



Grandi volumi di trasporto non significa "strappare" noli dai valori piu' bassi, rivela Xeneta

Oslo, 29 marzo 2016. Xeneta, la principale piattaforma di benchmarking e conoscenze del mercato per il trasporto marittimo containerizzato, ha utilizzato i dati delle tariffe di spedizione globali per fare una sorprendente e controintuitiva, affermazione: grandi spedizionieri con grandi volumi, non pagano le migliori tariffe di spedizione.

Secondo la società con sede a Oslo, nel corso degli ultimi 18 mesi, spedizionieri con un alto volume di traffico vengono effettivamente bloccati con accordi sfavorevoli a lungo termine, lasciando agli altri a sfruttare l'avvento di prezzi bassi del carburante, capacità delle megaship e iper efficiente gestione del cambiamento di combustibili.

"Volume, non sempre si traduce necessariamente al risparmio", commenta Patrik Berglund, CEO di Xeneta. "In effetti, in molti casi, i grandi spedizionieri di volumi stanno pagando molto al di sopra degli attuali tassi di Asia-Europa o in Asia e gli Stati Uniti.

"Queste imprese, che sono spesso legati ai beni di consumo, firmano abitualmente contratti di fornitura annuali con grandi fornitori al fine di mantenere la merce nei loro negozi, o di fornire il gigante UE e / o catene di distribuzione americane. Questo fornisce loro la stabilità della catena di approvvigionamento, e prevedibilità, ma li blocca anche in accordi che sono fissi, e non sempre offrono un valore adeguato. "

Per illustrare questo, Berglund porta ad esempio il 2015 Far East Main Port - North West Europe Main Port Tariffe nella piattaforma Xeneta. Qui, egli osserva, ci sono grandi differenze tra i contratti a lungo e breve termine.

Per un container da 40' fornito come parte di un contratto a lungo termine dal mercato bassa media è stata di USD 1.175 e USD 1.696. prezzi medi a breve termine sono stati nettamente inferiori, con una media bassa di mercato di USD 857 e una media di USD 1.355. una più grande disparità tra i prezzi minimi, con il lungo termine basso a USD 807 e una media di USD 1.535. Adesso confrontate questi con gli stessi tassi a breve termine di USD 240 e USD 571.

"E 'una differenza sorprendente", fa notare Berglund " che i grandi spedizionieri con grandi volumi, stanno in pratica lasciando i soldi sul tavolo, per ogni container spedito."

Egli ha anche un chiaro parere di chi è a portata di mano di tasca è: "Dobbiamo sapere quali aziende stanno firmando questi accordi . Alcune compagnie di navigazione ne stanno beneficiando, naturalmente, ma sembra che a trarre i maggiori benefici siano gli operatori della logistica. Sono queste le imprese stanno diventando i veri vincitori qui".

"E 'diventato più comune per i caricatori tagliare il loro personale della logistica, e le

spese generali, e cercare di outsourcing. Ciò ha alimentato un boom di 3PL e 4PL. Queste imprese, che di solito lavorano con i caricatori con volumi più piccoli, firmano anche gli accordi a lungo termine con alcuni grandi caricatori di volumi e utilizzare quei volumi per negoziare tariffe del trasporto marittimo più bassi. 3PL stanno facendo i loro margini significativi da accordi a breve e lungo termine e tangenti carrier. “

Berglund ammette che gli affari sono affari, ma fa notare che tutte le parti devono essere consapevoli della realtà dei tassi e una disparità che, date le influenze di fattori come il prezzo del carburante, potrebbe essere destinata a crescere sempre più a dismisura. Egli aggiunge che i tassi hanno iniziato a cadere nel 2014, e il prezzo del petrolio è crollato nel 2015, il risultato è stato un divario crescente tra breve termine e tassi di contratto a lungo termine.

“Noi facciamo il nostro lavoro per avere un quadro globale dettagliato delle tariffe di trasporto container. Qualsiasi azienda che ha navi di grandi volumi di merci devono essere consapevoli di questo, prima di impegnarsi in negoziati. La conoscenza si traduce in potere contrattuale, e se i caricatori stanno per ottenere le tariffe che il loro volume d'affari merita hanno bisogno di avere accesso alle migliori informazioni di mercato “