

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΣΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

**Οι διαδικασίες της ναύλωσης
και ο κλάδος των ναυλομεσιτών**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

του

Παπαδάκη Αριστείδη Ν/06040

6^{ος} Κύκλος

Επιβλέπων : κ.Γκιζιάκης Κωνσταντίνος
Καθηγητής Παν/μίου Πειραιώς

Πειραιάς, Μάρτιος 2009

Περίληψη

Ο ρόλος του ναυλομεσίτη είναι εκείνος του διαμεσολαβητή για την επίτευξη συμφωνιών συνεργασίας που περιλαμβάνουν μεταφορές αγαθών δια θαλάσσης. Ο ναυλομεσίτης, είτε εκπροσωπεί έναν ναυλωτή ή έναν πλοιοκτήτη, αναλαμβάνει να εντοπίσει την κατάλληλη ευκαιρία για ναύλωση και να διαπραγματευτεί τους όρους της, καταλήγοντας σε ένα δεσμευτικό συμβόλαιο μεταξύ των δυο συνεργαζόμενων μερών, το ναυλοσύμφωνο. Η δουλειά του δεν είναι απλή, φέρει μεγάλη ευθύνη και απαιτούνται πολλές ικανότητες για να επιτύχει.

Η παρούσα εργασία σκοπεύει στη διερεύνηση του επαγγέλματος του ναυλομεσίτη. Αρχικά αναλύεται ο ρόλος αλλά και η φύση της δουλειάς ενός ναυλομεσίτη, οι ικανότητες που πρέπει να διαθέτει κάποιος για να επιτύχει σε αυτόν τον τομέα και οι ευθύνες που φέρει, ενώ επιχειρείται μια κατηγοριοποίηση των ναυλομεσιτών. Στη συνέχεια επιχειρείται η ανάδειξη του ρόλου του ναυλομεσίτη μέσα από μια μελέτη περίπτωσης και η διεξαγωγή συμπερασμάτων σχετικά με την ηλικία, τη μόρφωση των εργαζομένων σε ναυλομεσιτικά γραφεία, αλλά και τις τάσεις για δραστηριοποίηση των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων γενικότερα.

Λέξεις Κλειδιά : Ναυλομεσίτης, Ναυλοσύμφωνο, Διαδικασία Ναύλωσης, Έρευνα

Abstract

The role of the ship-broker is that of mediator for the achievement of agreements of collaboration that include transport of goods via sea. The ship-broker, either representing a charterer or a ship owner, undertakes the location of the most suitable occasion for chartering and negotiates her terms, leading to a binding contract between the two parts, the charter party. His work is not simple, brings big responsibilities and requires a lot of abilities in order to be successful.

The present thesis intends the investigation of the ship-brokering profession. Initially the role and the nature of the ship-broker's work as well as the skills they should possess in order to be successful are analyzed, along with the responsibilities this profession holds. Also, a categorisation of ship-brokers is attempted. Afterwards, the role of the ship-broker is presented, through a case-study. Furthermore, a research on Greek ship-broker's companies is presented and the conduct of conclusions, with regard to the age and education of workers in ship-broker offices, as well as tendencies for activation of Greek ship-broker offices more generally, is attempted.

Keywords : Shipbroker, Charter Party, Chartering Procedure, Research

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Πρώτα από όλα, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου για την οικονομική και πιο πολύ για την ηθική της στήριξη κατά τη διάρκεια της εκπόνησης της διπλωματικής εργασίας, αλλά και καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών στη Ναυτιλία του Ναυτιλιακού Τμήματος του Πανεπιστημίου Πειραιά.

Επίσης, ευχαριστώ τον επιβλέποντα καθηγητή κ. Κωνσταντίνο Γκιζιάκη για την πολύ χρήσιμη καθοδήγησή του στην εκπόνηση της εργασίας μου.

Τέλος, ευχαριστώ τον Πρόεδρο των Ελλήνων Ναυλομεσιτών κ. Ιωάννη Παχούλη, τόσο για την συνέντευξη που μου παραχώρησε όσο και για τη πολύτιμη βοήθειά του στη πραγματοποίηση της διπλωματικής μου διατριβής.

Πίνακας περιεχομένων

1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
2	Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ	4
2.1	Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΗ.....	4
2.2	ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ.....	4
2.3	ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ (BROKERAGE)	5
2.4	Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΗ ΣΤΗΝ ΕΛΕΥΘΕΡΗ ΑΓΟΡΑ	7
2.5	ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΚΑΙ ΕΥΘΥΝΕΣ	8
2.6	ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ.....	10
2.7	ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ.....	12
2.7.1	<i>Exclusive broker</i>	14
2.7.2	<i>Direct broker</i>	15
2.7.3	<i>Competitive brokers</i>	16
2.7.4	<i>Owner's brokers</i>	17
2.7.5	<i>Charterers brokers</i>	17
2.8	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	18
3	ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΝΑΥΛΩΣΗΣ (CASE STUDY)	19
4	ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ (ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ)	39
4.1	ΣΤΟΧΟΣ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	39
4.2	ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ.....	40
4.2.1	<i>Προσωπικό ναυλομεσιτικών γραφείων</i>	41
4.2.2	<i>Τύποι ναυλώσεων</i>	43
4.2.3	<i>Ναυλοσύμφωνα</i>	46
4.3	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	50
5	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	51
6	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	54
	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι	54
	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ	54

Κατάλογος Γραφημάτων

ΓΡΑΦΗΜΑ 4-1 : ΚΑΤΟΧΟΙ ΠΤΥΧΙΟΥ ΚΑΙ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΙ ΓΝΩΣΤΕΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ	42
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-2 : ΗΛΙΚΙΕΣ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ	43
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-3 : ΒΡΟΚΕΡΣ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΩΝ <i>ENANTI</i> ΒΡΟΚΕΡΣ ΝΑΥΛΩΤΩΝ	44
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-4 : ΠΟΣΟΣΤΑ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ ΑΝΑ ΤΥΠΟ ΠΛΟΙΟΥ (1).....	45
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-5 : ΠΟΣΟΣΤΑ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ ΑΝΑ ΤΥΠΟ ΠΛΟΙΟΥ (2).....	45
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-6 : ΠΟΣΟΣΤΟ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ ΣΕ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΙ ΞΕΝΑ ΠΛΟΙΑ	46
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-7 : ΑΡΙΘΜΟΣ ΝΑΥΛΟΣΥΜΦΩΝΩΝ ΜΕ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΜΕ ΝΑΥΛΩΤΕΣ.....	47
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-8 : ΑΡΙΘΜΟΣ ΝΑΥΛΟΣΥΜΦΩΝΩΝ ΣΤΑ ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΙΔΗ ΠΛΟΙΩΝ.....	48
ΓΡΑΦΗΜΑ 4-9 : ΕΙΔΗ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ	50

1 Εισαγωγή

Ως ναυτιλία ορίζεται ο κλάδος εκείνος που ασχολείται με την μεταφορά αγαθών διαμέσου της θαλάσσιας οδού. Σε αυτή την ενέργεια βασικά εργαλεία – μέσα μεταφοράς είναι τα πλοία κάθε λογής τα οποία καλύπτουν ανάγκες μεταφοράς στερεών, υγρών ή άλλων μορφών αγαθών. Δε πρόκειται για ένα νέο κλάδο. Η δραστηριοποίηση στη θάλασσα πρωτοεμφανίστηκε στην αρχαιότητα όπως φανερώνουν διάφορα ιστορικά κείμενα. Ήδη από το 2000 π.Χ. οι Φοίνικες φαίνεται να χρησιμοποιούσαν τη Μεσόγειο εντατικά για την μεταφορά και εμπόριο αγαθών όπως η Πορφύρα. Αυτό είναι μόνο η αρχή μιας μακρόχρονης πορείας της ναυτιλίας ανά τους αιώνες, ενός κλάδου που συνεχώς εξελισσόταν και κλιμακωνόταν καταλήγοντας στη σημερινή του μορφή, αυτή της διεθνούς παγκόσμιας αγοράς.

Πλέον η ναυτιλία είναι μία παγκόσμια αγορά, μία αγορά στην οποία παρέχεται μία πλήρης γκάμα υπηρεσιών μεταφοράς για μεγάλη ποικιλία φορτίων, τα οποία μεταφέρονται όχι μόνο σε κοντινές αποστάσεις όπως είναι τα όρια μιας χώρας ή μιας θάλασσας αλλά σε όλο τον κόσμο, από ήπειρο σε ήπειρο. Ο παγκόσμιος χαρακτήρας της ναυτιλίας όμως, δεν στηρίζεται μόνο στην μεταφορά αγαθών σε διάφορα μέρη του κόσμου. Έγκειται και στην δυνατότητα διαφόρων εμπλεκομένων (πλοιοκτήτες, εταιρίες που θέλουν να μεταφέρουν αγαθά) να επικοινωνούν και να συνάπτουν εμπορικές συμφωνίες ανεξάρτητα από το πού βρίσκονται. Θα μπορούσε να πει κανείς ότι η ναυτιλία είναι ένα σύνολο από αλληλοσχετιζόμενες βιομηχανίες οι οποίες καλύπτουν όλο το εύρος της υφελίου.

Ο παγκόσμιος χαρακτήρας της ναυτιλίας προσφέρει δυνατότητες δραστηριοποίησης σε όλο τον κόσμο εμφανίζοντας συνεχώς ευκαιρίες και νέες αγορές. Παρόλα αυτά πρόκειται για έναν ιδιαίτερα περίπλοκο κλάδο καθώς οι εμπορικές ενέργειες στο νέο περιβάλλον της ναυτιλίας επηρεάζονται από τις κατά τόπους οικονομικές, πολιτικές και άλλες εξελίξεις. Ταυτόχρονα σε κάθε μεριά του κόσμου υπάρχουν διαφορετικές οικονομικές και εμπορικές συνθήκες οι οποίες συνοδεύονται από ποικίλα νομικά πλαίσια. Κάτι τέτοιο απαιτεί την συνεχή εγρήγορση των εμπλεκομένων ώστε να γνωρίζουν αλλά και να παρακολουθούν τις αλλαγές που μπορεί να επηρεάζουν τις εμπορικές δραστηριότητές τους σε κάθε πλευρά του κόσμου. Εκτός από αυτό η ίδια η αγορά από τότε που μεταλλάχτηκε σε ένα παγκόσμιο στίβο, προσφέρει άπειρους συνδυασμούς πλοίων και αγαθών οπότε είναι ιδιαίτερα περίπλοκη η ανεύρεση του κατάλληλου συνεργάτη για την

πραγματοποίηση μιας εμπορικής συναλλαγής που περιλαμβάνει μεταφορές δια μέσου της θαλάσσης.

Από ότι φαίνεται ο κανόνας της επιτυχίας είναι να κατέχει κάποιος τη κατάλληλη πληροφορία στη κατάλληλη στιγμή για να μπορέσει να εντοπίσει ευκαιρίες αλλά και πιθανούς κινδύνους που μπορεί να ελλοχεύουν ακόμα και σε μία άλλη μεριά του κόσμου. Το πιο καίριο από όλα είναι ο εντοπισμός του κατάλληλου πλοιοκτήτη ή ναυλωτή για συνεργασία, τη κατάλληλη στιγμή. Σε αυτή τη κατεύθυνση είναι μεγάλη και αξιοπρόσεκτη η συμβολή μιας μερίδας ανθρώπων που αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της ναυτιλίας αν και δεν είναι πάντα μέρος των ναυτιλιακών εταιρειών. Πρόκειται για τους ναυλομεσίτες, οι οποίοι αναλαμβάνουν το δύσκολο έργο της επικοινωνίας και συνεύρεσης αυτών που κατέχουν μία σειρά από πλοία και επιθυμούν να τα διαθέσουν προς ναύλωση (πλοιοκτήτες) και εκείνων που έχουν την ανάγκη να μεταφέρουν ένα φορτίο σε όλο τον κόσμο χρησιμοποιώντας τη θαλάσσια οδό (ναυλωτές).

Οι ναυλομεσίτες έχουν έναν ρόλο διττό, εκείνο του επιχειρηματία και εκείνον του εξυπηρέτη που στην ουσία μεσολαβεί μεταξύ των πλοιοκτητών και των ναυλωτών, βρίσκει τις κατάλληλες ευκαιρίες για τον καθένα από αυτούς και διαχειρίζεται τις μεταξύ τους σχέσεις ώστε να επιτευχθεί η σύναψη μίας συμφωνίας για τη μεταξύ τους συνεργασία. Ο ρόλος του ναυλομεσίτη δεν είναι εύκολος. Είναι εκείνος που γνωρίζει την αγορά, είναι προικισμένος με την ικανότητα να ανακαλύπτει ευκαιρίες για τον εκάστοτε πελάτη του, ενώ ταυτόχρονα αναλαμβάνει τη διεκπεραίωση όλων των διαπραγματεύσεων για την τελική επισφράγιση μιας συνεργασίας με ένα συμβόλαιο, το ναυλοσύμφωνο.

Στη παρούσα εργασία, επιχειρείται μία παρουσίαση του ρόλου και της φύσης της εργασίας του ναυλομεσίτη ενώ ταυτόχρονα διενεργείται συλλογή δεδομένων για τις ικανότητες που κάποιος πρέπει να αναπτύξει για να εισέλθει και να μπορεί να επιβιώσει στον χώρο των brokers. Η εργασία αυτή, απευθύνεται κυρίως σε φοιτητές και άτομα νεοεισερχόμενα στο κλάδο της ναυτιλίας, καθότι ο ρόλος του ναυλομεσίτη είναι λίγο έως πολύ γνωστός σε αυτούς που εμπλέκονται στο τομέα της ναυτιλίας. Παρόλα αυτά, επιχειρεί να κεντρίσει και το ενδιαφέρον ανθρώπων της αγοράς, καθώς συγκεντρώνει σε ένα εγχειρίδιο ποικίλα θέματα που αφορούν τους brokers. Επιπρόσθετα, επιχειρεί μία πρώτη αποκρυπτογράφηση των ικανοτήτων και των παραγόντων επιτυχίας ενός broker μέσα από μία έρευνα που έγινε με τελικούς αποδέκτες τους ίδιους τους broker. Η έρευνα αυτή μπορεί να αποτελέσει το υπόβαθρο

για τη περεταίρω μελέτη και έρευνα της λειτουργίας των γραφείων ναυλομεσιτών, ενώ δείχνει τάσεις που συνδέονται άμεσα με τις επιθυμητές ικανότητες ενός ναυλομεσίτη. Έτσι, η εργασία αυτή αποκτά πραγματική βάση και μπορεί να προκαλέσει το ενδιαφέρον ανθρώπων της αγοράς.

Στις ενότητες που ακολουθούν, ξετυλίγονται οι πληροφορίες που συλλέχθηκαν για το κλάδο των broker. Αρχικά, στο κεφάλαιο 2, παρουσιάζονται στοιχεία που προέκυψαν από βιβλιογραφική μελέτη και σχετίζονται με το ρόλο, με τη φύση της δουλειάς του broker, με τις ευθύνες του αλλά και τις ικανότητες που σε γενικές γραμμές φαίνεται ότι πρέπει να κατέχει, ενώ γίνεται και μια μικρή αναφορά σε ένα νόμο που χαρακτηρίζει τον τρόπο λειτουργίας τους. Στη συνέχεια, τίθεται σε πιο πρακτική βάση η πληροφορία που συλλέχθηκε με τη παρουσίαση και την ανάλυση μιας μελέτης περίπτωσης στην οποία εμπλέκονται οι ναυλομεσίτες (Κεφάλαιο 3). Σε όλα αυτά έρχεται να προστεθεί το κεφάλαιο 4 που παρουσιάζει μία μελέτη που πραγματοποιήθηκε με τη μορφή των ερωτηματολογίων προς ναυλομεσιτικά γραφεία το καλοκαίρι του 2008 και ασχολείται με θέματα όπως η ηλικία και το μορφωτικό επίπεδο των υπαλλήλων ενός ναυλομεσιτικού γραφείου σε συνδυασμό με το μέγεθος και τον τύπο των ναυλώσεων που αυτά επιχειρούν. Καθώς τα αποτελέσματα από τη μελέτη αυτή θέτουν σε πιο πραγματική βάση όσα παρουσιάστηκαν στις προηγούμενες ενότητες, η πληροφορία που αφορά το ρόλο του broker και τη δραστηριότητά του, μετατρέπεται σε γνώση και αντικείμενο σκέψης και κρίσης. Το αποτέλεσμα είναι η εξαγωγή συμπερασμάτων για το κλάδο των ναυλομεσιτών και τις τάσεις στις ικανότητες τους, συμπεράσματα τα οποία παρουσιάζονται στο τελευταίο κεφάλαιο της εργασίας (Κεφάλαιο 5). (11)

2 Ο Κλάδος των Ναυλομεσιτών

2.1 Ο ρόλος του ναυλομεσίτη

Το επάγγελμα του ναυλομεσίτη άρχισε να εμφανίζεται στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και ήρθε να καλύψει τις αυξανόμενες ανάγκες των εμπόρων και των πλοιοκτητών για συμφωνίες στις μεταφορές φορτίων. Η ανάγκη για την ύπαρξη κάποιου ενδιάμεσου που θα γνώριζε όλες τις πλευρές της αγοράς και θα διέθετε τον αναγκαίο χρόνο για τις μεταξύ τους διαπραγματεύσεις ενώ ταυτόχρονα θα ήταν αμερόληπτος ήταν μεγάλη, οδηγώντας στη ανάπτυξη του ρόλου του ναυλομεσίτη. Χρόνο με το χρόνο η θέση και η ανάγκη του ναυλομεσίτη γινόταν πιο ισχυρή και πιο έντονη με αποτέλεσμα σήμερα να είναι ελάχιστες οι περιπτώσεις που η επικοινωνία μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών γίνεται απευθείας. Η συντριπτική πλειοψηφία προτιμά να εκπροσωπείται από ναυλομεσίτες οι οποίοι έχουν διεισδύσει στην αγορά και είναι πιο έμπειροι στη διαδικασία των διαπραγματεύσεων. (2)

Σε αυτό το κεφάλαιο μελετάται ο ρόλος του ναυλομεσίτη και οι δεσμεύσεις του έναντι των πελατών των οποίων τα συμφέροντα εκπροσωπεί. Επίσης, σε μια προσπάθεια να διερευνηθούν οι παράγοντες επιτυχίας ενός ναυλομεσίτη, παρουσιάζονται οι κυριότητες ικανότητες που πρέπει να κατέχει. Τέλος, στα πλαίσια της μελέτης των καθηκόντων του ναυλομεσίτη επιχειρείται μια κατηγοριοποίηση των ναυλομεσιτών, ενώ αναλύονται οι κύριοι τύποι τους.

2.2 Δραστηριότητες

Ο ναυλομεσίτης μεσολαβεί μεταξύ ενός πλοιοκτήτη που διαθέτει το πλοίο για εκναύλωση και ενός ναυλωτή που επιθυμεί να ναυλώσει το πλοίο για πραγματοποίηση μεταφοράς φορτίου, ρυθμίζοντας τις σχετικές λεπτομέρειες της σύναψης συμβάσεων ναύλωσης, έναντι αμοιβής που καλείται προμήθεια (commission). Ειδικότερα, οι δραστηριότητες ενός ναυλομεσίτη είναι οι εξής :

- Αναζήτηση φορτίου ή πλοίου. Ανάλογα με τα συμφέροντα που εκπροσωπεί, αναζητεί το κατάλληλο φορτίο που θα μεταφερθεί στο πλοίο του πελάτη του (shipbroker ή ναυλομεσίτης του πλοιοκτήτη) ή το κατάλληλο πλοίο με το οποίο θα μεταφερθεί το φορτίο του πελάτη του (cargobroker ή ναυλομεσίτης του ναυλωτή),

- Διαπραγματεύσεις και συμφωνία σχέσης ναύλωσης. Καθώς κατά τη διαδικασία διαπραγμάτευσης ναύλωσης δεν υπάρχει άμεση επικοινωνία μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή, ο ναυλομεσίτης είναι υπεύθυνος για την οργάνωση της όλης διαδικασίας και ενεργεί προς φύλαξη των συμφερόντων που εκπροσωπεί με σκοπό το "κλείσιμο" της ναύλωσης,
- Σύνταξη ναυλοσυμφώνου. Μόλις επιτύχει τη σχέση συνεργασίας μεταξύ των δύο μερών – πλοιοκτήτη και ναυλωτή – ο μεσίτης συντάσσει το ναυλοσύμφωνο, φροντίζοντας να συμπεριλάβει σε αυτό ό,τι συμφωνήθηκε κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης.
- Υπογραφή ναυλοσυμφώνου. Μόλις συνταχθεί το ναυλοσύμφωνο, ο μεσίτης υπογράφει (κατόπιν σχετικής εξουσιοδότησης) για λογαριασμό των συμβαλλομένων μερών που εκπροσωπεί και δεσμεύει με αυτό τον τρόπο τον πελάτη του (πλοιοκτήτη ή ναυλωτή).
- Διαχείριση οικονομικών θεμάτων ναύλωσης. Όταν πλέον το ναυλοσύμφωνο είναι σε ισχύ, ο μεσίτης αναλαμβάνει να διευθετήσει τα οικονομικά ζητήματα της ναύλωσης, όπως για παράδειγμα την προώθηση του τιμολογίου με το ύψος του ναύλου που πρέπει να καταβληθεί από το ναυλωτή για την πραγματοποίηση της μεταφοράς από τον πλοιοκτήτη καθώς επίσης και την παρακολούθηση της έγκαιρης πληρωμής και λήψεως του ναύλου. (1)

2.3 Προμήθεια (Brokerage)

Όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, ο ναυλομεσίτης μεσολαβεί μεταξύ ενός πλοιοκτήτη που διαθέτει ένα πλοίο για εκναύλωση και ενός ναυλωτή που επιθυμεί να ναυλώσει ένα πλοίο για πραγματοποίηση μεταφοράς φορτίου. Ρόλος του είναι να αναζητήσει τον κατάλληλο «συνεργάτη» είτε πρόκειται για πλοιοκτήτη, είτε για ναυλωτή, να πρωταγωνιστήσει στις διαπραγματεύσεις και να ρυθμίσει τις λεπτομέρειες της σύναψης μιας σύμβασης ναύλωσης, συμπεριλαμβανομένης και της σύνταξης του συμβολαίου. Η αμοιβή του ναυλομεσίτη για όλες αυτές τις δραστηριότητες καθώς και για τις δαπάνες που αυτές απαιτούν (π.χ. τηλέφωνα στο εξωτερικό, διαφυγόντα έξοδα από το χρόνο που διέθεσε σε μια συμφωνία έναντι άλλης) καλείται προμήθεια (commission).

Η προμήθεια, γνωστή και ως brokerage, υπολογίζεται σε ποσοστό επί του συνολικού ναύλου, σύμφωνα με τη ναυτιλιακή πρακτική ή τη συγκεκριμένη εμπορική

συμφωνία που έχει επιτευχθεί, ενώ αναφέρεται και στο ναυλοσύμφωνο. Ο σχετικός με την αμοιβή του ναυλομεσίτη όρος των συμβολαίων είναι γνωστός και ως "brokerage clause". Βάσει αυτού καθορίζεται ποιός θα πληρώσει την προμήθεια, ποιό θα είναι το ύψος αυτής και ποιός θα είναι ο τρόπος καταβολής της. Αξίζει να σημειωθεί ότι ακόμη και σε ναυλοσύμφωνα σταθεράς μορφής περιέχεται ένα τυποποιημένο κείμενο για την προμήθεια αλλά αναμένεται από τα συμβαλλόμενα μέρη να συμπληρώσουν το ποσοστό.

Η προμήθεια που καλύπτει τα έξοδα αλλά και το καθαρό κέρδος του ναυλομεσίτη υπολογίζεται ως ποσοστό επί του ναύλου και εξαρτάται από αυτό που συμφωνήθηκε κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων. Παρόλα αυτά είναι σύνηθες κάθε ναυλομεσίτης να λαμβάνει περί το 1,25% του ναύλου.

Μερικές φορές η προμήθεια υπερβαίνει το 1,25% (ή 2,5% αν υπάρχουν δύο μεσίτες, ένας για τα συμφέροντα κάθε πλευράς). Αυτό συμβαίνει γιατί, εκτός από το ποσοστό επί του ναύλου, είναι δυνατόν να περιλαμβάνει και ποσοστό επί της επισταλίας ή το αποκαλούμενο 'ballast bonus'. Έτσι για παράδειγμα στην αγορά ξηρού φορτίου, οι σχετικοί υπολογισμοί ναύλου μπορεί να κυμαίνονται περί το 2,5% ή 3,5% ανάλογα με τον αριθμό των ναυλομεσιτών. Δεν είναι, εντούτοις, ασυνήθιστο για τη συνολική προμήθεια να είναι υψηλότερη ακόμη και από αυτές τις τιμές. Σε τέτοιες περιπτώσεις περιέχεται και το αποκαλούμενο "address commission", που μπορεί να κυμανθεί μέχρι και 5%. Επίσης, σε πολλές μεταφορές και σε περιπτώσεις χρονοναυλώσεων είναι συνήθης πρακτική, μέρος της προμήθειας να είναι "returning to the house", που σημαίνει στη πράξη ότι μειώνεται ο ναύλος που θα πληρωθεί. Ο λόγος για αυτή τη μεγάλη προμήθεια είναι ότι το "shipping department" των ναυλωτών θέλουν για λογιστικούς λόγους να παρουσιάσουν κάποιο είδος εισοδήματος από τις δραστηριότητές τους. Οι χώρες κρατικών εμπορικών συναλλαγών περιλαμβάνουν τακτικά το 5 % στις παραγγελίες τους. Τέλος, ο ναυλομεσίτης που εργάζεται σε αποκλειστική βάση για τον principal του, έχει δικαίωμα για προμήθεια 2,5%, γεγονός που συμβάλει στην αύξηση της συνολικής προμήθειας. (3)

Αξίζει να σημειωθεί ότι ειδικά στην Ελλάδα στις περισσότερες περιπτώσεις οι απολαβές του ναυλομεσίτη είναι και αφορολόγητες. Αυτό συμβαίνει γιατί τα ναυλομεσιτικά γραφεία όπως και οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις εμφανίζονται ως παραρτήματα δικών τους ιδρυμένων off-shore εταιριών και άρα υπάγονται στο Νόμο 3427/05 ο οποίος αποτελεί τροποποίηση του Νόμου 89/67. Συγκεκριμένα ο νόμος

αυτός δίνει τη δυνατότητα σε αλλοδαπές εταιρείες να εγκαθίστανται στην Ελλάδα με αποκλειστικό σκοπό να παρέχουν στα κεντρικά τους καταστήματα ή σε συνδεδεμένες με αυτές και μη εγκατεστημένες στην Ελλάδα επιχειρήσεις, υπηρεσίες συμβουλευτικού χαρακτήρα ή λήψης και παροχής πληροφοριών. Βασική προϋπόθεση για να μπει μία εταιρία σε αυτό το νόμο αποτελεί το σύνολο του προσωπικού της, το οποίο θα πρέπει να είναι τουλάχιστον τεσσάρων ατόμων, καθώς επίσης και το σύνολο των λειτουργικών δαπανών στην Ελλάδα το οποίο θα πρέπει να ξεπερνά τα εκατό χιλιάδες ευρώ ετησίως. Το βασικό όφελος για αυτές τις επιχειρήσεις είναι ότι απαλλάσσονται από το φόρο εισοδήματος και από κάθε τέλος εισφοράς ή κράτησης υπέρ του Δημοσίου ή τρίτου για το εισόδημα τους.

Αν και φαίνεται παράδοξο το κράτος από αυτή τη διαδικασία είναι κερδισμένο. Ο λόγος είναι ότι μειώνοντας τις οφειλές τέτοιου είδους εταιριών προς το κράτος, οι ελληνικές ναυτιλιακές και ναυλομεσιτικές εταιρίες (και όχι μόνο) προτιμούν να διατηρήσουν την έδρα τους στην Ελλάδα. Αυτό το γεγονός από μόνο του είναι πολύ σημαντικό διότι εξασφαλίζει σημαντική εισροή συναλλάγματος το οποίο επενδύεται στη χώρα. (8), (17)

2.4 Ο ρόλος του ναυλομεσίτη στην ελεύθερη αγορά

Ένας ναυλομεσίτης ειδικεύεται συνήθως σε μια συγκεκριμένη αγορά. Στις ναυλώσεις, οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές ενδιαφέρονται για τις πηγές πληροφορίας του μεσίτη, τις γνώσεις του, και την ικανότητά του στη διαπραγμάτευση. Συνήθως, αμφότερα τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν το ναυλομεσίτη τους. Κατά συνέπεια, αμφότερα τα συμβαλλόμενα μέρη διαπραγματεύονται μέσω των αντιπροσώπων τους, οι οποίοι πρέπει να κάνουν το καλύτερό τους για να συντηρήσουν τα ενδιαφέροντα και τις προθέσεις του αντίστοιχου principal.

Μερικές φορές ο ναυλομεσίτης έχει εξουσιοδότηση να αντιπροσωπεύει τον principal του, αλλά κανονικά οι διαπραγματεύσεις πρέπει να πραγματοποιούνται σε στενή συνεργασία μεταξύ του principal και του ναυλομεσίτη και του αντίθετου συμβαλλόμενου μέρους. Όταν η συμφωνία ολοκληρωθεί, ο μεσίτης μπορεί να λάβει τη συγκεκριμένη αρχή για να υπογράψει τη συμφωνία, την οποία μερικές φορές την υπογράφει “as agent only” χωρίς να αναφέρει τα συμβαλλόμενα μέρη και μερικές φορές “as agent for X”. Σε αυτή την περίπτωση απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή, διότι μπορεί να προκύψουν νομικά θέματα ως προς το ποιος έχει συμμετάσχει πραγματικά στη συμφωνία. Για παράδειγμα, μερικές φορές ο μεσίτης προτείνει έναν “first-class”

ναυλωτή ή έναν “first-class” μεταφορέα χωρίς να αναφέρεται το όνομα. Εάν φανεί αργότερα ότι ο μεταφορέας ή ναυλωτής δεν είναι “first-class”, ο μεσίτης είναι υπεύθυνος για τις συνέπειες της λανθασμένης περιγραφής του.

Όσον αφορά τη συχνότητα της συνεργασίας αλλά και τη σχέση εξάρτησης μεταξύ πλοιοκτήτη – ναυλομεσίτη, ένας πλοιοκτήτης μπορεί να επιλέγει να κάνει τις συμφωνίες του μέσω ενός μόνο εμπιστευτικού ή αποκλειστικού ναυλομεσίτη, ή μπορεί να προτιμήσει να συνεργαστεί με ένα μεγάλο αριθμό ναυλομεσιτών, οι οποίοι θα έχουν ίσες πιθανότητες να κάνουν συμφωνίες. Από την πλευρά του ναυλομεσίτη, είναι ιδιαίτερα συμφέρον να συνεργάζεται αποκλειστικά με διάφορους principals (ιδιοκτήτες ή ναυλωτές), γι’ αυτό και αποτελεί στόχο των περισσότερων. Ένας από τους λόγους που συμφέρει μια συνεργασία σε τέτοια εμπιστευτική βάση, είναι ότι με αυτό τον τρόπο ο μεσίτης μπορεί να έχει αρκετά ασφαλή απασχόληση, και συνοχή στις δραστηριότητές του.

Τέλος, κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων στην ποντοπόρο ναυτιλία, είναι σημαντική η παρουσία τουλάχιστον δύο ναυλομεσιτών. Ο ένας θα ενεργεί για λογαριασμό του ναυλωτή και ο άλλος θα ενεργεί για λογαριασμό του πλοιοκτήτη. Συνήθως συμμετέχουν στην όλη διαδικασία και οι “correspondent chartering brokers”. Σε αντίθεση, στην ακτοπλοΐα οι διαπραγματεύσεις μπορούν να διεξαχθούν με την παρουσία ενός μόνο ναυλομεσίτη, ο οποίος ενεργεί για λογαριασμό του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή, και υποχρεούται να ενεργεί αντικειμενικά προς φύλαξη των συμφερόντων τους με σκοπό το “κλείσιμο” της ναύλωσης. (3)

2.5 Καθήκοντα και ευθύνες

Ο ρόλος του ναυλομεσίτη είναι εκείνος του αντιπρόσωπου του principal του, στις διαπραγματεύσεις των ναυλώσεων. Όπως κάθε άλλος ρόλος, διέπεται από ορισμένες αρχές και υπαγορεύει συγκεκριμένα καθήκοντα - ευθύνες. Συγκεντρώνοντας τις αρχές αυτές, ένας ναυλομεσίτης οφείλει να εργάζεται προς την κατεύθυνση της προστασίας των συμφερόντων του principal του ως εξής:

- i) Πρέπει να κρατά τον πλοιοκτήτη και τον ναυλωτή συνεχώς ενήμερους για την κατάσταση της αγοράς, την εξέλιξη της αγοράς, τα διαθέσιμα φορτία και τις δυνατότητες μεταφορών. Πρέπει επίσης να καλύπτει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την αγορά για τις δεδομένες θέσεις και παραγγελίες αντίστοιχα,

- ii) Πρέπει να ενεργεί αυστηρά εντός των ορίων της δικαιοδοσίας του κατά τις διαπραγματεύσεις,
- iii) Πρέπει να είναι πιστός σε αυτόν που αντιπροσωπεύει και να ενεργεί με επιδεξιότητα και ηθική,
- iv) Δεν πρέπει να αποκρύπτει πληροφορίες από αυτόν που αντιπροσωπεύει, ούτε να αποκαλύπτει τα μυστικά αυτού και να μη δρα προς το συμφέρον της άλλης πλευράς κατά τις διαπραγματεύσεις προκειμένου να γίνει η συμφωνία. (7)

Σε συνέχεια των όσων αναφέρθηκαν, ένας “first-class” ναυλομεσίτης δεν πρέπει να προωθεί προσφορές στον principal του εάν υπάρχουν αμφιβολίες για την τιμότητα ή τη φερεγγυότητα του συμβαλλόμενου μέρους. Επίσης, πρέπει να προστατεύει τα συμφέροντα του principal του με την παρεμπόδιση των προσφορών που είναι λανθασμένα διατυπωμένες ή ελλιπείς, ενώ έχει καθήκον να συντηρήσει τη φήμη του principal του.

Επιπλέον, ο ναυλομεσίτης πρέπει να συμμετέχει ενεργά στις διαπραγματεύσεις και να δίνει τις συμβουλές και τις συστάσεις του όσον αφορά τις κατάλληλες προσφορές, τις προτάσεις και τους συμβιβασμούς του. Στα πλαίσια αυτού πρέπει να προσπαθεί να ανακαλύψει όσο το δυνατόν περισσότερα για τις δραστηριότητες των ανταγωνιστών προκειμένου να εξασφαλίζει όσο το δυνατόν περισσότερα πλεονεκτήματα για τον principal του.

Ένας ναυλομεσίτης πρέπει να ενεργεί πάντοτε σύμφωνα με τις οδηγίες που του έχει δώσει ο πελάτης του (principal - πλοιοκτήτης ή ναυλωτής) και να μην υπερβαίνει τις δικαιοδοσίες του. Επίσης, θα πρέπει να διαπραγματεύεται με προσοχή, ακόμα και στις λεπτομέρειες, για να αποφύγει τη δημιουργία λαθών και προστριβών. Για αυτό το λόγο, ιδιαίτερα χρήσιμη θα ήταν η τήρηση ενός ημερολογίου με τις προσφορές και αντιπροσφορές που πραγματοποιεί, αλλά και τα μηνύματα που ανταλλάσσει για την αποδοχή και ολοκλήρωση της συμφωνίας (ή κάποιου σταδίου της). Ο principal θα πρέπει να ενημερώνεται για κάθε πληροφορία που μπορεί να επηρεάσει τόσο τις διαπραγματεύσεις, όσο και τις απόψεις του. Αντίστοιχα, ο ναυλομεσίτης, δε θα πρέπει να προβαίνει σε ενέργειες χωρίς να έχει τη δικαιοδοσία (authority) από τον principal του, γιατί τότε είναι πιθανό να βρεθεί εκτεθειμένος. Όταν ο ναυλομεσίτης ακολουθεί εντολές, τότε προστατεύεται νομικά για οτιδήποτε συμβεί σαν αποτέλεσμα της συμμόρφωσης του με αυτές.

Επίσης, πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικός, ώστε να αποφεύγονται λάθη και παραλείψεις, γιατί ακόμα και αν δεν ευθύνεται ο ίδιος είναι δυνατό να του ασκηθούν οικονομικές απαιτήσεις, για την αποζημίωση από τις ζημιές που προκλήθηκαν. Παράδειγμα τέτοιων ζημιών αποτελούν τα λάθη στα telexes ή τα faxes, τα οποία προκαλούν αλλοίωση των αρχικών μηνυμάτων, παρόλο που προκαλούνται από αμέλεια και όχι από πρόθεση. Πολλοί ναυλομεσίτες φροντίζουν να ασφαρίζονται ενάντια σε τέτοιους πιθανούς κινδύνους γιατί ακόμα και αν το πρόβλημα δημιουργήθηκε από αμέλεια είναι πολύ πιθανό να μην υπάρξει φιλική διευθέτηση του θέματος, ιδιαίτερα μάλιστα εάν έχει εξαιτίας αυτού του γεγονότος επέλθει σοβαρή οικονομική ζημιά.

Ο μεσίτης έχει την υποχρέωση να ενημερώνει τον principal του για όλα τα θέματα που είναι πιθανό να τον αφορούν, ακόμα και αν κάτι τέτοιο επηρεάζει αρνητικά τις μεταξύ τους σχέσεις. Οι μεσίτες διαχειρίζονται εξαιρετικά μεγάλα χρηματικά ποσά, καθώς οι αξίες των πλοίων και των ναύλων είναι ιδιαίτερα υψηλές και για αυτό το λόγο πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί για τη διατήρηση της σχετικής εμπιστοσύνης προς το πρόσωπό τους.

Στα πλαίσια των καλών σχέσεών του, ο ναυλομεσίτης πρέπει να διατηρεί σχέσεις τόσο με τους πλοιοκτήτες όσο και με τους ναυλωτές, ακόμα και όταν αυτοί δεν έχουν κάποιο φορτίο ή πλοίο διαθέσιμο για να διαπραγματευτούν. Πιο συγκεκριμένα, είναι καθήκον του να τους ενημερώνει για τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, καθώς και για τις κινήσεις των ανταγωνιστών τους.

Τέλος, ο ναυλομεσίτης έχει ευθύνη να παρέχει τις υπηρεσίες του και να προάγει τις εργασίες που του αναθέτουν. Για να το κάνει αυτό είναι απαραίτητο να κατανοεί πλήρως τον τρόπο που εργάζεται ο πλοιοκτήτης ή ο ναυλωτής του και να αναγνωρίζει τις διαθέσεις της άλλης πλευράς. Όμως, δε πρέπει να παρέχει εγγυήσεις για τους principal του σε τρίτους γιατί το γεγονός αυτό μπορεί να εμπεριέχει τον κίνδυνο να του επιρρίψουν την ευθύνη για παραπλάνηση και να διωχθεί δικαστικά. (3)

2.6 Ικανότητες

Γενικά, το επάγγελμα του ναυλομεσίτη θεωρείται ιδιαίτερα πρακτικό για αυτό και απαιτούνται πολλά έτη εργασίας προκειμένου να αποκτηθεί η αναγκαία γνώση και εμπειρία. Μεταξύ των άλλων, ένας ναυλομεσίτης πρέπει να κατέχει τις παρακάτω ικανότητες :

- (i) Γνώση των βασικών εννοιών και διαδικασιών της ναύλωσης. Ένας ναυλομεσίτης πρέπει να γνωρίζει τα διάφορα είδη πλοίων, τις ιδιαιτερότητες κάθε φορτίου, τη νομοθεσία που αφορά τη μεταφορά φορτίου σε κάθε χώρα, καθώς και τη διαδικασία μεταφοράς φορτίων ή τα προβλήματα που μπορεί να προκύψουν στα πλαίσιά της έτσι ώστε να αναγνωρίζει τις ανάγκες και τους κινδύνους μιας ναύλωσης. Ακόμη είναι αναγκαία η γνώση των σταδίων μιας ναύλωσης ώστε να καλύπτει όλες τις πτυχές και τις λεπτομέρειές τους στις συμφωνίες που κλείνει,
- (ii) Ικανότητα κατανόησης των διαδικασιών κάθε γραφείου. Ένας ικανός ναυλομεσίτης πρέπει εκτός από τις γενικές γνώσεις στις διαδικασίες της ναύλωσης να είναι σε θέση να αντιληφθεί τον ιδιαίτερο τρόπο λειτουργίας κάθε γραφείου. Έτσι, θα είναι σε θέση να διαπραγματευτεί μια συμφωνία για συνεργασία στα μέτρα του εκάστοτε πλοιοκτήτη ή ναυλωτή.
- (iii) Ικανότητα επικοινωνίας. Στην πλειοψηφία των περιπτώσεων, για την επίτευξη μιας συμφωνίας μεταφοράς φορτίου απαιτείται προσωπική επαφή και σκληρή διαπραγμάτευση, γεγονός που καθιστά την ικανότητα επικοινωνίας ως τον κυριότερο παράγοντα επιτυχίας και διαφοροποίησης των ναυλομεσιτών. Ο τρόπος με τον οποίο ένας ναυλομεσίτης προσεγγίζει τους πελάτες του, καθώς και η προσωπικότητά του μπορούν να καθορίσουν εάν κάποιος θα τον εμπιστευτεί και αποτελούν τα κύρια εργαλεία του για την επίτευξη μιας συμφωνίας. Επιπλέον, ένας αποτελεσματικός ναυλομεσίτης πρέπει να συμβάλλει στις διαπραγματεύσεις και να μην είναι μόνο ένας ενδιάμεσος που μεταφέρει τις πληροφορίες από τον ένα στον άλλο συμβαλλόμενο. Για να επιτύχει σε αυτό, πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίζει τους χαρακτήρες και τις διαθέσεις των συνεργατών του και να βρίσκει τον κατάλληλο τρόπο για να τους αντιμετωπίζει κάθε φορά. Πρέπει τέλος, να γνωρίζει πλήρως την κατάσταση της αγοράς, καθώς επίσης και την εξέλιξή της, ούτως ώστε να είναι σε θέση να εκφράσει συγκεκριμένη άποψη αναφορικά με αυτήν.
- (iv) Κατάλληλες γνωριμίες. Σε όλα αυτά πρέπει να προστεθούν και οι καλές δημόσιες σχέσεις και η διαρκής επαφή και συσχέτιση με το ναυτιλιακό κόσμο, οι οποίες προάγουν τις υπάρχουσες σχέσεις και δίνουν τη δυνατότητα σύναψης νέων, τόσο με πλοιοκτήτες, όσο και με ναυλωτές. Μάλιστα, πολλές φορές η επίσκεψη στα μεγάλα κέντρα ναυλώσεων και η

συμμετοχή σε διεθνείς εκδηλώσεις που διοργανώνονται εκεί, παρέχει τη δυνατότητα γνωριμίας με πλοιοκτήτες και ναυλωτές ή με εκπροσώπους. Επίσης παρέχει τη δυνατότητα σύναψης εμπορικών σχέσεων μαζί τους. Σημαντική είναι και η ανάπτυξη σχέσεων με διάφορους operators, οι οποίοι είναι δυνατό να δώσουν στο ναυλομεσίτη τη δυνατότητα να τους εκπροσωπήσει τόσο κατά την εξεύρεση πλοίου όσο και φορτίων.

- (v) Αξιοπιστία. Ικανότητα να εμπνέει εμπιστοσύνη στον πελάτη του.

Όπως γίνεται κατανοητό, η φύση της δουλειάς του ναυλομεσίτη είναι πολύ πρακτική και βασίζεται πολύ στην εμπειρία και την επικοινωνία, γι' αυτό και η επιτυχής ενασχόληση με τον τομέα αυτό δεν είναι υπόθεση μιας ημέρας, αλλά απαιτεί πολλή προσπάθεια και αρκετά χρόνια εργασιακής εμπειρίας. Σε συνέχεια αυτού, αξίζει να σημειωθεί ότι είναι κοινή πρακτική κάθε νεοεισερχόμενος ναυλομεσίτης να περνά μια περίοδο εκμάθησης, η οποία διαρκεί περίπου ένα με δύο έτη και στη συνέχεια να αρχίζει να εργάζεται ως βοηθός κάποιου έμπειρου μεσίτη πραγματοποιώντας με τη βοήθεια του τις πρώτες του ναυλώσεις.

Χαρακτηριστικό είναι επίσης και ότι οι ναυλομεσίτες έχουν τόσο περίπλοκες αρμοδιότητες και υποχρεώσεις που είναι δυνατό να τους κρατήσουν ακόμη και 24 ώρες την ημέρα απασχολημένους με ζωτικά θέματα. Παράλληλα, απαιτούν την ενημέρωση τους αναφορικά με όλους τους κλάδους της ευθύνης τους. Τέλος, οι ναυλομεσίτες φτάνουν συνήθως στα γραφεία τους νωρίς το πρωί και φεύγουν αργά το βράδυ, προκειμένου να είναι σε θέση να επικοινωνήσουν με άλλους μεσίτες από διαφορετικές χώρες, καθώς, η διαφορά της ώρας καθιστά αδύνατη την ταυτόχρονη διαπραγμάτευση. Σε πολλές μάλιστα περιπτώσεις, οι ναυλομεσίτες είναι αναγκασμένοι να συνεχίζουν τις διαπραγματεύσεις ακόμα και από το σπίτι τους, εάν δηλαδή προκύψει κάτι ξαφνικά. (2)

2.7 Κατηγορίες ναυλομεσιτών

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι κατηγοριοποίησης των ναυλομεσιτών. Μπορούν να διαχωριστούν με βάση την «πλευρά» την οποία εκπροσωπούν, τον τύπο σχέσης που έχουν με τον principal τους κ.α.. Σε αυτή την ενότητα αναφέρονται μερικοί από αυτούς τους τύπους και στη συνέχεια αναλύονται οι κυριότεροι από αυτούς.

Κριτήριο 1 : Πλευρά που εκπροσωπούν

Με βάση την πλευρά που εκπροσωπούν οι ναυλομεσίτες διακρίνονται σε αυτούς που δρουν για λογαριασμό των πλοιοκτητών αναζητώντας φορτία (chartering brokers seeking cargoes) και σε αυτούς που δρουν για λογαριασμό των ναυλωτών αναζητώντας πλοία (chartering brokers seeking ships). (2)

Κριτήριο 2 : Ιεραρχία στόχων συμφωνίας

Με βάση τις προτεραιότητες που θέτουν όταν κλείνουν μία συμφωνία οι ναυλομεσίτες μπορούν να χωριστούν σε "freight brokers" ή σε "charter party brokers". Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν όλοι οι ναυλομεσίτες που το ιδιαίτερο ενδιαφέρον τους επικεντρώνεται στο ύψος του ναύλου που θα καταβληθεί και όχι στους όρους του ναυλοσυμφώνου. Οι ναυλομεσίτες αυτοί έχουν ως κύριο στόχο τους να "κλείνουν" μία ναύλωση με εξαιρετικά χαμηλό ναύλο εάν είναι ναυλομεσίτες ναυλωτών ή εξαιρετικά υψηλό ναύλο εάν είναι ναυλομεσίτες πλοιοκτητών. Στη δεύτερη κατηγορία κατατάσσονται οι ναυλομεσίτες που επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους στους όρους της μεταφοράς που θα περιλαμβάνονται στο ναυλοσύμφωνο, προκειμένου να είναι όσο το δυνατόν πιο ευνοϊκοί για τον πελάτη τους, ενώ από την άλλη επιδιώκουν να "κλειστεί" η ναύλωση στα τρέχοντα επίπεδα ναύλου της αγοράς. (1)

Κριτήριο 3 : Τύπος αγοράς (φορτίου ή τύπου πλοίου)

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι, ανάλογα με το αντικείμενο απασχόλησης των ναυλομεσιτών, διακρίνονται κυρίως σε αυτούς που δραστηριοποιούνται στη ναυλαγορά χύδην υγρού φορτίου (tanker brokers) και σε αυτούς που δραστηριοποιούνται στη ναυλαγορά χύδην ξηρού φορτίου (dry cargo brokers). Ακόμη, υπάρχουν ναυλομεσίτες που δραστηριοποιούνται στη ναυλαγορά ενός συγκεκριμένου τύπου πλοίου (containership brokers) ή φορτίου (gas brokers). (4)

Κριτήριο 4 : Σχέση με τον πελάτη

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

ναυλωτή φροντίζοντας για τα συμφέροντά του (employees of shipowners or charterers, inhouse brokers).

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

Υπάρχουν ναυλομεσίτες που ο κύριος ρόλος τους είναι να φέρουν σε επαφή ένα ναυλομεσίτη ενός πλοιοκτήτη (shipowner's broker) με ένα ναυλομεσίτη ενός ναυλωτή (charterer's broker), για να ξεκινήσουν οι διαπραγματεύσεις μιας ναύλωσης. Οι ναυλομεσίτες αυτοί ανήκουν στη κατηγορία των "competitive brokers". (1)

Η σχέση μεταξύ ναυλομεσίτη και 'principal' είναι ιδιαίτερη και για αυτό υπάρχουν και άλλες επιμέρους κατηγορίες ναυλομεσιτών ανάλογα με τον τρόπο συνεργασίας μεταξύ των δύο μερών. Οι κυριότερες από αυτές παρουσιάζονται στη συνέχεια :

2.7.1 Exclusive broker

Οι exclusive broker εργάζονται σε μία ναυλομεσιτική εταιρία που ασχολείται σχεδόν αποκλειστικά με την ναύλωση των πλοίων ενός συγκεκριμένου πλοιοκτήτη. Με άλλα λόγια φέρονται ως αποκλειστικοί συνεργάτες. Μέσα στα καθήκοντά τους περιλαμβάνεται και η άμεση συνεργασία με τους υπαλλήλους του γραφείου του πλοιοκτήτη, οι οποίοι παρακολουθούν την εξέλιξη της πορείας κάθε πλοίου (Operators), και η διαρκής ενημέρωση τόσο για τις τυχούσες καθυστερήσεις και δυσκολίες κατά την πραγματοποίηση κάθε ταξιδιού όσο και για τις πιθανές ημερομηνίες στις οποίες το πλοίο μπορεί να είναι ελεύθερο. Βασιζόμενος σε αυτά ενεργεί αναζητώντας πιθανές περιοχές δράσεων του πλοίου (Αναζήτηση local market). (4)

Ένας exclusive broker πρέπει να ενημερώνεται σε καθημερινή βάση για κάθε τι που αφορά τα πλοία του συνεργαζόμενου πλοιοκτήτη (π.χ. ατυχήματα του πλοίου, κολλήματα λόγω απεργιών των εργατών) ώστε να πληροφορεί όποτε χρειαστεί κάθε ενδιαφερόμενο για την επιχειρησιακή κατάσταση του πλοίου. Με τον τρόπο αυτό θα είναι σε θέση να γνωρίζει αν ένα φορτίο ή μια ναύλωση ανταποκρίνεται στις

δυνατότητες του πλοίου σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Εάν δεν είναι διαρκώς ενήμερος για όλα αυτά τα θέματα, ούτως ώστε να είναι σε θέση να δίνει τις σωστές διευκρινίσεις στους ναυλωτές, ή στους μεσίτες τους, υπάρχει κίνδυνος να νομίζουν ότι προσπαθεί να τους παραπλανήσει (π.χ. παρουσιάζοντάς τους ανακριβή ή αναληθή στοιχεία). Επίσης, η σωστή ενημέρωση του παρέχει τη δυνατότητα να επιλέγει έγκαιρα την καταλληλότερη ναύλωση, ή έστω, να περιμένει για να εκμεταλλευτεί μία ευνοϊκότερη συγκυρία της αγοράς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι ναυλομεσίτες εκδηλώνουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον στην εξασφάλιση αποκλειστικών πλοιοκτητών ή ναυλωτών. Αυτό συμβαίνει γιατί αν ο μεσίτης έχει τη δυνατότητα να ναυλώνει κάποια πλοία για όλα τα ταξίδια τους ή να βρίσκει πλοία για όλα τα φορτία των ναυλωτών του, τότε θα είναι σε θέση να εξασφαλίσει ένα σταθερό εισόδημα από τις προμήθειες των ναύλων και δε βρίσκεται σε συνεχή προσπάθεια να επιτύχει μία ναύλωση (κάτι τέτοιο δεν έχει πάντα θετικά αποτελέσματα και συνακόλουθα έσοδα). Επιπλέον, η αποκλειστικότητα παρέχει στο μεσίτη τη δυνατότητα να αναπτύσσει τις ικανότητές του και να αποκτά ιδιαίτερη γνώση για την αγορά που δραστηριοποιείται, αφού δεν αναλώνεται στη διαρκή αναζήτηση ναυλώσεων.

Από την άλλη πλευρά, ο αποκλειστικός μεσίτης προσφέρει στον principal του περισσότερα από ότι ο competitive, καθώς, έχοντας τη βεβαιότητα για την εξασφάλιση του εισοδήματός του μπορεί να αφοσιωθεί στην προώθηση των θεμάτων που του έχουν ανατεθεί και στην καλύτερη ενημέρωση των πελατών του. Όμως αντίστοιχα, είναι υποχρεωμένος να μην διατηρεί σχέσεις με ανταγωνιστές του principal του. Αντίστοιχα, η σύναψη σταθερής σχέσης αποφέρει οφέλη και στον πλοιοκτήτη, ο οποίος μπορεί σε περιόδους «καλής αγοράς» να εκμεταλλευτεί τις γνωριμίες του ναυλομεσίτη και να συμφωνήσει τη στη ναύλωση επιπλέον πλοίων από πλοιοκτήτες που βρίσκονται κοντά στο συγκεκριμένο μεσίτη. (2)

2.7.2 Direct broker

Direct broker ονομάζεται ο μεσίτης που μοιράζεται τη δυνατότητα συνεργασίας με ένα πλοιοκτήτη ή ναυλωτή μαζί με αρκετούς άλλους. Έχει το πλεονέκτημα να επικοινωνεί απευθείας με τον principal του και να τον ενημερώνει για διάφορα φορτία ή πλοία, αλλά δεν έχει την αποκλειστικότητα του. Αντίθετα, είναι υποχρεωμένος να ανταγωνιστεί αρκετούς ναυλομεσίτες, οι οποίοι μπορεί να είναι σε θέση να περάσουν φορτία και πλοία με μικρότερη προμήθεια και να

διαπραγματευτούν πιο άμεσα με διάφορους ναυλωτές ή πλοιοκτήτες. Παρόλα αυτά, έχει αρκετά πλεονεκτήματα και πολλοί είναι οι ναυλομεσίτες που με την κατάλληλη δραστηριότητα επιτυγχάνουν την πραγματοποίηση σημαντικών εσόδων από προμήθειες. (2)

2.7.3 Competitive brokers

Οι competitive brokers είναι συνήθως μεσίτες με ιδιαίτερες διαπραγματευτικές ικανότητες, οι οποίοι είναι δυνατό να αντιλαμβάνονται έγκαιρα πώς να ταιριάζουν πλοία και φορτία, μέσα στα πλαίσια του ευρύτερου ανταγωνισμού. Αυτοί έχουν την ικανότητα να φέρνουν πιο κοντά τους άλλους μεσίτες μεταφέροντας τις πληροφορίες που αφορούν σε πλοία ή φορτία από τον ένα ή τον άλλο. Η επικοινωνία γίνεται μέσω όλων των μέσων τηλεπικοινωνιών δηλαδή telex, fax, data, internet και e-mail.

Τα μεγάλα ναυλομεσιτικά γραφεία είναι δυνατόν να διαθέτουν μεσίτες, οι οποίοι εκπροσωπούν τόσο πλοιοκτήτες, όσο και ναυλωτές, αλλά και competitive ναυλομεσίτες. Οι τελευταίοι συνήθως βρίσκονται εγκατεστημένοι σε κάποιο μεγάλο κέντρο ναυλώσεων και συνεργάζονται με ναυλομεσίτες άλλων κέντρων ή κρατών, προκειμένου να εξασφαλίζουν την καλύτερη δυνατή προώθηση των εργασιών τους, αποκτώντας περισσότερες πληροφορίες για την αγορά.

Οι competitive brokers δεν έχουν δεσμεύσεις αναφορικά με τους πελάτες τους, με αποτέλεσμα να εργάζονται ακόμα και με ανταγωνιστές κάποιου principal τους. Η πρόκληση στην δραστηριότητά τους έχει να κάνει με τον διαρκή ανταγωνισμό με τους άλλους μεσίτες στην προσπάθεια επηρεασμού των πλοιοκτητών ή των ναυλωτών. Συνήθως οι competitive brokers «κυνηγούν» περισσότερο μία καλή προμήθεια παρά την εξεύρεση της καλύτερης δυνατής ευκαιρίας για τον principal τους, γεγονός που δυσκολεύει ακόμη περισσότερο την εύρεση αξιόπιστων πελατών.

Όταν ένας ναυλομεσίτης εργάζεται ανταγωνιστικά, τότε, αποκτά μεγάλη σημασία ο “χρόνος”. Πράγματι, αν αυτός επιτύχει πριν από όλους να ανιχνεύσει την καινούρια απασχόληση ή τη νέα θέση του πλοίου στην αγορά, τότε, έχει και περισσότερες πιθανότητες να επιτύχει έγκαιρα τη δέσμευση του πλοιοκτήτη ή του ναυλωτή σε αυτόν (και όχι σε κάποιο ανταγωνιστή του). Επιπλέον, όταν δρα ανταγωνιστικά, πρέπει να βρίσκεται σε συνεχή επαφή και επικοινωνία με τον πλοιοκτήτη (ή τον ναυλωτή του) και να προσπαθεί να κάνει όσο το δυνατό πιο στενή τη μεταξύ τους σχέση. Επίσης, καλές σχέσεις θα πρέπει να διατηρεί και με άλλους μεσίτες -εκπροσώπους εταιρειών- τους οποίους είναι δυνατό να χρειαστεί στο

μέλλον. Ακόμα και στις περιόδους που δεν υπάρχουν φορτία για διακίνηση ή πλοία για ναύλωση, θα πρέπει να διατηρεί και να ενδυναμώνει τις δημόσιες σχέσεις του παρά τις τυχούσες δυσάρεστες εμπειρίες που μπορεί να έχει από προηγούμενες συνεργασίες. (2)

2.7.4 Owner's brokers

Οι Owners brokers είναι μεσίτες τους οποίους ορίζουν οι πλοιοκτήτες προκειμένου να ασχοληθούν με την εξασφάλιση απασχόλησης για τα πλοία τους, με όσο το δυνατόν μεγαλύτερα ναύλα. Κύριο μέλημα τους είναι η ναύλωση των πλοίων της εταιρίας στην οποία εργάζονται, μέσω της συνεργασίας με μεσίτες της αγοράς. Στην ουσία οι Owner's brokers μοιάζουν πολύ με τους exclusive brokers με τη διαφορά ότι δεν αποτελούν απλούς συνεργάτες, αλλά υπαλλήλους κάποιου πλοιοκτήτη.

Ένας home-broker (όπως αλλιώς ονομάζεται ο owner's broker) είναι απαραίτητο να γνωρίζει τα ακριβή χαρακτηριστικά του πλοίου, καθώς και να είναι ενήμερος αναφορικά με τις προθέσεις του πλοιοκτήτη για το είδος της απασχόλησης που προτιμά, λ.χ. χρονοναύλωση – η οποία ισοδυναμεί με δέσμευση για κάποιο χρονικό διάστημα – ή ναύλωση κατά ταξίδι. Επίσης, ένας μεσίτης πρέπει να είναι ενήμερος για τις περιοχές που επιθυμεί να ταξιδέψει το πλοίο του ο πλοιοκτήτης και τον συγκεκριμένο τύπο φορτίου που προτιμά να μεταφέρει. Από τα παραπάνω, φαίνεται ότι ο owner's broker έχει μικρότερο ποσοστό αυτονομίας από άλλους τύπους ναυλομεσίτη και εξαρτάται άμεσα από τη γνώμη του πλοιοκτήτη για την εκάστοτε ναύλωση. Μάλιστα είναι δυνατόν, να έχει βρει ευκαιρίες για ναυλώσεις πλοίων, τις οποίες να μην μπορεί να εκμεταλλευτεί διότι ο πλοιοκτήτης μπορεί να μην προτιμά τη δέσμευση του πλοίου του σε αυτές. Παρ' όλα αυτά αυτός ο τύπος μεσίτη είναι δημοφιλής γιατί εξασφαλίζει μια σταθερή ροή εισοδημάτων – ιδιαίτερα εκτιμηταία σε περιόδους κρίσεων. (2)

2.7.5 Charterers brokers

Οι Charterers brokers βρίσκονται εγκατεστημένοι σε κάποιο κέντρο ναυλώσεων (όπως το Λονδίνο) και στοχεύουν στην εξεύρεση πλοίων για τη μεταφορά των φορτίων των ναυλωτών τους, αλλά και στην ταυτόχρονη εξασφάλιση όσο το δυνατό πιο χαμηλού ναύλου, σε πλοία της κατάλληλης ηλικίας και κλάσης. Ο μεσίτης ο οποίος εργάζεται μέσα σε γραφείο ναυλωτή αποτελεί την ιδανικότερη περίπτωση

απασχόλησης, καθώς, οι ναυλωτές διαμορφώνουν συνήθως την αγορά, λόγω της ιδιαίτερης δύναμης που διαθέτουν. Σπάνιες είναι οι περιπτώσεις που αυτοί αναγκάζονται να αποδεχθούν τους όρους και τις τιμές που ζητούν οι πλοιοκτήτες. Αυτό συμβαίνει μόνο όταν οι ημερομηνίες για την παράδοση των φορτίων στους αποδέκτες είναι πιεστικές και δεν βρίσκεται εγκαίρως άλλο πλοίο. Εξαιτίας της δύναμης τους αυτής, οι charterers brokers απολαμβάνουν ιδιαίτερο σεβασμό μέσα στο ναυτιλιακό χώρο. (2)

2.8 Συμπεράσματα

Ο ρόλος του ναυλομεσίτη στην επίτευξη μιας συμφωνίας είναι ιδιαίτερα σημαντικός διότι αυτός κατέχει την πιο αναγκαία και δυσεύρετη γνώση για την αγορά ενώ λαμβάνει ενεργά μέρος στη διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων. Πρόκειται για ένα επάγγελμα που αναγνωρίζεται από τους πλοιοκτήτες και τους ναυλωτές όχι μόνο από τις απολαβές που αυτοί προσφέρουν αλλά και στην εμπιστοσύνη που επιδεικνύουν στο πρόσωπο των ναυλομεσιτών.

Όμως, το επάγγελμα του ναυλομεσίτη όσο αποδεκτό και αν είναι, δεν είναι εύκολο. Ένας ναυλομεσίτης πρέπει να βρίσκεται συνεχώς σε εγρήγορση για να κατέχει την απαραίτητη γνώση για την αγορά και ταυτόχρονα να προσεγγίζει και να κερδίζει τους πελάτες του. Επίσης, έχει τεράστια ευθύνη απέναντι στον principal του, ευθύνη που είναι μεγάλη είτε συνεργάζεται αποκλειστικά με αυτόν, είτε δραστηριοποιείται πιο ελεύθερα και πιο ανταγωνιστικά στο χώρο της ναυτιλίας. Όλα αυτά εξηγούν το λόγο για τον οποίο γνωρίζει άνηση το επάγγελμα του ναυλομεσίτη αλλά ταυτόχρονα φανερώνουν και μία τάση συνέχισης και εξέλιξης του.

3 Διαδικασία Ναύλωσης (Case study)

Στη παρούσα ενότητα παρουσιάζεται αναλυτικά μία διαδικασία ναύλωσης με τη βοήθεια μιας πραγματικής περίπτωσης. Όλα όσα περιγράφονται είναι αληθινά, ωστόσο, το πραγματικό όνομα της πλοιοκτήτριας εταιρείας, της ναυλώτριας εταιρείας και του πλοίου δεν αναφέρονται.

Η εταιρία “FullChart Corp, Panama”, η οποία είναι μία “First Class” ναυλώτρια εταιρεία, θέλει να μεταφέρει 700 σωλήνες από τη Σαγκάη στη Βενεζουέλα. Για να το επιτύχει αυτό εκδηλώνει το ενδιαφέρον της στην αγορά με τη σύνταξη του παρακάτω “order” μέσω του ναυλομεσιτικού γραφείου με το οποίο συνεργάζεται :

```
EX CHINA
ABT 60.000 CBM - PC 700 PIPES ABT 8.600 MT
(700 PCS X 2.6 M OD 12.2 M L 12.3 T UW - MAX 5 TIERS)
DECK OK
SHANGHAI / 1 SP VENEZUELA
NOV try Dec
8 TTLDAPS C
BOFFER FIOS try abt usd 100/m3
GENCON 3,75 ttl here
```

Με τη σύνταξη του παραπάνω “order” ξεκινάει το στάδιο της διερεύνησης. Το “order” περιλαμβάνει τις εξής πληροφορίες για το φορτίο :

- i) Αποτελείται από 700 σωλήνες οι οποίοι καταλαμβάνουν εμβαδό 8.6000 μ² και όγκο 60.000 μ³. Δίνεται επίσης αναλυτική περιγραφή των διαστάσεων του κάθε σωλήνα καθώς επίσης και ο μέγιστος αριθμός «στρώσεων» από σωλήνες που μπορούν να φορτωθούν (5 στρώσεις),
- ii) Οι σωλήνες μπορούν να φορτωθούν και στο κατάστρωμα,
- iii) Το λιμάνι φόρτωσης είναι η Σαγκάη και το λιμάνι εκφόρτωσης βρίσκεται στη Βενεζουέλα,
- iv) Το πλοίο θα πρέπει να βρίσκεται στο λιμάνι φόρτωσης Νοέμβριο με Δεκέμβριο,
- v) Απαιτούνται συνολικά 8 ημέρες για τη φόρτωση και την εκφόρτωση του φορτίου,
- vi) Ο προσφερόμενος ναύλος να κυμαίνεται περί τα 100 \$/ μ³,
- vii) Το ναυλοσύμφωνο που θα υπογραφεί προτείνεται να είναι τύπου “Gencon”,
- viii) Η προμήθεια μέχρι στιγμής είναι 3,75%.

Ο μεσίτης της πλοιοκτήτριας εταιρίας “Greek Maritime” διαπιστώνει ότι έχει διαθέσιμο το πλοίο “ARIS” το οποίο μπορεί να καλύψει τις προϋποθέσεις που απαιτούνται για το συγκεκριμένο ταξίδι. Για το λόγο αυτό στέλνει στο μεσίτη του ναυλωτή το “position” του πλοίου αυτού. Αναλυτικά :

M/V ARIS

LIBERIA 1994/NK

OPEN-HATCH BOX-SHAPED HOLD BULKER (EXCL NO.1/NO.8)
-MAX 2.40M OVER HANG (HATCH WAY/FORE AND AFT ONLY)
IS EXISTING THRU NO.2-NO.7 HOLD.
-SMALL SLANT (HOPPER) IS EXISTING IN NO.7 HOLD
(AFTER PART/BOTH SIDE).

DWT 42,529MT ON 11.535M SSW DRAFT

GRT 25,676 / NRT 13,991

LOA 184.93M / BEAM 30.50M / DEPTH 16.20M

4 SET X 30T JIB CRANE (4 GEARS SERVING ALL HATCHES
BUT ONLY 4 HATCHES SIMULTANEOUSLY AND EACH CRANE SET
SERVING ONLY IMMEDIATELY ADJACENT HATCHES)

8 HOLDS / 8 HATCHES

GRAIN/BALE CAPA. 1,802,319CFT/1,759,341CFT

HATCH SIZE	NO.1	8.80M X 12.96M
	NO.2/6/7	14.40M X 25.92M
	NO.3	13.60M X 25.92M
	NO.4/5	12.80M X 25.92M
	NO.8	8.80M X 16.20M

- HATCH TYP :

NO.1/8 : FOLDING TYPE

NO.2/3, 4/5, 6/7 : PIGGY BACK TYPE

- ALL DETAILS ''ABT''

SPEED/CONSUMPTION : (ALL FIGURE 'ABOUT') (AT SEA)
(UNDER WEATHER CONDITION UP TO AND INCLUDING BEAUFORT
SCALE FORCE 4)

BLST 14.3 KTS ON 29.5MT IFO(380CST-RMG35) + 0.1MT
MDO(DMB)

LADEN 13.7 KTS ON 30.0MT IFO(380CST-RMG35) + 0.1MT
MDO(DMB)

(AT PORT)
IDLING - 3.0MT IFO(380CST-RMG35) + 0.1MT MDO(DMB)
GEAR WORKING - 3.5MT IFO(380CST-RMG35) + 0.1MT
MDO(DMB)

CHARTERERS GUARANTEE TO SUPPLY BUNKER WITH QUALITY
WITH THE REQUIREMENT OF RMG35 FOR IFO AND DMB FOR MDO
UNDER ISO 8217-E(96)

THE VSL HAS LIBERTY TO BURN GAS OIL/DIESEL OIL FOR
MAIN ENGINE WHEN MANEUVERING IN SHALLOW/ NARROW/
RESTRICTED WATER, CANAL RIVERS OR IN AND OUT OF PORT.

Το “position” περιλαμβάνει πληροφορίες για το πλοίο, οι κυριότερες από τις οποίες είναι :

- i) Το όνομα του (“ARIS”),
- ii) Ο τόπος και ο χρόνος που θα είναι διαθέσιμο το πλοίο (“Iyomishima” της Ιαπωνίας περί τη 12^η Δεκεμβρίου),
- iii) Ο τόπος και το έτος κατασκευής καθώς επίσης και ο νηογνώμονας στον οποίο ανήκει (Νορβηγία, 1994, Ιαπωνικό νηογνώμονα),
- iv) Λεπτομέρειες για τη μορφή των αμπαριών. Είναι απαραίτητες διότι το φορτίο που επιθυμείται να μεταφερθεί είναι ιδιόρρυθμο,
- v) Το DWT και το βύθισμα (42.529 τ, 11,535μ),
- vi) Το GRT και το NRT (25.676, 13.991),
- vii) Το μήκος, το πλάτος και το βάθος του (184,93 μ, 30,50 μ, 16,20 μ)
- viii) Την ύπαρξη τεσσάρων γερανών,
- ix) Τον αριθμό των αμπαριών και των ανοιγμάτων (8),
- x) Την Grain και τη Bale χωρητικότητα (1.802.319 , 1.759.341),
- xi) Τις διαστάσεις καθενός από τα 8 ανοίγματα των αμπαριών,
- xii) Τη ταχύτητα και τη κατανάλωσή του τόσο κατά τη διάρκεια που είναι εν πλω όσο και κατά τη διάρκεια που βρίσκεται στο λιμάνι,
- xiii) Διάφορες άλλες πληροφορίες που ίσως φανούν χρήσιμες για το ναυλωτή.

Ύστερα από την αποστολή του ‘position’ διαπιστώνεται από τη πλευρά του μεσίτη του ναυλωτή (και κατόπιν επικοινωνίας με το ναυλωτή) ότι μπορούν να ξεκινήσουν διαπραγματεύσεις για το συγκεκριμένο πλοίο. Για το λόγο αυτό αποστέλλονται επιπλέον πληροφορίες στο μεσίτη του πλοιοκτήτη. Αναλυτικά :

PSE TREAT AS ABSOLUTE P&C BIZ - DO NOT CIRC.PLSE -
MAYBE ONLY FOR MV ARIS / YOUR CLOSE/DIRECT OWNERS

TELL OWNS BELIEVE HAVE VERY GOOD BIZ FOR THEM AT HIGH
REVENUE (WAY OVER USD 55K TC EQUIV OR SO)
BUT DEPENDS ON HOW MANY VSL CAN STOW/LOAD

SHANGHAI / MARACAIBO 1 GSAAAAB BENDS

VESSEL DATES 14/20 DECEMBER WUD BE OK

NEED MIN PCS OWNERS GUARANTEE TO LOAD UNDER/ON DECK
AND HATCH COVERS OF POLICARBONATE STEEL PIPES
(DIMENSIONS GUARANTEED BY CHRTS 12.192 M LENGHT- 2.60
M OUTER DIAMETER - 12.3MT WEIGHT PER PIECE-STOWING
MAX UPTO 5 (TRY 6) TIERS MASTER'S OPTION)

A/C FULLCHART CORP PANAMA

6 TTLWWDAYS SHINC / 4 TTLWWDAYS SSEX UU ATUTC

TO SAFEGUARD OWNERS OUR CHARTRS CAN AGREE CLAUSE THAT
ORI BSL ONLY RELEASED AFTER OWNERS RECVD FULL FREIGHT
LESS ADDR COMMSN (OWNERS PAY BROKERS)

GENCON 3,75 TTL HERE INCLAD

HAVE QUICK SUBS

IF YOU GET US THE NBR OF PIPES CAN MIN GTEE - OWNERS
OPTION UPTO F&C CARGO CAN GIVE EITHER FRT PER CBM OR
LUMPSUM

WTG YR NEWS ASAP

Οι βασικές πληροφορίες που αναφέρονται στο παραπάνω μήνυμα είναι οι εξής :

- i) Ζητείται από το μεσίτη του πλοιοκτήτη να μη διαπραγματευτεί το συγκεκριμένο πλοίο με άλλο ναυλωτή,
- ii) Το ποσό του ναύλου θα εξαρτηθεί από τη ποσότητα του φορτίου που θα μεταφερθεί,
- iii) Δίνεται το ακριβές λιμάνι προορισμού (Μαρακαίμπο),
- iv) Δίνεται συγκεκριμένο χρονικό διάστημα παραλαβής του φορτίου (14 έως 20 Δεκεμβρίου),

- v) Ζητείται από τους πλοιοκτήτες να εγγυηθούν τον αριθμό των σωλήνων που μπορεί το πλοίο να μεταφέρει,
- vi) Δίνονται οι μέρες που απαιτούνται για τη φόρτωση και για την εκφόρτωση (Φόρτωση : 6 μέρες συμπεριλαμβανομένων Κυριακών και αργιών, Εκφόρτωση : 4 μέρες μη συμπεριλαμβανομένων Σαββατοκύριακων και αργιών),
- vii) Ενημερώνουν ότι η πληρωμή μπορεί να γίνει είτε ανά κυβικό μέτρο είτε ως ένα συνολικό ποσό (lumpsum),

Ο μεσίτης του πλοιοκτήτη κατόπιν επικοινωνίας με τον πλοιοκτήτη στέλνει μήνυμα στο οποίο ζητά από το ναυλωτή να υπολογίσει το μέγιστο αριθμό σωλήνων που μπορεί να μεταφέρει το πλοίο, δίνοντας ως πληροφορία τις διαστάσεις όλων των αμπαριών και όλων των ανοιγμάτων. Επίσης ζητά από το ναυλωτή να προτείνει μία τιμή ναύλου. Το συγκεκριμένο μήνυμα παρουσιάζεται παρακάτω :

PLS FIND BLW VSL'S HOLDS DIMENSIONS. KINDLY ASK CHARTS TO CALCULATE MAXIMUM INTAKE QUANTITY AND REVERT WITH EXACT FREIGHT IDEAS.

FYG

- HOLD

> (L)	X	(W)	X	(H)
> Fore		After		
> No.1		16.00M	x 11.50M	22.50M x 14.40M
> No.2		16.80M	x 23.00M	25.92M x 14.40M
> No.3		16.80M	x 25.92M	25.92M x 14.40M
> No.4		16.80M	x 25.92M	25.92M x 14.40M
> No.5		16.80M	x 25.92M	25.92M x 14.40M
> No.6		16.80M	x 25.92M	25.92M x 14.40M
> No.7		16.80M	x 25.92M	19.20M x 14.40M
> No.8		15.20M	x 18.80M	10.50M x 14.40M

- HATCH

- > Number of hatches : 8
- > Make and type of hatch covers
- > No.1 and 8 : folding type
- > NO. 2/3, 4/5, 6/7 : piggy back type
- > Hatch sizes: NO.1 8.80M X 12.96M
- > NO.2/6/7 14.40M X 25.92M

>	NO . 3	13 . 60M X 25 . 92M
>	NO . 4 / 5	12 . 80M X 25 . 92M
>	NO . 8	8 . 80M X 16 . 20M
BRGDS		

Ο μεσίτης του ναυλωτή παραλαμβάνει τα δεδομένα και τα επεξεργάζεται. Με βάση τους υπολογισμούς του, το πλοίο μπορεί να στοιβάξει 350 σωλήνες στα αμπάρια και 156 σωλήνες στο κατάστρωμα. Επομένως συνολικά μπορεί να στοιβάξει 506 σωλήνες. Στη συνέχεια ενημερώνει τον ναυλωτή ο οποίος προτείνει τα 4\$ ανά σωλήνα ως ναύλο για τη μεταφορά των 506 σωλήνων, με τη πληρωμή του κόστους φόρτωσης, εκφόρτωσης και στοιβασίας να πραγματοποιείται από τον πλοιοκτήτη. Κατόπιν, στέλνεται στο μεσίτη του πλοιοκτήτη το παρακάτω μήνυμα :

```

CHRTRS RECKON VSL CAN STOW 350 PIPES UNDERDECK IN
HOLDS + 3 TIERS 66 + 52 + 38 = 156 ON DECK
TOTALS 506 PIPES

PLSE ASK OWNS TO CALCULATE/CONSULT THEIR SUPERCARGO

ON THIS BASIS CHRTRS IDEAS USD 4 MIO LSUM FIOS LSD
BUT THEY INVITE OWNERS FIRM OFFER WITH MINIMUM INTAKE
AND CHOPT UPTO FULL

CHRTTRS READY TO FIX WITH QUICK SUBS

PSE DISCUSS

BRGDS

```

Ο μεσίτης του πλοιοκτήτη λαμβάνοντας το παραπάνω μήνυμα θεωρεί ότι ο αριθμός των σωλήνων που ζητείται να μεταφερθεί είναι υπερβολικός. Μάλιστα με ένα πρόχειρο υπολογισμό που είχε κάνει, είχε υπολογίσει ότι το πλοίο θα μπορούσε να μεταφέρει περί τους 350 σωλήνες. Επικοινωνεί με τον πλοιοκτήτη, στον οποίο μεταφέρει το προβληματισμό του για τη ποσότητα του φορτίου που ζητείται από το ναυλωτή να μεταφερθεί. Ο πλοιοκτήτης εξετάζει προσεκτικά την ένσταση που έχει ο μεσίτης του. Κατόπιν υπολογισμού που κάνει αποφασίζει ότι το πλοίο του μπορεί να μεταφέρει 366 σωλήνες. Δίνει επομένως εντολή στον μεσίτη του να αποστείλει μήνυμα στο οποίο ο πλοιοκτήτης να εγγυάται τη μεταφορά μόνο 366 σωλήνων :

IF OWNER HAVE TO G'TEE THE NUMBER OF PIPE, IT WILL BE
TTL 366 PCS INCL ON DECK.

OWNER IS CALCULATING BSS 1 TIER ON DECK AS WE CANNOT
COMMIT MORE THAN 2 TIER ON DECK.

UNQTE

PLS ADV CHARTS BACKGROUND AND FIRM INDICATION / OFFER
BRGDS

Ο μεσίτης του ναυλωτή μεταφέρει το μήνυμα αυτό στο ναυλωτή του, ο οποίος
δυσανεστεύεται με τη στάση του πλοιοκτήτη. Μάλιστα η δυσαρέσκεια αυτή
εκφράζεται και από το ποσό που προτείνει για ναύλο. Συγκεκριμένα αποστέλλεται
μήνυμα στο οποίο ο ναύλος προτείνεται στα 3,2 \$ ανά σωλήνα ή 102 με 104 \$ ανά
κυβικό μέτρο του φορτίου με τη πληρωμή του κόστους φόρτωσης, εκφόρτωσης και
στοιβασίας να πραγματοποιείται από τον πλοιοκτήτη. Επίσης ζητείται να ληφθεί
άμεση απάντηση των προθέσεων των πλοιοκτητών :

BASIS 366 PIPES MIN CHARTRS SAY THEIR LEVEL WILL BE
ABT USD 3.2 MIO MAX OR USD 102/104 PER CBM FIOS LSD

IF THISOF INTEREST LET ME KNOW PLSE PRIOR YOU/US MAKE
LOT OF EFFORTS WITHOUT FUTURE ?
BRGDS

Ο μεσίτης του πλοιοκτήτη μετά από αυτό το μήνυμα, θεωρεί ότι υπάρχει
μεγάλη πιθανότητα να μη πραγματοποιηθεί η ναύλωση. Για να κερδίσει χρόνο, ζητάει
από το ναυλωτή να στείλει συνολικά όλες τις απαιτήσεις που έχει έτσι ώστε να τις
μελετήσει ο πλοιοκτήτης και να κάνει τη προσφορά του :

THKS YR LAST. PLS ADV CHARTS FULL BACKGROUND IN ORDER
FOR OWNS TO CONSIDER SENDING A FIRM INDICATION.
BRGDS

Ο μεσίτης του ναυλωτή λαμβάνοντας το μήνυμα αυτό και κατόπιν επικοινωνίας
που έχει με το ναυλωτή στέλνει προσφορά και ζητάει να δοθεί απάντηση εντός δύο
ωρών:

CHARTRS INDICATE FIRM FOR REPLY WITHIN 2 HOURS

-M/V ARIS - AS DESCRIBED BELOW

-ACCT FULLCHART CORP , PANAMA

-SUB OWNERS APPROVAL OF CHARTRS (BG TBG NEXT COUNTER)

-MIN PCS OWNERS GUARANTEE TO LOAD UNDER/ON DECK AND HATCH COVERS 400 POLICARBONATE STEEL PIPES(DIMENSIONS GUARANTEED BY CHRTS 12.192 M LENGHT X 2.60 M OUTER DIAMETER - 12.3MT WEIGHT PER PIECE-STWOING MAX UPTO 5 TIERS AND UPTO MAX POSSIBLE INTAKE IN OWNERS OPTION.

-SUB OWNERS STOWAGE PLAN FOR CHARTRS APPROVAL - PSE ADVISE

-SHANGHAI/MARACAIBO 1 SB AAAA BENDS

-L/C 15/20 DEC 2400HRS 2007 - ADV FULL ITINERARY

-FREIGHT USD 102 PER CBM FIOST L/S/D 100 % LESS ADDRESS COMMSN ONLY PAYABLE 3 BD AFTER SIGNGNG/REALEASING B/LS MARKED "FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY" (CONGEBILL FORM B/LS TO BE USED IF POSSIBLE-) NO LINER OR THRU B/LS TO BE ISSUED CHRTS TO GUARANTEE THAT CBC PER PIECE 82.4179

-LOAD 6 TTL WWD SAT/SUND/LOCAL/NATIONAL HOLIDAYS INCLUDED

-DISCH 4 TTL WWD SAT/SUND AND BIMCO HOLIDAYS EXCL UU IN WHICH CASE ACTUAL TIME USED TO COUNT AS LAYTIME

-TIME NON-REVERSIBLE

-DEM USD 40.000 PDP4R/DHDWTSBE

-OWNERS AGENTS LOAD PORT - PLEASE ADVISE AGENTS FULL STYLE

-CHRTS AGENTS DISCHPORT

-SUB FURTHER DETAILS OF GENCON C/P LAY-OUT 94

-3,75 TTL HERE INCL ADD BROKERS COMMSNS PAYABLE BY OWNERS UPON RECEIPT FREIGHT AGNST THEIR EMAIL

INVOICEING

SUB SHIPPERS RECEIVERS APPROVAL TO BE LIFTED BY COB
CARACAS TIME TOMORROW SUB CHARTERERS BOD APPROVAL TO
BE LIFTED 24 HOURS AFTER FIXING MAIN TERMS

END

M/V RAINBOW - FREE IN IYOMISHIMA AROUND 12TH DEC
NORWAY/1994/N.K.

- OPEN-HATCH BOX-SHAPED HOLD BULKER (EXCL NO.1/NO.8)
- MAX 2.40M OVER HANG (HATCH WAY/FORE AND AFT ONLY)
IS EXISTING THRU NO.2-NO.7 HOLD.
- SMALL SLANT (HOPPER) IS EXISTING IN NO.7 HOLD
(AFTER PART/BOTH SIDE).

DWT 42,529MT ON 11.535M SSW DRAFT
GRT 25,676 / NRT 13,991
LOA 184.93M / BEAM 30.50M / DEPTH 16.20M
4 SET X 30T JIB CRANE (4 GEARS SERVING ALL HATCHES
BUT ONLY 4 HATCHES SIMULTANEOUSLY AND EACH CRANE
SET SERVING ONLY IMMEDIATELY ADJACENT HATCHES

8 HOLDS / 8 HATCHES

GRAIN/BALE CAPA. 1,802,319CFT/1,759,341CFT

HATCH SIZE	NO.1	8.80M X 12.96M
	NO.2/6/7	14.40M X 25.92M
	NO.3	13.60M X 25.92M
	NO.4/5	12.80M X 25.92M
	NO.8	8.80M X 16.20M

- HATCH TYP :
NO.1/8 : FOLDING TYPE
NO.2/3, 4/5, 6/7 : PIGGY BACK TYPE
- ALL DETAILS 'ABT'.

SPEED/CONSUMPTION : (ALL FIGURE 'ABOUT')
(AT SEA)
(UNDER WEATHER CONDITION UP TO AND INCLUDING BEAUFORT
SCALE FORCE 4)

BALLAST - 14.3 KTS ON 29.5MT IFO(380CST-RMG35) +
0.1MT MDO(DMB)

LADEN - 13.7 KTS ON 30.0MT IFO(380CST-RMG35) +
0.1MT MDO(DMB)

(AT PORT)

IDLING - 3.0MT IFO(380CST-RMG35) + 0.1MT MDO(DMB)

GEAR WORKING - 3.5MT IFO(380CST-RMG35) + 0.1MT
MDO(DMB)

CHARTERTERS GUARANTEE TO SUPPLY BUNKER WITH QUALITY
WITH THE REQUIREMENTS OF RMG35 FOR IFO AND DMB FOR
MDO UNDER ISO
8217-E(96)

THE VSL HAS LIBERTY TO BURN GAS OIL/DIESEL OIL FOR
MAIN ENGINE WHEN MANOEUVERING IN SHALLOW/NARROW/
RESTRICTED WATER, CANAL RIVERS OR IN AND OUT OF PORT

AWAIT YOUR NEWS

BEST REGARDS

Τα βασικά σημεία της προσφοράς του ναυλωτή είναι τα εξής :

- i) Ζητείται από το πλοιοκτήτη να εγγυηθεί τη μεταφορά 400 σωλήνων,
- ii) Το λιμάνι αναχώρησης είναι η Σαγκάη και του προορισμού το Μαρακαϊμπο,
- iii) Η περίοδος που το πλοίο θα πρέπει να βρίσκεται στο λιμάνι αναχώρησης είναι μεταξύ 15 και 20 Δεκεμβρίου,
- iv) Η ώρα και η ημερομηνία ακύρωσης είναι η 24:00 της 20^{ης} Δεκεμβρίου 2007,
- v) Η τιμή του ναύλου είναι 102 \$ ανά κυβικό μέτρο με τη πληρωμή του κόστους φόρτωσης, εκφόρτωσης και στοιβασίας να πραγματοποιείται από τον πλοιοκτήτη,
- vi) Οι μέρες φόρτωσης και εκφόρτωσης
(Φόρτωση : 6 μέρες συμπεριλαμβανομένων Κυριακών και αργιών,
Εκφόρτωση : 4 μέρες μη συμπεριλαμβανομένων Σαββατοκύριακων και αργιών),
- vii) Το ποσό των σταλιών είναι 40.000 \$ ανά ημέρα και των επισταλιών 20.000\$ ανά ημέρα,
- viii) Η προμήθεια μέχρι στιγμής είναι 3,75% χωρίς να συμπεριλαμβάνεται η προμήθεια του μεσίτη του πλοιοκτήτη,
- ix) Αναλυτική περιγραφή του πλοίου.

Ύστερα από αυτή τη προσφορά του ναυλωτή, ο μεσίτης του πλοιοκτήτη τη μεταφέρει στο πλοιοκτήτη. Ύστερα από συζήτηση που έχει με το μεσίτη, διαφωνεί σε αρκετούς όρους από τη προσφορά του ναυλωτή και για το λόγο αυτό αποστέλλει μία νέα προσφορά :

THANKS FOR CHTR'S FIRM OFFER LAST, FOR WHICH WE RESPECTFULLY DECLINE.
PLEASE FIND OUR FIRM INDICATION AS FLWS FOR REPLY BASIS A/E;-

'ALL TRADING AND EVENTUAL FIXTURE (IF ANY) TO BE KEPT P AND C''

1. CHTRS : FULLCHART CORP , PANAMA
2. OWNERS : GREEK MARITIME, LTD., ATHENS
3. VESSEL : MV ARIS

NORWAY/1994/N.K.

OPEN-HATCH BOX-SHAPED HOLD BULKER (EXCL NO.1/NO.8)
- MAX 2.40M OVER HANG (HATCH WAY/FORE AND AFT ONLY) IS EXISTING THRU NO.2-NO.7 HOLD.
- SMALL SLANT (HOPPER) IS EXISTING IN NO.7 HOLD (AFTER PART/BOTH SIDE).

DWT 42,529MT ON 11.535M SSW DRAFT

GRT 25,676 / NRT 13,991

LOA 184.93M / BEAM 30.50M / DEPTH 16.20M 4 SET X 30T JIB CRANE (4 GEARS SERVING ALL HATCHES BUT ONLY 4 HATCHES SIMULTANEOUSLY AND EACH CRANE SET SERVING ONLY IMMEDIATELY ADJACENT HATCHES

8 HOLDS / 8 HATCHES

GRAIN/BALE CAPA. 1,802,319CFT/1,759,341CFT

HATCH SIZE NO.1	8.80M X 12.96M
NO.2/6/7	14.40M X 25.92M
NO.3	13.60M X 25.92M
NO.4/5	12.80M X 25.92M
NO.8	8.80M X 16.20M

-HATCH TYP :

NO.1/8 : FOLDING TYPE

NO.2/3, 4/5, 6/7 : PIGGY BACK TYPE

- ALL DETAILS 'ABT'.

4. LAY/CAN: 0001HRS 13TH DEC, 2007 / 2359HRS 22TH DEC, 2007

5. CARGO&QTY: ABT 366 PCS POLICARBONATE STEEL PIPES TO LOAD UNDER/ON DECK AND HATCH COVERS (DIMENSIONS GUARANTEED BY CHRYS 12.192 M LENGHT X 2.60 M OUTER DIAMETER - 12.3MT WEIGHT PER PIECE)

-STWOING UPTO MAX POSSIBLE INTAKE IN OWNERS OPTION WITHOUT TIER LIMITATION.

6. LOAD PORT : 1SB 1SP SHANGHAI WHERE CHRYS G'TEE 9.6M SD 1.000 SAILING DRAFT

7. DISCH.PORT: 1SB 1SP MARACAIBO WHERE CHRYS G'TEE 8.38 M SD 1.006 SAILING DRAFT

8. FRT RATE : USD 115 PER CBM FIOST L/S/D
CHRYS TO GUARANTEE THAT CBC PER PIECE 82.4179

9. FRT PAYMENT: - 100PCT FREIGHT TO BE PAID IN U.S.CURRENCY TO OWNERS NOMINATED BANK ON BS/L QUANTITY UPON SIGNING/RELEASING BS/L.
FRT TO BE EARNED AFTER COMPLETION OF LOADING CARGO, DISCOUNTLESS AND NON-RETURNABLE, VSL AND/OR CARGO LOST OR NOT LOST.
- BS/L TO BE MARKED 'FREIGHT PAYABLE AS PER C/P DATED -----'
DEMURRAGE/DESPATCH TO BE SETTLED WITHIN 30 DAYS AFTER COMPLETION OF DISCHARGE AND PRODUCTION OF TIME SHEETS AND SUPPORTING DOCUMENTS.

10. LOAD RATE : 6 TTL WWD SAT/SUND/LOCAL/NATIONAL HOLIDAYS INCLUDED

- 6 HRS TURN TIME UNLESS SOONER COMMENCED.
- NOR CAN BE TENDERED ATDN SHINC, WIPON, WIBON, WIFPON, WICCON.

11. DISCH. TERM: 4 TTL WWD SAT/SUND AND BIMCO HOLIDAYS EXCL UU IN WHICH CASE ACTUAL TIME USED TO COUNT AS LAYTIME.

- 6 HRS TURN TIME UNLESS SOONER COMMENCED.
- NOR CAN BE TENDERED ATDN SHINC, WIPON, WIBON,

WIFPON, WICCON.

12. DEM/DES: USD 60,000 /DHD LAYTIME SAVED BOTH ENDS.

13. LAYTIME NON-REVERSIBLE

14. ANY DUE/TAX AND WHARFAGE ON CARGO/FREIGHT AT
LOADPORT AND DISPORT TO BE FOR CHARTERERS' ACCOUNT.

15. AGENTS? \$B!!!!? (B : OWNERS AGENTS BENDS.

16. BIMCO ISM CLAUSE TO BE APPLIED

17. BIMCO ISPS/MTSA CLAUSE FOR VOYAGE CHARTER PARTIES
2005 TO BE APPLIED

18. SETTLEMENT OF DES/DEM TO BE WITHIN 14 DAYS AFTER
COMPLETION OF DISCHARGING

19. TOTAL COMM. : 5 PCT TTL HERE

20. SUB.DETAILS BASIS OWNERS GENCON PROFORMA CHARTER
PARTY

21. SUB. CHTRS' BACK GROUND

END INDICATION

Η προσφορά αυτή περιέχει 21 αριθμημένους όρους. Τα κυριότερα σημεία είναι τα εξής :

- i) Στον όρο 3 περιέχονται βασικές πληροφορίες που αφορούν το πλοίο,
- ii) Στον όρο 4 αναφέρεται ότι το διάστημα που θα πρέπει το πλοίο να είναι στο λιμάνι φόρτωσης να είναι μεταξύ 13 Δεκεμβρίου και 22 Δεκεμβρίου,
- iii) Στον όρο 5 εγγυώνται τη μεταφορά μόλις 366 σωλήνων,
- iv) Στον όρο 8 ζητείται ναύλος 115 \$ ανά κυβικό μέτρο με τα κόστη φόρτωσης, εκφόρτωσης και στοιβασίας να χρεώνονται στον πλοιοκτήτη,
- v) Στον όρο 10 αναφέρονται οι ρυθμοί φόρτωσης, οι οποίοι είναι 6 μέρες συμπεριλαμβανομένων Σαββατοκύριακων και αργιών,
- vi) Στον όρο 11 αναφέρονται οι ρυθμοί εκφόρτωσης, οι οποίοι είναι 4 μέρες μη συμπεριλαμβανομένων Σαββατοκύριακων και αργιών,

- vii) Στο όρο 12 αναφέρεται το ποσό των σταλιών το οποίο είναι 60.000 \$ ανά ημέρα και των επισταλιών 30.000\$ ανά ημέρα,
- viii) Στον όρο 19 αναφέρεται ότι η συνολική προμήθεια συμπεριλαμβανομένης της προμήθειας του μεσίτη του πλοιοκτήτη είναι 5%.

Ο μεσίτης μεταφέρει τη προσφορά στο ναυλωτή του, ο οποίος δεν την απορρίπτει εξολοκλήρου. Ο ναυλωτής θεωρεί ότι μπορεί τελικά να βρεθεί η χρυσή τομή και να πραγματοποιηθεί η ναύλωση εάν πραγματοποιηθούν κάποιες αλλαγές. Για την ακρίβεια, ζητάει να αλλαχθούν οι όροι 5, 6, 7, 8 και 15 της προσφοράς του πλοιοκτήτη. Συγκεκριμένα :

- i) Να υπάρξει όριο στον αριθμό των “στρώσεων” των σωλήνων. Να είναι το πολύ πέντε οι “στρώσεις” από σωλήνες και να υπάρχει δυνατότητα να γίνουν έξι σε περίπτωση που το επιθυμεί ο ναυλωτής,
- ii) Το λιμάνι αναχώρησης να είναι είτε η Σαγκάη είτε το Νινγκμπό, πράγμα που θα εξαρτηθεί από απόφαση του ναυλωτή. Επίσης δεν θέλει να εγγυάται ο ναυλωτής για το βάθος του λιμανιού αναχώρησης,
- iii) Να μην εγγυάται ο ναυλωτής για το βάθος του λιμανιού προορισμού,
- iv) Η τιμή του ναύλου να είναι 100 \$ ανά κυβικό μέτρο με τα κόστη φόρτωσης, εκφόρτωσης και στοιβασίας να χρεώνονται στον πλοιοκτήτη,
- v) Ο πράκτορας στο λιμάνι προορισμού να επιλέγεται από το ναυλωτή. Αν δε μπορεί να γίνει αυτό δεκτό, ζητείται να δοθεί το όνομα του πράκτορα που θέλει να επιλέξει ο πλοιοκτήτης.

Το μήνυμα που εστάλη είναι το εξής :

THANKS OWNS FIRM INDIC TO WHICH CHARTRS COUNTER BSS ACC/EXC
5. TIERS LIMIT MAX 5 TIERS - CHARTRS TO ADVISE IF ABLE INCREASE TO 6TH
6. SHANGHAI CHOPT NINGBO - 1 SB AA AA
7. 1 SB 1 SP MARACAIBO, VENEZUELA - 1 SB AA AA
8. FRATE - USD 110, -- PER CBM FIOS L/S/D
15. CHARTRS AGENTS DISCHPORT (OR PSE ADV OWNERS AGENT

?)

PLSE RVRT BASIS ACC/EXC BEST (EVEN FOR FIXING)

BRGDS

Στη συνέχεια ακολουθούν αρκετά μηνύματα μεταξύ των μεσιτών του ναυλωτή και του πλοιοκτήτη, τα οποία επικεντρώνονται στα εξής τρία σημεία :

- i) Στον αριθμό των σωλήνων που θα μεταφερθούν,
- ii) Στο ποσό του ναύλου,
- iii) Στην ημερομηνία που το πλοίο θα πρέπει να βρίσκεται στο λιμάνι φόρτωσης και
- iv) Στον αριθμό των ημερών που απαιτούνται για τη φόρτωση.

Μετά από ανταλλαγή αρκετών μηνυμάτων και με αμοιβαίες υποχωρήσεις από τις δύο πλευρές βρέθηκε η χρυσή τομή μεταξύ του ναυλωτή και του πλοιοκτήτη. Στη συνέχεια ο μεσίτης του πλοιοκτήτη αποστέλλει στον μεσίτη του ναυλωτή το “Recap” στο οποίο περιέχονται όλα όσα συμφώνησαν. Το μήνυμα που περιέχει το “Recap” είναι το εξής :

PLS FIND BLW RECAP OF MAIN TERMS AS AGREED BETWEEN THE OWNERS AND THE CHARTERERS. KINDLY ASK CHARTS TO CONFIRM EVERYTHING IS IN ORDER.

'ALL TRADING AND EVENTUAL FIXTURE TO BE KEPT P AND C''

- | | |
|-----------|--------------------------------|
| 1. CHTRS | : FULLCHART CORP , PANAMA |
| 2. OWNERS | : GREEK MARITIME, LTD., ATHENS |
| 3. VESSEL | : MV ARIS |

NORWAY/1994/N.K.

OPEN-HATCH BOX-SHAPED HOLD BULKER (EXCL NO.1/NO.8)

- MAX 2.40 M OVER HANG (HATCH WAY/FORE AND AFT ONLY) IS EXISTING THRU NO.2-NO.7 HOLD.

- SMALL SLANT (HOPPER) IS EXISTING IN NO.7 HOLD(AFTER PART/BOTH SIDE).

DWT 42,529MT ON 11.535M SSW DRAFT

GRT 25,676 / NRT 13,991

LOA 184.93M / BEAM 30.50M / DEPTH 16.20M

4 SET X 30T JIB CRANE (4 GEARS SERVING ALL HATCHES
BUT ONLY 4 HATCHES SIMULTANEOUSLY AND EACH CRANE SET
SERVING ONLY IMMEDIATELY ADJACENT HATCHES

8 HOLDS / 8 HATCHES

GRAIN/BALE CAPA. 1,802,319CFT/1,759,341CFT

HATCH SIZE NO.1	8.80M X 12.96M
NO.2/6/7	14.40M X 25.92M
NO.3	13.60M X 25.92M
NO.4/5	12.80M X 25.92M
NO.8	8.80M X 16.20M

- HATCH TYP :

NO.1/8 : FOLDING TYPE

NO.2/3, 4/5, 6/7 : PIGGY BACK TYPE

- HOLD DIMS

(L) X (W) X (H)

Fore After

No.1 16.00M x 11.50M 22.50M x 14.40M

No.2 16.80M x 23.00M 25.92M x 14.40M

No.3 16.80M x 25.92M 25.92M x 14.40M

No.4 16.80M x 25.92M 25.92M x 14.40M

No.5 16.80M x 25.92M 25.92M x 14.40M

No.6 16.80M x 25.92M 25.92M x 14.40M

No.7 16.80M x 25.92M 19.20M x 14.40M

No.8 15.20M x 18.80M 10.50M x 14.40M

- ALL DETAILS ''ABT''.

4. LAY/CAN: 0001HRS 13TH DEC, 2007 / 2359HRS 19TH
DEC, 2007

5. CARGO&QTY: ABT 357 PCS POLICARBONATE STEEL PIPES
TO LOAD UNDER/ON DECK AND HATCH COVERS (DIMENSIONS
GUARANTEED BY CHRTS 12.192 M LENGHT X 2.60 M OUTER
DIAMETER - 12.3MT WEIGHT PER PIECE)
STOWING UPTO MAX POSSIBLE INTAKE IN OWNERS OPTION
WITH MAX 5 TIER LIMITATION.

6. LOAD PORT : 1SB 1SP SHANGHAI

7. DISCH.PORT: 1SB 1SP MARACAIBO
8. FRT RATE : USD 108 PER CBM FIOST L/S/D
CHRTS GUARANTEE THAT CBC PER PIECE 82.4179
9. FRT PAYMENT: - 100PCT FREIGHT TO BE PAID IN
U.S.CURRENCY TO OWNERS NOMINATED BANK ON BS/L
QUANTITY WITHIN 3 BANKDAYS AFTER SIGNING BS/L
BSL RELEASED IMMY UPON OWNERS RECVD FREIGHT INTO
THEIR BANK ACCT . FRT TO BE EARNED AFTER
COMPLETION OF LOADING CARGO, DISCOUNTLESS AND NON-
RETURNABLE, VSL AND/OR CARGO LOST OR NOT LOST.
 - BS/L TO BE MARKED 'FREIGHT PAYABLE AS PER
C/P DATED -----'
 - DEMURRAGE/DESPATCH TO BE SETTLED WITHIN 14 DAYS
AFTER COMPLETION OF DISCHARGE AND PRODUCTION OF
TIME SHEETS AND SUPPORTING DOCUMENTS.
10. LOAD RATE : 4(FOUR) TTL WWD
SAT/SUND/LOCAL/NATIONAL HOLIDAYS INCLUDED
 - 6 HRS TURN TIME UNLESS SOONER COMMENCED.
 - NOR CAN BE TENDERED ATDN SHINC, WIPON, WIBON,
WIFPON, WICCON.
11. DISCH. TERM: 4 (FOUR) TTL WWD SAT/SUND AND BIMCO
HOLIDAYS EXCL UU IN WHICH CASE ACTUAL TIME USED
TO COUNT AS LAYTIME.
 - 6 HRS TURN TIME UNLESS SOONER COMMENCED.
 - NOR CAN BE TENDERED ATDN SHINC, WIPON, WIBON,
WIFPON, WICCON.
12. DEM/DES: USD 60,000 /DHD LAYTIME SAVED BOTH ENDS.
13. LAYTIME REVERSIBLE
14. ANY DUE/TAX AND WHARFAGE ON CARGO/FREIGHT AT
LOADPORT AND DISPORT TO BE FOR CHARTERERS'
ACCOUNT.
15. AGENTS : charts agents bends owners to approve
d/a as charged cuctomary in approval
16. BIMCO ISM CLAUSE TO BE APPLIED

17. BIMCO ISPS/MTSA CLAUSE FOR VOYAGE CHARTER PARTIES 2005 TO BE APPLIED
18. SETTLEMENT OF DES/DEM TO BE WITHIN 14 DAYS AFTER COMPLETION OF DISCHARGING AND PRODUCTION OF TIME SHEETS AND SUPPORTING DOCUMENTS
19. ADD/ COMM. : 1,25 ADDRES DEDUCTABLE FROM FREIGHT + 1,25 % ANGEL SHPG FDA + 1,25 % MSH H/O GERARD WAGENAAR + 1,25 % MEGACHART
 - BROKERAGES TO BE PAID AGAINST INVOICE WITH BROKER'S SIGNATURE BY EMAIL OR FAX BUT ORIGINAL INVOICE TO BE SENT TO OWNERS' OFFICE ANYWAY LATER.
20. SUB.DETAILS OWNERS' APPROVAL CHTRS' EXECUTED CP
21. CHTRS' BACK GROUND APPROVED BY OWNERS UPON FIXING MAIN TERMS
22. SUB SHIPPERS/RERCVRs/CHARTRS BOD APPROVAL BY 2300 ON 7/DEC'07 TOKYO TIME.
23. STOWAGE HOLDS 1 & 8 : CHARTRS NOTED ARE NOT COMPLETE BOX HOLDS
24. STOWAGE : OWNRS TECHNICAL DEPT CONFIRM AS FLWS BSS CARGO DIMENSION " 12.192 M LENGHT X 2.60 M OUTER DIAMETER - 12.3MT WEIGHT PER PIECE "
 - HOLD NO.1/8 - 20 PCS PER HOLD TTL 40 PCS
 - HOLD NO.2/3/4/5/6 -43PCS PER HOLD AND IN HOLD 7 - 42 PCS = TTL 257 PCS
 - ON DECK FOR NO.2/3/4/5/6/7 - 10PCS PER HATCH = TTL 60 PCS
 - TFORE LOADABLE QTTY IS 357 PCS.- REPEAT 357 PIPES TOTAL (WITHOUT GUARANTEE)
 - NO WELDING ON HATCH COVERS DUE TO HATCH COVERS' CONSTRUCTION(OWNS TECHNICAL SECTION ADVISED THAT THERE ARE ENOUGH NUMBER OF PADEYES AT UPPERDECK BOTH SIDE OF HATCH COAMING)
 - DUNAGES WITH DETAILS / CHTRS' TO DO DUNNAGING/SECURING/LASHING UPTO MASTER/OWNERS' SATISFACTION.

BRGDS

Οι κυριότεροι όροι της συμφωνίας μεταξύ ναυλωτή και πλοιοκτήτη είναι οι εξής :

- i) Το πλοίο θα πρέπει να βρίσκεται στο λιμάνι αναχώρησης μεταξύ 13 και 19 Δεκεμβρίου του 2007,
- ii) Θα φορτωθούν 357 σωλήνες τόσο στα αμπάρια όσο και στο κατάστρωμα, με μέγιστο αριθμό “στοίβων” τις πέντε και το ναυλωτή να εγγυάται τις διαμέτρους των σωλήνων,
- iii) Το λιμάνι φόρτωσης θα είναι η Σαγκάη,
- iv) Το λιμάνι εκφόρτωσης θα είναι το Μαρακαϊμπο,
- v) Ο ναύλος θα είναι 108\$ ανά κυβικό μέτρο με τα κόστη φόρτωσης, εκφόρτωσης και στοιβασίας να χρεώνονται στον πλοιοκτήτη και το ναυλωτή να εγγυάται τον όγκο του κάθε σωλήνα,
- vi) Οι μέρες φόρτωσης θα είναι 4 μέρες συμπεριλαμβανομένων Σαββατοκύριακων και αργιών,
- vii) Οι μέρες εκφόρτωσης θα είναι 4 μέρες μη συμπεριλαμβανομένων Σαββατοκύριακων και αργιών,
- viii) Το ποσό των σταλιών θα είναι 60.000 \$ ανά ημέρα και των επισταλιών 30.000\$ ανά ημέρα,
- ix) Ορίστηκαν οι προμήθειες που θα πάρουν οι μεσίτες, το συνολικό ποσοστό των οποίων θα είναι 5%.

Στη συνέχεια ο ναυλομεσίτης του ναυλωτή παίρνει οδηγίες από το ναυλωτή να “κλείσει” τη συμφωνία. Αυτό γίνεται με το εξής μήνυμα προς το ναυλομεσίτη του πλοιοκτήτη :

Many thanks for message bellow, Charterers hereby confirm their agreement to this recap as per terms and conditions mentioned thereof.

Best regards

Ο ναυλομεσίτης του πλοιοκτήτη με τη σειρά του ειδοποιεί τον πλοιοκτήτη ότι το πλοίο έχει “κλειστεί” για το ταξίδι. Ο πλοιοκτήτης εμφανώς ευχαριστημένος από αυτή την εξέλιξη συγχαίρει τον μεσίτη του.

Μετά την θετική έκβαση στην ολοκλήρωση των διαπραγματεύσεων ακολουθεί το στάδιο της σύνταξης του ναυλοσύμφωνου. Στο στάδιο αυτό, το ναυλοσύμφωνο

συμπληρώνεται και δακτυλογραφείται από το ναυλομεσίτη του ναυλωτή και τα αντίγραφα στέλνονται προς υπογραφή στο ναυλωτή και τον πλοιοκτήτη.

Στη συνέχεια ο πλοιοκτήτης συντάσσει ένα μήνυμα προς τον πλοίαρχο του πλοίου “ARIS” δίνοντας οδηγίες για να ξεκινήσει το προκαταρκτικό ταξίδι (preliminary voyage) με προορισμό τη Σαγκάη της Κίνας. Το πλοίο πρέπει να βρίσκεται στο λιμάνι της Σαγκάη μεταξύ 13 και 19 Δεκεμβρίου του 2007. Η φόρτωση υπολογίζεται να διαρκέσει το πολύ τέσσερις ημέρες. Με την ολοκλήρωση της φόρτωσης, το πλοίο υποχρεούται να πλεύσει με τη δέουσα ταχύτητα και ασφάλεια προς το λιμάνι Μαρακαϊμπο της Βενεζουέλας. Η εκφόρτωση υπολογίζεται να διαρκέσει το πολύ τέσσερις ημέρες. Το μήνυμα του πλοιοκτήτη συνοδεύεται από γράμμα που έχει ειδικές οδηγίες για τον τρόπο διεξαγωγής του ταξιδιού (voyage instructions).

Το πλοίο “ARIS” αποπλέει από το λιμάνι “Iyomishima” της Ιαπωνίας για το λιμάνι της Σαγκάης. Το πλοίο φτάνει στο λιμάνι της Κίνας στις 16 Δεκεμβρίου και ώρα 08:12 τοπική, οπότε και στέλνει το “Notice Of Readiness”. Έπειτα από την έκδοση των απαραίτητων πιστοποιητικών το πλοίο ξεκινάει τη διαδικασία φόρτωσης την 16 Δεκεμβρίου στις 14:12. Η φόρτωση ολοκληρώνεται την 22 Δεκεμβρίου στις 11:00. Στο ναυλοσύμφωνο είχε συμφωνηθεί ότι η φόρτωση θα διαρκέσει τέσσερις ημέρες. Αυτό σημαίνει ότι το πλοίο καθυστέρησε κατά μία μέρα, είκοσι ώρες και σαράντα οκτώ λεπτά. Αυτό σημαίνει ότι ο ναυλωτής θα πληρώσει στον πλοιοκτήτη “Demurrage”. Συγκεκριμένα θα πληρώσει 112.000,20\$ επιπλέον του ναύλου. Το πλοίο αναχωρεί από το λιμάνι φόρτωσης την 22 Δεκεμβρίου στις 22:24.

Έπειτα από ένα κουραστικό ταξίδι το οποίο διήρκησε περισσότερο από ένα μήνα, το πλοίο έφτασε στο λιμάνι προορισμού την 28 Ιανουαρίου στις 04:42 οπότε και απέστειλε το “Notice Of Readiness”. Έπειτα από την έκδοση των απαραίτητων πιστοποιητικών το πλοίο ξεκινάει τη διαδικασία εκφόρτωσης στις 28 Ιανουαρίου και ώρα 10:17 τοπική. Η εκφόρτωση ολοκληρώνεται την 01 Φεβρουαρίου και ώρα 09:32. Στη διαδικασία αυτή δεν υπήρξε καθυστέρηση και επομένως ο ναυλωτής δεν είναι υποχρεωμένος να πληρώσει επιπλέον χρήματα. Το πλοίο απέπλευσε από το λιμάνι την 01 Φεβρουαρίου και ώρα 17:00 με προορισμό το λιμάνι της Νέας Ορλεάνης όπου έχει κλειστεί η επόμενη ναύλωση του πλοίου. (9)

4 Έρευνα στο Κλάδο των Ναυλομεσιτών (Ερωτηματολόγιο)

Στα πλαίσια της διπλωματικής εργασίας, πραγματοποιήθηκε και έρευνα η οποία αφορά τον κλάδο των ναυλομεσιτών. Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζεται ο στόχος και η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για τη διεξαγωγή της συγκεκριμένης έρευνας ενώ παρατίθεται και το αποτέλεσμα της οργάνωσης και ανάλυσης των αποτελεσμάτων της.

4.1 Στόχος και μεθοδολογία της έρευνας

Στόχος της παρούσης έρευνας ήταν η συλλογή στατιστικών στοιχείων, η εξαγωγή συμπερασμάτων σχετικά με τα προσόντα του προσωπικού των ναυλομεσιτικών γραφείων και τον τύπο των ναυλώσεων που πραγματοποιούν κατά κύριο λόγο. Η αναγκαιότητα αυτής της έρευνας βασίστηκε στο γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια δεν υπήρξε παρόμοια απόπειρα συλλογής στοιχείων για τον κλάδο. Αυτό είχε ως συνέπεια την μη διερεύνηση και τεκμηρίωση των παραγόντων επιτυχίας (ή σε συγκεκριμένες περιπτώσεις αποτυχίας) των εν λόγω επιχειρήσεων.

Η συγκεκριμένη έρευνα απευθύνεται σε φοιτητές και σε άτομα του χώρου της ναυτιλίας. Από τη μία πλευρά, παρέχει στους φοιτητές μία σύντομη και ταυτόχρονα αναλυτική θεώρηση του κλάδου των ναυλομεσιτών η οποία δεν είναι πάντα εφικτή στα πλαίσια της Πανεπιστημιακής κοινότητας, και τη δυνατότητα να αναγνωρίσουν πιθανούς τομείς απασχόλησής τους στο μέλλον. Από την άλλη, με σύντομο και περιεκτικό τρόπο δίνεται η δυνατότητα σε άτομα του χώρου της ναυτιλίας αφενός να δουν συγκεντρωτικά στοιχεία για την δραστηριότητα του κλάδου και αφετέρου να αναγνωρίσουν τομείς στους οποίους επιτυγχάνει καθώς ίσως και παράγοντες η επένδυση στους οποίους θα μπορούσε να συμβάλει στην περαιτέρω κερδοφορία τους.

Η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για τη διεξαγωγή της συγκεκριμένης έρευνας αποτελούταν από τη σύνταξη και αποστολή σύντομου ερωτηματολογίου (παράρτημα 1) σε ναυλομεσιτικά γραφεία και τη στατιστική ανάλυση των απαντήσεων που ελήφθησαν.

Η μέθοδος του ερωτηματολογίου επιλέχθηκε έναντι των αναλυτικών συνεντεύξεων διότι προσφέρει άμεση επικοινωνία με τους ναυλομεσίτες χωρίς όμως να απαιτεί παρουσία και δέσμευσή τους από τα καθήκοντά τους σε συγκεκριμένο χώρο και χρόνο. Με την επικοινωνία μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, δόθηκε η δυνατότητα στους ναυλομεσίτες να συμπληρώσουν και να αποστείλουν το

ερωτηματολόγιο στη χρονική στιγμή που εκείνοι έκριναν δυνατόν, πράγμα το οποίο δε παρακόλυσε τα καθημερινά καθήκοντά τους. Επιπλέον, η μελετημένη σύνταξη του ερωτηματολογίου, που ακολουθούσε συγκεκριμένη δομή και απέκλειε περιττά ερωτήματα και πληροφορίες, βοηθούσε στη μη χρονοβόρα συμπλήρωσή του γεγονός που αποτελούσε αναγκαίο κριτήριο στη πραγματοποίηση της έρευνας.

Όσον αφορά τη συλλογή και μελέτη των αποτελεσμάτων, η μέθοδος που ακολουθήθηκε ήταν η περιγραφική στατιστική, βασικός σκοπός της οποίας είναι η παρουσίαση των τιμών ενός δείγματος με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να γίνει μια πρώτη ερμηνεία των αποτελεσμάτων με τη βοήθεια γραφικών και αριθμητικών τεχνικών αναπαράστασης. Στη διάρκεια αυτής της εργασίας ακολουθήθηκαν τα βήματα της περιγραφικής στατιστικής, δηλαδή η επιλογή δείγματος πληθυσμού, συλλογή δεδομένων-αποτελεσμάτων με τη μορφή των ερωτηματολογίων που αναλύθηκαν παραπάνω και οργάνωση των αποτελεσμάτων και παρουσίαση με τη μορφή διαγραμμάτων. Το τελικό στάδιο ήταν η μελέτη και ανάλυση αυτών των διαγραμμάτων με κριτική θεώρηση προκειμένου να εξαχθούν συμπεράσματα σχετικά με το στόχο της έρευνας, δηλαδή τη διερεύνηση του κλάδου των ναυλομεσιτών.

Σε αυτό το σημείο πρέπει να σημειωθεί ότι η επιλογή του δείγματος βασίστηκε σε στοιχεία που αιτήθηκαν από το σύλλογο των Ελλήνων ναυλομεσιτών. Επίσης δε πραγματοποιήθηκε απόκλιση κάποιων από το δείγμα, διότι ήτο παραδοχή της έρευνας ότι παρά την απλότητα του ερωτηματολογίου θα λαμβάνονταν μειωμένος αριθμός αποκρίσεων στην έρευνα λόγω των αυξημένων υποχρεώσεων των ναυλομεσιτών. Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι η οργάνωση, η επεξεργασία και η αναπαράσταση των αποτελεσμάτων πραγματοποιήθηκε με τη χρήση του στατιστικού πακέτου SPSS 16.0. (8)

4.2 Ανάλυση αποτελεσμάτων

Το ερωτηματολόγιο που απεστάλη στους ναυλομεσιτές χωρίζεται σε τέσσερα μέρη. Στο πρώτο μέρος (ερωτήσεις 2-5) περιλαμβάνονται ερωτήσεις για το προσωπικό των ναυλομεσιτικών γραφείων. Στο δεύτερο μέρος (ερωτήσεις 6-8) περιλαμβάνονται ερωτήσεις που αφορούν θέματα σχετικά με τις ναυλώσεις που πραγματοποιούν οι εταιρίες. Στο τρίτο μέρος (ερωτήσεις 9-10) περιέχονται ερωτήσεις που σχετικά με τα ναυλοσύμφωνα που κλείνονται στην Ελλάδα από τα ναυλομεσιτικά γραφεία. Τέλος στο τέταρτο μέρος (ερωτήσεις 11-13)

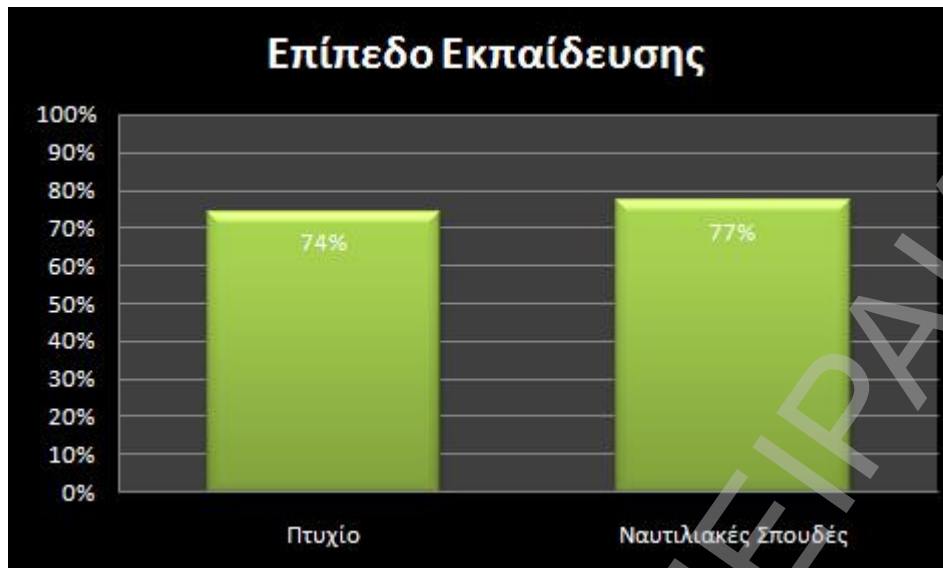
περιλαμβάνονται ερωτήσεις σχετικά με τις τακτικές λειτουργίας του κλάδου των ναυλομεσιτών στην Ελλάδα. Στις παραγράφους που ακολουθούν αναλύονται τα αποτελέσματα της έρευνας.

4.2.1 Προσωπικό ναυλομεσιτικών γραφείων

Όπως προαναφέρθηκε το πρώτο μέρος του ερωτηματολογίου αφορούσε το προσωπικό των ναυλομεσιτικών γραφείων. Ειδικότερα, αιτήθηκαν πληροφορίες σχετικά με τον αριθμό των υπαλλήλων των ναυλομεσιτικών γραφείων, το ποσοστό των υπαλλήλων που κατέχουν πτυχίο επιστημονικής εκπαίδευσης, το ποσοστό των υπαλλήλων με εξειδικευμένες γνώσεις ναυτιλιακών και τις ηλικίες τους.

Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά τον αριθμό των υπαλλήλων, ο μέσος όρος των εργαζομένων ανά εταιρεία είναι 6. Γενικά το εύρος που παρατηρήθηκε κυμάνθηκε από 1 εργαζόμενο έως 75 εργαζόμενους, όμως από τον μέσο όρο διαπιστώνεται κυρίως η ύπαρξη μικρών εταιριών.

Εκτός από αυτό διαπιστώθηκαν αρκετά υψηλά ποσοστά, τόσο στην ύπαρξη υπαλλήλων με πτυχίο όσο και αυτών που έχουν εξειδικευμένες γνώσεις ναυτιλιακών. Συγκεκριμένα το 74% των εργαζομένων είναι κάτοχοι πτυχίου και το 77% έχουν εξειδικευμένες γνώσεις ναυτιλιακών. Πρόκειται για δύο αρκετά υψηλούς δείκτες που φανερώνουν ότι οι εταιρίες αυτές βασίζουν τη λειτουργία τους σε προσωπικό με υψηλό μορφωτικό επίπεδο. Επίσης επιβεβαιώνεται το γεγονός ότι η δουλειά των ναυλομεσιτικών γραφείων είναι απαιτητική και ότι άτομα με υψηλό μορφωτικό επίπεδο αποτελούν τους επικρατέστερους υποψήφιους για την κάλυψη τέτοιων θέσεων. Όσα αναλύθηκαν φαίνονται και στο παρακάτω σχήμα (4-1).



Γράφημα 4-1 : Κάτοχοι πτυχίου και εξειδικευμένοι γνώστες ναυτιλιακών σπουδών

Όσον αφορά τις ηλικίες των εργαζομένων, παρατηρήθηκε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των εργαζομένων είναι άνω των 40 ετών. Συγκεκριμένα το 27,58% των εργαζομένων σε ένα ναυλομεσιτικό γραφείο είναι από 20 έως 30 ετών, το 32,42% είναι από 30 έως 40 ετών και το 40% είναι ηλικίας μεγαλύτερης των 40 ετών. Από τα παραπάνω εξάγεται το συμπέρασμα ότι τα ναυλομεσιτικά γραφεία προσλαμβάνουν άτομα όλων των ηλικιών όμως δείχνουν μία προτίμηση σε άτομα άνω των 40 ετών, γεγονός που είναι αιτιολογημένο διότι κατέχουν την κατάλληλη εμπειρία. Προκύπτει εύλογα το συμπέρασμα ότι ο ρόλος αυτών των υπαλλήλων είναι διττός : από τη μία μπορούν να αποτελέσουν τη βασική δύναμη μιας εταιρίας για τη πραγματοποίηση συμφωνιών, ενώ από την άλλη μπορούν να αποτελέσουν εργαλείο εκπαίδευσης και κατάρτισης των νεότερων εργαζομένων. Φυσικά σε αυτό το σημείο πρέπει να τονιστεί και η αναγκαιότητα ύπαρξης πλάνου και διαδικασιών για την εκπαίδευση αυτήν προκειμένου να επιτευχθεί η κατάρτιση των νεότερων εργαζομένων που θα αποτελέσουν τη μελλοντική εργασιακή δύναμη των ναυλομεσιτικών γραφείων. Στο παρακάτω γράφημα (4-2) αποτυπώνεται η κατανομή των ηλικιών των υπαλλήλων των εργαζομένων σε ναυλομεσιτικά γραφεία. Αξίζει να τονιστεί ότι ενώ τη πλειοψηφία των θέσεων κατέχουν πιο έμπειρα (μεγαλύτερα σε ηλικία) στελέχη, ο αριθμός των νέων (ηλικίες 20-30) δεν είναι αμελητέος, γεγονός που δείχνει ότι η αγορά εργασίας στο συγκεκριμένο κλάδο δεν είναι «κλειστή», ταυτόχρονα όμως δικαιολογεί και την ανάγκη εκπαίδευσής τους όπως προτάθηκε παραπάνω.

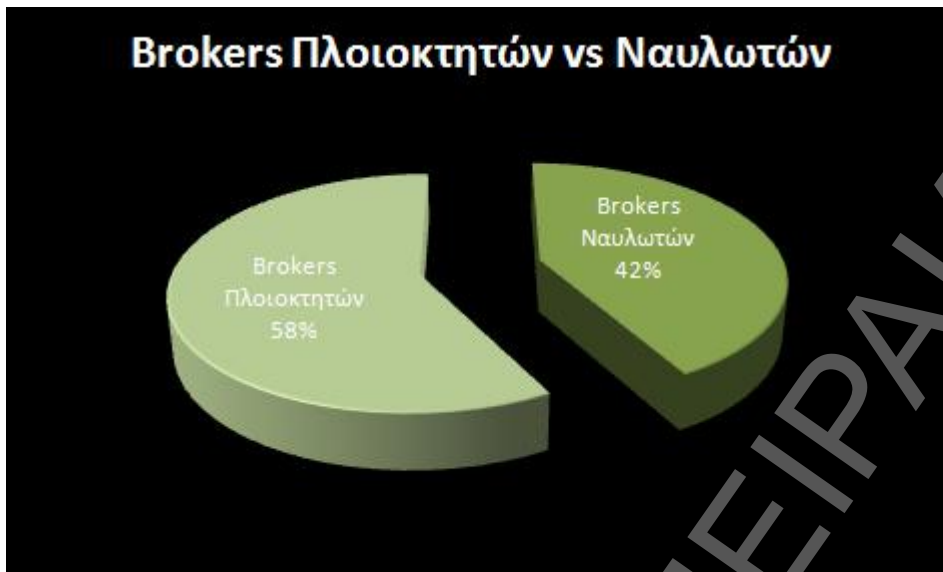


Γράφημα 4-2 : Ηλικίες εργατικού δυναμικού ναυλομεσιτικών γραφείων

4.2.2 Τύποι ναυλώσεων

Το δεύτερο μέρος του ερωτηματολογίου αφορά τον τύπο ναυλώσεων που πραγματοποιούνται από τα ναυλομεσιτικά γραφεία. Ειδικότερα, ελήφθησαν πληροφορίες σχετικά με την αναλογία ναυλώσεων πλοιοκτητών και ναυλώσεων ναυλωτών, και των τύπων των πλοίων που ναυλώνονται. Τέλος μελετήθηκε και τι ποσοστό πλοίων που εξυπηρετούνται είναι ελληνικών συμφερόντων.

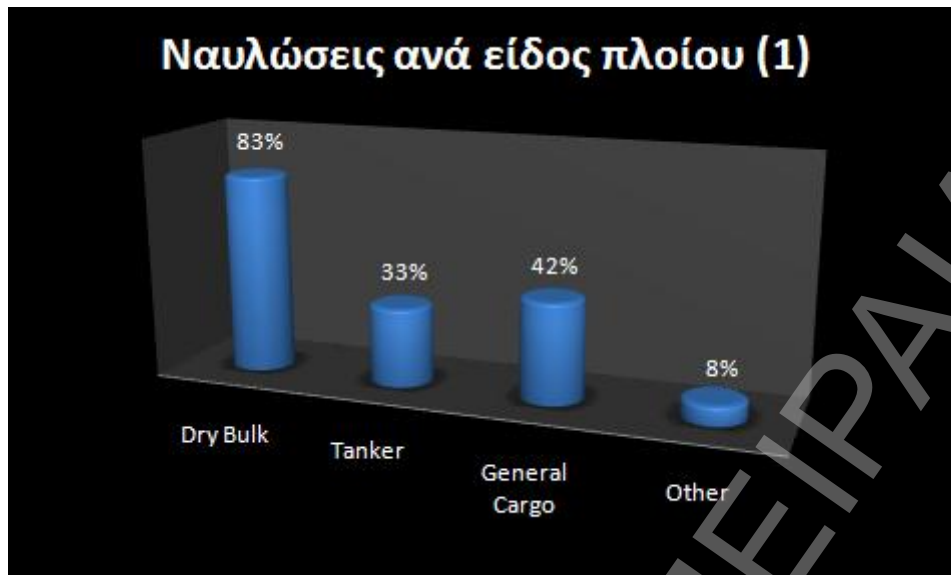
Όσον αφορά το ποσοστό στην επίτευξη των ναυλώσεων προκύπτει ότι το 42% είναι brokers ναυλωτών και το 58% brokers πλοιοκτητών. Η υπεροχή στις συμφωνίες που γίνονται με πλοιοκτήτες είναι δικαιολογημένη μιας και η Ελλάδα έχει πάρα πολλούς πλοιοκτήτες. Την ίδια στιγμή όμως και το ποσοστό που συγκεντρώνουν οι συμφωνίες με τους ναυλωτές δεν είναι αμελητέο. Αυτό δείχνει εν μέρει και τη δυναμική που έχουν τα ναυλομεσιτικά γραφεία στην Ελλάδα, μιας και δεν επαναπαύονται στις συμφωνίες που κλείνουν με τους πλοιοκτήτες αλλά δραστηριοποιούνται και σε μεγάλες συμφωνίες με ναυλωτές. Στο γράφημα 4-3 παρουσιάζονται σε τρισδιάστατη μορφή «πίτας» τα ποσοστά των τύπων των ναυλώσεων που αναφέρθηκαν.



Γράφημα 4-3 : Brokers Πλοιοκτητών έναντι Brokers Ναυλωτών

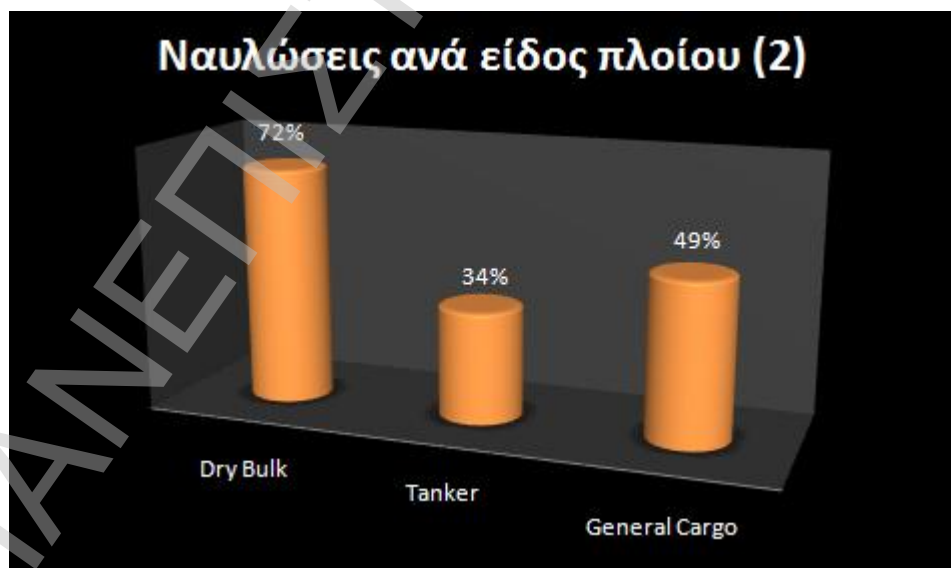
Στη συνέχεια, από το έβδομο ερώτημα του ερωτηματολογίου (7α και 7β) εξήχθησαν συμπεράσματα σχετικά με το είδος των πλοίων που ναυλώνουν οι ναυλομεσίτες. Συγκεκριμένα με μεγάλη διαφορά από το δεύτερο, προηγούνται οι ναυλώσεις των Dry bulk. Οι brokers φαίνεται να ναυλώνουν τέτοια είδη πλοίων σε ποσοστό 83%. Το μεγάλο αυτό ποσοστό είναι απόλυτα λογικό μιας και η αγορά των Dry Bulk είναι μεγαλύτερη και πιο κερδοφόρα. Δεύτερες σε ποσοστό είναι οι ναυλώσεις πλοίων General Cargo με ποσοστό 42% ενώ στη τρίτη θέση πραγματοποιούνται οι ναυλώσεις Tankers με ποσοστό 33%. Το γεγονός ότι η αγορά των tanker είναι τόσο χαμηλά στις προτιμήσεις των ναυλομεσιτών οφείλεται σε πολύ μεγάλο βαθμό και στη πτώση που παρουσιάζει η αγορά αυτή λόγω των αρκετών μεταβολών στη τιμή του πετρελαίου. Τέλος ποσοστό 8% κατέχουν οι ναυλώσεις άλλων ειδών πλοίου. Το μικρό ποσοστό δικαιολογείται από το γεγονός ότι τα κυριότερα είδη πλοίων είναι τα τρία προηγούμενα που αναφέρθηκαν.

Σε αυτό το σημείο αξίζει να σημειωθεί ότι το άθροισμα των ποσοστών που αναφέρθηκαν είναι μεγαλύτερο του 100%. Αυτό δεν οφείλεται σε στατιστικό λάθος αλλά στο γεγονός ότι τα ναυλομεσιτικά γραφεία ναυλώνουν περισσότερα του ενός είδη πλοίων κάτι που αποτυπώθηκε και στις απαντήσεις των ερωτηματολογίων. Μία γραφική απεικόνιση των παραπάνω ακολουθεί στο σχήμα 4-4.



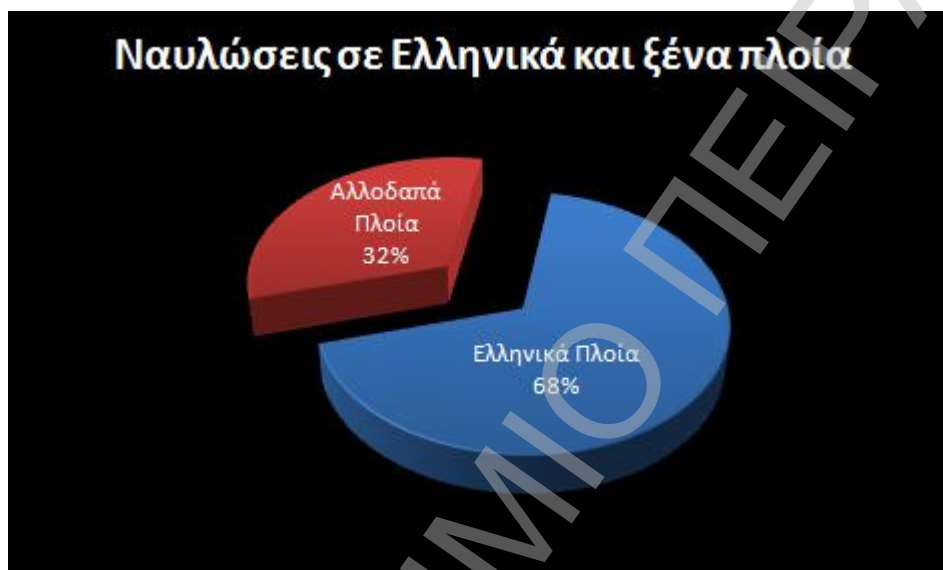
Γράφημα 4-4 : Ποσοστά ναυλώσεων ανά τύπο πλοίου (1)

Επίσης από το έβδομο πάλι ερώτημα (δεύτερο σκέλος) φαίνεται σε τι ποσοστό ασχολούνται τα γραφεία των broker με συγκεκριμένα είδη ναύλωσης. Συγκεκριμένα, τα γραφεία που ναυλώνουν πλοία Dry Bulk, ναυλώνουν τέτοιου είδους πλοία σε ποσοστό 72% των συνολικών τους ναυλώσεων. Τα αντίστοιχα ποσοστά για πλοία τύπου General Cargo και Tanker είναι 49% και 33,75% αντίστοιχα. Τα 3 αυτά ποσοστά ταυτίζονται με τα προηγούμενα ποσοστά και επιβεβαιώνουν τη προτίμηση των ναυλομεσιτών. Αυτά φαίνονται και στο παρακάτω γράφημα 4-5.



Γράφημα 4-5 : Ποσοστά ναυλώσεων ανά τύπο πλοίου (2)

Από το ερώτημα 8 του ερωτηματολογίου διαπιστώθηκε η αναλογία ελληνικών - αλλοδαπών πλοίων με την οποία πραγματοποιούνται οι ναυλώσεις. Συγκεκριμένα το 67,92% των ναυλώσεων αφορά ελληνικά πλοία και το 32,08% αλλοδαπά. Η υπεροχή των ελληνικών πλοίων ήταν αναμενόμενη μιας και οι Έλληνες ναυλομεσίτες είναι λογικό να συνεργάζονται με ελληνικές ναυτιλιακές εταιρίες ιδιαίτερα σε μία εποχή που η ναυτιλία στην Ελλάδα ανθεί (γράφημα 4-6).



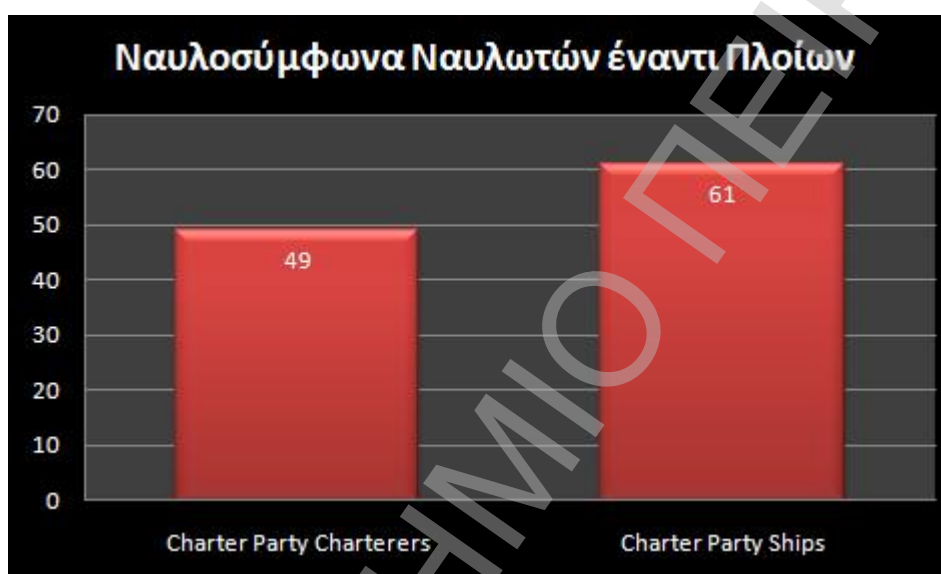
Γράφημα 4-6 : Ποσοστό ναυλώσεων σε ελληνικά και ξένα πλοία

4.2.3 Ναυλοσύμφωνα

Το τρίτο τμήμα του ερωτηματολογίου ήταν σχετικό με τα ναυλοσύμφωνα. Συγκεκριμένα μελετήθηκε ο αριθμός των ναυλοσυμφώνων που «κλείνονται» κατά μέσο όρο το χρόνο μέσω ναυλομεσιτικών γραφείων. Βάση δόθηκε στο ποσοστό των υποθέσεων που πηγαίνουν σε arbitration / mediation. Επίσης ερευνήθηκε κατά πόσο τα πλοία στα οποία κλείνονται ναυλοσύμφωνα, αποτελούν αποκλειστική βάση του εκάστοτε broker.

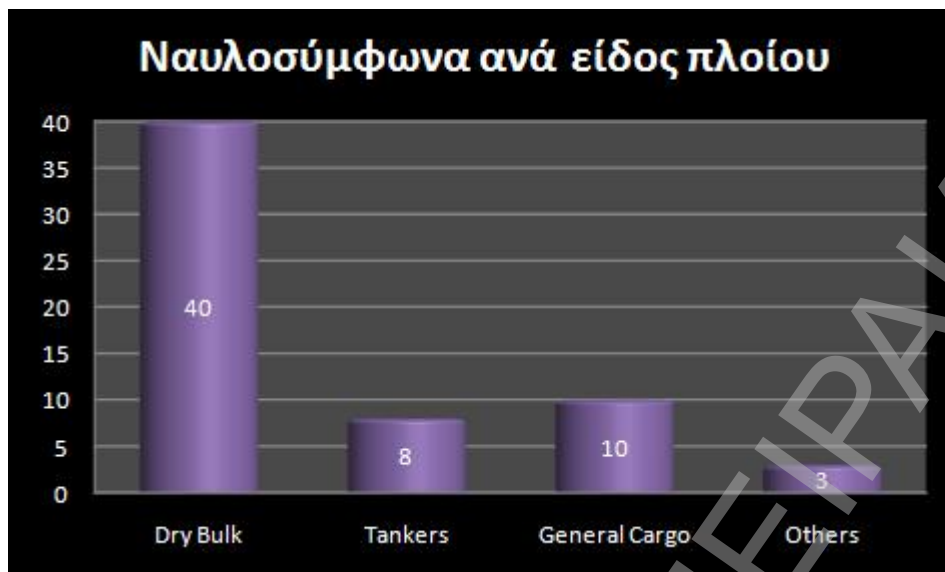
Το πρώτο αντικείμενο μελέτης ήταν ο αριθμός των ναυλοσυμφώνων που κλείνονται κατά μέσο όρο το χρόνο από τα ναυλομεσιτικά γραφεία. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα κλείνονται από το κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο 110 ναυλοσύμφωνα ανά έτος. Αριθμός αρκετά εντυπωσιακός αν συνδυαστεί με τον μέσο αριθμό υπαλλήλων αυτών των γραφείων (6 υπάλληλοι). Ειδικότερα ο κάθε υπάλληλος διεκπεραιώνει επιτυχώς περίπου 18 υποθέσεις το έτος.

Στη συνέχεια της έρευνας, μελετήθηκε ο αριθμός των ναυλοσυμφώνων που κλείνονται με πλοιοκτήτες και με ναυλωτές. Συγκεκριμένα από τα 110 ναυλοσύμφωνα που κλείνονται κατά μέσο όρο το χρόνο, τα 61 κλείνονται με πλοιοκτήτες και τα 49 με ναυλωτές. Η πλειοψηφία αυτή στα ναυλοσύμφωνα που κλείνονται με τους πλοιοκτήτες είναι απολύτως φυσιολογική μιας και όπως αναφέρθηκε προηγουμένως το 58% των συμβολαίων έχουν να κάνουν με πλοιοκτήτες. Τα παραπάνω απεικονίζονται στο γράφημα 4-7.



Γράφημα 4-7 : Αριθμός ναυλοσυμφώνων με πλοιοκτήτες και με ναυλωτές

Στη συνέχεια μελετήθηκε ο αριθμός των ναυλοσυμφώνων που υπογράφονται κατά μέσο όρο κάθε έτος ανά κατηγορία πλοίων. Συγκεκριμένα από τα 61 ναυλοσύμφωνα που κλείνονται κατά μέσο όρο το χρόνο σε πλοία, τα 40 κλείνονται σε Dry Bulk, τα 8 σε Tankers, τα 10 σε General Cargo και μόλις τα 3 σε άλλα ήδη πλοίων. Το γράφημα 4-8 απεικονίζει τα παραπάνω.



Γράφημα 4-8 : Αριθμός ναυλοσυμφώνων στα διάφορα είδη πλοίων

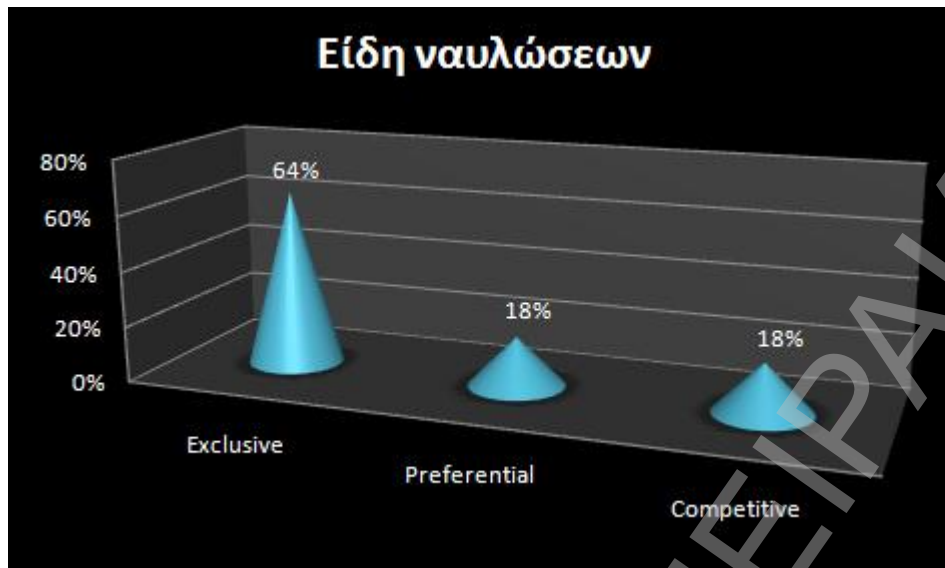
Μελετώντας πιο αναλυτικά και συνδυαστικά τα αποτελέσματα από το ερωτηματολόγιο, παρατηρήθηκε σχέση μεταξύ του αριθμού των ναυλοσυμφώνων που κλείνονται και της ηλικίας του προσωπικού των εταιριών. Πιο συγκεκριμένα φαίνεται ότι τα ναυλομεσιτικά γραφεία που κλείνουν τα περισσότερα συμβόλαια έχουν πολύ χαμηλό ποσοστό εργαζομένων ηλικίας 20 έως 30 ετών, οι τιμές του οποίου δεν ξεπερνούν το 20%. Αυτό δικαιολογείται από το γεγονός ότι προσωπικό μεγαλύτερης ηλικίας συνεπάγεται μεγαλύτερη εμπειρία και περισσότερες γνωριμίες γιατί, σε γενικές γραμμές, άτομα με μεγαλύτερη εμπειρία είναι συνηθισμένα να αναγνωρίζουν ευκολότερα ευκαιρίες για ναυλοσύμφωνα, καθώς επίσης μπορούν να χειρίζονται με μεγαλύτερη ευκολία την επικοινωνία και τις διαπραγματεύσεις που απαιτούνται για την επίτευξη μιας τέτοιας συμφωνίας. Τέλος, έχοντας στο ενεργητικό τους προηγούμενες επιτυχημένες συμφωνίες είναι αναμενόμενο να χτίζουν μακροχρόνιες σταθερές σχέσεις με πελάτες.

Εκτός από αυτό διακρίνεται και κάποια σχέση μεταξύ του αριθμού των ναυλοσυμφώνων που κλείνονται και του μορφωτικού επιπέδου του προσωπικού των εταιριών. Παρατηρήθηκε ότι τα ναυλομεσιτικά γραφεία τα οποία κλείνουν περισσότερα συμβόλαια έχουν αρκετά μορφωμένο προσωπικό σε ποσοστό που ξεπερνάει το 80%. Η εξήγηση της ανωτέρω σχέσης έγκειται στο ότι προσωπικό με υψηλό μορφωτικό επίπεδο έχει πολύ περισσότερες πιθανότητες και ικανότητες να ανταπεξέλθει σε μία τόσο απαιτητική αγορά όπως είναι αυτή των ναυλομεσιτών. Από

τη μία η ανώτερη εκπαίδευση αναπτύσσει την ικανότητα μεθοδευμένου και οργανωμένου τρόπου σκέψης άρα και εργασίας ενώ από την άλλη η εξειδίκευση στον κλάδο της ναυτιλίας συνεπάγεται την ευκολότερη αναγνώριση ευκαιριών και απειλών και μπορεί να αποτελέσει τη βάση για τη λήψη καταλληλότερων αποφάσεων για το συγκεκριμένο κλάδο.

Όσον αφορά το ποσοστό των υποθέσεων που οδηγούνται σε arbitration, μόλις το 1,5% των υποθέσεων οδηγείται σε αυτή τη λύση. Το μικρό αυτό ποσοστό ήταν αναμενόμενο μιας και η προσφυγή σε μία τέτοια λύση δεν συμφέρει καμία από τις δύο συμβαλλόμενες πλευρές. Μία τέτοια ατυχής κατάληξη θα μπορούσε να έχει τεράστιες οικονομικές επιπτώσεις για τα μέλη της συμφωνίας ενώ ταυτόχρονα είναι δυνατόν να βλάψει και την φήμη τους στην οποία επενδύουν σε μεγάλο βαθμό.

Στη συνέχεια παρατηρήθηκε ότι το 64,17% των ναυλοσυμφώνων των γραφείων οφείλεται σε αποκλειστική συνεργασία με πλοία και ναυλωτές. Το 18,17% οφείλεται σε συμβόλαια τα οποία δεν είναι σε αποκλειστική βάση αλλά σε αυτά ο αντίστοιχος πλοιοκτήτης ή ναυλωτής δείχνει μία προτίμηση στον συγκεκριμένο ναυλομεσίτη, ενώ μόλις το 17,66 % των ναυλοσυμφώνων έχει να κάνει με καθαρά κριτήρια ανταγωνισμού. Από αυτό φαίνεται ότι τα ναυλομεσιτικά γραφεία δουλεύουν κυρίως με αποκλειστικές συνεργασίες. Αυτές οι συνεργασίες μπορεί να μην αποφέρουν πάντα τα μεγαλύτερα δυνατά κέρδη αλλά βασίζονται στην αξιοπιστία και στην εμπιστοσύνη που έχουν τα δύο συμβαλλόμενα μέρη μεταξύ τους. Επίσης αυτά τα ποσοστά επιβεβαιώνουν το γεγονός ότι η δουλειά των ναυλομεσιτικών γραφείων βασίζεται σε πολύ μεγάλο βαθμό στην φήμη τους για αξιοπιστία και στις σχέσεις εμπιστοσύνης που συνάπτουν με τους πελάτες τους. Όλα αυτά φαίνονται και στο παρακάτω γράφημα 4-9.



Γράφημα 4-9 : Είδη ναυλώσεων

Μελετώντας περισσότερο τα αποτελέσματα του ερωτηματολογίου διακρίνεται ότι τα αποκλειστικά συμβόλαια που κλείνονται με πλοιοκτήτες, είναι κυρίως με ελληνικά πλοία και συγκεκριμένα το 86%. Αυτό δείχνει ότι οι ναυλομεσίτες έχουν περισσότερες αποκλειστικές συνεργασίες με Έλληνες πλοιοκτήτες κάτι το οποίο είναι λογικό αφού έχουν περισσότερες ευκαιρίες συνεργασίας και η μικρή απόσταση βοηθά στη δόμηση καλύτερων σχέσεων συνεργασίας.

4.3 Συμπεράσματα

Εν κατακλείδι οι πιο αποδοτικοί υπάλληλοι στο κλάδο των ναυλομεσιτών είναι εκείνοι με τη μεγαλύτερη εμπειρία και μόρφωση, οπότε αξίζει μία εταιρία να επενδύσει σε αυτούς, χρησιμοποιώντας τους όμως παράλληλα και για τη μεταλαμπάδευση γνώσης σε νεότερα μέλη. Επιπλέον, τα ναυλοσύμφωνα που κλείνονται στην Ελλάδα είναι αρκετά γεγονός το οποίο δείχνει έντονη δραστηριότητα, ενώ το μεγαλύτερο μέρος από αυτά βασίζονται σε αποκλειστικές συνεργασίες με πλοιοκτήτες/ναυλωτές πράγμα που φανερώνει μία τάση διασφάλισης και συνέχισης αυτού του μεγάλου αριθμού συμφωνιών στο μέλλον.

5 Συμπεράσματα

Ο ρόλος του ναυλομεσίτη είναι να αναζητά τον κατάλληλο συνεργάτη για τον πελάτη του, είτε αυτός είναι ναυλωτής είτε πλοιοκτήτης, και να μεσολαβεί μεταξύ των δύο μερών έτσι ώστε να επιτύχει συμφωνία για τη μεταξύ τους συνεργασία. Είναι εκείνος που αναλαμβάνει τις διαπραγματεύσεις για τις λεπτομέρειες της συνεργασίας μεταξύ των δύο μερών βρίσκοντας τη χρυσή τομή στις απαιτήσεις τους και συντάσσει το συμβόλαιο που δεσμεύει για τη συνεργασία αυτή, το λεγόμενο ναυλοσύμφωνο.

Όπως είναι κατανοητό, η δουλειά του ναυλομεσίτη δεν είναι εύκολη. Απαιτεί διαρκή εγρήγορση, λεπτούς χειρισμούς, γνώση και γνωριμίες για την αγορά και είναι ένα επάγγελμα που φέρει μεγάλη ευθύνη. Για το λόγο αυτό οι απολαβές του είναι ευκαταφρόνητες και σχετίζονται άμεσα με την αξία του συμφωνημένου ναύλου, ενώ σε συγκεκριμένες περιπτώσεις μπορεί να κρύβει και κινδύνους οι οποίοι μεταφράζονται σε μείωση των κερδών του ναυλομεσίτη. Το να γίνει κανείς ναυλομεσίτης δεν είναι εύκολο, ούτε υπάρχει σαφές μονοπάτι επιτυχίας. Η παρούσα εργασία είχε σκοπό της τη μελέτη και διερεύνηση τόσο του ρόλου όσο και των δυνατοτήτων και ικανοτήτων που κάποιος πρέπει να έχει για να εισέλθει σε αυτό το χώρο και να επιτύχει. Με βάση τη βιβλιογραφική έρευνα και τα ερωτηματολόγια που εστάλησαν σε ελληνικά ναυλομεσιτικά γραφεία, προκύπτουν συμπεράσματα για τις ικανότητες που ένας ναυλομεσίτης πρέπει να κατέχει αλλά και τον κλάδο των ναυλομεσιτών γενικότερα. :

- Η επαγγελματική πείρα είναι το κυριότερο χαρακτηριστικό επιτυχίας του ναυλομεσίτη. Ο λόγος είναι ότι εβρισκόμενα σε ένα τόσο δυναμικό κλάδο, τα άτομα που έχουν αρκετή εμπειρία μπορούν να ανταπεξέλθουν καλύτερα σε διάφορα κρίσιμα ζητήματα που προκύπτουν. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα περισσότερα ναυλομεσιτικά γραφεία βασίζουν τη λειτουργία τους σε άτομα ηλικίας μεγαλύτερης των σαράντα ετών. Ο ρόλος τέτοιων υπαλλήλων είναι διττός. Από τη μία μπορούν να αποτελέσουν τη βασική δύναμη μιας εταιρίας για τη πραγματοποίηση συμφωνιών, ενώ από την άλλη μπορούν να αποτελέσουν εργαλείο εκπαίδευσης και κατάρτισης των νεότερων εργαζομένων. Φυσικά σε αυτό το σημείο πρέπει να τονιστεί και η αναγκαιότητα ύπαρξης πλάνου και διαδικασιών για την εκπαίδευση αυτήν προκειμένου να επιτευχθεί η κατάρτιση των νεότερων εργαζομένων που θα αποτελέσουν τη μελλοντική εργασιακή δύναμη των ναυλομεσιτικών γραφείων.

- Η ανώτατη εκπαίδευση σχετίζεται με την επιτυχία του ναυλομεσίτη. Τα ναυλομεσιτικά γραφεία φαίνεται να προτιμούν άτομα που έχουν γνώση στο αντικείμενο της ναυτιλίας γιατί τέτοια άτομα μπορούν να προσαρμοστούν πιο γρήγορα στις αυξημένες απαιτήσεις του κλάδου αξιοποιώντας τις γνώσεις αυτές. Με παρόμοιο τρόπο μπορούν να λειτουργήσουν και άτομα με πανεπιστημιακή μόρφωση, καθώς πέρα από σημαντικές γνώσεις σε οποιοδήποτε άλλο τομέα, έχουν την ικανότητα να εργάζονται και να σκέφτονται δομημένα και με αρκετή ταχύτητα, γεγονός που τα καθιστά ιδιαίτερα ευέλικτα και δεκτικά προς τη γνώση. Επίσης, τα άτομα αυτά μπορούν ευκολότερα να απορροφήσουν και να κατανοήσουν τη γνώση και τις εμπειρίες που άλλα πιο έμπειρα άτομα επιθυμούν να τους μεταφέρουν στα πλαίσια μιας συνεργασίας ή περιόδου εκμάθησης.
- Υπάρχει η τάση για ενασχόληση των ναυλομεσιτικών γραφείων της Ελλάδας κυρίως με πλοία μεταφοράς ξηρού φορτίου. Οι περισσότερες εταιρίες στην Ελλάδα ασχολούνται με αυτή την αγορά λόγω της πληθώρας των ξηρών φορτίων αλλά και του μεγάλου περιθωρίου κέρδους που προσφέρουν. Η τάση αυτή εκτιμάται ότι θα συνεχιστεί για τα επόμενα χρόνια γιατί ο ελληνικός στόλος αποτελείται σε μεγάλο ποσοστό από πλοία αυτής της κατηγορίας αλλά και γιατί οι Έλληνες έχουν αποκτήσει πλέον μεγάλη πείρα και αρκετές γνωριμίες ώστε να μην επιθυμούν να εγκαταλείψουν άμεσα αυτή την αγορά.

Συνοψίζοντας, η παρούσα μελέτη αποτελεί μια εισαγωγική μελέτη. Μέσα από αυτήν έγινε προσπάθεια να αναδειχθεί ο ρόλος αλλά και η σημασία του ναυλομεσίτη. Είναι γεγονός ότι αρκετές επιτυχημένες συνεργασίες στο ναυτιλιακό χώρο συνδέονται με την επιτυχία του μεσιτικού γραφείου. Επίσης, στους στόχους της παρούσας μελέτης συμπεριλήφθηκε και η εξαγωγή συμπερασμάτων που είναι λίγο πιο γενικά και ίσως επιφανειακά, προσδοκώντας να αποτελέσει εναρκτήριο λάκτισμα για άλλες μελέτες οι οποίες θα εμβαθύνουν σε συγκεκριμένα θέματα. Παρακάτω παρουσιάζονται μερικές ιδέες για περαιτέρω έρευνα:

- Η αποκρυπτογράφηση της σχέσης της επαγγελματικής πείρας με την επιτυχία του ναυλομεσίτη. Ποιοι είναι δηλαδή οι τύποι των εμπειριών που αποκτά κάποιος ύστερα από χρόνους εργασίας σε αυτό τον κλάδο και πως αυτοί θα μπορούσαν να χαρτογραφηθούν είτε για την καλύτερη και πιο ολοκληρωμένη μελέτη και αξιοποίησή τους από τα ίδια άτομα ή για την ευκολότερη και αποδοτικότερη

μεταφορά γνώσης σε νέα, λιγότερο έμπειρα άτομα που επιθυμούν να ασχοληθούν με τον κλάδο.

- Η μελέτη των ικανοτήτων του επιτυχημένου ναυλομεσίτη και η διερεύνηση για το αν συγκεκριμένες ικανότητες σχετίζονται περισσότερο με συγκεκριμένους κλάδους και αγορές.
- Η μελέτη των παραγόντων επιτυχίας των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων στην αγορά των ξηρών φορτίων και οι αναλυτικοί λόγοι που σημειώνεται προτίμηση αλλά και μεγαλύτερες επιτυχίες σε αυτή την αγορά έναντι άλλων.


6 Βιβλιογραφία

1. Κ. Γκιζιάκης Α.Ι. Παπαδόπουλος, Ε.Η. Πλωμαρίτου, «Ναυλώσεις», Εκδόσεις Σταμούλης, 2^η έκδοση, Αθήνα 2006
2. Γ.Π. Βλάχος, Ε.Ψύχου, «Θεωρία και Πρακτική των Ναυλώσεων – Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων», Εκδόσεις Τζεί & Τζεί Ελλάς, Πειραιάς 2000
3. L.Gorton, P.Hillenius, R.Ihre, A.Sandevan, «Shipbroking and Chartering Practice», Publication LLP (Business of Shipping Series) , 6th Edition, London 2004
4. Thomas J.Pagonis, «Chartering Practice Handbook», Publication Dimeli, 4th Edition, 2006
5. John F Wilson, «Carriage of Goods by Sea», Publication Pearson Education Limited, 5th Edition, 2004
6. Peter Marlow and Kyriaki Mitroussi, «EU Shipping Taxation: The Comparative Position of Greek Shipping», Maritime Economics & Logistics, Issue 10, October 2008
7. Σημειώσεις του μαθήματος «Ναυλώσεις» του τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιά, Ακαδημαϊκό έτος 2008-2009 (χειμερινό εξάμηνο)
8. Συνέντευξη από τον Πρόεδρο του Σωματίου Ελλήνων Ναυλομεσιτών κ. Παχούλη Ιωάννη (Ιούλιος 2008)
9. Πραγματικός «φάκελος» από ναυλομεσιτικό γραφείο (υπάρχει υπόσχεση ανωνυμίας – Ιανουάριος 2009)

Ηλεκτρονική βιβλιογραφία

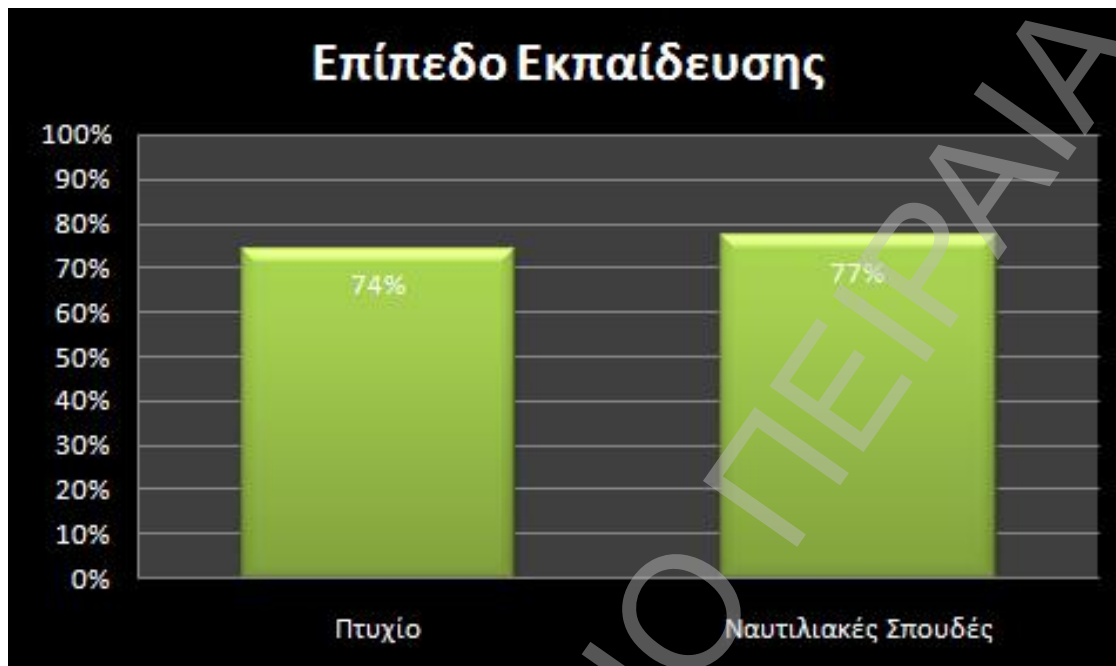
10. <http://www.lloydslist.com>
11. http://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page
12. <http://www.britannica.com/>
13. <http://www.naftemporiki.gr/>
14. <http://www.capital.gr/>
15. <http://www.kerdos.gr/>
16. <http://www.nautilia.gr/forum/>
17. http://www3.mnec.gr/nomos_89_67.aspx

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

 <p style="text-align: center;">UNIVERSITY OF PIRAEUS ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ</p>	<h1 style="margin: 0;">ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ</h1> <h2 style="margin: 0;">ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ</h2>
--	---

1. Ποια είναι η επωνυμία της εταιρείας ; (προερατικά)		
2. Πόσοι είναι οι εργαζόμενοι στην εταιρία ;		
3. Πόσοι εργαζόμενοι είναι κάτοχοι πτυχίου ;		
4. Πόσοι εργαζόμενοι έχουν εξειδικευμένες γνώσεις ναυτιλιακών ;		
5. Τι ποσοστό των εργαζομένων της εταιρίας ανήκουν σε κάθε μία από τις τρεις (3) κατηγορίες ;	%	20 – 30 ετών
	%	30 – 40 ετών
	%	Πάνω από 40 ετών
6. Ποιο είναι το ποσοστό στην επίτευξη των ναυλώσεων ;	%	Brokers Ναυλωτών
	%	Brokers Πλοιοκτητών
7. α) Τι τύπους πλοίων ναυλώνετε ;	<input type="checkbox"/>	Dry Bulk
	<input type="checkbox"/>	Tankers
	<input type="checkbox"/>	General Cargo
	<input type="checkbox"/>	Other
β) Σε τι αναλογία ;	%	Dry Bulk
	%	Tankers
	%	General Cargo
	%	Other
8. Πόσα πλοία από αυτά που εξυπηρετείται είναι ελληνικών συμφερόντων (ποσοστό επί του συνόλου των πλοίων) ;	%	
9. Πόσα ναυλοσύμφωνα κλείνετε κατά μέσο όρο το χρόνο ;		
10. Πόσες υποθέσεις (κατά μέσο όρο το χρόνο) πηγαίνουν σε arbitration/mediation (ποσοστό επί του συνόλου των υποθέσεων) ;	%	
11. Πόσα πλοία/ναυλωτές εξυπηρετεί το γραφείο σας σε exclusive βάση (ποσοστό επί συνόλου ναυλώσεων) ;	%	
12. Πόσα πλοία/ναυλωτές εξυπηρετεί το γραφείο σας σε preferential βάση (ποσοστό επί συνόλου ναυλώσεων) ;	%	
13. Πόσα πλοία/ναυλωτές εξυπηρετεί το γραφείο σας σε competitive βάση (ποσοστό επί συνόλου ναυλώσεων) ;	%	

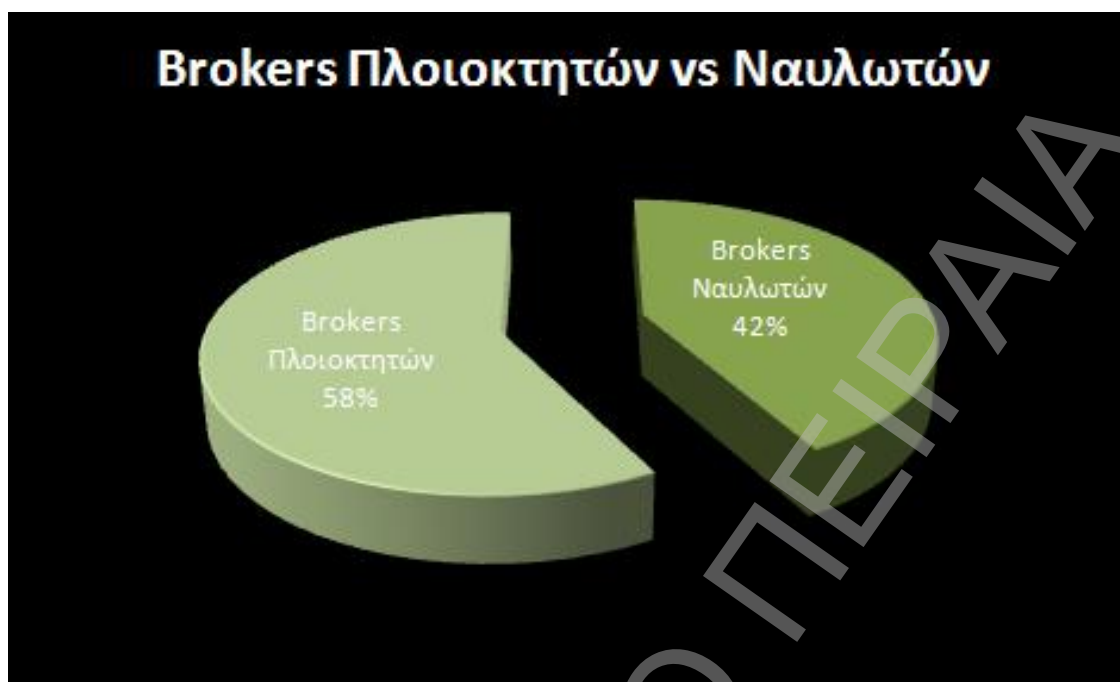
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ



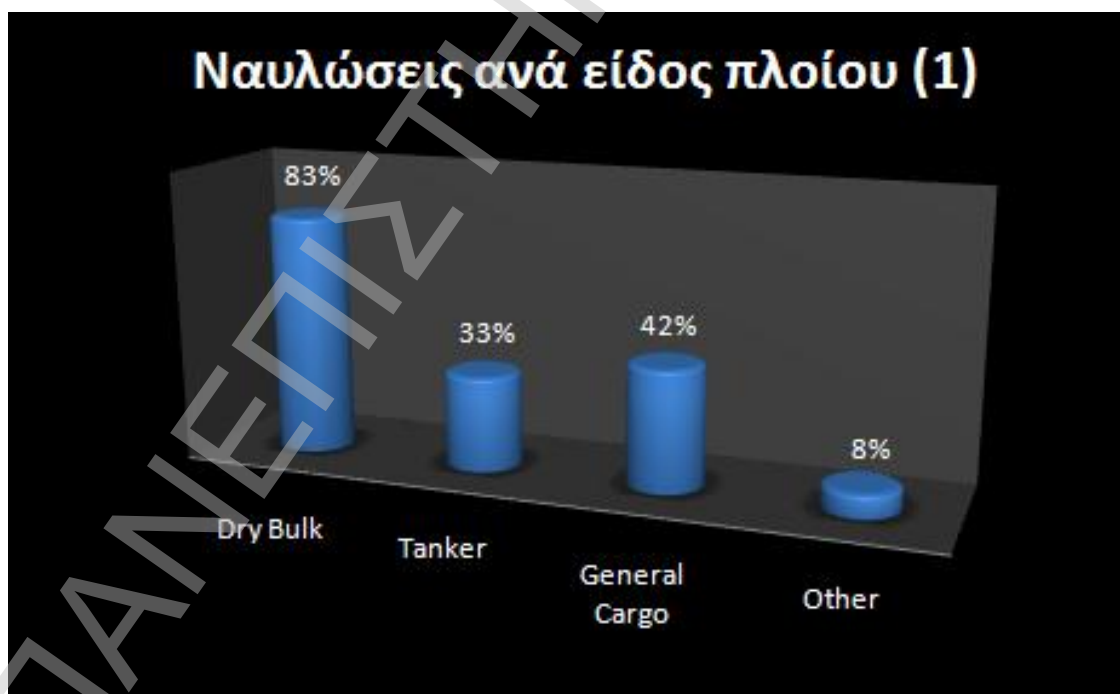
Κάτοχοι πτυχίου και εξειδικευμένοι γνώστες ναυτιλιακών σπουδών



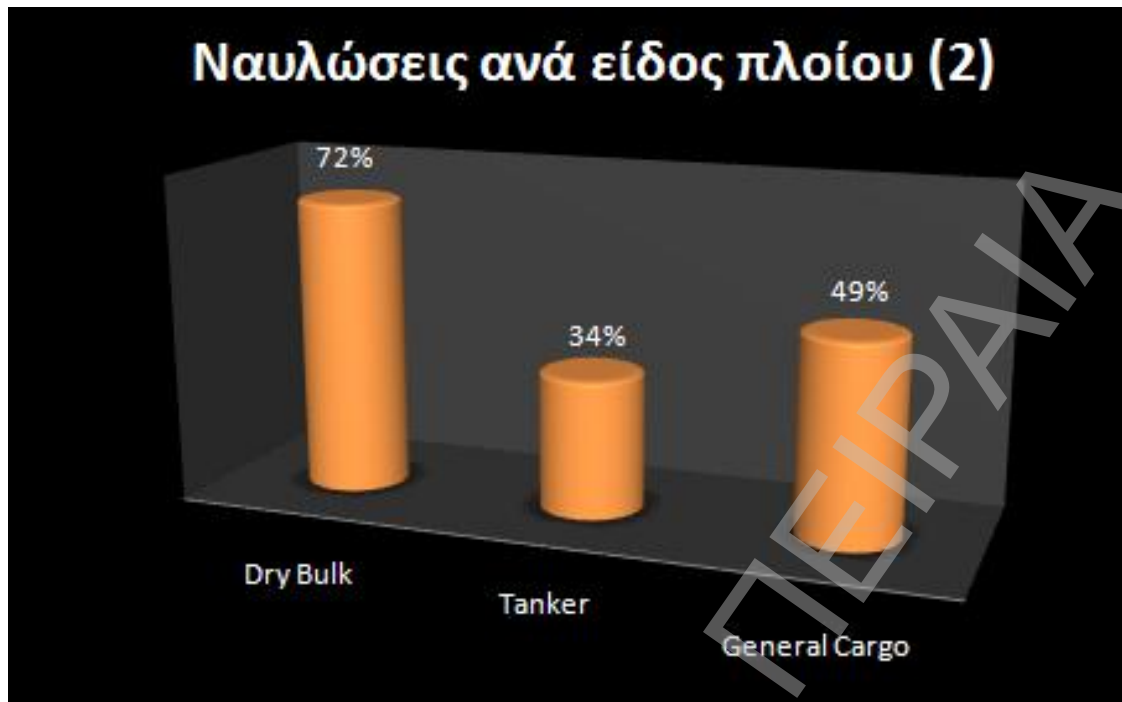
Ηλικίες εργατικού δυναμικού ναυλομεσιτικών γραφείων



Brokers Πλοιοκτητών έναντι Brokers Ναυλωτών



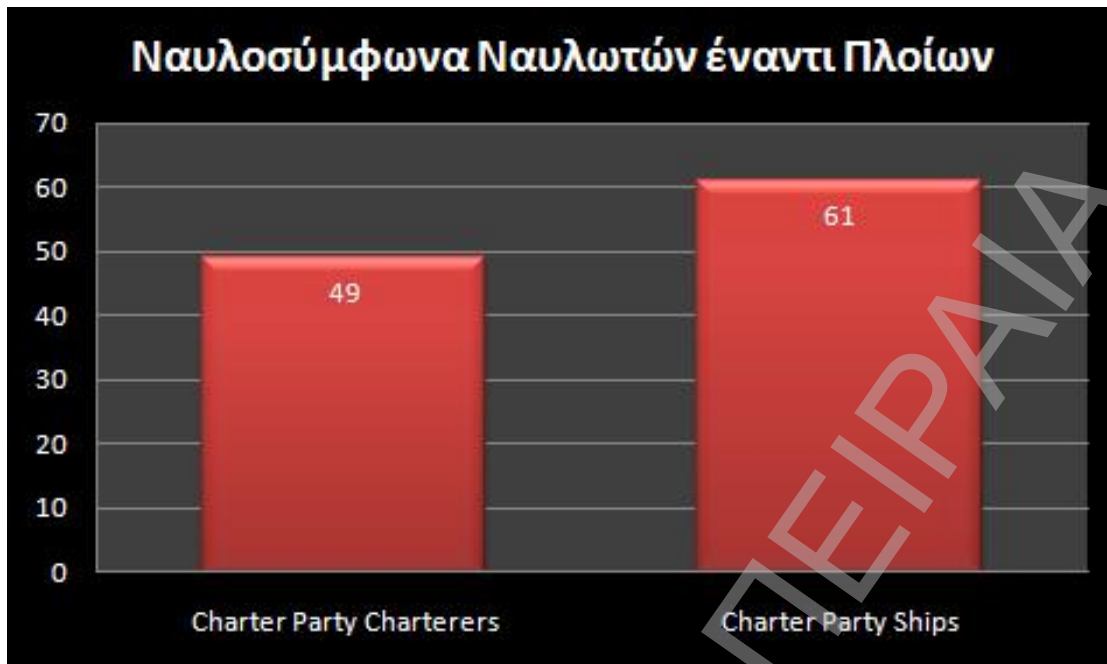
Ποσοστά ναυλώσεων ανά τύπο πλοίου (1)



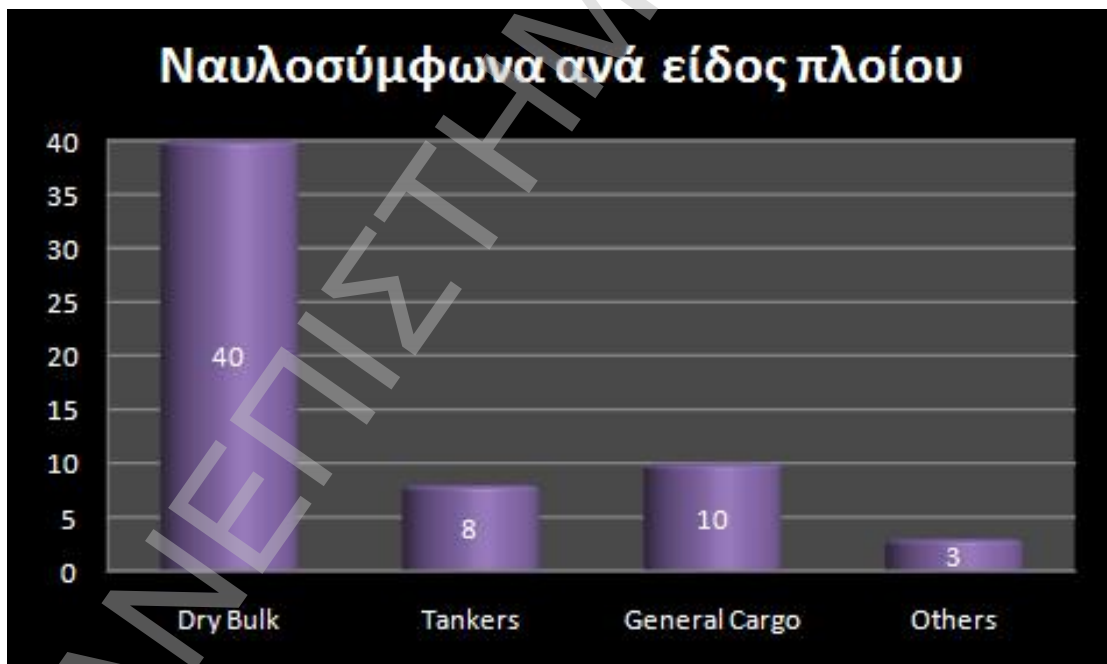
Ποσοστά ναυλώσεων ανά τύπο πλοίου (2)



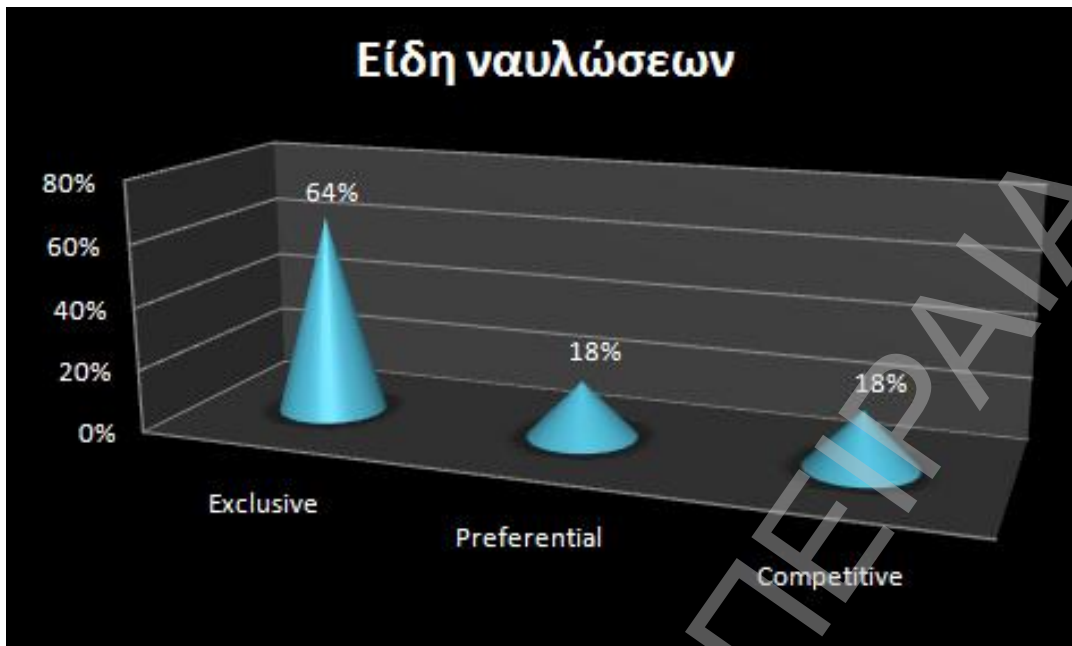
Ποσοστό ναυλώσεων σε ελληνικά και ξένα πλοία



Αριθμός ναυλοσυμφώνων με πλοιοκτήτες και με ναυλωτές



Αριθμός ναυλοσυμφώνων στα διάφορα είδη πλοίων



Είδη ναυλώσεων