



Genova, 11 Luglio 2011
No. 1485

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

📌 ANDAMENTO DEI NOLI NELLA SETTIMANA 27 (4/8 Luglio 2011)

CISTERNE

L'espansione della flotta di **VLCC** continua ad avere un impatto negativo sui noli e sugli utili degli armatori. Nella settimana in esame il profitto base timecharter per i viaggi dal Medio Oriente al Far East è sceso a poco meno di 3.000 dollari al giorno, o un nolo di Ws 49, nettamente inferiore ai costi operativi giornalieri di 10.000-11.000 dollari al giorno. In pratica, gli armatori pagano i noleggiatori per trasportare il carico. A mitigare in parte la delusione degli armatori è la notizia che solo 34 delle 47 VLCC previste in consegna nel primo semestre dell'anno sono arrivate in mercato con nuovi slittamenti previsti nella seconda metà dell'anno, per cui complessivamente circa 20,6 milioni dwt di VLCC si aggiungeranno alla flotta nel corrente anno, contro i 31,3 milioni dwt previsti. La crescita in questo settore sarà del 5,6% e porterà la consistenza della flotta di VLCC a 559 unità con altre 150 ancora negli orderbook. Le demolizioni hanno riguardato solo cinque VLCC dall'inizio dell'anno, in confronto a 13 nel 2010, e nell'insieme rimangono ai minimi con la flotta a scafo singolo in gran parte eliminata o fuori dal mercato attivo. Le **Suezmax** hanno avuto un nuovo cedimento in West Africa per il Golfo americano scendendo a Ws 64 equivalente a circa 6.000 dollari al giorno. Gli armatori accettano spesso di ripetere l'ultimo nolo, persuasi che altrimenti qualche altro armatore si farà avanti. Solo il ritorno dei noleggiatori a fissare navi in massa potrà modificare la situazione e far risalire i noli, dato l'eccesso di disponibilità in Atlantico. Nel mercato del Mar Nero, voci di noli a Ws 77,5 per destinazione Mediterraneo hanno fatto affluire molte navi nell'area col risultato di far scendere i noli a Ws 72 pari a poco più di 2.000 dollari al giorno. Noli in leggera ripresa per le **Aframax** che operano in Nord Europa, per effetto dello spostamento di alcune navi in Mediterraneo, con la previsione ottimistica che i noli dal Baltico potrebbero ritornare a tre cifre. Carichi Sullom Voe/Wilhelmshaven sono stati fissati a Ws 105,6 equivalente a 8.600 dollari al giorno dopo che per tutto giugno erano rimasti intorno a Ws 97-99. Nel Baltico, un aumento dell'attività ha visto i noli salire nella settimana da Ws 75 a Ws 95, per un equivalente timecharter di circa 12.130 dollari al giorno. Meno bene il Mediterraneo dove viaggi inter-Med. sono stati coperti a Ws 92 dai precedenti Ws 112, con un equivalente timecharter di 2.679 dollari al giorno. Il nolo dal Mar Nero è di Ws 90 circa. Per quanto riguarda le **Product Tanker pulite**, l'attività dal Nord Europa agli Stati Uniti ha segnato un cedimento, dovuto alla festività del 4 luglio negli Stati Uniti, e le Medium Range sono state fissate a Ws 147,5 pari a 6.281 dollari al giorno. Tuttavia, il mercato cartaceo evidenzia un quadro più positivo con noli di Ws 170 per agosto e Ws 173 per settembre, e Ws 176,5 per il quarto trimestre 2011. Altro fattore di ottimismo è il continuo miglioramento dei noli a periodo e del numero dei fissati conclusi. Ad esempio, la Vitol ha noleggiato una MR del 1999 per un anno a 14.500 dollari al giorno, un nolo superiore alle stime di 14.250 dollari per una moderna unità da 47.000 dwt. Le Large Range 1 fissate dal Baltico alla costa atlantica americana sono rimaste invariate a Ws 110 per 60.000 tonn. di carico. Caraibi e Golfo americano sembrano sotto pressione e viaggi Caraibi/costa atlantica americana sono stati fissati a Ws 155 per 38.000 tonn., mentre carichi di ritorno dal Golfo americano per UK Cont Med sono stati coperti a Ws 95. Ad est di Suez si è evidenziato un indebolimento con una domanda in calo e numero di navi in aumento. Per le LR1 impiegate dal Golfo mediorientale al Giappone i noli sono rimasti relativamente invariati con fissati conclusi a Ws 122,5 per 55.000 tonn. Le LR2 sulla stessa rotta hanno ottenuto noli di Ws 117,5 per 75.000 tonn. di carico. Le LR1 fissate per carichi di jetfuel dal Golfo mediorientale a UK Cont. hanno ottenuto noli invariati di 2,1 milioni di dollari lumpsum base 65.000 tonnellate.

CARICO SECCO

Nella settimana passata abbiamo visto un mercato e un relativo andamento dei noli molto diverso rispetto a bacini e size di riferimento. Generalmente in Atlantico si sono visti diversi carichi di minerale e carichi in uscita dal Golfo che hanno aumentato l'ottimismo degli Armatori, mentre in Pacifico nonostante si siano visti nuovi carichi l'oversupply di navi è sempre molto alto per tutti i size. Le **Capsize** oggi si affermano poco sotto i 14.000 dollari al giorno come media delle rotte sullo spot con l'indice BCI a 2115 punti. Per round in Atlantico ottengono circa 16.500 dollari mentre in Pacifico girano intorno a 11.500 usd, con il fronthaul che rimane la rotta meglio pagata oggi a circa 27.000 usd al giorno. Sul periodo c'è stata poca attività in più rispetto alle settimane precedenti, soprattutto fino a sei mesi, grazie ad una lieve salita del cartaceo. Possiamo riportare la Mv *Bulk Europe* (170.000 dwt del 2001) fissata per 4/6 mesi consegna Taiwan a usd 10.250 al giorno. Per le **Panamax** come detto in Atlantico c'è stato un ragionevole ottimismo dato dai nuovi carichi in uscita da Golfo e Sud America. L'indice si è affermato a 1684 punti con la relativa media delle rotte t/c a 13.500 dollari al giorno. Ottengono circa 16.000 dollari per round in Atlantico e appena sotto i 10.000 dollari per round in Pacifico, numero che ha portato molti armatori a partire in ballast verso l'Atlantico. Carente attività sul periodo anche se per breve periodi fino a sei mesi qualcosa è stato concluso e possiamo riportare la Mv *Postano* (73.000 dwt del 2000) fissata con consegna Cina per 4/6 mesi a usd 12.000 al giorno. Per le **Handymax/Supramax** la situazione è pressoché analoga alle sorelle maggiori: molte navi aperte nelle aree di caricazione. Sia in Atlantico che in Pacifico i numeri non sono brillanti con la media delle rotte affermatasi a circa 13.000 dollari. In Atlantico i carichi dal Continente per il Med pagano circa 15/16.000 dollari, essendo la destinazione non ottimale. I numeri per i carichi in uscita dal Golfo rimangono sempre buoni, circa 31.000 dollari per trip sul Far East e 26/27.000 per trip Cont/Med. In Pacifico per i carichi in uscita dall'Indonesia le navi girano intorno ai 10.000 dollari per consegna S.China riconsegna India, mentre l'uscita dall'India paga circa 9.000 dollari. Poca attività sul periodo anche se possiamo riportare la Mv *Hai Kuo* (49.000 dwt del 2004) fissata da Norden per 3/5 mesi a usd 12.500 base consegna Sud Korea.

COMPRAVENDITA

La situazione del mercato durante la scorsa settimana è apparsa sostanzialmente poco variata rispetto alle ultime, rilevandosi altresì un calo nelle vendite riconducibile al ciclico calo estivo. Per quanto concerne il mercato delle Tankers, evidenziamo la vendita all'asta tenuta in Honolulu, HI (USA) della Aframax coated "*Blue Jasper*" (DWT 105.905 Blt 2/2008 Giappone presso il cantiere Namura Shipbuilding) per 42,5 mil USD aggiudicata da un compratore coreano; ed è interessante compararla alla vendita avvenuta durante la prima settimana di giugno della Aframax coated MT "*Laura*" (DWT 113.041 - Blt 2009 presso il cantiere cinese New Times S.B) al valore di circa 41mil USD. Tra le diverse società che stanno vivendo la presente fase economica con qualche affanno, segnaliamo che la greca Omega Navigation Enterprise, data l'intransigenza di alcuni dei suoi maggiori creditori, ha cercato un po' di protezione presso gli strumenti che il diritto americano offre in materia, per consentirle pertanto di evitare misure drastiche immediate e cercare di superare questa fase delicata sperando di poter riprendere con maggiore slancio nel proseguo. Tra le navi per carico secco si rileva la vendita durante la passata settimana della Aframax *Conquistador* (DWT 75.607 - Blt 4/2000 presso il cantiere Sanoyas in Giappone) per un valore di circa 22 Mil USD. I livelli della demolizione continuano a

rimanere sempre interessanti con medie presso il mercato cinese intorno ai 450 USD per LTD e circa 500 USD per il mercato indiano.

ALTRE NOTIZIE

Il Brasile è stato nel 2010 il secondo maggiore esportatore di minerale di ferro e il terzo più importante importatore di grano del mondo. Non sorprende quindi che il governo abbia aumentato gli investimenti nell'espansione delle infrastrutture portuali per far fronte al previsto aumento del traffico con la Cina. Secondo le previsioni, la capacità portuale verrà aumentata dagli 834 milioni di tonnellate del corrente anno a un miliardo di tonnellate l'anno entro la fine del 2012 e a 1,7 miliardi di tonnellate nel 2022. Le esportazioni di minerale di ferro del Brasile hanno riguardato lo scorso anno 311 milioni di tonnellate, e se le proiezioni di aumento si riveleranno esatte, ne avrà beneficio sia il Brasile che la domanda di rinfuse secche. L'unica incognita è la Cina che nel 2009 è diventata il maggiore partner commerciale del Brasile sorpassando gli Stati Uniti, oltre ad essere il maggiore fornitore di investimenti stranieri per il Brasile. Tuttavia, sebbene i timori di una recessione dovuta al surriscaldamento economico in Cina siano venuti meno nelle ultime settimane, un brusco rallentamento esporrebbe l'economia del Brasile ad un pesante taglio della domanda. Questo può essere valido praticamente per ogni altra importante economia nel mondo, ma l'esposizione del Brasile verso la domanda cinese è forse la più estrema.

Nonostante le previsioni di aumento della domanda di greggio, il surplus di capacità di trasporto continuerà a dominare il mercato poiché circa 100 nuove petroliere in consegna dai cantieri nella seconda metà dell'anno, di cui 40 VLCC, 25 Suezmax e 30 Aframax, si aggiungeranno alle 80 circa già consegnate nei primi cinque mesi dell'anno. Tuttavia, un forte aumento della domanda di greggio è previsto nella seconda parte dell'anno, a meno che incognite come il debito sovrano, le misure anti-inflazionistiche o altri provvedimenti economici non ostacolino la crescita economica. La International Energy Agency ha previsto un aumento della domanda globale di 1,94 milioni di barili al giorno nel terzo trimestre rispetto al secondo, e di altri 250.000 b/g negli ultimi tre mesi dell'anno. Altri enti prevedono aumenti più contenuti seguiti da un declino della domanda di 320.000 b/g nel quarto trimestre. Altro fattore a sostegno del mercato del greggio è la disponibilità di Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti e Kuwait a fornire volumi extra per soddisfare la crescente domanda da parte delle raffinerie nella seconda metà dell'anno, con un volume dei fissati di VLCC dal Medio Oriente che supera già quelli del boom del 2008 quando la produzione Opec era al massimo. Circa 123 fissati spot sono stati conclusi in maggio e 118 in aprile, superiori alla media mensile di 95 fissati del luglio 2008, una tendenza che è proseguita anche in giugno.

I traffici globali di grano sono previsti in aumento da giugno 2011 allo stesso mese del 2012, per effetto di maggiori importazioni di frumento da parte dell'Asia e dell'Unione Europea, e del ripristino delle esportazioni dalla regione del Mar Nero

che dovrebbero far aumentare le opportunità di impiego di navi da carico secco nei prossimi trimestri. L'aumento dovrebbe essere di 3 milioni di tonnellate nel periodo, per un totale di 243 milioni di tonnellate, secondo l'ultimo rapporto di mercato dell'International Grains Council. L'aumento riflette l'elevato prezzo del mais che incoraggia un maggiore uso del frumento. La crescente produzione di carne sarà di sostegno alla domanda di mais per l'alimentazione del bestiame, ma acquirenti preoccupati dei prezzi potrebbero richiedere maggiori quantitativi di mangimi alternativi come frumento e orzo. In tal modo, l'utilizzo del mais a livello mondiale sarà inferiore alla media di cinque anni poiché la domanda industriale è prevista rallentare per il secondo anno consecutivo. Dopo essere diminuite di circa 29 milioni di tonnellate nell'ultimo anno, le esportazioni di grano dalla regione del Mar Nero sono previste risalire. Tuttavia, i carichi di grano dalla Russia potrebbero essere inferiori ai picchi degli anni 2008-2009 e 2009-2010 e le esportazioni dall'Unione Europea potrebbero diminuire di almeno un terzo per effetto dei danni ai raccolti causati dalla pioggia, in particolare in Francia e Regno Unito.

Il gigante minerario brasiliano Vale starebbe considerando di dimezzare le dimensioni di una serie di bulkcarrier da 400.000 dwt ordinate per trasportare il minerale verso la Cina. Vi sono molti interrogativi sul futuro dell'ordinativo di Vale per 20 Very Large Ore Carriers "Chinamax" da quando la prima nave consegnata è stata dirottata dalla Cina verso l'Europa nel suo viaggio inaugurale. Secondo voci di mercato, Vale starebbe rinegoziando una serie di 12 VLOC ordinate ai cantieri Jiangsu Rongsheng da trasformare in Capesize da 200.000-250.000 dwt. Inoltre, secondo indiscrezioni, almeno un paio di ordinativi presso i cantieri Jiangsu Rongsheng sarebbero stati cancellati. Ma vi sono altre sei Chinamax in ordinazione presso i cantieri sudcoreani Daewoo che potrebbero essere a rischio se verrà confermata la notizia che la Cina non è pronta a permettere l'uso dei suoi porti alle bulkcarrier superiori a 300.000 dwt. Nessun commento è stato fatto né dalle autorità cinesi né da Vale sul futuro delle navi Chinamax ordinate ad un costo di circa 130 milioni di dollari l'una. Vale aveva in programma di far costruire sino a 35 Chinamax, ma l'uso di queste navi potrebbe essere al centro del braccio di ferro con la Cina sui prezzi del minerale. La compagnia brasiliana è infatti riuscita a forzare al rialzo i prezzi del minerale, ma potrebbe pagare un prezzo molto alto nella sua capacità di ottimizzare i costi del trasporto.

Le navi vendute per demolizione a livello mondiale hanno raggiunto le 240 unità nel secondo trimestre dell'anno portando il volume del primo semestre a 422 navi. Su base annua, questo farebbe salire il volume complessivo previsto a 844 unità, un aumento rispetto alle 765 navi vendute per demolizione nell'intero 2010, ma pur sempre un declino rispetto alle 1.069 navi vendute nel 2009. I demolitori indiani hanno acquistato 198 navi da demolire nella prima metà dell'anno, in linea con le 202 navi dello stesso periodo dello scorso anno. I demolitori cinesi ne hanno acquistate 75, poco meno delle 83 della prima metà del 2010 e molto meno delle 118 del primo semestre 2009. Il Bangladesh ha acquistato 58 navi nei tre mesi da aprile

a giugno, un volume doppio rispetto alle 32 navi acquistate dai demolitori di Chittagong nello stesso periodo del 2010 e otto volte di più delle sette navi acquistate nel terzo trimestre 2010, dopo che la sospensione delle importazioni di navi per motivi di carattere ambientale fece fermare questa attività. Ma i volumi complessivi della demolizione nel corrente anno potrebbero essere minacciati dalle incertezze che riguardano il Bangladesh, sebbene un certo numero di navi siano state demolite dopo la sospensione del divieto nel marzo scorso, ma qualora sorgessero nuove complicazioni, il livello complessivo delle demolizioni potrebbe diminuire. Mentre Cina e India vedrebbero un aumento della loro quota nel volume più basso, il mercato ne avrebbe una perdita poiché la minore concorrenza abbasserebbe i prezzi rallentando la rimozione delle vecchie navi e privando il mercato di una delle sue possibilità di ripresa.

Il valore di mercato delle Capesize ha toccato il minimo da otto anni poiché l'abbondanza di navi nel settore delle grandi bulkcarrier ha influito sui noli e, di conseguenza, sui valori delle navi. Le moderne Capesize hanno perso quasi il 30% del loro valore negli ultimi 12 mesi raggiungendo il prezzo minimo di 42 milioni di dollari dal novembre 2003, senza la certezza di aver toccato il fondo. La valutazione del Baltic Exchange per una Capesize di cinque anni da 172.000 dwt era a inizio settimana di 42,5 milioni di dollari, un calo del 20% dall'inizio del 2011 quando il prezzo medio era stimato in poco più di 52,6 milioni di dollari. Rispetto al giugno 2010, quando una moderna unità valeva in media 60,6 milioni di dollari, la flessione è stata del 30%, un pesante calo sul valore record di 153,8 milioni di dollari del giugno 2008 quando le bulkcarrier Capesize guadagnavano oltre 200.000 dollari al giorno nel mercato dei noli. Per confronto, il nolo medio del Baltic Exchange era a inizio settimana di 13.235 dollari al giorno, anche se si tratta di un miglioramento rispetto ai noli inferiori a 5.000 dollari del febbraio scorso. La grossa differenza negli ultimi 12 mesi è stata l'aumento delle dimensioni della flotta delle Capesize con un totale di 1.229 navi di oltre 100.000 dwt a fine giugno, il 18% in più rispetto alle 1.038 navi rilevate 12 mesi prima. In aggiunta, sono previste in consegna nei prossimi quattro anni altre 570 navi di queste dimensioni che continueranno a pesare sui noli e sui valori delle navi. Ma le Capesize non sono sole, anche le Panamax hanno segnato un declino significativo, e il valore delle unità di 5 anni da 72.000 dwt è sceso a 30,5 milioni di dollari pari ad una perdita del 17% sui 37,3 milioni di dollari rilevati a inizio d'anno. La flotta di queste navi comprende 1.884 unità in confronto a 1.696 navi nel giugno 2009. Il valore di una Supramax di cinque anni da 52.000 dwt è sceso a 27,4 milioni di dollari, l'11% in meno dall'inizio dell'anno quando i prezzi erano di 30,7 milioni di dollari. In contrasto, i valori delle petroliere riportati dal Baltic Exchange non sono diminuiti tanto come le bulkcarrier negli ultimi sei mesi. Una VLCC di cinque anni da 305.000 dwt vale ora 81,8 milioni di dollari, solo il 3% in meno che a inizio d'anno e l'11% in meno rispetto a fine giugno 2010 quando i prezzi erano in media di 92,5 milioni di dollari. Le Product Tanker Medium Range hanno addirittura aumentato il loro valore mentre il ritmo delle consegne di nuove unità rallenta e i profitti degli

armatori migliorano, con prezzi di 29 milioni di dollari pari ad un aumento del 15% rispetto alla media di 25,3 milioni di dollari del gennaio scorso.

La prima nave di questa stagione estiva ha lasciato il porto di Murmansk diretta alla Cina attraverso la rotta settentrionale. La *Perseverance* di 73.788 dwt ha lasciato il porto nel Mar di Barents nei primi giorni di luglio con un carico di 70.000 tonnellate di condensati di gas ed è prevista arrivare in Cina entro tre settimane. Il viaggio attraverso la rotta dell'Artico controllata dai russi potrebbe richiedere solo 14 giorni. La nave, noleggiata dalla compagnia russa Novatek, appartiene alla Transpetrol ed è essere la prima di circa una quindicina di navi che dovrebbero compiere un viaggio analogo nel corrente anno. La maggior parte delle navi verrà scortata su tutto o parte del tragitto da uno dei rompighiaccio a propulsione nucleare della Russia. I ghiacci si sono sciolti prima che negli ultimi anni e questo potrebbe indurre sia la compagnia danese Nordic Bulk Carriers che l'armamento russo Sovcomflot ad inviare un certo numero di navi attraverso la rotta settentrionale. Per la Sovcomflot, l'intenzione sarebbe di inviare quattro petroliere, due viaggi all'inizio dell'estate e due in settembre, se i ghiacci continueranno a recedere permettendo il transito più a nord. Questo potrebbe comprendere Aframax e Suezmax. L'interesse commerciale all'uso della rotta dell'Artico è aumentato negli ultimi anni poiché gli scienziati hanno previsto meno ghiaccio estivo nei mari siberiani. Il potenziale uso della rotta dal Nord Europa alla Cina ed altri porti dell'Estremo Oriente potrebbe far risparmiare alle navi migliaia di dollari in costi carburante oltre ad abbreviare i tempi di viaggio in confronto alla rotta dal Canale di Suez. Se la rotta diventerà più transitabile in maniera permanente ed ampia durante i mesi estivi e persino su tutto l'anno, potrebbe portare a cambiamenti nelle economie globali poiché si svilupperebbero nuove rotte di traffico. La crescita della nuova rotta marittima dipende tuttavia dal fatto che le autorità russe diano i giusti segnali all'armamento internazionale fornendo ampi ragguagli su tariffe, sviluppo di infrastrutture e provvedimenti di emergenza.

Il prezzo medio di 15 milioni di dollari pagato per ciascuna nave da carico secco venduta tra aprile e giugno di quest'anno rappresenta il livello più basso dallo stesso periodo del 2009 pari ad una flessione di 9 milioni di dollari sui valori medi di un anno fa. Si riportano infatti 114 bulkcarrier vendute nel secondo trimestre dell'anno per un totale di 5,6 milioni dwt ed un valore complessivo di 1,7 miliardi di dollari, con una media di 15 milioni di dollari a nave. Per confronto, i prezzi del secondo trimestre 2010 erano in media di 24 milioni di dollari con 128 navi vendute ed un investimento complessivo di 3,1 miliardi di dollari, il più alto in media da prima della crisi finanziaria del 2008. I 3,4 miliardi di dollari spesi sino ad ora dall'inizio dell'anno da acquirenti di navi da carico secco rappresentano il 40% in meno dei 5,9 miliardi di dollari investiti nei primi sei mesi del 2010 e il 20% in meno dei 4,2 miliardi di dollari della prima metà del 2009. I volumi delle navi sia in termini numerici che di deadweight venduti nel mercato dell'usato negli ultimi 12 mesi sono anch'essi ben inferiori a quelli del primo semestre 2009 e 2010. Solo 216

bulkcarrier sono state vendute tra gennaio e giugno per un totale di 11,6 milioni dwt, inferiori alle 261 riportate nella prima metà dello scorso anno che hanno totalizzato 16 milioni dwt e le 329 navi che hanno cambiato proprietario nel primo semestre 2009 per 18,2 milioni dwt. Con i valori delle navi in caduta, gli armatori che avevano considerato di vendere le navi le hanno ritirate dal mercato dell'usato e questo spiega la caduta dei volumi ma anche la correlazione tra numero di navi vendute e somme investite. In contrasto con i mercati delle bulkcarrier, i prezzi delle petroliere hanno dato prova di maggiore resistenza con 59 navi per 4,9 milioni dwt vendute per 1,5 miliardi di dollari complessivi ed un prezzo medio a nave di 25,4 milioni di dollari nel secondo trimestre 2011. Anche qui si tratta del livello più basso dal primo trimestre 2010 quando i prezzi medi risultarono di 17,1 milioni di dollari, in calo del 23% dai 32,9 milioni di dollari della media di vendite da aprile a giugno 2010 quando 85 navi per un valore di 2,8 miliardi di dollari cambiarono proprietario.