

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**



**ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**

**στην**

**ΝΑΥΤΙΛΙΑ**

**ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ TIMECHARTER ΓΙΑ ΤΑ  
PANAMAΧΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΥΨΟΣ ΤΩΝ  
ΝΑΥΛΩΝ**

**Μπουτιέρου Ζηνοβία**

Διπλωματική Εργασία  
που υποβλήθηκε στο Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών  
του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος  
των απαιτήσεων για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού  
Διπλώματος Ειδίκευσης στην Ναυτιλία

Πειραιάς

Σεπτέμβριος 2017

## **Δήλωση αυθεντικότητας / Ζητήματα Copyright**

«Το άτομο το οποίο εκπονεί τη Διπλωματική Εργασία φέρει ολόκληρη την ευθύνη προσδιορισμού της δίκαιης χρήσης του υλικού, η οποία ορίζεται στην βάση των εξής παραγόντων: του σκοπού και χαρακτήρα της χρήσης (εμπορικός, μη κερδοσκοπικός ή εκπαιδευτικός), της φύσης του υλικού που χρησιμοποιεί (τμήμα του κειμένου, πίνακες, σχήματα, εικόνες ή χάρτες), του ποσοστού και της σημαντικότητας του τμήματος, που χρησιμοποιεί σχέση με το όλο κείμενο υπό copyright και των πιθανών συνεπειών της χρήσης αυτής στην αγορά ή στη γενικότερη αξία του υπό copyright κειμένου».

Η Δηλούσα,

Μπουτιέρου Ζηνοβία

### **Τριμελής Εξεταστική Επιτροπή**

Η παρούσα Διπλωματική Εργασία εγκρίθηκε ομόφωνα από την Τριμελή Εξεταστική Επιτροπή που ορίστηκε από τη ΓΣΕΣ του Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς σύμφωνα με τον Κανονισμό Λειτουργίας του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών στην Ναυτιλία.

Τα μέλη της Επιτροπής ήταν:

Θεόδωρος Πελαγίδης (Επιβλέπων)

Σωτήριος Θεοδωρόπουλος (Καθηγητής)

Διονύσιος Πολέμης (Λέκτορας)

Η έγκριση της Διπλωματικής Εργασίας από το Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς δεν υποδηλώνει αποδοχή των γνώμων του συγγραφέα.

## **ΑΦΙΕΡΩΣΕΙΣ – ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

*Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή της σχολής Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιά, ΚΟ Θεόδωρο Πελαγίδη για την εμπιστοσύνη που έδειξε στην ανάθεση του θέματος καθώς και για τις συμβουλές του καθ' όλη τη διάρκεια της εκπόνησης της παρούσας διπλωματικής εργασίας. Επίσης θα ήθελα να αποδώσω θερμές ευχαριστίες στην οικογένεια μου και τους συναδέλφους μου, χωρίς την απεριόριστη συμπαράσταση και αρωγή των οποίων η συγκεκριμένη εργασία δεν θα ήταν δυνατόν να ολοκληρωθεί.*

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ .....	6
ABSTRACT .....	7
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	8
ΣΚΟΠΟΣ .....	8
ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ – ΠΗΓΕΣ .....	8
ΔΟΜΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ.....	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ .....	10
1.1 Πρόσωπα της ναυλαγοράς.....	10
1.1.1 Κύριος του πλοίου, πλοιοκτήτης, εφοπλιστής (ship-owner)* .....	10
1.1.2 Ναυλωτής (charterer)*.....	12
1.1.3 Φορτωτής (shipper)*.....	13
1.1.4 Διαχειριστής (operator)* .....	14
1.1.5 Μεσίτης πλοίων (shipbroker)* .....	15
1.1.6 Ναυλομεσίτης (chartering broker) .....	15
1.2 Δίκτυο πληροφόρησης και επικοινωνίας της ναύλωσης .....	21
1.2.1 Ναυτιλιακά κέντρα πληροφόρησης .....	22
1.2.2 Είδη πληροφόρησης .....	24
1.2.3 Δίκτυο Πληροφόρησης και Επικοινωνίας .....	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΣΥΜΒΑΣΗ ΝΑΥΛΩΣΗΣ .....	28
2.1 Μορφές Ναύλωσης: Βασικά χαρακτηριστικά της Χρονοναύλωσης (time charter)..	29
2.2 Συμβόλαιο ναύλωσης .....	31
2.2.1 Συμβόλαιο χρονοναύλωσης .....	32
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΤΑΔΙΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ .....	41
3.1 Βασικά στοιχεία της διαπραγμάτευσης .....	42
3.2 Προσφορές και αντιπροσφορές.....	44
3.2.1 Εγγύηση εξουσιοδότησης.....	45
3.2.2 Σταθερές Προσφορές.....	47
3.2.3 Ενδείξεις .....	49
3.2.4 Ναυλοσύμφωνα.....	49
3.2.5 Χρονική διάρκεια .....	50
3.2.6 Προϋποθέσεις .....	51
3.2.7 Διαπραγματεύσεις.....	52

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΤΟΥ ΝΑΥΛΟΥ (DETERMINATIONOFFIXTURERATE)</b> .....	<b>54</b>
<b>4.1 Ναυλοδείκτες και ναυτιλιακά παράγωγα</b> .....	<b>56</b>
<b>4.1.1 Ο ναυλοδείκτης BPI</b> .....	<b>56</b>
<b>4.1.2 Ναυτιλιακά παράγωγα για το ξηρό φορτίο</b> .....	<b>57</b>
<b>4.1.3 Baltic International Freight Future Exchange</b> .....	<b>58</b>
<b>4.1.4 Forward Freight Agreements (FFAs)</b> .....	<b>58</b>
<b>4.1.5 Παράδειγμα FFA</b> .....	<b>60</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΜΕΛΕΤΗ ΝΑΥΛΩΣΗΣ PANAMAX DWT 76.629 MTS ΣΤΙΣ 8 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2016</b> .....	<b>61</b>
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</b> .....	<b>90</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ</b> .....	<b>92</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</b> .....	<b>99</b>

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Για να επεξηγηθούν οι στρατηγικές ναύλωσης που επιλέγονται να ακολουθηθούν για τη ναύλωση ενός Panamax μέσα σε μία ναυλαγορά που συνεχώς μεταβάλλεται πρέπει πρωτίστως να γίνει κατανοητή η διαδικασία διαπραγμάτευσης της ναύλωσης.

Αρχικά είναι σημαντικό να γίνει πλήρως αντιληπτός ο ρόλος του κάθε παίκτη μέσα σε αυτή τη διαδικασία. Αφού γίνει αυτό, οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται προκειμένου να υφίσταται σύμβαση ναύλωσης είναι ένα στάδιο ζωτικής σημασίας προς την κατανόηση ολόκληρης της διαδικασίας. Καθώς η χρονοναύλωση από τη ναύλωση ταξιδιού είναι δύο ναυλώσεις εντελούς διαφορετικού χαρακτήρα τα βασικά στοιχεία της πρώτης, τα οποία αποτελούν σημείο διαπραγμάτευσης και δομής του τελικού ναυλοσυμφώνου, οφείλουν να υπογραμμισθούν και να τους δοθεί ιδιαίτερη έμφαση καθώς μέσα από αυτά γίνεται αντιληπτός ο τρόπος που λειτουργούν τα δύο συμβαλλόμενα μέρη και τα σημεία που πρόκειται να διαπραγματευτούν. Ο τρόπος των διαπραγματεύσεων καθώς και η διαπραγματευτική δεινότητα του κάθε μέρους είναι ένας τομέας ιδιαίτερα σοβαρός και διαδραματίζει ρόλο καταλυτικό στην έκβαση ολόκληρης της διαδικασίας.

Τέλος, περιγράφονται τα βασικά εργαλεία τα οποία χρησιμοποιούν οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές για τη μελέτη του ναύλου που θα ζητήσουν στη ναύλωση την οποία πρόκειται να διαπραγματευτούν. Αφού δούμε αυτή την ναύλωση στην πράξη καταλαβαίνουμε τα είδη του ρίσκου που αναλαμβάνουν οι δύο πλευρές καθώς και τις επιλογές της στρατηγικής τους όπως αυτή διαμορφώνεται μετά την ανάληψη αυτών των ρίσκων.

## ABSTRACT

In order to explain the chartering strategies that owners and charterers choose to follow for fixing a Panamax in a freight market which constantly changes we should above all understand the whole negotiations procedure.

Initially, it is very important to comprehend the role each player plays into these negotiations. Thereafter, the conditions which should be eligible for drawing up a charter party are of a vital importance in order to thoroughly understand the whole procedure. As time charter has major differences from voyage charter the basic characteristics of the first one, which consist points of negotiations and form the finally charter party, must be underlined and given special emphasis as through them we can see the way the counterparties negotiate. Except for this way, the negotiating power of each one of them is a significant element of chartering and play major role in final fixing.

Finally, the basic tools which owners and charterers use are described as how they contribute in order to decide the level of rate they are going to negotiate and achieve. After seeing a specific chartering fixture, we appreciate the kind of risks the owners and charterers are taking as well as their strategy choices, as they take shape after taking these risks in practice.



## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

### ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός αυτής της διπλωματικής εργασίας είναι να παρουσιάσει τον τρόπο με τον οποίο διεξάγεται η διαδικασία διαπραγμάτευσης της χρονοναύλωσης. Αντικειμενικός της στόχος είναι μέσα από τη διαδικασία αυτή να παρουσιάσει τα κριτήρια, τις στρατηγικές και τον τρόπο επιλογής τους από τους πλοιοκτήτες και τους ναυλωτές προκειμένου να προχωρήσουν στη ναύλωση περιόδου ενός πλοίου τύπου Panamax. Η παρούσα εργασία στοχεύει στην εξέταση της χρονοναύλωσης από την πρακτική της πλευρά παρουσιάζοντας στην πράξη τον τρόπο λειτουργίας των δύο συμβαλλόμενων μερών κατά τη διαδικασία της.

### ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ – ΠΗΓΕΣ

Η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε είναι βασισμένη στη βιβλιογραφική ανασκόπηση, ελληνικής και ξένης βιβλιογραφίας, καθώς και στη χρήση επιστημονικών άρθρων του διαδικτύου προκειμένου να αντληθούν χρήσιμες για την εργασία αυτή πληροφορίες. Τέλος, χρησιμοποιήθηκε μελέτη πραγματικής ναύλωσης προκειμένου να δοθεί έμφαση στην πρακτική πλευρά του ζητήματος της χρονοναύλωσης.

### ΔΟΜΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ

Προκειμένου να εκπληρωθούν οι παραπάνω στόχοι η δομή της διπλωματικής αυτής εργασίας ακολουθεί την εξής μορφή:

Στο κεφάλαιο 1 γίνεται αναφορά στα εμπλεκόμενα μέρη της ναύλωσης και στο δίκτυο επικοινωνίας της με στόχο να υπογραμμιστούν εξ αρχής τα μέρη τα οποία διαδραματίζουν ρόλο περισσότερο ή λιγότερο σημαντικό στην ναύλωση.

Στην συνέχεια στο κεφάλαιο 2 θα ασχοληθούμε με την σύμβαση της ναύλωσης και τα βασικά χαρακτηριστικά αυτής στην περίπτωση της χρονοναύλωσης έτσι ώστε στο κεφάλαιο 3 να απορρυθμιστούν τα στάδια της διαπραγμάτευσης της και στο κεφάλαιο 4 τα βασικά εργαλεία που χρησιμοποιούν τα δύο συμβαλλόμενα μέρη για τον καθορισμό της τιμής του ναύλου.

Τέλος, στο κεφάλαιο 5 θα παρουσιάσουμε τη μελέτη της πραγματικής ναύλωσης και τον τρόπο που επιλέγουν τα συμβαλλόμενα μέρη τις στρατηγικές που θα

ακολουθήσουν προκείμενου να φτάσουν στην πραγματοποίηση της. Θα ακολουθήσουν τα συμπεράσματα που θα προκύψουν από αυτή τη μελέτη.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ

### 1.1 Πρόσωπα της ναυλαγοράς

Ο κόσμος της διεθνούς εμπορικής ναυτιλίας συγκροτείται από επαγγελματίες οι οποίοι εμπλέκονται σε ένα σύνολο ανθρωπίνων δραστηριοτήτων, που είναι απαραίτητες για την ασφαλή διακίνηση φορτίων δια θαλάσσης από το ένα σημείο της γης στο άλλο. Οι επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στη διεθνή εμπορική ναυτιλία μπορούν να ταξινομηθούν σε κατηγορίες ανάλογα με τις δραστηριότητες και το ρόλο που διαδραματίζουν στο ναυτιλιακό γίγνεσθαι. Μερικά πρόσωπα ασχολούνται με την πλοιοκτησία και τη διαχείριση πλοίων, άλλα πρόσωπα ασχολούνται με τη ναύλωση πλοίων, ενώ άλλοι ασχολούνται με την πρακτόρευση, τη ναυσιπλοΐα, τη διοίκηση λιμένων, τη ναυτασφάλιση, την αγοραπωλησία πλοίων, τη ναυτιλιακή χρηματοδότηση κ.λπ.

Για τον σκοπό της εργασίας αυτής το ενδιαφέρον της μελέτης θα επικεντρωθεί στους επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στα πλαίσια της ναυλαγοράς (charter market practitioners). Ειδικότερα, οι σημαντικότερες κατηγορίες επαγγελματιών της ναυλαγοράς είναι οι ακόλουθες:

- Οι πλοιοκτήτες, οι εφοπλιστές, οι κύριοι των πλοίων (ship-owners)
- Οι ναυλωτές (charterers)
- Οι φορτωτές (shippers)
- Οι διαχειριστές (operators)
- Οι μεσίτες (shipbrokers)
- Οι ναυλομεσίτες (chartering brokers)
- Οι ναυτικοί πράκτορες (shipping agents)

Ακολουθεί αναλυτική παρουσίαση του ρόλου των ναυτιλιακών επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στο χώρο της ναυλαγοράς.

#### 1.1.1 Κύριος του πλοίου, πλοιοκτήτης, εφοπλιστής (ship-owner)\*<sup>1</sup>

Κύριος του πλοίου είναι εκείνος που έχει το εμπράγματο δικαίωμα της κυριότητας στο πλοίο, αλλά όχι και της εκμετάλλευσής του. Ο κύριος του πλοίου είναι εκείνος του οποίου το όνομα φαίνεται στο βιβλίο του νηολογίου, εφ' όσον όμως δεν εκμεταλλεύεται το πλοίο ο ίδιος.

---

<sup>1</sup>\*Shipowner is the person or firm that owns one or more ships (SULLIVAN E.: ‘The Marine Encyclopaedic Dictionary’, 1988)

Ο πλοιοκτήτης είναι ο ιδιοκτήτης του πλοίου και το εκμεταλλεύεται, δηλαδή διενεργεί ναυτιλιακές εργασίες με σκοπό το κέρδος. Εφοπλιστής είναι αυτός που εκμεταλλεύεται για λογαριασμό του πλοίου που ανήκει σε άλλο πρόσωπο.

Αν πολλοί είναι εξ' αδιαιρέτου συγκύριοι ενός πλοίου, το οποίο δεν εκμεταλλεύονται, υπάρχει η νομική έννοια της συγκυριότητας, ενώ εάν οι συνιδιοκτήτες εκμεταλλεύονται από κοινού πλοίο, υπάρχει η νομική έννοια της συμπλοιοκτησίας. Η κυριότητα επί του πλοίου ενός ή πολλών συγκυρίων αποδεικνύεται από το Νηολόγιο, στο οποίο κάθε σχετική πράξη κτήσεως ή μεταβίβασης κυριότητας πρέπει να καταχωρείται, γιατί αλλιώς είναι ανυπόστατη. Κατά τον Κώδικα Ιδιωτικού Ναυτικού Δικαίου, τρόπο κτήσεως κυριότητας ενός πλοίου είναι οι ακόλουθοι<sup>2</sup>:

- Πρωτότυποι τρόποι που περιλαμβάνουν τη ναυπήγηση πλοίου (κτήση κυριότητας με σύμβαση ναυπηγήσεως), την τακτική χρησικτησία (νομή του πλοίου επί τριετία), την έκτακτη χρησικτησία (νομή του πλοίου επί δεκαετία) και την κατακύρωση του πλοίου στον πλειοδότη σε δημόσιο πλειστηριασμό.
- Παράγωγοι τρόποι περιλαμβάνουν τη συμβατική μεταβίβαση κυριότητας (με δικοπραξία όπως πώληση, δωρεά κ.α.), τη μεταβίβαση μερίδα συμπλοιοκτήτη στους άλλους και την εγκατάλειψη του πλοίου στον ασφαλιστή.

Κατά τον Κώδικα Δημοσίου Ναυτικού Δικαίου, τρόποι κτήσεως κυριότητας είναι οι ακόλουθοι<sup>3</sup>:

- Σε περίπτωση πολέμου, η άλωση ή κατάληψη πλοίου ανήκει σε υπήκοο εχθρικού ή ουδέτερου κράτους.
- Η δήμευση του πλοίου, που επιβάλλεται ως παρεπόμενη ποινή υποχρεωτικά (π.χ. σε περίπτωση λαθρεμπορίου)
- Η κτήση της κυριότητας του πλοίου, που ναυάγησε στα ελληνικά παράλια, από το Ελληνικό Δημόσιο

Η διαχείριση ενός πλοίου μπορεί να γίνει από τον ίδιο τον πλοιοκτήτη ή από άλλο εξουσιοδοτημένο πρόσωπο που καλείται "ship's husband". Η διαχείριση το πλοίου από ναυτιλιακή πρακτική περιλαμβάνει τις αποφάσεις για τη χρησιμοποίηση του πλοίου, την ασφάλιση του, τον εξοπλισμό και εφοδιασμό του, την πληρωμή των λογαριασμών, την επάνδρωση, τη ναύλωση, την επιλογή της γεωγραφικής περιοχής απασχόλησής του, την πρακτόρευση του, τη μέριμνα για την ασφαλή εκτέλεση του

---

<sup>2</sup> Ρόκας Ι.: "Εισαγωγή στο Ιδιωτικό Ναυτικό Δίκαιο" (1993, σελ. 27-32)

<sup>3</sup> Ρόκας Ι.: "Εισαγωγή στο Ιδιωτικό Ναυτικό Δίκαιο" (1993, σελ. 27-28)

ταξιδιού, τη φόρτωση / εκφόρτωση, την παρακολούθηση της συντηρήσεως και επισκευές του πλοίου κ.λπ.<sup>4</sup>

Ο πλοιοκτήτης ή ο εφοπλιστής προσεγγίζει την αγορά με ένα διαθέσιμο πλοίο ελεύθερο φορτίου προκειμένου να εξασφαλίσει την απασχόλησή του. Αυτή μπορεί να είναι για πλήρη ή για μερική φόρτωση, για ναύλωση για συγκεκριμένο ταξίδι, για ναύλωση χρόνου ή για ναύλωση γυμνού πλοίου. Ο τρόπος λειτουργίας του πλοίου εξαρτάται από τις συνθήκες της αγοράς, από τις προθέσεις του πλοιοκτήτη ή ακόμα και από τις διάφορες κοινωνικές και πολιτικές εξελίξεις. Τέλος, η αρμοδιότητα του πλοιοκτήτη ή του εφοπλιστή είναι η αγορά νέων ή μεταχειρισμένων πλοίων η διάλυση κάποιων από αυτά που έχει, σύμφωνα με την πολιτική της εταιρείας του και τις επικρατούσες συνθήκες της αγοράς.

Μερικό πλοιοκτήτες ή εφοπλιστές διαχειρίζονται ένα πλοίο (μοναχοβάπορο), ενώ άλλοι διαχειρίζονται πολλά πλοία (στόλο). Ορισμένοι εξειδικεύονται στη διαχείριση συγκεκριμένου τύπου και μεγέθους πλοίων (specialization) ενώ άλλοι διαχειρίζονται πλοία διαφορετικού τύπου ή μεγέθους (diversification). Μερικοί πλοιοκτήτες ή εφοπλιστές υψώνουν την εθνική σημαία στα πλοία τους, ενώ άλλοι φέρουν σημαίες ευκαιρίας.

### 1.1.2 Ναυλωτής (charterer)\*5

Ο ναυλωτής είναι ο συμβαλλόμενος σε μία σύμβαση ναύλωσης, στον οποίο διατίθεται το πλοίο προς απασχόληση. Σε ορισμένες περιπτώσεις ναύλωσης ο ναυλωτής είναι δυνατόν να ταυτίζεται με το φορτωτή του φορτίου, όταν ο ιδιοκτήτης του φορτίου είναι και ο εκπρόσωπος των συμφερόντων του στην συμφωνία ναύλωσης είναι δύο διαφορετικά φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Στοιχεία που λαμβάνονται σοβαρά υπόψη από τον ναυλωτή σε μία ναύλωση είναι ο τύπος του πλοίου, το μέγεθός τους, η ηλικία του, εξοπλισμός χειρισμού του φορτίου που διαθέτει, η ταχύτητα, η κατανάλωση καυσίμων, η γενική κατάσταση του πλοίου, η φήμη και εικόνα της πλοιοκτήτριας εταιρείας στην αγορά, η τιμή του ναύλου, η δυνατότητα επιλογής λιμανιού από ένα εύρος εναλλακτικών λιμένων φόρτωσης και εκφόρτωσης κ.α.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup>CAMBRIDGE ACADEMY OF TRANSPORT: "The Dry Cargo Chartering Course" (2004, Vol 1, σελ. 107-112), INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: "Shipping Business" (2003, lesson 3, σελ. 12-16)

<sup>5</sup> The charterer is the person or firm hiring a vessel for the carriage of goods or passengers or both (SULLIVAN E.: "The Marine Encyclopaedic Dictionary", 1988).

<sup>6</sup> INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: "Dry Cargo Chartering" (2014, lesson 3, σελ. 56-57)

### 1.1.3 Φορτωτής (shipper)\*<sup>7</sup>

Ο φορτωτής είναι συνήθως ο κύριος του μεταφερόμενου φορτίου. Οι ιδιότητες του φορτωτή και του ναυλωτή ενδέχεται όπως αναφέρθηκε παραπάνω να συμπίπτουν. Για να γίνει σαφής η έννοια του φορτωτή μέσα στο γενικότερο πλαίσιο του θαλάσσιου εμπορίου θα ήταν καλό να αναφερθούμε στον ευρύτερο όρο του εμπόρου (merchant). Με τη λέξη “έμπορος” ορίζουμε κάποιον ο οποίος πουλάει και αγοράζει αγαθά. Για κάθε έμπορο που πουλάει αγαθά θα υπάρχει ένας έμπορος ο οποίος αγοράζει αγαθά. Η τιμή και η οργάνωση για την μεταφορά των αγαθών συμφωνούνται ανάμεσα στον πωλητή και τον αγοραστή. Η οργάνωση της μεταφοράς καλύπτει το χρηματοοικονομικό μέρος, την ασφάλεια, τους τελωνειακούς δασμούς και την ίδια τη μεταφορά. Η ποσότητα των αγαθών προς μεταφορά καθώς και η συχνότητα και ομαλότητα του τρόπου μεταφοράς ποικίλλουν ανάλογα με τις ανάγκες του εμπόρου. Η ναυτιλία έχει εξελιχθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να υποστηρίξει τους εμπόρους, είτε πρόκειται για πωλητές είτε για αγοραστές, παρέχοντάς τους έναν οικονομικό τρόπο μεταφοράς μέσω της χρησιμοποίησής των πλοίων.

Το επίπεδο της ζήτησης για πλοία εξαρτάται από την ποσότητα του φορτίου που μεταφέρεται. Η ζήτηση για πλοία είναι δευτερεύουσα της ζήτησης που δημιουργείται από τους εμπόρους. Η ζήτηση των πλοίων είναι γνωστή ως συμπληρωματική ζήτηση (derived demand). Παρά την παγκόσμια ύφεση, όπου το 2009 σημειώθηκε 370 εκατομμύρια μείωση των αγαθών που μεταφέρονταν με πλοία, η περίοδος μεταξύ το 2000 και το 2013 σημείωσε διπλασιασμό των αγαθών που μεταφέρονταν με πλοία. Το να συμβαδίσει η πλευρά της προσφοράς πλοίων με την πλευρά της ζήτησης από την πλευρά των εμπόρων είναι δύσκολο. Εάν, για παράδειγμα, οι έμποροι μειώσουν τον όγκο των αγαθών που πουλούν και αγοράζουν, η ζήτηση για πλοία και ναυτιλιακές υπηρεσίες θα μειωθεί αντίστοιχα. Θα δημιουργηθεί υπερπροσφορά πλοίων και το μεταφορικό κόστος (ο ναύλος) θα μειωθεί. Η προσφορά πλοίων δεν μπορεί να μεταβληθεί με γρήγορο τρόπο. Η προσαρμογή της αγοράς στην πλευρά της προσφοράς είναι αργή καθώς χρειάζεται χρόνος για να χτιστεί ένα πλοίο. Από την στιγμή που το πλοίο θα χτιστεί, θα έχει ένα προσδόκιμο ζωής ανάλογα με το είδος του πλοίου, που θα κυμαίνεται μεταξύ 25 και 40 χρόνια. Οι αλλαγές στην συμπληρωματική ζήτηση και προσφορά πλοίων είναι διαδραστικές και σε μία ελεύθερη οικονομία διαμορφώνουν την τιμή του ναύλου.

Ο έμπορος θα κανονίσει τα αγαθά του να μεταφερθούν δια θαλάσσης είτε χρησιμοποιώντας μια υπηρεσία ναυτιλίας γραμμών (liner shipping service) είτε οργανώνοντας χώρο με κάποιον διαχειριστή ελεύθερης ναυτιλίας (tramp ship operator). Η ναυτιλία τακτικών γραμμών παρέχει μία τακτική και προγραμματισμένη υπηρεσία σε μια προκαθορισμένη τιμή με την απόδειξη της μεταφοράς (evidence of contract) να αποτελεί την ίδια τη φορτωτική (bill of lading). Η ελεύθερη ναυτιλία περιλαμβάνει κυρίως τη μεταφορά ξηρών και υγρών χύδην φορτίων. Χαρακτηρίζεται από συνθήκες

---

<sup>7</sup> Shipper is the person or company who enters into a contract with a liner conference, shipping line or shipowner for the carriage of goods (SULLIVAN E.: “The Marine Encyclopaedic Dictionary”, 1988)

ελεύθερης αγοράς με ένα ναυλοσύμφωνο να χρησιμοποιείται ως συμβόλαιο ανάμεσα στον πλοιοκτήτη και τον ναυλωτή<sup>8</sup>.

#### 1.1.4 Διαχειριστής (operator)\*<sup>9</sup>

Οι διαχειριστές αποτελούν την κατηγορία εκείνη των ναυτιλιακών επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στην ναυλαγορά και έχουν τόση καλή γνώση των συνθηκών της, ώστε να εξασφαλίζουν κέρδος υποναυλώνοντας ή υποκαθιστώντας πλοία. Οι διαχειριστές διακρίνονται σε διαχειριστές πλοίων (ship's operators) και σε διαχειριστές φορτίων (cargoes' operators)<sup>10</sup>. Ο διαχειριστής πλοίου (ship's operator) ναυλώνει ένα πλοίο από κάποιον πλοιοκτήτη έναντι της καταβολής ναύλου και στη συνέχεια το υποναυλώνει (subcharter) σε έναν άλλο ναυλωτή με υψηλότερο ναύλο, εξασφαλίζοντας κέρδος από τη διαφορά μεταξύ του επιπέδου που υποχρεούται να πληρώσει στον πλοιοκτήτη και του ναύλου που υποχρεούται να του πληρώσει ο ναυλωτής.

Στα ναυλοσύμφωνα συνήθως περιλαμβάνεται ο όρος σύμφωνα με τον οποίο ο αρχικός ναυλωτής (ship's operator) έχει το δικαίωμα να μετατραπεί σε εκναυλωτή (the right to sublet) και να βρει καινούριο ναυλωτή, που θα υποναυλώσει το πλοίο για ένα ταξίδι, για έναν αριθμό ταξιδιών, ή για ένα χρονικό διάστημα. Τα δικαιώματα και υποχρεώσεις του νέου ναυλωτή, που καλείται "υποναυλωτής", ρυθμίζονται με ναυλοσύμφωνο μεταξύ αυτού και του αρχικού ναυλωτή (ship's operator). Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις του αρχικού ναυλωτή (ship's operator) έναντι του πλοιοκτήτη παραμένουν όπως είχαν καθοριστεί στο αρχικό ναυλοσύμφωνο.

Ο διαχειριστής φορτίου (cargo's operator) αναλαμβάνει τη θαλάσσια μεταφορά κάποιου συγκεκριμένου φορτίου έναντι είσπραξης ναύλου. Στην συνέχεια, αναθέτει την πραγματοποίηση της μεταφοράς του φορτίου σε άλλο πρόσωπο που διαθέτει το κατάλληλο πλοίο για τη μεταφορά του συγκεκριμένου φορτίου, έναντι της καταβολής ναύλου. Με αυτόν τον τρόπο εκπληρώνει την υποχρέωσή του το φορτίο να φτάσει στον προορισμό του σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο, ενώ παράλληλα εξασφαλίζει κέρδος από τη διαφορά μεταξύ του επιπέδου του ναύλου που θα πληρώσει ο ιδιοκτήτης του φορτίου για τη μεταφορά και του χαμηλότερου επιπέδου ναύλου που υποχρεούται να πληρώσει στο πρόσωπο που πραγματοποίησε τελικά τη μεταφορά.

---

<sup>8</sup> INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: "Shipping Business" (2015, lesson 6, σελ. 96)

<sup>9</sup> Operator is the person or an organization in the market and in tis mechanisms, setting out to create income from trading in ships and cargoes. Ships' operators employ a ship and then re-employ that vessel for further business, chartering her out in a new role. Cargoes' operator secure contracts for the carriage of cargoes and by fixing-in outside ships at lower freight rates, make themselves a profit (SULLIVAN E.: "The Marine Encyclopaedic Dictionary", 1988)

<sup>10</sup> INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: "Dry Cargo Chartering" (2014, lesson 3, σελ. 57)

### 1.1.5 Μεσίτης πλοίων (shipbroker)\*11

Οι μεσίτες είναι ναυτιλιακοί επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στη ναυτιλιακή αγορά μεσολαβώντας στις συναλλαγές μεταξύ προσφοράς και ζήτησης χωρητικότητας πλοίων ή παροχής ναυτιλιακών υπηρεσιών προς διευκόλυνση της σύναψης συμβάσεων. Οι μεσίτες (ship brokers) διακρίνονται στους ναυλομεσίτες (chartering brokers), τους μεσίτες ασφαλειών (insurance brokers), τους μεσίτες αγοραπωλησίας πλοίων (ship sale and purchase brokers) και τους διαμεσολαβητές φορτίου (freight forwarders)<sup>12</sup>. Στην ναυτιλιακή αγορά, ο όρος ‘‘shipbroker’’ σχεδόν ταυτίζεται με την έννοια του ναυλομεσίτη, η οποία θα μας απασχολήσει και στην συγκεκριμένη εργασία και θα την αναλύσουμε παρακάτω.

### 1.1.6 Ναυλομεσίτης (chartering broker)

Ο ναυλομεσίτης μεσολαβεί μεταξύ ενός πλοιοκτήτη που διαθέτει το πλοίο για εκναύλωση και ενός ναυλωτή που επιθυμεί να ναυλώσει το πλοίο για πραγματοποίηση μεταφοράς φορτίου, ρυθμίζοντας τις σχετικές λεπτομέρειες της σύναψης συμβάσεων ναύλωσης, έναντι ενός χρηματικού ποσού που καλείται προμήθεια (commission). Στα ναυλοσύμφωνα περιλαμβάνεται όρος γνωστός ως ‘‘brokerage clause’’, σύμφωνα με τον οποίο καθορίζεται ποιος θα πληρώσει την προμήθεια, ποιο θα είναι το ύψος αυτής και ποιος θα είναι ο τρόπος καταβολής της. Η προμήθεια υπολογίζεται σε ποσοστό επί του συνολικού ναύλου, σύμφωνα με την ναυτιλιακή πρακτική ή την συγκεκριμένη εμπορική συμφωνία. Ειδικότερα, δραστηριότητες ενός ναυλομεσίτη είναι<sup>13</sup>:

- Ανάλογα με τα συμφέροντα που εκπροσωπεί, αναζητεί το κατάλληλο φορτίο που θα μεταφερθεί στο πλοίο του πελάτη του (shipbrokerή

---

<sup>11</sup> Shipbroker is a person having one of several occupations: chartering agent or owner’s broker, negotiating the terms for the charter of a ship on behalf of a charterer or a shipowner respectively; loading broker whose business is to attract cargoes to the ships of his principal; sale and purchase broker, negotiating on behalf of a buyer or seller of a ship. (SULLIVAN E.: ‘‘The Marine Encyclopaedic Dictionary’’, 1988)

<sup>12</sup> THE BALTIC – SHIPBROKING & SHIPAGENCY: ‘‘The S&P Broker’’ (Chris B., Μάιος 2000, σελ. 12)

<sup>13</sup> INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: ‘‘Dry Cargo Chartering’’ (2014, lesson 3, σελ. 58-59)

INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: ‘‘Shipping Business’’ (2015, lesson 6, σελ. 96)

THE BALTIC – SHIPBROKING & SHIPAGENCY: ‘‘The Dry Cargo Broker’’ (Chris B., Μάιος 2000, σελ. 19)

CAMBRIDGE ACADEMY OF TRANSPORT: ‘‘The Dry Cargo Chartering Course’’ (2004, Vol 1, σελ. 124-125-112)



ναυλομεσίτης του πλοιοκτήτη) ή το κατάλληλο πλοίο με το οποίο θα μεταφερθεί το φορτίο του πελάτη του (cargobroker ή ναυλομεσίτης του ναυλωτή).

- Κατά τη διαδικασία διαπραγμάτευσης ναύλωσης δεν υπάρχει άμεση επικοινωνία μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή. Οι μεσίτες οργανώνουν όλη τη διαδικασία και ενεργούν προς φύλαξη των συμφερόντων που εκπροσωπούν με σκοπό το ‘κλείσιμο’ της ναύλωσης.
- Συντάσσει το ναυλοσύμφωνο, φροντίζοντας να περιλαμβάνεται σε αυτό ό,τι συμφωνήθηκε κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης ναύλωσης.
- Υπογράφει (κατόπιν σχετικής εξουσιοδότησης) για λογαριασμό των συμβαλλόμενων μερών που εκπροσωπεί και δεσμεύει με αυτόν τον τρόπο τον πελάτη του (πλοιοκτήτη ή ναυλωτή).
- Αναλαμβάνει να διευθετήσει οικονομικά ζητήματα μίας ναύλωσης, όπως για παράδειγμα η προώθηση του τιμολογίου με το ύψος του ναύλου που πρέπει να καταβληθεί από το ναυλωτή για την πραγματοποίηση μεταφοράς από τον πλοιοκτήτη και η παρακολούθηση της πληρωμής και λήψεως του ναύλου εγκαίρως.

Η άσκηση του επαγγέλματος του ναυλομεσίτη έχει ιδιαίτερες απαιτήσεις. Οι ναυλομεσίτες πρέπει να είναι καλά πληροφορημένοι για την κατάσταση και τις τάσεις της ναυλαγοράς, καθώς επίσης για τις συνθήκες ζήτησης και προσφοράς φορτίων και χωρητικότητας πλοίων.

Μεγάλα ναυλομεσιτικά γραφεία συγκεντρώνουν την απαραίτητη πληροφόρηση από τα ναυτιλιακά κέντρα του κόσμου και συντάσσουν τα ‘Fixture & Market Reports’. Οι αναφορές αυτές περιλαμβάνουν έγκυρες πληροφορίες και σχόλια που αφορούν κλεισίματα ναύλωσης, τάσεις ναυλαγορών, παραγγελίες πλοίων κ.λπ. Οι παραπάνω αναφορές θα πρέπει να συντάσσονται με επαγγελματικό τρόπο και ευανάγνωστο στυλ<sup>14</sup>.

Οι ναυλομεσίτες διακρίνονται σε διάφορες κατηγορίες ανάλογα με το πρόσωπο που εκπροσωπούν, το αντικείμενο της ασχολίας τους, το χώρο απασχόλησής τους και το είδος της ναυλαγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται. Οι ναυλομεσίτες διακρίνονται σε αυτούς που δρουν για λογαριασμό των πλοιοκτητών αναζητώντας φορτία (chartering brokers seeking cargoes) και σε αυτούς που δρουν για λογαριασμό των ναυλωτών αναζητώντας πλοία (chartering brokers seeking ships).

Υπάρχουν ναυλομεσίτες που δραστηριοποιούνται στη ναυτιλιακή αγορά ως ελεύθεροι επαγγελματίες (separate individuals, competitive brokers) διατηρώντας ξεχωριστά γραφεία στα οποία απευθύνεται ο πλοιοκτήτης ή ναυλωτής προκειμένου να αναζητήσει τις υπηρεσίες τους. Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν ναυλομεσίτες που δραστηριοποιούνται αποκλειστικά στο γραφείο ενός πλοιοκτήτη ή ναυλωτή

---

<sup>14</sup> CAMBRIDGE ACADEMY OF TRANSPORT: ‘The Dry Cargo Chartering Course’ (2004, Vol 1, σελ. 124-132)

φροντίζοντας για τα συμφέροντά του (employees of ship-owners or charterers, in-housebrokers).

Ένας ναυλομεσίτης, εγκατεστημένος σε κάποιο ναυτιλιακό κέντρο (π.χ. Πειραιά), συνεργάζεται με ναυλομεσίτες που είναι εγκατεστημένοι σε άλλα ναυτιλιακά κέντρα του κόσμου (π.χ. Λονδίνο, Νέα Υόρκη, Τόκυο, κ.λπ.), προκειμένου να βρεθεί το κατάλληλο φορτίο που θα μεταφερθεί με το πλοίο του πελάτη του, πλοιοκτήτη. Οι ναυλομεσίτες στα άλλα ναυτιλιακά κέντρα του κόσμου καλούνται “correspondent chartering brokers”.

Υπάρχουν ναυλομεσίτες που ο κύριος ρόλος τους είναι να φέρουν σε επαφή ένα ναυλομεσίτη ενός πλοιοκτήτη (ship-owner’sbroker) με ένα ναυλομεσίτη ενός ναυλωτή (charterer’sbroker), για να ξεκινήσουν οι διαπραγματεύσεις της ναύλωσης. Οι ναυλομεσίτες αυτοί καλούνται “competitive brokers”. Υπήρχαν επίσης ναυλομεσίτες που ο κύριος ρόλος τους ήταν η μεταβίβαση πληροφορίας (που αφορά την αναζήτηση φορτίων ή πλοίων) στα διάφορα ναυτιλιακά κέντρα του κόσμου, όπως είναι η διακίνηση των “orders” από την Νέα Υόρκη στο Λονδίνο και στο Τόκυο. Οι παραπάνω ναυλομεσίτες ήταν γνωστοί ως “cable brokers”, διότι μεταβίβαζαν τηλεγραφικά τις πληροφορίες αυτές, χρησιμοποιώντας για λόγους οικονομίας κώδικα με συντμήσεις (BOECODE&NEWBOECODE).

Οι ναυλομεσίτες θα μπορούσαν επίσης να χαρακτηριστούν ως “freight brokers” ή ως “charter party brokers”. Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν όλοι οι ναυλομεσίτες που το ιδιαίτερο ενδιαφέρον τους επικεντρώνεται στο ύψος του ναύλου που θα καταβληθεί και όχι στους όρους του ναυλοσύμφωνου. Έτσι, οι ναυλομεσίτες αυτοί καταφέρνουν να “κλείνουν” μια ναύλωση με εξαιρετικά χαμηλό ναύλο εάν είναι ναυλομεσίτες ναυλωτών ή εξαιρετικά υψηλό ναύλο εάν είναι ναυλομεσίτες πλοιοκτητών. Στη δεύτερη κατηγορία κατατάσσονται όσοι ναυλομεσίτες επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους στους όρους της μεταφοράς που θα περιλαμβάνονται στο ναυλοσύμφωνο, προκειμένου να είναι όσο το δυνατόν πιο πλεονεκτικό για τον πελάτη τους, ενώ από την άλλη επιδιώκουν να “κλειστεί” η ναύλωση στα τρέχοντα επίπεδα ναύλου της αγοράς.

Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων στην ποντοπόρο ναυτιλία, είναι σημαντική η παρουσία τουλάχιστον δύο ναυλομεσιτών. Ο ένας θα ενεργεί για λογαριασμό του ναυλωτή και ο άλλος θα ενεργεί για λογαριασμό του πλοιοκτήτη. Συνήθως συμμετέχουν στην όλη διαδικασία οι “correspondent chartering brokers”. Σε αντίθεση, στην ακτοπλοϊκή μεταφορά εμπορευμάτων οι διαπραγματεύσεις μπορούν να διεξαχθούν με την παρουσία ενός μόνο ναυλομεσίτη, οποίος ενεργεί για λογαριασμό του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή, και υποχρεούται να ενεργεί αντικειμενικά προς φύλαξη των συμφερόντων τους με σκοπό το “κλείσιμο” της ναύλωσης.

Προκειμένου ένας ναυλομεσίτης να προσφέρει επενδυτική συμβουλευτική, υποχρεούται να είναι πιστοποιημένος από την Αγγλική Εποπτική Αρχή επί Χρηματοοικονομικών Θεμάτων (Securities and Futures Authority, London).<sup>15</sup>

### 1.1.7 Ναυτικός Πράκτορας (shipping agent)\*16

Ο ναυτικός πράκτορας αποτελεί άλλο ένα πρόσωπο με ιδιαίτερες αρμοδιότητες, απαραίτητο για την εκτέλεση του συμβόλαιου στο λιμάνι φόρτωσης και εκφόρτωσης. Ο ναυτικός πράκτορας είναι εκείνος που κατά κύριο επάγγελμα και με οργανωμένη εγκατάσταση αναλαμβάνει ύστερα από εντολή του πλοιοκτήτη (ή του ναυλωτή) και ασκεί με αντιμισθία ή προμήθεια την αντιπροσώπευσή του σε ορισμένο λιμάνι ή λιμάνια για την εκτέλεση εργασιών σχετικών με το πλοίο. Στην Ελλάδα, ναυτικός πράκτορας θεωρείται αυτός που κατά κύριο επάγγελμα και με οργανωμένη γραφειακή εγκατάσταση αναλαμβάνει, μετά από διορισμό από τον πλοιοκτήτη (ή τον disponent owner), να ασκεί την πρακτόρευση πλοίου οποιασδήποτε εθνικότητας, έχοντας το δικαίωμα να εκδίδει φορτωτικές. Κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης ναύλωσης καθορίζεται το πρόσωπο που θα ορίσει τον πράκτορα. Σε ορισμένες περιπτώσεις ο πλοιοκτήτης δέχεται στο ναυλοσύμφωνο την ύπαρξη του όρου "... the owners are to appoint agents nominated by the charterers".

Σύμφωνα με τον παραπάνω όρο ο ναυλωτής αναφέρει ποιο πράκτορα προτιμάει (charterers nominates agents), ενώ ο πλοιοκτήτης τον διορίζει (shipowner appoints the agent) και ο τελευταίος ενεργεί ως νόμιμος αντιπρόσωπός του σε συγκεκριμένο λιμάνι.<sup>17</sup>

Τα κυριότερα καθήκοντα του ναυτικού πράκτορα στην ελεύθερη ναυτιλία είναι τα εξής<sup>18</sup>:

- Αντιπροσωπεύει τον πλοιοκτήτη στο λιμάνι προσέγγισης του πλοίου, ενεργώντας σύμφωνα με τις εντολές του και τον εκπροσωπεί έναντι όλων των τοπικών αρχών,

---

15 COLLINS N.: "The Essential Guide to Chartering and the Dry Freight Market" (2000, σελ. 141)

16 Shipping agent is a person or a company who acts as an agent of a ship, representing the owner in all the formalities needed while entering port, during customs clearance up to the time of final sailing. He is to arrange with the authorities for the allocation of berthing place to load and/or unload, advise import/export cargo owners, organize loading/unloading of merchandise. There are many other services rendered while the ship is in the port (SULLIVAN E.: "The Marine Encyclopaedic Dictionary", 1988)

17 CAMBRIDGE ACADEMY OF TRANSPORT: "The Dry Cargo Chartering Course" (2004, Vol 2, σελ. 315)

18 INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: "Shipping Business" (2015, lesson 8, σελ. 133-135)

- Πριν την άφιξη του πλοίου στο λιμάνι αποστέλλει στον πλοιοκτήτη την εκτίμηση των λιμενικών εξόδων (proforma estimate of disbursement account). Καθοριστική είναι η πληροφόρηση που προσφέρει ο πράκτορας σχετικά με το χρόνο και το κόστος παραμονής του πλοίου στο λιμάνι. Μετά την αναχώρηση του πλοίου από το λιμάνι, ο πράκτορας συντάσσει τον τελικό λογαριασμό των εξόδων (final disbursement account) και τον αποστέλλει στον πλοιοκτήτη.
- Επικοινωνεί με τους φορτωτές ή τους παραλήπτες του φορτίου, προκειμένου να ετοιμαστεί έγκαιρα (πριν την άφιξη του πλοίου) η προβλήτα και ο εξοπλισμός χειρισμού του χύδην φορτίου.
- Μεριμνά για την κανονική είσοδο και έξοδο στο λιμάνι πλοίων πουπρακτορεύει, την αγκυροβολία και την παραβολή τους στην κατάλληλη θέση μέσα στο λιμάνι, εκτελώντας κατά απαιτούμενη ενέργεια προς τις αρμόδιες αρχές.
- Ρυθμίζει τις αναγκαίες λιμενικές, τελωνειακές, υγειονομικές κ.ά. διατυπώσεις και καταβάλλει τα απαιτούμενα, για τα πλοία πουπρακτορεύει, τέλη και δικαιώματα.
- Επιβεβαιώνει ότι η γραπτή επιστολή ετοιμότητας (notice of readiness) έχει σταλεί σωστά στους φορτωτές ή τους παραλήπτες του φορτίου.
- Εκδίδει το δηλωτικό του φορτίου (cargo manifest), το οποίο περιλαμβάνει τα χαρακτηριστικά του φορτίου, καθώς και τα στοιχεία των φορτωτών.
- Φροντίζει για τη φόρτωση των εμπορευμάτων ή για την παράδοση τους στον παραλήπτη (ανάλογα με το ποια δραστηριότητα γίνεται στο λιμάνι που είναι εγκατεστημένος).
- Αν ο παραλήπτης δεν εμφανιστεί ή αρνηθεί να παραλάβει το φορτίο, μεριμνά για την αποθήκευση και τη διαφύλαξή του.
- Φροντίζει για την εκτέλεση των αναγκαίων δεξαμενισμών και επισκευών των πλοίων πουπρακτορεύει, στο λιμάνι στο οποίο είναι εγκατεστημένος.
- Είναι υπεύθυνος για τον εφοδιασμό των πλοίων με καύσιμα, τρόφιμα και λοιπά εφόδια.
- Συντάσσει την αναφορά των γεγονότων που πραγματοποιήθηκαν στο λιμάνι (statement of facts) και στην συνέχεια την παρουσιάζει στον πλοίαρχο του πλοίου, προκειμένου να την υπογράψει. Αμέσως μετά η αναφορά αποστέλλεται στον πλοιοκτήτη.
- Υπογράφει τη φορτωτική για λογαριασμό του πλοίαρχου (μετά από εξουσιοδότησή του) και την αποστέλλει στους φορτωτές
- Επιμελείται για την πιθανή ιατρική περίθαλψη μελών του πληρώματος.
- Φροντίζει για την αναπλήρωση κενών θέσεων στο πλήρωμα.

- Ενεργεί για την είσπραξη του ναύλου ή υπόλοιπου του.
- Δίνει μετά από έγκριση του πλοιοκτήτη, χρήματα στον πλοίαρχο για τις ανάγκες του πλοίου (cash to master)
- Αναζητά φορτία για μεταφορά, συνάπτει συμβάσεις ναύλωσης για λογαριασμό του πλοιοκτήτη κ.ά.

Ο ναυτικός πράκτορας δεν ευθύνεται σε τρίτους για τις συμφωνίες που κάνει ως αντιπρόσωπος του πλοιοκτήτη, εκτός αν υπάρχει προσωπικό δικό του πταίσμα. Η αμοιβή του ναυτικού πράκτορα συνίσταται συνήθως σε ποσοστό υπολογιζόμενο είτε σε κάθε πράξη χωριστά ή συνολικά στον κύκλο εργασιών που πραγματοποίησε για κάθε πλοιοκτήτη μέσα σε ένα χρονικό διάστημα (λ.χ. έτος). Οι εισπραττόμενες από αυτόν αμοιβές ονομάζονται δικαιώματα πρακτόρευσης (agency fees) . Τα θέματα που σχετίζονται με τον καθορισμό του πράκτορα ρυθμίζονται με ειδική ρήτρα του ναυλοσυμφώνου ( agency clause). Είναι δυνατόν στο ναυλοσύμφωνο να περιληφθεί η ρήτρα διεύθυνσης (address clause), που σημαίνει ότι ο ναυλωτής ορίζει άλλον, δικής του επιλογής πράκτορα, διαφορετικό από τον πράκτορα του πλοίου ή των πλοιοκτητών (shipowner’s agent) στον οποίο οφείλει να απευθυνθεί ο πλοίαρχος μόλις το πλοίο αφιχθεί στο λιμάνι προορισμού. Στην περίπτωση αυτή, ο πράκτορας των πλοιοκτητών μεριμνά μόνο για τα συμφέροντα του πλοίου, που είναι δυνατόν να θιγούν από τις ενέργειες του πράκτορα του ναυλωτή (charterer’s agent), γι’ αυτό ονομάζεται πράκτορας προστασίας (protecting agents). Είναι συνηθισμένη περίπτωση στην ναυτιλιακή πρακτική να διορίζεται ένας γενικός πράκτορας για μία χώρα, ο οποίος στην συνέχεια να επιλέγει τους πράκτορες για τα κύρια λιμάνια της ίδιας χώρας. Επίσης, συνηθίζεται ο διορισμένος από τους πλοιοκτήτες πράκτορας να επιλέγει υποπράκτορες σε διάφορα λιμάνια. Ο ναυτικός υποπράκτορας είναι πρόσωπο συνδεδεμένο με σύμβαση με τον πράκτορα, εν γνώσει ή όχι του πλοιοκτήτη, του οποίου τα πλοία εξυπηρετεί ο πράκτορας (ο οποίος παραμένει βασικά υπεύθυνος απέναντι στον πλοιοκτήτη για κάθε πράξη ή παράλειψη του υποπράκτορα που επιλέχθηκε από τον ίδιο). Ο υποπράκτορας αντιπροσωπεύει και βοηθά τον πράκτορα σε ορισμένο λιμάνι και για ορισμένες εργασίες, εισπράττοντας μέρος της προμήθειας για τις υπηρεσίες που προσφέρει. Συνηθέστερα, όταν ο ναυτικός πράκτορας αναλαμβάνει την πρακτόρευση ενός πλοίου ή μίας εταιρείας σε περιοχή με περισσότερα από ένα λιμάνια, αυτός περιορίζεται στο λιμάνι όπου είναι εγκατεστημένος και ορίζει υποπράκτορες στα άλλα λιμάνια. Για τις πράξεις ή παραλείψεις του ευθύνεται ο ίδιος, ενώ οι υποπράκτορες με τη σειρά τους είναι υπόλογοι απέναντι του.

#### 1.1.8 Βιομηχανικοί μεταφορείς (industrial carriers)

Η μελέτη των εμπλεκόμενων μερών της ναύλωσης μπορεί να θεωρηθεί ελλιπής, αν δεν συμπεριληφθεί στην ανάλυση ο ρόλος των βιομηχανικών μεταφορέων. Ως βιομηχανικοί μεταφορείς (industrial carriers) ορίζονται οι μεγάλοι βιομηχανικοί οργανισμοί που στα πλαίσια των στρατηγικών κάθετης ολοκλήρωσης των εργασιών τους, επιλέγουν να έχουν στην κατοχή τους ιδιόκτητο τονάζ για να μεταφέρουν πρώτες

ύλες ή τελικά αγαθά. Στόχος τους είναι η απόκτηση πλήρους ελέγχου των μεταφορικών τους αναγκών και η ελαχιστοποίηση του μεταφορικού κόστους. Η διαχείριση των πλοίων τους πραγματοποιείται από θυγατρικές εταιρείας που ασχολούνται αποκλειστικά με αυτό το αντικείμενο ή από εξειδικευμένες εταιρείες διαχείρισης πλοίων (ship management companies). Καθώς οι ναυτιλιακές δραστηριότητες του ομίλου αναλαμβάνονται από θυγατρικές εταιρείες του, η απόδοση της επένδυσης (return on investment) του συγκεκριμένου τομέα θα είναι ιδιαίτερα σημαντική και το ενδιαφέρον για την παρακολούθηση της ναυλαγοράς μεγάλο. Ένα για παράδειγμα το κόστος μεταφορά του φορτίου από ιδιόκτητα πλοία είναι σταθερά χαμηλότερο από τα επίπεδα ναύλων της αγοράς, πιθανώς να επιλεγεί η παραπάνω επένδυση σε νέο τονάζ. Αντίθετα, αν οι ναύλοι της αγοράς είναι σταθερά χαμηλότεροι από το κόστος μεταφοράς με ιδιόκτητα πλοία, πιθανώς να επιλεγεί η ναύλωση πλοίων από την ελεύθερη αγορά (chartering tonnage) και ο παροπλισμός, πώληση ή η διάλυση των ιδιόκτητων πλοίων.

Στον ορισμό των βιομηχανικών μεταφορέων εντάσσονται και ορισμένοι πλοιοκτήτες που ειδικεύονται να προσαρμόζουν τις προδιαγραφές και λειτουργία των πλοίων τους στις μεταφορικές απαιτήσεις μίας συγκεκριμένης βιομηχανίας. Οι μεταφορείς αυτοί βρίσκονται σε στενή και μακρά επαγγελματική συνεργασία με κάποια μεγάλη βιομηχανία, εξαγωγέα ή εισαγωγέα, ώστε να παρέχουν σταθερά τις μεταφορικές υπηρεσίες τους και να αποτελούν ένα αναπόσπαστο κρίκο στο συνολικό σύστημα ‘‘logistics’’ της βιομηχανίας.

Στην περίπτωση των βιομηχανικών μεταφορέων, η ιδιότητα του μεταφορέα (carrier) ταυτίζεται κατά μία έννοια με την ιδιότητα του φορτωτή (shipper). Στην έκταση που αυτό συμβαίνει παύει να λειτουργεί ο μηχανισμός της αγοράς.

Η ύπαρξη των βιομηχανικών μεταφορέων ασκεί σοβαρή επίδραση τόσο στη διάρθρωση και το χαρακτήρα των αγορών, όσο και στις καμπύλες των ναύλων. Ωστόσο, η επιρροή δεν είναι ίσης βαρύτητας σε όλους τους κύριους τομείς των μεταφορών χύδην φορτίων. Η επιχειρηματική συγκέντρωση είναι περισσότερο σημαντική στις μεταφορές υγρών καυσίμων, σιδηρομεταλλεύματος, υγραερίων, γαιάνθρακα, φωσφάτων, προϊόντων χάλυβα και ζάχαρης.

## 1.2 Δίκτυο πληροφόρησης και επικοινωνίας της ναύλωσης

Η σωστή, έγκυρη και έγκαιρη πληροφόρηση είναι περισσότερο αναγκαία σε μία ναυτιλιακή επιχείρηση σε σύγκριση με μία οποιαδήποτε άλλη επιχείρηση ξηράς, διότι η ναυτιλιακή επιχείρηση κινεί τα πλοία της στον παγκόσμιο χώρο. Τα έσοδα της πραγματοποιούνται σε διεθνή νομίσματα. Τα διεθνή γεγονότα (οικονομικά, πολιτικά, κοινωνικά κ.λπ.) επηρεάζουν τα επίπεδα των ναύλων και επομένως τη θέση κάθε ναυτιλιακής επιχείρησης στο ναυτιλιακό πεδίο ανταγωνισμού. Άρα είναι πολλές οι πληροφορίες που χρειάζονται οι ναυτιλιακοί επαγγελματίες προκειμένου να εκτελούν σωστά το καθήκον τους. Ειδικότερα, τα άτομα που ασχολούνται με τις ναυλώσεις

πλοίων ανταλλάσσουν ένα μεγάλο όγκο πληροφοριών, χρήσιμο για την κατανόηση των τάσεων της ναυλαγοράς και απαραίτητο για τη σωστή λήψη αποφάσεων, το σωστό σχεδιασμό και προγραμματισμό. Οι πληροφορίες ανταλλάσσονται κύρια μεταξύ πλοιοκτητών, μεσιτών και ναυλωτών και αφορούν θέματα όπως η ζήτηση και η προσφορά πλοίων και φορτίων, το κόστος λειτουργίας πλοίων, οι φόροι λιμένων, το κόστος διάβασης καναλιών, οι τιμές των καυσίμων, το βάθος των λιμανιών η εξυπηρέτηση φορτοεκφόρτωσης, το επίπεδο συμμόρφωσης σε ορισμένα λιμάνια, η κατάσταση σε διώρυγες και σε άλλα περάσματα κ.ά.

Είναι φανερό ότι η ποιότητα και η ποσότητα πληροφοριών που ανταλλάσσονται μεταξύ των ναυτιλιακών επαγγελματιών εξαρτάται από το είδος των επικοινωνιών μεταξύ των προσώπων. Οι επικοινωνίες διακρίνονται σε εξωεπιχειρησιακές και ενδοεπιχειρησιακές.

Εξωεπιχειρησιακές είναι οι επικοινωνίες που βασίζονται στις σχέσεις ανάμεσα στα πρόσωπα που απασχολούνται σε διαφορετικές ναυτιλιακές εταιρείες. Ενδοεπιχειρησιακές είναι οι επικοινωνίες που βασίζονται στις σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ των προσώπων που απασχολούνται στην ίδια ναυτιλιακή επιχείρηση και διακρίνονται σε τυπικές και άτυπες. Η άτυπη επικοινωνία αφορά στις σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ των εργαζομένων, οι οποίες δεν προβλέπονται από τον κανονισμό της επιχείρησης. Τέτοιες σχέσεις προέρχονται από τα κοινά ενδιαφέροντα των υπαλλήλων, το είδος της εργασίας που εκτελούν και την ιεραρχία τους μέσα στην επιχείρηση. Η τυπική επικοινωνία αφορά στο σύνολο των σχέσεων που αναπτύσσονται μεταξύ των υπαλλήλων, οι οποίες στηρίζονται στους κανονισμούς της εταιρείας. Οι κανόνες αυτοί καθορίζουν τα καθήκοντα και τις υποχρεώσεις των υπαλλήλων, καθώς και τον τρόπο που θα διοικούνται.<sup>19</sup>

### 1.2.1 Ναυτιλιακά κέντρα πληροφόρησης

Ειδικότερα για τις ναυλώσεις ξηρού φορτίου που θα μας απασχολήσουν στην συγκεκριμένη εργασία θα ήταν καλό να επισημάνουμε πως η αγορά μέσα στην οποία κινούνται δεν μπορεί να χωριστεί αυστηρά σε ξεχωριστούς τομείς, αλλά είναι πιθανό να αναγνωρίσει κανείς περιοχές τοπικής και παγκόσμιας δραστηριότητας στις οποίες πραγματοποιούνται ναυλώσεις. Ωστόσο, η παγκόσμια και διεθνής αγορά του ξηρού φορτίου χαρακτηρίζεται από κάποιους στοιχειώδεις διαχωρισμούς ανάλογα με τον τύπο και το μέγεθος του πλοίου και ανάλογα με το είδος του φορτίου. Υπάρχουν και οι λεγόμενες γεωγραφικές αγορές (geographical markets) οι οποίες συγκεντρώνονται σε τοπικά εμπόρια και συχνά ειδικεύονται σε μικρότερα τονάζ (coastal or shortsea tonnage) σε αντίθεση με το τονάζ ανοικτής θαλάσσης (deep sea tonnage) το οποίο και θα μας απασχολήσει.

---

<sup>19</sup> ΓΟΥΛΙΕΛΜΟΣ Α.: “Management Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων” (1993, σελ. 309-232)

Ένα παράδειγμα του πόσο εξεζητημένη είναι η διεθνής αρένα των ναυλώσεων είναι ότι παρουσιάζει μεγάλη ποικιλομορφία στους τομείς της καθώς είναι δυνατόν σε κάποια αγορά να χρησιμοποιούνται πλοία που μπορούν να εξυπηρετήσουν τη μεταφορά πολλών ειδών εμπορευμάτων ενώ σε κάποια άλλη να χρησιμοποιείται αυστηρά ένα και μόνο είδος πλοίου για ένα και μόνο είδος εμπορεύματος π.χ. πλοία – ψυγεία.

Δεν υπάρχει ένα και μόνο γεωγραφικό κέντρο ναυλώσεων, από την στιγμή που η συγκεκριμένη αγορά του ξηρού φορτίου είναι πραγματικά διεθνής με τις ναυλώσεις να γίνονται από στόμα σε στόμα, στο τηλέφωνο ή μέσω e-mail, είτε μέσω του διαδικτύου είτε μέσω της παροχής κάποιας ειδικής υπηρεσίας, ενώ το φαξ και το τέλεξ είναι ακόμα σημαντικά σε κάποιες περιοχές. Το μόνο που χρειάζεται για να συμμετέχει κανείς σε αυτή την αγορά είναι να είναι υπεύθυνος για κάποια πλοία ή φορτία, ο σωστός επικοινωνιακός εξοπλισμός και πολλή υπομονή και κουράγιο.

Παρά τα παραπάνω υπήρχαν εποχές που τα επικοινωνιακά αυτά μέσα δεν ήταν διαθέσιμα και οι αγορές αναπτύχθηκαν γύρω από παραδοσιακά ναυτιλιακά κέντρα. Τα ναυτιλιακά κέντρα του κόσμου αποτελούν τα πιο σημαντικά κέντρα αποφάσεων και πληροφόρησης, όπου τα εμπλεκόμενα πρόσωπα της ναυτιλίας, ανταλλάσσουν πληροφορίες, διαπραγματεύονται και “κλείνουν” συμφωνίες ναυλώσεων. Πολλά από αυτά τα ιστορικά κέντρα παραμένουν ενεργά και διατηρούν γραφεία σε μέρη όπως το Λονδίνο, το Όσλο, το Αμβούργο, τον Πειραιά, τη Νέα Υόρκη, τη Σιγκαπούρη, το Χόνγκ Κόνγκ, τη Σαγκάη και το Τόκιο. Τα πιο αξιόλογα κέντρα πληροφόρησης είναι το Λονδίνο, η Νέα Υόρκη και το Τόκιο. Υπάρχουν επίσης και τοπικά ναυτιλιακά κέντρα όπως το Παρίσι, το Σύδνεϋ, τη Μπανγκόκ, το Μόντρεαλ, το Ρίο ντε Τζανέιρο, την Στοκχόλμη και την Σεούλ από τα οποία αυτά που ειδικεύονται σε τοπικά ελεγχόμενο τανάξ και φορτίο διαπραγματεύονται τοπικά ή απευθύνονται στη διεθνή αγορά για να καλύψουν τις εκάστοτε απαιτήσεις τους.

Η μόνη φυσική αγορά στον κόσμο που ειδικεύεται στις ναυλώσεις πλοίων ξηρού φορτίου και φορτηγών πλοίων ήταν το Βαλτικό κέντρο (Baltic Exchange), στο Λονδίνο. Ωστόσο, με την έλευση των σύγχρονων μέσων επικοινωνίας, στις μέρες μας δεν υπάρχει κάποιο σημείο όπου να πραγματοποιείται εμπόριο. Τα μέλη του Βαλτικού Κέντρου βέβαια μπορούν να συναντηθούν στο Βαλτικό κέντρο και να κλείσουν την οποιαδήποτε συμφωνία.

Η ρήση – έμβλημα του Βαλτικού Κέντρου, “Our word our bond” (ο λόγος μας είναι συμβόλαιο) συμβολίζει την μεγάλη σημασία της ηθικής στη διαδικασία των ναυλώσεων και του εμπορίου, την αρχή του να συμπεριφέρεσαι στους άλλους όπως οι άλλοι επιθυμείς να σου συμπεριφέρονται. Παλιότερα ήταν δυνατόν να περπατήσεις μέσα στο Βαλτικό κέντρο ως ναυλομεσίτης και να φύγεις μια ώρα αργότερα έχοντας προφορικά δεσμεύσει το πλοίο σου ή το να παρέχεις μεταφορά κάποιου φορτίου που αξίζει εκατομμύρια.



## 1.2.2 Είδη πληροφόρησης

MARKET REPORTS: Με τον όρο αυτό εννοούνται οι αναφορές για την συνολική, καθημερινή ή εβδομαδιαία κατάσταση της ναυτιλιακής αγοράς και της ναυλαγοράς. Οι αναφορές περιλαμβάνουν πληροφορίες που αφορούν μεγάλες ναυλαγορές, όπως είναι η αγορά χύδην ξηρού φορτίου, καθώς και σχόλια που αφορούν την αγοραπωλησία πλοίων. Μερικές φορές γίνεται ξεχωριστή αναφορά στην εξέλιξη της ναυλαγοράς ανά γεωγραφική περιοχή (για παράδειγμα στον Ατλαντικό ή Ειρηνικό) ή ανά τύπο φορτίου (για παράδειγμα σιτηρά και κάρβουνο κ.ά.). Άλλες φορές πάλι, γίνεται ξεχωριστή αναφορά στην εξέλιξη της ναυλαγοράς ανά κατηγορία και χωρητικότητα πλοίων.

Οι παραπάνω αναφορές θα πρέπει να συντάσσονται με επαγγελματικό ύφος και ευανάγνωστο στυλ. Τα σχόλια των ναυλομεσιτών για τις τάσεις της ναυλαγοράς θα πρέπει να γίνονται με προσεκτικό και κατανοητό τρόπο. Μελετώντας κάποιος προσεκτικά τα αποτελέσματα και τις πληροφορίες που περιλαμβάνονται στα "market reports" μπορεί να σχηματίσει μια σαφή εικόνα της ναυλαγοράς και της πορείας των ναύλων (ανοδική, πτωτική ή σταθερή).

Οι αναφορές αυτές εκδίδονται συνήθως από μεγάλους ναυτιλιακούς οργανισμούς και ινστιτούτα και διανέμονται από μεγάλες ναυλομεσιτικές εταιρείες (shipping companies) προς τους ναυτιλιακούς επαγγελματίες (ναυλωτές, πλοιοκτήτες, ναυλομεσίτες, πράκτορες). Κάποιες από αυτές τις αναφορές είναι γενικής φύσεως και έχουν ως γενικό σκοπό να αναδείξουν σε γενικές γραμμές την κατάσταση της ναυλαγοράς. Παράδειγμα τέτοιων αναφορών είναι αυτές που παράγονται από ναυλομεσιτικούς οίκους όπως οι Galbraiths και οι Clarkson's. Γενικά μιλώντας για τις αγορές panamax, capesize και handysize δημιουργούνται σύντομες αναφορές μαζί με αντίστοιχα "κλεισίματα" και με την εβδομαδιαία αναφορά που σχεδιάζεται για να σταλεί με e-mail σε πολλούς πελάτες.

Ένα από τα εντυπωσιακά χαρακτηριστικά της διεθνούς ναυλαγοράς ξηρού φορτίου είναι ότι μπορεί κανείς να παρατηρήσει στις καθημερινές εμπορικές δραστηριότητες τις επιδράσεις μακρινών πολιτικών και κλιματικών γεγονότων που επηρεάζουν τη ζήτηση των πλοίων και των φορτίων και κατ' επέκταση των ναύλων. Μια παγκόσμια ύφεση στο εμπόριο θα έχει διαδοχικά την επίδρασή της στην ναυτιλιακή αγορά και τα πλοία θα παροπλιστούν για την αναζήτηση επικερδούς απασχόλησης. Από την άλλη πλευρά μια υψηλή ναυλαγορά θα προκύψει από μια έντονη εμπορική δραστηριότητα και αυτό ίσως να έχει ως αποτέλεσμα πολύ λίγα πλοία να είναι διαθέσιμα να ικανοποιήσουν τη ζήτηση. Αυτό με τη σειρά του θα οδηγήσει σε υψηλά ναύλα για τους πλοιοκτήτες και του διαχειριστές που είναι τυχεροί αρκετά να είναι σε συγκεκριμένες εμπορικές περιοχές σε συγκεκριμένες στιγμές.

Διαβάστε την εφημερίδα σας προσπαθώντας στην θέση των γενικών ειδήσεων, στις πολιτικές και επιχειρηματικές σελίδες να βάλλετε αυτή την οποία εσείς πιστεύετε ότι θα είναι η επίδραση στην αγορά του ξηρού φορτίου είτε πρόκειται για κάποια τοπική αγορά είτε για κάποια διεθνή. Μπορεί η χρεοκοπία ενός μεγάλου οίκου σιτηρών

να επηρεάσει τους ναύλους αυτής της συγκεκριμένης αγοράς; Κι αν μπορεί τελικά να την επηρεάσει αυτό θα είναι προς το καλύτερο ή προς το χειρότερο;

Από το παραπάνω παράδειγμα καταλαβαίνουμε ότι η πηγή της πληροφόρησης στην έκδοση αναφορών για την ναυλαγορά ξηρού φορτίου πρέπει να αποκτάται όχι μόνο από πηγές που έχουν να κάνουν αυστηρά με την αγορά αλλά και από την ερμηνεία εξωτερικών παραγόντων και γεγονότων που είτε φαίνεται είτε όχι επηρεάζουν την ζήτησή και προσφορά πλοίων και φορτίων και άρα επηρεάζουν τους ναύλους. Σε τελική ανάλυση, η συγκεκριμένη ναυλαγορά η οποία μας αφορά δεν υφίσταται ξεχωριστά από τις υπόλοιπες αγορές ή από τις επιδράσεις των πολιτικών και όχι μόνο γεγονότων στο παγκόσμιο εμπόριο.

FIXTURE REPORTS: Ναυλομεσιτικοί οίκοι συγκεντρώνουν την απαραίτητη πληροφόρηση από τα ναυτιλιακά κέντρα του κόσμου και συντάσσουν τα “Fixture reports”, τα οποία περιλαμβάνουν πληροφορίες και σχόλια για διάφορα “κλεισίματα ναύλωσης.

POSITION LISTS: Με τον όρο αυτό εννοούνται οι λίστες που περιλαμβάνουν μια μικρή περιγραφή κάθε πλοίου και πληροφορίες για το πού και πότε το κάθε πλοίο “ανοίγει” αναμένεται δηλαδή να είναι ελεύθερο και διαθέσιμο για νέα ναύλωση.

CARGO ORDERS: Ο όρος αυτός χρησιμοποιείται για να περιγράψει την εκδήλωση ενδιαφέροντος του ναυλωτή για ένα συγκεκριμένο τύπο πλοίου που θα μεταφέρει το φορτίο του.

GENERAL INFORMATION: Γενική πληροφόρηση που αφορά άμεσα ή έμμεσα τις ναυλώσεις, π.χ. το κόστος λειτουργίας των λιμανιών, τους φόρους των πλοίων, το κόστος διάβασης καναλιών, τις τιμές των καυσίμων, το βάθος των λιμανιών, την εξυπηρέτηση φορτοεκφόρτωσης, το επίπεδο συμφόρησης σε ορισμένα λιμάνια, την κατάσταση σε διώρυγες, κανάλια και άλλα περάσματα, τις ευκολίες υποδοχής και τον εξοπλισμό χειρισμού του φορτίου σε λιμάνια κ.α. Αναφορά γίνεται επίσης σε κοινωνικά, πολιτικά ή οικονομικά γεγονότα, τα οποία διαδραματίζονται παγκοσμίως, μπορούν να επηρεάζουν την κατάσταση της ναυτιλιακής αγοράς και επομένως την πολιτική που θα ακολουθήσει μία ναυτιλιακή επιχείρηση (λ.χ. επενδυτική πολιτική). Η γενική πληροφόρηση βρίσκεται σε περιοδικά, εφημερίδες, έρευνα, βιβλία, ειδικές εκδόσεις, πρακτικά σεμιναρίων κ.λπ. Οι ενδιαφερόμενοι ναυτιλιακοί επαγγελματίες μπορούν να αναζητήσουν τις παραπάνω πληροφορίες από ναυτιλιακούς οργανισμούς, επαγγελματικές ενώσεις, κέντρα ερευνών, ναυτιλιακά ινστιτούτα κ.ά. Στις μέρες μας, μπορεί κανείς να αντλήσει αξιόλογη πληροφόρηση από τις ιστοσελίδες ιδιωτικών εταιρειών διεθνούς ακτινοβολίας, καθώς και από τους κατά τόπους ναυτιλιακούς πράκτορες. Παραδείγματα γενικής πληροφόρησης είναι τα ακόλουθα:

- Εκδόσεις των “Lloyd’s”: Οι “Lloyds” εκδίδουν την ημερήσια εφημερίδα “Lloyd’s List” με θέματα ναυτιλιακά, ασφαλιστικά, νομικά και άλλα, το “Lloyd’s Shipping Index” με λεπτομερή στοιχεία για όλα τα πλοία του κόσμου, την εβδομαδιαία “Lloyd’s Shipping Index Voyage Supplement” με στοιχεία αφίξεων και αναχωρήσεων των πλοίων, το εβδομαδιαίο “Lloyd’s Weekly

Casualty Reports”, σχετικό με τα θαλάσσια ατυχήματα, το “Lloyd’s Law Reports” με αποφάσεις δικαστηρίων για ναυτιλιακά θέματα, το “Lloyd’s Survey Handbook” με πληροφορίες που αφορούν τα κυριότερα εμπορεύματα, το “Lloyd’s Shipping Economist” με άρθρα που αφορούν αγοραπωλησίες πλοίων, διαλύσεις πλοίων και ναυπηγήσεις νεότευκτων πλοίων.

- Commodity Price Bulletins & Handbook on International Trade and Development Statistics: Η “UNCTAD” (United Nations Conference on Trade and Development) εκδίδει ένα μηνιαίο δελτίο με τιμές των προϊόντων και ένα ετήσιο εγχειρίδιο με στατιστικά δεδομένα που αφορούν την εξέλιξη του διεθνούς εμπορίου.
- Commodity Reports: Αναφορές σχετικές με το εμπόριο φορτίων παγκοσμίως εκδίδονται από αντίστοιχους οργανισμούς, όπως για παράδειγμα το “IWC” (International Wheat Council) που εκδίδει μηνιαίως το “Grain Report”.
- Country Reports: Έρευνες που αφορούν κύρια την οικονομική κατάσταση διάφορων κρατών πραγματοποιούνται από πρεσβείες, υπουργεία και άλλους κρατικούς φορείς. Τέτοιες έρευνες πραγματοποιεί επίσης η “UNCTAD” σε συνεργασία με τον “OECD” (Organization for Economic Co-operation and Development).
- Databases: Μεγάλοι ναυτιλιακοί οργανισμοί εκδίδουν βάσεις δεδομένων με πληροφορίες για εταιρείες, λιμάνια κ.λπ. Παράδειγμα είναι η βάση δεδομένων που εκδίδει η “BIMCO” (Baltic International Maritime Council) και περιλαμβάνει πληροφορίες για λιμάνια παγκοσμίως.
- Reports on the Global Economy: Η “IMF” (International Monetary Fund) εκδίδει μία σειρά ερευνών που αφορούν την παγκόσμια οικονομία.

### 1.2.3 Δίκτυο Πληροφόρησης και Επικοινωνίας

Είναι ιδιαίτερης σημασίας για τους πλοιοκτήτες, τους ναυλωτές και τους αντιπροσώπους τους (brokers) να διατηρούν ένα δίκτυο επικοινωνίας που θα τους διευκολύνει παρέχοντάς τους έγκαιρη και έγκυρη πληροφόρηση. Το ρόλο του πληροφοριοδότη των συμβαλλόμενων μερών αναλαμβάνει ο ναυλομεσίτης (ship broker). Αυτός ο ρόλος είναι πολύ σημαντικός και ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δίνεται στην ποσότητα και την ποιότητα των πληροφοριών που μεταδίδει<sup>20</sup>.

Οι πληροφορίες που μεταφέρει ο ναυλομεσίτης προς το πρόσωπο που αντιπροσωπεύει θα πρέπει να είναι συγκεκριμένες και αληθείς. Οι πληροφορίες αυτές αφορούν κύρια τα χαρακτηριστικά ενός πλοίου, τα χαρακτηριστικά ενός ταξιδιού, την επιχειρηματική συμπεριφορά που έχει δείξει στο παρελθόν ο ναυλωτής ή πλοιοκτήτης κ.ά. Σε περίπτωση που οι πληροφορίες του ναυλομεσίτη είναι από “δεύτερο χέρι” ή σε

---

20 GORTON L., IHRE R., SANDEVARN A.: “Shipbroking and Chartering Practice” (1999, σελ. 32-36)

περίπτωση που δεν είναι σίγουρος για την ακρίβεια των πληροφοριών που μεταβιβάζει, τότε θα πρέπει να επιβεβαιώσει την αξιοπιστία και αντικειμενικότητα της.

Οι ναυλομεσίτες είναι εξειδικευμένοι σε συγκεκριμένες αγορές πλοίων και φορτίων. Κατά συνέπεια, οι “chartering brokers seeking cargoes”, δηλαδή οι ναυλομεσίτες που αναζητούν φορτία, μπορούν να προσφέρουν την κατάλληλη πληροφόρηση στους πλοιοκτήτες και οι “chartering brokers seeking ships”, δηλαδή οι ναυλομεσίτες που ζητούν πλοία, μπορούν να προσφέρουν την κατάλληλη πληροφόρηση στους ναυλωτές. Για παράδειγμα ένας “chartering broker seeking grains” είναι εξειδικευμένος στην αναζήτηση σιτηρών, έχει επαφές και επικοινωνία με όλους τους μεγάλους εμπορικούς οίκους σιτηρών στον κόσμο και θα προμηθεύσει τον πλοιοκτήτη του με τις εγκυρότερες πληροφορίες για τη διαθεσιμότητα σιτηρών στον κόσμο και τα επίπεδα που κυμαίνεται ο ναύλος στην συγκεκριμένη αγορά. Από την άλλη πλευρά, ένας “chartering broker seeking ships” είναι εξειδικευμένος στην αναζήτηση συγκεκριμένων τύπων πλοίων, έχει επαφές και επικοινωνία με όλες τις πλοιοκτήτριες εταιρείες σε μια εξειδικευμένη αγορά και θα προμηθεύσει τον ναυλωτή του με τις εγκυρότερες πληροφορίες για τη διαθεσιμότητα πλοίων στον κόσμο και τα επίπεδα που κυμαίνεται ο ναύλος στην αγορά.

Ο αριθμός των ναυλομεσιτών που μεσολαβούν μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή είναι ιδιαίτερα σημαντικός, στο βαθμό που επηρεάζει την ποιότητα και την ποσότητα των πληροφοριών που ανταλλάσσονται. Το είδος της πληροφορίας που παρέχεται παίζει καθοριστικό ρόλο στην κατανόηση των τάσεων της ναυλαγοράς, στην σωστή λήψη αποφάσεων, στον σωστό σχεδιασμό και προγραμματισμό και άρα στην σωστή διοίκηση μιας ναυτιλιακής εταιρείας ή ενός γραφείου.

Θα μπορούσε να πει κάποιος, ότι η άμεση επικοινωνία μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή είναι προτιμότερη. Ωστόσο, κάτι τέτοιο συναντάται μόνο σε πολύ κλειστές και μικρές αγορές, όπου ο πλοιοκτήτης μπορεί να διατηρείται ενήμερος των τάσεων και εξελίξεων της αγοράς. Στις μεγάλες αγορές φορτίων είναι αναγκαία η μεσολάβηση του ναυλομεσίτη, ο οποίος προσφέρει στον πλοιοκτήτη την απαιτούμενη πληροφόρηση. Σε αντίθετη περίπτωση, ο πλοιοκτήτης δεν θα μπορούσε να είναι ενήμερος όλων των τάσεων μίας μεγάλης αγοράς που εξελίσσεται με γρήγορους ρυθμούς.

Εάν ο πλοιοκτήτης απασχολήσει έναν ναυλομεσίτη, τότε από τη μία πλευρά θα μειώσει το κόστος των μεσιτικών που θα ήταν υψηλότερο εάν απασχολούσε περισσότερους ενδιάμεσους, αλλά από την άλλη δεν θα έχει άμεση επικοινωνία με το ναυλωτή. Ο ναυλομεσίτης θα λειτουργεί ως αποκλειστικός αντιπρόσωπος (exclusive broker), επηρεάζοντας έως ένα βαθμό με τις κρίσεις και τις επιφυλάξεις τους τις αποφάσεις του πλοιοκτήτη. Εάν ο πλοιοκτήτης απασχολήσει περισσότερους από ένα ναυλομεσίτη, τότε από μία πλευρά δεν θα επηρεάζεται από τις κρίσεις και τις επιφυλάξεις ενός μόνο ανθρώπου, αλλά από την άλλη η μεσολάβηση πολλών ενδιάμεσων (intermediate brokers) προκαλεί καθυστερήσεις και λάθη στην επικοινωνία του πλοιοκτήτη και ναυλωτή, ενώ παράλληλα αυξάνει το κόστος της μεσιτικής προμήθειας που υποχρεούται να πληρώσει ο πλοιοκτήτης.

Τα παραπάνω ισχύουν και στην περίπτωση που ο ναυλωτής χρησιμοποιεί ένα, πολλούς ή κανένα ναυλομεσίτη. Θα πρέπει να διευκρινίσουμε ότι σε ορισμένες περιπτώσεις οι εταιρείες ναυλωτών διατηρούν εσωτερικό μεσιτικό γραφείο (in – house broker), το οποίο αναλαμβάνει τη δουλειά ενός ‘chartering broker seeking ship’, δηλαδή υποχρεούται να βρει το κατάλληλο πλοίο, με αποτέλεσμα να μην είναι αναγκαία η απασχόληση ενός ξεχωριστού – εξωτερικού ναυλομεσίτη.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΣΥΜΒΑΣΗ ΝΑΥΛΩΣΗΣ

Όπως ήδη αναλύθηκε, ο κόσμος της διεθνούς εμπορικής ναυτιλίας συγκροτείται από επαγγελματίες, οι οποίοι εμπλέκονται σε ένα σύνολο δραστηριοτήτων που είναι απαραίτητες για την ασφαλή διακίνηση φορτίων δια θαλάσσης από το ένα σημείο της γης το άλλο. Βασική προϋπόθεση σωστής εκτέλεσης της θαλάσσιας μεταφοράς αγαθών είναι η διάθεση του κατάλληλου τύπου πλοίου και η απασχόλησή του κάτω από τους κανόνες διεθνούς εμπορίου (international trade law).

Η μεταφορά αγαθών διά θαλάσσης είναι συνέπεια ενός συμβολαίου πώλησης των αγαθών. Το συμβόλαιο πώλησης (sale contract) προηγείται του συμβολαίου μεταφοράς και είναι η συμφωνία μεταξύ αγοραστή και πωλητή φορτίου. Το συμβόλαιο πώλησης αποτελεί τη βασική συμφωνία στη διαδικασία εξαγωγών και αναφέρει τα αγαθά, την τιμή πώλησης, τον τρόπο πληρωμής, τα μέσα μεταφοράς, τον κίνδυνο ζημίας και ποιος τον φέρει κ.λπ.

Μετά την ολοκλήρωση της αγοραπωλησίας του φορτίου και αφού καθοριστούν οι όροι σχετικά με την πληρωμή των εξόδων (φορτοεκφορτωτικά, καταμέτρησης, στοιβασίας, διευθέτησης του φορτίου κ.ά.) και την ανάληψη ευθύνης και του κόστους ανάμεσα στον αγοραστή και των πωλητή, γεννάται η ανάγκη μεταφοράς του φορτίου από τον πωλητή στον αγοραστή. Η ανάγκη μεταφοράς των αγαθών παράγει με τη σειρά της την ανάγκη για εύρεση μεταφορικής ικανότητας.

Ο ιδιοκτήτης του φορτίου ή κάποιο πρόσωπο που ενεργεί για λογαριασμό του ιδιοκτήτη αναλαμβάνει να εξασφαλίσει το κατάλληλο πλοίο που θα μεταφέρει το φορτίο στο λιμάνι προορισμού. Ο μεταφορέας (carrier) είναι ο ιδιοκτήτης ή ο διαχειριστής ενός πλοίου και αναλαμβάνει την υποχρέωση να μεταφέρει αγαθά διά θαλάσσης ή διαθέτει το πλοίο του στον ναυλωτή γι’ αυτό τον σκοπό. Μετά την ολοκλήρωση της αγοραπωλησίας του φορτίου ακολουθεί μία διαδικασία διαπραγματεύσεων, η οποία περιλαμβάνει το σύνολο των συνεννοήσεων του μεταφορέα και του ιδιοκτήτη του φορτίου προκειμένου να ‘κλειστεί’ μία συμφωνία μεταφοράς.

Όταν ο ιδιοκτήτης ή διαχειριστής ενός πλοίου, ο εκναυλωτής, είτε άμεσα είτε έμμεσα (μέσω ενός πράκτορα), υπόσχεται και συμφωνεί να μεταφέρει αγαθά διά θαλάσσης, ή διαθέτει το πλοίο του γι’ αυτό το σκοπό στον ναυλωτή, η συμφωνία αυτή είναι γνωστή ως συμβόλαιο μεταφοράς αγαθών ή σύμβαση ναύλωσης πλοίου. Η

υπόσχεση αυτή αναλαμβάνεται έναντι χρηματικής αμοιβής που καλείται ναύλος (freight) και στη δική μας περίπτωση, αυτή της χρονοναύλωσης ονομάζεται μίσθωμα (hire).

Στην ελεύθερη αγορά η διαδικασία μέχρι την υπογραφή της σύμβασης ναύλωσης περιλαμβάνει τα ακόλουθα στάδια:

- Το στάδιο της αγοραπωλησίας του φορτίου (contract of sale of goods), όταν υπογράφεται το συμβόλαιο πώλησης. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, το συμβόλαιο πώλησης προηγείται του συμβολαίου μεταφοράς και είναι η συμφωνία μεταξύ του αγοραστή και του πωλητή του φορτίου. Το συμβόλαιο πώλησης αποτελεί τη βασική συμφωνία στη διαδικασία εξαγωγών.
- Το στάδιο της διερεύνησης (stage of investigation), κατά το οποίο ο πωλητής, ο αγοραστής ή ο ναυλωτής αναζητά το κατάλληλο πλοίο προς μεταφορά του φορτίου και ο εκναυλωτής αναζητά το κατάλληλο φορτίο που μπορεί να μεταφερθεί με το πλοίο του. Μετά την ολοκλήρωση της αγοραπωλησίας του φορτίου γεννάται η ανάγκη μεταφοράς του από τον πωλητή στον αγοραστή. Η ανάγκη μεταφοράς των αγαθών δημιουργεί με τη σειρά της την ανάγκη για προσφορά μεταφορικής ικανότητας.
- Το στάδιο των διαπραγματεύσεων (stage of negotiation), όπου ο ιδιοκτήτης του φορτίου ή κάποιο πρόσωπο που ενεργεί για λογαριασμό του ιδιοκτήτη αναλαμβάνει να εξασφαλίσει το κατάλληλο πλοίο που θα μεταφέρει το φορτίο στο λιμάνι προορισμού, ενώ ο μεταφορέας, δηλαδή ο ιδιοκτήτης ή διαχειριστής ενός πλοίου αναλαμβάνει να μεταφέρει τα αγαθά δια θαλάσσης ή διαθέτει το πλοίο του στον ναυλωτή γι' αυτόν τον σκοπό. Έτσι, μετά την ολοκλήρωση της διερεύνησης που πραγματοποιεί ο ναυλωτής και ο εκναυλωτής, ακολουθεί η διαδικασία διαπραγματεύσεων, η οποία περιλαμβάνει το σύνολο των συνεννοήσεων του μεταφορέα και του ιδιοκτήτη του φορτίου προκειμένου να 'κλειστεί' μια ναύλωση.
- Το στάδιο της υπογραφής της σύμβασης ναύλωσης (fixture/charter party). Όταν ο ιδιοκτήτης ή διαχειριστής ενός πλοίου, ο εκναυλωτής, είτε άμεσα είτε έμμεσα (μέσω ενός μεσίτη), υπόσχεται και συμφωνεί να μεταφέρει αγαθά δια θαλάσσης, ή διαθέτει το πλοίο του γι' αυτόν τον σκοπό στον ναυλωτή, τότε αυτή η συμφωνία ναύλωσης απεικονίζεται και επικυρώνεται από ένα συμβόλαιο μεταφοράς (ναυλοσύμφωνο ή φορτωτική). Η υπόσχεση αυτή αναλαμβάνεται έναντι χρηματικής αμοιβής που καλείται ναύλος ή μίσθωμα.

## 2.1 Μορφές Ναύλωσης: Βασικά χαρακτηριστικά της Χρονοναύλωσης (time charter)

Διάφορα κριτήρια χρησιμοποιούνται προς διάκριση των ναυλώσεων σε κατηγορίες. Τα σπουδαιότερα κριτήρια είναι η χωρητικότητα και η εμπορική

λειτουργία του πλοίου. Με κριτήριο το μέγεθος της χωρητικότητας του πλοίου που χρησιμοποιείται από το ναυλωτή διακρίνονται δύο είδη ναύλωσης, η ολική και η μερική ναύλωση. Ολική ναύλωση έχουμε όταν ο ναυλωτής χρησιμοποιεί όλη την καθαρή χωρητικότητα του πλοίου και έχει την υποχρέωση να φορτώσει πλήρες φορτίο. Μερική ναύλωση, από την άλλη, έχουμε όταν περισσότεροι από ένας ναυλωτές ναυλώνουν τμήματα της χωρητικότητας του πλοίου και ο καθένας φορτώνει το δικό του φορτίο.

Με κριτήριο την εμπορική λειτουργία του πλοίου (commercial operation), θα μπορούσαν να διακριθούν δύο μεγάλες ταξινομήσεις ναυλώσεων, η ναύλωση γυμνού πλοίου (demise ή bareboat charter) και η ναύλωση μη γυμνού πλοίου (non demise charter) που περιλαμβάνει μία σειρά από επί μέρους μορφές ναύλωσης. Σε αυτή την κατηγορία ανήκει και η χρονοναύλωση η οποία μας αφορά στην παρούσα εργασία και την οποία θα αναλύσουμε παρακάτω.

Στην περίπτωση της χρονοναύλωσης ο πλοιοκτήτης μισθώνει το πλοίο του στο ναυλωτή για ένα χρονικό διάστημα έναντι αμοιβής, γνωστής ως ‘hire’, η οποία καταβάλλεται συνήθως προκαταβολικά κάθε 15ήμερο ή μήνα. Ανάλογα με τον τόπο και το χρόνο παράδοσης – επαναπαράδοσης (delivery – redelivery) του πλοίου οι χρονοναυλώσεις διακρίνονται σε:

- Χρονοναύλωση ταξιδιού (trip t/c)
- Χρονοναύλωση κυκλικού ταξιδιού (round voyage t/c)
- Χρονοναύλωση περιόδου (period t/c)

Στην πρώτη περίπτωση, η χρονοναύλωση μοιάζει με τη ναύλωση ταξιδιού, αφού το πλοίο χρονοναυλώνεται για τη μεταφορά συγκεκριμένου φορτίου σε συγκεκριμένο ταξίδι. Η διαφορά είναι ότι το πλοίο αμείβεται για κάθε ημέρα απασχόλησης του και όχι για την ποσότητα φορτίου που μεταφέρει. Ο πλοιοκτήτης εισπράττει μίσθωμα ανά ημέρα και όχι ναύλο ανά μονάδα φορτίου. Στη δεύτερη περίπτωση, το λιμάνι παράδοσης και επαναπαράδοσης του πλοίου είναι το ίδιο, δηλαδή η αφετηρία και το τέρμα ενός κυκλικού ταξιδιού. Η τρίτη περίπτωση είναι η πραγματική χρονοναύλωση, κατά την οποία το πλοίο ναυλώνεται για μία χρονική περίοδο και απασχολείται στα όρια της συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής ή παγκόσμια. Η επαναπαράδοση γίνεται σε ορισμένη γεωγραφική περιοχή. Η χρονική περίοδος μπορεί να διαρκεί από λίγες μέρες μέχρι χρόνια.

Όταν τα πλοία χρονοναυλώνονται για μια συγκεκριμένη περίοδο, για παράδειγμα 12 μήνες με λιγότερες ή περισσότερες 15 μέρες (duration about 12 months about means +- 15 days), οι ευθύνες των συμβαλλόμενων μερών στη ναύλωση διαφέρουν σημαντικά από εκείνες στην ναύλωση ταξιδιού. Ο χρονοναυλωτής αναλαμβάνει τον λειτουργικό χειρισμό και την εμπορική δραστηριότητα του πλοίου συμπεριλαμβανομένου, για παράδειγμα, την πληρωμή των λιμενικών πρακτόρων, την αγορά καυσίμων, τις χρεώσεις λιμένων (λιμανιάτικα) αλλά αφήνει στον πλοιοκτήτη υπεύθυνο για τη διαχείριση του πλοίου (management) όσον αφορά ειδικά στην συντήρηση – διατήρηση αξιοπλοΐας του

πλοίου (maintenance of vessel's seaworthiness), τα πληρώματα, τις ασφάλειες και άλλους τέτοιους συναφείς παράγοντες.

Στην περίπτωση που το πλοίο δεν αποδίδει σωστά ή όπως έχει περιγράψει στον ναυλωτή (vessel's description) ή υπάρχουν διακοπές στην ομαλή λειτουργία του όπως είναι διακοπές της μηχανής, σταματήματα του φορτοεκφορτωτικού μηχανισμού του πλοίου, αυτό μπορεί να θεωρηθεί ως 'off-hire', κατά τη διάρκεια του οποίου ο πλοιοκτήτης δεν θα αμειφθεί και οι ώρες για τις οποίες θα διαρκέσει θα αφαιρεθούν από τον ναύλο ο οποίος θα καταβληθεί.

Πιο συγκεκριμένα, οι ευθύνες του πλοιοκτήτη σε μία χρονοναύλωση συμπεριλαμβάνουν τα πληρώματα, τις επισκευές, την συντήρηση του πλοίου και τα ανταλλακτικά του, τα έξοδα κλάσης, τις επιθεωρήσεις, τα λιπαντικά, το πόσιμο νερό, την ασφάλιση, την τροφοδοσία και τις προμήθειες του πλοίου, την θέρμανση και το μαγείρεμα του πληρώματος. Από την άλλη πλευρά, οι ευθύνες του ναυλωτή έχουν να κάνουν με την εμπορική απασχόληση του πλοίου, την πετρέλευση, τα λιμανιάτικα, τα καναλιάτικα, τα έξοδα στοιβασίας, την ασφάλιση των πετρελαίων.

## 2.2 Συμβόλαιο ναύλωσης

Από πρακτική αλλά και νομική άποψη, όλες οι συμφωνίες ναύλωσης μεταξύ εκναυλωτών (πλοιοκτητών) και ναυλωτών, είτε είναι γραπτές, είτε προφορικές, έχουν σημαντική αξία. Η φράση "our word is our bond" έχει αποτελέσει κανόνα για όσους ασχολούνται επαγγελματικά με το "chartering". Οι προφορικές συμφωνίες είναι δεσμευτικές, ωστόσο η αναγκαιότητα ύπαρξης αποδεικτικών στοιχείων που να βεβαιώνουν τις συμφωνίες, οδηγεί στην κατάρτιση των σχετικών εγγράφων από τα συμβαλλόμενα μέρη.

Η παραδοσιακή διάκριση των συμφωνιών του εκναυλωτή και ναυλωτή στην περίπτωση της χρονοναύλωσης πραγματοποιείται ανάμεσα σε αυτές που ενσωματώνονται και εκφράζονται μέσα από τα ναυλοσύμφωνα. Το ναυλοσύμφωνο (charter party), όλοι οι όροι του οποίου είναι διαπραγματεύσιμοι, αποτελεί το κύριο συμβόλαιο ναύλωσης στην ελεύθερη αγορά. Βέβαια, όπως και στην αγορά γραμμών, εκδίδονται φορτωτικές με την παραλαβή ή τη φόρτωση των αγαθών. Στην ελεύθερη αγορά, η φορτωτική αποτελεί απόδειξη της φόρτωσης των αγαθών και όχι το βασικό συμβόλαιο μεταφοράς των αγαθών. Συνήθως, ο πλοιοκτήτης προσπαθεί να εκδώσει φορτωτικές σύμφωνα με τους όρους του ναυλοσυμφώνου. Το γεγονός ότι η φορτωτικές δεν περιλαμβάνει όλους τους όρους του ναυλοσυμφώνου ή περιλαμβάνει όρους που δεν περιέχονται στο ναυλοσύμφωνο, δεν σημαίνει ότι αλλοιώνει την συμφωνία εκναυλωτή και ναυλωτή που παρουσιάζεται στο ναυλοσύμφωνο. Σε περίπτωση που οι όροι της φορτωτικής διαφέρουν από τους όρους του ναυλοσυμφώνου, τότε δίνεται προτεραιότητα στους όρους της φορτωτικής όταν αυτή έχει μεταβιβασθεί. Αυτό συμβαίνει γιατί ο κάτοχος της μεταβιβάσιμης φορτωτικής είναι κάποιο τρίτο πρόσωπο, διαφορετικό από τον ναυλωτή και εκναυλωτή, οι οποίοι συμφώνησαν όρους που



πιθανόν δεν εξυπηρετούν τα συμφέροντά του. Η φορτωτική είναι για τον πλοιοκτήτη και τον ναυλωτή μία απόδειξη παραλαβής των αγαθών, ενώ όταν μεταβιβάζεται πρέπει να θεωρείται ότι εμπεριέχει τους όρους του ναυλοσυμφώνου. Έτσι, για τον κομιστή της φορτωτικής αποτελεί τη μοναδική απόδειξη της σύμβασης μεταφοράς των αγαθών δια θαλάσσης.

### 2.2.1 Συμβόλαιο χρονοναύλωσης

Όπως αναφέραμε παραπάνω η χρονοναύλωση μπορεί να χωριστεί σε δύο επιμέρους κατηγορίες. Η μία κατηγορία είναι αυτή της χρονοναύλωσης περιόδου η οποία μπορεί και να διαρκέσει ακόμα και μερικά χρόνια και η άλλη κατηγορία είναι αυτή της χρονοναύλωσης ταξιδιού όπου το πλοίο ναυλώνεται για ένα ή περισσότερα ταξίδια με τους όρους που ισχύουν για τη χρονοναύλωση. Δεν υπάρχουν προσχέδια ναυλοσύμφωνα δημιουργημένα για χρονοναύλωση ταξιδιού, μία τεχνική απασχόλησης του πλοίου που έγινε ιδιαίτερα δημοφιλές τα τελευταία χρόνια, με τις χρονοναυλώσεις ταξιδιού να διαπραγματεύονται με βάση σταθερά προσχέδια χρονοναύλωσης και να προσαρμόζονται αντίστοιχα εκεί που χρειάζεται.

Αν και είναι σημαντικά μικρότερα σε αριθμό από την ευρεία ποικιλία ναυλοσυμφώνων για ταξίδια, υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός από προσχέδια ναυλοσυμφώνων χρονοναύλωσης προς χρήση, αν και οι περισσότερες αν όχι σχεδόν όλες οι χρονοναυλώσεις ταξιδιού ξηρού φορτίου ‘κλείνονται’ με βάση το NYPE (New York Produce Exchange) ναυλοσύμφωνο, με το πρώτο να έχει συνταχθεί το 1913. Από τότε έχει ανανεωθεί, πιο σημαντικά το 1981, οπότε και μετονομάστηκε ASBATIME. Το όνομα του το οφείλει στον οργανισμό που ανέλαβε την αναθεώρηση του, την ASBA (Association of Shipbrokers and Agents), την Ένωση, δηλαδή, Ναυλομεσιτών και Πρακτόρων των Η.Π.Α. Παρ’ όλα αυτά, μέχρι τότε η εκδοχή 1946 χρησιμοποιούνταν ευρέως, και στο βασικό εκτυπωμένο κείμενο με την πάροδο των χρόνων πολλοί ναυλωτές είχαν προσθέσει έναν μεγάλο αριθμό από επιμέρους ρήτρες (side-clauses). Συνέβη κάποιои ναυλωτές ήταν έτοιμοι να μην ξαναχρησιμοποιήσουν το ναυλοσύμφωνο NYPE 1946 και τις επιμέρους ρήτρες και έτσι, παρά τη διαθεσιμότητα του ναυλοσυμφώνου ASBATIME ενός πιο τακτικού και περισσότερο επικαιροποιημένου ναυλοσυμφώνου το οποίο εμπεριέχει πολλές από τις ρήτρες του προηγούμενου NYPE και σταθερές επιμέρους ρήτρες, η αγορά του ξηρού φορτίου συνεχίζει να χρησιμοποιεί το ναυλοσύμφωνο NYPE 1946. Αναθεωρήθηκε ξανά το 1993 και μετονομάστηκε σε New York Produce Exchange Time Charter (NYPE 1993), εμπεριέχοντας πολλές από τις επιμέρους ρήτρες που χρησιμοποιούνταν από όλους σε συνδυασμό με την εκδοχή του 1946, με την ελπίδα ότι αυτό θα δημιουργούσε μια πιο κατάλληλη αντικατάσταση.

Για λόγους ευκολίας θα εξετάσουμε τα στοιχεία του ναυλοσυμφώνου χρονοναύλωσης με βάση τα προσχέδια του ASBATIME και του NYPE 1993.

Παρά το ότι η λίστα που ακολουθεί είναι κάθε άλλο παρά εκτενής, παρέχει μία ιδέα από τις βασικές και συνήθεις ρήτρες που απαιτούνται για ένα ναυλοσύμφωνο πλοίου ξηρού φορτίου<sup>21</sup>:

1. Προοίμιο (Preamble)
2. Περιγραφή του πλοίου (Vessels description)
3. Διάρκεια της περιόδου χρονοναύλωσης (Duration of period)
4. Εμπορικές προθέσεις και περιορισμοί (Trading intentions and limits)
5. Προθέσεις και περιορισμοί φορτίου (Cargo intentions and limits)
6. Κατάσταση του πλοίου (Vessel's condition)
7. Υποχρεώσεις πλοιοκτήτη (Owner's responsibilities)
8. Υποχρεώσεις ναυλωτή (Charterer's responsibilities)
9. Παράδοση και επαναπαράδοση του πλοίου (Delivery and redelivery)
10. Πετρέλαια (Bunkers)
11. Μίσθωμα (Hire)
12. Εκτός μισθώματος (Off-hire)
13. Απόδοση του πλοίου (Vessel's performance)
14. Συντήρηση του πλοίου (Vessel's maintenance)
15. Απαιτήσεις σχετικά με το φορτίο (Cargo claims)
16. Πλοίαρχοι και αξιωματικοί (Master and officers)
17. Ημερολόγια (Logbooks)
18. Επιθεωρητής φορτίου (Supercargo)
19. Ρύπανση (Pollution)
20. Διάσωση (Salvage)
21. Παροπλισμός (Lay-up)
22. Διαιτησία (Arbitration)
23. Δικαίωμα παρακράτησης (Lien)
24. Δικαίωμα υπονάυλωσης (Assignment)
25. Εξαιρέσεις (Exemptions)
26. Επίταξη (Requisitioning)
27. Φορτωτικές (Bills of lading)
28. Στοιβασία (Stevedoring)
29. Προμήθειες (Commissions)
30. Προστατευτικές ρήτρες (Protective clauses)
31. Υπογραφή (Signature)

1. Προοίμιο: Σε αντίθεση με άλλα ναυλοσύμφωνα το προοίμιο του ASBATIME είναι μακρύ, καταλαμβάνοντας το μεγαλύτερο μέρος της πρώτης σελίδας και καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα θεμάτων στο κείμενο του. Σε αυτό αναγράφεται ο τόπος σύνταξης του ναυλοσυμφώνου, η ημερομηνία του καθώς και τα συμβαλλόμενα μέρη μαζί με τις έδρες τους.

---

21INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: "Dry Cargo Chartering" (2014, lesson 4, σελ. 94-100)

2. Περιγραφή του πλοίου: (Preamble lines 5/23). Η περιγραφή του πλοίου εξαρτάται από την πολυπλοκότητα του εμπορίου στο οποίο πρόκειται αυτό να δραστηριοποιηθεί και μπορεί να είναι σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό όπως και αυτή στα ναυλοσύμφωνα ταξιδιών. Για χάρη της ακρίβειας είναι επίσης προτιμότερο να συμπεριλαμβάνεται διευκρίνιση του όρου “good weather conditions” στη γραμμή 29, συνήθως με την αναφορά στις συνθήκες του καιρού και της θάλασσας όπως η κλίμακα μέτρησης του ανέμου σε Μποφόρ και ίσως η περιγραφή της κατάστασης της θάλασσας στην κλίμακα Douglas, με τις οποίες θα μπορούσε να μετρηθεί η απόδοση του πλοίου (vessels performance). Στο σημείο αυτό οφείλουμε να αναφέρουμε πως το κομμάτι της περιγραφής του πλοίου που αφορά στην απόδοση του σε οικονομικές ταχύτητες καθώς και τις συγκεκριμένες καταστάσεις ανέμου και θάλασσας υπό τις οποίες αποδίδει τις συγκεκριμένες ταχύτητες και καταναλώσεις είναι πολύ σημαντικό καθώς αποτελεί έναν από τους πιο συνηθισμένους λόγους για τους οποίους βγάζουν οι ναυλωτές “off-hire” το πλοίο. Στο σημείο αυτό του προοιμίου αναφέρεται επίσης η θέση και η ετοιμότητα του πλοίου (line 23) η οποία είναι σημαντική τόσο για τη χρονοναύλωση όσο και για της ναυλώσεις ταξιδιού.
3. Διάρκεια της περιόδου / Περιγραφή του ταξιδιού ή των ταξιδιών: (Preamble lines 27/30). Η διάρκεια μίας χρονοναύλωσης περιόδου θα πρέπει να εισάγεται μαζί με ένα περιθώριο της βασικής περιόδου όπως είναι το περιθώριο των 15 ημερών περισσότερο ή λιγότερο. Τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν την ημερομηνία επαναπαράδοσης του πλοίου, αλλά στην πράξη αυτό είναι δύσκολο να επιτευχθεί με αποτέλεσμα την καταφυγή στα δικαστήρια από τα οποία τα περισσότερα θα θεωρήσουν ένα λογικό περιθώριο στις περιπτώσεις όπου δεν αναγράφεται με ακρίβεια η περίοδος χρονοναύλωσης. Για τις χρονοναυλώσεις ταξιδιών είναι σύνηθες να εισάγεται η διάρκεια τους κατά προσέγγιση, όπως για παράδειγμα 45 μέρες, αν και αυτό υποστηρίζεται συνήθως από τους όρους “all going well” ή “about” ή “without guarantee”. Η χρήση του όρου “about” είναι πολύ σημαντική καθώς νομικά θα του δοθεί μια λογική ερμηνεία. Για παράδειγμα μια πραγματική διάρκεια 50 ημερών θα μπορούσε να ερμηνευτεί ως “about” 45 ημέρες. Αλλά το όρος “without guarantee” σημαίνει ακριβώς αυτό. Στην πραγματικότητα η επαναπαράδοση του πλοίου μετά από μόνο 10 ημέρες νομικά είναι επαρκής.
4. Εμπορικές προθέσεις και περιορισμοί: (Preamble lines 57/62 – Clause 6). Οι περιοχές του κόσμου στις οποίες θα κινηθεί το πλοίο θα πρέπει να εμπεριέχονται στο ναυλοσύμφωνο. Θα μπορούσε να είναι σε όλο τον κόσμο (worldwide), αλλά πάντα εντός των “Institute Warranty Limits” (IWL) ή των “Institute Navigating Limits” (INL) όπως πλέον αποκαλούνται δηλαδή, τα όρια διεθνούς πλοήγησης όπως αυτά ορίζονται από το “Institute of Chartered Underwriters” του Λονδίνου και είναι αυτά για τα οποία οι ασφαλιστικοί οργανισμοί καλύπτουν τον πλοιοκτήτη και τον ναυλωτή. Θα πρέπει επίσης σε αυτό το σημείο του ναυλοσυμφώνου να αναγράφονται οι χώρες εκείνες και τα συγκεκριμένα μέρη του κόσμου τα οποία εξαιρούνται επί τούτου από την επιτρεπόμενη εμπορική περιοχή του συγκεκριμένου ναυλοσυμφώνου. Στην περίπτωση που δεν υπάρχει επαρκής χώρος στο σημείο αυτό το προοιμίου

χρησιμοποιείται επιμέρους ρήτρα όπου περιγράφει λεπτομερώς όλες τις συμφωνημένες εμπορικές περιοχές χρησιμοποιώντας κενές γραμμές σε αυτό το κομμάτι του προοιμίου με υποσημείωση της συγκεκριμένης επιμέρους ρήτρας στην οποία πρέπει να ανατρέξει ο αναγνώστης του ναυλοσυμφώνου. Αυτή η ρήτρα του ναυλοσυμφώνου γίνεται και λογικό σημείο για να προστεθεί σε κάποιες περιπτώσεις ο περιορισμός από την άποψη ότι ένα πλοίο πρέπει να δραστηριοποιείται εμπορικά πάντα ανάμεσα σε ασφαλή αγκυροβόλια και λιμάνια, σχεδόν πάντα ενώ επιπλέει. Η τελευταία διευκρίνηση δίνεται καθώς υπάρχουν λιμάνια όπως στη Νότια Βραζιλία, Αργεντινή και άλλα όπου το ναυλοσύμφωνο προβλέπει το πλοίο να κάνει “safely aground” να “ακουμπήσει” δηλαδή ο πυθμένας του στο βυθό.

5. Προθέσεις φορτίου και περιορισμοί: (Preamble lines 45/56 – Clause 12). Εμπεριέχει λεπτομερή περιγραφή των φορτίων που επιτρέπεται και δεν επιτρέπεται να μεταφέρει το πλοίο. Στην περίπτωση της χρονοναύλωσης ταξιδιού εάν δηλώνεται ρητά το ένα και μοναδικό φορτίο που θα μεταφέρει το πλοίο δεν υπάρχει λόγος ύπαρξης της ρήτρας αυτής. Όταν όμως το φορτίο δεν δηλώνεται αυστηρά αλλά ως πρόθεση του ναυλωτή (intention) είναι εξίσου σημαντικό να εισαχθεί η συγκεκριμένη ρήτρα.
6. Κατάσταση του πλοίου: (Preamble lines 8/9 and lines 41/44). Πρόκειται για την ανάληψη ευθύνης του πλοιοκτήτη ότι το πλοίο βρίσκεται σε καλή κατάσταση και στην ίδια ακριβώς κατάσταση οφείλει ο ναυλωτής να του το επαναπαραδώσει.
7. Υποχρεώσεις πλοιοκτήτη: (Clause 1). Λίστα αυτών που είναι υποχρεωμένος να παρέχει ο πλοιοκτήτης. Για πιο αναλυτική περιγραφή τους μπορούμε να ανατρέξουμε στην παράγραφο 2.2. του παρόντος κεφαλαίου.
8. Υποχρεώσεις ναυλωτή (Clause 2). Λίστα αυτών που είναι υποχρεωμένος να παρέχει ο ναυλωτής. Για πιο αναλυτική περιγραφή τους μπορούμε να ανατρέξουμε στην παράγραφο 2.2. του παρόντος κεφαλαίου.
9. Παράδοση και επαναπαράδοση (Preamble lines 34/41, Clauses 28 and 34). Ο τόπος της παράδοσης και της επαναπαράδοσης του πλοίου, οι μέρες μέσα στις οποίες έχει περιθώριο ο πλοιοκτήτης για να φτάσει το πλοίο του στο λιμάνι παράδοσης (lay days) καθώς και η μέρα στην οποία ακυρώνεται το ναυλοσύμφωνο εάν δεν έχει εμφανιστεί μέχρι τότε το πλοίο στο σημείο παράδοσης (cancelling date), οι προειδοποιήσεις (notices) που πρέπει να δοθούν από τους πλοιοκτήτες στους ναυλωτές πριν από την παράδοση του πλοίου και ύστερα από τους ναυλωτές στους πλοιοκτήτες πριν από την επαναπαράδοση του πλοίου.
10. Πετρέλαια: (Clause 3). Είναι κοινή ναυτιλιακή πρακτική για τους χρονοναυλωτές να αναλαμβάνουν και να πληρώνουν στον πλοιοκτήτη τα πετρέλαια που απομένουν πάνω στο πλοίο την στιγμή της παράδοσης του σε αυτούς ενώ οι πλοιοκτήτες κάνουν το ίδιο για τα πετρέλαια που βρίσκονται πάνω στο πλοίο την στιγμή της επαναπαράδοσης του πλοίου στους ίδιους. Οι ποσότητες του πετρελαίου της κυρίας μηχανής και των ηλεκτρομηχανών καθώς και η τιμή τους ανά τόνο, διαπραγματεύονται όταν “κλείνεται” η ναύλωση. Είναι πάρα πολύ συχνές οι περιπτώσεις όπου επικρατούν περίπου (about +- 15

mtns) οι ίδιες ποσότητες πετρελαίου και οι ίδιες τιμές και για τα δύο συμβαλλόμενα μέρη της χρονοναύλωσης, αν και δεν είναι σπάνιο το φαινόμενο η μία πλευρά ή η άλλη να επωφελείται από τη διαπραγμάτευση που γίνεται και να αποκτά είτε φθηνά πετρέλαια είτε να πουλάει με καλό κέρδος.

Αλλά στις χρονοναυλώσεις μικρής διάρκειας το σύστημα αυτό της παραλαβής και της πληρωμής των πετρελαίων μπορεί να αποδειχθεί πολύπλοκο χωρίς λόγο. Σε αυτή την περίπτωση λοιπόν μπορεί οι ναυλωτές είτε να αναλάβουν οικονομικά και να οργανώσουν πετρέλευση του πλοίου με τα απαραίτητα πετρέλαια για να εκτελέσει χρονοναύλωση συγκεκριμένης διάρκειας είτε να πληρώσουν στον πλοιοκτήτη την αξία των εκτιμώμενων πετρελαίων για τη διάρκεια που έχει χρονοναυλωθεί το πλοίο. Στην περίπτωση που χρησιμοποιηθούν είτε λιγότερα είτε περισσότερα πετρέλαια τότε η διαφορά ρυθμίζεται με την ολοκλήρωση της χρονοναύλωσης στον τελικό οικονομικό συμβιβασμό. Ο τύπος και η ποιότητα του πετρελαίου που χορηγείται στο πλοίο έχει εξελιχθεί κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980 σε ένα θέμα μείζονος σημασίας. Αλλά το λεκτικό κομμάτι του ASBATIME δεν αντανακλά την σημαντικότητα αυτή καθώς περιορίζεται απλά σε μία αναφορά στο προοίμιο του (lines 15/18). Γι αυτόν ακριβώς το λόγο είναι απαραίτητη η εισαγωγή επιμέρους ρήτρων, η οποία θα περιγράφει λεπτομερώς τα χαρακτηριστικά της συγκεκριμένης ποιότητας πετρελαίου που καίνε οι μηχανές του πλοίου που πρόκειται να ναυλωθεί. Στο ναυλοσύμφωνο NYPE93 αυτό φαίνεται στην Clause 9. Η ποιότητα των πετρελαίων είναι ένα κρίσιμο ζήτημα και αν δεν τηρηθούν οι προδιαγραφές που δίνονται από τον πλοιοκτήτη μπορεί να προκληθούν ζημιές τεράστιων χρηματικών ποσών. Επιπλέον, ειδική προσοχή πρέπει να δοθεί στο συγκεκριμένο εμπόριο όπου πρόκειται να δραστηριοποιηθεί το προς ναύλωση πλοίο σε περίπτωση που απαιτείται η καύση συγκεκριμένων καυσίμων με χαμηλή περιεκτικότητα σε θείο όπως το LSFO, LSMGO.

11. Μίσθωμα (Clauses 4,5 and 29). Αυτή η ρήτρα αφορά στο πόσο το οποίο πρόκειται να λαμβάνει ο πλοιοκτήτης από τον ναυλωτή ανά ημέρα, το που θα το λαμβάνει και το πότε θα το λαμβάνει καθώς επίσης εμπεριέχει και ότι άλλο έχει συμφωνηθεί σχετικά με πληρωμές όπως είναι για παράδειγμα οι υπερωρίες του πληρώματος, οι μειώσεις για περιπτώσεις όπως είναι τα μετρητά στον Πλοίαρχο καθώς επίσης και η διαδικασία που ακολουθείται για αργοπορημένη πληρωμή του μισθώματος.
12. Εκτός μισθώματος: (Clause 15). Περιγράφονται οι περιπτώσεις όπου οδηγούν σε καταστάσεις εκτός μισθώματος εκείνες δηλαδή οι περιπτώσεις όπου ο ναυλωτής παύει να πληρώνει το ημερήσιο μίσθωμα στον πλοιοκτήτη για όσο χρονικό διάστημα διαρκέσουν. Τέτοιες περιπτώσεις είναι η κακή απόδοση του πλοίου σε ταχύτητα και κατανάλωση, η απεργία του πληρώματος, οι δεξαμενισμοί. Σε αυτήν τη ρήτρα περιγράφονται και οι σωστές μειώσεις από τις πληρωμές του μισθώματος.
13. Απόδοση του πλοίου: Δεν υπάρχει συγκεκριμένη αναφορά στην απόδοση του πλοίου στο ναυλοσύμφωνο ASBATIME, το οποίο μαζί με τα υπόλοιπα ναυλοσύμφωνα που αφορούν το εμπόριο ξηρού φορτίου, θέτει ως κατάσταση εκτός μισθώματος τη μη ικανοποιητική απόδοση του πλοίου στη Clause 15.

Αλλά σε αντίθεση με τα ναυλοσύμφωνα χρονοναύλωσης υγρού φορτίου δεν ανταμείβουν τον πλοιοκτήτη στην περίπτωση που η απόδοση του πλοίου του ξεπεράσει την συμφωνημένη ταχύτητα ή καταναλώσει λιγότερα πετρέλαια από αυτά που είχε περιγράψει ότι καταναλώνει στη δεδομένη ταχύτητα. Υπάρχει περίπτωση όπου οι χρονοναυλώσεις ξηρού φορτίου αντιγράφουν τις παραδόσεις που επικρατούν σε αυτές του υγρού φορτίου και εισάγεται στο ναυλοσύμφωνο ένα διάστημα ταχυτήτων και καταναλώσεων, όπως για παράδειγμα, από 8 knots ως 15 knots, για έμφορτη και υπό έρμα κατάσταση. Το ιδανικό θα ήταν ο Πλοίαρχος να έχει λάβει συγκεκριμένες οδηγίες στην αρχή κάθε ταξιδιού σχετικά με τις απαιτήσεις των ναυλωτών σε ταχύτητες και καταναλώσεις και η αποτυχία συμμόρφωσης με αυτές τις οδηγίες θα είχε ως αποτέλεσμα την πληρωμή πρόστιμου ενώ η καλύτερη απόδοση από αυτή των οδηγιών των ναυλωτών θα επιβραβευόταν. Σε τελική ανάλυση εάν το πλοίο κερδίσει μια μέρα ταξιδιού με υψηλότερη ταχύτητα αλλά με την ίδια κατανάλωση, ο ναυλωτής κερδίζει την καταβολή μισθώματος αυτής της μέρας.

14. Συντήρηση του πλοίου (Clause 20 & 21). Το ναυλοσύμφωνο ASBATIME περιορίζεται σχετικά με την συντήρηση του πλοίου στο θέμα του δεξαμενισμού και των μηχανισμών φορτοεκφόρτωσης του πλοίου. Για το λόγο αυτό το χρήσιμο θα ήταν να εισαχθούν επιμέρους ρήτρες σχετικές με την συντήρηση ανάλογα με τον τύπο του πλοίου που πρόκειται να ναυλωθεί και την εμπορική δραστηριότητα. Για τις χρονοναυλώσεις ταξιδιού συνηθίζεται να παραλείπεται η ρήτρα που αναφέρεται στο δεξαμενισμό και να αντικαθίσταται με μία δήλωση ότι δεν επιτρέπεται δεξαμενισμός κατά τη διάρκεια του συγκεκριμένου ναυλοσυμφώνου, παρά μόνο σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης.
15. Απαιτήσεις σχετικά με το φορτίο: Για το κοινό τους όφελος, είναι σημαντικό οι ναυλωτές και οι πλοιοκτήτες των πλοίων που πρόκειται να χρονοναυλωθούν να φτάσουν σε μία συμφωνία για το πως θα χειριστούν τις απαιτήσεις φορτίου αν αυτές προκύψουν, ποιος από τους δύο θα τις διαχειριστεί και κάτω από ποια εξουσιοδότηση. Η Clause 30 του ASBATIME σκιαγραφεί έναν πολύ σύντομο διαχωρισμό ευθυνών αλλά πολλά ναυλοσύμφωνα ενσωματώνουν την επιμέρους λεπτομερή ρήτρα "NEW YORK PRODUCE EXCHANGE INTERCLUB AGREEMENT" με την τελευταία εκδοχή της να χρονολογείται το 2011. Πρόκειται για μία ρήτρα η οποία παρέχει ένα σχετικά απλό μηχανισμό για γρήγορη και δίκαιη απόδοση ευθύνης στις απαιτήσεις φορτίου.
16. Πλοίαρχοι / Αξιωματικοί: (Clause 8 & 9). Τα καθήκοντα του Πλοίαρχου καταγράφονται στο ναυλοσύμφωνο όπως επίσης υπογραμμίζεται το γεγονός ότι αν και ο Πλοίαρχος είναι ο νόμιμος εκπρόσωπος του πλοιοκτήτη θα πρέπει να ενεργεί υπό τις οδηγίες των ναυλωτών όσον αφορά στην εμπορική απασχόληση του πλοίου. Είναι πολύ συχνό το φαινόμενο όπου υπάρχει μια επιμέρους ρήτρα στην οποία απαριθμούνται τα καθήκοντα των αξιωματικών και των υπόλοιπων μελών του πληρώματος του πλοίου. Η Clause 9 είναι μία γενική ρήτρα η οποία αναφέρει τα δικαιώματα των ναυλωτών στην περίπτωση που ο Πλοίαρχος ή οι αξιωματικοί του πλοίου δεν εκπληρώνουν τις ευθύνες τους απέναντι στους ναυλωτές με λογικό τρόπο.

17. Ημερολόγια πλοίου (Clause 11). Άλλη μία ρήτρα του ναυλοσυμφώνου η οποία προστατεύει τα δικαιώματα των ναυλωτών. Στην πραγματικότητα, συμβαίνει πολύ συχνά στο σημείο αυτό οι ναυλωτές να προσθέτουν ακόμη μία ρήτρα η οποία τους δίνει το δικαίωμα να ελέγξουν την απόδοση του πλοίου μέσω μιας ειδικευμένης εταιρείας παρακολούθησης του καιρού (weather routing company). Στην περίπτωση όπου υπάρχει διαφορά στις αναφορές της εταιρείας αυτής και των ημερολογίων του πλοίου συμφωνείται είτε να επικρατήσουν οι αναφορές της εταιρείας είτε οι πλοιοκτήτες να έχουν το δικαίωμα να αναθέσουν σε μία άλλη ανεξάρτητη εταιρεία την παρακολούθηση της απόδοσης του πλοίου. Το σημείο αυτό είναι πολύ σημαντικό για τις απαιτήσεις χαμηλής απόδοσης που προκύπτουν και τις ώρες εκτός μισθώματος που διεκδικούν οι ναυλωτές από τους πλοιοκτήτες.
18. Επιθεωρητής φορτίου/προμήθειες: (Clause 10). Πρόκειται για το σημείο εκείνο του ναυλοσυμφώνου που δίνει το δικαίωμα στους ναυλωτές να έχουν πάνω στο πλοίο έναν επιθεωρητή για το φορτίο τους. Αναγράφονται τα κόστη για την παρουσία του πάνω στο πλοίο σχετικά με την στέγαση του και τα γεύματα του. Η παρουσία ενός τέτοιου προσώπου δεν συμβαίνει πολύ συχνά αλλά είναι κάτι που επιτρέπει στους ναυλωτές πέρα από την παρακολούθηση του πλοίου που έχουν ναυλώσει να παρέχουν και εκπαίδευση στο νεότερο προσωπικό τους.
19. Ρύπανση (Clause 38). Όλο και περισσότερα είναι τα κράτη που αυξάνουν και ενισχύουν τους κανονισμούς τους σχετικά με την μόλυνση των υδάτων τους και των ακτογραμμών τους. Για το λόγο αυτό οι πλοιοκτήτες πρέπει να φροντίζουν έτσι ώστε τα πλοία τους να συμμορφώνονται με βάση τη διεθνή και εθνική νομοθεσία κάθε κράτους σχετικά με αυτό το θέμα. Η ρύπανση των υδάτων είναι ένα ζήτημα που δεν αφορά μόνο τα δεξαμενόπλοια. Το κόστος του καθαρισμού καθώς και τα σχετικά πρόστιμα για την ρύπανση είναι υψηλά ακόμα και αν αυτή προκαλείται από σπασμένες δεξαμενές πετρελαίου πλοίου ξηρού φορτίου. Για το λόγο αυτό θα πρέπει το ναυλοσύμφωνο να συγκεκριμενοποιεί τα δικαιώματα και τις ευθύνες των συμβαλλόμενων μερών της ναύλωσης, όπως επίσης και να υπάρχει μία λίστα των πιστοποιητικών τα οποία πρέπει να έχει διαθέσιμα το πλοίο. Τα P&I Clubs συνήθως παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη στα πλοία τους στην περίπτωση δημιουργίας πετρελαιοκηλίδας η οποία έχει ως αποτέλεσμα πρόστιμα και έξοδα καθαρισμού. Παρόλα αυτά, συγκεκριμένα κράτη επιμένουν οι πλοιοκτήτες των πλοίων που πλέουν στα νερά τους να παρέχουν κάποια απόδειξη ανάληψη οικονομικής ευθύνης στην περίπτωση δημιουργίας πετρελαιοκηλίδας. Αυτή η απόδειξη είναι συνήθως υπό τη μορφή πιστοποιητικού που ονομάζεται COFR (Certificate of Financial Responsibility). Τα πιθανά ποσά που ζητούνται ως ασφάλεια μπορεί να είναι τεράστια και να προϋποθέτουν τη δέσμευση τεράστιων κεφαλαίων για σχετικά μικρό ρίσκο ρύπανσης. Ως αποτέλεσμα, τα P&I Clubs δεν ενθαρρύνουν τα κράτη να επιμένουν μόνο τους για απαιτήσεις ασφάλειας αλλά παρέχουν στους πλοιοκτήτες πλοίων ξηρού φορτίου το United States Federal Water Pollution Control Act Certificate. Περαιτέρω βοήθεια από τα P&I Clubs για την πιστοποίηση συμμόρφωσης με οποιαδήποτε απαίτηση με κάθε κυβέρνηση δεν

- μπορεί να υπάρξει. Επομένως οι πλοιοκτήτες δεν θα πρέπει να συμφωνούν κάτι τέτοιο στα ναυλοσύμφωνά τους.
20. Διάσωση: (Clause 19). Φαίνεται δίκαιο το ότι σε τέτοιες περιπτώσεις τα έξοδα και οι αμοιβές μοιράζονται εξίσου στους πλοιοκτήτες και τους ναυλωτές, και αυτό πρόκειται για κοινή ναυτιλιακή πρακτική.
  21. Παροπλισμός: (Clause 37). Σε αντίθεση με τα ναυλοσύμφωνα περιόδου για τα δεξαμενόπλοια είναι πάρα πολύ σπάνιο οι ναυλωτές και οι πλοιοκτήτες πλοίων ξηρού φορτίου να συμπεριλάβουν στο ναυλοσύμφωνό τους το ρίσκο του παροπλισμού του πλοίου σε περίπτωση μη εύρεσης εμπορικής του απασχόλησης. Για την χρονοναύλωση ταξιδιού η ρήτρα αυτή δεν υφίσταται αλλά στην περίπτωση ναύλωσης μεγάλης περιόδου θα πρέπει η συγκεκριμένη ρήτρα να υπολογισθεί. Αυτό που πολλά ναυλοσύμφωνα περιόδου όμως προβλέπουν είναι το τί συμβαίνει σε πλοίο που έχει κρατηθεί σε λιμάνι για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο από 30 ημέρες.
  22. Διαιτησία (Clause 17). Αυτό είναι πολύ σημαντικό σημείο για οποιοδήποτε ναυλοσύμφωνο. Στην περίπτωση του ASBATIME η χώρα της διαιτησίας είναι η Νέα Υόρκη, αφού το ναυλοσύμφωνο έχει γραφεί και δημοσιευτεί από σώμα εγγεγραμμένο στην Νέα Υόρκη. Συχνά όμως η ρήτρα αυτή είτε διαγράφεται και αντικαθίσταται από μια επιμέρους ρήτρα διαιτησίας η οποία δηλώνει κάποια άλλη χώρα είτε στην σχετική αναφορά για την Νέα Υόρκη στο λεκτικό της ρήτρας γίνεται αντικατάσταση με άλλη χώρα όπως για παράδειγμα το Λονδίνο.
  23. Δικαίωμα παρακράτησης (Clause 18). Το δικαίωμα καθενός από τα συμβαλλόμενα μέρη για παρακράτηση μισθώματος ή/και πετρελαίων πρέπει να συμπεριλαμβάνεται και να αναφέρεται ρητά στο ναυλοσύμφωνο.
  24. Δικαίωμα Υποναύλωσης (Preamble lines 31/33). Καθορίζει το δικαίωμα του ναυλωτή να υποναύλωσει το πλοίο σε κάποιον άλλον ναυλωτή.
  25. Εξαιρέσεις (Clause 16). Πρόκειται για το δικαίωμα των συμβαλλόμενων μερών να ακυρώσουν το ναυλοσύμφωνο σε περίπτωση πρακτικής αδυναμίας εκτέλεσής του όπως είναι η λεγόμενη “force majeure” και “act of God”
  26. Επίταξη (Clause 33). Οι ενέργειες που ακολουθούνται στην περίπτωση που το πλοίο επιτάσσεται από την κυβέρνηση της χώρας της σημαίας του.
  27. Φορτωτικές (Clause 8). Αναφέρεται στον τρόπο με τον οποίο οι φορτωτικές γράφονται, τα απαραίτητα για την υπογραφή τους και την προστασία του πλοιοκτήτη σε περίπτωση ύπαρξης ανακριβειών πάνω στο χαρτί της φορτωτικής.
  28. Στοιβασία (Clause 35). Διάταξη του ναυλοσυμφώνου για την ειδοποίηση και τη διόρθωση ζημιών από τους στοιβαδότες. Αναφέρεται ο χρόνος ειδοποίησης των ναυλωτών για τη ζημιά που έχει προξενηθεί καθώς επίσης ορίζεται αν οι ναυλωτές θα την επιδιορθώσουν πριν από την αναχώρηση του πλοίου ή αν θα αποζημιώσουν τον πλοιοκτήτη με κάποιον κατ’ αποκοπή ποσό.
  29. Προμήθειες (Clause 33). Η ρήτρα αυτή ορίζει το πόσο των προμηθειών καθώς και τα νομικά πρόσωπα που τη λαμβάνουν αλλά και τα νομικά πρόσωπα που την καταβάλλουν.
  30. Προστατευτικές ρήτρες: Πρόκειται για την Clause Paramount, New Both to Blame Collision και την New Jason Clause. Η πρώτη εισάγει ένα σετ κανόνων



στο ναυλοσύμφωνο και στις φορτωτικές που εκδίδονται υπό αυτό το ναυλοσύμφωνο, το οποίο καθορίζει τα δικαιώματα και τις ευθύνες του μεταφορέα. Η New Both to Blame Collision Clause καλύπτει τα δικαιώματα του πλοιοκτήτη σχετικά με το Αμερικάνικο Δίκαιο σε περίπτωση σύγκρουσης στη θάλασσα. Η New Jason Clause αφορά τα θέματα γενικής αβαρίας σχετικά με το δίκαιο και την κοινή ναυτιλιακή πρακτική των Ηνωμένων Πολιτειών. Εκτός όμως από τις παραπάνω επιπρόσθετες προστατευτικές ρήτρες τις οποίες μπορεί να βρει κανείς και στα ναυλοσύμφωνα ταξιδιού είναι πολύ σημαντικό να εισάγονται οι ρήτρες πολέμου (War Clauses) ειδικές για τα ναυλοσύμφωνα χρονοναύλωσης περιόδου. Σε περίπτωση σημαντικού πολέμου ανάμεσα σε μεγάλα έθνη ή ομάδες χωρών, οι ανάμεσα σε χώρες που κατά κάποιο τρόπο σχετίζονται με το ναυλοσύμφωνο, το τελευταίο αυτόματα γίνεται άκυρο. Είναι κοινή πρακτική να εισάγεται τέτοια ρήτρα η οποία αναφέρει τα έθνη αυτά και υπογραμμίζει τα δικαιώματα και τους τρόπους αντιμετώπισης των συμβαλλόμενων μερών στην περίπτωση τέτοιων εμπόλεμων ενεργειών.

Υπάρχει επίσης προστασία για τον πλοιοκτήτη να έχει κάποιες ελευθερίες σχετικά με το πλοίο. Τέτοια περίπτωση είναι αυτή της ρήτρας για τον πάγο (Ice Clause) η οποία έχει ως σκοπό να μην αφήσει χωρίς εναλλακτική τον καπετάνιο αλλά να μπορεί να προχωρήσει σε έναν προορισμό που επιτρέπει το ναυλοσύμφωνο ανεξάρτητα από τις συνθήκες πάγου. Η Clause 24 το πετυχαίνει αυτό ως ένα σημείο. Η ύπαρξη του κώδικα ISM και ISPS από τον IMO οδήγησαν τη BIMCO να δημιουργήσουν νέες προστατευτικές ρήτρες με στόχο να αναγράφονται τα δικαιώματα και οι ευθύνες και των δύο συμβαλλόμενων μερών σχετικά με την ασφαλή διαχείριση του πλοίου και τα θέματα ασφαλείας.

31. Υπογραφή: Δεν πρέπει να παραλείπεται.

Στο σημείο αυτό θα ήταν παράλειψη να μην αναφερθούμε στην νέα αναθεώρηση του NYPE 1993 που πραγματοποιήθηκε το 2015<sup>22</sup> ενσωματώνοντας 57 ρήτρες στα πλαίσια της προσπάθειας να επικαιροποιηθεί το προηγούμενο ναυλοσύμφωνο και να εμπεριέχει στοιχεία που έχουν να κάνουν με την εξέλιξη του θαλάσσιου εμπορίου χύδην ξηρού φορτίου.

Συνοπτικά, οι αλλαγές αφορούν στα παρακάτω:

- Καλύτερη ισορροπία ανάμεσα στον πλοιοκτήτη και του ναυλωτές
- Νέα μορφή του ναυλοσυμφώνου ώστε να αποφεύγονται οι μεγάλες επιπρόσθετες ρήτρες
- Διαφοροποίηση του ναυλοσυμφώνου για τα ταξίδια περιόδου και τις περιόδους με ειδικές ρήτρες που προκύπτουν για τον κάθε τύπο χρονοναύλωσης
- Προσθήκη ρήτρας τελευταίου ταξιδιού η οποία επιτρέπει στο ναυλωτή να διατηρήσει τους όρους του ναυλοσυμφώνου στην περίπτωση που το τελευταίο ταξίδι ξεπεράσει την περίοδο που αναφέρεται στο ναυλοσύμφωνο

---

<sup>22</sup> The New York Produce Exchange, Time Charter 2015, Bimco & Association Of Ship Brokers & Agents (USA) Inc

- Οι ναυλωτές έχουν τη δυνατότητα να προσθέσουν οποιοδήποτε χρόνο για τον οποίο το πλοίο είναι ‘‘εκτός μισθώματος’’ στην περίοδο της ναύλωσης
- Οι ναυλωτές έχουν τη δυνατότητα να υψώσουν τη δική τους σημαία στο πλοία και να το βάψουν με τα δικά τους χαρακτηριστικά
- Οι πλοιοκτήτες μπορούν να κρατήσουν το πλοίο σε περίπτωση που οποιαδήποτε πληρωμή από τους ναυλωτές δεν έχει πραγματοποιηθεί
- Οι πλοιοκτήτες μπορούν επίσης να αποσύρουν το πλοίο από τις υπηρεσίες του ναυλωτή σε περίπτωση που έχει επέλθει πέρας της περιόδου χάριτος εάν ο ναύλος δεν έχει πληρωθεί και μπορεί να διεκδικήσει ζημίες για την συνέχιση της ναύλωσης
- Οι πλοιοκτήτες οφείλουν να ειδοποιούν τους ναυλωτές για της εκτιμώμενες και τις ακριβείς ημερομηνίες παράδοσης του πλοίου και είναι πλέον περιορισμένοι από το να δίνουν στο πλοίο οποιαδήποτε εντολή απασχόλησης η οποία απειλεί την συγκεκριμένη ημερομηνία παράδοσης
- Εισάγονται μηχανισμοί με στόχο την επίλυση διαφορών ταχύτητας και απόδοσης
- Οι πλοιοκτήτες πλοίων πάνω των 300 τόνων είναι πλέον υποχρεωμένοι να παρέχον και να διατηρούν πιστοποιητικό οικονομικής ευθύνης σε περίπτωση ρύπανσης (COFR) σε ύδατα των Ηνωμένων Πολιτειών
- Εμπεριέχεται εκσυγχρονισμένη ρήτρα σχετικά με τα πετρέλαια για τη MARPOL, ISO οσον αφορά στην περιεκτικότητα των καυσίμων σε θείο
- Ο χρόνος, το ρίσκο και τα έξοδα των υποχρεωτικών αλλαγών έρματος επωμίζονται από το ναυλωτή
- Τα υλικά για τον καθαρισμό των αμπαριών να παρέχονται και να πληρώνονται από τους ναυλωτές, οι οποίοι θα επιβεβαιώσουν ότι αυτά τα υλικά δεν είναι επικίνδυνα για το περιβάλλον
- Όταν το πλοίο βρίσκεται για μεγάλο χρονικό διάστημα στο αγκυροβόλιο συγκεκριμένου λιμανιού και αυτό επηρεάζει την απόδοσή οι ναυλωτές υποχρεούνται να αναλάβουν τον καθαρισμό των υφάλων του
- Οι πλοιοκτήτες έχουν το δικαίωμα να αρνηθούν να προσεγγίσουν σε μία περιοχή εξαιτίας του κινδύνου πειρατείας
- Ηλεκτρονικές φορτωτικές μπορούν πλέον να χρησιμοποιηθούν κατ’ επιλογή των ναυλωτών
- Ο πλοίαρχος έχει πλέον το δικαίωμα να αρνηθεί φορτία τα οποία μπορεί να έχουν ήδη φορτωθεί στο πλοίο, να τα ξεφορτώσει με έξοδα και κίνδυνο των ναυλωτών εάν ο ναυλωτής δεν παρέχει λεπτομέρειες για το φορτίο εκ των προτέρων, ειδικά στην περίπτωση των στερεών χύδην φορτίων τα οποία μπορούν να υγροποιηθούν καθώς αυτό είναι πολύ επικίνδυνο για το πλοίο καθώς μπορεί να ανατραπεί.

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΤΑΔΙΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ

### 3.1 Βασικά στοιχεία της διαπραγμάτευσης<sup>23</sup>

Αρχικά, θα πρέπει να γίνει σαφές ότι ο αριθμός IMO του πλοίου συμπεριλαμβάνεται πάντα στις διαπραγματεύσεις. Αυτός ο αριθμός εκδίδεται για το πλοίο όταν αυτό χτίζεται και παραμένει αριθμός του ίδιου πλοίου μέχρι την στιγμή που θα προχωρήσει στη διάλυση. Μπορεί το πλοίο να αλλάξει πολλά ονόματα αλλά αριθμό IMO δεν αλλάζει ποτέ.

Αφού έχει βρεθεί κάποιο πλοίο να μεταφέρει ένα φορτίο, αυτό που ενδιαφέρει τον ναυλομεσίτη είναι η ανταλλαγή επιπλέον πληροφοριών ώστε να διαβεβαιώσει ότι η ναύλωση είναι από κοινού ενδιαφέρουσα και εφικτή με αρκετά μεγάλη δυνατότητα επιτυχίας, και όλα αυτά πριν ακόμα μιλήσει με τα συμβαλλόμενα μέρη. Έπειτα ο ναυλομεσίτης του ενός από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη θα αναζητήσει και θα λάβει την εξουσιοδότηση είτε του πλοιοκτήτη είτε του ναυλωτή να κάνει μια προσφορά (offer) για τη συγκεκριμένη δουλειά. Αν και με μία πρώτη ματιά, όλη αυτή η διαδικασία μπορεί να φαίνεται απλή, σοβαρά προβλήματα μπορεί να προκύψουν αν δεν ακολουθηθεί ένας βασικός κώδικας συμπεριφοράς και πρακτικής στη διαδικασία της υποβολής και της λήψης προσφορών προς ναύλωση.

Σε πρώτο στάδιο, οι διαπραγματεύσεις θα πρέπει να διεξάγονται με φροντίδα και προσοχή στην λεπτομέρεια, καθώς θα πρέπει να υπάρχει πλήρης συμφωνία ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη ώστε μία εφαρμόσιμη σύμβαση ναύλωσης να γίνει πραγματικότητα.

Ένα ημερολόγιο προσφορών, ή ένα είδος λίστας βασικών στοιχείων που θα πρέπει να συμπεριλαμβάνονται σε μία σταθερή προσφορά, θα ήταν καλό να διατηρείται με προσοχή. Ηλεκτρονικά μηνύματα επανεπιβεβαίωσης, συμπεριλαμβάνοντας περιληπτικά την τελική συμφωνία, θα πρέπει πάντα να στέλνονται και στα δύο συμβαλλόμενα μέρη. Είναι πολλοί οι ναυλομεσίτες εκείνοι που με αυτόν τον τρόπο επιβεβαιώνουν για λόγους ακρίβειας κάθε προσφορά και αντιπροσφορά που στέλνουν ζητώντας στο τέλος σε καθένα από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη να επικοινωνήσουν μαζί του εάν κάτι από αυτά που αναγράφονται στην προσφορά ή αντιπροσφορά δεν είναι σύμφωνο με τις δικές τους σημειώσεις. Η ναυτιλία έχει διεθνή χαρακτήρα και, αν και οι περισσότερες διαπραγματεύσεις ναύλωσης διεξάγονται ανάμεσα σε μέρη με ευφράδεια στην αγγλική γλώσσα, ειλικρινή λάθη πραγματικά συμβαίνουν και στην καλύτερη περίπτωση αναγνωρίζονται σε πρώιμο στάδιο.

Η έλευση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου καθώς και οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες έχουν ως αποτέλεσμα μεγάλο μέρος των διαπραγματεύσεων να διεξάγεται με ένα τρόπο ο οποίος δεν ήταν διαθέσιμος στο παρελθόν. Ενώ βέβαια το πιθανότερο είναι οι τρόποι αυτοί διαπραγμάτευσης να υιοθετηθούν παγκοσμίως, θα πρέπει να σημειωθεί ότι πολλά νομικά συστήματα δεν αναγνωρίζουν ακόμα αυτές τις μεθόδους επικοινωνίας ως νομικά δεσμευτικές μεθόδους. Για το λόγο αυτό λοιπόν θα ήταν καλό

---

23INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS: "Dry Cargo Chartering" (2014, lesson 3, σελ. 69-77

το τελικό έγγραφο της συμφωνίας για την ναύλωση να μεταδίδεται και με τρόπο ο οποίος είναι νομικά αποδεκτός.

Η προφορική επικοινωνία κατά τη διάρκεια και μετά τη διαπραγμάτευση, όπως είναι για παράδειγμα το πέρασμα των οδηγιών στον Πλοίαρχο, θα πρέπει πάντα να επανεπιβεβαιώνονται με το συμβαλλόμενο μέρος που τις πέρασε.

Τα βασικά στοιχεία μιας αρχικής προσφοράς για τη χρονοναύλωση πλοίου ξηρού φορτίου είναι τα ακόλουθα:

Reply by: (τόπος και χρονικός περιορισμός)

For account of: (όνομα και ίσως και υπόβαθρο ναυλωτών)

Name of ship: (πλήρης περιγραφή του πλοίου η οποία περιλαμβάνει την σημαία του πλοίου, έτος χτίσης, μήκος, πλάτος deadweight, βύθισμα, χωρητικότητα αμπαριών, αριθμό αμπαριών, εάν διαθέτει φορτοεκφορτωτικά μέσα, χωρητικότητες δεξαμενών, ταχύτητες και καταναλώσεις)

Position and estimated readiness of vessel: (που βρίσκεται το πλοίο την στιγμή που γίνεται η προσφορά και τότε υπολογίζεται να είναι διαθέσιμο για τους επόμενους ναυλωτές)

Redelivery: (η τοποθεσία ή ένα σύμπλεγμα περιοχών όπου θα επαναπαραδοθεί το πλοίο και με ποιο τρόπο: arrival pilot station, drop outwards pilot ή passing)

Lay days/cancelling: (οι μέρες τις οποίες μπορεί το πλοίο να βρίσκεται στην τοποθεσία που έχει συμφωνηθεί να παραδοθεί στους νέους ναυλωτές και η μέρα η οποία αν μέχρι τότε δεν έχει εμφανιστεί ακυρώνεται αυτόματα η ναύλωση)

Duration: (αν πρόκειται για περίοδο συμφωνείται για μίνιμουμ, μάξιμουμ ή περίπου μήνες ενώ αν πρόκειται για ταξίδι για πόσες περίπου μέρες θα διαρκέσει αυτό)

Delivery: (η τοποθεσία όπου θα παραδοθεί το πλοίο και με ποιο τρόπο: arrival pilot station, drop outwards pilot ή passing)

Trading area: (τα όρια της εμπορικής δραστηριότητας για αυτή την ναύλωση, WW AWIWL)

Cargo exclusions: (ποια φορτία δεν φορτώνει στο πλοίο ο πλοιοκτήτης)

Hire rate: (μια ιδέα για το μέγεθος του, το πότε, το που και το πως πληρώνεται και με ποιο τρόπο, με τη μέρα, με τον κάθε τόνο φορτίου, συμπεριλαμβάνοντας και τις υπερωρίες)

Ballast bonus (υπολογίζεται με ή χωρίς την προμήθεια)

Bunkers: (τιμές και ποσότητες και για τα δύο μέρη)

Address commission: (το ποσοστό της και από ποιον πληρώνεται)

Brokerage: (το ποσοστό της και από ποιον πληρώνεται)

Charter party form: (ποιο προσχέδιο ναυλοσύμφωνο θα χρησιμοποιηθεί)

Subjects: (details, αν συμφωνηθούν όλα τα παραπάνω υπολείπονται οι λεπτομέρειες για να κλίσει η ναύλωση)

Στο σημείο αυτό να αναφέρουμε ότι το ballast bonus είναι ένα ποσό που οι ναυλωτές συμφωνούν να πληρώσουν στον πλοιοκτήτη για να στείλουν άφορτο το πλοίο στο σημείο παράδοσης. Αυτό συμβαίνει συχνά στα πλοία ξηρού φορτίου καθώς το εμπόριο για πολλά ξηρά φορτία είναι συνήθως προς μία μόνο κατεύθυνση και ο πλοιοκτήτης δεν έχει τη δυνατότητα να δεσμεύσει το πλοίο του για ένα ταξίδι ώστε να το βάλει σε θέση αποδεκτή για τους ναυλωτές. Όταν τα πλοία διαθέσιμα προς ναύλωση είναι λίγα, δηλαδή οι ναύλοι υψηλοί, τότε οι ναυλωτές είναι διατεθειμένοι να συνεισφέρουν στο κόστος του πλοιοκτήτη πληρώνοντας για ένα πλοίο που θέλουν για ένα συγκεκριμένο φορτίο να πάει χωρίς φορτίο στο σημείο παράδοσης. αντίθετα, όταν υπάρχει υπερπροσφορά πλοίων, δηλαδή οι ναύλοι είναι χαμηλοί, τότε ο πλοιοκτήτης μπορεί να μην είναι σε θέση να διαπραγματευτεί ένα ballast bonus και να πρέπει να απορροφήσει ο ίδιος το κόστος.

Υπάρχουν λόγοι τακτικής να σκεφτεί κανείς όταν διαπραγματεύεται για το ballast bonus. Αρχικά, το ballast bonus πληρώνεται από την στιγμή που το πλοίο παραδοθεί στους νέους ναυλωτές, επομένως αν για τον οποιοδήποτε λόγο το πλοίο χάσει το cancelling, ο ναυλωτής δεν είναι υποχρεωμένος να δεχτεί το πλοίο και έτσι δεν είναι υποχρεωμένος να πληρώσει και το ballast bonus.

Στην συνέχεια, κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης θα μπορούσε να συμφωνηθεί αντί για το ballast bonus να πληρώνεται ένα υψηλότερο ημερήσιο μίσθωμα. Προφανώς ο υψηλότερος αυτός ναύλος δεν θα είναι ένας τυχαίος αριθμός αλλά ο πλοιοκτήτης θα έχει υπολογίσει το κόστος του για να κάνει άφορτος το ταξίδι ως την τοποθεσία παράδοσης και θα το έχει ενσωματώσει στο ημερήσιο μίσθωμα που θα συμφωνούσε συν το ballast bonus. Ωστόσο, υπάρχουν επιχειρήματα κατά αυτής της τακτικής και από τις δύο πλευρές. Οι πλοιοκτήτες μπορεί να στείλουν το πλοίο σε ένα μεγάλο άφορτο ταξίδι αλλά ίσως να μην μπορέσουν να καλύψουν όλα τα έξοδα τους από ένα υψηλότερο ημερήσιο μίσθωμα εάν η ναύλωση είναι μικρής περιόδου, ή εάν το πλοίο για τον οποιοδήποτε λόγο επαναπαραδοθεί νωρίτερα. Οι ναυλωτές, από την άλλη πλευρά, επιθυμούν να κρατάνε τον ημερήσιο ναύλο που πληρώνουν χαμηλό επειδή δεν θέλουν να δηλώσουν στην αγορά ότι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν προσαυξημένους ημερήσιους ναύλους για τα πλοία.

### 3.2 Προσφορές και αντιπροσφορές

Η τέχνη της προσφοράς και της αντιπροσφοράς χαρακτηρίζεται από νομικές υπαγορεύσεις αλλά και από έναν κώδικα συμπεριφοράς, με τα δύο αυτά βασικά στοιχεία να πρέπει να συμπίπτουν. Νομικά, για παράδειγμα, έχοντας κάνει μια

προσφορά κάποιος, είναι ελεύθερος να την αποσύρει οποιαδήποτε στιγμή πριν από την αποδοχή της από το άλλο μέρος ή πριν από τον οποιοδήποτε χρονικό περιορισμό έχει τεθεί. Επαγγελματικά, όμως κάποιος οφείλει να διατηρήσει την προσφορά, αναλλοίωτη, μέχρι να υπάρξει αντιπροσφορά ή μέχρι να την αποδεχτεί το άλλο μέρος, ή μέχρι να λήξει ο χρονικός περιορισμός.

Νομικά, καθώς οι διαπραγματεύσεις συνεχίζονται, κάποιος μπορεί να αλλάξει ότι έχει ήδη συμφωνηθεί. Επαγγελματικά όμως, ισχύει ότι αναφέραμε παραπάνω, αν και αυτή η αλλαγή γνωστή και ως back-trade είναι αποδεκτή αν κάποιος όροι εμφανιστούν κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων και επηρεάζουν ουσιωδώς ότι έχει συμφωνηθεί νωρίτερα και το συμβαλλόμενο μέρος οφείλει να το γνωστοποιήσει στο άλλο σε αρχικό στάδιο της διαπραγμάτευσης.

Κατά δεύτερο λόγο, ακούγεται συχνά ή έκφραση counter-offer (αντιπροσφορά) και όταν οι διαπραγματεύσεις προχωρούν και ειδικότερα, όταν βρίσκονται κοντά στο κλείσιμο ακούγεται η έκφραση accept-excerpt, η οποία προφανώς σημαίνει πως το συμβαλλόμενο μέρος δηλώνει ότι είναι έτοιμο να δεχτεί την προσφορά του άλλου μέρους με λίγες, αλλά ίσως ζωτικής σημασίας αλλαγές. Όμως ας είμαστε σαφείς σχετικά με το σημείο αυτό της διαπραγμάτευσης. Όταν γίνεται μια αντιπροσφορά στην πράξη λέει “ Απορρίπτω την προσφορά σας και τώρα σας κάνω την ακόλουθη σταθερή προσφορά (firm offer)”. Συνεπώς, μέχρι τα δύο συμβαλλόμενα μέρη να συμφωνήσουν σε όλα τα σημεία και σε καθεμία ξεχωριστά λεπτομέρεια , δεν υπάρχει σύμβαση ναύλωσης και αυτός ο οποίος λαμβάνει τελευταίος μια προσφορά ή αντιπροσφορά είναι ελεύθερος σε οποιοδήποτε σημείο της διαπραγμάτευσης να αποχωρήσει. Απλά και μόνο το γεγονός ότι τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν ξεκινήσει να διαπραγματεύονται σε καμία περίπτωση δεν τα δεσμεύει να συνεχίσουν, αν και αυτή η άτακτη αποχώρηση χωρίς προειδοποίηση, μολονότι μπορεί να επιτρέπεται νομικά, δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί ηθικά αποδεκτή πρακτική.

Τα παραπάνω που αναφέραμε ισχύουν σύμφωνα με το Αγγλικό δίκαιο το οποίο διέπει τα περισσότερα ναυλοσύμφωνα ξηρού φορτίου. Ωστόσο, κάτι διαφορετικό ισχύει στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής καθώς υπάρχει μία εξαίρεση σχετικά με την καθεμία λεπτομέρεια που πρέπει να συμφωνηθεί και την οποία θα αναλύσουμε παρακάτω.

Στο σημείο αυτό καλό θα ήταν να επισημάνουμε πως υπάρχουν δύο βασικοί κανόνες μεγίστης σημασίας στις διαπραγματεύσεις ναύλωσης:

1. Ο ναυλομεσίτης πρέπει πάντα να ενεργεί κάτω από εξουσιοδότηση
2. Πότε δεν πρέπει να προσφέρεται το ίδιο πλοίο ή φορτίο σε περισσότερα από ένα μέρη ταυτόχρονα.

### 3.2.1 Εγγύηση εξουσιοδότησης

Ο ναυλομεσίτης έχει την πλήρη εξουσιοδότηση του συμβαλλόμενου μέρους για το οποίο εργάζεται και δεν πρέπει ποτέ να ενεργεί χωρίς αυτή. Στην πραγματικότητα,

είναι καθήκον του ναυλομεσίτη να διαβεβαιώσει ότι έχει την πλήρη εξουσιοδότηση για όλες τις προσφορές και τις αντιπροσφορές που κάνει εκ μέρους είτε του πλοιοκτήτη είτε του ναυλωτή. Εάν για κάποιο λόγο, ο ναυλομεσίτης δεν έχει εξουσιοδότηση για μία προσφορά που έκανε, τότε είναι νομικά υπόλογος για την πράξη αυτή προς το συμβαλλόμενο μέρος το οποίο έλαβε και δέχτηκε μία προσφορά χωρίς εξουσιοδότηση. Είναι λοιπόν νομικά υπόλογος γι' αυτή την πράξη με βάση την παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης με ή χωρίς πρόθεση. Ο ναυλομεσίτης εγγυάται ότι έχει την εξουσιοδότηση να κάνει το συμβόλαιο.

Στην περίπτωση που η παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης πραγματοποιηθεί με αμέλεια του ναυλομεσίτη, ο τελευταίος στέλνει μία εσφαλμένη προσφορά με τη θέλησή του. Όταν όμως ο ναυλομεσίτης απλά περνάει μία λανθασμένη προσφορά, πρόκειται για παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης χωρίς πρόθεση, εξακολουθεί όμως να είναι παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης του ναυλομεσίτη για την οποία είναι υπεύθυνος.

Και στις δύο περιπτώσεις, ο ναυλομεσίτης είναι νομικά υπόλογος αλλά, για την παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης χωρίς πρόθεση, δικαιούται να προσφύγει νομικά κατά του συμβαλλόμενου μέρους το οποίο του πέρασε την λανθασμένη προσφορά. Στην πραγματικότητα, μία τέτοια πράξη μπορεί να μην πετύχει, ειδικά εφόσον μιλάμε για μία διεθνή αγορά η οποία συμπεριλαμβάνει δίκαια και νομικές κώδικες πολλών διαφορετικών χωρών. Έστω και αν νομικά είναι επιτυχής η προσφυγή του ναυλομεσίτη για έναν ή περισσότερους νομικούς κώδικες, οι πιθανότητες για οικονομική αποκατάσταση είναι περιορισμένες.

Ας υποθέσουμε ότι ο πλοιοκτήτης προσφέρει το πλοίο του στον ναυλομεσίτη A για 25\$ τον τόνο. Ο ναυλομεσίτης A περνάει σωστά την προσφορά στον ναυλομεσίτη B, ο οποίος λανθασμένα περνά την προσφορά στον ναυλωτή για 24\$ τον τόνο. Ο ναυλωτής τη δέχεται.

Δεν υπάρχει συμβόλαιο ανάμεσα στον πλοιοκτήτη και τον ναυλωτή, αλλά ο ναυλομεσίτης B θα μπορούσε να είναι υπόλογος για πράξη παραβίασης της εγγύησης εξουσιοδότησης από πρόθεση.

Εναλλακτικά, ας υποθέσουμε ότι ο πλοιοκτήτης προσφέρει το πλοίο του στον ναυλομεσίτη A για 25\$ τον τόνο, αλλά σε αυτή την περίπτωση ο ναυλομεσίτης A περνάει λανθασμένη προσφορά στον ναυλομεσίτη B για 24\$ τον τόνο, ο οποίος περνά την προσφορά στον ναυλωτή για 24\$. Και σε αυτή την περίπτωση ο ναυλωτής δέχεται την προσφορά.

Δεν υπάρχει συμβόλαιο ανάμεσα στον πλοιοκτήτη και τον ναυλωτή, και ο ναυλομεσίτης B είναι και σε αυτή την περίπτωση υπόλογος για παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης, αλλά αυτή τη φορά χωρίς πρόθεση.

Ο ναυλομεσίτης B έχει το δικαίωμα να προσφύγει νομικά κατά του ναυλομεσίτη A που πέρασε την εσφαλμένη προσφορά αλλά μπορεί να αντιμετωπίσει προβλήματα σχετικά με την οικονομική αποκατάσταση για τους λόγους που αναφέραμε παραπάνω.

Τα δύο συμβαλλόμενα μέρη θα μπορούσαν να επιμείνουν στην εκπλήρωση του συμβολαίου όπου η υπαιτιότητα του ναυλομεσίτη θα ήταν για τη διαφορά ανάμεσα στην εξουσιοδότηση που δόθηκε από τον πλοιοκτήτη και την αποδοχή που δόθηκε από τον ναυλωτή.

Η παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης θα μπορούσε να είχε συμβεί σε κάτι πολύ λιγότερο προφανές όπως η τιμή του ναύλου και να γινόταν αντιληπτό μετά την περάτωση της ναύλωσης ή κατά τη διάρκεια της αν πρόκειται για μεγάλη περίοδο. Αλλά οι βασικές επιπτώσεις της παραβίασης αυτής είναι οι ίδιες αφού ο ναυλομεσίτης από τον οποίο το συμβαλλόμενο μέρος λαμβάνει ή/και δέχεται την προσφορά είναι υπεύθυνος για τις συνέπειες στο συμβαλλόμενο αυτό μέρος.

Αυτό μπορεί να φαίνεται πολύ σκληρό στην περίπτωση που συνέβη παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης χωρίς πρόθεση καθώς ο ναυλομεσίτης που καθίσταται υπεύθυνος καθ όλη τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων λειτουργούσε καλή την πίστη και περνούσε σχολαστικά τις προσφορές όπως αυτός τις λάμβανε από το ναυλομεσίτη που έκανε το σφάλμα. Πόσο όμως ακόμη πιο άδικο είναι για το συμβαλλόμενο μέρος που έλαβε ή/και αποδέχτηκε την προσφορά εάν η πράξη κατά τον κοντινότερο ναυλομεσίτη δεν ήταν ο αποδεκτός νομικός δρόμος, ειδικά αν ο ναυλομεσίτης ο οποίος προκάλεσε την παραβίαση της εγγύησης ίσως να είναι σε άλλη χώρα. Το συμβαλλόμενο μέρος ήταν εντελώς αθώο και αυτό που στην πραγματικότητα λέει ο νόμος είναι ότι οι ναυλομεσίτες πρέπει να πείσουν τους ίδιους για το κατά πόσο καλή την πίστη λειτουργούν και τα υπόλοιπα μέρη του καναλιού με τα οποία επικοινωνεί προκειμένου να διαπραγματευτεί την ναύλωση.

Οι συνετοί ναυλομεσίτες συνήθως καλύπτονται ασφαλιστικά κατά την παραβίαση της εγγύησης εξουσιοδότησης με ή χωρίς πρόθεση. Ευτυχώς, οι υποθέσεις οι οποίες δεν μπόρεσαν να λυθούν με φιλικό διακανονισμό είναι πολύ λίγες αλλά όταν συμβαίνει το χειρότερο οι επιπτώσεις μπορεί να είναι πραγματικά τεράστιες. Μερικά χρόνια παλιότερα υπήρχε μία υπόθεση όπου ανάμεσα στην αλυσίδα των ναυλομεσιτών ήταν ένας ναυλομεσίτης που πραγματοποίησε οικονομική απάτη και αν και ο ίδιος βρίσκεται στις φυλακές της Αμερικής, τα χρήματα που δεν μπόρεσαν να επιστραφούν στα συμβαλλόμενα μέρη και οι ναυλομεσίτες του Λονδίνου έπρεπε να δημιουργήσουν απαίτηση τριών εκατομμυρίων στους ασφαλιστές τους.

### 3.2.2 Σταθερές Προσφορές

Ο δεύτερος κανόνας ζωτικής σημασίας στις διαπραγματεύσεις ναύλωσης έχει να κάνει με τις σταθερές προσφορές. Όπως ήδη αναφέραμε παραπάνω ένα πλοίο δεν μπορεί να δίνεται υπό σταθερή προσφορά για δύο ή παραπάνω φορτία, εκτός να μιλάμε για μερικά φορτία ή για ένα ταξίδι του οποίου οι ημερομηνίες είναι τέτοιες ώστε να επιτρέπουν και τα δύο ταξίδια να πραγματοποιηθούν όπως έχει συμφωνηθεί στην



σύμβαση ναύλωσης. Κατά τον ίδιο τρόπο και ο ναυλωτής δεν μπορεί να προσφέρει το φορτίο του για περισσότερα από ένα πλοία ταυτόχρονα. Ακόμη και στην περίπτωση που ο ναυλομεσίτης είναι σίγουρος ότι η άλλη σταθερή προσφορά δεν θα γίνει αποδεκτή μόνο μία σταθερή προσφορά κάθε φορά μπορεί να πραγματοποιείται.

Όταν η πίεση που ασκείται στον ναυλομεσίτη είναι μεγάλη, και όταν ίσως παρουσιάζονται παραπάνω από μία ευκαιρίες ναύλωσης, μπορεί να είναι πολύ δύσκολο για τον ναυλομεσίτη να διαπραγματευτεί και να διαλέξει την καλύτερη εναλλακτική για το συμβαλλόμενο μέρος για το οποίο εργάζεται. Είναι πολύ πιθανό αν συγκεντρωθεί πάνω σε μία σταθερή προσφορά φορτίου ή πλοίου, μία δεύτερη καλύτερη να την προσπεράσει. Αλλά οι διαπραγματεύσεις δεν μπορεί να γίνονται στη βάση του ότι η σταθερή προσφορά μπορεί να δίνεται σε παραπάνω από ένα συμβαλλόμενο μέρος τη φορά. Η αρχική προσφορά θα πρέπει να έχει λήξει ή να έχει αποσυρθεί πριν πραγματοποιηθεί μία δεύτερη προσφορά σε κάποιον άλλο υποψήφιο, ή έστω η αντιπροσφορά να έχει ληφθεί και απορριφθεί. Όπως γίνεται αντιληπτό οι ναυλομεσίτες θα πρέπει να εξασκούν το καθήκον τους αποδοτικά με μεγάλη ικανότητα και προσοχή σε τέτοιες καταστάσεις, ώστε να εξυπηρετήσουν με τον καλύτερο τρόπο το συμφέρον του πλοιοκτήτη ή του ναυλωτή

Παρόλα αυτά, είναι πιθανό να διαπραγματευτεί ένα πλοίο ή ένα φορτίο στη βάση του ότι τα subjects είναι ανοιχτά ή δεν έχουν κλίσει ακόμα (subject open / unfixed). Με αυτό τον τρόπο το άλλο συμβαλλόμενο μέρος αντιλαμβάνεται ότι διεξάγονται εναλλακτικές διαπραγματεύσεις, αν και είναι πολλά τα συμβαλλόμενα μέρη που αρνούνται να δουλέψουν σε αυτή τη βάση καθώς η εναλλακτική δουλειά μπορεί τελικά να επικρατήσει και στο τέλος θα έχουν χάσει χρόνο χωρίς κανένα αποτέλεσμα.

Σε συνέχεια των παραπάνω οφείλουμε να προσθέσουμε ότι σε συγκεκριμένες εμπορικές δραστηριότητες, όπως για παράδειγμα με φορτία της κυβέρνησης της Ινδίας, το να διαπραγματεύονται ναύλωση με subject open δεν είναι σπάνιο φαινόμενο. Στο σημείο λοιπόν που μπορεί να προσφέρονται τέσσερα πλοία για ένα φορτίο, μπορεί στην πραγματικότητα να προκύψει ότι είναι περισσότερα φορτία στην ίδια θέση από το ίδιο λιμάνι, έτσι η πιο ελκυστική προσφορά μπορεί να δεχτεί αντιπροσφορά υπό σταθερή βάση, η επόμενη στη βάση του subject open, η τρίτη στη βάση του subject unfixed της δεύτερης προσφοράς και η τέταρτη subject unfixed της τρίτης προσφοράς. Μπορεί να μην υπάρχουν τέσσερα ξεχωριστά φορτία και ενώ ίσως το πρώτο και το δεύτερο πλοίο βγαίνουν από τις διαπραγματεύσεις κατά τη διάρκεια τους, μπορεί να πραγματοποιηθούν επιτυχείς διαπραγματεύσεις με το τρίτο και τέταρτο πλοίο δικαιολογώντας ολόκληρη αυτή την διαδικασία που με μία πρώτη ματιά μπορεί να φαίνεται κουραστική και χρονοβόρα. Οφείλουμε όμως να πούμε ότι είναι επαγγελματικά ανήθικο να γίνεται αντιπροσφορά στο συμβαλλόμενο μέρος με δόλο στη βάση του subject open ενώ στην πραγματικότητα δεν είναι και χρησιμοποιείται γιατί η προσφορά έχει δοθεί και σε άλλο συμβαλλόμενο μέρος.

### 3.2.3 Ενδείξεις

Ενώ έχει βρεθεί ένα πλοίο για να μεταφέρει το φορτίο του πλοιοκτήτη ο σχετικός ναυλομεσίτης θα συλλέξει περισσότερα δεδομένα στην προσπάθεια του να διαβεβαιώσει ότι η ευκαιρία δουλειάς που έχει παρουσιαστεί βρίσκεται πραγματικά υπό το ενδιαφέρον του ναυλωτή και μπορεί να πραγματοποιηθεί με ένα λογικό ποσοστό επιτυχίας. Ενδείξεις μισθωμάτων στα οποία κλίνονται αντίστοιχα πλοία και φορτία μπορούν να ανταλλαχτούν ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη. Αυτό μπορεί να γίνει είτε με τη μορφή των προσφορών συμπεριλαμβάνοντας τις ημερομηνίες για το πότε ένα πλοίο ή ένα φορτίο μπορεί να είναι διαθέσιμο, το ναύλο τον οποίο είναι διατεθειμένος να πληρώσει ο ναυλωτής, την ποσότητα του φορτίου κ.λπ. Μπορεί επίσης να υπάρξει και αντένδειξη ή ένδειξη η οποία να είναι σταθερή.

Παρόλα αυτά, πρέπει να σημειώσουμε ότι η ένδειξη δεν είναι προσφορά. Δεν δεσμεύει το συμβαλλόμενο μέρος που την κάνει και μπορούν να πραγματοποιηθούν αρκετές ενδείξεις για ποικιλία φορτίων και πλοίων την ίδια στιγμή. Η ένδειξη λοιπόν, μπορούμε να πούμε ότι σχεδόν μια πληροφορία για τους όρους και τις προϋποθέσεις με βάση τις οποίες ο πλοιοκτήτης και ο ναυλωτής είναι διατεθειμένος να κλίσει μία ναύλωση ή από ποιο σημείο επιθυμεί να ξεκινήσει τις διαπραγματεύσεις του.

Πρέπει βέβαια να υπογραμμίσουμε ότι είναι ανήθικο να αφήσουμε να εννοηθεί ότι ένα πλοίο ή ένα φορτίο βρίσκεται υπό σταθερή προσφορά ενώ αυτό δεν συμβαίνει, με σκοπό να εξασφαλίσουμε μια προσφορά ή αντιπροσφορά από το συμβαλλόμενο μέρος. Οι ενδείξεις λοιπόν δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούνται κατά αυτόν τον τρόπο.

### 3.2.4 Ναυλοσύμφωνα

Πρόκειται για κοινή ναυτιλιακή πρακτική, όταν κυκλοφορεί ένα φορτίο στην αγορά να συνοδεύεται από τον τύπο του ναυλοσύμφωνου πάνω στο οποίο θα βασιστεί το τελικό κλείσιμο της ναύλωσης αν αυτό τελικά συμβεί. Το ίδιο γίνεται και στο στάδιο των προσφορών και αντιπροσφορών. Είναι όμως ασυνήθιστο η νέα ναύλωση να βασιστεί σε ένα κενό ναυλοσύμφωνο, αλλά το σύνηθες είναι οι διαπραγματεύσεις να βασίζονται είτε σε ένα προσχέδιο ναυλοσύμφωνο φτιαγμένο από τους ναυλωτές (preform charter party), το οποίο συμπεριλαμβάνει κάθε όρο και προϋπόθεση σχετικά με τη δουλειά, είτε πολύ περισσότερο σε συμφωνημένους όρους για μία παρόμοια ναύλωση που είχε κλειστεί παλιότερα, εάν είναι εφικτό με βάση ένα υπογεγραμμένο ναυλοσύμφωνο παλιότερης ναύλωσης.

Ένα το πλοίο το οποίο διατίθεται προς ναύλωση αφορά πολύ συγκεκριμένη ζήτηση ή είναι πολύ εξειδικευμένο, τότε ο πλοιοκτήτης έχει το δικό τους προσχέδιο ναυλοσύμφωνο το οποίο και θα επιμένει να χρησιμοποιηθεί στις διαπραγματεύσεις.

Όταν οι διαπραγματεύσεις έχουν φτάσει με επιτυχία στο στάδιο των κύριων όρων της ναύλωσης (main terms fixed), τότε το ναυλοσύμφωνο πάνω στο οποίο

επιθυμεί να βασίσει ο ναυλωτής τη νέα ναύλωση είναι διαθέσιμο στον πλοιοκτήτη και τον ναυλομεσίτη του. Αυτό συμβαίνει είτε εξαιτίας των σχετικών γεωγραφικών τοποθεσιών των συμβαλλόμενων μερών είτε εξαιτίας του ότι δεν υπάρχει λόγος να μπαίνουν τα συμβαλλόμενα μέρη στη διαδικασία ανταλλαγής εγγράφων όταν δεν είναι σίγουρο για το που θα καταλήξουν οι διαπραγματεύσεις. Μπορεί επίσης να θεωρηθεί μια καθόλου καλή διαπραγματευτική τακτική να εμφανιστεί ένα συμβαλλόμενο μέρος με μεγάλη πρόθεση να στείλει ή να λάβει ένα προσχέδιο ναυλοσύμφωνο σε πολύ πρώιμο στάδιο των διαπραγματεύσεων.

Οι περισσότεροι ναυλωτές, πλοιοκτήτες και ναυλομεσίτες διατηρούν ηλεκτρονικό αρχείο από τα ναυλοσύμφωνα που εκτελούνται καθώς και από τα προσχέδια ναυλοσύμφωνα που χρησιμοποιούν συνήθως στις εμπορικές τους δραστηριότητες. Τα ναυλοσύμφωνα αυτά μπορούν εύκολα να μεταφερθούν είτε μέσω φαξ είτε μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου το οποίο έχει επηρεάσει κατά πολύ τις διαπραγματεύσεις ναύλωσης κάνοντας την ανταλλαγή των ναυλοσυμφώνων πολύ πιο εύκολη.

### 3.2.5 Χρονική διάρκεια

Είναι πολύ σημαντικό οι προσφορές και αντιπροσφορές όχι μόνο να δηλώνουν τη χρονική διάρκεια για την οποία ισχύουν αλλά και τον τόπο όπου οποιαδήποτε απάντηση πρέπει να πραγματοποιηθεί μέσα σε αυτό το χρονικό περιορισμό. Η αδυναμία να ακολουθηθεί αυτή η διαδικασία μπορεί για παράδειγμα να σημαίνει ότι ο πλοιοκτήτης ή ο ναυλωτής απαντάει σε καλό χρόνο με βάση την ώρα Λονδίνου αλλά όταν το άλλο συμβαλλόμενο μέρος να βρίσκεται στην Σιγκαπούρη και δεν γνωρίζει την έγκυρη αντιπροσφορά συζητάει με άλλο συμβαλλόμενο μέρος άλλη ναύλωση.

Η τοποθεσία και ο χρόνος θα πρέπει να δηλώνονται ρητά μέσα στην προσφορά. Για παράδειγμα, για απάντηση στην Σιγκαπούρη το αργότερο μέχρι τις 1500 τοπική ώρα 23 Ιουνίου. Οποιαδήποτε αντιπροσφορά γίνει στο Λονδίνο για να προλάβει την προθεσμία θα πρέπει να γίνει σε επαρκή χρόνο ώστε να φτάσει στην Σιγκαπούρη το αργότερο μέχρι τις 3 τοπική ώρα.

Στο σημείο αυτό ας σημειώσουμε τη διαφορά της άμεσης με της γρήγορης απάντησης (immediate and prompt reply). Η άμεση απάντηση σημαίνει ότι πρέπει να επιτραπεί κάποιος χρόνος για να έρθει σε επαφή ο ναυλομεσίτης με τον πλοιοκτήτη ή τον ναυλωτή. Πρέπει να απαντήσουν κατευθείαν αλλά ακόμη και αν χρησιμοποιούν τα πιο γρήγορα μέσα επικοινωνίας μπορεί να χρειαστεί κάποιος χρόνος για το μήνυμα να πάει από τον ναυλομεσίτη στον πλοιοκτήτη ή τον ναυλωτή, να συζητηθεί και ύστερα να σταλεί η απάντηση.

### 3.2.6 Προϋποθέσεις

Οι προσφορές και οι αντιπροσφορές των ναυλωτών γίνονται σχεδόν πάντα υπό προϋποθέσεις. Θα μπορούσε να είναι με προϋπόθεση ότι θα υπάρχει διαθέσιμο φορτίο από τον ναυλωτή κατά την ημερομηνία που το πλοίο προσφέρεται (subject stem), ή με προϋπόθεση ότι ο αγοραστής / παραλήπτης του φορτίου θα δεχθεί το υπό διαπραγμάτευση πλοίο (subject receivers approval) ή όπως αναφέραμε παραπάνω με ανοιχτή προϋπόθεση καθώς διαμείβονται και άλλες προσφορές (subject open). Στην πραγματικότητα ακόμα και οι σταθερές προσφορές συμπεριλαμβάνουν προϋποθέσεις, αν και μιλώντας σε ένα αυστηρό πλαίσιο εφόσον τις περιέχουν δεν μπορούν να λέγονται σταθερές προσφορές. Μία πραγματική σταθερή προσφορά είναι αυτή που μπορεί να γίνει αποδεκτή με μία απλή κατάφαση χωρίς περαιτέρω διαπραγμάτευση ή διευκρίνηση.

Σχετικά με την προϋπόθεση ύπαρξης φορτίου πρέπει να πούμε πως επικρατούν διαφωνίες όσον αφορά στην προέλευσή της παρά την ξεκάθαρη σημασία της. Για να ορίσουμε την σημασία της θα χρησιμοποιήσουμε το ακόλουθο παράδειγμα. Υποθέτουμε πως ο ναυλωτής έχει ένα συμβόλαιο να αγοράσει ένα εκατομμύριο τόνους κάρβουνο για περίοδο σε πλοία των 50.000 dwt. Προφανώς όταν μιλάμε για τέτοιες ποσότητες δεν μπορούμε να πούμε ότι θα τις έχουμε στην αποβάθρα ενώ περιμένουμε το πλοίο να ναυλωθεί. Έτσι λοιπόν, χρειάζεται να διευκρινίσει ότι το φορτίο μπορεί να μεταφερθεί ως το λιμάνι την στιγμή που θα είναι εκεί και το πλοίο που είναι υποψήφιο για ναύλωση. Αν αυτό μπορεί να γίνει ο φορτωτής θα πει στον ναυλωτή ότι το φορτίο είναι σίγουρο (stem confirmed) δίνοντας του έτσι τη δυνατότητα να ‘‘σηκώσει’’ την προϋπόθεση (lift subjects) αυτή και να επιβεβαιώσει το κλείσιμο (fixture confirmed).

Την ίδια σημασία έχει και η προϋπόθεση της έγκρισης του παραλήπτη. Ο ναυλωτής χρειάζεται να ελέγξει εάν το πλοίο στην συγκεκριμένη θέση μπορεί να το υποδεχτεί ο παραλήπτης του φορτίου.

Δυστυχώς, παρά τις σαφείς σημασίες και των δύο αυτών προϋποθέσεων δεν είναι λίγες οι φορές που συναντάμε την κατάχρησή τους. Υπάρχουν περιπτώσεις όπου η ναύλωση έχει κλίσει χωρίς το φορτίο να έχει αγοραστεί ή πουληθεί.

Σύμφωνα με το αγγλικό δίκαιο δεν υπάρχει κλείσιμο μέχρι όλες οι προϋποθέσεις να έχουν γίνει αποδεκτές (all subjects lifted). Από την πλευρά του πλοιοκτήτη είναι επομένως επιθυμητό να συμπεριλαμβάνουν τοποθεσία και χρονικό περιορισμό κατά τη διάρκεια του οποίου μπορούν να γίνουν αποδεκτές οι προϋποθέσεις. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα οι προσπάθειες των ναυλωτών να συγκεντρωθούν προς την κατεύθυνση της αποδοχής των προϋποθέσεων σε σωστό χρόνο ή διαφορετικά πρέπει να αντιμετωπίσουν το ρίσκο να χάσουν το πλοίο από μία άλλη πιο ανταγωνιστική δουλειά. Η ύπαρξη του χρονικού περιορισμού στις προϋποθέσεις περιορίζει επίσης την πιθανότητα ένας ανήθικο ναυλωτής να συνεχίσει να ψάχνει για φθηνότερο πλοίο ενώ υποτίθεται ότι πρέπει να δεχτεί τις προϋποθέσεις και να κλείσει τη ναύλωση.

Ο χρονικός περιορισμός που δίνεται στον ναυλωτή για να δεχτεί τις προϋποθέσεις είναι διαπραγματεύσιμος, όπως και όλα τα υπόλοιπα σημεία της ναύλωσης. Σε κάθε περίπτωση πάντως θα πρέπει να είναι επαρκής, λογικός και πρακτικός διαφορετικά ο ναυλωτής μπορεί να χρειαστεί να ζητήσει παράταση του χρόνου. Αλλά αυτός διαθέσιμος χρόνος που δίνεται συνήθως καταχράζεται από τους ναυλωτές και οι πλοιοκτήτες δυσανασχετούν που ήταν πολύ ελαστικοί αφήνοντας πολλές προϋποθέσεις για μη καθορισμένες περιόδους, ειδικότερα όταν πρόκειται για έναν ναυλωτή όχι και τόσο γνωστό και έναν ναυλωτή με τον οποίο ο πλοιοκτήτης δεν έχει ξανά κλείσει ναύλωση. Από την άλλη πλευρά οι ναυλωτές μπορεί να χρειάζονται ένα εύλογο χρονικό διάστημα για να δεχτούν τις προϋποθέσεις που έχουν τεθεί, ειδικά όταν χρειάζεται να πάρουν έγκριση για τη διαθεσιμότητα του φορτίου σε συγκεκριμένες ημερομηνίες από ένα απομακρυσμένο μέρος του κόσμου.

Παρόλα αυτά, δεν είναι πάντα μόνο οι ναυλωτές που θέτουν προϋποθέσεις στη διαπραγμάτευση της ναύλωσης. Στην περίπτωση που ο ναυλωτής είναι άγνωστος στον πλοιοκτήτη, είναι πολύ πιθανό οι πλοιοκτήτες να κάνουν τις προσφορές τους με την προϋπόθεση της έγκρισης των ναυλωτών από την πλευρά τους ή έστω της απόκτησης πληροφοριών για το υπόβαθρό του ναυλωτή από άλλους πλοιοκτήτες που έχουν κλείσει παλιότερα ναύλωση μαζί του. Ως τελευταία λύση ο πλοιοκτήτης μπορεί να επιμείνει να λάβει μια γραπτή εγγύηση από την τράπεζα του ναυλωτή, αν και πρόκειται για ακριβή λύση και δύσκολο να οργανωθεί γι αυτό δεν χρησιμοποιείται συχνά.

Οι πλοιοκτήτες θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικοί όταν σε μία προσφορά φορτίου δεν αναφέρεται το όνομα του ναυλωτή αλλά αντί γι αυτό αναγράφεται 'FCC'(First Class Charterer). Το τι σημαίνει όμως ναυλωτής πρώτης τάξεως διαφέρει από άτομο σε άτομο. Συνήθως, δεν υπάρχει κάτι απειλητικό στην περίπτωση που ο ναυλωτής δεν αναφέρει το όνομα του, διότι συνήθως το κάνει για να μη φαίνεται στους ανταγωνιστές του σε τις ναυλώσεις αναμειγνύεται, είτε διότι ο ναυλομεσίτης περνάει μια υποψήφια ναύλωση που έχει λάβει από ενδιάμεσο ναυλομεσίτη ο οποίος δεν θα επιθυμεί να κλείσει ναύλωση με έναν κακόφημο ναυλωτή και προτιμά να ξανακάνει την προσφορά πριν αποκτήσει το υπόβαθρο των άγνωστων ναυλωτών. Είναι πολύ ριψοκίνδυνο πάντως ο πλοιοκτήτης να κλείσει μία ναύλωση με κάποιον ναυλωτή που δεν αναφέρεται το όνομα του.

### 3.2.7 Διαπραγματεύσεις

Από την στιγμή που έχει γίνει μία σταθερή προσφορά, όλες οι υπόλοιπες αντιπροσφορές θα πρέπει να ξεκινούν με έναν μία από τις παρακάτω φράσεις:

1. "We decline owner's offer or charterer's offer and offer instead..." (απορρίπτουμε την προσφορά των πλοιοκτητών ή των ναυλωτών και αντί γι αυτή προσφέρουμε..)
2. "We accept owner's or charterer's last, except..." (αποδεχόμαστε την προσφορά των πλοιοκτητών ή των ναυλωτών εκτός...)

3. “We repeat our last...” (επιμένουμε στην τελευταία προσφορά μας)
4. “We repeat our last, except..”(επιμένουμε στην τελευταία προσφορά μας εκτός...)

Όταν τα συμβαλλόμενα μέρη διαπραγματεύονται σταθερά, οι διαφορές που προκύπτουν στα στάδια της διαπραγμάτευσης σιγά-σιγά θα εξαλειφθούν και θα υπάρξει αμοιβαίος συμβιβασμός ώστε να λυθούν μέχρι είτε να μην μπορεί να συνεχιστεί περαιτέρω η διαπραγμάτευση και να μην κλείσει η ναύλωση είτε μέχρι να υπάρξει συμφωνία και να μένει σε εκκρεμότητα μόνο η αποδοχή των προϋποθέσεων για να κλείσει η δουλειά. Όταν συμβαίνει αυτό λέμε πως έχει κλείσει η διαπραγμάτευση των κύριων όρων (main terms fixed), ή ότι είμαστε στο στάδιο των προϋποθέσεων των λεπτομερειών (subject details) καθώς ακόμη εκκρεμεί η διαπραγμάτευση του ναυλοσυμφώνου ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη.

Μπορεί όμως το ναυλοσύμφωνο να περιέχει έναν ή περισσότερους όρους οι οποίου προκαλούν ουσιώδη διαφορά σε ότι έχει προηγουμένως συμφωνηθεί στους κύριους όρους της διαπραγμάτευσης. Η σοβαρότητα των λεπτομερειών μπορεί να μην έχει γίνει αντιληπτή μέχρι την στιγμή της διαπραγμάτευσης των όρων του ναυλοσυμφώνου, αλλά είναι στην ευχέρεια του ναυλομεσίτη του ναυλωτή να διαβεβαιώσει αν είναι δυνατόν ότι οι αρχικές διαπραγματεύσεις που οδήγησαν στην συμφωνία των κύριων όρων περιέχουν πραγματικά όλους του κύριους όρους. Αυτό θα βοηθούσε να αποφύγουμε τη διαφωνία σε όρους με πολύ μεγάλη σημασία που έχουν ήδη συμφωνηθεί, όπως είναι για παράδειγμα ο ναύλος. Αν δεν μπορεί να επιτευχθεί συμφωνία σε σημαντικά αλλά απλά σημεία όπως είναι η ποσότητα του φορτίου, οι ημερομηνίες του πλοίου ή του φορτίου, υπάρχει μικρή πιθανότητα να ακολουθήσει διαπραγμάτευση για λεπτομερείς και σχετικά μικρές ρήτρες του ναυλοσυμφώνου.

Υπό το αγγλικό δίκαιο όμως, δεν υπάρχει δεσμευτικό συμβόλαιο στο στάδιο της συμφωνίας των κύριων όρων της διαπραγμάτευσης μέχρι να συμφωνηθεί καθεμία λεπτομέρεια του συμβολαίου και έχουν γίνει δεκτές όλες οι προϋποθέσεις. Νομικά, επομένως, δεν υπάρχει κάτι που να απαγορεύει στα συμβαλλόμενα μέρη να επαναδιαπραγματευθούν ένα σημείο που έχει ήδη συμφωνηθεί όπως είναι ο ναύλος, αν και επαγγελματικά, αν δεν έχει εμφανιστεί κάποιο πολύ σημαντικό στοιχείο σε αυτό το στάδιο, κάτι τέτοιο θα θεωρούνταν ανήθικο.

Όπως αναφέραμε νωρίτερα, υπό το Αμερικάνικο δίκαιο όμως, μπορεί να υπάρξει συμβόλαιο την στιγμή που έχουν συμφωνηθεί οι κύριοι όροι και στην περίπτωση που δεν αποφασίσουν και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη να αποσυρθούν, μονομερής απόσυρση από τη διαπραγμάτευση δεν υφίσταται. Από την στιγμή που έχει επέλθει συμφωνία σε αυτά που ερμηνεύονται ως βασικά σημεία του συμβολαίου τότε έχουμε ως αποτέλεσμα ένα νομικά δεσμευτικό κλείσιμο, ακόμη και αν τεράστιος αριθμός

λεπτομερειών δεν έχουν όχι μόνο λυθεί αλλά συζητηθεί και ακόμη και αν πολλές προϋποθέσεις δεν έχουν γίνει αποδεκτές.

Η λύση σε αυτό το πρόβλημα θα μπορούσε να είναι να αναγάγουμε το στάδιο των προϋποθέσεων των λεπτομερειών από ένα νομικό ασήμαντο κομμάτι της διαπραγματεύσεως σε ένα κομμάτι ζωτικής σημασίας για το συμβόλαιο. Το να διαπραγματευόμαστε λοιπόν από την αρχή της διαδικασίας όλες τις λεπτομέρειες χωρίς διάκριση από τους κύριους όρους είναι μία μέθοδος. Ένα όμως, τα συμβαλλόμενα μέρη σε διαπραγμάτευση που διέπεται από το Αμερικάνο δίκαιο προτιμούν να μην δεσμευτούν σε κάτι το οποίο νομικά μπορεί να ερμηνευτεί ως κλείσιμο πριν συμφωνηθούν από όλες οι λεπτομέρειες, σημαντικές και ασήμαντες, και πριν γίνουν αποδεκτές όλες οι προϋποθέσεις, θα πρέπει αυτό να είναι σαφές με τη χρήση κατάλληλων προτάσεων μέσα στην διαπραγμάτευση.

Εάν παράδειγμα τέτοιων προτάσεων θα μπορούσε να είναι το “subject to owner’s or charterer’s full approval of the proforma charter party dated... with logical amendments thereto” (με την προϋπόθεση την έγκριση του πλοιοκτήτη ή του ναυλωτή για το προσχέδιο ναυλοσύμφωνο της ημερομηνίας... με τις λογικές αλλαγές σε αυτό).

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΤΟΥ ΝΑΥΛΟΥ (DETERMINATION OF FIXTURE RATE)

Αφού λοιπόν είδαμε παραπάνω τα βασικά στάδια της εξέλιξης της διαπραγματεύσεως ναύλωσης στο κεφάλαιο αυτό θα μιλήσουμε για το βασικότερο στοιχείο των διαπραγματεύσεων το οποίο επηρεάζει καθοριστικά την έκβαση και την εξέλιξη τους, το ναύλο.

Όπως γίνεται εύκολα κατανοητό ο ναύλος αποτελεί το βασικό κριτήριο επιλογής φορτίου από τον πλοιοκτήτη και πλοίου από τον ναυλωτή. Και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη επιθυμούν να πετύχουν το καλύτερο δυνατό “κλείσιμο” με το μέγιστο δυνατό κέρδος. Ο ναυλωτής επιθυμεί να πληρώνει λίγα χρήματα την ημέρα και ο πλοιοκτήτης από την άλλη επιθυμεί να λαμβάνει για το πλοίο του όσο το δυνατόν περισσότερα χρήματα ανά ημέρα. Προκειμένου να επιτευχθεί ναύλωση λοιπόν, τα δύο αυτά συμβαλλόμενα μέρη πρέπει να φτάσουν σε ένα κοινό σημείο από το οποίο να επωφελούνται και τα δύο και έτσι να προχωρήσουν με την ναύλωση. Καθώς μιλάμε για εμπόριο και για συνθήκες που συνεχώς αλλάζουν και διαμορφώνουν την αγορά του ξηρού φορτίου δεν είναι εφικτό είτε ο πλοιοκτήτης είτε ο ναυλωτής να πετυχαίνουν πάντα την καλύτερη δυνατή ναύλωση. Θα υπάρξουν φορές όπου ο πλοιοκτήτης θα επωφεληθεί και άλλες όπου ο ναυλωτής θα βρίσκεται σε καλύτερη διαπραγματευτική θέση. Ανεξαρτήτως όμως του ναύλου οφείλουμε να σημειώσουμε πως η επιλογή

ναύλωσης του κάθε συμβαλλόμενου μέρους έχει να κάνει με την στρατηγική που έχει επιλέξει να ακολουθήσει η εκάστοτε εταιρεία και με την ιδιαιτερότητα κάθε περίπτωσης, όπως για παράδειγμα η επιλογή ναύλωσης με χαμηλότερο ναύλο αλλά με επαναπαράδοση του πλοίου σε καλύτερο σημείο προκειμένου μετά να ακολουθήσει ο δεξαμενισμός του μειώνοντας στο ελάχιστο τις μέρες χωρίς ναύλο από το σημείο επαναπαράδοσης ως το ναυπηγείο.

Οι βασικότεροι παράγοντες λοιπόν καθορισμού του ναύλου σε μία ναύλωση είναι οι ακόλουθοι<sup>24</sup>:

1. Ο τύπος του πλοίου που πρόκειται να ναυλωθεί (the type of vessel sought). Οι ναύλοι για τους πιο συνήθεις τύπους πλοίων, όπως αυτός του Panamax που εξετάζουμε στην παρούσα εργασία, παρουσιάζουν μεγαλύτερες διακυμάνσεις σε σύγκριση με τους ναύλους των περισσότερων εξειδικευμένων πλοίων.
2. Οι προδιαγραφές και η κατάσταση του πλοίου (ship's specification and condition). Χαρακτηριστικά του πλοίου, όπως η χωρητικότητα, η ταχύτητα – κατανάλωση, το βύθισμα, η ηλικία δίνουν τη δυνατότητα στο ναυλωτή να σχηματίσει μια εικόνα για τη μεταφορική ικανότητα και αποδοτικότητα του.
3. Η γεωγραφική θέση του πλοίου σε σχέση με τη γεωγραφική θέση του φορτίου (the geographical location of vessel). Η απόσταση που υπάρχει μεταξύ της γεωγραφικής θέσης του πλοίου και της γεωγραφικής θέσης του φορτίου που πρόκειται να μεταφερθεί λαμβάνονται σοβαρά υπ' όψη στον καθορισμό της τιμής του ναύλου. Είναι προφανές πως αν το πλοίο χρειάζεται να διασχίσει μεγάλη απόσταση προκειμένου να βρεθεί στη θέση του φορτίου θα πρέπει ο πλοιοκτήτης να αμειψτεί ανάλογα και είναι λογικό για το ναυλωτή αντίστοιχα να επιλέξει για το φορτίο του το πλοίο που είναι πιο κοντά ανά θα πληρώσει και λιγότερο ναύλο.
4. Η χρονική διάρκεια της ναύλωσης (charter period). Στην περίπτωση της χρονοναύλωσης καθίσταται σαφές ότι αν ο ναυλωτής επιθυμεί να "κλείσει" το πλοίο για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα αυτό θα πρέπει να εκφραστεί ποσοτικά στο ναύλο που θα πληρώνει στον πλοιοκτήτη καθώς θα του έχει δεσμεύσει το πλοίο για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα και έτσι ο πλοιοκτήτης θα μπορούσε να χάσει μελλοντικές ναυλώσεις που θα του απέφεραν μεγαλύτερο κέρδος.
5. Το συνολικό κόστος παροχής του πλοίου (the overall cost of providing the vessel). Στη χρονοναύλωση τα έξοδα ταξιδιού, εμπορικής λειτουργίας του πλοίου και χειρισμού του φορτίου επιβαρύνουν τον ναυλωτή ενώ τα λειτουργικά έξοδα τον πλοιοκτήτη.
6. Οι προβλέψεις των διαπραγματευόμενων μερών για την εξέλιξη των ναύλων στο κοντινό μέλλον (market anticipation). Ανάλογα με την στρατηγική του κάθε μέρους θα ερμηνευτούν αντίστοιχα τα εργαλεία της αγοράς για τα επίπεδα στα οποία πρόκειται να κυμανθούν οι ημερήσιοι ναύλοι (Freight Forward Agreements) και θα γίνουν οι απαραίτητες κινήσεις προς την κατεύθυνση που θα ορίσει η εκάστοτε στρατηγική. Τον τρόπο λειτουργίας των προθεσμιακών συμφωνικών ναύλου θα τις αναλύσουμε παρακάτω.

---

<sup>24</sup> BRANCH A.: "Maritime Economics, Management and Marketing" (1998, σελ. 213, 214)



7. Το γενικό επίπεδο ναύλων (state of the market for chartered tonnage). Οι ναυλοδείκτες προσφέρουν στους ναυτιλιακούς επαγγελματίες τη δυνατότητα να σχηματίσουν μια εικόνα για την κατάσταση της αγοράς και στην συνέχεια να καθορίσουν την πολιτική τους ως προς τους ναύλους που θα διαμορφώσουν.

#### 4.1 Ναυλοδείκτες και ναυτιλιακά παράγωγα

Στο σημείο αυτό θεωρούμε απαραίτητο να εστιάσουμε στα δύο βασικά κριτήρια τόσο του πλοιοκτήτη όσο και του ναυλωτή για το κλείσιμο μίας ναύλωσης. Αυτά είναι οι ναυλοδείκτες και τα ναυτιλιακά παράγωγα. Θα ξεκινήσουμε με την ανάλυση του ναυλοδείκτη που αφορά το Panamax το οποίο μας απασχολεί στην παρούσα εργασία και στην συνέχεια θα προχωρήσουμε με μία σύντομη περιγραφή των ναυτιλιακών παραγώγων.

##### 4.1.1 Ο ναυλοδείκτης BPI<sup>25</sup>

Το 1985 το Βαλτικό κέντρο ξεκίνησε να δημοσιεύει μία σειρά από εκτιμήσεις διαδρομών της αγοράς όπως διαμορφωνόταν εκείνη την στιγμή. Μία ομάδα από ανεξάρτητες ναυλομεσίτες εταιρείες παρέδιδαν καθημερινά τις ψήφους τους σε συγκεκριμένες διαδρομές. Εκτός από τη δημοσίευση του μέσου όρου των ψήφων αυτών ή των εκτιμήσεων, το Βαλτικό Κέντρο χρησιμοποίησε επίσης μία φόρμουλα μέσω της οποίας οι διαδρομές υπολογίζονταν με βάση την σημαντικότητα τους για να παράγουν έναν αριθμό. Αυτός ο αριθμός αρχικά ονομάστηκε Baltic Freight Index (BFI).

Αρχικά οι διαδρομές τις οποίες συμπεριλάμβανε ο BFI αφορούσαν στα Handysize, Panamax και Capesize. Αλλά με την πάροδο του χρόνου χρειάζονταν όλο και περισσότερες διαδρομές, έτσι σήμερα το Βαλτικό Κέντρο παράγει περίπου στις 39 εκτιμήσεις, χρησιμοποιώντας περίπου 24 ναυλομεσιτικές εταιρείες παγκοσμίως. Αυτές οι διαδρομές χωρίζονται σε ποικίλους τομείς. Έτσι, έχουμε τον ναυλοδείκτη BHM1 για τα handymaxes, τον BPI για τα Panamaxes και τον BCI για τα Capes. Επιπρόσθετα, δημοσιεύεται ο δείκτης για τα ξηρά φορτία ο οποίος ονομάζεται Baltic Dry Index και πρόκειται για το μέσο όρο των τριών δεικτών που αναφέραμε παραπάνω. Ακόμη οι δείκτες αυτοί υπολογίζονται με τον αρχικό τρόπο, ο οποίος είναι το καθημερινό αποτέλεσμα των εκτιμήσεων των ναυλομεσιτών.

Θα αλλάξουν στο μέλλον; Σαφώς και θα αλλάξουν, καθώς τα μεγέθη των πλοίων αλλάζουν, το εμπόριο αλλάζει. Οι δείκτες έχουν σημασία για τους δικηγόρους, για τους ασφαλιστές, για τους ερευνητές και γενικότερα βοηθούν οποιονδήποτε ο οποίος ψάχνει έναν ιστορικό οδηγό για την ναυτιλιακή αγορά. Οι δείκτες του Βαλτικού Κέντρου είναι αξιόπιστοι και παραμένουν οι πιο δίκαιοι και παγκοσμίως αποδεκτοί

---

<sup>25</sup>The Baltic Exchange, Baltic Exchange Indices Calculation Methods and Upcoming regulations, International Maritime Statistic Forum, April 2013

εκτιμητές της υγείας της ναυτιλιακής βιομηχανίας. Αλλά ο πρώτος τομέας στον οποίο χρησιμοποιήθηκαν ήταν η μελλοντική αγορά που ονομάστηκε BIFFEX.

Από την 01/11/1999, ο δείκτης ‘BDI’ αποτελεί διάδοχο του δείκτη ‘BFI’ για την ενδεικτική μέτρηση του καθημερινού επιπέδου ναύλων στην αγορά ξηρού φορτίου.

Ο δείκτης ‘BDI’ θεωρείται περισσότερο αντιπροσωπευτικός των τάσεων της αγοράς ξηρού φορτίου σε σχέση με το δείκτη ‘BFI’, ο οποίος συμπεριλαμβάνει κατά 70% διαδρομές πλοίων ‘Panamax’ και κατά 30% διαδρομές πλοίων ‘Capesize’.

Ο δείκτης ‘BDI’ εκφράζεται σε μονάδες δείκτη και από την 01/07/2009 η τιμή του υπολογίζεται καθημερινά με βάση την ακόλουθη φόρμουλα:

$$[(BCI \text{ TCavg} + BPI \text{ TCavg} + BSI \text{ TCavg} + BHSI \text{ TCavg})/4] * 0,113473601$$

Όπου:

BCI = Baltic Capesize Index

BPI = Baltic Panamax Index

BSI = Baltic Supramax Index

BHSI = Baltic Handysize Index

TCavg = Time charter average = ο μέσος όρος των χρονοναυλώσεων που συμμετέχουν στον καθορισμό του κάθε επιμέρους δείκτη.

Ο Baltic Panamax Index (BPI) είναι ο ναυλοδείκτης του Baltic Exchange που δημιουργήθηκε στις 6 Μαΐου 1998 για την παρακολούθηση της επί μέρους ναυλαγοράς πλοίων ξηρού φορτίου, τύπου ‘Panamax (60.000 – 100.000 dwt). Η σύνθεση του ‘BPI’ περιλαμβάνει σήμερα 4 τυπικές βραχυχρόνιες χρονοναυλώσεις, σταθμισμένες ανάλογα με τη σημασία τους στην αγορά των ‘Panamax’. Οι χρονοναυλώσεις μετρώνται σήμερα σε USD/ημέρα, ενώ ο δείκτης σε ‘μονάδες δείκτη’ (η αρχική τιμή του δείκτη είχε καθοριστεί στις 1.002 μονάδες). Πιο συγκεκριμένα, οι εμπορικές διαδρομές που περιλαμβάνει ο BPI είναι οι εξής: P1A\_03 Transatlantic, P2A\_03 Skaw-Gibraltar/Far East, P3A\_03 Japan-SK/Pacific/RV, P4\_03 Far East / NOPAC-AUST/SK-PASS όλες με ποσοστό συμβολής στη διαμόρφωση της τιμής του δείκτη 25% η καθεμία

#### 4.1.2 Ναυτιλιακά παράγωγα για το ξηρό φορτίο

Πολλά χρόνια παλιότερα οι αγρότες είχαν μόνο έναν τρόπο για να μπορέσουν να πουλήσουν τις καλλιέργειές τους. Έπρεπε να ταξιδέψουν σε ένα μέρος όπου γίνονταν εμπόριο και η τιμή την οποία λάμβαναν εξαρτιόταν από την ζήτηση και την

προσφορά. Συχνά οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές έχουν περιοριστεί με τον ίδιο τρόπο στο να διαπραγματεύονται τα πλοία και τα φορτία τους εκείνη την στιγμή στις τιμές της αγοράς. Με την πάροδο των χρόνων οι αγρότες ανέπτυξαν μελλοντικές αγορές σιταριού οι οποίες τους επέτρεπαν να αξιολογήσουν τις καλλιέργειές τους πριν από το θερισμό, και έτσι από το 1985 και μετά η ναυτιλιακή βιομηχανία είχε διαθέσιμο ένα παρόμοιο εργαλείο.

#### 4.1.3 Baltic International Freight Future Exchange

Στον αρχικό δείκτηBFIδόθηκε ένα τυχαίο σημείο έναρξης των 1.000 μονάδων. Η μελλοντική αγορά αποφάσισε τυχαία αντιστοίχως, να δώσει σε κάθε μονάδα που ανεβαίνει ή πέφτει στο δείκτη αξία 10.000 δολαρίων θεωρητικού ναύλου. Από τότε λειτουργούσε με τον ίδιο τρόπο όπως κάθε ανοιχτή μελλοντική αγορά, όπως για παράδειγμα του πετρελαίου ή του καφέ. Οι ώρες του εμπορίου, οι ημερομηνίες, η διεκπεραίωση, τα συμβόλαια, οι νόμοι που επικρατούν και οι οικονομικές απαιτήσεις αναλύονται με λεπτομέρειες. Όλες οι εμπορικές ήταν ανώνυμες και έφεραν την εγγύηση του London Clearing House. Μία αρχική κατάθεση χρειαζόταν, και ο λογαριασμός του συμμετέχοντος έπρεπε να ανανεώνεται καθημερινά εάν ήταν χρεωμένος.

Ο πελάτης για να ξεκινήσει την εμπορική του δραστηριότητα έπρεπε να ανοίξει έναν λογαριασμό με έναν εγγεγραμμένο και εγκεκριμένο ναυλομεσίτη, και αφού έχει εκπληρώσει όλες τις αναγκαίες οικονομικές και γραφειοκρατικές απαιτήσεις, μπορούσε να πωλήσει ή να αγοράσει με βάση μία απλή ερώτηση: που θα βρίσκεται ο δείκτης σε μία συγκεκριμένη ημερομηνία;

Αξίζει να σημειώσουμε ότι οι όροι αγοράζω και πουλάω χρησιμοποιούνται κατά αυτόν τον τρόπο για λόγους συντομίας. Ο αγοραστής δεν αγοράζει ή πουλάει κάτι χειροπιαστό, απλώς δίνουν μία κατεύθυνση σε έναν αριθμό. Για παράδειγμα, ένα συμβόλαιο του Οκτωβρίου το οποίο αγοράστηκε στις 1,375 μονάδες σημαίνει ότι ο πελάτης πιστεύει ότι ο δείκτης θα είναι υψηλότερος από τις 1,375 μονάδες στο τέλος του Οκτώβρη. Για κάθε αγορασμένο συμβόλαιο θα πρέπει να υπάρχει ένα πουλημένο συμβόλαιο που να αντανakλά την αντίθετη άποψη.

Η Baltic International Freight Future Exchange χρησιμοποιούνταν ιδιαίτερα αλλά μετά από 15 χρόνια η χρήση της αντικαταστάθηκε από τις Freight Forward Agreements που εισήχθησαν στην αγορά μερικά χρόνια αργότερα.

#### 4.1.4 Forward Freight Agreements (FFAs)

Είχε καταστεί σαφές ότι η ναυτιλιακή βιομηχανία εκτίμησε τις μελλοντικές αγορές αλλά είχε ανάγκη από συμβόλαια τα οποία να είναι πιο συγκεκριμένα από το να

έχουν να κάνουν με το δείκτη της παγκόσμιας ναυλαγοράς. Για να επιτευχθεί αυτό, η φόρμα των μελλοντικών αγορών έπρεπε να αλλάξει.

Από το 1991 είναι επίσης εφικτό να καλύψει κανείς μια μελλοντική θέση από τις απρόσμενες και δυσάρεστες διακυμάνσεις των ναύλων με άλλον τρόπο, με την εμπορική δραστηριότητα προθεσμιακών συμφωνιών ναύλων (FFAs). Οι προθεσμιακές αυτές συμφωνίες ναύλων αναπτύχθηκαν από την Clarkson and Co Ltd, και αποδεικνύονται χρήσιμες όχι μόνο για τους πλοιοκτήτες και τους ναυλωτές, τους traders και τους operators, αλλά προσφέρουν επιπλέον τη δυνατότητα στις τράπεζες, στα διαθέσιμα κεφάλαια και σε άλλους οικονομικούς οργανισμούς να συμπεριλαμβάνουν στις δραστηριότητες τους και την επιχειρηματική έκθεση.

Τα FFAs είναι άμεσα διαπραγματεύσιμα ανάμεσα στα ενδιαφερόμενα μέρη (principal-to-principal) και η διαπραγμάτευση αυτή γίνεται εξωχρηματιστηριακά (over-the-counter) σε αντίθεση με το BIFFEX το οποίο διαπραγματεύεται μέσω του Χρηματιστηρίου. Η ουσιώδης διαφορά ανάμεσα στα FFAs και στα τυποποιημένα συμβόλαια BIFFEX είναι ότι τα FFAs διαπραγματεύονται απέναντι σε μία συγκεκριμένη επιμέρους τιμή, ενώ τα BIFFEX διαπραγματεύεται απέναντι στο δείκτη BFI, δηλαδή τον πραγματικό αριθμό του δείκτη. Υπάρχουν ναυλομεσιτικοί οίκοι με νομικά εγγεγραμμένο προσωπικό αφοσιωμένο στην παροχή συμβολαίων FFAs.

Ο αγοραστής ή ναυλωτής και ο πωλητής ή πλοιοκτήτης συμφωνεί να διαπραγματευτεί μία προθεσμιακή συμφωνία ναύλου (FFA). Διαμέσου του εξειδικευμένου ναυλομεσίτη τους θα συμφωνήσουν την εμπορική διαδρομή και το μήνα που θα διαπραγματευτούν και θα αποφασίσουν μια ικανοποιητική τιμή και για τους δύο. Τα ονόματα των δύο συμβαλλόμενων μερών δεν αποκαλύπτονται μέχρι να συμφωνηθούν η τιμή και οι όροι της συμφωνίας. Οι εμπορικές δραστηριότητες δεν δημοσιεύονται. Όλες οι συμφωνίες γίνονται με αμοιβαία εμπιστοσύνη και εχεμύθεια. Όταν το συμβόλαιο λήγει στην εκτέλεσή του, αν η συμφωνημένη τιμή είναι μεγαλύτερη από την τιμή εκτέλεσης / εκκαθάρισης, ο πωλητής θα αποζημιώσει τον αγοραστή με τη διαφορά. Αν η τιμή κλεισίματος είναι χαμηλότερη από την τελική τιμή εκτέλεσης, τότε ο αγοραστής θα αποζημιώσει τον πωλητή. Η πληρωμή γίνεται σε μετρητά και πρέπει να πληρωθεί 5 εργάσιμες μέρες από τη μέρα της συμφωνίας.

Κάθε μήνας που έπεται μπορεί να αγοραστεί ή πωληθεί με προθεσμιακή συμφωνία. Μπορεί επίσης να πραγματοποιηθεί συνδυασμός μηνών και εμπορικών διαδρομών. Είναι επιπλέον δυνατό να καλυφθεί μακροπρόθεσμη περίοδος υπολογίζοντας το μέσο όρο των τεσσάρων εμπορικών διαδρομών της χρονοναύλωσης ως ένα συμβόλαιο FFA. Συνήθως, ο μέσος όρος των τελευταίων επτά ημερήσιων ναύλων του συμφωνημένου μήνα χρησιμοποιείται για τα συμβόλαια ταξιδιού, και όλοι οι ημερήσιοι ναύλοι του μήνα της εκτέλεσης του συμβολαίου χρησιμοποιούνται για τα συμβόλαια περιόδου. Αλλά η φόρμα πάνω στην οποία λειτουργούν τα συμβόλαια αυτά είναι τόσο ευέλικτη που τα πάντα μπορούν να συμφωνηθούν αν το επιθυμούν και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη.

#### 4.1.5 Παράδειγμα FFA

- Ημερομηνία 22 Μαρτίου 2003
- Αγοραστής FFA: Ένας ναυλωτής έχει 4 φορτία από το Βόρειο Ειρηνικό (Norpac) για Νότια Ιαπωνία, ένα φορτίο το μήνα από τον Ιούνιο έως και τον Σεπτέμβρη. Ο ναυλωτής έχει την αίσθηση ότι η αγορά θα δυναμώσει σημαντικά για το φορτίο του Σεπτεμβρίου και γι αυτό θέλει να εξασφαλίσει το ναύλο του απέναντι σε ανεπιθύμητες κινήσεις της αγοράς.
- Πωλητής FFA: Ένας πλοιοκτήτης Panamax έχει τρία πλοία στο Far East που επαναπαραδίδονται από διάφορες ναυλώσεις περιόδου τον Σεπτέμβριο. Θα ήθελε λοιπόν να είχε ένα εγγυημένο εισόδημα για τουλάχιστον ένα από τα τρία πλοία του και γι αυτό ψάχνει να πουλήσει ένα FFA.

Ο πλοιοκτήτης είναι ικανοποιημένος να κλειδώσει στα 3.000 δολάρια την ημέρα προκαταβολικά για τον Σεπτέμβρη. Ο ναυλωτής είναι επίσης ικανοποιημένος καθώς έχει κλειδώσει σε ένα ναύλο οποίος είναι αισθητά πιο χαμηλός από την αγορά.

- Η θαλάσσια διαδρομή 3a του BPI (trans-Pacific Round voyage) σε χρονοναύλωση.
- Μετά από λίγη διαπραγμάτευση η τιμή που έχει συμφωνηθεί ανάμεσα στα δύο συμβαλλόμενα μέρη είναι στα 12.900 δολάρια την ημέρα για μία χρονοναύλωση διάρκειας 50 ημερών.
- Η προμήθεια ποσοστού 0.25% (της συμφωνημένης τιμής επί τη διάρκεια) πληρώνεται και από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη στο μεσίτη του FFA που έκλεισε την συμφωνία.
- Η συμφωνία για τη θαλάσσια διαδρομή 3A του BPI ως ο μέσος όρος από τους τελευταίους επτά δείκτες δημοσιεύτηκε τον Σεπτέμβριο του 2003.

#### ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ – 13 Απριλίου, 2003

- Ο μέσος όρος των δύο δεικτών που χρησιμοποιήθηκαν για την συμφωνία είναι 13.500 δολάρια.
- Εφόσον η τιμή της συμφωνίας είναι υψηλότερη από την τιμή του κλεισίματος ο αγοραστής του FFA πληρώνει στον πωλητή 600 δολάρια επί τις 50 μέρες της διάρκειας, δηλαδή 30.000 δολάρια τα οποία πρέπει να καταβληθούν μέσα σε 5 εργάσιμες ημέρες.
- Ο ναυλωτής είναι ικανοποιημένος καθώς εισπράττει 30.000 δολάρια σε αντιστάθμισμα του υψηλότερου ναύλου που θα πληρώσει για ένα πλοίο στην αγορά. Ο πλοιοκτήτης είναι ικανοποιημένος αφού η αγορά είναι υψηλότερη από ότι περίμενε.
- Το πρόβλημα με τις αγορές παράγωγων προϊόντων κάθε είδους είναι ότι δύσκολα απευθύνονται στους βασικούς παίκτες του παιχνιδιού, όπως είναι οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές καθώς ελκύουν πολλούς κερδοσκόπους. Η κατάσταση που περιγράψαμε παραπάνω είναι μία καλή απόδειξη των πλεονεκτημάτων ενός τέτοιου συστήματος αλλά πρέπει να προσθέσουμε ότι

όπου υπάρχουν νικητές υπάρχουν και χαμένοι και όταν ο νικητής είναι κάποιος κερδοσκόπος και ο χαμένος κάποιος πλοιοκτήτης ή ναυλωτής τότε ολόκληρο το σύστημα ξεκινάει να καταρρέει.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΜΕΛΕΤΗ ΝΑΥΛΩΣΗΣ PANAMAX DWT 76.629 MTS ΣΤΙΣ 8 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2016

Στο κεφάλαιο αυτό θα επιχειρήσουμε να περιγράψουμε τη διαδικασία ναύλωσης ενός Panamax νεκρού βάρους περίπου 76.000 μετρικών τόνων ερμηνεύοντας την αγορά στις αντίστοιχες ημερομηνίες και ακολουθώντας τα βήματα ένα προς ένα προκειμένου να φτάσουμε στο επιθυμητό κλείσιμο. Πριν όμως περάσουμε στην περιγραφή αυτής της διαδικασίας θα ήταν καλό να αναφέρουμε τα βασικά χαρακτηριστικά του Panamax που μας απασχολούν προκειμένου να ναυλωθεί.

Γενικότερα ο όρος Panamax χρησιμοποιείται για να περιγράψει τα πλοία ξηρού φορτίου ανάμεσα στους 60.000 και 80.000 τόνους νεκρού βάρους τα οποία συνήθως ναυπηγούνται με πλάτος και βύθισμα κατάλληλο για τους περιορισμούς που τίθενται στην αγορά από τις διαστάσεις του Καναλιού του Παναμά, ενός πολύ σημαντικού θαλάσσιου δρόμου για τα πλοία αυτά, στο οποίο οφείλεται και η ονομασία τους.

Οι τυπικές διαστάσεις ενός πλοίου ξηρού φορτίου τύπου Panamax είναι οι ακόλουθες:

LOA (μήκος): 224 μέτρα

Beam (πλάτος): 32,2 μέτρα

Draught (βύθισμα): 13,35 μέτρα

Summer deadweight (νεκρό βάρος σε συνθήκες νερού το καλοκαίρι): 75,500 τόνους

Cubic capacity for cargo holds (χωρητικότητα αμπαριών σε κυβικά μέτρα): 73,625 κυβικά μέτρα

Holds (αμπάρια): 7

Hatchways (καπάκια αμπαριών): 7 με διαστάσεις περίπου 14 μέτρα μήκος και 13,5 μέτρα πλάτος το καθένα

Οι αρχές του καναλιού του Παναμά έχουν προχωρήσει με το σχέδιο της διαπλάτυνσης του. Ήδη από το 2015 διαθέτει "θαλάμους" με μήκος 427 μέτρα, πλάτος 55 μέτρα και βάθος 18.3 μέτρα οι οποίες έχουν σχεδιαστεί προκειμένου να χρησιμοποιηθεί και από τα μεγαλύτερα πλοία και να ωφελήσει και άλλου είδους εμπορικές διαδρομές. Με τα νέα δεδομένα λοιπόν που δημιούργησαν οι νέες διαστάσεις του καναλιού έχει γίνει πλέον ένας επαναπροσδιορισμός του όρου Panamax και οι καλά εδραιωμένες εμπορικές διαδρομές αδιαμφισβήτητα θα αλλάξουν. Τυπικά ένα πλοίο

ξηρού φορτίου περίπου 165.000 τόνων νεκρού βάρους με μειωμένη ποσότητα φορτίου στους 130.000 τόνους θα μπορεί να χρησιμοποιήσει το Κανάλι του Παναμά. Όταν λοιπόν ανακοινώθηκαν οι νέες διαστάσεις του Καναλιού πολλοί πλοιοκτήτες προχώρησαν σε παραγγελίες πλοίων που μπορούσαν να το διασχίσουν. Τα πλοία αυτά αναφέρονται στη ναυτιλιακή βιομηχανία ως ‘‘New Panamax’’.

Τα πλοία Panamax έχουν τυπικά νεκρό βάρος καλοκαιριού περίπου 75,500 τόνους και έχουν ναυπηγηθεί για να μεταφέρουν χύμα σιτηρά, κάρβουνο και πιο σπάνια μεταλλεύματα. Παρόλα αυτά τα Panamaxes μπορεί να μεταφέρουν και φωσφάτα, κασσάβα από την Ταϊλάνδη και βωξίτη. Επομένως, τα Panamaxes δραστηριοποιούνται εμπορικά σε παγκόσμια κλίμακα αν και η αγορά τους μπορεί να χωριστεί σε ποικίλες περιοχές όπως ο Ατλαντικός ωκεανός, ο Ειρηνικός / Ινδικός ωκεανός, από τον Ατλαντικό στον Ειρηνικό / Ινδικό ωκεανό και το αντίστροφο. Από αυτές τις διαδρομές, είναι συνηθισμένο να βρίσκουμε τις υψηλότερες οικονομικές απολαβές για τα φορτία από τον Ατλαντικό στον Ειρηνικό / Ινδικό ωκεανό ενώ το αντίστροφο αποδίδει χαμηλότερο ναύλο. Η ανισορροπία έχει γενικά δημιουργήσει υψηλότερα επίπεδα ναύλων για το εμπόριο του Ατλαντικού σχετικά με το αυτό του Ειρηνικού ωκεανού. Μία πολύ σημαντική εμπορική διαδρομή είναι αυτή των σιτηρών από το US Gulf στην Ιαπωνία και αυτός ο ναύλος έχει συνεισφέρει σημαντικά στις μελλοντικές αγορές του Baltic International Freight Future Exchange (BIFFEX) και αποτελεί ένα έτοιμο βαρόμετρο της υγείας της ναυλαγοράς ξηρού φορτίου. Τα τελευταία χρόνια οι ναύλοι έχουν διακυμάνσεις από πολύ χαμηλά επίπεδα όπως είναι τα 10 δολάρια ο τόνος μέχρι τα 73 δολάρια για αυτή την συγκεκριμένη εμπορική διαδρομή. Αυτό και μόνο το γεγονός αποτελεί έναν έτοιμο δείκτη της μεταβλητότητας της ναυλαγοράς των χύδην ξηρών φορτίων και πιο συγκεκριμένα για του ναύλους του Panamax.

Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά στις περιοχές που δραστηριοποιείται το Panamax ανάλογα με τα φορτία που να σημειώσουμε ότι οι κυριότερες εμπορικές διαδρομές σιδηρομεταλλεύματος στον κόσμο ξεκινούν από τη Βραζιλία, Βενεζουέλα, Μαυριτανία, Λιβερία, Νότια Αφρική, Ινδία, Αυστραλία, Καναδά, Σουηδία, Νορβηγία και καταλήγουν στην Ιαπωνία, Ευρώπη, Κίνα. Το κάρβουνο εξάγεται κυρίως από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, την Αυστραλία, τη Νότια Αφρική, τον Καναδά, τη Ρωσία και την Κίνα. Πολύ σημαντική δύναμη επίσης στην εξαγωγή κάρβουνου είναι η Ινδονησία με την Κολομβία και τη Βενεζουέλα να ακολουθούν. Οι κυριότερες εισαγωγικές χώρες είναι τα κύρια βιομηχανικά κέντρα παγκοσμίως δηλαδή η Ιαπωνία και η Ευρώπη η οποία εισάγει κάρβουνο από την Αμερική ενώ η Ιαπωνία εισάγει κυρίως από την Αυστραλία, το Δυτικό Καναδά, την Κίνα και την Ανατολική Ρωσία και ως κάποιο σημείο από τη Νότια Αφρική. Τέλος, τα σιτηρά παράγονται κυρίως από τις Ηνωμένες Πολιτείες, τον Καναδά, την Αυστραλία, την Αργεντινή, και τη Γαλλία. Εισάγονται από την Ιαπωνία, την Κίνα, την Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή, τη Βραζιλία, και τη Ρωσία.

Αφού λοιπόν περιγράψαμε τα βασικά χαρακτηριστικά του Panamax και τις κυριότερες εμπορικές διαδρομές που καλύπτει ως προχωρήσουμε στην διαδικασία ναύλωσης του.

Έχουμε την πλοιοκτήτρια εταιρεία WAVE MARITIME INC. του πλοίου MV WAVE και τη διαχειρίστρια εταιρεία WAVE MANAGEMENT INC. Πρόκειται για μία εταιρεία μικρού μεγέθους με στόλο 8 φορτηγών πλοίων χύδην ξηρού φορτίου, ο οποίος αποτελείται από τρία πλοία τύπου Panamax, τρία πλοία τύπου Kamsarmax και δύο Supramaxes. Η εταιρεία είναι οικογενειακού χαρακτήρα. Δεν είναι εισηγμένη στο χρηματιστήριο και η διαχείριση των πλοίων γίνεται εξ ολοκλήρου από την ίδια.

Στο σημείο αυτό θα αναφέρουμε τα βασικά είδη ρίσκου που αντιμετωπίζει μια πλοιοκτήτρια εταιρεία και τους τρόπους που επιλέγει να τα αντιμετωπίσει καθώς έχοντας μία βασική ιδέα για τους κινδύνους που αντιμετωπίζει μπορούμε να κατανοήσουμε καλύτερα τις στρατηγικές που ακολουθεί.

Το βασικό ρίσκο που αντιμετωπίζει ο πλοιοκτήτης είναι το ρίσκο διαχείρισης (operational risk) το οποίο είναι και το γενικό ρίσκο των επιχειρήσεων και προκύπτει από τις διακυμάνσεις του κεφαλαίου πριν αφαιρεθούν οι τόκοι και οι φόροι (EBIT). Το ρίσκο αυτό καθορίζεται από τα έσοδα και τα έξοδα της εταιρείας και κατ' επέκταση η ποσότητα του ρίσκου καθορίζεται από την ποικιλομορφία των δύο αυτών παραγόντων. Στη ναυτιλία αυτό συμπεριλαμβάνει τους ναύλους, τα έξοδα διαχείρισης και τους δείκτες ισοτιμίας των νομισμάτων.

Στην συνέχεια η εταιρεία έρχεται αντιμέτωπη με το ρίσκο του άλλου συμβαλλόμενου μέρους (counterparty risk) το οποίο προκύπτει από την αδυναμία εκτέλεσης της συμφωνίας από το άλλο συμβαλλόμενο μέρος στις συναλλαγές, πράγμα το οποίο προκαλεί στον πλοιοκτήτη ζημία. Η βάση των θαλάσσιων μεταφορών είναι ότι πρόκειται για μια υπηρεσία που παρέχεται και σε αντάλλαγμα γι' αυτή την υπηρεσία δίνεται μίσθωμα / ναύλος το οποίο είναι πάντα πολύ σημαντικό.

Η τρίτη κατηγορία ρίσκου είναι ο δείκτης των επιτοκίων και της ισοτιμίας των νομισμάτων. Με δεδομένο ότι η ναυτιλία είναι μια βιομηχανία εντάσεως κεφαλαίου το υψηλό εισόδημα αλλά και τα υψηλά έξοδα των ναυτιλιακών εταιρειών τις εκθέτουν σε πολύ μεγάλο ποσοστό σε αυτού το είδος το ρίσκο, ένα ποσοστό το οποίο μπορεί να αποβεί καταστροφικό για το μέλλον της επιχείρησης.

Τέλος δεν θα μπορούσαμε να μην αναφερθούμε σε μια γενικότερη κατηγορία ρίσκου που επηρεάζει όλους τους παίκτες της ναυτιλιακής βιομηχανίας και έχει να κάνει με την κυκλικότητα της ναυτιλιακής οικονομίας. Είτε μιλάμε για τα βραχυπρόθεσμα είτε για τα μακροπρόθεσμα αποτελέσματά της αυτό στο οποίο πρέπει να εστιάσουμε είναι η εποχικότητά της και οι συνέπειες που αυτή έχει οι οποίες συνεπάγονται αυτόματα ρίσκο ανάλογα με το εμπόριο στο οποίο ειδικεύεται ο πλοιοκτήτης.

Αφού αναφέραμε τα βασικά είδη ρίσκου του πλοιοκτήτη θα σημειώσουμε και τις βασικές μεθόδους διαχείρισης τους οι οποίες αιτιολογούν τις στρατηγικές που ακολουθούνται. Αρχικά πρέπει να υπογραμμισθεί ότι τα πλοία αντιμετωπίζονται ως επενδύσεις οι οποίες αποφέρουν έσοδα μέσω του μισθώματος για τη μεταφορά που προσφέρουν και πιθανώς μπορούν να αποφέρουν κέρδος κεφαλαίου εάν ένα πλοίο πωληθεί την σωστή χρονική στιγμή μέσα στον ναυτιλιακό κύκλο. Επομένως, για όλες



τις προθέσεις και τους σκοπούς, τα πλοία αποτελούν ενεργητικό το οποίο δημιουργεί ένα χαρτοφυλάκιο και πωλείται / αγοράζεται με τέτοιο τρόπο ώστε να ταιριάζει καλύτερα στην στρατηγική διαχείρισης ρίσκου του επενδυτή / πλοιοκτήτη. Η ναυτιλιακή βιομηχανία αποτελείται από διαφορετικούς τομείς οι οποίοι καθορίζουν τον τύπο του πλοίου που απασχολείται για διαφορετικές μεταξύ τους εμπορικές δραστηριότητες. Οι διαφορετικοί αυτοί τομείς απαιτούν εξειδικευμένη γνώση και κατ'επέκταση συνεπάγονται διαφορετικά επίπεδα ναύλων. Ακόμη και η περίοδος για την οποία ναυλώνεται ένα πλοίο από έναν ναυλωτή μεταβάλλει σημαντικά το εισόδημα του πλοιοκτήτη. Για το λόγο αυτό τα δεδομένα της αγοράς βοηθούν τον πλοιοκτήτη να έχει τη γνώση έτσι ώστε να δραστηριοποιηθεί σε διαφορετικούς τομείς μειώνοντας το ρίσκο του και οι τρεις παραδοσιακές μέθοδοι για να το επιτύχει αυτό είναι οι ακόλουθες:

- “Spot” αγορά ή Χρονοναύλωση: Σχετικά με τις χρονοναυλώσεις τα ποικίλα χρονικά διαστήματα συνεπάγονται διαφορετικές αγορές εμπορικής δραστηριότητας και κατ'επέκταση ενέχουν διαφορετικά είδη ρίσκου. Όσον αφορά στα συμβόλαια της “spot” αγοράς είναι βραχυπρόθεσμα και πολύ ευμετάβλητα ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς και διεξάγονται σε σχετικά μικρά χρονικά διαστήματα αν συγκριθούν με τις χρονοναυλώσεις. Όταν ο πλοιοκτήτης απασχολεί το πλοίο του στην “spot” αγορά πρέπει να αποδεχθεί το ναύλο που επικρατεί τη χρονική στιγμή των διαπραγματεύσεων οι οποίες όπως έχουμε ήδη αναφέρει είναι εξαιρετικά ρευστές. Στην περίπτωση αυτών των συμβολαίων τα κόστη του ταξιδιού, συμπεριλαμβανομένων και των πετρελαίων, πληρώνονται από τον πλοιοκτήτη και αυτό προσθέτει το επιπλέον ρίσκο της ρευστότητας της τιμής του πετρελαίου στην εξίσωση. Επιπρόσθετα, στην “spot” αγορά ο πλοιοκτήτης έχει ένα επιπλέον ρίσκο που έχει να κάνει με τις περιόδους χωρίς ναύλο οι οποίες είναι πιο συχνές συγκριτικά με τις χρονοναυλώσεις και ο πλοιοκτήτης αναλαμβάνει επίσης τα έξοδα για το άφορτο ταξίδι του πλοίου. Όλες αυτές οι διαδικασίες απαιτούν περισσότερο προσωπικό στη ξηρά. Τέλος, από την οικονομική πλευρά οι τράπεζες απαιτούν ασφάλεια η οποία είναι εμφανής στη χρονοναύλωση και όχι στη “spot” αγορά. Για τους λόγους αυτούς ο πλοιοκτήτης στη συγκεκριμένη μελέτη που παρουσιάζουμε ακολουθεί μια στρατηγική χρονοναυλώσεων για όλα του τα πλοία καθώς αυτό του επιτρέπει να έχει ένα σταθερό εισόδημα μειώνοντας το ρίσκο στο ελάχιστο και μπορώντας να προβλέψει τις χρηματικές του ροές.
- Το μέγεθος των πλοίων: Οι ναύλοι για τα πλοία μεγάλης χωρητικότητας είναι περισσότερο ρευστοί από αυτούς των μικρότερων πλοίων καθώς η εμπορική τους δραστηριότητα είναι περισσότερο περιορισμένη. Ο πλοιοκτήτης μπορεί να αναπτύξει την στρατηγική διαχείρισης του ρίσκου του με το να επενδύσει σε πλοία διαφορετικού μεγέθους.
- Ναυτιλιακά παράγωγα: Πρόκειται για τις προθεσμιακές συμφωνίες που αναλύσαμε στο κεφάλαιο 3. Είναι μία σύγχρονη μέθοδος διαχείρισης του

ρίσκου στη ναυτιλία η οποία παρέχει μεγαλύτερη ευελιξία από τις δύο προαναφερθείσες στρατηγικές. Χρησιμοποιούνται για να αντισταθμίσουν το ρίσκο του ναύλου καθώς και την έκθεση στο ρίσκο των ισοτιμιών των νομισμάτων, των πετρελαίων, των δεικτών των επιτοκίων. Αυτά τα εργαλεία έχουν δημιουργήσει μέσω συμβολαίων δικαιώματα και υποχρεώσεις οι οποίες επιτρέπουν στον πλοιοκτήτη να μεταφέρει το ρίσκο σε ένα άλλο συμβαλλόμενο μέρος που επιθυμεί να το αναλάβει.

Βρισκόμαστε λοιπόν στις 5 Απριλίου 2016, στη 14<sup>η</sup> εβδομάδα του χρόνου με το γενικό δείκτη του ξηρού φορτίου να είναι στις 487 μονάδες και το BPI στις 596. Για αυτή την εβδομάδα του Απριλίου το TCA του BPI είναι στα 4.800 δολάρια την ημέρα. Τα FFAs του Panamax για το 2017 είναι στα 5.401 δολάρια με δυνατότητες ανόδου. Για τη χρονοναύλωση περιόδου που μας αφορά, η κίνηση είναι σχετικά περιορισμένη στο physical market, καθώς έχουμε πλοίο 75.000 τόνων του 2011 που κλείστηκε στα 5.250 δολάρια την ημέρα για περίοδο 8-12 μήνες με παράδοση στην Κίνα<sup>26</sup>.

Έχοντας λοιπόν τα παραπάνω ως δεδομένα, από τη μία πλευρά βρίσκεται ο πλοιοκτήτης "WAVE MANAGEMENT" που διαθέτει το πλοίο MV WAVE, με την παρακάτω περιγραφή, για ναύλωση:

M/V "WAVE"

=====

SDBC 76,629 MT DWT ON 14.139 MTRS SSWD

BLT 2005 IMABARI JAPAN

GREEK FLAG, LLOYDS

90.736 CBM GRAIN CAPACITY

LOA 224.94 MTRS/BREADTH (MOULDED) 32.26 MTRS GT / NT 39.736 / 25.754

HO/HA 7/7 TPC 66.60

SPEED/DAILY CONSUMPTION :

-----

BALLAST ABT 14.00 KT ON ABT 34.00 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY

LADEN ABT 13.50 KT ON ABT 34.00 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY

AT PORT :

-----

WORKING ABT 3.5 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY

IDLE ABT 2.0 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY

ECO :

---

<sup>26</sup>LORETZEN & STEMOCO, Weekly Dry Bulk Market Report 14, 8Απριλίου 2016

-----

BALLAST ABT 12.00 KT ON ABT 22.50 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER DAY

LADEN ABT 12.00 KT ON ABT 25.50 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER  
DAY

// ADA // (all details about)

Με βάση αυτή την στρατηγική χρονοναύλωσης που αναφέραμε παραπάνω ο πλοιοκτήτης WAVE MARITIME ζητάει για το MV WAVE ναύλωση περιόδου όπως φαίνεται παρακάτω:

DESCR: AS PER PREVIOUS  
DELY:DLOSP INCHON  
L/C: 10 – 12 APRIL  
FOR SHORT - MEDIUM PERIOD  
GRAIN CLEAN  
BOD : HFO ABT 750 MT, MGO ABT 12 MT

Βλέπουμε ότι ο πλοιοκτήτης ζητάει περίοδο “ short – medium” χωρίς να αναφέρεται συγκεκριμένα σε μήνες αφήνοντας τον ορισμό συγκεκριμένης περιόδου να δοθεί αργότερα εφόσον λάβει την προσφορά από τον ναυλωτή. Οι μήνες που θα θελήσει να κλείσει ο ναυλωτής θα κατευθύνουν ανάλογα και το ναύλο που ο πλοιοκτήτης θα ζητήσει.

Το επόμενο σημείο στο οποίο πρέπει να εστιάσουμε είναι η αναφορά του πλοιοκτήτη ότι το πλοίο που διατίθεται προς ναύλωση είναι “grain clean”, καθαρό δηλαδή με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να μεταφέρει σιτηρά. Η αναφορά αυτή από τον πλοιοκτήτη δεν έγινε τυχαία καθώς το ότι το πλοίο είναι “καθαρό για σιτηρά” σημαίνει ότι δε χρειάζεται ο ναυλωτής να χάσει χρόνο σε αυτό το στάδιο, για καθαρισμό των αμπαριών του. Μπορεί επομένως το πλοίο να κλειστεί σε μια ναύλωση όπου ο ναυλωτής έχει πρώτο έτοιμο φορτίο σιτηρά ή άλλο καθαρό φορτίο για άμεση φόρτωση και η σχετική κατάσταση των αμπαριών του πλοίου θα αποτυπωθεί αντίστοιχα στο ναύλο που θα ζητηθεί από τον πλοιοκτήτη.

Ο ναυλωτής SEA CHARTERING με βάση τα παραπάνω δίνει μία ένδειξη (indication) μέσω του ναυλομεσίτη ότι πληρώνει ναύλο 5.250 δολάρια τη μέρα για περίοδο “abt 4 abt 8 months”. Το about δίνει ένα περιθώριο συν ή πλην 15 ημερών στους 4 και στους 8 μήνες αντίστοιχα. Παρατηρούμε λοιπόν ότι ο ναυλωτής πληρώνει ακριβώς τα λεφτά στα οποία κλείστηκε η περίοδος της 14<sup>ης</sup> εβδομάδας για 8-12 μήνες. Καθίσταται σαφές ότι εφόσον μιλάμε για χρονοναύλωση τέτοιας περιόδου ουσιαστικό ρόλο θα διαδραματίσουν τα FFAs καθώς το πλοίο θα δεσμευτεί σε βάθος χρόνου και πρέπει να έχουμε μια εικόνα σε ποια περίπου επίπεδα θα κυμαίνεται τότε η αγορά. Στην περίπτωση της ναύλωσης περιόδου το καλύτερο θα ήταν να επιτευχθεί ο βέλτιστος συνδυασμός του physical market και των FFAs καθώς επίσης σημαντικό ρόλο θα

διαδραματίσουν και τα cargo books του ναυλωτή, η λίστα δηλαδή των φορτίων που είναι προς μεταφορά καθώς και ο τρόπος που θα επιλέξει να τα μεταφέρει ο ναυλωτής είτε δηλαδή με τη μορφή ταξιδιού, είτε χρονοναύλωσης είτε ενσωματώνοντας τα σε κάποια Contract of Affraightment.

Ο πλοιοκτήτης από την άλλη έρχεται και ζητάει 5.400 δολάρια την ημέρα για περίοδο “min 4 max 8 months”. Η διαφορά αυτή στην χρονική διάρκεια μπορεί να φαίνεται μικρή αλλά είναι ουσιώδης καθώς στην περίπτωση αυτή το “min 4” σημαίνει εξαρχής σίγουρα τέσσερις ολόκληρους μήνες χωρίς την δεκαπεντανθήμερη απόκλιση και το “max 8” σημαίνει ότι ίσως η ναύλωση να μην φτάσει ούτε τους 8 ολόκληρους μήνες. Η διαφορά αυτή στην περίοδο είναι πολύ σημαντική καθώς είναι πολύ πιθανό η αγορά να μεταβάλλεται σημαντικά εκείνο το χρονικό σημείο και αν δεν δοθεί ιδιαίτερη προσοχή σε αυτό είτε το πλοίο θα δεσμευτεί σε χαμηλό ναύλο ενώ η αγορά θα έχει ανέβει είτε θα δεσμευτεί σε υψηλό ναύλο ενώ η αγορά θα έχει πέσει. Είτε δηλαδή ο πλοιοκτήτης είτε ο ναυλωτής θα επωφεληθεί με μία από τις δύο καταστάσεις. Είναι πολύ πιθανό βέβαια η αγορά να μείνει στάσιμη κάτι το οποίο δεν θα επηρεάσει σημαντικά καμία από τις δύο πλευρές.

Ας δούμε λοιπόν πως διαμορφώνονται τα FFAs την συγκεκριμένη περίοδο για τη μελλοντική αγορά<sup>27</sup>:

PMX

====

BID OFFER

APR-16 5,400 5,500  
MAY-16 5,400 5,500  
JUN-16 5,100 5,200  
Q2 16 5,350 5,400  
Q3 16 5,075 5,150  
Q4 16 5,400 5,500  
Q34 16 5,250 5,325  
Q234 16 5,275 5,350  
CAL17 5,400 5,500  
CAL18 6,450 6,550  
CAL19 7,000 7,200  
CAL20 7,450 7,650  
CAL21 7,900 8,100  
CAL22 8,200 8,400

Μελετώντας τις τιμές των προθεσμιακών συμφωνιών βλέπουμε ότι με το “min 4 max 8 months” αυτό που επιδιώκει ο πλοιοκτήτης είναι να εξασφαλίσει 5,400 δολάρια την ημέρα για τους μήνες που η αγορά πέφτει μετά τον Μάιο.

Στην συνέχεια οι ναυλωτές επανέρχονται με την παρακάτω ένδειξη:

---

27 Carriers Chartering, FFA Update Report, 5 Απριλίου 2016

- 5.350 δολάρια την ημέρα για περίοδο abt 4 abt 8 months
- 5.500 δολάρια την ημέρα για περίοδο abt 4 abt 9 months

Προκειμένου να εδραιώσουν την ένδειξη τους χρησιμοποιούν δύο άλλα κλεισίματα τα οποία αναφέρονται σε πλοία άνω των 80.000 τόνων (Kamsarmax) στα οποία όμως ανατρέχουν καθώς η περίοδος στην οποία συζητείται η ναύλωση έχει πολύ περιορισμένο αριθμό κλεισίματος περιόδου. Έτσι, αναφέρονται τα κλεισίματα για πλοίο 81.250 τόνων του 2012 που κλείστηκε στα 5.200 δολάρια την ημέρα για περίοδο 4 – 7 μήνες με παράδοση στην Ιαπωνία και πλοίο 83.684 τόνων του 2008 που κλείστηκε στα 5,200 δολάρια την ημέρα για 4-8 μήνες με παράδοση στην Νότιο Κίνα. Ο λόγος όμως που οι ναυλωτές προτιμούν μικρότερο πλοίο στο ίδιο επίπεδο ναύλων είναι η κατάσταση των αμπαριών του στην οποία αναφερθήκαμε παραπάνω. Ο ναυλωτής έχει για το πρώτο leg φορτίο mineral sand το οποίο απαιτεί τα αμπάρια του πλοίου που θα το μεταφέρει να είναι “hospital clean” καθαρά δηλαδή σύμφωνα με πολύ συγκεκριμένες προδιαγραφές κάτι το οποίο δεν είναι σύνηθες και απαιτεί χρόνο. Τα αμπάρια του MV WAVE είναι καθαρά με τέτοιο τρόπο κάτι το οποίο δίνει συγκριτικό πλεονέκτημα στο πλοίο και επομένως το προτιμούν οι συγκεκριμένοι ναυλωτές.

Από αυτή τους την ένδειξη καταλαβαίνουμε ότι οι ναυλωτές θέλουν σε αυτό το στάδιο να εστιάσουν στο “longer period spread”<sup>28</sup>. Αυτό σημαίνει ότι βλέποντας πως κινείται η αγορά θέλουν να επωφεληθούν από τη διαφορά στους ναύλους των βραχυπρόθεσμων και στους ναύλους των μακροπρόθεσμων κλεισιμάτων. Να κλείσουν δηλαδή το πλοίο αυτό για 8 μήνες και ύστερα, για παράδειγμα είτε να το υποναυλώσουν για 4 μήνες είτε να το χρησιμοποιήσουν με συμβόλαια ταξιδιού στην spotαγορά. Η σχέση ανάμεσα στους ναύλους της “spot” αγοράς και στους ναύλους των χρονοναυλώσεων, οι οποίοι διαφέρουν μόνο στη διάρκεια, ονομάζεται “the term structure of freight rates”. Ο Ζαννέτος (1966)<sup>29</sup> ήταν ο πρώτος που αναγνώρισε την ομοιότητα ανάμεσα στο “term structure of freight rates” και το “term structure of interest rates”, κάτι το οποίο έκανε δυνατό το δανεισμό των πολύ καλά ανεπτυγμένων θεωριών για το “term structure of interest rates” στη μελέτη των ναύλων. Η μεθοδολογία αυτή που θα δανειστούμε σημαίνει ότι οι ακαδημαϊκοί στα ναυτιλιακά οικονομικά υιοθετούν μία κοινή προσέγγιση για το “term of structure of freight rates” την οποία θα προσπαθήσουμε να εξετάσουμε. Αλλά πρέπει να σημειώσουμε ότι αυτή η μεθοδολογία για τους ναύλους συνοδεύεται από τις αντιφάσεις που περιέχει για τους δείκτες των επιτοκίων και έχουν να κάνουν με το κατά πόσο είναι αποδοτικές οι αγορές στο “term structure of interest rates” χωρίς το ρίσκο της κερδοσκοπικής εξισορρόπησης (profit arbitrage) η οποία απαιτεί την ισότητα στις απολαβές διαφορετικών ωριμάνσεων. Έτσι, όταν βρισκόμαστε σε κατάσταση ισορροπίας οι ναύλοι μεγάλης περιόδου είναι ο μέσος όρος των αναμενόμενων ναύλων μικρών περιόδων με ή χωρίς το “risk premium”. Στη ναυλαγορά η κερδοσκοπική εξισορρόπηση χωρίς ρίσκο διαβεβαιώνει την ισότητα ανάμεσα στην μειωμένη παρούσα αξία (discounted present value) δύο εναλλακτικών στρατηγικών. Η πρώτη στρατηγική

28 E. Karakitsos, L. Varnavides, Maritime Economics: A Macroeconomic Approach, Palgrave Macmillan, 2014, σελ. 32-40

29 Z. Zannetos, Time Charter Rates, SSM Working paper 272-67

έχει να κάνει με απευθείας χρονοναύλωση σταθερής διάρκειας ενώ η δεύτερη έχει να κάνει με συμβόλαιο μικρής διάρκειας στη “spot” αγορά η οποία καλύπτει τη διάρκεια της χρονοναύλωσης συν το “risk premium”.

Σε αυτή την περίπτωση ο ναυλωτής κάνει “speculation” προσπαθεί δηλαδή να διαβεβαιώσει ότι το αναμενόμενο κέρδος από τη spot market κατά τη διάρκεια της χρονοναύλωσης που προσπαθούν να κλείσουν θα είναι ίσο με το αναμενόμενο κέρδος που θα προέλθει από την εναλλακτική πολιτική να κλείσουν μία χρονοναύλωση αφού επιτρέψουν την καθιέρωση ενός risk premium, μιας προσαύξησης δηλαδή που έχει να κάνει με το ρίσκο που αναλαμβάνει ο ναυλωτής από την πλευρά του. Ο όρος “risk premium” αναφέρεται συχνά απλά ως “premium” καθώς το ρίσκο σχετίζεται με τις εναλλακτικές επενδύσεις που διαφέρουν μόνο από την πλευρά της περιόδου και της ωρίμανσης. Η σχέση της κερδοσκοπικής εξισορρόπησης εξισώνει τη μειωμένη παρούσα αξία των ναύλων περιόδου με τη μειωμένη παρούσα αξία των “spot” ναύλων.

Με άλλα λόγια αυτή η στρατηγική που επιλέγει να ακολουθήσει ο ναυλωτής έχει να κάνει με το κατά πόσο θα μπορέσει να προχωρήσει σε arbitrage και να επωφεληθεί από τη διαφορά της τιμής στις χρονοναυλώσεις και στις ναυλώσεις της “spot” αγοράς. Πολύ σημαντικό ρόλο στην απόφαση της στρατηγικής που θα ακολουθήσει ο διαχειριστής του πλοίου είναι το ρίσκο που αναλαμβάνει. Στο σημείο αυτό λοιπόν θα μιλήσουμε για το ρίσκο που εμπεριέχουν οι ναυλώσεις.

Πριν αναλύσουμε την έννοια του ρίσκου για τους διαχειριστές / ναυλωτές και την συμβολή τους στις αποφάσεις ναυλώσεων θα πρέπει πρώτα να αναφερθούμε σε έναν από τους σημαντικότερους δείκτες απόδοσης για τους διαχειριστές πλοίων το λεγόμενο “net time charter margin”<sup>30</sup>.

Από θεωρητική άποψη, τα μισθώματα χρονοναύλωσης προέρχονται από τους ναύλους ταξιδιού σε ισοδύναμη βάση και το κόστος για τον ιδιοκτήτη του φορτίου θα έπρεπε να είναι το ίδιο ανεξάρτητα από το αν ναυλώνει το πλοίο σε χρονοναύλωση ή σε ναύλωση ταξιδιού. Ανεξάρτητα από τη μορφή της ναύλωσης πάντα μπορεί να υπολογιστεί το ισοδύναμο μίσθωμα (time charter equivalent)<sup>31</sup>. Στην περίπτωση που ένας τυπικός διαχειριστής πλοίου ο οποίος λαμβάνει εισόδημα από ιδιοκτήτες φορτίων και ναυλώνει πλοία από τον πλοιοκτήτη σε χρονοναύλωση, το “net time charter margin” αναφέρεται στο υπόλοιπο που προκύπτει αν αφαιρέσουμε το έσοδο ταξιδιού, τα έξοδα του και το ισοδύναμο μίσθωμα σε όρους χρονοναύλωσης (time charter equivalent). Θεωρητικά, το “net time charter margin” θα έπρεπε να είναι μηδενικό εξαιτίας της ισοδυναμίας στην ναύλωση με όρους ταξιδιού και περιόδου. Το ισοδύναμο μίσθωμα εφαρμόζεται μόνο στους ιδιοκτήτες φορτίων οι οποίοι είναι σε θέση να αναλάβουν τη διαχείριση ενός πλοίου σε μηδενικό οριακό κόστος διαχείρισης και αυτό συμβαίνει σε ιδιοκτήτες οι οποίοι ήδη διαθέτουν τμήμα διαχείρισης (operations

---

30 A. H. Alizadeh and N. K. Nomikos, Shipping Derivatives and Risk Management. Palgrave Macmillan, 2009, σελ. 210

31 M. Beenstock, A. Vergottis, Econometric Modelling of World Market for Dry Cargo Freight and Shipping, Chapman and Hall, 1993

department). Το εισόδημα των διαχειριστών είναι κυρίως σε μορφή εισοδήματος ταξιδιού το οποίο λαμβάνει από τους ιδιοκτήτες του φορτίου και η συντριπτική πλειοψηφία του κόστους του αποδίδεται στα έξοδα του ταξιδιού και της χρονοαύλωσης. Συνήθως αυτά τα δύο κόστη είναι πολύ υψηλά και έχουν ως αποτέλεσμα πολύ περιορισμένα μεικτά οριακά κέρδη για τους διαχειριστές της τάξεως λιγότερο του 5%. Σε αντίθεση με τις παραδοσιακές πλοιοκτήτριες εταιρίες οι διαχειριστές πλοίων διεξάγουν τις επιχειρήσεις τους με υψηλό λειτουργικό ρίσκο (operational leverage) και γι αυτό πρέπει να είναι πολύ αυστηροί με τους ναύλους που λαμβάνουν και χρεώνουν στην αγορά. Παρόλα αυτά το πλεονέκτημα που έχουν απέναντι στο παραδοσιακό μοντέλο είναι ότι το γεγονός ότι δεν έχουν πλοία στην κατοχή τους απαιτεί λιγότερο κεφάλαιο για να ξεκινήσουν και πολλές φορές μπορούν να λειτουργούν με άνεση χωρίς πολύ σημαντικά ποσά οικονομικής μόχλευσης (financial leverage).

Για να εξηγήσουμε τη βασική ιδέα του ρίσκου για τους Διαχειριστές / ναυλωτές θα δανειστούμε την ιδέα του μοντέλου πολλαπλών τομέων (multi-factor model) σύμφωνα με το οποίο οι αποδόσεις των μετοχών μπορεί να αποδίδονται ως αποζημίωση για την έκθεση σε συγκεκριμένο ρίσκο. Στην ναυτιλία και ειδικότερα στις ναυλώσεις υπάρχουν συγκεκριμένοι τομείς ρίσκου στις οποίες εκτίθενται καθημερινά οι διαχειριστές πλοίων και οι οποίοι έχουν καταγραφεί και εξηγούν εν μέρει τις θετικές αποδόσεις στις οποίες μπορούν να βασιστούν.

- Ρίσκο διαχείρισης

Πρόκειται για το ρίσκο που σχετίζεται με το ταξίδι. Πιο αναλυτικά, το ρίσκο να καθυστερήσει το ταξίδι εξαιτίας παραγόντων για τους οποίους ευθύνεται ο ναυλωτής όπως για παράδειγμα, τα ατυχήματα, αντίξοες καιρικές συνθήκες, συμφόρηση στα λιμάνια, καθυστερήσεις στοιβασίας κ.λπ. Στις περιπτώσεις αυτές, αν και οι καθυστερήσεις και τα ατυχήματα δεν συμβαίνουν συχνά οι ναυλωτές θα πρέπει να ενσωματώσουν τα σχετικά κόστη στους ναύλους που ζητούν για τα ταξίδια αντιστοίχως ενσωματώνοντας την σχετική προσαύξηση στις ζητούμενες τιμές. Η προσαύξηση αυτή ποικίλει ανάλογα με το μέσο όρο της ταχύτητας του πλοίου, τις τιμές των καυσίμων και την πολυπλοκότητα της μεταφοράς. Η επίδραση της ταχύτητας του πλοίου έχει απλή λογική εξήγηση καθώς όπως είναι κατανοητό όταν το πλοίο εκτελεί τη μεταφορά σε υψηλή ταχύτητα δεν υπάρχει περιθώριο για λάθος. Οποιαδήποτε καθυστέρηση θα είναι κοστοβόρα καθώς είναι δύσκολο να υπάρξει αποζημίωση για το χρόνο που χάθηκε είτε στη θάλασσα είτε στο λιμάνι αυξάνοντας την ταχύτητα του πλοίου σε περίπτωση μιας απρόοπτης καθυστέρησης. Όπως αναλύθηκε (Koorpmans, 1939) οι υψηλές ταχύτητες του πλοίου τείνουν να σχετίζονται με υψηλά επίπεδα ναύλων. Σε υψηλά και ανερχόμενα επίπεδα ναύλων, υπάρχει έντονη πρόθεση από τους ναυλωτές αλλά και τους πλοιοκτήτες να μειώσουν το χρόνο του ταξιδιού αυξάνοντας την ταχύτητα του πλοίου ώστε να μεταφέρουν περισσότερα φορτία. Τα επίπεδα των ναύλων παίζουν ρόλο στη διαμόρφωση του ρίσκου διαχείρισης ενός ταξιδιού μέσα από την επίδρασή τους στο μέσο όρο των ταχυτήτων του πλοίου. Οι τιμές των πετρελαίων επηρεάζουν επίσης σημαντικά το ρίσκο αυτό. Σε περιόδους όπου η τιμή του πετρελαίου είναι υψηλή

και οι ναύλοι χαμηλοί, όπως από το τέλος του 2009 έως τις αρχές του 2014, ήταν σύνηθες το κόστος των πετρελαίων να αποτελεί το 60% του συνολικού κόστους ταξιδιού (Lloyd's List 2012). Οποιοδήποτε λοιπόν απρόσμενο γεγονός που έχει να κάνει με την κατανάλωση επιπλέον καυσίμου, έχει μεγάλη επίδραση στη διαμόρφωση του ναύλου και συνδέεται στενά με τις τιμές των πετρελαίων. Έτσι, οι διαχειριστές πλοίων ενσωματώνουν το κόστος των πετρελαίων στα συμβόλαια που υπογράφουν με τους ιδιοκτήτες των φορτίων και τους πλοιοκτήτες και με αυτόν τον τρόπο μπορούν να επιβεβαιώσουν ότι θα δουλέψουν σε ένα προκαθορισμένο όριο για το ταξίδι που πρόκειται να εκτελέσουν μέσω προαγορασμένων καυσίμων και προθεσμιακών συμφωνιών. Σε περίπτωση που οι διαχειριστές κινούνται σε ένα περιβάλλον υψηλής μεταβλητότητας στις τιμές των πετρελαίων, αυτό το ρίσκο τιμής θα είναι αντίστοιχα μεγαλύτερο.

- Ρίσκο ναύλου

Το φαινόμενο της καθυστέρησης ανάμεσα στην απόκτηση του φορτίου και στο κλείσιμο του πλοίου σημαίνει πως για την περίοδο κατά την οποία το ταξίδι δεν έχει κλειστεί, ο ναυλωτής είναι εκτεθειμένος σε βραχυπρόθεσμο ρίσκο ναύλου μέσα από είτε μακροπρόθεσμη είτε βραχυπρόθεσμη θέση ναύλου. Η ύπαρξη θετικού ρίσκου ναύλου υπογραμμίζει ότι οι μελλοντικοί ναύλοι θα ξεπεράσουν τους αναμενόμενους ναύλους της "spot" αγοράς και αντίθετα, μία αρνητική προσαύξηση ρίσκου υπογραμμίζει ότι οι μελλοντικοί ναύλοι είναι χαμηλότεροι από τους αναμενόμενους μελλοντικούς ναύλους της "spot" αγοράς. Ανάλογα με την παραγγελία στην οποία οι διαχειριστές του πλοίου εξασφαλίζουν τα συμβόλαιά τους για τα φορτία και τα πλοία, μπορούν να τοποθετηθούν με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε να επωφεληθούν είτε από τη θετική προσαύξηση θετικού ρίσκου είτε από την αρνητική. Με τον συνδυασμό των διαφορετικών θέσεων που έχουν για ποικίλες μεταφορές και συμφωνίες, είναι πιθανό για τους διαχειριστές πλοίων να υπολογίσουν μία καθαρή θέση στο χαρτοφυλάκιο τους. Για κάποιον διαχειριστή πλοίου ο οποίος δεν επιθυμεί να αναλάβει μεγάλο ρίσκο αυτή η καθαρή θέση θα σήμαινε μια καθαρή βραχυπρόθεσμη θέση στους ναύλους. Και αυτό γιατί το λογικό είναι για το διαχειριστή να έχει πάντα εξασφαλίσει το φορτίο και το ανάλογο εισόδημα πριν ναυλώσει το πλοίο. Η προσαύξηση του καθαρού ρίσκου ναύλου ποικίλλει ανάλογα με τη διάρκεια της έκθεσης, με τις συνθήκες της αγοράς και ακόμα και στη βραχυπρόθεσμη έκθεση είναι πιθανό η διαφορά των ναύλων να έχει είτε θετική είτε αρνητική προσαύξηση ρίσκου ναύλου. Τα πλοία που πρόκειται να ναυλωθούν στο μέλλον αναμένεται να κλειστούν σε υψηλότερους ναύλους από τους ναύλους σήμερα και έτσι οι διαχειριστές των πλοίων θα προτιμούσαν να εξασφαλίσουν τα πλοία πριν εξασφαλίσουν το φορτίο. Με αυτόν τον τρόπο διατηρούν μια βραχυπρόθεσμη μακρά θέση στους ναύλους και έτσι θα μπορούσαν να επωφεληθούν αν οι ναύλοι όντως ανέβουν όπως ήταν αναμενόμενο ανάμεσα στην περίοδο κατά την οποία ναύλωσαν το πλοίο και την περίοδο κατά την οποία εξασφάλισαν το φορτίο για μεταφορά. Όταν η αγορά είναι πιο αδύναμη συμβαίνει το αντίστροφο. Σε αυτή την περίπτωση η σημασία του να μην είναι το πλοίο ναυλωμένο εξαιτίας υπερπροσφοράς πλοίων επισκιάζει το ρίσκο των υπόλοιπων τομέων και έτσι η καθαρή προσαύξηση ρίσκου είναι αρνητική.



- Ρίσκο αδυναμίας πληρωμής

Το ρίσκο αυτό προέρχεται από δύο βασικές πηγές. Όσον αφορά στις συναλλαγές όπου έχουν να κάνουν απευθείας με τους ιδιοκτήτες φορτίων και τους πλοιοκτήτες, το ρίσκο αδυναμίας πληρωμής προέρχεται κυρίως από τους ιδιοκτήτες του φορτίου. Στην περίπτωση που τα πλοία έχουν ναυλωθεί αλλά για τον οποιοδήποτε λόγο ο διαχειριστής δεν είναι σε θέση να πληρώσει ή να διαχειριστεί το πλοίο, μπορεί να το υποναυλώσουν και έτσι να αναληφθεί το ρίσκο αδυναμίας πληρωμής του ναυλωτή. Η διαφορά που θέτει το ρίσκο αδυναμίας πληρωμής των ναυλοσυμφώνων σε ξεχωριστή κατηγορία από τις υπόλοιπες οικονομικές αγορές είναι το πρόκειται περισσότερο για ρίσκο που αναλαμβάνεται σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από την πλευρά του ναυλωτή. Η προσαύξηση του ρίσκου αυτού εξαρτάται επίσης, τουλάχιστον εν μέρει, από τη διάρκεια της χρονοναύλωσης, οι συνθήκες της ναυλαγοράς και η οικονομική θέση του ναυλωτή. Ειδικότερα, η προσαύξηση του ρίσκου αυξάνεται με το επίπεδο των ναύλων στη 'spot' αγορά και τη διάρκεια της ναύλωσης. Από την στιγμή που οι διαχειριστές πλοίων είναι στη μέση της συναλλαγής ανάμεσα στους πλοιοκτήτες και τους ιδιοκτήτες φορτίου, χρεώνονται την προσαύξηση του ρίσκου αδυναμίας πληρωμής από τους πλοιοκτήτες στους ναύλους στους οποίους ναυλώνεται το πλοίο και έτσι είναι σε θέση να χρεώσουν αυτή την προσαύξηση στους ιδιοκτήτες φορτίου.

Αφού παραθέσαμε τα βασικά είδη ρίσκου τα οποία καλείται να επωμιστεί ο διαχειριστής – ναυλωτής του πλοίου επανερχόμεστε στην ναύλωση που μελετάμε. Στην τελευταία λοιπόν ένδειξη του ναυλωτή ο πλοιοκτήτης έχει να αντιπροτείνει ότι σε περίπτωση που δεχτεί το bat 4 bat 8 για την περίοδο θα ζητήσει ναύλο 5.500 δολάρια την ημέρα προκειμένου να καλύψει το συν ή πλην δεκαπεντανθήμερο διάστημα. Εφόσον το επίπεδο των ναύλων δεν είναι υψηλό καθώς κυμαίνεται στα 5.000 δολάρια την ημέρα και ίσως να φτάσει τα 5.400 δολάρια το μέγιστο ανάλογα με την ηλικία του πλοίου και την ταχύτητα του. Έτσι, ο πλοιοκτήτης δεν θέλει να δεσμεύσει το πλοίο για μεγαλύτερη περίοδο όποτε αυτό που συζητάει είναι το abt 8 μήνες με τους 9 μήνες να φαίνεται από τις διαπραγματεύσεις εκτός συζήτησης.

Ο ναυλωτής λοιπόν στην τελευταία ένδειξη του πλοιοκτήτη προσπαθώντας να εναρμονίσει τα χρήματα με τη διάρκεια ενσωματώνοντας και τη θέση του πλοιοκτήτη αλλά και τη δική του πραγματοποιεί την προσφορά του για abt 4 max 8 μήνες με 5.250 δολάρια την ημέρα τα ίδια δηλαδή λεφτά που είχε δώσει στην αρχική του ένδειξη με τη διαφορά ότι προσάρμοσε το maximum της περιόδου στους 8 μήνες όπως ήθελε ο πλοιοκτήτης. Εφόσον πρόκειται για προσφορά (firm bid offer) του ναυλωτή συμπεριλαμβάνει και άλλα εξίσου σημαντικά στοιχεία εκτός από τη διάρκεια και το μίσθωμα που πρέπει να συμφωνηθούν με τον πλοιοκτήτη πριν κλείσει το φορτίο. Ακολουθεί η προσφορά του ναυλωτή:

FURTHER TELECONS PLEASE SEE BELOW FROM CHRTRS WHICH PLS CONFIRM IN ORDER START CARGO NOMINATIONS

-OWNERS: PLSE ADV

-MANAGERS: WAVE MANAGEMENT INC, 157 C KARAMANLI AV, VOULA  
16673, ATHENS  
GREECE

-CHARTS: WAVE CHARTERING

-VESSEL: MV WAVE AS PER PREVIOUS INCLUDING BELOW:

ABOVE SPEED/CONSUMPTION AT SEA FIGURES ARE INCLUSIVE OF ALL MAIN AND AUX ENGINES/BOILERS ETC.

VSL SPEED AND CONSUMPTION IS WARRANTIED AT SEA UNDER GOOD WEATHER CONDITION UPTO AND INCLUDING BEAUFORT FORCE 4 AND DOUGLAS SEA STATE 3 (2.00 M COMBINED SEA AND SWELL SIGNIFICANT WAVE HEIGHT). GOOD WEATHER DAYS TO BE CORRECTED FOR CURRENTS

BEFORE USE IN VOYAGE ANALYSIS. CURRENTS TO COME FROM A REPUTABLE GLOBAL CURRENT MODEL. CHARTERERS MAY SUPPLY OCEAN ROUTE'S ADVICE TO THE MASTER. THE MASTER TO COMPLY WITH

THE REPORTING PROCEDURE OF THE ROUTING SERVICE, BUT IF UNDER ADVERSE WEATHER CONDITIONS, THE MASTER HAS THE POWER OF FINAL DECISION AT HIS OWN DISCRETION. EVIDENCE OF WEATHER

CONDITIONS TO BE TAKEN FROM THE VESSEL'S DECK LOGS AND INDEPENDENT WEATHER BUREAU REPORT. IN THE EVENT OF DISCREPANCY BETWEEN THE DECK LOGS AND INDEPENDENT WEATHER BUREAU REPORTS, OWNERS TO HAVE THE RIGHT TO APPOINT ANOTHER INDEPENDENT WEATHER ROUTING COMPANY FOR FURTHER

INVESTIGATION AND THE COMMON DECISION OF BOTH WEATHER ROUTING COMPANIES TO BE TAKEN AS RULING. CHARTS INTENTION TO APPOINT AEROSPACE & MARINE INT'L (AMI). AWT NOT TO BE EMPLOYED

// ADA//

-OWNERS TO COMPLETE CHARTS QUESTIONNAIRE, SAME NOT TO INCL WOG AND SAME TO FORM PART OF THIS CP.

-CHOPT TO STEM ISO 8217:2005 MAX VANADIUM 350 A/O 180 CST IN PLACES LIKE S.AFRICA WHERE RMG 380 NOTAVAILABLE

-OWNERS TO SEND RECENT PICTURE OF VSL AND EACH CARGO HOLD PRIOR SUBJECTS BEING DUE

-OWNERS TO SEND VSL LAST PERFORMANCE REPORT IN ECO AND FULL SPEED/CONSUMPTION

-DELY DLOSP INCHON, CHINA ATDNSHINC

-LAYCAN 10-12 APRIL, 2015 0001/2400 HRS LT

-DURATION ABT 4 / MAX 8 MOS WWTC (EXACT PERIOD IN CHOPT) VIA SB(S) SP(S) SA(S) AA (EXCEPT NAABSA WHERE CUSTOMARY AS PER NYPE CLS 6). VSL MAY BREACH INL/IWL FOR GREAT CIRCLE ONLY AND CHRSTS TO PAY FOR ANY EXTRAS I.E ALASKA OIL SPILL COVERAGE

-REDELY DLOSP OR PSG 1 SP SKAW/CAPETOWN (INCL UK,CONT,FULL MED,BLACK SEA),PMO/JPN RGE( INCL FULL INDO,FULL MALAYSIA,FULL PHIL,PRC,SOUTH KOREA, AUSSIE,N.Z) VANC/VAL RGE,BOS/BB INCL USG,CARIBS,NCSA)ATDNSHINCPICO

-HIRE USD 5,250 PDPR INCLOT

-OWNERS BANKING DETAILS:

-BUNKERS ON DELY TO BE ABT 750 IFO, ABT 15 MGO AND 100 LSMGO. BUNKERS ON REDLY TO BE ABOUT SAME AS ON DELIVERY. PRICES SAME BENDS \$ 180/MT FOR HFO AND \$ 345 FOR LSMGO.

EST BUNKERS ON DELY TO BE PAID TOGETHER WITH FIRST HIRE PAYMENT 3 BANKING DAYS AFTER VESSELS DELY.CHOPT TO DEDUCT EST. BUNKERS ON REDLY FROM LAST SUFFICIENT HIRE PAYMENT(S). OWNERS CONFIRM THATCHARTERERS WILL DEDUCT BUNKERS ON REDELIVERY FROM LAST SUFFICIENT HIRE PAYMENT(S) EVEN IF SAMESHOULD OCCUR PRIOR TO CHARTERERS TENDERING 1ST REDELIVERY NOTICE BUT PAYMENT TO BE MADE UNTILMINIMUM PERIOD UNDER CP. CHOPT TO BUNKER FOR THEIR OWN ACCOUNT

PRIOR TO DELY OF VSL SAME NOTTO INTERFERE WITH OWNERS OPERATION.

-C/V/E USD 1500 PMPR

-INTERMEDIATE HOLD CLEANING USD 600 PER HOLD.

-ILOHC USD 5000 INCL REMOVAL BUT NOT DISPOSAL OF DUNNAGE/LASHING/DEBRIS.

-- VESSEL'S HOLDS LATEST ON ARRIVAL RESPECTIVE LOADING PORT TO BE CLEAN/SWEPT/WASHED DOWN BY FRESH WATER AND DRIED, LOOSE RUSTFLAKES/SCALES AND RESIDUES OF PREVIOUS CARGO(ES) AND IN EVERY WAY READY AND SUITABLE TO LOAD ANY PERMISSIBLE CARGO(ES) UNDER THIS CP. IF THE VESSEL IS REJECTED AT 1ST LOADING PORT(S) FOR EACH COMMODITY BY INDEPENDENT SURVEYOR, VESSEL TO BE OFF-HIRE FROM THE TIME OF REJECTION UNTIL ALL HOLDS ACCEPTED BY CHARTS INDEPENDENT SURVEYOR AND VSL BACK IN SAME POSITION. ALL DIRECTLY RELATED EXTRA EXPENSES AND ALL DIRECTLY RELATED CONSEQUENCES TO BE FOR OWNERS ACCT. HOWEVER, IF SOME HOLDS PASS INSPECTION AND CHRTS START LOADING, THEN VSL TO BE OFF HIRE ON PRORATA BSS.

- INSOLVENCY CLAUSE TO APPLY AS PER ATTACHED

- GA AT LONDON AND ENGLISH LAW TO APPLY

-3.75% ADCOM + 1.25 % BROKER

-FTHR TERMS/CONDITIONS AS PER MV SEA CP 18 NOV 2015, SUB MINOR REVIEW

- SUB CHRTRS RECONFIRMATION TO BE LIFTED LATEST AT 8/4/2015 10 :00 CHICAGO TIME

END

Εκτός από το ναύλο ο οποίος προφανώς διαδραματίζει πρωτεύοντα ρόλο στην επιλογή μιας ναύλωσης, όπως αναφέραμε και παραπάνω, ζητήματα ζωτικής σημασίας αποτελούν και τα υπόλοιπα σημεία που πρέπει να συμφωνηθούν στη διαδικασία των διαπραγματεύσεων τα οποία έχουν να κάνουν λιγότερο ή περισσότερο με την λειτουργία και διαχείριση του πλοίου. Μη ξεχνάμε ότι μιλάμε για χρονοναύλωση πράγμα το οποίο σημαίνει ότι ο ναυλωτής θα έχει την εμπορική διαχείριση του πλοίου

για ένα χρονικό διάστημα και έτσι ο πλοιοκτήτης οφείλει να έχει συμφωνήσει μαζί του εξαρχής τι επιτρέπεται και τι όχι.

Στην προσφορά τους λοιπόν οι ναυλωτές βλέπουμε ότι αρχικά κάνουν ιδιαίτερη μνεία στην ταχύτητα και στην κατανάλωση του πλοίου και στις συνθήκες θάλασσας και καιρού που πρέπει να επικρατούν ώστε να θεωρηθεί ότι το πλοίο εκτελεί τη ναύλωση όπως έχει συμφωνηθεί. Επίσης καταγράφεται οι διαδικασίες στην περίπτωση που το πλοίο υπόκειται σε απαίτηση under-performance από τους ναυλωτές. Στο πλαίσιο αυτό ζητούν και σχετική αναφορά των πλοιοκτητών για την απόδοση του πλοίου σε κανονικές και οικονομικές ταχύτητες. Από την στιγμή που οι ναυλωτές αναλαμβάνουν τα πετρέλαια του πλοίου είναι λογικό ο πλοιοκτήτης να ζητά συγκεκριμένες προδιαγραφές για αυτά έτσι ώστε να εξασφαλίσει την σωστή λειτουργία και συντήρηση των μηχανών. Οποιαδήποτε αλλαγή σε αυτές τις προδιαγραφές πρέπει να έχει συμφωνηθεί για αυτό ο ναυλωτής στο σημείο αυτό οφείλει να πάρει την έγκριση από τον πλοιοκτήτη για να έχει τη δυνατότητα να παρέχει πετρέλαιο διαφορετικών προδιαγραφών.

Καθώς πρόκειται για χρονοναύλωση ζητούν από τον πλοιοκτήτη να συμπληρώσει το ερωτηματολόγιο των ναυλωτών το οποίο περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες και χαρακτηριστικά του πλοίου που πρόκειται να ναυλωθεί. Καθώς ο πλοιοκτήτης είχε αναφέρει ότι τα αμπάρια του πλοίου είναι ‘‘grain clean’’ οι ναυλωτές ζητούν σχετικές φωτογραφίες προκειμένου να διαπιστώσουν ακριβώς σε τι κατάσταση είναι τα αμπάρια.

Έπειτα καταγράφονται οι τοποθεσίες που θα συμφωνηθούν για να γίνει η παράδοση και η επαναπαράδοση του πλοίου. Είναι προφανές ότι εφόσον το πλοίο θα είναι διαθέσιμο από την προηγούμενη ναύλωση στο λιμάνι Incheon της Κορέας ο πλοιοκτήτης ζήτησε η επόμενη ναύλωση να ξεκινάει από το ίδιο ακριβώς σημείο πράγμα στο οποίο συμφωνεί ο ναυλωτής. Βασικός στόχος του πλοιοκτήτη είναι να μην χρειαστεί να κάνει άφορτο ταξίδι ανεξάρτητα από το ballast bonus που θα λάβει από το ναυλωτή με σκοπό να μειώσει το ρίσκο ενός τέτοιου ταξιδιού. Στην συγκεκριμένη ναύλωση δεν τίθεται τέτοιο θέμα καθώς και πλοιοκτήτης και ναυλωτής ζητούν παράδοση του πλοίου στον τελευταίο πλότο του λιμανιού στο οποίο βρίσκεται ήδη το πλοίο (dlosp). Σχετικά με τις τοποθεσίες επαναπαράδοσης ο ναυλωτής ζητάει από τον πλοιοκτήτη να έχει την επιλογή ανάμεσα σε αρκετές περιοχές οι οποίες προφανώς τον διευκολύνουν αφού τελειώσει η ναύλωση αυτή να κλείσει άλλο φορτίο και να ξεκινήσει η επόμενη. Αυτό που θα κοιτάζει ο πλοιοκτήτης στο σημείο αυτό είναι εάν οι περιοχές που ζητάει ο ναυλωτής είναι κατάλληλες για την επόμενη ναύλωση που θα θελήσει να κλείσει ο ίδιος. Πρέπει επομένως να υπάρξει κάποιος συμβιβασμός στο σημείο αυτό που να εξυπηρετεί και τον πλοιοκτήτη και το ναυλωτή.

Εκτός από την περίοδο που ζητούν οι ναυλωτές και τα χρήματα που είναι διαθέσιμοι να πληρώσουν ανά ημέρα για αυτήν την περίοδο πρέπει να διαπραγματευτεί και το laycan τα lay days δηλαδή και το cancelling. Πρόκειται για το χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο το πλοίο θα είναι στο σημείο παράδοσης που έχει συμφωνηθεί και θα είναι έτοιμο για παράδοση στους νέους ναυλωτές. Αυτό που απασχολεί σε αυτό το σημείο τον πλοιοκτήτη είναι το πλοίο να έχει ολοκληρώσει την εκφόρτωση και όλες τις

διαδικασίες από την προηγούμενη ναύλωση ώστε να είναι διαθέσιμο όταν και όπου πρέπει. Όπως έχουμε αναφέρει μιλάμε για λιμάνια σε διαφορετικές χώρες και τυχόν καθυστερήσεις και απρόοπτα γεγονότα είναι συχνό φαινόμενο με πολύ σημαντικές συνέπειες.

Πολύ σημαντική ρήτρα είναι αυτή των πετρελαίων και όχι των τεχνικών προδιαγραφών του αλλά των ποσοτήτων και των τιμών του. Η παράδοση και η επαναπαράδοση των πετρελαίων στη χρονοναύλωση είναι μια διαδικασία που δεν έχει στόχο την εξασφάλιση του κέρδους για κανένα από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη. Έτσι, ο ναυλωτής πληρώνει στον πλοιοκτήτη την ποσότητα των πετρελαίων την οποία έχει το πλοίο όταν το παραλαμβάνει και ο πλοιοκτήτης με τη σειρά του πληρώνει στον ναυλωτή την ποσότητα των πετρελαίων που έχει το πλοίο όταν επαναπαράδίδεται σε αυτόν. Θεωρητικά το αποτέλεσμα θα είναι μηδενικό καθώς συμφωνείται οι ποσότητες στην παράδοση και την επαναπαράδοση να είναι ίδιες. Οι τιμές στις οποίες θα πληρωθούν αυτά τα πετρέλαια έχουν συμφωνηθεί εξ αρχής με βάση την τιμή του πετρελαίου την περίοδο που κλείνεται η ναύλωση. Βασικό σημείο στη ρήτρα των πετρελαίων είναι ότι με την αναφορά παράδοσης του πλοίου στο ναυλωτή και σε διάστημα τριών ημερών πρέπει να πληρωθεί στον πλοιοκτήτη το μίσθωμα των πρώτων 15 ημερών μαζί με την αξία των πετρελαίων. Αυτό είναι λογικό καθώς ο ναυλωτής πρέπει να πληρώσει για τα πετρέλαια που λαμβάνει και θα εκτελέσει το πρώτο ταξίδι του. Ένα σημείο κλειδί ειδικά σε περιόδους που το επίπεδο των ναύλων δεν είναι υψηλό είναι η αφαίρεση της αξίας των πετρελαίων από τον ναυλωτή από τις τελευταίες πληρωμές πράγμα το οποίο σημαίνει αυτόματα για τον πλοιοκτήτη ότι ο ναυλωτής πρόκειται να επαναπαραδώσει το πλοίο. Αν δεν συμβεί αυτό και ο ναυλωτής δεν επιθυμεί να επαναπαραδώσει το πλοίο σημαίνει ότι ο πλοιοκτήτης χρηματοδοτεί το ταξίδι του ναυλωτή, πράγμα το οποίο έχει συνέπειες στις χρηματοροές του. Για το λόγο αυτό οι ναυλωτές επισημαίνουν ότι η αφαίρεση μπορεί να γίνει πριν δώσουν ειδοποίηση επαναπαράδοσης με την πληρωμή να γίνεται για το minimum της περιόδου που έχει συμφωνηθεί. Ζητούν επίσης να έχουν το δικαίωμα να κάνουν πετρέλευση στο πλοίο πριν την επαναπαράδοση προκειμένου να έχουν την ποσότητα που πρέπει εάν αυτό δεν επηρεάζει τη διαχείριση του πλοιοκτήτη.

Φτάνοντας προς το τέλος της προσφοράς τους οι ναυλωτές δίνουν το ποσό που θα πληρώσουν για το καθάρισμα κάθε αμπαριού ανάμεσα στα διαφορετικά φορτία που θα βάλουν στο πλοίο (intermediate holds cleaning) και το ποσό που θα δώσουν για τον τελικό καθαρισμό πριν την επαναπαράδοση του πλοίου (in lieu of holds cleaning). Ο καθαρισμός έχει να κάνει με τη χρήση χημικών και ενδεχομένως με εργασίες του πληρώματος οι οποίες θα πρέπει να πληρωθούν από τον ναυλωτή και η παροχή των χημικών να κανονισθεί εγκαίρως ή να πληρωθούν στον πλοιοκτήτη τα χημικά που τυχόν χρησιμοποιηθούν στους ναυλωτές. Ιδιαίτερη αναφορά γίνεται στην κατάσταση των αμπαριών την στιγμή της παράδοσης του πλοίου καθώς είναι πολύ σημαντικό να εξεταστούν τα αμπάρια από τους ναυλωτές και φορτωτές καθώς και τις λιμενικές αρχές και να είναι σε τέτοια κατάσταση ώστε να μπορούν να δεχτούν το φορτίο διαφορετικά το πλοίο βγαίνει εκτός μισθώματος και είναι πολύ πιθανό οι ναυλωτές να χάσουν το χρονικό περιορισμό του φορτίου που έχουν κλείσει και έτσι να υποστούν ζημιές τις οποίες θα πρέπει ύστερα να τις αποζημιώσει ο πλοιοκτήτης.

Ο ναυλωτής είναι υποχρεωμένος να παρέχει και ένα ποσό για την απασχόληση και διασκέδαση του πληρώματος το οποίο το πληρώνει αναλογικά κάθε μήνα και κυμαίνεται συνήθως στα 1.200 – 1.500δολάρια.

Οι ναυλωτές θέλουν να ενσωματώσουν στο ναυλοσύμφωνο που πρόκειται να δημιουργηθεί μία ρήτρα για την περίπτωση που προκύψει πτώχευση οποιουδήποτε μέρους το οποίο μπορεί να διεκδικήσει μίσθωμα, ναύλους και πετρέλαια και να καθιερώσει τη θέση του για τις δράσεις του σε αυτή την περίπτωση καθώς και τις υποχρεώσεις του πλοιοκτήτη.

Τέλος, καθορίζεται ο τόπος διεξαγωγής τυχόν θεμάτων διαιτησίας και θεμάτων γενικής αβαρίας, το Λονδίνο δηλαδή, όπως γίνεται στην πλειοψηφία των περιπτώσεων. Αναγράφονται επίσης και οι προμήθειες των ναυλομεσιτών για αυτή την ναύλωση.

Όπως φαίνεται ο πλοιοκτήτης έχει πραγματοποιήσει ξανά ναύλωση με τον ίδιο ναυλωτή για άλλο πλοίο του στόλου του, το MV SEA ίδιας χωρητικότητας, επομένως οι λεπτομέρειες της ναύλωσης και οι υπόλοιποι όροι θα διαπραγματευτούν σύμφωνα με αυτό το ναυλοσύμφωνο συν κάποιες μικρές αλλαγές αν προκύψουν. Το γεγονός ότι υπάρχει ήδη ναυλοσύμφωνο ανάμεσα στον πλοιοκτήτη και το ναυλωτή και μάλιστα για χρονοναύλωση περιόδου σε πλοίο Panamax καθιστά τη διαδικασία των details πολύ πιο εύκολη καθώς τα δύο συμβαλλόμενα μέρη θα βασιστούν σε ένα προσχέδιο ήδη δουλεμένο και ίσως χρειαστούν μόνο λίγες αναπροσαρμογές.

Η προϋπόθεση αυτής της προσφοράς είναι η επαναβεβαίωση των ναυλωτών το αργότερο μέχρι τις 8 / 4 / 2016 10:00 ώρα Σικάγου.

Ακολουθεί η αντιπροσφορά του πλοιοκτήτη:

RE : MV WAVE / WAVE CHARTERING

=====

Tks chrts firm bid which owns a/e as foll

-OWNERS: WAVE MARITIME INC , MONROVIA - LIBERIA

-OWNERS TO COMPLETE CHARTS QUESTIONNAIRE, SAME NOT TO INCL WOG AND SAMETO FORM PART OF THIS CP. = PSL PROVIDE

-CHOPT TO STEM ISO 8217:2005 MAX VANADIUM 350 A/O 180 CST IN PLACES LIKES.AFRICA WHERE RMG 380 NOT AVAILABLE BUNKER SPECS AS ATTACHED

-OWNERS TO SEND RECENT PICTURE OF VSL AND EACH CARGO HOLD PRIOR SUBJECTSBEING DUE: RVRT

-OWNERS TO SEND VSL LAST PERFORMANCE REPORT IN ECO AND

FULL  
SPEED/CONSUMPTION: N/A

-LAYCAN 9-12 APRIL, 2016 0001/2400 HRS LT

-DURATION ABT 4 / MAX 8 MOS (EXACT PERIOD IN CHOPT ABT MEANS  
+/- 15  
DAYS) VIA SB(S) SP(S) SA(S) AA (EXCEPT NAABSA AS PER PANSOLAR)  
WITH  
LAWFUL /HARMLESS CGO.VSL MAY BREACH INL/IWL FOR GREAT  
CIRCLE ONLY AND CHRTRS TO PAY FOR ANYEXTRAS I.E ALASKA OIL  
SPILL COVERAGE: AS PER MV SEA

-OWNERS BANKING DETAILS:

BANK:  
SWIFT/BIC:  
IBAN:  
ACCOUNT:  
CCY: USD  
AC NAME:  
Usd correspondent bank in USD :

-BUNKERS ON DELY TO BE ABT 750 IFO, ABT 15 MGO AND 100 LSMGO.  
BUNKERS ONREDLY TO BE ABOUT SAME AS ON DELIVERY. PRICES  
SAME BENDS \$ 200/MT FORHFO AND \$ 400 FOR LSMGO AND MDO.

- INSOLVENCY CLAUSE TO APPLY AS PER ATTACHED: NO  
ATTACHEMENT PLS PROVIDE

-FTHER TERMS/CONDITIONS AS PER SEA CP 18 NOV 2015, SUB MINOR  
MUTUALREVIEW

- SUB CHRTRS RECONFIRMATION TO BE LIFTED LATEST AT COB NY  
TIME TODAY7/4/2016

END

Η απάντηση του πλοιοκτήτη γίνεται στη βάση του “accept / except” επομένως  
ότι δεν αναφέρεται ξανά έχει γίνει αποδεκτό. Ελέγχοντας την αντιπροσφορά του  
πλοιοκτήτη βλέπουμε τα βασικά σημεία στα οποία επιμένει και αυτά είναι:



Σχετικά με τις προδιαγραφές των πετρελαίων ο πλοιοκτήτης παρέχει στο ναυλωτή μια αναλυτική περιγραφή των πετρελαίων που επιτρέπεται να κάψουν οι μηχανές του πλοίου χωρίς κανένα περιθώριο αλλαγής.

Στην συνέχεια σχετικά με το lay can ο πλοιοκτήτης επιθυμεί να ξεκινήσει μια μέρα νωρίτερα καθώς θα τελειώσει τότε η εκφόρτωση κι αν παραμείνει το 10 Απριλίου που ζητάει ο ναυλωτής θα μείνει μία μέρα χωρίς ναύλο.

Όπως βλέπουμε ο πλοιοκτήτης αποδέχεται την περίοδο και για να είναι ακριβής χωρίς να αφήνει κανένα περιθώριο παρερμηνείας διευκρινίζει ότι το abt σημαίνει στην πράξη συν ή πλην 15 ημέρες. Σχετικά με την επιλογή που ζητάει ο ναυλωτής να μπορεί να παραβεί τα IWL και αντί αυτού να πληρώσει σχετικό ποσό τον πλοιοκτήτη ο τελευταίος εφαρμόζει την ίδια στρατηγική με το προηγούμενο πλοίο που είχε ναυλώσει μαζί του, το MV SEA.

Όσον αφορά στα πετρέλαια ο πλοιοκτήτης συμφωνεί στις ποσότητες και στη ρήτρα σχετικά με την αφαίρεση των πετρελαίων διαφωνεί όμως στην τιμή καθώς ζητάει 200 δολάρια τον τόνο για το HFO και 400 δολάρια τον τόνο για το MGO και το LSMGO. Εκτός από την τιμή του πετρελαίου την περίοδο διαπραγμάτευσης της ναύλωσης έχει σημασία από τη τιμή πετρελαίων έρχεται ο πλοιοκτήτης από την προηγούμενη ναύλωση επομένως αν υπάρχει διαφορά θα προσπαθήσει να εξασφαλίσει κάποια καλύτερη τιμή. Το abt στις ποσότητες των πετρελαίων σημαίνει συν ή πλην 5% επί των συμφωνημένων ποσοτήτων.

Η τελευταία αλλαγή που θέλει ο πλοιοκτήτης είναι η επανεπιβεβαίωση των ναυλωτών να γίνει το αργότερο στις 7 / 4 / 2016 σε ώρα Cobe NY.

RE : MV WAVE / WAVE CHARTERING

=====

Tks ows last which is acceptable, except :

-BUNKER SPECS : REPEAT - SAME AS MV SEA (SISTER SHIPS ? HAVING NO ISSUES WITH 2005 SPECS, EVEN WITH NEW BUILDS..)

-LAYCAN : REPEAT (HOWEVER CHECKING WITH SHIPPERS AND WILL REVERT IF CAN ACCOMODATE)

-DURATION ABT 4 / MAX 8 MOS (EXACT PERIOD IN CHOPT ABT MEANS - 15

DAYS IN CHOPT) VIA SB(S) SP(S) SA(S) AA (EXCEPT NAABSA AS PER MV SEA) WITHLAWFUL /HARMLESS CGO IN LINE WITH MV SEA CARGO/TRADING EXCLUSIONS.

-PRICES SAME BENDS \$ 185/MT FOR HFO AND \$ 380 FOR LSMGO AND MDO.

-SUB CHRS/SHIPPERS/RECEIVERS RECON LATEST 9.30 HRS CHICAGO  
TOM APRIL 8TH (CHRS WILL KEEP OWS CLOSELY POSTED)

END

Στην αντιπροσφορά τους οι ναυλωτές επιμένουν αρχικά στις προδιαγραφές των πετρελαίων ότι εφόσον αυτό που ζητούν επιτρέπεται στο MV SEA που είναι πλοίο ίδιων τεχνικών χαρακτηριστικών με το MV Wave τότε ο πλοιοκτήτης να τις επιτρέψει και για το τελευταίο καθώς οι προδιαγραφές που ζητούν μπορούν να χρησιμοποιηθούν ακόμη και στα νεότευκτα πλοία.

Στο lay can ο ναυλωτής επανέρχεται πάλι με το ξεκίνημα του στις 10 Απριλίου καθώς τότε έχει λάβει την ετοιμότητα για το φορτίο από τους ιδιοκτήτες του, επισημαίνει όμως στον πλοιοκτήτη ότι θα προσπαθήσει να εξασφαλίσει μία ημέρα νωρίτερα.

Όσον αφορά στην περίοδο συμφωνεί να ισχύσουν και σε αυτή την ναύλωση οι περιορισμοί των εμπορικών δραστηριοτήτων όπως ακριβώς ίσχυσαν και για το άλλο πλοίο.

Τέλος, για τις τιμές των πετρελαίων παρατηρούμε αλλαγή από την αρχική τους θέση μόνο για το LSMGO και το MGO από τα 345 δολάρια που ζητούσαν αρχικά στα 380 δολάρια με τον πλοιοκτήτη να έχει ζητήσει για αυτά 400.

Σχετικά με την προϋπόθεση της επιβεβαιώσεως υπογραμμίζουν πως χρειάζεται και οι ίδιοι να τη λάβουν από τους ιδιοκτήτες και τους παραλήπτες του φορτίου το αργότερο μέχρι τις 9.30 ώρα Σικάγου, καθώς εκεί βρίσκεται η έδρα του ναυλωτή, στις 8 / 4 / 2016 ενημερώνοντας σε τακτά χρονικά διαστήματα τον πλοιοκτήτη.

Ο πλοιοκτήτης απαντά ως εξής:

RE : MV WAVE / WAVE CHARTERING

=====

Tks CHRTS last which OWNS A/E AS FOLL :

-LAYCAN : REPEAT OWNS LAST

-PRICES SAME BENDS \$ 190/MT FOR HFO AND \$ 390 FOR LSMGO AND MDO.

END

Ο πλοιοκτήτης αποδέχεται τα υπόλοιπα σημεία αλλά επιμένει στο lay can και σε διαφορετικές τιμές πετρελαίου ζητώντας αυτή τη φορά 190 δολάρια για το HFO και 390 για το LSMGO και το MDO.

RE : MV WAVE / WAVE CHARTERING

=====

FURTHER TELECON, SPOKE AGAIN WITH CHRTRS AND HAVE FOLL A/E :

- LC : REPEAT LAST

- PRICES : HFO : \$ 185

//

ON THE LAYCAN CHRTRS ADVISED THEY ARE STILL WAITING TO HEAR FROM SHIPPERS IF IT IS POSSIBLE TO MAKE THE EARLIER LC AND HAVE BEEN PROMISED THEY WILL DO THEIR BEST TO ACCOMMODATE OWNERS REQUEST FOR COMMENCEMENT OF LC AT 9TH APRIL BUT OFFICIALLY 10TH IS THE BEST THEY CAN GIVE DO RIGHT NOW.

PLEASED TO HEAR

Βλέπουμε λοιπόν για τα πετρέλαια οι ναυλωτές δέχτηκαν την τιμή για το LSMGO και το MGO επιμένουν όμως στα 185 δολάρια για το HFO. Σχετικά με το lay can επιμένουν στην αρχική τους θέση καθώς δεν έχουν λάβει ακόμα την έγκριση των ιδιοκτητών του φορτίου ακολουθεί όμως το σχόλιο του ναυλομεσίτη ότι προσπαθούν να πετύχουν αυτό που ζήτησε ο πλοιοκτήτης.

Ο πλοιοκτήτης αποδέχεται την τελευταία προσφορά του ναυλωτή και έτσι έχουμε φτάσει στο σημείο όπου έχουν συμφωνηθεί οι κύριοι όροι της ναύλωσης ως ακολούθως

RE : MV WAVE / WAVE CHARTERING

=====

PLEASED TO RECAP MAIN TERMS AGREED AS FOLLOWS :

-OWNERS: WAVE MARITIME INC , MONROVIA - LIBERIA

-MANAGERS: WAVE MARITIME INC,

-CHARTS: WAVE CHARTERING

-VESSEL: MV WAVE

M/V "WAVE"

=====

SDBC 76,629 MT DWT ON 14.139 MTRS SSWD

BLT 2005 IMABARI JAPAN  
GREEK FLAG, LLOYDS  
90.736 CBM GRAIN CAPACITY  
LOA 224.94 MTRS/BREADTH (MOULDED) 32.26 MTRS GT / NT 39.736 /  
25.754  
HO/HA 7/7 TPC 66.60

SPEED/DAILY CONSUMPTION :

-----

BALLAST ABT 14.00 KT ON ABT 34.00 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER DAY

LADEN ABT 13.50 KT ON ABT 34.00 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER  
DAY

AT PORT :

-----

WORKING ABT 3.5 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY

IDLE ABT 2.0 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY

ECO :

---

BALLAST ABT 12.00 KT ON ABT 22.50 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER DAY

LADEN ABT 12.00 KT ON ABT 25.50 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER  
DAY

ABOVE SPEED/CONSUMPTION AT SEA FIGURES ARE INCLUSIVE OF ALL  
MAIN AND AUXENGINES/BOILERS ETC.

VSL SPEED AND CONSUMPTION IS WARRANTIED AT SEA UNDER GOOD  
WEATHER CONDITION UPTO AND INCLUDING BEAUFORT FORCE 4 AND  
DOUGLAS SEA STATE 3(2.00 M COMBINED SEA AND SWELL  
SIGNIFICANT WAVE HEIGHT).GOOD WEATHERDAYS TO BE CORRECTED  
FOR CURRENTS BEFORE USE IN VOYAGE ANALYSIS.CURRENTS TO  
COME FROM A REPUTABLE GLOBAL CURRENT MODEL.CHARTERERS  
MAY SUPPLY OCEAN ROUTE'S ADVICE TO THE MASTER. THE MASTER  
TOCOMPLY WITH THE REPORTING PROCEDURE OF THE ROUTING  
SERVICE, BUT IF UNDER  
ADVERSE WEATHER CONDITIONS, THE MASTER HAS THE POWER OF  
FINAL DECISIONAT HIS OWN DISCRETION. EVIDENCE OF WEATHER  
CONDITIONS TO BE TAKEN FROMTHE VESSEL'S DECK LOGS AND  
INDEPENDENT WEATHER BUREAU REPORT.IN THE EVENT OF

DISCREPANCY BETWEEN THE DECK LOGS AND INDEPENDENT WEATHER BUREAU REPORTS, OWNERS TO HAVE THE RIGHT TO APPOINT ANOTHER INDEPENDENT WEATHER ROUTING COMPANY FOR FURTHER INVESTIGATION AND THE COMMON DECISION OF BOTH WEATHER ROUTING COMPANIES TO BE TAKEN AS RULING. CHARTS INTENTION TO APPOINT AEROSPACE & MARINE INT'L (AMI). AWT NOT TO BE EMPLOYED

// ADA//

-OWNERS TO COMPLETE CHARTS QUESTIONNAIRE, SAME NOT TO INCL WOG AND SAME TO FORM PART OF THIS CP. = ATTACHED =

-CHOPT TO STEM ISO 8217:2005 MAX VANADIUM 350 A/O 180 CST IN PLACES LIKE AFRICA WHERE RMG 380 NOT AVAILABLE

-OWNERS TO SEND RECENT PICTURE OF VSL AND EACH CARGO HOLD PRIOR SUBJECTS BEING DUE = HAVE BEEN SENT =

-DELY DLOSP INCHON, CHINA ATDN SHINC

-LAYCAN 10-12 APRIL, 2015 0001/2400 HRS LT

-DURATION ABT 4 / MAX 8 MOS WWTC (EXACT PERIOD IN CHOPT) VIA SB(S) SP(S) SA(S) AA (EXCEPT NAABSA AS PER PANSOLAR/HUDSON CP DD 18/11/2015). WITH LAW FULL/HARMLESS CARGO AS PER MV PANSOLAR/HUDSON CARGO/TRADING EXCLUSIONS

VSL MAY BREACH INL/IWL FOR GREAT CIRCLE ONLY AND CHRTS TO PAY FOR ANY EXTRAS I.E ALASKA OIL SPILL COVERAGE = AS PER MV SEA/ WAVE CHARTERING CP DD 18/11/2015

-REDELY DLOSP OR PSG 1 SP SKAW/CAPETOWN (INCL UK, CONT, FULL MED, BLACKSEA), PMO/JPN RGE ( INCL FULL INDO, FULL MALAYSIA, FULL PHIL, PRC, SOUTH KOREA, AUSSIE, N.Z) VANC/VAL RGE, BOS/BB INCL USG, CARIBS, NCSA) ATDN SHINC PICO

-HIRE USD 5,250 PDPR INCL OT

-OWNERS BANKING DETAILS:

BANK:  
SWIFT/BIC:  
IBAN:  
ACCOUNT:

CCY: USD

AC NAME:

Usd correspondent bank in USD :

-BUNKERS ON DELY TO BE ABT 750 IFO, ABT 15 MGO AND 100 LSMGO.  
BUNKERS ON REDLY TO BE ABOUT SAME AS ON DELIVERY. PRICES  
SAME BENDS \$ 185/MT FORHFO AND \$390 FOR LSMGO & MDO.

EST BUNKERS ON DELY TO BE PAID TOGETHER WITH FIRST HIRE  
PAYMENT 3BANKING DAYS AFTER VESSELS DELY. CHOPT TO DEDUCT  
EST. BUNKERS ON REDLY FROM LAST SUFFICIENT HIREPAYMENT(S).  
OWNERS CONFIRM THAT CHARTERERS WILL DEDUCT BUNKERS  
ONREDELIVERY FROM LAST SUFFICIENT HIRE PAYMENT(S) EVEN IF  
SAME SHOULD OCCUR PRIOR TO CHARTERERS TENDERING 1ST  
REDELIVERY NOTICE BUT PAYMENT TO  
BE MADE UNTIL MINIMUM PERIOD UNDER CP. CHOPT TO BUNKER FOR  
THEIR OWNACCOUNT PRIOR TO DELY OF VSL SAME NOT TO  
INTERFERE WITH OWNERSOPERATION.

-C/V/E USD 1500 PMPR

-INTERMEDIATE HOLD CLEANING USD 600 PER HOLD.

-ILOHC USD 5000 INCL REMOVAL BUT NOT DISPOSAL OF  
DUNNAGE/LASHING/DEBRIS.

-- VESSEL'S HOLDS LATEST ON ARRIVAL RESPECTIVE LOADING PORT  
TO BE CLEAN/SWEPT/WASHED DOWN BY FRESH WATER AND DRIED,  
LOOSE RUST FLAKES/SCALESAND RESIDUES OF PREVIOUS CARGO(ES)  
AND IN EVERY WAY READY AND SUITABLE TO LOAD ANY PERMISSIBLE  
CARGO(ES) UNDER THIS CP. IF THE VESSEL ISREJECTED AT 1ST  
LOADING PORT(S) FOR EACH COMMODITY BY  
INDEPENDENTSURVEYOR, VESSEL TO BE OFF-HIRE FROM THE TIME OF  
REJECTION UNTIL ALLHOLDS ACCEPTED BY CHARTS INDEPENDENT  
SURVEYOR AND VSL BACK IN SAMEPOSITION. ALL DIRECTLY RELATED  
EXTRA EXPENSES AND ALL DIRECTLY RELATEDCONSEQUENCES TO BE  
FOR OWNERS ACCT. HOWEVER, IF SOME HOLDS PASSINSPECTION  
AND CHRTS START LOADING , THEN VSL TO BE OFF HIRE ON  
PRORATABSS.

- INSOLVENCY CLAUSE TO APPLY AS PER ATTACHED EXCEPT IN ITEM II  
CORRECT TYPO ?CHARTER ? TB CHANGED TO ?CHARTERER?

- GA AT LONDON AND ENGLISH LAW TO APPLY

- 3.75% ADCOM + 1.25 % WAVE BROKERS PST WAVE BROKERS.

-FTHER TERMS/CONDITIONS AS PER PANSOLAR CP 18 NOV 2015, SUB  
MINOR REVIEW

- SUB CHRTRS RECONFIRMATION TO BE LIFTED LATEST AT 8/4/2015  
09:30  
CHIGAGO TIME

END

AS PER TELECON, CHRTRS WILL ENDEAVOR TO TAKE EARLIER  
DELIVERY OF THEVESSEL ORDER ACCOMODATE OWNERS DATES AND  
EXPECT TO HEAR IF POSSIBLE TOACCEPT OWNERS LAST ON HFO  
PRICE.

TRUST ABOVE IN LINE WITH YOUR NOTES WHICH KINDLY CONFIRM,  
THANKS FOR ALL YOUR EFFORTS SO FAR.

Βλέπουμε λοιπόν ότι ο ναυλωτής αφού προσπαθεί να υλοποιήσει αυτό που  
ζήτησε ο πλοιοκτήτης για το lay can επιθυμεί από τον τελευταίο να δεχτεί την τιμή που  
ζητάει για τα πετρέλαια.

Όπως αναφέραμε παραπάνω και αφού οι κύριοι όροι έχουν συμφωνηθεί οι  
λεπτομέρειες θα συζητηθούν με βάση συμφωνημένο προσχέδιο επομένως περιορίζονται  
σε λίγα μόνο σημεία όπως είναι οι προειδοποιήσεις της επαναπαράδοσης και μια  
προστατευτική ρήτρα για εμπορική δραστηριότητα στο Πακιστάν.

Οι συμφωνημένες στο προσχέδιο λεπτομέρειες με στρατηγική σημασία για την  
περίοδο της ναύλωσης είναι οι περιορισμοί των χωρών στις οποίες μπορεί να  
δραστηριοποιηθεί εμπορικά το πλοίο και έχουν να κάνουν κυρίως με χώρες είτε που  
είναι αναμειγμένες με πολεμικές δραστηριότητες, είτε τους έχει ασκηθεί εμπάργκο από  
άλλες είτε η διαδικασία φόρτωσης ή εκφόρτωσης είναι ιδιαίτερα περίπλοκη με  
δύσκολες συνέπειες. Η στρατηγική σημασία της λεπτομέρειας αυτής έγκειται στο  
γεγονός ότι στην περίπτωση που ο ναυλωτής ζητήσει την επιλογή (option) να πλεύσει  
το πλοίο προς μία από αυτές τις χώρες που αποκλείονται στο ναυλοσύμφωνο θα πρέπει  
αν καταφέρει να αποκτήσει την έγκριση του πλοιοκτήτη να είναι έτοιμος να ακούσει  
και κάποιου είδους αποζημίωση από τον πλοιοκτήτη. Με τον ίδιο ακριβώς τρόπο  
λειτουργεί στρατηγικά και η λεπτομέρεια των επιτρεπόμενων φορτίων. Ο πλοιοκτήτης  
όπως είναι λογικό θα αποκλείσει τα φορτία που λερώνουν το πλοίου (πχ pet coke) και  
τα φορτία που του προκαλούν ζημίες (πχ scrap) ανάλογα με την διαπραγματευτική  
δύναμη που του δίνει το ύψος των ναύλων. Αν επιλέξει να φορτώσει κάποιο φορτίο το  
οποίο είναι ζημιογόνο για το πλοίο του με οποιοδήποτε τρόπο τότε θα υπάρχει  
αντίστοιχη ρήτρα μέσα στο ναυλοσύμφωνο η οποία θα προβλέπει τις προϋποθέσεις και  
τη διαδικασία φόρτωσης του, τον καθαρισμό των αμπαριών, την αποκατάσταση των

ζημιών καθώς φυσικά και την σχετική αποζημίωση. Και στις δύο περιπτώσεις το ρίσκο που αναλαμβάνει ο πλοιοκτήτης για το πλοίο του πρέπει να εξισορροπηθεί.

Στην ίδια κατηγορία λεπτομερειών ανήκει και μία ρήτρα που εμφανίζεται συχνά στις χρονοναυλώσεις περιόδων και αυτή δεν είναι άλλη από την ρήτρα καθαρισμού των υφάλων του πλοίου. Συγκεκριμένα προβλέπεται ότι σε περίπτωση που το πλοίο παραμείνει σε λιμάνι / αγκυροβόλιο / ράδα για παραπάνω από κάποιο χρονικό διάστημα τότε οι πλοιοκτήτες δε φέρουν καμία ευθύνη για τη μείωση της ταχύτητας του ή / και την αύξηση της κατανάλωσής του στο επόμενο ταξίδι και οι ναυλωτές αναλαμβάνουν τον καθαρισμό του και την επαναπαράδοση του στην ίδια κατάσταση στην οποία το παρέλαβαν.

Με τις αλλαγές αυτές λοιπόν έχουμε ολόκληρο το κλείσιμο συμφωνημένο όπως μπορούμε να δούμε παρακάτω:

-OWNERS: WAVE MARITIME INC , MONROVIA - LIBERIA

-MANAGERS: WAVE MARITIME INC,

-CHARTS: WAVE CHARTERING

-VESSEL: MV WAVE

M/V "WAVE"

=====

SDBC 76,629 MT DWT ON 14.139 MTRS SSWD

BLT 2005 IMABARI JAPAN

GREEK FLAG, LLOYDS

90.736 CBM GRAIN CAPACITY

LOA 224.94 MTRS/BREADTH (MOULDED) 32.26 MTRS GT / NT 39.736 /  
25.754

HO/HA 7/7 TPC 66.60

SPEED/DAILY CONSUMPTION :

-----

BALLAST ABT 14.00 KT ON ABT 34.00 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER DAY

LADEN ABT 13.50 KT ON ABT 34.00 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER  
DAY

AT PORT :

-----

WORKING ABT 3.5 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY

IDLE ABT 2.0 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO PER DAY



ECO :

---

BALLAST ABT 12.00 KT ON ABT 22.50 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER DAY

LADEN ABT 12.00 KT ON ABT 25.50 MT HFO (380 CST) + 0.1 MT MDO  
PER  
DAY

ABOVE SPEED/CONSUMPTION AT SEA FIGURES ARE INCLUSIVE OF ALL  
MAIN AND AUX ENGINES/BOILERS ETC.

VSL SPEED AND CONSUMPTION IS WARRANTED AT SEA UNDER GOOD  
WEATHER CONDITION UP TO AND INCLUDING BEAUFORT FORCE 4 AND  
DOUGLAS SEA STATE 3 (2.00 M COMBINED SEA AND SWELL  
SIGNIFICANT WAVE HEIGHT). GOOD WEATHER DAYS TO BE CORRECTED  
FOR CURRENTS BEFORE USE IN VOYAGE ANALYSIS. CURRENTS TO  
COME FROM A REPUTABLE GLOBAL CURRENT MODEL. CHARTERERS  
MAY SUPPLY OCEAN ROUTE'S ADVICE TO THE MASTER. THE MASTER  
TO COMPLY WITH THE REPORTING PROCEDURE OF THE ROUTING  
SERVICE, BUT IF UNDER  
ADVERSE WEATHER CONDITIONS, THE MASTER HAS THE POWER OF  
FINAL DECISION AT HIS OWN DISCRETION. EVIDENCE OF WEATHER  
CONDITIONS TO BE TAKEN FROM THE VESSEL'S DECK LOGS AND  
INDEPENDENT WEATHER BUREAU REPORT. IN THE EVENT OF  
DISCREPANCY BETWEEN THE DECK LOGS AND  
INDEPENDENT WEATHER BUREAU REPORTS, OWNERS TO HAVE THE  
RIGHT TO APPOINT ANOTHER INDEPENDENT WEATHER ROUTING  
COMPANY FOR FURTHER INVESTIGATION AND THE COMMON DECISION  
OF BOTH WEATHER ROUTING COMPANIES TO BE TAKEN AS  
RULING. CHARTS INTENTION TO APPOINT AEROSPACE & MARINE INT'L  
(AMI). AWT NOT TO BE EMPLOYED

// ADA//

-OWNERS TO COMPLETE CHARTS QUESTIONNAIRE, SAME NOT TO INCL  
WOG AND SAME TO FORM PART OF THIS CP. = ATTACHED =

-CHOPT TO STEM ISO 8217:2005 MAX VANADIUM 350 A/O 180 CST IN  
PLACES LIKE AFRICA WHERE RMG 380 NOT AVAILABLE

-OWNERS TO SEND RECENT PICTURE OF VSL AND EACH CARGO HOLD  
PRIOR SUBJECTS BEING DUE = HAVE BEEN SENT =

-DELY DLOSP INCHON, CHINA ATDNSHINC

-LAYCAN 10-12 APRIL, 2015 0001/2400 HRS LT

-DURATION ABT 4 / MAX 8 MOS WWTC (EXACT PERIOD IN CHOPT) VIA SB(S) SP(S)SA(S) AA (EXCEPT NAABSA AS PER PANSOLAR/HUDSON CP DD 18/11/2015). WITHLAWFULL/HARMLESS CARGO AS PER MV PANSOLAR/HUDSON CARGO/TRADINGEXCLUSIONS

VSL MAY BREACH INL/IWL FOR GREAT CIRCLE ONLY AND CHRSTS TO PAY FOR ANYEXTRAS I.E ALASKA OIL SPILL COVERAGE = AS PER MV SEA/ WAVE CHARTERING CP DD18/11/2015

-REDELY DLOSP OR PSG 1 SP SKAW/CAPETOWN (INCL UK,CONT,FULL MED,BLACKSEA),PMO/JPN RGE( INCL FULL INDO,FULL MALAYSIA,FULL PHIL,PRC,SOUTHKOREA, AUSSIE,N.Z) VANC/VAL RGE,BOS/BB INCL USG,CARIBS,NCSA)ATDNSHINCPICO

-HIRE USD 5,250 PDPR INCLT

-OWNERS BANKING DETAILS:

BANK:

SWIFT/BIC:

IBAN:

ACCOUNT:

CCY: USD

AC NAME:

Usd correspondent bank in USD :

-BUNKERS ON DELY TO BE ABT 750 IFO, ABT 15 MGO AND 100 LSMGO. BUNKERS ONREDLY TO BE ABOUT SAME AS ON DELIVERY. PRICES SAME BENDS \$ 185/MT FORHFO AND \$390 FOR LSMGO & MDO.

EST BUNKERS ON DELY TO BE PAID TOGETHER WITH FIRST HIRE PAYMENT 3BANKING DAYS AFTER VESSELS DELY.CHOPT TO DEDUCT EST. BUNKERS ON REDLY FROM LAST SUFFICIENT HIREPAYMENT(S). OWNERS CONFIRM THAT CHARTERERS WILL DEDUCT BUNKERS ONREDELIVERY FROM LAST SUFFICIENT HIRE PAYMENT(S) EVEN IF SAME SHOULD OCCUR PRIOR TO CHARTERERS TENDERING 1ST REDELIVERY NOTICE BUT PAYMENT TO BE MADE UNTIL MINIMUM PERIOD UNDER CP. CHOPT TO BUNKER FOR THEIR OWNACCOUNT PRIOR TO DELY OF VSL SAME NOT TO INTERFERE WITH OWNERSOPERATION.

-C/V/E USD 1500 PMPR

-INTERMEDIATE HOLD CLEANING USD 600 PER HOLD.

-ILOHC USD 5000 INCL REMOVAL BUT NOT DISPOSAL OF DUNNAGE/LASHING/DEBRIS.

-- VESSEL'S HOLDS LATEST ON ARRIVAL RESPECTIVE LOADING PORT TO BE CLEAN/SWEPT/WASHED DOWN BY FRESH WATER AND DRIED, LOOSE RUST FLAKES/SCALES AND RESIDUES OF PREVIOUS CARGO(ES) AND IN EVERY WAY READY AND SUITABLE TO LOAD ANY PERMISSIBLE CARGO(ES) UNDER THIS CP. IF THE VESSEL IS REJECTED AT 1ST LOADING PORT(S) FOR EACH COMMODITY BY INDEPENDENT SURVEYOR, VESSEL TO BE OFF-HIRE FROM THE TIME OF REJECTION UNTIL ALL HOLDS ACCEPTED BY CHARTS INDEPENDENT SURVEYOR AND VSL BACK IN SAME POSITION. ALL DIRECTLY RELATED EXTRA EXPENSES AND ALL DIRECTLY RELATED CONSEQUENCES TO BE FOR OWNERS ACCT. HOWEVER, IF SOME HOLDS PASS INSPECTION AND CHRTS START LOADING, THEN VSL TO BE OFF HIRE ON PRORATA BASIS.

- INSOLVENCY CLAUSE TO APPLY AS PER ATTACHED EXCEPT IN ITEM II CORRECT TYPO ?CHARTER ? TB CHANGED TO ?CHARTERER?

- GA AT LONDON AND ENGLISH LAW TO APPLY

- 3.75% ADCOM + 1.25 % WAVE BROKERS PST WAVE BROKERS

BASED ON THE MV SEA / WAVE CHARTER CP DD 18 NOV 2015 AND UNDER CONSIDERATION OF THE MAIN TERMS AGREED AND APART FROM ANY LOGICAL/NATURAL AMENDMENTS/CORRECTIONS FOLLOWING CP DETAILS HAVE BEEN AGREED :

- LINE 56, NOTICES OF REDELIVERY : DELETE " 18" AND INSERT "15'

- CL 30 CARGO EXCLUSION, NO PROTECTIVE CLAUSE FOR PAKISTAN TO APPLY END

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Αυτό που παρατηρούμε από την παραπάνω διαδικασία ναύλωσης είναι ότι οι στρατηγικές που ακολουθούν τα δύο συμβαλλόμενα μέρη σχετικά με το ναύλο που θα

προσφέρουν και θα ζητήσουν έχουν κατά κύριο λόγο να κάνουν με το ρίσκο που αναλαμβάνουν και με τον τρόπο που επιλέγουν να κοιτάζουν την συγκεκριμένη ναύλωση δηλαδή βραχυπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα. Όπως περιγράψαμε αναλυτικά και στο κεφάλαιο 4 αλλά αναφέραμε και στο κεφάλαιο 5, στρατηγική αποτελεί και η συμφωνία των επιμέρους κυρίων όρων και λεπτομερειών που έχουν να κάνουν με τις ανάγκες του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή και αφορούν στη διαχείριση του πλοίου για την περίοδο που θα συμφωνηθεί η ναύλωση. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου μπορούν να συμβούν πράγματα κοστοβόρα και χρονοβόρα τα οποία θα έχουν συνέπειες και για τα δύο μέρη. Όσες λοιπόν περισσότερες καταστάσεις προβλεφθούν στο ναυλοσύμφωνο τόσο πιο ομαλή θα είναι η διεξαγωγή της ναύλωσης.

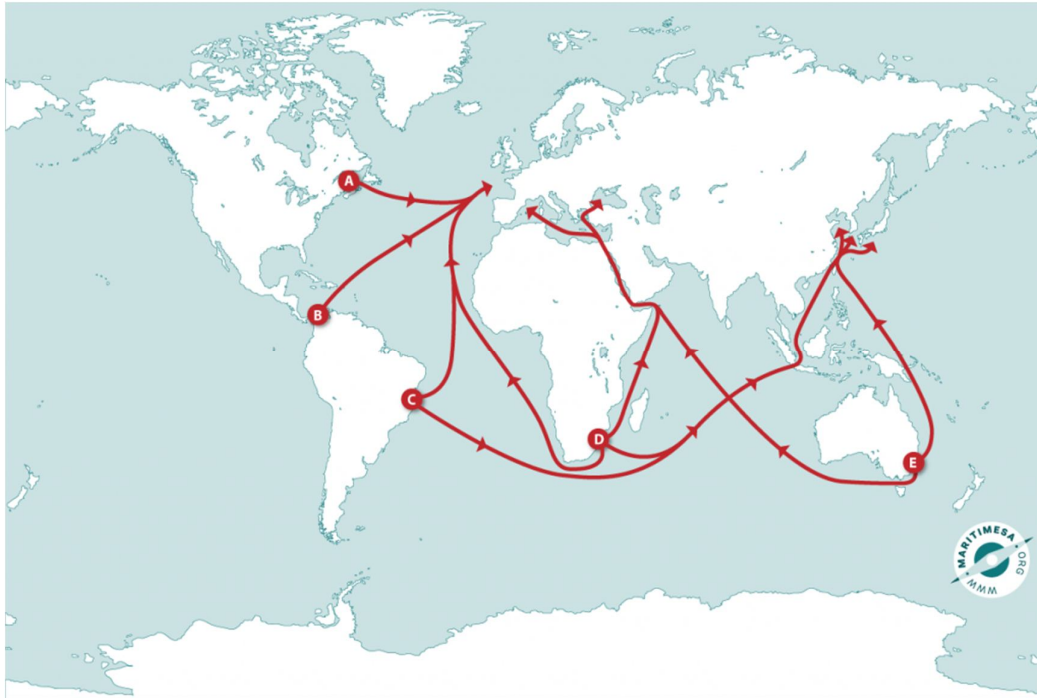
Μέσα σε μία ναυλαγορά η οποία διαμορφώνει τιμές μέσω της προσφοράς και της ζήτησης, οι οποίες με τη σειρά τους εξαρτώνται από τομείς της παγκοσμίας οικονομίας και γεγονότα που είναι αδύνατον να προβλεφθούν, γίνεται κατανοητό πως η επιλογή στρατηγικής κάθε εταιρείας δεν είναι θέμα εύκολο και αρκετές φορές δεν αποτελεί και θέμα καθαρά χρηματικό. Βλέποντας τη χρονοναύλωση από την πρακτική της πλευρά πιο προσεκτικά αυτό που καταλαβαίνουμε είναι ότι σε κάθε σημείο διαπραγμάτευσης από αυτά που θίγονται στη διαδικασία της χρονοναύλωσης μπορεί να αποδοθεί στρατηγική σημασία. Κι αυτό γιατί ένας έμπειρος διαχειριστής / πλοιοκτήτης θα φροντίσει να βρει τρόπους ώστε, μέσα σε μία περίοδο ναύλωσης ορισμένες καταστάσεις που είναι σε θέση εξαρχής να προβλέψει, να αποδειχθούν κερδοφόρες για την εταιρεία του. Μπορεί λοιπόν να υπάρχουν κάποιοι βασικοί οικονομικοί μηχανισμοί μέσω των οποίων καθορίζονται οι τιμές αλλά στόχος αυτής της εργασίας είναι να τονίσει πως η επιτυχία μιας χρονοναύλωσης περιόδου δεν συνίσταται μόνο στον υψηλό ναύλο που θα αποφέρει κάθε μέρα αλλά στην συμφωνημένη λειτουργία του πλοίου και στην δυνατότητα πρόβλεψης συνθηκών που μπορούν να λειτουργήσουν υπέρ του ενός από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη.

Αναπόφευκτα το συμπέρασμα στο οποίο καταλήγουμε είναι ότι εκτός από τις οικονομικές γνώσεις και την σωστή ερμηνεία των ναυτιλιακών δεικτών αυτό που διαδραματίζει πρωτεύοντα ρόλο στη διαδικασία τόσο της διαπραγμάτευσης της χρονοναύλωσης όσο και της εκτέλεσης της είναι η γνώση της λειτουργίας και της διαχείρισης του πλοίου. Μόνο τότε είναι σε θέση ο ναυτιλιακός παίκτης να ανατρέψει μια ναυλαγορά υπέρ του και μόνο τότε έχει τη δυνατότητα να προβλέπει και να προενεργεί. Μη ξεχνάμε άλλωστε πως στο τέλος της ημέρας αυτό για το οποίο μιλάμε είναι το εμπόριο, ένα εμπόριο εντάσεως κεφαλαίου και σε αυτό μόνο οι παίκτες με εμπειρική γνώση των όρων του επιβιώνουν.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

### MAJOR PANAMAX TRADE ROUTES<sup>32</sup>

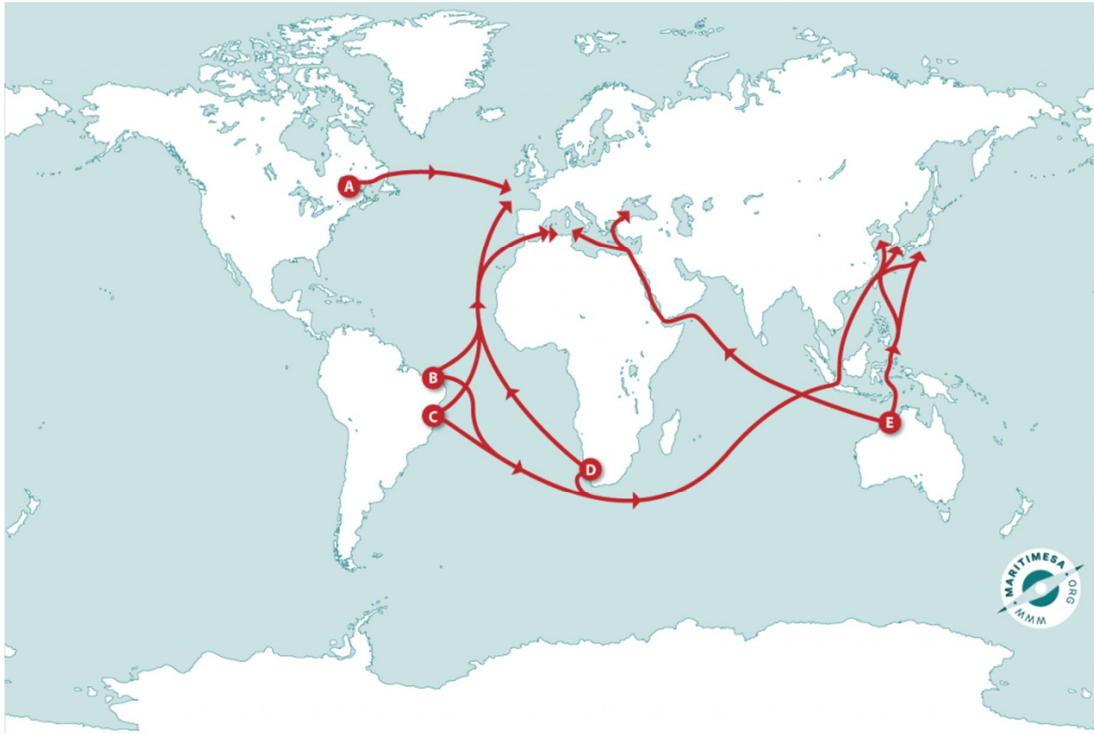
#### COAL TRADE ROUTES



**A** : East Coast North America **B** : Colombia **C** : Brazil **D** : South Africa (Richards Bay) **E** : Australia (Newcastle)

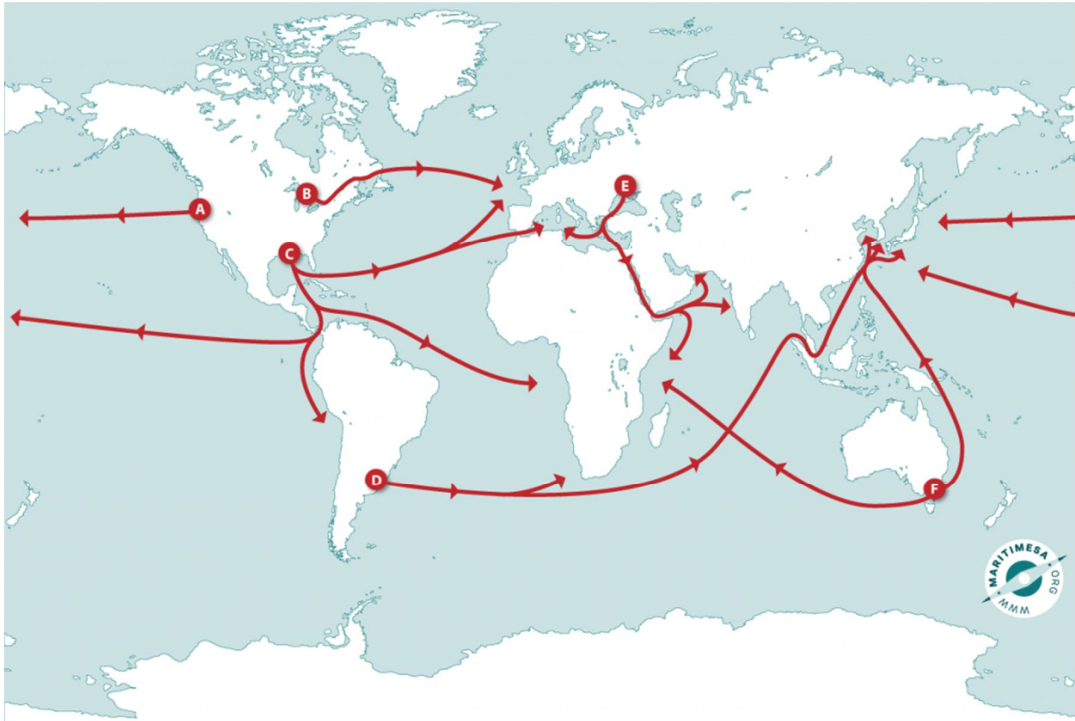
<sup>32</sup>ΠΗΓΗ: Maritime Studies South Africa, <http://maritimesa.org/grade-11/2016/10/28/grain/>

## IRON ORE TRADE ROUTES



**A.:** Seven Islands (Canada) **B :** Ponto do Madeira (Brazil) **C :** Tubarao (Brazil) **D**  
**:** Saldanha Bay (South Africa) **E :** Port Hedland (Australia – Dampier, to the south  
west of Port Hedland, is also a major iron ore export port)

## GRAIN TRADE ROUTES



**A** : Vancouver (Canada), Seattle (USA) Portland (USA) Tacoma (USA) **B** : Great Lakes & St Lawrence Seaway Ports (Canada & USA) **C** : New Orleans< Mississippi & US Gulf ports (USA) **D** : Rio de la Plata (Argentina, Uruguay & Paraguay) **E** : Ukraine **F** : Australia **Note** : Grain is exported from several Australian ports. China, some South-east Asian countries and India also export grain, mainly rice, to the rest of the world.

### MARKET REPORT 8 APRIL 2016<sup>33</sup>

THE DAILY FIXTURES REPORT - 08 April 2016

BDI 539 +22  
BCI 656 +94  
BPI 643 +16  
BSI 488 +3  
BHSI 286 +6

<sup>33</sup> **TIHGH: OVERSEAS AGENCY LTD -- CHARTERING DEPT.**

'Alpha Hope' 2011 181433 dwt dely Piraeus spot transatlantic round redel Skaw-Cape Passero \$4,000 daily - Cargill

'Sunbeam' 2000 171199 dwt dely Tubarao spot trip via Brazil or NC South America redel PMO-Japan \$4,750 daily 1st 50 days \$6,000 daily thereafter + \$395,000 bb - Oldendorff

'KM Hakata' 2013 95349 dwt dely Taiwan prompt trip via EC Australia redel China \$4,000 daily - Sinoeast

'Kaiken' 2004 88200 dwt dely Sakaide 10/13 Apr trip via EC Australia redel Taiwan \$4,750 daily - Ta Ho

'Efessos Wave' 2012 87332 dwt dely Hong Kong prompt trip via Indonesia redel Hong Kong \$5,000 daily - Cargill

'Sainty Vitality' 2014 81610 dwt dely Recalada 25 April trip redel Singapore-Japan \$8,000 daily + \$300,000 bb - China Shipping Wylex

'Antiparos ' 2013 81572 dwt dely Manila spot trip via Indonesia redel India \$5,500 daily - Hyundai Glovis

'Kythira I' 2011 81398 dwt dely aps Recalada 27/30 Apr trip via Turkey redel Cape Passero \$9,200 daily - Cargill

'Krousson' 2011 81316 dwt dely Amsterdam 10/12 Apr trip via USEC redel India intention petcoke \$11,000 daily - cnr

'Anna G' 2014 81004 dwt dely Ube 10/13 Apr trip via EC Australia redel EC India \$5,000 daily - China Shipping Wylex - <recent>

'Argolis' 2005 76150 dwt dely Tachibana 08/10 Apr trip via EC Australia redel EC India \$4,750 daily - Caravel - <corrects the trip from 7/04 report>

'Calipso' 2005 73691 dwt dely passing Singapore 09/10 Apr trip via EC South America redel Singapore-Japan \$6,300 daily - Polaris

'Kiran Marmara' 2014 63713 dwt dely S China prompt trip via Indonesia redel India \$6,000 daily - cnr

'Maina' 2016 63500 dwt - <incorrect as reported 07/04>

'Asiatic' 2012 58451 dwt dely Rotterdam prompt trip via Continent / Baltic and E.Africa redel passing Durban \$7,500 daily - cnr

'Magda P' 2010 57000 dwt dely N China prompt trip redel SE Asia \$5,250 daily - Oldendorff

'Qu Shan Hai ' 2010 56965 dwt dely Spain mid April trip redel West Africa intention clinker approx \$6,000 daily - cnr



'26 Agustos' 2002 54455 dwt dely UK end April trip redel east Mediterranean \$8,000 daily - EMR

'Jia Qiang' 1998 47324 dwt dely Douala 09/12 Apr trip via EC South America redel Algeria \$4,500 daily - Louis Dreyfus - <adds redelivery 07/04>

'Teo' 2011 35829 dwt dely Kaliningrad 09 Apr trip redel Mediterranean \$8,500 daily - Aquavita

PERIOD

=====

'Medusa' 2010 82194 dwt dely Ho Chi Minh 08/14 Apr worldwide trade redel earliest 15 March 2017 and latest 30 July 2017 \$6,300 daily - Quadra

ORE

===

'Hero' Pacific Bulk relet 2010 150000/10 Port Acu/Qingdao 11/15 May \$7.70 fio scale/30000shinc - Anglo American

'Christina J' 2010 160000/10 Port Hedland/Qingdao 21/23 Apr \$3.75 fio scale/30000shinc - FMG - <fixed 7/4>

'Spring Hydrangea' 2006 170000/10 Dampier/Qingdao 25/30 Apr \$3.60 fio scale/30000shinc - Rio Tinto

'Aigaion ' 2004 170000/10 Dampier/Qingdao 22/27 Apr \$3.80 fio scale/30000shinc - Rio Tinto - <fixed 7/04>

'RWE TBN' 160000/10 W Australia/Qingdao 20/25 Apr \$3.65 fio scale/30000shinc - Bilgent - <recent>

'Cargill TBN' 150000/10 Port Acu/Qingdao early May \$7.60 fio scale/30000shinc - Anglo American

'RWE TBN' 130000/10 Narvik/Hamburg 20/29 Apr \$2.70 fio 50000shinc/35000shinc -  
Salzgitter

COAL

=====

'TBN' 160000/10 Puerto Bolivar/Rotterdam end April early May \$4.00 fio 50000shinc/25000shinc - Cargill

'RWE TBN' 162000/10 Hay Point/Qingdao 25/30 Apr \$4.15 fio 50000shinc/20000shinc - BHP Billiton

GRAIN

=====

'Santa Emilia' 2014 60000/10 Santos/China 01/10 May \$16.65 fio 8000sshex bends - Windrose - <recent>

'Dias' 2001 54000/57000 sbm pellets Paranagua/Bandar Khomeini prompt \$21.50  
 fio 5000satpmshex/6000thurspmfhex - Cefetra

FFA MARKET REPORT FOR APRIL 2016<sup>34</sup>

Week 14

Lorentzen & Stemoco  
 -Shipbrokers and consultants since 1919-



Weekly Dry Bulk Report

**Capesize: BCI STC up 45 per cent during the week**

**Panamax: ECSA continuing to be the driving force**

L&S INDEX OF DRY BULK STOCKS\*



\*Basket of stocks for L&S Index includes: Golden Ocean Group Ltd., ScorpioBulkers Inc., Paragon Shipping Inc., Diana Shipping Inc., DryShips Inc., Safe Bulk Inc., and Star Bulk Carriers Corp.

CAPESIZE

The Capesize market has improved throughout the week with the BCI STC ending at US\$5 089/day, up 45 per cent during the week. More cargo from West Australia and Brazil including increased demand in iron ore to China have contributed to a stronger market. More than 50 Capesizes are now reported sold for scrapping, against 39 vessels delivered.

In the Pacific, rates for carrying iron ore from West Australia to Qingdao closed at US\$3.86/mt this week, a 10 per cent lift from the end of last week, according to Baltic Exchange. Tight tonnage availability contributed to give rates a push.

Despite high tonnage availability, rates in the Atlantic increased throughout the week. Trips from Tubarao to Qingdao ended the week at US\$7.36/mt, a 12 per cent lift from the end

of last week.

Period trips are now being fixed at around US\$6 000/day.

PANAMAX

The BPI TCA ended the week at US\$5 131/day, a 14 per cent increase from the end of last week.

The Pacific still lacked sufficient fresh business to give the market a boost, and there were signs of lower rates at the end of the week. Trips from Indonesia to East Coast India are now receiving US\$4 750/day and trips from East Coast Australia to East Coast India are receiving US\$5 000/day.

East Coast South American grain continued to be the driving force of the Panamax market this week, rates continued to edge higher but as the week closed there was some speculation that for now, the market may have peaked. Higher rates were also evident for US Gulf

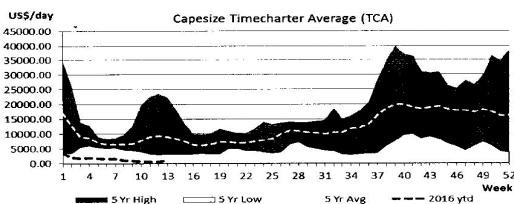
loaders this week

Period activity was limited. A vessel of 75,000 dwt built 2011 was fixed from China for a period of 8-12 months at US\$5 250/day.

SUPRA/HANDYMAX

The BSI-TCA ended the week at US\$5 069/day, slightly up from the end of last week. Trips from Indonesia to India were reported to receive around US\$7 000/day.

In the Atlantic, a Supramax was reported fixed at around US\$8 000/day for a trip with steel from Praia Mole to the US Gulf. Another Supramax was fixed from the US Gulf to East Mediterranean at around US\$6 500/day.



<sup>34</sup>TIH: LORETZEN & STEMOCO, Shipbrokers and Consultants

*Iron ore: Prices softening slightly throughout the week, ending at US\$53.8/mt*

### Iron Ore

Iron ore prices are continuing to soften slightly throughout the week, ending at US\$53.8/mt. Port inventories at Chinese ports are still increasing, now being close to 100 million tons. Seaborne iron ore supplies are continuing to increase, with port Hedland posting record shipments of 36.5 million tons in March up almost 8 per cent y-o-y. Steel futures traded at Shanghai futures exchange are firming ending at US\$364/t, a 2.7 per cent increase from the end of last week. Most mills located in China have been producing on positive margins in March, and it remains to be seen if the prices are supported by increased demand or a cut in output.

### Coal

Coal prices from Richards Bay in South Africa and Newcastle in Australia have both fallen, as heating season in Asia is coming to an end. Richards Bay coal prices are now around US\$52.3/mt down 1.5 per cent from the start of the month, Newcastle coal prices are down 2.8 per cent from US\$51.05/t to US\$49.6/t for the same period.

The Baltic Exchange Dry Index		Last Week	This Week	Trend
Weekly Baltic Average BCI-TCA	(US\$/day)	995	2511	Firming
Weekly Baltic Average BPI-TCA	(US\$/day)	3981	4800	Firming
Weekly Baltic Average BSI-TCA	(US\$/day)	4972	5028	Firming
Weekly Baltic Average BHI-TCA	(US\$/day)	4020	4090	Firming
Weekly BDI Average	(US\$/day)	426	461	Firming
FFA		Last Week	This Week	Trend
Calendar 17 BCISTC	(US\$/day)	7982	8203	Firming
Calendar 17 BPI	(US\$/day)	5307	5401	Firming
Calendar 17 BSI	(US\$/day)	5534	5537	Firming
STC+Q1 (Cape)	(US\$/day)	5561	7345	Firming
STC+Q2 (Cape)	(US\$/day)	8030	9209	Firming
STC+Q3 (Cape)	(US\$/day)	6989	5161	Softening
STC+Q4 (Cape)	(US\$/day)	6038	7308	Firming
Bunker Prices		Last Week	This Week	Trend
Rotterdam IFO 380	(US\$/mt)	157	147	Softening
Rotterdam MGO	(US\$/mt)	334	316	Softening
Singapore IFO 380	(US\$/mt)	181	173	Softening
Singapore MGO	(US\$/mt)	348	332	Softening

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ

- Α. ΓΟΥΛΙΕΛΜΟΣ, (1993), Management Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Εκδ. Σταμούλης
- Γ. ΒΛΑΧΟΣ, (1999), Βασικές αρχές της ναυτιλιακής επιστήμης, Εκδ. Τζει – Τζει Ελλάς
- Γ. ΒΛΑΧΟΣ, Ε. ΨΥΧΟΥ, (2000), Θεωρία και Πρακτική των Ναυλώσεων, Εκδ. Τζει-Τζει Ελλάς
- Γ. Βλάχος, Ε. Ψύχου, (2011), Ναυλώσεις, Εκδ. Αθ. Σταμούλης
- Γ. Βλάχος, (2011), Ναυτιλιακή Οικονομία, Εκδ. Αθ. Σταμούλης
- Γ. ΧΟΛΕΒΑΣ, (1992), Η πρακτική των ναυλώσεων, Εκδ. Σμπίλιας
- Ι. Ρόκας, (1993), Εισαγωγή στο Ιδιωτικό Ναυτικό Δίκαιο, Εκδ. Σάκκουλας
- Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, (3η έκδοση 2010), Ναυλώσεις, Εκδ. Αθ. Σταμούλης
- Κ. ΓΚΙΖΙΑΚΗΣ, Α. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, Ε. ΠΛΩΜΑΡΙΣΤΟΥ, (2002), Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Εκδ. Σταμούλης

### ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

- A. BRANCH, (1998), Maritime Economics, Management and Marketing, S. Thornes
- B. Chris, (2000), The Baltic – Shipbroking & Shipagency: The Dry Cargo Broker, The Baltic – Shipbroking & Shipagency
- B. Chris, (2000), The Baltic – Shipbroking & Shipagency: The S&P Broker, The Baltic – Shipbroking & Shipagency
- Cambridge Academy of Transport, (2004): The Dry Cargo Chartering Course Vol 1 – Vol 2, Cambridge Academy of Transport
- E. Karakitsos, L. Varnavides, (2014), Maritime Economics: A Macroeconomic Approach, Palgrave Macmillan
- E. Sullivan, (1988), The Marine Encyclopedic Dictionary, Gulf Pub
- H. Amir, Alizadeh and Nikos K. Nomikos, (2009), Shipping Derivatives and Risk Management, Palgrave Macmillan,
- Institute of Chartered Shipbroker, (2005), Introduction to Shipping, Institute of Chartered Shipbrokers

L. GORTON, R. IHRE, A. SANDEVARN A., (1999), Shipbroking and Chartering Practice, LLP

M. Beenstock, A. Vergottis, (1993), Econometric Modelling of the World Market for Dry Cargo Freight and Shipping, Chapman and Hall

M. Stopford, (2009), Maritime Economics, Routledge

N. COLLINS, (2000), The Essential Guide to Chartering and the Dry Freight Market, Clarkson Research Studies

P. C. Over, (2014), Dry Cargo Chartering, Institute of Chartered Shipbrokers

P. Wright, A. Wrage, J. Storey, (2003/2015), Shipping Business, Institute of Chartered Shipbrokers

The Baltic Exchange (2013), Baltic Exchange Indices Calculation Methods and Upcoming regulations, International Maritime Statistic Forum, April 2013

A. Lansdale, T. Zaimis, (2015), Ship Operations and Management, Institute of Chartered Shipbrokers

Z. Zannetos, Time Charter Rates, SSM Working paper 272-67

#### Articles

The New York Produce Exchange, Time Charter 2015, Bimco & Association Of Ship Brokers & Agents (USA) Inc

Carriers Chartering, Market Report, 8 Απριλίου 2016

Carriers Chartering, FFA Update Report, 5 Απριλίου 2016

Hartland Shipping, Market Outlook 2016, 16 Μαΐου 2016

LORETZEN & STEMOCO Report Week 14, 8 Απριλίου 2016

Maritime South Studies Africa <http://maritimesa.org/grade-11/2016/10/28/grain/>