



Genova, 3 Ottobre 2011

No. 1494

**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 39 (26/30 Settembre 2011)

### CISTERNE

Il mercato delle **VLCC** nel Golfo mediorientale continua ad essere alla mercé dei noleggiatori che possono scegliere se entrare in mercato ufficialmente, nel qual caso riceveranno una dozzina di offerte per ogni carico, o fissare discretamente una nave particolare senza entrare in mercato. Tutti gli sforzi degli armatori per mitigare le loro perdite, compresa la riduzione della velocità, hanno avuto un impatto trascurabile sul mercato. In West Africa sta aumentando la concorrenza tra armatori di VLCC per i carichi di greggio diretti all'Asia e molte navi stanno arrivando in zavorra addirittura dal Pacifico, sebbene i noli realizzati su questa tratta siano ancora più bassi di quelli dal Medio Oriente all'Asia. Infatti, sulla base della piena velocità, si calcola un equivalente timecharter di meno 4.400 dollari al giorno, mentre sulla rotta da Ras Tanurah a Chiba il nolo corrispondente sarebbe di meno 150 dollari al giorno. L'unica rotta di riferimento a valori positivi è quella dalla Nigeria al Golfo americano con una stima di profitto di circa 1.240 dollari al giorno. Poco sostegno è arrivato dalla diminuzione dei prezzi del bunker, e la principale area di caricazione del Medio Oriente è estremamente *overtonnaged* con scarse speranze di un aumento dei noli sul breve termine. Maggiori volumi di carico e la resistenza da parte degli armatori di **Suezmax**, hanno permesso ai noli dal West Africa agli Stati Uniti e l'Europa di rimanere stabili intorno a Ws 73 mantenendo equivalenti timecharter di circa 12.000 dollari al giorno. Il mercato del Mar Nero-Mediterraneo ha mantenuto noli intorno a Ws 85 equivalente a 14.175 dollari al giorno, e di Ws 70 per le destinazioni oltre Atlantico. Il consistente volume di petroliere **Aframax** nell'area del Mediterraneo ostacola un possibile miglioramento dei noli, nonostante un livello di attività che alcuni anni fa avrebbe fatto impennare i noli stagnanti. Carichi da Ceyhan a Lavera sono stati fissati a Ws 90 equivalente a 2.128 dollari al giorno, da un livello di Ws 88 e meno 1.130 dollari al giorno di una settimana fa. Libia e Siria rimangono per ora fuori dal mercato pesando negativamente sul numero di carichi disponibili in Mediterraneo. In Nord Europa la situazione è leggermente migliorata con fissati conclusi per viaggi Sullom Voe/Wilhelmshaven a Ws 97,5 pari a 7.277 dollari al giorno. Nel Baltico, i carichi da Primorsk a Wilhelmshaven sono stati fissati a Ws 72 pari a 2.356 dollari al giorno. Nel settore delle **Product Tanker pulite**, la domanda di Medium Range in Atlantico è sempre a buoni livelli e i noli sono passati da Ws 150 a 180 e potrebbero rafforzarsi ancora. I carichi di ritorno sono rimasti invariati rispetto alla precedente settimana a Ws 105. Le Large Range 1 attive in Atlantico non hanno potuto approfittare dei miglioramenti delle MR e sono state fissate ancora intorno a Ws 110 sia per le destinazioni americane che per l'Africa occidentale. Dai Caraibi alla costa atlantica americana i noli sono rimasti invariati a Ws 132,5. Ad est di Suez, l'attività procede a rilento e l'aumentata presenza di navi ha fatto scendere i noli. Le Large Range 1 sono state fissate dal Medio Oriente al Giappone a WS 125 per 55.000 tonn. di carico, mentre le Large Range 2, nonostante la minore domanda, hanno ottenuto per gli stessi viaggi noli di Ws 122,5 per 75.000 tonn. Per la consistente disponibilità di navi, le LR1 fissate con jet-fuel dal Medio Oriente a UK Cont. hanno visto scendere i noli a 1,875 milioni di dollari lumpsum.

### CARICO SECCO

Il mercato rimane molto incerto e volatile rendendo difficile prevedere il futuro, questa settimana per le **Capesize**, ad esempio, vediamo un calo delle rate con il BCI a 3207 e la rata media TC a 27445 con una perdita di 229 punti. In Pacifico la settimana è più tranquilla rispetto alla precedente con il round voyage sui 24500 usd mentre il trip back è

sui 5600 usd. In Atlantico il Tubarao-Quingdao vede usd 28,50 pt per stem di ottobre mentre per novembre dei noleggiatori fissano a 26 usd per tonn. Un transatlantic round voyage ottiene più di 35000 usd, una tra le rate più ottimiste viste negli ultimi mesi anche se le festività cinesi sono alle porte e si dovrà vedere che impatto avranno queste sul mercato. Per le **Panamax** la settimana è iniziata un po' a rilento e solo il tonnellaggio pronto riesce a trovare impiego ma le rate rimangono comunque stabili. Il fronthaul riporta rate in rialzo anche se gli armatori tendono ad evitare la destinazione Pacifico. Il transatlantic round voyage vede livelli che cambiano a seconda dell'area di riconsegna con il Med. più pagato rispetto alla riconsegna in Continente. Nel bacino del Pacifico i noli rimangono stabili rispetto ai giorni passati quando avevano perso punti con il round voyage sui 10700 usd e il trip back sui 4600 dollari ed alcuni carichi fissati off-market. Per via delle prossime festività in Cina il mercato **Handy/Supramax** riporta poca attività dalla costa est dell' India dove le rate non vedono particolari cambiamenti. Per le Handysize i noli sono sui 12000 usd per trip dal Mar Nero per East Med. e 15000 usd per West Med. ma comunque gli armatori tendono a riposizionare le navi in Continente a circa 10000 usd al giorno anche se navi più pronte accettano fino a 6000 usd. Per le Supramax in Atlantico il sentimento rimane positivo anche per la poca disponibilità di tonnellaggio in Golfo che mantiene una certa pressione sulle rate. In Pacifico la fine di Settembre riporta rate stabili per i carichi pronti mentre per gli shipment di inizio ottobre, forse per via delle festività alle porte, l'attività risulta maggiore.

#### ALTRE NOTIZIE

Un recente esame dei costi operativi per le navi di ogni tipo, conferma un costo di 10.670 dollari al giorno per la gestione di una moderna VLCC, ben superiore ai profitti equivalenti timecharter sulla rotta dall'Arabia Saudita al Giappone che sono a valori negativi. Anche se il paragone può sembrare poco appropriato, i costi operativi di una Capesize sono valutati in 7.437 dollari al giorno. Ma, attualmente, una Capesize realizza un profitto di 29.936 dollari al giorno da un round voyage in Atlantico. Allo stesso modo, Suezmax ed Aframax costano di più come gestione che non le grandi bulkcarrier. Ma quello che fa spicco è che una gasiera, che ha un costo operativo di circa 7.000 dollari al giorno, realizza profitti giornalieri di 47.000 dollari al giorno nei viaggi di riferimento dall'Arabia Saudita al Giappone.

Gli armatori greci di VLCC stanno guadagnando quote di mercato nella sempre più popolare triangolazione sulle rotte Medio Oriente-Atlantico-Asia dove rappresentano oltre un quarto dei viaggi dall'inizio dell'anno. Risulta infatti che le VLCC, appartenenti a compagnie armatoriali greche, hanno effettuato 46 di questi viaggi dall'inizio dell'anno, lo stesso numero dell'intero 2010, con al primo posto il gruppo Angelikoussis. La strategia di far seguire ad un viaggio con greggio dal Medio Oriente per scarica in Atlantico, un carico da un porto nell'emisfero occidentale all'Asia, è una delle opzioni più rischiose disponibili per gli armatori che cercano di aumentare i loro profitti. Gli armatori solitamente si aspettano scarsi guadagni quando fissano una VLCC dal Medio Oriente all'Atlantico, ma un carico più remunerativo dall'Atlantico all'Asia che possa compensare le perdite del primo viaggio, è di per sé più difficile da ottenere rispetto alle rotte più tradizionali delle VLCC. Il potenziale di guadagni più alti è l'attrattiva che spesso induce gli

armatori ad accettare il rischio della triangolazione. Secondo calcoli recenti, la combinazione delle due importanti rotte ha visto in media profitti di circa 17.650 dollari al giorno, in confronto a 11.285 dollari per un viaggio di riferimento dal Medio Oriente al Giappone.

La ConocoPhillips ha annunciato che sospenderà la produzione presso la sua raffineria da 185.000 barili al giorno in Pennsylvania e chiuderà definitivamente l'impianto se non riuscirà a trovare un acquirente entro i prossimi sei mesi. A inizio settembre, la Sunoco aveva annunciato una decisione simile per le sue raffinerie da 505.000 b/g di Philadelphia e Marcus Hook. Questo significa che una quota di 690.000 b/g delle importazioni degli Stati Uniti di potrebbe scomparire, equivalente ad un carico di Suezmax ogni 1,5 giorni, un duro colpo per i traffici di queste navi nel mercato dell'Atlantico. La decisione di vendere è dovuta al livello di investimento necessario per mantenere la competitività. L'attività di raffinazione nella costa orientale americana è stata oggetto di pesanti pressioni di mercato negli ultimi anni. Le importazioni di prodotti petroliferi, la debolezza della domanda di carburante per le auto e costosi adempimenti tecnici hanno creato queste difficoltà. Dei 1.076 fissati spot di Suezmax riportati sino ad ora dall'inizio dell'anno, le due compagnie hanno rappresentato oltre l'8% dei carichi globali. Di questi, 65 fissati sono stati riportati per scarica sulla costa atlantica americana, di cui 49 hanno riguardato carichi dal West Africa e la Sunoco ha rappresentato la maggior parte di questi fissati.

Gli armatori tedeschi di portacontainer si stanno preparando a possibili azioni delle banche tedesche intenzionate a ridurre le loro perdite. Vi sono preoccupazioni che le banche stiano per dare il via a vendite forzate di portacontainer i cui armatori sono in difficoltà. Questo timore deriva dalla prossima conclusione, a fine anno, del periodo di moratoria di tre anni sui pagamenti. A questo si aggiunge un mercato dei noli per le portacontainer in caduta libera, e la prospettiva di una nuova serie di vendite forzate simili a quelle viste nel 2009. Qualcosa si starebbe già muovendo in questa direzione, la *HC Maria* da 1.100 teu costruita nel 1996 è già in vendita per circa 6 milioni di dollari, un prezzo più basso di oltre il 30% rispetto ai livelli visti a inizio d'anno, ma in linea con il prezzo pagato dalla compagnia greca Eastern Mediterranean Maritime per la gemella *Merkur*. Nel 2008 e 2009 le banche erano disposte a sostenere gli armatori che in molti casi potevano contare sul denaro accumulato negli anni del boom, ma il mercato dei noli a picco negli ultimi mesi ha ridotto le riserve all'osso. Nello stesso tempo, la pazienza delle banche e degli azionisti verso le singole compagnie si è esaurita. Molti prevedono che la restante parte dell'anno sarà difficile per gli armatori di portacontainer poiché una ripresa dei noli appare improbabile, ma il mercato potrebbe iniziare a migliorare nel secondo trimestre del prossimo anno.

Il mercato della compravendita sta attentamente seguendo lo stato di quattro VLCC pronte per essere consegnate dai cantieri sudcoreani Daewoo e i cui armatori, TMT

e Gulf Marine, non potranno o non saranno disposti a riceverle. Si tratta delle VLCC *C Elephant* e *G Elephant* ordinate dalla TMT e di *Andromeda Glory* e *Callisto Glory* per la Gulf Marine. Tutte queste navi furono ordinate a prezzi varianti da 120 a 130 milioni di dollari e sono destinate a viaggiare in un mercato spot che non copre neppure i costi operativi. Vi sono voci che la TMT sarebbe inadempiente sui pagamenti e che le due navi sono ora ormeggiate fuori del cantiere. La vendita di queste navi potrebbe portare ad un nuovo *repricing* poiché non sono molti gli acquirenti di grandi petroliere. Il valore resale di una VLCC viene valutato in circa 98 milioni di dollari. La Gulf Marine spera anche di poter vendere altre due VLCC la cui consegna è prevista dalla Daewoo nel 2013. Sarebbero in aumento gli armatori che richiedono ai cantieri costruttori di differire la consegna di navi a causa delle condizioni disastrose del mercato dei noli e, in generale, i cantieri cercano di venire incontro agli armatori spostando la consegna di uno o due mesi. Voci di mercato danno per certo che alcuni armatori hanno deciso di mettere in disarmo le loro nuove VLCC direttamente dal cantiere, ma mancano conferme al riguardo.

La compagnia brasiliana Petrobras ha acquistato una delle ultime VLCC a scafo singolo rimaste per 25 milioni di dollari dalla Titan Petrochemicals, che si aggiunge alle tre acquistata dalla Ship Finance International dell'armatore norvegese John Fredriksen. Si tratta della *Titan Seema* di 275.546 dwt costruita nel 1993, il cui nome è stato modificato in *Petrobras 74*. La Titan Petrochemicals aveva acquistato la nave dalla SFI nel febbraio scorso quando il suo nome era *Front Ace*. I 25 milioni di dollari pagati per la nave sono leggermente superiori alla media di 24,2 milioni che la Petrobras avrebbe pagato per le tre VLCC a scafo singolo della SFI che erano tutte noleggiate alla Frontline e in uso alla Titan Ocean come depositi galleggianti nel sud est asiatico. La Titan Ocean di Singapore è l'azionista di maggioranza, con una quota del 48,6%, nella Titan Petrochemicals Group di Hong Kong che fornisce servizi di logistica petrolifera principalmente al mercato cinese. La Petrobras ha acquistato le tre VLCC della SFI per conversione in FPSO (floating production storage offloading). I 73 milioni di dollari pagati dalla Petrobras per le navi della SFI sono considerati da molti un premio poiché il valore di demolizione delle navi è stimato intorno a 60 milioni di dollari. Nelle ultime due settimane, tre altre VLCC a scafo singolo, tra cui due VLCC del gruppo BW, sono state riportate vendute per demolizione e saranno definitivamente rimosse dalla flotta globale.

I volumi delle vendite di navi sul mercato dell'usato nel terzo trimestre sono i più bassi da un decennio, sebbene vendite forzate e all'asta siano probabili. Le differenti aspettative di prezzo tra venditori ed acquirenti, hanno portato ad un mercato dell'usato con una minore liquidità nel corrente anno. Nei primi tre trimestri dell'anno, il numero delle navi vendute è diminuito del 15% in confronto allo stesso periodo dello scorso anno pari a 811 transazioni, di cui 217 concluse da luglio a settembre, il volume trimestrale più basso dalla fine del 2008, quando l'accesso al credito commerciale fu congelato in seguito al collasso della Lehman

Brothers. Tuttavia, con la minaccia di una recessione a due cifre, le vendite di navi di seconda mano dovrebbero riprendere ad aumentare, sia perché gli armatori necessitano di liquidità, i creditori ipotecari li sollecitano a farlo o, nel caso più estremo, le navi vengono fermate dalle banche e vendute all'asta. Molti armatori privati sono sempre più in difficoltà con la crisi finanziaria europea che si aggiunge a quello che è già un periodo molto difficile. Alcuni armatori mettono le navi in vendita per ritirarle dal mercato non appena realizzano che i prezzi offerti non sono in linea con le loro aspettative. In controtendenza, molte compagnie armatoriali giapponesi accettano quello che l'acquirente offre, ma vi sono dubbi che questi prezzi siano rappresentativi dei livelli di mercato. Dai dati sulle navi fermate e vendute all'asta risulta che in agosto e settembre l'età media delle navi vendute è stata di soli 11 anni, con alcune addirittura costruite nel 2010. Nei primi mesi dell'anno l'età media di queste navi era di 18 anni, in calo dai 22 del 2009 e 28 anni del 2005. Secondo le previsioni, altri armatori di navi moderne saranno in difficoltà nel prossimo anno e le banche, in un contesto di incertezze economiche, aumenteranno le pressioni sulle compagnie che lottano per coprire i finanziamenti delle navi. Dal febbraio scorso si contano 63 navi vendute all'asta, contro 20 tra gennaio e luglio del 2010 mentre nel 2009 sono state 85.

Le compagnie di linea a container con quote di mercato ridotte saranno probabilmente estromesse dai traffici Asia-Europa, lasciando il mercato ai giganti del settore come Maersk, MSC, CMA CGM e le due grandi compagnie cinesi. Le compagnie che gestiscono servizi di linea con navi inferiori ai 10.000 teu e che non hanno in ordinazione navi della nuova generazione sono le più a rischio. Complessivamente, le tre compagnie europee rappresentano il 46% del mercato in termini di capacità impiegata e nessun'altra singola compagnia supera il 6%. Nell'ultimo anno, la maggior parte dei vettori ha perso quota di mercato nei traffici Asia-Europa. La Hanjin Shipping ha perso maggiormente e anche la Hapag-Lloyd si sta ritraendo. Delle cinque più importanti, solo CMA CGM ha ceduto quota di mercato mentre la Zim è stata quella che più ha guadagnato in termini percentuali, seguita da Maersk, MSC, Cosco Container Lines e China Shipping.

La Scorpio Tankers ha deciso di non esercitare l'opzione di acquisto di due product tanker Large Range 1 con classe ghiacci per 45 milioni di dollari ciascuna costruite nel 2008. Non si tratta di un evento raro nel mercato della compravendita, ma illustra l'ampio impatto del declino dei prezzi delle petroliere di seconda mano negli ultimi 12 mesi. In assenza di un mercato della compravendita attivo, è difficile stabilire un prezzo esatto per le due navi che la Scorpio ha deciso di non acquistare. Si stima tuttavia che navi simili valgano intorno a 35 milioni di dollari. La Scorpio aveva accettato l'opzione un anno fa quando acquistò una product tanker Large Range 1 del 2008 di 113.091 dwt per 52,1 milioni di dollari. All'epoca l'acquisto conteneva l'opzione, da esercitarsi in qualunque momento entro il settembre 2011, di acquistare una coppia di product Tanker LR1 dallo stesso venditore a 45 milioni di dollari a nave. Queste due navi viaggiano già nel pool gestito dalla Scorpio. La

rinuncia a questa opzione, in particolare per un prezzo significativamente più alto del mercato, non dovrebbe influire sulle aspirazioni di crescita della Scorpio, che nella scorsa primavera ha acquistato due Medium Range di proprietà della fallita Korea Line per 70 milioni di dollari a cui ha fatto seguito un ordinativo del valore di 185 milioni di dollari per cinque Medium Range di nuova costruzione presso i cantieri coreani Hyundai. Nel 2011 la Scorpio ha anche preso a noleggio sette petroliere e la sua flotta comprende ora 19 petroliere, di cui 12 di proprietà, più le cinque nuove costruzioni che contengono tre opzioni.

Le previsioni per i costi operativi navali indicano il ritorno ad aumenti più o meno in linea con l'inflazione generale, dopo un periodo di rapido rincaro a metà degli anni 2000 e una diminuzione del 2% nel 2009. Secondo i rilievi dell'ultimo rapporto OpCost della Moore Stephens, la tendenza a seguire l'andamento inflazionistico potrebbe continuare nel corrente anno e nel prossimo. Nel 2010 i costi operativi delle navi sono aumentati in media del 2,2%, sia pure con qualche differenza per i vari tipi di navi e categorie di costo. In generale, i costi delle bulkcarrier sono saliti più rapidamente che per gli altri tipi di navi, ad una media ponderata per le varie categorie di portata del 2,9% in confronto all'1,1% per le petroliere e l'1,9% delle portacontainer. Il maggiore singolo aumento per categoria è stato per le bulkcarrier Panamax, ma anche in questo caso si è trattato solo del 3,7% mentre gli aumenti più bassi sono stati rilevati per le petroliere, le Product tanker hanno segnato una flessione dello 0,2% e le VLCC un piccolo aumento dello 0,2%. Gli ultimi dati sono indicativi di un ritorno della pressione al rialzo, anche se molto inferiore a quella a metà degli anni 2000.