



## **Xeneta: l'aumento dei tassi servono a mascherare la debolezza fondamentale del 2016 nel segmento container**

### **Nave da 11 mila teu in attesa di essere demolita**

Oslo, Norvegia, 6 settembre 2016 - Xeneta, la piattaforma di benchmarking e conoscenze del mercato globale più importante per il trasporto marittimo di container, ritiene che il settore navale per trasporto per container rimane impantanato nel torbido, nonostante un recente aumento dei tassi sui principali traffici est-ovest. Questa oscillazione positiva, si dice, smentisce un settore che ancora soffre di una domanda debole, l'aumento delle partenze vuote e margini di profitto devastate. Xeneta dalle numerose fonti di dati provenienti da più di 600 grandi imprese internazionali, che forniscono informazioni in tempo reale per oltre 12 milioni di tassi di contratto e che copre più di 60.000 abbinamenti da porto a porto.

Grazie a questo, dà all'azienda con sede a Oslo, una visione unica in un settore in cui l'unica costante sembra essere un vorticoso cambiamento.

"Il settore delle navi container è stato in uno stato di flusso per qualche tempo", ha commentato il CEO Xeneta Patrik Berglund, "e, purtroppo per i suoi operatori chiave, la prospettiva di stabilità rimane un granello lontano all'orizzonte.

"I tassi a breve termine sono aumentati sulla principale rotta Far East asiatico al nord europeo itinerario, ritenuto il più importante "canale commerciale" del mondo, dal momento che colpisce minimi di marzo. A quel punto il prezzo medio di mercato per un container da 40 'pari a USD 552, ora è salito a USD 1172. Questo è un forte sviluppo per le aziende delle navi container, ma l'industria è stata minata da fondamentali deboli per così tanto tempo che non è così semplice ".

Berglund punta a problemi strutturali all'interno del segmento, con il 2016 inizia con grave eccesso di capacità. Nell'ultimo anno solare circa 208 nuove navi sono state introdotte ad un mercato già inondato da una nuova generazione di meganavi, portando a un eccesso di offerta 8,1% di teu. Questo, ha efficacemente ostacolate le imprese:

"C'è stato semplicemente troppo spazio e non abbastanza domanda", spiega Berglund. "Economie europee restano fragili, i livelli delle scorte degli Stati Uniti sono le importazioni in calo ed i cinesi hanno ridotto i risultati. L'industria sta cercando di rispondere, con fusioni, acquisizioni e un aumento del numero di partenze vuote, ma non è sufficiente per risolvere i problemi di fondo in un prossimo futuro? Direi che non è così ".

I punti del CEO di Xeneta che afferma alle difficoltà che anche gli operatori giganti si trovano ad affrontare, come Moller-Maersk che ha recentemente annunciato un calo del 90% dell'utile netto anno su anno per il Q2 2016. Ad aprile a dati di giugno ha

visto il risultato a 101 milioni di dollari, a breve della previsione di 196 milioni di dollari e ben al di sotto dell'anno precedente 1,069 miliardi di dollari.

"I carrier sono riusciti ancora a bloccare i clienti con contratti a lungo termine, ma a livelli molto ridotti," afferma Berglund, "il mercato era così duro che sono stati costretti ad accettare tali tariffe. Questo ha danneggiato i ricavi. "

"Tuttavia, esiste una rettifica in quanto il mercato lentamente ha tendenze verso l'alto. Le nostre risposte da spedizionieri dimostra che stanno ora lottando per negoziare i prezzi medi di mercato da parte dei fornitori. Ciò fornisce una forte indicazione che il trend verso l'alto tasso continuerà e che gli operatori di navi container non vogliono tenere bloccati i contratti a lungo termine sugli stessi livelli bassi che hanno offerto in precedenza. "

Berglund ritiene che la notizia del fallimento della Hanjin aggiunge un altro tocco all'imprevedibile trama del segmento container.

"I concorrenti saranno ora in lotta per la quota di mercato per riempire i buchi creati dalla scomparsa della società", ha suggerito. "Questo dovrebbe consentire loro di alzare i prezzi. Una ulteriore possibilità è un'acquisizione da uno dei giocatori più grandi del mercato per consolidare la quota di mercato."

Berglund dice che la strada per la stabilità potrebbe essere lunga e accidentata. Egli ritiene che la fissazione dei prezzi in borsa potrebbe fornire una soluzione, ma, nell'immediato futuro, le imprese dei trasporti container hanno bisogno di utilizzare i dati di grandi flussi per mantenersi in cima anche secondo le fluttuazioni del mercato.

"Piattaforme software come Xeneta, che conosce l'industria dentro e fuori, danno ai caricatori, spedizionieri e vettori i dati di cui hanno bisogno per ottenere il giusto prezzo per il loro carico", conclude. "L'idea di trasformare il trasporto container in una merce, con prezzi equi fissati su uno scambio è un interessante e, crediamo, valida opzione. Questo darebbe a tutti una piattaforma stabile su cui lavorare. Dati affidabili in tempo reale come il nostro, potrebbero informare tale scambio. Nel frattempo aiuterà le aziende a ottenere le contromosse necessarie per prendere le decisioni giuste e rimanere al passo con questo più dinamici settori del trasporto marittimo "