



Genova, 23 Maggio 2011  
No. 1478

**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](http://www.burkenovi.com) E-mail address: [tankers@burkenovi.com](mailto:tankers@burkenovi.com) [dry@burkenovi.com](mailto:dry@burkenovi.com)  
[sandp@burkenovi.com](mailto:sandp@burkenovi.com) [accounting@burkenovi.com](mailto:accounting@burkenovi.com)

## 📌 ANDAMENTO DEI NOLI NELLA SETTIMANA 20 (16/20 Maggio 2011)

### CISTERNE

I profitti delle **VLCC** sulla rotta di riferimento dal Medio Oriente al Giappone stanno costantemente aumentando, per effetto della riduzione del costo del bunker. L'equivalente timecharter su questa rotta ha infatti raggiunto 4.098 dollari al giorno, da 2.928 dollari di una settimana fa. Il prezzo del bunker è sceso a 638,50 dollari per tonnellata, in confronto a 645 dollari alla fine della settimana scorsa. In contrasto con gli utili per gli armatori, i noli sulla rotta di riferimento non mostrano quasi nessuna variazione da un mese. Hanno chiuso la settimana a Ws 49, dopo essersi mantenuti intorno a Ws 48-49 dal 19 aprile. L'inarrestabile aumento della disponibilità di VLCC in Medio Oriente non lascia speranze che i noli possano risalire, almeno nel prossimo futuro. Tuttavia, la lista di navi potrebbe ridursi ad un livello più accettabile poiché vi è ora un maggiore interesse in viaggi dal Medio Oriente per destinazioni ad ovest del Canale di Suez e si spera che questo impiego più lungo contribuisca a ridurre in qualche modo la disponibilità di navi. Dal West Africa al Golfo americano, le VLCC hanno ottenuto noli di circa Ws 57,5. Il mercato delle **Suezmax** è stato attivo nell'ultima settimana e i noli dal West Africa per gli Stati Uniti hanno raggiunto un massimo di Ws 95. Essendosi esaurita la corsa a coprire le ultime posizioni di fine maggio, questo mercato potrebbe subire un rallentamento e i noli indebolirsi. Situazione simile anche in Mediterraneo-Mar Nero con una minore attività e noli in declino. I disordini in Siria hanno fatto aumentare di almeno dieci volte i profitti delle **Aframax** per i viaggi in Mediterraneo, e gli armatori hanno fatto salire i noli sino all'equivalente di 21.000 dollari al giorno. Il catalizzatore dell'improvviso aumento sulla rotta attraverso il Mediterraneo è stato una richiesta urgente da parte della compagnia petrolifera Petraco di una nave in grado di caricare entro la settimana per sostituire un precedente fissato dalla Siria. La Petraco ha dovuto pagare 30 punti Worldscale in più rispetto all'ultimo fissato concluso per trovare un armatore disposto a correre il rischio di caricare nel paese. Il nolo di Ws 132,5 equivale a circa 21.383 dollari al giorno e stabilisce il nuovo nolo di riferimento su questa rotta, in confronto a Ws 89,1 equivalente a 2.495 di una settimana prima. Anche i viaggi in Mediterraneo da paesi diversi dalla Siria hanno registrato un aumento dei noli saliti a Ws 120 circa in chiusura di settimana. Scarsi cambiamenti in Mar del Nord e nei Caraibi che hanno mantenuto all'incirca i precedenti livelli di nolo. Le **Product Tanker pulite** hanno registrato un generale indebolimento dei noli, più marcato per le Medium Range che sulla rotta di riferimento dal Nord Europa agli Stati Uniti hanno perso in una settimana il 17% e la lunga lista di navi in attesa di impiego allontana le speranze di una ripresa. Per questi viaggi le MR sono state fissate a Ws 175,8 o 11.602 dollari al giorno base timecharter, da 212,2 e 17.514 dollari di una settimana prima. Queste stesse navi hanno visto scendere anche i noli dai Caraibi alla costa atlantica americana a Ws 172,5 equivalente a circa 13.000 dollari, per carichi di 38.000 tonn. Ad est di Suez per i carichi di nafta verso le destinazioni asiatiche, l'attività è stata più costante. Le Large Range 1 sono state fissate dal Medio Oriente al Giappone a Ws 139,4 o 8.349 dollari al giorno, in confronto a Ws 140,8 e 7.784 dollari della settimana precedente. Scarsi movimenti per le Large Range 2 che sulla stessa rotta hanno registrato noli di Ws 124,3 o 12.538 dollari al giorno, in calo marginale dai precedenti Ws 126,9 e 12.455 dollari al giorno. I noli per i carichi di jet fuel dal Golfo mediorientale all'Europa nord-occidentale sono rimasti costanti nella settimana con fissati a 2,05 milioni di dollari lumpsum per carico.

## COMPRAVENDITA

Le vendite della scorsa settimana sono state abbastanza numerose sia per le navi da carico secco che per le petroliere. Le note di maggior rilievo riguardano le Capesize le quali stanno soffrendo particolarmente sui mercati dei noli con diverse nuove costruzioni consegnate ben poco bilanciate dal numero di demolizioni. Il temporaneo eccesso di offerta di stiva si riflette sui modestissimi noli che il mercato al momento paga; a titolo esemplificativo, basti notare che una 174.000 dwt di portata appena consegnata da cantieri cinesi è stata fissata per un time charter di 12 mesi per una cifra intorno a 11.500 Usd per giorno. In merito alle unità oggetto di compravendita, si evidenzia che compratori greci della Vita Management si sono assicurati la Panamax bulker MV "F.D. Cris De Angelis" - 74.408 DWT blt '07 Cina - per una cifra intorno a 30 Mil di Usd, inoltre si nota che continua ad esserci parecchio interesse intorno alle navi Handysize in quanto da un po' di settimane vengono riportate un numero rilevante di transazioni sia per le unità moderne che meno. I demolitori continuano a pagare cifre interessanti ed a quanto pare i livelli sono migliorati attestandosi intorno a medie di circa 530 Usd per ltd.

## ALTRE NOTIZIE

La International Energy Agency sta facendo pressioni sull'Opec affinché aumenti i volumi di produzione per far scendere le quotazioni del greggio che potrebbero ostacolare una ripresa economica globale. Anche se i prezzi hanno perso il 10% nelle ultime due settimane, sono sempre a livelli elevati a causa delle incertezze geopolitiche e aspettative future di offerta. La IEA è preoccupata per i segnali crescenti che l'aumento dei prezzi da settembre sta influenzando la ripresa economica con un ampliamento degli squilibri globali, profitti ridotti e pressioni al rialzo su inflazione e tassi di interesse. Poiché la domanda globale di greggio registra un aumento stagionale da maggio ad agosto, vi è l'urgente necessità di forniture addizionali su base più competitiva per le raffinerie per impedire ulteriori tensioni in mercato. Un nuovo aumento dei prezzi, col rischio di arrestare la ripresa economica globale, non è nell'interesse né nei Paesi produttori né dei consumatori. Paesi emergenti, come Cina e India, che importavano grandi quantitativi di greggio, potrebbero risentire pesantemente del rincaro dei prezzi con pericoli per il loro benessere economico e sociale.

Due VLCC di proprietà della MISC della Malaysia sono state fissate da noleggiatori cinesi per tre anni al nolo di 32.000 dollari al giorno ciascuna, poiché i noli per contratti di questa durata continuano a scendere. Un contratto di tre anni per una moderna VLCC è valutato da noti analisti londinesi a 33.500 dollari al giorno, in calo da 34.000 dollari a fine aprile e 35.500 dollari all'inizio dell'anno. Con il calo dei noli per l'eccesso di navi presenti in mercato, i noleggiatori cinesi si sono assicurati la *Bunga Pasturi Tiga* (298.200 dwt del 2006) e la *Bunga Pasturi Empat* (300.325 dwt del 2007) al nolo di 32.000 dollari al giorno, tuttavia superiore ai 30.100 dollari che Frontline, maggiore operatore di VLCC, ha detto di necessitare per pareggiare i costi delle sue VLCC compreso il costo del finanziamento. Anche la DHT Holdings è stata attiva nel mercato del periodo, avendo noleggiato una VLCC del 2003 per 16-18 mesi al nolo di 27.000 dollari al giorno, un nolo

nettamente inferiore all'ultimo fissato comparabile riportato, quello della *Eagle Valencia* di 306.997 dwt del 2005, noleggiata nel luglio 2009 per 18 mesi a 37.000 dollari al giorno.

I noleggiatori sono riluttanti ad accettare riduzioni di velocità che potrebbero essere di beneficio per la flotta delle petroliere VLCC. La riduzione della velocità media di due nodi soltanto, da 14 a 12 nodi, potrebbe far aumentare i noli sino a 100.000 dollari al giorno base timecharter. Questa pratica ha aiutato il settore delle portacontainer nel periodo della crisi ma ha anche favorito le compagnie di linea. Con la velocità ridotta, si avrebbe un minore consumo di carburante e un miglioramento del mercato dei noli e questo potrebbe essere il motivo per cui i noleggiatori scoraggiano questa pratica. L'effetto potrebbe essere simile a quello di togliere una cinquantina di VLCC dal mercato. In passato, in situazioni analoghe di mercato depresso, in ogni fissato veniva negoziata anche la velocità e non si sa perché questo non può avvenire anche oggi. Forse vi è una maggiore probabilità di raggiungere un accordo sulla velocità con un trader piuttosto che con il noleggiatore se quest'ultimo è una compagnia petrolifera. Nei viaggi in zavorra, le petroliere possono scendere anche sotto i 10 nodi, ma quello che è importante è il viaggio con il carico.

Le grandi compagnie di linea potrebbero riportare scarsi risultati finanziari nel secondo trimestre con conseguenze per il mercato dei noli a container. Un certo numero di compagnie ha già presentato perdite nel primo trimestre dell'anno, ma noli deboli e costo del bunker elevato potrebbero aggiungersi nel trimestre in corso alle perdite precedenti. Una forte ripresa nel terzo trimestre è improbabile, a meno che non venga messa in atto una significativa riduzione di capacità e il ritiro di navi dal servizio. Questo metterebbe sotto pressione il mercato dei noli che nelle ultime settimane si è stabilizzato in quasi tutti i segmenti. Tuttavia, alcune compagnie di linea stanno attivamente ricercando opportunità di noleggio a periodo per oltre 12 mesi. Tra queste, la Maersk Line è particolarmente interessata nell'impiego a periodo a conferma delle aspettative della compagnia danese di un mercato più sostenuto nella seconda parte dell'anno.

La Ship Finance International ha venduto la oil-bulk-ore (OBO) *Front Breaker* di 20 anni di età per 11,3 milioni di dollari per evitare di pagare una costosa visita di classe e continuare a gestire la nave su un mercato delle Capesize molto depresso. La SFI, sussidiaria della Frontline di John Fredriksen, ha venduto la nave di 169.380 dwt ad un acquirente non indicato dopo che la Frontline aveva richiesto che il contratto a lungo termine della nave venisse chiuso in anticipo, pagando alla SFI 6,6 milioni di dollari come compensazione. La visita di classe per navi di 20 anni attive nel mercato dei carichi secchi costa circa 4 milioni di dollari. Il mercato delle Capesize dove operano le OBO genera profitti di circa 6.000 dollari al giorno contro spese operative per gli armatori di circa 10.000 dollari al giorno. I prezzi offerti dai demolitori di circa 500 dollari per tdl per le navi da carico secco, consentono profitti

interessanti per gli armatori di vecchie navi. Non si ha tuttavia conferma che la nave sia stata acquistata per demolizione poiché è prerogativa dell'acquirente decidere cosa fare della nave. La conclusione anticipata del contratto di noleggio per la *Front Breaker*, che era previsto durare sino al 2015, e la successiva vendita fa seguito ad un accordo simile tra la Frontline e la SFI nell'aprile scorso per la *Front Leader* il cui contratto di noleggio fu concluso contro il pagamento da parte della Frontline alla SFI di 7,7 milioni di dollari. La nave fu poi venduta per 12,7 milioni di dollari. La Frontline rimane con sei OBO nella sua flotta che prevalentemente consiste di petroliere VLCC. La compagnia ha rifiutato di dichiarare se la conclusione anticipata dei contratti di noleggio per le OBO fa parte di una strategia più ampia. A fronte di costi di gestione di circa 10.000 dollari al giorno, l'armatore ha la possibilità di spuntare circa 12 milioni di dollari nel mercato della demolizione o investire 3 o 4 milioni di dollari nella visita di classe e continuare a gestire la nave sul mercato spot con un profitto di 6.000 dollari al giorno. La decisione è relativamente semplice e si assiste ad un costante aumento delle navi da carico secco vendute ogni settimana per demolizione, anche se non si tratta ancora di un vero e proprio diluvio.

I cantieri asiatici non saranno in grado di trasferire i costi crescenti della lamiera d'acciaio e altri materiali sui prezzi delle nuove costruzioni, a causa del surplus di capacità di costruzione che permetterà agli armatori di forzare i cantieri sui prezzi. Gli armatori sono quindi in una posizione di forza per tenere sotto controllo i prezzi nel mercato della nuova costruzione. I prezzi verranno determinati principalmente da offerta e domanda e il massiccio eccesso di capacità cantieristica fa ritenere che gli armatori dovrebbero continuare a godere di quotazioni in flessione. Questo è il motivo per cui la Seaspan, quotata alla borsa di New York, che ha firmato lettere di intento con i cantieri per un gran numero di nuove navi, non ha ancora sottoscritto impegni definitivi. L'industria della costruzione navale non ha fatto nulla per ridurre la capacità mentre la domanda di nuove costruzioni scendeva durante la recessione nel settore delle portacontainer, navi da carico secco e petroliere, anzi i nuovi cantieri continuavano a spuntare come funghi. Il rallentamento delle ordinazioni per bulkcarrier e petroliere, ha rafforzato la posizione negoziale degli armatori di portacontainer. La Seaspan potrebbe investire oltre 2 miliardi di dollari nella costruzione di 20-24 navi ma assegnerà ordinativi fermi solo quando avrà ottenuto impegni di noleggio.

Il gigante minerario australiano Rio Tinto ha annunciato nei giorni scorsi di aver raggiunto il miliardo di tonnellate di minerale di ferro esportato in Cina dal suo centro operativo di Pilbara nell'Australia occidentale. Lo storico risultato è stato raggiunto poiché la Rio Tinto ha fornito minerale ai cinesi per 38 anni, da quando un carico di 21.800 tonnellate partì da Hamersley nel settembre del 1973. Le dimensioni dei carichi sono ora molto maggiori, e la *Yi Dai* della China Shipping costruita nel 2010 ha caricato 205.000 tonn. di minerale per consegna in Cina a inizio giugno. Negli anni, le relazioni con la Cina si sono allargate tramite joint

venture con Baosteel e SinoSteel e più recentemente con la collaborazione con Chinalco in Africa e nella stessa Cina. Nessun'altra compagnia mineraria ha esportato un quantitativo simile di minerale verso la Cina e ci sono voluti 38 anni per raggiungere questo risultato. Sino all'inizio del 2009, quasi tutto il minerale per l'Asia veniva imbarcato su navi noleggiate per contratti a lungo termine e il prezzo della materia prima veniva fissato con le acciaierie su base annua. Ma dopo la crisi finanziaria derivata dal collasso della Lehman Brothers nel settembre 2008, e la recessione che ne seguì, le trattative annuali sui prezzi si sono interrotte creando lo spazio per un mercato spot del minerale, mentre le compagnie minerarie iniziavano a noleggiare un numero crescente di bulkcarrier per trasportare il minerale verso la Cina. I fissati riportati dal Baltic Exchange nel 2009 indicano che da giugno in poi la Rio Tinto noleggiò 62 Capesize dall'Australia occidentale alla Cina base dollari per tonnellata per carichi da 160.000 tonn. in completo contrasto con il 2007 e 2008 quando nessun fissato simile era stato riportato. Nel 2010 furono introdotti prezzi trimestrali ma un grande volume di minerale continua ad essere venduto su base spot e lo scorso anno i fissati complessivi su questa rotta sono saliti a 151 mentre nei primi quattro mesi del 2011 hanno raggiunto il numero di 55.

Gli armatori di portarinfuse da carico secco possono ora scegliere se demolire le loro navi di 25 anni di età, spuntando prezzi elevati, o venderle per proseguimento della navigazione. Gli acquirenti cinesi sono stati particolarmente attivi nell'acquisto di vecchie Supramax e Handysize per la mancanza di finanziamenti per navi moderne che ha portato molti armatori a concentrare i loro sforzi nel settore delle navi più vecchie. La domanda di navi costruite negli anni '80-85 è particolarmente sostenuta. Si riporta la vendita della *Hot Star* (37.000 dwt costr. 1983) da parte di armatori greci per 5,5 milioni di dollari ad acquirenti cinesi che hanno anche acquistato la *Sea Mild* (38.900 dwt costr. 1985) da una compagnia indonesiana per 5,5 milioni di dollari e la *Lady* (41.010 dwt costr. 1985) della Excel Maritime Carrier per 7,5 milioni di dollari. Queste vendite hanno costretto altri acquirenti di questo tipo di navi a pagare di più e la norvegese Spar Shipping ha ottenuto 5,9 milioni di dollari per la *Spar Garnet* (30.600 dwt costr. 1985) da interessi greci. La tendenza dovrebbe continuare mentre, sul fronte della demolizione, si riportano prezzi per le Handysize di circa 8.000 tdl di 4,1 milioni di dollari in aprile, da 3,8 milioni in gennaio e 2,8 milioni di dollari un anno fa. Poiché le compagnie cinesi hanno acquistato praticamente tutto il naviglio vecchio, il mercato delle navi moderne è rimasto libero per gli acquirenti del Mediterraneo che guidano la strada delle offerte per le navi di più alto valore. Una Panamax da 76.000 dwt di cinque anni è valutata 34 milioni di dollari.

Il Pakistan si è aggiudicato la terza VLCC da demolire in altrettante settimane, nonostante una domanda in calo in tutti i mercati per l'offerta inarrestabile di navi d'annata. La vendita ha avuto luogo poiché i cantieri indiani, ben forniti in questo periodo, si sono astenuti dagli acquisti nelle ultime settimane, mentre i rivali del Bangladesh sono in attesa della notifica formale da parte dell'Alta Corte che

permetta loro di rinnovare le importazioni di navi da demolire. I prezzi sono superiori ai 500 dollari per tdl sia per le navi da carico secco che per le petroliere in tutto il subcontinente indiano, ma si stanno evidenziando segnali di diminuzione nei prossimi giorni. Il Pakistan è diventato la destinazione di scelta per le petroliere più grandi, per i requisiti meno restrittivi in confronto a India e Bangladesh. Secondo i rapporti, la VLCC *Titan Scorpio* costruita nel 1986 è stata venduta in Pakistan per 520 dollari per tdl o quasi 18,9 milioni di dollari, dopo la vendita di altre due VLCC, *Tulin* e *D Elephant* a Gadani nelle ultime settimane. L'India, che ha guidato il mercato della demolizione per oltre un anno, registra un rallentamento della domanda dovuto al fatto che i cantieri indiani hanno ammassato un numero ragguardevole di navi e devono ora affrontare una concorrenza maggiore da Bangladesh e Pakistan. Anche l'approssimarsi della stagione dei monsoni ha attenuato l'interesse in nuovi acquisti. Il volume di naviglio offerto per demolizione sta raggiungendo il punto in cui i demolitori possono ora scegliere le navi preferite. Nel tempo, questo non avvantaggerà gli armatori poiché i prezzi correnti saranno oggetto di pressioni.

La fallita Korea Line continua a disfarsi di petroliere, l'ultima vendita sarebbe quella en-bloc di due VLCC per circa 100 milioni di dollari ciascuna. Si tratta di *Blue Topaz* e *Blue Pearl* di 320.000 dwt costruite nel 2010, che erano in mercato dall'inizio di aprile, vendute la settimana scorsa ad acquirenti non noti. Il prezzo di 100 milioni di dollari si confronta positivamente con quello della *Amethyst* di 301.866 dwt costruita nel 2011 venduta il 10 marzo scorso per 97 milioni di dollari, un prezzo tuttavia inferiore ai 105 milioni di dollari pagati dalla AP Moller Maersk a metà aprile per ciascuna di tre nuove costruzioni resale della compagnia indiana Great Eastern Shipping. La Korea Line ha anche venduto all'asta la Aframax *Blue Jasper* di 105.055 dwt del 2008 per 44,5 milioni di dollari ad acquirenti coreani. Anche le vendite di Product Tanker Medium Range sono aumentate con nuovi prezzi di riferimento più alti. La vivacità in questo settore e nel mercato della compravendita fa seguito ai miglioramenti del mercato dei noli e dovrebbe far salire le vendite nelle prossime settimane. Il nuovo prezzo per una MR di cinque anni da 47.000 dwt è ora stimato in 30 milioni di dollari, contro 29 milioni in aprile e 27 in febbraio. L'esuberanza nel mercato delle Product tanker di seconda mano si è trasmessa al mercato delle nuove costruzioni, e si ha notizia di trattative in corso con cantieri sudcoreani per nuovi ordinativi di MR. Le nuove costruzioni sono diventate una valida alternativa alle MR usate, poiché i prezzi dei resale si sono mossi in linea con quelli delle nuove costruzioni. Vi sono già segnali che le ordinazioni di nuove unità sono in aumento, con la Scorpio Tankers che ha ordinato otto navi ai cantieri sudcoreani Hyundai Mipo per 37 milioni di dollari ciascuna.

I cantieri navali tedeschi stanno lottando per sopravvivere e molti di essi sono già in serie difficoltà finanziarie. Le speranze che la costruzione di navi più efficienti dal punto di vista energetico potesse generare nuovo lavoro per i cantieri del Paese,

non si sono realizzate. Nel 2010, i cantieri tedeschi hanno consegnato un record di 49 navi per circa 1 milione di tonnellate lorde, ed un valore di 4,7 miliardi di euro (6,6 miliardi di dollari) e acquisito 24 nuovi ordinativi per 0,7 milioni di tonnellate lorde pari a 2,7 miliardi di dollari. Gli ordinativi hanno riguardato navi per la costruzione di centrali eoliche offshore, traghetti, navi da crociera e mega-yacht. Si tratta di un sensibile miglioramento rispetto al 2009, ma insufficiente per tenere a galla l'industria. Sette ordinativi sono stati cancellati nel 2010 per cui l'orderbook all'inizio dell'anno comprendeva 74 navi per 1,5 milioni di tonn. lorde per un valore di 7,4 miliardi di dollari. A causa di tagli al bilancio da parte degli armatori, il giro d'affari delle riparazioni e conversioni è diminuito da 1,1 a 0,9 miliardi di euro. I cantieri tedeschi hanno definitivamente rinunciato alle portacontainer e quella che probabilmente sarà l'ultima nave di questo tipo costruita in Germania verrà consegnata entro il corrente anno.