



Il mercato container ancora scosso da imprevedibilità, ma i prezzi sono aumentati, rivela Xeneta

Oslo, 27 ottobre 2016 - Xeneta, la piattaforma di benchmarking e conoscenze del mercato globale più importante per il trasporto marittimo di container, dice che l'analisi approfondita dei costi di spedizione container Q3 rivela tendenze positive per il segmento container carrier. Tuttavia, il mercato rimane molto complessa e imprevedibile, con il 'Hanjin Effect' che sta già scemando.

Secondo Xeneta, che analizza le fonti dati di spedizione da più di 600 grandi imprese internazionali, che coprono più di 60.000 coppie di porta-a-porta e oltre 17 milioni di tassi di contratto, il recente crollo di Hanjin ha posto le basi per un periodo di scambio come nessun altro.

"E 'stato sicuramente un quarto stand-out", afferma il CEO Xeneta Patrik Berglund. "I tassi a breve termine sul numero uno al mondo della rotta commerciale del Far East asiatico per i principali porti nordamericani - salgono vertiginosamente, in gran parte a causa di un eccesso di offerta di Hanjin trasformando undersupply quasi tutta la notte. Ciò ha permesso significativi rialzi dei tassi, con il prezzo medio di mercato per 40 'contenitori di aumento del 47% nel periodo Q3, a partire da 1240 dollari e termina il 1826 USD.

"Tuttavia, guardando i dati di oggi possiamo già vedere che i prezzi hanno trend verso il basso un po ', cioè l'effetto Hanjin è storia. C'è chiaramente ancora un problema di sovraccapacità strutturale, anche se più equilibrata ora, e che spinge i prezzi verso il basso - con rischi sia per i vettori e bcos / spedizionieri. I tassi a breve termine sul numero due del percorso - Far East Asia per il Nord Europa - in realtà sono diminuite del 24% nel 3 ° trimestre.

"Detto questo, si deve ritenere che è più di una stabilizzazione, o appiattimento, come dovrebbe essere visto nel contesto di una salita a più lungo termine. Le medie di mercato per 40' ha colpito un minimo di 662 dollari nel mese di aprile eD era salito a 1500 dollari entro la chiusura del mese di settembre su questa rotta. Così, la caduta non è così grave per i vettori come può sembrare. Tuttavia, se continua su questo trend è un altro discorso. Questo potrebbe essere un buon auspicio per un periodo molto impegnativo per il 2017 per vettori e, quindi, un momento rischioso per i caricatori che devono avere la capacità di prevedere nelle loro catene di fornitura. "

Sul lato positivo per i vettori, le note CEO di Xeneta che hanno riportato bassi tassi di

mercato sono aumentati in modo spettacolare dal 1 ° trimestre, salendo da 258% rispetto alla fine del trimestre e l'inizio del 4 ° trimestre. Tale curvapare si sia stabilizzato in Q3, ma resta una traiettoria verso l'alto.

I dati e le tendenze sono complesse, Berglund ammette, ma il feedback dalla rete di spedizionieri globali Xeneta è forse più semplice da decifrare. Egli spiega che i grandi caricatori di volume cercano contratti a lungo termine stanno segnalando i vettori che non sono disposti a negoziare vicino alla estremità inferiore del mercato attuale, in cui molti dei contratti a lungo termine stanno diminuendo.

"Questo dovrebbe sventolare una bandiera rossa di avvertimento ad ogni gara / fare offerte per i nuovi tassi a lungo termine nel mese di gennaio, secondo una norma europea, e il prossimo maggio, lo standard degli Stati Uniti," dice. Questo fa sì che i vettori che abbiano una aspettativa che il mercato continuerà a salire.

"Dai nostri dati possiamo vedere come i tassi molto più a lungo termine sono aumentati attraverso Q2 e Q3. Per esempio, il costo di spedizione di un container da 40 'per l'Estremo Oriente per instradare Nord Europa è aumentata da un minimo di 361 dollari nel mese di aprile a 965 dollari il 30 settembre, un aumento del 168%. Con questo in mente i caricatori probabilmente non dovrebbero aspettarsi gli stessi contratti a basso prezzo nel 2017, come hanno assicurato nel 2016. "

Berglund aggiunge l'avvertenza che è "troppo presto" per prevedere con precisione il mercato per il 2017, però, citando l'imprevedibilità di un segmento che cambia quasi ogni giorno. Il CEO Xeneta sostiene che l'unico modo per entrambi gli spedizionieri e vettori di tenere il passo con questi sviluppi dinamici, e ottenere i migliori prezzi per i carichi, è quello di utilizzare il business intelligence e strumenti analitici.

"Xeneta offre agli utenti una visione in tempo reale senza pari dei prezzi, cosa che non era possibile in precedenza con, informazioni relative ai tassi storica statica", conclude. "In questo modo tutte le imprese attraverso questo link chiave della catena



logistica per valutare le proprie prestazioni rispetto al mercato più ampio, e quindi negoziare tariffe che offrono un valore ottimale.

"Questo mercato si muove incredibilmente veloce, ma con i dati giusti il processo decisionale può sempre stare un passo avanti."

