

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Noli container ai massimi: faccia a faccia tra armatori e spedizionieri italiani

Nicola Capuzzo · Monday, February 15th, 2021

Nei giorni scorsi è andato in scena un interessante e (forse) proficuo faccia a faccia fra spedizionieri e vettori marittimi chiamati a confrontarsi sul sentitissimo tema dell'aumento dei noli per il trasporto di container.

A organizzarlo è stato il Propeller Club di Milano insieme a quello di Genova cui va il merito di aver messo a confronto due compagnie di navigazione e alcuni rappresentanti del mondo degli spedizionieri per affrontare la vexata quaestio del prezzo carissimo che negli ultimi mesi si trovano a dover pagare importatori ed esportatori per trasportare i propri carichi sulle navi portacontainer.

Il mondo degli armatori era rappresentato da Paolo Pessina, presidente di Assagenti nonché figura apicale di Hapag Lloyd in Italia, e da Stefano Messina, presidente di Assarmatori e vertice della Ignazio Messina & C. Uno degli aspetti più importanti emersi dal confronto è che “gli armatori non hanno alcun interesse a farsi la guerra con gli spedizionieri”. Proprio Messina ha rivelato che “larga parte dei caricatori che scelgono di imbarcare la merce sulle nostre navi sono spedizionieri, più che cargo owner”.

Pessina ha previsto che “l'attuale livello di noli elevati per il trasporto di container possa proseguire per tutto il primo ma anche per il secondo trimestre dell'anno in corso”, cancellando le speranze di quanto confidavano in una discesa significativa delle rate nelle prossime settimane o comunque dopo il Capodanno cinese. A difesa della categoria delle compagnie di navigazione, accusate di non rispettare accordi di lungo termine presi con gli spedizionieri che avevano mesi prima acquistato noli a determinati valori di prezzo, Pessina ha spiegato come ci siano anche spedizionieri che talvolta fanno prenotazioni doppie dei container salvo poi necessariamente cancellare il booking meno conveniente.

Secondo Riccardo Fuochi, presidente del Propeller di Milano nonché amministratore di diverse società di spedizione (fra cui Logwin), in questa eterna diatriba fra spedizionieri e vettori marittimi “un ruolo lo gioca anche la scarsa o poco efficace comunicazione fra compagnie di navigazione e caricatori”. Per Fuochi, dunque, talvolta potrebbe essere sufficiente maggiore dialogo e trasparenza per risolvere o attenuare certe criticità.

Alessandro Pitto, numero uno di Spediporto e amministratore della società di spedizioni Casasco &

Nardi, durante il suo intervento ha detto: “Difficile stabilire quale sia il livello giusto dei noli marittimi”, anche se poi ha aggiunto che “il livello di servizio che stiamo ricevendo, o forse sarebbe meglio dire subendo, è certamente inadeguato”. Pitto ha infatti ricordato come fare un booking sia “diventato un’odissea: trovare la prenotazione, attendere la conferma dal vettore, confidare sull’arrivo della nave, trovare il container vuoto da riempire e poi sperare di riuscire a farlo imbarcare”. Tutte procedure che fino a un anno fa si svolgevano senza particolari criticità mentre da qualche mese sono diventate un percorso a ostacoli per effetto della congestione di alcuni porti, per la maggiore disciplina dei vettori marittimi nella gestione delle flotte, per un parco container che l’anno scorso è decresciuto dell’1% e per i ritardi negli arrivi delle navi. Dopo aver fatto questo elenco Pitto ha aggiunto: “Sembra di avere a che fare con delle pratiche punitive! Ormai vale più o meno tutto. Il mercato sta diventando sempre più oligopolistico”.

Riflessioni alle quali Stefano Messina ha replicato spiegando che “il mercato è molto trasparente” e ha ricordato come per molti anni siano stati i vettori a perdere soldi. Ora, dopo molto tempo, il vento è girato invece a loro favore. Messina, ricordando il consolidamento in atto fra le compagnie di navigazione attive nel settore container, ha parlato di ‘nanismo’ a cui dovranno porre rimedio anche le case di spedizioni italiane: “Le economie di scala sono necessarie e servono acquisizioni, anche se qualche famiglia dovesse finire per perdere il controllo dell’azienda”.

Significativa anche lo spunto di Andrea Scarpa, vicepresidente e vertice del Maritime advisory body della Federazione nazionale degli spedizionieri (Fedespedi), a proposito dell’andamento dei noli marittimi ha sostenuto che si sia passati “da un estremo all’altro”, da troppo economici a troppo cari. “Stiamo sparando con un bazooka a una mosca” ha proseguito spiegando gli effetti sui piccoli importatori ed esportatori. Durante la sua disamina degli effetti concreti sui commerci Scarpa ha spiegato: “Questi noli porteranno a un rallentamento dei traffici globali via mare. Ci sono molte aziende che stanno cambiando importatori per cercarne di più vicini, ad esempio in Europa, perché il costo del trasporto marittimo è diventato troppo caro. Nelle navi da 24.000 Teu poi cosa ci metteremo?”. Anche a proposito infine degli [ultimi annunci di blank sailing utili a riposizionare le navi e riorganizzare i network](#), l’esperto spedizionieri ha qualcosa da obiettare: “Mi domando perché si preoccupino di fare blank sailing per riposizionare le navi quando hanno ancora un backlog elevato di container da smaltire”.

N.C.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Monday, February 15th, 2021 at 4:43 pm and is filed under [Navi](#), [Politica&Associazioni](#), [Spedizioni](#)

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