

# Trasporto marittimo: un comparto sempre in alto mare

di Cristiano Moschini, Gabriele Casadei

Il 2016 è stato un altro anno difficile per le compagnie marittime specializzate nel trasporto globale di container. Diversi studi economici effettuati da società di consulenza specializzate nel trasporto marittimo (es. la britannica Drewry) hanno riscontrato **bilanci in perdita per un totale complessivo**

**superiore ai 3,5 miliardi di dollari nel 2016.** Da un certo punto di vista, il risultato è stato anche migliore del previsto dal momento che le previsioni iniziali stimavano in oltre 5 miliardi di dollari l'ammontare dei conti in rosso. Oltre al **fallimento della compagnia sud-coreana Hanjin Shipping** sono

stati registrati passivi di bilancio molto significativi da parte di numerose altre società tra cui, ad esempio, la danese Maersk, leader nel segmento container, per quasi 400 milioni di dollari, la taiwanese Yang Ming con circa 450 milioni di dollari o la sud-coreana Hyundai Merchant Marine con oltre 710 milioni di dollari.

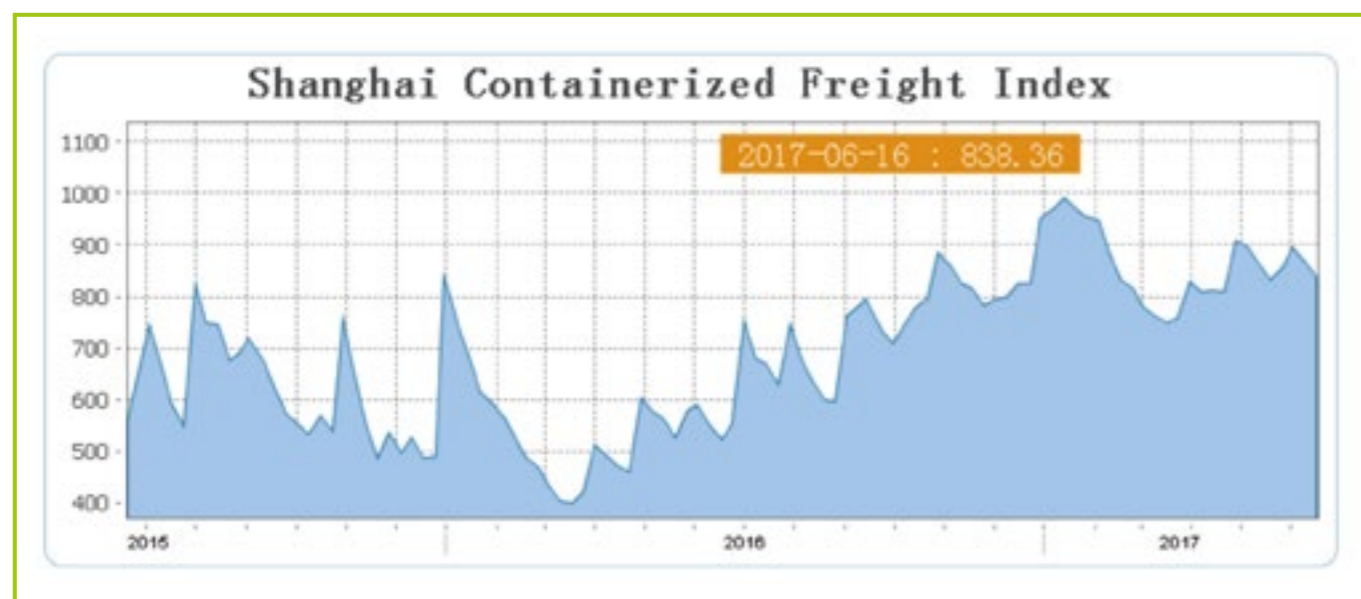


Figura 1 - Indice SCFI relativo al trasporto marittimo da Shanghai

Fonte: <http://en.sse.net.cn/indices/scfinew.jsp>

\*Base Port: Report Freight Rates of Base Ports:

Mediterranean Sea—Barcelona/Valencia/Genoa/Naples; Europe—Hamburg/Antwerp/Felixstowe/Le Havre; USWC—Los Angeles/Long Beach/Oakland; USEC—New York/Savannah/Norfolk/Charleston; West Japan—Osaka/Kobe East Japan—Tokyo/Yokohama.

**Ma quali sono le cause di questo basso livello di redditività?** Una parte rilevante è da imputarsi a scelte delle compagnie di navigazione che si sono rivelate sbagliate da un punto di vista strategico. Il fenomeno degli ultimi anni del "gigantismo navale", che ha prevalso nella costruzione delle navi portacontainer, ha prodotto sul mercato una *overcapacity* di stiva che ha, di fatto, generato il **crollò dei prezzi**. La visione di medio periodo di molti armatori era incentrata sull'obiettivo di ridurre il costo unitario per TEU (twenty-foot equivalent unit, ossia container 20 piedi) prevedendo volumi di domanda in crescita nel tempo. È chiaro pertanto che di fronte a nuove portacontainer in grado di trasportare oltre 20.000 TEU (in 10 anni la capacità di una nave è praticamente raddoppiata) il fattore determinante è diventata la domanda. Negli ultimi anni, soprattutto sulla tratta tra Asia ed Europa, i volumi sono invece rimasti gli stessi, al contrario delle previsioni iniziali e questo trend ha determinato un drastico calo dei noli marittimi, come si evince dal grafico "Shanghai Containerized Freight Index" a lato riportato (figura 1).

Il 2017 è invece partito con migliori auspici per le compagnie di navigazione, soprattutto per **le nuove alleanze commerciali che hanno ridotto da quattro a tre i gruppi contrapposti sul mercato**. L'oligopolio attuale vede, infatti, da una parte il gruppo europeo formato da Maersk e MSC, dall'altra il gruppo Ocean Alliance (con l'europea CMA CGM, e le asiatiche Evergreen, Cosco Shipping e OOCL) ed infine il gruppo The Alliance (con l'europea Hapag-Lloyd e le asiatiche Yang Ming, Mol, K Line e NYK).

**Per le aziende produttive e commerciali europee, il processo di concentrazione sul mercato sta portando un incremento dei costi, soprattutto nelle importazioni.** Questa condizione spingerà i *supply chain manager* delle imprese a monitorare con sempre maggiore attenzione l'evoluzione dei servizi di trasporto merce su rotaia disponibili dal sud-est asiatico verso il vecchio continente. Recentemente, infatti,

è partito dalla stazione di Korla, nella Cina nord-occidentale, il primo convoglio per l'Europa gestito dalla società svizzera Hupac in collaborazione con la società chimica Markor. Il convoglio - lungo 800 metri e pesante 3000 tonnellate - carica 82 tank container e ha percorso circa 8000 chilometri in diciotto giorni, attraversando i confini e adempiendo le procedure doganali di sei nazioni diverse. Nello stesso periodo, DHL Global Forwarding ha avviato il treno container tra Shenzhen e Minsk. La nuova rotta transita attraverso la connessione ferroviaria Alashankou-Dostyk, che serve altri collegamenti tra Cina ed Europa, tra cui quelli provenienti da Chengdu, Zhengzhou e Lianyungang.

**È stato così potenziato il ponte terrestre tra Asia ed Europa, che comprende diverse rotte.** Quella settentrionale collega Suzhou con Varsavia in 14 giorni; quella meridionale trasporta container in 14 giorni da Lianyungang e Chengdu ad Istanbul passando in Kazakistan, Azerbaijan e Georgia. Il tracciamento in tempo reale delle spedizioni, grazie al rilevamento satellitare posto sui container e l'espletamento delle pratiche doganali lungo l'intero percorso, rendono particolarmente interessante questa opzione di trasporto. **Il trasporto ferroviario-intermodale può rappresentare già oggi pertanto un valido compromesso in termini di rapporto qualità/prezzo.** Il *transit time* medio, pari a circa la metà di un trasporto marittimo, ed il costo, sensibilmente inferiore a quello di un servizio *global forwarding* aereo (più veloce ma molto più costoso) rendono infatti questo tipo di trasporto meritevole di attenzioni sempre crescenti. La sfida di medio periodo sarà presumibilmente incentrata tra l'offerta dei servizi cargo via mare, che dovranno essere sempre più economici, visto il vincolo del lungo *transit time* ed i servizi cargo ferroviario-intermodali, che saranno sempre più integrati e diffusi grazie agli ingenti investimenti sul materiale rotabile sia in Europa sia nel sud-est asiatico. **Non ci resta che aspettare ma il percorso sembra già scritto.** ■

**Lewitt Associati**  
Soluzioni per lo sviluppo d'impresa



#  
**Gabriele Casadei**

Specializzato nelle aree Organizzazione e Riduzione Costi, inizia la carriera professionale in IMPAC Ltd (USA) dove matura esperienze in ambito Cost Reduction / Productivity Improvement. Successivamente collabora con alcune società di consulenza nazionali/internazionali per progetti nelle aree Vendite/Marketing, BPR, Performance Management e Acquisti. Dal 2006 è Partner di Lewitt Associati ([www.lewitt.it](http://www.lewitt.it)), società di consulenza specializzata in interventi di Riduzione Costi. Laureato in Agribusiness, un Master in Gestione Aziendale alla London University, presso l'IMPAC University (USA) ha perfezionato competenze nell'area Operation/Cost Reduction.



#  
**Cristiano Moschini**

Specializzato nelle aree Pianificazione e Controllo e Riduzione Costi, inizia anch'egli in IMPAC Ltd (USA) ove opera nel Change Management e nella Cost Reduction. Collabora poi con società di consulenza in ambito Business Planning, Controllo di Gestione e Gestione Finanziaria, e con Technogym Spa come assistente tecnico del Presidente per progetti di Strategic/Business Planning, Budgeting e Sistema Premiante. È partner di Lewitt Associati ove realizza progetti di ottimizzazione in ambito logistico. Laureato in Agribusiness, Master in Management & Marketing alla London University, è professionista certificato Lean Green Belt da Advance Operation Management School e Consulente Tecnico d'Ufficio (CTU) presso il tribunale di Forlì e Cesena.