

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ



ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ
ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑ**

**S&P MARKET: ΟΙ ΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ ΤΩΝ
ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ ΣΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ
ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΑΣ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ
ΠΛΟΙΩΝ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΜΕ ΒΑΣΗ
ΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΚΡΙΣΗ**

Βασιλική Βασιλικοπούλου

A.M. 13010

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

Ιανουάριος 2016

Δήλωση Αυθεντικότητας / Ζητήματα Copyright

Το άτομο το οποίο εκπονεί την 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 σε σχέση με το όλο κείμενο υπό copyright, και των πιθανών συνεπειών της χρήσης αυτής στην αγορά ή στη γενικότερη αξία του υπό copyright κειμένου.

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:

- Πελαγίδης Θεόδωρος (Επιβλέπων)
- Θεοδωρόπουλος Σωτήριος
- Πολέμης Διονύσιος

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

Περίληψη

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε με σκοπό να αναδειχθεί η αλληλεπίδραση που ασκούν οι ναυτιλιακοί κύκλοι στη διαδικασία αγοραπωλησίας πλοίων, και πως συμπεριφέρεται η αγορά μεταχειρισμένων και νεότευκτων πλοίων, ανάλογα με τις φάσεις των κύκλων (ύφεση, ανάκαμψη, κορύφωση και κατάρρευση).

Επειδή η διαδικασία αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων πλοίων διέπεται από πολυπλοκότητες και τη συνεισφορά πολλών συμβαλλόμενων μερών, κρίθηκε αναγκαίο να αναφερθούν όλα τα επιμέρους στοιχεία επηρεασμού, από τα στάδια διαδικασίας σύναψης αγοραπωλησίας, μέχρι το ρόλο του μεσίτη και τελικά τις τάσεις των παγκόσμιων αγορών.

Πιο αναλυτικά, στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά των επιμέρους σταδίων σύναψης αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων πλοίων, με ειδική αναφορά στο MOA (Memorandum of Agreement).

Στη συνέχεια, αναφερόμαστε στους εμπλεκόμενους με τη διαδικασία της αγοραπωλησίας, δηλαδή τους μεσίτες και τους παράγοντες ενδογενείς ή εξωγενείς επηρεασμού των ναυτιλιακών αποφάσεων.

Επιπλέον, γίνεται αναφορά στα κυριότερα ναυπηγικά κέντρα και πως αυτά επηρεάζουν τη παγκόσμια προσφορά χωρητικότητας, ενώ συμπερασματικά, ύστερα από ανάλυση των τάσεων της αγοράς εν γένει, καταλήγουμε στο ότι ανάλογα με τη φάση του κύκλου που βρίσκεται η αγορά επηρεάζει άρδην, τις αποφάσεις των πλοιοκτητών για επένδυση ή μη σε μεταχειρισμένα πλοία.

Έννοιες και Λέξεις Κλειδιά

Ναυτιλιακοί κύκλοι

Αγορά μεταχειρισμένων πλοίων

Ναυλομεσίτες

Abstract

The main purpose of this thesis is to highlight the interaction performed by the shipping cycles of ship purchase process and mainly, how the purchase of second-hand and newbuilding behaves according to the different phases of cycles (recession, recovery, peak and collapse).

In accordance to this, the procedure of sale and purchase of second hand vessels, is governed by the complexities and the contribution of several parties, thus it is considered as necessary to mention all the individual elements affecting, starting by stages of this marketplace procurement, until the role of the shipbroker and finally the trends in the global markets.

More specifically, the first chapter refers to the individual stage of sale and purchase of second hand vessels, with special reference to the MOA (Memorandum of Agreement).

Furthermore, reference is made to those involved with the procedure of the purchase and sale, i.e shipbrokers and also to endogenous or exogenous factors in the shipping decision making process.

In addition, reference is made to major shipbuilding centers and how they affect the world capacity, while concluding, after an analysis of market trends in general, that depending on the phase on which the sale and purchase cycle is, it affects profoundly, the ship owner's decisions in order to invest or not in the market of second hand vessels.

Concepts and Key Words

Shipping cycles

Sales and Purchase Market

Shipbrokers

Εισαγωγή

Η S&P αγορά, αποτελεί ένα καίριο ζήτημα τις τελευταίες δεκαετίες, δεδομένης της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, με σκοπό να προσελκύσει επενδυτές, οι οποίοι δεν μπορούν ή δε θέλουν να επενδύσουν το διαθέσιμο χαρτοφυλάκιό τους σε αγορά καινούργιων πλοίων, προσφέροντας μια επαρκή οικονομική και συνάμα εμπορική επιλογή. Στόχος της παρούσας διπλωματικής, είναι να εξηγήσει τις πολυπλοκότητες των διαδικασιών που διέπουν την αγορά αυτή, σε συνάρτηση τόσο με τις άλλες ναυτιλιακές αγορές, όσο και με την παγκόσμια διακίνηση αγαθών και παροχή υπηρεσιών. Ακολουθώντας μια διαδικασία βιβλιογραφικής έρευνας και με τη βοήθεια άντλησης πληροφοριών τόσο από επιστημονικά άρθρα και πίνακες στατιστικών, απαντάμε στο ερώτημα το οποίο αφορά την συμπεριφορά της αγοράς μεταχειρισμένων πλοίων, σε σχέση με τη φάση του κύκλου που βρίσκεται η αγορά εν γένει.

Συγκεκριμένα, στο πρώτο μέρος, αναλύονται και να εξηγούνται τα επιμέρους στάδια της διαδικασίας, από τα negotiations και το contract, μέχρι το inspection stage (document inspection και physical inspection- για τη φυσική κατάσταση του πλοίου, διατήρηση καλής κατάστασης και συμμόρφωσης με τους διεθνείς κανονισμούς για ασφαλή πλεύση). Έπειτα, ακολουθεί το completion stage, τελικό στάδιο το οποίο αφορά ζητήματα πριν την παράδοση, ζητήματα με την κλάση του πλοίου κλπ. Ακολουθεί το MOA (Memorandum of Agreement), που διευκρινίζει τις απαραίτητες διαδικασίες. Δευτερευόντως, αναφέρονται ρήτρες προστασίας αγοραστή, διάφορες αποζημιώσεις οι οποίες προβλέπονται και φυσικά η δυνατότητα ακύρωσης του συμβολαίου.

Στο δεύτερο μέρος, αναφέρονται οι εμπλεκόμενοι με τη διαδικασία της αγοραπωλησίας, και αναλύεται ο ρόλος του μεσίτη (shipbroker), ως μεσάζοντα μεταξύ seller και buyer. Ο ίδιος ο μεσίτης πρέπει να κατέχει ιδιαίτερα ανεπτυγμένες δεξιότητες και εμπειρία, εφόσον πρέπει να γνωρίζει τους τύπους των πλοίων και τη λειτουργία τους, καθώς και τις ανάγκες της αγοράς ανά πάσα στιγμή.

Στο τρίτο μέρος, γίνεται γενική αναφορά στην S&P Market, αναλύοντας τους παράγοντες που την επηρεάζουν, είτε είναι εσωτερικοί είτε εξωτερικοί (για παράδειγμα πολιτική κατάσταση ενός κράτους) και σε ποιο βαθμό αυτό είναι ικανό να επηρεάσει ολόκληρο το

παγκόσμιο ναυτιλιακό γίνεσθαι. Συνδυαστικά με τους παράγοντες, ενδογενείς και εξωγενείς, θα γίνει αναλυτική αναφορά στους ναυτιλιακούς κύκλους και την επιρροή που αυτοί ασκούν στην S&P αγορά, ανάλογα με τις φάσεις στις οποίες βρίσκεται η αγορά. Για παράδειγμα, την περίοδο άνθισης, τα επίπεδα των ναύλων ανεβαίνουν, αυξάνεται η ζήτηση για μεταχειρισμένα πλοία και κατά συνέπεια και τις τιμές τους. Λόγω των υψηλών κερδών αυτής της περιόδου, οι πλοιοκτήτες προχωρούν σε παραγγελίες νέων πλοίων, με την παράδοση των οποίων επιταχύνεται η είσοδος της ύφεσης, με αμετάβλητη τη ζήτηση. Αντίστοιχα, στη φάση της κατάρρευσης, επικρατεί επιχειρησιακή δυσχέρεια στη ναυτιλία, λόγω γενικότερης μείωσης οικονομικής και επενδυτικής δραστηριότητας.

Ακόμα, σημαντικότερος παράγοντας είναι τα ναυπηγεία, όπου μπορούμε να αναφερθούμε στις κυριότερες πηγές ναυπηγικής βιομηχανίας (Νότια Κορέα, Ιαπωνία κλπ), και πως επηρεάζεται από τις προσδοκίες σχετικά με το βαθμό ισορροπίας μεταξύ μεταφορικής ικανότητας του παγκόσμιου στόλου και τη συνολική ζήτηση για τις υπηρεσίες του. Στη συνέχεια, μπορεί να γίνει μελέτη των προτιμήσεων των εφοπλιστών ως προς τα πλοία που αγοράζουν, για το αν αυτά είναι new buildings ή secondhand, ευκαιρίες που παρουσιάζει η μια και η άλλη περίπτωση, συμφέροντα κόστους για τους εφοπλιστές, και περιθώρια κέρδους στη μια και στην άλλη περίπτωση.

Στη συνέχεια, μπορεί να γίνει ανάλυση των market trends που διέπουν τη ναυτιλία, ανάλογα με την προσφορά και ζήτηση αγαθών και υπηρεσιών, με αναφορά σε επενδύσεις που παρουσιάζουν ανοδική τάση (για παράδειγμα αν προτιμώνται bulkers, tankers, containers, με βάση τις ανάγκες της ζήτησης).

Τέλος, με γενικότερη αναφορά στις θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες, μπορούν να διεξαχθούν διαπιστώσεις και συμπεράσματα με βάση την τελευταία ναυτιλιακή κρίση, πόσο αυτή έχει επηρεάσει τη ζήτηση για ναυτιλιακές υπηρεσίες και σε ποιο βαθμό θα επηρεάσει και την επιθυμία των εφοπλιστών για αγορά πλοίων. Συνδυαστικά, θα αναφερθούμε πάλι στους ναυτιλιακούς κύκλους, καθώς όπως φαίνεται, η ναυτιλιακή αγορά έχει επηρεαστεί έντονα, αρχής γενομένης από την κατάρρευση της Lehman Brother το 2008.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	10
ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΙ ΚΥΚΛΟΙ ΚΑΙ ΣΤΑΔΙΑ-ΦΑΣΕΙΣ.....	10
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ	10
1.2 ΣΥΝΤΟΜΗ ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ	11
1.3 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ.....	12
1.3.1 ΧΡΟΝΙΚΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ	13
1.3.1.1 LONG SHIPPING CYCLES (THE ‘SECULAR TREND’)	13
1.3.1.2 SHORT CYCLES	14
1.3.2 ΦΑΣΕΙΣ-ΣΤΑΔΙΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ	15
1.3.2.1 ΦΑΣΗ ΠΡΩΤΗ: TROUGH (ΥΦΕΣΗ).....	16
1.3.2.2 ΦΑΣΗ ΔΕΥΤΕΡΗ: RECOVERY (ΑΝΑΚΑΜΨΗ).....	16
1.3.2.3 ΦΑΣΗ ΤΡΙΤΗ: PEAK/PLATEAU (ΚΟΡΥΦΩΣΗ)	17
1.3.2.4 ΦΑΣΗ ΤΕΤΑΡΤΗ: COLLAPSE (ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ)	17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	18
SHIP SALE AND PURCHASE MARKET ΚΑΙ ΣΤΑΔΙΑ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΑΣ.....	18
2.1 ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ	18
2.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ S&P ΑΓΟΡΑΣ.....	18
2.2.1 NEGOTIATION AND CONTRACT STAGE- ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΑΔΙΟ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	20
2.2.2 INSPECTIONS STAGE- ΣΤΑΔΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ.....	20
2.2.3 COMPLETION STAGE- ΣΤΑΔΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗΣ	21
2.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΟΡΩΝ ΤΟΥ MEMORANDUM OF AGREEMENT- NORWEGIAN SALE FORM (NSF)	22
2.3.1 ΡΗΤΡΕΣ (CLAUSES) ΠΟΥ ΔΙΕΠΟΥΝ ΤΗΝ NORWEGIAN SALE FORM 2012.....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	32
ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ SHIP SALE AND PURCHASE BROKERS ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	32
3.1 ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ S&P BROKERS.....	32
3.2 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ S&P BROKERS	33
3.2.1 ΤΟ ΠΛΟΙΟ	34
3.2.2 ΓΕΩΓΡΑΦΙΑ	34
3.2.3 REGISTRATION/CLASSIFICATION	35
3.2.4 ΤΑ ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ.....	35
3.2.5 ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ	36

3.2.6	CONTRACTS ΚΑΙ DOCUMENTATIONS	36
3.2.7	ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ.....	37
3.2.8	FINANCE ΚΑΙ INSURANCE	38
3.2.9	ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ (VALUATIONS).....	38
3.2.10	ΝΟΜΙΚΕΣ ΕΚΦΆΝΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΪΑΣ	39
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4		40
S&P ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΥ ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ		40
4.1	Ο ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΩΝ ΣΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ.....	40
4.2	ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	40
4.2.1	ΠΟΛΙΤΙΚΟΪ ΠΑΡΆΓΟΝΤΕΣ	41
4.2.2	Η ΠΑΓΚΌΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΪΑ.....	42
4.2.3	ΘΑΛΆΣΣΙΟ ΕΜΠΌΡΙΟ	42
4.2.4	AVERAGE HAUL	43
4.2.5	ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΌ ΚΌΣΤΟΣ	43
4.2.6	Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΚΑΜΠΪΛΗ ΖΗΤΗΣΗΣ.....	44
4.2.7	Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΚΑΜΠΪΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΆΣ	45
4.3	Ο ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΩΝ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΚΑΙ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ (FREIGHT RATE MECHANISM)	47
4.4	ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΙ ΚΥΚΛΟΙ ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ	48
4.5	ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΚΑΙ ΚΥΡΙΑ ΚΕΝΤΡΑ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ.....	50
4.6	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΛΟΓΩΝ ΤΩΝ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΩΝ ΓΙΑ ΑΓΟΡΑ ΝΕΟΤΕΥΚΤΩΝ Η SECOND HAND ΠΛΟΙΩΝ	53
4.6.1	ΝΈΟΤΕΥΚΤΑ ΈΝΑΝΤΙ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΈΝΩΝ ΠΛΟΪΩΝ	55
4.6.2	ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΥ ΤΙΜΩΝ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ ΠΛΟΙΩΝ.....	56
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5		58
MARKET TRENDS ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΚΑΙ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ.....		58
5.1	ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ.....	58
5.2	ΓΕΝΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΧΥΔΗΝ ΞΗΡΟΥ ΦΟΡΤΙΟΥ	59
5.3	ΓΕΝΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ TANKERS.....	61
5.4	ΓΕΝΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ CONTAINER	64
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6		67
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ		67
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ		75

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΙ ΚΥΚΛΟΙ ΚΑΙ ΣΤΑΔΙΑ-ΦΑΣΕΙΣ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ανάμεσα στους κλάδους, οι οποίοι επηρεάστηκαν από την τρέχουσα οικονομική κρίση και αναταραχή στις παγκόσμιες χρηματοοικονομικές αγορές, βρίσκεται και η ναυτιλία, σημειώνοντας μεγάλη μείωση στις τιμές τόσο των ναύλων, όσο και της αξίας των πλοίων. Δεδομένου ότι σχεδόν το 90% του παγκόσμιου εμπορίου αγαθών, μεταφέρεται διά θαλάσσης, οι συνέπειες της κρίσης στο ναυτιλιακό τομέα είναι αρκετές και ιδιαίτερα βαρύνουσας σημασίας.

Καθοριστικό ρόλο στην ναυτιλιακή βιομηχανία, διαδραματίζουν οι ναυτιλιακοί κύκλοι, εφόσον με τις ανάλογες διακυμάνσεις της ναυτιλιακής αγοράς, επηρεάζονται και οι αποφάσεις των πλοιοκτητών για αγορά νεότευκτων ή μεταχειρισμένων πλοίων.

Η έννοια των ναυτιλιακών κύκλων είναι στενά συνυφασμένη με την έννοια του επιχειρηματικού κινδύνου. Ανάλογα με τη συχνότητα και το εύρος των κύκλων, ένα σύνολο επιχειρηματικών αποφάσεων εμπεριέχουν το στοιχείο του κινδύνου. Με πιο απλά λόγια, οι ναυτιλιακοί κύκλοι προκαλούνται από επιχειρηματικούς κύκλους. Οι πραγματικές και προσδοκώμενες μακροοικονομικές εξελίξεις, διαμορφώνουν τις συνθήκες της ναυτιλιακής αγοράς, οι οποίες με τη σειρά τους επηρεάζουν τις διαπραγματεύσεις, ανάμεσα σε ιδιοκτήτες πλοίων και ναυλωτές στις τρέχουσες τιμές των ναύλων της αγοράς (Karakitsos,E.,Varnavides,L., 2014). Οι προσδοκίες των μακροοικονομικών μεταβλητών, προσεγγίζονται από τις προσδοκίες των 'real interest rates', όπως αυτές επηρεάζουν συνολικά τη ζήτηση στην οικονομία, δημιουργώντας αύξηση του πραγματικού ΑΕΠ και, κατά συνέπεια, του πληθωρισμού. Ως εκ τούτου, οι Κεντρικές τράπεζες, αλλάζοντας τα ονομαστικά interest rates, διαμορφώνουν την αναμενόμενη πορεία των μελλοντικών πραγματικών interest rates για την επίτευξη επιπέδων του στόχου τους αναφορικά με τον πληθωρισμό. Αυτή η διαδικασία επηρεάζει τις προσδοκίες των πλοιοκτητών και των ναυλωτών για τις συνθήκες της αγοράς στη ναυτιλία, και ως εκ τούτου τον κύκλο της ναυτιλίας. Έτσι παρουσιάζεται η βασική θεωρία

της αλληλεπίδρασης των επιχειρηματικών κύκλων στην ίδια τη ναυτιλία (Karakitsos,E.,Varnavides,L., 2014).

Αναφερόμενοι αποκλειστικά στη ναυτιλία, η ανισορροπία που δημιουργείται μεταξύ προσφοράς και ζήτησης για πλοία, αποτελεί τον μηχανισμό αναπαραγωγής των ναυτιλιακών κύκλων. Συγκεκριμένα, σε περιόδους υψηλής ανάπτυξης όπου η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές είναι αυξανόμενη, ακολουθεί μια αντίστοιχη ραγδαία αύξηση στις τιμές των ναύλων. Επομένως, αυτή η ευνοϊκή κατάσταση οδηγεί σε αυξημένα επίπεδα κερδών για τους πλοιοκτήτες, οι οποίοι με την σειρά τους εκτοξεύουν τις τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων. Σε ένα τέτοιο επίπεδο, η οικονομική ανάπτυξη γίνεται με βραδύτερους ρυθμούς και επομένως οι τιμές των ναύλων αρχίζουν να μειώνονται. Ο μηχανισμός αποκατάστασης της ανισορροπίας ολοκληρώνεται, όταν η εκάστοτε προσφορά καλύπτεται από την υπάρχουσα ζήτηση (Grammenos C. Th. and Arcoulis A. G. ,2002).

1.2 ΣΥΝΤΟΜΗ ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ

Κατά τη δεκαετία του 1980 και του 1990, οι οικονομικοί κύκλοι της Ιαπωνίας, και σε μικρότερο βαθμό της Γερμανίας, διαμόρφωσαν τους ναυτιλιακούς κύκλους. Ολόκληρη την δεκαετία του 1980, οι οικονομικοί κύκλοι της Ιαπωνίας καθορίστηκαν κυρίως από τις εξελίξεις του παγκόσμιου εμπορίου λόγω της εξάρτησής της από τις εξαγωγές. Το παγκόσμιο εμπόριο με τη σειρά του, ήταν επηρεασμένο από τις ΗΠΑ λόγω της τεράστιας επιρροής της τελευταίας στην παγκόσμια οικονομία. Στη δεκαετία του 1990, οι οικονομικοί κύκλοι της Ιαπωνίας επηρεάστηκαν επίσης από εγχώριες εξελίξεις, ενώ οι ΗΠΑ συνέχισαν να ασκούν επιρροή στην παγκόσμια οικονομία και, ως εκ τούτου στις εξαγωγές της Ιαπωνίας. Ωστόσο, τη δεκαετία του 2000, η Κίνα παρουσιάζεται να εκτοπίζει την Ιαπωνία από τη θέση του πρωταγωνιστή στο παγκόσμιο εμπόριο. Τους δύο τελευταίους οικονομικούς κύκλους έχουν διαμορφώσει οι ΗΠΑ και, κατά συνέπεια, επηρέασαν αυτούς της Κίνας τον εικοστό πρώτο αιώνα.

Ως εκ τούτου, παρόλο που η Κίνα καθορίζει πλέον τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη της ζήτησης, όσον αφορά τη ναυτιλία υπηρεσιών και, ιδίως, την αγορά ξηρού φορτίου, οι ΗΠΑ συνεχίζουν να προκαλούν διακυμάνσεις της ζήτησης αυτής, αντανακλώντας την αντιπροσωπευτική θέση που κατέχουν στους παγκόσμιους ναυτιλιακούς κύκλους (Karakitsos,E.,Varnavides,L., 2014). Παρά το γεγονός, ότι η Κίνα θεωρείται πλέον το «εργοστάσιο» της παγκόσμιας οικονομίας, εξηγώντας έτσι τον μακροπρόθεσμο ρυθμό αύξησης της ζήτησης για ναυτιλιακές υπηρεσίες, το έναυσμα για τις διακυμάνσεις της ζήτησης αυτής, έχουν οι ΗΠΑ λόγω του τρόπου άσκησης της νομισματικής τους πολιτικής παγκοσμίως, στοιχείο βαρύνουσας σημασίας για την διαμόρφωση των κύκλων στον επιχειρηματικό κόσμο.

Το 2011, σημειώνεται μια αύξηση παραγγελιών για νεότευκτα πλοία, κατά 4% (ποσοστό υψηλότερο του 2008 και μετά), λόγω της ανάπτυξης χωρών της Ασίας (Κίνα, Νότια Κορέα), δημιουργώντας ευνοϊκές συνθήκες για αύξηση της ζήτησης καταναλωτικών αγαθών (El Masry et al, 2010). Ωστόσο, το 2012, η κινεζική οικονομία παρουσίασε μείωση στο ρυθμό ανάπτυξης της, συγκριτικά με την προηγούμενη δεκαετία, της τάξης του 8,2%, κάνοντας έκδηλη τη δημοσιονομική «φούσκα» η οποία προέκυψε από τις ίδιες τις τράπεζες, συμβάλλοντας ενεργά στη ναυτιλιακή κρίση(George Logothetis 2012).

Vessel Type	m.DWT	%Fleet	2012	2013	2014
Capesize	87.2	36%	60.1	21.4	5.7
Panamax	61.1	40%	41.5	16	3.6
Handymax	35.2	28%	24.2	9.6	1.5
Handysize	17.4	21%	13.1	3.5	0.8
Total	200.9	33%	138.9	50.5	11.6

Πίνακας 1.1: Παραγγελίες ανά τύπο πλοίου

Πηγή: (George Logothetis 2012)

1.3 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ

1.3.1 ΧΡΟΝΙΚΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ

Όπως προαναφέρθηκε, οι ναυτιλιακοί κύκλοι δεν είναι αποκλειστικοί στη ναυτιλία, αντιθέτως συναντώνται σε πολλές βιομηχανίες. Παίζουν σημαντικότατο ρόλο στη διαδικασία λήψης αποφάσεων, τόσο των πλοιοκτητών, όσο και των ναυλωτών, ακολουθώντας μια μη κανονική σειρά, με τις ανόδους και τις αντίστοιχες καθόδους, χαρακτηριζόμενοι ως κυκλικοί. Εξηγώντας, με τον όρο «κυκλικοί», δεν τονίζεται η κανονικότητά τους, δεν εμφανίζονται δηλαδή σε συγκεκριμένα τακτά διαστήματα αλλά είναι μια «χαλαρή» εναλλαγή από ανόδους και καθόδους, ενώ είναι στατιστικά αβέβαιοι ως προς την έκτασή τους. Δεν έχουν λοιπόν τακτικότητα εμφάνισης, είναι ακανόνιστοι, γιατί στηρίζονται σε τυχαίες διακυμάνσεις με μόνα κοινά χαρακτηριστικά ότι έχουν αρχή, μέση και τέλος (Stopford, 1997). Η διάρκεια ενός πλήρους ναυτιλιακού κύκλου είναι περίπου επτά χρόνια και έχει τα εξής στάδια: κορύφωση (peak), κατάρρευση (collapse), ύφεση (trough), ανάκαμψη (recovery).

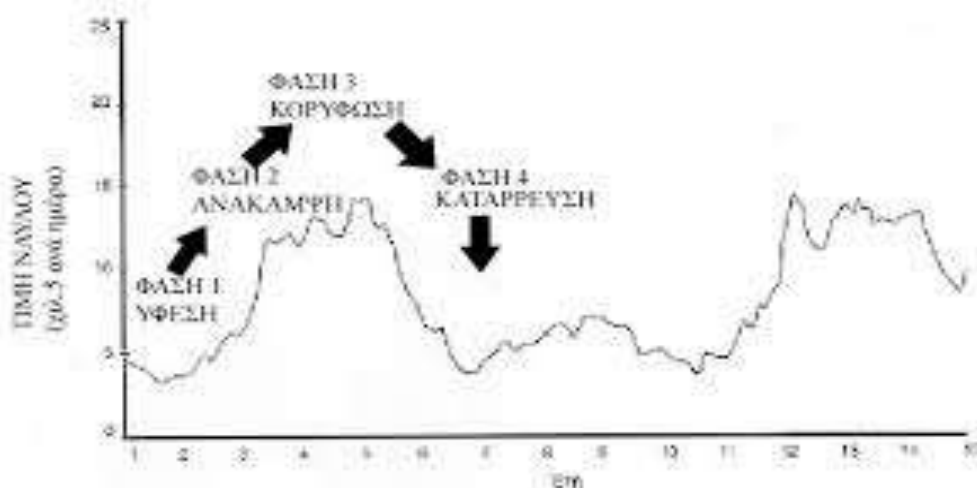
Με την πάροδο των ετών, οι οικονομολόγοι ανέλυσαν εκτενώς τους κύκλους, διαπιστώνοντας ότι είχαν συχνά αρκετές συνιστώσες, οι οποίες θα μπορούσαν να διαχωριστούν στατιστικά χρησιμοποιώντας μια τεχνική που είναι γνωστή ως «decomposition». Με άλλα λόγια, ο κύκλος διακρίνεται και διαχωρίζεται από μια μακροπρόθεσμη τάση και μια βραχυπρόθεσμη.

1.3.1.1 LONG SHIPPING CYCLES (THE 'SECULAR TREND')

Η μακροπρόθεσμη τάση καθίσταται μεγάλης σημασίας, παρότι είναι δύσκολο να ανιχνευθεί, ενώ αναπτύχθηκε από το Ρώσο οικονομολόγο Nikolai Kondratieff, ο οποίος υποστήριξε ότι στις μεγάλες δυτικές χώρες, στο διάστημα 1790-1916, υπήρξαν τρεις περίοδοι αργής διαστολής και συστολής των οικονομικών δραστηριοτήτων, καλύπτοντας το χρονικό μήκος κατά μέσο όρο περίπου πενήντα χρόνων. Αυτό σημαίνει, πως όποιες και αν είναι οι μακροπρόθεσμες τεχνικές, κοινωνικές και πολιτικές αλλαγές που παρατηρούνται, μέσω των εξελίξεων αυτών δημιουργούνται μακροχρόνιοι ναυτιλιακοί κύκλοι (Stopford, 1997).

1.3.1.2 SHORT CYCLES

Η μελέτη των βραχυπρόθεσμων κύκλων ξεκίνησε στις αρχές του δέκατου ένατου αιώνα μετά από σειρά σοβαρών «κρίσεων» στη βρετανική οικονομία το 1815 έως το 1866. Οι οικονομικοί αναλυτές, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι αυτές οι «κρίσεις» αποτελούσαν μέρος ενός κυματοειδούς μηχανισμού της οικονομίας και άρχισαν να αναφέρονται σε αυτούς ως «κύκλους». Εξίσου αναφέρθηκαν στην περιοδικότητα των κύκλων αυτών εννοώντας, ότι αποτελούνται από μια σειρά φάσεων, ανεξαρτήτως της διάρκειας τους. Για παράδειγμα, ένας τραπεζίτης του δέκατου ένατου αιώνα, ο Λόρδος Overstone, παρατήρησε ότι η κατάσταση που χαρακτηρίζει το εμπόριο, ακολουθεί τη σειρά και περιστρέφεται σε ένα καθιερωμένο κύκλο, ο οποίος απεικονίζεται με απλό τρόπο στο παρακάτω διάγραμμα:



1.2 Πηγή: M. STOPFORD, (1997)

Στη θεωρία αυτή, περί περιοδικότητας των κύκλων, είναι εύκολο να εντοπιστούν οι φάσεις με τα διαφορετικά τους στάδια και στη σύγχρονη ναυτιλία, χωρίς να προϋποθέτει δε η ερμηνεία τους, κύκλους ίσου χρονικού μήκους, έντασης και έκτασης.

1.3.1.3 SEASONAL CYCLES

Οι εποχιακοί κύκλοι, μια τρίτη κατηγορία εκτός των μακροπρόθεσμων και των βραχυπρόθεσμων, συναντώνται ευρέως στον τομέα της ναυτιλίας και αφορούν τις διακυμάνσεις στις τιμές των ναύλων που συμβαίνουν εντός του έτους, συνήθως σε συγκεκριμένες εποχές του χρόνου, για την κάλυψη εποχιακών αναγκών της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές. Μερικά από τα πολυάριθμα παραδείγματα είναι κυρίως στα γεωργικά επαγγέλματα, όπου υπάρχει στην αγορά μια φανερή κυκλικότητα ναύλων των εμπορευματικών για τα πλοία που μεταφέρουν σιτηρά, την εποχή της συγκομιδής τους, ενώ υπάρχει μια πιο ήρεμη περίοδος κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού. Παρομοίως, υπάρχει μια ισχυρή εποχικότητα στο εμπόριο ψυγείων, που σχετίζονται με την κυκλοφορία των νωπών φρούτων στο Βόρειο Ημισφαίριο. (Stopford, 1997)

1.3.2 ΦΑΣΕΙΣ-ΣΤΑΔΙΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΥΚΛΩΝ

Όπως αναφέρθηκε και ανωτέρω, οι κύκλοι δεν είναι μοναδικοί για τη ναυτιλία, αντιθέτως, εμφανίζονται πολλές βιομηχανίες και στην οικονομία στο σύνολό της. Στη ναυτιλία, η ύπαρξη των κύκλων έχει γίνει δεκτή ως μέρος των ναυτιλιακών δραστηριοτήτων, ως συνέπεια του μηχανισμού της αγοράς. Τα “ups and downs” των κύκλων που σημειώνονται, είναι σημάδια ότι η αγορά προσαρμόζεται στην προσφορά και στη ζήτηση ανάλογα με τη ρύθμιση της ταμειακής ροής.

Όλες αυτές οι περιγραφές των κύκλων της ναυτιλίας έχουν ένα κοινό παρονομαστή. Τον προσδιορίζουν ως ένα μηχανισμό, που αποσκοπεί στην εξάλειψη των ανισορροπιών που προκύπτουν μεταξύ προσφοράς και ζήτησης για πλοία. Εάν υπάρχει πολύ μικρή προσφορά, η αγορά ανταμείβει τους επενδυτές με υψηλά ποσοστά ναύλων, μέχρι να αυξηθεί το επίπεδο παραγγελιών για πλοία. Στη συνέχεια, με την ύπαρξη πολλών πλοίων, αυτόματα συμπίεζεται η ταμειακή ροή, μέχρι οι πλοιοκτήτες να εγκαταλείψουν και να προχωρήσουν σε διάλυση (scrap) των πλοίων. Λαμβάνοντας υπόψη αυτό το μηχανισμό, αντιλαμβανόμαστε ότι το μήκος των κύκλων είναι τυχαίο. Διαρκεί για όσο διάστημα είναι απαραίτητο, ώστε να προκύψει η παραπάνω διαδικασία. Ωστόσο, η πρόβλεψη δεν αποτελεί εύκολη διαδικασία, καθώς καθοριστικό ρόλο παίζουν οι αποφάσεις των πλοιοκτητών. Εάν για παράδειγμα, οι επενδυτές αποφασίσουν ότι η φάση της άνθησης θα διαρκέσει, δεν αποφασίζουν για τη διάλυση των πλοίων τους και παρατείνεται η

διάρκεια του κύκλου. Δεδομένου ότι οι πλοιοκτήτες προσπαθούν συνεχώς να προκαταβάλουν τον εκάστοτε κύκλο, αποτελεί έναν άλλο λόγο για τον οποίο οι κύκλοι είναι ακανόνιστοι (Marinepedia, 2009).

1.3.2.1 ΦΑΣΗ ΠΡΩΤΗ: TROUGH (ΥΦΕΣΗ)

Μπορούμε να εντοπίσουμε τρία χαρακτηριστικά της ύφεσης. Αρχικά, υπάρχει πλεόνασμα μεταφορικής ικανότητας, με μεγάλο αριθμό πλοίων στα σημεία φόρτωσης και πλοία στη θάλασσα, τα οποία χρησιμοποιούν “slow-steaming process” για να εξοικονομήσουν καύσιμα, δημιουργώντας έτσι καθυστέρηση στα λιμάνια (lay-up). Δεύτερον, τα επίπεδα των ναύλων εμπίπτουν στο κόστος λειτουργίας των λιγότερο αποδοτικών πλοίων του στόλου, που κινούνται και αυτά σε lay-up. Τρίτον, τα χαμηλά επίπεδα ναύλων και οι δύσκολες πιστωτικές συνθήκες, δημιουργούν μια αρνητική ταμειακή ροή. Με τη σειρά τους οι ναυτιλιακές εταιρείες, χαρακτηριζόμενες από έλλειψη ρευστότητας, αναγκάζονται να πωλούν τα πλοία σε αρκετά χαμηλές τιμές, δεδομένου ότι υπάρχουν λίγοι αγοραστές. Η τιμή των παλαιών πλοίων πέφτει στην τιμή της διάλυσης (scrap), οδηγώντας την αγορά σε κατάρρευση, ενώ τα σημάδια ανάκτησης αρχίζουν να ανακύπτουν, καθώς λειτουργεί το αυτόματο σύστημα της αγοράς για διόρθωση και επίτευξη ισορροπίας.

1.3.2.2 ΦΑΣΗ ΔΕΥΤΕΡΗ: RECOVERY (ΑΝΑΚΑΜΨΗ)

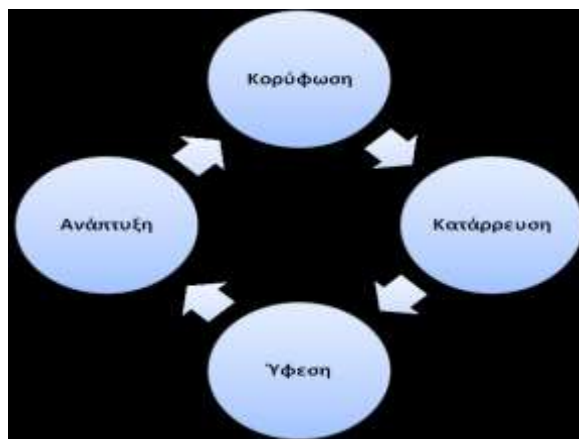
Καθώς η προσφορά και η ζήτηση κινούνται προς το σημείο επίτευξης ισορροπίας, το πρώτο σημάδι ανάκαμψης δημιουργεί αυξητικές τάσεις στα επίπεδα των ναύλων, ξεπερνώντας το λειτουργικό κόστος, ακολουθούμενη από πτωτικές τάσεις στη μη χρησιμοποιούμενη υπάρχουσα χωρητικότητα (laid up tonnage). Το κλίμα στην αγορά παραμένει αβέβαιο και χωρίς δυνατότητα πρόβλεψης. Υπάρχει ένας βαθμός αισιοδοξίας εναλλασσόμενος με αμφιβολίες για το αν η ανάκαμψη θα επέλθει πραγματικά. Καθώς βελτιώνεται η ρευστότητα, οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων αυξάνονται και στις επιχειρήσεις δημιουργείται ευνοϊκό κλίμα, καθώς υπάρχουν προοπτικές στην αγορά.

1.3.2.3 ΦΑΣΗ ΤΡΙΤΗ: PEAK/PLATEAU (ΚΟΡΥΦΩΣΗ)

Όταν όλο το πλεόνασμα της προσφοράς έχει πλήρως απορροφηθεί, η αγορά εισέρχεται σε μια φάση όπου η προσφορά και η ζήτηση είναι σε λεπτή ισορροπία. Οι τιμές των ναύλων βρίσκονται ψηλά, σχεδόν δύο ή τρεις φορές υψηλότερα του λειτουργικού κόστους. Η φάση αυτή της κορύφωσης μπορεί να διαρκέσει μερικές εβδομάδες ή και αρκετά χρόνια, αναλόγως με το βαθμό ισορροπίας μεταξύ προσφοράς / ζήτησης. Τα μόνα πλοία που παραμένουν ακρησιμοποιήτα (laid up), είναι αυτά που δεν είναι ικανά για τη διακίνηση του εμπορίου. Τα πλοία λειτουργούν σε full speed, ενώ έχει αυξηθεί η ρευστότητα των πλοιοκτητών. Ακόμα, οι τράπεζες είναι πρόθυμες να δανείσουν και η ναυτιλία βρίσκεται περίοδο ευημερίας. Εντέλει, η αγορά οδηγείται σε «υπερδιαπραγμάτευση», καθώς οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων ξεπερνούν το κόστος αντικατάστασής τους, ενώ τα σύγχρονα πλοία πωλούν περισσότερο από τα “newbuildings”. Αντιστοίχως τα παλιότερα πλοία πωλούνται χωρίς τις απαραίτητες επιθεωρήσεις (inspections). Οι παραγγελίες για νεότευκτα αυξάνονται, με αργό ρυθμό στην αρχή, και στη συνέχεια πιο γρήγορα.

1.3.2.4 ΦΑΣΗ ΤΕΤΑΡΤΗ: COLLAPSE (ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ)

Όταν η προσφορά θα ξεπεράσει τη ζήτηση, η αγορά περνάει στη φάση της κατάρρευσης. Η φάση αυτή προκαλείται γενικά από θεμελιώδεις παράγοντες, όπως ο κύκλος των επιχειρήσεων, η εκκαθάριση συμφόρησης του λιμένα και η παράδοση των πλοίων που παραγγέλθηκαν κατά το “peak” της αγοράς. Η διαδικασία αυτή μπορεί να πάρει χρόνο να συμβεί και να φανούν τα αποτελέσματα, ωστόσο η αίσθηση και μόνο μπορεί να επιταχύνει τη διαδικασία της κατάρρευσης μέσα σε λίγες εβδομάδες. Οι τιμές των ναύλων πέφτουν, τα πλοία μειώνουν την ταχύτητα λειτουργίας και τα λιγότερα «ελκυστικά» πλοία μένουν χωρίς φορτίο. Η ρευστότητα παραμένει σε υψηλά επίπεδα, όμως επικρατεί σύγχυση στην αγορά.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

SHIP SALE AND PURCHASE MARKET ΚΑΙ ΣΤΑΔΙΑ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΑΣ

2.1 ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Η ναυτιλιακή αγορά εν γένει προσδιορίζεται από την πώληση και αγορά πλοίων. Οι βασικοί «παίκτες» της αγοράς είναι οι πλοιοκτήτες, οι ναυλωτές, τα ναυπηγία και οι ναυτιλιακές εταιρείες. Η ναυτιλιακή βιομηχανία, μπορεί να χωριστεί σε πέντε στενά συνδεδεμένες αγορές, οι οποίες αλληλεπιδρούν μεταξύ τους: η αγορά νεότευκτων πλοίων, η ναυπήγηση, η ναυλαγορά, η ship sale and purchase αγορά και η αγορά διάλυσης των πλοίων. Αυτές οι πέντε αγορές, συνδέονται μεταξύ τους με ταμειακές ροές και είναι υπεύθυνες για την ώθηση των επενδυτών στην ευρύτερη ναυτιλιακή αγορά (Martin Stopford; Maritime Economics 3rd edition, 2009). Για τις ανάγκες της παρούσας εργασίας, αναλύεται η αγορά μεταχειρισμένων πλοίων (Sale and Purchase Market).

2.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ S&P ΑΓΟΡΑΣ

Η διαδικασία αγοραπωλησίας του πλοίου είναι μία από τις σημαντικότερες πτυχές της ναυτιλιακής βιομηχανίας εν γένει. Το βασικό χαρακτηριστικό της αγοράς αυτής, είναι ότι το αντικείμενο της διαπραγμάτευσης αφορά μεταχειρισμένα πλοία. Οι συμμετέχοντες και

κύριοι «παίκτες», τόσο σε αυτήν όσο και στις υπόλοιπες αγορές, είναι το συνονθύλευμα φορτωτών, ναυτιλιακών εταιρειών (πλοιοκτητών) και ναυλομεσιτών (brokers), ο ρόλος των οποίων είναι σημαντικότερος στη διαδικασία των συναλλαγών των συμβαλλόμενων. Οι συναλλαγές αυτές, περιλαμβάνουν τεράστια χρηματικά ποσά και ως εκ τούτου, απαιτούνται διαφόρων ειδών επαγγελματικές γνώσεις, όπως η γνώση του συγκεκριμένου τύπου πλοίου προς διαπραγμάτευση και χαρακτηριστικά της λειτουργίας του, νομικές γνώσεις, καθώς και ισχυρή διαπραγματευτική δεινότητα. Εν προκειμένω της αγοραπωλησίας, ώστε να διευκολυνθεί η διαδικασία, τόσο ο πλοιοκτήτης (πωλητής) όσο και ο αγοραστής διορίζουν μεσίτες, ως μεσάζοντες για να διαχειριστούν την επικείμενη συναλλαγή, συνήθως χωρίς οποιαδήποτε οικονομική υποχρέωση συνδεδεμένη με το πλοίο και με την άμεση παράδοση. Το εμπόριο αυτό, λαμβάνει χώρα συχνά μεταξύ πλοιοκτητών, με αποτέλεσμα επί της ουσίας τα χρήματα να μην εγκαταλείπουν την ίδια αγορά και ως εκ τούτου, τη βιομηχανία.

Τα αντικείμενα συνδιαλλαγής, δηλαδή τα μεταχειρισμένα πλοία, μπορούν να είναι προς πώληση επειδή είναι πολύ παλιά ή δεν λειτουργούν βάσει των κανονισμών συμμόρφωσης της σύγχρονης ναυτιλιακής βιομηχανίας (compliance rules), ή ακόμα επειδή ο πλοιοκτήτης μπορεί να χρειάζεται μετρητά ή έχει αποφασίσει να αλλάξει το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας. Ένα άλλο σημαντικό ζήτημα, είναι η τιμή του πλοίου. Οι τιμές των πλοίων είναι πολύ ασταθείς, και η αξία τους εξαρτάται από το επίπεδο ναύλων, την ηλικία, τον πληθωρισμό και τις προσδοκίες των πλοιοκτητών. Από τους σημαντικότερους παράγοντες προσδιορισμού της τιμής, είναι η στιγμιαία ζήτηση μεταφορών που θα μπορούσε να εξυπηρετήσει ο συγκεκριμένος τύπος του πλοίου. Τη δεδομένη δηλαδή χρονική στιγμή, τι ποσοστό της παρούσας ζήτησης για τη συγκεκριμένη υπηρεσία, θα μπορούσε να καλύψει το πλοίο (UKEssayes, 2015).

Τα τρία βασικά στάδια για την αγορά και πώληση ενός πλοίου, είναι τα εξής: α) η διαπραγμάτευση και το στάδιο της σύμβασης, β) το στάδιο της επιθεώρησης του πλοίου και γ) το στάδιο ολοκλήρωσης της αγοραπωλησίας. Σε καθένα από αυτά τα στάδια, περιλαμβάνονται διάφορα σημαντικά ζητήματα και κανονισμοί, τα οποία αναφέρονται στη συνέχεια του κεφαλαίου. (Aleka M.(2001), Hill, C. (1998), Simon B. (2001)

2.2.1 NEGOTIATION AND CONTRACT STAGE- ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΑΔΙΟ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Η διαπραγμάτευση και το στάδιο της σύμβασης αποτελούν τα δύο πρώτα βήματα για την πώληση του πλοίου. Κανονικά η διαδικασία αυτή εκτελείται από τους μεσίτες (shipbrokers), οι οποίοι διορίζονται από τον αγοραστή και τον πωλητή. Αρχικά, ο μεσίτης του αγοραστή, διενεργεί μέσω ‘telex’ με το μεσίτη του πωλητή, τη διαδικασία της προσφοράς, ώστε να λάβει χώρα η διαπραγμάτευση. Εν προκειμένω, ανακύπτουν ζητήματα τιμολόγησης, βασικά γνωρίσματα και ιδιαιτερότητες του πλοίου καθώς και κανονίζονται οι λεπτομέρειες της συνδιαλλαγής μεταξύ των συμβαλλόμενων.

Στη συνέχεια, τα δύο μέρη θα έχουν τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης της τιμής και γενικώς των όρων της σύμβασης. Αν οι βασικοί όροι που συμφωνήθηκαν γίνουν δεκτοί και από τα δύο μέρη της σύμβασης, στέλνεται εξίσου ένα ‘telex’, το οποίο ανακεφαλαιώνει τους όρους που θα συζητηθούν λεπτομερώς στη συνέχεια, επιτρέποντας και στα δύο μέρη να ανα- διαπραγματευτούν τους βασικούς όρους των συμβάσεων. Έπειτα από πολυάριθμες διαδικασίες επικοινωνίας και αφού συμφωνηθούν όλες οι επιμέρους λεπτομέρειες, ακολουθεί η σύνταξη της σύμβασης για την πώληση του πλοίου, το επονομαζόμενο Μνημόνιο Συμφωνίας (Memorandum of Agreement- MoA). Το κυριότερο υπόδειγμα σύμβασης για το MoA, είναι το Norwegian Sale Form (NSF), το οποίο αναλύεται εν συνεχεία (Memorandum of Agreement, Norwegian Shipbrokers’ Association’s Memorandum of Agreement for sale and purchase of ships, Codename “SALEFORM 2012”). Ωστόσο, κάποιες φορές η σύμβαση υπόκειται σε ορισμένες προϋποθέσεις, όπως για παράδειγμα τη λήψη εγκρίσεων από τους μετόχους ή τους διευθυντές. Ακολούθως, μετά τη σύνταξη του εντύπου (sale form), κατατίθεται το δέκα τοις εκατό (10%) από τον αγοραστή, ο οποίος δικαιούται να ορίσει δικό του ‘surveyor’, ώστε να επιθεωρήσει το πλοίο. (Stephenson Harwood, 2006)

2.2.2 INSPECTIONS STAGE- ΣΤΑΔΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ

Μετά την επίσημη σύνταξη της σύμβασης, ακολουθεί το στάδιο της επιθεώρησης του πλοίου. Στο ‘inspection stage’, υπάρχουν δύο βασικά μέρη, τα οποία περιλαμβάνουν

πρώτον τον έλεγχο των απαραίτητων εγγράφων (documents inspection) και τη φυσική επιθεώρηση (physical inspection) του πλοίου για έλεγχο καταλληλότητας για πλεύση. Για τον έλεγχο των εγγράφων, ο αγοραστής θα ελέγξει τα αρχεία κλάσης του πλοίου (ship's class records), καθώς και τα απαραίτητα συνοδευόμενα πιστοποιητικά (certificate records). Το στάδιο επιθεώρησης του πλοίου, έχει ως σκοπό να δείξει το ιστορικό συντήρησης και συμμόρφωσης του πλοίου με της απαιτήσεις της κλάσης του. Επιπροσθέτως, ο αγοραστής θα πρέπει να ελέγξει εάν υπάρχουν υποθήκες οι οποίες βαραίνουν τα αρχεία του πλοίου, καθώς και τη νομική κάλυψη για πρόληψη τυχόν ζημιών ή απωλειών, που τυχόν συνέβησαν πριν από την παράδοση του πλοίου. Ο φυσικός έλεγχος λαμβάνει χώρα εξωτερικά του πλοίου και μέσω του 'logbook' του, εκτός αν συμφωνηθεί διαφορετικά από τα συμβαλλόμενα μέρη. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, ο αγοραστής μπορεί να ορίσει τον δικό του επιθεωρητή, ρόλο τον οποίο αναλαμβάνουν ανάλογες εταιρείες επιθεώρησης σκαφών, υπεύθυνες για το συνολικό έλεγχο (ασφάλεια, πιστοποιητικά, εξοπλισμός κλπ).

2.2.3 COMPLETION STAGE- ΣΤΑΔΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗΣ

Το τελικό στάδιο της αγοραπωλησίας ονομάζεται 'Completion stage' και αφορά ζητήματα πριν από την παράδοση του πλοίου, περιλαμβάνοντας έλεγχο των τμημάτων του που βρίσκονται κάτω από την επιφάνεια της θάλασσας και διενεργείται από τον νηογνώμονα (classification society). Οι επιθεωρήσεις αυτές γίνονται μετά από απαίτηση του αγοραστή, οι οποίες βαραίνουν τον ίδιο, εφόσον δεν ορίζεται ρητώς από πλευράς του νηογνώμονα. Έπειτα, ακολουθεί η παράδοση εγγράφων και η παράδοση του πλοίου, μετά την καταβολή του υπολοίπου της τιμής που ορίζει η σύμβαση.

Η παράδοση των εγγράφων και η φυσική παράδοση του πλοίου, λαμβάνουν χώρα σε διαφορετικά σημεία ανάλογα με την τοποθεσία του πλοίου, εφόσον η επιθεώρηση των υποθαλάσσιων τμημάτων γίνεται στα σημεία δεξαμενισμού του πλοίου του λιμένα παράδοσης. Για την απόκτηση του πιστοποιητικού της κλάσης αναφορικά με την ασφάλεια, η επιθεώρηση των «υποβρυχίων» σημείων του πλοίου γίνεται από τον επιθεωρητή του νηογνώμονα. Ο τελευταίος μπορεί να κάνει συστάσεις για πιθανές επισκευές στο πλοίο, οι οποίες αποτελούν δαπάνη του πωλητή πριν από την επερχόμενη

παράδοση. Μερικές φορές, ο αγοραστής μπορεί να διορίσει δικό του επιθεωρητή, ο οποίος όμως πρέπει να εγκριθεί από το νηογνώμονα, ώστε να διενεργήσει την επιθεώρηση, ενώ το πλοίο βρίσκεται σε πλεύση. Για την ολοκλήρωση των συναλλαγών, το MoA ορίζει κάποιες απαραίτητες διαδικασίες, οι οποίες αφορούν ορισμένα έγγραφα που απαιτούνται, όπως το ‘closing memo’, τα πρακτικά ολόκληρης της διαδικασίας, ένα πιστοποιητικό καλής λειτουργίας, ένα πληρεξούσιο, το νομοσχέδιο της πώλησης, το πιστοποιητικό κλάσης, τυχόν άδειες που απαιτούνται από τις κρατικές αρχές, το πιστοποιητικό του νηολογίου του πλοίου, ώστε να επιτραπεί η πώληση.

Επιπλέον, ο πωλητής είναι υπεύθυνος για τη διαγραφή του ονόματός του από το μητρώο (registry) και τη διαγραφή της υφιστάμενης σημαίας, εφόσον ο αγοραστής επιθυμεί να αλλάξει τη σημαία. Επίσης, ακολουθεί η λήξη της ασφαλιστικής κάλυψης, η διευθέτηση των ενυπόθηκων δανείων και γίνεται επαναπατρισμός του πληρώματος. Όταν ολοκληρωθούν αυτές οι διαδικασίες από τον πωλητή, γίνεται η προειδοποίηση της παράδοσης (Notice of Readiness) στον αγοραστή, ο οποίος με τη σειρά του, διευθετεί τα ζητήματα πληρωμής των καυσίμων ή του ‘bunkering’, των εφοδίων επί του πλοίου και δίνει εντολή στην τράπεζά του για να κάνει την πληρωμή κατά την πραγματική ημερομηνία παράδοσης.

2.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΟΡΩΝ ΤΟΥ MEMORANDUM OF AGREEMENT-NORWEGIAN SALE FORM (NSF)

Στη διαδικασία αγοραπωλησίας ενός πλοίου, είναι πιθανό να ανακύψουν ζητήματα σχετικά με το πρωτόκολλο και τους όρους της προσφοράς. Η φόρμα που χρησιμοποιείται συχνότερα ως βάση για την κατάρτιση της συμβάσεως αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων πλοίων, είναι η Norwegian Sale Form (“NSF”) (Memorandum of Agreement, Norwegian Shipbrokers’ Association’s Memorandum of Agreement for sale and purchase of ships, Codename “SALEFORM 2012”), η οποία υιοθετήθηκε και εγκρίθηκε από την BIMCO (The Baltic and International Maritime Council) το 1956 και φέρει τον τίτλο Memorandum of Agreement – MoA, δηλαδή Μνημόνιο Συμφωνίας. Η παλαιότερη μορφή της φόρμας, αποτελούνταν από 16 όρους, οι οποίοι καλύπτουν και ρυθμίζουν τα κυριότερα ζητήματα της διαδικασίας, όπως τον τρόπο πληρωμής του τιμήματος, την

επιθεώρηση του πλοίου, τον τρόπο, τόπο και χρόνο παραδόσεως του πλοίου, τα απαιτούμενα έγγραφα κλπ., ενώ με τη νεώτερη φόρμα NSF 2012, περιλαμβάνονται 18 ρήτρες-όροι συμφωνίας. Εκτός από τα παραπάνω ζητήματα, στο MoA γίνεται αναφορά ρητώς για την περίπτωση υπερημερίας είτε του πωλητή είτε του αγοραστή, ποιες διαδικασίες θα ακολουθηθούν σε περίπτωση αδυναμίας εκπληρώσεως εκατέρωθεν και προβλέπεται το δίκαιο που διέπει την σύμβαση και την όλη συναλλαγή, καθώς και ορίζεται η διαδικασία της Διαιτησίας για την επίλυση των διαφορών.

Στο παρελθόν, υπήρξαν διάφορες εναλλακτικές φόρμες, ωστόσο όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η NSF έχει επικρατήσει και δημιουργήθηκε ώστε να τυποποιηθούν οι όροι της αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων πλοίων, λειτουργώντας ως το βασικότερο υπόδειγμα από τους ναυλομεσίτες, για την κατάρτιση της σχετικής συμβάσεως. Η συγκεκριμένη φόρμα, έχει υποστεί τροποποιήσεις κατά διαστήματα, ώστε οι όροι της να αντανακλούν πλήρως τη ναυτιλιακή πρακτική, με σαφήνεια και πλήρως προσαρμοσμένη στις επικείμενες αλλαγές της ναυτιλιακής αγοράς εν γένει, χωρίς να υπάρχει σταθερός κανόνας που πρέπει να χρησιμοποιηθεί κάποια συγκεκριμένη φόρμα. Οι ναυλομεσίτες χρησιμοποιούσαν εκτενώς τη φόρμα την NSF '87, ενώ μετά από πολλές αλλαγές στο περιεχόμενο της, για μεγάλο χρονικό διάστημα επικράτησε η φόρμα NSF '93. Ωστόσο, στις χώρες της Άπω Ανατολής και ιδιαίτερα στην Ιαπωνία, χρησιμοποιείται ευρέως η φόρμα Nippon-sale. Η NSF '87, δεν διαφέρει άρδην από τις προηγούμενες φόρμες ('83, '66, κτλ) που είχαν υιοθετηθεί και αφήνει, όπως και οι προηγούμενες, στην διακριτική ευχέρεια των μερών την επιλογή να προσθέσουν εκείνους τους όρους που θεωρούν απαραίτητους, επιχειρώντας να αντιμετωπίσει όλα τα σχετικά ζητήματα στη διαδικασία αγοραπωλησίας πλοίου.

Στο τέλος του 2011, η BIMCO σε γενική ναυτιλιακή διαβούλευση, αναγνώρισε την ανάγκη για διαδικασία αναθεώρησης. Ακολούθως, ενέκρινε μια νέα μορφή του μνημονίου συμφωνίας για την αγοραπωλησία των πλοίων, υιοθετώντας τη Norwegian Sale Form 2012, προσπαθώντας να προσδιορίσει τις βασικές ρήτρες που παρέλειπαν, με σκοπό την άρση της ασάφειας από την προηγούμενη φόρμα. Παρακάτω, αναλύονται οι ρήτρες της φόρμας NSF 2012, με τις βασικές αρχές να παραμένουν ίδιες, προστίθενται δε και οι καινούργιες.

2.3.1 ΡΗΤΡΕΣ (CLAUSES) ΠΟΥ ΔΙΕΠΟΥΝ ΤΗΝ NORWEGIAN SALE FORM 2012

Το προοίμιο της NSF, έχει τροποποιηθεί σε μικρό βαθμό, αλλά η αναθεώρηση αυτή δεν περιλαμβάνει καμία διατύπωση στην οποία να αντικατοπτρίζεται πραγματικώς η κοινή πρακτική, όπου ο αγοραστής ή πωλητής παρέχουν εγγύηση καλής εκτέλεσης (“...*a buyer or seller provides a performance guarantee in respect of its nominated buying/selling company*”). Υπό το πρίσμα αυτό, κατά το αγγλικό δίκαιο, για μια έγκυρη εγγύηση, όπως η ρητή διατύπωση που καθορίζει την έκταση της εγγύησης ζητώντας την υπογραφή του εγγυητή, επωφελές για τον περιορισμό των διαφορών σχετικά με την εγκυρότητα των εγγυήσεων, θα ήταν να προστεθεί μια υπογραφή για κάθε εγγύηση ξεχωριστά, όπου κρίνεται σκόπιμο.

Επιπροσθέτως, ένας αριθμός επιπλέον ορισμών (definitions), έχουν συμπεριληφθεί στην αναθεωρημένη Saleform. Αναφορικά με αυτό, πρέπει να αναφέρεται σαφώς η κλάση (class notation) και όχι ο ίδιος ο νηογνώμονας. Εν προκειμένω, ο πωλητής θα πρέπει να εισάγει το ‘class notation’ εντός του Μνημονίου Συμφωνίας (MoA), μια πρακτική που είναι σπάνια παρά ταύτα και στην οποία οι πωλητές συνήθως αποφεύγουν να αναφέρουν, προκειμένου να αποφευχθούν πιθανές παραπλανητικές αξιώσεις. Είναι αξιοσημείωτο ωστόσο, ότι ο ορισμός της έννοιας αυτής, η οποία πρέπει να αναγράφεται «γραπτώς», δεν έχει συνδεθεί με τις νέες διατάξεις της ρήτρας 17.

Ρήτρα 1- Τίμημα (Purchase price)

Στην εισαγωγή του MoA κατονομάζονται οι αντισυμβαλλόμενοι, πωλητής και αγοραστής, δίνεται μια σύντομη περιγραφή του Πλοίου και ορίζονται κάποιες βασικές έννοιες, οι οποίες επαναλαμβάνονται συχνά και στο υπόλοιπο κείμενο. Η διατύπωση των αρχικών όρων του MoA δεν είναι τυχαία, καθώς σύμφωνα με τις διατάξεις του Νόμου Περί Πωλήσεως Αγαθών (Sale of Goods Act, 1979) και ειδικά σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου 2, η σύμβαση πωλήσεως είναι η σύμβαση βάσει της οποίας, ο πωλητής μεταβιβάζει ή συμφωνεί να μεταβιβάσει την κυριότητα ενός αγαθού στον αγοραστή με χρηματικό αντάλλαγμα, το οποίο ονομάζεται τιμή. Σύμφωνα δε με την παράγραφο 4 του ίδιου άρθρου, όταν, σύμφωνα με την σύμβαση πωλήσεως, η κυριότητα των αγαθών μεταβιβάζεται από τον πωλητή στον αγοραστή, η σύμβαση ονομάζεται πώληση. Αντίθετα, στην παράγραφο 5 ορίζεται ότι όταν, σύμφωνα με την σύμβαση, η

μεταβίβαση της κυριότητας των αγαθών θα λάβει χώρα σε χρόνο μεταγενέστερο της συνάψεως της συμβάσεως και υπό τον όρο της συνδρομής κάποιων προϋποθέσεων, η σύμβαση ονομάζεται συμφωνία προς πώληση. Η διαφοροποίηση αυτή προσομοιάζει στη διάκριση, κατά το ελληνικό δίκαιο, μεταξύ του προσυμφώνου πωλήσεως και της συμβάσεως πωλήσεως. Ενόψει των ανωτέρω, η διατύπωση “... *the Sellers, have agreed to sell and ... the Buyers, have agreed buy...*” αντικατοπτρίζει την ρύθμιση το νόμου. Ο πωλητής του πλοίου συμφωνεί να πωλήσει και ο αγοραστής συμφωνεί να αγοράσει το πλοίο σε χρόνο μεταγενέστερο και υπό τον όρο της εκπληρώσεων των προϋποθέσεων που αναφέρονται στο MoA, έναντι της καταβολής του τιμήματος. Η συγκεκριμένη διατύπωση εισήχθη στην φόρμα NSF '93, τροποποιώντας την αντίστοιχη διατύπωση της NSF '87, όπου αναφερόταν ότι ο πωλητής πωλεί σήμερα και ο αγοραστής αγοράζει σήμερα το πλοίο.

Ρήτρα 2- Η κατάθεση προκαταβολής (The deposit)

Προκειμένου να ληφθεί υπόψη και να ξεκινήσει το εμπορικό μέρος της συμφωνίας, οι αντισυμβαλλόμενοι προχωρούν πλέον στο να συμπεριληφθεί το αντίστοιχο ποσοστό επί της τιμής της επικείμενης αγοράς, το οποίο και θα καταβληθεί με τη μορφή προκαταβολής. Εάν δεν συμφωνηθεί διαφορετικώς από τα δύο μέρη, το ποσοστό προκαταβολής, είναι σε προεπιλεγμένο επίπεδο της τάξης του 10%. Μια ενδιαφέρουσα τροποποίηση, είναι η αναφορά του όρου «κάτοχος της προκαταβολής», κίνηση εντελώς απαλλαγμένη από την υπόθεση ότι η προκαταβολή, θα είναι υπό την κυριότητα της τράπεζας που έχει ορίσει ο πωλητής, ενώ «κάτοχος προκαταβολής» μπορεί να είναι οποιοδήποτε τρίτο πρόσωπο - είτε πρόκειται για τα μεσίτες, δικηγόρους κ.λπ. Μία από τις πιο σημαντικές αλλαγές στη ρήτρα 2, είναι η αναθεωρημένη διατύπωση που καθορίζει το ‘ένανσμα’ για την πληρωμή της προκαταβολής από τον αγοραστή. Η Saleform 1993, προβλέπει ότι η κατάθεση πρέπει να καταβληθεί μέσα σε ένα ορισμένο αριθμό εργάσιμων ημερών από την ημερομηνία σύναψης του MoA. Η αναθεωρημένη Saleform 2012, προβλέπει ότι η κατάθεση θα πρέπει να καταβληθεί εντός τριών εργάσιμων ημερών από την υπογραφή και την ανταλλαγή του αρχικού MoA, ενώ παρέχεται γραπτή επιβεβαίωση εκ μέρους του κατόχου της προκαταβολής, ότι έχει ανοιχτεί ο λογαριασμός.

Η προθεσμία για την πληρωμή βάσει της ρήτρας είναι σαφής, αλλά είναι πιθανό να δημιουργηθούν δυσκολίες κατά την ερμηνεία λόγω διατύπωσης. Κατά αυτή τη έννοια, είναι πιθανό ότι αυτή η νέα διατύπωση θα οδηγήσει σε αντικρουόμενα επιχειρήματα, ότι η συμφωνία δεν είναι δεσμευτική μέχρι την τελική υπογραφή και την ανταλλαγή του MoA. Υπάρχει επίσης, η προστιθέμενη ρητή υποχρέωση των μερών να παρέχουν στον κάτοχο προκαταβολής, όλα τα έγγραφα που απαιτούνται για να ανοίξει το λογαριασμό. Η μη καταβολή ενός από τα συμβαλλόμενα μέρη των εν λόγω εγγράφων, ενδέχεται να έχει σημαντικές επιπτώσεις στην κατάθεση της προκαταβολής, εφόσον η τελευταία δεν θα κατατεθεί αν δεν έχει ανοίξει ο λογαριασμός. Ωστόσο, δεν υπάρχει ρητή διάταξη που να ορίζει τις συνέπειες μιας τέτοιας κατάστασης.

Ρήτρα 3- Πληρωμή του τιμήματος (Payment)

Αλλαγή στη διατύπωση έχει υπάρξει εξίσου και στο ζήτημα καταβολής του συνολικού ποσού. Σύμφωνα με αυτό, ο αγοραστής είναι πλέον υποχρεωμένος να καταβάλει το τίμημα, εντός τριών εργάσιμων ημερών από την ημερομηνία κατά την οποία το πλοίο είναι έτοιμο προς παράδοση από κάθε άποψη, σύμφωνα με τους όρους του MoA και ο πωλητής έχει απευθύνει στον αγοραστή την Ειδοποίηση Ετοιμότητας (Notice of Readiness – NoR) σύμφωνα με τη ρήτρα 5. Η επιπλέον απαίτηση στη Saleform 1993 για το πλοίο να είναι "από κάθε άποψη φυσικά έτοιμο προς παράδοση", έχει αφαιρεθεί. Ακόμη, υπάρχει η ρητή επιβεβαίωση ότι η προκαταβολή θα πρέπει να θεωρείται ότι αποτελεί μέρος της τιμής εν γένει.

Ρήτρα 4- Επιθεωρήσεις (Inspection)

Παρουσιάζονται δύο εναλλακτικές επιλογές για τον αγοραστή: α) να επιθεωρήσει το πλοίο και τα σχετικά πιστοποιητικά του Νηογνώμονα προ της συνάντησης της συμβάσεως, ή β) να προβεί στην ανωτέρω επιθεώρηση μετά τη σύναψη της συμβάσεως και την καταβολή της προκαταβολής, εντός ορισμένου χρονικού διαστήματος κατά το οποίο να δηλώσει εάν θα αγοράσει το πλοίο. Οι δύο πρακτικές αυτές περιγράφονται στους όρους 4α και 4β. Ο σκοπός της επιθεώρησης του πλοίου και των πιστοποιητικών του, είναι να εξακριβώσει ο αγοραστής την πραγματική κατάσταση του πλοίου, ανάλογα με την ηλικία του και να αποφασίσει αν πραγματικά είναι προς το συμφέρον του η αγορά του. Με τη διαδικασία της επιθεώρησης, ο αγοραστής μπορεί να εντοπίσει τα ελαττώματα του

πλοίου, στο βαθμό που αυτό είναι εφικτό και δυνατό και ανάλογα είτε να αποσύρει το ενδιαφέρον του για το πλοίο είτε να διαπραγματευθεί την μείωση του τιμήματος αγοράς. Επίσης, με την επιθεώρηση του πλοίου, ο αγοραστής σχηματίζει μια ολοκληρωμένη εικόνα της καταστάσεως του κατά την υπογραφή της συμβάσεως ώστε να μπορεί κατά το χρόνο της παραδόσεως του να εντοπίσει τυχόν υποβάθμιση της καταστάσεως του πλοίου, πέραν της φυσιολογικής φθοράς.

Ρήτρα 5- Χρόνος και τόπος παράδοσης (Time and place of delivery and notices)

Η ρήτρα 5, έχει τροποποιηθεί έτσι ώστε να περιλαμβάνει ένα εύρος ημερομηνιών για την παράδοση, συμπεριλαμβάνοντας ωστόσο και μια ημερομηνία πριν από την οποία το 'NOR' να έχει παραδοθεί, καθώς και μια ημερομηνία ακύρωσης. Στην υποχρέωση του πωλητή έναντι του αγοραστή να τον κρατά ενήμερο για την κατάσταση του πλοίου, εμπίπτει τώρα και το γεγονός ότι πρέπει να δώσει ειδοποίηση σχετικά με την υποβολή του 'NoR'. Με την υποβολή του, το πλοίο λογίζεται να είναι στον τόπο της παράδοσης και φυσικά έτοιμο προς παράδοση σύμφωνα με τη συμφωνία. Ωστόσο, υπήρχε η έκφραση "*in every respect*" η οποία έχει αφαιρεθεί, προφανώς για να διευκρινιστεί ότι τα μικρά ελαττώματα δεν θα είναι ικανά να επιτρέψουν στον αγοραστή να απορρίψει την αγορά του πλοίου υπο τους όρους του MoA. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι, όταν ο πωλητής αναφέρει στο MoA, ότι το πλοίο δεν θα είναι έτοιμο μέχρι την ημερομηνία ακύρωσης, ο χρόνος του αγοραστή να ασκήσει το δικαίωμα ακύρωσης ή μη του MoA, έχει μειωθεί από επτά εργάσιμες ημέρες σε τρεις.

Ρήτρα 6- Δεξαμενισμός / Επιθεώρηση (Diver's inspection and dry docking)

Η ρήτρα 6 (α) (i) έχει τροποποιηθεί, έτσι ώστε να προβλέπεται ότι ο αγοραστής πρέπει να ασκήσει το δικαίωμά της επιλογής του, να διενεργήσει επιθεώρηση των υποβρύχιων τμημάτων του πλοίου, τουλάχιστον εννέα ημέρες πριν από την προβλεπόμενη ημερομηνία παράδοσης. Ο αγοραστής, θα πρέπει να λάβει υπόψη του την προθεσμία, για να διασφαλίσει ότι δεν έχει εκπέσει του δικαιώματος του να ζητήσει την εν λόγω επιθεώρηση των υφάλων (hull inspection). Στην περίπτωση αυτής της επιθεώρησης, απαιτούνται κατάλληλες συνθήκες στο λιμάνι της παράδοσης, ενώ η Saleform 2012

προσθέτει διάταξη που επιβεβαιώνει ότι η ημερομηνία ακύρωσης παρατείνεται, κατά το επιπλέον χρονικό διάστημα που απαιτείται για την τοποθέτηση και την επακόλουθη επανατοποθέτηση του πλοίου στην παραπάνω διαδικασία.

Η ρήτρα 6 (α) (ii) προβλέπει ότι, εάν η κλάση κρίνει ότι δεν απαιτείται επισκευή ορισμένων ελαττωμάτων πριν από την προβλεπόμενη διαδικασία δεξαμενισμού του πλοίου, ο πωλητής έχει δικαίωμα να παραδώσει το πλοίο με τα ελαττώματα αυτά, αφαιρώντας από την τιμή αγοράς το εκτιμώμενο κόστος εργασίας και υλικών διεξαγωγής των επισκευών. Ο αγοραστής δε θα έχει κανένα περαιτέρω δικαίωμα σε σχέση με οποιοδήποτε ελάττωμα ή/και επισκευή. Στην περίπτωση αυτή, πρέπει ο αγοραστής να εξετάσει προσεκτικά τη συγκεκριμένη διατύπωση, δεδομένου ότι οι άμεσες δαπάνες μπορούν να υπερβαίνουν το εργατικό κόστος και αυτό των υλικών και ίσως περιλαμβάνουν διάφορες πρόσθετες δαπάνες.

Ρήτρα 7- Ανταλλακτικά και καύσιμα (Spares, Bunkers and other items)

Η ρήτρα 7 του MoA, έχει τροποποιηθεί ώστε να περιλαμβάνει μια αυξημένη ευθύνη του πωλητή, ώστε να απαριθμήσει τα στοιχεία που δεν ανήκουν σε εκείνον και που εξαιρούνται από την πώληση. Ο πωλητής υποχρεούται επίσης να αντικαταστήσει τα στοιχεία που ανήκουν σε τρίτους, εφόσον αυτά βρίσκονται επί του πλοίου κατά την επιθεώρηση. Προφανώς η συγκεκριμένη τροποποίηση εισήχθη, προκειμένου να εξασφαλιστεί ότι ο αγοραστής, αφού προχωρήσει στη διαδικασία επιθεώρησης του πλοίου, δεν θα βρεθεί προ εκπλήξεων με στοιχεία τα οποία ανήκουν σε τρίτους και δεν περιλαμβάνονται στην πώληση.

Ρήτρα 8- Έγγραφα (Documents)

Η ρήτρα 8, έχει τροποποιηθεί έτσι ώστε να περιλαμβάνει ένα μεγαλύτερο κατάλογο των απαιτούμενων εγγράφων. Παρότι ο κατάλογος αυτός είναι πιο εμπεριστατωμένος και

βελτιωμένος, δεν αποτελείται από τεράστιο όγκο δικαιολογητικών εγγράφων, ώστε να γίνεται δυσλειτουργικός ο ρόλος τους. Οι συμβαλλόμενοι ωστόσο καλό θα ήταν να εξετάσουν ζητήματα περαιτέρω διατύπωσης των πρότυπων εγγράφων, προκειμένου να διασαφηνιστούν ορισμένα θέματα.

Ρήτρα 9- Βάρη του πλοίου (Encumbrances)

Η ρήτρα αυτή έχει τροποποιηθεί για να συμπεριλάβει την πρόσθετη εγγύηση αναφορικά με την παράδοση, ότι δηλαδή το πλοίο δεν υπόκειται σε ιδιοκτησία του λιμένα κάποιου κράτους ή σε άλλη διοίκηση. Με μια τέτοια προσθήκη, ο πωλητής εγγυάται ότι κατά τον χρόνο της παραδόσεως το πλοίο θα είναι ελεύθερο ναυλώσεως, βάρους, υποθήκης και ναυτικών προνομίων (δεσμών) ή κάθε άλλου χρέους, οποιουδήποτε είδους. Επίσης, ο πωλητής αναλαμβάνει την υποχρέωση να αποζημιώσει τον αγοραστή για κάθε ζημία που ο τελευταίος υποστεί εξαιτίας απαιτήσεων κατά του πλοίου, οι οποίες γεννήθηκαν προ της παραδόσεώς του στον αγοραστή.

Ρήτρα 10- Φόροι (Taxes etc.)

Η συγκεκριμένη ρήτρα αναφέρεται στα εν γένει έξοδα που απαιτούνται για την διαγραφή του πλοίου από την προηγούμενη σημαία του και την εγγραφή του στην νέα σημαία. Τα μεν έξοδα (φόροι, τέλη, δικηγορικά έξοδα κτλ) για την διαγραφή του πλοίου βαρύνουν τον πωλητή, τα δε ανάλογα έξοδα για την εγγραφή του πλοίου υπό την νέα σημαία του ή σε περίπτωση μη αλλαγής σημαίας της εγγραφής της νέας πλοιοκτησίας, βαρύνουν τον αγοραστή.

Ρήτρα 11- Κατάσταση παράδοσης του πλοίου (Condition on delivery)

Η εν λόγω ρήτρα, περιλαμβάνει τις πρόσθετες υποχρεώσεις του πλοίου αναφορικά με την παράδοση, ότι δηλαδή θα είναι χωρίς φορτίο και φυσικά χωρίς λαθρεπιβάτες. Εν προκειμένω, μπορεί να προκύψουν ασάφειες, καθώς η έννοια "χωρίς φορτίο" απαιτεί επίσης το πλοίο να είναι απαλλαγμένο και από υπολείμματα φορτίου.

Ρήτρα 12- Όνομα του Πλοίου – Διακριτικά (Name/markings)

Ο αγοραστής αναλαμβάνει την υποχρέωση να αλλάξει το όνομα και τα διακριτικά του πλοίου με την παραλαβή του. Όπως είναι λογικό με την μεταβίβαση του πλοίου, ο πωλητής εφόσον αποξενώνεται της κυριότητας του, επιθυμεί να γίνει αυτό ευρέως γνωστό και μέσω της αλλαγής του ονόματος του και της σημαίας του. Με την ίδια λογική, ο αγοραστής επιθυμεί να επισημάνει την αλλαγή της πλοιοκτησίας προκειμένου να αποφύγει τον κίνδυνο, τυχόν πιστωτές του πωλητή να ισχυριστούν ότι το πλοίο είναι των ιδίων συμφερόντων.

Ρήτρα 13- Υπερμερία Αγοραστή (Buyers' default)

Σε περίπτωση υπερμερίας του αγοραστή, ο πωλητής έχει το δικαίωμα να ακυρώσει την συμφωνία και να απαιτήσει αποζημίωση για τις ζημίες που υπέστη και για όλα τα έξοδα του, και όλα αυτά με τον νόμιμο τόκο. Ο αγοραστής θεωρείται ως υπερήμερος σε δύο περιπτώσεις: α) σε περίπτωση που δεν καταβάλει την προκαταβολή σύμφωνα με όσα προβλέπονται στον όρο 2 του MoA και β) σε περίπτωση που δεν καταβάλει το τίμημα σύμφωνα με όσα προβλέπονται στον όρο 3 του MoA. Στην δεύτερη αυτή περίπτωση, η προκαταβολή απελευθερώνεται στον πωλητή, εν είδει αποζημιώσεως και αν αυτή δεν επαρκεί να καλύψει τις ζημίες και τα έξοδα του, μπορεί να ζητήσει περαιτέρω αποζημίωση.

Ρήτρα 14- Υπερμερία Αγοραστή (Sellers' default)

Οι τρεις εργάσιμες ημέρες που παρέχονται στους πωλητές μετά την αποστολή του 'NoR', έχει διαγραφεί από τη ρήτρα 14. Η διαγραφή αυτή είναι σημαντική, καθώς ο πωλητής θα πρέπει τώρα να είναι επιμελής, όσον αφορά τα εν λόγω έγγραφα και πιστοποιητικά, καθώς η περίοδος που παρεχόταν, ώστε να διευθετήσει τα ζητήματα αυτά έχει αφαιρεθεί.

Ρήτρα 15- Εκπρόσωποι του Αγοραστή (Buyers' representatives)

Αφού υπογραφεί η σύμβαση και από τους δυο συμβαλλόμενους και παράλληλα γίνει κατάθεση της προκαταβολής από τον αγοραστή, ο τελευταίος έχει το δικαίωμα να τοποθετήσει επί του πλοίου δύο εκπροσώπους, με δική του ευθύνη και έξοδα, όταν το

πλοίο αφιχθεί σε ορισμένο λιμάνι, με σκοπό την εξοικείωση τους με το πλοίο, τα εξαρτήματα και τον εξοπλισμό του. Οι εκπρόσωποι αυτοί δεν επιτρέπεται να επέμβουν με οποιονδήποτε τρόπο στη λειτουργία του πλοίου, καθώς θεωρούνται απλοί παρατηρητές. Κατά την επιβίβαση τους, οι εκπρόσωποι του πωλητή πρέπει να υπογράψουν και τις ανάλογες επιστολές προς τον πωλητή με τις οποίες αναλαμβάνουν να αποζημιώσουν τον πωλητή για κάθε ζημία που τυχόν προκαλέσουν επί του πλοίου και έναντι τρίτων προσώπων.

Ρήτρα 16- Νόμος και Διαιτησία (Law and arbitration)

Διατηρείται η επιλογή μεταξύ του αγγλικού δίκαιου και της διαιτησίας του Λονδίνου (English law and London arbitration), με τα αντίστοιχα της Νέας Υόρκης ή οποιασδήποτε άλλης νομολογίας συμφωνήσουν τα δύο μέρη. Εν προκειμένω, εάν επιλεγεί το αγγλικό δίκαιο, οποιαδήποτε διαιτησία πλέον υπόκειται στους όρους των London Maritime Arbitrators Association (LMAA).

Ρήτρα 17- Σημειώσεις (Notices)

Η συγκεκριμένη ρήτρα όπως και η 18, έχουν προστεθεί στην Saleform 2012. Όλες οι σημειώσεις- πληροφορίες μεταξύ των μερών, θα πρέπει τώρα να είναι εγγεγραμμένες σύμφωνα με τον όρο 17, αν και δεν υπάρχουν διατάξεις που να διευκρινίζουν πότε οι σημειώσεις αυτές θεωρούνται ότι έχουν παραληφθεί.

Ρήτρα 18- Ολοκληρωμένη ρήτρα συμφωνίας (Entire agreement clause)

Τέλος, έχει εισαχθεί μια ολόκληρη ρήτρα συμφωνίας, η οποία έχει ως στόχο οι οποιασδήποτε προηγούμενες συμφωνίες (είτε προφορικές ή γραπτές) μεταξύ των μερών, να είναι άνευ περαιτέρω συνεπειών, δεδομένου ότι θα έχουν αντικατασταθεί από το υπογραφέν ΜοΑ. Συνεπώς, με αυτή τη διαδικασία και προσθήκη της ρήτρας, αποφεύγονται οι συγκρούσεις σχετικά με εικαζόμενες συμφωνίες που έγιναν προφορικά κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, αποτρέποντας τους αγοραστές να κάνουν αξιώσεις ψευδών δηλώσεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ SHIP SALE AND PURCHASE BROKERS ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

3.1 ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ S&P BROKERS

Οι ναυλομεσίτες λογίζονται ως εξειδικευμένοι μεσάζοντες/ διαπραγματευτές (δηλαδή μεσίτες) μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών στη διαδικασία χρησιμοποίησης πλοίων για τη μεταφορά εμπορευμάτων, ή λαμβάνουν ρόλο μεσίτη μεταξύ των αγοραστών και των πωλητών των πλοίων, αποτελώντας μέρος της παγκόσμιας ναυτιλιακής βιομηχανίας. Ασχολούνται με τις αγοραπωλησίες πλοίων - ένα αγαθό το οποίο παρουσιάζει τεχνικές περιπλοκότητες, σε μια διεθνή αγορά, η οποία είναι εξαιρετικά ασταθής και υπόκειται σε εναλλαγές. Ο μεσίτης της αντίστοιχης αγοράς, πρέπει να γνωρίζει αυτήν, ώστε να είναι σε θέση να συμβουλεύει τους πελάτες του σχετικά με πιθανή κατεύθυνση της, ενώ θα πρέπει να κατέχει καλή γνώση των πλοίων και των ιδιοκτητών τους.

Ορισμένες μεσιτικές εταιρείες έχουν εξελιχθεί ιδιαίτερα, ενσωματώνοντας τμήματα που ειδικεύονται σε διάφορους τομείς της ναυτιλίας, π.χ. ναυλώσεων ξηρού φορτίου (Dry Cargo Chartering), ναυλώσεων δεξαμενοπλοίων (Tanker Chartering), ναυλώσεων εμπορευματοκιβωτίων (Container Chartering), αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων πλοίων (Sale & Purchase), κατεδάφισης (Demolition). Ωστόσο οι μεγαλύτερες «shipbroking» επιχειρήσεις επικεντρώνονται σε συγκεκριμένους τομείς της ναυτιλιακής αγοράς. Τα κύρια κέντρα «shipbroking» σε όλο τον κόσμο, είναι το Λονδίνο, η Νέα Υόρκη, η Σιγκαπούρη και το Τόκιο, καθώς και σε σημεία όπου βρίσκονται πολλοί πλοιοκτήτες, όπως στο Όσλο και στην Αθήνα. Άλλα μέρη έντονης ανάπτυξης στις διεθνείς ναυτιλιακές υπηρεσίες, είναι το Χόνγκ Κόνγκ, η Σαγκάη, το Δελχί, η Βομβάη, η Κοπεγχάγη, η Γενεύη, η Γένοβα, το Αμβούργο και το Παρίσι στην Ευρώπη, ενώ στη Βόρεια Αμερική, είναι το Κονέκτικατ, το Χιούστον και το Μόντρεαλ, συνιστώντας εξίσου σημαντικά κέντρα «shipbroking».

Μια ξεχωριστή κατηγορία, είναι οι ‘brokers’ που ειδικεύονται στην S & P αγορά. Οι μεσίτες αυτοί, χειρίζονται την αγορά και την πώληση των ήδη υπαρχόντων πλοίων στην αγορά, μεταχειρισμένων ή των νεο-συμβληθέντων (νεότευκτων), από τα ναυπηγεία. Οι S & P μεσίτες, είναι υπεύθυνοι για την προώθηση των ευκαιριών, ενώ συζητούν τις τάσεις της αγοράς με τους πλοιοκτήτες, τους ναυλωτές, τους επενδυτές και τους τραπεζίτες, καθώς και αναλαμβάνουν την υποβολή εκθέσεων σχετικά με τις πωλήσεις στην αγορά, τις αξίες των πλοίων, τις γενικότερες τάσεις της αγοράς και τη δραστηριότητα του κλάδου. Πιο συγκεκριμένα, όταν ένας πλοιοκτήτης έχει ένα πλοίο που επιθυμεί να πουλήσει ή αντίστοιχα να αποκτήσει, ο shipbroker θα πρέπει να αναζητήσει στην αγορά για τους αγοραστές, ή τους κατάλληλους υποψήφιους για πώληση του εν λόγω πλοίου, ανάλογα με τις απαιτήσεις του πλοιοκτήτη. Επιπλέον, διαπραγματεύεται με τους πιθανούς αντισυμβαλλομένους, τα κύρια σημεία της συναλλαγής, ώστε τελικά όταν συλλέξει τα απαραίτητα στοιχεία, να συντάξει το βασικό πρότυπο σύμβασης. Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας αυτής, οι ναυλομεσίτες διαπραγματεύεται όχι μόνο την τιμή του πλοίου για λογαριασμό του εντολέα τους, αλλά και όλες τις λογιστικές λεπτομέρειες για τη μεταβίβαση του τίτλου ιδιοκτησίας στους αγοραστές (νέοι ιδιοκτήτες), συμπεριλαμβανομένων και των τραπεζικών διακανονισμών. Κατά τη διάρκεια της κάθε διαπραγμάτευσης, μπορεί να προκύψουν μικρές διαφορές οι οποίες πρέπει να αντιμετωπίζονται σύμφωνα με τις διακυμάνσεις της αγοράς, δηλαδή η αγορά μπορεί να κινείται προς όφελος του αγοραστή (η τιμή του πλοίου να έχει αρχίσει να μειώνεται), ή υπέρ του πωλητή (με ενίσχυση της τιμής), δίνοντας σε κάθε ένα από τα δύο μέρη τη δυνατότητα να ακυρώσει τελικά τη συναλλαγή. Όταν οι ‘brokers’ ενεργούν για λογαριασμό των παθητικών επενδυτών ή οικονομικών αγοραστών, ισώς επίσης πρέπει να βρούν τη χρονοναύλωση απασχόλησης για το πλοίο (time charter employment), και να βοηθήσουν με πρακτικές ρυθμίσεις, όπως για παράδειγμα το διορισμό των διαχειριστών του εν λόγω πλοίου. (BIMCO,2013)

3.2 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ S&P BROKERS

3.2.1 ΤΟ ΠΛΟΙΟ

Ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία που απαιτείται να έχει γνώση ο S&P broker, είναι αυτή του σχεδιασμού και της κατασκευής του πλοίου και των προδιαγραφών του, ώστε να μπορέσει να έχει αποδοτική και συνάμα αποτελεσματική επικοινωνία με τον δυνητικό αγοραστή. Σημασία έχει να κατανοεί σε βάθος τις θεμελιώδεις διαφορές μεταξύ χύδην ξηρού φορτίου πλοίου, φορτηγό πλοίου, του πλοίου ‘general cargo’, container, break-bulk και Ro-Ro πλοίου και του δεξαμενόπλοιου, συμπεριλαμβανομένων των Ore / Oil και Ore / Bulk / Oil πλοίου, υποδιαιρεμένα σε διάφορες κατηγορίες, συμπεριλαμβανομένων των carriers για το αργό πετρέλαιο, τα προϊόντα πετρελαίου, τα χημικά προϊόντα, τα υγροποιημένα αέρια κλπ. Στόχος λοιπόν, είναι να κατανοούν το σκοπό και το βασικό σχεδιασμό κατασκευής των καταστρωμάτων, των γερανών και άλλων εργαλείων διαχείρισης φορτίου.

Επιπλέον, ο broker πρέπει να κατανοεί και άλλες διαστάσεις που χρησιμοποιούνται στα πλοία, όπως για παράδειγμα, freeboard, draft, moulded depth, length overall, length between perpendiculars, beam extreme breadth και τη σημασία της μετατόπισης (ιδιαίτερα της ‘light displacement’) της χωρητικότητας πλοίων που προορίζονται για διάλυση. Ακόμη, πρέπει να κατέχει γνώση για τα βασικά χαρακτηριστικά της μηχανής προώσεως του πλοίου και άλλων μηχανημάτων εξοπλισμού που μπορεί να παρουσιάσει σε διαπραγματεύσεις για την πώληση του πλοίου.

Αναφορικά με το πλοίο τέλος, πρέπει να διαθέτει ενημέρωση για τις τάσεις στην ανάπτυξη πλοίων, ειδικά εκείνες που επηρεάζονται από τη νομοθεσία ή/ και τις διεθνείς συμβάσεις (π.χ. διπλά τοιχώματα δεξαμενόπλοιων) και για τις αντιλήψεις των μελλοντικών εξελίξεων που μπορεί να επηρεάσουν τις αποφάσεις ενός αγοραστή.

3.2.2 ΓΕΩΓΡΑΦΙΑ

Μείζονος σημασίας, είναι η γνώση των κύριων περιοχών δραστηριότητας της ναυτιλιακής και ναυπηγικής βιομηχανίας, κατανοώντας το μέγεθος τις δυνατότητες και την εξειδίκευση των μεγάλων ναυπηγείων, έχοντας υπόψιν τη θέση των βασικότερων αγοραστών ‘tonnage’ για κατεδάφιση.

Επιπλέον, πρέπει να διαθέτει γνώση των μετακινούμενων φορτίων, των εμπορικών οδών και μετεωρολογικών φαινομένων, στο βαθμό που αυτά μπορούν να επηρεάσουν τους τύπους και τα μεγέθη των πλοίων που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν.

3.2.3 REGISTRATION/CLASSIFICATION

Απαραίτητη προϋπόθεση εξίσου, είναι να γνωρίζουν τους λόγους για τους οποίους ένα πλοίο πρέπει να είναι εγγεγραμμένο, κατανοώντας επακριβώς τις διαφορές μεταξύ της εγγραφής (registration), στη σημαία του κράτους του ιδιοκτήτη και την καταγραφή σε στη σημαία άλλης χώρας (offshore registration). Ακόμα, πρέπει να διαθέτει γνώσεις για διαφορές μεταξύ των «σημαιών ευκαιρίας» και ανοικτών νηολογίων (open registers), που λειτουργούν από τα ναυτικά έθνη και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της κάθε φόρμας εγγραφής, ενώ μπορεί να εμπλακεί και στην αλλαγή εγγραφής ενός πλοίου.

Ένα πλοίο πρέπει να διαθέτει κλάση και ρόλος του μεσίτη είναι να γνωρίζει τις λεπτομέρειες των επιμέρους ‘classification societies’ και τι συνεπάγεται η κατάταξή τους σε αυτά, παράλληλα με τις λεπτομέρειες του International Association of Classification Societies (IACS).

3.2.4 ΤΑ ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ

Ένας μεσίτης S & P, θα πρέπει να είναι σε θέση να μπορεί να διαφοροποιήσει τους διαφορετικούς τύπους των εφοπλιστών (αγοραστές και πωλητές), συμπεριλαμβανομένων των μεγάλων και μικρών εταιρειών, των ομίλων και τις υποδιαιρέσεις αυτών, τους επενδυτές (investment groups) που μπορούν να προβούν σε άμεση αγορά bareboat charter (shipping pool).

Ο ρόλος και η λειτουργία των άλλων παραγόντων της S & P αγοράς, είναι εξίσου σημαντικός για τους brokers, συμπεριλαμβανομένων και των υπόλοιπων μεσιτών, των ναυλωτών, των τραπεζιτών και των χρηματοδοτών εν γένει, συμβολαιογράφων και δικηγόρων. Για παράδειγμα, ένα πλοίο μπορεί να πωληθεί με ένα ‘charter commitment’ που υφίσταται ήδη, άρα είναι σημαντικό να μπορεί να κατανοήσει ο μεσίτης τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να παρέμβουν τα εμπλεκόμενα μέρη κατά τη διαδικασία της πώλησης, μέχρι την ολοκλήρωσή της.

3.2.5 ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ

Οι αλληλεπιδράσεις των αγορών, παίζουν σημαντικότατο ρόλο στις αποφάσεις των πλοιοκτητών και των αγοραστών, αποτελούν δε με αυτό τον τρόπο βασικό κομμάτι πληροφοριών που πρέπει να κατέχουν οι μεσίτες. Καθεμία από τις αγορές, διαφέρει και έτσι διαφέρουν και οι αποφάσεις των εμπλεκόμενων μερών, για νεόκτιστα πλοία για ‘secondhand’, όσο και για τα πλοία προοριζόμενα για κατεδάφιση.

Ο μεσίτης πρέπει να κατανοεί τους παράγοντες που επηρεάζουν τις ναυλαγορές, αναφορικά με το πώς αυτές εμπίπτουν στην άμεση σχέση μεταξύ αγοράς μεταχειρισμένων και στην αγορά πλοίων προς κατεδάφιση και πώς οι τρέχουσες αντιλήψεις για το μέλλον της παγκόσμιας οικονομίας επηρεάζουν την αγορά νεότευκτων πλοίων. Αξίζει να σημειωθεί, ότι στις επιδράσεις των εξωτερικών παραγόντων, συμπεριλαμβάνονται οι εξωγενείς παράγοντες, όπως οι φυσικές καταστροφές, οι πολιτικές κρίσεις κ.ά

Τέλος, στις αγορές για τις οποίες γίνεται λόγος, συμπεριλαμβάνονται και αυτές της tramp, της liner και tanker, με συνολική θεώρηση των χωρών και πως οι τελευταίες μπορεί να αντιδράσουν σε διάφορους παράγοντες.

3.2.6 CONTRACTS KAI DOCUMENTATIONS

Στη συνέχεια, απαιτούμενη είναι η γνώση του βασικού κορμού των επιμέρους συμφωνιών, για την πώληση ενός πλοίου και οι ουσιαστικές διαφορές ανάλογα με το αν πρόκειται για ένα νεόκτιστο, ένα ‘secondhand’ ή ένα πλοίο που προορίζεται για διάλυση. Ωστόσο, η ύπαρξη όλων των βασικών μνημονίων συμφωνιών, με την πιο ευρέως χρησιμοποιούμενη τη Norwegian Saleform, κάνει την κατανόηση τους πιο εύκολη απο μέρους των μεσιτών, ενώ οι τελευταίοι πρέπει να γνωρίζουν το σκοπό της saleform, καθώς και των επιμέρους ρητρών επιθεώρησης (inspection) και δεξαμενισμού (dry-docking), όταν λαμβάνουν χώρα. Επιπροσθέτως, πρέπει να είναι σε θέση να καταρτίζουν πρόσθετες ρήτρες, όταν αυτό κριθεί απαραίτητο και να συμπληρώνουν ή ακόμα και να αντικαθιστούν τις ήδη υπάρχουσες.

Όλα τα έγγραφα έχουν σημαντικές λειτουργίες, συμπεριλαμβανομένων αυτών της ασφάλειας και άλλων πιστοποιητικών συμμόρφωσης (certificates of compliance). Τα έγγραφα αυτά, πρέπει οι αγοραστές και οι πωλητές να προσκομίζουν κατά τη στιγμή της ολοκλήρωσης της πώλησης και της νομικής μεταβίβασης του πλοίου, ώστε οι μεσίτες να είναι ενήμεροι για τις αρχές έκδοσης των εν λόγω εγγράφων. Παράλληλα να είναι ενήμεροι, για τους εκπροσώπους των άλλων εμπλεκόμενων μερών, των οποίων η παρουσία ή η ηλεκτρονική επαφή μπορεί να απαιτείται κατά τη στιγμή της παράδοσης.

3.2.7 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Το πιο βασικό ίσως χαρακτηριστικό ενός broker, είναι η διαπραγματευτική του ικανότητα. Πρέπει αρχικά να γνωρίζει εις βάθος τα βασικά γνωρίσματα της επιχείρησης που κάνει την προσφορά, καθώς και αυτά της αντι-προσφοράς, με τρόπο που να εξυπηρετείται η διαπραγματευτική διαδικασία και για τα δύο μέρη, το καθένα με τους αντίστοιχους πρακτόρες τους. Όπως και σε κάθε άλλη διαδικασία, η σημασία των χρονικών ορίων της προσφοράς, παίζει καθοριστικό ρόλο. Ως εκ τούτου, ο μεσίτης καλείται να συντάξει ένα άνοιγμα προσφοράς, το οποίο να περιλαμβάνει όλες τις απαιτήσεις του κύριου υπόχρεου και με τη διατύπωση, όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, τυχόν ρητρών που δεν καλύπτονται από την έντυπη μορφή και οι οποίες ενδέχεται να πρέπει να αναφερθούν ειδικώς.

Είναι σημαντικό να κατανοηθεί, πως η διαπραγματευτική διαδικασία από μόνη της, οδηγεί σε ένα συνολικό συμπέρασμα και απαιτείται ανακεφαλαίωση συνδιαστικά με μια ολοκληρωμένη ατζέντα. Η επίγνωση του τρόπου με τον οποίο τα στοιχεία αναφορικά με την πώληση του πλοίου συγκεντρώνονται κατά τη διάθεσή του στην αγορά, αποτελεί πρωτογενή πληροφορία, δίνεται δε, σε μια βάση, η οποία πιστεύεται ότι είναι ακριβής, αλλά όχι και δεδομένη (“...believed to be correct but not guaranteed”).

Αξίζει ακόμα να αναφερθεί, πως η εθιμοτυπία και η ηθική που υπάρχει μεταξύ των μεσιτών S & P, συμπεριλαμβάνει τη δέσμευση προς τους πελάτες, όταν ορισμένες πληροφορίες έχουν ζητηθεί ή έχουν δοθεί (BIMCO,2013).

3.2.8 *FINANCE KAI INSURANCE*

Ο αγοραστής, μπορεί με πολλούς διαφορετικούς τρόπους να αυξήσει τα κεφάλαια, για να χρηματοδοτήσει την αγορά. Έτσι λοιπόν, πρέπει απο μέρους του μεσίτη να υπάρχει γνώση, για αυτές τις πηγές κεφαλαίων που αντλούνται ανα περιπτώσεις, καθώς και για το είδος των πληροφοριών που ενδέχεται να απαιτήσει ο χρηματοδότης. Ως παράδειγμα, μπορεί να αναφερθεί ο ρόλος και η λειτουργία της υποθήκης, όταν χρησιμοποιείται ως εγγύηση για ένα δάνειο για να χρηματοδοτήσει την αγορά.

Ακόμα, υπάρχουν οι διαδικασίες της χρηματοδοτικής μίσθωσης και ναύλωσης «γυμνού πλοίου» (bareboat chartering), ως μέθοδοι απόκτησης χωρητικότητας. Στη συνέχεια, είναι οι επιδράσεις των επιτοκίων, των συναλλαγματικών ισοτιμιών, των συναλλαγματικών διακυμάνσεων επί των συγκεντρώσεων χρηματοδότησης και εξυπηρέτησης του δανείου.

Όλα τα ανωτέρω, πρέπει να κατανοούνται με τρόπο, με τον οποίο οι αλλαγές του ασφαλιστικού κινδύνου του πωλητή και του αγοραστή, κατά την πρόοδο των διαπραγματεύσεων, να δημιουργούν εξασφάλιση κάλυψης στο σωστό χρόνο. Στην ασφαλιστική κάλυψη βεβαίως, πρέπει ο μεσίτης να γνωρίζει τους παρόχους αυτής, συμπεριλαμβανομένου του ρόλου του Protection and Indemnity Club (P&I Club).

3.2.9 *EKTIMΗΣΕΙΣ (VALUATIONS)*

Η εκτίμηση στην πώληση των πλοίων και την αγορά, αποτελούν βασικό σημείο αναφοράς, καθώς και οι λόγοι για τους οποίους διάφοροι τύποι οργανισμών, απαιτούν αποτιμήσεις. Έτσι, ο μεσίτης πρέπει να αναγνωρίζει τις νομικές υποχρεώσεις και την προστασία που χρειάζονται οι εκτιμητές, εφόσον μια αποτίμηση παρουσιάζεται και αναλύεται με ιδιαίτερη προσοχή. Επιπλέον, απαιτείται γνώση του τρόπου με τον οποίο συγκεντώνονται οι πληροφορίες επί των οποίων βασίζεται η αποτίμηση, και η μέθοδος για την εκτίμηση μιας αξίας/τιμής. Αναφορικά με το τελευταίο, σημειώνεται ότι δεν πρόκειται για πραγματική ερευνά στο πραγματικό πλοίο.

3.2.10 ΝΟΜΙΚΕΣ ΕΚΦΑΝΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΑΣ

Ο μεσίτης κατέχει μια ισχυρή νομική θέση στη διαδικασία αγοραπωλησίας, η οποία πηγάζει από τη σχέση με τον εντολέα του. Υπάρχει η βασική αρχή, στην οποία ο μεσίτης ενεργεί στο πλαίσιο της ειδικής εξουσίας που του δίνεται από τον εντολέα του κεφαλαίου και επωμίζεται την ευθύνη που ενδέχεται να προκύψει, εάν η εν λόγω αρχή δεν ενήργησε όπως ήταν επιθυμητό. Πρέπει ωστόσο να κατανοεί τι συνεπάγεται μια παραβίαση της εγγύησης της αρχής, είτε ενεργήσει με αμέλεια, είτε όχι. Για παράδειγμα, μπορεί να αναφερθεί μια φράση, στην οποία πρέπει να γνωρίζει τι εμπεριέχει η αμέλεια του περιεχομένου της: “...*free of all encumbrances and maritime liens*” (BIMCO,2013).

Ακόμα, ο μεσίτης πρέπει να είναι ενήμερος για τους βασικούς τομείς που μπορεί να υπάρξουν διαφωνίες ή διαφοροποιήσεις, όπως αυτές με παραπλανητική παρουσίαση στην περιγραφή του πλοίου, την κατάστασή του κατά την παράδοση, την ποσότητα των καυσίμων κατά την παράδοση, ή την υποτιθέμενη απουσία του εξοπλισμού κατά την παράδοση.

Στις νομικές υποχρεώσεις του αγοραστή, δεν υπάγεται η κατάθεση του λόγου για τον οποίο μπορεί να απέρριψε το πλοίο κατά την επιθεώρηση, κάτι το οποίο πρέπει να γνωρίζει ο μεσίτης προς αποφυγή διαφωνιών. Ωστόσο, στα νομικά δικαιώματα του μεσίτη, είναι η εξασφάλιση της προμήθειάς του, ενώ εκείνος πρέπει να είναι ενήμερος, για την επίδραση των διεθνών συμβάσεων και της νομοθεσίας για νεότευκτα και ήδη υπάρχοντα πλοία (ICS, 2015).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

S&P ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΥ ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

4.1 Ο ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΩΝ ΣΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ

Οι θαλάσσιες μεταφορές χαρακτηρίζονται από παράγωγη ζήτηση, όπου η ζήτηση αυτή εμφανίζεται ως αποτέλεσμα του θαλάσσιου εμπορίου. Οι καθοριστικοί παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση των θαλάσσιων μεταφορών, περιλαμβάνουν τους πολιτικούς παράγοντες, τη παγκόσμια οικονομία, το θαλάσσιο εμπόριο αγαθών και το κόστος μεταφοράς. Από την άλλη πλευρά, οι καθοριστικοί παράγοντες της προσφοράς στη ναυτιλία, είναι το μέγεθος του στόλου και η επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα. Η συνάρτηση προσφοράς της ναυτιλίας, δείχνει την ποσότητα των ναυτιλιακών υπηρεσιών από φορείς θαλάσσιων μεταφορών που δύναται να προσφέρονται σε κάθε επίπεδο των ναύλων, ενώ η λειτουργία της ζήτησης πλοίων δείχνει πώς οι φορτωτές προσαρμόζουν τις ανάγκες της ζήτησης, στις μεταβολές στο επίπεδο των ναύλων.

Στην αγορά της ναυτιλίας, οι καμπύλες προσφοράς και ζήτησης τέμνονται στο σημείο ισορροπίας της τιμής, όπου οι μεταφορείς και οι φορτωτές έχουν φτάσει σε μια αμοιβαία αποδεκτή τιμή των εμπορευμάτων. Όπως προαναφέρθηκε, ένας ναυτιλιακός κύκλος ξεκινά με μια έλλειψη πλοίων και αυξήσεις στο επίπεδο των ναύλων, η οποία με τη σειρά της δημιουργεί τάση για παραγγελίες νέων πλοίων. Ως εκ τούτου, η παράδοση των νέων πλοίων οδηγεί σε μεγαλύτερη προσφορά ναυτιλιακής ικανότητας (shipping capacity). Ο ναυτιλιακός κύκλος είναι μια διαδικασία ανταγωνιστική, κατά την οποία η προσφορά και η ζήτηση αλληλοεπιδρούν για τον προσδιορισμό των ναύλων.

4.2 ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ

Η ναυτιλιακή επιχείρηση χρησιμοποιεί τον μηχανισμό της αγοράς για τη ρύθμιση της προσφοράς και της ζήτησης. Η ζήτηση για εμπορευματικές μεταφορές καθορίζεται από τη ζήτηση για φυσικά εμπορεύματα σε μια συγκεκριμένη τοποθεσία. Εξαιτίας της άνισης κατανομής των φυσικών πόρων και την εξειδίκευση της παραγωγής, ορισμένες περιοχές βιώνουν μια υπερπροσφορά ορισμένων προϊόντων, ενώ άλλες περιοχές υποφέρουν από

έλλειμμα. Αυτή η γεωγραφική ανισορροπία προκαλεί τη διακύμανση της ζήτησης για εμπορευματικές μεταφορές (Coyle et al. 2000).

Κατά τις τελευταίες δεκαετίες, υπήρξαν περιπτώσεις όπου η ζήτηση αυξήθηκε στη ναυτιλία, έπειτα παρέμεινε στάσιμη και στη συνέχεια μειώθηκε. Οι καθοριστικοί παράγοντες της ζήτησης πλοίων, περιλαμβάνουν μεταβλητές, πλην των επιπέδων των ναύλων, οι οποίες επηρεάζουν το ποσοστό ενδιαφέροντος για θαλάσσιες μεταφορές. Σε ό, τι αφορά τη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές, υπάρχουν πέντε βασικοί καθοριστικοί παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση πλοίων. Οι πέντε καθοριστικοί παράγοντες για τις θαλάσσιες μεταφορές είναι: οι πολιτικοί παράγοντες, η παγκόσμια οικονομία, το εμπόριο δια θαλάσσης, ο μέσος όρος των αποστάσεων, και το κόστος μεταφοράς (Stopford, 2004).

4.2.1 ΠΟΛΙΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ

Οι πολιτικοί παράγοντες καλύπτουν τις στρατηγικές που έχουν υιοθετηθεί από την κυβέρνηση (Branch 1998), και περιλαμβάνουν και την παρέμβαση της κυβέρνησης στο εμπόριο και τα ναυτιλιακά θέματα, καθώς και τη χρήση των εμπορικών πολιτικών για την προστασία των εγχώριων προϊόντων έναντι των εισαγόμενων εμπορευμάτων. Οι κρατικές παρεμβάσεις, είναι συσχετισμένες με το αν στην εν λόγω χώρα, η κυβέρνηση είναι δημοκρατικά εκλεγμένη από τους πολίτες και έχει προκαθορισμένες δημοσιονομικές πολιτικές και κατά πόσο η χώρα είναι μέλος κάποιου οικονομικού / εμπορικού μπλοκ, καθώς και την επιθυμία του για παραμονή και συμμόρφωση με τις διεθνείς συμβάσεις.

Άλλοι πολιτικοί παράγοντες, αναφέρονται σε γεγονότα όπως πολέμους, επαναστάσεις, εθνικές κρίσεις, ή ακόμα και απεργίες. Για παραδείγματα, τα πολιτικά γεγονότα με τον πόλεμο της Κορέας το 1950, οδήγησαν σε εμπορευματικό απόθεμα στις δυτικές χώρες. Ακόμα, η εισβολή του Ιράκ στο Κουβέιτ το 1990, δημιούργησε μια έκρηξη στην ζήτηση για δεξαμενόπλοια επειδή χρησιμοποιούνταν για την αποθήκευση πετρελαίου. Το περιστατικό της 11ης Σεπτεμβρίου 2001, αύξησε την παραγωγή μόνο κατά 1,3%, το οποίο ήταν μόνο το ένα τρίτο της αύξησης που καταγράφηκε το προηγούμενο έτος (UNCTAD, 2002).

4.2.2 Η ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Ένας σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει τη ζήτηση πλοίων, είναι η παγκόσμια οικονομία. Μετά το περιστατικό της 11ης Σεπτεμβρίου, σημειώθηκε μείωση του ρυθμού αύξησης της παγκόσμιας παραγωγής και οδήγησε σε μείωση τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο εξαγωγών και των εισαγωγών εν γένει. Από την άλλη πλευρά, η αύξηση της παγκόσμιας παραγωγής, έφερε την αύξηση των εξαγωγών τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο, όσο και των εισαγωγών από το 2002 (UNCTAD 2005). Φαίνεται ότι η παγκόσμια οικονομία και η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές, έχουν θετική συσχέτιση, διότι η παγκόσμια οικονομία δημιουργεί ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές μέσω της εξαγωγής και εισαγωγής των διαφόρων προϊόντων. Διακυμάνσεις στην αύξηση της παραγωγής, δημιουργούν ένα κυκλικό μοτίβο της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές.

Η έννοια της ελαστικότητας του εμπορίου, χρησιμοποιείται για να περιγράψει τη σχέση αυτή και είναι η ποσοστιαία αύξηση στο θαλάσσιο εμπόριο δια την ποσοστιαία αύξηση της παγκόσμιας παραγωγής. Κατά τις τρεις τελευταίες δεκαετίες, η ελαστικότητα ήταν θετική, με μέσο όρο 1.4 (Stopford 2004), υποδεικνύοντας ότι το θαλάσσιο εμπόριο αυξήθηκε κατά 40% ταχύτερα, από την αύξηση της παγκόσμιας παραγωγής κατά την περίοδο αυτή.

4.2.3 ΘΑΛΑΣΣΙΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

Για να γίνει πιο αντιληπτή η σχέση μεταξύ των θαλάσσιων εμπορικών συναλλαγών και της παγκόσμιας οικονομίας, είναι σκόπιμο να εξεταστεί θαλάσσιο εμπόριο των βασικών προϊόντων. Ένας βασικός λόγος για την βραχυπρόθεσμη μεταβλητότητα (συνήθως μέσα σε ένα χρόνο) στο θαλάσσιο εμπόριο των βασικών προϊόντων, είναι η εποχικότητα.

Για παράδειγμα, η ζήτηση για εμπόριο ενέργειας μπορεί να χαρακτηριστεί ως ένας κύκλος που οφείλεται σε ένα υψηλό επίπεδο κατανάλωσης ενέργειας το χειμώνα στο βόρειο ημισφαίριο. Μακροπρόθεσμες τάσεις στο εμπόριο βασικών προϊόντων, μπορούν να προσδιοριστούν από την παρατήρηση των οικονομικών χαρακτηριστικών των βιομηχανιών που παράγουν και καταναλώνουν τα εμπορεύματα με αλλαγές στη ζήτηση

για συγκεκριμένα προϊόντα, με αλλαγή των πηγών από τις οποίες λαμβάνονται οι παραδόσεις αγαθών, με διαδικασίες όπως τη μετεγκατάσταση των μονάδων μεταποίησης που αλλάζουν τη διάρθρωση του εμπορίου και του χρόνου, δηλαδή αλλαγή στις απαιτήσεις των φορτωτών να αποκτήσουν ό, τι επιθυμούν σε καθορισμένους χρόνους.

4.2.4 AVERAGE HAUL

Η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές δεν εξαρτάται μόνο από τον όγκο τους αλλά και από την απόσταση επί της οποίας το φορτίο έχει αποσταλεί. Για παράδειγμα, ένας τόνος σιδηρομεταλλεύματος που μεταφέρεται από τη Νότια Αμερική στην Κίνα, δημιουργεί πολλές φορές τόση ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές, όση χωρητικότητα απαιτείται, για σιδηρομετάλλευμα που αποστέλλεται από την Αυστραλία προς την Κίνα. Αυτή η επίδραση στην απόσταση γενικά, αναφέρεται ως η «average haul» του εμπορίου. Ως εκ τούτου, η ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών, μπορεί να μετρηθεί σε όρους τόνο-μιλίων, η οποία ορίζεται ως η ποσότητα των εμπορευμάτων πολλαπλασιαζόμενη επί τη μέση απόσταση στην οποία το φορτίο μεταφέρεται.

Η επίδραση της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές, κατά το μέσο όρο αποστάσεων, μπορεί να απεικονιστεί με τη ζήτηση για bulk carriers της Κίνας. Πρόσφατα, η ζήτηση της Κίνας για πρώτες ύλες ήταν τόσο μεγάλη, που έχει υπερβεί τις ικανότητες της, ενώ για να καλύψει τις ανάγκες της για σιδηρομετάλλευμα, άνθρακα και άλλα εμπορεύματα, έχει στραφεί σε κοντινούς προμηθευτές, όπως η Αυστραλία.

Κατά συνέπεια, η Κίνα πρέπει να δύναται να επεκτείνει το δίκτυο των προμηθευτών και των εμπορευματικών πηγών της, σε μέρη όπως η Βραζιλία, η Χιλή, και η Νότια Αφρική (Leach 2005). Η πρακτική αυτή, έχει καταναλώσει μεγάλο ποσοστό της παγκόσμιας χωρητικότητας των πλοίων χύδην φορτίων, επειδή περισσότερα πλοία απαιτούνται για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα ταξιδιών.

4.2.5 ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

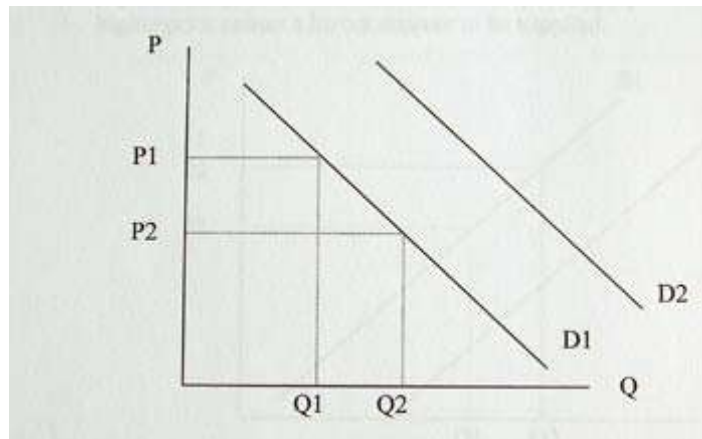
Τον περασμένο αιώνα, η ανάπτυξη των συστημάτων μεταφορών, η εκμετάλλευση μεγαλύτερων πλοίων και η υιοθέτηση πιο αποτελεσματικής οργάνωσης των ναυτιλιακών

δραστηριοτήτων, είχε ως αποτέλεσμα τη σταθερή μείωση του κόστους μεταφοράς. Το μειωμένο κόστος μεταφοράς, έχει με τη σειρά του ως αποτέλεσμα να τονωθεί η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές με άμεσο αντίκτυπο στις αποφάσεις για αγορές των καταναλωτών, τις θέσεις των αγορών, την προμήθεια, και τις αποφάσεις τιμολόγησης (Coyle et al.2000). Οι καταναλωτές παίρνουν αποφάσεις αγοράς, με βάση το κόστος μεταφοράς συνδυαστικά με την ποιότητα του προϊόντος. Οι αποφάσεις τους, για τα προϊόντα (οι οποίες επηρεάζουν τις αποφάσεις των κατασκευαστών για την παραγωγή ή τις αποφάσεις των προμηθευτών σχετικά με το πού να τα διανείμουν), συνδέονται με το κόστος μεταφοράς και τη διαθεσιμότητα των υπηρεσιών για μεταφορές. Οι αποφάσεις σχετικά με το πού πρέπει να εμπορεύονται τα προϊόντα, επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από την ικανότητα των μεταφορέων για την παροχή προϊόντων, σε αγορές με οικονομικά αποδοτικό τρόπο. Οι αποφάσεις σχετικά με την πηγή πρώτων υλών ή τελικών προϊόντων εξαρτάται από το κόστος μεταφοράς. Επιπλέον, οι αποφάσεις τιμολόγησης επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από το κόστος μεταφοράς, το οποίο μπορεί να ασκεί επιρροή στο θαλάσσιο εμπόριο και τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη του.

4.2.6 Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΚΑΜΠΥΛΗ ΖΗΤΗΣΗΣ

Η ζήτηση είναι μια λειτουργική σχέση μεταξύ του επιπέδου των ναύλων (δηλαδή της τιμής της θάλασσας μεταφοράς) και της ποσότητας της ζήτησης για ναυτιλιακές υπηρεσίες ανά χρονική περίοδο. Η καμπύλη ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές, έχει ροπή πλάγια προς τα κάτω δεξιά, σύμφωνα με το νόμο της ζήτησης. Ο νόμος της ζήτησης, αναφέρει ότι οι αγοραστές θα αυξήσουν τον αριθμό των αγορών τους, ανά προϊόν, όταν η τιμή του μειώνεται, και αντιστοίχως θα μειώσει τον αριθμό των αγορών όταν η τιμή του αυξάνεται. Μια καμπύλη ζήτησης είναι μια γραφική αναπαράσταση, της σχέσης μεταξύ της ζητούμενης ποσότητας για ένα προϊόν (π.χ. θαλάσσια μεταφορική ικανότητα τονάζ) και της τιμή του (π.χ. επίπεδο ναύλου).

Όταν το επίπεδο των ναύλων μεταβάλλεται και οι άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης παραμένουν σταθεροί (*ceteris paribus*), υπάρχει αλλαγή στη ζητούμενη ποσότητα. Μια τέτοια αλλαγή, αναφέρεται σε μια κίνηση κατά μήκος της καμπύλης ζήτησης που οδηγεί στην προσαρμογή από το σημείο P1Q1 στο σημείο P2Q2, όπως φαίνεται στο Σχ. 1



Σχήμα 4.1: Demand Curve for sea transports (P= Freight Rates, Q=Tonnage Capacity)

Η ναυτιλιακή ζήτηση εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Το θαλάσσιο εμπόριο, είναι από τους σημαντικότερους καθοριστικούς παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές. Η αύξηση ή μείωση του όγκου του εμπορίου δια θαλάσσης, μπορεί να οδηγήσει σε μια αλλαγή της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές. Εάν υπάρξει αλλαγή σε οποιονδήποτε από τους καθοριστικούς παράγοντες των θαλάσσιων μεταφορών, θα υπάρξει αλλαγή στη ζήτηση και η ναυτιλιακή καμπύλη ζήτησης θα μετατοπιστεί. Για παράδειγμα, μία αύξηση στο θαλάσσιο εμπορικό όγκο, θα επιφέρει αύξηση της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές και μετατόπιση της καμπύλης προς τα δεξιά (δηλαδή, από D1 σε D2). Αντίθετα, μείωση της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές μετατοπίζει την καμπύλη ζήτησης προς τα αριστερά.

4.2.7 Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Η προσφορά των θαλάσσιων μεταφορών, υπολογίζεται σε όρους της προσφερόμενης χωρητικότητας, η οποία αναφέρεται στην διαθέσιμη χωρητικότητα για τη μεταφορά φορτίου από ένα λιμάνι σε ένα ή περισσότερα λιμάνια. Όλα τα πλοία που εμπορεύονται στη ναυλαγορά, συνιστούν την «ενεργό ναυτιλιακή προσφορά», ενώ τα πλοία που δεν εμπορεύονται στην αγορά αυτή (δηλαδή laid-up tonnage), αποτελούν τη «διαθέσιμη

ναυτιλιακή προσφορά». Όλα τα πλοία που είναι κατάλληλα για εμπορικούς σκοπούς, αποτελούν το σύνολο της ναυτιλιακής προσφοράς.

Για την εκτίμηση της προσφοράς των ναυτιλιακών υπηρεσιών, λαμβάνεται υπόψη τόσο η ικανότητα μεταφοράς φορτίων, όσο και η απόσταση του ταξιδιού. Η έλλειψη χωρητικότητας των πλοίων χύδην φορτίου στο παρελθόν, είχε σαν αποτέλεσμα, λόγω της μεγάλης ζήτησης της Κίνας για χύδην προϊόντα, (τα οποία υπερέβαιναν την ικανότητα των κοντινών προμηθευτών της, όπως η Αυστραλία, για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της), τάθηκε αναγκαιο να επεκτείνει το δίκτυο των προμηθευτών της σε πιο μακρινά μέρη, όπως η Νότια Αμερική και τη Νότια Αφρική (Alen J et all. 2015).

Η προσφορά της ναυτιλίας, ελέγχεται από τέσσερις ομάδες λήψης αποφάσεων: τους πλοιοκτήτες, οι οποίοι είναι οι κύριοι ιθύνοντες, εφόσον είναι αυτοί που παραγγέλνουν νέα πλοία, είτε αποφασίζουν να στείλουν τα πλοία για διάλυση (scrap), τους ναυλωτές, οι οποίοι μπορούν να γίνουν οι ίδιοι πλοιοκτήτες ή να επηρεάσουν τους πλοιοκτήτες στις αποφάσεις τους, τους τραπεζίτες που χρηματοδοτούν τη μεταφορά, πράγμα που σημαίνει ότι πολλές φορές οι τράπεζες είναι αυτές που ασκούν οικονομική πίεση και τις ρυθμιστικές αρχές οι οποίες εκδίδουν και υιοθετούν αποφάσεις ασφαλείας. Με βάση αυτό το μοντέλο, το σύστημα είναι πολυ επιρρεπές σε αλλαγές, ακριβώς γιατί αποτελείται από ένα μικρό σύνολο λήψης αποφάσεων (Alen J et all. 2015).

Όπως είναι γνωστό, σε μακροπρόθεσμη βάση, οι παραδόσεις νέων πλοίων και η διάλυση παλαιών, καθορίζουν το ρυθμό αύξησης του παγκόσμιου στόλου. Για παράδειγμα, λόγω έλλειψης πλοίων το 2004, οι επενδυτές τάχθηκαν υπέρ ενός μεγάλου αριθμού παραγγελιών για την κατασκευή νέων πλοίων. Το 2006, οι carriers προσέθεσαν στον παγκόσμιο στόλο περίπου 110 πλοία Post-Panamax, σε χωρητικότητα από 5.500 έως 9.500 TEUs. Επίσης, 72 πλοία μεγεθούς Panamax, χωρητικότητας από 4.000 έως 5.000 TEUs (Mongelluzzo και Leach 2006). Καθώς ο βαθμός χωρητικότητας των πλοίων αυξήθηκε κατά σχεδόν 15%, το επίπεδο των ναύλων έμεινε στάσιμο ή ακόμη μειώθηκε, σε ορισμένες εμπορικές γραμμές (Clarkson Research Limited 2006).

Από την άλλη πλευρά, η διάλυση πλοίων είναι μια επιχειρηματική απόφαση, η οποία εξαρτάται από τις προβλέψεις των πλοιοκτητών για το μέλλον του λειτουργικού κέρδους των πλοίων, καθώς και των προσωπικών οικονομικών θέσεων παγκοσμίως. Κατά τη διάρκεια της ύφεσης, όταν ένας εφοπλιστής θεωρεί ότι υπάρχει πιθανότητα για απότομη

αύξηση του επιπέδου των ναύλων στο άμεσο μέλλον, τότε μπορεί να αποφασίσει διάλυση για τα «ασύμφορα» πλοία. Στη ναυτιλιακή αγορά, η προσφορά της μεταφορικής ικανότητας προσαρμόζεται ανάλογα με τη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές. Ο μηχανισμός της αγοράς, καθορίζει το μέγεθος του στόλου της ναυτιλιακής αγοράς. Ένα από τα χαρακτηριστικά του παγκόσμιου στόλου κατά τις τελευταίες δεκαετίες είναι ότι υπήρξαν ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις και η τεχνολογική πρόοδος και οι καινοτομίες στο σχεδιασμό και τη λειτουργία των πλοίων, έχουν οδηγήσει σε εξαιρετικά αποτελέσματα αναφορικά με τη λειτουργική αποδοτικότητα.

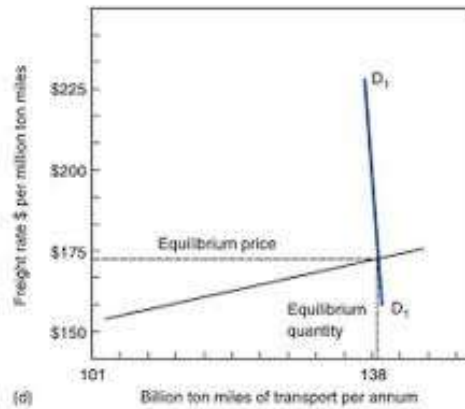
Ως αποτέλεσμα των παραπάνω, μεγαλύτερα, γρηγορότερα, ασφαλέστερα πλοία μπορούν να κατασκευαστούν, τα οποία είναι ικανά για την παροχή ναυτιλιακών υπηρεσιών σε χαμηλότερο κόστος ανά τόνο-μίλι, καθώς και μεγαλύτερης χωρητικότητας για την προσφορά.

Σαν παράδειγμα μπορούμε να αναφέρουμε την αγορά εμπορευματοκιβωτίων. Ανάμεσα στις βασικές πληροφορίες των μεγάλων λιμανιών για τα εμπορευματοκιβώτια, είναι το πόσο μεγάλοι είναι οι γερανοί και πόσο βαθιά τα νερά του λιμανιού. Η πληροφορία αυτή, είναι σημαντική διότι οι νέες γενιές μεγάλων πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (με χωρητικότητα μεγαλύτερη από 8.000 TEUs εμπορευματοκιβωτίων) που παραδίδονται, χρειάζονται βαθύτερα νερά και καλά εξοπλισμένα τερματικά. Με βάση τη λογική των μεγαλύτερων πλοίων για μεγαλύτερο οικονομικό όφελος εκ μέρους των πλοιοκτητών (Wright 2005), σε ένα μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, η προσφερόμενη ποσότητα, μπορεί να αυξηθεί με την οικοδόμηση πιο αποδοτικών πλοίων ή μπορεί να μειωθεί με τη διάλυση παλαιών. Κατά συνέπεια, ο μέσος ναύλος μπορεί να διατηρηθεί σε χαμηλότερα επίπεδα σε μακροπρόθεσμη βάση. Το χαμηλό κόστος μεταφοράς, καθιστά δυνατό το άνοιγμα για νέες εμπορικές διαδρομές και κατ' επέκταση, την παγκόσμια αγορά εμπορευματικών μεταφορών (Alen J et all. 2015).

4.3 Ο ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΩΝ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΚΑΙ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ (FREIGHT RATE MECHANISM)

Η προσφορά των θαλάσσιων μεταφορών επηρεάζεται από το ναύλο. Αυτό είναι ένας μηχανισμός, που χρησιμοποιεί η αγορά για να δώσει κίνητρο στους υπεύθυνους λήψης αποφάσεων, να προσαρμόσουν την παραγωγική ικανότητα βραχυπρόθεσμα, ενώ

μακροπρόθεσμα να βρουν τρόπους να μειώσουν το κόστος. Από την πλευρά της ζήτησης, η συνάρτηση δείχνει πώς οι φορτωτές μπορούν να προσαρμοστούν στις αλλαγές του επιπέδου ναύλου, όπως φαίνεται στο Σχήμα 2:



Σχήμα 4.2: Μηχανισμός του ναύλου

Οι απαιτήσεις των πωλητών και των αγοραστών που συναλλάσσονται στην αγορά, με τις αντίστοιχες απαιτήσεις προσφοράς και ζήτησης προκαλούν τη τιμή ώστε να μεταφερθεί. Αυτό μπορεί να εξηγηθεί, αν συνδυάσουμε τα διαγράμματα καμπυλών ζήτησης και προσφοράς.

Η συνάρτηση ζήτησης των θαλάσσιων μεταφορών, δείχνει την ποσότητα των φορτωτών θαλάσσιων μεταφορών, οι οποίοι αγοράζουν σε κάθε επίπεδο του ναύλου. Η προσφορά θαλάσσιων μεταφορών, δείχνει τους shipping carriers να προσφέρουν σε κάθε επίπεδο του ναύλου. Οι καμπύλες ζήτησης και προσφοράς τέμνονται στην τιμή ισορροπίας στον τομέα της ναυτιλίας, η οποία καθορίζει την τιμή ναύλου κατά την οποία η ζητούμενη ποσότητα από τους φορτωτές για τις ναυτιλιακές υπηρεσίες, είναι ίση με την ποσότητα που παραδόθηκε από τους μεταφορείς.

4.4 ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΙ ΚΥΚΛΟΙ ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, οι ναυτιλιακοί κύκλοι διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στον κλάδο της ναυτιλίας για τη διαχείριση κινδύνου ναυτιλιακών επενδύσεων. Ένα πλοίο αποτελεί ένα ακριβό είδος του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού και

η απόδοση των επενδύσεων σε αυτά, εξαρτάται από τον όγκο των εμπορικών συναλλαγών. Αν τα πλοία δεν επενδύονται σε συναλλαγές, αλλά αυξάνεται το εμπόριο, τότε οι επιχειρήσεις θα σταματήσουν λόγω έλλειψης των πλοίων. Αν τα πλοία επενδύονται στο εμπόριο, αλλά το τελευταίο δεν παρουσιάζει ανάπτυξη, τότε τα ακριβά πλοία θα μείνουν laid-up. Αυτό αποτελεί ναυτιλιακό ρίσκο στην ναυτιλιακή επένδυση. Οι owners των φορτίων, μπορεί να αποφασίσουν να αναλάβουν αυτό το ρίσκο, όταν είναι σίγουροι για τον όγκο του φορτίου τους στο μέλλον, ενώ ακόμα μπορεί να μεταφέρουν τα φορτία με το δικό τους στόλο.

Εναλλακτικά, οι φορτωτές μπορεί να προτιμούν τους πλοιοκτήτες να φέρουν τέτοιου είδους ναυτιλιακούς κινδύνους και να προσλάβουν πλοία για να μεταφέρουν τα φορτία τους. Υπό αυτές τις συνθήκες, οι εφοπλιστές αναλαμβάνουν το εν λόγω ρίσκο.

Όλα τα παραπάνω, αφορούν τους προσδιοριστικούς παράγοντες για τις αποφάσεις των πλοιοκτητών να επενδύσουν ή όχι στην S&P αγορά ενώ θα αναφερθούμε και στις προτιμήσεις τους εν γένει (Springer, 2010).

Όσον αφορά τη ναυτιλιακή χρηματοδότηση, ευχέρεια για λήψη δανείου έχει εκείνος που αποδεικνύει ότι μπορεί να αποπληρώσει το δάνειο. Αυτό μπορεί εύκολα να αποδειχτεί με τα περιουσιακά στοιχεία που παρέχονται για υποθήκη, όπως είναι το πλοίο, που αποτελεί κατά μεγάλο ποσοστό το ορθόδοξο μέσο δανειακής ασφάλειας των ναυτιλιακών δανείων. Όπως είναι φυσικό, η ανάγκη για χρηματοδότηση υπάρχει και μετά τη δημιουργία της επιχείρησης και αφορά το κεφάλαιο κίνησης. Η χρηματοδότηση είναι σημαντικότερη ανάλογα με τη φάση του ναυτιλιακού κύκλου, με ιδιαίτερη σημασία στο 'timing' των επενδύσεων και του κεφαλαίου κίνησης. Ένα δάνειο είναι εξασφαλισμένο όταν οι ναύλοι και οι αξίες των πλοίων είναι σε υψηλά επίπεδα, δηλαδή η αγορά διανύει την ανοδική πορεία του ναυτιλιακού κύκλου. Η άνοδος της ναυλαγοράς δημιουργεί κλίμα αισιοδοξίας, καθώς πραγματοποιείται αύξηση των περιουσιακών στοιχείων των Τραπεζών και των Ναυπηγείων που σχετίζονται με τη ναυτιλία και επομένως διευκολύνει την παροχή χρηματοδότησης από την πλευρά τους.

Επομένως κατά τη φάση της ανόδου του ναυτιλιακού κύκλου, λόγω της αύξησης των εισπράξεων των επιχειρήσεων, ενισχύεται η ασφάλεια του δανείου, ο χρηματοδότης δηλαδή γνωρίζει ότι ο δανειζόμενος θα ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του και ότι το δάνειο θα αποπληρωθεί. Αντίθετα, όταν η αγορά βρίσκεται σε κρίση ή ύφεση τα έσοδα

είναι περιορισμένα και οι αξίες των πλοίων σαν εξασφάλιση του δανείου δεν είναι ισχυρές. Η πίεση των τραπεζών στρέφεται τότε στο 'cash flow' και η ρευστότητα των ναυτιλιακών επιχειρήσεων σχετίζεται με τον βαθμό στον οποίο αυτή είναι χρεωμένη και με τη δυνατότητα της να καταβάλλει την συμμετοχή της σε ένα δάνειο για νέες επενδύσεις, αλλά και να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της στις τράπεζες.

Αντιστοίχως, σε περιόδους κρίσης ή ύφεσης κυριαρχεί η αβεβαιότητα η οποία και οδηγεί σε καταστολή της χρηματοδότησης και εμποδίζει τις επενδύσεις. Το τραπεζικό σύστημα διέπει μια νοοτροπία, η οποία χρηματοδοτεί τις ναυτιλιακές επενδύσεις που βασίζονται στην ταμειακή ροή του πλοίου που πρόκειται να κατασκευαστεί. Το γεγονός αυτό, ευνοεί τις επενδύσεις σε περίοδο φτασμένης ναυλαγοράς με εξασφάλιση μέσω χρόνιων ναυλώσεων. Ανάλογο είναι δηλαδή το ύψος της χρηματοδότησης που παρέχεται στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις, με την αντίστοιχη φάση την οποία περνάει ο ναυτιλιακός κύκλος, με τους αντίστοιχους ευνοϊκούς όρους.

Όπως έχουμε ήδη πει, οι ναυτιλιακοί κύκλοι αποσκοπούν στην εξισορρόπηση της ζήτησης και της προσφοράς πλοίων. Κάτω από αυτή την προοπτική, κάθε ναυτιλιακός κύκλος, όπως και κάθε πελάτης πλοιοκτήτης, έχει τον δικό του χαρακτήρα. Οι Τράπεζες δίνουν μεγάλη σημασία στο όνομα και τη φήμη του πλοιοκτήτη και έτσι δανείζουν εκείνον που εμπιστεύονται και πιστεύουν ότι θα ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του. Όπως η οικειότητα με τον πελάτη μειώνει τον κίνδυνο, το ίδιο κάνει και η οικειότητα με το ναυτιλιακό κύκλο. Οι χρηματοδότες, πρέπει να γνωρίζουν τον χαρακτήρα του κάθε κύκλου και αν μπορεί να θεωρηθεί αυτός προβλέψιμος Έτσι μπορούν και να σχηματίσουν μια άποψη για το πόσο δύσκολος είναι ο συγκεκριμένος κύκλος.

4.5 ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΚΑΙ ΚΥΡΙΑ ΚΕΝΤΡΑ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ

Η βιομηχανία ναυπήγησης διαδραματίζει επίσης ενεργό ρόλο στη διαδικασία της προσαρμογής στη ναυτιλιακή αγορά. Γενικά, το όριο των παραδόσεων θα πρέπει να είναι προσαρμοσμένο στις αλλαγές της ζήτησης κατά μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα, διότι η αναπροσαρμογή του ορίου των παραδόσεων, δεν γίνεται εύκολα και η ναυπηγική βιομηχανία είναι ένας μακρής επιχειρηματικός κύκλος, ενώ η παράδοση των πλοίων διαρκεί μεταξύ 1 και 4 ετών, ανάλογα με τον αριθμό των παραγγελιών στο 'order book'.

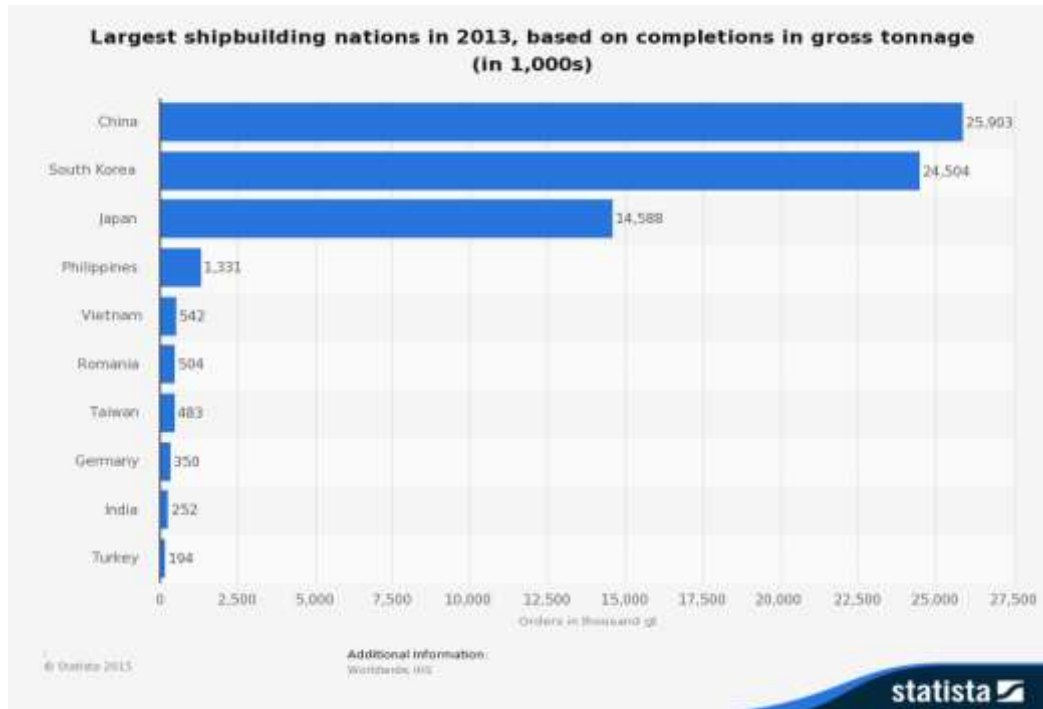
Σημαντικό είναι να σημειωθεί, ότι οι παραγγελίες γίνονται με βάση την εκτίμηση της μελλοντικής ζήτησης.

Από την άποψη της ναυπηγικής βιομηχανίας, ο τύπος του πλοίου που κατασκευάζεται, παίζει σημαντικό ρόλο, διότι υπάρχουν τα 'ups and downs' σε παραδόσεις συγκεκριμένων πλοίων και έχουν αντίκτυπο στις αποδόσεις της αγοράς τους.

Σύμφωνα με τα ναυτιλιακά στατιστικά στοιχεία και τη γενική ανασκόπηση της αγοράς, (ISL, 2014), το 'order book' παγκοσμίως, αυξήθηκε στις αρχές του 2014 κατά 13,4% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος και έφτασε 274 εκατομμύρια dwt.

Κατά την τελευταία δεκαετία, η Νότια Κορέα, η Κίνα και η Ιαπωνία, εξακολουθούν να κυριαρχούν στην παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία κατέχοντας το 88% των παγκόσμιων κατασκευών (ISL, 2014: 116). Αυτό σημαίνει πως σχεδόν τα 2/3 των παραγγελιών, (εκφρασμένα σε ολική χωρητικότητα) εξυπηρετούνται από αυτές τις χώρες.

Στο παρακάτω διάγραμμα εμφανίζονται ακριβώς αυτές οι θέσεις:



Διάγραμμα 4.1: Largest Shipbuilding Nations (Πηγή:STATISTA 2013)

Όσον αφορά την Ευρώπη, ο κατάλογος των κρατών με ναυπηγική βιομηχανία, έχει γνωρίσει μεγάλες μεταβολές κατά τη διάρκεια των τελευταίων δέκα ετών. Η Κροατία βρίσκεται σήμερα στη δεύτερη θέση, μετά από τη Ρουμανία, που αντιπροσωπεύει το 69% των νέων παραγγελιών που καταγράφονται στα ευρωπαϊκά ναυπηγεία. Κατά τα τελευταία χρόνια, τα ναυπηγεία στη Ρουμανία, έχουν πάρει μεγάλες κορεάτικες και ολλανδικές ναυπηγικές επιχειρήσεις, και έχουν μετακινήσει εκεί ένα μέρος της διαδικασίας κατασκευής λόγω του χαμηλότερου κόστους που παρουσιάζουν.

Το μερίδιο της Κροατίας στο ευρωπαϊκό 'order book', ανέρχεται στο 11,7%. Είναι ενδιαφέρον το γεγονός ότι η Πολωνία, μετά την αναδιάρθρωση που υπέστη πριν από δέκα χρόνια, έπαψε να είναι ένας ισχυρός παίκτης στην ευρωπαϊκή ναυπηγική. Υπό την πίεση των Βρυξελλών, μεγάλες πολωνικές ναυπηγικές εταιρείες έχουν μετατραπεί σε μικρούς παραγωγούς και επικεντρώθηκαν στην κατασκευή πλοίων και επισκευών. Σε παγκόσμιο επίπεδο, η ευρωπαϊκή ναυπηγική βιομηχανία έπαψε να διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην κατασκευή μεγάλων εμπορικών πλοίων, και έχει επικεντρωθεί σε πλοία μικρότερης χωρητικότητας για τη μεταφορά επιβατών (Vedran Pavlic, 2015).

Ένα καίριο ζήτημα όσον αφορά τις ναυπηγήσεις, είναι η χρονική υστέρηση από τη στιγμή της παραγγελίας στα ναυπηγεία μέχρι την καθέλκυση του νέου πλοίου και την είσοδό του στην αγορά για φόρτωση, σε σχέση με τη φάση του κύκλου κατά το χρόνο παραγγελίας στα ναυπηγεία. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η διαδικασία αυτή μπορεί να διαρκέσει από ένα έως τέσσερα χρόνια. Οι ναυπηγήσεις αυξάνουν την προσφορά χωρητικότητας και όταν οι παραγγελίες τοποθετούνται σε περίοδο ανόδου των ναύλων, η καθέλκυσή τους γίνεται μετά από περίπου δυο χρόνια, οπότε η προσφορά χωρητικότητας ενδεχομένως να εξισορροπήσει τη ζήτηση ή να παραμείνει ελλειμματική, οπότε η άνθιση της ναυλαγοράς παρατείνεται. Στην περίπτωση όμως που τα νεότευκτα που θα εισέλθουν στην αγορά δημιουργήσουν πλεόνασμα προσφοράς χωρητικότητας, σε σχέση με τη ζήτηση, θα επέλθει πτώση των ναύλων και η ναυλαγορά θα οδηγηθεί στη φάση της καθόδου. Οι τιμές ναυπηγήσεων είναι υψηλές όταν διανύουμε περίοδο ανόδου και χαμηλές όταν βρισκόμαστε σε χαμηλή ναυλαγορά (Ψηφία, 2006).

Σημαντικό επίσης είναι να τονίσουμε, ότι υπάρχουν διάφοροι συνδυασμοί παραγγελιών για ναυπηγήσεις και καθελκύσεις πλοίων ανάλογα με τη φάση του ναυτιλιακού κύκλου

στην οποία γίνονται οι παραγγελίες. Για παράδειγμα, μια παραγγελία στη φάση της καθόδου και καθέλκυση στη φάση της κρίσης, θα παρατείνει την κρίση, λόγω υπερβάλλουσας προσφοράς χωρητικότητας σε σχέση με τη ζήτηση. Η ζήτηση για ναυπήγηση νέων πλοίων επηρεάζεται από παράγοντες όπως η παγκόσμια οικονομία, η φύση του διεθνούς θαλάσσιου εμπορίου, τα επίπεδα των ναύλων, οι απρόσμενες εξελίξεις της αγοράς, η εξέλιξη της τεχνολογίας. Η εκάστοτε ισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης στη ναυτιλιακή αγορά, όπως επίσης και οι προσδοκίες των πλοιοκτητών όσον αφορά στην περαιτέρω εξέλιξή της, επηρεάζουν τις αποφάσεις για επενδύσεις σε νέες ναυπηγήσεις (Βλάχος, 2004).

4.6 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΛΟΓΩΝ ΤΩΝ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΩΝ ΓΙΑ ΑΓΟΡΑ ΝΕΟΤΕΥΚΤΩΝ Η SECOND HAND ΠΛΟΙΩΝ

Οι διακυμάνσεις της αγοράς γενικά, έχουν ως αποτέλεσμα την έκθεση σε κίνδυνο των πωλητών και των αγοραστών που εμπλέκονται (Evans, Marlow, 1990). Όπως έχει αναφερθεί, οι ναυτιλιακοί κύκλοι δεν είναι τυχαίοι. Οι πολιτικοοικονομικές δυνάμεις που τους διαμορφώνουν, αν και πολύπλοκες, μπορούν να αναλυθούν, και οι πληροφορίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να βελτιωθούν οι συνθήκες προς όφελος του εκάστοτε ενδιαφερόμενου.

Όπως και στη θεωρία παιγνίων, κάθε παίκτης πρέπει να εκτιμήσει τους αντιπάλους του, τις συνθήκες της αγοράς, να μελετήσει τις κινήσεις τους και να χαράξει τη δική του στρατηγική με στόχο να νικήσει.

Οι πλοιοκτήτες στρέφονται στη ναυτιλιακή αγορά, επειδή δεν γνωρίζουν πόση μεταφορική χωρητικότητα θα χρειαστούν στο μέλλον, εφόσον είναι πληροφορία που δεν γίνεται εύκολα γνωστή. Ένας πλοιοκτήτης πρέπει να κάνει την καλύτερη δυνατή εκτίμηση για τον προσδιορισμό της μελλοντικά απαιτούμενης χωρητικότητας και να πάρει κάποιο κίνδυνο. Αυτές οι αποφάσεις είναι σύνθετες και συχνά απαιτούν αποφασιστική δράση και διαίσθηση για τις αλλαγές της αγοράς.

Στα πλαίσια αυτά ο ναυτιλιακός κλάδος χαρακτηρίζεται από υψηλό κίνδυνο, αβεβαιότητα και μεταβλητότητα, κυρίως από την πλευρά της ζήτησης, με αποτέλεσμα

να υπάρχει μια σχετική αδυναμία πρόβλεψης τόσο των κινήσεων (αυξομειώσεων) των ναύλων όσο και της αξίας των πλοίων (Σαμπράκος, 2001). (κοριτσιδου...σελ 76)

Η επενδυτική συμπεριφορά των πλοιοκτητών λοιπόν, βασίζεται στο τρέχον κάθε φορά επίπεδο ναύλου, καθώς και στις εκτιμήσεις (forecasting) που γίνονται για τις πιθανές μελλοντικές διακυμάνσεις του. Έτσι όταν η τιμή του ναύλου αγγίζει ένα ικανοποιητικό επίπεδο, δημιουργείται μία ατμόσφαιρα αισιοδοξίας που οδηγεί σε τοποθέτηση παραγγελιών για καινούρια πλοία από την πλευρά των πλοιοκτητών, προκειμένου να μπορέσουν να εκμεταλλευτούν τα υψηλά επίπεδα ναύλου και να αυξήσουν τα κέρδη τους. Είναι επομένως απαραίτητη η ορθή πρόβλεψη της αγοράς. Μόλις δηλαδή δημιουργηθούν οι «κατάλληλες» προϋποθέσεις για τους ναύλους, η τοποθέτηση παραγγελιών πλοίων άμεσα, και η τυχόν παραλαβή τους στην περίοδο υψηλών ναύλων, είναι μια οικονομικά λογική, κατ' αρχήν, επενδυτική απόφαση. Γενικά οι πλοιοκτήτες τείνουν να επενδύουν σε νεότεριστα πλοία σε φτασμένη ναυλαγορά και να απέχουν από επενδύσεις όταν οι ναύλοι είναι χαμηλοί. Επενδύσεις γίνονται, διότι ο πλοιοκτήτης θέλει να επωφεληθεί της προσδοκώμενης και επιταχυνόμενης ανοδικής πορείας του ναύλου και να μεγιστοποιήσει με αυτόν τον τρόπο τα κέρδη του, επομένως οι προβλέψεις ότι οι ναύλοι ανέρχονται και θα συνεχίσουν και στο μέλλον να αυξάνουν, είναι αυτές που θα καθορίσουν την τοποθέτηση επενδύσεων ή όχι.

Οι αξιόπιστες πληροφορίες για τη ναυλαγορά και ιδιαίτερα για την μελλοντική της εξέλιξη, με μεγάλη αν είναι δυνατόν λεπτομέρεια, όπως τύποι, μεγέθη, ηλικίες πλοίων, είναι ζωτικής σημασίας λόγω της σχέσης που υπάρχει μεταξύ επιπέδου ναύλων και αξιών πλοίων. Η συσχέτιση αυτή είναι φανερή παρ' όλο που υπάρχει χρονική υστέρηση αξιών και ναύλων για μερικούς μήνες (6-7). Είναι δυνατό μια εταιρεία να τριπλασιάσει το μέγεθος της με τα ίδια κεφάλαια ανάλογα με την χρονική τοποθέτηση των αγορών της. Επίσης μπορεί να βελτιώσει πρόσθετα κατά περίπου 70% τα όποια ετήσια κέρδη της και για τρία χρόνια, ανάλογα με την χρονική τοποθέτηση των αγορών ή μάλλον των πωλήσεων της. Βέβαια είναι δύσκολο να διαπιστωθεί το ελάχιστο επίπεδο των αξιών των πλοίων το οποίο πρέπει να συνδυαστεί με το μέγιστο επίπεδο των ναύλων. Σε μια ανταγωνιστική αγορά, όπως η ναυτιλιακή, ο βαθμός προβλεπτικότητας είναι περιορισμένος και οι ορθές αποφάσεις είναι επιτυχημένες κατά σύμπτωση.

Ωστόσο, σύμφωνα με τον Stopford, ο πλοιοκτήτης πρέπει να εκμεταλλευτεί την αστάθεια των ναύλων προς όφελος του, για παράδειγμα με το να ναυλώνει κατά ταξίδι το πλοίο του όταν η αγορά είναι φτασμένη, και να το χρονοναυλώνει για μεγάλο διάστημα όταν η αγορά πέφτει. Υποστηρίζει επίσης ότι οι ναυτιλιακοί κύκλοι μπορεί να είναι ακανόνιστοι αλλά δεν είναι απρόβλεπτοι. Οι ίδιες επεξηγήσεις για τις στροφές και κορυφές των κύκλων ισχύουν συνέχεια. Η παγκόσμια οικονομία, ο εμπορικός κύκλος, η ανάπτυξη του εμπορίου, οι παραγγελίες και το scrap των πλοίων είναι θεμελιώδεις μεταβλητές που μπορούν ν' αναλυθούν και να συμπεριληφθούν σε οικονομικά μοντέλα. Η ανάλυση των παραπάνω παραγόντων, μπορεί να μειώσει την αβεβαιότητα και τον κίνδυνο, πρέπει όμως να συμπεριλάβει και άλλους εξωγενείς παράγοντες, όπως το κλείσιμο μιας διώρυγας, η συμφόρηση των λιμένων κ. α. (Stopford, 1997)

Από τα παραπάνω είναι φανερό η μεγάλη σημασία του 'timing' λόγω του ναυτιλιακού κύκλου και των μεγάλων διακυμάνσεων. Οι σωστές προβλέψεις οδηγούν και σε σωστή χρονική τοποθέτηση των επενδύσεων. Πολλές επενδύσεις που δεν γίνονται «αποδεκτές» από τη ζήτηση χωρητικότητας, χειροτερεύουν μια καλή αγορά ή βαθαίνουν μια κρίση. Επομένως το θεωρητικά σωστό 'timing' των ναυτιλιακών επενδύσεων αφορά και τη φάση ύφεσης αλλά και τη φάση ανάκαμψης.

Στόχος, του κάθε πλοιοκτήτη είναι να μπορέσει να τοποθετήσει την επένδυσή του, δηλαδή να μπορέσει να ναυπηγήσει ή να αγοράσει ένα πλοίο στο ελάχιστο επίπεδο αξιών των πλοίων το οποίο θα συνδυάζεται με το μέγιστο επίπεδο των ναύλων, ώστε από τα έσοδα να καλυφθεί γρήγορα το κόστος απόκτησης του πλοίου (Βλάχος, 2004). Επιπλέον ένας πλοιοκτήτης επιθυμεί να πουλήσει το πλοίο του όταν οι αξίες των πλοίων είναι υψηλές και οι ναύλοι χαμηλοί. Απώτερος σκοπός του πλοιοκτήτη είναι να πετύχει τιμές ναύλων (έσοδα) μεγαλύτερες από το λειτουργικό του κόστος ξεπερνώντας δηλαδή το 'break even point' (το Νεκρό Σημείο) (Σαμπράκος, 2001).

4.6.1 ΝΕΟΤΕΥΚΤΑ ΕΝΑΝΤΙ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

Στην αγορά ενός πλοίου λαμβάνεται υπόψη ο τύπος, το μέγεθος και κάθε γενικά ή ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του. Βασική επιδίωξη του επενδυτή είναι να αποκομίσει κέρδος όταν μεταπωλήσει το πλοίο που αγοράζει. Ανεξάρτητα από την σημασία της αγοράς μεταχειρισμένων για τους πλοιοκτήτες γενικά, η αγορά νεότευκτων πλοίων έχει εξελιχθεί τα τελευταία χρόνια σε σημαντικό «αντίπαλο».

Η επιλογή του πλοίου με κριτήριο την ηλικία έχει απασχολήσει πολλές εταιρείες, οι οποίες έχουν επιλέξει να ακολουθήσουν ως πολιτική την αγορά μεταχειρισμένων πλοίων σε πολύ καλή κατάσταση παρά να προβαίνουν σε ναυπηγήσεις. Μερικά από τα κυριότερα επιχειρήματα τους για την επιχειρηματική αυτή κίνηση ήταν: η διαφορά τιμής μεταξύ ενός πλοίου ηλικίας 5 ετών και ενός που θα ναυπηγηθεί με ότι αυτό συνεπάγεται σε απόδοση κεφαλαίου, η σύντομη παράδοση του μεταχειρισμένου, η εξ' αυτής άμεση εκμετάλλευση του και φυσικά στο μεταχειρισμένο είναι εύκολο να εξακριβωθεί το ιστορικό και η αξιοπιστία του.

Οι παράγοντες για την επιλογή μεταξύ ενός καινούριου και ενός μεταχειρισμένου πλοίου ποικίλλουν, με κυριότερο λόγο να αναφέρεται η δυνατότητα δημιουργίας ενός πλοίου ανάλογα με τις απαιτήσεις και τις προσδοκίες της αγοράς. Οι δυνατότητες που προσφέρουν οι τεχνολογικές εξελίξεις μπορούν να δημιουργούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε κάποια επιχείρηση, αφού μειώνονται έτσι τα έξοδα συντήρησης, επισκευών, ανταλλακτικών και καυσίμων με την αγορά κάποιου νεότευκτου πλοίου. Αντίθετα τα μεταχειρισμένα πλοία έχουν υψηλό κόστος συντήρησης και στερούνται αυτοματισμών. Βέβαια, αν και κάποιος μπορεί να ισχυριστεί ότι τα καινούρια πλοία επιτυγχάνουν υψηλότερους ναύλους, δεν μπορεί να παραλειφθεί το αρχικό κόστος κατασκευής τους, καθώς και η νεκρά περίοδος που μεσολαβεί μεταξύ της παραγγελίας και της τελικής παράδοσης του πλοίου, χρόνος ιδιαίτερα ωφέλιμος στην περίπτωση ενός μεταχειρισμένου πλοίου, το οποίο μπορεί από την στιγμή της παραλαβής του από τον καινούριο πλοιοκτήτη να αρχίζει να δουλεύει και να παρέχει σημαντικότερα οικονομικά οφέλη.

4.6.2 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΥ ΤΙΜΩΝ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

Ορισμένα γεγονότα, καταστάσεις και τεχνικά, χαρακτηριστικά επιδρούν θετικά ή αρνητικά στις τιμές των πλοίων. Μερικά από αυτά είναι περιοδικού χαρακτήρα με σχετικά βραχεία χρονική διάρκεια και άλλα αποτελούν μόνιμο στοιχείο της ταυτότητας του. Στα περιοδικού χαρακτήρα περιλαμβάνονται η κατάσταση της ναυλαγοράς αλλά κυρίως οι προοπτικές της. Στις μέρες μας η επίδραση του επιπέδου των ναύλων στη διαμόρφωση της αξίας των πλοίων είναι πολύ μικρότερη από το παρελθόν. Η κατάσταση και οι προοπτικές της διεθνούς οικονομίας καθώς και η πολιτική κατάσταση των μεγάλων χωρών και οι εστίες αναταραχής επιδρούν σημαντικά στην διαμόρφωση των τιμών. Εάν η αγορά προσφέρει καλύτερες μορφές επένδυσης από τη ναυτιλία και η χρηματοδότηση

από τις τράπεζες άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς δεν είναι καλές, τότε είναι πιθανόν να προτιμηθούν άλλες μορφές επένδυσης από την ναυτιλία.

Η κυκλικότητα που παρουσιάζουν οι τιμές των ναύλων μεταφέρεται και στις τιμές των μεταχειρισμένων κυρίως πλοίων. Υπάρχει μεγάλη συσχέτιση μεταξύ των δύο, αφού έχει παρατηρηθεί ότι όταν ανεβαίνουν οι τιμές των ναύλων ακολουθεί και αύξηση στις τιμές των πλοίων. Βέβαια, ένας εξίσου σημαντικός παράγοντας για την τιμή ενός μεταχειρισμένου πλοίου είναι και η ηλικία του: όσο χρονολογικά παλιό είναι τόσο μικρότερη είναι η ωφέλιμη ζωή του. Ακόμα, ο πληθωρισμός και οι προσδοκίες της αγοράς επηρεάζουν τις τιμές τα πλοίων. Υπάρχει άμεση εξάρτηση των τιμών με τον πληθωρισμό, ενώ οι προσδοκίες της αγοράς επιταχύνουν τις αλλαγές, με αποτέλεσμα να παρατηρείται έντονη κινητικότητα στην αγορά και εξελίξεις στα μεγέθη και στον αριθμό των πλοίων, είτε μεταχειρισμένων είτε καινούριων. Θεωρητικά πάντως, τα μεταχειρισμένα πλοία θεωρούνται υποκατάστατα προϊόντα, με συνέπεια ενδεχόμενη αύξηση στις τιμές των νεότευκτων πλοίων να οδηγήσει σε αύξηση της ζήτησης των μεταχειρισμένων πλοίων. Με τον ίδιο τρόπο μία αύξηση στις τιμές των πλοίων που προορίζονται για διάλυση οδηγεί σε αύξηση των τιμών των μεταχειρισμένων, αφού γενικά η υπολειμματική αξία (scrap) αποτελεί τη χαμηλότερη δυνατή τιμή ενός μεταχειρισμένου πλοίου. Στο ίδιο το πλοίο ορισμένα στοιχεία κατά περιόδους επιδρούν στην διαμόρφωση της αξίας του, όπως ο τρόπος πώλησης (as is or foil terms), ο τόπος και ο χρόνος παράδοσης, η ημερομηνία του Special Survey και η χρονική ισχύς των πιστοποιητικών του καθώς και εάν η πώληση συνοδεύεται από ικανοποιητική χρονοναύλωση.

Ενδιαφέρον όμως παρουσιάζει το ελληνικό μοντέλο. Από πλευράς επένδυσης στις τελευταίες δεκαετίες οι Έλληνες μονοπωλούν την αγορά σε σημείο που και μόνο η συμμετοχή τους αποτελεί καθοριστικό παράγοντα ανόδου ή καθόδου της. Οι Έλληνες πλοιοκτήτες της φορτηγού ναυτιλίας έχουν εξελιχθεί σε σοβαρούς "Asset Players" ενώ είναι αξιοσημείωτο ότι όλοι οι παραπάνω συντελεστές που αναφέραμε παίζουν πολύ μικρό ρόλο στις αποφάσεις τους και το καθοριστικό στοιχείο είναι εκείνο του επενδυτικού ενστίκτου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

MARKET TRENDS ME ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΚΑΙ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ

Η ναυτιλία είναι ένα σύνθετος και ευμετάβλητος κλάδος, με πολλές ανατροπές που επηρεάζουν την παγκόσμια οικονομία. Η ναυτιλιακή βιομηχανία είναι κυκλική από τη φύση της και έχει γνωρίσει πολλές διακυμάνσεις στο παρελθόν. Δεδομένης της πολυπλοκότητας που τη χαρακτηρίζει, δεν είναι εύκολο κανείς να μπορεί να προβλέψει τις τεχνολογίες που θα πρέπει να εφαρμοστούν στον παγκόσμιο στόλο.

Σε αυτό το κεφάλαιο, εξετάζονται οι κινητήριες δυνάμεις και τάσεις που πιστεύεται ότι θα επηρεάσουν τη μελλοντική τεχνολογία και την ανάπτυξη του παγκόσμιου στόλου, μέχρι το 2020 (BIMCO,2015).

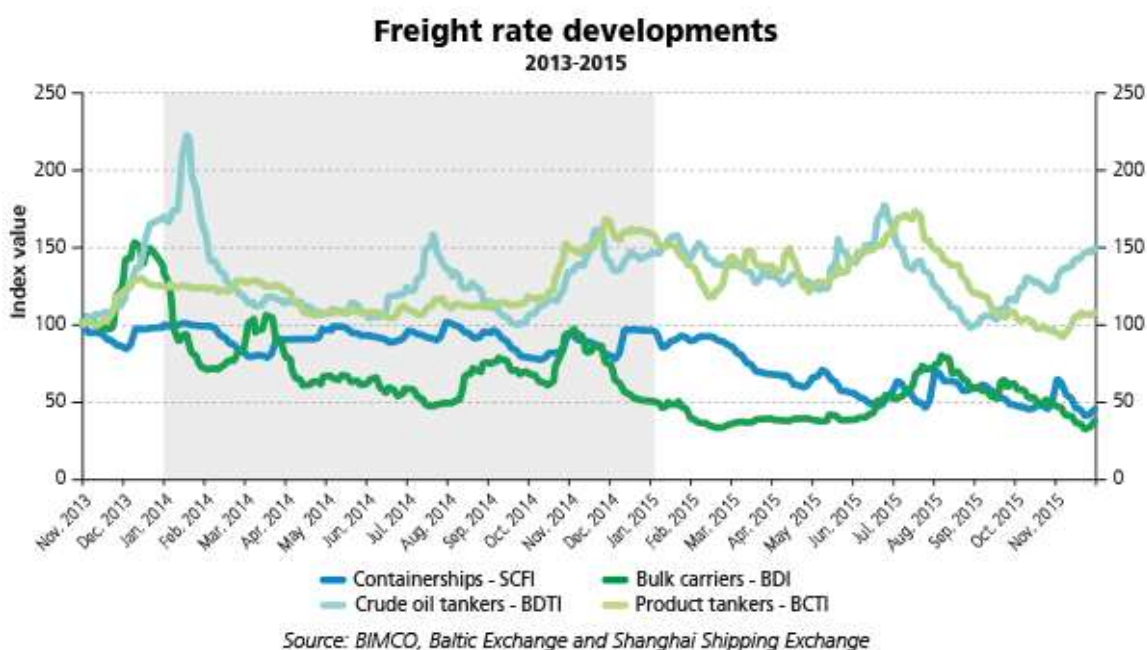
5.1 ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Το 2015 στην πραγματικότητα, ποτέ δεν σημείωσε μεγάλη αύξηση, παρόλο που η παγκόσμια οικονομική δραστηριότητα φαινόταν ισχυρότερη, εντός του έτους. Οι αρνητικοί δείκτες που παρατηρήθηκαν στο τέλος του 2014 δεν είχαν ξεπεραστεί, και είδαμε ένα σημαντικά χαμηλότερο επίπεδο της ανάπτυξης του παγκόσμιου ΑΕΠ το 2015 σε σύγκριση με τα προηγούμενα πέντε χρόνια. Αυτό οφειλόταν κυρίως στις αναδυόμενες αγορές και αναπτυσσόμενες οικονομίες, με επικεφαλής τις αλλαγές στο οικονομικό επίκεντρο της Κίνας.

Το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο προβλέπει υψηλότερα ποσοστά αύξησης του ΑΕΠ για το 2016 σε όλους τους τομείς. Καθώς η Κίνα επαναξιολογεί τη μελλοντική ανάπτυξη και την κατεύθυνσή της, η ναυτιλιακή βιομηχανία μπορεί να περιμένει ένα αβέβαιο και χαμηλότερο επίπεδο υποστήριξης, εφόσον αποτελεί μία από τις σημαντικότερες κινητήριες δυνάμεις της αύξησης της ζήτησης ναυτιλία τα τελευταία χρόνια.

Ωστόσο, η Ευρώπη και η Ιαπωνία, ιδίως, φαίνεται ότι ίσως να παρέχουν θετικές εκπλήξεις από το 2016. Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και η Τράπεζα της Ιαπωνίας συνεχώς επιδιώκουν να ενισχύσουν τις οικονομίες τους και να φέρουν τη βιώσιμη ανάκαμψη που χρειάζεται ο καθένας.

Η αδυναμία πρόβλεψης των δυνάμεων της αγοράς της Κίνας μπορεί να προκαλέσει κάποια ανησυχία, εφόσον δεν μπορεί να βασιστεί κανείς στις συνήθεις δυνάμεις της αγοράς ή τις συνθήκες κινεζικών βιομηχανιών, φέρνοντας περισσότερη αστάθεια στον τομέα της ναυτιλιακής ζήτησης. Αυτό που φαίνεται βέβαιο, είναι ότι η επανεξισορρόπηση της οικονομίας της Κίνας από την επένδυση στην κατανάλωση, θα οδηγήσει στην οικονομική ανάπτυξη. Η μετάβαση αυτή έχει καθυστερήσει πολύ και μεγαλύτερη βιωσιμότητα θα πρέπει να στηρίξει ένα σταθερότερο επίπεδο ανάπτυξης στον τομέα της ναυτιλιακής ζήτησης στο μέλλον.



Πηγή: BIMCO (2015)

5.2 ΓΕΝΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΧΥΔΗΝ ΞΗΡΟΥ ΦΟΡΤΙΟΥ

Τα χύδην ξηρά φορτία, από την πλευρά της προσφοράς, μειώθηκαν, καθώς η ζήτηση σημείωσε πτωτικές τάσεις. Η αγορά ξηρού φορτίου γνώρισε μια μείωση το 2015, εφόσον υπήρχε συνεχιζόμενη μείωση των κινεζικών εισαγωγών άνθρακα που δεν μπόρεσε να εξαλειφθεί από οποιαδήποτε σημαντική ανάκαμψη αλλού. Ενόσω οι εισαγωγές σιδηρομεταλλεύματος ήταν στο ίδιο επίπεδο με το 2014, οι εξαγωγές χάλυβα από την Κίνα έφθασαν σε νέα υψηλά επίπεδα, οι οποίες είχαν ως αποτέλεσμα να επωφελούνται μεσαίου μεγέθους πλοία. Για το 2016, πολλά εξαρτώνται από το τι θα κάνουν κινεζικές

χαλυβουργίες, για το αν θα συνεχίσουν την παραγωγή πάνω από την εγχώρια κατανάλωση ή θα υποκαταστήσουν την εγχώρια εξόρυξη μεταλλεύματος με εισαγωγές σιδηρομεταλλεύματος.

Στο τέλος του Νοεμβρίου, ο δείκτης Baltic Dry Index σημείωσε πολύ χαμηλά επίπεδα, ενώ για το μεγαλύτερο μέρος του έτους, η πλειοψηφία των πλοίων διαπραγματεύονταν κάτω από τα επίπεδα των λειτουργικών εξόδων, με αποτέλεσμα οικονομικές απώλειες για πολλές εταιρείες.

Το πρώτο εξάμηνο του 2015, υπήρξε ρεκόρ στη διάλυση των πλοίων. Βελτιώσεις στην αγορά εμπορευματικών μεταφορών κατά τη διάρκεια του 3ου τριμήνου, σημείωσαν μείωση στις δραστηριότητες της αγοράς κατεδάφισης.

Το 2016, η BIMCO αναμένει από την πλευρά της προσφοράς, να αυξηθεί κατά περίπου 2% (2,6% το 2015) και ότι αυτό θα οδηγήσει από ένα νέο ρεκόρ διάλυσης. Από την πλευρά της ζήτησης, η ανάπτυξη αναμένεται να παραμείνει επίπεδο. Δύσκολες συνθήκες της αγοράς στην Κίνα, θα μπορούσαν να επηρεάσουν το επίπεδο του κινδύνου. (BIMCO)

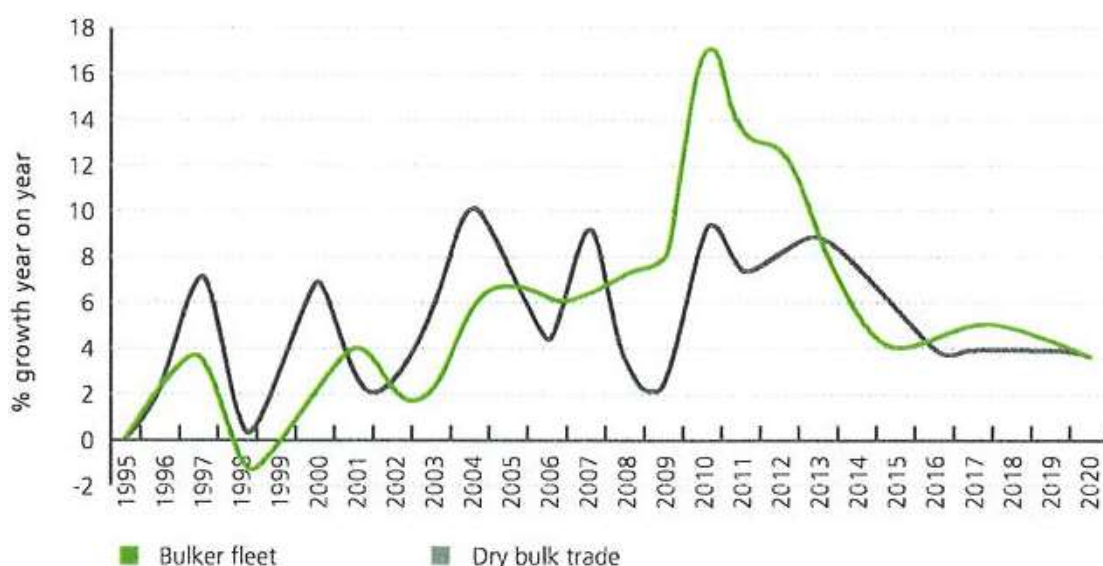
Οι κυρίαρχοι παράγοντες στην αγορά ξηρού φορτίου, είναι βιομηχανίες προσφοράς προϊόντων, όπως αυτές της ενέργειας, μεταποίησης και των κατασκευών. Ως εκ τούτου, το παγκόσμιο εμπόριο, συνδέεται στενά με τα επίπεδα του παγκόσμιου ΑΕΠ. Στο παρελθόν, οι οικονομίες των ΗΠΑ, της Ευρώπης και της Ιαπωνίας έχουν ενεργήσει ως κυρίαρχοι οδηγοί της αγοράς χύδην ξηρών φορτίων. Ωστόσο, οι συνεισφορές της Κίνας, της Ινδίας και της Βραζιλίας γίνονται όλο και πιο σημαντικές, καθώς οι ρυθμοί αύξησης του ΑΕΠ των χωρών αυτών, είναι σημαντικά υψηλότεροι από εκείνους των ανεπτυγμένων χωρών, με την Κίνα να αποτελεί μακράν τη μεγαλύτερη πηγή, τα τελευταία πέντε χρόνια.

Παρ' όλα αυτά, ο ρυθμός χρονοναυλώσεων, σε όλη την αγορά είναι σημαντικά μειωμένος κατά την περίοδο 2003-2008. Η συνεχής προσφορά νέων πλοίων σε όλο το 2012 και το 2013, λόγω των παραγγελιών, είναι ένας σημαντικός παράγοντας στην παρατεταμένη «από-πληθωρισμένη» αγορά και οι προοπτικές για το 2020 εξακολουθούν να αποτελούν πρόκληση.

Η Αυστραλία και η Βραζιλία είναι οι μεγαλύτεροι εξαγωγείς του σιδήρου και μεταλλεύματος στον κόσμο και η Κίνα είναι ο μεγαλύτερος αγοραστής. Αυτό το σχέδιο

αναμένεται να συνεχιστεί, καθώς η παγκόσμια ζήτηση χάλυβα αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά καθώς πλησιάζουμε το 2020.

Συνολικά, αναμένεται ότι το εμπόριο μεταξύ Αφρικής και Ασίας και τη Μέση Ανατολή, θα συνεχίσει να αυξάνεται σε υψηλότερο ρυθμό από ό, τι στον υπόλοιπο κόσμο μέχρι το 2020, έχοντας θετική επίδραση στην αγορά ξηρού χύδην φορτίου. Η σύνθεση του στόλου χύδην ξηρού φορτίου το 2020, αναμένεται να επηρεαστεί από τους παράγοντες που περιγράφονται παραπάνω. Συνολικά, οι αναλυτές παρατήρησαν απότομη αύξηση του στόλου των φορτηγών το 2012 και το 2013, με το μεγαλύτερο μέρος του στόλου είναι χύδην ξηρού φορτίου και αναμένεται να αυξηθεί κατά λιγότερο από 5% ετησίως μέχρι το 2020. Οι αξίες και τα κέρδη από την αγορά αντίστοιχων πλοίων, θα βρίσκονται υπό πίεση για τα επόμενα χρόνια, ως αποτέλεσμα της τρέχουσας υπερπροσφοράς (DNV,2016).



Πηγή: IHS Global Insight and SAI data as of February 2012

5.3 ΓΕΝΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ TANKERS

Τόσο η αγορά δεξαμενόπλοιων αργού πετρελαίου και των προϊόντων πετρελαίου, απολαμβάνουν μια εξαιρετικά ισχυρή αγορά εμπορευμάτων όλο το 2015. Η πτώση των τιμών του πετρελαίου, που ξεκίνησε στα μέσα του 2014, υποστηρίζεται από ένα σχετικά

χαμηλό ρυθμό αύξησης της προσφοράς από την πλευρά της το 2015. Ήταν η καλύτερη χρονιά για όλα τα πετρελαιοφόρα, δεδομένου ότι η αγορά συνετρίβη στα τέλη του 2008. Ισχυρά περιθώρια διύλισης, σημαίνει ότι η ζήτηση για όλα τα πετρελαιοφόρα ήταν υψηλή όλο το χρόνο - με μια στιγμιαία παύση για την συντήρηση των διυλιστηρίων. Επιπροσθέτως, το απόθεμα πετρελαίου το 2015 μπορεί να επιβραδύνει την ανάπτυξη της ζήτησης δεξαμενόπλοιο κάπως το 2016.

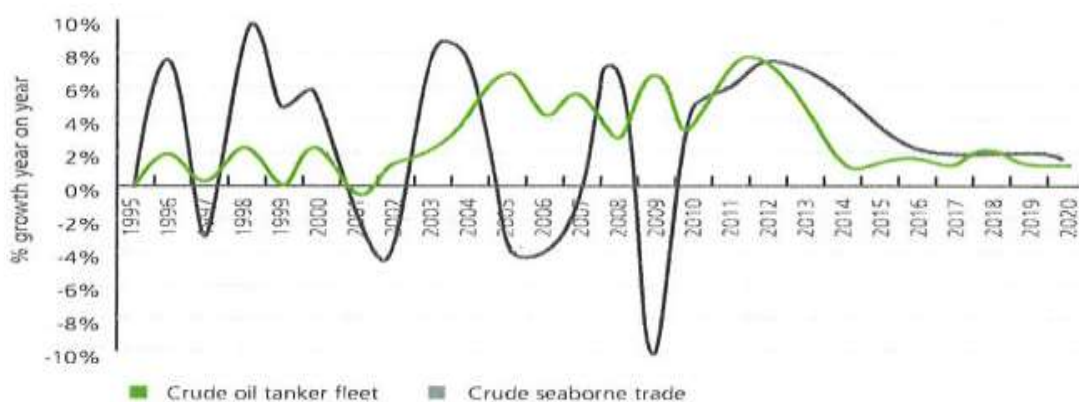
Η BIMCO, αναμένει ότι με την επιστροφή του Ιράν στην εξαγωγή του αργού πετρελαίου στην αγορά το 2016, θα διακόψει τις τρέχουσες εμπορικές συνήθειες. Καθώς το Ιράν δημιουργεί ξανά το μερίδιο αγοράς της, θα επιδιώξει να πάρει τη θέση των γειτονικών ανταγωνιστών και της Δυτικής Αφρικής, παρέχοντας στις ευρωπαϊκές και ασιατικές αγορές. Ο χρόνος θα δείξει αν αυτό θα οδηγήσει επίσης σε αύξηση της ζήτησης δεξαμενόπλοιοι, παρότι η BIMCO δεν αναμένει να συμβεί κάτι τέτοιο.

Η πολυετής αύξηση του στόλου δεξαμενόπλοιοι αργού πετρελαίου ανατράπηκε το 2015 και η BIMCO αναμένει το ακατέργαστο πετρέλαιο να παρουσιάσει μια αύξηση του στόλου της τάξης του 4,5% το 2016 (2,3% το 2015). Καθώς η ζήτηση από την πλευρά της ανάπτυξης είναι απίθανο να φτάσει στο ίδιο υψηλό επίπεδο, θα ακολουθήσει πτωτική τάση στις τιμές των ναύλων. Παρόμοιες συνθήκες αγοράς, αναμένεται να αναπτυχθούν στα δεξαμενόπλοια μεταφοράς προϊόντων πετρελαίου, με την αύξηση της προσφοράς να παραμένει υψηλή, ενώ η ζήτηση είναι πιθανό να χαλαρώσει μετά το χειμώνα. Για το σύνολο του έτους, οι τιμές των ναύλων προβλέπεται να είναι χαμηλότερες το 2016 σε σύγκριση με το 2015. Οι εκτιμήσεις της BIMCO δηλώνουν ανάπτυξη για τα δεξαμενόπλοια προϊόντων πετρελαίου το 2016 και θα είναι περίπου στα ίδια επίπεδα με το 2015 - που ήταν 5,5%. (BIMCO, 2015)

Όπως αναφέρθηκε, η αγορά των δεξαμενόπλοιοι αγωνίζεται με τα επίπεδα υπερπροσφοράς και υπόκειται σε συνεχείς αλλαγές, για να εξυπηρετήσει τις ανάγκες εισαγωγών και εμπορίου. Η ομολογουμένως αυξημένη μείωση του υπερατλαντικού εμπορίου είναι αισθητή, ωστόσο, ορισμένοι πλοιοκτήτες πιστεύουν ότι η αγορά δεξαμενόπλοιοι θα ανακάμψει και προχωρούν σε αύξηση των παραγγελιών.

Επιπλέον, η ζήτηση για πλοία LNG σημειώνει άνοδο και κατασκευάζονται σε πολλές χώρες, ενώ απολαμβάνουν πολύ υψηλά ποσοστά, λόγω αύξησης της κατανάλωσης, με αποτέλεσμα πιθανές θετικές προοπτικές. Η αγορά LNG εξαρτάται από τις εξελίξεις στα επίπεδα τιμών του φυσικού αερίου, αναφορικά με την περιβαλλοντική πίεση, θα χρησιμοποιούν καθαρότερα ορυκτά καύσιμα. Είναι πολύ πιθανό να δούμε τη συνεχιζόμενη αύξηση της ζήτησης σε αυτή την αγορά, ιδίως από 2016-2020 και ακόμη περισσότερο μετά το 2020. Με βάση αυτό, αναμένεται μια ταχεία επέκταση των δικτύων ανεφοδιασμού LNG (bunkering networks).

Μέχρι το 2020, οι εισαγωγές πετρελαίου στην Κίνα και την Ινδία είναι, πιθανόν να έχουν αυξηθεί σε σύγκριση με τα επίπεδα του 2012. Η προσφορά θα προέλθει κυρίως από τη Μέση Ανατολή, την Αφρική και τη Ρωσία, καθώς επίσης και μέσω αγωγού. Πλοιοκτήτες δεξαμενοπλοίων έχουν βιώσει ισχυρή πίεση από μεγάλες εταιρείες πετρελαίου για πολλά χρόνια, κατά την εξέταση των προγραμμάτων σε σχέση με την ποιότητα και την ακεραιότητα των πλοίων (vetting schemes), και η τάση αυτή αναμένεται να συνεχιστεί. Εν μέρει, αυτό οφείλεται στο γεγονός, ότι οι εταιρείες πετρελαίου έχουν γενικά πολύ υψηλές τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές για τα πετρελαιοφόρα. Επιπλέον, καθώς οι τιμές καυσίμων παραμένουν σε υψηλά επίπεδα, το μοναδιαίο κόστος μεταφοράς είναι η κινητήρια δύναμη για την αποδοτικότητα των καυσίμων, όπως και σε όλη τη ναυτιλία. Υπό την προϋπόθεση ότι ρυθμός διάλυσης αυξάνεται με τη ζήτηση χωρητικότητας δεξαμενόπλοιοι να ακολουθεί, αναμένεται αύξηση της κινεζικής ζήτησης των πηγών εφοδιασμού με πετρέλαιο και η αγορά αναμένεται να βρίσκεται σε ισορροπία πριν από το 2020 (DNV, 2016).



Πηγή: IHS Global Insight and SAI data as of February 2012

5.4 ΓΕΝΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ CONTAINER

Τη δυναμική της αγοράς εμπορευματοκιβωτίων, θα βοηθήσει η ανάπτυξη των βασικών εμπορικών γραμμών. Η ευρωπαϊκή ζήτηση για εμπορεύματα σε σχέση με τη μεγάλη αύξηση των εισαγωγών στις ΗΠΑ, επιβραδύνθηκε και αυτομάτως υπήρξε σημαντική μείωση ζήτησης για πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων. Παράλληλα, εξαιρετικά μεγάλης χωρητικότητας πλοία εμπορευματοκιβωτίων (900.000 TEU) έγιναν ‘delivered’. Συνολικά, η ανισορροπία στην αγορά επιδεινώθηκε καθώς η πλευρά της προσφοράς ανήλθε σε υψηλό επίπεδο τεσσάρων ετών (8,0% το 2015), ενώ ο ρυθμός αύξησης της ζήτησης παρουσιαζόταν χαμηλή για μια τριετία.

Η ναυλαγορά κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, δεν βασίστηκε σε μια σημαντική βελτίωση της θεμελιώδους ισορροπία της αγοράς και τα επίπεδα τόσο των spot όσο και των χρονοναυλώσεων έπεσαν, με την πάροδο του έτους. Προς το τέλος του 2015, παρατηρήθηκε αύξηση της ζήτησης χωρητικότητας πλοίων, σε επίπεδο που δεν έχει παρατηρηθεί από το 2010 σε πάνω από 1.000.000 TEU, καθώς τα πλοία όλων των μεγεθών απομακρύνθηκαν από την υπερπροσφορά των εμπορικών γραμμών. Ωστόσο, αυτό δεν αποδείχθηκε αρκετό για να αντισταθμίσει την πτώση της ζήτησης και την επακόλουθη μείωση των εσόδων.

Παράλληλα, ζωτικής σημασίας για τη βιομηχανία είναι να βελτιώσει τη θεμελιώδη ισορροπία της αγοράς το 2016. Καθώς το χαμηλότερο ΑΕΠ περιορίζει τις δυνατότητες εμπορίου για ανοδικές τάσεις από την πλευρά της ζήτησης, η προσεκτική διαχείριση της χωρητικότητας από τους επιμέρους φορείς εκμετάλλευσης, εξακολουθεί να είναι υψίστης σημασίας. Μετά από ένα ρεκόρ για νέα παραγωγική ικανότητα στην αγορά το περασμένο έτος, το 2016 έχει οριστεί για μια πολύ μικρότερη εισροή γύρω στο 3,5%. Αυτό δεν είναι αρκετό και σημαίνει ότι οι δύσκολες συνθήκες της αγοράς για τη ναυτιλία εμπορευματοκιβωτίων θα παραταθούν για έναν ακόμη χρόνο.

Η αγορά αυτή από τη φύση της είναι πιο κοντά στον καταναλωτή, εφόσον η ζήτηση καθορίζεται και καθοδηγείται σε μεγάλο βαθμό από τις τάσεις στο παγκόσμιο ΑΕΠ, τις

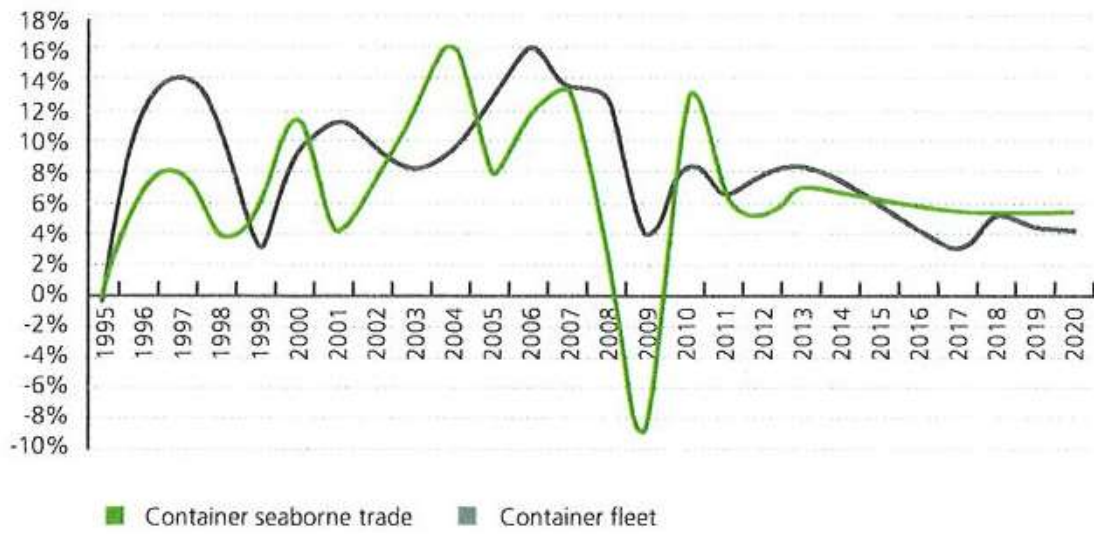
δημογραφικές εξελίξεις και τις αλλαγές στο κατά κεφαλήν εισόδημα των περιφερειών των μεγάλων χωρών.

Η σημερινή κατάσταση δεν είναι πολύ θετική, με ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης. Τα πλοία σε παραγγελία αντιπροσωπεύουν περίπου το 25% του υπάρχοντος στόλου. Η κατάσταση βρίσκεται σε θετική τροχιά για το γενικό φορτίο, εφόσον ο στόλος αυτός μειώνεται κάπως σε μέγεθος. Οι επιχειρηματικές εξελίξεις επηρέασαν αρκετά την αγορά εμπορευματοκιβωτίων, με συνεχείς αλλαγές στη μορφή του εμπορίου, βλέποντας μια επιβράδυνση στην ανάπτυξη των κύριων συναλλαγών της Ασίας με τη Νότια Αμερική, καθώς και της Ασίας με Ευρώπη με αντίστοιχη αύξηση των συναλλαγών μεταξύ Ευρώπης-Μέσης Ανατολής.

Οι κύριες γραμμές εμπορίου αυξάνονται περίπου 5% ετησίως, ενώ οι μη κύριες γραμμές, αυξάνονται με ετήσιο ρυθμό 10% ή και περισσότερο. Επιπροσθέτως, το εμπόριο της Κίνας είναι ακόμη ισχυρότερο, εφόσον σήμερα κατασκευάζει ένα πλήρες και αυτόνομο δίκτυο αλυσίδας εφοδιασμού μεταξύ της ίδιας και των αναπτυσσόμενων εμπορικών εθνών, με σκοπό την προστασία της προσφοράς και των επενδύσεων στο εξωτερικό. Αυτό θα επιφέρει διαρθρωτικές αλλαγές τόσο στα πλοία εμπορευματοκιβωτίων (και χύδην ξηρού), όσο και στη ζήτηση των πλοίων. Είναι πιθανό, αυτή η τάση να επιταχυνθεί μέσα στην επόμενη δεκαετία.

Το μοναδιαίο κόστος μεταφοράς είναι ένας οδηγός για την αποδοτικότητα των καυσίμων και των μεγαλύτερων σκαφών. Έργα υποδομής τα οποία υποστηρίζουν μεγαλύτερα σκάφη, θα συνεχίσουν να ενισχύουν την τάση αυτή. Ακόμα, σχετικά με την αυξομείωση του εν λόγω στόλου μέχρι το 2020, καθοριστικό ρόλο θα παίζουν οι παραπάνω τάσεις.

Τα μεγάλα πλοία (14.000 TEUs) και παραπάνω, θα εξυπηρετούν τις κύριες εμπορικές γραμμές, όπως αυτές της Ασίας-Ευρώπης. Στο εμπόριο Ασίας-Αμερικανικής Δυτικής Ακτής, ζητούνται επίσης μεγαλύτερα σκάφη, τύπου Panamax (12.500 TEUs), με ταχεία αύξηση του μεγέθους των πλοίων πέρα από τα 18.000 TEUs έως το 2020 (DNV 2016).



Πηγή: IHS Global Insight and SAI data, February 2012

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η παρούσα διπλωματική εργασία, εκπονήθηκε με σκοπό να αναδείξει την έννοια των ναυτιλιακών κύκλων και πως αυτοί επηρεάζουν την αγορά μεταχειρισμένων πλοίων. Πιο συγκεκριμένα, στο πρώτο κεφάλαιο, αναλύεται το πως οι ναυτιλιακοί κύκλοι είναι στενά συνυφασμένοι με την έννοια του επιχειρηματικού κινδύνου. Ανάλογα με τη συχνότητα και το εύρος των κύκλων, ένα σύνολο επιχειρηματικών αποφάσεων εμπεριέχουν το στοιχείο του κινδύνου. Με πιο απλά λόγια, οι ναυτιλιακοί κύκλοι προκαλούνται από επιχειρηματικούς κύκλους. Οι πραγματικές και προσδοκώμενες μακροοικονομικές εξελίξεις, διαμορφώνουν τις συνθήκες της ναυτιλιακή αγοράς, οι οποίες με τη σειρά τους επηρεάζουν τις διαπραγματεύσεις, ανάμεσα σε ιδιοκτήτες πλοίων και ναυλωτές στις τρέχουσες τιμές των ναύλων της αγοράς. Αυτή η διαδικασία επηρεάζει τις προσδοκίες των πλοιοκτητών και των ναυλωτών για τις συνθήκες της αγοράς στη ναυτιλία, και ως εκ τούτου τον κύκλο της ναυτιλίας.

Αναφερόμενοι αποκλειστικά στη ναυτιλία, η ανισορροπία που δημιουργείται μεταξύ προσφοράς και ζήτησης για πλοία, αποτελεί τον μηχανισμό αναπαραγωγής των ναυτιλιακών κύκλων. Συγκεκριμένα, σε περιόδους υψηλής ανάπτυξης όπου η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές είναι αυξανόμενη, ακολουθεί μια αντίστοιχη ραγδαία αύξηση στις τιμές των ναύλων. Επομένως, αυτή η ευνοϊκή κατάσταση οδηγεί σε αυξημένα επίπεδα κερδών για τους πλοιοκτήτες, οι οποίοι με την σειρά τους εκτοξεύουν τις τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων. Σε ένα τέτοιο επίπεδο, η οικονομική ανάπτυξη γίνεται με βραδύτερους ρυθμούς και επομένως οι τιμές των ναύλων αρχίζουν να μειώνονται, ενώ ο μηχανισμός αποκατάστασης της ανισορροπίας ολοκληρώνεται, όταν η εκάστοτε προσφορά καλύπτεται από την υπάρχουσα ζήτηση.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, περιγράφονται τα κύρια σημεία της S& P αγοράς, με το βασικό χαρακτηριστικό αυτής, είναι ότι το αντικείμενο της διαπραγμάτευσης αφορά μεταχειρισμένα πλοία. Οι συμμετέχοντες και κύριοι «παίκτες», τόσο σε αυτήν όσο και στις υπόλοιπες αγορές, είναι το συνονθύλευμα φορτωτών, ναυτιλιακών εταιρειών (πλοιοκτητών) και ναυλομεσιτών (brokers), ο ρόλος των οποίων είναι σημαντικότερος στη διαδικασία των συναλλαγών των συμβαλλόμενων. Εν προκειμένω της

αγοραπωλησίας, ώστε να διευκολυνθεί η διαδικασία, τόσο ο πλοιοκτήτης (πωλητής) όσο και ο αγοραστής διορίζουν μεσίτες, ως μεσάζοντες για να διαχειριστούν την επικείμενη. Τα αντικείμενα συνδιαλλαγής, δηλαδή τα μεταχειρισμένα πλοία, μπορούν να είναι προς πώληση επειδή είναι πολύ παλιά ή δεν λειτουργούν βάσει των κανονισμών συμμόρφωσης της σύγχρονης ναυτιλιακής βιομηχανίας (compliance rules), ή ακόμα επειδή ο πλοιοκτήτης μπορεί να χρειάζεται μετρητά ή έχει αποφασίσει να αλλάξει το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας. Ένα άλλο σημαντικό ζήτημα, που κρίθηκε σκόπιμο να αναφερθεί, είναι η τιμή του πλοίου. Οι τιμές των πλοίων είναι πολύ ασταθείς, και η αξία τους εξαρτάται από το επίπεδο ναύλων, την ηλικία, τον πληθωρισμό και τις προσδοκίες των πλοιοκτητών. Από τους σημαντικότερους παράγοντες προσδιορισμού της τιμής, είναι η στιγμιαία ζήτηση μεταφορών που θα μπορούσε να εξυπηρετήσει ο συγκεκριμένος τύπος του πλοίου. Τη δεδομένη δηλαδή χρονική στιγμή, τι ποσοστό της παρούσας ζήτησης για τη συγκεκριμένη υπηρεσία, θα μπορούσε να καλύψει το πλοίο. Επιπλέον, κρίθηκε σκόπιμο να αναλυθούν τα επιμέρους τρία βασικά στάδια για την αγορά και πώληση ενός πλοίου, που είναι τα εξής: α) η διαπραγμάτευση και το στάδιο της σύμβασης, β) το στάδιο της επιθεώρησης του πλοίου και γ) το στάδιο ολοκλήρωσης της αγοραπωλησίας. Η φόρμα που χρησιμοποιείται συχνότερα ως βάση για την κατάρτιση της συμβάσεως αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων πλοίων, είναι η Norwegian Sale Form (“NSF”) (Memorandum of Agreement, Norwegian Shipbrokers’ Association’s Memorandum of Agreement for sale and purchase of ships, Codename “SALEFORM 2012”), η οποία υιοθετήθηκε και εγκρίθηκε από την BIMCO (The Baltic and International Maritime Council) το 1956 και φέρει τον τίτλο Memorandum of Agreement – MoA, δηλαδή Μνημόνιο Συμφωνίας.

Συνεχίζοντας, στο τρίτο κεφάλαιο έγινε αναφορά στους ναυλομεσίτες. Οι ναυλομεσίτες λογίζονται ως εξειδικευμένοι μεσάζοντες/ διαπραγματευτές (δηλαδή μεσίτες) μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών στη διαδικασία χρησιμοποίησης πλοίων για τη μεταφορά εμπορευμάτων, ή λαμβάνουν ρόλο μεσίτη μεταξύ των αγοραστών και των πωλητών των πλοίων, αποτελώντας μέρος της παγκόσμιας ναυτιλιακής βιομηχανίας. Ασχολούνται με τις αγοραπωλησίες πλοίων - ένα αγαθό το οποίο παρουσιάζει τεχνικές περιπλοκότητες, σε μια διεθνή αγορά, η οποία είναι εξαιρετικά ασταθής και υπόκειται σε εναλλαγές. Ο μεσίτης της αντίστοιχης αγοράς, πρέπει να γνωρίζει αυτήν, ώστε να είναι σε θέση να συμβουλευεί τους πελάτες του σχετικά με πιθανή κατεύθυνση της, ενώ θα πρέπει να

κατέχει καλή γνώση των πλοίων και των ιδιοκτητών τους. Οι S & P μεσίτες, είναι υπεύθυνοι για την προώθηση των ευκαιριών, ενώ συζητούν τις τάσεις της αγοράς με τους πλοιοκτήτες, τους ναυλωτές, τους επενδυτές και τους τραπεζίτες, καθώς και αναλαμβάνουν την υποβολή εκθέσεων σχετικά με τις πωλήσεις στην αγορά, τις αξίες των πλοίων, τις γενικότερες τάσεις της αγοράς και τη δραστηριότητα του κλάδου. Πιο συγκεκριμένα, όταν ένας πλοιοκτήτης έχει ένα πλοίο που επιθυμεί να πουλήσει ή αντίστοιχα να αποκτήσει, ο shipbroker θα πρέπει να αναζητήσει στην αγορά για τους αγοραστές, ή τους κατάλληλους υποψήφιους για πώληση του εν λόγω πλοίου, ανάλογα με τις απαιτήσεις του πλοιοκτήτη. Επιπλέον, διαπραγματεύεται με τους πιθανούς αντισυμβαλλομένους, τα κύρια σημεία της συναλλαγής, ώστε τελικά όταν συλλέξει τα απαραίτητα στοιχεία, να συντάξει το βασικό πρότυπο σύμβασης. Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας αυτής, οι ναυλομεσίτες διαπραγματεύεται όχι μόνο την τιμή του πλοίου για λογαριασμό του εντολέα τους, αλλά και όλες τις λογιστικές λεπτομέρειες για τη μεταβίβαση του τίτλου ιδιοκτησίας στους αγοραστές (νέοι ιδιοκτήτες), συμπεριλαμβανομένων και των τραπεζικών διακανονισμών.

Στο τέταρτο κεφάλαιο, αναλύονται οι παράγοντες προσδιορισμού ναυτιλιακών αποφάσεων. Πιο συγκεκριμένα, οι καθοριστικοί παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση των θαλάσσιων μεταφορών, περιλαμβάνουν τους πολιτικούς παράγοντες, τη παγκόσμια οικονομία, το θαλάσσιο εμπόριο αγαθών και το κόστος μεταφοράς. Από την άλλη πλευρά, οι καθοριστικοί παράγοντες της προσφοράς στη ναυτιλία, είναι το μέγεθος του στόλου και η επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα. Η συνάρτηση προσφοράς της ναυτιλίας, δείχνει την ποσότητα των ναυτιλιακών υπηρεσιών από φορείς θαλάσσιων μεταφορών που δύναται να προσφέρονται σε κάθε επίπεδο των των ναύλων, ενώ η λειτουργία της ζήτησης πλοίων δείχνει πώς οι φορτωτές προσαρμόζουν τις ανάγκες της ζήτησης, στις μεταβολές στο επίπεδο των ναύλων. Όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, οι ναυτιλιακοί κύκλοι διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στον κλάδο της ναυτιλίας για τη διαχείριση κινδύνου ναυτιλιακών επενδύσεων. Ένα πλοίο αποτελεί ένα ακριβό είδος του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού και η απόδοση των επενδύσεων σε αυτά, εξαρτάται από τον όγκο των εμπορικών συναλλαγών. Αν τα πλοία δεν επενδύονται σε συναλλαγές, αλλά αυξάνεται το εμπόριο, τότε οι επιχειρήσεις θα σταματήσουν λόγω έλλειψης των πλοίων. Αν τα πλοία επενδύονται στο εμπόριο, αλλά

το τελευταίο δεν παρουσιάζει ανάπτυξη, τότε τα ακριβά πλοία θα μείνουν σε κατάσταση «laid-up».

Ένα εξίσου καίριο ζήτημα στις ναυτιλιακές αποφάσεις, είναι οι ναυπηγήσεις, οι οποίες διέπονται από χρονική υστέρηση από τη στιγμή της παραγγελίας στα ναυπηγεία μέχρι την καθέλκυση του νέου πλοίου και την είσοδό του στην αγορά για φόρτωση, σε σχέση με τη φάση του κύκλου κατά το χρόνο παραγγελίας στα ναυπηγεία. Όπως αναφέρθηκε, η διαδικασία αυτή μπορεί να διαρκέσει από ένα έως τέσσερα χρόνια. Οι ναυπηγήσεις αυξάνουν την προσφορά χωρητικότητας και όταν οι παραγγελίες τοποθετούνται σε περίοδο ανόδου των ναύλων, η καθέλκυσή τους γίνεται μετά από περίπου δυο χρόνια, οπότε η προσφορά χωρητικότητας ενδεχομένως να εξισορροπήσει τη ζήτηση ή να παραμείνει ελλειμματική, οπότε η άνθιση της ναυλαγοράς παρατείνεται. Οι διακυμάνσεις της αγοράς γενικά, έχουν ως αποτέλεσμα την έκθεση σε κίνδυνο των πωλητών και των αγοραστών που εμπλέκονται. Όπως έχει αναφερθεί, οι ναυτιλιακοί κύκλοι δεν είναι τυχαίοι. Οι πολιτικοοικονομικές δυνάμεις που τους διαμορφώνουν, αν και πολύπλοκες, μπορούν να αναλυθούν, και οι πληροφορίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να βελτιωθούν οι συνθήκες προς όφελος του εκάστοτε ενδιαφερόμενου.

Όπως και στη θεωρία παιγνίων, κάθε παίκτης πρέπει να εκτιμήσει τους αντιπάλους του, τις συνθήκες της αγοράς, να μελετήσει τις κινήσεις τους και να χαράξει τη δική του στρατηγική με στόχο να νικήσει.

Οι πλοιοκτήτες στρέφονται στη ναυτιλιακή αγορά, επειδή δεν γνωρίζουν πόση μεταφορική χωρητικότητα θα χρειαστούν στο μέλλον, εφόσον είναι πληροφορία που δεν γίνεται εύκολα γνωστή. Ένας πλοιοκτήτης πρέπει να κάνει την καλύτερη δυνατή εκτίμηση για τον προσδιορισμό της μελλοντικά απαιτούμενης χωρητικότητας και να πάρει κάποιο κίνδυνο. Αυτές οι αποφάσεις είναι σύνθετες και συχνά απαιτούν αποφασιστική δράση και διαίσθηση για τις αλλαγές της αγοράς. Η επενδυτική συμπεριφορά των πλοιοκτητών λοιπόν, βασίζεται στο τρέχον κάθε φορά επίπεδο ναύλου, καθώς και στις εκτιμήσεις (forecasting) που γίνονται για τις πιθανές μελλοντικές διακυμάνσεις του. Έτσι όταν η τιμή του ναύλου αγγίζει ένα ικανοποιητικό επίπεδο, δημιουργείται μία ατμόσφαιρα αισιοδοξίας που οδηγεί σε τοποθέτηση παραγγελιών για καινούρια πλοία από την πλευρά των πλοιοκτητών, προκειμένου να μπορέσουν να εκμεταλλευτούν τα υψηλά επίπεδα ναύλου και να αυξήσουν τα κέρδη τους. Είναι

επομένως απαραίτητη η ορθή πρόβλεψη της αγοράς. Μόλις δηλαδή δημιουργηθούν οι «κατάλληλες» προϋποθέσεις για τους ναύλους, η τοποθέτηση παραγγελιών πλοίων άμεσα, και η τυχόν παραλαβή τους στην περίοδο υψηλών ναύλων, είναι μια οικονομικά λογική, κατ' αρχήν, επενδυτική απόφαση. Γενικά οι πλοιοκτήτες τείνουν να επενδύουν σε νεότευκτα πλοία σε φτασμένη ναυλαγορά και να απέχουν από επενδύσεις όταν οι ναύλοι είναι χαμηλοί. Επενδύσεις γίνονται, διότι ο πλοιοκτήτης θέλει να επωφεληθεί της προσδοκώμενης και επιταχυνόμενης ανοδικής πορείας του ναύλου και να μεγιστοποιήσει με αυτόν τον τρόπο τα κέρδη του, επομένως οι προβλέψεις ότι οι ναύλοι ανέρχονται και θα συνεχίσουν και στο μέλλον να αυξάνουν, είναι αυτές που θα καθορίσουν την τοποθέτηση επενδύσεων ή όχι.

Από τα παραπάνω είναι φανερή η μεγάλη σημασία του 'timing' λόγω του ναυτιλιακού κύκλου και των μεγάλων διακυμάνσεων. Οι σωστές προβλέψεις οδηγούν και σε σωστή χρονική τοποθέτηση των επενδύσεων. Πολλές επενδύσεις που δεν γίνονται «αποδεκτές» από τη ζήτηση χωρητικότητας, χειροτερεύουν μια καλή αγορά ή βαθαίνουν μια κρίση. Επομένως το θεωρητικά σωστό 'timing' των ναυτιλιακών επενδύσεων αφορά και τη φάση ύφεσης αλλά και τη φάση ανάκαμψης. Οι παράγοντες για την επιλογή μεταξύ ενός καινούριου και ενός μεταχειρισμένου πλοίου ποικίλλουν, με κυριότερο λόγο να αναφέρεται η δυνατότητα δημιουργίας ενός πλοίου ανάλογα με τις απαιτήσεις και τις προσδοκίες της αγοράς. Οι δυνατότητες που προσφέρουν οι τεχνολογικές εξελίξεις μπορούν να δημιουργούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε κάποια επιχείρηση, αφού μειώνονται έτσι τα έξοδα συντήρησης, επισκευών, ανταλλακτικών και καυσίμων με την αγορά κάποιου νεότευκτου πλοίου. Αντίθετα τα μεταχειρισμένα πλοία έχουν υψηλό κόστος συντήρησης και στερούνται αυτοματισμών. Βέβαια, αν και κάποιος μπορεί να ισχυριστεί ότι τα καινούρια πλοία επιτυγχάνουν υψηλότερους ναύλους, δεν μπορεί να παραλειφθεί το αρχικό κόστος κατασκευής τους, καθώς και η νεκρά περίοδος που μεσολαβεί μεταξύ της παραγγελίας και της τελικής παράδοσης του πλοίου, χρόνος ιδιαίτερα ωφέλιμος στην περίπτωση ενός μεταχειρισμένου πλοίου, το οποίο μπορεί από την στιγμή της παραλαβής του από τον καινούριο πλοιοκτήτη να αρχίζει να δουλεύει και να παρέχει σημαντικότερα οικονομικά οφέλη.

Επιπροσθέτως, δεν γίνεται να μην αναφερθούμε στους παράγοντες προσδιορισμού των μεταχειρισμένων πλοίων. Ορισμένα γεγονότα, καταστάσεις και τεχνικά χαρακτηριστικά επιδρούν θετικά ή αρνητικά στις τιμές των πλοίων. Μερικά από αυτά είναι περιοδικού

χαρακτήρα, με σχετικά βραχεία χρονική διάρκεια και άλλα αποτελούν μόνιμο στοιχείο της ταυτότητας του. Στα περιοδικού χαρακτήρα περιλαμβάνονται η κατάσταση της ναυλαγοράς αλλά κυρίως οι προοπτικές της. Στις μέρες μας η επίδραση του επιπέδου των ναύλων στη διαμόρφωση της αξίας των πλοίων είναι πολύ μικρότερη από το παρελθόν. Η κατάσταση και οι προοπτικές της διεθνούς οικονομίας καθώς και η πολιτική κατάσταση των μεγάλων χωρών και οι εστίες αναταραχής επιδρούν σημαντικά στην διαμόρφωση των τιμών. Εάν η αγορά προσφέρει καλύτερες μορφές επένδυσης από τη ναυτιλία και η χρηματοδότηση από τις τράπεζες ή άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς δεν είναι καλή, τότε είναι πιθανόν να προτιμηθούν άλλες μορφές επένδυσης από την ναυτιλία.

Η κυκλικότητα που παρουσιάζουν οι τιμές των ναύλων μεταφέρεται και στις τιμές των μεταχειρισμένων κυρίως πλοίων. Υπάρχει μεγάλη συσχέτιση μεταξύ των δύο, αφού έχει παρατηρηθεί ότι όταν ανεβαίνουν οι τιμές των ναύλων ακολουθεί και αύξηση στις τιμές των πλοίων. Βέβαια, ένας εξίσου σημαντικός παράγοντας για την τιμή ενός μεταχειρισμένου πλοίου είναι και η ηλικία του: όσο χρονολογικά παλιό είναι τόσο μικρότερη είναι η ωφέλιμη ζωή του. Ακόμα, ο πληθωρισμός και οι προσδοκίες της αγοράς επηρεάζουν τις τιμές τα πλοίων. Υπάρχει άμεση εξάρτηση των τιμών με τον πληθωρισμό, ενώ οι προσδοκίες της αγοράς επιταχύνουν τις αλλαγές, με αποτέλεσμα να παρατηρείται έντονη κινητικότητα στην αγορά και εξελίξεις στα μεγέθη και στον αριθμό των πλοίων, είτε μεταχειρισμένων είτε καινούριων. Θεωρητικά πάντως, τα μεταχειρισμένα πλοία θεωρούνται υποκατάστατα προϊόντα, με συνέπεια ενδεχόμενη αύξηση στις τιμές των νεότευκτων πλοίων να οδηγήσει σε αύξηση της ζήτησης των μεταχειρισμένων πλοίων. Με τον ίδιο τρόπο μία αύξηση στις τιμές των πλοίων που προορίζονται για διάλυση οδηγεί σε αύξηση των τιμών των μεταχειρισμένων, αφού γενικά η υπολειμματική αξία (scrap) αποτελεί τη χαμηλότερη δυνατή τιμή ενός μεταχειρισμένου πλοίου. Στο ίδιο το πλοίο ορισμένα στοιχεία κατά περιόδους επιδρούν στην διαμόρφωση της αξίας του, όπως ο τρόπος πώλησης (as is or foil terms), ο τόπος και ο χρόνος παράδοσης, η ημερομηνία του Special Survey και η χρονική ισχύς των πιστοποιητικών του καθώς και εάν η πώληση συνοδεύεται από ικανοποιητική χρονοναύλωση.

Στο πέμπτο κεφάλαιο, αναφερόμαστε στις κινητήριες δυνάμεις και τάσεις που πιστεύεται ότι θα επηρεάσουν τη μελλοντική τεχνολογία και την ανάπτυξη του παγκόσμιου στόλου,

μέχρι το 2020. Συνολικά, αναμένεται ότι το εμπόριο μεταξύ Αφρικής και Ασίας και τη Μέση Ανατολή, θα συνεχίσει να αυξάνεται σε υψηλότερο ρυθμό από ό, τι στον υπόλοιπο κόσμο μέχρι το 2020, έχοντας θετική επίδραση στην αγορά ξηρού χύδην φορτίου. Στην αγορά χύδην ξηρού φορτίου συνολικά, οι αναλυτές παρατήρησαν απότομη αύξηση του στόλου των φορτηγών το 2012 και το 2013, με το μεγαλύτερο μέρος του στόλου είναι χύδην ξηρού φορτίου και αναμένεται να αυξηθεί κατά λιγότερο από 5% ετησίως μέχρι το 2020. Οι αξίες και τα κέρδη από την αγορά αντίστοιχων πλοίων, θα βρίσκονται υπό πίεση για τα επόμενα χρόνια, ως αποτέλεσμα της τρέχουσας υπερπροσφοράς.

Αντιστοίχως στην αγορά των tankers, μέχρι το 2020, οι εισαγωγές πετρελαίου στην Κίνα και την Ινδία είναι, πιθανόν να έχουν αυξηθεί σε σύγκριση με τα επίπεδα του 2012. Η προσφορά θα προέλθει κυρίως από τη Μέση Ανατολή, την Αφρική και τη Ρωσία, καθώς επίσης και μέσω αγωγού. Πλοιοκτήτες δεξαμενοπλοίων έχουν βιώσει ισχυρή πίεση από μεγάλες εταιρείες πετρελαίου για πολλά χρόνια, κατά την εξέταση των προγραμμάτων σε σχέση με την ποιότητα και την ακεραιότητα των πλοίων (vetting schemes), και η τάση αυτή αναμένεται να συνεχιστεί. Εν μέρει, αυτό οφείλεται στο γεγονός, ότι οι εταιρείες πετρελαίου έχουν γενικά πολύ υψηλές τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές για τα πετρελαιοφόρα. Επιπλέον, καθώς οι τιμές καυσίμων παραμένουν σε υψηλά επίπεδα, το μοναδιαίο κόστος μεταφοράς είναι η κινητήρια δύναμη για την αποδοτικότητα των καυσίμων, όπως και σε όλη τη ναυτιλία. Υπό την προϋπόθεση ότι ρυθμός διάλυσης αυξάνεται με τη ζήτηση χωρητικότητας δεξαμενόπλοιοι να ακολουθεί, αναμένεται αύξηση της κινεζικής ζήτησης των πηγών εφοδιασμού με πετρέλαιο και η αγορά αναμένεται να βρίσκεται σε ισορροπία πριν από το 2020

Τέλος, στην αγορά των εμπορευματοκιβωτίων, η σημερινή κατάσταση δεν είναι πολύ θετική, με ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης. Τα πλοία σε παραγγελία αντιπροσωπεύουν περίπου το 25% του υπάρχοντος στόλου. Η κατάσταση βρίσκεται σε θετική τροχιά για το γενικό φορτίο, εφόσον ο στόλος αυτός μειώνεται κάπως σε μέγεθος. Οι επιχειρηματικές εξελίξεις επηρέασαν αρκετά την αγορά εμπορευματοκιβωτίων, με συνεχείς αλλαγές στη μορφή του εμπορίου, βλέποντας μια επιβράδυνση στην ανάπτυξη των κύριων συναλλαγών της Ασίας με τη Νότια Αμερική, καθώς και της Ασίας με Ευρώπη με αντίστοιχη αύξηση των συναλλαγών μεταξύ Ευρώπης-Μέσης Ανατολής. Οι κύριες γραμμές εμπορίου αυξάνονται περίπου 5% ετησίως, ενώ οι μη κύριες γραμμές, αυξάνονται με ετήσιο ρυθμό 10% ή και περισσότερο. Επιπροσθέτως, το εμπόριο της

Κίνας είναι ακόμη ισχυρότερο, εφόσον σήμερα κατασκευάζει ένα πλήρες και αυτάρκες δίκτυο αλυσίδας εφοδιασμού μεταξύ της ίδιας και των αναπτυσσόμενων εμπορικών εθνών, με σκοπό την προστασία της προσφοράς και των επενδύσεων στο εξωτερικό. Αυτό θα επιφέρει διαρθρωτικές αλλαγές τόσο στα πλοία εμπορευματοκιβωτίων (και χύδην ξηρού), όσο και στη ζήτηση των πλοίων. Είναι πιθανό, αυτή η τάση να επιταχυνθεί μέσα στην επόμενη δεκαετία.

Όπως είναι φανερό, η ναυτιλιακή αγορά μεταχειρισμένων πλοίων έχει τη δική της θέση στις αποφάσεις των πλοιοκτητών να επενδύσουν σε αυτήν ή όχι. Το μόνο σίγουρο είναι ότι δεν υπάρχει χρυσός κανόνας για το αν η επένδυση σε αυτή την αγορά είναι σίγουρα προς όφελος των πλοιοκτητών, εφόσον οι τελευταίοι πρέπει να λάβουν υπόψη τους μια σειρά από διαδικασίες που τη διέπουν, υπολογίζοντας παράλληλα το διαθέσιμο χαρτοφυλάκιό τους. Για πολλούς πλοιοκτήτες, η αγορά μεταχειρισμένων αποτελεί ένα υποκατάστατο αγαθό, ενώ για άλλους τη μοναδική λύση οικονομικής επιβίωσης και παρουσίας, στο παγκόσμιο ναυτιλιακό γίγνεσθαι.

BIBΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ahmed A. El-Masryaa, Mojisola Olugbodea & John Pointon, (2010), “Maritime Policy & Management: The flagship journal of international shipping and port research” *Volume 37, Issue 5, pages 453-47.*

Alan Branch 1998, “Shipping and Air freight Documentation for Importers and Exporters and Associate Terms” (2nd edition) , Witherby, Livingston.

Aleka M.(2001), *Modern Admiralty Law with Risk management Aspects*, Cavendish Publishing limited, London.

Alen Jugović¹, Nikša Komadina², Ana Perić Hadžić¹, 2015 “Factors influencing the formation of freight rates on maritime shipping markets” *Scientific Journal of Maritime Research 29 (2015) 23-29 -Faculty of Maritime Studies Rijeka, 2015*

BIMCO 2013, “ROLE OF THE SALE & PURCHASE BROKER”, online available at:
[https://www.bimco.org/Education/Seascapes/Maritime_Matters/2013_10_01_Role_of_the_Sale_and_Purchase_broker.aspx]

BIMCO 2016, “THE SHIPPING MARKET IN 2015 AND LOOKING FORWARD”
online available at:
[https://www.bimco.org/Reports/Market_Analysis/2016/0104_Reflections2016.aspx]

Coyle JJ, Bardi EJ, Novack RA (2000) *Transportation*. South-Western, Cincinnati
UNCTAD (2002) *Review of maritime transport*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva

DNV Report “Shipping 2020” online available at:
[<http://www.oecd.org/sti/ind/4%20Longva%20-%20DNV%20-%2029Nov12.pdf>]

George Logothetis 2012, “Crisis in Shipping Cycle” *Original Article, Εφημερίδα "Maritime Economies" Posidonia 2012 Special Edition*, online available at:
[http://www.gmoundreas.gr/moundreas/press_center/crisis]

Grammenos C. Th. and Arcoulis A. G. (2002). *Macroeconomic factors and international Shipping Stock Returns*. *Journal of Maritime Economics*, 4, 81- 99.

Hill, C. (1998), *Maritime Law*, 5th ed, LLP Reference Publishing, London.

Institute of Chartered Shipbrokers, 2015 “SHIP SALE & PURCHASE – Group Two Syllabus”, online available at:

[<http://www.ics.org.uk/media/1531/SSP%20Syllabus.pdf>]

Karakitsos, E., Varnavides, L. «*Maritime Economics, A Macroeconomic Approach*», (2014) Chapter 9: “THE INTERACTION OF BUSINESS AND SHIPPING CYCLES IN PRACTICE.”

Marinepedia, 2009, “Shipping Market Cycles”, online available at: [<http://marinepedia.blogspot.gr/2009/09/shipping-market-cycles.html>]

Memorandum of Agreement, Norwegian Shipbrokers’ Association’s Memorandum of Agreement for sale and purchase of ships. Codename “SALEFORM 2012”online available at:

[<http://www.mondaq.com/x/172070/Marine+Shipping/The+Norwegian+Saleform+2012+An+Overview>]

Mongelluzzo και Leach 2006, “Shipping and Logistics Management” p.22 online available at :

[https://books.google.gr/books?id=Sp_9ZJPoQ9MC&pg=PA22&lpg=PA22&dq=Mongelluzzo+%CE%BA%CE%B1%CE%B9+Leach+2006&source=bl&ots=BbNF_HGz8Y&sig=s2ZwZ5kquMT7Qe2W8euwkHNcdYI&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwiaIJD1gqLLAhUBXg8KHSDPCz4Q6AEIGjAA#v=onepage&q=Mongelluzzo%20%CE%BA%CE%B1%CE%B9%20Leach%202006&f=false]

Sale of Goods Act 1979, online available at:

[<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54>]

Simon B. (2001), *Shipping Law*, 2nd ed, Cavendish Publishing limited, London.

Springer 2010, “Shipping and Logistics Management” Chapter 2: Freight Rate Mechanism p.17-22

Stephenson Harwood, 2006, “Shipping Finance”, e-book page 253, online available at:[https://books.google.gr/books?id=vqByi9ITv8C&printsec=frontcover&hl=el&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false]

Stopford Martin, Maritime Economics, Second Edition, Routledge Publications, Great Britain, 1997.

UKEssays, 2015, “The Four Shipping Markets Economics Essay”, Original essay published: 23, March 201, online available at: [http://www.ukessays.com/essays/economics/the-four-shipping-markets-economics-essay.php#ixzz3mfhhL2PR]

Vedran Pavlic, 2015 “Croatia Is the Second Largest Shipbuilding Nation in Europe”, Original article 7/10/2015, online available at: [http://www.total-croatia-news.com/business/1098-croatia-is-the-second-largest-shipbuilding-nation-in-europe]

Βλάχος Γ.Π., Ν.Ε.Β.: Διεθνής Ναυπηγική Πολιτική & Στρατηγική Ναυπηγείων & Επισκευαστικών Μονάδων, εκδόσεις J&J Ελλάς, Πειραιάς, 2004.

Σαμπράκος Ε., Σημειώσεις Αξιολόγησης Επενδύσεων στη Ναυτιλία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών, Δεκέμβριος 2001.

Ψηφία Ελπινίκη-Μαρία, «Κριτική Ανάλυση Παραδοσιακών Μεθόδων Χρηματοδότησης Ναυτιλιακών Επενδύσεων και Προτάσεις Καινοτομίας», Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιά, Δεκέμβριος 2006.