

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI GENOVA**

**SCUOLA DI SCIENZE SOCIALI  
DIPARTIMENTO DI ECONOMIA**

*Corso di laurea magistrale in Economia e Management  
Marittimo e Portuale*



Elaborato scritto per la prova finale in  
Traffici marittimi ed economia delle regioni portuali

***Il mercato delle leasing company: il loro  
funzionamento e i soggetti coinvolti***

Docente di riferimento:  
*Dott.ssa Hilda Ghiara*

Candidata:  
*Giorgia Marzocchi*

Anno accademico 2023-2024

# Indice

<b>Introduzione</b> .....	4
<b>Abstract</b> .....	6
<b>Capitolo I: La storia del container</b> .....	7
<b>Paragrafo 1.1: La nascita del container e il fenomeno della containerizzazione</b> ..	7
<b>Paragrafo 1.2: La standardizzazione dell'unità di carico</b> .....	9
<b>Paragrafo 1.3: I tipi di container</b> .....	10
<b>Paragrafo 1.4 Le caratteristiche tecniche del container</b> .....	16
<b>Capitolo II: Il mercato del noleggio container e la nascita delle leasing company</b> .	21
<b>Paragrafo 2.1: Le leasing company e i suoi fattori di rischio</b> .....	21
<b>Paragrafo 2.2: I costi delle leasing company</b> .....	33
<b>Paragrafo 2.3: I ricavi delle leasing company</b> .....	34
<b>Paragrafo 2.4: I clienti delle leasing company</b> .....	40
<b>Capitolo III: I depositi</b> .....	47
<b>Paragrafo 3.1: I depositi e le loro scelte di posizionamento</b> .....	47
<b>Paragrafo 3.2: I diversi standard di riparazione</b> .....	57
<b>Capitolo IV: I principali contratti di leasing</b> .....	73
<b>Paragrafo 4.1: L/A Lease agreement</b> .....	73
<b>Paragrafo 4.2: M/A Master Lease agreement</b> .....	74
<b>Paragrafo 4.3: L/T Long-Term agreement</b> .....	76
<b>Paragrafo 4.4: P/ L Purchase Lease agreement</b> .....	76
<b>Capitolo V: Il cambiamento del mercato</b> .....	77
<b>Paragrafo 5.1: Il cambiamento del mercato di leasing durante la crisi del     2008/2009</b> .....	77
<b>Paragrafo 5.2: Il cambiamento del mercato durante la crisi pandemica</b> .....	89
<b>Conclusioni</b> .....	96
<b>Bibliografia</b> .....	97
<b>Sitografia</b> .....	98



## **Introduzione**

Nel contesto attuale dell'economia globale, il settore dei trasporti marittimi gioca un ruolo cruciale, fungendo da colonna portante per il commercio internazionale e la logistica. Al centro di questo settore si trova l'industria dei container, la quale ha subito una trasformazione radicale grazie all'introduzione e all'evoluzione delle leasing company. Quest'ultime non solo hanno cambiato il contesto marittimo, ma hanno anche influenzato la gestione logistica e finanziaria delle compagnie di navigazione a livello mondiale.

L'obiettivo principale di questa tesi è esaminare il ruolo e l'impatto delle leasing company nel settore dei trasporti marittimi. Attraverso un'analisi approfondita, il lavoro si propone di esplorare la storia, lo sviluppo e la standardizzazione dei container, il ruolo e le strategie delle leasing company, la relazione tra lessor e lessee, e l'impatto delle crisi economiche e sanitarie sul mercato.

La mia esperienza lavorativa in Cai International, una delle principali leasing company nel settore marittimo, mi ha fornito una prospettiva unica, permettendomi di collegare la teoria alla pratica e di approfondire la comprensione delle dinamiche interne di questo settore.

Il primo capitolo si dedica alla descrizione dettagliata dei diversi tipi di container, tracciando la loro evoluzione storica e la standardizzazione dell'unità di carico, un fattore chiave che ha permesso l'introduzione delle leasing company nel mercato. Quest'analisi fornisce le basi per comprendere come le leasing company si siano integrate nel settore marittimo e come abbiano iniziato a influenzarlo.

Proseguendo, nel secondo capitolo, ci immergiamo nel cuore dell'attività delle leasing company, esaminando il loro ruolo nel noleggio dei container, le strategie di mercato, e la gestione delle relazioni con le compagnie di navigazione. Qui, l'attenzione si focalizza sulla natura dinamica e sulle sfide del rapporto tra lessor e lessee, una relazione complessa che costituisce il nucleo delle operazioni di leasing.

Il terzo capitolo si concentra sul deposito, un "soggetto" spesso trascurato ma essenziale nel contesto del leasing di container. Il ruolo del deposito viene esaminato in dettaglio, in quanto risulta essere essenziale sia per la riconsegna del container da parte del lessee, sia

per le operazioni di manutenzione e riparazione necessarie per il riutilizzo da parte del lessor.

Nel quarto capitolo, l'attenzione si sposta sui principali contratti di leasing, analizzando le decisioni relative alle quantità di container da noleggiare, le tariffe giornaliere, e le modalità di restituzione delle unità. Questa sezione mira a fornire una comprensione dettagliata delle modalità operative e dei meccanismi contrattuali nel settore del leasing di container.

Infine, l'ultimo capitolo esplora gli effetti delle crisi globali, come la crisi finanziaria del 2008 e la pandemia del 2020, sul mercato marittimo. Questa sezione mira a offrire una prospettiva su come eventi esterni possano influenzare il settore, portando a cambiamenti significativi nelle operazioni e nelle strategie delle leasing company e delle compagnie di navigazione.

## **Abstract**

In the current global economic context, the maritime transport sector plays a crucial role in international trade and logistics, with the container industry undergoing significant transformation due to leasing companies. These companies not only reshape the maritime landscape but also impact the global logistical and financial management of shipping companies. The thesis aims to examine the role and impact of leasing companies in maritime transport, exploring container history, development, and standardization, leasing company roles and strategies, lessor-lessee relationships, and the influence of economic and health crises. Drawing from my experience at Cai International, a major maritime leasing company, the thesis delves into container types, their evolution, and the integration of leasing companies into the maritime sector. Chapters cover leasing company activities, focusing on container rental, market strategies, and managing relationships with shipping companies. The third chapter explores the often-overlooked but essential role of depots in container leasing, vital for lessee returns and lessor reuse. The fourth chapter analyzes key leasing contracts, addressing decisions on quantities, daily rates, and unit returns, providing detailed insights into operational methods and contractual mechanisms. The final chapter examines the effects of global crises on the maritime market, offering perspective on how external events influence significant changes in leasing company and shipping company operations and strategies.

## Capitolo I: La storia del container

### Paragrafo 1.1: La nascita del container e il fenomeno della containerizzazione

L'industria del trasporto containerizzato ha un ruolo fondamentale a livello mondiale sia per i trasferimenti nazionali che internazionali. L'introduzione del concetto di merci stivate all'interno di un contenitore con la possibilità di muoversi attraverso diverse modalità di trasporto senza il rimaneggiamento del carico al suo interno, ha cambiato l'intero settore. Ciò ha permesso di ridurre i danni al carico e i costi operativi incrementando la produttività.

Infatti, prima del 1956 la merce veniva caricata e scaricata dalle stive delle navi comportando forti rischi connessi alla perdita e al danneggiamento del carico stesso. La richiesta di un contenitore, adatto per essere utilizzato nelle varie tipologie è nata nel primo dopoguerra negli Stati Uniti.

L'idea originale è stata introdotta nel 1956 da un imprenditore americano nel campo dei trasporti, Malcolm McLean. Si racconta che McLean sedeva sul suo camion in porto in attesa che il suo mezzo e la merce, fosse portata a bordo della nave. Così nell'attesa, andò a prendere le sigarette al distributore automatico ed ebbe l'idea. Si rese conto che caricare solo la "scatola delle sigarette" avrebbe facilitato il trasporto. Inoltre, se la merce veniva inserita in un contenitore e caricato direttamente sulla nave senza il camion, il processo risultava essere ancora più veloce.

Era il 26 aprile del '56 quando una gru imbarcò su una petroliera attraccata nel New Jersey, cinquantotto cassoni di autocarro in alluminio. Cinque giorni dopo, la *Ideal-x* attraccò a Houston, dove diversi camion portarono a destinazione i container<sup>1</sup>.

Da questa innovazione si diede l'avvio a quella che viene generalmente chiamata "*containerizzazione*".

---

<sup>1</sup> The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger (Marc Levinson, 2006)

### **Illustrazione 1.1 -L'imbarco dei cassoni sulla *Ideal X* per il viaggio inaugurale**



2

L'esperimento ebbe esito positivo, la containerizzazione creò già a partire dagli anni Sessanta un impulso notevole nel campo del trasporto marittimo, soprattutto per la rotta che collegava l'America con l'Europa.

Ad oggi è la normalità vedere enormi colonne di container nei piazzali dei porti, utilizzati per i diversi trasporti con differenti destinazioni, specialmente sulla direttrice di traffico tra Estremo Oriente ed Europa, che ad oggi rappresenta la principale rotta.

Il forte vantaggio non è dato dal container in sé, che è semplicemente una scatola in acciaio con fondo in legno, ma bensì dalla possibilità di utilizzare i contenitori su lunghe distanze potendoli trasferire da un mezzo ad un altro attraverso le navi, camion e treni senza essere aperto. Questo ha comportato un abbassamento dei costi di trasporto, una migliore gestione logistica, maggiore velocità nelle operazioni di imbarco e di sbarco e una minor manomissione del carico sopportato dal forte cambiamento dell'assetto economico per la crescita del commercio internazionale.

---

<sup>2</sup> <http://www.betasom.it/forum/index.php?/topic/47499-i-container-e-la-rivoluzione-del-trasporto-intermodale/>



Da ciò si comprende come l'industria del contenitore si sia evoluta in un sistema di trasporto a livello mondiale con un volume di movimentazione pari a 173,7 milioni di teu<sup>3</sup>.

## **Paragrafo 1.2: La standardizzazione dell'unità di carico**

La containerizzazione ha incontrato però anche diverse problematiche e limiti: ogni operatore poteva seguire standard di costruzione del contenitore diversi.

I primi che iniziarono ad utilizzare in modo massivo i container furono gli americani a causa dei problemi di tipo logistico che dovevano affrontare. Iniziarono a svilupparsi le prime unità di carico, con dimensioni differenti. Il problema era l'assenza di uno standard predefinito; ciò creava forti disagi e limiti principalmente in termini di interscambio con problemi per i terminal ad operare con le diverse dimensioni del contenitore.

L'idea di adattare i propri container in modo che fossero omogenei, è partita dai vettori che hanno chiesto standard unitari all'ISO<sup>4</sup>. L'armamento deve seguire le attese del mercato per cui, per evitare problemi, tutti hanno cercato di uniformarsi agli standard ISO per i contenitori. Questo aspetto era assolutamente primario per costruire le stive delle navi con caratteristiche ottimali adatte per accogliere i container. Al giorno d'oggi esistono diversi tipi di misure in diverse configurazioni per soddisfare le esigenze dei clienti.

Il più famoso tra i contenitori è il container ISO; si tratta di un parallelepipedo in metallo le cui misure sono state stabilite in sede internazionale nel 1967<sup>5</sup>, esso permette che il processo sia più veloce incentivando anche l'intermodalità.

---

<sup>3</sup> [www.logisticaneews.it](http://www.logisticaneews.it)

<sup>4</sup> Acronimo di International Organization for Standardization

<sup>5</sup> <https://www.ferfreight.com/it/media-fer/news/792-la-storia-del-container>

Dalla standardizzazione dimensionale e quindi volumetrica dei container vi è la consuetudine di stimare la capienza di una nave portacontainer in TEU<sup>6</sup>, usata anche come unità di misura in base al quale si determina il costo del trasporto.

### Paragrafo 1.3: I tipi di container

Esistono diversi tipi di container che possono essere utilizzati a seconda delle necessità, di cui di seguito verrà effettuata una breve presentazione.

- **Contenitori standard**

I container standard sono conosciuti anche come contenitori per uso classico. Essi vengono utilizzati per tutti i tipi di general cargo (ovvero per i carichi secchi). La loro principale caratteristica è che sono chiusi su tutti i lati.

I vari tipi di container differiscono anche per dimensioni e peso, creando un'ampia gamma di box con caratteristiche standardizzate.

I più comuni sono quelli da 20' piedi e 40' piedi. Si punta sempre di più a container con dimensioni maggiori, ad esempio, il 45' piedi.

#### Illustrazione 1.2 – Container dry van



---

<sup>6</sup> Teu acronimo di *twenty-foot equivalent unit*, corrispondente a 20 piedi

- **Container High-cube**

Hanno una struttura molto simile ai contenitori standard, ma leggermente più alti. Difatti, a differenza dei dry van, che hanno altezza massima di 2591 millimetri (8'6''), i contenitori high-cube sono alti 2896 millimetri, o 9'6''. Questi contenitori sono per la maggior parte realizzati nelle misure da 40' e 45'.

Queste unità possiedono una serie di anelli, capaci di sopportare carichi fino a 1.000 kg, che vengono montati sui lati delle stesse. Molti container da 40 piedi hanno una rientranza nel pavimento nella parte anteriore per centrare il contenitore sul cosiddetto telaio a collo d'oca.

- **Container hard-top**

Questa tipologia di container possiede due caratteristiche strutturali distintive: da un lato, è dotata di un tetto d'acciaio rimovibile. In alcuni tipi, questo tetto ha dei punti per accogliere i carrelli elevatori, consentendo di sollevare l'unità. Il tetto pesa 450 kg circa. Inoltre, la parte superiore può essere ribaltata verso l'esterno. Queste specifiche tecniche permettono di rendere molto più veloci ed efficienti le operazioni di carico e scarico delle merci dal contenitore. Inoltre, se il carico è molto alto, il tetto del container può essere lasciato aperto e fissato lateralmente all'interno di una parete del box.

I container hard-top presentano diversi anelli per il fissaggio del carico sui binari longitudinali sia sul lato superiore o inferiore (ovvero sul tetto e sul pavimento) e a metà delle pareti laterali. Solitamente suddette unità hanno dimensioni pari a 20' e 40'.

Questi container vengono usati per tutti i tipi di carico (dry bulk), soprattutto per carichi pesanti, voluminosi o carico dall'alto.

### Illustrazione 1.3 – Container hard-top



- **Container open-top**

Per questa tipologia di container, il tetto è costituito da archi e da un telone rimuovibile. La parte superiore della porta può essere ribaltata all'esterno. Queste due caratteristiche strutturali semplificano il processo di carica e scarica delle unità. Lo scopo della struttura del tetto però non è soltanto di sostenere il telone, ma anche garantire stabilità al container. Gli anelli di ancoraggio sono installati nelle guide laterali sia superiori che inferiori e pure sui montanti angolari. Gli anelli di ancoraggio sostengono carichi fino a 1.000 kg. Le dimensioni abituali dei container open-top sono di 20' e 40' piedi, utilizzati soprattutto per i carichi dall'alto che necessitano dell'uso di un carro ponte.

### Illustrazione 1.4 – Container open-top



- **Flat-racks**

I flat-racks sono costituiti da una struttura con un'alta capacità di carico. Essi sono composti da un telaio di acciaio e un pavimento in legno e due pareti che possono essere piegate o rimanere fisse nella struttura. I muri sono molto stabili e robusti per permettere il bloccaggio e l'impilazione degli stessi uno sopra l'altro.

I flat-racks sono disponibili nelle misure di 20' e 40' piedi. Sono dotati di un certo numero di anelli, a cui il carico può essere assicurato, che vengono installati sulle guide laterali, sugli angoli e sul pavimento.

**Illustrazione 1.5 – Container flat-racks**



- **Contentori refrigerati**

I container refrigerati sono prevalentemente disponibili da 20' e 40'.

Si possono distinguere due categorie: l'unità integrale e il contenitore oblò.

L'unità integrale è una tipologia di container refrigerato dotato di un'unità integrale di refrigerazione per il controllo della temperatura all'interno della stessa. Questo contenitore è progettato in modo tale che le dimensioni esterne soddisfino gli standard ISO per permettere di mantenere gli standard nelle navi. La presenza di un impianto di refrigerazione comporta però una perdita di volume interno.

Durante il trasporto via mare, l'unità viene collegata al sistema di alimentazione di bordo, l'aria passa all'interno del contenitore dal basso verso l'alto. L'aria calda viene estratta all'interno del container e successivamente viene raffreddata e rispinta all'interno del contenitore.

Per garantire una circolazione corretta dell'aria, il pavimento è dotato di grate. I pallet permettono di formare uno spazio tra il pavimento del contenitore e le merci, creando un flusso d'aria.

Nella parte superiore del contenitore invece, è presente uno spazio di minimo 12 cm, per il flusso d'aria, per garantire un raffreddamento "verticale" dal basso verso l'alto, gli imballaggi devono essere concepiti in modo appropriato e la merce deve essere stivata in un modo preciso.

Il display della temperatura è collegato fuori dall'unità in modo che il funzionamento sia controllabile in qualsiasi momento.

Tuttavia, i contenitori sono spesso esposti a forti radiazioni solari, portando ad esigenze di capacità di refrigerazione maggiore.

### Illustrazione 1.6 – Il container refrigerato



I container frigoriferi vengono utilizzati per le merci che devono essere trasportate a una temperatura costante di sopra o al di sotto del punto di congelamento. Questi prodotti sono divisi in refrigerati e surgelati, secondo la temperatura di trasporto specifica.

- **Bulk container**

I container bulk (o merci alla rinfusa) hanno tre sportelli di carico sul tetto, ciascuno del diametro di 445 millimetri (1 ¾’). La distanza tra i boccaporti è 1,83 m (6’). Sul lato della porta, ci sono due sportelli di scarico che sono dotati di tubi di scarico corto per guidare il carico alla rinfusa. In alternativa, due sportelli di scarico possono essere montati nei vani delle porte, per lo svuotamento del container.

Presentano degli anelli di ancoraggio nella parte superiore delle rotaie per fissare il carico. Alcuni box sono dotati di forche che consentono la movimentazione con carrelli elevatori. Questi container sono utilizzati principalmente per il trasporto di rinfuse, grano, spezie e mangimi.

**Illustrazione 1.7 – Bulk container**



- **Container cisterna**

I contenitori cisterna devono essere riempiti per almeno l'80% per evitare che ci siano degli aumenti di liquidi in transito. Dall'altra parte però, non devono essere riempiti più del 95%, o non ci sarà sufficiente espansione termica. Questo tipo di contenitore, che generalmente sono destinati al trasporto di alimenti, deve essere etichettato come "solo liquidi potabili".

I tank container sono usati per carichi liquidi, come ad esempio prodotti alimentari o sostanze chimiche: materiali pericolosi, carburanti o sostanze tossiche.

### **Illustrazione 1.8 – Container cisterna**



#### **Paragrafo 1.4 Le caratteristiche tecniche del container**

I container standard sono costituiti da diversi elementi: le pareti grecate, un telaio, porte e traverse. Viene generalmente utilizzato l'acciaio Corten per le pareti perché è più resistente agli agenti atmosferici. Difatti, nasce dalla combinazione di diverse leghe di acciaio e non necessita di alcun tipo di verniciatura per resistere ai danni corrosivi (es. acqua salata).

Il pavimento invece, è generalmente fatto in legno tavolato o compensato marino, anche se è molto costoso. Ciò presenta notevoli vantaggi perché è sicuramente più resistente rispetto ad altri materiali ed è più difficile da ammaccare rendendo più semplici le operazioni di riparazione e se opportunamente rifinito, presenta anche un adeguato coefficiente di attrito, che è importante per il fissaggio del carico.



### Illustrazione 1.9 – Caratteristiche tecniche dell'unità



7

L'invenzione principale della Sea Land<sup>8</sup> è stata la modalità con cui era possibile movimentare il container: infatti esso era costituito da quattro angoli superiori e inferiori con delle lastre fornite di asola che hanno permesso di sostituire il lavoro dell'uomo con le gru per poter manipolare con più facilità il container. Come conseguenza, c'è stata una standardizzazione, oltre del container, anche degli attacchi presenti sugli angoli del contenitore per essere fissati sui vari mezzi di trasporto in modo omogeneo.

In questo modo, tramite appositi carrelli elevatori, carriponte e straddle carrier, i container possono essere trasferiti da una nave a un vagone ferroviario o ad un mezzo stradale, incrementando l'utilizzo di sistemi intermodali.

Inoltre, si è avviata anche una standardizzazione delle tasche dei container dry van per movimentarli con il forklift<sup>9</sup>. Le caratteristiche di questi attacchi, oltre alla loro robustezza è che permettono l'impilazione uno sull'altro ottimizzando quindi lo spazio di occupazione degli stessi.

In aggiunta, ulteriore caratteristica del container ISO è che, esso è composto da superfici laterali piene e da una chiusura posteriore con due battenti dove possono essere posti

<sup>7</sup> <https://www.kapaldanlogistik.com/2021/05/survey-kontainer-dan-bagian-kontainer.html>

<sup>8</sup> Azienda fondata da McLean

<sup>9</sup> Carrello elevatore

sigilli specifici per evitare manipolazioni e sottrazioni del carico. La sua maggiore limitazione è legata alle misure interne che non consentono il carico affiancato di 2 pallet EUR nel loro lato maggiore.

La nascita del container ha portato quindi a forte vantaggi, restava però la necessità di trovare un sistema efficiente per poter “riconoscere” ogni singolo contenitore. Per risolvere il problema di identificazione del contenitore, sono intervenuti diversi enti come l’organizzazione internazionale per la standardizzazione (ISO) e l’organizzazione internazionale delle dogane (wco) che diedero mandato all’Ufficio internazionale dei Container e del trasporto (BIC). Nel 1970, BIC sviluppò quindi un sistema alfa-numerico noto come “BIC-CODE” che risulta molto strutturato e affidabile.<sup>10</sup>

Con questa invenzione, ogni container possiede una propria identità potendo monitorare maggiormente l’unità e capire a quale proprietario e società è collegato lo stesso.

Il codice identificativo viene registrato presso il Registro Navale competente e poi viene emessa apposita targa CSC<sup>11</sup> che attesta le verifiche effettuate sul contenitore in base alla convenzione internazionale per la sicurezza dei contenitori.

La piastra identificativa<sup>12</sup> cioè, la targhetta di approvazione che si trova sul container, contiene varie informazioni sia in lingua inglese che alle volte in francese<sup>13</sup>

- approvazione di sicurezza csc
- paese di approvazione e il riferimento di approvazione<sup>14</sup>
- data (mese e anno) di fabbricazione
- numero identificativo, dato dall’impresa di costruzione o dall’ente di classificazione
- peso lordo massimo (chilogrammi e libbre)

---

<sup>10</sup> <https://www.farodiroma.it/il-registro-mondiale-dei-container-a-parigi-b-i-c-di-giordano-bruno-guerrini-leccellenza-genovese/>

<sup>11</sup> Container safety convention

<sup>12</sup> Denominata safe approval plate

<sup>13</sup> <https://sicurezzadelcarico.it/index.php/unita-di-trasporto/container/csc-72/>

<sup>14</sup> Il paese di approvazione può essere segnalato sul container tramite un adesivo

-peso massimo permissibile impilando per 1.8 g (chilogrammi e libbre)

- valore trasversale del carico in base al test effettuato prova.

Il contenitore non può girare senza targa CSC valida.

### Illustrazione 1.10 – La targa CSC

<b>CSC SAFETY APPROVAL</b>	
	T-RR-8500 / RF 4000
DATE MANUFACTURED	MM/YYYY
IDENTIFICATION NO.	XXXX / YY / 123456
MAXIMUM GROSS MASS	34.000 KGS      74.960 LBS
ALLOWABLE STACKING WEIGHT FOR 1.8G	216.000 KGS      476.190 LBS
RACKING TEST LOAD VALUE	15.240 KGS      33.600 LBS

15

Inoltre, ogni container è numerato con undici caratteri alfanumerici, composti da:

- Prime quattro lettere, di cui le prime tre corrispondono al codice della compagnia proprietaria o operatore e la quarta, come identificatore dell'equipment<sup>15</sup>
- Sei numeri seguiti da un numero finale di controllo definito check digit, che si genera da un apposito algoritmo di calcolo sulle dieci lettere e cifre precedenti.

Infine, infisso sulla porta del container devono essere inserite le seguenti informazioni:

- Peso lordo massimo (Max gross weight): indica il peso massimo del contenitore caricato, indicato in chilogrammi e libbre
- Tara (Tare): peso del contenitore vuoto, indicato in chilogrammi e libbre

<sup>15</sup> <https://sicurezzadelcarico.it/index.php/unita-di-trasporto/container/csc-72/>

<sup>16</sup> Viene utilizzata la lettera u in quanto è l'iniziale della parola unit.

- Peso netto (NET): capacità di carico del contenitore, calcolata dalla differenza tra peso lordo e tara.
- Volume interno (CU:CAP): Volume della capacità interna del contenitore, indicato sia in metri cubi che in piedi cubi.

## Capitolo II: Il mercato del noleggio container e la nascita delle leasing company

### Paragrafo 2.1: Le leasing company e i suoi fattori di rischio

Innanzitutto, è necessario dare una definizione di IICL. IICL è l'acronimo di istituto internazionale dei noleggiatori di container. Quest'ultimo è stato fondato nel 1971<sup>17</sup> quando la containerizzazione stava iniziando ad emergere come sistema di trasporto.

L'IICL è un organo di estrema importanza in quanto è la principale associazione di categoria del settore del leasing di container marittimi. Esso, inoltre, ha permesso lo sviluppo della Convenzione internazionale sulla sicurezza dei contenitori (CSC), dell'accordo internazionale per il mantenimento dei container in condizioni di sicurezza, dei programmi di esame continuo approvati (ACEP) e dell'interpretazione armonizzata della CSC con l'Organizzazione marittima internazionale.<sup>18</sup>

L'istituto internazionale dei noleggiatori di container è l'associazione leader nel settore del noleggio di unità nuove e usate.

Le compagnie appartenenti all'associazione hanno il loro core business nel noleggio di container marittimi principalmente alle compagnie di navigazione e ad altre organizzazioni<sup>19</sup>. Per loro il container è una fonte di investimento strumentale rispetto alla produzione del servizio offerto.

La struttura di mercato delle leasing company ad oggi, risulta essere abbastanza concentrata in quanto possiedono il 90% dei contenitori di noleggio con un valore di

---

<sup>17</sup> <https://www.iicl.org/>

<sup>18</sup> <https://www.iicl.org/about/history-of-the-iicl/>

<sup>19</sup> Come, ad esempio, le compagnie di logistica e trasporto: le aziende di logistica e trasporto terrestre utilizzano container per il trasporto intermodale, che coinvolge più modalità di trasporto come nave, treno e camion. Abbiamo poi gli esportatori e importatori: le imprese coinvolte nell'importazione ed esportazione di merci possono noleggiare container per spedire i loro prodotti attraverso le reti di trasporto globale. Produttori e Distributori: sono coinvolti in aziende che producono o distribuiscono merci che possono utilizzare i container per il trasporto efficiente delle loro merci su lunghe distanze. Navi da Crociera e Altri Settori: Oltre al trasporto di merci, i container possono essere utilizzati in altri settori. Ad esempio, alcuni container vengono trasformati in strutture abitative per l'uso nelle navi da crociera o in progetti di costruzione temporanea.

sostituzione di circa 53 miliardi di dollari per i 20 milioni di container teus e tra 500.000 e 600.000 chassis nella flotta noleggiata.<sup>20</sup>

I membri dell'IICL sono:

- CAI INTERNATIONAL
- DCLI
- FLEXIVAN
- SEACO
- SEACUBE CONTAINERS LLC
- TEX
- TOUAX
- TRAC INTERMODAL
- TRITON CONTAINER INTERNATIONAL

Le compagnie di noleggio, come CAI hanno diversi clienti: per il noleggio a lungo termine sono principalmente le compagnie di navigazione. Le stesse lines company si rivolgono a diverse compagnie di noleggio per soddisfare il loro fabbisogno e per evitare un rapporto esclusivo con una sola impresa.

Differente è invece il mercato della vendita. I principali compratori sono i depositi (che acquistano con fini commerciali), commercianti di contenitori e gli spedizionieri.

Principalmente, le leasing company acquistano i loro container in Cina da diversi costruttori, infatti, il loro obiettivo è quello di diversificare i vari fornitori avendo a

---

<sup>20</sup> <https://www.iicl.org/about-the-industry/history-of-containerization/>

disposizione un ampio portafoglio in modo da poter scegliere di volta in volta quello che offre le condizioni migliori.

Solitamente le compagnie hanno a disposizione del personale interno che controlla i vari progetti delle nuove unità e periodicamente effettuano una supervisione diretta della produzione. Inoltre, sarebbe buona prassi ingaggiare un terzo supervisore esterno indipendente che possa monitorare la produzione che viene effettuata dentro alle fabbriche di produzione dei container; quest'ultimo fornirà un ulteriore controllo sulla qualità dei nuovi container e si assicurerà che esse siano costruite seguendo il progetto iniziale e secondo gli accordi stabiliti con la compagnia di leasing.

I finanziamenti per l'acquisto di container derivano principalmente dalla banca che ovviamente non andrà direttamente dal costruttore per conto dell'armatore, ma vuole vedere un progetto da poter finanziare. Infatti, il business della banca è soltanto quello di offrire liquidità per l'acquisto delle unità.

Diversamente, l'armatore che vuole aggiungere servizi alle proprie linee si può rivolgere ad una leasing company come Cai o Triaton, che sono configurate proprio come delle finanziarie che ottengono i capitali da diverse fonti: ad esempio dai fondi di investimento o fondi pensione e, come detto precedentemente, dalle banche. Tali investimenti vengono remunerati mediante i ricavi ottenuti dall'attività di leasing e vendita.<sup>21</sup>

In effetti, se Cai avesse tutti i contenitori di proprietà sarebbe caratterizzata da elevatissime immobilizzazioni.

La proprietà delle compagnie di leasing può variare e spesso include una combinazione di diversi tipi di proprietari:

**-Investitori Istituzionali:** Molte compagnie di leasing di container sono di proprietà di investitori istituzionali come fondi pensione, fondi sovrani, compagnie di assicurazione e altri grandi investitori istituzionali. Questi investitori sono attratti dall'assetto relativamente stabile e dai flussi di reddito prevedibili generati dal leasing di container.

---

<sup>21</sup> Le imprese di leasing possono decidere oltre che noleggiare anche di vendere la loro flotta. Ciò viene fatto principalmente per le unità con più di dieci anni di vita o quando a causa delle loro condizioni sono irreparabili e quindi vendute come container "AS-IS".

**-Fondi di Private Equity<sup>22</sup>:** Alcune compagnie di leasing di container sono possedute o finanziate da fondi di private equity, che spesso cercano di investire in aziende con potenziale di crescita o di riorganizzazione.

**-Compagnie di Noleggio e Leasing:** Alcune compagnie di leasing di container sono divisioni o sussidiarie di compagnie di noleggio e leasing più grandi, che operano in diversi settori oltre al trasporto marittimo.

**-Aziende di Trasporto e Logistica:** In alcuni casi, le compagnie di leasing di container possono essere di proprietà di grandi compagnie di trasporto e logistica, che utilizzano il leasing come parte integrante del loro modello di business.

**-Società quotate in Borsa:** Alcune delle maggiori compagnie di leasing di container sono società quotate in borsa. Questo permette loro di raccogliere capitali attraverso la vendita di azioni agli investitori.

**-Enti Governativi o Statali:** In alcuni paesi, le compagnie di leasing di container possono essere di proprietà o parzialmente controllate dallo stato o da enti governativi, soprattutto in economie dove il settore marittimo è strategico per il commercio nazionale.

**-Privati e Altri Investitori:** Infine, ci possono essere anche imprenditori individuali o altri investitori privati che possiedono compagnie di leasing di container, soprattutto in mercati più piccoli o in contesti aziendali di nicchia.

È importante notare che il settore del leasing di container è globalizzato e altamente competitivo, con una varietà di attori che partecipano a diversi livelli. La proprietà può variare considerevolmente da una compagnia all'altra e può cambiare nel tempo a seguito di acquisizioni, fusioni e altre dinamiche di mercato.

Quindi la forte differenza è che, se la compagnia di linea richiede credito alla banca, non sempre quest'ultima accetterà in quanto vuole delle garanzie e non farà mai credito a nessuna compagnia. A differenza della leasing company che offre un importantissimo vantaggio: in quanto è possibile ottenere un pagamento dilazionato oltre ad un beneficio

---

<sup>22</sup> Le private equity sono forme di investimento che coinvolgono l'acquisto di quote di società private, non quotate in borsa. Questo tipo di investimento è gestito da società di private equity, che raccolgono fondi da investitori istituzionali e privati per poi investirli in società con potenziale di crescita o che necessitano di ristrutturazione.



di tipo logistico perché la leasing company grazie ai suoi canali riesce a consegnare al proprio cliente i container in qualsiasi luogo.

Da come si può notare dall'istituto internazionale dei locatori dei container (IICL) esistono diverse compagnie di noleggio<sup>23</sup> ovviamente la concorrenza avverrà proprio fra esse, spinte anche dal ruolo sempre maggiore che stanno acquisendo le compagnie di navigazione, che avendo dimensioni sempre più elevate si rivolgono direttamente alle imprese costruttrici evitando il passaggio della leasing company.

È abbastanza comune che le compagnie di navigazione bypassino il passaggio delle leasing company e optino per l'acquisto diretto o la gestione diretta dei container. Questo dipende da diverse variabili, tra cui le dimensioni della flotta, le risorse finanziarie disponibili, le strategie aziendali e le esigenze specifiche della compagnia di navigazione. Ad esempio, possono utilizzare le economie di scala, le compagnie di navigazione di grandi dimensioni per l'acquisto diretto di molte unità. Acquistare un gran numero di container può portare a sconti o condizioni di pagamento più favorevoli rispetto al noleggio.

Oppure, le compagnie di navigazione potrebbero preferire avere un controllo diretto sulla gestione, manutenzione e distribuzione della loro flotta di container. Comportando una maggiore flessibilità operativa e decisionale.

Ci possono essere anche esigenze operative specifiche: Alcune compagnie di navigazione hanno esigenze particolari per quanto riguarda il tipo e le specifiche dei container, ad esempio container refrigerati o speciali. In questi casi, l'acquisto diretto può consentire una maggiore personalizzazione e adattamento alle esigenze specifiche della compagnia.

Infine, possono essere utilizzate delle risorse finanziarie: le compagnie di navigazione con solide risorse finanziarie possono preferire l'acquisto diretto come investimento a lungo termine, evitando i costi continui associati al leasing.

Tuttavia, è importante notare che molte compagnie di navigazione, in particolare quelle di dimensioni minori o in fase di crescita, continuano a utilizzare servizi di leasing di container per evitare di dover affrontare investimenti iniziali significativi e per

---

<sup>23</sup> Negli ultimi anni però, il numero delle compagnie di leasing è diminuito.

beneficiare della flessibilità operativa offerta dal leasing. La scelta tra l'acquisto diretto e il leasing dipende da una valutazione delle esigenze aziendali specifiche e delle condizioni di mercato

Proprio per questo è importante offrire condizioni favorevoli per i propri clienti in termini di durata, flessibilità del noleggio, prezzi, affidabilità nella fornitura dei container e sulle condizioni dell'unità stessa.

Le compagnie di leasing cercheranno di enfatizzare le altissime qualità della propria flotta cercando di creare un forte rapporto con il lessee<sup>24</sup> dando disponibilità delle varie unità nei luoghi in cui c'è un maggior livello di richiesta.

Difatti, le imprese per ottenere maggior potere di mercato effettuano i cosiddetti “riposizionamenti” di container: una buona strategia attuata dalle compagnie è quella di noleggiare le unità a specifici clienti che sono interessati ad utilizzare il contenitore solo per uno specifico viaggio definito Oneway ritirando il container in un deposito dove il livello di domanda è basso, lo utilizzeranno per un loro carico e lo riconsegneranno in un luogo dove la richiesta è maggiore.

Ad esempio, consideriamo una situazione in cui una compagnia di navigazione si trova con un surplus di container vuoti nel porto di Los Angeles, negli Stati Uniti, a seguito di un periodo di intensa importazione di merci. Contemporaneamente, nel porto di Shanghai, in Cina, si verifica un incremento della domanda di container a causa di una stagione di esportazione particolarmente attiva.

Per affrontare questa disparità nella distribuzione dei container, la compagnia di navigazione decide di implementare una strategia di riposizionamento. Al fine di ottimizzare l'utilizzo della sua flotta, la compagnia organizza il trasporto marittimo dei container vuoti dal porto di Los Angeles al porto di Shanghai, attraverso una delle sue rotte commerciali transpacifiche. Questo processo di riposizionamento consente di bilanciare l'offerta di container tra i due porti, massimizzando l'utilizzo delle risorse e rispondendo in modo efficace alle variazioni della domanda nella catena di approvvigionamento.

---

<sup>24</sup> Noleggiatore

Il processo di contrattazione tra lessor (la compagnia di leasing) e lessee (la compagnia di navigazione) nel settore del noleggio di container comprende un'importante considerazione riguardo alle località di restituzione e alle relative tariffe per unità non restituibili. Infatti, i soggetti definiscono un range specifico di località per la riconsegna, stabilendo una base mensile per il numero specifico di container da rendere. È fondamentale notare che le unità possono essere restituite solo dopo aver superato il periodo minimo di noleggio stabilito nel contratto.

La pratica comune nel settore è che le compagnie di navigazione iniziano il noleggio con i container "first trip" in Asia, sfruttando spesso le economie di scala e i benefici economici legati a questa fase iniziale. Successivamente, i container possono essere trasferiti in destinazioni come il Nord d'Europa o gli Stati Uniti. Tuttavia, il lessor accetterà un numero limitato di unità in queste località.

Qualora una compagnia di navigazione desideri restituire i container in località diverse da quelle concordate, può incorrere in tariffe aggiuntive note come "Detention of Container" (DOC). Questa tariffa rappresenta il costo associato alla gestione e all'elaborazione del container in una destinazione non prevista nel contratto. La DOC è pagata per ogni unità di container restituita in una località non concordata e può variare in base alla durata della detenzione.

In alcune circostanze, se le unità non possono essere restituite, la compagnia di navigazione può dover aspettare il mese successivo o pagare una tariffa aggiuntiva per l'accettazione dell'unità aggiuntiva.

La pratica delle tariffe per unità non restituibili è essenziale per garantire una gestione equa e sostenibile della flotta di container. Funge da meccanismo per compensare i costi imprevisti associati alla variazione delle località di restituzione e assicura la coerenza degli accordi contrattuali in un contesto di mercato in continua evoluzione.

Le compagnie di leasing subiscono però, alti fattori di rischio. Come, ad esempio, un periodo sfavorevole di scarsità di credito può intaccare la condizione finanziaria dei propri clienti e della compagnia stessa oppure una situazione prolungata di down-turn

economico<sup>25</sup> comporta conseguenze negative con una diminuzione della quantità di container presa a noleggio e perdita di possibili nuovi clienti.

Inoltre, la recessione economica comporta anche come effetto una riduzione della domanda di unità a noleggio da parte dei lessee e un incremento delle richieste di redelivery<sup>26</sup> riducendo la quantità a noleggio e incrementando i costi operativi (soprattutto di storage nei depositi, costi di riposizionamento e crediti inesigibili).

L'incontro tra lessor e lessee avviene dal pagamento della rata di noleggio. Un ritardo o una riduzione dell'ammontare ricevuto come corrispettivo del noleggio, oppure un default delle performance potrebbero avere ripercussioni negative sull'attività di leasing.

Il cash flow delle leasing company è costituito dal noleggio dei container, dalla gestione delle entrate derivanti dalle commissioni della rata di noleggio<sup>27</sup>, dai ritorni economici della vendita delle unità e dalla gestione degli usati. Spesso non è facile per la compagnia rimpiazzare immediatamente il flusso di cassa anche perché non tutti i fattori sono direttamente controllabili dal lessor, ma dipendono anche dalle condizioni del lessee. Se ad esempio il lessee fallisce, la compagnia di noleggio subisce delle perdite come la rata di noleggio, ma potrebbe anche avere difficoltà a recuperare tutti i container dati in leasing, perdendo parte della flotta.

Un esempio pratico è il fallimento di Hanjin Shipping nel 2016, molte leasing company di container hanno riscontrato difficoltà a recuperare i propri container in quanto Hanjin era una delle maggiori compagnie di navigazione a livello mondiale. Hanjin Shipping, con sede in Corea del Sud, è stata dichiarata fallita e ha presentato domanda di protezione dal fallimento.

A causa del fallimento di Hanjin, molti dei suoi container sono rimasti bloccati nei porti o sono stati sequestrati in vari luoghi del mondo, creando problemi significativi per le leasing company che possedevano quei container. Quest'ultime hanno dovuto affrontare sfide nel recuperare i loro beni, gestendo complicazioni legali, e in alcuni casi, hanno subito perdite finanziarie.

---

<sup>25</sup> Recessione economica

<sup>26</sup> Riferimenti di fine nolo

<sup>27</sup> Le commissioni della rata di noleggio giornaliera incidono all'incirca sul 3 % per la leasing company

Si può capire quindi come la gestione di flotte di container rappresenta un intricato e dinamico panorama finanziario che coinvolge diversi attori, ognuno con un ruolo distintivo nel plasmare il successo operativo ed economico del settore.

La tabella seguente offre una sintesi chiara dei principali soggetti coinvolti e dei rispettivi ruoli finanziari all'interno di questa catena interconnessa.

**Tabella 2.1 – I ruoli finanziari dei diversi soggetti**

<b>Soggetto</b>	<b>Ruolo Finanziario</b>	<b>Attività Finanziarie Principali</b>
Leasing Company	Gestisce la flotta di container	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ammortamento</li> <li>- Gestione del portafoglio di container</li> <li>- Finanziamenti per l'acquisto</li> <li>- Gestione operativa e manutenzione</li> </ul>
Investitori	Mettono a disposizione il capitale per l'acquisto di container	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investimenti in nuove unità</li> <li>- Ricezione di ritorni economici (canoni di noleggio, commissioni)</li> </ul>
Shipping Lines e Clienti di Noleggio	Noleggiano container per soddisfare le esigenze di trasporto e logistica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pagamento di canoni di noleggio, contribuendo al flusso di entrate della leasing company</li> </ul>

Riassumendo quindi, si può dire che i soggetti sono legati da una stretta relazione tra di loro, come evidenziato dallo schema riportato che illustra le diverse fasi del processo. Innanzitutto, la compagnia di leasing ha la possibilità di noleggiare o vendere le proprie unità. Il noleggio è principalmente destinato alle compagnie di navigazione<sup>29</sup> con le quali

<sup>28</sup> Elaborazione dell'autore

<sup>29</sup> Il noleggio è rivolto anche ad altre compagnie come compagnie ferroviarie e aziende che operano su strada

viene stipulato un contratto specifico, sia per periodi brevi che lunghi. La vendita, d'altro canto, è rivolta principalmente agli spedizionieri, ai depositi e ai commercianti di container che acquistano i container per rivenderli a soggetti privati, incluse le piccole imprese private e il consumatore finale.

Una volta concluso il contratto e consegnata l'unità alla compagnia di navigazione, quest'ultima la utilizzerà per il tempo previsto, rispettando la durata minima specificata nel contratto.

Le condizioni contrattuali includono il tempo minimo di utilizzo dell'unità, il luogo di restituzione e la quantità. Se la compagnia di navigazione richiede la restituzione del container in un luogo diverso da quello indicato nel contratto, la compagnia di leasing potrà accettare la riconsegna con il pagamento di una penale, definita DOC, oppure richiedere la restituzione nel luogo originariamente stabilito nel contratto. Lo stesso vale per la quantità: sarà possibile ricollocare solo il numero di unità indicato nel contratto e nei tempi stabiliti, poiché esiste un periodo minimo di noleggio, durante il quale il container non può essere restituito

Successivamente, una volta che l'unità viene consegnata ai vari depositi della compagnia di leasing, essa può essere riparata o mantenuta nello stato attuale. Di solito, se il costo stimato delle riparazioni è inferiore a \$150, la compagnia di leasing decide di procedere con le riparazioni. Tuttavia, se il preventivo supera i \$150, la leasing company potrebbe decidere di non effettuare alcuna riparazione e mantenere l'unità nel suo stato attuale. Questa decisione dipende dalle politiche specifiche della compagnia di leasing e dalla valutazione dei costi e dei benefici delle riparazioni. È importante notare che esistono diversi tipi di contratti tra il locatore (lessor) e il locatario (lessee), nei quali una delle condizioni è la ripartizione dei costi di riparazione. Alcune compagnie di navigazione, soprattutto le più grandi, stipulano accordi in base ai quali tutti i costi di riparazione sono a carico del locatore.

Sottostante si possono vedere le principali variabili all'interno di un contratto di leasing

**Tabella 2.2 – Elementi del contratto**

Durata del contratto	La durata può variare tra contratti a breve e lungo termine
Tipo di container	Specifica il tipo di container inclusi nel contratto (standard, refrigerati, specializzati, ecc.)
Numero di container	Il numero di container inclusi nel contratto
Condizioni di consegna e restituzione	Specifica le condizioni per la consegna e la restituzione dei container
Tariffe di noleggio	Le tariffe di noleggio applicate, che possono essere fisse o variabili
Responsabilità per la manutenzione e le riparazioni	Specifica chi è responsabile della manutenzione e delle riparazioni dei container
Assicurazione	Se è richiesta una copertura assicurativa e chi è responsabile per il pagamento delle premiazioni
Opzioni di acquisto	La presenza di opzioni per l'acquisto dei container al termine del contratto di leasing
Condizioni di risoluzione del contratto	Le condizioni che regolano la risoluzione anticipata del contratto

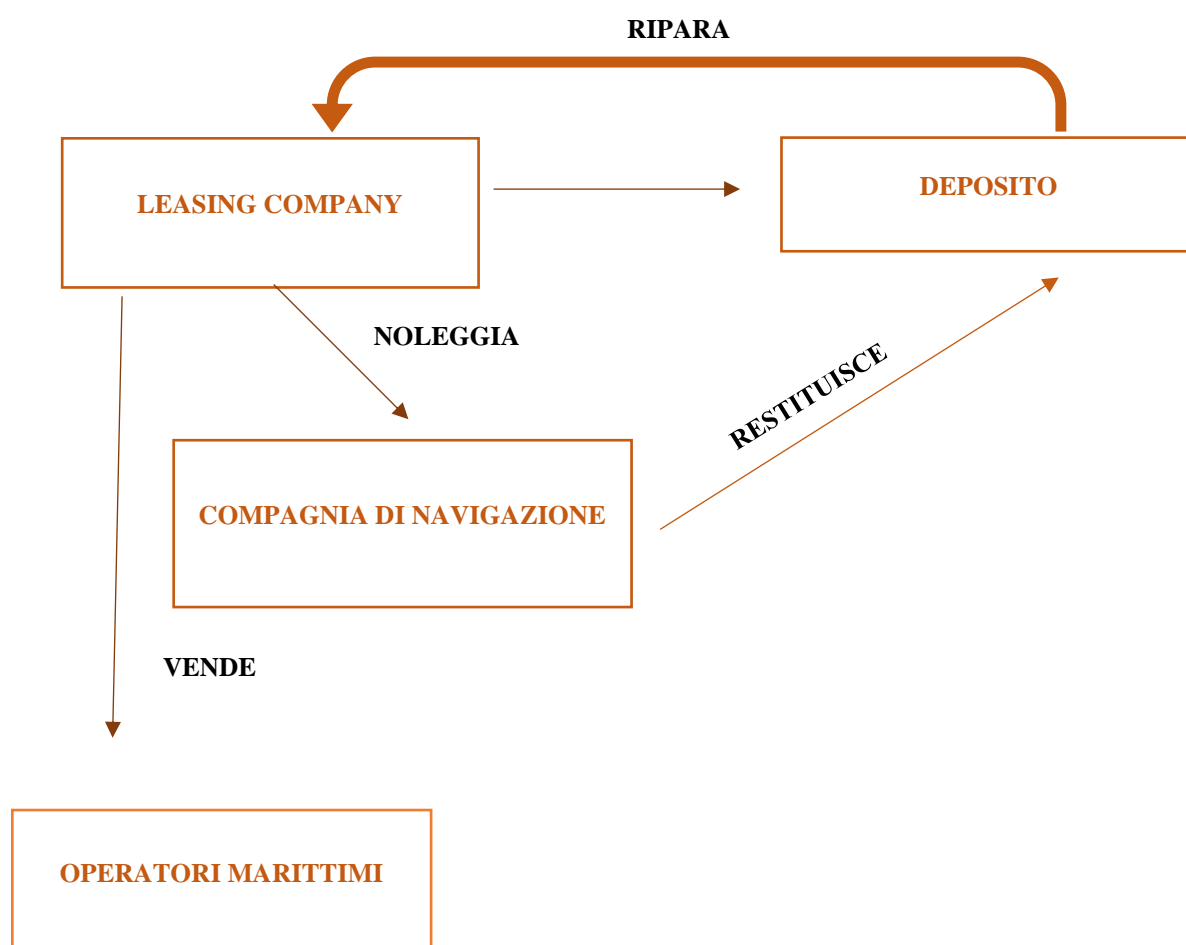
30

---

<sup>30</sup> Elaborazione dell'autore

Il deposito, quindi, procederà alla riparazione dell'unità che sarà successivamente ri-noleggiata e consegnata alla compagnia di navigazione se la data di fabbricazione dell'unità è successiva al 2012; altrimenti, se il container è più vecchio, generalmente viene venduto ai commercianti di container.

**Tabella 2.3 – Le relazioni tra i soggetti**



<sup>31</sup> Elaborazione dell'autore



## Paragrafo 2.2: I costi delle leasing company

Le voci di costo principali per una compagnia di leasing sono:

- Ammortamento del container: la compagnia di leasing deve valutare in modo costante le condizioni della sua flotta attraverso i preventivi per rendersi conto di eventuali variazioni nella loro vita utile. Difatti, la base di ammortamento è di circa sette anni su una quota calcolata sul valore residuo di un container.
- Perdita di container in flotta: come detto nel paragrafo precedente, un possibile fallimento del lessee comporta una perdita di unità, ma potrebbe anche accadere che il valore contabile di un contenitore destinato alla vendita superi il futuro cash flow da stimare; perciò, a tale unità riconosciamo una svalutazione pari all'importo per il quale il valore del bene è superiore al suo fair value.
- Costi di soste, Handling e altri costi: sono i costi operativi che derivano dalla flotta di proprietà della compagnia di noleggio.

I costi di handling<sup>32</sup> e storage sono legati al deposito e sorgono nel momento in cui la shipping line consegna il container, usciti dal noleggio, nel deposito della leasing company. Suddetti costi variano molto in base al luogo di riconsegna scelto.

Il container viene reso franco terra deposito, per cui i costi di handling sono a capo del lessee che dovrà pagare sia gli handling di alzata che di restituzione.

Altre voci di costo sostenute sono rivolte ad esempio, alle riparazioni da effettuare per la normale usura del container, ma anche come indicato nel paragrafo precedente, eventuali costi di riposizionamento: ciò permette di trasferire le unità da depositi siti in luoghi dove vi è una bassa domanda a luoghi dove invece è alta. Tutti questi costi sono direttamente proporzionali al numero di container che una compagnia di noleggio possiede e inversamente proporzionale al loro utilizzo; difatti se aumenta l'impiego dell'unità automaticamente ci saranno meno soste in deposito e costi.

---

<sup>32</sup> Per handling cost s'intendono le spese di movimentazione dei container.

- Costi amministrativi: costi per salari, bonus, spese di commissioni e benefit per i dipendenti.
- Costi Assicurativi: L'incidenza dipende dal valore totale assicurato e dalla percezione del rischio. In generale, rappresentano una componente significativa delle spese operative.
- Costi Finanziari: l'incidenza dipende dal livello di indebitamento della compagnia. In periodi di tassi di interesse elevati, questa voce può avere un impatto significativo sui costi complessivi

### **Paragrafo 2.3: I ricavi delle leasing company**

Le principali voci di ricavo sono:

- Ricavo derivante dal noleggio del container: Questa voce comprende il pagamento mensile di una rata di noleggio che dipende da diversi fattori:
  1. Si determina innanzitutto il contact date, ovvero la data da cui parte il noleggio. Il rapporto di locazione inizia dal giorno in cui viene ritirato il container da parte del lessee nel deposito e si conclude con la ri-consegna dell'unità.  
Generalmente il contratto ha una durata annuale con possibilità di rinnovo e di contrattazione della rata stessa.
  2. Minimum hire period s'intende il periodo minimo di noleggio di un container, la rata di noleggio ne risente perché più tempo la compagnia di navigazione tiene l'unità e più i costi da sostenere saranno inferiori.  
Il periodo minimo di noleggio viene negoziato tra il lessor e lessee e l'unità, a meno di situazioni particolari, non potrà essere restituito prima di aver trapiantato questa data.

3. Hanno anche incidenza i luoghi di ritiro, ma anche le potenziali località di restituzione: a seconda del luogo di ritiro esistono degli incentivi e disincentivi definiti Pickup Charge/ Credit e Drop of Charge/Credit.

Se la compagnia di navigazione accetta di ritirare un container in una località definita “infame” la leasing company può concedere un pick up credit che spesso si traduce in uno sconto sulla prima rata.

Si ha il pickup charge nel caso opposto, è un disincentivo, una specie di sovrapprezzo che si utilizza quando c'è scarsità di domanda di container in un determinato luogo.

Questo discorso vale anche per le restituzioni, in fase di contratto si decide quanti container possono essere restituiti, in quale località ed eventuali incentivi e disincentivi applicabili, difatti si può avere la possibilità di restituire un tot di unità nelle zone poco redditizie, ma superato il numero limite si dovrà pagare un drop of charge.

Ad esempio, immaginiamo di avere una leasing company che gestisce container e opera in due regioni, New York e Milano. In questo esempio, si stanno considerando incentivi finanziari e tariffe applicate per spostare i container tra queste due aree.

- Da New York a Milano: Se la leasing company ha un eccesso di container a New York (considerata un'area di consumo) e c'è una domanda limitata in quella zona, potrebbe offrire un incentivo finanziario, chiamato "pickup credit", a qualsiasi compagnia di navigazione o altro operatore che preleva i container da New York e li trasferisce a Milano.

Questo pickup credit può essere un abbattimento sul costo del noleggio del container o un pagamento aggiuntivo per incoraggiare il trasferimento.

- Da Milano a New York: viceversa, se la leasing company ha bisogno di riportare i container da Milano a New York e c'è poca domanda in quest'ultima area, potrebbe addebitare una "pick-up charge" per il prelievo del container da Milano. Inoltre, potrebbe applicare una "drop-off charge" molto alta quando il container viene restituito a New York, riflettendo il fatto che la zona è considerata una "cemetery area" o un'area di scarso ritorno.

- Scopo dell'Incentivo e delle Tariffe: L'obiettivo di questo approccio è ottimizzare la distribuzione dei container in modo da soddisfare la domanda del mercato e massimizzare l'efficienza operativa della leasing company.

Queste decisioni sono spesso basate su analisi costanti delle condizioni del mercato, dei flussi commerciali e delle dinamiche economiche. L'obiettivo è massimizzare i ricavi e minimizzare i costi operativi.

Le società di leasing svolgono un ruolo cruciale nella decisione di spostare un particolare container. Prima di scegliere, è essenziale valutare il contratto stipulato con la compagnia di navigazione. Ciò implica verificare se è possibile effettuare il riposizionamento in base agli accordi contrattuali e se non si supera il limite stabilito per quella specifica posizione nel mese previsto per il riposizionamento del container.

Durante il trasporto globale dei container, si verifica spesso il problema del riposizionamento dei container vuoti, aggravato dal rapido sviluppo del settore. Ciò è evidenziato da dati sui porti statunitensi che mostrano un significativo 30% di container vuoti nel Porto di Los Angeles e un 31% nel Porto di Long Beach nel 2006.

Questo problema si riscontra anche in Cina, dove i dieci principali porti soffrono di uno squilibrio tra container in importazione ed esportazione.

Le compagnie di navigazione sono colpite dal costo di riposizione, circa il 20% dei container globali sono vuoti, rappresentando una spesa di 730 milioni di dollari nel 2006.

Il riposizionamento dei container vuoti è problematico non solo per l'industria portuale ma anche per le compagnie di navigazione, generando congestioni e aumentando i costi operativi, influenzando i profitti. Questa problematica ha attirato l'attenzione di studiosi e professionisti, con sforzi mirati a trovare soluzioni efficaci. Sebbene siano stati condotti diversi studi sul riposizionamento dei container vuoti da parte delle compagnie di navigazione e degli operatori portuali, l'attenzione sulle società di leasing di container è limitata. Tuttavia, queste società, detentrici del 45% dei container nel 2005, affrontano sfide simili. Il 60% dei loro container in leasing, spesso utilizzati per affrontare esigenze

stagionali o squilibri istintivi, genera problemi di riposizionamento, richiedendo soluzioni autonome e costose. Il 21% di flusso di container vuoti continua a essere una sfida, sottolineando l'importanza di affrontare il problema anche dal punto di vista delle società di leasing.<sup>33</sup>

La questione del riposizionamento dei container vuoti rappresenta una sfida significativa nell'ambito della logistica internazionale, accentuata da diverse problematiche:

a) **Disparità quantitativa tra container importati ed esportati:** A causa degli squilibri nelle merci trasportate tra le principali rotte, come Asia/Nord America e Asia/Europa, si verifica una necessaria riorganizzazione dei container vuoti. Le compagnie di navigazione affrontano questo problema attraverso il noleggio temporaneo di container per bilanciare l'offerta e la domanda.

b) **Disparità nel tipo di container:** Le variazioni nelle caratteristiche e categorie delle merci causano una disparità nel tipo di container richiesto. Le compagnie di navigazione risolvono questa problematica attraverso il noleggio flessibile di container a breve termine per adattarsi alle mutevoli esigenze.

c) **Cambiamenti stagionali e improvvisi nelle fonti:** Fluttuazioni stagionali o improvvisi picchi di domanda comportano il noleggio di container esterni per soddisfare le esigenze del momento. Le società di leasing si trovano a dover gestire il riposizionamento dei container vuoti in risposta a queste variazioni.

d) **Limitazioni nella gestione dei container:** Una gestione inefficace può portare a errori documentali, flussi irregolari e altre sfide operative, compromettendo l'efficienza complessiva delle società di leasing.

e) **Violazione dell'accordo:** La violazione degli accordi di leasing da parte delle compagnie di navigazione, con la restituzione massiccia di container a fonti

---

<sup>33</sup> *The study on the empty container repositioning of container leasing company - 2007*

ridondanti, costringe le società di leasing a gestire il riposizionamento dei container vuoti.

**f) Differenze nei costi di riparazione dei container e standard di riparazione:**

La necessità di inviare container a fonti di riparazione a basso costo o di alta qualità presenta ulteriori sfide di riposizionamento.

Alcuni metodi e tecniche recenti per affrontare il problema del riposizionamento dei container vuoti sono stati riportati da Yi Zhao della World Maritime University:

**a) Cooperazione tra società di leasing e compagnie di navigazione:**

L'integrazione attraverso sistemi di gestione condivisi può migliorare l'allocazione dei container, riducendo gli impatti del riposizionamento dei container vuoti.

**b) Accelerare la circolazione dei container:** Migliorare l'efficienza delle attività di movimentazione e stoccaggio può ridurre i tempi di transito dei container, limitando i movimenti irrazionali dei container vuoti.

**c) Disposizione del leasing di container:** Clausole contrattuali possono proteggere i benefici delle società di leasing, mitigando gli effetti del riposizionamento dei container vuoti.

**d) Acquisto di nuovi container:** L'acquisto di nuovi container rappresenta un'opzione strategica per ridurre la dipendenza dai container noleggiati e migliorare la redditività.

**e) Leverage del prezzo:** L'offerta di prezzi preferenziali alle compagnie di navigazione e la stipula di contratti a lungo termine possono incentivare una cooperazione più stretta.

4. Incidono anche gli handling in e out; come detto precedentemente, essi sono generalmente a capo del lessee.
5. E infine i damage, il contenitore deve essere restituito nelle stesse condizioni con cui è stato preso a noleggio, esclusa la normale usura dell'unità. In fase di contrattazione, viene definita la materia dei danni e delle riparazioni. Generalmente i danni, esclusa la normale usura, sono a capo del lessee, tuttavia ci possono essere delle eccezioni: come particolari clausole che prevedono accordi diversi sulle riparazioni di fine nolo.

Ovviamente il lessor e il lessee si troveranno in situazioni contrastanti: il lessor ha tutta la convenienza che l'unità venga riparata per poterlo ri-noleggiare a differenza del lessee che cercherà di ridurre al minimo i costi di riparazione.

Le compagnie di leasing hanno stipulato un accordo per regolare gli standard di riparazione: IICL 6, di cui si parlerà nel capitolo quattro.

- Commissione da parte degli investitori per la gestione della flotta di container: Questa voce deriva dalla gestione dell'unità che comprende il noleggio, il ri-noleggio e la riparazione. Esiste quindi un contratto fra la leasing company e gli investitori che mettono a disposizione l'unità da gestire. Da ciò emerge una commissione, generalmente una percentuale di ritorno economico su ogni unità gestita
- Ricavo derivante dalla messa vendita del portafoglio di container: è generato dalla vendita di container di proprietà della leasing company.

## **Paragrafo 2.4: I clienti delle leasing company**

I principali clienti delle leasing company sono, come detto precedentemente, le compagnie di navigazione.

Anche questo mercato, come tutti gli altri è dato dall'incontro tra la domanda (del lessee) e l'offerta (del lessor).

La valutazione della domanda, ad oggi, è semplice perché si dispone dalla richiesta di un certo bene in un determinato tempo espressa in tonnellate.

Risulta invece più problematico stimare la domanda di trasporto futura ovvero fare delle previsioni perché l'entità della domanda è determinata dall'andamento di specifici fattori, come ad esempio l'andamento dell'economia in un dato momento e dai diversi settori.

La forte variabilità della domanda crea un'elevata incertezza per i produttori di servizio che spesso hanno difficoltà a fare previsioni di medio – lungo termine.

Dall'incertezza dei costi, rimane anche l'incognita dei ricavi il cui flusso subisce oscillazioni solitamente poco prevedibili.

Da ciò va sottolineato che la tempistica richiesta per adeguare l'offerta disponibile di stiva<sup>34</sup> ad eventuali variazioni di domanda è solitamente lunga, soprattutto nel caso di nuovi ordinativi ai cantieri in cui si deve considerare anche il rischio che, quando la nuova nave sarà operativa, la domanda si sarà ridimensionata.

Sullo scenario internazionale sono frequenti eventi che modificano i cicli economici che hanno effetti inaspettati sulla domanda di servizi in un settore specifico.

Uno degli elementi caratterizzanti del settore marittimo è la ciclicità. Questa è legata al continuo disallineamento tra l'offerta e la domanda di stiva, ciò determina un andamento dei noli fluttuante nel lungo periodo, alternando fasi di espansione e di depressione.

---

<sup>34</sup> L'offerta di stiva può essere rappresentata da due indicatori:

- Portata lorda: espressa in tonnellate
- Stazza lorda: rappresenta il volume di tutti gli spazi della nave, utilizzabili e non per i carichi commerciali.



In linea generale, in un mercato povero con un'offerta eccessiva di flotta, i noli saranno bassi in quanto ci sarà una forte selezione di navi disponibili per il noleggio e anche il valore delle stesse sarà basso. Anche il portafoglio ordini, quindi, diminuisce in modo significativo poiché non è economicamente ragionevole ordinare nuove unità.

Questa fase negativa se persiste, comporta come conseguenza, per gli operatori marittimi, l'obbligo di vendere e ridurre la propria flotta; questo perché la nave guadagna quando è in viaggio e non quando è ferma.

Saranno costretti a scegliere forme di disinvestimento come il disarmo<sup>35</sup> o demolizione delle navi più datate e già ammortizzate.

La riduzione dell'offerta si ha fino a quando, non si ritorna ad una fase espansiva e di crescita grazie ad un miglioramento sia economico che di altri fattori, e anche se ciò non accadesse, in ogni caso un'offerta più ridotta va a soddisfare la medesima domanda.

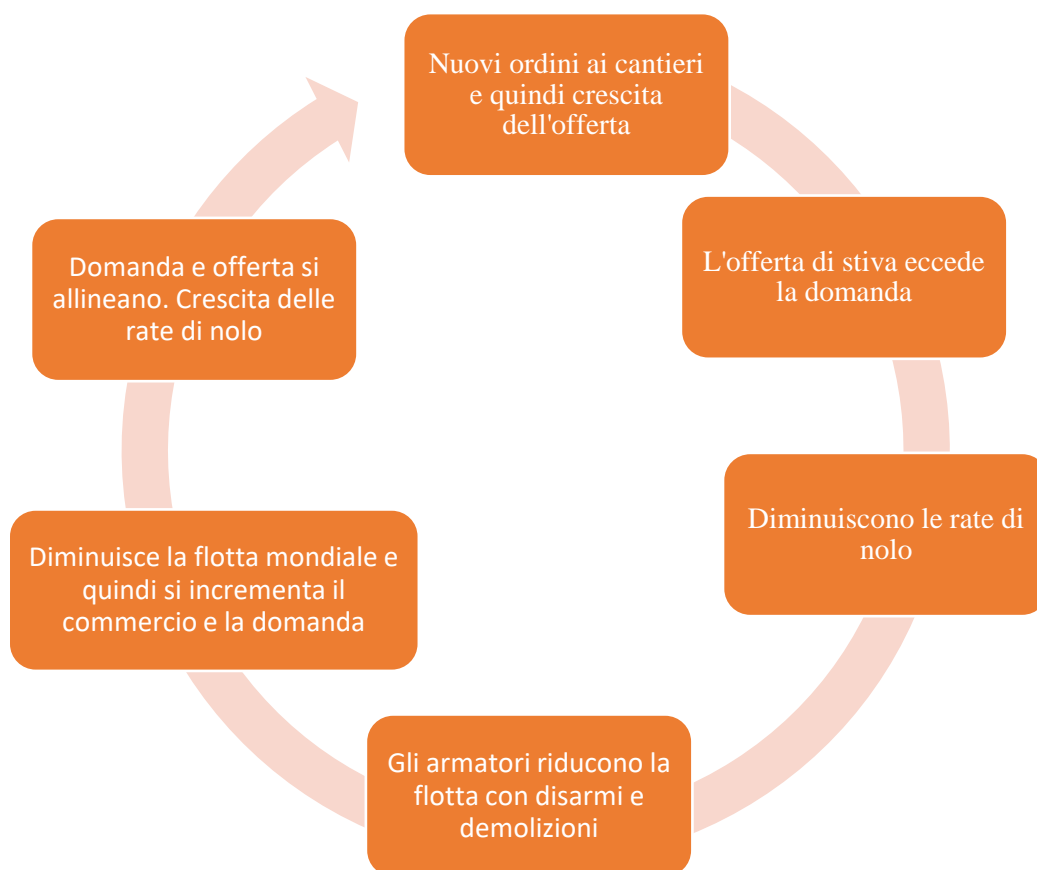
Ciò porta ad una crescita delle rate di nolo che produce un aumento dei profitti per gli operatori marittimi dalla quale godranno della situazione per ampliare la propria flotta, effettuando nuovi ordini ai cantieri e incrementando l'offerta. Allo stesso tempo, aumenterà anche la domanda di container second hand, soprattutto per il forte vantaggio di cui godono ovvero di averne immediata disponibilità e non dover aspettare i tempi di costruzione da parte dei cantieri che spesso si aggirano anche tra i 3 e 5 anni. Dovranno quindi scegliere il giusto mix tra nuovo e usato.

Spesso la ricerca di economie di scala oppure delle errate valutazioni sui futuri volumi di domanda, hanno spinto gli armatori a fare scelte sbagliate investendo anche molto capitale, provocando fallimenti nel mercato marittimo.

---

<sup>35</sup> Secondo l'art 2 del codice della navigazione: è la condizione in cui l'impianto principale di propulsione, le caldaie e gli impianti ausiliari non funzionano per mancanza di alimentazione

## Illustrazione 2.4 – Il ciclo economico del mercato



Le shipping line che operano principalmente sui traffici di linea, presentano una forte rigidità strutturale, dato l'ingente valore delle navi che compongono la loro flotta.

È importante quindi che, la copertura finanziaria scelta, possa garantire un corretto rapporto tra i finanziamenti richiesti e il proprio capitale, in quanto un eccessivo indebitamento comporta un aumento del grado di rigidità, esponendo le varie compagnie ad un maggior rischio finanziario.

È necessario quindi, determinare il giusto mix tra capitale proprio e di credito, ciò non risulta essere un'operazione facile perché spesso le imprese sono sottocapitalizzate ed hanno difficoltà ad avere propria disponibilità liquidità, quindi, sono esposti ai cambiamenti del mercato soggetto ad una fluttuazione costante.

L'unica soluzione che le compagnie di navigazione hanno per accrescere la loro flessibilità è proprio quella di affidarsi a compagnie di leasing ricorrendo al noleggio di

container. Ciò porta a forti vantaggi perché permette di utilizzare il container senza averne la proprietà vera e propria. È conveniente quindi seguire una specifica strategia ovvero mantenere una parte dei container di proprietà e una parte noleggiarla da terzi.

Il ricorso al noleggio comporta forti vantaggi, perché in base all'andamento del mercato che, come detto precedentemente, ha ampie fluttuazioni, la compagnia di navigazione può incrementare o diminuire la flotta senza averne la proprietà. Ciò gli permette di gestire al meglio la loro condizione di mercato contendendo i costi fissi e allo stesso tempo soddisfacendo la domanda nei periodi di forte richiesta.

Viceversa, nei periodi sfavorevoli, superato il periodo minimo di noleggio, possono restituire i container riuscendo a monitorare e ridurre i costi.

È necessario fare una giusta valutazione dell'andamento del mercato perché una valutazione scorretta può costringere la compagnia di linea, nei periodi di massima espansione, a pagare rate molto alte di noleggio qualora non avesse noleggiato le unità in tempi utili.

L'accordo tra lessor e il lessee si conclude attraverso la stipulazione di un contratto, ad oggi il più utilizzato risulta essere il Purchase lease, di cui si parlerà nel quarto capitolo.

Il contratto permette alla compagnia di linea, concluso il periodo di noleggio, di ottenere la proprietà dei contenitori.

Ciò si determina attraverso la stipulazione di una fattura definita bay-out con la quale si ha il passaggio effettivo della flotta.

Difatti, fino alla fine della durata del contratto, la proprietà delle unità resta a capo della leasing company. Tanto è vero che, se ad esempio, una compagnia di linea decide di concludere un accordo con CAI e la line company fallisce anche se ha già pagato 39 rate sulle 40 totali, il container tornerà di proprietà di CAI.

Questo accordo rappresenta un forte business per l'impresa di leasing; perché riuscirà a ri-ottenere il contenitore<sup>36</sup>, quasi totalmente pagato, ma rimanendo di sua proprietà.

---

<sup>36</sup> Tuttavia, questo non è sempre facile. Spesso risulta molto complesso per la compagnia di leasing riottenere il container: deve riuscire a recuperarlo, sperando che sia in buone condizioni e ciò comporta in alcuni casi, costi elevatissimi.

Proprio a causa di possibili fallimenti da parte del lessee, la compagnia di leasing per cautelarsi, prima di stipulare un accordo di noleggio con una compagnia di linea, studia e analizza la situazione patrimoniale ed economica di quest'ultima.

Andrà quindi a sorvegliare l'attività del suo acquirente ottenendo informazioni bancarie, controllando i bilanci, effettuando ricerche di mercato e molto altro, proprio perché un fallimento del lessee comporta una perdita di profitto dalla rata di noleggio per il lessor.

Il metodo più utilizzato per classificare i titoli obbligazionari o le imprese in base alla loro rischiosità è il rating.<sup>37</sup>

Viene espresso attraverso un voto in lettere in base al quale il mercato stabilisce un premio per il rischio da richiedere all'azienda per accettare quello specifico investimento.

I rating sono periodicamente pubblicati da agenzie specializzate, nel settore dei trasporti è particolarmente utilizzata l'agenzia Dynamar.

Infatti, per avere un rating, una società, banca o Stato deve rivolgere una richiesta specifica ad un'agenzia di rating.

Successivamente inizierà, da parte dell'analista lo studio dei fondamentali economici e finanziari attraverso lo studio delle informazioni pubbliche come i bilanci e attraverso le informazioni raccolte dai manager. Successivamente, verrà dato un voto sull'affidabilità creditizia della società che ha richiesto il rating.

Terminato il lavoro dell'analista, entra in azione un comitato. È un organo collegiale composto da più soggetti che valuterà il materiale e voteranno il valore di rating.

---

<sup>37</sup> Si può far risalire l'origine del rating con il documento *History of Railroads and Canals in the United States*, pubblicato da Henry Varnum Poor. Durante la sua vita Poor si batté affinché le aziende fossero obbligate a rendere pubblici i propri bilanci, in particolare ai possibili investitori. Riuscì a cogliere questa possibilità il figlio Henry William, che, insieme a Luther Lee Blake, un analista finanziario, creò indici finanziari chiari e trasparenti, fino alla fondazione dell'agenzia di rating Standard & Poor's. Una storia simile riguarda un giornalista economico, John Moody, interessato alla trasparenza finanziaria delle aziende, causa, secondo lui, di un mini-crash finanziario del 1909. Già nel 1900 pubblicò il *Manual of industrial securities* e successivamente nel 1909 fondò Moody's. Oggi, Standard & Poor's e Moody's, Fitch sono le tre maggiori agenzie di rating al mondo

Infine, dopo la votazione, questa verrà comunicata alla società richiedente. Il cliente potrà appellarsi offrendo informazioni aggiuntive e richiedendo un'ulteriore analisi. Il comitato se lo ritiene necessario potrà riunirsi e deliberare nuovamente il valore di rating.

Di conseguenza, il rating viene pubblicato diventando di dominio pubblico a meno che non venga fatta richiesta dalla società interessata di mantenerlo segreto.

Grazie, ad esempio, ai rating dell'impresa Dynamar, le compagnie di leasing potranno decidere quante unità far noleggiare al proprio cliente e con quali condizioni contrattuali.

## Illustrazione 2.5 – Descrizione del rischio di rating

Area	Classe	Descrizione
SICUREZZA	A1.1	Azienda caratterizzata da una dimensione elevata, da un eccellente profilo economico-finanziario e da un'ottima capacità di far fronte agli impegni finanziari. Il rischio di credito è minimo.
	A1.2	Azienda di dimensioni medio-grandi caratterizzata da un eccellente profilo economico-finanziario e da un'ottima capacità di far fronte agli impegni finanziari. Il rischio di credito è molto basso.
	A1.3	Azienda caratterizzata da un profilo economico-finanziario e da una capacità di far fronte agli impegni finanziari molto buoni. Il rischio di credito è molto basso.
	A2.1	Azienda con fondamentali molto solidi e una elevata capacità di far fronte agli impegni finanziari. Il rischio di credito è basso.
	A2.2	Azienda con fondamentali molto solidi e una elevata capacità di far fronte agli impegni finanziari. Il rischio di credito è basso.
	A3.1	Azienda con fondamentali solidi e una buona capacità di far fronte agli impegni finanziari. Il rischio di credito è basso.
SOLVIBILITA'	B1.1	Azienda caratterizzata da una adeguata capacità di far fronte agli impegni finanziari, che potrebbe risentire di mutamenti gravi ed improvvisi del contesto economico-finanziario e del mercato di riferimento. Il rischio di credito è contenuto.
	B1.2	Azienda caratterizzata da una adeguata capacità di far fronte agli impegni finanziari, che potrebbe risentire di mutamenti gravi ed improvvisi del contesto economico-finanziario e del mercato di riferimento. Il rischio di credito è relativamente contenuto.
VULNERABILITA'	B2.1	I fondamentali dell'azienda sono complessivamente positivi nonostante elementi di fragilità, che la rendono vulnerabile a improvvisi cambiamenti del contesto economico-finanziario e del mercato di riferimento. Il rischio di credito è comunque inferiore alla media.
	B2.2	I fondamentali dell'azienda presentano elementi di fragilità, che la rendono vulnerabile a cambiamenti del contesto economico-finanziario e del mercato di riferimento. Il rischio di credito, seppur generalmente ancora prossimo alla media, è significativo.
RISCHIO	C1.1	L'azienda presenta gravi problemi e potrebbe non essere in grado di far fronte agli impegni finanziari assunti. Il rischio di credito è elevato.
	C1.2	L'azienda presenta problemi molto gravi e potrebbe non essere in grado di far fronte agli impegni finanziari assunti. Il rischio di credito è molto elevato.
	C2.1	L'azienda presenta problemi estremamente gravi, che ne pregiudicano la capacità di far fronte agli impegni finanziari anche nel breve periodo. Il rischio di credito è massimo.

38

<sup>38</sup> <https://www.crowdcity.it/metodo-di-valutazione/scala-di-rating/>

## Capitolo III: I depositi

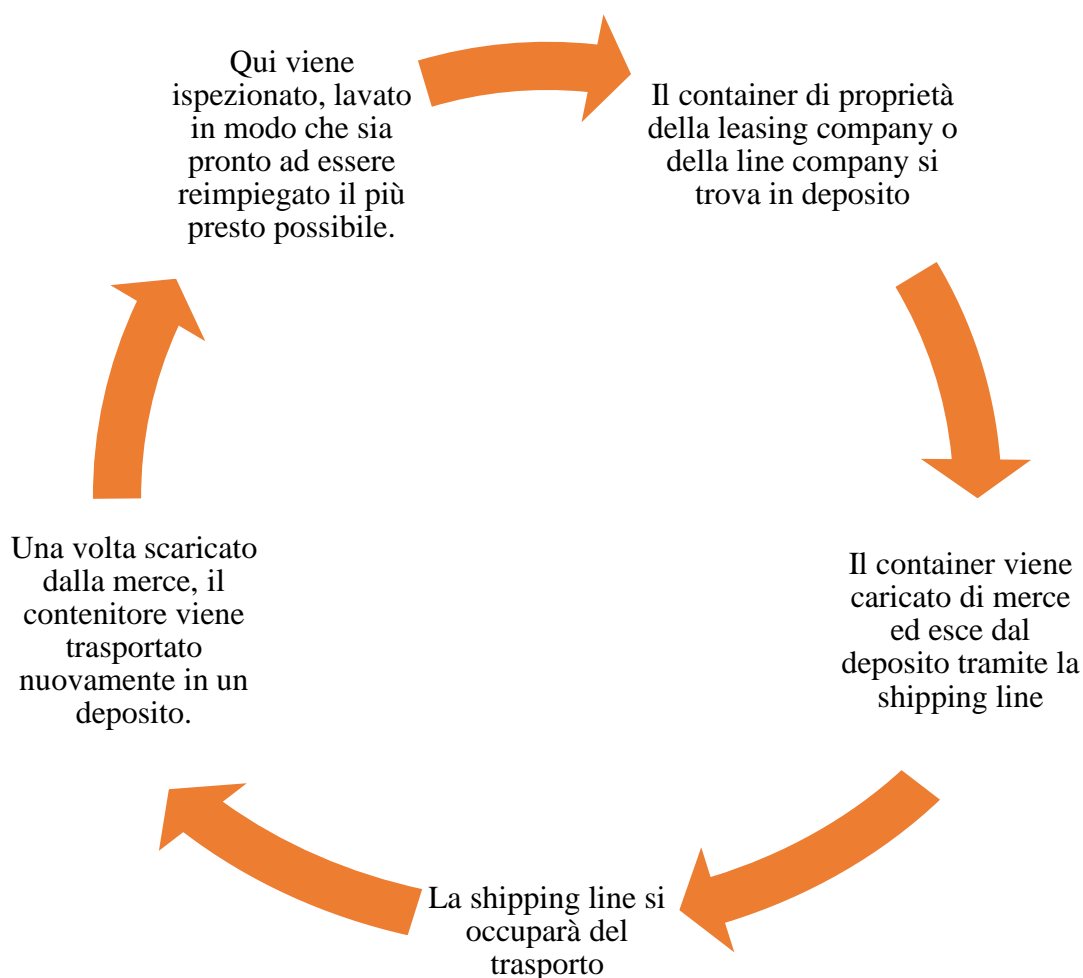
### Paragrafo 3.1: I depositi e le loro scelte di posizionamento

I depositi rappresentano il punto d'incontro tra il lessor e il lessee. Tutti e tre i soggetti sono in forte relazione tra loro, conseguono solo fini differenti.

Il ruolo che viene giocato dai vari depositi è fondamentale, in quanto si occupa delle riparazioni da apportare al container per mantenerlo nelle miglior condizioni possibili.

Prendendo in considerazione il ciclo logistico svolto dal container, si nota la forte intersecazione di cui godono i differenti soggetti.

#### Illustrazione 3.1 – Il ciclo logistico del container



Prendendo in considerazione una compagnia come CAI, essa presenta forti legami con i depositi che sono posizionati in tutto il mondo. Riguardo alla zona meridionale dell'Europa le principali location si trovano in Italia, Spagna e Turchia.

È necessario scegliere un luogo strategico nella quale posizionare i depositi. Si deve determinare una località che godi di una collocazione vantaggiosa, in cui l'offerta è supportata da una medesima domanda ovvero dove c'è un interscambio, cioè, c'è chi vuole restituire i container e allo stesso tempo c'è chi li vuole prendere.

es. Non si sceglierà mai di posizionare un deposito sul Monte Bianco, perché ci sarà chi vorrà restituire le unità ma non ci sarà nessuno che le vuole prendere. Proprio per questo, i depositi si trovano in zone vicine ai porti o interporti in cui si determina un incontro tra la domanda e l'offerta.

Il settore portuale italiano, specialmente per quanto riguarda il posizionamento dei depositi di container, è caratterizzato da un modello organizzativo duale. I porti delle regioni meridionali come Gioia Tauro, Taranto e Cagliari, sono situati lungo l'asse Suez-Gibilterra e sono specializzati nelle attività di transhipment, mentre quelli delle regioni settentrionali, nel Tirreno settentrionale e nell'Alto Adriatico, sono vicini ai principali poli industriali nazionali e agiscono come porti gateway, ovvero di destinazione finale.

Un fattore cruciale è la posizione strategica dei porti italiani, soprattutto per le merci provenienti dall'Asia, poiché sono più vicini al cuore dell'Europa produttiva. Tuttavia, si tende a favorire i porti del Nord Europa per una maggiore certezza dei tempi di consegna e un'efficace programmazione del trasporto.

Le limitazioni dei porti italiani sono la capacità di ampliamento ridotta, la dotazione limitata di strutture per la movimentazione e lo stoccaggio dei container, e un modello organizzativo che riduce il vantaggio competitivo in termini di minor tempi di percorrenza e costi potenziali. Inoltre, la competitività portuale dipende dalla logistica inland e dalla dotazione di infrastrutture di collegamento, come strade, ferrovie e canali, oltre che da un sistema di gestione efficace.

Infine, oltre il 40% delle merci con origine o destinazione nell'Italia settentrionale tende a utilizzare i porti del Northern Range, mostrando una preferenza per l'efficienza e l'affidabilità offerte da questi porti rispetto a quelli italiani. Pertanto, per i porti italiani, la



sfida principale è migliorare le infrastrutture portuali e costruire una rete di collegamenti terrestri efficienti per rimanere competitivi in un sistema logistico globale in evoluzione

I principali depositi sono locati a Genova, La Spezia, Milano, Padova, Venezia, Modena<sup>39</sup>, Livorno e nel sud Italia a Napoli e Salerno.

Analizzando fra i vari spazi, Padova è uno dei più importanti in quanto rappresenta la più avanzata piattaforma intermodale italiana che ancora oggi è in forte espansione. Difatti, non si limita a soddisfare la domanda dei contenitori provenienti da Venezia, che è un piccolo porto con forti problemi di pescaggio, ma bensì appaga le richieste provenienti anche da Genova e da Spezia.

L'obiettivo principale raggiunto dal deposito di Padova, e che vorrà ampliare sempre più, si concentra sulla costituzione di un sistema di intermodalità ferro/gomma, in cui si utilizza il treno sia sulle lunghe che medie distanze, limitando l'uso del trasporto su strada alla loro terminalizzazione, all'incirca solo l'ultimo chilometro.

L'idea è di incrementare l'utilizzo di soluzioni green adottando il treno piuttosto che ad esempio il camion, che risulta più inquinante e costoso.

Analizzando il deposito di Milano, invece, esso ha un forte impatto proprio perché rappresenta il cuore commerciale italiano. Tutti i container passano per Milano, anche ad esempio, se la merce parte dalla Cina con destinazione il sud Italia come la Sicilia, prima passeranno per Milano.

Per quanto concerne Modena invece, in passato era molto importante per il commercio di piastrelle. Ad oggi, la domanda è cambiata ovvero, il mercato delle piastrelle è ancora esistente ma su larga scala. Le richieste derivano da grandi industrie o da attività commerciali di ampie dimensioni per la quale viene prodotta una piastrella di design sotto le specifiche richieste del compratore. In passato invece era diverso, negli anni 80, era uno dei mercati più redditizi spinta da un'elevatissima domanda che permetteva alle compagnie di ottenere ingenti profitti. Oggi ciò non succede più, sia per mancanza di spazio ma soprattutto perché non c'è più la stessa domanda di prima.

---

<sup>39</sup> In passato era uno dei principali depositi, oggi è molto meno utilizzato perché c'è poca domanda.

Infine, si analizza il deposito di Genova di proprietà della famiglia Spinelli. Esso nasce dall'acquisizione di tre spazi differenti nel corso di dieci anni: operano nel porto di Genova Sampierdarena, movimentando i container, nelle banchine di Ponte Idroscalo, Calata Inglese, Ponte Etiopia e Calata Massaua, per un totale di 580.000 Teus annui.<sup>40</sup>

In passato esistevano dei casi in cui le leasing company controllavano anche il deposito come, ad esempio, la Sea Container che possedeva una location a Livorno in cui accettava, ovviamente, solo i suoi contenitori. Oggi è impensabile, infatti si cerca di esternalizzare sempre di più il servizio soprattutto per questioni di costi. Infatti, risulta conveniente avere un proprio spazio se si movimentassero delle buone quantità di container altrimenti si avrebbe un costo esorbitante dato anche dalle elevate spese dei mezzi utilizzati in deposito.

I depositi, infatti, sopravvivono solo grazie ai volumi, tanto è vero che anche in quest'ambito c'è stata una fortissima concentrazione, si assiste sempre più a delle fusioni fra i vari depositi che portano alla costituzione di una sola grossa società.

I depositi di riparazione e manutenzione (M&R)<sup>41</sup> hanno un ruolo di estrema importanza sono definite come imprese che possiedono il loro core business nello stoccaggio, nella manutenzione e riparazione di contenitori per conto di terzi. A questo si aggiungono poi servizi complementari, quali l'allestimento su richiesta, la compravendita ed il noleggio.

In linea generale un deposito deve essere localizzato in un'area con ampi spazi. Il piazzale deve avere un'ampiezza consona con una pavimentazione solida e piana; questo perché i contenitori hanno un peso di circa due tonnellate, e devono essere impilati.

La superficie del deposito deve essere tale da permettere sia lo stoccaggio che la manovra in sicurezza dei mezzi di sollevamento e dei mezzi di trasporto. Inoltre, l'area deve essere recintata e provvista di segnaletica sia di tipo verticale che orizzontale.

Le principali tipologie di pavimentazione sono quattro: flessibili, rigide, semirigide e modulari.

Le *pavimentazioni flessibili* sono generalmente costituite da quattro strati, le *pavimentazioni semirigide* sono molto simili alle pavimentazioni flessibili, ma si

---

<sup>40</sup> <https://www.gruppospinelli.com/le-societa-del-gruppo/>

<sup>41</sup> Maintenance & repair

differenziano per la presenza di uno strato di base legato con cemento, le *pavimentazioni rigide* sono costituite da una lastra in calcestruzzo posata su uno o più strati di fondazione e infine si hanno le *pavimentazioni modulari* che sono costituite da masselli autobloccanti in calcestruzzo poggiati su un letto di sabbia o di malta cementizia, da uno strato di base e da uno di fondazione. I masselli, soprattutto se ad incastro verticale oltre che orizzontale, ampiamente utilizzati nei piazzali di sosta portuali, evitano sfondamenti della superficie, che comprometterebbero il livello di servizio della sovrastruttura.<sup>42</sup>

La scelta del luogo ove installare un deposito M&R si rivela cruciale non solo per le dimensioni dello stesso, ma anche per la sua scelta di locazione. Come detto, pocianzi, i vari depositi hanno convenienza a localizzarsi in prossimità alle aree portuali e alle strutture sia stradali che ferroviarie. Ciò per permettere di avere una buona connessione con l'esterno riducendo i costi di trasporto e velocizzando i trasferimenti dell'unità.

In alcuni casi, ad esempio Genova, l'attività del deposito viene svolta in zone geografiche efficacemente servite dalle infrastrutture di terra, e prossime alle aree di produzione o vicino ai grandi centri di distribuzione.

Questa specifica scelta localizzativa può avere dei vantaggi sia in termini di vicinanza ai destinatari che generalmente sono proprio le imprese industriali che producono ed esportano i prodotti ma anche in termini di spazio, questo perché possono usufruire di superfici maggiori che spesso, come il territorio di Genova vicino al porto ne sono privi.

Successivamente è necessario attrezzare adeguatamente l'area. Innanzitutto, i mezzi di sollevamento sono di diverso tipo a seconda del container da movimentare; per i 20 piedi box, si possono utilizzare dei carrelli elevatori con forche, dal momento che questi container hanno dei *fork-lift pocket*<sup>43</sup> nei longheroni inferiori che li predispongono al sollevamento mediante fork-lift. Questo mezzo però non può essere usato per i container più grandi, ad esempio i 40 piedi; perché non possiedono alcun tipo di fork-lift.

---

<sup>42</sup> PORTI & NAVIGAZIONE: Sostenibilità e sicurezza nel trasporto marittimo. Atti del 1° Convegno Nazionale. Roma, 23 maggio 2012

<sup>43</sup> Sono delle aperture che consentono l'ingresso della forca del carrello elevatore per il sollevamento

Vengono preferiti in tal caso dei carrelli elevatori con spreader<sup>44</sup> come i Reach stacker. Essi sono veicoli adottati per trasferire container per brevi distanze riuscendo ad impilarli in varie file.

### Illustrazione 3.2 – Reach stacker



45

All'interno dei depositi vengono utilizzati anche altri tipi di equipment come le Empty Container Handler, composte da un braccio molto lungo che serve per la movimentazione verticale e quindi per spostare i container vuoti impilati. Essi possono raggiungere un'altezza maggiore dato dal fatto che ci sono meno problemi di peso arrivando fino a sette piani.

---

<sup>44</sup> Dispositivo applicato al braccio progettato per innestarsi nei punti di sollevamento dei contenitori, delle casse mobili e dei semirimorchi. Può essere dotato di dispositivi motorizzati per collegarsi ai punti di sollevamento del carico nonché di un meccanismo snodato per facilitare l'innesto.

<sup>45</sup> [https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/d2/Kalmar\\_Peinemann\\_reach\\_stack.jpg](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/d2/Kalmar_Peinemann_reach_stack.jpg)

### Illustrazione 3.3 – Empty Container Handler



46

Risulta quindi molto importante per il deposito avere un parco mezzi piuttosto diversificato, per garantirsi una buona flessibilità operativa.

Il deposito avrà quindi un'area dedicata allo stoccaggio dei container ordinari e un'area per i container speciali (es. reefer, fuori sagoma, merci pericolose, ecc.) in cui i contenitori vengono depositati con specifici criteri per premettere il minor numero di manipolazioni possibili. All'interno del terminal si avrà un ufficio con cui si monitorizza il piazzale per localizzare i container nello spazio corretto. Si cercherà di ottimizzare la gestione delle aree di stoccaggio in funzione delle esigenze derivanti dallo spostamento delle unità.

È importante che durante le operazioni di carico e scarico, i depositi implementino gli effetti del Codice CTU (Cargo Transport Units), concentrandosi su aspetti come sicurezza, costi, tempo, impatto ambientale e immagine aziendale. Si è dimostrato attraverso un'indagine empirica su un campione di 26 aziende italiane, come l'applicazione del Codice CTU ai processi di carico e trasporto delle merci possa aumentare il livello di sicurezza delle attività, nonché migliorare i processi aziendali e la competitività.

---

<sup>46</sup>[https://www.google.com/search?sca\\_esv=571840155&rlz=1C1CHBF\\_itIT973IT973&sxsrf=AM9HkKl zY\\_k5s5rkYYAjQou3cWrEuXK1rw:1696842492940&q=Empty+Container+Handler,&tbm=isch&source=lnms&sa=X&ved=2ahUKEwIU1J\\_wzuiBAXWm\\_7sIHUgTAAAQ0pQJegQICRAB&biw=1422&bih=626&dpr=1.35#imgrc=QumdqjxHyhpmM](https://www.google.com/search?sca_esv=571840155&rlz=1C1CHBF_itIT973IT973&sxsrf=AM9HkKl zY_k5s5rkYYAjQou3cWrEuXK1rw:1696842492940&q=Empty+Container+Handler,&tbm=isch&source=lnms&sa=X&ved=2ahUKEwIU1J_wzuiBAXWm_7sIHUgTAAAQ0pQJegQICRAB&biw=1422&bih=626&dpr=1.35#imgrc=QumdqjxHyhpmM)

Di seguito sono riassunti i punti chiave:

1. **Benefici dell'implementazione del codice CTU:** Le aziende che adottano il Codice CTU sperimentano numerosi vantaggi, inclusi una riduzione significativa dei danni alle merci e degli incidenti di trasporto, una diminuzione dei costi operativi, un miglioramento della sicurezza e un rafforzamento dell'immagine aziendale.
2. **Riduzione dei costi:** La maggior parte delle aziende che implementano il Codice CTU riscontra una riduzione dei costi, confutando le preoccupazioni sul costo dell'implementazione. Questa riduzione include sia le sanzioni che i costi aggiuntivi.
3. **Efficienza temporale:** L'uso del Codice CTU contribuisce a una maggiore efficienza temporale nella gestione della catena di approvvigionamento, con una riduzione dei tempi di inattività complessivi. Sebbene alcune aziende possano segnalare un aumento del tempo impiegato, questo è spesso dovuto a una visione limitata delle operazioni, mentre l'efficienza complessiva della catena di approvvigionamento può migliorare.
4. **Sostenibilità ambientale:** L'implementazione del Codice CTU porta a una maggiore sostenibilità ambientale, con una riduzione dell'impatto ambientale segnalata dalla maggior parte delle aziende intervistate. Questo si traduce in benefici come l'ottenimento di certificazioni di sostenibilità e una minore contaminazione delle merci.
5. **Miglioramento dell'immagine aziendale:** Le aziende che adottano il Codice CTU vedono un miglioramento dell'immagine aziendale e una maggiore fedeltà dei clienti, poiché la sicurezza, l'efficienza e la sostenibilità diventano parte integrante della loro operatività.
6. **Consapevolezza e direzioni future:** Viene sottolineata l'importanza di sensibilizzare le aziende sui benefici del Codice CTU e suggerite possibili direzioni future di ricerca, come l'analisi dell'utilizzo del Codice in diverse regioni geografiche e il suo impatto nel tempo.

7. **Contributi degli autori e dichiarazioni:** Gli autori forniscono informazioni sui loro ruoli nella ricerca e dichiarano la disponibilità dei dati su richiesta. Inoltre, esprimono gratitudine per il contributo di alcune persone alla ricerca.<sup>47</sup>

Si avrà poi all'interno del deposito, uno spazio preposto alla riparazione dei containers, quest'ultima deve avere tutte le dotazioni di sicurezza individuali e collettive previste dalla legge; solitamente è attrezzata con strumenti specifici per la lavorazione del metallo (saldatrici, flessibili ecc...), avrà poi un magazzino dedicato alla verniciatura e una zona dedicata alla sostituzione dei pezzi. Nel caso di container reefer, si avrà, all'interno del piazzale, una zona specifica. In quanto avrà necessità di specifiche riparazioni, infatti non ci si potrà limitare a controllare le condizioni esterne dell'unità ma verrà fatto anche un test sul motore che alimenta l'impianto: la termoregolazione.

---

<sup>47</sup> The use of the CTU Code to increase freight transport safety and business competitiveness: An empirical analysis of a sample of Italian companies - *Giovanna Bruno, Giordano Bruno Guerrini, Claudia Caballini.*

Quindi riassumendo possiamo schematizzare i diversi ruoli dei soggetti come segue:

**Tabella 3.4 – I vari ruoli dei soggetti**

<b>Aspetto</b>	<b>Depositi di Container</b>	<b>Compagnie di Leasing di Container</b>	<b>Compagnie di Navigazione</b>
<b>Funzione Principale</b>	Stoccaggio e gestione dei container vuoti o pieni	Fornitura e gestione di container per il noleggio	Trasporto di merci via mare utilizzando container
<b>Interazioni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servizi ai clienti delle compagnie di leasing e di navigazione</li> <li>- Manutenzione, riparazione e stoccaggio dei container</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Noleggio di container alle compagnie di navigazione</li> <li>- Gestione del ciclo di vita dei container</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Noleggio di container dalle compagnie di leasing</li> <li>- Utilizzo dei depositi per lo stoccaggio dei container</li> </ul>
<b>Servizi Offerti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riparazione e manutenzione</li> <li>- Pulizia dei container</li> <li>- Stoccaggio temporaneo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vari tipi di container disponibili per diverse necessità di carico</li> <li>- Termini di noleggio flessibili</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trasporto marittimo di vari tipi di merci</li> <li>- Gestione del trasporto</li> </ul>
<b>Importanza Strategica</b>	Punto chiave per la logistica e la gestione dei container	Ponte tra la produzione di container e il loro utilizzo effettivo	Collegamento diretto con il commercio globale e i clienti finali



<p style="text-align: center;"><b>Aspetti Finanziari</b></p>	<p style="text-align: center;">- Tariffe per servizi di stoccaggio e manutenzione</p>	<p style="text-align: center;">- Generazione di reddito tramite canoni di locazione</p>	<p style="text-align: center;">- Costi per noleggio di container</p>
--	---	---	--

48

### **Paragrafo 3.2: I diversi standard di riparazione**

Il compito fondamentale che viene svolto dai depositi è la riparazione. Si è passati da un eccesso all'altro. Le compagnie di leasing per mantenere standard equivalenti hanno fondato l'istituto definito IICL nella quale, ogni anno si riuniscono per determinare i parametri da rispettare nelle riparazioni individuando i danni da aggiustare e quali escludere.

Questo per evitare competizione tra le varie compagnie perché ovviamente se un'impresa avesse standard di riparazione più elevati rispetto alle altre si determinerebbero una serie di vantaggi per la compagnia di navigazione che avrà più convenienza a rivolgersi ad una leasing company specifica piuttosto che ad altre.

Ogni x anni, quindi, redigono un manuale (ad oggi si è arrivati all'IICL 6) che nel corso del tempo si è modificato, perché sempre più l'obiettivo è di tagliare specifiche spese di riparazioni, ovvero ciò che prima risultava essere un danno da riparare per l'unità ad oggi non lo è più.

Questo a causa, innanzitutto, della forte pressione degli armatori che spingevano a non riparare specifici danni proprio perché si è sempre più propensi ad adottare delle economie di scala che puntano a ridurre i costi poiché i guadagni risultano essere molto bassi. Perciò è necessario avere poche spese e in aggiunta, rispetto al passato, i danni sono diminuiti notevolmente.

---

<sup>48</sup> Elaborazione dell'autore

Difatti, ad oggi, la movimentazione dei container avviene principalmente dall'alto e su navi cellulari ovvero navi specifiche che hanno delle guide che si incastrano nel container nella quale non si tocca nulla, viene tutto eseguito in modo meccanico.

Esistono anche altri criteri adottabili, per valutare le condizioni strutturali come il CIC<sup>49</sup>, che ha affrontato diverse evoluzioni, fino ad approdare al “Unified Container Inspection & Repair Criteria (UCIRC).

Il common interchange criteria è uno standard di riparazione per la riconsegna del container dry van tra lessor e lessee nel momento in cui termina il periodo minimo di noleggio. È uno standard meno rigido rispetto ai parametri dell'IICL definiti dalla COA<sup>50</sup> nel 2008. Ad oggi in ogni caso, non è un criterio utilizzato dalle compagnie di navigazione, in quanto IICL mantiene un livello superiore in termini di sicurezza.

---

<sup>49</sup> Common Interchange Criteria

<sup>50</sup> Container owner association

**Illustrazione 3.5 – Linee guida dell’ICCL 6 comparata all’IICL 5 e al CIC per il  
Dry Van**

**Dry Van Inspection Comparison Table**

	<b>Component</b>	<b>IICL 5</b>	<b>CIC</b>	<b>IICL 6</b>	<b>Reason/Comments</b>
<b>1</b>	Flat bar top side rail	25 mm	30 mm	<b>30 mm</b>	Same as IICL5 for tube top side rail
<b>2</b>	Front headers	25 mm	40 mm	<b>35 mm</b>	Same as rear headers and other dents
<b>3</b>	Rear headers	35 mm	40 mm	<b>35 mm</b>	Same as all other dents
<b>4</b>	Front & rear corner posts	25 mm single dent. If 2 dents or more, 15 mm dent.	20 mm Any number of dents.	<b>20 mm Any number of dents.</b>	Reduces repairs without compromising structure
<b>5</b>	All side & front panels	35 mm dents (in or out)	35 mm internal cube intrusion	<b>35 mm internal cube intrusion</b>	Ease of measurement
<b>6</b>	Door panels	35 mm dents (in or out)	35 mm internal cube intrusion	<b>35 mm internal cube intrusion</b>	Ease of measurement
<b>7</b>	All roof panels	35 mm dents (in or out)	50 mm internal cube intrusion	<b>40 mm internal cube intrusion</b>	Reasonable internal cube intrusion, minimizes commercial concern
<b>8</b>	Flooring height difference	5 mm	10mm	<b>5 mm</b>	
<b>9</b>	End frame (ISO tolerance)	As per below:	As per below:	<b>As per below:</b>	
<b>9. A</b>	Corner posts	ISO + 5 mm all faces (5mm beyond corner fitting end face)	ISO + 5 mm on end face	<b>ISO + 5 mm on end face</b>	No difference
		ISO + 5 mm all faces (5mm beyond corner fitting side face)	ISO + 10 mm on side faces	<b>ISO + 10 mm on side faces (10mm beyond corner fitting side face)</b>	No vessel stowage operational issues with 10 mm on side faces
<b>9. B</b>	Doors, headers, sills	ISO + 5 mm on end face (5mm beyond corner fitting end face)	ISO + 5 mm on end face	<b>ISO + 5 mm on end face</b>	No difference

	<u>Component</u>	<u>IICL 5</u>	<u>CIC</u>	<u>IICL 6</u>	<u>Reason/Comments</u>
<b>10</b>	Entire container (ISO tolerance)	As per below:	As per below:	As per below:	
<b>10. A</b>	Side panels - outward	ISO + 10 mm (10mm beyond corner fitting side face)	30 mm measured in an outward direction from an outward recessed corrugation	<b>30 mm measured in an outward direction from an outward recessed corrugation</b>	Equivalent to ISO + 20 mm measured in an outward direction from an outside recessed corrugation. No vessel stowage operational issues at ISO + 20 mm
<b>10. B</b>	Roof panels - upward	ISO + 4 mm (4mm beyond corner fitting top face)	50 mm measured in an upward direction from the upper faces of the top side rails to an outward recessed corrugation	<b>40mm measured in an upward direction from the upper faces of the top side rails to an outward recessed corrugation</b>	Standardize roof dent in/out criteria
<b>10. C</b>	Front panel – outward	ISO + 5 mm (5mm beyond corner fitting end face)	15 mm measured in an outward direction from an outward recessed corrugation	<b>15 mm measured in an outward direction from an outward recessed corrugation</b>	
NOTE: All other component criteria to remain unchanged from IICL 5 inspection tables.					

### Illustrazione 3.6 – Linee guida per l'IICL 6

#### IICL 6 Dry Van Inspection Table Revisions

	<u>Component</u>	<u>Component Revisions Table Reference</u>	<u>Reason/Comments</u>
1	Flat bar top side rail	30 mm - Table 5.1	Same as IICL5 for tube top rail
2	Front headers	35 mm - Table 5.1	Same as rear headers and other dents
3	Rear headers	35 mm - Table 5.1	Same as all other dents
4	Front & rear corner posts	20 mm - Table 5.2 Any number of dents.	Reduces repairs without compromising structure
5	All side & front panels	35 mm internal cube intrusion - Table 5.3	Ease of measurement
6	Door panels	35 mm internal cube intrusion - Table 5.4	Ease of measurement
7	All roof panels	40 mm internal cube intrusion - Table 5.5	Reasonable internal cube intrusion, minimizes commercial concern
8	Flooring height difference	5 mm - Table 5.6	
9	End frame (ISO tolerance)	As per below - Table 5.8	
9. A	Corner posts	ISO + 5 mm on end face (5mm beyond corner fitting end face)	No difference
		ISO + 10 mm on side faces (10mm beyond corner fitting side face)	No vessel stowage operational issues with 10 mm on side faces
9. B	Doors, headers, sills	ISO + 5 mm on end face (5mm beyond corner fitting end face)	No difference
10	Entire container (ISO tolerance)	As per below - Table 5.8	
10. A	Side panels - outward	30 mm measured in an outward direction from an outward recessed corrugation	Equivalent to ISO + 20 mm measured in an outward direction from an outside recessed corrugation. No vessel stowage operational issues at ISO + 20 mm
10. B	Roof panels - upward	40mm measured in an upward direction from the upper faces of the top side rails to an outward recessed corrugation	Standardize roof dent in/out criteria
10. C	Front panel – outward	15 mm measured in an outward direction from an outward recessed corrugation	
NOTE: All other component criteria to remain unchanged from IICL 5 inspection tables.			

### Illustrazione 3.7 – Linee guida UCIRC

Components	Damage	Recommended Repair Methods
Top side rail	Holed, cut, torn, broken, cracked Deformation in excess of 30mm	Weld or straighten, or straighten and weld, or insert, or section, or renew
Bottom side rail – web  Flange	Holed, cut, torn, broken, cracked Deformation in excess of 50mm  Cracks or tears which extend into web radius  Pest contamination	Weld or straighten, or straighten and weld, or insert, or section, or renew  Weld or straighten and weld  Remove, clean and dispose of contaminants
Front & rear headers	Holed, cut, torn, broken, cracked Deformation in excess of 40mm	Weld or straighten, or straighten and weld, or insert, or section, or renew
Front & rear sill	Holes, cut, torn, broken, cracked Deformation exceeding 50mm  Pest contamination	Weld or straighten, or straighten and weld, or insert, or section, or renew  Remove, clean and dispose of contaminants

<b>Components</b>	<b>Damage</b>	<b>Recommended Repair Methods</b>
Corner posts	Holed, cut, torn, broken, cracked  Dents exceeding 25mm  Bend, bow or deformation, if exceeding outer faces of corner castings by +5mm on end face or +10 mm on side face	Weld, or straighten and weld, or insert or renew  Straighten, or insert or renew  Straighten, or insert or renew
Corner castings	Cracked, deformed, broken  Deformation preventing correct twistlock operation  Pest Contamination is present in apertures or on surfaces.	Replace  Replace  Remove, clean and dispose of contaminants

<b>Components</b>	<b>Damage</b>	<b>Recommended Repair Methods</b>
Floor planks and panels	Gouge greater than 15mm deep irrespective of length  Gouge more than 6mm deep and greater than 150mm wide irrespective of length  Delamination or other damage (affecting floor strength)  Difference in height between adjacent planks / panels greater than 10mm  Holes other than nail holes  Pest contamination	Section or renew  Section or renew  Replace if structural  Refasten  Plug (maximum 25mm diam.)  Remove, clean and dispose of contaminants
Floor fastenings	Protruding  Three or more adjacent broken / loose, missing fasteners	Refasten  Refasten or replace

7.2 DOORS

Components	Damage	Recommended Repair Methods
Door	Holed, cut, torn, broken, cracked component or weld, or deformation affecting security and operation of doors	Weld or straighten, or straighten and weld, or patch, or insert, or renew
	Missing / broken or loose parts which affect door operation or watertightness	Replace or refix
J Bars	If interfering with door operation	Weld or straighten, or straighten and weld, or insert
Data plates	Loose or missing plates	Refasten or replace

53

Successivamente, sarà compito dell'officina; riparare l'unità precedentemente ispezionata.

Il container dovrà essere restituito nelle stesse condizioni in cui è stato preso a noleggio.

Durante la fase contrattuale, il lessor e il lessee definiscono la materia dei guasti e delle riparazioni da eseguire, solitamente i danni<sup>54</sup>, esclusa la normale usura<sup>55</sup>, sono a carico del lessee, a meno che la compagnia di navigazione riesca a dimostrare di essere estraneo ad essi tutelandosi su eventuali riparazioni non a suo carico mediante "l'interchange". Si tratta di un documento che riporta le condizioni del contenitore al momento della consegna, ed è firmato sia dal lessee che dal deposito in cui il container viene rilasciato in quanto rappresentante della compagnia di leasing. Grazie a questo documento eventuali danni già esistenti al momento della consegna, e riportati su di esso, non possono essere addebitati al noleggiatore.

Spesso vengono applicate specifiche clausole come la DPP (damage protection plan), essa è una clausola secondo la quale i primi X dollari o euro di danni vengono coperti dal lessor e quindi risultano essere "gratuiti" per il lessee.

<sup>53</sup> [https://www.ics-shipping.org/wp-content/uploads/2023/07/UCIRC\\_Revision\\_3.pdf](https://www.ics-shipping.org/wp-content/uploads/2023/07/UCIRC_Revision_3.pdf)

<sup>54</sup> I danni a carico del lessee vengono definiti Impact damages

<sup>55</sup> La normale usura dovuta all'utilizzo viene definita "Wear and Tear"



Il lessor ha tutta la convenienza che il container, concluso il periodo di noleggio, venga riparato nel miglior modo possibile in quanto dovrà poi successivamente ri-noleggiarlo o venderlo.

Differenti saranno gli interessi della compagnia di linea che punteranno a ridurre al massimo i costi di M&R.

Si applicheranno quindi i criteri dell'IICL sia per le riparazioni che per il noleggio. Un container riparato con standard IICL avrà una rata maggiore di noleggio per questo seguire questi specifici parametri può essere molto oneroso per le compagnie di navigazione.

Tutt'oggi e in passato ancor di più, i criteri di riparazione eseguiti dalla compagnia di noleggio seguono gli standard IICL mentre da parte della compagnia di navigazione viene utilizzato il criterio "Cargo worthy"<sup>56</sup>. I container C&W sono comunque adatti allo stivaggio della merce utilizzabili nelle diverse modalità di trasporto ma con criteri nettamente inferiori sulla qualità della riparazione. In ogni caso, sono comunque adottabili per le spedizioni via mare, risultano essere container di tenuta stagna che soddisfano gli standard di robustezza strutturale e di resistenza al vento.

Ci sono due modalità di graduazione per valutare le condizioni di un container: strutturalmente ed esteticamente che possono essere usate singolarmente o contemporaneamente.

Ad esempio, un contenitore può essere strutturalmente sano per la navigazione ma risultare esteticamente sgradevole a causa della ruggine o delle ammaccature.

Quindi, oltre ad adottare condizioni strutturali come IICL e il CIC; è possibile riparare l'unità secondo il criterio del Cargo Worthy o WWT<sup>57</sup>.

Quest'ultimo è uno standard comune per la quale l'unità risulta essere stagna dal vento e dalla pioggia, è un criterio di riparazione leggermente inferiore rispetto al C&W. In questo caso, la differenza è che l'unità non possiede una targa CSC valida per la spedizione.

---

<sup>56</sup> Def. Basta che cammini

<sup>57</sup> wind and watertight

Sebbene goda comunque di tenuta stagna, questi contenitori non sono adatti per le compagnie di navigazione.

Infine, si può scegliere di mantenere l'unità in stato "as-is"<sup>58</sup>. Questo grado classifica quei contenitori per la quale non si può garantire che essi siano, o resteranno a tenuta stagna. Sono unità con danni e costi molto elevati non facilmente riparabili in quanto presentano ad esempio fori, ammaccature di grandi dimensioni o ampie corrosioni.

Per quanto concerne le condizioni estetiche, esse sono usate per descrivere la pulizia e lo stato visivo dell'unità e sono:

- **Food grade:** usato per classificare i più alti standard di pulizia interna
- **Furniture quality:** generalmente si tratta di un contenitore pulito, che non lascerà macchie al carico
- **General quality:** consumati e segnate con parti che presentano ruggine
- **Industrial quality:** ammaccati, arrugginiti e rovinati

Effettuando un mix tra le condizioni strutturali ed estetiche si determinano i gradi che indicano le condizioni del container:

- **Grado A:**
  - Condizioni strutturali: Cargo worthy con piastra CSC valida
  - Rientrano in questa categoria i container nuovi
  - Condizioni estetiche: la verniciatura interna deve essere più del 90- 95 % senza scalfitture. Il pavimento deve essere pulito senza macchie e i pannelli esterni possono presentare una quantità di ruggine minima con ammaccature trascurabili.

---

<sup>58</sup> Def. Di "così com'è"

**Illustrazione 3.6 – Condizioni estetiche esterne di un container di grado A**



59

**Illustrazione 3.7 – Condizioni estetiche interne di un container di grado A**



60

---

<sup>59</sup> <https://www.boxman.co.nz/shipping-containers/container-grading/>

<sup>60</sup> <https://www.boxman.co.nz/shipping-containers/container-grading/>

- **Grado B**

- Condizioni strutturali: CW o WWT con o senza targa CSC valida
- Rientrano in questa categoria i container usati
- Condizioni estetiche: ruggine superficiale, graffi, ammaccature pari ad un 40% dell'interno. Il pavimento può risultare sporco con macchie ma contrassegnato da poca delaminazione mentre i pannelli esterni presentano ruggine e ammaccature.

**Illustrazione 3.8 – Condizioni estetiche esterne di un container di grado B**



61

---

<sup>61</sup> <https://www.boxman.co.nz/shipping-containers/container-grading/>

### Illustrazione 3.9 – Condizioni estetiche interne di un container di grado B



62

- **Grado C**
  - Condizioni strutturali: CW, WWT con o senza piastra CSC valida
  - Rientrano in questa categoria i contenitori usati
  - Condizioni estetiche: ampia ruggine e ammaccature. Pavimento molto macchiato e i pannelli esterni risultano essere ampiamente arrugginiti con ampie ammaccature

---

<sup>62</sup> <https://www.boxman.co.nz/shipping-containers/container-grading/>

**Illustrazione 3.10 – Condizioni estetiche esterne di un container di grado C**



63

**Illustrazione 3.11 – Condizioni estetiche interne di un container di grado C**



64

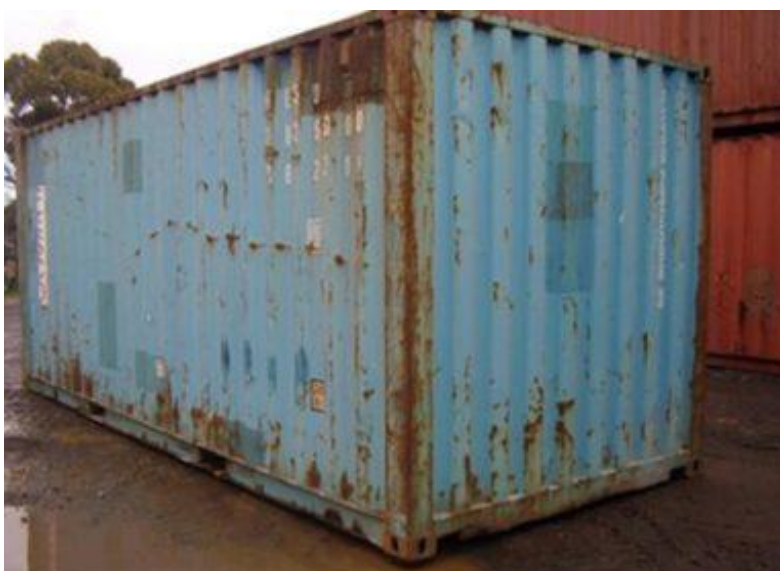
<sup>63</sup> <https://scf.com.au/resources/container-help/container-grades/>

<sup>64</sup> <https://www.boxman.co.nz/shipping-containers/container-grading/>

- **Grado D**

- Condizioni strutturali: AS-IS o WWT senza targa CSC valida
- Rientrano in questa categoria i contenitori usati e molto danneggiati
- Condizioni estetiche: ampie corrosioni, buchi e punti di ruggine molto evidenti. Il pavimento presenta un'ampia delaminazione mentre i pannelli esterni presentano buchi e ruggine.

**Illustrazione 3.12 – Condizioni estetiche esterne di un container di grado D**



65

---

<sup>65</sup> <https://scf.com.au/resources/container-help/container-grades/>



### Illustrazione 3.13 – Condizioni estetiche interne di un container di grado D



66

Una volta quindi consegnata l'unità da parte del lessee, essa viene ispezionata dai tecnici del deposito<sup>67</sup> che redigono un preventivo in base ai danni da riparare. Successivamente, il preventivo verrà sollecitato al cliente della leasing company che dovrà approvare le spese. Una volta ottenuta l'accettazione della compagnia di navigazione, la leasing company potrà procedere con la riparazione e il lavaggio dell'unità.

Purtroppo, non sempre tutti gli items dei preventivi vengono approvati da parte della line company, che cercherà di ridurre il costo di riparazione. Quindi, qualora ritengano che i costi siano troppo elevati rispetto alle condizioni reali dell'unità, possono mandare in deposito un perito che ispezionerà il container ed emetterà un suo giudizio sui danni. A questo punto ci sarà una negoziazione tra lessor e lessee per ripartire i costi di riparazione.

---

<sup>66</sup> <https://www.boxman.co.nz/shipping-containers/container-grading/>

<sup>67</sup> Le leasing company hanno un contratto con i depositi, per la quale si avvalgono dello stoccaggio e delle riparazioni dei container per cui il compito di ispezionare il container per nome e per conto della compagnia di leasing è delegato ai tecnici del deposito.



## **Capitolo IV: I principali contratti di leasing**

### **Paragrafo 4.1: L/A Lease agreement**

È il tipo di contratto più semplice e si esaurisce con la restituzione dell'unità (dopo il periodo minimo di noleggio), al contrario delle altre tipologie che sono attive per una fase prolungata nel tempo di uno o due anni.

Questo tipo di contratto era utilizzato molto di più in passato, quando erano gli stessi spedizionieri che noleggiavano le unità per un singolo viaggio con destinazioni sempre differenti.

Generalmente questo contratto è rivolto ad un numero ridotto di container in cui le condizioni degli stessi vengono stabilite volta per volta alla presa in carico delle unità in base all'andamento del mercato.

Oggi è diverso, perché sono le stesse compagnie di navigazione a fornire i container agli spedizionieri ed è per questo che le unità prese a noleggio sono in quantità decisamente maggiore, come i tempi di tenuta a noleggio.

Il cambiamento significativo nel panorama del noleggio di container, caratterizzato dalla partecipazione sempre più diretta delle compagnie di navigazione e dalla conseguente diminuzione dell'utilizzo del "L/A Lease Agreement" da parte degli spedizionieri, rappresenta una trasformazione che si è verificata nel corso di diversi anni.

Questo cambiamento è stato guidato da una serie di fattori chiave. In primo luogo, lo sviluppo in costante evoluzione del settore del trasporto marittimo e della logistica ha spinto le compagnie di navigazione a cercare modi innovativi per ottimizzare le loro operazioni. La fornitura diretta di container da parte delle compagnie di navigazione è emersa come una strategia efficace per semplificare le catene di approvvigionamento e ottenere un maggiore controllo sull'intero processo logistico.

In parallelo, i cambiamenti nella struttura del settore, caratterizzati da una maggiore concentrazione e consolidamento, hanno conferito alle compagnie di navigazione un ruolo più centrale nella gestione complessiva della catena di approvvigionamento.

La fornitura diretta di container è diventata parte integrante di un approccio più ampio che include servizi logistici integrati, oltre al semplice trasporto di merci.

L'efficienza operativa è stata un'altra spinta chiave di questo cambiamento. La fornitura diretta di container ha semplificato la gestione logistica per le aziende, eliminando la necessità per gli spedizionieri di occuparsi direttamente del noleggio di container per ogni singolo viaggio. Questo approccio ha portato a una maggiore flessibilità operativa e a una risposta più pronta alle dinamiche mutevoli del mercato globale.

Infine, l'evoluzione delle esigenze del mercato, alimentata dalla crescita del commercio internazionale e dalla crescente complessità delle catene di approvvigionamento globali, ha guidato l'adattamento continuo delle pratiche nel settore del noleggio di container.

In conclusione, l'abbandono progressivo del "L/A Lease Agreement" da parte degli spedizionieri riflette una risposta alle mutevoli dinamiche del settore e rappresenta un passo significativo verso una gestione più integrata ed efficiente delle risorse nella catena di approvvigionamento globale.

#### **Paragrafo 4.2: M/A Master Lease agreement**

È un contratto che prevede un grande numero di contenitori a noleggio, all'interno del contratto si definisce sia un numero minimo di unità noleggiabili che un numero massimo di unità da prendere a noleggio (MIN/MAX):

- Min: rappresenta il minimo della quantità di unità che il lessee si impegna a mantenere per ricevere una rata di noleggio conveniente
- Max: il lessor stabilisce una quantità massima di container da noleggiare al lessee, questo perché la leasing company deve diversificare il suo rischio, non effettuando un solo investimento.

In questa tipologia di contratto il minimo di noleggio per container è del tipo a scalare (flaxy lease): ad ogni minimo corrisponde una rata di noleggio diversa. La rata di noleggio fatturata sarà la più bassa fermo restando che se la restituzione avverrà prima del periodo minimo, ci sarà un conguaglio da applicare.

È importante quindi non scendere mai sotto il livello minimo di unità a noleggio stabilito nei termini del contratto a meno che non ci sia una rescissione del contratto stesso definita “Bill down” che comporta come conseguenza, un incremento della rata di noleggio.

Generalmente per questi determinati contratti, la compagnia di leasing fisserà dei limiti in termini di depositi e numero di unità restituibili mensilmente.

Da ciò si determina che questo tipo di contratto risulti essere molto vincolante per il lessee ma garantisce delle buone rate di noleggio a prezzi molto competitivi.

I principali elementi del contratto:

- Per ogni container restituito in eccesso rispetto al quantitativo stabilito dal contratto, verrà applicata una penale. Oggi difficilmente si possono restituire più unità rispetto a quanto definito in contratto.
- Il numero dei container restituibili per deposito può variare per scelta del lessor durante il corso del contratto, con un preavviso di almeno trenta giorni.
- Nel contratto vengono indicati anche gli ammontari dovuti per le alzate.
- Pagamenti: vengono stabilite le modalità di pagamento delle fatture di noleggio. Le fatture vengono emesse alla fine di ogni mese che riportano i costi derivanti dal noleggio.
- Sul contratto vengono indicati anche i depositi dove si può restituire il container e le quantità.
- Una volta concluso il contratto, il lessee può godere di un periodo di tempo (bill down) nella quale ha la possibilità di restituire il container. Tale periodo, in termini di durata, sarà direttamente proporzionale alla quantità di unità prese a noleggio e previste nel contratto.

La rata che verrà applicata nel periodo di bill down sarà identica a quella in vigore nel contratto, superato questo periodo se ci sono ancora unità a noleggio ad esse verrà applicata una rata, comunque, più alta di quella applicata nel contratto.

### **Paragrafo 4.3: L/T Long-Term agreement**

In pratica è un lease agreement solo che il minimo di noleggio, in termini di tempo, non è mai inferiore all'anno (generalmente sono tre anni). Anche in questo tipo di contratto, le unità potranno uscire dal noleggio soltanto dopo aver superato il periodo minimo di noleggio.

Questo tipo di contratto, visto che implica un periodo di noleggio lungo generalmente è utilizzato per unità nuove o in buone condizioni.

Il long term agreement proprio per gli svantaggi che comporta per il lessee è poco utilizzato, saranno comunque indicate le varie informazioni come i termini, le condizioni di noleggio, punti di presa e riconsegna, rata giornaliera, quantità restituibile per mese/deposito e valore di rimpiazzo.

### **Paragrafo 4.4: P/ L Purchase Lease agreement**

È la forma di contratto più diffusa e utilizzata, è un accordo di lungo termine (solitamente non al di sotto dei cinque anni) solo che alla sua fine il container diventa di proprietà del lessee.

Si tratta, quindi, di un acquisto finanziato dove la leasing company agisce come una finanziaria.

Questa forma di contratto è adottata per le unità nuove di fabbrica definite first trip, con specifiche di costruzione definite dallo stesso lessee, come i numeri, marche e colori di bandiera.

Attraverso questo accordo, il lessee può trarre forti vantaggi potendo incrementare la propria flotta senza aumentare le immobilizzazioni attraverso container di proprietà.

Alla fine del contratto oltre al pagamento dell'ultima rata viene richiesto il versamento di un dollaro simbolico, con la quale avviene il trasferimento della proprietà del container.

## Capitolo V: Il cambiamento del mercato

### Paragrafo 5.1: Il cambiamento del mercato di leasing durante la crisi del 2008/2009

Il 2008 rappresenta l'inizio di un periodo molto tragico per il mercato mondiale dello shipping con una fortissima contrazione dei volumi movimentati e della capacità di trasporto.

Difatti, come detto precedentemente, una delle caratteristiche del settore marittimo è proprio la sua ciclicità, ovvero il continuo disallineamento tra l'offerta e la domanda di stiva ed alla conseguente variabilità del mercato sempre proteso a raggiungere un equilibrio.

Riassumendo si può dire che la ciclicità del settore marittimo dipende dal commercio internazionale: durante i periodi di crescita economica, la domanda di trasporto marittimo tende ad aumentare poiché le aziende sono più attive nell'importazione ed esportazione di merci. Inoltre, il settore marittimo è suscettibile alle fluttuazioni dell'economia globale. Durante i periodi di crescita economica, la domanda di merci, e di conseguenza, domanda di trasporto marittimo, aumenta. Al contrario, durante i periodi di recessione, la domanda diminuisce.

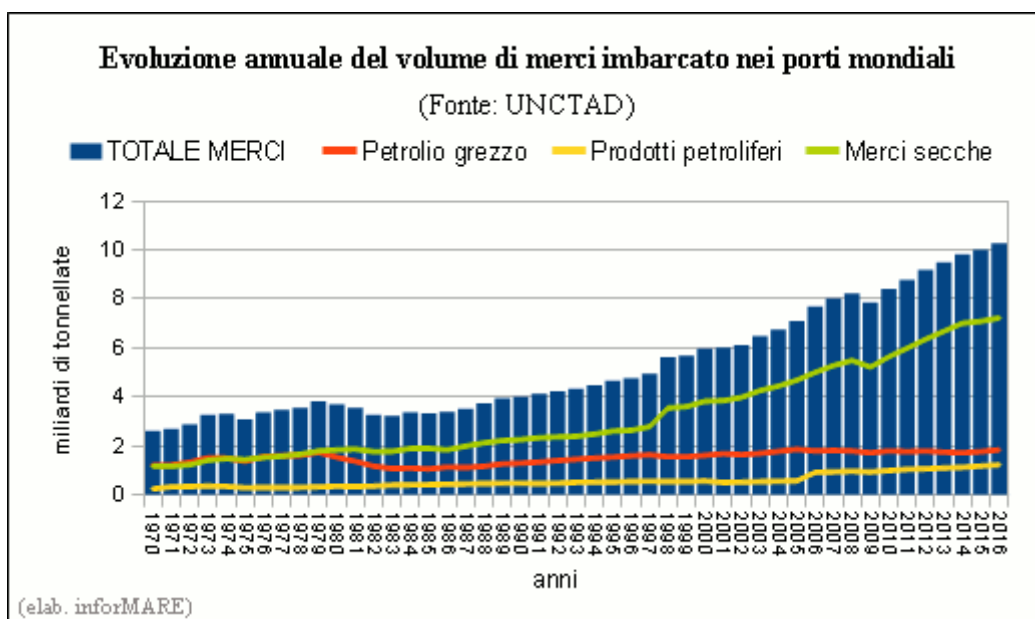
Nei periodi di espansione, potrebbe verificarsi un aumento degli investimenti nella costruzione di nuove navi, portando di conseguenza ad un aumento dell'offerta. Se l'offerta supera la domanda, ciò può determinare un eccesso di capacità e pressione sui prezzi. Infine, anche eventi eccezionali, come crisi economiche globali, eventi politici, pandemie o conflitti, possono avere impatti significativi sulla domanda di trasporto marittimo e sulla ciclicità del settore.

Se consideriamo la domanda di trasporto marittimo, si nota il suo periodo di minimo proprio durante la crisi finanziaria globale del 2008. Alla fine del 2008, gli scambi commerciali hanno iniziato a palesare importanti segnali di rallentamento, fino ad una brusca discesa nel 2009.

Suddetta crisi, che è stata innescata dal collasso del mercato immobiliare negli Stati Uniti, ha causato un effetto negativo su scala globale ed un brusco rallentamento dell'economia mondiale. Molte aziende hanno ridotto la produzione e la domanda di beni è diminuita, comportando una significativa contrazione del

commercio internazionale e costituendo un ciclo recessivo per le principali economie mondiali che ovviamente, data la natura derivata della domanda di trasporto, ha causato forti ripercussioni sul settore dello shipping.

**Grafico 5.1 – L’andamento della domanda di trasporto marittimo - 2024**



68

La fase di blocco della crescita commerciale a livello internazionale e le condizioni finanziarie turbolente hanno comportato nel 2009, forti ripercussioni sia nell’area Europea ma anche nei paesi asiatici provocando una riduzione della domanda di merci e di servizi marittimi. Si può notare che c’è una forte correlazione tra l’andamento del PIL mondiale e i volumi di commercio internazionale, difatti, il prodotto interno lordo segue l’andamento del commercio internazionale, ma quest’ultimo presenta una velocità di ripresa superiore a quella del PIL.

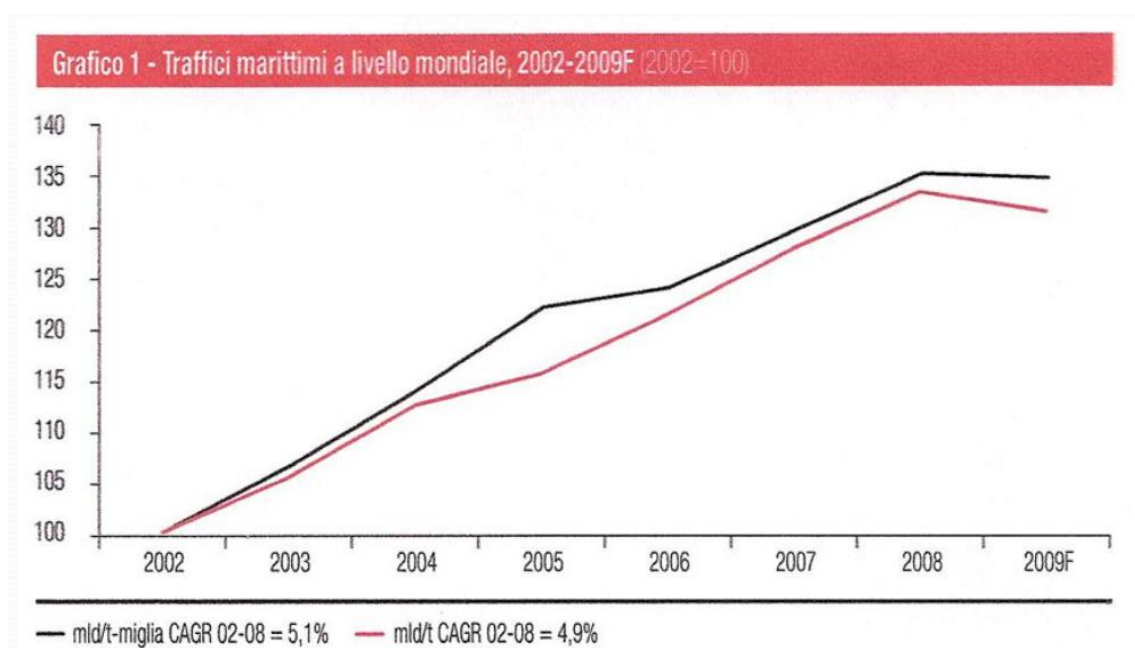
Dal grafico riportato sottostante, sono evidenti gli effetti delle crisi che hanno investito l’economia globale negli anni 2001 e 2008/09. Già precedentemente una simile contrazione era avvenuta negli anni ‘70 a causa della guerra arabo-israeliana con il

<sup>68</sup> <https://www.informare.it/news/gennews/2017/20171468-concentrazioni-trasp-marittimo-container-benefici-o-danni.asp>

conseguente embargo petrolifero da parte dell'OPEC come misura di pressione sulle nazioni occidentali.

In sintesi, se tra il 2002 e il 2008 si ebbe un tasso di crescita rilevante nel settore container, grazie allo sviluppo del network mondiale produttivo e distributivo di prodotti soprattutto tra i paesi asiatici e il resto del mondo, il 2009 segna l'inizio di un ciclo assolutamente tragico per il mercato mondiale.

### Illustrazione 5.2 – Andamento del trasporto marittimo tra il 2002 e il 2009

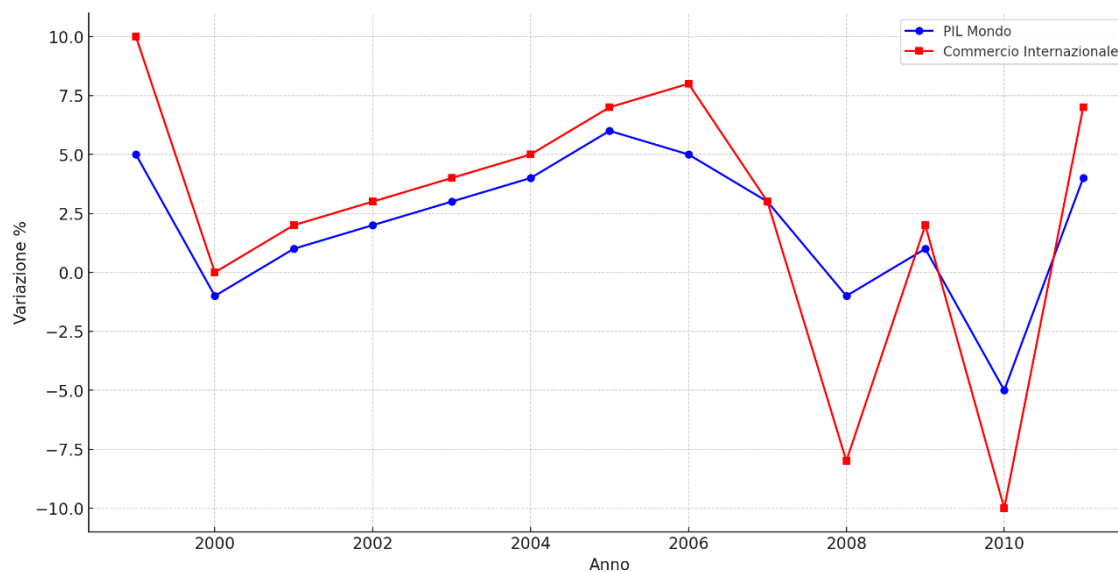


69

La crisi ha comportato notevoli ripercussioni determinando: sia un'ingente diminuzione dei volumi di traffico (in tutti i settori marittimi, anche se con intensità variabile) ma anche una rilevante riduzione delle rate di nolo, scese, in alcuni settori sotto il livello di break-even. Inoltre, si è verificato anche un problema di oversupply, causato dalla fase espansiva precedente comportando la necessità di revisionare i piani di investimento da parte degli armatori riducendo i nuovi ordini ai cantieri.

<sup>69</sup> Mcc, Fearnleys, 2009

### Illustrazione 5.3 – Andamento del commercio internazionale e del PIL - 2010



70

Data la situazione, gli operatori marittimi hanno dovuto intraprendere diverse azioni per cercare di reagire alla crisi come ad esempio:

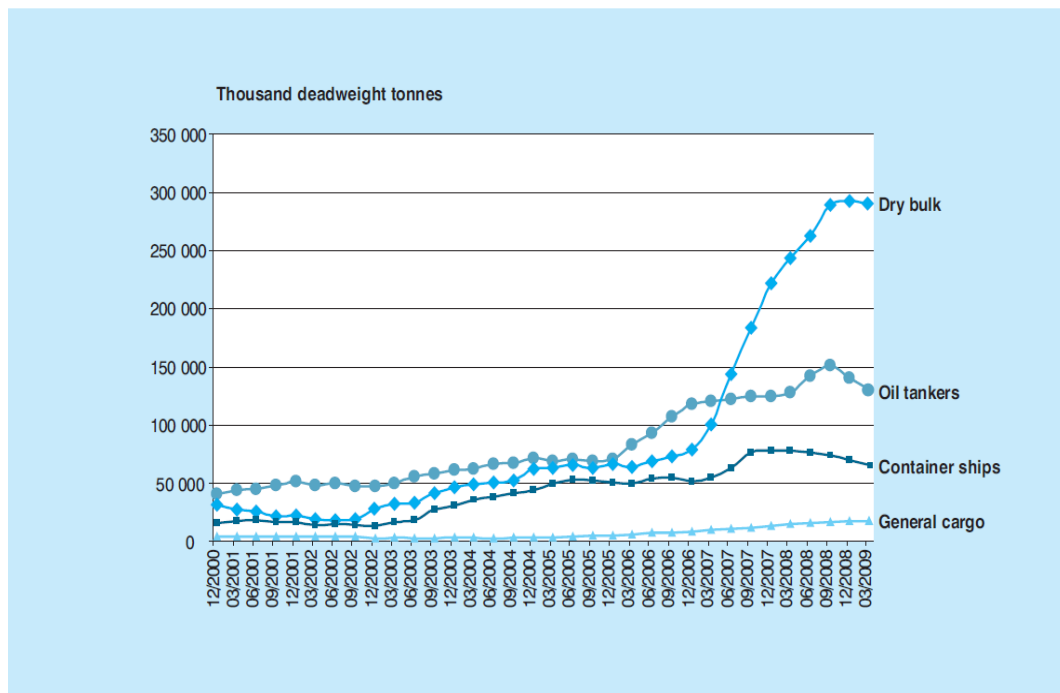
- **Rinegoziare o cancellare gli ordinativi:** solo nel settore bulkcarrier si stima che il numero di navi in consegna nel 2009 sia inferiore del 30% rispetto al dato previsto derivante dagli ordini fatti in cantiere.<sup>71</sup>

<sup>70</sup> “Bulk shipping” di Antonio Gozzi e Roberta Scarsi – Giappichelli editore

<sup>71</sup> “Bulk shipping” di Antonio Gozzi e Roberta Scarsi – Giappichelli editore



**Illustrazione 5.4 – Gli ordini ai cantieri divisi per tipo di nave - 2010**



72

- **L'aumento delle demolizioni delle unità più vecchie:** lo smantellamento di capacità nel settore dei container è stimato per il 2009 a oltre 250.000 TEU<sup>73</sup>
- **Aumento del numero di navi messe fuori servizio:** in quanto a causa della scarsità di domanda si stava verificando un fenomeno di over supply.

<sup>72</sup> UNCTAD, *IHS Fairplay*

<sup>73</sup> "Bulk shipping" di Antonio Gozzi e Roberta Scarsi – Giappichelli editore

### Illustrazione 5.5 – L'oversupply della flotta mondiale portacontainer



- **Modifica delle rotte:** le navi si sono spostate da tratte considerate più rischiose a rotte più redditizie.

La riduzione del traffico marittimo ha colpito tutti i paesi, sia in termini di esportazioni che di importazioni.

Nel 2006 la crescita accelerata dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione dell'Europa centro-orientale era evidente comportando un ruolo chiave nei flussi di commercio internazionale, ma a causa della crisi del 2008/2009, questa crescita rallentò.

Nelle tabelle riportate sottostante si notano le variazioni percentuali subite sia per le esportazioni che le importazioni.

---

<sup>74</sup> Alphaliner 2009

**Tabella 5.6 – Esportazioni di beni e servizi per aree geografiche**

	2001	2006	2007	2008	2009
<b>Mondo</b>	n.d.	<b>9,2</b>	<b>5,8</b>	<b>3,0</b>	<b>-13,7</b>
<b>Paesi industriali</b>	<b>-1,3</b>	<b>8,5</b>	<b>3,9</b>	<b>2,8</b>	<b>-14,8</b>
Stati Uniti	-4,6	10,5	6,8	5,5	-14,9
Giappone	-6,5	11,8	6,8	4,9	-25,3
Unione Europea	2,1	8,9	3,2	2,5	-13,7
<b>Sud Est Europa e CIS</b>	<b>n.d.</b>	<b>6,0</b>	<b>8,6</b>	<b>0,8</b>	<b>-15,5</b>
Sud Est Europa	n.d.	16,1	17,9	-13,3	-20,1
CIS	n.d.	5,5	8,1	1,6	-15,2
<b>Paesi in sviluppo</b>	<b>3,0</b>	<b>10,8</b>	<b>8,7</b>	<b>4,2</b>	<b>-11,7</b>
Asia Est	n.d.	18,3	15,6	7,3	-10,2
- di cui Cina		25,4	21,8	10,5	-13,0
Asia Sud	n.d.	10,9	6,3	14,9	-18,9
- di cui India		11,3	15,2	10,7	-7,9
Asia Sud-Est	n.d.	10,3	6,9	2,1	-9,7
Asia Ovest	n.d.	3,8	2,0	7,4	-14,4
America Latina	3,8	5,6	2,4	-0,6	-9,7
Africa	2,5	1,3	4,8	-2,8	-10,0

<sup>75</sup> “Bulk shipping” di Antonio Gozzi e Roberta Scarsi – Giappichelli editore

**Tabella 5.7 - Importazioni di beni e servizi per aree geografiche**

	2001	2006	2007	2008	2009
<b>Mondo</b>	n.d.	8,5	6,6	2,2	-13,1
<b>Paesi industriali</b>	-1,5	7,2	3,7	0,0	-14,2
Stati Uniti	-2,7	5,4	1,1	-3,7	-16,5
Giappone	-0,4	4,3	0,8	-0,9	-12,8
Unione Europea	0,9	8,9	4,8	1,1	-13,7
<b>Sud Est Europa e CIS</b>	n.d.	21,4	26,1	16,0	-28,2
Sud Est Europa	n.d.	10,5	23,7	-9,5	-19,5
CIS	n.d.	23,6	26,5	18,9	-29,2
<b>Paesi in sviluppo</b>	2,9	10,2	10,6	5,3	-9,5
Asia Est	n.d.	10,6	10,2	0,6	-4,6
- di cui Cina		13,3	14,1	2,4	-0,2
Asia Sud	n.d.	9,9	10,9	7,2	-6,9
- di cui India		9,9	16,9	10,4	-7,5
Asia Sud-Est	n.d.	7,3	6,7	8,0	-15,9
America Latina	1,3	13,2	11,6	8,4	-12,8
Africa	3,9	9,9	11,2	8,6	-17,1

76

Inoltre, grazie agli stock tecnologici tra gli anni Novanta e la metà degli anni Duemila, le dimensioni delle navi erano aumentate notevolmente, quadruplicando in termini di capacità. Tra il 2007 e il 2008 furono introdotte alcune delle prime navi portacontainer "giganti" con dimensioni oltre i 10.000 TEU (unità equivalente a venti piedi, standard di misura dei container).

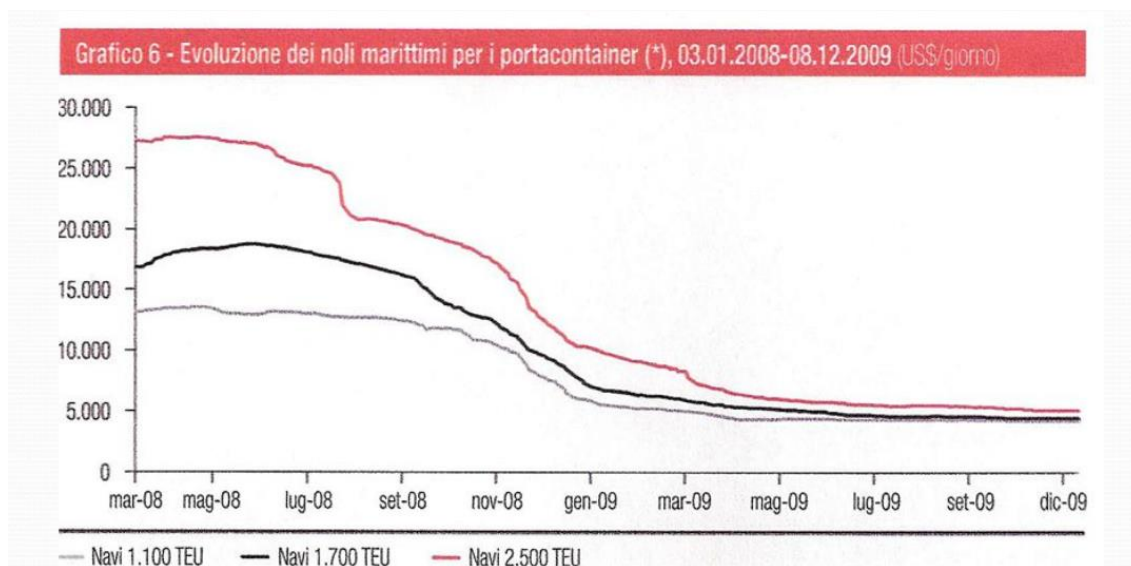
Ciò ha svantaggiato principalmente alcune realtà come i porti sudamericani che non erano in grado di accogliere, per la loro struttura morfologica, navi di dimensione così elevate, costituendo una vera e propria corsa al gigantismo navale. Inoltre, i terminalisti, iniziarono una strategia di verticalizzazione del proprio business trasformandosi sia in operatori logistici che terminalisti. Questo fatto ha portato ad una crescita ed espansione notevole negli anni duemila

<sup>76</sup> "Bulk shipping" di Antonio Gozzi e Roberta Scarsi – Giappichelli editore

supportata anche dalle banche che concedevano credito in modo abbastanza facilitato.

Nel 2008 lo scoppio della crisi finanziaria comportò però un crollo della domanda mondiale e un eccesso di stiva che per gli armatori si tradusse in navi semi-vuote. La conseguenza diretta fu una drastica caduta dei noli portando le varie compagnie di navigazione in un bilancio di perdita. Difatti, a partire dalla seconda metà del 2008, le rate di nolo dei servizi di trasporto hanno registrato dei livelli poco superiori ai costi operativi, tra gennaio 2008 e dicembre 2009 c'è stata una riduzione delle rate di nolo in termini assoluti di circa il 75,6%.

**Grafico 5.8 – Andamento delle rate di nolo per le navi porta- container**



77

Data l'analisi effettuata sul mercato marittimo nel periodo della crisi finanziaria, appare subito evidente che le compagnie di navigazione abbiano necessità di rivolgersi al settore del noleggio e leasing dei contenitori per riuscire durante i periodi sfavorevoli di calo della domanda a ridurre il numero di container in flotta. Nel caso in cui le compagnie non si rivolgessero al settore del noleggio di container, avrebbero ulteriori problemi in quanto le unità non utilizzate resterebbero stoccate nei depositi comportando un incremento dei costi di

<sup>77</sup> VHSS,2009

magazzino. Questo dato risulta lampante se si considera che i container rappresentano circa il 15% delle immobilizzazioni materiali per una compagnia di navigazione.<sup>78</sup>

Il ruolo giocato dalle compagnie di leasing risulta quindi fondamentale, diventando sempre più importanti e parte integrante dell'industria del trasporto marittimo, in quanto forniscono un'opzione strategica per le compagnie di navigazione che desiderano espandere la loro flotta o adattarsi alle fluttuazioni del mercato senza impegnarsi in investimenti a lungo termine.

Durante la crisi finanziaria del 2008, il ruolo svolto dalle compagnie di leasing nell'industria del trasporto marittimo ha assunto una rilevanza straordinaria. La turbolenza economica e finanziaria di quel periodo ha esercitato pressioni significative sulle compagnie di navigazione, richiedendo soluzioni innovative per l'industria marittima. In questo contesto, le compagnie di leasing hanno dimostrato di essere dei pilastri cruciali, fornendo molta stabilità e un approccio strategico per le compagnie di navigazione desiderose di affrontare la crisi senza impegnarsi in investimenti a lungo termine.

La crisi finanziaria del 2008 ha lasciato un'impronta indelebile sull'industria marittima, con una significativa contrazione economica e una drastica riduzione della disponibilità di finanziamenti. In questo scenario, le compagnie di leasing stanno emergendo come partner chiave per le compagnie di navigazione, offrendo soluzioni finanziarie flessibili che hanno consentito loro di affrontare la crisi con maggiore resilienza. L'accesso al leasing ha rappresentato un'alternativa vitale all'acquisto diretto di navi, consentendo alle compagnie di navigazione di evitare gli oneri finanziari e i rischi associati alla proprietà a lungo termine, quando la cautela finanziaria era di primaria importanza.

In particolare, le compagnie di leasing hanno fornito alle compagnie di navigazione un rifugio sicuro in un periodo in cui la volatilità dei mercati aveva generato incertezza su scala globale. La possibilità di noleggiare navi anziché acquistarle direttamente, ha permesso alle compagnie di navigazione di preservare la liquidità, liberando risorse preziose che altrimenti sarebbero state vincolate a

---

<sup>78</sup> Valore medio stimato con lo studio dei bilanci di diverse Compagnie di Navigazione.

investimenti a lungo termine. Questa flessibilità finanziaria è stata fondamentale nel consentire alle compagnie di navigazione di adattarsi rapidamente alle mutevoli condizioni del mercato senza dover sopportare il peso finanziario aggiuntivo durante la crisi economica.

La loro capacità di offrire soluzioni finanziarie agili e adattabili ha costituito un elemento chiave per la sopravvivenza e il successo delle compagnie di navigazione in un contesto economico avverso. Le compagnie di leasing hanno dimostrato di essere non solo fornitori di navi, ma veri e propri partner strategici, contribuendo in modo significativo alla stabilità e alla ripresa dell'industria marittima nel periodo post-crisi.

Infatti, da come si evidenzia nella rivista Scientific Research Publishing, le compagnie di navigazione coinvolte nel trasporto di container e che non disponevano di una vasta flotta navale si sono trovate costrette a restituire un gran numero di navi noleggiate ai proprietari, semplicemente interrompendo i contratti. Questa situazione ha interessato ad esempio la Hapag-Lloyd, una compagnia di navigazione tedesca, che ha liberato le navi precedentemente noleggiate. Alla vigilia della crisi, la flotta della compagnia era composta da quasi la metà di navi di proprietà, pari a 128 navi portacontainer, mentre l'altra metà era affittata e doveva essere dismessa più rapidamente. Di conseguenza, circa 30 navi portacontainer noleggiate sono state restituite alle leasing company coinvolte da parte della Hapag-Lloyd. Altre compagnie di navigazione, come la CMA e la MSC, hanno seguito la stessa tendenza, non rinnovando i contratti di noleggio scaduti o in scadenza.

Per quanto riguarda i costruttori navali, mentre gli ordini per nuove costruzioni diminuivano, i cantieri navali di tutto il mondo operavano solo al 30% della loro capacità, comportando riduzioni degli stipendi dei lavoratori o, in alcuni casi, licenziamenti preventivi. Anche il Danish Ship Finance (DSF) aveva previsto che circa il 4% dei cantieri navali mondiali avrebbe chiuso o sarebbe diventato inattivo entro il 2012 e che, nel periodo 2013-2014, vari cantieri sarebbero rimasti senza ordini. Le nuove navi giganti consegnate durante il picco della crisi finanziaria ed economica erano diventate eccessivamente grandi per i carichi trasportati, navigando spesso semivuote o addirittura vuote. Il settore del trasporto di

container, un tempo tra i maggiori beneficiari della globalizzazione, si trovava ora minacciato di diventare una delle sue principali vittime. Gli operatori di linee di navigazione hanno subito, da soli, una perdita complessiva di circa 20 miliardi di dollari nel 2009. La compagnia di navigazione tedesca Hapag-Lloyd ha registrato una perdita di oltre 300 milioni di dollari nel primo trimestre del 2009 e necessitava di quasi 2,5 miliardi di dollari per mantenere la propria stabilità finanziaria.

Nonostante ciò, secondo una stima dell'IICL, associazione che rappresenta le imprese che si occupano di noleggio di container, gli anni successivi alla crisi del 2008/2009, hanno portato a risultati positivi.

Nel 2010, il settore del noleggio aveva già incrementato gli investimenti per un valore oltre i 4 miliardi di dollari per l'acquisizione di 1,6 milioni di TEU. Questo ha permesso alle leasing company, di giocare un ruolo chiave; infatti, le compagnie di navigazione si sono dovute rivolgere a quest'ultime per reperire una parte significativa delle proprie esigenze containerizzate.

La crisi del 2008 ha provocato un cambiamento notevole nel mercato, la quota di noleggiatori di container è aumentata acquisendo il 58% dei complessivi 2.75 milioni di TEU. Ciò ha portato ad un'inversione della tendenza storica secondo cui erano le compagnie di navigazione a rappresentare la quota maggiore di container nel mercato (all'incirca tra il 52 e 60%).



## **Paragrafo 5.2: Il cambiamento del mercato durante la crisi pandemica**

Una situazione simile si è verificata anche durante l'anno della pandemia, se dopo la crisi del 2008/2009 il mercato ha registrato una graduale ripresa soprattutto in termini di espansione del commercio internazionale, nuovi investimenti in navi e crescita dei noli marittimi, il Covid-19 ha costituito un nuovo danno economico.

La causa principale è collegabile alla contrazione della domanda di beni e merci a seguito delle restrizioni alla mobilità, delle chiusure di attività commerciali e dell'incertezza economica in generale.

Già a inizio 2020 i contagi da Covid in Cina e le conseguenti chiusure hanno portato a un calo del volume delle operazioni nei porti, con un rallentamento complessivo del traffico dovuto anche alla carenza di personale sulle stesse navi. La riduzione della domanda ha avuto un impatto diretto sulla capacità di carico delle navi portacontainer che hanno colpito l'intero sistema e maggiormente le rotte dall'estremo Oriente verso gli Stati Uniti e verso il Mediterraneo.

La sovra-capacità era diventata un problema critico, con molte navi che trasportavano carichi inferiori alle loro capacità massime.

In questo quadro occorre inoltre considerare che il trasporto marittimo globale di merci è fortemente condizionato dalla presenza di tre strategiche alleanze che attualmente gestiscono la quasi totalità del mercato mondiale del trasporto marittimo dei container.

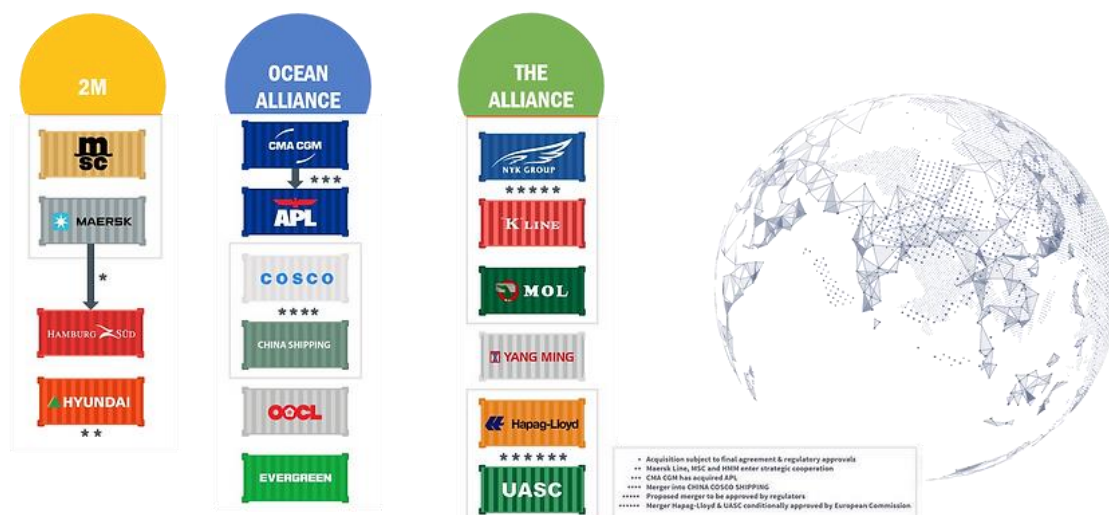
Ad oggi il mercato dei container sta attraversando cambiamenti significativi, con nuove alleanze che si delineano all'orizzonte. Una di queste è la Gemini Cooperation, formata da Maersk e Hapag-Lloyd, che si separerà così dalla precedente alleanza denominata The Alliance. Allo stesso tempo, la partnership 2M, composta in precedenza da Maersk e MSC, sembra destinata a concludersi. Tuttavia, alcune alleanze storiche sembrano solide e destinate a durare, come la Ocean Alliance.

I membri della Ocean Alliance, tra cui CMA CGM, COSCO Shipping, Evergreen e OOCL (quest'ultima parte del gruppo COSCO), hanno recentemente firmato un

nuovo Memorandum of Understanding per estendere la durata dell'alleanza di altri 5 anni, fino al 2032. Lanciata nel 2017 con una durata iniziale decennale, la Ocean Alliance è diventata il più grande network operativo nell'industria marittima, svolgendo un ruolo fondamentale nel facilitare il commercio internazionale.

Rodolphe Saadé, Chairman e CEO di CMA CGM, ha sottolineato l'impegno del gruppo CMA CGM e dei suoi partner della Ocean Alliance nell'offrire un'ampia rete marittima e servizi di alta qualità. L'estensione di questa cooperazione per ulteriori 5 anni dimostra la volontà di continuare sulla strada intrapresa per costruire una supply chain sempre più sicura, affidabile e sostenibile.<sup>79</sup>

### Illustrazione 5.9 – Le alleanze del mercato precedenti al 2024



80

Le modalità di collaborazione tra le compagnie marittime, fondate sulla condivisione di rischi, investimenti e costi, sono regolate da una specifica normativa europea, la Consortia Block Exemption Regulation (CBER), la quale era originariamente scaduta nel 2020. Tuttavia, in seguito a una proroga controversa, concessa nel corso della pandemia, la CBER è stata estesa fino al

<sup>79</sup> <https://www.ship2shore.it/it/article/ocean-alliance-prolungata-fino-al-2032/86382>

<sup>80</sup> <https://www.casasconardi.com/single-post/2017/05/04/guida-alle-alleanze-nello-shipping>

2024. Va sottolineato che, precedentemente alla diffusione della pandemia, questa regolamentazione rivestiva un ruolo significativo nel favorire la globalizzazione e la crescita degli scambi commerciali.

La proroga in questione è stata oggetto di aspre critiche, principalmente per il fatto che sembrava non tenere adeguatamente conto del fatto che le tre principali alleanze e le rispettive compagnie avevano già implementato strategie di integrazione verticale. Queste scelte comprendevano acquisizioni di attività terminalistiche e logistiche, nonché investimenti nel trasporto ferroviario e stradale. Ciò ha ulteriormente rafforzato la loro posizione dominante lungo l'intera filiera.

In effetti, a causa di queste condizioni competitive fondamentali, la pandemia ha spinto i carrier a adottare una strategia che, nonostante una contrazione complessiva del trasporto marittimo di container, ha mitigato la caduta rispetto al trasporto marittimo complessivo.

La strategia adottata nel periodo della pandemia si è radicalmente differenziata da quella implementata dai carrier durante la crisi del 2008-2009, per la quale la risposta consistette nell'incrementare l'offerta, ossia espandere le rotte, i servizi e la flotta per mantenere bassi i prezzi dei noli marittimi. Con la pandemia, si sono verificate profonde interruzioni logistiche tra le catene di approvvigionamento, i porti e il settore dello shipping, a causa di una marcata contrazione del commercio internazionale. In risposta a ciò, i carrier hanno ridotto e adeguato l'offerta di trasporto di linea con la minore domanda, disattivando o demolendo navi, concentrando i volumi sui grandi portacontainer, cancellando o sospendendo servizi e bloccando gli ordini per nuove navi. Un elemento non trascurabile in questa razionalizzazione di offerta e costi è stata la diminuzione, verificatasi nel corso della pandemia, dei costi del carburante, a seguito del calo dei prezzi petroliferi.

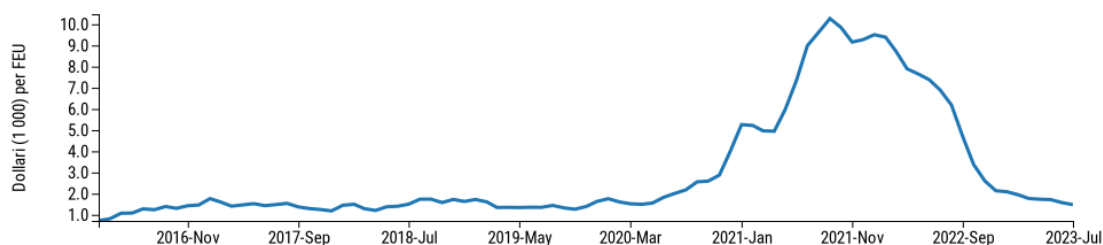
L'improvviso aumento della domanda di trasporto marittimo nel secondo semestre del 2020, determinato da una ripresa economica fortemente asimmetrica dopo le ampie misure di lockdown globali, ha orientato notevolmente i flussi commerciali dalla Cina verso gli Stati Uniti (+54,5% rispetto al primo semestre) piuttosto che verso l'Europa (+27%). Questo ha generato una significativa congestione dei

porti, in particolare negli Stati Uniti, con un aumento della permanenza media dei portacontainer a oltre 7 giorni, una riduzione del 35% della puntualità delle operazioni portuali e un aumento dei costi dei servizi portuali attraverso l'adozione di tariffe premium. Questi fenomeni hanno contribuito a una carenza di container a livello globale, accentuata dal ritardo nel rientro in Asia di quelli esportati. A causa dei rallentamenti dovuti alla pandemia in USA ed Europa, solo un terzo dei container esportati è rientrato in Cina, mentre i rimanenti due terzi sono rimasti vuoti nei porti di destinazione per un periodo più prolungato.

La carenza globale di container ha generato un sensibile aumento dei prezzi dei noli con un forte aumento anche dei costi operativi. Difatti, le nuove misure di sicurezza e igiene, insieme alla necessità di adattarsi a nuove procedure e regolamentazioni, hanno comportato un investimento aggiuntivo nella gestione delle operazioni.

Dal 2019 a oggi, il costo dei noli marittimi è cresciuto in modo esponenziale su tutte le rotte, principalmente quelle che coinvolgono il Far East. Sebbene il trend di crescita dei noli per container da 40 piedi sia stato limitato tra il 2019 e il 2020, nel periodo tra la fine del 2020 e il 2021 si è verificata una netta impennata dei costi. Il costo unitario per un container da 40 piedi è passato da \$1.342 il 26 luglio 2019 a \$1.779 il 24 luglio 2020, raggiungendo \$6.505 il 16 luglio 2021. Un incremento dei costi di quasi quattro volte (+381%) nel periodo considerato, con percentuali ancora più elevate su alcune rotte (Freightos Baltic Index).

**Grafico 5.10- Andamento dei noli marittimi durante la pandemia**



Come detto precedentemente, la riduzione della domanda ha portato ad una diminuzione della capacità di carico delle navi, generando pressioni sui prezzi sia dei nuovi container che di quelli soggetti a leasing.

Infatti, nel primo trimestre del 2020, si è osservato un aumento dei prezzi, ma questo è stato influenzato da un'alta volatilità di mercato.

L'arrivo dell'epidemia di Covid-19 ha causato un crollo significativo nel settore, con una produzione totale di container che ha registrato livelli bassi. In particolare, il settore dei container dry ha subito la maggiore contrazione, con una diminuzione del 40%, mentre la produzione di container reefer è cresciuta del 4%.<sup>82</sup>

Il Covid-19 ha comportato preoccupazioni anche nel mercato di leasing. Le compagnie di noleggio hanno dovuto affrontare molti rischi che hanno influenzato la loro attività nel settore. Tra i principali fattori di rischio evidenziati dalle diverse società nel 2020 si riscontra, la possibilità di incorrere in spese per deterioramento degli asset e in un aumento delle spese di deprezzamento. Questo è stato causato da eventi imprevedibili o decisioni gestionali che hanno impattato le stime dei flussi di cassa generati dagli asset a lungo termine.

Un altro elemento critico ha riguardato la concentrazione e il consolidamento nel settore del trasporto container. Fusioni tra importanti compagnie di spedizioni o alleanze operative hanno comportato ad una diminuzione della domanda di container in affitto, costituendo rischi operativi e finanziari per le compagnie di leasing.

La dipendenza da un numero limitato di grandi affittuari di container ha rappresentato un altro rischio significativo. La perdita o la riduzione del business da parte di essi, specialmente i più grandi, hanno comportato un notevole disavanzo di ricavi e cash flow, oltre a spese elevate per il recupero delle attrezzature.

---

<sup>81</sup> <https://www.pricepedia.it/it/magazine/article/2023/07/17/superata-la-fase-di-tensione-del-coste-nei-noli-effetto-temporaneo-o-strutturale/> - 2023

<sup>82</sup> <https://www.shipmag.it/covid-19-container-nuovi-e-in-leasing-industria-in-panne-dopo-11-anni-di-crescita/>

L'approvvigionamento di nuovi container da parte delle leasing company dipende fortemente dalla Cina. Le variazioni nei prezzi dei nuovi container o cambiamenti nelle politiche commerciali cinesi hanno influenzato notevolmente la disponibilità e i costi di approvvigionamento dei container, rappresentando un rischio per la continuità operativa.

Inoltre, fluttuazioni nei prezzi dei container e nelle vendite di usati hanno impattato direttamente sui ricavi delle compagnie. Variazioni di valori dei nuovi container hanno influenzato i tassi di locazione e il valore residuo dei container usati, causando perdite sulle vendite e un aumento delle spese di deprezzamento. Inoltre, il settore del noleggio container risulta essere altamente competitivo, con numerosi concorrenti che possono esercitare pressioni al ribasso sui prezzi, influenzando i tassi di locazione e i margini di profitto.

Infine, le società si sono trovate esposte a rischi legati a regolamentazioni e sicurezza, con costi associati al rispetto di normative come la Container Security Initiative e la Customs-Trade Partnership Against Terrorism. Normative ambientali che hanno portato a obsolescenza di attrezzature o investimenti significativi per l'adeguamento, rappresentando un altro elemento di rischio per l'azienda.

Nonostante ciò, prendendo in considerazione il report presentato da Cai International nel 2020, i risultati ottenuti dalla società americana nello stesso anno sono stati più che positivi. L'amministratore della società Timothy Page ha evidenziato che, durante il terzo e quarto trimestre del 2020, i volumi di traffico containerizzato a livello globale hanno mostrato una crescita significativa rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente. Difatti, nel 2019 molte compagnie di navigazione avevano drasticamente ridotto l'acquisizione di nuovi container a causa delle incertezze legate alle controversie commerciali tra Stati Uniti e Cina. Inoltre, nel primo semestre del 2020, a causa delle perplessità legate alla pandemia globale, molte compagnie di navigazione si sono trovate ad aggiungere capacità containerizzata in modo significativo per far fronte alla rapida crescita dei volumi di traffico, superando le previsioni di crescita e riduzione della flotta.

Nonostante le sfide, la società ha registrato ricavi complessivi di 229,7 milioni di dollari, con una diminuzione del 6,5% rispetto allo stesso periodo nell'anno precedente. La componente principale dei ricavi, pari a 212,4 milioni di dollari, è derivata dal noleggio di container, mostrando un calo del 5,7%. Tuttavia, i costi operativi sono stati contenuti a 139,9 milioni di dollari, segnando una riduzione del 9,9%. L'utile operativo è stato di 89,7 milioni di dollari, con una leggera diminuzione dello 0,6%, mentre l'utile netto è stato di 13,5 milioni di dollari, registrando una contrazione del 26,3%. Al 30 settembre del 2020, la flotta portacontainer di CAI contava 1,68 milioni di TEU, con una diminuzione dell'0,8% rispetto allo stesso periodo del 2019.<sup>83</sup>

Le conseguenze del Covid-19 hanno portato alla fusione tra le due compagnie statunitensi CAI International e Beacon Intermodal Leasing entrambe controllate dalla società giapponese Mitsubishi HC Capital, determinando un consolidamento nel settore.

Mitsubishi HC Capital, quotata alla Borsa di Tokyo e alla Borsa di Nagoya, è la seconda società di leasing in termini di totale attivo in Giappone. Mitsubishi HC Capital opera a livello globale in molteplici settori, tra cui leasing di container, leasing di vagoni ferroviari, leasing di aeromobili, leasing di motori aeronautici e leasing automobilistico. Mitsubishi HC Capital è entrata per la prima volta nel settore del leasing di container nel 2014 con l'acquisizione di Beacon. Nel novembre 2021, Mitsubishi HC Capital ha ampliato la propria attività di leasing di container con l'acquisizione di CAI. Con la fusione, CAI ha ottenuto una flotta di container della consistenza pari a 3,5 milioni di teu diventando il terzo operatore mondiale del mercato alle spalle della Triton, che ha una flotta di 7,3 milioni di teu, e della Textainer, la cui flotta ammonta a 4,5 milioni di teu.<sup>84</sup>

---

<sup>83</sup> <https://www.informare.it/news/gennews/2021/20210241-CAI-risultati-4Q-2020.asp>

<sup>84</sup> <https://www.informare.it/news/gennews/2022/20221540-Fusione-CAI-Beacon.asp>

## Conclusioni

Nel corso di questo studio, si è analizzato il complesso e dinamico mondo delle leasing company nel settore dei trasporti marittimi, esaminando la loro funzione cruciale nell'economia globale. Attraverso uno studio dettagliato, si è osservato il ruolo fondamentale delle leasing company nella standardizzazione e nell'evoluzione dell'industria dei container, evidenziando come questi attori siano diventati parte integrante della catena logistica marittima.

Inoltre, sono stati analizzati i diversi tipi di container, la loro storia e standardizzazione, che hanno permesso una maggiore efficienza e flessibilità nel trasporto marittimo. Quest'evoluzione ha aperto la strada all'introduzione delle leasing company, che hanno rivoluzionato il modo in cui le compagnie di navigazione gestiscono il loro fabbisogno di container, offrendo soluzioni di noleggio flessibili e riducendo il capitale immobilizzato in asset fisici.

La ricerca ha anche messo in luce la complessa relazione tra le leasing company (lessor) e le compagnie di navigazione (lessee), un rapporto caratterizzato da negoziazioni e strategie che influenzano significativamente le decisioni di noleggio e le dinamiche di mercato. Inoltre, è stato esaminato il ruolo critico dei depositi, essenziali per la manutenzione, la riparazione e la logistica dei container, sottolineando la loro importanza nell'ottimizzazione dell'uso dei container e nella gestione del loro ciclo di vita.

Uno degli aspetti più significativi riguarda l'impatto delle crisi economiche e sanitarie, come la crisi finanziaria del 2008 e la pandemia del 2020, sul mercato marittimo globale. Questi eventi hanno provocato cambiamenti significativi, con conseguenze sia sulle operazioni delle leasing company sia sulle strategie delle compagnie di navigazione, evidenziando la vulnerabilità e l'adattabilità di questo settore.



## Bibliografia

- Institute of International Container Lessors (I.I.L.C.) – “*Manuale di riparazione di containers in acciaio*”.
- Institute of International Container Lessors (I.I.L.C.) – “*Guide for Container Equipment Inspection fifth edition*” (IILC-5).
- *Scientific Research Publishing*
- *Bulk shipping* di Antonio Gozzi e Roberta Scarsi – Giappichelli editore
- *IICL: un'annata da record per gli investimenti nel settore del leasing, studio di settore 2010/11*
- *CAI international annual report 2010 & 2020*
- *The study on the empty container repositioning of container leasing company – 2007*
- *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger* (Marc Levinson, 2006)
- *The use of the CTU Code to increase freight transport safety and business competitiveness: An empirical analysis of a sample of Italian companies* - Giovanna Bruno, Giordano Bruno Guerrini, Claudia Caballini.

## Sitografia

- <https://www.informare.it/news/gennews/2022/20221540-Fusione-CAI-Beacon.asp>
- <https://www.shipmag.it/covid-19-container-nuovi-e-in-leasing-industria-in-panne-dopo-11-anni-di-crescita/>
- <https://www.pricepedia.it/it/magazine/article/2023/07/17/superata-la-fase-di-tensione-del-coste-nei-noli-effetto-temporaneo-o-strutturale/>
- <https://www.casasconardi.com/single-post/2017/05/04/guida-alle-alleanze-nello-shipping>
- <https://www.informare.it/news/gennews/2017/20171468-concentrazioni-trasp-marittimo-container-benefici-o-danni.asp>
- <https://www.boxman.co.nz/shipping-containers/container-grading/>
- <https://www.iicl.org>
- <https://www.crowdcity.it/metodo-di-valutazione/scala-di-rating/>
- [https://assembleaprivata2022.confindustria.it/wp-content/uploads/2022/05/CTI32\\_Confindustria-Indagine-sui-Noli-marittimi-agosto-2021.pdf](https://assembleaprivata2022.confindustria.it/wp-content/uploads/2022/05/CTI32_Confindustria-Indagine-sui-Noli-marittimi-agosto-2021.pdf)