

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

“Spedizionieri destinati a estinguersi se si occupano solo di negoziare i noli”

Nicola Capuzzo · Wednesday, February 2nd, 2022

Gli spedizionieri tradizionali hanno i giorni contati se pensano di sopravvivere nel mercato dello shipping difendendo il proprio market share e guadagnando soldi solo negoziando tariffe migliori per il trasporto via mare. “Cosa possiamo fare di più e di nuovo? Questa è la domanda a cui ogni spedizioniere deve cercare di trovare risposta. Solo negoziare il valore del nolo secondo me significa essere dei dinosauri, quindi destinati all'estinzione”.

Questa è la convinzione espressa da Giorgio Poggio, amministratore delegato della società di spedizioni Aprile UK Ltd e direttore della Camera di Commercio Italiana nel Regno Unito (ICCIUK), in occasione dell'ultimo webinar organizzato dal Propeller Club – Port of Genoa e dedicato alla “tempesta perfetta dello shipping” nel trasporto container.

La conclusione è arrivata a valle di un ragionamento riferito al [cambio di strategia recentemente attuato da Maersk Line](#) e concretizzatosi nel canale preferenziale instaurato direttamente con i caricatori (*beneficial cargo owner*) e i grandi spedizionieri mentre ai piccoli player è stata lasciata la possibilità di prenotare imbarchi di container quasi esclusivamente in digitale attraverso il portale dedicato (senza mail né telefonate).

“Maersk ha scelto di essere antagonista ad Amazon, un player che è entrato sul mercato per ultimo e ha insegnato a tutti a fare la logistica. Per sopravvivere ha scelto dunque di puntare sul B2C e il carrier lo aveva già detto chiaramente nel 2016 con il suo piano pluriennale intitolato The New Direction: ‘Taglieremo gli Nvocc andando a servire direttamente i clienti finali attraverso strumenti IT, l'e-commerce, ecc.’. Non compreranno altre navi nel breve”. Un progetto che infatti negli ultimi anni, anche attraverso mirate acquisizioni, sta prendendo lentamente forma.

Ma cosa ci si deve aspettare dal mercato dei noli nei prossimi mesi? Numeri e analisi alla mano Poggio ha mostrato come sia ancora evidente un disequilibrio fra traffici marittimi su vari trade intercontinentali, un costo crescente del bunker navale (soprattutto quello a basso tenore di zolfo), e un'offerta di stiva per il trasporto via mare di container notevolmente inferiore (-11%) rispetto alla domanda attuale. “Il fattore che in questo momento contribuisce maggiormente a ridurre la capacità di stiva disponibile sono le congestioni in alcuni importanti hub portuali, su tutti quello di Los Angeles”, perché accumulando ritardo nelle rispettive rotazioni le navi riescono a trasportare meno container a parità di tempo considerato. Una situazione, questa, che nel corso del 2022

difficilmente volgerà al meglio. “Lo squilibrio fra domanda e offerta di trasporto marittimo containerizzato durerà ancora tutto l’anno” ha aggiunto il numero uno di Aprile Uk, preannunciando poi quello che potrebbe essere il prossimo elemento di criticità in arrivo: “l’Energy Efficiency Existing Ship Index (Eedi) che entrerà in vigore nel 2023”.

Tra meno di un anno tutte le navi saranno sottoposte alla verifica delle caratteristiche tecniche che dovranno soddisfare il rispetto di un indice di “efficienza energetica” con l’obiettivo di allinearle al relativo parametro prescritto per le navi di nuova costruzione. Si applicherà a tutte le unità di stazza lorda superiore alle 400 tonnellate e potrà imporre alle navi, al fine di rispettare determinati limiti d’inquinamento, anche di ridurre la propria velocità di servizio rispetto ai livelli attuali. Diminuzione della velocità si tradurrà in riduzione dell’offerta di stiva e aumento del rapporto tonnellate*miglia. Insomma non una buona notizia per chi spera in linee marittime più rapide e in un aumento della capacità disponibile in futuro.

“Siamo in un momento in cui le compagnie di navigazione sono in grado di scegliere le controparti con cui preferiscono lavorare: questo sarà il *leit motiv* del 2022 come già lo è stato l’anno passato” ha concluso Poggio, esprimendo preoccupazione verso un controllo del mercato in mano a pochi grandi operatori. “La situazione attuale potrebbe dare il ‘la’ a un predominio solo delle grandi aziende; prevedo difficoltà per le realtà medio-piccole, ad esempi per chi fa trading o comunque chi imbarca pochi container all’anno. Faranno fatica a pagare noli marittimi da 15.000-20.000 dollari per cui devono fare in fretta a rilocalizzare le produzioni o a riorganizzare i propri approvvigionamenti”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Wednesday, February 2nd, 2022 at 6:26 pm and is filed under [Interviste](#), [Spedizioni](#)

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