando la competitività degli esportatori e degli importatori europei e dei loro fornitori di servizi – che impiegano collettivamente un numero di persone di gran lunga superiore a quello degli armatori, contribuendo molto di più alla prosperità economica e facendo maggiori investimenti in Europa, è a rischio – tutti sono alla mercé dei trasportatori, senza strumenti o mezzi per controllare il loro comportamento, almeno in Europa.

Questo avviene a pochi mesi di distanza dagli sforzi congiunti con i caricatori e gli operatori dei terminal portuali per riportare le spedizioni marittime di linea sotto le normali regole di concorrenza. Il comportamento odierno dei vettori è per molti eccessivo e frustrante. La proroga del Consortia Block Exemption Regulation (Cber) è stata un'occasione persa per aiutare l'industria del trasporto marittimo di container a diventare più reattiva nel suo ruolo di servizio agli esportatori e agli importatori europei, operando sul mercato globale. Mentre i vettori affermano di avere l'ambizione di orientarsi maggiormente alla cura del servizio, la realtà si dimostra differente.

Nel chiedere l'abrogazione dell'esenzione dalle normali regole di concorrenza per i consorzi armatoriali, il Clecat ha sottolineato che le attività operative che il Cber intende facilitare sono principalmente gli scambi di informazioni tra vettori concorrenti, necessari per dare attuazione agli accordi di condivisione delle navi (Vsa, ovvero vessel sharing agreement). È noto infatti che oggi i trasportatori di container hanno la possibilità di scambiare dati nell'ambito dei loro Vsa. La realtà attuale è che i vettori operano in alleanze senza concorrenza dall'esterno sui principali traffici est-ovest, con tre consorzi di trasporto container che coprono il 95% o più del traffico est-ovest. I moderni strumenti digitali permettono loro di mantenere congiuntamente lo spazio di stiva disponibile al di sotto della domanda, che è il modo per fare soldi.

Come descritto in modo eloquente da August Braakman su Lloyd's List, “gli effetti dello scambio di dati strategicamente sensibili nel quadro di accordi fra compagnie sono notevolmente rafforzati all'interno di alleanze che si avvalgono di soluzioni logistiche avanzate e all'avanguardia, con conseguente interoperabilità dei programmi informatici utilizzati dalle linee marittime e dai possibili altri attori coinvolti. Sia gli uni verso gli altri che verso il sistema BI&A che governa la catena logistica”. Braakman conclude dicendo che il settore delle spedizioni utilizza la digitalizzazione come veicolo per lo scambio di informazioni strategicamente sensibili, il che rende superflue le deroghe alle regole della concorrenza.

Clecat e altri hanno inoltre concluso che finora è provato che i vettori hanno utilizzato il Consortia Block Exemption Regulation come base per estendere l'esenzione agli accordi volontari di discussione, che includono i prezzi. A nostro avviso, la Commissione Europea ha trascurato l'impatto dei fattori fondamentali del comportamento collaborativo nel settore del trasporto di container. Non volendo considerare le alleanze, che pure hanno una quota di mercato superiore al 30%, è stato ampiamente ignorato il fatto che i diversi consorzi marittimi siano fra loro strettamente intrecciati consentendo uno stretto coordinamento.

L'entusiasmo con cui l'Europa ha sostenuto la causa per la concessione di generose deroghe alle regole europee sulla concorrenza da parte dei vettori ci ha colto di sorpresa, soprattutto perché la Commissione non dispone di mezzi adeguati per controllare la conformità o il comportamento delle loro azioni. Nel frattempo, l'aumento dei noli registrato nel traffico transpacifico ha suscitato l'interesse del Ministero dei Trasporti cinese, che avrebbe scritto a sei dei maggiori vettori in cerca di "una spiegazione" di questo. Inoltre i commissari della federal maritime Commission statunitense vogliono una visione più approfondita e un monitoraggio dei blank sailing. Negli Stati Uniti le autorità di regolamentazione del mercato stanno analizzando l'impatto che le variazioni e le proiezioni nell'offerta di capacità delle navi hanno sui noli.

La distorsione della concorrenza è sempre più diffusa, come evidenziato anche dall'International Transport Forum. In seguito all'autorizzazione degli aiuti di Stato all'industria marittima in Italia, il Clecat ha chiesto al Commissario UE Vestager di chiarire le regole per evitare rischi di distorsione della concorrenza e garantire condizioni di parità.

Vi sono ora casi evidenti che i vettori più integrati verticalmente possano beneficiare di regimi fiscali, che prevedono benefici per il *carrier haulage* (trasporto porta a porta organizzato dal vettore) piuttosto che per il *merchant haulage* (dove il trasporto porta a porta è organizzato dal mittente o dallo spedizioniere), il che ovviamente non è accettabile per noi.

Clecat esorta dunque i responsabili della politica a Bruxelles ad affrontare alcune questioni importanti: l'Europa deve continuare a concedere privilegi eccessivi al settore dei trasporti marittimi che operano come oligopoli nelle catene di approvvigionamento europee delle merci? L'Ue e gli Stati membri devono continuare a concedere aiuti di Stato e altre sovvenzioni – come la Tonnage Tax – alle compagnie di navigazione che, attraverso acquisizioni lungo la catena logistica, estendono le attività commerciali andando a competere con società che non sono sovvenzionate? L'attuale politica per la concorrenza dell'UE è ancora adeguata a questi sviluppi del mercato?

## ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Friday, September 4th, 2020 at 6:27 pm and is filed under [Economia](#), [Featured](#), [Politica&Associazioni](#), [Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.