

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Dai mobili agli elettrodomestici: le merci più penalizzate dall'elevato prezzo dei noli container via mare

Nicola Capuzzo · Thursday, June 3rd, 2021

L'ultimo numero del report settimanale Sunday Spotlight elaborato dalla società di consulenza Sea-Intelligence analizza l'andamento dei noli spot per il trasporto via mare di container sulle rotte commerciali Asia – Stati Uniti costa ovest e Asia – Nord Europa per capire l'impatto che stanno avendo sugli importatori di vari beni di consumo.

L'analisi ha preso in esame i noli per la spedizione di container da 40' basando le stime sui dati dell'Ocse e confrontandoli con una media di quattro dei più noti indici di noli spot (Xsi, Scfi, Fbx e Wci). Ai valori base sono stati aggiunti i vari surcharge (una media) praticati dai vettori marittimi per la disponibilità di attrezzature, garanzia di imbarco, ecc. (i dati presentati recentemente in un webinar da Flexport parlavano di surcharge pari a 1.000-2.000 dollari sul trade Asia – Nord Europa e 2.000-5.000 dollari per l'Asia – Usa west coast).

Secondo questi calcoli, dunque, il nolo medio spot è di circa 11.300-12.300 dollari per ogni container da 40' per il trasporto Asia – Europa e di 7.000-10.000 dollari per container fra Asia e Stati Uniti. Gli scenari presi in considerazione da Sea-Intelligence sono due: a) dove i proprietari del carico muovono la merce con un valore di vendita al dettaglio elevato ma con la gamma più bassa di surcharge applicati; b) l'esatto opposto, cioè un range più basso di valore al dettaglio ma una fascia più elevata di supplementi applicati dal vettore marittimo.

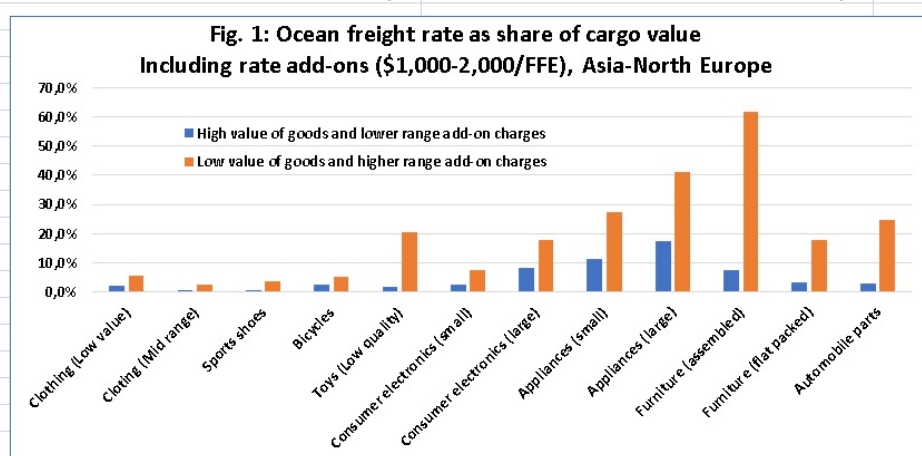
Come mostrano gli istogrammi la categoria di cargo owner più colpita risulta essere quella dei mobili assemblati, dove l'incidenza del nolo marittimo rappresenta fino al 62% del valore al dettaglio della merce trasportata. La condizione attuale si dimostra critica anche per chi deve spedire via mare elettrodomestici: per i grandi prodotti l'incidenza arriva fino al 41% del valore del carico mentre per gli strumenti più piccoli fino al 27% del valore al dettaglio. Costa caro, rispetto al valore della merce (più del 20%), anche il trasporto via mare di merceologie come le parti di ricambio per l'industria automotive e i giocattoli di bassa qualità.

Ovviamente Sea-Intelligence sottolinea che i grandi esportatori e importatori beneficiano per molte spedizioni di accordi di lungo termine con le compagnie di navigazione a tariffe già predeterminate per cui godono di condizioni economiche meno onerose rispetto alla media calcolata sul mercato spot attuale.

“Da un punto di vista generale è evidente che siamo a un punto in cui un numero crescente di caricatori semplicemente non sarà in grado di sostenere la propria attività con i noli attuali a livelli così elevati” è il commento conclusivo di Sea-Intelligence.

Non a caso per talune merceologie si stanno ridisegnando le catene logistiche sia per quanto riguarda gli approvvigionamenti che per la distribuzione nei mercati di destinazione finale.

	High value of goods and lower range add-on charges	Low value of goods and higher range add-on charges
Clothing (Low value)	2,2%	5,5%
Clothing (Mid range)	0,3%	2,5%
Sports shoes	0,4%	3,5%
Bicycles	2,4%	5,1%
Toys (Low quality)	1,6%	20,6%
Consumer electronics (small)	2,6%	7,3%
Consumer electronics (large)	8,1%	17,6%
Appliances (small)	11,3%	27,4%
Appliances (large)	17,4%	41,1%
Furniture (assembled)	7,6%	61,7%
Furniture (flat packed)	3,1%	17,6%
Automobile parts	3,0%	24,7%



ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Thursday, June 3rd, 2021 at 7:00 pm and is filed under [Economia](#), [Market report](#), [Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.