

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

L'esposizione sul mercato dei noli spot affossa i risultati delle compagnie container

Nicola Capuzzo · Thursday, June 15th, 2023

Il fatto che al momento solo Zim e Wan Hai, tra le maggiori compagnie di trasporto container, abbiano chiuso in rosso il primo trimestre 2023 non deve illudere: la stessa sorte toccherà presto anche agli altri vettori.

Lo sostiene l'ultimo report di Drewry, che dall'analisi delle trimestrali diffuse finora dai liner – nella fattispecie oltre alle due compagnie già citate, anche da Maersk e Hapag Lloyd – ha provato a capire quali siano stati i fattori in grado di permettere loro (o meno) di chiudere in utile il periodo.

La risposta, secondo la società di analisi, è da trovare nella quota di ricavi derivanti da contratti di trasporto in relazione a quella frutto degli incassi di noli spot. Se nel complesso tutte le società hanno infatti vissuto cali consistenti nella profittabilità, attribuibili al declino di volumi e noli a fronte perlopiù di una stabilità dei costi operativi, questi andamenti si sono dispiegati con forza diversa sui vari operatori.

Per Maersk e Hapag Lloyd, rilevano gli analisti, i cali dei ricavi, rispetto al primo trimestre del 2022, sono stati infatti rispettivamente del 36,6% e del 28,2%, e si sono accompagnati a declini degli utili netti nell'ordine del 66,3% e 53,8%. Parallelamente il fatturato di Zim e Wan Hai è invece sceso rispettivamente del 63% e del 67,2%, mentre i loro risultati netti sono calati del 103,5% e del 105,4% (attestandosi rispettivamente su [perdite per 58 e 68,4 milioni di dollari](#)).

Come già ipotizzato da Lars Jensen, analista a capo di Vespucci Maritime, anche per Drewry la spiegazione del diverso andamento va ritrovata nella composizione dei ricavi: a essere stati finora meno toccati sono i vettori che devono al trasporto ‘sotto contratto’ (i cui livelli di prezzo nei mesi scorsi hanno comunque tenuto per un certo periodo) anziché a quello svolto nell’ambito di noli spot la maggior quota dei propri affari. Si tratta tuttavia come accennato sopra di una situazione destinata a evolvere rapidamente, dato che come visto le ultime tornate di rinnovi di accordi di questo genere stanno facendo segnare livelli sempre più bassi ([con un crollo in particolare del 27,5% delle tariffe medie osservato in particolare a maggio](#)). Nel caso delle compagnie sotto analisi, Maersk ha gestito nell’ambito di contratti il 67% dei suoi volumi nel primo trimestre 2023, quota che punta a portare al 70% entro la fine dell’anno (presumibilmente, ipotizzando che il mercato spot continui quindi a restare ancora più ‘basso’). La percentuale non è nota per Hapag Lloyd (ma anche la compagnia tedesca deve ad accordi la maggior parte dei ricavi) e Wan Hai,

mentre Zim ha detto di voler portare alla metà del totale la quota di entrate derivanti da contratti, cosa che lascia dedurre che finora questa fosse inferiore.

Oltre che l'esposizione al mercato spot, aggiunge l'analisi, a spiegare i risultati più negativi di alcuni operatori è infine in parte anche quella su tratte meno redditizie. In particolare Wan Hai pagherebbe la sua maggior presenza sul depresso mercato intra-asiatico, mentre Maersk e Hapag Lloyd hanno patito meno il livello basso dei noli essendo attive su linee oceaniche, dove questi hanno perso minor quota.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Thursday, June 15th, 2023 at 9:30 am and is filed under [Navi](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.