



Genova, 22 Marzo 2010

No. 1424

Fonti:

Burke & Novi S.r.l.
Il Sole 24 Ore
Il Messaggero Marittimo
Corriere dei Trasporti
La Gazzetta Marittima
Lloyd's List
Lloyd's Ship Manager
Fairplay Shipping Weekly
Trade Winds - International Shipping Gazette
Journal pour le Transport International
Shipping News International
The Journal of Commerce (European edition)
B.P. Statistical Review of World Energy
H.P. Drewry: Shipping, Statistics & Economics
Intertanko port information & bunkers
International Bulk Journal
Containerisation International

Editore: Burke & Novi S.r.l.

Via Domenico Fiasella, 4/14 - 16121 Genova Tel. 01054921 - Telefax 010543342 / 010591392

Direttore responsabile: Giovanni Novi

Registro Stampa del Tribunale di Genova N. 23/87 con autorizzazione n° 6133 del 23.6.1987

Website: www.burkenovi.com E-mail address: tankers@burkenovi.com dry@burkenovi.com
sandp@burkenovi.com accounting@burkenovi.com

📍 ANDAMENTO DEI NOLI NELLA SETTIMANA 11 (15/19 Marzo 2010)

CISTERNE

Attività sostenuta nel mercato delle **VLCC**, con un nuovo aumento dei noli che per i viaggi dal Golfo Arabo al Far East si sono avvicinati all'equivalente timecharter di 60.000 dollari al giorno, il 48% in più dall'inizio di marzo. Su base Worldscale il nolo è stato di poco inferiore a Ws 100, tuttavia, per le destinazioni occidentali, le VLCC sono state fissate a noli più bassi, pari a circa 26.000 dollari al giorno. Per marzo sono state fissate 107 unità, 23 in più che nello stesso mese del 2009. La Cina è stata come sempre molto attiva, noleggiando VLCC dal West Africa a noli intorno a Ws 78,5. Un fattore positivo per il mercato è la decisione dell'Opec di mantenere invariata la produzione per il quinto trimestre consecutivo. I due principali mercati dell'Atlantico per le **Suezmax**, il Mediterraneo e il West Africa, che normalmente si muovono in parallelo, hanno preso strade separate e i forti recuperi messi a segno in Mar Nero non sono stati seguiti da analoghi miglioramenti in West Africa. In Mediterraneo, le Suezmax sono state contagiate dai sensibili miglioramenti registrati dalle Aframax, mentre in West Africa la presenza di troppe navi ha ostacolato la risalita dei noli. Il nolo per i viaggi inter-Med o Med/UK Cont. si è attestato a Ws 120 che secondo le valutazioni del Baltic Exchange equivale a 33.855 dollari al giorno base timecharter, un recupero di 5.000 dollari nella settimana. Si ha notizia di un fissato dal Mar Nero per discarica Mediterraneo a Ws 177,5. Oltre ai viaggi dall'Algeria al Golfo americano, un certo numero di Suezmax sono state fissate da Tallinn per la stessa destinazione a Ws 115. Dal West Africa per gli Stati Uniti, queste navi hanno ottenuto noli di Ws 92 pari a 20.426 dollari al giorno, in confronto a Ws 102 e 25.500 dollari di una settimana prima. Le **Aframax** che operano in Mediterraneo sono riuscite a triplicare i loro profitti poiché la rarefazione delle navi sino a fine marzo non ha lasciato altra scelta ai noleggiatori che pagare di più. Per i viaggi inter-Med. i noli hanno recuperato oltre 30 punti Worldscale salendo a Ws 140 che equivale a 23.291 dollari base timecharter. Si tratta di noli che non si vedevano da inizio gennaio e che sino a fine febbraio erano rimasti fermi all'equivalente di 5.000 dollari al giorno. Non sono molte le navi disponibili dopo il 26 marzo e i noli potrebbero salire ancora, anche perché i noleggiatori stanno cercando di fissare con largo anticipo, una scelta che impone un premio. Nel settore delle **Product tanker pulite**, l'attività per le Medium Range dal Nord Europa alla costa atlantica americana ha registrato un rallentamento e i noli sono scesi a Ws 175 base 37.000 tonnellate con ulteriori erosioni possibili per il gran numero di navi presenti e una domanda in costante calo. Mercato tranquillo anche per le Large Range 1 che dal Baltico agli Stati Uniti sono state fissate a Ws 127,5 per 60.000 tonnellate di carico. Anche nei Caraibi si segnalano noli in flessione, ma non così marcata per le diverse opportunità che queste navi possono avere nell'area, e carichi da 38.000 tonn. per la costa atlantica americana sono stati coperti a Ws 165. Ad est di Suez si avverte una leggera caduta dei noli, e le LR2 sono state fissate a Ws 120 base 75.000 tonn. di carico dal Golfo mediorientale al Giappone, mentre le LR1 hanno ottenuto 5 punti Worldscale in più sulla stessa rotta. Carichi di jet fuel da 65.000 tonn. sono stati coperti a noli lumpsum di 1,6 milioni di dollari. Stabile il mercato delle MR dal Medio Oriente al Giappone a Ws 160 base 30.000 tonn., mentre le stesse navi sono state fissate a Ws 130-135 da Singapore al Giappone.

COMPRAVENDITA

Continuano i sentimenti positivi nei vari settori e le navi oggetto di compravendita mantengono ed in molti casi aumentano i valori. Le bulkcarrier kamsarmax "PERUVIAN EXPRESS" e "PHILIPPINE EXPRESS" (82.600 DWT - Costr. Tsuneishi 2007/2008) sono state vendute "in blocco" al prezzo di USD 90 milioni; questa vendita include un t/c alla Cosco di 5 anni a USD 21.000/giorno. Nel settore cisterne la MR "SALVIA EXPRESS" (45.800 DWT - Costr. 2006 Shin Kurushima) è passata di mano per USD 27 milioni. Attività di demolizione che si assesta su ottimi livelli; la MT "MY JULIETTA" (63.100 DWT - Costr. 1984 - 13.811 LDT) è stata acquistata dai breakers in Bangladesh per USD 451/LDT.

📌 ALTRE NOTIZIE

Secondo rapporti di trader cinesi, l'abbandono da parte delle più importanti compagnie minerarie del prezzo annuale per il minerale di ferro a favore del prezzo su base spot, potrebbe innescare una maggiore volatilità del mercato dei noli. La notizia, se confermata, indicherebbe che le compagnie minerarie sono fiduciose sulla domanda e stanno producendo alla piena capacità. I volumi da trasportare dipenderanno da quanto potrà essere aumentata la produzione. L'orientamento verso lo *spot pricing* è per ora solo una voce di mercato, ma sarebbe stato già confermato dalle acciaierie cinesi. Le conseguenze potrebbero essere più importanti per i prezzi del minerale e dell'acciaio che per i noli, ma possono far aumentare la volatilità se le acciaierie saranno costrette ad acquistare tutto il minerale su base spot. Le imprese siderurgiche auspicano che i prezzi dell'acciaio migliorino o che il prezzo del minerale e il costo del nolo scendano, poiché i margini per le acciaierie cinesi sono negativi ai livelli di prezzo correnti. Nel frattempo, si riporta che Vale avrebbe richiesto un aumento di prezzo del 90% alle compagnie siderurgiche giapponesi. Varie acciaierie cinesi avrebbero chiesto l'intervento del governo nelle trattative sui prezzi. Nel frattempo, i prezzi del minerale di ferro continuano ad aumentare e la curva per il 2010 segnala un aumento del 7-9% rispetto alla settimana precedente. Il prezzo spot del minerale è aumentato nell'ultima settimana del 4,4% a 136,3 dollari per tonnellata.

Il numero delle petroliere adibite allo stoccaggio di gasolio e altri prodotti petroliferi puliti è destinato a diminuire drasticamente nei prossimi due mesi poiché il *contango* di prezzo dei prodotti è previsto ridursi ulteriormente, mettendo sotto pressione i noli col rientro delle navi sul mercato spot. Con il divario per i contratti futures di gasolio che continua ad appiattirsi è diventato quasi impossibile per i trader petroliferi poter realizzare un profitto. Di conseguenza, meno navi verranno noleggate per stoccaggio sul breve termine, mentre quelle attualmente impiegate scaricheranno i carichi quando i contratti termineranno mettendo fine alla rete di sicurezza su cui facevano affidamento gli armatori che gestiscono le navi sul mercato spot. Lo stoccaggio è già diminuito notevolmente, da circa 90 milioni di barili a circa 70 milioni di barili negli ultimi due mesi. Una trentina di navi sono state riconsegnate durante gennaio e febbraio e il volume dei prodotti petroliferi puliti si è ridotto di oltre 2 milioni di tonnellate nei due mesi. A inizio marzo, solo 86 navi risultavano impegnate nello stoccaggio di prodotti a breve termine, dalle

116 di metà gennaio. Di conseguenza, il volume stoccato è diminuito da 89,4 milioni di barili, o 11,8 milioni di tonnellate, in gennaio a 71,3 milioni di barili, o 9,4 milioni di tonnellate, all'inizio di questo mese. Il *contango*, in questo caso la differenza di prezzo a tre mesi dei contratti futures di gasolio, superava i sei dollari per tonnellata al mese dalla fine del 2008 e a questi differenziali di prezzo lo stoccaggio era remunerativo per i trader. Ora si è ridotto a meno di 2 dollari in media su tre mesi per cui lo stoccaggio non è più di interesse per i trader. Il settore più colpito è quello delle Large Range 2 (80-120.000 dwt) che rappresentano quasi la metà di tutte le navi noleggiate per lo stoccaggio. Queste navi erano 53 a gennaio, su una flotta di 200 unità, ma sono ora diminuite a 41 unità. Con più navi in concorrenza per i carichi, l'equivalente timecharter sulla rotta di riferimento delle LR2 dal Golfo mediorientale al Giappone è sceso di oltre il 35% nelle ultime sei settimane a 11.000 dollari al giorno.

Per le portarinfuse secche e le portacontainer si prospettano condizioni migliori sul breve termine che per il settore delle petroliere, dove gli operatori di VLCC rischiano di non vedere alcun miglioramento sino al 2012. Lo sostiene Tom Kim della Goldman Sachs (Asia), precisando che le rate spot per le portacontainer sulla rotta dall'Asia all'Europa sono già aumentate dell'8% rispetto al 2008 e rimarranno ai livelli correnti sino alla conclusione dei nuovi accordi tariffari nel prossimo maggio, se le compagnie di linea eviteranno di riportare in servizio la capacità inattivata. La crescente fiducia dei consumatori negli Stati Uniti e in Europa sta alimentando la crescita dei carichi. La forte domanda degli ultimi tre trimestri è molto più che una ricostituzione degli stock. Ma persistono i rischi delle consegne di nuove unità e della capacità latente delle navi inattive, di conseguenza le compagnie difficilmente vedranno un ritorno alla redditività prima del 2013-2014. Per quanto riguarda il settore delle portarinfuse, gli analisti di due importanti istituti finanziari, HSH Nordbank e HSBC, prevedono una crescita della domanda del 5% alimentata dall'inesauribile fabbisogno di materie prime della Cina. Ma un noto gruppo di consulenti londinesi è pessimista per quanto riguarda il mercato delle VLCC, un settore in cui l'offerta di navi supererà l'espansione della domanda sino al 2012. Dopo questa data, vi è la possibilità di una fragile ripresa, a patto che non vengano assegnati nuovi ordinativi ai cantieri. Tuttavia, gli armatori hanno già iniziato ad ordinare navi negli ultimi mesi e questo minaccia la ripresa. Circa 700 navi risultano in ordinazione, pari al 30,9% della flotta complessiva di VLCC con il maggior numero di consegne in programma nel 2011. Cancellazioni e ritardi di consegna faranno slittare al 2013 e anche oltre l'orderbook corrente. La flotta di VLCC crescerà in media del 4,3% sino al 2015 e la domanda di trasporto, in parte come risultato della maggiore dipendenza della Cina dalle importazioni dall'Africa e dal Medio Oriente, farà aumentare la domanda di VLCC del 6,1%. Tuttavia, vi è scetticismo sulla crescita globale della domanda di greggio poiché Paesi come Stati Uniti e Giappone stanno adottando misure di risparmio energetico che fanno prevedere che la crescita del PIL si sta scollegando dalla domanda di greggio.

I prezzi delle bulkcarrier di seconda mano sono saliti al livello massimo da 16 mesi a questa parte poiché gli acquirenti si contendono il naviglio di qualità. Dall'inizio dell'anno il valore delle navi di cinque anni è salito costantemente poiché sempre più compagnie armatoriali sono alla ricerca di naviglio moderno a prezzi relativamente bassi in confronto ai livelli altissimi del 2008. Pur avendo segnato piccoli aumenti ogni settimana dall'ottobre scorso, la valutazione del Baltic Exchange nel mercato della compravendita per una Capesize da 170.000 dwt di cinque anni è salita di oltre 6 milioni di dollari dall'inizio del 2010 a 59,3 milioni di dollari. Allo stesso modo, il prezzo di una moderna Panamax di seconda mano ha recuperato circa 3 milioni di dollari salendo a 36,9 milioni di dollari, mentre quello di una Supramax è aumentato a 29,8 milioni di dollari, oltre 2 milioni di dollari in più da gennaio. La corsa all'acquisto rimane forte nel mercato dell'usato, le navi moderne sono prese al volo e l'attività e le aspettative di prezzo continuano ad aumentare anche per le navi più vecchie. Ancora una volta gli acquirenti cinesi si sono mossi alla velocità della luce per accaparrarsi una moderna Capesize e, dopo solo due giorni dall'arrivo in mercato, una di queste navi del 2005 è stata venduta per 54,5 milioni di dollari compreso un timecharter a 25.000 dollari al giorno sino al febbraio 2011. Il prezzo inferiore rispetto alle valutazioni del Baltic riflette il basso nolo timecharter, inferiore al nolo corrente di 42.831 dollari al giorno. La settimana scorsa, un'altra Capesize del 2004 è stata venduta sempre a cinesi per 62 milioni di dollari libera da noleggio per consegna nel terzo trimestre del corrente anno, anche in questo caso solo pochi giorni dopo essere stata circolarizzata in mercato.

La mancanza di trasparenza e l'atteggiamento di segretezza adottato da alcuni armatori, sulle effettive cancellazioni di navi presso i cantieri, ostacola il lavoro e il modo corretto di operare di banche, broker e analisti. Le banche necessitano di sapere esattamente quello che avviene nell'industria armatoriale se devono impegnare capitali nel settore. Alla conferenza Marine Money che si è tenuta la settimana scorsa a Dubai sono emerse solo ipotesi sullo stato effettivo dell'orderbook corrente, ma mettendo a confronto i vari rapporti di analisti e shipbroker, sembrerebbe che nel 2009 il 33% delle bulkcarrier previste in consegna non sono arrivate in mercato. Gran parte di queste, il 51%, sono handysize. Durante l'anno, un totale di 43 Capesize, 23 Panamax, 22 Handymax e 56 Handysize sono state cancellate. Nel settore delle petroliere, il 24% dell'orderbook non si è materializzato. Suezmax e Handysize hanno avuto il livello più alto di mancata consegna, rispettivamente con il 35% e il 37%. In totale, 15 VLCC, sei Suezmax, tre Aframax e tre Medium Range product tanker sono state cancellate. Il settore delle portacontainer ha registrato le perdite maggiori con il 51% dell'orderbook per il 2009 che non è arrivato in mercato. Le percentuali per le varie categorie variano dal 37% per le piccole feeder sino a 1.500 teu, a ben il 60% per le unità tra 2.500 e 5.000 teu. Complessivamente, 102 ordinativi di portacontainer sono stati cancellati lo scorso anno. Un quadro più oscuro riguarda il 2010, le trattative vengono condotte a porte chiuse e i cantieri, in particolare, insistono sulla segretezza affinché altri clienti non chiedano lo stesso trattamento di coloro che sono riusciti a rinegoziare o

cancellare gli ordinativi. Sino ad ora, le cancellazioni confermate comprendono una bulkcarrier Panamax, tre Handymax bulkcarrier, sette petroliere Suezmax, due product tanker MR, due portacontainer super-Panamax e cinque navi feeder. Quello che preoccupa, oltre all'incognita degli slittamenti nel corrente anno, è quando queste navi verranno costruite, se mai lo saranno.

La metà circa delle portacontainer in servizio attivo non riesce a rispettare i tempi prestabiliti di arrivo ai porti. I servizi di sono deteriorati in un periodo in cui i volumi dei carichi dall'Asia agli Stati Uniti e l'Europa stanno di nuovo aumentando, e questo nonostante la diffusione della velocità ridotta che nelle intenzioni avrebbe dovuto migliorare l'affidabilità dei programmi. Su 1.600 navi monitorate nei tre mesi da ottobre a dicembre, solo il 53% è arrivato nel giorno previsto dal programma o un giorno prima. Dopo aver raggiunto un risultato del 60% di arrivi nei tempi giusti nei primi nove mesi del 2009, la performance del quarto trimestre ha fatto scendere la media storica al 55%. Il deterioramento maggiore ha riguardato i servizi attraverso l'Atlantico che sono passati da una media del 70% di arrivi puntuali nel terzo trimestre al 55% negli ultimi tre mesi dell'anno. Sarebbe sufficiente aggiungere un giorno in più ai programmi di viaggio da porto a porto poiché la media della deviazione per tutti i traffici è di un giorno. La Grand Alliance e la New World Alliance hanno annunciato recentemente il progetto di riportare in servizio parte della capacità in precedenza ritirata, si tratta della prima importante aggiunta di capacità al settore Asia-Europa dall'inizio della crisi economica nel settembre 2008 che se da un lato alleggerirà la riduzione della capacità sulla rotta dal Far East all'Europa, dall'altro rischia di vanificare la tendenza all'aumento delle tariffe di trasporto iniziata negli ultimi mesi del 2009.

Un mercato dei noli debole, in particolare per portacontainer e product tanker, sarà fonte di nuove difficoltà per gli armatori rendendo problematico il finanziamento di ordinativi in precedenza assegnati su base speculativa a prezzi che non sono al passo con i potenziali profitti. Le cancellazioni di ordinativi potrebbero risultare il doppio di quelle registrate nel 2009, sebbene i dati dello scorso anno potrebbero essere sottostimati per la riservatezza adottata da armatori e costruttori. Molte decisioni sarebbero state rimandate nella speranza di trovare una soluzione nel corrente anno, ma senza finanziamento molti armatori non saranno in grado di rispettare le scadenze di pagamento e di ricevere le navi. Con il rischio di inadempienza, gli armatori potrebbero essere costretti alla bancarotta mettendo a rischio la posizione dei cantieri di cui sono clienti. Nello stesso tempo, i cantieri che hanno accettato troppi ordinativi e devono già affrontare ritardi o problemi di qualità rischiano che alcuni armatori invochino le clausole di cancellazione. La situazione corrente rispecchia in molti modi la crisi finanziaria degli anni '70 compresa una grossa espansione della capacità di costruzione, materie prime alle stelle, la costruzione di navi di grandi dimensioni, disarmi, cancellazioni e l'emergere di aiuti e sovvenzioni a cantieri e armatori. Guardando al futuro, le cancellazioni multiple, insieme al posticipo delle nuove costruzioni, un minor

numero di ordinativi e un elevato tasso di demolizioni, dovrebbero nell'insieme contribuire a risolvere il grande surplus di navi commissionate negli anni del boom. Una riduzione della capacità di costruzione è inevitabile, i cantieri inattiveranno installazioni, chiuderanno siti meno competitivi e sposteranno la produzione verso altre aree come le riparazioni e la demolizione, con un riequilibrio di offerta e domanda.

Nel mercato della compravendita di navi da carico secco, acquirenti con liquidità disponibili e intenzionati ad investire in naviglio moderno all'inizio del 2009 sono stati ampiamente ricompensati sia in termini di proventi da noleggi che di maggiori valori delle proprietà. La Cina ha superato la Grecia negli acquisti sul mercato dell'usato con il 30% circa delle 600 vendite di navi di seconda mano, in confronto al 20% per i greci. Nel settore delle Capesize di seconda mano, sono state registrate oltre 70 transazioni, compresi resale di nuove costruzioni, contro le 50 di un anno prima. I cinesi sono stati di gran lunga i più attivi, seguiti dai produttori brasiliani di minerale desiderosi di realizzare un maggiore controllo della loro catena di trasporti. Molti armatori dovranno affrontare difficoltà nel corrente anno a causa delle nuove costruzioni a prezzo elevato in consegna in un mercato in cui l'impiego originario a timecharter è stato rinegoziato o addirittura cancellato. Per quanto riguarda gli FFA, ai tre significativi aumenti di attività durante il 2009 sono corrisposti aumenti nel mercato dei noli spot. Mentre vi sono segnali che movimenti nei contratti cartacei possono influenzare il mercato fisico spot, non vi è alcun dubbio che il mercato fisico fondamentale determini il volume degli scambi negli FFA.

Un'altra VLCC è stata venduta per demolizione, la terza in altrettante settimane consecutive e l'ottava dall'inizio dell'anno. Si tratta della *Golden River* della Frontline di 31.025 tdl costruita nel 1991 venduta base "as is" Singapore ma che ha ottenuto un prezzo simile alle navi consegnate direttamente ai siti di demolizione. Il prezzo pagato per la nave è stato di 418 dollari per tdl pari a poco meno di 13 milioni di dollari. Una seconda petroliera controllata da John Fredriksen, la *Suezmax Front Voyager* del 1992, è stata venduta sempre base "as is" a 417 dollari per tdl pari a 8,4 milioni di dollari. Date le dimensioni delle navi, è probabile che verranno offerte al mercato del Bangladesh che privilegia le grandi petroliere su tutti gli altri tipi di navi. Con queste due vendite, la Frontline non è più direttamente impegnata nella gestione di petroliere a scafo singolo. Delle altre quattro VLCC a scafo singolo di proprietà di John Fredriksen, due sono a timecharter rispettivamente sino a luglio e novembre e verranno vendute a completamento dei contratti. Le restanti due VLCC sono impegnate a bareboat con la Titan Ocean sino a metà 2011. La Frontline è la maggiore compagnia armatoriale di petroliere del mondo, poiché gestisce una ottantina di navi nelle categorie delle VLCC e Suezmax.

