

SHIP2SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI
Magazine on line di economia del mare e dei trasporti

Direttore Responsabile: Angelo Scorza

Contenuto per gli AbbonatiS2S+
SHIPPING

Lo shipping globale costretto a navigare ‘a vista’

In un contesto geopolitico dominato dall'incertezza è sempre più difficile fare previsioni sull'andamento del mercato marittimo, come confermano armatori, agenti e broker durante il convegno sui noli organizzato dal Gruppo Giovani di Assagenti

14 OTTOBRE 2025 ALLE ORE 17:45



di Francesco Bottino

Genova - Ormai da alcuni anni, da tutte le principali analisi dello scenario globale la chiave di lettura che emerge è una soltanto: l'instabilità crescente che caratterizza i rapporti tra aree del mondo, tra nazioni e tra economie.

Non fa eccezione il convegno “Tra Correnti e Contratti: Il Futuro dei Noli Marittimi”, organizzato dal gruppo Giovani di Assagenti nell'ambito della Genoa Shipping Week in corso nel capoluogo ligure.

E quanto questa situazione – che il Direttore di Limes Lucio Caracciolo ha battezzato con termine decisamente evocativo ‘Caoslandia’ – impatti direttamente sul mercato marittimo, con esiti peraltro difficilmente prevedibili, lo esemplifica perfettamente la frase con cui Enrico Paglia, Research Manager della broker house genovese bancario costa, ha concluso il suo intervento: “Oggi, è davvero difficile fare il nostro lavoro”.

A tracciare i profili generali di un quadro in cui l'imprevedibilità è diventata la sola costante è stato Ettore Greco, Vicepresidente dell'Istituto Affari Internazionali (IAI), che ha elencato una serie di fattori da cui discende l'attuale stato di cose, in termini di scenario geopolitico (dal declino dell'Occidente che ha lasciato spazio ad un nuovo sistema multipolare al fallimento dei vecchi modelli di governance delle relazioni internazionali) per poi lasciare spazio – attraverso la moderazione di Gian Enzo Duci – a Massimo Deandreis, Direttore di SRM, Centro Studi e Ricerche del gruppo Intesa Sanpaolo, a cui è toccato il compito di calare gli effetti delle dinamiche geopolitiche nel mercato del trasporto marittimo.

“Per quanto riguarda la crisi di Suez, certamente un impatto c'è stato, con una crescita delle tonnellate miglia dovuta al *rerouting* attraverso il Capo di Buona Speranza che nel 2024 è stata pari al 6,2% ma che si attesterà tra l'1 e l'1,5% nel 2025 e 2026. E, giusto per riportare il fenomeno alle sue corrette proporzioni, va comunque ricordato che dall'infrastruttura egiziana, lo scorso anno sono, transitate 12.740 navi, mentre attraverso la tanto menzionata rotta artica appena una novantina”.

Parlando poi dei dazi applicati dal Governo americano ai prodotti cinesi, il Direttore di SRM ha evidenziato che il loro effetto è più apparente che reale: “I numeri dicono che la Cina sta esportando meno verso gli USA, ma parallelamente si osserva una crescita dell'export cinese verso Vietnam e Cambogia e un conseguente incremento delle esportazioni di questi due Paesi, che evidentemente stanno fungendo da intermediari, verso gli Stati Uniti”.

Infine, Deandreis ha evidenziato che “anche l'ETS avrà un impatto diretto sul mercato marittimo, almeno in Europa, anche se non mi sentirei di escludere che Bruxelles possa contemplare una modifica di questa misura, che non verrà cancellata ma potrebbe essere rimodulata prevedendo, per esempio, che i proventi della tassazione vengano redistribuiti agli stessi armatori per fare investimenti sulla decarbonizzazione”.

Il punto sui noli



Seguendo un andamento degli *speech* che il moderatore Gian Enzo Duci ha definito “a imbuto”, quindi dal generale al particolare, il già citato Enrico Paglia, Research Manager di *banchero costa*, è sceso nel dettaglio dell’andamento dei noli nei comparti liquid bulk e dry bulk, non prima però di alcune considerazioni generali sugli effetti dell’embargo occidentale al petrolio russo, che ha generato una *shadow fleet* comprendente attualmente il 15% della capacità mondiale di navi cisterna, e sugli obiettivi di decarbonizzazione che sembrano difficilmente raggiungibili, almeno nella situazione attuale: “Se consideriamo che le navi che vengono costruite oggi saranno ancora operative nel 2050, è davvero difficile immaginare che entro tale data lo shipping possa aver azzerato le sue emissioni nette di CO₂”.

Entrando quindi nel vivo della materia del convegno, Paglia – partendo dal mercato tanker – ha mostrato l’andamento dei noli delle petroliere VLCC, Aframax e Suezmax, che dopo il calo di fine 2024 sono tornati a crescere in modo evidente, “e questo in conseguenza della decisione dell’OPEC+ di lasciar aumentare la produzione, che negli anni passati era stata frenata per sostenere il prezzo del barile, a cui si aggiunge la costante crescita dell’export di greggio dagli USA, diventati ormai il primo produttore a livello mondiale”. In relazione a questa tipologia di navi, Paglia ha evidenziato che per i prossimi 3 anni è previsto un forte incremento delle consegne, che potrebbe essere in parte controbilanciato dalle demolizioni, considerando che la flotta attuale è piuttosto datata, con il 21% del naviglio che ha oltre 20 anni di età.

Per quanto riguarda le product tanker, i noli, pur su buoni livelli, sono diminuiti rispetto ai valori del 2024, “e questo perché molte petroliere trasportavano prodotti. Ora che il mercato crude è in miglioramento, però, penso che questo fenomeno si affievolirà, a beneficio dei noli delle product” ha ipotizzato il Research Manager di *banchero costa*, che ha però messo in guardia: “L’orderbook in questo segmento è molto consistente e nei prossimi anni le consegne saranno numerose. È un fattore preoccupante, e rimane tale anche a fronte di una domanda che nell’ultimo periodo si è dimostrata decisamente dinamica”.

Mercato altalenante anche per le bulk carrier, i cui noli dopo il forte calo di inizio anno si sono ripresi: “In questo settore, tuttavia, bisogna considerare che la domanda globale di alcune commodity è in calo, a partire dal carbone, e che l’impatto delle dinamiche geopolitiche è spesso più intenso e diretto. Alla luce di una crescita della flotta che si manterrà su ritmi moderati nei prossimi anni, nell’ordine del +3% all’anno, io sono comunque ottimista sull’evoluzione di questo segmento di mercato”.

In linea generale, ha quindi concluso Paglia, “va rilevato che il valore delle navi, e quindi degli asset, rimane decisamente elevato in tutti i comparti, vicino ai record storici”.

Chiuso il capitolo delle navi tramp, Carlo Binello di CMA CGM ha focalizzato l'attenzione sul trasporto di contenitori, caratterizzato da un mercato relativamente stabile in questa fase, seppure con dinamiche divergenti tra export (in calo) e import (più resiliente) e con noli ormai ben lontani dai picchi del periodo post-Covid.

In relazione ai valori degli asset, “anche nel nostro settore – ha spiegato Binello – nonostante una previsione di forte incremento della consistenza della flotta globale, i prezzi delle navi restano molto elevati, e i livelli di scrap decisamente bassi”.

Parlando invece di aspetti più propriamente operativi, il manager di CMA CGM ha ipotizzato che nel prossimo futuro, anche alla luce di un'auspicata pace in Medio Oriente e di una conseguente normalizzazione della situazione nel Mar Rosso, “possa comunque avere senso mantenere attive le rotte che passano per il Capo di Buona Speranza e offrire ai clienti diverse alternative tra cui scegliere, mettendo a disposizione uno strumento per differenziare il rischio e prevenire eventuali *disruption* della supply chain”.

I settori di nicchia

Dopo l'analisi dei settori definibili ‘mainstream’, nel corso del convegno sui noli organizzato dal Gruppo Giovani di Assagenti è stata la volta dei comparti di nicchia, che tuttavia rivestono un peso rilevante nel mercato dello shipping contemporaneo.

A tale scopo, Lorenzo Giacobbe – presente nella sua doppia veste di Presidente dei giovani agenti marittimi genovesi e di esponente dell'agenzia Januamar, ha parlato delle ‘small handy’, navi dedicate al carico secco con portata fino a 20.000 tonnellate, segmento di non immediata lettura in quanto ‘orfano’ di un proprio indice di riferimento: “Si tratta di un ambito dello shipping molto vario e articolato al suo interno, in cui però si possono identificare delle caratteristiche comuni” ha spiegato Giacobbe. “Innanzitutto, la maggior parte degli armatori di questi mezzi sono turchi o comunque dell'East Med, e il naviglio è generalmente piuttosto datato, con il 50% della flotta che ha più di 30 anni. Inoltre, per tradizione e prassi vengono stipulati soltanto contratti a viaggio e quasi mai a periodo. Considerando che le small handy compiono itinerari piuttosto brevi, questo vuol dire che capita sovente di dover fissare la stessa nave ogni 15 giorni, con un nuovo noleggiatore”.

Andrea Arena di HB Shipping ha quindi affrontato le peculiarità del project cargo, mentre Giulia Malnati di NYK si è concentrata sul mercato delle car carrier, caratterizzato da un numero ristretto di armatori ma recentemente interessato da uno sconvolgimento vero e proprio, causato dall'ingresso di alcuni newcomer cinesi, diretta emanazione delle sempre più agguerrite (commercialmente) case automobilistiche della Repubblica Popolare.

Infine, a chiudere la tavola rotonda dedicata alle nicchie di mercato, Tommaso Scolaro della società genovese Scolaro Shipbroker ha messo in evidenza le caratteristiche del mercato ro-

ro cargo, i cui noli si mantengono stabili da anni, in ragione di un numero di operatori piuttosto esiguo e consolidato (tra cui il gruppo italiano Grimaldi), e su livelli soddisfacenti.

“L’età media delle navi è piuttosto alta, ma le compravendite non sono molto numerose se si fa un raffronto con altri comparti” ha sottolineato Scolaro. “Nel 2024 sono passate di mano solo 26 navi a livello globale, con un’età media di circa 20 anni. Inoltre, anche l’orderbook è decisamente esiguo: nel 2025 verranno consegnate 6 newbuilding, e solo 4 entreranno in attività nel 2026”.

La visione degli armatori



Se per analisti, broker e agenti è difficile tracciare le traiettorie di evoluzione del mercato, altrettanto difficile è, per gli armatori, navigare in queste acque agitate, come hanno confermato gli interventi di Vincenzo Romeo, CEO di Nova Marine Carrier, uno dei principali operatori italiani (anche se l’azienda ha sede in Svizzera) del settore dry bulk, e Aldo Negri, CEO del gruppo Finsea, attivo nell’armamento di navi traghetto con le due compagnie Blu Navy e Ichnusa Line.

“La nostra azienda si è dotata di un risk manager che, insieme ad un team di analisti, studia il mercato ed elabora quotidianamente report e scenari, sulla base dei quali prendiamo le decisioni operative e anche quelle strategiche” ha spiegato Romeo. “Queste informazioni sono essenziali, ma da sole non possono bastare. Per fare il nostro mestiere servono anche coraggio e fortuna”.

L’armatore campano di stanza a Lugano è poi entrato nel merito delle strategie che l’azienda sta perseguendo, sottolineando la necessità di applicare anche nel mercato dry bulk una dinamica di concentrazione verticale della catena logistica analoga a quella attuata dai liner nel settore container, con l’obiettivo di offrire ai clienti un servizio completo.

Diverso il discorso riguardante i collegamenti passeggeri a corto raggio, in cui Finsea – come ha ricostruito Negri – è entrata cogliendo l’occasione scaturita dal processo di

privatizzazione delle compagnie marittime regionali, prima nei servizi con l'isola d'Elba e poi sulla rotta tra Santa Teresa e Bonifacio: "Ovviamente abbiamo studiato il mercato, analizzato i tassi di riempimento delle navi, ma poi abbiamo deciso di investire perché si era presentata un'occasione".



Chiarito questo, il comparto – secondo l'Amministratore delegato di Finsea – si trova attualmente in una fase di transizione: "Il tonnellaggio è decisamente datato, e le occasioni di acquistare navi second hand sono esigue. D'altra parte, costruire nuove unità ha costi sostanzialmente proibitivi per operatori di piccole dimensioni, come siamo noi".

La difficoltà di reperire capitali e di effettuare quindi gli investimenti necessari a competere sul mercato, in tutti i comparti dello shipping, è stata sottolineata anche dal Presidente di Assarmatori Stefano Messina, intervenuto nel panel istituzionale che ha chiuso il convegno al fianco del Direttore Generale di Confitarma Luca Sisto, del Presidente di Federagenti Paolo Pessina, del Vicepresidente di Fedespedi Matteo Somma e del Presidente di Assagenti Gianluca Croce, a cui sono toccati i saluti e i ringraziamenti finali in qualità di vertice dell'associazione promotrice della Genoa Shipping Week.