

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Impiantistica e trasporto marittimo a confronto: “I noli non scenderanno”

Nicola Capuzzo · Thursday, December 5th, 2024

San Donato Milanese (Milano) – Nel prossimo futuro i noli marittimi delle navi break bulk per il trasporto di project cargo non scenderanno. Anzi, probabilmente saliranno per effetto di vari fattori geopolitici e di mercato ma i caricatori sembrano pronti a prendere le necessarie contromisure.

Il tema è stato al centro del convegno e della tavola rotonda organizzata dalla sezione logistica di Animp (Associazione Italiana Impiantistica Industriale) presieduta dall'avv. Enrico Salvatico (Studio legale Mordiglia) e intitolata “Le nuove rotte della logistica tra geopolitica e sviluppo sostenibile”.

Dopo le presentazioni introduttive di Olimpia Ferrara (Srm) ed Enrico Pastori (Trt Trasporti e Territorio), i rappresentanti della domanda e dell'offerta di logistica per il trasporto di carichi fuori sagoma ed heavy lift si sono confrontati su due temi: le criticità affrontate nei mesi passati e quelle del prossimo futuro. Oltre alle eventuali opportunità da cogliere.

La condizione di insicurezza per la navigazione in Mar Rosso e le scelte conseguenti degli armatori di circumnavigare l'Africa passando dal Capo di Buona Speranza sono stati il fattore più richiamato durante la discussione anche e soprattutto per l'impatto sui transit time delle spedizioni e sui conseguenti extra-costi.

Lino Papetti (Saipem) ha posto ad esempio l'accento sull'aumento generale delle tariffe break bulk e container fino ad oggi. In particolare ha segnalato una “specificità difficoltà degli operatori nel mantenere tariffe costanti per le tratte con provenienza Cina, India e Corea del Sud”. La sua richiesta alle compagnie di navigazione è stata quella di poter avere tariffe da mercati come Cina, India e Corea valide per circa 6 mesi. “Per un Epc contractor l'esigenza primaria è quella di gestire il trasporto di materiali con una tempistica certa e possibilmente ridotta” ha ricordato Papetti, che durante il suo intervento ha anche segnalato, fra gli effetti collaterali delle tensioni in atto, “il fatto che il numero crescente di navi che scelgono di passare dal Sud Africa comporta degli extra-costi ad esempio per i trasporti dall'India in quanto il paese non è più ‘on route’ nella navigazione Asia – Europa”.

Saipem ha però messo in atto delle strategie logistiche per minimizzare gli impatti di tempi e costi sui trasporti di materiali durante la crisi. “Abbiamo adottato – ha spiegato Papetti – una gestione

contrattuale con doppia tariffa sia su Frame Agreements che su contratti spot, evitando contenziosi con gli spedizionieri/armatori nel caso si transitasse dal capo di Buona Speranza invece che da Suez. A ciò si aggiunge una gestione oculata delle spedizioni via aerea per i trasporti urgenti di materiale critico; per i trasporti dall'Europa all'area Dammam (Arabia Saudita) si sfrutta il trasporto combinato via mare e poi via terra attraverso il porto di Gedda”.

Interessante anche la testimonianza di Fabrizio Spaziani (Technip Energies) che, durante il suo intervento, ha evidenziato come l'azienda abbia scelto di “ottimizzare l'operatività per affrontare le criticità” attraverso “un accorpamento o razionalizzazione dei lotti di merce da spedire” o tramite “una reschedule dei progetti”. La strategia di Technip Energies è risultata dunque in una “riprogettazione degli approvvigionamenti” che su certe forniture ha significato in effetti un ricorso al nearshoring per le forniture.

A proposito dell'impatto della situazione geopolitica attuale Spaziani ha fatto sapere che “le tensioni globali, come la crisi del Mar Rosso, hanno interrotto le catene logistiche, portando a ritardi e aumento dei costi”. A questa situazione l'azienda risponde “con rotte alternative, rinegoziazioni contrattuali e gestione proattiva dei costi. Nel lungo termine, diversifichiamo la nostra esposizione geografica e introduciamo clausole contrattuali di salvaguardia”.

La rappresentanza armatoriale nel panel si è espressa in primis con Matteo Fortuna (Bbc Chartering Genoa) che, dopo aver descritto una stabilità del mercato dei noli sul quale si è assistito a oscillazioni negli ultimi mesi fra 11mila e 13mila dollari per le navi break bulk, ha spento sul nascere ogni speranza sia di poter garantire rate di trasporto a medio-lungo termine, sia di assistere a una flessione delle stesse. “Il calo dei noli non ci sarà. Il rischio semmai è che fra un po', dall'Italia in particolare, non ci siano carichi da spedire via mare per un incremento eccessivo dei costi di trasporto. In particolare sulle rotte fra Mediterraneo e Stati Uniti e fra Mediterraneo e Nord Europa” ha affermato il broker genovese.

All'atteso aumento di costi per le navi, e quindi per i trasporti marittimi, ha rivolto la propria attenzione anche Giuseppe Alberti (Spliethoff) richiamando il prezzo del regolamento Ets (Emission trading system) “che ha preso avvio già da quest'anno, inciderà nel 2025 per circa 70-80mila euro per nave e a regime salirà fino a un'incidenza di oltre 100mila euro a nave per viaggio”. Oltre a ciò “dal prossimo anno in Europa entrerà in vigore anche la direttiva Fuel Eu Maritime, per poi arrivare al 1 maggio 2025 quando il Mediterraneo sarà a tutti gli effetti un'area Seca (sulphur emission controlled area, *ndr*) . Tutti questi fattori indurranno le compagnie ad acquistare certificati bianchi o a scegliere di impiegare carburanti puliti (ad esempio il bio marine gasoil) ma con costi notevolmente superiori rispetto a oggi”. Altre ragioni, dunque, per non aspettarsi una futura riduzione dei prezzi del trasporto, fatti salvi altri fattori esogeni come l'arrivo sul mercato di tante navi di nuova costruzione e di maggiore capacità o ad esempio il ritorno ai transiti attraverso Suez e il Mar Rosso. “Nel frattempo – ha precisato Alberti – la situazione relativa agli attacchi degli Houthi nei confronti delle navi non sta migliorando: da novembre 2023 ad aprile scorso erano state prese di mira 111 navi e nei sette mesi successivi sono state 108. Di queste una decina erano unità general cargo”.

Anche secondo Ignazio Messina, amministratore delegato dell'omonima compagnia di navigazione, “risulta particolarmente difficile fare previsioni a lungo termine sui noli”; “i caricatori sembrano essersi ormai abituati a questo nuovo equilibrio di mercato, si mostrano molto più dinamici rispetto al passato”. Confermando l'interesse verso il progetto di acquistare in futuro almeno una nave break bulk (da affiancare alla flotta di portacontainer), Messina nell'occasione ha

preannunciato che la propria azienda sta lavorando per mettere a segno una nuova acquisizione, sulla quale però vige ancora il massimo riserbo.

Una possibile minaccia per i noli marittimi, soprattutto per il trasporto di carichi containerizzati, è rappresentato dalla possibile futura “riapertura della navigazione in condizioni di sicurezza nel Mar Rosso grazie all’impiego di forze militari che garantiscano il transito in sicurezza di tutte le navi. Se ciò dovesse avvenire nel prossimo futuro, considerando la capacità di stiva oggi disponibile e soprattutto le navi ordinate per nuova costruzione, il mercato subirebbe un crollo con noli da 400 dollari per i container”.

A commentare gli attuali trend di mercato guardando il bicchiere mezzo pieno ci ha pensato Luca Rossi (Arkas), secondo il quale “la crisi in Mar Rosso è stata colta dal nostro armatore come un’opportunità: così come, quando è scoppiata la guerra in Ucraina abbiamo scommesso sull’apertura del primo nostro collegamento con gli Stati Uniti, allo stesso modo nell’ultimo anno ci siamo spinti con le nostre navi dal Mediterraneo oltre Suez. Una cosa che non avrei mai immaginato avvenisse per un vettore marittimo regionale come Arkas. L’allungamento dei transit time sul trade Asia – Europa, infatti, ha spinto molte aziende a rivolgersi alla Turchia per approvvigionamenti di prodotti e materiali che prima acquistava in Estremo Oriente. Per queste ragioni vedo un bel fermento nel Mediterraneo” ha concluso Rossi.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E’ ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Thursday, December 5th, 2024 at 2:14 pm and is filed under [Politica&Associazioni](#), [Spedizioni](#)

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