



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in

Economia Aziendale

**DINAMICHE ATTUALI DEL MERCATO
DEL TRASPORTO MARITTIMO**

Relatore:

Prof. Giulio Palomba

Rapporto Finale di:

Davide Fratini

Anno Accademico 2021/2022

CAPITOLO 1 – INTRODUZIONE

1.1 - STORIA E PANORAMICA GENERALE DEL TRASPORTO VIA MARE

Il commercio marittimo non è una tipologia di trasporto nata di recente, infatti viene spedita merce attraverso gli oceani già da centinaia di anni. Tuttavia, fino alla metà del 1900 circa, il processo rimase lento, macchinoso e richiedeva un'altissima mole di lavoro per essere portato a termine; per far sì che potessero essere spediti, i beni dovevano essere imballati in barili o casse di legno, a loro volta imbarcati singolarmente, per cui le fasi di carico e scarico delle navi richiedevano spesso un elevato numero di lavoratori portuali che movimentavano ed impilavano manualmente tutti i singoli colli.

Queste operazioni occupavano così tante ore che non di rado le navi passavano più tempo ferme in porto piuttosto che in navigazione, rendendo il trasporto dei prodotti sulle lunghe distanze un affare molto impegnativo e costoso.

Tutto cambiò però a partire dal 1955 grazie all'imprenditore americano Malcom McLean il quale, in attesa di caricare i suoi camion sulle banchine di Jersey City con merci arrivate via mare e destinate poi al mercato interno USA, intuì che se invece di movimentare i colli singolarmente, si fossero caricati a bordo della nave direttamente gli interi cassoni dei camion, si sarebbero risparmiati notevolmente tempo e denaro.

Egli si attivò subito per cercare di mettere in pratica la sua teoria e iniziò quindi a predisporre le basi per quello che sarà poi il processo di “containerizzazione” nel mondo dei trasporti marittimi.

Il primo passo ufficiale in questa direzione lo fece quando vendette tutti i suoi mezzi per acquistare una compagnia marittima, la Pan-Atlantic Steamship Company, con cui lo stesso anno rilevò la petroliera Potrero Hills, modificandola e rendendola successivamente adatta al trasporto di container.

Dopo essere stata ribattezzata Ideal-X a seguito dei lavori, il 26 aprile 1956 la nave caricò 58 cassoni di autocarro a Newark, nel New Jersey, e li scaricò a Houston cinque giorni dopo.

Apparvero da subito evidenti gli enormi benefici ottenuti in termini di rapidità e snellimento del processo: come afferma la compagnia Maersk in un video pubblicato nel 2018 sul loro canale Youtube e dedicato alla storia del processo di containerizzazione, fu McLean stesso a calcolare che il carico e lo scarico della sua Ideal-X aveva un costo di circa 16 centesimi per tonnellata, contro i 5,86 dollari a tonnellata attribuiti al carico e scarico manuale dei singoli colli che fino ad allora aveva rappresentato la normalità.

Si arrivò dunque negli anni successivi ad integrare l'utilizzo del container, fino ad allora impiegato soltanto nelle ferrovie e in ambito militare, anche nel trasporto via mare.

Il meccanismo venne perfezionato nel corso del tempo e questi miglioramenti si rivelarono sempre più fondamentali nel mondo della logistica internazionale.

Le navi iniziarono via via ad essere sempre più grandi ed efficienti, accorciando i tempi sia dei viaggi che degli stazionamenti nei moli. I porti s'ingrandirono ma diminuirono di numero e ciò portò la domanda di forza lavoro a diminuire in tali luoghi.

Un altro dato rilevante fu quello che, visto che i container iniziarono ad essere riempiti e sigillati direttamente nelle fabbriche, le statistiche sui furti delle merci crollarono, riducendo moltissimo i costi medi delle assicurazioni.

Tutto questo scenario ha ridisegnato il panorama del commercio globale.

Il mercato ha potuto accogliere nuovi tipi di prodotti che in precedenza non potevano essere commercializzati sulle lunghe distanze e le reti di scambio hanno progressivamente coinvolto sempre più paesi, accelerando il processo di industrializzazione in economie emergenti come quella cinese.

Il trasporto via nave è diventato inoltre sempre più sicuro e veloce, e anche fornitori molto distanti hanno potuto far arrivare gli ordini ai propri clienti in tempi accettabili.

Analizzati tutti questi cambiamenti, si può facilmente intuire come negli ultimi cinquant'anni l'utilizzo dei container abbia sostenuto e spinto la globalizzazione probabilmente più di qualunque altra cosa.

Secondo gli ultimi report annuali “Italian Maritime Economy” di SRM, oggi si è arrivati al punto che nel mondo il 90% della merce viaggia via mare e attualmente una nave portacontainer di dimensioni medie sposta un carico pari a quello di circa diecimila camion.

Il sistema dei traffici marittimi internazionali però non potrebbe funzionare senza i suoi attori principali: le compagnie marittime.

Queste sono società che eseguono il trasporto marittimo di merci o persone, utilizzando navi di proprietà oppure noleggiate e al cui vertice vi è l’armatore.

La costante espansione del mercato ha reso necessaria la costruzione di navi sempre più grandi, la creazione di nuovi servizi e contratti logistici con conseguente aumento dei costi e tutto ciò ha spinto nel corso del tempo le compagnie alla stipulazione di progressive alleanze, con l’obiettivo di ottimizzare la gestione ed aumentare i propri profitti.

Il mercato attuale vede una serie di attori principali, sicuramente meno rispetto a quelli presenti fino a qualche decennio fa, riuniti in tre alleanze.

L’Alleanza **2M** include le compagnie marittime MSC e MAERSK e si contraddistingue per una flotta molto numerosa, la prima in termini di capacità di stivaggio e numero di navi coinvolte.

Segue il gruppo in ascesa **OCEAN ALLIANCE** che coinvolge le società CMA, COSCO Shipping, OOCL ed EVERGREEN ed infine **THE ALLIANCE**, formata da Hapag-Lloyd, ONE e Yang Ming.

Nel corso degli anni queste società si sono relazionate in vari modi, alternando momenti di collaborazione ad altri di feroce concorrenza.

Alla luce di questa panoramica introduttiva, nel secondo capitolo andremo ad osservare come è cambiato il modo di agire delle compagnie negli ultimi due anni, anche a seguito di particolari eventi esterni, mentre nel terzo, basandoci su dati concretamente rilevati, analizzeremo come questi loro comportamenti abbiano influenzato i noli, prendendo in esame una rotta chiave per l'export italiano, ossia quella per il porto di New York.

CAPITOLO 2

2.1 - LA SITUAZIONE PRE-COVID E LE CONSEGUENZE DELLA PANDEMIA

Nel periodo precedente al diffondersi della pandemia Covid-19 era possibile definire il meccanismo che regolava i rapporti tra le compagnie marittime sfruttando i concetti tipici della Teoria dei Giochi. Ossia, in mancanza di un sistema di informazione perfetta, con strategie adottate quasi esclusivamente di tipo non cooperativo, ognuno puntava ad ottenere il payoff migliore per sé stesso ma non per il gruppo. I noli venivano stabiliti dalle società di navigazione con un duplice obiettivo: da un lato quello di massimizzare i propri profitti e di attirare a sé i principali clienti della logistica internazionale, ma dall'altro limitandoli per via della concorrenza. Ne derivava che, dato l'elevato numero di concorrenti sul mercato, spesso i prezzi per i trasporti finivano per diventare estremamente contenuti ed il commercio internazionale si è man mano abituato a noli tendenti sempre più al ribasso.

Questa situazione si scontrava inoltre con l'elevatissima mole di costi prevista dal sistema delle spedizioni marittime: per il carburante, di adeguamento alle normative anti-inquinamento, di noleggio dei container, oltre ai mancati ricavi dovuti alle fluttuazioni del mercato, dinamica per il quale, a seguito di eventi, una

rotta può improvvisamente diminuire la quantità di volumi spostati, causando perdite economiche notevoli per i soggetti coinvolti.

Altri oneri importanti sono anche quelli necessari per la costruzione di navi portacontainer sempre più grandi, continuamente richieste dal mercato, che sono tra l'altro difficilmente recuperabili nel breve periodo e che vengono diluiti negli anni successivi. Ne è conseguito che i bilanci delle compagnie sono stati per anni sotto forte pressione.

La situazione, diventata ormai insostenibile, ha indotto il sistema ad una riorganizzazione generale: dapprima si è verificato qualche fallimento (un esempio è la compagnia Hanjin, fallita nel 2017), dopodiché ci sono state diverse fusioni e acquisizioni che hanno portato alla nascita delle tre grandi alleanze globali che oggi dominano il mercato.

Partendo da uno scenario in cui vi era quasi assenza di collaborazione, si è quindi scelto di invertire il modo di agire, generando di fatto una situazione di oligopolio. Questo rinnovo ha permesso un consolidamento dei servizi con concentrazione delle partenze, crescita delle dimensioni delle navi e abbattimento dei costi di esercizio unitari, alla luce della scarsa remuneratività dei ricavi.

Grazie al minor numero di attori in campo, è stato inoltre possibile controllare con maggior attenzione il rapporto domanda/offerta, eliminando più velocemente i servizi non remunerativi.

L'equilibrio instauratosi è stato però minato a partire dai primi mesi del 2020, con l'arrivo del Covid e gli effetti da esso provocati.

Il primo anno di pandemia, infatti, ha registrato una forte diminuzione dei trasporti marittimi globali: il 2020 si è concluso con un numero di TEU ⁽¹⁾ movimentati in forte calo (758 milioni circa secondo il report di worldbank.org, pari a quelli riscontrati nel 2017), interrompendo la tendenza di crescita costante che aveva contraddistinto le annate precedenti.

Ma, nonostante il minor traffico a livello mondiale, i bilanci delle compagnie marittime hanno registrato negli ultimi due anni fortissime crescite degli utili, rese possibili dalle nuove politiche applicate dagli armatori.

Cerchiamo quindi di analizzare nel dettaglio lo scenario dell'ultimo biennio e di capire come si è arrivati a questi risultati.

Il 30 gennaio 2020 l'Organizzazione Mondiale della Sanità ha definito l'epidemia di coronavirus in Cina un'emergenza internazionale di salute pubblica. Successivamente è stata dapprima elevata la minaccia a livello "molto alto" ed infine, l'11 marzo 2020, è stata ufficialmente dichiarata pandemia.

⁽¹⁾ TEU = Twenty-foot Equivalent Unit, è la principale unità di misura per quanto riguarda il trasporto di container. Un container da 20 piedi rappresenta 1 TEU, uno da 40 piedi rappresenta 2 TEU e così via.

Questo evento ha portato nelle settimane successive molti Governi nel mondo ad intervenire drasticamente, più o meno tempestivamente, per limitare la diffusione dei contagi. Le decisioni maggiormente d'impatto per le economie e per il commercio sono state essenzialmente due: le momentanee sospensioni delle attività aziendali non ritenute essenziali e i blocchi di ricevimento navi e voli dai Paesi con un elevato tasso di contagi.

Il nuovo scenario, senza precedenti da quando esiste il trasporto via container, ha immediatamente colpito tutti gli operatori economici, a tal punto che si è resa necessaria una reazione di fronte all'interruzione del lavoro di stabilimenti e, nei casi più rigidi, di intere catene di consumo. Le società marittime, per attenuare le perdite e adeguare l'offerta alla contrazione della domanda mantenendo stabili tariffe e noli, hanno attuato alcune strategie volte inizialmente alla riduzione dei servizi tramite operazioni di *blank sailing* (termine utilizzato per definire quando, per svariate ragioni, una nave esclude la toccata di un porto o di un'area geografica). Soprattutto hanno operato restituendo le navi noleggiate e addirittura disarmando temporaneamente alcune navi di proprietà, una volta fatti sbarcare i carichi rimasti a bordo.

Proprio queste ultime due operazioni hanno causato alcuni picchi negativi di oltre 3 milioni di TEU di stiva disponibile in meno (secondo un webinar tenuto da Confindustria Udine nel 2021, incentrato sull'argomento, in alcuni momenti è rimasta ferma circa il 15% della flotta mondiale contemporaneamente).

I container pieni arrivati specialmente in Europa ma anche in USA si sono svuotati molto più lentamente per la carenza di manodopera o addirittura non sono stati svuotati a lungo per le interruzioni forzate delle catene di *delivery*, causando quindi una rottura delle rotazioni continue di container e navi nel servizio marittimo mondiale.

Tra i primi pesanti effetti negativi vi è stata la carenza di container vuoti in Cina che, a causa dei rallentamenti e dei blocchi sopra descritti, non sono riusciti a rientrare tempestivamente dalle aree occidentali.

Il progressivo allentamento ed infine la rimozione dei *lockdown*, dapprima in Cina, ha provocato una violenta esplosione degli ordini di esportazione in tale area, specialmente verso gli USA, quindi una domanda di spazio che ha richiesto un repentino rientro in servizio della flotta precedentemente disarmata. Dunque, il numero di navi inutilizzate è rientrato sotto il 3%, considerato un valore “fisiologico”.

Ma nel contempo si è tornato ad aver bisogno di tutti i container disponibili che però, essendo in questo momento fermi nelle aree occidentali, si trovavano sulle sponde sbagliate rispetto alla domanda.

Nell’Estremo Oriente, ed in particolare in Cina, si è delineata quindi una situazione che viene comunemente definita *shortage* nel linguaggio internazionale, ossia carenza di container vuoti che si è protratta per mesi,

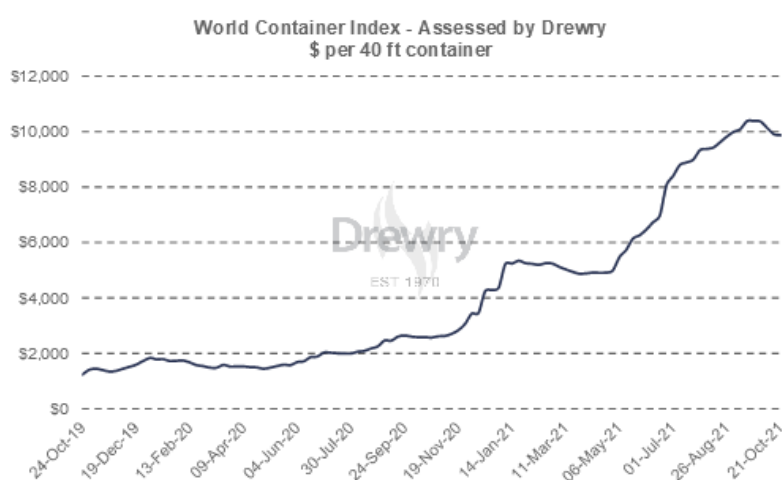
provocando una prima impennata dei noli per aggiudicarsi il trasporto dei pochi contenitori disponibili.

Successivamente le difficoltà hanno coinvolto a cascata sempre più aree geografiche, man mano che i vari Paesi procedevano con le riaperture.

Inoltre, sono riaffiorate le criticità già presenti negli anni precedenti alla pandemia, ma che sono apparse, ed appaiono tuttora, ancor più evidenti in uno scenario tale: i principali porti mondiali non sono strutturati per riuscire a gestire così tanto traffico simultaneo e nemmeno le navi più moderne, di dimensioni sempre maggiori.

Un'indicazione concreta di come il livello dei prezzi abbia reagito a questi avvenimenti si può avere osservando il grafico di seguito, estrapolato dal World Container Index di Drewry, ossia l'indice di riferimento che monitora i noli marittimi, il quale mostra il livello dei noli per il traffico tra Shanghai e Genova.

- FIGURA 1 – Nolo per il trasporto di un container 40' da Shanghai a Genova nel periodo da ottobre 2019 ad ottobre 2021, disponibile su <https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/supply-chain-expertise/world-container-index-assessed-by-drewry/>



Mentre prima della pandemia il costo di importazione per un container da 40 piedi si aggirava sotto i 2.000 dollari, a distanza di due anni il prezzo risultava più che quintuplicato.

Si può notare tuttavia come la crescita più marcata ci sia stata non nel primo anno di pandemia, bensì in quello successivo.

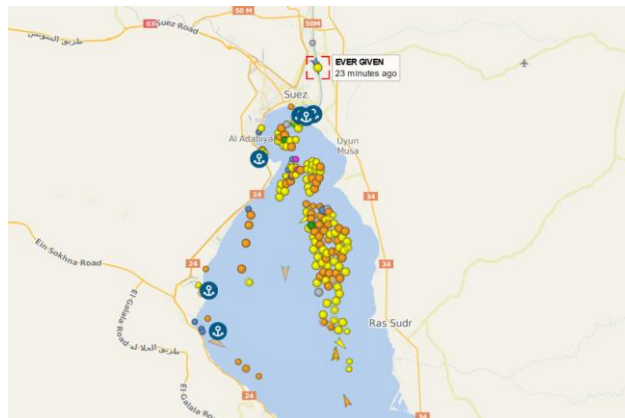
Dopo un apparente assestamento iniziale nei primi mesi del 2021, infatti, si è verificato in particolar modo un altro evento che ha scosso ulteriormente il mercato.

Il 23 marzo 2021 la nave Ever Given si è arenata nel tratto sud del Canale di Suez, che da centinaia di anni funge da via principale per il traffico marittimo tra Mediterraneo, Medio ed Estremo Oriente.

L'incidente ha bloccato il passaggio per 6 giorni, formando una coda di 422 navi in attesa e costringendone altre ad aggirare il blocco circumnavigando l'Africa sull'Oceano Atlantico, lungo la rotta del capo di Buona Speranza.

A titolo d'esempio si può osservare l'immagine seguente: si tratta di un'istantanea del quarto giorno di blocco, ricavata dal sito web <https://www.vesselfinder.com/>, che offre una tracciatura in tempo reale del traffico marittimo.

FIGURA 2 – Tracciatura del 26 marzo 2021 ritraente le navi bloccate in attesa a sud del Canale di Suez



L'agenzia Bloomberg, multinazionale operativa nel settore dei mass media con sede a New York, come riportato nell'articolo *Suez Snarl Seen Halting \$9.6*

Billion a Day of Ship Traffic di A.Clark, ha stimato che l'ostruzione del Canale abbia creato una perdita economica di almeno 9,6 miliardi di dollari al giorno, per mancata consegna delle merci a bordo delle navi bloccate e per quelle in attesa agli imbocchi del canale.

Ma i disagi non si sono limitati solo ai 6 giorni di blocco del passaggio, infatti le conseguenze si sono protratte poi per mesi, aggiungendosi ai problemi provocati dalla pandemia.

Nei porti di scalo e destinazione delle rotte coinvolte con l'ostruzione del Canale, ci sono stati troppi arrivi simultanei con conseguenti congestioni, ritardi nelle partenze ed omissioni (porti successivi saltati per recuperare il ritardo), oltre a nuove spese generali. Quest'ultime per le compagnie si sono presentate principalmente come costi di fermo, ossia costi che hanno dovuto pagare ai vari terminal portuali per la sosta delle imbarcazioni, ma sono poi state riversate sui clienti sotto forma di aumenti delle tariffe, stabiliti dagli armatori.

Tutto ciò, unito al fatto che la pandemia non è stata ancora del tutto superata e che periodicamente scoppino nuovi focolai nel mondo, le cui conseguenze sono disagi più o meno marcati (si va dalla forza lavoro limitata ai più estremi coprifuochi che hanno paralizzato ad esempio i porti di Yantian a maggio 2021 e di Ningbo-Zhoushan ad agosto 2021), hanno fatto sì che non ci sia più stata un'inversione di tendenza da questo punto di vista e che spedire via container stia diventando quasi insostenibile per le imprese.

CAPITOLO 3

3.1 – L'EVOLUZIONE DEI NOLI RELATIVI ALLA ROTTA

ANCONA - NEW YORK

Una delle destinazioni più importanti per il mercato italiano e che maggiormente ha risentito della situazione descritta nei capitoli precedenti è quella del porto di New York, nella costa orientale degli Stati Uniti.

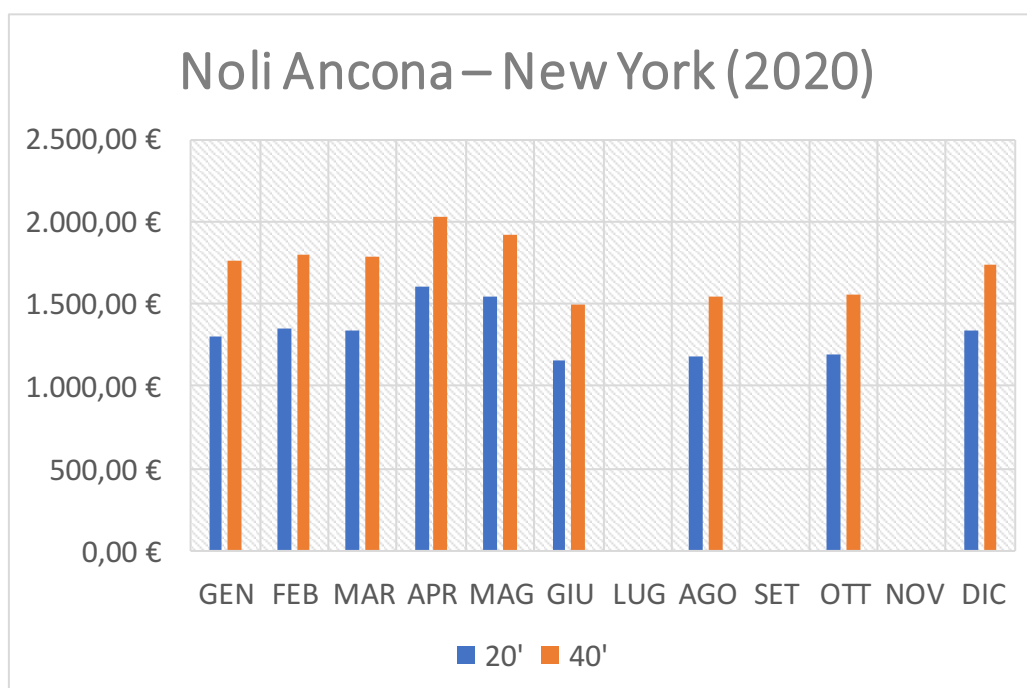
Nel corso degli scorsi mesi ho effettuato una serie di rilevazioni sui noli offerti da una tra le più importanti compagnie marittime presenti sul mercato, a partire da gennaio 2020 ed in cui è possibile osservare come i prezzi abbiano subito variazioni significative nell'ultimo biennio su questa tratta.

Dai grafici sottostanti è dimostrato come, al contrario di altre rotte che già nel secondo semestre del 2020 sono state soggette ad aumenti significativi come ad esempio quelle relative alle importazioni dall'Estremo Oriente, i trasporti per gli USA hanno invece attraversato un primo momento di calma apparente, in cui la situazione è rimasta stabile.

TABELLA 1 – Importi in Euro (comprensivi di tutte le addizionali) per il nolo relativo a spedizioni dal porto di Ancona a quello di New York nell'anno 2020.

	20'	40'
GEN	1.297,20 €	1.765,34 €
FEB	1.345,39 €	1.801,49 €
MAR	1.334,19 €	1.787,68 €
APR	1.606,87 €	2.031,88 €
MAG	1.545,80 €	1.913,93 €
GIU	1.153,44 €	1.489,44 €
LUG		
AGO	1.177,70 €	1.543,87 €
SET		
OTT	1.186,34 €	1.558,51 €
NOV		
DIC	1.338,87 €	1.737,62 €

FIGURA 3 – Dati della Tabella 1 riportati su istogramma



Tali valori, così come quelli relativi alle annate successive, sono personali rielaborazioni di noli realmente richiesti e ricevuti da quella che per motivi di riservatezza dei dati chiameremo compagnia marittima “X”.

In tutto il primo anno analizzato, per quanto concerne il traffico dal porto di Ancona, non compaiono variazioni molto significative negli importi richiesti per spedire, nonostante le criticità precedentemente descritte dovute agli avvenimenti del periodo.

È possibile osservare soltanto un timido tentativo di rialzo dei noli nel periodo aprile-maggio, coinciso con le prime riaperture delle aziende dopo le chiusure forzate ordinate dal Governo, poi però subito rientrato perché non accompagnato da un’altrettanta rilevante spinta dei volumi spediti da parte delle aziende.

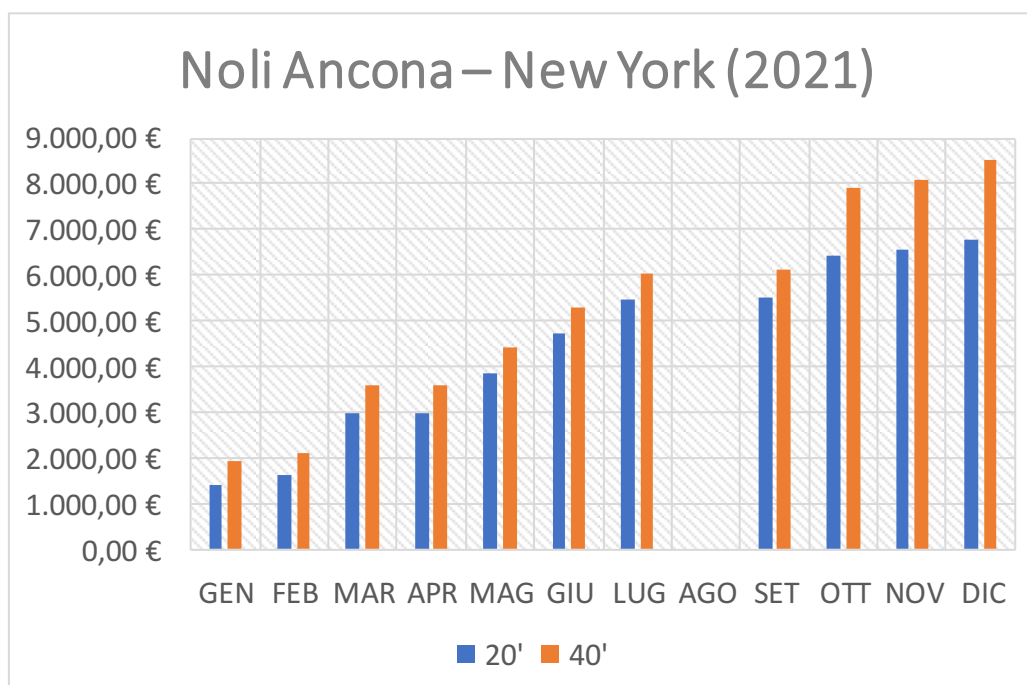
Nel 2020 infatti, come confermato dal report annuale sugli scambi commerciali basato sui dati Agenzia ICE di fonte ISTAT, le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno subito una battuta d’arresto rispetto ai 12 mesi precedenti, registrando un calo generale del 6,7%. Inoltre, sempre osservando il report, risulta che gli unici settori ad aver chiuso con una crescita rispetto al 2019 sono stati quello farmaceutico ed in parte quelli relativi ad alimenti, tabacco ed alcuni articoli elettronici. Se ci fosse stato anche un significativo aumento dei noli da parte delle compagnie, il risultato più prevedibile sarebbe stato un ulteriore scoraggiamento degli scambi verso gli USA ed un probabile risultato ancor più negativo.

Differente è invece il quadro riscontrato nell’anno successivo.

TABELLA 2 – Importi in Euro (comprensivi di tutte le addizionali) per il nolo relativo a spedizioni dal porto di Ancona a quello di New York nell'anno 2021.

	20'	40'
GEN	1.413,24 €	1.921,05 €
FEB	1.616,12 €	2.099,75 €
MAR	2.987,06 €	3.606,68 €
APR	2.983,39 €	3.579,99 €
MAG	3.855,40 €	4.401,56 €
GIU	4.714,20 €	5.273,68 €
LUG	5.454,19 €	6.030,84 €
AGO		
SET	5.533,36 €	6.136,17 €
OTT	6.419,36 €	7.922,18 €
NOV	6.543,81 €	8.086,19 €
DIC	6.785,13 €	8.509,25 €

FIGURA 4 – Dati della Tabella 2 riportati su istogramma



Notiamo immediatamente che già dai primi mesi la situazione è molto differente.

Già dal mese di marzo vi è subito una forte impennata dei noli dovuta ad un rimbalzo della richiesta di container per gli USA da parte delle aziende.

Ciò è confermato dai dati relativi all'export che possiamo osservare nello stesso report precedente: ad eccezione del settore farmaceutico e dei mezzi di trasporto, infatti, tutti gli altri settori del *made in Italy* hanno registrato uno sviluppo imponente nel 2021.

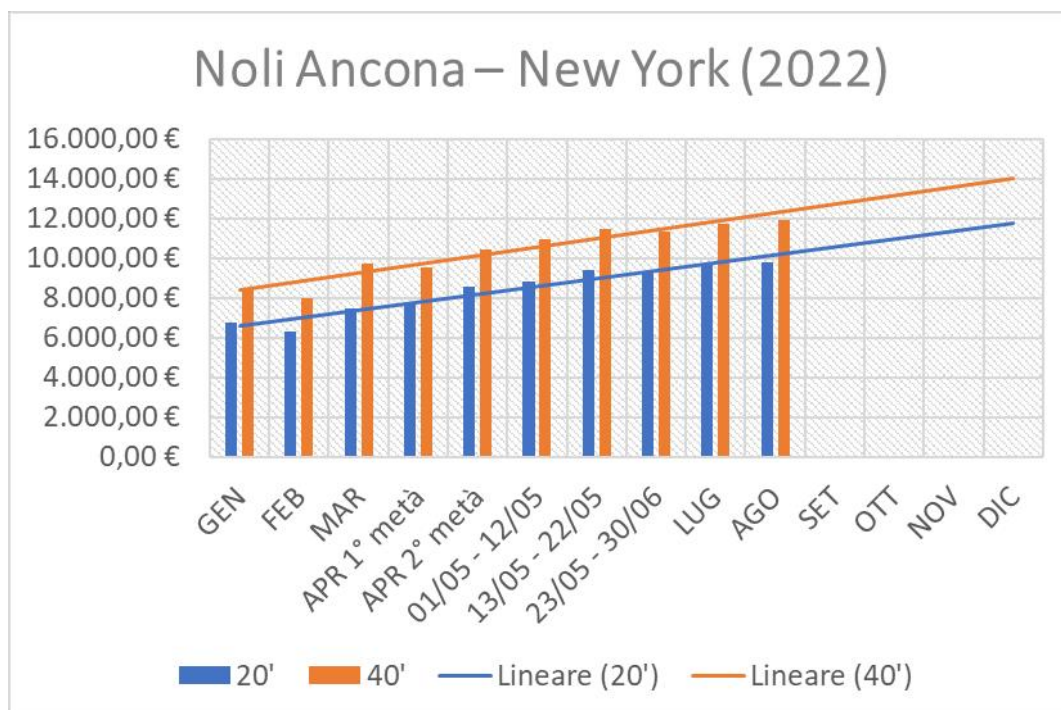
Si parla di percentuali di crescita vicine al 16,5%, che hanno portato i prezzi a salire vertiginosamente in quanto, a fronte di un'offerta limitata di container vuoti e spazi nave, si è contrapposta una domanda costantemente indirizzata verso l'alto. In pratica, si è innescata una vera e propria gara di spedizioni e, considerando l'assenza di alternative (il trasporto via aerea è più rapido ma anche molto più costoso), le imprese intenzionate ad esportare verso gli USA hanno dovuto accettare le condizioni unilateralmente stabilite dalle società di navigazione.

Questa attività si è via via accentuata sempre più arrivando quasi a quintuplicare i noli nell'arco di dodici mesi e come anticipato le compagnie marittime hanno fatto registrare nel corso di questa annata degli utili d'esercizio senza precedenti.

TABELLA 3 – Importi in Euro (comprensivi di tutte le addizionali) per il nolo relativo a spedizioni dal porto di Ancona a quello di New York nell'anno 2022.

	20'	40'
GEN	6.774,15 €	8.477,44 €
FEB	6.296,88 €	7.988,09 €
MAR	7.451,94 €	9.696,27 €
APR 1° metà	7.673,34 €	9.493,17 €
APR 2° metà	8.554,18 €	10.415,55 €
01/05 - 12/05	8.819,37 €	10.953,27 €
13/05 - 22/05	9.399,17 €	11.438,11 €
23/05 - 30/06	9.337,66 €	11.344,46 €
LUG	9.651,16 €	11.707,34 €
AGO	9.767,26 €	11.901,25 €

FIGURA 5 – Dati della Tabella 3 riportati su istogramma



Arrivando ad osservare le rilevazioni della prima parte del 2022 si notano subito delle particolarità rispetto al biennio precedente.

Innanzitutto, la validità delle rate non è sempre mensile, come nella grande maggioranza dei casi precedenti, ma è stata più volte ridotta. Ciò potrebbe essere imputabile principalmente all'estrema volatilità dei prezzi di materie prime come metalli, grano, petrolio e gas che stanno contribuendo ad aumentare sopra le aspettative l'inflazione globale, situazione già in corso ma aggravatasi ulteriormente dopo l'inizio della guerra in Ucraina.

Oltre ai livelli dei prezzi, in quest'ultimo grafico è possibile osservare anche delle rette raffiguranti la tendenza lineare, a dimostrazione del fatto che in assenza di interventi o di altri fattori esterni, la prospettiva dei prezzi sia tuttora di crescita.

Secondo gli Stati Uniti, però, dietro potrebbero esserci pratiche anticoncorrenziali scorrette ed è per questo che l'amministrazione Joe Biden-Kamala Harris sta al momento indagando su una situazione di presunto cartello tra le società marittime. La senatrice statunitense Elizabeth Warren, ad esempio, ha redatto una lettera a marzo 2022 indirizzata ad otto società operanti nel settore, in cui vengono chieste delucidazioni sui comportamenti attuati dalle stesse.

A seguito di questo e dopo alcune indagini svolte dalla Federal Maritime Commission (FMC) ossia la Commissione che regola concorrenza e integrità per la *supply chain* oceanica americana, è stato approvato un nuovo Ocean Shipping Reform Act, una nuova legislazione che assegna più poteri alla Commissione

rispetto al passato e che dovrebbe aiutare a mitigare l'interruzione in corso nelle catene di approvvigionamento statunitensi.

Come sostenuto nell'articolo "Prezzi in aumento: le compagnie marittime accusate di fare cartello" pubblicato sul sito www.valori.it, mentre alcuni Paesi hanno da subito iniziato a contribuire all'indagine condotta dagli Stati Uniti, l'Unione Europea su questo argomento sembra prendere tempo.

Generalmente le norme antitrust in vigore nell'UE vietano gli accordi tra imprese che restringano il gioco della concorrenza. Per quanto riguarda però le compagnie marittime vi è un regolamento-deroga particolare denominato *Consortia Block Exemption Regulation* (CBER) che consente, a determinate condizioni, accordi di cooperazione per fornire servizi di trasporto merci in comune, noti anche come consorzi. Il regolamento è stato rinnovato nel 2020 per 4 anni e scadrà il 25 aprile 2024. Una buona sintesi della situazione viene fatta nell'articolo di Trasporto Europa "Spedizionieri chiedono la revisione dell'esenzione CBER per container": alcune categorie appunto di spedizionieri, caricatori ed altri operatori hanno più volte richiesto alla Commissione Europea di rettificare questo regolamento che permette alle alleanze l'esonero da alcune normative antitrust, inviando poi a luglio una lettera scritta indirizzata alla commissaria UE Margrethe Vestager, illustrando i disagi subiti nella movimentazione delle merci via mare, tra partenze cancellate o dirottate verso altri porti e scali evitati con breve preavviso.

I firmatari sostengono inoltre che nel 2021 i profitti prodotti dalle compagnie marittime (oltre 186 miliardi di dollari nel complesso) siano stati ottenuti a discapito del resto della catena di approvvigionamento, non consentendo di ripartire i benefici con il resto dell'economia.

Tuttavia, indipendentemente dal fatto che il livello dei noli sia stato fatto salire così vertiginosamente in maniera dolosa oppure che sia cresciuto fisiologicamente date le circostanze esterne, ciò che resta è la situazione anomala instauratasi, in cui alcuni soggetti stanno traendo vantaggi notevoli a discapito degli altri operatori presenti nel settore, costretti invece a subirne le decisioni con tutti i conseguenti effetti negativi.

CONCLUSIONE

Abbiamo osservato come il mercato delle spedizioni marittime sia cambiato durante il periodo di pandemia, passando in pochi anni dall'essere uno scenario caratterizzato da forte concorrenza tra le compagnie, con noli tendenti al ribasso a causa della competizione, ad uno in cui grazie ad una maggior collaborazione ed a scelte strategiche rivelatesi azzeccate si sia arrivati ad alzare sopra ogni aspettativa il livello dei prezzi. Ciò ha permesso a tutte le società di navigazione di registrare nei propri bilanci utili d'esercizio altissimi.

Ma quanto finora discusso deve essere anche analizzato tenendo conto dell'attuale momento storico che stiamo vivendo, contraddistinto dalla presenza contemporanea di più crisi, su tutte quella relativa alle fonti di energia e quella riguardante la scarsa disponibilità di alcune materie prime, con il loro conseguente rincaro.

È quindi facile comprendere come la situazione generatasi nel mondo dei trasporti marittimi stia ulteriormente penalizzando le aziende produttrici, già soggette a costi maggiori per la creazione dei propri prodotti, costringendole poi anche ad effettuare degli esborsi economici sempre crescenti per poter spedire, specialmente sulle lunghe distanze.

Questi aumenti di spese che le aziende stanno sostenendo vengono inevitabilmente riversate sui clienti acquirenti, i quali si trovano a loro volta a

ricaricare maggiormente i prezzi di vendita, fino ad arrivare, alla fine della catena di distribuzione, al consumatore finale.

L'aspetto più negativo è che la problematica non è limitata ad un solo ambito circoscritto, ma abbraccia ed influenza tutti i settori dell'economia e va a gravare su tutte le tipologie di prodotto.

Nell'ultimo periodo stiamo infatti riscontrando incrementi di prezzo per qualsiasi tipologia di bene la cui produzione preveda il trasporto via container: a partire da quelli di prima necessità come cibo, vestiti, farmaci e prodotti per l'igiene, fino ad arrivare ai beni secondari come quelli elettronici o le automobili ed ancora quelli di lusso.

Nonostante dopo la ripresa dalla crisi sanitaria vi sia stato come abbiamo visto un aumento dei volumi esportati, a mio parere le condizioni di trasporto attuali sono insostenibili se proiettate a lungo termine, in quanto si alimenterebbe uno scoraggiamento sempre maggiore ad importare/esportare sulle lunghe distanze e ciò costringerebbe le aziende, specialmente le medio-piccole che hanno capitali limitati, ad effettuare degli scambi commerciali sempre più "di prossimità".

Questo sarebbe un enorme passo indietro nello sviluppo economico mondiale, perché si ripresenterebbero dei limiti geografici ormai superati da tempo grazie al processo di globalizzazione portato avanti nel corso degli anni.

Ritengo che ad oggi sia diventato improbabile invertire la tendenza in maniera naturale e che siano quindi necessari degli interventi di calmierazione dei prezzi

da parte degli Stati o delle Organizzazioni mondiali, imponendo dei tetti ai noli applicabili dalle compagnie marittime oppure vincolandoli ad appositi indici di settore, o ancora limitando i margini di profitto applicabili.

Questo andrebbe ad attenuare lo squilibrio tra gli enormi utili che stanno registrando le società di navigazione e le difficoltà delle aziende spediatrici, ristabilendo una situazione di normalità nel settore da cui poter ripartire per riprendere quello sviluppo del trasporto via container che, per anni, ha portato benefici all'intero sistema economico.

BIBLOGRAFIA

- Canale Youtube della compagnia Maersk, video *Malcom McLean and Containerisation | Maersk* (2018) – disponibile al link <https://www.youtube.com/watch?v=gAs01Xr1U8w>
- Rapporto annuale "Italian Maritime Economy" di SRM (Studi e ricerche per il Mezzogiorno), che annualmente fornisce dati aggiornati su porti, rotte, noli, sostenibilità e logistica – ultima edizione disponibile su <https://www.sr-m.it/it/cat/prod/322727/italian-maritime-economy-2021.htm>
- Container port traffic (TEU: 20 foot equivalent units) from 2000 to 2020 - <https://data.worldbank.org/indicator/IS.SHP.GOOD.TU>
- Webinar del 14/04/2021 di Confindustria Udine, diapositive disponibili al link: https://www.confindustria.ud.it/schede/get_file_scheda/17293/19698
- World Container Index, disponibile su <https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/supply-chain-expertise/world-container-index-assessed-by-drewry/>
- <https://www.vesselfinder.com/>
- A. CLARK (2021), *Suez Snarl Seen Halting \$9.6 Billion a Day of Ship Traffic*, disponibile su <https://www.bloomberg.com/>

- Scambi commerciali Italia-Usa relativi agli anni 2019-20-21-22, elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati Agenzia ICE di fonte ISTAT, disponibile su https://www.infomercatiesteri.it/scambi_commerciali.php?id_paesi=55#
- Lettere della senatrice Elizabeth Warren indirizzate ad otto compagnie marittime (CMA, Cosco, Evergreen, Hapag-Lloyd, Hyundai Merchant Marine, Maersk, MSC e ONE) per richiesta di informazioni su presunte pratiche anticoncorrenziali adottate, visualizzabili su <https://www.warren.senate.gov/imo/media/doc/Letters%20to%20shipping%20companies.pdf>
- Federal Maritime Commission (FMC), sito ufficiale <https://www.fmc.gov/>
- M. BONGIOANNI (2022), *Prezzi in aumento: le compagnie marittime accusate di fare cartello*, disponibile su <https://valori.it/prezzi-in-aumento-le-compagnie-marittime-accusate-di-fare-cartello/>
- Regolamento CE N. 906/2009 della Commissione del 28 settembre 2009 relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (consorzi), anche denominato CBER (Consortia Block Exemption Regulation). Versione in italiano consultabile su <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009R0906-20200414&from=IT>

- Redazione Trasporto Europa (2022), *Spedizionieri chiedono la revisione dell'esenzione CBER per container*, disponibile su <https://www.trasportoeuropa.it/notizie/marittimo/spedizionieri-chiedono-la-revisione-delleseenzione-cber-per-container/>
- Richiesta di cessazione dei privilegi del Consortia Block Exemption Regulation, redatta da dieci associazioni di spedizionieri, caricatori, autotrasportatori, operatori portuali e sindacati e indirizzata alla commissaria UE Margrethe Vestager. Disponibile su <https://www.clecat.org/media/news-release-on-behalf-of-signatories-to-joint-letter-to-commissioner-vestager220722.pdf>