

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**



**ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ  
ΣΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ**

**ΟΙ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΞΗΡΟΥ  
ΦΟΡΤΙΟΥ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΛΟΝΔΙΝΟ: ΔΟΜΗ-  
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ-ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ**

**Φραγκάκης Γεώργιος**

*Διπλωματική εργασία*

*που υποβλήθηκε στο Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών*

*του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των*

*απαιτήσεων για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού*

*Διπλώματος Ειδίκευσης στη Ναυτιλία*

*Πειραιάς*

*Μάιος 2012*

## **ΔΗΛΩΣΗ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

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

©Copyright

## **ΣΕΛΙΔΑ ΤΡΙΜΕΛΟΥΣ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ**

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

Τα μέλη της Επιτροπής ήταν:

- Γκιζιάκης Κωνσταντίνος (Επιβλέπων)
- Θεοδωρόπουλος Σωτήριος
- Βαλμά Ερασμία

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

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η παρούσα διπλωματική εργασία δεν θα υπήρχε χωρίς την πολύτιμη συνεισφορά του επιβλέποντα Καθηγητή μου Κωνσταντίνου Γκιζιάκη, ο οποίος και μου έδωσε πολύτιμες συμβουλές και την απαραίτητη καθοδήγηση για την υλοποίησή της. Το σημαντικότερο όμως κατά την άποψή μου, είναι η γνώση για τη ναυτιλιακή επιστήμη που μου προσέφερε ο κύριος Γκιζιάκης καθ' όλη τη διάρκεια του προπτυχιακού και του μεταπτυχιακού επιπέδου και γι' αυτό τον ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ. Θερμά ευχαριστήρια επίσης στον Πρόεδρο των Ελλήνων Ναυλομεσιτών κύριο Παχούλη για το χρόνο που μου είχε διαθέσει και τις συμβουλές που μου είχε δώσει για την εκπόνηση αυτής της εργασίας, όπως επίσης ευχαριστώ και όλες τις ναυλομεσιτικές εταιρείες που με βοήθησαν και απαντήσανε στα ερωτηματολόγια που τους έστειλα και που μου διαθέσανε χρόνο για να μου δώσουνε πολύτιμες πληροφορίες. Ευχαριστώ επίσης και τους υπόλοιπους καθηγητές του τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιά οι οποίοι από το 2005 που μπήκα στο προπτυχιακό τμήμα μέχρι και σήμερα που τελειώνω το μεταπτυχιακό μου προσέφεραν σπουδαία γνώση για τη ναυτιλία. Ευχαριστώ επίσης όλους τους δασκάλους μου και καθηγητές μου που συνάντησα μέχρι τώρα στη ζωή μου για τις γνώσεις που μου μεταδώσανε. Τέλος, θέλω να ευχαριστήσω τους γονείς μου Λευτέρη Φραγκάκη και Ασημίνα Χρυσοχοΐδου, για την οικονομική τους και ηθική τους υποστήριξη προκειμένου να φέρω σε πέρας αυτό το μεταπτυχιακό και για την προσπάθεια και τους κόπους που έχουν κάνει όλα αυτά τα χρόνια για να με κάνουν σωστό άνθρωπο και πάνω απ' όλα υπεύθυνο απέναντι στις υποχρεώσεις που αναλαμβάνω. ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ ιδιαίτερα τη μητέρα μου, που ως Φιλολόγος ξόδεψε πολλές ώρες για να μου μάθει να γράφω, να διαβάζω και να συγκεντρώνομαι σε αυτό που κάνω...

*Αφιερώνεται*

*Στους γονείς μου Λευτέρη Φραγκάκη & Ασημίνα Χρυσοχοΐδου & στον παππού  
μου Γεώργιο Φραγκάκη.*

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΑΙΑ

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ – ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ - ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ.....</b>	<b>9</b>
ΠΕΡΙΛΗΨΗ .....	12
ABSTRACT .....	13
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 .....</b>	<b>14</b>
<b>1.1 Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ .....</b>	<b>14</b>
1.1.1 ΟΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ .....	15
1.1.2 ΟΙ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ .....	16
<b>1.2 ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΗΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΕΙΑΣ .....</b>	<b>18</b>
ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	18
1.2.1 ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΙ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΟΙ ΟΙΚΟΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ .....	19
1.2.2 ΤΑ ΔΙΕΘΝΗ ΚΕΝΤΡΑ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ – ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ... ..	23
1.2.3 ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΗΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ....	28
1.2.4 ΑΡΙΘΜΟΣ ΝΑΥΛΟΣΥΜΦΩΝΩΝ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΚΛΕΙΣΤΕΙ (REPORTED FIXTURES) ΤΑ ΕΤΗ 2009 – 2011 .....	31
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 .....</b>	<b>34</b>
<b>2.1 ΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΙΔΡΥΣΗΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ.....</b>	<b>34</b>
<b>2.2 ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΑ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ .....</b>	<b>36</b>
ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	36
2.2.1 ΕΡΕΥΝΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ....	37
2.2.1.1 Ηλικία Ναυλομεσιτικών Εταιρειών.....	37
2.2.1.2 Είδος Ναυλομεσιτικών Εταιρειών.....	38
2.2.1.3 Τύπος Ναυλομεσιτικών Εταιρειών .....	41
2.2.1.4 Μεσιτικές Δραστηριότητες των Ναυλομεσιτικών Εταιρειών εκτός των Ξηρών Φορτίων .....	42

2.2.1.5 Είδη Δευτερευουσών Μεσιτικών Δραστηριοτήτων των Ναυλομεσιτικών Εταιρειών εκτός των Ξηρών Φορτίων .....	44
2.2.1.6 Οικογενειακές Ναυλομεσιτικές Εταιρείες .....	45
2.2.1.7 Γραφεία στο εξωτερικό Ελληνικών Ναυλομεσιτικών Εταιρειών.....	47
2.2.1.8 Ιστορικό στη Ναυτιλία Ελληνικών Ναυλομεσιτικών Εταιρειών .....	48
<b>2.3 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ.....</b>	<b>50</b>
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....</b>	<b>50</b>
<b>2.3.1 ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ .....</b>	<b>51</b>
2.3.1.1 Αριθμός Εργαζομένων στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία .....	51
2.3.1.2 Επίπεδο Σπουδών των Εργαζομένων στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία .....	54
2.3.1.3 Κριτήρια Προσλήψεων των Εργαζομένων στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία.....	55
2.3.1.4 Δομή Προσωπικού ως προς την Εθνικότητα στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία .....	60
2.3.1.5 Δομή Προσωπικού ως προς το Φύλο στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία .....	62
<b>2.4 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ.....</b>	<b>63</b>
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....</b>	<b>63</b>
<b>2.4.1 ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ .....</b>	<b>64</b>
2.4.1.1 Μεγέθη Πλοίων Ξηρού Φορτίου για τη ναύλωση των οποίων μεσολαβούν τα ναυλομεσιτικά γραφεία.....	64
2.4.1.2 Είδη Ναυλώσεων για τις οποίες μεσολαβούν τα ναυλομεσιτικά γραφεία.....	69
2.4.1.3 Είδη Ναυλοσυμφώνων που επιλέγουν τα ναυλομεσιτικά γραφεία .....	73
2.4.1.4 Λογισμικό Ανταλλαγής Μηνυμάτων Ναυλομεσιτικών Γραφείων .....	75
2.4.1.5 Συνεργασία των ναυλομεσιτικών γραφείων με πλοιοκτήτες και ναυλωτές.....	76
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 .....</b>	<b>78</b>

<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....</b>	<b>78</b>
<b>3.1 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ.....</b>	<b>81</b>
<b>3.2 ΤΟ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....</b>	<b>84</b>
3.2.1 ΕΞΟΔΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ.....	84
3.2.2 ΕΞΟΔΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ (ΜΜ) ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ .....	85
3.2.2.1 Μεθοδολογία Εκτίμησης Εσόδων ΜΜ Ναυλομεσιτικών Γραφείων .....	86
3.2.2.2 Εκτίμηση Εσόδων ΜΜ Ναυλομεσιτικών Γραφείων με βάση τα έτη 2008 - 2010.....	87
3.2.3 ΕΞΟΔΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ .....	105
3.2.4 ΕΞΟΔΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ .....	106
3.2.4.1 Μεθοδολογία Εκτίμησης Εσόδων Μεγάλων Ναυλομεσιτικών Γραφείων .....	107
3.2.4.2 Εκτίμηση Εσόδων Μεγάλων Ναυλομεσιτικών Γραφείων με βάση τα έτη 2008 - 2010 .....	108
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....	132
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	133
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	133
ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	133
INTERNET SITES.....	134
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	135



**ΠΙΝΑΚΕΣ**

- ✓ Πίνακας 1. **Κλεισίματα ναυλοσυμφώνων Spot και Period για τα έτη 2009 – 2011**
- ✓ Πίνακας 2. **Σύνολο μεταφερόμενου DWT 2004 – 2009 ανάλογα με το είδος ναύλωσης (σε '000)**
- ✓ Πίνακας 3. **Clarksea Index**
- ✓ Πίνακας 4. **Ισοζύγιο Υπηρεσιών 2000 – 2011**
- ✓ Πίνακας 5. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 6. **Αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου από το SOLVER**
- ✓ Πίνακας 7. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 8. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 9. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 10. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 11. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 12. **Αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου από το SOLVER**
- ✓ Πίνακας 13. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 14. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 15. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 16. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 17. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 18. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 19. **Μέσα ημερήσια μισθώματα πλοίων Μαρτίου 2010**
- ✓ Πίνακας 20. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 21. **Αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου από το SOLVER**
- ✓ Πίνακας 22. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 23. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 24. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 25. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 26. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 27. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 28. **Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 29. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 30. **Αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου από το SOLVER**
- ✓ Πίνακας 31. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 32. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 33. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**

- ✓ Πίνακας 34. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 35. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 36. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 37. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 38. **Μεταβολή του brokerage commission μεταξύ 2008 – 2009**
- ✓ Πίνακας 39. **Αναφορά Excel μετά την επίλυση από το SOLVER**
- ✓ Πίνακας 40. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 41. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 42. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 43. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 44. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 45. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 46. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 47. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 48. **Μέσα ημερήσια μισθώματα πλοίων Μαρτίου 2010**
- ✓ Πίνακας 49. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 50. **Αναφορά Excel μετά την επίλυση από το SOLVER**
- ✓ Πίνακας 51. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 52. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 53. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 54. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 55. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 56. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 57. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 58. **Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**
- ✓ Πίνακας 59. **Συνάλλαγμα από ναυλομεσιτικές εταιρείες για τα έτη 2008 – 2010**

## **ΓΡΑΦΗΜΑΤΑ**

- ✓ Γράφημα 1. **Ηλικία Ναυλομεσιτικών Εταιρειών**
- ✓ Γράφημα 2. **Είδος Ναυλομεσιτικής Εταιρείας**
- ✓ Γράφημα 3. **Τύπος Ναυλομεσιτικών Εταιρειών**
- ✓ Γράφημα 4. **Ηλικία Αμιγώς Ναυλομεσιτικών Γραφείων**
- ✓ Γράφημα 5. **Μεσιτικές Δραστηριότητες εκτός των Ξηρών Φορτίων**
- ✓ Γράφημα 6. **Δευτερεύουσες Μεσιτικές Δραστηριότητες εκτός των ξηρών Φορτίων**
- ✓ Γράφημα 7. **Οικογενειακές Ναυλομεσιτικές Εταιρείες**
- ✓ Γράφημα 8. **Γραφεία στο Εξωτερικό Ελληνικών Ναυλομεσιτικών Εταιρειών**

- ✓ Γράφημα 9. **Ιστορικό στη ναυτιλία των ιδρυτών των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων**
- ✓ Γράφημα 10. **Ιεραρχικό Διάγραμμα Μέσης Ναυλομεσιτικής Εταιρείας**
- ✓ Γράφημα 11. **Αριθμός Προσωπικού στις Ναυλομεσιτικές εταιρείες**
- ✓ Γράφημα 12. **Ιεραρχικό Διάγραμμα Ναυλομεσιτικής Εταιρείας >10 ατόμων**
- ✓ Γράφημα 13. **Επίπεδο Σπουδών Εργαζομένων Ναυλομεσιτικών Εταιρειών**
- ✓ Γράφημα 14. **No 1 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**
- ✓ Γράφημα 15. **No 2 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**
- ✓ Γράφημα 16. **No 3 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**
- ✓ Γράφημα 17. **No 4 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**
- ✓ Γράφημα 18. **Δομή Προσωπικού ως προς την Εθνικότητα στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία**
- ✓ Γράφημα 19. **Δομή Προσωπικού ως προς το Φύλο στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία**
- ✓ Γράφημα 20. **Κλίμακα εκτίμησης ποσοστού επί των συνολικών ναυλώσεων του οποίου καταλαμβάνει κάθε πλοίο ξηρού φορτίου**
- ✓ Γράφημα 21. **Ναυλώσεις ανάλογα με τον τύπο πλοίου**
- ✓ Γράφημα 22. **Είδη Ναυλώσεων στις οποίες μεσιτεύουν τα ναυλομεσιτικά γραφεία**
- ✓ Γράφημα 23. **Ποσοστό Ναυλομεσιτικών Γραφείων που δουλεύουν με συγκεκριμένα ναυλοσύμφωνα**
- ✓ Γράφημα 24. **Λογισμικό Ανταλλαγής Μηνυμάτων Ναυλομεσιτικών Γραφείων**
- ✓ Γράφημα 25. **Συνεργασία Ναυλομεσιτικών Γραφείων με Έλληνες και Ξένους Πλοιοκτήτες**
- ✓ Γράφημα 26. **Συνεργασία Ναυλομεσιτικών Γραφείων με Έλληνες και Ξένους Ναυλωτές**
- ✓ Γράφημα 27. **Ναυτιλιακό Συνάλλαγμα 2000 - 2011**
- ✓ Γράφημα 28. **Ποσοστιαία Μεταβολή Ναυτιλιακού Συναλλάγματος 2000 – 2011**
- ✓ Γράφημα 29. **Το Ναυτιλιακό Συνάλλαγμα ως ποσοστό του Ισοζυγίου Υπηρεσιών**
- ✓ Γράφημα 30. **Baltic Dry Index 2008**
- ✓ Γράφημα 31. **Baltic Dry Index 2009**
- ✓ Γράφημα 32. **T/C Earnings για πλοία Capesize από το Μάρτιο 2006 μέχρι Σεπτέμβριο 2010**

## **ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ**

- ✓ Διάγραμμα 1

## **ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Η παρούσα Διπλωματική Εργασία αποσκοπεί στην καταγραφή των ναυλομεσιτικών εταιρειών που λειτουργούν στην Ελλάδα, στην ανάλυση της δομής και της λειτουργίας αυτών των εταιρειών μέσω ποσοτικών στοιχείων και δειγματοληψίας, στην ανάλυση του διεθνούς περιβάλλοντος της ναυλομεσιτείας και στην αναφορά της Προστιθέμενης Αξίας (Συνάλλαγμα) των εταιρειών αυτών στο σύνολο της Εθνικής μας Οικονομίας.

Σκοπός της Εργασίας είναι να γίνει μία Έρευνα Πεδίου και να δημιουργηθεί μία σαφής εικόνα για τα ναυλομεσιτικά γραφεία στην Ελλάδα ως προς το είδος τους (exclusive, direct, competitive), τον τρόπο λειτουργίας τους (ναυλοσύμφωνα, πλοία προς ναύλωση, προσωπικό, ηλικία) και την οικονομική τους συνεισφορά σε εθνικό επίπεδο. Όλα αυτά πάντα έχοντας ως βάση πέραν του θεωρητικού μέρους, τα ποσοτικά στοιχεία τα οποία προκύπτουν μέσα από δειγματοληψία σε 32 ναυλομεσιτικές εταιρείες και από άλλα ήδη υπάρχοντα θεωρητικά και στατιστικά στοιχεία.

### **Λέξεις Κλειδιά:**

- Ναυλομεσιτεία (Shipbroking)
- Ναυτιλιακό Συνάλλαγμα
- Ναυλομεσιτική Προμήθεια (Brokerage Commission)
- Ναυλώσεις (Charters)
- Ναυλομεσίτης (Broker)

## **ABSTRACT**

The purpose of this dissertation is to make a presentation of the Dry Cargo Shipbroking Offices which operate in Greece, analyze their corporate structure and their operational clues via a specific sample and quantitative evidence, deepen in the international Shipbroking environment and create a report which will present the Economic Value Added that emerges from the Greek Dry Cargo Shipbroking Offices for the Greek National Accounts.

Main goal of this Thesis is to make a Field Research and make a thorough analysis about the Greek Dry Cargo Shipbroking Offices, by focusing in their type (exclusive, direct, competitive), their operations (charterparties, ships available for charter, human resources, age) and the percentage of their income which inflows to Greece. The whole above analysis is based in two parts; the theoretical and the quantitative. Both parts are supported by the sample of 32 Shipbroking Offices established in Greece and from other theoretical and empirical details.

### **Key Words**

- Shipbroking
- Shipping Exchange
- Brokerage Commission
- Charters
- Broker

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1**

### **1.1 Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ**

Ο κλάδος των ναυλομεσιτών(shipbrokers) ξεκίνησε να αναπτύσσεται κατά τον 19ο αιώνα οπότε και είχε δημιουργηθεί η ανάγκη για την ύπαρξη μεσολαβητών οι οποίοι θα φρόντιζαν να φέρουν σε επαφή τους εκάστοτε πλοιοκτήτες με τους ναυλωτές και θα αναλάμβαναν πρωταγωνιστικό ρόλο στις διαπραγματεύσεις προκειμένου να πραγματοποιούνται οι μεταφορές των φορτίων ανά τον κόσμο. Η βασική αιτία της δημιουργίας του ναυλομεσιτικού επαγγέλματος ήταν ότι, είτε οι πλοιοκτήτες από τη μία πλευρά είτε οι ναυλωτές από την άλλη, δεν είχαν ολοκληρωμένη και αντικειμενική γνώση της αγοράς. Η ζήτηση χωρητικότητας που προερχόταν από ένα μεγάλο αριθμό φορτίων ήταν και είναι έντονα παγκοσμιοποιημένη ενώ και ο ακριβής υπολογισμός των δαπανών σε μία μεταφορά απαιτεί συνεχή και επίκαιρη πληροφόρηση<sup>1</sup>. Σε συνδυασμό με το γεγονός ότι οι ευθύνες που είχαν να αναλάβουν ήταν πάρα πολλές, το αποτέλεσμα ήταν, ο χρόνος για ολοκληρωμένη και εμπειριστατωμένη μελέτη της αγοράς να είναι μικρός. Η κατάσταση αυτή λοιπόν οδήγησε στην δημιουργία του επαγγέλματος του Ναυλομεσίτη (Shipbroker), ο οποίος είναι το τρίτο πρόσωπο –μετά τον πλοιοκτήτη και το ναυλωτή- που εμπλέκεται σε μία ναύλωση πλοίου και συμβάλλει στην ολοκλήρωσή της.

Ένας Shipbroker λοιπόν, είναι ένας επαγγελματίας με πάρα πολύ καλή γνώση των ιδιαιτεροτήτων της ναυτιλιακής αγοράς αλλά και του γενικότερου οικονομικού γίνεσθαι και με επικοινωνιακές ικανότητες τέτοιες οι οποίες διευκολύνουν σε μεγάλο βαθμό τις εκάστοτε διαπραγματεύσεις μεταξύ ενός πλοιοκτήτη και ενός ναυλωτή για την επίτευξη μιας συμφωνίας για την μεταφορά ενός ή περισσοτέρων φορτίων σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα με πλοίο. Επί της ουσίας, στην διαπραγμάτευση μιας ναύλωσης δεν μιλάνε ο πλοιοκτήτης με τον ναυλωτή, αλλά οι brokers των δύο συμβαλλομένων και όποιος άλλος broker έχει εμπλακεί στη διαδικασία. Στο τέλος, οι brokers είναι που θα υπογράψουν για λογαριασμό του πλοιοκτήτη και το ναυλωτή, θα δεσμεύσουν το κάθε

---

<sup>1</sup> Γ.Π Βλάχος – Μ. Νικολαΐδης, *Βασικές αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης*, 1999

μέρος ξεχωριστά για την υλοποίηση του συμβολαίου μεταφοράς και θα πληρωθούν με κάποιο ποσοστό επί του ναύλου<sup>23</sup>.

Ο ρόλος του Shipbroker είναι να ενημερώνεται συνεχώς για τις εξελίξεις στην ναυτιλιακή αγορά, στην οικονομική και πολιτική σκηνή που επηρεάζουν άμεσα την ναυτιλία και επιπλέον επιβάλλεται να έχει τέλεια γνώση των νομικών όρων που εμπεριέχονται σε ένα ναυλοσύμφωνο(charter party). Αυτό γιατί μία παράβλεψη ή μία λάθος λέξη μπορεί να κοστίσει πολλές χιλιάδες δολάρια σε έναν πλοιοκτήτη ή σε έναν ναυλωτή και κατά συνέπεια θα είναι επιζήμιο για την αξιοπιστία του ίδιου του broker. Σε έναν παραλληλισμό, θα μπορούσαμε να παρομοιάσουμε το επάγγελμα του ναυλομεσίτη με αυτό του μεσίτη κατοικιών, ο οποίος αντίστοιχα μεσολαβεί σε έναν αγοραστή σπιτιού και σε έναν κατασκευαστή για την αγορά – πώληση μιας κατοικίας.

### 1.1.1 ΟΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ

Ο κλάδος των ναυλομεσιτών έχει επιμέρους κατηγορίες οι οποίες διαφοροποιούνται ανάλογα με το ρόλο που έχει αναλάβει ο καθένας στην ναυτιλιακή αγορά. Υπάρχουν κατ' αρχήν ναυλομεσίτες που ασχολούνται μόνο με την αναζήτηση φορτίων για πλοιοκτήτες και είναι οι λεγόμενοι **Chartering Brokers Seeking Cargoes**. Επίσης υπάρχουν οι αντίστοιχοι ναυλομεσίτες που αναζητούν μόνο πλοία για λογαριασμό ναυλωτών και είναι οι λεγόμενοι **Chartering Brokers Seeking Ships**. Στη συγκεκριμένη κατηγορία πρέπει να ξεχωρίσουμε εντελώς τους ναυλομεσίτες που δρουν για λογαριασμό αποκλειστικά ενός πλοιοκτήτη ή ναυλωτή και οι οποίοι αποτελούν μια ξεχωριστή κατηγορία, τους επονομαζόμενους **In-house Brokers**. Οι συγκεκριμένοι ναυλομεσίτες δρουν αποκλειστικά για το συμφέρον του εργοδότη τους(πλοιοκτήτη / ναυλωτή) χρησιμοποιώντας τις γνώσεις τους και τις γνωριμίες τους.

Μια άλλη κατηγορία είναι αυτή των ναυλομεσιτών που είναι ανεξάρτητοι(**competitive brokers**), δουλεύουν ελεύθερα στην ναυτιλιακή αγορά και μπορεί σε αυτούς να

---

<sup>2</sup> Γ.Π Βλάχος – Μ. Νικολαΐδης, *Βασικές αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης*, 1999

<sup>3</sup> Άλκης Ι.Ε. Κορρές – Γιάννης Ν. Θανόπουλος, *Ναυτιλιακή Θεωρία και Επιχειρηματικότητα στην εποχή της ποιότητας*, 2005

απευθυνθεί ο οποιοσδήποτε πλοιοκτήτης ή ναυλωτής προκειμένου να βρει ένα κατάλληλο φορτίο ή πλοίο αντίστοιχα για μεταφορά. Συνήθως οι επαφές γίνονται με τον αντίστοιχο ναυλομεσίτη του εκάστοτε πλοιοκτήτη ή ναυλωτή. Στην Αθήνα και στον Πειραιά υπάρχουν πάνω από 300 τέτοιες ναυλομεσιτικές εταιρείες.

Υπάρχουν επίσης ναυλομεσίτες διεσπαρμένοι σε διάφορα ναυτιλιακά κέντρα ανά τον κόσμο οι οποίοι είναι σε διαρκή επικοινωνία με τους ναυλομεσίτες μιας «μητέρας»-εταιρείας, προκειμένου να βρεθεί ένα κατάλληλο πλοίο ή φορτίο για κάποια μεταφορά. Αυτοί οι ναυλομεσίτες λέγονται **Correspondent Chartering Brokers**.

Τέλος θα πρέπει να διαχωρίσουμε τους ναυλομεσίτες ανάλογα με την αγορά στην οποία απασχολούνται. Για παράδειγμα υπάρχουν οι ναυλομεσίτες ξηρού φορτίου (**dry cargo brokers**) οι οποίοι είναι και οι περισσότεροι, υπάρχουν και οι ναυλομεσίτες υγρού φορτίου (**tanker brokers**) οι οποίοι είναι λιγότεροι καθώς η αγορά των δεξαμενοπλοίων έχει λιγότερο ανταγωνιστική και έχει υψηλότερο βαθμό συγκέντρωσης.

Ανεξάρτητα από αυτές τις κατηγορίες όμως και όπως θα διαπιστώσουμε και παρακάτω στην έρευνα που έχουμε κάνει, σχεδόν όλες οι ναυλομεσιτικές εταιρείες (εκτός των in-house brokers) συνδυάζουν τις παραπάνω κατηγορίες. Δηλαδή μια ανεξάρτητη ναυλομεσιτική εταιρεία, παρά το γεγονός ότι μπορεί να κλείσει δουλειές με οποιονδήποτε ναυλωτή ή πλοιοκτήτη, δεν παύει να έχει σταθερούς πελάτες πλοιοκτήτες ή ναυλωτές για τους οποίους πρωτίστως ενδιαφέρεται να εξασφαλίσει απασχόληση στο συντομότερο δυνατό χρόνο και έτσι λειτουργεί σαν τους in-house brokers.

### **1.1.2 ΟΙ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ**

Αναλύοντας περισσότερο το επάγγελμα του Shipbroker θα μπορούσαμε να πούμε ότι είναι πολυσχιδές και απαιτείται συνδυασμό τόσο προσωπικών ικανοτήτων όσο και γνώσεων. Επιπλέον δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι στην ουσία ένας Shipbroker είναι ένας πωλητής, κατά συνέπεια απαιτούνται ικανότητες στην επικοινωνία, ευχέρεια λόγου και ευελιξία προκειμένου να προσαρμόζεται στις εκάστοτε διαφορετικές προσωπικότητες των πελατών του (που συνήθως είναι πάλι brokers οι οποίοι εκπροσωπούν την «αντίπαλη» πλευρά) και να τους πείθει έτσι να ολοκληρωθεί η συμφωνία μεταφοράς με τους όρους που εκείνος



επιθυμεί. Το γεγονός επίσης ότι τώρα πια οι επαφές και οι διαπραγματεύσεις μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών γίνεται ως επί το πλείστον μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών και τηλεφώνων, αυτό κάνει πιο αναγκαία την επικοινωνιακή ικανότητα ενός broker καθ' ότι σχεδόν κατά κανόνα οι τηλεφωνικές διαπραγματεύσεις είναι πιο δύσκολες από αυτές που γίνονται πρόσωπο με πρόσωπο. Επίσης δεν πρέπει να παραβλέπουμε το γεγονός ότι ένας broker πρέπει να λαμβάνει πολλές φορές αποφάσεις άμεσα, επομένως είναι απαραίτητο πρέπει να είναι αποφασιστικός και να έχει ανεπτυγμένο το αίσθημα της ευθύνης καθ' ότι σε αποφάσεις μερικών λεπτών μπορεί να κρίνονται πολλά εκατομμύρια δολάρια.

## **1.2 ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΗΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΕΙΑΣ**

### **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Όταν μιλάμε για θαλάσσιο εμπόριο μιλάμε για μεταφορικές υπηρεσίες αγαθών δια θαλάσσης από ένα σημείο της γης σε κάποιο άλλο. Από τη στιγμή μάλιστα που οι πηγές παραγωγής των αγαθών είναι απομακρυσμένες από τα κέντρα κατανάλωσης (παράδειγμα Ασία – Ευρώπη), η ναυτιλιακή βιομηχανία αποκτά έντονα παγκοσμιοποιημένο χαρακτήρα και με δεδομένο το γεγονός ότι η ζήτηση για μεταφορικές υπηρεσίες είναι παράγωγος ζήτηση (derived demand), άρα εξαρτάται άμεσα από την ζήτηση των διαφόρων αγαθών, η ανάγκη για συνεχή ενημέρωση και έγκαιρη πληροφόρηση για όλες τις διεθνείς εξελίξεις είναι μεγάλη. Σε αυτού του είδους την πληροφόρηση συμβάλλουν, τα παγκόσμια ναυτιλιακά και χρηματοπιστωτικά κέντρα, στα οποία συναντώνται και συνυπάρχουν επιχειρηματικά πλοιοκτήτες, ναυλωτές, ναυλομεσίτες, τραπεζίτες, ασφαλιστές, νομικοί και άλλοι φορείς της παγκόσμιας ναυτιλίας. Συγκεκριμένα, αναφορικά με τον κλάδο των ναυλομεσιτών, στα μεγάλα αυτά ναυτιλιακά και χρηματοπιστωτικά κέντρα έχουν εγκατεστημένα γραφεία όλοι οι μεγάλοι ναυλομεσιτικοί οίκοι, όπως επίσης και άλλοι πολλοί ναυλομεσίτες από όλο τον κόσμο, οι οποίοι θέλουν να έχουν άμεση πρόσβαση στα παγκόσμια οικονομικά και ναυτιλιακά δρώμενα, ώστε να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν για τη εξεύρεση πλοίων ή φορτίων για τους αντίστοιχους πελάτες τους. Οι ναυλομεσίτες είναι εκείνοι οι οποίοι φέρνουν σε επαφή τους εκάστοτε πλοιοκτήτες με τους ναυλωτές, επομένως με την παρουσία τους στα μεγάλα ναυτιλιακά κέντρα διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στο χώρο των ναυλώσεων. Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο, θα δούμε ποιοι είναι οι μεγαλύτεροι ναυλομεσιτικοί οίκοι παγκοσμίως αυτή τη στιγμή και ποια είναι τα παγκόσμια ναυτιλιακά κέντρα στα οποία έχουν πρόσβαση όλα αυτά τα ναυλομεσιτικά γραφεία και πώς διαμορφώνεται μέσω αυτών το διεθνές περιβάλλον της ναυλομεσιτείας.

### **1.2.1 ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΙ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΟΙ ΟΙΚΟΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ**

Το Δεκέμβριο του 2011, οι Lloyds εξέδωσαν τη λίστα με τους 100 πιο σημαντικούς ανθρώπους στην παγκόσμια ναυτιλιακή βιομηχανία<sup>4</sup>. Σε αυτή τη λίστα συμπεριέλαβαν και τους 10 κορυφαίους ναυλομεσιτικούς οίκους παγκοσμίως κάποιοι από τους οποίους κιάλας έχουν γραφεία και στην Ελλάδα. Παρακάτω λοιπόν, θα αναφερθούμε σε αυτούς τους 10 κορυφαίους ναυλομεσιτικούς οίκους:

#### **1. Clarksons**

Οι Clarksons ιδρύθηκαν το 1852 και είναι από τους μεγαλύτερους ναυλομεσίτες παγκοσμίως. Προσφέρουν επίσης χρηματοοικονομικές υπηρεσίες (financial services), υπηρεσίες πρακτόρευσης (agency services) και επιτελούν και ερευνητικές δραστηριότητες (research). Έχουν συνολικά 33 γραφεία σε 18 χώρες παρέχοντας ολοκληρωμένες ναυλομεσιτικές υπηρεσίες σε όλων των ειδών τα φορτία (χύδην ξηρά, υγρά, containers, υγροποιημένου αερίου...), σε αγοραπωλησίες πλοίων (είτε secondhand είτε newbuildings) και σε άλλους τομείς όπως οι οικονομικές δραστηριότητες σε παράκτιες πλατφόρμες (offshore business – platform supply vessels & drilling rigs<sup>5</sup>.

#### **2. Braemar Shipping Services**

Η Braemar Shipping Services είναι επίσης μία από τις μεγαλύτερες ναυλομεσιτικές εταιρείες σε όλο τον κόσμο. Πέρα από τη ναυλομεσιτεία, ασχολείται επίσης με τον τομέα των Logistics, προσφέρει τεχνικές υπηρεσίες και υπηρεσίες που σχετίζονται με την προστασία του περιβάλλοντος (είτε μετά από κάποιο ναυτικό ατύχημα είτε όχι) όπως είναι οι ναυαγιαρεσίες, ο περιορισμός της θαλάσσιας ρύπανσης και η δημιουργία σταθμών υποδοχής καταλοίπων. Οι μεσιτικές υπηρεσίες που προσφέρει αφορούν όλα τα είδη φορτίων και πλοίων, προθεσμιακές συμφωνίες ναύλων (freight forward agreements) αγοραπωλησίες πλοίων (είτε secondhand είτε newbuildings) όπως και διαλύσεις πλοίων (demolitions)<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> <http://www.lloydslist.com/ll/news/top100/brokers/>

<sup>5</sup> <http://www.clarksons.com/>

<sup>6</sup> <http://www.braemarplc.com/>

### **3. RS Platou Shipbrokers**

Οι RS Platou Shipbrokers είναι ένας παγκόσμιος όμιλος με 17 γραφεία παγκοσμίως, που ιδρύθηκε το 1936 στο Όσλο ως κατ' εξοχήν ναυλομεσιτική εταιρεία και σήμερα πέρα από τον τομέα της ναυλομεσιτείας, έχει επεκταθεί και στους τομείς των τραπεζικών επενδύσεων, της χρηματοδότησης ναυτιλιακών επενδυτικών σχεδίων, της διαμεσολάβησης (brokerage) για ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε παράκτιες πλατφόρμες (offshore business) και της έρευνας τόσο σε αμιγώς οικονομικό όσο και σε ναυτιλιακό επίπεδο. Τα πεδία των μεσιτικών δραστηριοτήτων της εταιρείας αφορούνε ναυλώσεις πλοίων ξηρού φορτίου, υγρού φορτίου και μεταφοράς container, ναυπηγήσεις πλοίων, αγοραπωλησίες πλοίων και οικονομικές δραστηριότητες σε παράκτιες πλατφόρμες (offshore business)<sup>7</sup>.

### **4. Simpson Spence & Young (SSY)**

Οι SSY ιδρύθηκε το 1880 στη Νέα Υόρκη και ανήκει στους κορυφαίους ναυλομεσιτικούς οίκους παγκοσμίως. Έχει 19 γραφεία σε όλο τον κόσμο και τα πεδία των μεσιτικών δραστηριοτήτων του εκτείνονται από τη ναύλωση κάθε είδους πλοίου και φορτίου, τις αγοραπωλησίες πλοίων, την πρακτόρευση (agency) και την ναυτιλιακή έρευνα (shipping research) μέχρι την αγοραπωλησία Συμβολαίων Μελλοντικής Εκπλήρωσης (Freight Futures) και την αξιολόγηση επενδυτικών σχεδίων στη ναυτιλία (SSY Valuations)<sup>8</sup>.

### **5. EA Gibson**

Η Gibson είναι από τις μεγαλύτερες και παραδοσιακότερες ναυλομεσιτικές εταιρείες με ιστορία σχεδόν 120 χρόνων. Ιδρύθηκε το 1893 από τον Edward Aisbett Gibson και σήμερα έχει ένα ευρύ φάσμα μεσιτικών δραστηριοτήτων το οποίο ασκείται από τα 6 γραφεία της εταιρείας στο Λονδίνο, το Χονγκ Κονγκ, τη Σιγκαπούρη, τη Σαγκάη, το Χιούστον και το Όσλο. Οι μεσιτικές δραστηριότητες της εταιρείας αφορούν τη ναύλωση κάθε είδους πλοίου και φορτίου εκτός από containerships, τις αγοραπωλησίες

---

<sup>7</sup> [http://www.platou.com/dnn\\_site/Default.aspx](http://www.platou.com/dnn_site/Default.aspx)

<sup>8</sup> <http://www.ssyonline.com/>

πλοίων (sale & purchase), την ναυτιλιακή έρευνα (shipping research) και τις οικονομικές δραστηριότητες σε παράκτιες πλατφόρμες (offshore business)<sup>9</sup>.

#### **6. Maersk Broker**

Είναι τμήμα της μεγάλης πολυεθνικής εταιρείας Maersk, ιδρύθηκε το 1914 και απασχολεί περισσότερα από 350 άτομα σε 20 γραφεία παγκοσμίως. Κύριοι τομείς ενασχόλησης της εταιρείας είναι αφενός η μεσολάβηση στις ναυλώσεις πλοίων ξηρού φορτίου, υγρού φορτίου και containerships και στις αγοραπωλησίες των αντίστοιχων πλοίων και αφετέρου η πρακτόρευση (agency) συνοδευόμενη από υπηρεσίες logistics. Στις δευτερεύουσες δραστηριότητες συμπεριλαμβάνονται η έρευνα (research) και οι αξιολογήσεις – συμβουλές επενδυτικών σχεδίων στο ναυτιλιακό χώρο<sup>10</sup>.

#### **7. Barry Rogliano Salles**

Ιδρύθηκε το 1856 και έχει ιστορία στη ναυτιλία 155 ετών. Απασχολεί σχεδόν 200 άτομα στα γραφεία της που είναι διασκορπισμένα σε 11 χώρες. Το εύρος των δραστηριοτήτων της είναι πολύ μεγάλο και προκειμένου να το διατηρεί σταθερό έχει εξωτερικούς συνεργάτες (εταιρείες, όχι φυσικά πρόσωπα) παγκοσμίως. Όπως και οι υπόλοιποι μεγάλοι ναυλομεσιτικοί οίκοι, η Barry Rogliano Salles μεσιτεύει σε όλα τα είδη πλοίων και φορτίων, στις αγοραπωλησίες πλοίων και ναυτιλιακών παραγώγων, στις ναυπηγήσεις πλοίων, στην έρευνα (research) και τις συμβουλές ναυτιλιακών επενδύσεων και τέλος στις ναυτασφαλίσεις<sup>11</sup>.

#### **8. ICAP Shipping**

Συγκαταλέγεται επίσης στις μεγάλες ναυλομεσιτικές εταιρείες και απασχολεί 195 άτομα παγκοσμίως. Ακολουθώντας τους υπόλοιπους μεγάλους ναυλομεσιτικούς οίκους, έχει αρκετούς επιχειρηματικούς κλάδους μεσιτείας οι οποίοι φτάνουν τους 12. Αυτοί περιλαμβάνουν τις ναυλώσεις ξηρού και υγρού φορτίου, τα ναυτιλιακά παράγωγα, τις αγοραπωλησίες πλοίων, την έρευνα και τις αξιολογήσεις πλοίων<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> <http://www.gibsons.co.uk/>

<sup>10</sup> <http://www.maerskbroker.com/>

<sup>11</sup> <http://www.brs-paris.com/>

<sup>12</sup> <http://www.icapshipping.com/>

## **9. ACM Shipping**

Είναι μία από τις μεγαλύτερες ναυλομεσιτικές εταιρείες. Ιδρύθηκε το 1982 εστιάζοντας στην αγορά των δεξαμενοπλοίων και έχει συνολικά 11 γραφεία σε 6 χώρες. Τώρα πια έχει επεκταθεί στην ναυλομεσιτεία και των ξηρών φορτίων όπως και στα συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης (FFA's), τις αγοραπωλησίες πλοίων και την ναυτιλιακή έρευνα<sup>13</sup>.

## **10. Poten & Partners**

Οι Poten & Partners είναι ένας μεγάλος ναυλομεσιτικός οίκος ο οποίος εστιάζει στην αγορά υγρών και υδροποιημένων φορτίων. Έχει γραφεία σε 7 χώρες μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα. Επίσης δραστηριοποιείται στο σχεδιασμό, τη χρηματοδότηση και την αξιολόγηση επενδύσεων που έχουν να κάνουν με tankers, πλοία LNG και LPG όπως και με τη διαμεσολάβηση σε άλλες χρηματοοικονομικές δραστηριότητες όπως η Προσφορά Νέων Χρεογράφων (Initial Public Offering ή IPO) από μία εταιρεία<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> <http://www.acmshipping.co.uk/>

<sup>14</sup> <http://www.poten.com/Content.aspx?id=1568>

## **1.2.2 ΤΑ ΔΙΕΘΝΗ ΚΕΝΤΡΑ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ – ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ**

Τα διεθνή ναυτιλιακά κέντρα είναι ο πυρήνας της παγκόσμιας ναυτιλίας. Σε αυτά συναντώνται πλοιοκτήτες, ναυλωτές, ναυλομεσίτες, πράκτορες, τραπεζίτες, εκπρόσωποι ναυτιλιακών οργανισμών και όλοι εκείνοι οι οποίοι απαρτίζουν τους κύριους φορείς της ναυτιλίας. Μέσω αυτών διακινούνται οι πληροφορίες για το διεθνές εμπόριο και την κατάσταση της ναυλαγοράς και σε αυτά κλείνονται πολλές «συμφωνίες» ναυλώσεων μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών. Σε αυτές τις συμφωνίες φυσικά πρωτεύοντα ρόλο παίζουν οι ναυλομεσίτες οι οποίοι μεσολαβούν μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών για την ολοκλήρωση της κάθε ναύλωσης. Οι μεγαλύτεροι ναυλομεσιτικοί οίκοι παγκοσμίως έχουν γραφεία σε όλα αυτά τα διεθνή κέντρα ναυλώσεων, αφενός για να έχουν πρόσβαση σε όσο το δυνατόν περισσότερες και αξιόπιστες πηγές πληροφοριών και αφετέρου για να κάνουν νέες συνεργασίες, να κλείσουν όσο το δυνατόν περισσότερες ναυλώσεις και να αποκομίσουν περισσότερους πελάτες (είτε πλοιοκτήτες είτε ναυλωτές). Τα σημαντικότερα ναυτιλιακά κέντρα αυτή τη στιγμή είναι τα εξής:

- ❖ Λονδίνο
- ❖ Νέα Υόρκη
- ❖ Τόκυο
- ❖ Όσλο
- ❖ Σιγκαπούρη
- ❖ Πειραιάς
- ❖ Αμβούργο
- ❖ Σαγκάη
- ❖ Χονγκ Κονγκ

Το **Λονδίνο** που ήταν η πρωτεύουσα της Βρετανικής Αυτοκρατορίας ήταν το μεγαλύτερο εμπορικό κέντρο στον κόσμο και εκεί ιδρύθηκε και το Βαλτικό Κέντρο (Baltic Exchange) το 1744 όπου καπετάνιοι και έμποροι συναντιόντουσαν για να κλείσουν συμφωνίες μεταφοράς εμπορευμάτων και το οποίο εξελίχτηκε στο πιο σημαντικό μέρος παγκοσμίως, συνάντησης εκπροσώπων πλοιοκτητών και ναυλωτών<sup>15</sup>. Το ευνοϊκό αυτό προς την παγκόσμια ναυτιλία περιβάλλον, σε συνδυασμό με την οργάνωση του δικτύου πληροφοριών για ναυλώσεις φορτηγών πλοίων ανά τον κόσμο, δημιούργησε τις κατάλληλες προϋποθέσεις για την καθιέρωση του ναυλομεσιτικού επαγγέλματος και την περαιτέρω ανάπτυξή του. Στην Αγγλία, έχοντας ως παγκόσμιο ναυτιλιακό κέντρο το Λονδίνο, εκμεταλλεύτηκαν και προστάτευσαν το στρατηγικό τους πλεονέκτημα, αυτό του know how, όπως επίσης και την ισχυρή θέση τους στα παγκόσμια ναυτιλιακά δρώμενα και επεκτάθηκαν τόσο σε επίπεδο management όσο και σε αμιγώς οικονομικό επίπεδο.

Αυτή η ανάπτυξη του ναυλομεσιτικού κλάδου στην Αγγλία και πιο συγκεκριμένα στο Λονδίνο, ενισχύθηκε πάλι από τα τέλη του 19<sup>ου</sup> αιώνα και μέχρι την αρχή του Α΄ Παγκοσμίου Πολέμου, όταν το βρετανικό θαλάσσιο εμπόριο γνώρισε μία βραχυπρόθεσμη άνθηση και οι βρετανοί πλοιοκτήτες είχαν πρωταγωνιστικό ρόλο στην μεταφορά θαλασσιών αγαθών σε μεγάλες αποστάσεις ανά τον κόσμο. Είναι χαρακτηριστικό πώς στις αρχές του 20<sup>ου</sup> αιώνα το 45% του ευρωπαϊκού και μεσογειακού εμπορίου διεξαγόταν από βρετανικά πλοία ενώ και το 80% των εισαγωγών από την Αμερική επίσης διεξαγόταν με βρετανικά πλοία<sup>16</sup>. Τέλος, παράγοντες όπως η αποικιακή εμπορική πολιτική που ακολούθησε η Βρετανία για πολλά χρόνια, η εκβιομηχάνισή της και η πληθυσμιακή της επέκταση αποτέλεσαν την βάση για την οικονομική της ανάπτυξη, η οποία αναπόφευκτα έφερε θετικά αποτελέσματα και για την βρετανική ναυτιλία και δημιούργησε έτσι ένα ευνοϊκό ναυτιλιακό περιβάλλον στο έδαφός της για την προσέλκυση πλοιοκτητών, ναυλωτών και ναυλομεσιτών από όλο τον κόσμο.

Σήμερα στο Λονδίνο είναι εγκατεστημένες περίπου 700 ναυλομεσιτικές εταιρείες, οι οποίες διεκπεραιώνουν το 50% των ναυλώσεων δεξαμενοπλοίων παγκοσμίως και το 30-

---

<sup>15</sup> <http://www.balticexchange.com/default.asp?action=article&ID=388>

<sup>16</sup> Τζελίνα Χαρλάυτη, *Ιστορία & Ναυτιλία 16<sup>ος</sup> – 20<sup>ος</sup> αιώνας*, 2005



40% των ναυλώσεων πλοίων χύδην ξηρού φορτίου<sup>17</sup>. Ο παραπάνω αριθμός δικαιολογείται από το γεγονός ότι το Λονδίνο είναι ένα από τα μεγαλύτερα ναυτιλιακά και χρηματοπιστωτικά κέντρα παγκοσμίως ενώ σε αυτό έχουν εγκατασταθεί και μεγάλοι ναυτιλιακοί οργανισμοί όπως ο International Maritime Organization (Διεθνής Ναυτιλιακός Οργανισμός), ο International Chamber of Shipping (Διεθνές Ναυτιλιακό Επιμελητήριο) και ο Intercargo (Διεθνής Ένωση Πλοιοκτητών Φορτηγών Πλοίων)<sup>18</sup>.

Η **Νέα Υόρκη** με πληθυσμό πάνω από 8.000.000 ανθρώπους και ακαθάριστο εγχώριο προϊόν το 2010 1,16 τρις δολάρια, είναι το μεγαλύτερο ναυτιλιακό κέντρο εκτός Ευρώπης και το μεγαλύτερο εμπορικό και χρηματοπιστωτικό κέντρο παγκοσμίως. Στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης, το επονομαζόμενο και ως New York Stock Exchange και μεγαλύτερο χρηματιστήριο του κόσμου, είναι εισηγμένες πάρα πολλές ναυτιλιακές εταιρείες από όλο τον κόσμο ενώ στη Νέα Υόρκη είναι εγκατεστημένη επίσης η ASBA (Association of Ship Brokers & Agents), μία ισχυρή διεθνής ένωση ναυλομεσιτών.

Το **Τόκιο** είναι το κέντρο του Ιαπωνικού ναυτιλιακού πλέγματος (maritime cluster). Το ιαπωνικό ναυτιλιακό πλέγμα συνεισφέρει στο ιαπωνικό ακαθάριστο εγχώριο προϊόν με ποσοστό 2,7%, ενώ 2,9% του εργατικού δυναμικού απασχολείται σε κάποιο ναυτιλιακό τομέα<sup>19</sup>. Έτσι λοιπόν το **Τόκιο**, το οποίο είναι ένα από τα μεγαλύτερα εμπορικά και χρηματοπιστωτικά κέντρα παγκοσμίως, με το 3<sup>ο</sup> καλύτερο χρηματιστήριο στον κόσμο (από πλευράς όγκου συναλλαγών) και με 51 εταιρείες που ανήκουν στις 500 πιο ισχυρές του πλανήτη να έχουν ως έδρα τη ιαπωνική πρωτεύουσα, αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά ναυτιλιακά κέντρα όπου έχουν γραφεία πολλοί πλοιοκτήτες, ναυλωτές και ναυλομεσίτες.

Το **Όσλο** αποτελεί το σημαντικότερο ναυτιλιακό κέντρο της Νορβηγίας και ένα από τα σημαντικότερα παγκοσμίως στο οποίο συναντώνται πλοιοκτήτες, ναυλωτές, ναυλομεσίτες, τραπεζίτες, ασφαλιστικές και νομικές εταιρείες. Στην πρωτεύουσα της χώρας με τον 5<sup>ο</sup> μεγαλύτερο στόλο παγκοσμίως (από αριθμό πλοίων) υπάρχουν 1200 ναυτιλιακές εταιρείες (όχι μόνο πλοιοκτήτριες) οι οποίες απασχολούν περίπου 19000 άτομα. Επίσης το **Όσλο** είναι ένα από τα μεγαλύτερα κέντρα ναυτιλιακής χρηματοδότησης ενώ εκεί έχει έδρα από

<sup>17</sup> <http://www.balticexchange.com/default.asp?action=article&ID=511>

<sup>18</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

<sup>19</sup> Masato Shinohara, *Maritime cluster of Japan: implications for the cluster formation policies*, 2010

το 2001 το IMAREX (International Maritime Exchange) το οποίο είναι το Χρηματιστήριο Ναυτιλιακών Παραγώγων. Τέλος περίπου 180 ναυλομεσιτικές εταιρείες έχουν γραφεία στο Όσλο με τις πιο γνωστές να είναι οι Fearnleys και οι RS Platou Shipbrokers<sup>20</sup>.

Η **Σιγκαπούρη** έχει εξελιχθεί σε σημαντικό ναυτιλιακό κέντρο την τελευταία δεκαετία, κυρίως λόγω των καλών εμπορικών σχέσεων με την Κίνα. Στη ναυτιλιακή βιομηχανία της απασχολούνται περίπου 100.000 άτομα και από αυτόν τον τομέα προέρχεται το 7% του ΑΕΠ της. Πολλές ναυτιλιακές εταιρείες, περίπου 20 μεγάλες τράπεζες και πάνω από 100 ναυλομεσιτικές εταιρείες έχουν γραφεία στη Σιγκαπούρη ενώ και το Institute of Chartered Shipbrokers (ICS) έχει γραφείο εκεί. Πολλές επίσης ναυλομεσιτικές εταιρείες που έχουν έδρα τη Σιγκαπούρη, ασχολούνται αποκλειστικά με τη μεσιτεία στον τομέα των ναυτιλιακών παραγώγων (FFA's) πέρα από την εξεύρεση ελεύθερων πλοίων ή φορτίων για ναύλωση<sup>21</sup>.

Ο **Πειραιάς** λόγω και της γεωγραφικής του θέσης (ανάμεσα σε 3 ηπείρους) είναι το σημαντικότερο ελληνικό ναυτιλιακό κέντρο και ένα από τα σημαντικότερα της Μεσογείου και του κόσμου. Τα 2/3 του στόλου που διαχειρίζονται έλληνες εφοπλιστές, ανήκουν σε εταιρείες που έχουν έδρα τον Πειραιά και την ευρύτερη περιοχή του. Επίσης, στον Πειραιά υπάρχουν τουλάχιστον 168 τεχνικά γραφεία που εξυπηρετούν τις ναυτιλιακές εταιρείες, 290 ναυλομεσιτικές εταιρείες και εταιρείες πρακτόρευσης και πάνω από 100 δικηγορικά γραφεία δημιουργώντας έτσι ένα παγκοσμίως ισχυρό ναυτιλιακό κέντρο<sup>22</sup>.

Το **Αμβούργο** είναι ένα ακόμη διεθνές ναυτιλιακό κέντρο μεγάλης σημασίας με το 2<sup>ο</sup> μεγαλύτερο λιμάνι της Ευρώπης σε μεταφορτώσεις (9.8 εκατομμύρια TEU) και 9<sup>ο</sup> σε ολόκληρο τον κόσμο<sup>23</sup>. Περίπου 26.600 άνθρωποι εργάζονται στη ναυτιλιακή βιομηχανία (κυρίως ναυπηγική, εφοδιασμός πλοίων, παράκτιες τεχνολογίες και ναυτιλιακή έρευνα) του Αμβούργου η οποία παράγει το 30% του συνολικού τζίρου της οικονομίας του<sup>24</sup>.

---

<sup>20</sup> The Oslo Region Maritime Cluster

<sup>21</sup> <http://www.mpa.gov.sg/>

<sup>22</sup> Lorenzo Icaza, Sandro Marzo, Tatiana Popa, Ussal Sahbaz, George Saravelos, *The Greek Shipping Cluster*, 2009

<sup>23</sup> <http://en.wikipedia.org/wiki/Hamburg#Economy>

<sup>24</sup> <http://www.maritimes-cluster.de/en/federal-states/hamburg/>

Η **Σαγκάη** εξελίσσεται σε ένα πολύ ισχυρό ναυτιλιακό κέντρο ενώ θεωρείται αυτή τη στιγμή η πιο εμπορική πόλη στην Κίνα. Το 2010 το λιμάνι της Σαγκάης διαχειρίστηκε το μεγαλύτερο αριθμό container παγκοσμίως ξεπερνώντας άλλα σημαντικά λιμάνια όπως αυτό της Σιγκαπούρης και του Ρότερνταμ. Η έντονη εκβιομηχάνιση της περιοχής και το εύρωστο οικονομικό περιβάλλον σε συνδυασμό με το γεγονός ότι η Κίνα είναι η μεγαλύτερη αγορά container παγκοσμίως, δίνουν στη Σαγκάη πολύ ισχυρές οικονομικές και ναυτιλιακές βάσεις προκειμένου να εγκατασταθούν εκεί ναυτιλιακές και παραναυτιλιακές επιχειρήσεις και προβλέπεται μέχρι το 2020 να έχει εξελιχθεί σε ένα από τα κορυφαία διεθνή ναυτιλιακά και χρηματοπιστωτικά κέντρα<sup>25</sup>. Είναι χαρακτηριστικό πως οι 20 κορυφαίες ναυτιλιακές εταιρείες γραμμών παγκοσμίως, έχουν πια εγκατασταθεί στη Σαγκάη<sup>26</sup>.

Τέλος, το **Χονγκ Κονγκ** θεωρείται ως ένα από τα κυριότερα λιμάνια στο παγκόσμιο θαλάσσιο εμπόριο. Πολλοί μεγάλοι ναυλομεσιτικοί οίκοι όπως οι SSY, οι Clarksons και η EA Gibson, έχουν γραφεία στο Χονγκ Κονγκ ενώ και το 2007 η Συνδιάσκεψη των Ηνωμένων Εθνών για το Εμπόριο και την Ανάπτυξη (United Nations Conference on Trade & Development) ψήφισε το Χονγκ Κονγκ ως το 7<sup>ο</sup> πιο σημαντικό ναυτιλιακό κέντρο σύμφωνα με το συνολικό τανάζ πλοίων που διαχειρίζονται<sup>27</sup>. Επίσης από το 2008 μέχρι το 2010 τα ναυτιλιακά γραφεία του Χονγκ Κονγκ (πλοιοκτήτες, ναυλομεσίτες, πράκτορες) αυξήθηκαν από 323 σε 456 (+40% δηλαδή) ενώ σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Πλοιοκτητών του Χονγκ Κονγκ, τα μέλη της ελέγχουν/διαχειρίζονται το 8% του παγκόσμιου στόλου<sup>28</sup>.

---

<sup>25</sup> Hong Kong Centre for Maritime and Transportation Law, *Hong Kong & Shanghai Ports: Challenges, Opportunities & Global Competitiveness*, 2011

<sup>26</sup> Qiyan Peng, Kelvin C.P. Wang, Yanjun Qiu, Yun Pu, Xia Luo, Bin Shuai, *International Conference on Transportation Engineering*, 2009

<sup>27</sup> <http://www.hkmaritimenet.gov.hk/en/popup.htm?url=http://www.mic.gov.hk/eng/maritime/management.htm>

<sup>28</sup> <http://www.hktdc.com/info/mi/a/ef/en/1X07WAOI/1/Economic-Forum/Hong-Kong-S-Maritime-Sector-Sailing-In-Choppy-Seas.htm>

### 1.2.3 ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΗΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΕΙΑΣ

#### FONASBA

Ο βασικότερος ναυλομεσιτικός οργανισμός είναι η **FONASBA** (Federation of National Shipbrokers & Agents) στην οποία ανήκουν οι περισσότερες εθνικές ενώσεις ναυλομεσιτών και πρακτόρων παγκοσμίως, όπως για παράδειγμα το ICS (Institute of Chartered Shipbrokers) και η ASBA (Association of Shipbrokers & Agents Inc. USA). Η **FONASBA** ιδρύθηκε το 1969 με σκοπό να εκπροσωπήσει σε διεθνείς οργανισμούς και να εξυπηρετήσει τα συμφέροντα των ναυλομεσιτών και ναυτιλιακών πρακτόρων όλου του κόσμου. Τα κύρια μέλη της είναι αποκλειστικά εθνικές ενώσεις ναυλομεσιτών και ναυτιλιακών πρακτόρων, αλλά έχει και μέλη – συνεργάτες νομικά πρόσωπα που εμπλέκονται στη ναυτιλιακή βιομηχανία τα οποία γίνονται δεκτά ανάλογα με την κρίση του Συμβουλίου της Ένωσης<sup>29</sup>. Η **FONASBA** έχει και ευρωπαϊκή επιτροπή, την **ECASBA** η οποία εκπροσωπεί αποκλειστικά τις ευρωπαϊκές εθνικές ενώσεις ναυλομεσιτών και ναυτιλιακών πρακτόρων, και στην οποία ανήκουν οι εξής χώρες: Βέλγιο, Βουλγαρία, Κροατία, Κύπρος, Δανία, Φινλανδία, Γαλλία, Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Ελλάδα, Ουγγαρία, Ιρλανδία, Ιταλία, Μάλτα, Ολλανδία, Νορβηγία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβενία, Ισπανία, Σουηδία και Τουρκία<sup>30</sup>.

#### ΒΑΛΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ (BALTIC EXCHANGE)

Είναι το σημαντικότερο ναυτιλιακό κέντρο πληροφόρησης και είναι ιδιωτικός οργανισμός. Ιδρύθηκε το 1744 στο Λονδίνο με τη μορφή καφεενείου στο οποίο συναντιόνταν συχνά έμποροι και πλοιοκτήτες και αντάλλαζαν πληροφορίες. Το 1823 αυτή η «ανοικτή» πληροφόρηση σταμάτησε και δημιουργήθηκε ένα «αδιωτικό» δωμάτιο γι' αυτό το λόγο στο καφεενείο, στο οποίο η είσοδος ήταν απόλυτα ελεγχόμενη και επί πληρωμή. Αυτή και είναι και η πρώτη μορφή του σημερινού Βαλτικού κέντρου. Το 1903 απόκτησε την σημερινή

<sup>29</sup> <http://www.fonasba.com/main.html>

<sup>30</sup> European Maritime Day 2010, ECASBA Workshop, 19th May 2010

του ονομασία «Βαλτικό κέντρο» ή “Baltic Exchange” και σήμερα έχει 268 χρόνια ιστορίας.

Στο Βαλτικό Κέντρο συναντώνται πλοιοκτήτες, ναυλωτές και ναυλομεσίτες και γίνονται διαπραγματεύσεις για νέες ναυλώσεις, συζητήσεις για την κατάσταση της ναυλαγοράς και υπάρχει ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις τιμές καυσίμων, τα έξοδα λιμένων και άλλες λεπτομέρειες. Οι δραστηριότητες του Βαλτικού Κέντρου είναι οι εξής:

1. Ναυλώσεις ξηρών φορτίων
2. Αγοραπωλησίες δημητριακών και άλλων εμπορευμάτων
3. Αγοραπωλησίες πλοίων
4. Διοργάνωση Εκπαιδευτικών Σεμιναρίων με κύριο θέμα τις ναυλώσεις, τη ναυλομεσιτεία και τις αγοραπωλησίες πλοίων
5. Έκδοση περιοδικών, έντυπου και ηλεκτρονικού υλικού σχετικά με την κατάσταση της ναυλαγοράς ανάλογα με τύπο πλοίου, φορτίου και γεωγραφική περιοχή

## **BIMCO**

Η **BIMCO (Baltic & International Maritime Council)** είναι ο μεγαλύτερος ιδιωτικός διεθνής ναυτιλιακός οργανισμός σήμερα<sup>31</sup>. Ιδρύθηκε το 1905 στη Δανία και στα μέλη του συμπεριλαμβάνονται περίπου 1000 πλοιοκτήτες, 1600 ναυλομεσίτες και 100 άλλες παραναυτιλιακές εταιρείες συμπεριλαμβανομένων και των Αλληλασφαλιστικών Οργανισμών (P&I Clubs). Οι πλοιοκτήτες – μέλη του οργανισμού αντιπροσωπεύουν περίπου 450 εκατομμύρια DWT – δηλαδή το 60% του συνόλου της παγκόσμιας χωρητικότητας<sup>32</sup>. Οι δραστηριότητες της BIMCO χωρίζονται στις 3 παρακάτω κατηγορίες:

- 1. Παροχή Πληροφοριών**
- 2. Εκδόσεις**
- 3. Εκπαίδευση**

Στον τομέα της **Παροχής Πληροφοριών** συμπεριλαμβάνονται η ερμηνεία των όρων των ναυλοσυμφώνων, οι υπολογισμοί σταλιών, συμβουλές σχετικά με τους διάφορους λιμένες,

<sup>31</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

<sup>32</sup> <http://www.marinetalk.com/articles-marine-companies/com/BIMCO---The-Baltic-and-International-Maritime-Council-BIM003.html>

πληροφορίες για φόρους επί των ναύλων, για συνθήκες πάγου σε διάφορα λιμάνια και θάλασσες, για εταιρικά προφίλ ή για νομοθεσία περί ασφάλειας επί του πλοίου.

Στον τομέα των **Εκδόσεων** συμπεριλαμβάνεται η έκδοση ναυλοσυμφώνων και άλλων ναυτιλιακών εγγράφων όπως για παράδειγμα το Εγχειρίδιο του Καπετάνιου για την ασφάλεια επί του πλοίου, η έκδοση του περιοδικού BIMCO Bulletin, αναλύσεις της ναυτιλιακής αγοράς, έκδοση ναυτιλιακού λογισμικού (shipping software) όπως: Charter party Editor, Voyage Estimator, Laytime System, fleet monitoring system, port cost estimator.

Στον τομέα της **Εκπαίδευσης** η BIMCO διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια ναυτιλιακού περιεχομένου είτε σε διάφορες χώρες είτε online τα οποία δεν απευθύνονται μόνο στα μέλη της αλλά και σε ανθρώπους της ναυτιλίας που δεν είναι μέλη του οργανισμού.

## 1.2.4 ΑΡΙΘΜΟΣ ΝΑΥΛΟΣΥΜΦΩΝΩΝ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΚΛΕΙΣΤΕΙ (REPORTED FIXTURES) ΤΑ ΕΤΗ 2009 – 2011

Σε αυτό το κεφάλαιο θα δούμε τον αριθμό των ναυλοσυμφώνων που ολοκληρώθηκαν από το 2009 μέχρι το 2011 ανά κατηγορία πλοίου και με βάση την ναύλωση. Οι κατηγορίες πλοίων είναι τα Handysize, Handymax (εδώ περιλαμβάνονται και τα πλοία Supramax), Panamax και Capesize όπως αυτές έχουν κατηγοριοποιηθεί από τους Clarksons και τα είδη ναυλώσεων είναι χωρισμένα σε spot (voyage charters) και period (time charters).

Πίνακας 1. Κλεισίματα ναυλοσυμφώνων Spot και Period για τα έτη 2009 – 2011

	2009		2010		2011	
	Spot	Period	Spot	Period	Spot	Period
<b>Handysize</b>	255	30	365	49	288	34
<b>Handymax</b>	727	177	1207	259	1268	170
<b>Panamax</b>	1889	404	2617	614	2651	394
<b>Capesize</b>	848	82	1177	145	1262	111
<b>Σύνολο</b>	<b>3719</b>	<b>693</b>	<b>5366</b>	<b>1067</b>	<b>5469</b>	<b>709</b>
	<b>4412</b>		<b>6433</b>		<b>6178</b>	

Πηγή: [Clarksons Shipping Intelligence](#)

Όπως βλέπουμε από τον Πίνακα 1, τα περισσότερα ναυλοσύμφωνα από το 2009 μέχρι το 2011 έχουν κλειστεί με πλοία **Panamax** τα οποία μεταφέρουν κυρίως άνθρακα και αμέσως μετά κατατάσσονται τα πλοία **Handymax** τα οποία μεταφέρουν πολλά είδη χύδην φορτίων από δημητριακά μέχρι ξυλεία, μετά τα **Capesize** που μεταφέρουν κυρίως σιδηρομετάλλευμα και τέλος τα **Handysize**.

Εξετάζοντας κάθε χρόνο ξεχωριστά, θα παρατηρήσουμε πως τα ναυλοσύμφωνα στη Spot αγορά (voyage charters) αποτελούν πάνω από το 80% των συνολικών ναυλοσυμφώνων που έχουν υπογραφεί μέσα στο έτος. Συγκεκριμένα, το 2009 τα ναυλοσύμφωνα της spot αγοράς αποτελούσαν το 84,29% του συνόλου, το 2010 το 83,41% και το 2011 το 88,52% των συνολικών κλεισιμάτων που έγιναν μέσα στο έτος. Αυτό είναι και το φυσιολογικό κιόλας αφού οι χρονοναυλώσεις (time charters) διαρκούν μεγαλύτερο διάστημα σε σχέση με τις ναυλώσεις ταξιδιού (voyage charters). Σε μία περίοδο δηλαδή 2 μηνών που ένα

καράβι θα εκτελεί ένα ναυλοσύμφωνο για μία χρονοναύλωση (Time Charter Charterparty), ταυτόχρονα ένα άλλο καράβι μπορεί να έχει εκτελέσει 2 ή και παραπάνω ναυλοσύμφωνα ταξιδιού (Voyage Charter Charterparty). Επίσης, κατά τη διάρκεια μίας χρονοναύλωσης ένα πλοίο μπορεί να κάνει επιμέρους ταξίδια τα οποία θα γίνουν με ναυλοσύμφωνα ταξιδιού. Άρα σε 1 ναυλοσύμφωνο χρονοναύλωσης, μπορεί να αντιστοιχούν 2 ναυλοσύμφωνα ταξιδιού.

Από την άλλη, το γεγονός ότι τα ναυλοσύμφωνα για ναυλώσεις ταξιδιού είναι περισσότερα από αυτά για χρονοναυλώσεις δεν σημαίνει ότι με αυτά μεταφέρονται και περισσότεροι τόνοι φορτίων. Αντίθετα, όπως φαίνεται και από τον πίνακα 2, με τις χρονοναυλώσεις από το 2004 μέχρι το 2009 έχουν μεταφερθεί περισσότεροι τόνοι φορτίου σε σχέση με τις ναυλώσεις ταξιδιού.

**Πίνακας 2. Σύνολο μεταφερόμενου DWT 2004 – 2009 ανάλογα με το είδος ναύλωσης (σε '000)**

YEAR	VOYAGE	TRIP	TOTAL	TOTAL CARGO SHIPPED (METRIC TONNES)	RATIO
2004	96969	246362	343331	2334000	14,71%
2005	92495	271935	364430	2441000	14,93%
2006	87623	315557	403180	2590000	15,57%
2007	73876	281118	354994	2781000	12,76%
2008	108892	279479	388371	2887000	13,45%
2009	184385	301700	486085	2785000	17,45%

Πηγή: G.Gratsos, *Freight Market Signals in a Changing Environment*, 2011

Όπως βλέπουμε από τον πίνακα 2, από το 2004 μέχρι το 2009 ο όγκος μεταφερόμενου φορτίου σε ναυλώσεις ταξιδιού είναι πάντα μικρότερος από αυτόν στις χρονοναυλώσεις. Κατά μέσον όρο, ο όγκος μεταφερόμενου φορτίου σε ναυλώσεις ταξιδιού από το 2004 μέχρι το 2009, αποτελεί το 27,02% του συνολικού φορτίου που μεταφέρεται με ναυλώσεις ταξιδιού και χρονοναυλώσεις, τη στιγμή που ο αντίστοιχος όγκος φορτίου σε χρονοναυλώσεις για το ίδιο χρονικό διάστημα αποτελεί κατά μέσο όρο το 72,98% του συνόλου. Αν μάλιστα τα στοιχεία του Πίνακα 2 τα συνδυάσουμε με αυτά του Πίνακα 1 θα καταλάβουμε γιατί στις χρονοναυλώσεις (και με βάση τη θεωρία πάντα) μεταφέρεται περισσότερος όγκος φορτίου. Στον Πίνακα 1 βλέπουμε ότι τις περισσότερες



χρονοναυλώσεις τις εκτελούνε πρώτα τα **Panamax**, ακολουθούν τα **Handymax** και τα **Capesize** και τέλος τα **Handysize**. Με απλά λόγια, τις περισσότερες χρονοναυλώσεις τις κάνουν πλοία από 35-40.000DWT και πάνω. Για παράδειγμα σε χρονοναύλωση λοιπόν ενός πλοίου **Capesize** στην οποία μεταφέρονται 130,000DWT σιδηρομεταλλεύματος, μεταφέρεται συνολικά περισσότερο φορτίο απ' ότι σε 3 ναυλώσεις ταξιδιού ενός **Handysize** 15.000DWT. Τέλος, όταν ένα **Handymax** ή ένα **Supramax** ενταχθεί σε μία χρονοναύλωση μπορεί να μεταφέρει συνολικά περισσότερους τόνους φορτίου λόγω των επιμέρους ταξιδιών που μπορεί να εκτελεστούν κατά τη διάρκεια της χρονοναύλωσης με ναυλοσύμφωνα ταξιδιού. Έτσι λοιπόν, με τις χρονοναυλώσεις μεταφέρονται περισσότεροι τόνοι φορτίου, μολονότι οι ναυλώσεις ταξιδιού είναι περισσότερες.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

### 2.1 ΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΙΔΡΥΣΗΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Οι ναυλομεσιτικές εταιρείες εντάσσονται στο θεσμικό πλαίσιο που διαμορφώθηκε με τον Αναγκαστικό Νόμο 89/1967(Περί Εγκαταστάσεως εν Ελλάδι Αλλοδαπών Εμποροβιομηχανικών Εταιρειών) και τις αντίστοιχες τροποποιήσεις του με πιο πρόσφατη αυτή το 2005 στα άρθρα 31 & 34 του Νόμου 3427/2005.

Το 1957 με την κρίση στην Ανατολή και το κλείσιμο της Διώρυγας του Σουέζ, υπήρξε ενδιαφέρον από πολλές αλλοδαπές επιχειρήσεις να εγκατασταθούν στην Ελλάδα και να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα έχοντας βέβαια ανταποδοτικά οφέλη. Έτσι θεσπίστηκε ο Αναγκαστικός Νόμος 89/1967 ο οποίος χορηγούσε φορολογικά και δασμολογικά προνόμια σε αλλοδαπές εμποροβιομηχανικές εταιρείες οι οποίες ήθελαν να εγκατασταθούν στην Ελλάδα και αναπτύσσανε δραστηριότητες στο εξωτερικό. Τα οφέλη θα ήταν κυρίως εισροή συναλλάγματος και νέες θέσεις εργασίας τα οποία θα αντισταθμίζανε και θα υπερκαλύπτανε την προσωρινή απώλεια φορολογικών εσόδων από αυτές τις εταιρείες<sup>33</sup>. Η εφαρμογή αυτού του νόμου στις Ναυτιλιακές εταιρείες επεκτάθηκε με τον Αναγκαστικό Νόμο 378/1968 και έτσι δινόταν η δυνατότητα και σε αλλοδαπές ναυτιλιακές εταιρείες που είχαν συσταθεί υπό οποιοδήποτε φορολογικό δίκαιο, να εγκατασταθούν στην Ελλάδα και να ασκούν από εδώ τις δραστηριότητές τους σε όλο τον κόσμο.

Οι ναυλομεσιτικές εταιρείες στην ουσία εντάχθηκαν στο πλαίσιο αυτό με τον Νόμο 814/1978, με τον οποίο οι αλλοδαπές ναυτιλιακές εταιρείες με έμφαση στις μεσιτικές εργασίες (ναυλομεσιτικές εταιρείες δηλαδή) είχαν το δικαίωμα εγκατάστασης στην Ελλάδα και μπορούσαν να καρπωθούν τα οφέλη που είχαν και οι ναυτιλιακές εταιρείες από τον Ν.89/1967.

Τα οφέλη από τους παρακάτω νόμους είναι: Απαλλαγή από κάθε φόρο, τέλος, εισφορά ή κράτηση για το Δημόσιο ή για Τρίτο για το εισόδημα εταιρειών το οποίο φυσικά

---

<sup>33</sup> Αλέξανδρος Μ. Γουλιέλμος, *Η Διοίκηση της Διαχείρισης και της Παραγωγής στις Ναυτιλιακές Επιχειρήσεις*, 2001

προέρχεται από το εξωτερικό. Επιπλέον υπάρχει απαλλαγή από τον ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών ΦΚΕ και από κάθε τέλος χαρτοσήμου.<sup>34</sup>

Τέλος για τις αλλοδαπές εταιρείες που έχουν εγκατασταθεί στην Ελλάδα με βάση το Α.Ν 89/1967 και τις αντίστοιχες τροποποιήσεις του δεν έχουν εφαρμογή οι διατάξεις του άρθρου 41 Ν.2190/1920 για την τήρηση βιβλίων στην Ελληνική Γλώσσα (Πρωτοψάλτης-Σαρακοστίδης, 2003, σελ.93).

Στην ουσία με βάση την τροποποίηση του Ν. 89/1967 στον Ν. 3427/2005 οι βασικές υποχρεώσεις των αλλοδαπών εμποροβιομηχανικών εταιρειών που εγκαθίστανται στην Ελλάδα είναι να έχουν δαπάνες λειτουργίας τουλάχιστον 100,000€ ετησίως (άρθρο 1) και να απασχολούν προσωπικό τεσσάρων ατόμων τουλάχιστον (άρθρο 1). Όσον αφορά όμως τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις, όπως αναφέρει και το άρθρο 34 του παραπάνω νόμου, «*Ναυτιλιακές Επιχειρήσεις που έχουν υπαχθεί ή θα υπαχθούν στις διατάξεις του άρθρου 25 του Ν. 27/1975 διέπονται αποκλειστικά από τις διατάξεις αυτού και του Α.Ν 378/1968 όπως ισχύουν, καθώς και από τις κανονιστικές αποφάσεις που έχουν εκδοθεί κατ' εξουσιοδότηση των νόμων αυτών, χωρίς να ισχύουν οι αναφορές τους στον Α.Ν 89/1967*»<sup>35</sup>.

Οι **ναυλομεσιτικές εταιρείες** εμπίπτουν στην Υπουργική Απόφαση 58101/4/1978 «Περί ρυθμίσεως λεπτομερειών, που αφορούν την εγκατάσταση στην Ελλάδα Γραφείων ή Υποκαταστημάτων αλλοδαπών και ημεδαπών ναυτιλιακών επιχειρήσεων» καθ' ότι αναφέρεται στο Άρθρο 1 και σε ναυτιλιακές που ασχολούνται με την «πρακτόρευση» πλοίων. Σύμφωνα με αυτή την απόφαση οι αντίστοιχες εταιρείες αναλαμβάνουν την υποχρέωση να εισάγουν στην Ελλάδα τουλάχιστον 50,000\$ ΗΠΑ για την κάλυψη των δαπανών της λειτουργίας του γραφείου (μισθοί, ενοίκια, λοιπά έξοδα) και άλλο ποσό συναλλάγματος για την κάλυψη πληρωμών της εταιρείας στην Ελλάδα για λογαριασμό της ή για λογαριασμό τρίτων<sup>36</sup>. Αυτές είναι και οι βασικές οικονομικές υποχρεώσεις των ναυλομεσιτικών εταιρειών σύμφωνα με το ήδη υπάρχον Ελληνικό Θεσμικό Πλαίσιο.

---

<sup>34</sup> Γ. Π. Βλάχος, *Διεθνής Ναυτιλιακή Πολιτική*, 2007

<sup>35</sup> Ν. 3427/2005

<sup>36</sup> Απαιτούμενα δικαιολογητικά για την έκδοση απόφασης εγκατάστασης εταιρείας στην Ελλάδα με τις διατάξεις των Α.Ν 378/68, Ν. 27/75, Ν. 814/78 και Ν. 2234/94 - ΥΘΥΝΑΛ

## **2.2 ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΑ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

### **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Ο κλάδος της ναυλομεσιτείας στην Ελλάδα έχει αναπτυχθεί σε μεγάλο βαθμό την τελευταία 25ετία με αποτέλεσμα να υπάρχουν πάνω από 400 ναυλομεσιτικές εταιρείες στην Ελλάδα και να χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό. Οι περισσότερες είναι εγκατεστημένες στον Πειραιά και σε άλλα μέρη της Αττικής και ένα μικρό ποσοστό στην Θεσσαλονίκη και στα υπόλοιπα μέρη της Ελλάδας. Η έρευνα για τις ναυλομεσιτικές εταιρείες έγινε σε δείγμα 32 εταιρειών με ερωτηματολόγια και προσωπικές συναντήσεις με brokers ώστε να διασφαλιστεί η αξιοπιστία της δειγματοληψίας. Στον συγκεκριμένο τομέα των γενικών στοιχείων εντάσσονται η ηλικία των ναυλομεσιτικών εταιρειών, ο τύπος τους (αν είναι μόνο ναυλομεσιτικές ή συνδυάζουν την ναυλομεσιτεία με άλλες επιχειρήσεις), το είδος τους( με βάση τα παραπάνω είδη ναυλομεσιτών που αναλύσαμε), οι επιχειρησιακές δραστηριότητές τους, το ιστορικό τους, η ύπαρξη γραφείων στο εξωτερικό και το ποσοστό οικογενειακών επιχειρήσεων. Στόχος των παραπάνω κατηγοριών είναι να δημιουργηθεί μία σαφής εικόνα για το εταιρικό προφίλ του κλάδου των ναυλομεσιτών ο οποίος πλαισιώνει όλες τις ναυτιλιακές εταιρείες και αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της παγκόσμιας ναυτιλίας. Άρα συνοπτικά οι κατηγορίες των γενικών στοιχείων (όπως τέθηκαν και στα ερωτηματολόγια) είναι οι εξής:

1. Ηλικία
2. Είδος Ναυλομεσιτικής Εταιρείας
3. Τύπος Ναυλομεσιτικής Εταιρείας
4. Δραστηριότητες Εκτός των Ξηρών Φορτίων
5. Είδη Άλλων Δραστηριοτήτων
6. Οικογενειακή Επιχείρηση
7. Γραφεία στο Εξωτερικό
8. Ιστορικό στη Ναυτιλία

## **2.2.1 ΕΡΕΥΝΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ**

### **2.2.1.1 Ηλικία Ναυλομεσιτικών Εταιρειών**

Ο ναυλομεσιτικός κλάδος άρχισε να αναπτύσσεται στην Ελλάδα από τη δεκαετία του 1970 και μετά. Τότε ήταν που άρχισαν να ιδρύονται οι πρώτες ναυλομεσιτικές εταιρείες στον Πειραιά και να εγκαθιδρύεται το επάγγελμα του broker.

Από τα έτη ίδρυσης των εταιρειών στις οποίες έγινε η έρευνα, προέκυψε ότι οι περισσότερες ναυλομεσιτικές εταιρείες λειτουργούν για πάνω από 20 χρόνια με έτος βάσης το 2011. Αυτό σημαίνει ότι ένα μεγάλο ποσοστό ναυλομεσιτικών γραφείων (Γράφημα 1) έχει ιδρυθεί πριν τη δεκαετία του 1990 και έχουν πολλά χρόνια εμπειρίας στο χώρο της ναυτιλίας. Επιπλέον, οι εκάστοτε brokers που απασχολούνται σε αυτά φαίνεται πως εργάζονται αποτελεσματικά, πάντα υπό τις κατευθυντήριες γραμμές του γραφείου, προκειμένου τα γραφεία αυτά να παραμένουν ισχυρά και να έχουν κέρδη σε ένα τόσο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Τέλος, οι συγκεκριμένες εταιρείες μετά από τόσα χρόνια παρουσίας στη ναυτιλία σίγουρα έχουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των νεότερων, αυτό των επαγγελματικών σχέσεων. Έχουμε ήδη αναφέρει πως ένας ικανός broker πρέπει να είναι επικοινωνιακός, να έχει έγκαιρη και έγκυρη πληροφόρηση και να μπορεί να παίρνει αποφάσεις σε πολύ μικρά χρονικά διαστήματα. Όταν λοιπόν ένα ναυλομεσιτικό γραφείο στον Πειραιά έχει επιχειρηματικές δραστηριότητες για πάνω από 20 χρόνια, προφανώς απαρτίζεται, ως επί το πλείστον, από ανθρώπους που διαθέτουν τα παραπάνω στοιχεία και οι οποίοι είναι αποτελεσματικοί. Η επιλογή κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού σε συνδυασμό με έξυπνες στρατηγικές από τους υπεύθυνους του γραφείου μπορούν να αποτελέσουν τον ιδανικό συνδυασμό για μία ναυλομεσιτική εταιρεία, όπως και για κάθε επιχείρηση. Κατά συνέπεια, η πολυετής παρουσία στο ναυτιλιακό περιβάλλον, συνεπάγεται φήμη και σταθερότητα και επιπλέον σημαίνει ότι οι κάτοχοί του έχουν αναπτύξει στο χώρο της ναυτιλίας επαγγελματικές σχέσεις εμπιστοσύνης, οι οποίες μπορούν να διευκολύνουν πολλές φορές την έκβαση των διαπραγματεύσεων για την ολοκλήρωση – κλείσιμο ενός συμβολαίου μεταφοράς (charter party).

Γράφημα 1. Ηλικία Ναυλομεσιτικών Εταιρειών



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Επιπλέον από το Γράφημα 1 μπορούμε να δούμε πως ένα 28,13% του δείγματος των ναυλομεσιτικών γραφείων έχει ιδρυθεί τα τελευταία 5 χρόνια, δηλαδή την περίοδο 2007 με 2011. Όσα φυσικά γραφεία ιδρύθηκαν το 2007 θα είχαν και το κίνητρο των πολύ υψηλών ναύλων που επικρατούσαν σε κάθε κατηγορία πλοίου, άρα υψηλές προσδοκίες για μεγάλα έσοδα. Από το 2008 όμως και μετά, όταν και άρχισε η απότομη πτώση των ναύλων σίγουρα τα επιχειρηματικά πλάνα αυτών των εταιρειών θα πρέπει να άλλαξαν όπως και οι απαιτήσεις, καθώς σε μία οικονομική κρίση η εμπειρία και οι ανεπτυγμένες δημόσιες σχέσεις παίζουν σημαντικό ρόλο στην επιβίωση των εκάστοτε εταιρειών. Από φυσικό λοιπόν τα νεοσυσταθέντα γραφεία μέχρι και 5 έτη (28,13% του δείγματος) θα έχουν ένα ανταγωνιστικό μειονέκτημα στην τρέχουσα οικονομική και ναυτιλιακή κρίση.

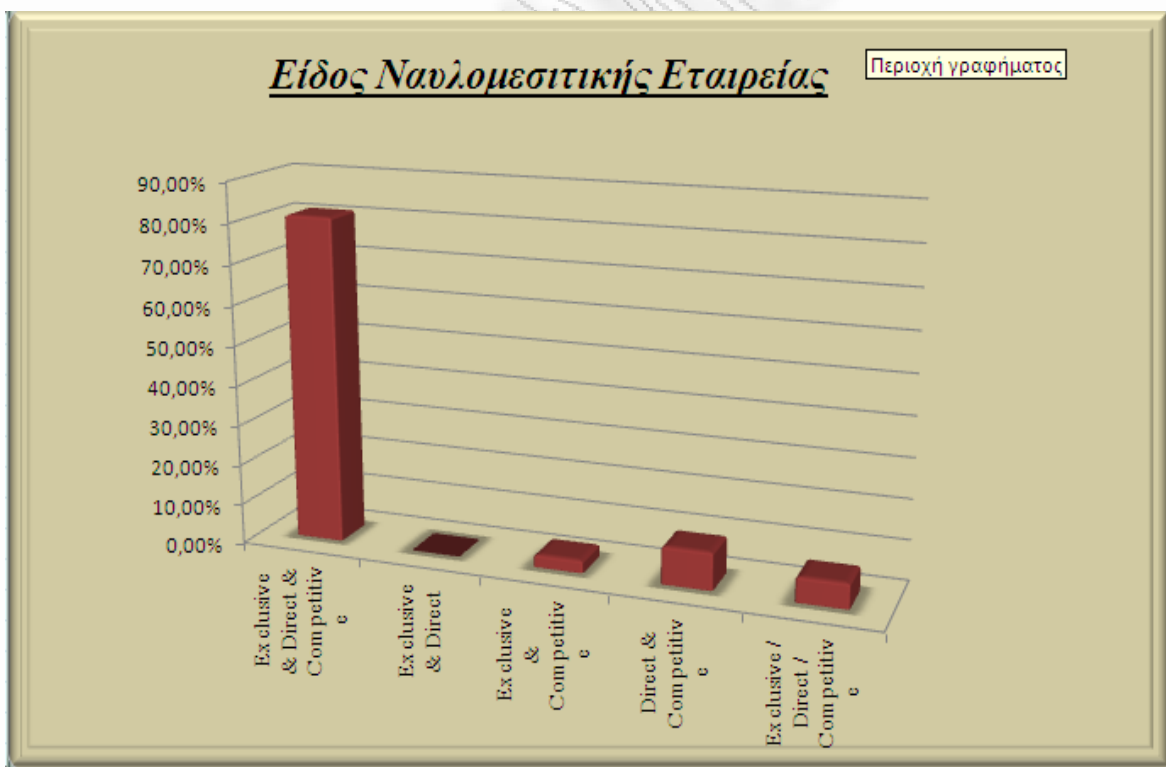
#### **2.2.1.2 Είδος Ναυλομεσιτικών Εταιρειών**

Εάν εξετάσουμε τώρα το είδος αυτών των ναυλομεσιτικών γραφείων θα παρατηρήσουμε πως πρόκειται για έναν αρκετά ομοιογενή κλάδο με ελάχιστες διαφοροποιήσεις. Το βασικό κοινό στοιχείο όλων των ναυλομεσιτικών γραφείων είναι ο επιχειρηματικός σκοπός, που δεν είναι άλλος από την μεσολάβηση μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών για την ολοκλήρωση συμβολαίων μεταφοράς φορτίων και η απόκτηση προμήθειας για την

μεσολάβηση αυτή. Υπάρχει όμως μία βασική διάκριση στους brokers ανάλογα με την εξειδίκευσή τους ή όχι σε κάποιο τομέα των ναυλώσεων<sup>37</sup>. Η διάκριση αυτή αφορά τους:

1. **Exclusive Brokers**, οι οποίοι ασχολούνται αποκλειστικά με την ναύλωση πλοίων μιας συγκεκριμένης ναυτιλιακής εταιρείας, είναι δηλαδή αποκλειστικοί συνεργάτες.
2. **Direct Brokers**, οι οποίοι εργάζονται συγκεκριμένα για λογαριασμό ενός πλοιοκτήτη ή ενός ναυλωτή χωρίς όμως να είναι οι αποκλειστικοί συνεργάτες αυτών. Ανταγωνίζονται λοιπόν άλλους direct brokers οι οποίοι αναζητούν πλοίο ή φορτίο για τον ίδιο πελάτη (πλοιοκτήτη ή ναυλωτή).
3. **Competitive Brokers**, οι οποίοι αναλαμβάνουν να ταιριάξουν πλοία και φορτία που δρουν στην ελεύθερη αγορά, χωρίς να έχουν απαραίτητα κάποιο σύνδεσμο - δέσμευση με τον εκάστοτε πλοιοκτήτη ή ναυλωτή.

Γράφημα 2. Είδος Ναυλομεσιτικής Εταιρείας



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

<sup>37</sup> Γ.Π. Βλάχος - Ε. Ψύχου, *Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων*, 2000

Όπως φαίνεται και από το Γράφημα 2, τα ναυλομεσιτικά γραφεία στην Ελλάδα, ως επί το πλείστον δεν επηρεάζονται από την παραπάνω διάκριση για τον απλούστατο λόγο ότι επιτελούν και τις 3 παραπάνω λειτουργίες ταυτόχρονα. Συγκεκριμένα το ποσοστό αυτό στην έρευνά μας φτάνει το 81,25%. Το παραπάνω αριθμητικό στοιχείο το επιβεβαιώνουν και brokers μέσα από τις εταιρείες. Όπως μας λένε, σε τέτοια επίπεδα ανταγωνισμού είναι δύσκολο να λειτουργείς μόνο στην ελεύθερη αγορά προσπαθώντας να συνδυάσεις κατάλληλα πλοία και φορτία. Πάντα θα πρέπει να δουλεύει το κάθε γραφείο και για λογαριασμό συγκεκριμένων εταιρειών, είτε αυτοί είναι πλοιοκτήτες είτε ναυλωτές. Αυτοί είναι εκείνοι οι οποίοι θα εμπιστεύονται και θα προτιμούν ένα συγκεκριμένο ναυλομεσιτικό γραφείο, οι μεν πλοιοκτήτες για να βρουν απασχόληση για συγκεκριμένα πλοία τους και οι δε ναυλωτές για να βρουν πλοία για συγκεκριμένα φορτία τους. Αυτό θα σημαίνει κερδισμένο χρόνο για όλα τα συμβαλλόμενα μέρη, μερική διασφάλιση της μεταφοράς λόγω της εμπιστοσύνης που αναπτύσσεται μέσω της διαχρονικής συνεργασίας και συνεπώς ευκολότερα έσοδα.

Συμπερασματικά λοιπόν 8 στα 10 ναυλομεσιτικά γραφεία δουλεύουν και ως **αποκλειστικοί** συνεργάτες πλοιοκτητών ή ναυλωτών, και ως **απλοί** συνεργάτες πλοιοκτητών ή ναυλωτών μαζί με πολλούς άλλους όμως brokers ταυτόχρονα και ως ελεύθεροι ναυλομεσίτες αναζητώντας ελεύθερα πλοία και φορτία προκειμένου να κλείσουν ένα συμβόλαιο μεταφοράς. Τα γραφεία που έχουν 2 από τις 3 προαναφερθείσες ιδιότητες δεν ξεπερνούν το 13% και μόνο ένα μικρό ποσό του 6% είναι μόνο exclusive ή μόνο direct ή μόνο competitive brokers. Συνήθως αυτοί που είναι μόνο exclusive, είναι ναυλομεσιτικά γραφεία που έχουν ιδρυθεί από τις ίδιες τις ναυτιλιακές εταιρείες και λειτουργούν στην ουσία σαν in-house brokers, δηλαδή σαν να δουλεύουνε μέσα στην ίδια την ναυτιλιακή εταιρεία. Από την άλλη αυτοί που είναι μόνο competitive brokers, με την πάροδο του χρόνου και με την προϋπόθεση ότι είναι αποτελεσματικοί, θα εξελιχθούν και σε exclusive ή direct shipbrokers γιατί θα τους προτιμούν μετά οι εκάστοτε πλοιοκτήτες ή ναυλωτές όταν θα έχουν δει μια καλή συνεργασία τόσο σε επικοινωνιακό όσο και σε οικονομικό επίπεδο.



### 2.2.1.3 Τύπος Ναυλομεσιτικών Εταιρειών

Μία όμως ακόμα διάκριση που μπορεί να γίνει στις ναυλομεσιτικές εταιρείες είναι η παρακάτω:

1. Απλό ναυλομεσιτικό γραφείο
2. Ναυλομεσιτική – Πλοιοκτήτρια
3. Ναυλομεσιτική – Άλλες Δραστηριότητες

Ο ναυλομεσιτικός κλάδος όπως είπαμε πρόκειται για ένα ομοιογενές σύνολο με ελάχιστες διαφοροποιήσεις. Παρ' όλα αυτά υπάρχουν κάποια στοιχεία που κάνουν να ξεχωρίζει μία επιχείρηση από μία άλλη, όπως το γεγονός ότι μπορεί να ασχολείται και με **άλλες δραστηριότητες** (κατηγορία 3) πέρα από τη μεσιτεία, όπως το consulting δηλαδή η παροχή συμβουλών για επιχειρηματικές δραστηριότητες στο χώρο της ναυτιλίας ή η σύνταξη αναφορών (reports) σχετικά με την κατάσταση των διαφόρων αγορών στην ναυτιλία (dry bulk market, liquid bulk market, sale & purchase...). Επίσης είναι δυνατόν μία ναυλομεσιτική να είναι **και πλοιοκτήτρια εταιρεία** (κατηγορία 2), γεγονός σπάνιο στην Ελλάδα, αλλά στο εξωτερικό είναι πιο συχνό φαινόμενο. Στη συγκεκριμένη κατηγορία εντάξαμε και τις ναυλομεσιτικές που έχουν ιδρυθεί από πλοιοκτήτριες για την εξυπηρέτηση μόνο των δικών τους πλοίων. Στο γράφημα 3 βλέπουμε τον τύπο των ναυλομεσιτικών εταιρειών του δείγματός μας.

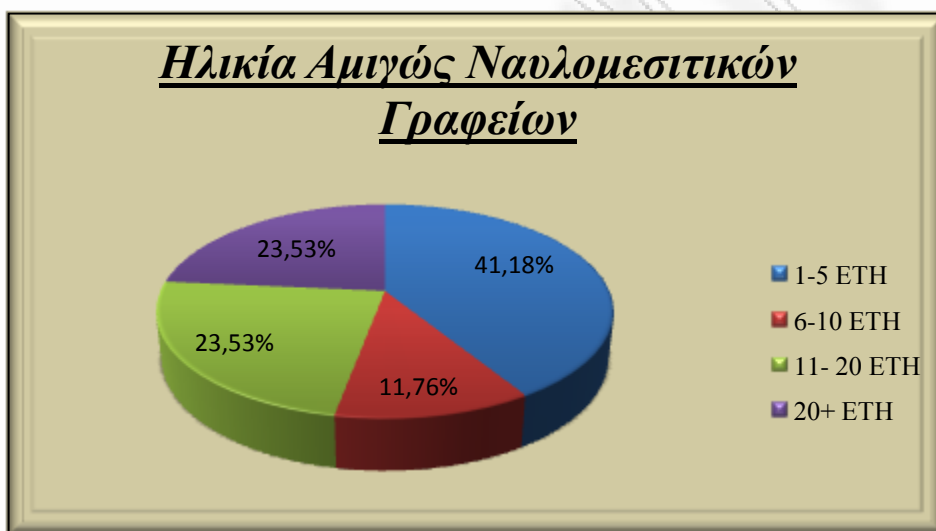
Γράφημα 3. Τύπος Ναυλομεσιτικών Εταιρειών



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα.

Όπως βλέπουμε το 53,13% είναι αποκλειστικά ναυλομεσιτικά γραφεία χωρίς να επιτελούν και άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες πέραν της μεσιτείας. Αυτό βέβαια που έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον είναι ότι από τα αμιγώς ναυλομεσιτικά γραφεία το μεγαλύτερο ποσοστό (41,18%) ανήκει στο εύρος ηλικίας 1 – 5 έτη (Γράφημα 4), γεγονός που δικαιολογείται κιόλας λόγω του μικρού χρόνου παρουσίας αυτών των γραφείων στα ναυλομεσιτικά δρώμενα. Επομένως, είναι λογικό ακόμα και αν υπάρχει κάποια επιθυμία από τους εκάστοτε ιδιοκτήτες για επέκταση και άλλων δραστηριοτήτων, αυτή να τίθεται σε ποιο μακροχρόνια βάση, οπότε και θα υπάρχει τόσο μεγαλύτερη κεφαλαιακή επάρκεια όσο και εμπειρία και ένα πιο ανεπτυγμένο δίκτυο πληροφόρησης.

Γράφημα 4. Ηλικία Αμιγώς Ναυλομεσιτικών Γραφείων



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

#### **2.2.1.4 Μεσιτικές Δραστηριότητες των Ναυλομεσιτικών Εταιρειών εκτός των Ξηρών Φορτίων**

Ένα σημαντικό στοιχείο που πρέπει να γνωρίζουμε για τις ναυλομεσιτικές εταιρείες στην Ελλάδα, είναι ότι όσον αφορά τις μεσιτείες των ναυλώσεων που εκτελούνε αυτές ανήκουν κυρίως στην αγορά ξηρών φορτίων (Dry Cargoes) η οποία είναι και πιο ανταγωνιστική και δευτερευόντως σε άλλες αγορές όπως για παράδειγμα η αγορά των υγρών φορτίων. Στην ερώτηση «Οι δραστηριότητες της επιχείρησής σας επεκτείνονται και σε άλλες αγορές

πέραν των μεσιτειών για ναυλώσεις ξηρού φορτίου;» (Παράρτημα...) η οποία τέθηκε στο αντίστοιχο ερωτηματολόγιο που μοιράστηκε στις ναυλομεσιτικές εταιρείες, το 57,69% (Γράφημα 5) έχει απαντήσει θετικά. Αυτό που βλέπουμε λοιπόν από τα αποτελέσματα της έρευνας, είναι ότι παραπάνω από 6 στα 10 ναυλομεσιτικά γραφεία ασχολούνται και με μεσιτείες σε άλλες αγορές εκτός από αυτή των ξηρών φορτίων (Dry Cargo Market) και μάλιστα το 53,3% από αυτά τα γραφεία εμπλέκεται στην αγορά των υγρών φορτίων η οποία αν και λειτουργεί σε συνθήκες ανταγωνισμού, είναι πιο «κλειστή» από αυτή των ξηρών φορτίων, πολύ πιο ευμετάβλητη και χρειάζεται πολύ καλή πληροφόρηση προκειμένου να επιτευχθεί μια συμφωνία με ναύλο σύμφωνα με τα ισχύοντα επίπεδα της αγοράς<sup>38</sup>.

Γράφημα 5. Μεσιτικές Δραστηριότητες εκτός των Ξηρών Φορτίων<sup>39</sup>



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

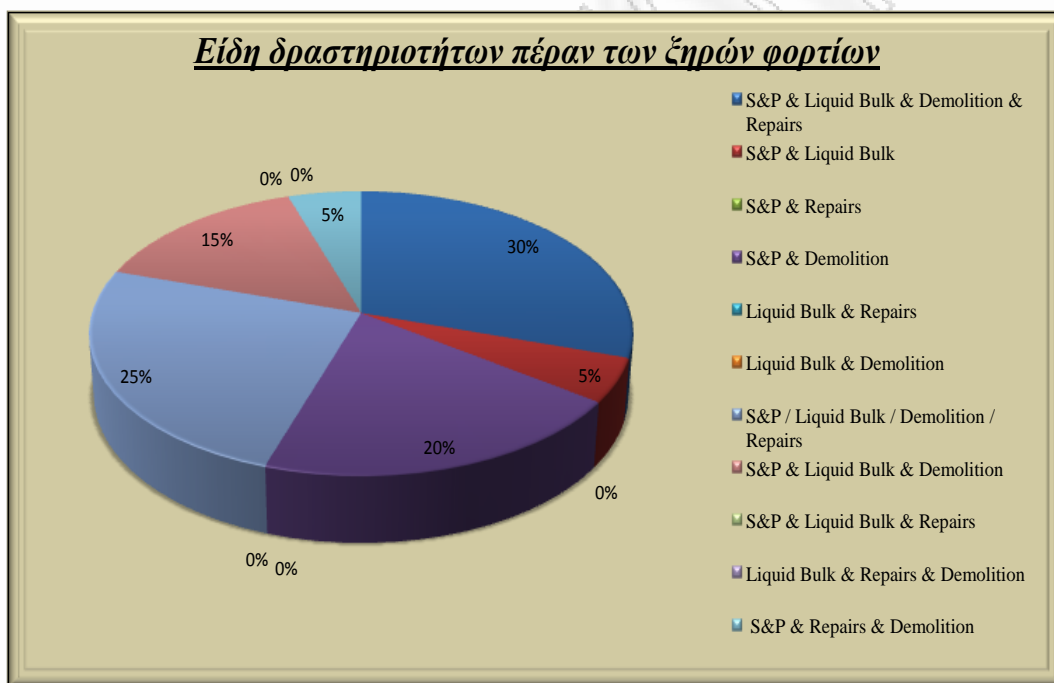
<sup>38</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

<sup>39</sup> Δεν συμπεριλαμβάνονται στις δραστηριότητες που αναφέρονται στο Γράφημα 3. Οι δραστηριότητες στο Γράφημα 3 αφορούν μη μεσιτικές δραστηριότητες.

### 2.2.1.5 Είδη Δευτερευουσών Μεσιτικών Δραστηριοτήτων των Ναυλομεσιτικών Εταιρειών εκτός των Ξηρών Φορτίων

Άλλα πεδία μεσιτικών δραστηριοτήτων με τα οποία ασχολούνται τα ναυλομεσιτικά γραφεία στην Ελλάδα είναι εκείνα των Αγοραπωλησιών (Sale & Purchase Market), των Επισκευών (Repair Market) και των Διαλύσεων (Demolition Market) Πλοίων. Στο Γράφημα 6 μπορούμε να δούμε την κατανομή των δευτερευόντων πεδίων των μεσιτικών δραστηριοτήτων των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων το 2011 όπως αυτά προέκυψαν από την έρευνά που πραγματοποιήσαμε.

Γράφημα 6. Δευτερεύουσες Μεσιτικές Δραστηριότητες εκτός των Ξηρών Φορτίων



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα<sup>40</sup>

Από το Γράφημα 6 βλέπουμε ότι το 30,00% των ναυλομεσιτικών εταιρειών που ασχολούνται και με άλλου είδους μεσιτείες επικεντρώνονται στις εξής αγορές:

<sup>40</sup> Οι κατηγορίες στο υπόμνημα που δεν εμφανίζονται στο Γράφημα 6, ανήκουν στο 0% που φαίνεται και στο pie chart και δεν έχουν επιλεγεί από κανένα ναυλομεσιτικό γραφείο.

1. Μεσιτείες Αγοραπωλησιών (Sale & Purchase Market)
2. Μεσιτείες Υγρών Φορτίων (Liquid Bulk Market)
3. Μεσιτείες Διαλύσεων Πλοίων (Demolition Market)
4. Μεσιτείες Επισκευών Πλοίων (Repair Market)

Φυσικά αυτό δεν σημαίνει σε όλες αυτές τις αγορές δίνουνε την ίδια σημασία ή συμμετέχουνε με την ίδια συχνότητα. Αυτό που προκύπτει μέσα και από συζητήσεις με ανθρώπους των εταιρειών αυτών, είναι ότι το ενδιαφέρον και η γνώση (know how) μέσω εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού για αυτές τις αγορές υπάρχει, επομένως όταν υπάρχει η ευκαιρία και η δυνατότητα για τη μεσολάβηση σε μία από τις παραπάνω αγορές, φυσικά και θα υπάρξει δραστηριοποίηση του εκάστοτε γραφείου.

Υπάρχει βέβαια και ένα 25,00% των ναυλομεσιτικών γραφείων που ασκούν και άλλου είδους μεσιτείες που επικεντρώνονται μόνο σε ένα είδος από τις παραπάνω 4 κατηγορίες, κυρίως λόγω έλλειψης know how και δευτερευόντως λόγω έλλειψης των κατάλληλων επαφών και μέσων πληροφόρησης για την εκάστοτε αγορά. Αυτό βέβαια δεν είναι και ο μόνος λόγος, καθώς πολλές εταιρείες προτιμούν να εστιάζουν σε 1-2 τομείς – αγορές και σε αυτές να εξειδικεύονται, αποκτώντας έτσι συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους.

Τέλος, το υπόλοιπο 45% ασχολείται είτε με 2 είτε με 3 από τις προαναφερθείσες αγορές, όμως μιλάμε ήδη για ένα μικρό ποσοστό επί του συνόλου των ναυλομεσιτικών εταιρειών και επιπλέον μιλάμε για δευτερεύουσες δραστηριότητες, δηλαδή το κύριο εισόδημα προσδοκάται κυρίως από τα brokerage commissions επί των ναυλώσεων στην αγορά του χύδην ξηρού φορτίου (Dry Bulk Market).

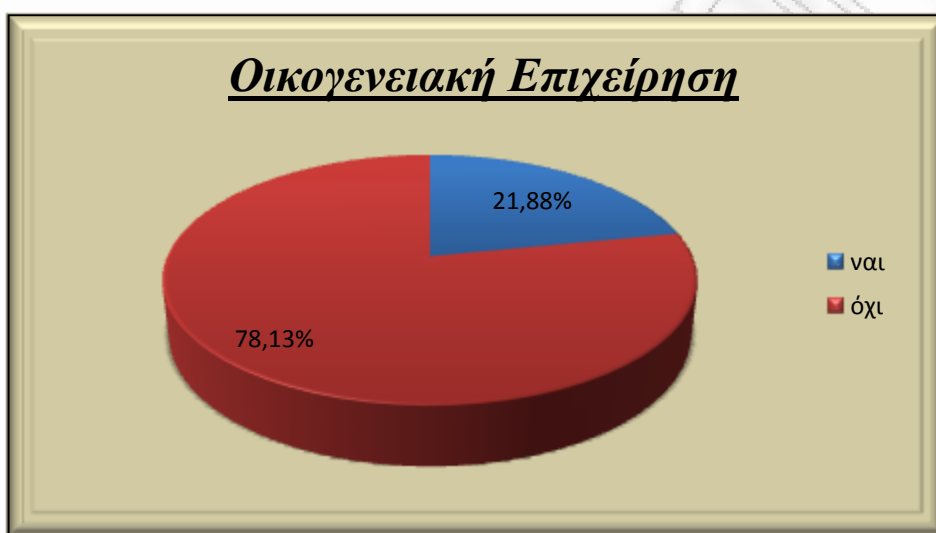
#### **2.2.1.6 Οικογενειακές Ναυλομεσιτικές Εταιρείες**

Είδαμε παραπάνω ότι ένα μεγάλο ποσοστό ναυλομεσιτικών γραφείων στην Ελλάδα έχει ιδρυθεί τα τελευταία 5 χρόνια, ένα αξιοσημείωτο όμως χαρακτηριστικό είναι ότι από αυτές μόνο 1 στις 7 είναι οικογενειακή επιχείρηση. Αντίθετα οι 6 στις 7 έχουν προκύψει είτε από συνεργασίες μεταξύ brokers οι οποίοι γνωρίζονται μεταξύ τους πολύ καιρό τόσο σε

επαγγελματικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο είτε από επέκταση κάποιου άλλου γραφείου από το εξωτερικό το οποίο αποφάσισε να έχει γραφεία και στην Ελλάδα.

Παρ' όλα αυτά, κοιτάζοντας και στο υπόλοιπες ναυλομεσιτικές εταιρείες θα διαπιστώσουμε πως το οικογενειακό στοιχείο την παρούσα περίοδο εκλείπει. Πιο συγκεκριμένα, όπως φαίνεται και από το γράφημα 7, στο σύνολο των ναυλομεσιτικών γραφείων σχεδόν 1 στις 5 (21,88%) μόνο είναι οικογενειακές επιχειρήσεις.

Γράφημα 7. Οικογενειακές Ναυλομεσιτικές Εταιρείες



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Βέβαια πρέπει να πούμε ότι στα ναυλομεσιτικά γραφεία που δεν έχουν το οικογενειακό στοιχείο συμπεριλαμβάνονται και κάποιοι μεγάλοι ναυλομεσιτικοί οίκοι οι οποίοι έχουν γραφεία σε όλο τον κόσμο, όμως δεν αποτελούν παραπάνω από το 10% του συνόλου των εταιρειών του δείγματος. Όπως θα δούμε και παρακάτω, όλες οι ναυλομεσιτικές εταιρείες ιδρύθηκαν από ανθρώπους που είχαν ιστορικό στη ναυτιλία, είτε δηλαδή ως brokers, είτε ως στελέχη σε ναυτιλιακές και παραναυτιλιακές εταιρείες. Έτσι, λοιπόν βλέπουμε ότι τα περισσότερα ναυλομεσιτικά γραφεία τα δημιούργησαν είτε μόνοι τους είτε με κάποιον ή κάποιους συνεργάτες, επαγγελματίες οι οποίοι σχετίζονταν προηγουμένως με τη ναυλομεσιτεία ή ήταν σε κάποια άλλη ναυτιλιακή ή παραναυτιλιακή θέση.

### 2.2.1.7 Γραφεία στο εξωτερικό Ελληνικών Ναυλομεσιτικών Εταιρειών

Ένα ακόμα από τα χαρακτηριστικά του μεγαλύτερου ποσοστού των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων είναι το γεγονός πως δεν έχουν γραφεία στο εξωτερικό, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων τις οποίες κιάλας αποτελούν κυρίως μεγάλοι ναυλομεσιτικοί οίκοι οι οποίοι στην πραγματικότητα έχουν απλώς ένα ακόμη παράρτημα στην Ελλάδα και δεν είναι ελληνικού ιδιοκτησιακού καθεστώτος. Όπως μπορούμε να δούμε και στο Γράφημα 8 παρακάτω, το 75% των ναυλομεσιτικών γραφείων του δείγματός μας δεν διαθέτει γραφεία στο εξωτερικό.

Γράφημα 8. Γραφεία στο Εξωτερικό Ελληνικών Ναυλομεσιτικών Εταιρειών



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Το φαινόμενο αυτό μπορεί να δικαιολογηθεί από το γεγονός ότι η ύπαρξη ή μη γραφείων στο εξωτερικό, δεν αποτελεί εμπόδιο στις επικοινωνίες και στις διαπραγματεύσεις για το κλείσιμο συμβολαίων μεταφοράς και εκτός από αυτό, το μεγαλύτερο μέρος των διαπραγματεύσεων γίνεται μέσω τηλεφώνου και email ενώ και τα αντίστοιχα Orders (ελεύθερα φορτία προς μεταφορά) και Positions (ελεύθερα πλοία για ναύλωση) διακινούνται ηλεκτρονικά μέσω λογισμικών μηνυμάτων (messenger software). Επομένως, μία επένδυση σε ένα γραφείο στο εξωτερικό από ένα ελληνικό ναυλομεσιτικό γραφείο, θα υπαγορευόταν κυρίως από λόγους οικονομικής μεγέθυνσης του ίδιου του γραφείου και κατά συνέπεια από προοπτική για επέκταση και σε άλλες αγορές είτε αυτές σχετίζονται με

τη ναυλομεσιτεία είτε όχι. Σε μία τέτοια περίπτωση θα υπήρχε ανάγκη για άμεση, συνεχή, και ακόμα πιο αξιόπιστη πληροφόρηση από μεγάλα εμπορικά και βιομηχανικά κέντρα όπως το Λονδίνο και η Σαγκάη, προκειμένου:

1. να διασφαλιστεί αρχικά το κεφάλαιο της επένδυσης και τα όποια έξοδα προέκυπταν από αυτή (μισθοί, ασφάλιση, ενοίκια, εξοπλισμοί κτλ.),
2. να μπορέσει το γραφείο να εδραιωθεί σαν οικονομική οντότητα στη νέα ή στις νέες αγορές μέσω των κατάλληλων επιχειρηματικών επιλογών και
3. να αρχίσει να παράγει κέρδη από την επένδυση αυτή.

Κρίνοντας όμως και εκ του αποτελέσματος, τα περισσότερα ελληνικά ναυλομεσιτικά γραφεία έχουν μία σταθερή πορεία τόσα χρόνια και το γεγονός ότι δεν έχουν επεκταθεί στο εξωτερικό δεν έχει σταθεί εμπόδιο στην οικονομική τους ανάπτυξη.

Όσον αφορά τώρα τις εταιρείες που έχουν γραφεία στο εξωτερικό, τα γραφεία αυτά βρίσκονται σε μεγάλα εμπορικά και χρηματοπιστωτικά κέντρα όπως:

1. Λονδίνο
2. Νέα Υόρκη
3. Σαγκάη
4. Όσλο
5. Σιγκαπούρη

#### **2.2.1.8 Ιστορικό στη Ναυτιλία Ελληνικών Ναυλομεσιτικών Εταιρειών**

Ένα τελευταίο γενικό χαρακτηριστικό των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων που εξετάζουμε είναι το αν οι ιδιοκτήτες των είχαν παρελθόν στο ναυτιλιακό περιβάλλον. Στο συγκεκριμένη περίπτωση τα πράγματα είναι πάρα πολύ απλά γιατί όλες οι εταιρείες του δείγματος (αυτοί που τις ίδρυσαν δηλαδή) είχαν κάποια σχέση με τη ναυτιλία παλαιότερα (Γράφημα 9). Μέσα και από συζητήσεις, οι περισσότεροι ιδιοκτήτες των ναυλομεσιτικών γραφείων εργάζονταν προηγουμένως ως brokers σε άλλα ναυλομεσιτικά γραφεία ή μέσα σε ναυτιλιακές εταιρείες (in house brokers). Άλλοι επίσης μπορεί να δουλεύανε ως υπάλληλοι για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα σε κάποια ναυτιλιακή εταιρεία ή να είχανε κάποια άλλη παραναυτιλιακή εταιρεία (προμήθειες πλοίων π.χ.) Τέλος και για τους μεγάλους ναυλομεσιτικούς οίκους που είχανε ήδη γραφεία στο εξωτερικό, οι υπεύθυνοι –



managers που είναι σε αυτούς έχουν ιστορικό στο χώρο της ναυλομεσιτείας. Τα παραπάνω γεγονότα δικαιολογούνται απόλυτα, καθώς είναι πολύ δύσκολο να μπει κάποιος και να εδραιωθεί σε μία αγορά με την οποία δεν είχε καμία σχέση ποτέ προηγουμένως, ιδιαίτερα δε όταν αυτή απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις (τόσο σε θεωρητικό όσο και σε πρακτικό επίπεδο) και είναι και πλήρως ανταγωνιστική. Συνεπώς είναι αναμενόμενο και το 100% των ναυλομεσιτικών γραφείων ( οι ιδιοκτήτες τους δηλαδή) να έχουν κάποιο επαγγελματικό παρελθόν στα ναυτιλιακά δρώμενα.

Γράφημα 9. **Ιστορικό στη ναυτιλία των ιδρυτών των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων**



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

## **2.3 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ**

### **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Στο κεφάλαιο αυτό θα κάνουμε μία ανάλυση σχετικά με το προσωπικό που εργάζεται στις ναυλομεσιτικές εταιρείες και η οποία βασίζεται στο ερωτηματολόγιο που μοιράστηκε κατά τη διάρκεια της έρευνας σε κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο του δείγματος. Η ανάλυση αυτή έχει να κάνει με τον αριθμό των ατόμων που εργάζονται στα ναυλομεσιτικά γραφεία, με το επίπεδο σπουδών, με το κριτήριο που προσλαμβάνουν προσωπικό οι ναυλομεσιτικές εταιρείες, με την εθνικότητα και τέλος με το ποσοστό αντρών – γυναικών των γραφείων. Σκοπός της ενότητας αυτής είναι, να σχηματιστεί μία εικόνα για τη δομή του προσωπικού των ναυλομεσιτικών εταιρειών τόσο σε μορφωτικό όσο και σε επίπεδο διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού. Φυσικά η οργάνωση των ναυλομεσιτικών εταιρειών είναι από τις πιο απλές μορφές οργάνωσης, όμως αυτό δεν αναιρεί το γεγονός ότι πάντα η διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού αποτελεί από τους βασικούς πυλώνες οργάνωσης και λειτουργίας μιας επιχείρησης. Συνοπτικά λοιπόν οι κατηγορίες για την έρευνα του προσωπικού, όπως αυτές τέθηκαν και στα ερωτηματολόγια είναι οι εξής:

1. Αριθμός εργαζομένων στα ναυλομεσιτικά γραφεία
2. Επίπεδο σπουδών των εργαζομένων στα ναυλομεσιτικά γραφεία
3. Κριτήρια προσλήψεων εργαζομένων στα ναυλομεσιτικά γραφεία
4. Εθνικότητα εργαζομένων ναυλομεσιτικών γραφείων
5. Αναλογία αντρών – γυναικών στα ναυλομεσιτικά γραφεία

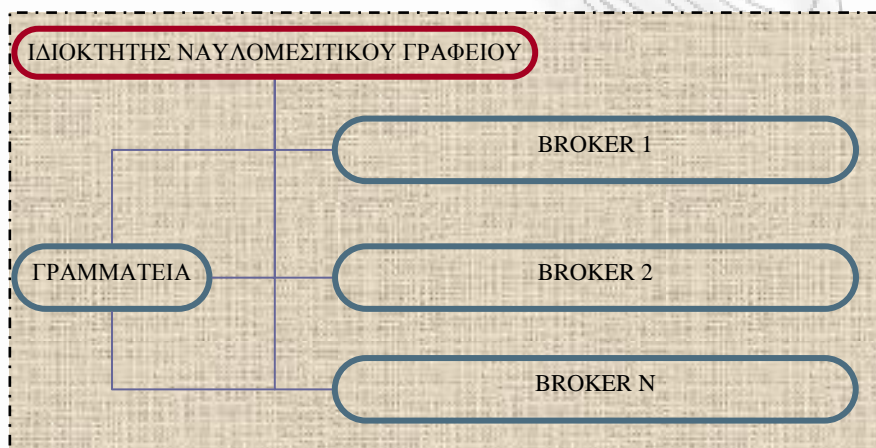
Στη συνέχεια θα αναλύσουμε εκτενώς τις παραπάνω 5 κατηγορίες όπως αυτές διαμορφώθηκαν από την έρευνα που διεξήγαμε στις ναυλομεσιτικές εταιρείες.

## 2.3.1 ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

### 2.3.1.1 Αριθμός Εργαζομένων στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία

Οι ναυλομεσιτικές εταιρείες στην Ελλάδα έχουν σχετικά απλή **οργανωτική δομή** (organization structure)<sup>41</sup>. Με τον όρο Οργανωτική Δομή, εννοούμε πόσο περίπλοκη (complexity) ιεραρχικά είναι η δομή σε μία επιχείρηση, πόσο συγκεντρωτικές (centralization) είναι οι εξουσίες και πόσο τυποποιημένες είναι από πριν οι διαδικασίες στην επιχείρηση (formalization) (Α.Μ Γουλιέλμος, 2006). Σε θέματα ιεραρχίας λοιπόν ακολουθείται το παρακάτω μοτίβο:

Γράφημα 10. Ιεραρχικό Διάγραμμα Μέσης Ναυλομεσιτικής Εταιρείας



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Όπως φαίνεται και από το παραπάνω διάγραμμα το προσωπικό των ναυλομεσιτικών γραφείων το αποτελούν κυρίως ο ιδιοκτήτης (broker και αυτός), ένας αριθμός υπαλλήλων – brokers και ένα άτομο που εκτελεί γραμματειακά καθήκοντα. Οι αποφάσεις στο γραφείο παίρνονται από τον ιδιοκτήτη ή τους ιδιοκτήτες της εταιρείας, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι οι εκάστοτε brokers δεν παίρνουν οι ίδιοι αποφάσεις που σχετίζονται με υποψήφιους πελάτες του γραφείου. Εξάλλου ο κάθε broker αναλαμβάνει την ευθύνη για:

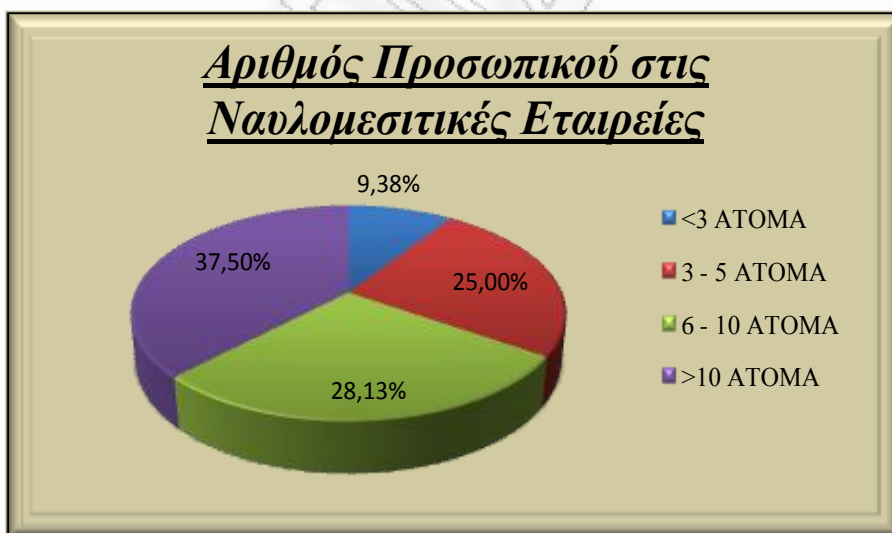
<sup>41</sup> Α.Μ Γουλιέλμος, *Management Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων*, 2006

1. την απασχόληση συγκεκριμένων πελατών του γραφείου, μέσω της αναζήτησης φορτίου ή ελεύθερου πλοίου (για πλοιοκτήτη ή ναυλωτή αντίστοιχα) και
2. το κλείσιμο νέων συμβολαίων μεταφοράς (charter parties) τα οποία θα αποφέρουν έσοδα (brokerage commissions) στο γραφείο.

Αυτή στην ουσία είναι και η βασική **τυποποίηση** των καθηκόντων σε μία ναυλομεσιτική εταιρεία, πάντα όμως για κάθε ενέργεια λογοδοτούν στον ιδιοκτήτη ή τους ιδιοκτήτες της εταιρείας, αφού σε αυτούς **συγκεντρώνεται** η Κεντρική Εξουσία και ο έλεγχος της επιχείρησης. Ο αριθμός των ατόμων που μπορεί να δουλεύουν σε ένα ναυλομεσιτικό γραφείο, όπως αυτός προκύπτει από την έρευνα που έχουμε κάνει στην ουσία επιβεβαιώνει την παραπάνω οργανωτική δομή.

Χαρακτηριστικά, όπως φαίνεται και από το Γράφημα 11, 34,38% (παραπάνω από 1 στις 3) είναι το ποσοστό των ναυλομεσιτικών εταιρειών που απασχολούν μέχρι 5 άτομα. Αυτές τις εταιρείες τις αποτελούν 1 ή 2 ιδιοκτήτες, άλλοι 2 broker και ένα άτομο που ασκεί γραμματειακά καθήκοντα. Ενίοτε μπορεί να μην υπάρχει καθόλου άτομο για γραμματειακή υποστήριξη σε αυτές τις εταιρείες αντίθετα μπορεί να υπάρχει ένας τρίτος broker και οι εργασίες γραμματειακής φύσεως ασκούνται από όλα τα άτομα (κυρίως τους υπαλλήλους) μέσα στην εταιρεία.

Γράφημα 11. Αριθμός Προσωπικού στις Ναυλομεσιτικές εταιρείες

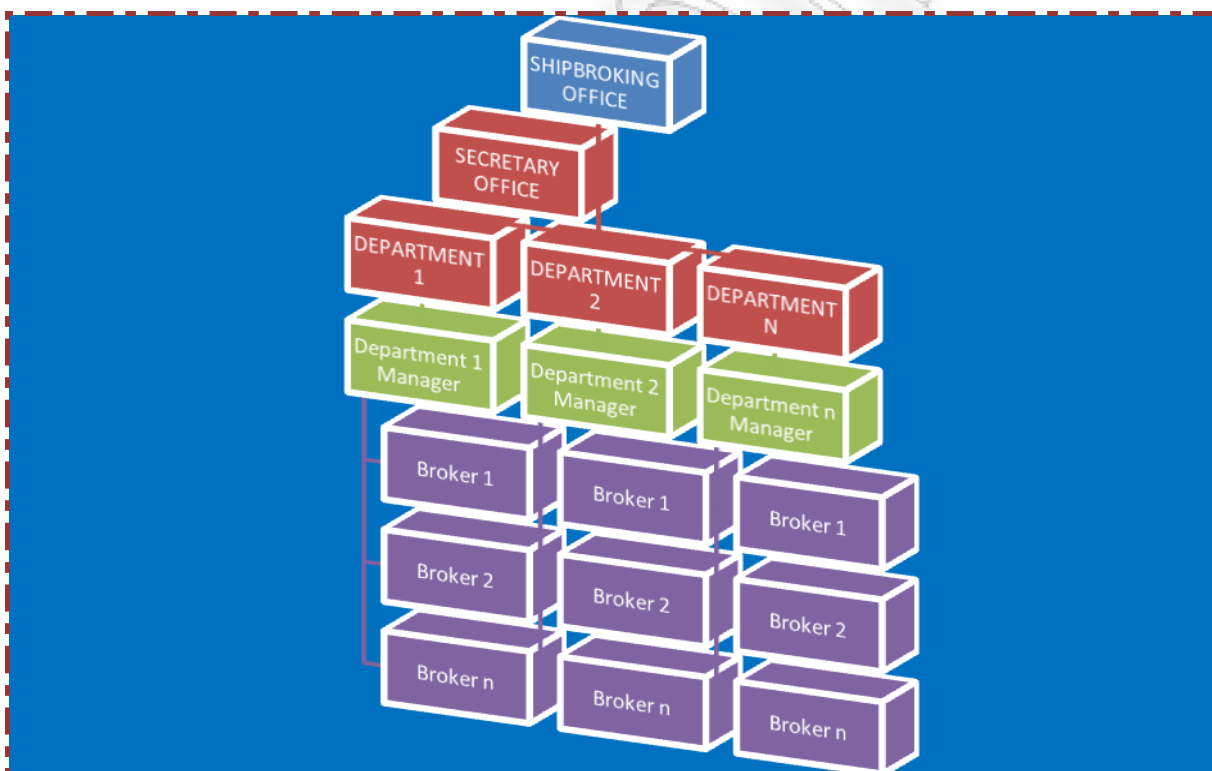


Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Συνολικά, σε πάνω από τα μισά γραφεία του δείγματος εργάζονται από 3 μέχρι 10 άτομα και στο 28,13% επί του συνόλου από 6 μέχρι 10 άτομα. Υπάρχουν βέβαια και μεγάλες ναυλομεσιτικές εταιρείες που απασχολούν πάνω από 10 άτομα, από τις οποίες μερικές κιάλας είναι τμήματα μεγάλων ναυλομεσιτικών οίκων του εξωτερικού και σαν ποσοστό επί του συνόλου καταλαμβάνουν το 37,5%.

Επίσης στις μεγαλύτερες εταιρείες υπάρχουν ξεχωριστά τμήματα για την κάθε δραστηριότητα της εταιρείας και τροποποιώντας το Γράφημα 10 θα είχαμε το παρακάτω Ιεραρχικό Διάγραμμα:

Γράφημα 12. Ιεραρχικό Διάγραμμα Ναυλομεσιτικής Εταιρείας >10 ατόμων



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Όπως βλέπουμε στις πιο μεγάλες ναυλομεσιτικές εταιρείες ακολουθείται ένα οργανόγραμμα παρεμφερές με αυτό άλλων μεγάλων εταιρειών. Δηλαδή και στην περίπτωση των ναυλομεσιτικών γραφείων υπάρχει ο ιδιοκτήτης – γενικός διευθυντής, το

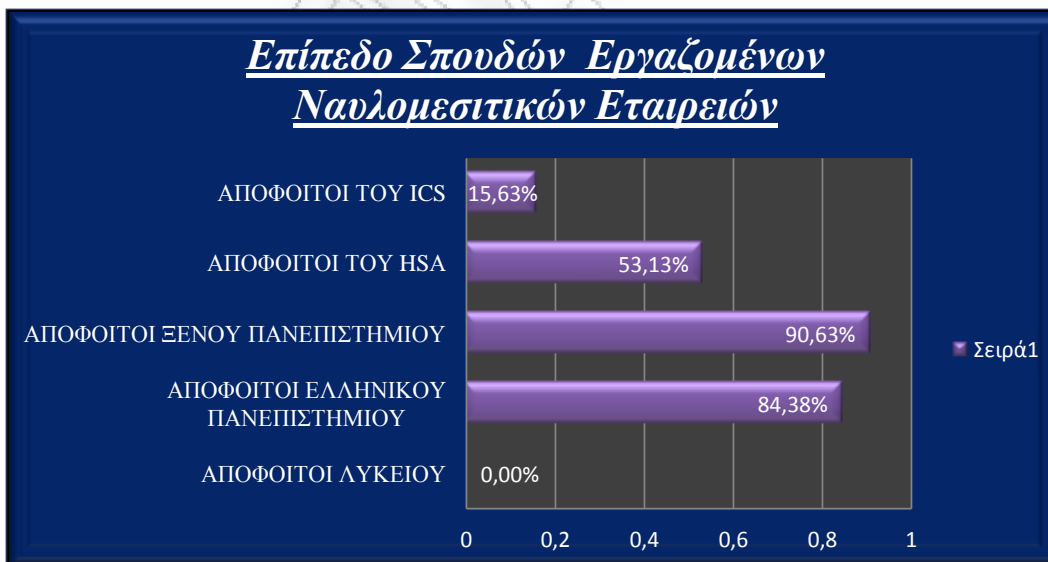
τμήμα της γραμματείας ενώ τέλος και για κάθε τμήμα ξεχωριστά υπάρχει ένας υπεύθυνος – manager στον οποίο λογοδοτούν όλοι οι brokers του τμήματος.

### **2.3.1.2 Επίπεδο Σπουδών των Εργαζομένων στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία**

Με τον όρο «επίπεδο σπουδών» όπως τέθηκε και στα ερωτηματολόγια που μοιράστηκαν στις ναυλομεσιτικές εταιρείες εννοούμε αν οι εργαζόμενοι είναι απόφοιτοι μόνο Λυκείου, αν έχουν αποφοιτήσει από κάποιο ελληνικό ή ξένο πανεπιστήμιο και αν έχουν παρακολουθήσει τα σεμινάρια της Ένωσης Ελλήνων Μεσιτών Ναυτιλιακών Συμβάσεων ή του αντίστοιχου Institute of Chartered Shipbrokers.

Ξεκινώντας την ανάλυση σε αυτό το σημείο πρέπει να πούμε ότι σε καμία εταιρεία δεν βρίσκεται εργαζόμενος που να έχει μόνο απολυτήριο Λυκείου. Σε όλες τις εταιρείες οι εργαζόμενοι έχουν αποφοιτήσει είτε από ελληνικό είτε από ξένο πανεπιστήμιο και σε κάποιες από αυτές έχουν παρακολουθήσει και τα σεμινάρια της Ένωσης Ελλήνων Μεσιτών Ναυτιλιακών Συμβάσεων και του Institute of Chartered Shipbrokers. Στο Γράφημα 13 βλέπουμε πως καταγράφεται ποσοτικά το επίπεδο σπουδών των εργαζομένων των ναυλομεσιτικών γραφείων.

Γράφημα 13. Επίπεδο Σπουδών Εργαζομένων Ναυλομεσιτικών Εταιρειών



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Όπως βλέπουμε και από το παραπάνω Γράφημα στο 90,63% των ναυλομεσιτικών γραφείων απασχολούνται εργαζόμενοι οι οποίοι είναι απόφοιτοι ξένου πανεπιστημίου και στο 84,38% των εταιρειών υπάρχουν εργαζόμενοι οι οποίοι είναι απόφοιτοι ελληνικού πανεπιστημίου. Φυσικά σε μερικές περιπτώσεις αυτά τα δύο συμπίπτουν καθώς κάποιοι έχουν ολοκληρώσει το προπτυχιακό τους επίπεδο στην Ελλάδα και ολοκλήρωσαν κάποιο μεταπτυχιακό ή ένα δεύτερο πτυχίο σε κάποια χώρα του εξωτερικού. Σε κάθε περίπτωση πάντως, φαίνεται ότι ένα πτυχίο ξένου πανεπιστημίου αποτελεί σημαντικό προσόν και οι υπεύθυνοι των ναυλομεσιτικών γραφείων το προσμετρούν ως σημαντικό στοιχείο για την πρόσληψη ενός υπαλλήλου, χωρίς βέβαια αυτό να σημαίνει ότι υποσκελίζουν το πτυχίο ενός Ελληνικού Πανεπιστημίου. Όσον αφορά τα πιστοποιητικά της Ένωσης Ελλήνων Μεσιτών Ναυτιλιακών Συμβάσεων, είναι αξιοσημείωτο πως 1 στις 2 ναυλομεσιτικές εταιρείες απασχολούν έστω έναν εργαζόμενο ο οποίος έχει παρακολουθήσει τα σεμινάρια των Ελλήνων Ναυλομεσιτών και έχει πάρει το αντίστοιχο πιστοποιητικό, ενώ σχεδόν 1 στις 6 επιχειρήσεις έχει έστω έναν εργαζόμενο ο οποίος να έχει ολοκληρώσει τον κύκλο σεμιναρίων του Institute of Chartered Shipbrokers.

### **2.3.1.3 Κριτήρια Προσλήψεων των Εργαζομένων στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία**

Σε αυτό το μέρος θα ασχοληθούμε με τα κριτήρια που υπάρχουν στις ναυλομεσιτικές εταιρείες για την πρόσληψη ναυτιλιακών στελεχών – brokers ως επί το πλείστον. Επειδή κάθε εταιρεία έχει διαφορετική πολιτική ως προς τις προσλήψεις κατηγοριοποιήσαμε τα κριτήρια προσλήψεων σε βαθμό σημαντικότητας 1, 2, 3 και 4 δίνοντας έτσι την δυνατότητα σε κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο να ιεραρχήσει τα κριτήρια που χρησιμοποιεί για να κάνει μία πρόσληψη από το πιο σημαντικό (1) στο λιγότερο σημαντικό (4). Τα κριτήρια που τέθηκαν εξαρχής στο ερωτηματολόγιο ήταν τα εξής:

1. Πτυχίο Ναυτιλιακών Σπουδών
2. Θαλάσσια Προϋπηρεσία
3. Προϋπηρεσία σε Ναυλομεσιτικό γραφείο
4. Προϋπηρεσία σε οποιαδήποτε επιχείρηση (είτε ναυτιλιακή είτε εκτός ναυτιλίας)

Ύστερα από την έρευνά μας λοιπόν, ως το **No1** κριτήριο για την πρόσληψη σε ναυλομεσιτική εταιρεία κρίθηκε εκείνο της προϋπηρεσίας σε ναυλομεσιτική υπηρεσία με προτίμηση του 81,25% των εταιρειών του δείγματος (Γράφημα 14), ενώ σε μόλις 12,5% των ναυλομεσιτικών εταιρειών υπάρχει το πτυχίο Ναυτιλιακών Σπουδών ως πρώτη προτίμηση για την πρόσληψη ενός υπαλλήλου. Τέλος ένα 6,26% (ή 1 στις 16 εταιρείες) επιλέγει ως βασικό κριτήριο την θαλάσσια προϋπηρεσία ή την προϋπηρεσία σε οποιαδήποτε άλλη επιχείρηση (είτε ναυτιλιακή είτε εκτός ναυτιλίας).

Γράφημα 14. **No 1 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα.

Με βάση και το παραπάνω γράφημα αποδεικνύεται πως στις περισσότερες εταιρείες αυτό που παίζει το σημαντικότερο ρόλο για να προσλάβουν κάποιον υπάλληλο – ναυλομεσίτη θέλουνε την αντίστοιχη εμπειρία (και μάλιστα σε πολλές από αυτές αποδεδειγμένη εμπειρία όπως μας είπαν οι ιθύνοντες κάποιων εταιρειών). Αυτό γιατί ένας έμπειρος ναυλομεσίτης θα χρειαστεί λιγότερο χρόνο για να προσαρμοστεί στα δεδομένα της ναυτιλιακής αγοράς, συνεπώς μικρότερο κόστος για το γραφείο και επιπλέον θα διαχειριστεί μία δύσκολη κατάσταση καλύτερα από έναν άπειρο ναυλομεσίτη ο οποίος είναι τελειόφοιτος και δεν έχει προηγούμενη εργασιακή εμπειρία σε ναυλομεσιτικό γραφείο. Για



αυτό το λόγο κιόλας πολλοί νέοι ναυλομεσίτες εργάζονται για ένα μικρό διάστημα ως εκπαιδευόμενοι (με ένα ποσό ίσο ή μικρότερο του βασικού μισθού) δίπλα σε έμπειρους ναυλομεσίτες, προκειμένου να καλύψουν το εμπειρικό κομμάτι που τους λείπει και που συμπληρώνει το θεωρητικό κομμάτι και ύστερα ξεκινάνε να εργάζονται κανονικά σαν brokers.

Σαν **δεύτερο** σημαντικό κριτήριο για την πρόσληψη σε ένα ναυλομεσιτικό γραφείο κρίνεται το Πτυχίο Ναυτιλιακών Σπουδών<sup>42</sup>. Είναι γενικώς αποδεκτό πως ακόμα και αν η εργασιακή εμπειρία παίζει σημαντικό ρόλο για την πρόσληψη ενός υπαλλήλου – broker, το θεωρητικό κομμάτι είναι ένα αναπόσπαστο μέρος των ικανοτήτων – δεξιοτήτων που πρέπει να έχει ένα ναυτιλιακό στέλεχος. Με το πτυχίο των ναυτιλιακών σπουδών μπορεί ο εκάστοτε υπάλληλος να κατανοεί την φύση και τη λειτουργία των διαφόρων οικονομικών και ναυτιλιακών γεγονότων και τις συνέπειες που αυτές μπορεί να έχουν στο ναυτιλιακό περιβάλλον γενικότερα και στην επιχείρησή που εργάζεται ειδικότερα.

Γράφημα 15. **No 2 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**



Πηγή: *Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα*

<sup>42</sup> Είτε από Πανεπιστήμιο του εσωτερικού, είτε του εξωτερικού

Το 68,75% λοιπόν των ναυλομεσιτικών επιχειρήσεων έχουν θέσει ως βασικό Νο 2 κριτήριο για την πρόσληψη εργαζομένων, το Πτυχίο Ναυτιλιακών Σπουδών και μόλις το 15,63% έχει ως Νο 2 κριτήριο την προϋπηρεσία σε κάποια ναυλομεσιτική υπηρεσία. Επίσης, 1 στις 8 (12,5%) ναυλομεσιτικά γραφεία θέτουν ως Νο2 κριτήριο πρόσληψης την προϋπηρεσία σε οποιαδήποτε εταιρεία είτε αυτή είναι ναυτιλιακή είτε είναι εκτός ναυτιλίας και μόλις 3,13% έχει ως Νο2 κριτήριο την θαλάσσια προϋπηρεσία.

Το κριτήριο που εμφανίζεται με τη μεγαλύτερη συχνότητα ως το **τρίτο** πιο σημαντικό είναι αυτό της θαλάσσιας προϋπηρεσίας.

Γράφημα 16. **Νο 3 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Το 56,25% (πάνω από τις μισές) των ερωτηθέντων ναυλομεσιτικών γραφείων επέλεξαν ως τρίτο σημαντικότερο κριτήριο την θαλάσσια προϋπηρεσία, με την προϋπηρεσία σε οποιαδήποτε εταιρεία (είτε αυτή είναι ναυτιλιακή είτε είναι εκτός ναυτιλίας) να ακολουθεί με ποσοστό 21,88%, το πτυχίο Ναυτιλιακών Σπουδών με 18,75% και η προϋπηρεσία σε ναυλομεσιτική εταιρεία με 3,13%. Αυτό αποδεικνύει κίολας τη σημαντικότητα της

προϋπηρεσίας σε κάποιο ναυλομεσιτικό γραφείο, αφού μόλις 1 στις 32 εταιρείες θέτει αυτό το κριτήριο ως το τρίτο πιο σημαντικό σε σχέση με τα υπόλοιπα.

Τέλος το **τέταρτο** και τελευταίο πιο σημαντικό κριτήριο είναι η προϋπηρεσία σε οποιαδήποτε εταιρεία (είτε αυτή είναι ναυτιλιακή είτε είναι εκτός ναυτιλίας) σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας που διεξήγαμε στις ναυλομεσιτικές εταιρείες. Παραπάνω από τις μισές εταιρείες (56,25%) θεωρούν ως τελευταίο σημαντικό κριτήριο την προϋπηρεσία σε οποιαδήποτε εταιρεία, με την θαλάσσια προϋπηρεσία να ακολουθεί (40,63%) και το πτυχίο των Ναυτιλιακών να συμπληρώνει το σύνολο με 3,13%. Όπως είναι και αναμενόμενο, σε κανένα ναυλομεσιτικό γραφείο δεν τίθεται η προϋπηρεσία στη ναυλομεσιτεία ως τέταρτο και τελευταίο κριτήριο.

Γράφημα 17. **No 4 Κριτήριο για πρόσληψη σε Ναυλομεσιτική εταιρεία**



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Συνοψίζοντας, με βάση τα αποτελέσματα της εμπειρικής έρευνας που διεξήχθη στα ναυλομεσιτικά γραφεία, μπορούμε να πούμε ότι στις περισσότερες εταιρείες ναυλομεσιτείας τα κριτήρια των προσλήψεων είναι κοινά και είναι τα εξής 4 με την ακόλουθη σειρά, ξεκινώντας από το πιο σημαντικό και καταλήγοντας στο λιγότερο σημαντικό:

### **1. Η Προϋπηρεσία σε Ναυλομεσιτικό γραφείο**

Εννοώντας την αποδεδειγμένη<sup>43</sup> εργασία με συγκεκριμένα καθήκοντα και ευθύνες για ένα επαγγελματικά<sup>44</sup> αποδεκτό χρονικό διάστημα σε κάποια ναυλομεσιτική εταιρεία και όχι απλά την εκπαίδευση ή κάποια περίοδο πρακτικής άσκησης στα πλαίσια σπουδών.

### **2. Το Πτυχίο Ναυτιλιακών Σπουδών**

Εννοώντας ένα Πτυχίο Ναυτιλιακών Οικονομικών Σπουδών, Προπτυχιακού ή Μεταπτυχιακού επιπέδου είτε από Ελληνικό Πανεπιστήμιο είτε από Πανεπιστήμιο του Εξωτερικού.

### **3. Θαλάσσια Προϋπηρεσία**

Εννοώντας την αποδεδειγμένη θαλάσσια προϋπηρεσία σε καράβια κυρίως της εμπορικής και δευτερευόντως της επιβατηγού ναυτιλίας.

### **4. Η προϋπηρεσία σε οποιαδήποτε εταιρεία (είτε αυτή είναι ναυτιλιακή είτε είναι εκτός ναυτιλίας)**

Εννοώντας την αποδεδειγμένη εργασία με συγκεκριμένα καθήκοντα και ευθύνες για ένα επαγγελματικά αποδεκτό χρονικό διάστημα σε οποιαδήποτε εταιρεία, ανεξαρτήτως αντικειμένου και όχι απλά την εκπαίδευση ή κάποια περίοδο πρακτικής άσκησης στα πλαίσια σπουδών.

#### **2.3.1.4 Δομή Προσωπικού ως προς την Εθνικότητα στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία**

Ο όρος «Δομή του Προσωπικού ως προς την Εθνικότητα» αναφέρεται στο ποσοστό Ελλήνων και Ξένων εργαζομένων που εργάζονται στις ναυλομεσιτικές εταιρείες. Σκοπός μας δεν είναι να δούμε τις διαφορετικές εθνικότητες που απασχολούνται στα ναυλομεσιτικά γραφεία, αλλά **ΜΟΝΟ** το ποσοστό Ελλήνων και Ξένων εργαζομένων στις ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις.

Παρατηρώντας λοιπόν το γράφημα 18, θα παρατηρήσουμε πως σχεδόν 2 στις 3 ναυλομεσιτικές εταιρείες (65,63%) απασχολούν μόνο Έλληνες υπαλλήλους και δεν υπάρχει ούτε μία εταιρεία που να απασχολεί μόνο ξένους.

<sup>43</sup> Να αποδεικνύεται με έγγραφα όπως σύμβαση εργασίας, ασφάλιση ή ένσημα.

<sup>44</sup> Κανονικό ωράριο εργασίας, να μην είναι πρακτική άσκηση και να υπάρχει ανάληψη συγκεκριμένων καθηκόντων και ευθυνών.

Γράφημα 18. Δομή Προσωπικού ως προς την Εθνικότητα στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Επίσης, το 31,25% (3 στις 11 εταιρείες) του συνόλου του δείγματος των ναυλομεσιτικών γραφείων απασχολεί και Έλληνες υπαλλήλους και Ξένους, με τους Έλληνες όμως να αποτελούν πλειοψηφία στα γραφεία αυτά και υπάρχει και ένα μικρό ποσοστό της τάξεως του 3,13% που απασχολεί περισσότερους Ξένους υπαλλήλους και λιγότερους Έλληνες. Φυσικά, όταν μιλάμε για τη ναυτιλία που είναι μία διεθνοποιημένη βιομηχανία<sup>45</sup> είναι αναμενόμενο να υπάρχει αυτή η μετακίνηση του παραγωγικού συντελεστή «εργασία», δηλαδή να δουλεύουν πολλοί άνθρωποι σε χώρα διαφορετική από αυτή της χώρας καταγωγής τους. Από την άλλη, είναι φανερό πως η ναυτιλία είτε στη θάλασσα (στα πλοία) είτε στην ξηρά (στα γραφεία) στηρίζεται στους Έλληνες και η διατήρηση μίας ισχυρής ναυτιλίας σε όλα τα επίπεδα συνδέεται άρρηκτα με την στελέχωση των ναυτιλιακών, των **ναυλομεσιτικών** και των άλλων παραναυτιλιακών επιχειρήσεων από Έλληνες εργαζομένους.

<sup>45</sup> Α. Γουλιέλμος, *Management Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων – Τόμος Β*, 2006

### 2.3.1.5 Δομή Προσωπικού ως προς το Φύλο στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία

Ο όρος «Δομή του Προσωπικού ως προς το Φύλο» αναφέρεται στο ποσοστό ανδρών και γυναικών που εργάζονται στις ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις. Με το συγκεκριμένο κομμάτι όπως αυτό τέθηκε και στα ερωτηματολόγια που μοιράστηκαν στα ναυλομεσιτικά γραφεία, θέλουμε να δούμε το ποσοστό αντρών και γυναικών στο χώρο της ναυλομεσιτείας.

Γράφημα 19. Δομή Προσωπικού ως προς το Φύλο στα Ναυλομεσιτικά Γραφεία



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Με βάση το Γράφημα 18, βλέπουμε πως στο 81,25% των ναυλομεσιτικών γραφείων εργάζονται και άντρες και γυναίκες με τον αριθμό των αντρών να υπερβαίνει αυτόν των γυναικών και μόλις στο 18,75% των ναυλομεσιτικών επιχειρήσεων να απασχολούνται αποκλειστικά άντρες. Μία λεπτομέρεια που πρέπει να πούμε βέβαια είναι πως στα περισσότερα γραφεία οι γυναίκες αναλαμβάνουν κυρίως χρέη γραμματειακής υποστήριξης, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι δεν ασχολούνται ολόενα και περισσότερο με τη ναυλομεσιτεία και με την ανάληψη υπεύθυνων θέσεων στα ναυλομεσιτικά γραφεία.

## 2.4 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα ασχοληθούμε με τη λειτουργία (operation) των ναυλομεσιτικών εταιρειών και πιο συγκεκριμένα θα αναλύσουμε στοιχεία που έχουν να κάνουν με τα είδη πλοίων που ναυλώνονται μέσω ενός ναυλομεσιτικού γραφείου, τον τύπο των ναυλώσεων και γενικότερα με το λειτουργικό μέρος του γραφείου. Το συγκεκριμένο κομμάτι ήταν το τρίτο και τελευταίο μέρος του ερωτηματολογίου που μοιράστηκε στις ναυλομεσιτικές εταιρείες και περιελάμβανε τα παρακάτω θέματα:

#### **1. Μεγέθη πλοίων που ναυλώνονται πιο συχνά από το γραφείο**

Οι κατηγορίες πλοίων που τέθηκαν ήταν Handysize, Supramax, Panamax, Kamsarmax και Capesize.

#### **2. Το είδος των ναυλώσεων**

Τα είδη των ναυλώσεων ήταν Voyage Charters, Time Charters και Contract of Affreightment.

#### **3. Η χρήση συγκεκριμένων ναυλοσυμφώνων**

Η ερώτηση αυτή αποσκοπούσε στο αν οι εταιρείες χρησιμοποιούν ναυλοσύμφωνα ανάλογα με την κάθε περίπτωση ή έχουν κάποια συγκεκριμένα είδη ναυλοσυμφώνων που προτιμούν.

#### **4. Συστήματα Ανταλλαγής μηνυμάτων**

Εδώ ερευνήσαμε τα συστήματα – λογισμικά που χρησιμοποιούν τα ναυλομεσιτικά γραφεία μέσω των οποίων στέλνουν και δέχονται μηνύματα (orders, positions...)

#### **5. Εθνικότητα Συνεργατών Πλοιοκτητών**

Εδώ μιλάμε για την εθνικότητα των πλοιοκτητών – πελατών των ναυλομεσιτικών γραφείων.

#### **6. Εθνικότητα Συνεργατών Ναυλωτών**

Εδώ μιλάμε για την εθνικότητα των πλοιοκτητών – πελατών των ναυλομεσιτικών γραφείων.

## 2.4.1 ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

### 2.4.1.1 Μεγέθη Πλοίων Ξηρού Φορτίου για τη ναύλωση των οποίων μεσολαβούν τα ναυλομεσιτικά γραφεία

Τα πλοία ξηρού και χύδην ξηρού φορτίου (Bulk Carriers) που συμπεριλήφθησαν στη συγκεκριμένη έρευνα είναι τα εξής:

- Handysize (εδώ για λόγους ευκολίας του ερωτηματολογίου συμπεριλάβαμε και τα Handymax )
- Supramax
- Panamax
- Kamsarmax
- Capesize

Όταν μιλάμε για πλοία **Handysize**, εννοούμε τα πλοία μεγέθους από 15.000 – 35.000DWT τα οποία απασχολούνται κυρίως με τη μεταφορά δημητριακών και δευτερευόντων ξηρών φορτίων (ζάχαρη, λιπάσματα κτλ) και τα οποία πηγαίνουν σε λιμάνια τα οποία έχουν περιορισμένο βύθισμα. Τα **Handymax** καλύπτουν το τონάζ από 35.000 – 50.000DWT και διαφοροποιούνται από τα Handysize κυρίως ως προς τη μεταφερόμενη χωρητικότητα και σε κάποια κατασκευαστικά χαρακτηριστικά.

Τα πλοία **Supramax** μεταφέρουν φορτία μεταξύ 50.000 και 60.000DWT και μεταφέρουν και αυτά δευτερεύοντα κυρίως ξηρά φορτία και πολλές φορές μεταφέρουν και συνδυασμένα φορτία.

Τα **Panamax** είναι τα κύρια πλοία μεταφοράς άνθρακα, έχουν χωρητικότητα από 60,000 μέχρι 80,000DWT και ονομάζονται έτσι επειδή έχουν τις κατάλληλες διαστάσεις για να περνάνε από τη γέφυρα του Παναμά. Επίσης μεταφέρουν δημητριακά και βωξίτη και σπανιότερα μικρότερες παρτίδες φορτίων.

Τα **Kamsarmax** είναι πλοία και αυτά περίπου 80,000 τόνων νεκρού βάρους και διαφέρουν από τα Panamax κυρίως ως προς το μήκος αφού φτάνουν τα 229 μέτρα<sup>46</sup>. Τα περισσότερα

---

<sup>46</sup><http://www.maritimeprofessional.com/Blogs/Maritime-Musings/September-2011/Kamsarmax.aspx>

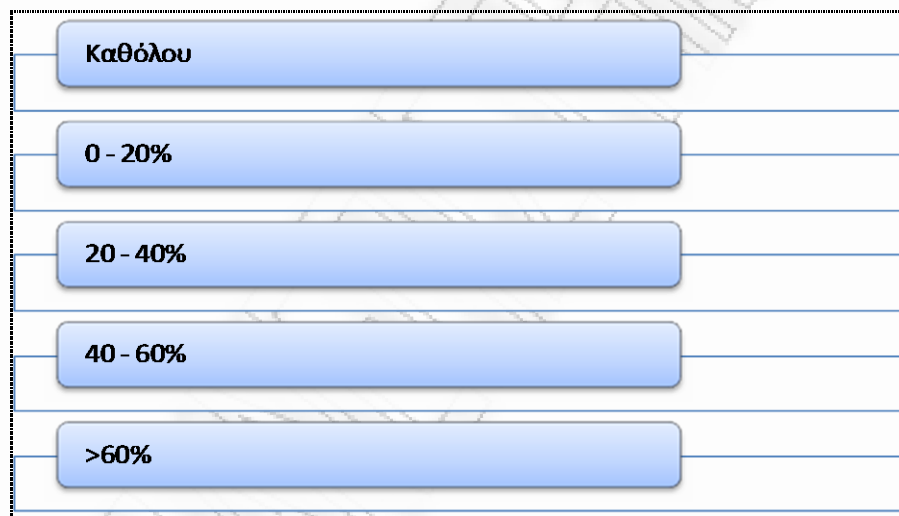


Kamsarmax μεταφέρουν κυρίως βωξίτη και δευτερευόντως άλλα φορτία όπως αγροτικά προϊόντα και λιπάσματα.

Τέλος, τα **Capesize** είναι πολύ μεγάλα πλοία τα οποία μπορεί να ξεπεράσουν και τους 200.000 τόνους νεκρού βάρους και μεταφέρουν κυρίως σιδηρομετάλλευμα και δευτερευόντως άνθρακα.

Στην έρευνα μας εξετάσαμε τι ποσοστό επί των συνολικών ναυλώσεων στις οποίες μεσιτεύει μία ναυλομεσιτική εταιρεία, καταλαμβάνει ο κάθε τύπος από τα παραπάνω πλοία. Καθ' ότι είναι δύσκολο να σχηματιστεί ένας μέσος αριθμός συνολικών ναυλώσεων που αντιστοιχεί σε ένα γραφείο για δεδομένο χρονικό διάστημα, ζητήσαμε από τους υπευθύνους της κάθε ναυλομεσιτικής εταιρείας με βάση την παρακάτω κλίμακα, (γράφημα 20) να εκτιμήσουν τι ποσοστό επί των συνολικών ναυλώσεων στις οποίες μεσιτεύουν καταλαμβάνει ο κάθε τύπος από τα παραπάνω πλοία.

Γράφημα 20. Κλίμακα εκτίμησης ποσοστού επί των συνολικών ναυλώσεων του οποίου καταλαμβάνει κάθε πλοίο ξηρού φορτίου

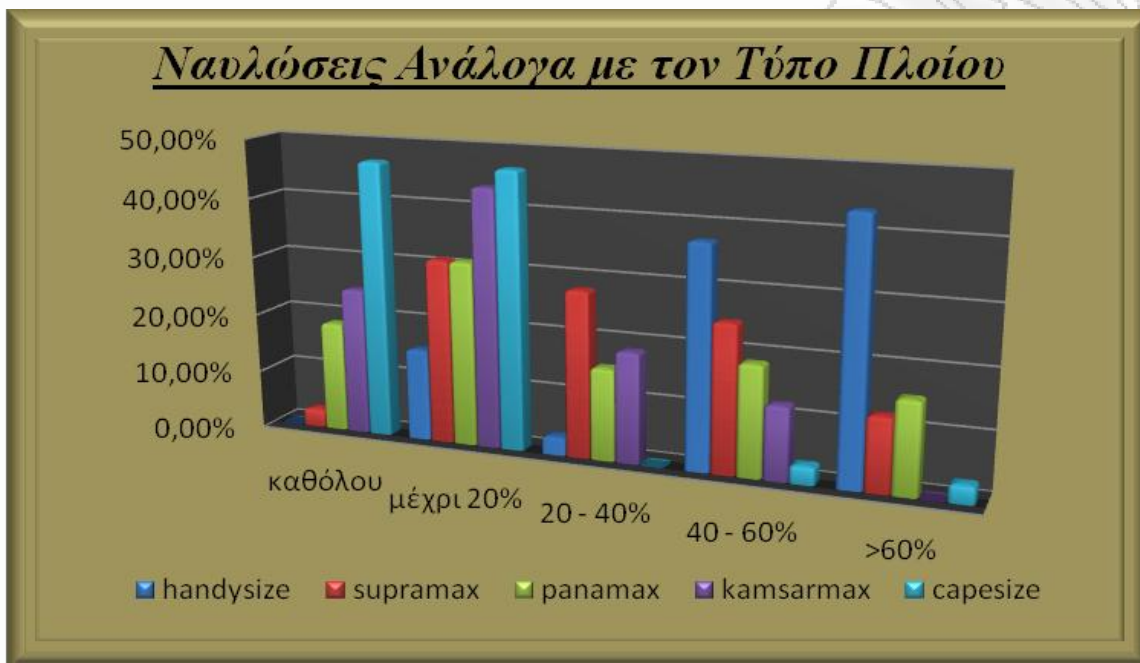


Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Με βάση λοιπόν την παραπάνω κλίμακα, εκτιμήθηκε το ποσοστό επί των συνολικών ναυλώσεων στις οποίες μεσιτεύει μία ναυλομεσιτική εταιρεία που καταλαμβάνει ο κάθε

τύπος πλοίου ξηρού φορτίου. Στο Γράφημα 21 παρουσιάζονται τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας και τα οποία αναλύουμε παρακάτω.

Γράφημα 21. Ναυλώσεις ανάλογα με τον τύπο πλοίου



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Ερμηνεύοντας τον παραπάνω πίνακα, μπορούμε να διαπιστώσουμε πως τα πλοία τα οποία ναυλώνονται περισσότερο μέσω της μεγαλύτερης πλειοψηφίας των ναυλομεσιτικών γραφείων είναι τα **Handysize** και αυτά που ναυλώνονται λιγότερο μέσω πάλι της μεγαλύτερης πλειοψηφίας των ναυλομεσιτικών γραφείων είναι τα **Capesize**. Η αγορά των **Capesize** είναι μία «κλειστή» αγορά όπως άλλωστε και του σιδηρομεταλλεύματος το οποίο το μεταφέρουν αυτά τα πλοία. Το εμπόριο του σιδηρομεταλλεύματος χαρακτηρίζεται από ολιγοπωλιακά κριτήρια και τα πλοία που μεταφέρουν σιδηρομετάλλευμα ανά τον κόσμο (τα **Capesize** δηλαδή) λόγω της εξειδίκευσής τους αποτελούν και αυτά μία μορφή ολιγοπωλιακής και ταυτόχρονα ολιγοψωνιστικής αγοράς, καθώς λίγοι είναι αυτοί που προσφέρουν χωρητικότητα για μεταφορά σιδηρομεταλλεύματος και ακόμα πιο λίγοι είναι αυτοί που ζητούν και αγοράζουν χωρητικότητα για τη μεταφορά του. Άμεση συνέπεια των παραπάνω, είναι η ύπαρξη μικρού αριθμού ναυλομεσιτών που δρουν ως μεσολαβητές για

την ναύλωση πλοίων **Capesize**, με το 93,76% των ναυλομεσιτικών γραφείων είτε να μην ασχολείται καθόλου με τα **Capesize** είτε να ασχολείται σε ποσοστό το πολύ μέχρι 20% επί το συνολικών ναυλώσεων που κάνει ετησίως. Μόνο 1 στις 32 επιχειρήσεις ασχολείται σε ποσοστό πάνω από το 60% των συνολικών μεσιτειών της, με τη μεσολάβηση για ναύλωση πλοίων Capesize επιβεβαιώνοντας τον ολιγοπωλιακό χαρακτήρα αυτής της αγοράς.

Από την άλλη τα **Handysize**, λόγω της ευρύτερης γκάμας φορτίων που μπορούν να μεταφέρουν είναι πολύ πιο ανταγωνιστική αγορά στο θαλάσσιο εμπόριο και αποτελεί το κύριο πεδίο δραστηριότητας (>60% των συνολικών ναυλομεσιτειών) του 43,75% των ναυλομεσιτικών γραφείων. Επιπλέον ένα ποσοστό 37,5% (3 στα 8 γραφεία) των γραφείων κατατάσσει μεταξύ του 40 – 60% των συνολικών μεσιτικών δραστηριοτήτων του την ενασχόληση με τα **Handysize**, ενώ είναι χαρακτηριστικό πως είναι η μοναδική κατηγορία πλοίου στην οποία δηλώνουν όλες οι ναυλομεσιτικές εταιρείες ότι δραστηριοποιούνται. Αντιθέτως, αν παρατηρήσουμε τη στήλη «Καθόλου» θα δούμε ότι για καθεμία από τις υπόλοιπες κατηγορίες πλοίων υπάρχει ένα ποσοστό εταιρειών που δεν ασχολείται με κάποια από αυτές.

Στην κατηγορία των **Supramax** τώρα, τα δεδομένα είναι αρκετά ισοκαταναμημένα. Παρατηρώντας και το Γράφημα 21 θα δούμε ότι άλλες εταιρείες τα συμπεριλαμβάνουν μέχρι το 20% των συνολικών τους δραστηριοτήτων (31,25% των εταιρειών), άλλες τα τοποθετούν από το 20 – 40% των συνολικών τους δραστηριοτήτων (28,13% των εταιρειών), άλλες από το 40 – 60% των συνολικών τους δραστηριοτήτων (25,00% των εταιρειών) και ένα 12,50% των εταιρειών τοποθετεί την μεσιτεία για τη ναύλωση των **Supramax** σε ποσοστό άνω του 60% των συνολικών τους δραστηριοτήτων. Τέλος, μόνο ένα μικρό ποσοστό του 3,13% δεν ασχολείται καθόλου με **Supramax** χωρίς αυτό να σημαίνει ότι είναι επιλογή ή ότι θα είναι ένα μόνιμο φαινόμενο. Εξάλλου σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο ναυτιλιακό περιβάλλον είναι απαραίτητο να υπάρχει ευελιξία από την πλευρά των επιχειρήσεων προκειμένου να επιβιώνουν στις αλλαγές και στις συνθήκες του ανταγωνισμού.

Τα **Panamax** και τα **Kamsarmax** τώρα, έχουν αρκετά κοινά στοιχεία με τον κλάδο των **Capesize**. Ενώ μπορούν να μεταφέρουν αρκετά είδη φορτίων, έχουν μία εξειδίκευση, τα **Panamax** στη μεταφορά άνθρακα και τα **Kamsarmax** στη μεταφορά βωξίτη και επιπλέον

είναι τα μοναδικά πλοία με αυτή τη δεδομένη χωρητικότητα τα οποία μπορούν να διασχίσουν τη διώρυγα του Παναμά. Αυτή η εξειδίκευση αποδεικνύεται και από το ποσοστό που κατέχουν αυτά τα πλοία στο σύνολο των δραστηριοτήτων (ξηρού φορτίου πάντα) των ναυλομεσιτικών γραφείων. Με τα **Panamax** μόνο ένα 15,63% ασχολείται σε ποσοστό άνω του 60% επί των συνολικών του μεσιτικών δραστηριοτήτων στο εμπόριο ξηρών φορτίων και με τα **Kamsarmax** δεν υπάρχει καμία εταιρεία που να τα τοποθετεί στο άνω του 60% των συνολικών ναυλώσεων, ενώ επιπλέον υπάρχει ένα 25% το οποίο δεν ασχολείται καθόλου με τις μεσιτείες στα **Kamsarmax**. Οι περισσότερες ναυλομεσιτικές εταιρείες θέτουν την ενασχόληση με τα **Panamax** και τα **Kamsarmax** στην κατηγορία μέχρι 20% του συνόλου των δραστηριοτήτων τους με τα ξηρά φορτία. Όπως φαίνεται και από το Γράφημα 21, το ποσοστό των εταιρειών αυτών φτάνει στα **Panamax** στο 31,25% και στα **Kamsarmax** το 43,75%. Λιγότερες εταιρείες (σχεδόν 2 στις 13) θέτουν τα **Panamax** στο 20 – 40% του συνόλου των μεσιτικών τους δραστηριοτήτων, το ποσοστό όμως αυτό αυξάνεται στην κατηγορία 40 – 60% όπου φτάνει το 18,75% (2 στις 11 εταιρείες). Από την άλλη με τα **Kamsarmax** το 18,75% των εταιρειών τα εντάσσει 20 – 40% του συνόλου των μεσιτικών τους δραστηριοτήτων, ενώ μόλις το 12,5% τα τοποθετεί στο 40 – 60%.

Συμπερασματικά, βλέπουμε ότι η αγορά των **Handies** (**Handysize** και **Handymax**) και των **Supramax** είναι αυτές στις οποίες δραστηριοποιούνται όλα τα ναυλομεσιτικά γραφεία και μάλιστα σε μεγάλο βαθμό. Από εκεί και πέρα είναι θέμα επιλογών της κάθε εταιρείας πόσο θα επικεντρωθεί στα υπόλοιπα πλοία, τύπου **Panamax**, **Kamsarmax** και **Capesize**. Στην τελευταία κατηγορία βέβαια, όπως προείπαμε (και όπως μας έχουν πει και από τις εταιρείες), είναι δύσκολο να εμπλακούν πολλές εταιρείες καθ' όσον είναι μία λιγότερο ανταγωνιστική αγορά, αλλά δεν είναι αδύνατο να μπει κάποιος σε αυτή την αγορά άμα υπάρχει η κατάλληλη πληροφόρηση και φυσικά η γνώση (know how). Τέλος, αυτό που μας έχουν πει και από τα ναυλομεσιτικά γραφεία είναι ότι ανεξάρτητα από το αν ένα γραφείο ασχολείται ή όχι με μία συγκεκριμένη κατηγορία πλοίων, το σημαντικό στοιχείο που πρέπει να έχει είναι η ευελιξία. Έτσι, ακόμα και αν δεν ασχολείται με **Kamsarmax** ένα γραφείο, δεν σημαίνει ότι αν του δοθεί μία επικερδής ευκαιρία να μεσιτεύσει στη ναύλωση ενός τέτοιου πλοίου θα ακολουθήσει αρνητική στάση.

#### 2.4.1.2 Είδη Ναυλώσεων για τις οποίες μεσολαβούν τα ναυλομεσιτικά γραφεία

Εδώ θα αναλύσουμε τα στοιχεία της έρευνα που έχουν να κάνουν με τα είδη των ναυλώσεων στις οποίες μεσιτεύουν τα ναυλομεσιτικά γραφεία. Πριν όμως προχωρήσουμε στην ανάλυση των στοιχείων που προέκυψαν από την έρευνα και τα ερωτηματολόγια που μοιράστηκαν στις ναυλομεσιτικές εταιρείες, θα ανατρέξουμε στη θεωρία για να δούμε πόσα και ποια είναι συνολικά τα είδη των ναυλώσεων.

Τα είδη των ναυλώσεων διακρίνονται αφενός σε αυτές που σχετίζονται με τη **χωρητικότητα** του πλοίου και αφετέρου σε αυτές που έχουν σχέση με την **εμπορική λειτουργία** του πλοίου. Οι ναυλώσεις ανάλογα με τη χωρητικότητα του πλοίου είναι οι εξής:

1. **Ολική Ναύλωση**, δηλαδή χρησιμοποιείται ολόκληρη η καθαρή χωρητικότητα του πλοίου από ένα ναυλωτή
2. **Μερική Ναύλωση**, δηλαδή περισσότεροι από ένας ναυλωτές, ναυλώνουν τμήματα της καθαρής χωρητικότητας του πλοίου και ο καθένας φορτώνει δικό του φορτίο. (Γκιζιάκης, Παπαδόπουλος, Πλωμαρίτου, 2006)

Οι ναυλώσεις ανάλογα με την εμπορική λειτουργία του πλοίου είναι οι παρακάτω:

1. **Ναύλωση Γυμνού Πλοίου (Bareboat charter)**, στην οποία ο πλοιοκτήτης παραχωρεί το πλοίο του στο ναυλωτή χωρίς προσωπικό, τρόφιμα, εφόδια και υλικά (δηλαδή γυμνό) για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα.
2. **Ναύλωση Ταξιδιού (Voyage charter)**, στην οποία ο πλοιοκτήτης συμφωνεί με το ναυλωτή για τη μεταφορά μίας ποσότητας φορτίου έναντι αντιτίμου (σε \$/τόνο) από ένα συγκεκριμένο λιμάνι (λιμάνι φόρτωσης) σε ένα άλλο (λιμάνι εκφόρτωσης).
3. **Ναύλωση Συνεχόμενων Ταξιδιών (Consecutive Voyages charter)**, η οποία είναι στην ουσία υποκατηγορία της ναύλωσης ταξιδιού, αλλά αφορά πολλά συνεχόμενα ταξίδια ή όσο περισσότερα κατά τη διάρκεια μίας περιόδου. Η πληρωμή γίνεται σε δολάρια ανά τόνο με την ολοκλήρωση κάθε ταξιδιού.
4. **Χρονοναύλωση (Time charter)**, στην οποία ο πλοιοκτήτης παραχωρεί επανδρωμένο ένα πλοίο (όχι γυμνό δηλαδή) στο ναυλωτή για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα έναντι μισθώματος (hire σε \$/day) με σκοπό τη μεταφορά ενός ή

περισσότερων φορτίων, ανάλογα με τη συμφωνία. Για αυτό το λόγο η χρονοναύλωση χωρίζεται στις παρακάτω υποκατηγορίες:

- 4.1. Χρονοναύλωση Ταξιδιού (Time charter trip)**, στην οποία το πλοίο χρονοναυλώνεται για τη μεταφορά συγκεκριμένης ποσότητας φορτίου σε συγκεκριμένο ταξίδι. Η διαφορά εδώ με τη ναύλωση ταξιδιού είναι ότι η πληρωμή γίνεται σε δολάρια ανά ημέρα και όχι σε δολάρια ανά τόνο.
- 4.2. Χρονοναύλωση Κυκλικού Ταξιδιού (Time charter round voyage)**, στην οποία το πλοίο χρονοναυλώνεται, αλλά εδώ το λιμάνι παράδοσης του πλοίου στην έναρξη της ναύλωσης και το λιμάνι επαναπαράδοσης στη λήξη της ναύλωσης είναι το ίδιο.
- 4.3. Περιοδική Χρονοναύλωση (Period Time charter)**, στην οποία το πλοίο χρονοναυλώνεται για μία περίοδο που μπορεί να είναι ημέρες ή και χρόνια και απασχολείται σε μία συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή ή παγκόσμια. Η επαναπαράδοση του πλοίου γίνεται επίσης σε μία συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή<sup>47</sup>.
- 5. Συμβόλαιο Εργολαβικής Μεταφοράς (Contract of Affreightment)**, στην οποία ο πλοιοκτήτης συμφωνεί με το ναυλωτή και αναλαμβάνει να μεταφέρει μία ποσότητα φορτίου σε συγκεκριμένα λιμάνια και σε συγκεκριμένο χρόνο με πλοία που θα επιλέξει ο ίδιος ο πλοιοκτήτης. Συνήθως εδώ μιλάμε για μεγάλες παρτίδες φορτίων και για μεγάλο χρονικό διάστημα ναύλωσης.

Στα ερωτηματολόγια που μοιράστηκαν στις ναυλομεσιτικές εταιρείες, οι κατηγορίες που συμπεριλάβαμε ήταν η ναύλωση ταξιδιού, η χρονοναύλωση και το συμβόλαιο εργολαβικής μεταφοράς. Η ναύλωση γυμνού πλοίου δεν συμπεριλήφθηκε, για τον λόγο ότι εφαρμόζεται από σπάνια έως καθόλου πια. Για πρακτικούς λόγους, (κυρίως διευκόλυνση των ερωτηθέντων από άποψη χρόνου) δεν συμπεριλάβαμε τις υποκατηγορίες της χρονοναύλωσης, ενώ τη ναύλωση συνεχόμενων ταξιδιών τη θεωρούμε επίσης μία υποκατηγορία της Ναύλωσης Ταξιδιού.

Στην έρευνα που διεξήγαμε, τα αποτελέσματα δείχναν ότι οι χρονοναυλώσεις οριακά επικρατούν των ναυλώσεων ταξιδιού ενώ στα συμβόλαια εργολαβικής μεταφοράς είναι

---

<sup>47</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

πολύ λίγα τα ελληνικά ναυλομεσιτικά γραφεία που μεσολαβούν. Φυσικά, δεν υπάρχει ναυλομεσιτική εταιρεία που να μεσολαβεί μόνο για time charters ή μόνο για voyage charters. Εξάλλου, το είδος της ναύλωσης εξαρτάται από αυτό που ζητάνε ο πλοιοκτήτης και ο ναυλωτής, με τους ναυλομεσίτες να είναι απλά οι μεσολαβητές οι οποίοι θα συμβάλλουν και στη σύνταξη του εκάστοτε συμβολαίου μεταφοράς – ναυλοσυμφώνου<sup>48</sup>. Αλλά μέσω των κλεισιμάτων (fixtures) από τα ναυλομεσιτικά γραφεία μπορούμε να δούμε την τάση που επικρατεί στην πολιτική ναυλώσεων και η οποία δείχνει και την κίνηση της ναυτιλιακής αγοράς.

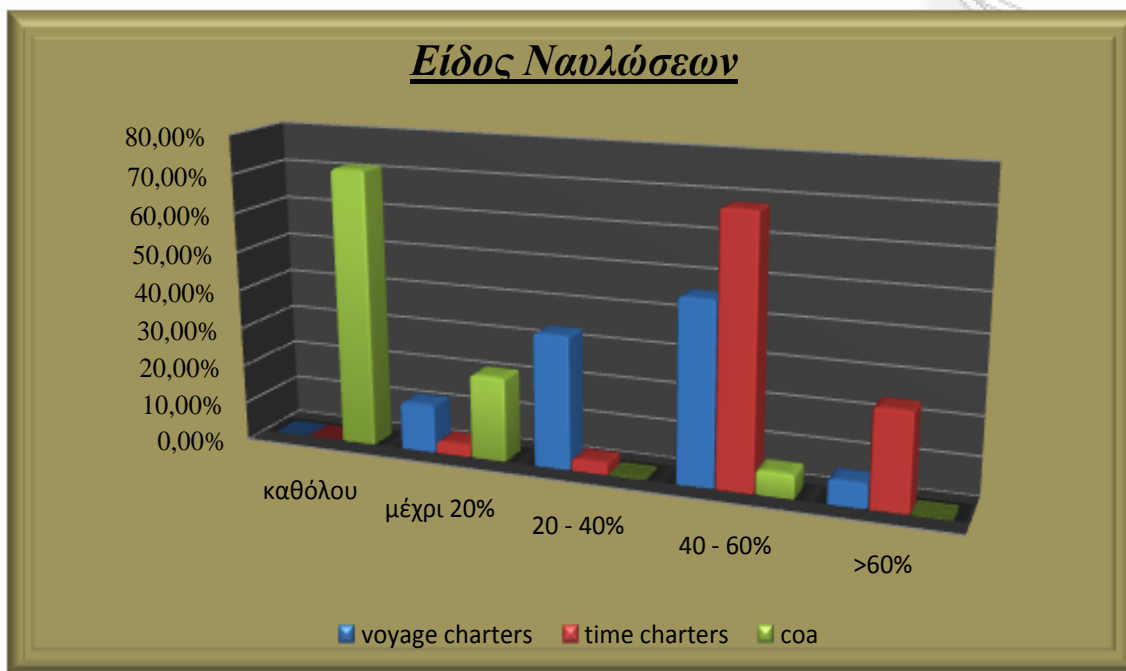
Είναι χαρακτηριστικό πως μετά το 2008, λόγω της απότομης πτώσης των ναύλων οι χρονοναυλώσεις μειώθηκαν κατά πολύ σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια. Σύμφωνα και με τους ανθρώπους των εταιρειών, από το 2008 και μετά, όταν και ξεκίνησε η χρηματοπιστωτική αστάθεια η οποία επηρέασε σημαντικότερα και την παγκόσμια ναυτιλία, οι χρονοναυλώσεις και οι ναυλώσεις ταξιδιού έχουν τάση να εξισορροπηθούν (60 - 40% αντίστοιχα) διότι οι πλοιοκτήτες δεν προτιμούν να εκτελούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια με χαμηλό ναύλο και να δουλεύουν κοντά ή και χαμηλότερα από το breakeven (έσοδα = έξοδα). Από την άλλη οι ναυλωτές με τη σειρά τους εκμεταλλεύονται την χαμηλή ναυλαγορά προς όφελος τους ασκώντας πιέσεις για να κλείνουν χρονοναυλώσεις που θα είναι πιο επικερδείς, παρά ναυλώσεις ταξιδιών. Ανάλογα, λοιπόν με τη ναυλαγορά μεταβάλλεται και η πολιτική ναυλώσεων των πλοιοκτητών και των ναυλωτών, με αποτέλεσμα να μεταβάλλονται και τα κλεισίματα (fixtures) στα οποία μεσολαβούν οι ναυλομεσιτικές εταιρείες.

Παρακάτω βλέπουμε το Γράφημα 22 που δείχνει την κατανομή των ναυλώσεων στις οποίες μεσολαβούν οι ελληνικές ναυλομεσιτικές εταιρείες και το οποίο προκύπτει με βάση τις απαντήσεις των ναυλομεσιτικών γραφείων στο σχετικό θέμα του ερωτηματολογίου για το ποσοστό κλεισιμάτων (fixtures) με βάση το είδος των ναυλώσεων.

---

<sup>48</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

Γράφημα 22. Είδη Ναυλώσεων στις οποίες μεσιτεύουν τα ναυλομεσιτικά γραφεία



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Το συμπέρασμα που βγαίνει παρατηρώντας το γράφημα 22 είναι ότι οι ναυλομεσιτικές εταιρείες, τουλάχιστον τη δεδομένη στιγμή της έρευνας, μεσολαβούν σε ένα 60% σε χρονοναυλώσεις και σε ένα 40% σε ναυλώσεις ταξιδιού. Βλέπουμε ότι στο 68,75% των ναυλομεσιτικών γραφείων, το 40 – 60% των συνολικών ναυλώσεων στις οποίες αυτά μεσιτεύουν, είναι χρονοναυλώσεις. Από την άλλη, υπάρχει και ένα 25% στις ναυλομεσιτικές εταιρείες, που μας λέει ότι τουλάχιστον 5 στις 8 ναυλώσεις (>60% δηλαδή) στις οποίες μεσολαβούν είναι χρονοναυλώσεις (time charters) και οι υπόλοιπες είναι κυρίως ναυλώσεις ταξιδιού (voyage charters). Αντιθέτως, μόλις 6,25% των ναυλομεσιτικών γραφείων του δείγματος τοποθετούν τις ναυλώσεις ταξιδιού στην κατηγορία >60% των συνολικών ναυλώσεων στις οποίες μεσιτεύουν, ενώ οι περισσότερες εταιρείες (46,88%) θεωρούν ότι οι ναυλώσεις ταξιδιού ανήκουν στο 40 – 60% των συνολικών ναυλώσεων του γραφείου. Λιγότερες εταιρείες (34,38% των εταιρειών του δείγματος) – κυρίως αυτές που ασχολούνται με τις χρονοναυλώσεις σε ποσοστό άνω του 60% - τοποθετούν τις ναυλώσεις ταξιδιού στο 20 – 40% και ακόμα λιγότερες μέχρι το



20% (12,5% των εταιρειών του δείγματος). Όσον αφορά τα συμβόλαια εργολαβικής μεταφοράς (contracts of Affreightment) τα πράγματα είναι πιο ξεκάθαρα. Σχεδόν 5 στις 7 (71,88%) ναυλομεσιτικές εταιρείες δεν συμπεριλαμβάνουν στις μεσιτείες τους τα συμβόλαια εργολαβικής μεταφοράς, μόνο 2 στα 10 ναυλομεσιτικά γραφεία ασχολούνται σε ποσοστό μέχρι 20% και μόνο το 6,25% των γραφείων ασχολείται με COA σε ποσοστό 40 – 60%.

#### **2.4.1.3 Είδη Ναυλοσυμφώνων που επιλέγουν τα ναυλομεσιτικά γραφεία**

Το ναυλοσύμφωνο είναι το συμβόλαιο που γίνεται ενός πλοιοκτήτη και ενός ναυλωτή, και είναι στην ουσία η υπόσχεση του εκναυλωτή (πλοιοκτήτη) προς το ναυλωτή ότι θα του διαθέσει όλη τη μεταφορική ικανότητα του πλοίου, για ένα ή περισσότερα ταξίδια είτε για μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο<sup>49</sup>.

Τα ναυλομεσιτικά γραφεία με τους brokers που εργάζονται σε αυτά, αναλαμβάνουν να εκπροσωπούν τον πλοιοκτήτη ή το ναυλωτή, και επικοινωνούν μεταξύ τους εκπροσωπώντας τα συμβαλλόμενα μέρη, προκειμένου να καταστεί επιτυχής η σύνταξη του ναυλοσυμφώνου με όρους που θα βρίσκουν σύμφωνες και τις 2 πλευρές.

Η ερώτηση που τέθηκε στο ερωτηματολόγιο που μοιράστηκε στις ναυλομεσιτικές εταιρείες ήταν «Κατά πόσο επιδιώκουν να χρησιμοποιούν ναυλοσύμφωνα με τα οποία έχουν δουλέψει αρκετές φορές». Η απάντηση που τέθηκε από όλους ήταν ότι το ναυλοσύμφωνο καθορίζεται στην ουσία από το είδος του φορτίου και από το είδος της ναύλωσης. Αυτό επιβεβαιώνεται και από το θεωρητικό και το πρακτικό μέρος, καθ' ότι υπάρχουν **τυποποιημένες** και **προσχεδιασμένες** μορφές ναυλοσυμφώνων, τα οποία σκοπό έχουν να τυποποιήσουν έναν αριθμό ρητρών που χρησιμοποιούνται στις διάφορες εμπορικές διαδρομές<sup>50</sup>. Σε αυτά τα ναυλοσύμφωνα υπάρχουν ήδη κάποιες σταθερές ρήτρες οι οποίες γλυτώνουν πολύτιμο χρόνο από τους brokers των συμβαλλομένων μερών και οι οποίες μπορούν να τροποποιηθούν και αυτές κατά περίπτωση. Η ουσία είναι όμως ότι οι brokers

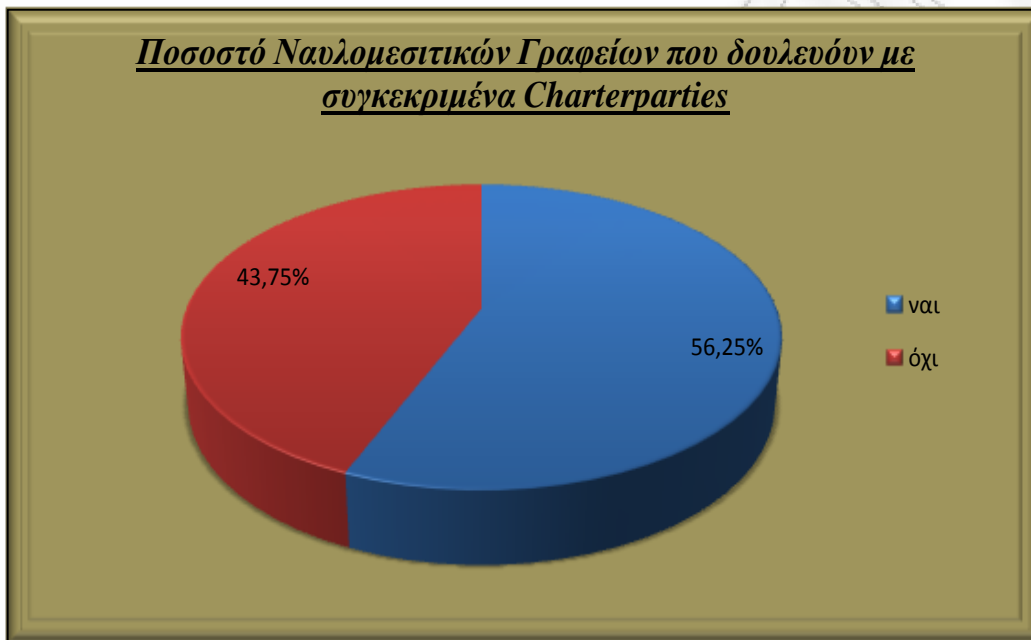
<sup>49</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

<sup>50</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

εστιάζουν κυρίως στις πρόσθετες ρήτρες που μπαίνουν, εκτός από τις ήδη υπάρχουσες, και οι οποίες μπορεί να αποδειχθούν οι πιο σημαντικές σε μία δικαστική διαμάχη.

Το αποτέλεσμα από τα ερωτηματολόγια φαίνεται στο Γράφημα 23.

Γράφημα 23. Ποσοστό Ναυλομεσιτικών Γραφείων που δουλεύουν με συγκεκριμένα ναυλοσύμφωνα



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Για να κατανοήσουμε το παραπάνω γράφημα, θα πρέπει κατ' αρχήν να κάνουμε κατανοητό ότι ανάλογα με το φορτίο αλλάζει και το ναυλοσύμφωνο. Έτσι υπάρχουν διαφορετικά ναυλοσύμφωνα για:

- Τη μεταφορά πετρελαίου (ASBA II, SHELLVOY...)
- Τη μεταφορά γαιανθράκων (SOVCOAL, AMWELSH...)
- Τη μεταφορά σιτηρών (NORGRAIN, SYNACOMEX, GRAINVOY...)
- Τη μεταφορά ξυλείας (BALDRIA, RUSSWOOD...)
- Τη μεταφορά τσιμέντων (CEMENTVOY)<sup>51</sup>

<sup>51</sup> Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006

Το 43,75% των ναυλομεσιτικών γραφείων λοιπόν, επειδή εξειδικεύεται στη μεσολάβηση για μεταφορά συγκεκριμένων ειδών φορτίων, είναι λογικό να δουλεύει πιο συχνά με κάποια από τα παραπάνω ναυλοσύμφωνα. Δεν είναι λοιπόν το γεγονός ότι τα επιλέγουν οι ίδιες οι ναυλομεσιτικές εταιρείες τα ναυλοσύμφωνα, αλλά τα φορτία στη μεταφορά των οποίων μεσολαβούν καθορίζουν το είδος των ναυλοσυμφώνων. Από την άλλη, το 56,25% ισχυρίζεται ότι δεν δουλεύει με συγκεκριμένα ναυλοσύμφωνα. Αυτό δεν σημαίνει ότι τα συγκεκριμένα γραφεία δεν δουλεύουν με κάποιο από τα παραπάνω ναυλοσύμφωνα. Αυτό έγκειται κυρίως στο γεγονός ότι δεν επιλέγουν να εξειδικευτούν στη μεσολάβηση για συγκεκριμένα φορτία και επεξεργάζονται απλά το ναυλοσύμφωνο που θα συμφωνηθεί από ναυλωτή και πλοιοκτήτη για τη μεταφορά του εκάστοτε φορτίου. Αυτό βέβαια σημαίνει πολύς χρόνος, όταν πρόκειται για ένα ναυλοσύμφωνο το οποίο δεν έχει δουλευτεί ξανά ή σε πολύ σπάνιες περιπτώσεις.

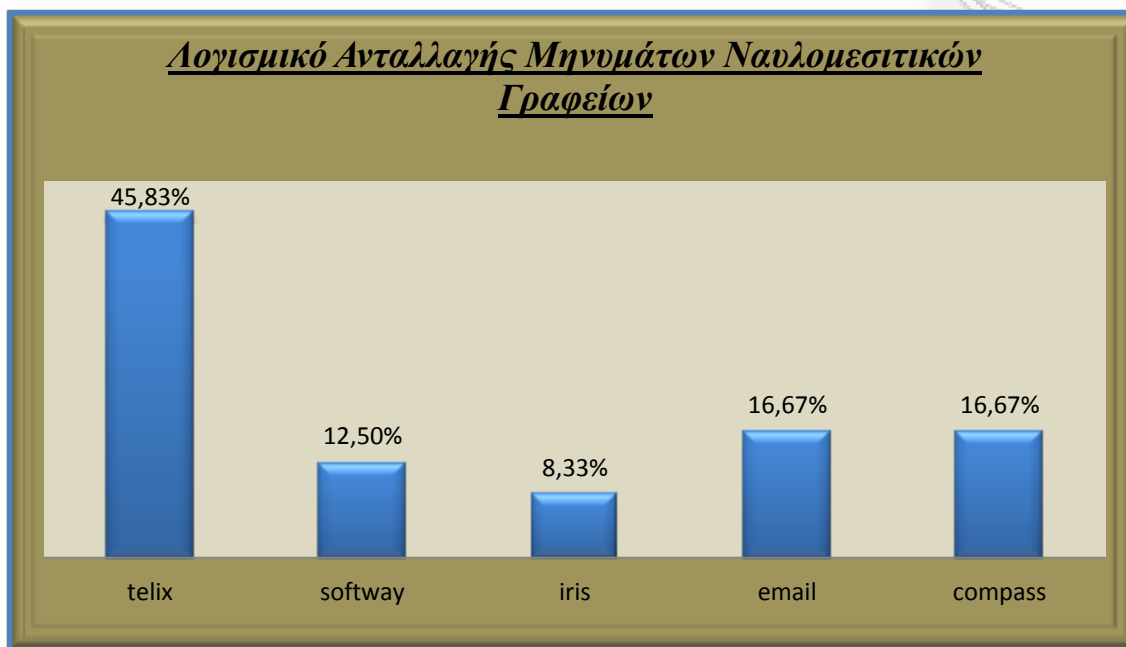
#### **2.4.1.4 Λογισμικό Ανταλλαγής Μηνυμάτων Ναυλομεσιτικών Γραφείων**

Τα ναυλομεσιτικά γραφεία χρησιμοποιούν κάποια ειδικά προγράμματα ανταλλαγής μηνυμάτων (messenger software) μέσω των οποίων στέλνουν και λαμβάνουν όλες τις προτάσεις για ελεύθερα πλοία ή φορτία προς ναύλωση και με τα οποία και εκτελούν και διάφορες άλλες λειτουργίες (αρχείο συνεργατών, τηλέφωνα κτλ). Μέσα από την έρευνά μας προκύψανε ότι οι ναυλομεσιτικές εταιρείες χρησιμοποιούν τα παρακάτω προγράμματα όπως φαίνεται και από το Γράφημα 24 παρακάτω:

1. TELIX
2. SOFTWAY
3. IRIS
4. E-MAIL
5. COMPASS

Πρέπει να σημειώσουμε πως στην ερώτηση αυτή δεν απαντήσανε όλα τα ναυλομεσιτικά γραφεία για λόγους κυρίως εταιρικής εχεμύθειας οπότε τα ποσοστά βγαίνουν μόνο από 27 εταιρείες.

Γράφημα 24. Λογισμικό Ανταλλαγής Μηνυμάτων Ναυλομεσιτικών Γραφείων



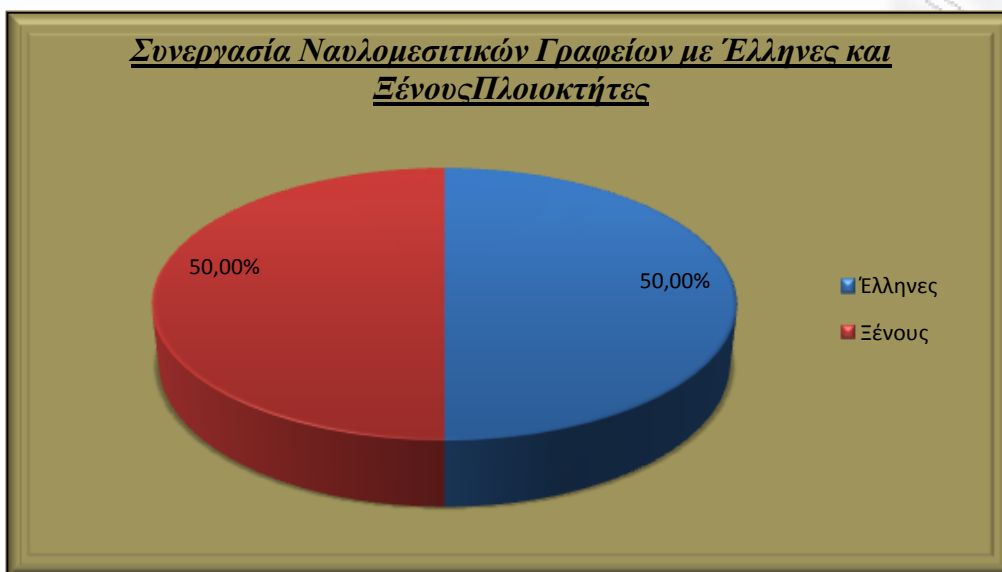
Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

#### **2.4.1.5 Συνεργασία των ναυλομεσιτικών γραφείων με πλοιοκτήτες και ναυλωτές**

Το συγκεκριμένο κεφάλαιο αναφέρεται στο τελευταίο κομμάτι του ερωτηματολογίου που τέθηκε η ερώτηση σχετικά με την εθνικότητα των πλοιοκτητών και των ναυλωτών με τους οποίους συνεργάζονται οι ναυλομεσιτικές εταιρείες<sup>52</sup>. Εδώ αποδεικνύεται και ο παγκόσμιος χαρακτήρας της ναυτιλίας, διότι σε όλα τα γραφεία του δείγματος η απάντηση που μας δόθηκε είναι ότι συνεργάζονται και με έλληνες και με ξένους πλοιοκτήτες, και με έλληνες και με ξένους ναυλωτές. Βέβαια η πλειονότητα των πλοιοκτητών είναι έλληνες και η πλειονότητα των ναυλωτών ξένοι, αλλά αυτό δεν μπορεί να τεθεί σε απόλυτους αριθμούς. Μέσα από συναντήσεις με τους υπεύθυνους των ναυλομεσιτικών γραφείων, ήτανε σαφές πως οι συνεργασίες με έλληνες πλοιοκτήτες και ναυλωτές μπορεί να είναι πιο μακροχρόνιες σε σχέση με τους ξένους με τους οποίους μπορεί να υπάρξουν πιο βραχυπρόθεσμες συνεργασίες. Στα γραφήματα 24 και 25 απεικονίζεται το αποτέλεσμα της έρευνας από το ερωτηματολόγιο που μοιράστηκε στα ναυλομεσιτικά γραφεία, σχετικά με την εθνικότητα πλοιοκτητών και ναυλωτών με τους οποίους αυτά συνεργάζονται.

<sup>52</sup> Ο όρος Εθνικότητα αναφέρεται στο αν είναι Έλληνες ή Ξένοι οι συνεργάτες.

Γράφημα 25. Συνεργασία Ναυλομεσιτικών Γραφείων με Έλληνες και Ξένους Πλοιοκτήτες



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Γράφημα 26. Συνεργασία Ναυλομεσιτικών Γραφείων με Έλληνες και Ξένους Ναυλωτές



Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

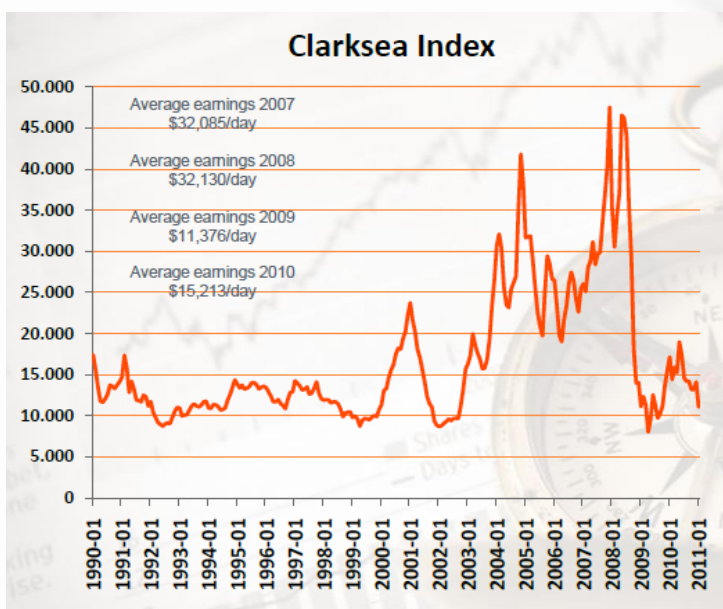
Το ναυτιλιακό συνάλλαγμα τα τελευταία 10 χρόνια αποτελεί τη σταθερότερη πηγή κάλυψης των ελλειμμάτων του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών της Ελλάδας. Είναι χαρακτηριστικό πως την περίοδο 2000-2008 το 93% των εισπράξεων του ισοζυγίου μεταφορών προερχόταν από τις υπηρεσίες θαλάσσιων μεταφορών. Επιπλέον το 95% των εισπράξεων από τις υπηρεσίες θαλάσσιων μεταφορών προερχόταν από το διαμετακομιστικό εμπόριο, δηλαδή την εμπορική ναυτιλία. Αυτό που μετράται όμως ως ναυτιλιακό συνάλλαγμα είναι μόνο οι καθαρές εισπράξεις από τις μεταφορές αγαθών ή προσώπων και από κάποιες δευτερεύουσες – βοηθητικές προς τη ναυτιλία – υπηρεσίες όπως ο ελλιμενισμός, η πλοήγηση κτλ. Αυτό που δεν έχει καταγραφεί σαν ξεχωριστή κατηγορία στο ναυτιλιακό συνάλλαγμα, αν και υπολογίζεται, είναι οι εισπράξεις από εταιρείες που πλαισιώνουν τις ναυτιλιακές εταιρείες στην παραγωγή των θαλάσσιων υπηρεσιών – μεταφορών και αυτές είναι κυρίως οι ναυλομεσιτικές εταιρείες (shipbrokers) και οι εταιρείες πρακτόρευσης (agents).

Οι ναυλομεσιτικές εταιρείες δραστηριοποιούνται στην εμπορική ναυτιλία και μεσολαβούν μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών για την ολοκλήρωση ενός συμβολαίου μεταφοράς. Για αυτή τη διαμεσολάβηση και την προσφορά των νομικών, οικονομικών και τεχνικών γνώσεών τους αμείβονται ως εΐθισται με ένα ποσοστό επί του μικτού ναύλου το οποίο μπορεί να κυμαίνεται από 1,25 – 6,25% και είναι πάντα σε δολάρια.

Οι εισπράξεις λοιπόν από αυτές τις εταιρείες ενώ καταμετρώνται δεν καταγράφονται ως ξεχωριστή κατηγορία ναυτιλιακού συναλλάγματος στο ισοζύγιο υπηρεσιών, ενώ στην πραγματικότητα είναι, με αποτέλεσμα, να μην υπάρχει σαφής κατηγοριοποίηση στον πραγματικό αριθμό των ναυτιλιακών εισπράξεων. Φυσικά οι εισπράξεις αυτές θα ακολουθούν παρεμφερή πορεία με αυτή της ναυλαγοράς και της απασχόλησης των πλοίων. Μέχρι την έναρξη της χρηματοπιστωτικής κρίσης το 2008, η οποία επέδρασε και στην παγκόσμια ναυτιλία, ο Baltic Dry Index κυμαινόταν στα υψηλότερα επίπεδα της ιστορίας του. Χαρακτηριστικά το Νοέμβριο του 2007, μερικούς μήνες δηλαδή πριν ξεσπάσει η κρίση, η τιμή του πετρελαίου είχε αγγίξει τα 100\$ -τιμή ρεκόρ τα τελευταία 10 χρόνια- και

ο BDI ήταν κοντά στις 10744 μονάδες (10,7 φορές μεγαλύτερος από το έτος βάσης). Επίσης το πρώτο τρίμηνο του 2008 τα κέρδη από τη χρονοναύλωση ενός VLCC αγγίζανε τα 102,000\$/ημέρα ενώ και ένα πλοίο 75,000DWT που θα μετέφερε άνθρακα χρονοναυλωνόταν για 4-5 μήνες με ημερήσιο ναύλο 90 – 100,000\$. Το Μάιο του 2008 ο BDI έφτασε τις 11893 μονάδες που ήταν και επίπεδο ρεκόρ από το 1985. Όπως φαίνεται και από τον Clarksea Index τα μέσα ημερήσια έσοδα το Δεκέμβριο του 2007 έφταναν τα 49,800\$.

Πίνακας 3. Clarksea Index

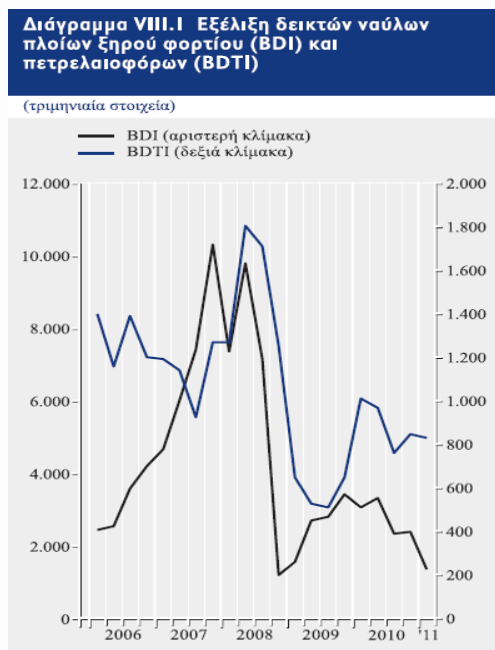


Πηγή: *SFS Group Shipping Challenges & Opportunities*

Μέσα από συναντήσεις με ανθρώπους ναυλομεσιτικών εταιρειών μαθαίνουμε ότι η μεσιτική προμήθεια (brokerage commission) σε εκείνη την περίοδο και πιο πριν κυμαινόταν στο 3,5 – 6,25 % αλλά μπορούσε να φτάσει και στα ακραία επίπεδα του 8 – 10%. Δηλαδή στα 100,000\$ ημερησίως η ναυλομεσιτική εταιρεία θα έπαιρνε από 3,500\$ μέχρι 10,000\$ ημερησίως ανάλογα με την εκάστοτε συμφωνία και αυτά μετράνε ως μικτές εισπράξεις ναυτιλιακού συναλλάγματος οι οποίες όμως δεν έχουν καταγραφεί πουθενά ως ναυτιλιακό συνάλλαγμα. Φυσικά μετά το Μάρτιο του 2008 τα παγκόσμια οικονομικά δεδομένα άλλαξαν και όπως φαίνεται και στο παρακάτω διάγραμμα, ο BDI ακολούθησε

κατακόρυφη πτώση και φυσικά τον ακολούθησαν και τα ποσοστά προμηθειών των ναυλομεσιτικών εταιρειών όπως και ο συνολικός όγκος συναλλαγών τους, αφού μαζί με την πτώση των ναύλων μειώθηκε και η απασχόληση των πλοίων.

### Διάγραμμα 1.



Πηγή: *Ετήσια Έκθεση Διοικητή Της Τράπεζας της Ελλάδος 2010*

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα κάνουμε μία εκτίμηση των εσόδων από τα ελληνικά ναυλομεσιτικά γραφεία προκειμένου να καταλήξουμε σε ένα αριθμητικό συμπέρασμα για το συνάλλαγμα που φέρνουν στην Ελλάδα ετησίως.

Για να γίνει μία όσο το δυνατόν πιο ακριβής εκτίμηση του συναλλάγματος των ναυλομεσιτικών εταιρειών θα πρέπει να έχουμε αφενός

- μια εικόνα του συνολικού ναυτιλιακού συναλλάγματος που εισρέει στην Ελλάδα και αφετέρου
- μία εικόνα των εσόδων (revenues) και των εξόδων (costs) των ναυλομεσιτικών γραφείων.

Παρακάτω θα εξετάσουμε αυτές τις 2 πτυχές του ναυτιλιακού συναλλάγματος.



### **3.1 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ**

Όταν μιλάμε για *ναυτιλιακό συνάλλαγμα*, εννοούμε την διαφορά που προκύπτει όταν αφαιρέσουμε από τις εισπράξεις για θαλάσσιες μεταφορές τις πληρωμές για θαλάσσιες μεταφορές. Οι εισπράξεις και οι πληρωμές για θαλάσσιες μεταφορές εμφανίζονται πάντα στο Ισοζύγιο Υπηρεσιών και το οποίο είναι μία υποκατηγορία του Ισοζυγίου Πληρωμών. Στο Ισοζύγιο Υπηρεσιών καταγράφονται οι χρηματικές ροές (εισπράξεις και πληρωμές) που προκύπτουν από συναλλαγές κατοίκων Ελλάδος με μη κατοίκους με αντικείμενο τη μεταξύ τους παροχή υπηρεσιών<sup>53</sup>. Σε αυτή λοιπόν την κατηγορία του Ισοζυγίου Πληρωμών καταγράφονται οι εισπράξεις όπως και οι πληρωμές από θαλάσσιες μεταφορές και οι οποίες περιλαμβάνουν τα εξής:

1. Μεταφορά αγαθών, η οποία διακρίνεται σε υπηρεσίες για:

α) μεταφορά αγαθών από / προς την χώρα αναφοράς και

β) διαμετακομιστικό εμπόριο, οι οποίες προσφέρονται σε τρίτες χώρες.

2. Μεταφορά προσώπων, και

3. Λοιπές ή βοηθητικές προς τη ναυτιλία υπηρεσίες, δηλαδή ελλιμενισμός, πλοήγηση κ.ά.<sup>54</sup>

Το σημαντικό στα παραπάνω στοιχεία, είναι το γεγονός ότι 95% των εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές προέρχεται από το θαλάσσιο εμπόριο αγαθών και συγκεκριμένα το διαμετακομιστικό εμπόριο. Αυτό σημαίνει ότι η ποντοπόρος ναυτιλία είναι η κύρια πηγή προέλευσης του ναυτιλιακού συναλλάγματος στην Ελλάδα. Ένα άλλο επίσης σημαντικό στοιχείο είναι το ότι στο σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι σχετικές εισπράξεις από θαλάσσιες μεταφορές ως ποσοστό του ΑΕΠ δεν ξεπερνούν το 1%, ενώ στην Ελλάδα υπερβαίνουν το 6%<sup>55</sup> καταδεικνύοντας έτσι ένα συγκριτικό και στρατηγικό συνάμμα πλεονέκτημα αυτό της θαλάσσιας δύναμης. Στον παρακάτω πίνακα μπορούμε να δούμε την εξέλιξη του ναυτιλιακού συναλλάγματος από το 2000 μέχρι το 2011 με στοιχεία από την

---

<sup>53</sup> <http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/Statistics/externalsector/balance/services.aspx>

<sup>54</sup> Στέλιος Παναγιώτου & Ζαχαρίας Μπραγουδάκης, *Θαλάσσιες Μεταφορές – Ποντοπόρος Ναυτιλία*, 2010

<sup>55</sup> Στέλιος Παναγιώτου & Ζαχαρίας Μπραγουδάκης, *Θαλάσσιες Μεταφορές – Ποντοπόρος Ναυτιλία*, 2010

Τράπεζας της Ελλάδος και να διαμορφώσουμε μια εικόνα για το οικονομικό αυτό μέγεθος του Ισοζυγίου Υπηρεσιών (Τα ποσά είναι σε εκατομμύρια €).

Πίνακας 4. Ισοζύγιο Υπηρεσιών 2000 - 2011

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>I.B</b> ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (I.B.1 - I.B.2)	8.711,1	9.150,0	10.755,4	11.506,5	15.467,0	15.391,1	15.337,1	16.591,7	17.135,6	12.640,2	13.248,5	14.630,8
<b>I.B.1</b> Εισπράξεις	20.977,0	22.075,9	21.131,4	21.430,3	26.742,5	27.253,5	28.364,1	31.337,3	34.066,2	26.983,3	28.477,8	28.609,2
Ταξιδιωτικό	10.061,2	10.579,9	10.284,7	9.495,3	10.347,8	10.729,5	11.356,7	11.319,2	11.635,9	10.400,3	9.611,3	10.504,7
Θαλάσσιες μεταφορές	8.193,9	8.451,4	7.997,0	8.961,1	12.404,2	12.953,0	13.280,2	15.678,5	17.623,6	12.261,6	14.013,1	12.710,9
Λοιπές μεταφορές	446,7	661,8	526,4	608,6	902,8	918,4	1.044,5	1.260,8	1.564,7	1.290,6	1.405,3	1.385,7
Επικοινωνίες	282,6	254,8	220,4	282,8	315,8	318,4	306,6	334,0	340,4	297,4	313,0	372,0
Κατασκευαστικές	252,7	234,5	194,5	172,6	174,5	231,7	240,5	264,1	263,5	279,9	534,6	920,8
Ασφάλειες	180,9	133,7	162,8	175,3	178,9	212,2	212,0	281,5	304,9	318,3	305,2	401,5
Χρηματοοικονομικές	120,0	79,6	76,0	75,4	101,8	85,5	83,8	121,6	108,8	120,9	119,6	128,0
Μηχανοργάνωση/Πληροφορικής	95,2	92,0	84,3	119,6	159,9	139,3	162,1	171,5	242,9	288,9	356,6	355,3
Πνευματικά δικαιώματα (Royalties) και δικαιώματα ερευνητικών	5,9	16,0	13,3	16,1	25,5	48,8	53,1	38,3	30,0	34,1	51,6	49,5
Λοιπές υπηρεσίες επιχειρηματικής δραστηριότητας	1.005,3	1.281,4	1.259,5	1.159,9	1.267,6	1.396,9	1.428,4	1.638,6	1.732,7	1.468,3	1.527,0	1.534,9
Υπηρεσίες αναμυχής, πολιτιστικές, προσωπικές, κλπ.	268,7	210,1	208,7	290,6	783,4	132,8	122,4	159,3	154,8	151,7	142,4	155,5
Υπηρεσίες δημοσίου	63,9	80,7	103,9	72,9	80,3	87,1	73,8	70,0	64,0	71,4	98,0	90,5
<b>I.B.2</b> Πληρωμές	12.266,0	12.925,8	10.376,1	9.923,9	11.275,5	11.862,4	13.027,0	14.745,6	16.930,6	14.343,2	15.229,4	13.978,4
Ταξιδιωτικό	4.948,9	4.650,8	2.548,7	2.136,0	2.310,4	2.445,7	2.382,8	2.485,7	2.679,1	2.424,6	2.156,0	2.266,5
Θαλάσσιες μεταφορές	3.593,2	4.331,7	3.991,5	3.817,9	4.486,0	4.646,9	5.024,5	5.426,8	6.484,6	4.789,7	5.924,8	5.080,7
Λοιπές μεταφορές	865,2	1.019,3	1.038,2	1.105,7	1.242,3	1.590,8	1.966,9	2.344,6	2.831,3	2.283,8	2.230,6	2.152,4
Επικοινωνίες	312,3	427,9	280,1	295,6	293,2	260,9	286,3	409,6	445,2	488,3	391,5	396,3
Κατασκευαστικές	447,7	161,8	87,0	96,3	110,9	80,4	113,5	100,0	190,1	215,5	241,7	226,4
Ασφάλειες	228,2	269,3	392,2	443,8	480,8	588,6	744,1	883,8	1.003,8	960,3	1.096,6	1.070,0
Χρηματοοικονομικές	91,0	59,2	65,8	72,8	60,4	61,1	112,0	341,9	177,7	204,1	336,0	320,5
Μηχανοργάνωση/Πληροφορικής	169,6	140,6	196,0	165,7	178,9	178,8	202,2	277,3	321,4	358,2	410,4	357,7
Πνευματικά δικαιώματα (Royalties) και δικαιώματα ερευνητικών	221,4	251,8	303,7	295,1	375,0	354,7	322,9	436,1	484,4	470,3	473,5	400,1
Λοιπές υπηρεσίες επιχειρηματικής δραστηριότητας	816,8	949,9	882,5	869,7	1.079,5	1.146,9	1.315,9	1.424,0	1.652,3	1.548,4	1.519,6	1.368,3
Υπηρεσίες αναμυχής, πολιτιστικές, προσωπικές, κλπ.	174,1	220,7	193,7	163,4	287,6	148,1	181,2	258,8	311,1	251,8	226,3	178,7
Υπηρεσίες δημοσίου	397,6	443,0	396,8	461,8	370,6	359,6	374,8	357,1	349,5	348,1	222,4	160,6
Εισπράξεις - Πληρωμές από Θαλάσσιες Μεταφορές	4.600,7	4.119,7	4.005,5	5.143,2	7.918,2	8.306,1	8.255,7	10.251,7	11.139,0	7.471,9	8.088,3	7.630,2

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Αυτό που μας ενδιαφέρει είναι η διαφορά Εισπράξεις – Πληρωμές από Θαλάσσιες Μεταφορές η οποία βλέπουμε πως κυμαίνεται από το 2000 μέχρι το 2011 σε ποσά πάνω από 4 δισεκατομμύρια € (Γράφημα 27).

Γράφημα 27. Ναυτιλιακό Συνάλλαγμα 2000 - 2011



Πηγή: *Εισπράξεις από θαλάσσιες μεταφορές – Πληρωμές από θαλάσσιες μεταφορές (Πίν.2)*

Όπως φαίνεται και από το Γράφημα 27 το ναυτιλιακό συνάλλαγμα από το 2000 μέχρι το 2008 ακολούθησε ανοδική πορεία οπότε και ξέσπασε η χρηματοπιστωτική κρίση και σημείωσε μέχρι το 2011 πτώση 30,33%.

Γράφημα 28. Ποσοστιαία Μεταβολή Ναυτιλιακού Συναλλάγματος 2000 – 2011

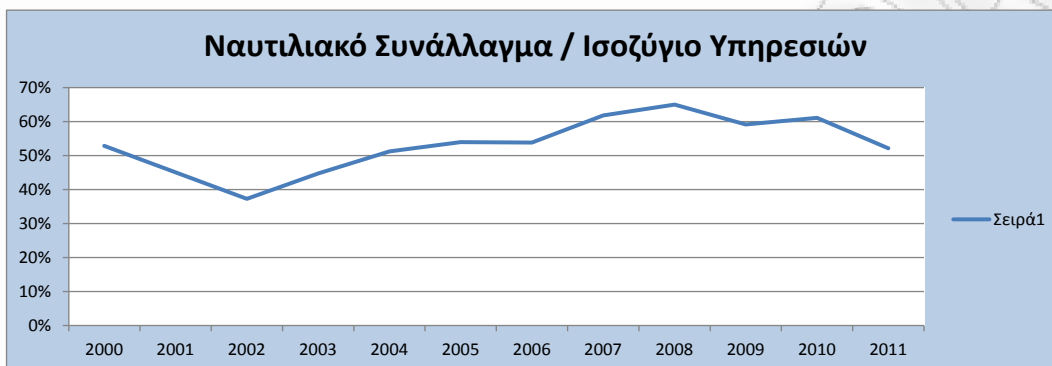


Πηγή: *Ποσοστιαία Μεταβολή Καθαρών Εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές (Πιν. 2)*

Επίσης το 2008 το ναυτιλιακό συνάλλαγμα από θαλάσσιες μεταφορές έφτασε τα 11.139.000.000€ και κάλυπτε το 65% του Ισοζυγίου Υπηρεσιών. Η σημαντικότητα του ναυτιλιακού συναλλάγματος αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι τη δεκαετία 2000 –

2010 αποτελούσε κατά μέσον όρο το 53,16% του Ισοζυγίου Υπηρεσιών όπως φαίνεται και από το γράφημα 29 και από το 2004 είναι σταθερά πάνω από το 50%.

Γράφημα 29. Το Ναυτιλιακό Συναλλάγμα ως ποσοστό του Ισοζυγίου Υπηρεσιών



Πηγή: Καθαρές εισπράξεις από θαλάσσιες μεταφορές / Ισοζύγιο Υπηρεσιών (Πιν. 2)

Στα παραπάνω ποσά ναυτιλιακού συναλλάγματος λοιπόν συμπεριλαμβάνεται και ένα ποσό που προέρχεται από τις ναυλομεσιτικές εταιρείες το οποίο όμως δεν έχει καθοριστεί σαφώς και δεν υπάρχει μία εικόνα για το συναλλάγμα που έρχεται στην Ελλάδα από αυτά τα γραφεία. Αυτό θα προσπαθήσουμε να ερευνήσουμε εμείς στη συνέχεια προκειμένου να παρουσιάσουμε μία εικόνα του συναλλάγματος που έρχεται στην Ελλάδα από τα ναυλομεσιτικά γραφεία.

### **3.2 ΤΟ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ**

#### **3.2.1 ΕΞΟΔΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ**

Οι ναυλομεσιτικές εταιρείες της Ελλάδας πληρώνονται σε δολάρια και μετατρέπουν ένα μέρος αυτών σε ευρώ, αφού το μεγαλύτερο μέρος των εξόδων των ναυλομεσιτικών γραφείων είναι σε ευρώ. Κάνοντας μια ανάλυση στα έξοδα ενός ναυλομεσιτικού γραφείου και με βάση την εμπειρική έρευνα, ένα μικρομεσαίο (μμ) ναυλομεσιτικό γραφείο 6 ατόμων (πάνω από το 60% των ναυλομεσιτικών γραφείων στην Ελλάδα) έχει μηνιαίως περίπου 30,000€ συνολικά έξοδα. Τα έξοδα αυτά συνήθως αποτελούνται από:

1. Ενοίκια Γραφείου

2. Μισθοί Υπαλλήλων
3. Ασφάλιση<sup>56</sup>
4. Λογαριασμοί Δημοσίου
5. Εξοπλισμός Γραφείου
6. Διάφορες Συνδρομές
7. Αγορά Ηλεκτρονικών Προγραμμάτων

Από τις παραπάνω κατηγορίες το μεγαλύτερο ποσοστό στα συνολικά έξοδα καταλαμβάνουν τα ενοίκια και οι μισθοί των υπαλλήλων.

### **3.2.2 ΕΣΟΔΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ (MM) ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ**

Τα μηνιαία έσοδα (revenues) είναι πιο δύσκολο να προσδιοριστούν γιατί δεν είναι σταθερά και μεταβάλλονται ανάλογα με τα κλεισίματα που κάνει το γραφείο κάθε μήνα. Εμείς θα προσπαθήσουμε να κάνουμε μία εκτίμηση των εσόδων που μπορεί να έχει ένα μικρομεσαίο ναυλομεσιτικό γραφείο χρησιμοποιώντας τα εξής δεδομένα και παραδοχές:

1. Τα κατ' εκτίμηση έσοδα θα αφορούν τα έτη 2008-2010, θα έχουν ως μήνα βάσης τον Ιούνιο του κάθε έτους και από αυτό το χρονικό σημείο θα παρατηρήσουμε τις οποιεσδήποτε μεταβολές.
2. Τα μηνιαία έσοδα θα είναι τουλάχιστον ίσα με τα μηνιαία έξοδα, δηλαδή κατά προσέγγιση 30,000€ σε όρους όμως αμερικάνικου δολαρίου για τα έτη 2008 – 2009 – 2010.
3. Τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου είναι σε ποσοστό επί του συνολικού ναύλου μιας μεταφοράς.
4. Το ποσοστό επί του συνολικού ναύλου είναι τουλάχιστον 1,25% και το πολύ 6,25%.<sup>57</sup>
5. Τα έσοδα προέρχονται από ναύλους των εξής πλοίων: Handysize, Supramax, Kamsarmax, Panamax, Capesize.
6. Σαν ναύλους πλοίων λαμβάνονται υπόψη τα T/C Rates για την κάθε κατηγορία των παραπάνω πλοίων την αντίστοιχη προς εξέταση περίοδο.

<sup>56</sup> Εννοούνται οι εισφορές στα ασφαλιστικά ταμεία των εργαζομένων

<sup>57</sup> Αυτό το ποσοστό είναι τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου (brokerage commission)

7. Σε ένα γραφείο 6 ατόμων τα 5 άτομα είναι ενεργοί ναυλομεσίτες και 1 άτομο ασκεί γραμματειακά καθήκοντα.

Για την εκτίμηση των εσόδων θα χρησιμοποιήσουμε το πρόγραμμα SOLVER του Excel. Η μεθοδολογία που θα ακολουθήσουμε αναλύεται παρακάτω:

### **3.2.2.1 Μεθοδολογία Εκτίμησης Εσόδων MM Ναυλομεσιτικών Γραφείων**

- I. Βρίσκουμε τα Time Charter Rates για την περίοδο που εξετάζουμε, π.χ.

Average TC freights JUNE 2008				
Handysize	Supramax	Kamsarmax	Panamax	Capesize
\$ 62.000,00	\$ 67.000,00	\$ 88.000,00	\$ 75.000,00	\$ 38.000,00

- II. Θεωρούμε ως ελάχιστο ποσοστό που θα μπορούσε να παίρνει το ναυλομεσιτικό γραφείο του Υποδείγματος ως Brokerage Commission για μία χρονοναύλωση την εξεταζόμενη περίοδο το 1,25% και,
- III. Προσδιορίζουμε σε απόλυτες τιμές το ποσοστό αυτό για την κάθε κατηγορία πλοίου (Handysize, Supramax, Kamsarmax, Panamax, Capesize).

Handysize	Supramax	Kamsarmax	Panamax	Capesize
\$ 775.00	\$ 837.50	\$ 1,100.00	\$ 937.50	\$ 475.00

Στη συνέχεια φτιάχνουμε έναν πίνακα ο οποίος περιλαμβάνει τα έσοδα αυτά και τα ελάχιστα έξοδα, και αναζητούμε τις βέλτιστες ημέρες χρονοναύλωσης από την κάθε κατηγορία πλοίου ανά μήνα ώστε να επιτευχθεί Break Even και τα έσοδα του γραφείου να είναι ίσα με τα έξοδα του γραφείου.

Τη λύση σε αυτό το σενάριο τη δίνει το SOLVER του Microsoft Excel. Για την επίλυση του σεναρίου, θεωρούμε ότι το συγκεκριμένο σενάριο είναι μη γραμμικό, έχει ακρίβεια 0.0001%, ανοχή 5% και σύγκλιση 0,001%.

Με τον όρο **ακρίβεια** ελέγχουμε την ακρίβεια των λύσεων και αυτή επισημαίνεται με έναν αριθμό μεταξύ 0 και 1. Όσο πιο μικρός ο αριθμός τόσο μεγαλύτερη η ακρίβεια των λύσεων.<sup>58</sup>

Ο όρος **ανοχή** αναφέρεται στο ποσοστό κατά το οποίο το κελί προορισμού μιας λύσης που ικανοποιεί τους ακέραιους περιορισμούς μπορεί να διαφέρει από την πραγματική βέλτιστη τιμή και ο στόχος να εξακολουθεί να θεωρείται αποδεκτός<sup>59</sup>.

<sup>58</sup> Σύμφωνα με τον ορισμό του Microsoft Excel 2007

Η **σύγκλιση** έχει να κάνει με τις σχετικές μεταβολές των τιμών του κάθε κελιού. Όταν η σχετική μεταβολή της τιμής του κελιού προορισμού, είναι μικρότερη από τον αριθμό που εμείς έχουμε ορίσει ως κριτήριο Σύγκλισης, κατά τις τελευταίες πέντε επαναλήψεις του μοντέλου, η Επίλυση σταματάει.<sup>60</sup>

Όταν βρεθούν οι ιδανικές μέρες - λύσεις για την επίτευξη του παραπάνω σεναρίου, τότε μεταβάλλοντας κάθε φορά το Brokerage Commission ή τις ημέρες χρονονάυλωσης μπορούμε να δούμε πώς διαφοροποιούνται τα έσοδα του γραφείου. Στη συνέχεια αφού καθορίσουμε τα πιθανά έσοδα μηνιαίως τότε μπορούμε να κάνουμε μία εκτίμηση για τα ετήσια έσοδα μιας ναυλομεσιτικής εταιρείας και το συνάλλαγμα που μπορεί να φέρνει στην Ελλάδα.

### **3.2.2.2 Εκτίμηση Εσόδων MM Ναυλομεσιτικών Γραφείων με βάση τα έτη 2008 - 2010**

Παρακάτω φαίνεται ο πίνακας για το Υπόδειγμα – Μοντέλο Εσόδων Ναυλομεσιτικής για το έτος 2008 στον οποίο απεικονίζονται οι ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του.

Πίνακας 5. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 45.455,00
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 587,50	\$ 612,50	\$ 687,50	\$ 787,50	\$ 1.250,00	TOTAL EARNINGS	\$ 45.455,00
DAYS OF TIME CHARTER	8,227957786	8,535530457	9,458248473	10,68853916	16,37863359	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Με βάση τα στοιχεία του Πίνακα 5 βλέπουμε ότι το Μάρτιο του 2008 και με βάση πάντα τα T/C Rates εκείνης της περιόδου, για να έχει ένα ναυλομεσιτικό γραφείο ισορροπία εσόδων – εξόδων, οι ελάχιστες μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ήταν οι εξής:

- Για πλοία Handysize περίπου 8,2 ημέρες με commission \$587.5/ημέρα.

<sup>59</sup> Σύμφωνα με τον ορισμό του Microsoft Excel 2007

<sup>60</sup> Σύμφωνα με τον ορισμό του Microsoft Excel 2007

- Για πλοία Supramax περίπου 8,5 ημέρες με commission \$612.5/ημέρα.
- Για πλοία Panamax περίπου 9,45 ημέρες με commission \$687.5/ημέρα.
- Για πλοία Kamsarmax περίπου 10,6 ημέρες με commission \$787.5/ημέρα.
- Για πλοία Capesize περίπου 16,37 ημέρες με commission \$1250/ημέρα.

Παρακάτω βλέπουμε και την τελική απάντηση – αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου όπως αυτή προβλήθηκε από το SOLVER του Excel.

Πίνακας 6. Αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου από το SOLVER

Φύλλο εργασίας: [ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΗΣ.xls]ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ 2008							
Κελί προορισμού (Ελάχιστο)							
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή				
κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του. Τα έσοδα και τα έξοδα είναι μετρημένα σε δολάρια. Αν αλλάξουμε τα έσοδα θα με τις ίδιες μέρες βλέπουμε πως \$H\$14 μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα.		\$	-	\$	45,455,00		
Ρυθμιζόμενα κελιά							
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή				
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	0	8,227957786				
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	0	8,535530457				
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	0	9,458248473				
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	0	10,68853916				
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	0	16,37863359				
Περιορισμοί							
Κελί	Όνομα	Τιμή κελιού	Τύπος	Κατάσταση	Απόκλιση		
\$H\$14	TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορι	\$ 45,455,00	\$H\$14>=\$H\$13	Υποχρεωτικός	\$	-	
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	8,227957786	\$B\$15>=1	Μη υποχρεωτικός		7,227957786	
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	8,535530457	\$C\$15>=1	Μη υποχρεωτικός		7,535530457	
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	9,458248473	\$D\$15>=1	Μη υποχρεωτικός		8,458248473	
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	10,68853916	\$E\$15>=1	Μη υποχρεωτικός		9,688539159	
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	16,37863359	\$F\$15>=1	Μη υποχρεωτικός		15,37863359	

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Τα παραπάνω στοιχεία λοιπόν μας δίνουν μία κατ' εκτίμηση συνθήκη ισορροπίας εσόδων – εξόδων (breakeven point) ενός ναυλομεσιτικού γραφείου το Μάρτιο του 2008. Επειδή όμως σκοπός της κάθε επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση του κέρδους, μπορούμε να παρατηρήσουμε πώς μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα και κατά συνέπεια τα τελικά



κέρδη, όταν αλλάξουν τα παραπάνω στοιχεία. Ας εξετάσουμε λοιπόν την περίπτωση που έχουμε τα ίδια Brokerage Commissions, αλλά διαφοροποιούνται οι ημέρες ναύλωσης.

### Περίπτωση 1

Υποθέτουμε λοιπόν πως ένα γραφείο έκλεισε ένα t/c trip με ένα Handysize για 15 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Supramax για 14 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Kamsarmax για 17 ημέρες και τέλος δεν έκλεισε κανένα Capesize. Ο Πίνακας 5 διαφοροποιείται ως εξής τώρα:

Πίνακας 7. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 45.455,00
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 587,50	\$ 612,50	\$ 687,50	\$ 787,50	\$ 1.250,00	TOTAL EARNINGS	\$ 52.375,00
DAYS OF TIME CHARTER	19	14	28	17	0	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Τα συνολικά έσοδα είναι τώρα \$52.375 και επειδή αυτό το ποσό συνήθως θα μετατραπεί σε συνάλλαγμα, δηλαδή σε ευρώ στην περίπτωση των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων, με την αντίστοιχη τότε ισοτιμία ευρώ – δολαρίου είναι 34.567,4€ δηλαδή έχει κέρδη το γραφείο 4.567,4€.

### 2η Περίπτωση

Μια δεύτερη περίπτωση είναι να διαφοροποιηθεί το Brokerage Commission και να αυξηθεί σε κάθε περίπτωση σε 2.5%. Ο αρχικός μας πίνακας λοιπόν διαφοροποιείται ως εξής:

Πίνακας 8. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 45.455,00
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 1.175,00	\$ 1.225,00	\$ 1.375,00	\$ 1.575,00	\$ 2.500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 92.000,00
DAYS OF TIME CHARTER	8,322810591	8,634419552	9,569246436	10,81568228	16,58044807	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Αν διατηρήσουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης σταθερές, τα συνολικά έσοδα ανεβαίνουν στα \$92,000 ή 60.720€ και τα κέρδη του γραφείου ανεβαίνουν στα 30.720€. Αν πάλι αλλάξουμε τις ημέρες ναύλωσης, σε 25 (Handysize), 24 (Supramax), 35 (Panamax) και 21 (Kamsarmax) χωρίς να κλείσουμε κάποιο Capesize, τότε τα συνολικά έσοδα φτάνουν τα \$139.975 ή 92.383.5€ και το μηνιαίο κέρδος θα φτάσει τα 62.383,5€.

### **3η Περίπτωση**

Η Τρίτη περίπτωση είναι να συμφωνηθεί κάποιο t/c trip ή t/c period με ναύλο διαφορετικό από αυτόν της αγοράς είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω (που είναι και το πιο συνηθισμένο, λόγω των διαπραγματεύσεων μεταξύ των brokers). Τότε ο αρχικός πίνακας θα διαφοροποιηθεί ως εξής:

**Πίνακας 9. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου**

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 45.455,00
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 625,00	\$ 612,50	\$ 750,00	\$ 762,50	\$ 1.275,00	TOTAL EARNINGS	\$ 47.054,30
DAYS OF TIME CHARTER	8,322810591	8,634419552	9,569246436	10,81568228	16,58044807	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Σε αυτό σενάριο, έχουμε ένα κέρδος της τάξεως των 1,055.8€. Φυσικά το ποσό αυτό είναι το ελάχιστο κέρδος που θα μπορούσε να έχει το ναυλομεσιτικό γραφείο με το δεδομένο ότι δεν αλλάζουν οι αρχικές optimal charter days, το brokerage commission είναι το ελάχιστο δηλαδή 1,25% και το μόνο που αλλάζει είναι οι ναύλοι λόγω των διαπραγματεύσεων μεταξύ των brokers. Εννοείται πως σε κάποιο μήνα είτε λόγω χαμηλών ναύλων είτε λόγω άλλων αιτιών αντί για κέρδος μπορεί να έχει ζημία το γραφείο, αλλά αυτό κάλλιστα μπορεί να αντισταθμιστεί από προηγούμενους πολύ κερδοφόρους μήνες.

Εάν τώρα εξετάσουμε την περίπτωση όπου αλλάζουν και ναύλοι σε σχέση με αυτούς της αγοράς και ημέρες ναύλωσης και ποσοστό κέρδους (brokerage commission) ο παραπάνω πίνακας μπορεί να πάρει την παρακάτω μορφή:

Πίνακας 10. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 45.455,00
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 1.100,00	\$ 1.150,00	\$ 1.300,00	\$ 1.575,00	\$ 2.500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 98.500,00
DAYS OF TIME CHARTER	32	20	31			BROKERAGE COMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Εδώ υποθέτουμε πως το μήνα Μάρτιο του 2008 το ναυλομεσιτικό γραφείο δεν έκλεισε κανένα ταξίδι με Kamsarmax ή Capesize παρά μόνο με Handies, Supramax και Panamax. Οι ημέρες ναύλωσης είναι 32, 20 και 31 αντίστοιχα, το brokerage commission είναι 2,5% και οι ναύλοι που έχουν κλείσει είναι χαμηλότεροι από της αγοράς, στα \$44,000 για τα Handysize, \$46,000 για τα Supramax και \$52,000 για τα Panamax. Με αυτά τα δεδομένα το γραφείο έχει βγάλει ένα κέρδος της τάξεως των 35.010€ με συνολικά έσοδα \$98,500 ή 65.010€ με βάση την ισοτιμία Ευρωδολαρίου<sup>61</sup> της 1<sup>ης</sup> Μαρτίου του 2008 από τα παραπάνω κλεισίματα.

Είναι φανερό πως δεν υπάρχει κάποιος κανόνας για τα έσοδα των ναυλομεσιτικών εταιρειών και μόνο εκτιμήσεις μπορούν να γίνουν. Με βάση όμως τους ναύλους του Μαρτίου του 2008, τις διακυμάνσεις τους και το παραπάνω υπόδειγμα, τα μηνιαία κέρδη ενός μικρομεσαίου ναυλομεσιτικού γραφείου 6 ατόμων με έξοδα περίπου 30,000€ μηνιαίως, θα κυμαίνονταν από ένα ελάχιστο ποσό 1000€ μέχρι και 63.000€ και άνω. Σε ετήσιους όρους αυτό θα σήμαινε από 12.000€ μέχρι 756.000€ συνάλλαγμα στην Ελλάδα από κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο και με δεδομένο ότι υπάρχουν περίπου 400 ναυλομεσιτικά γραφεία μόνο στο λεκανοπέδιο αυτό μεταφράζεται σε 4.800.000€ έως 302.400.000€ συνάλλαγμα μόνο από τα ναυλομεσιτικά γραφεία, με τον μέσο όρο να κυμαίνεται στα 153.600.000€. Φυσικά το μέγιστο όριο είναι δύσκολο να επιτευχθεί λόγω του υψηλού ανταγωνισμού της συγκεκριμένης αγοράς, αλλά ούτως ή άλλως αυτό το συνάλλαγμα εκφράζει το 62,5% του συνόλου των ναυλομεσιτικών γραφείων. Στο συνέχεια όταν και θα υπολογίσουμε το συνάλλαγμα από τις μεγάλες ναυλομεσιτικές εταιρείες (άνω των 10 ατόμων) που αποτελούν το 37,5% του συνόλου, θα αθροίσουμε τους

<sup>61</sup> 1\$ = 0,66€

σταθμισμένους μέσους και θα βρούμε το συνολικό συνάλλαγμα που εισέρχεται στην Ελλάδα από τα ναυλομεσιτικά γραφεία.

Το σημαντικό πάντως για τον Μάρτιο του 2008 είναι ότι ο Baltic Dry Index βρισκόταν ήδη σε καθοδική πορεία, λόγω της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής αστάθειας<sup>62</sup> που είχε ξεκινήσει, και σε συνδυασμό με την υπερπροσφορά χωρητικότητας, στο τέλος του έτους ο BDI βρισκόταν στις 700 περίπου μονάδες βάσης δηλαδή 91,16% χαμηλότερα από την αρχή του έτους όταν ήταν περίπου στις 9000 μονάδες βάσης. Αυτό λοιπόν είχε σαν αποτέλεσμα και τα ναυλομεσιτικά γραφεία να αρχίσουν να πραγματοποιούν ζημίες καθώς οι ναύλοι οδηγήθηκαν πολύ χαμηλά, τα πλοία δύσκολα καλύπτανε τα λειτουργικά τους έξοδα και έτσι και τα brokerage commissions μειωθήκανε στο ελάχιστο.

Γράφημα 30. **Baltic Dry Index 2008**

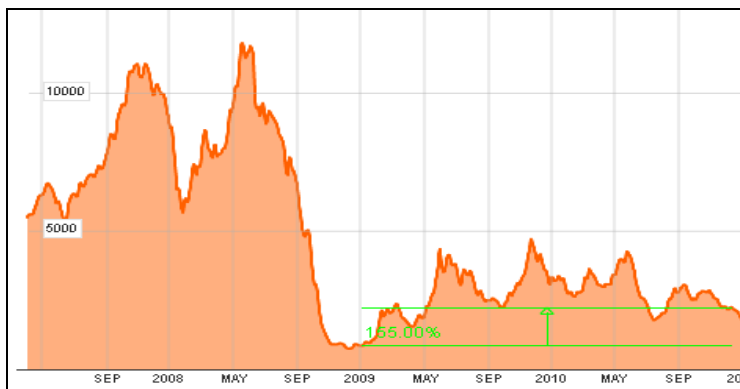


Πηγή: *Bloomberg*

Περνώντας στο 2009, η μεγάλη πτώση των ναύλων σταμάτησε, χωρίς όμως να υπάρχει σημαντική άνοδος. Υπήρξε απλά μια σταθεροποίηση του δείκτη BDI σε γενικότερα χαμηλά επίπεδα (2000 – 3000 μονάδες), για την ακρίβεια πολύ χαμηλότερα από αυτά των προηγούμενων ετών όπως φαίνεται και από το παρακάτω γράφημα.

<sup>62</sup> Χρηματοπιστωτική Κρίση 2008

Γράφημα 31. Baltic Dry Index 2009



Πηγή: *Bloomberg*

Στο παραπάνω γράφημα βλέπουμε επίσης ότι μεταξύ της αρχής και του τέλους του 2009 υπάρχει μία άνοδος στο επίπεδο των ναύλων της τάξεως του 155 % με το μέγιστο όμως του BDI να κυμαίνεται μεταξύ 3000 και 4000 μονάδων βάσης. Το Μάρτιο του 2009 τα T/C Earnings για τα Capesize κυμαίνονταν στα \$40,000, για τα Panamax ήταν περίπου \$20,000, για τα Kamsarmax \$8,000, για τα Supramax περίπου \$18,000 και τέλος για τα Handysize περίπου \$17,000. Η πτώση των ναύλων όπως ήταν φυσικό μείωσε τη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες και οδήγησε σε παροπλισμό και διάλυση έναν αριθμό πλοίων. Τα παραπάνω γεγονότα οδήγησαν αναγκαστικά στη μείωση των brokerage commissions των ναυλομεσιτικών γραφείων και κατ' επέκταση στη μείωση των πραγματοποιηθέντων συμβολαίων θαλάσσιας μεταφοράς (ναυλοσύμφωνα – charter parties) μέσα στο έτος, με τα συνολικά κλεισίματα πλοίων (reported fixtures) να φτάνουν τα 4405. Παρακάτω θα παρατηρήσουμε την μεταβολή των εσόδων που θα είχε ένα μικρομεσαίο ναυλομεσιτικό γραφείο το Μάρτιο του 2009 με βάση το υπόδειγμα που χρησιμοποιήσαμε για τον υπολογισμό των εσόδων το έτος 2008.

Το Μάρτιο λοιπόν του 2009 με βάση και την ισοτιμία ευρώ-δολαρίου μέσα στο μήνα αυτό, τα έξοδα ενός ναυλομεσιτικού γραφείου 6 ατόμων μηνιαίως θα ανέρχονταν στα \$37,974.7. Για να επιτευχθεί το breakeven point (δηλαδή έσοδα = έξοδα) του μήνα, οι ελάχιστες μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου δίνονταν σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα, όπως αυτός προκύπτει με βάση τις αρχικές μας υποθέσεις και φυσικά μετά την αλλαγή του επιπέδου των ναύλων.

Πίνακας 11. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 37.974,70
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 225,00	\$ 250,00	\$ 100,00	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 37.974,70
DAYS OF TIME CHARTER	19,63824879	20,73461636	22,92735151	9,770940605	44,85470303	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Παρατηρώντας τον πίνακα 11 βλέπουμε τα εξής: Εάν θεωρήσουμε πως λόγω της «κακής» κατάστασης της ναυτιλιακής αγοράς το γραφείο κέρδιζε από κάθε κατηγορία πλοίου το ελάχιστο ποσοστό, δηλαδή 1,25% επί του ημερήσιου ναύλου, προκειμένου να αποκτήσει έσοδα ίσα με τα έξοδα του, θα έπρεπε με βάση τους ναύλους του Μαρτίου του 2009 να εισπράττει (κατ' ελάχιστον) \$212,5 για περίπου 19 ημέρες από πλοία Handysize, \$225 για 20,7 μέρες από πλοία Supramax, \$250 για 23 ημέρες από πλοία Panamax, \$100 για 9,77 ημέρες από πλοία Kamsarmax και \$500 από πλοία Capesize για 44 ημέρες. Παρακάτω φαίνονται και τα αποτελέσματα όπως φαίνονται στην αναφορά του Solver του Excel.

Πίνακας 12. Αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου από το SOLVER

Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή		
TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του. Τα έσοδα και τα έξοδα είναι μετρημένα σε δολάρια. Αν αλλάξουμε τα έσοδα θα με τις ίδιες μέρες βλέπουμε πως \$H\$14 μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα.					
		\$ -	\$ 37.974,70		
Ρυθμιζόμενα κελιά					
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή		
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	0	19,63824879		
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	0	20,73461636		
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	0	22,92735151		
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	0	9,770940605		
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	0	44,85470303		
Περιορισμοί					
Κελί	Όνομα	Τιμή κελιού	Τύπος	Κατάσταση	Απόκλιση
\$H\$14	TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορι	\$ 37.974,70	\$H\$14>=\$H\$13	Υποχρεωτικός	\$ -
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	19,63824879	\$B\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	18,63824879
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	20,73461636	\$C\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	19,73461636
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	22,92735151	\$D\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	21,92735151
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	9,770940605	\$E\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	8,770940605
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	44,85470303	\$F\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	43,85470303

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Στη συνέχεια λαμβάνουμε πάλι τις 3 περιπτώσεις στις οποίες εξετάζουμε πώς μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα και κατά συνέπεια τα τελικά κέρδη, όταν αλλάξουν τα παραπάνω στοιχεία.

### Περίπτωση 1

Εάν υποθέσουμε πως ένα γραφείο έκλεισε ένα t/c trip με ένα Handysize για 15 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Supramax για 14 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Kamsarmax για 17 ημέρες και τέλος δεν έκλεισε κανένα Capesize, όπως ακριβώς δηλαδή και το Μάρτιο του 2008, τότε ο Πίνακας 11 διαφοροποιείται ως εξής τώρα:

Πίνακας 13. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 37.974,70
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 225,00	\$ 250,00	\$ 100,00	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 15.037,50
DAYS OF TIME CHARTER	15	14	28	17	0	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Βλέπουμε, πως με αυτές τις ημέρες ναύλωσης και με τα επίπεδα ναύλων του Μαρτίου του 2009 το γραφείο θα είχε ζημιά 18.120,37€<sup>63</sup>. Ήδη από τον πίνακα 13 αντιλαμβανόμαστε τη δυσκολία που θα έχει ένα ναυλομεσιτικό γραφείο να επιτύχει κέρδη με αυτά τα επίπεδα ναύλων και με δεδομένο ότι δύσκολα διεκδικεί υψηλά brokerage commissions σε μία περίοδο τόσο χαμηλών ναύλων. Με ποσοστό 1,25% επί του συνολικού ναύλου προκειμένου να έχει κέρδη περίπου 1.000€, πρέπει να έχει έσοδα σε δολάρια τουλάχιστον \$39,241 και να επιτύχει τις παρακάτω ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου.

<sup>63</sup> 15.037,5\*0,79 (ισοτιμία \$/€) = 11.879,63€ - 30.000€ (έξοδα γραφείου) = 18.120,37€ (συνολική ζημιά)

Πίνακας 14. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 37.974,70
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 225,00	\$ 250,00	\$ 100,00	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 39.387,50
DAYS OF TIME CHARTER	33	35	30		34	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

## 2η Περίπτωση

Θα εξετάσουμε τώρα την περίπτωση που διαφοροποιείται το Brokerage Commission και αυξάνεται σε κάθε περίπτωση σε 2.5%. Ο αρχικός μας πίνακας λοιπόν διαφοροποιείται ως εξής:

Πίνακας 15. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 37.974,70
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	TOTAL EARNINGS	\$ 76.000,00
DAYS OF TIME CHARTER	19,65110198	20,74822563	22,94247292	9,776989167	44,88494583	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Εδώ πάλι διατηρούμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης σταθερές, τα συνολικά έσοδα ανεβαίνουν στα \$76,000 και τα κέρδη του γραφείου ανεβαίνουν στα 30.040€ (αφαίρεση των εξόδων σε € από τα έσοδα αλλαγμένα σε €). Στη συγκεκριμένη περίπτωση τα κέρδη τα ανεβάζουν αρκετά οι 44 ημέρες ναύλωσης του Capesize. Εάν το γραφείο δεν κλείσει κανένα Capesize τα έσοδα μειώνονται στα \$31,115.05 (πίνακας 16) και το γραφείο έχει συνολική ζημία (μετά τις ευρωπαϊσείς) 5.419€. Αυτό αποδεικνύει ότι η αύξηση του brokerage commission δεν συνεπάγεται αυτόματα και κέρδος για το γραφείο.

Πίνακας 16. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 37.974,70
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	TOTAL EARNINGS	\$ 31.115,05
DAYS OF TIME CHARTER	19,65110198	20,74822563	22,94247292	9,776989167	0	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα



### 3η Περίπτωση

Εδώ λοιπόν έρχεται η τρίτη περίπτωση η οποία είναι να συμφωνηθεί κάποιο t/c trip ή t/c period με ναύλο διαφορετικό από αυτόν της αγοράς είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω, και τότε ο αρχικός πίνακας θα διαφοροποιηθεί ως εξής:

Πίνακας 17. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 37.974,70
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 237,50	\$ 250,00	\$ 262,50	\$ 100,00	\$ 475,00	TOTAL EARNINGS	\$ 38.174,64
DAYS OF TIME CHARTER	19,65110198	20,74822563	22,94247292	9,776989167	44,88494583	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Στο συγκεκριμένο πίνακα έχουν αυξηθεί οι ναύλοι των Handysize, Supramax και Panamax, έχουν μείνει σταθεροί των Kamsarmax και έχουν μειωθεί των Capesize. Με brokerage commission 1,25% και τις αρχικές ημέρες ναύλωσης σταθερές το κέρδος είναι μόλις 158€ [ $38,174.64 \cdot 0,79$  (ισοτιμία \$/€) = 30.158€ - 30.000€ (έξοδα γραφείου) = 158€ (συνολική ζημία)]. Εάν πάλι αλλάξει το brokerage commission και πάει στο 2,5% και αλλάξουν και οι συνολικές ημέρες ναύλωσης, ακόμα και αν κλείσει μόνο Handysize και Capesize το γραφείο, τότε ο πίνακας 17 αλλάζει και παίρνει την παρακάτω μορφή:

Πίνακας 18. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 37.974,70
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 475,00	\$ 500,00	\$ 525,00	\$ 200,00	\$ 950,00	TOTAL EARNINGS	\$ 51.974,97
DAYS OF TIME CHARTER	19,65110198	0	0	0	44,88494583	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Εδώ βλέπουμε πως το κέρδος έχει ανέβει στα 11.060€ μόνο με 19 ημέρες ναύλωσης Handysize και 44 ημερών Capesize. Παρ' όλα αυτά, σε μία τέτοια περίοδο ύφεσης (recession) των ναύλων όπου αυτοί πέφτουν στο επίπεδο του λειτουργικού κόστους των λιγότερο αποδοτικών πλοίων και που οι πλοιοκτήτες αντιμετωπίζουν πρόβλημα

ρευστότητας<sup>64</sup>, είναι δύσκολο σε μία μεταφορά να κλειστεί ναύλος πολύ υψηλότερος από αυτόν της αγοράς και ακόμα δυσκολότερο για ένα ναυλομεσιτικό γραφείο να επιτύχει υψηλότερο brokerage commission από το 1,25%. Αυτό λοιπόν συνεπάγεται, ότι δύσκολα επιτυγχάνει μηνιαία κέρδη ένα μέσο ναυλομεσιτικό γραφείο σε μία τέτοια περίοδο και σίγουρα όχι και τους 12 μήνες του έτους.

Εξετάζοντας λοιπόν τους ναύλους του Μαρτίου του 2009, τις διακυμάνσεις τους και το παραπάνω υπόδειγμα, τα μηνιαία κέρδη ενός ναυλομεσιτικού γραφείου 6 ατόμων με έξοδα περίπου 30,000€ ή \$38,000 (λόγω αλλαγής της ισοτιμίας ευρώ-δολαρίου) μηνιαίως, θα είχαν και αυτά μέσα σε ένα έτος αρκετές διακυμάνσεις. Λόγω των πολύ χαμηλών ναύλων καθ' όλη τη διάρκεια του 2009, ήταν πολύ εύκολο να παρουσιάσει ζημιές κάποιους μήνες ένα ναυλομεσιτικό γραφείο σαν αυτό του υποδείγματος. Το εύρος λοιπόν των μηνιαίων κερδών ενός ναυλομεσιτικού γραφείου μπορεί να κυμαίνονταν από ένα ελάχιστο ποσό 160€ μέχρι και 30.000€ και παραπάνω ίσως, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει απαραίτητα ότι και τους 12 μήνες το γραφείο θα είχε κέρδη. Είναι πιθανό να είχε ένα μήνα ζημία 5.000€ και τον επόμενο μήνα κέρδη 10.000€ το οποίο θα κάλυπτε στην ουσία την ζημία του προηγούμενου μήνα. Συνοπτικά σε ετήσιους όρους αυτό θα σήμαινε από 1920€ μέχρι 360.000€ συνάλλαγμα στην Ελλάδα από κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο. Εφόσον όμως τα μικρομεσαία ναυλομεσιτικά γραφεία αποτελούν το 62,5% του συνόλου (περίπου 400 ναυλομεσιτικά γραφεία μόνο στο λεκανοπέδιο), αυτό σημαίνει πως το συνάλλαγμα από αυτά, θα κυμαινόταν το 2009 από 480.000€ έως 90.000.000€, δηλαδή 45.240.000€ κατά μέσο όρο. Βλέπουμε λοιπόν μία πτώση του συναλλάγματος που αγγίζει κατά μέσον όρο το 70% και μπορεί να φτάσει μέχρι και 80% ( η πτώση των ελαχίστων κερδών φτάνει μάλιστα το 90%).

Το έτος 2010 ο Baltic Dry Index συνέχισε να έχει καθοδική πορεία -με εξαίρεση ένα μεγάλο peak όταν και ξεπέρασε τις 4000 μονάδες βάσης- και σημείωσε εκείνο το έτος πτώση περίπου 51% φτάνοντας τις 1693 μονάδες στα τέλη του Δεκεμβρίου του 2010. Ανατρέχοντας στο μήνα Μάρτιο του 2010 που μας ενδιαφέρει για να κάνουμε τη σύγκριση και με τα δύο προηγούμενα έτη, η ισοτιμία του δολαρίου έναντι του ευρώ εκείνο τον μήνα

---

<sup>64</sup> Running costs > freights

ήταν περίπου στο 0,74<sup>65</sup>. Τα έξοδα λοιπόν ενός ναυλομεσιτικού γραφείου αντίστοιχου με των προαναφερθέντων υποδειγμάτων ήταν σε όρους δολαρίου περίπου \$41,000 και τα Time Charter Earnings/Day κυμαίνονταν στα επίπεδα που φαίνεται στον πίνακα 19 στον οποίο βλέπουμε και τις μεταβολές των ναύλων σε σχέση με το Μάρτιο του 2009.

Πίνακας 19. Μέσα ημερήσια μισθώματα πλοίων Μαρτίου 2010

	Average TC Earnings MARCH 2010				
	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize
	\$ 17.000,00	\$ 28.000,00	\$ 31.000,00	\$ 28.000,00	\$ 30.000,00
2009	0%	56%	55%	250%	-25%
2008	-64%	-43%	-43,60%	-56%	-70%

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Η άνοδος που βλέπουμε στις κατηγορίες πλοίων Supramax, Panamax και Kamsarmax οφείλεται κυρίως σε μία άνοδο που είχε ο BDI το Μάρτιο του 2010 και ήταν μάλιστα και το πρώτο υψηλό σημείο (peak) εκείνου του έτους, χωρίς όμως να διατηρηθεί σε αυτά τα επίπεδα για μεγάλο διάστημα. Τώρα θα εξετάσουμε με τη χρήση του SOLVER πώς θα μπορούσε να επιτευχθεί το breakeven point (δηλαδή έσοδα = έξοδα) του μήνα, υπολογίζοντας πάλι τις ελάχιστες μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου όπως υπολογίσαμε και στα προηγούμενα υποδείγματα. Λαμβάνοντας υπόψη λοιπόν τις αρχικές υποθέσεις που κάναμε στην εισαγωγή του μοντέλου θα προκύψει ο παρακάτω πίνακας για το breakeven του ναυλομεσιτικού γραφείου.

Πίνακας 20. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 350,00	\$ 387,50	\$ 350,00	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 40.540,60
DAYS OF TIME CHARTER	15,21657235	24,41553093	26,92433782	24,41553093	26,08806885	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

<sup>65</sup> [http://www.xe.com/currencytables/?utm\\_source=internal&utm\\_medium=TL&utm\\_content=NOG\\_EO&utm\\_campaign=ICT\\_HistRates\\_QuickLinksUCC](http://www.xe.com/currencytables/?utm_source=internal&utm_medium=TL&utm_content=NOG_EO&utm_campaign=ICT_HistRates_QuickLinksUCC)

Με βάση τα στοιχεία του Πίνακα 20, βλέπουμε ότι το Μάρτιο του 2010 και με βάση πάντα τα T/C Rates εκείνης της περιόδου, για να έχει ένα μικρομεσαίο ναυλομεσιτικό γραφείο 6 ατόμων, ισορροπία εσόδων – εξόδων, οι ελάχιστες μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου έπρεπε να είναι οι εξής:

- Για πλοία Handysize περίπου 15,21 ημέρες με commission \$212.5/ημέρα.
- Για πλοία Supramax περίπου 24,41 ημέρες με commission \$350/ημέρα.
- Για πλοία Panamax περίπου 26,92 ημέρες με commission \$387.5/ημέρα.
- Για πλοία Kamsarmax περίπου 24,41 ημέρες με commission \$350/ημέρα.
- Για πλοία Capesize περίπου 26 ημέρες με commission \$375/ημέρα.

Παρακάτω φαίνεται και η αναφορά της λύσης όπως αυτή προβάλλεται από το SOLVER του Excel.

#### Πίνακας 21. Αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου από το SOLVER

Φύλλο εργασίας: [ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΗΣ.xls]ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ 2010						
Κελί προορισμού (Ελάχιστο)						
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή			
TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του. Τα έσοδα και τα έξοδα είναι μετρομημένα σε δολάρια. Αν αλλάξουμε τα έσοδα θα με τις ίδιες μέρες βλέπουμε πως \$H\$15 μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα.		\$ -	\$ 40.540,60			
Ρυθμιζόμενα κελιά						
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή			
\$B\$16	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	0	15,21657235			
\$C\$16	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	0	24,41553093			
\$D\$16	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	0	26,92433782			
\$E\$16	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	0	24,41553093			
\$F\$16	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	0	26,08806885			
Περιορισμοί						
Κελί	Όνομα	Τιμή κελιού	Τύπος	Κατάσταση	Απόκλιση	
\$H\$15	TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία	\$ 40.540,60	\$H\$15>=\$H\$14	Υποχρεωτικός	\$ -	-
\$B\$16	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	15,21657235	\$B\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	14,21657235	
\$C\$16	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	24,41553093	\$C\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	23,41553093	
\$D\$16	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	26,92433782	\$D\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	25,92433782	
\$E\$16	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	24,41553093	\$E\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	23,41553093	
\$F\$16	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	26,08806885	\$F\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	25,08806885	

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Στη συνέχεια θα παρατηρήσουμε πώς μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα και κατά συνέπεια τα τελικά κέρδη, όταν αλλάξουν τα παραπάνω στοιχεία, με τον ίδιο τρόπο που το εξετάσαμε και για τα έτη 2008 και 2009 παίρνοντας ξεχωριστές περιπτώσεις.

### **Περίπτωση 1**

Θα υποθέσουμε για άλλη μια φορά ότι ένα γραφείο έκλεισε ένα t/c trip με ένα Handysize για 15 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Supramax για 14 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28 ημέρες, ένα t/c trip με ένα Kamsarmax για 17 ημέρες και τέλος δεν έκλεισε κανένα Capesize, όπως ακριβώς δηλαδή και το Μάρτιο του 2008 και του 2009 αντίστοιχα. Η μορφή που θα πάρει ο Πίνακας 20 διαφοροποιείται ως εξής τώρα:

Πίνακας 22. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 350,00	\$ 387,50	\$ 350,00	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 24.887,50
DAYS OF TIME CHARTER	15	14	28	17	0	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Τα συνολικά έσοδα είναι σε αυτή την περίπτωση \$24,887.5 δηλαδή έχει ζημιές το γραφείο 11,583.3€<sup>66</sup>. Εάν βέβαια είχε κλείσει ένα t/c trip για ένα capesize με διάρκεια περίπου 45 ημέρες τα οικονομικά δεδομένα αλλάζουν προς το καλύτερο, διότι όπως βλέπουμε και από τον πίνακα 23 το γραφείο θα σημειώσει έσοδα της τάξεως των \$41,762.5 και επειδή αυτό το ποσό συνήθως θα μετατραπεί σε συνάλλαγμα, δηλαδή σε ευρώ στην περίπτωση των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων, με την αντίστοιχη τότε ισοτιμία ευρώ – δολαρίου τα \$41,762.5 αντιστοιχούσαν σε 30.904,25€, δηλαδή υπήρχαν κέρδη μόλις 904,25€. Είναι φανερό πως με αυτούς τους ναύλους, ένα ναυλομεσιτικό γραφείο δεν μπορεί να επιτύχει εύκολα θετικά οικονομικά αποτελέσματα μηνιαίως, ούτε πολύ περισσότερο να επιτύχει κέρδη όπως αυτά του 2008.

<sup>66</sup> Μετά την μετατροπή των εσόδων από \$ σε € και την αφαίρεση των εξόδων από αυτά.

Πίνακας 23. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 350,00	\$ 387,50	\$ 350,00	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 41.762,50
DAYS OF TIME CHARTER	15	14	28	17	45	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

## 2η Περίπτωση

Θα εξετάσουμε τώρα την περίπτωση που διαφοροποιείται το Brokerage Commission και αυξάνεται σε κάθε περίπτωση σε 2.5%, ενώ οι ιδανικές ελάχιστες ημέρες ναύλωσης των πλοίων που υπολογίστηκαν για να επιτευχθεί το breakeven παραμένουν σταθερές.

Πίνακας 24. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 700,00	\$ 775,00	\$ 700,00	\$ 750,00	TOTAL EARNINGS	\$ 82.000,00
DAYS OF TIME CHARTER	15,38461538	24,69230769	27,23076923	24,69230769	26,38461538	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Εδώ παρατηρούμε για άλλη μια φορά με την αύξηση του brokerage commission, τα συνολικά έσοδα να ανεβαίνουν στα \$82,000 ή 60.680€ και τα κέρδη του γραφείου ανεβαίνουν στα 30.680€. Εάν πάλι το brokerage commission πάει στο 2,5% και οι ημέρες ναύλωσης αλλάξουν και γίνουν όπως στον πίνακα 23 και το γραφείο δεν κλείσει κανένα Capesize τα έσοδα μειώνονται στα \$49,775 (πίνακας 25) ή 36.833,5€ και το γραφείο έχει κέρδος 6833,5€. Από αυτό το παράδειγμα βλέπουμε και πάλι ότι η αύξηση του brokerage commission εξαρτάται και από τις ημέρες ναύλωσης και από τα συνολικά κλεισίματα που θα ολοκληρώσει το γραφείο, προκειμένου να υπάρχουν σημαντικά κέρδη και επιπλέον να καλύπτονται οικονομικές ζημιές προηγούμενων μηνών.

Πίνακας 25. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 700,00	\$ 775,00	\$ 700,00	\$ 750,00	TOTAL EARNINGS	\$ 49.775,00
DAYS OF TIME CHARTER	15	14	28	17	0	BROKERAGE COMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

### 3η Περίπτωση

Στην Τρίτη περίπτωση έχουμε την συμφωνία κάποιου t/c trip ή t/c period με ναύλο διαφορετικό από αυτόν της αγοράς είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω, κατόπιν πάντοτε διαπραγματεύσεων που μεσολαβούν μεταξύ των brokers πλοιοκτήτη και ναυλωτή. Έστω λοιπόν ότι με τις ελάχιστες μέρες ναύλωσης<sup>67</sup> από κάθε κατηγορία πλοίου σταθερές, λόγω των διαπραγματεύσεων το γραφείο κλείνει Capesize με \$33,000/day, Panamax με \$30,000/day, Kamsarmax με \$28,000/day, Supramax με \$25,000/day και τέλος Handysize με \$18,000/day. Με βάση αυτά τα δεδομένα ο πίνακας ισορροπίας εσόδων – εξόδων έχει ως ακολούθως:

Πίνακας 26. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 225,00	\$ 312,50	\$ 375,00	\$ 350,00	\$ 412,50	TOTAL EARNINGS	\$ 40.915,38
DAYS OF TIME CHARTER	15,38461538	24,69230769	27,23076923	24,69230769	26,38461538	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Το αποτέλεσμα εδώ βλέπουμε ότι είναι κέρδη για το γραφείο κατά 277,3€. Εάν με τις παραπάνω ημέρες ναύλωσης και τους ίδιους ναύλους, αλλάξει το brokerage commission τότε ο πίνακας παίρνει την παρακάτω μορφή:

<sup>67</sup> Όπως αυτές υπολογίστηκαν από το SOLVER

Πίνακας 27. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 700,00	\$ 775,00	\$ 700,00	\$ 750,00	TOTAL EARNINGS	\$ 81.081,20
DAYS OF TIME CHARTER	15,21657235	24,41553093	26,92433782	24,41553093	26,08806885	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Για ακόμα μια φορά με την αύξηση του brokerage commission, τα συνολικά έσοδα να ανεβαίνουν στα \$81.081,2 και τα κέρδη του γραφείου ανεβαίνουν περίπου στα 30.000€. Εάν όμως σε αυτά τα δεδομένα αλλάξουμε τις ημέρες ναύλωσης και τους ναύλους και θεωρήσουμε όπως και στην περίπτωση 2 και πάλι το γραφείο δεν κλείσει κανένα Capesize τότε το τελικό οικονομικό αποτέλεσμα αλλάζει πάλι και τα κέρδη μειώνονται στα \$7,859.4 ή 5.816€ όπως βλέπουμε στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 28. Μοντέλο Εσόδων Μικρομεσαίου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 40.540,60
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 450,00	\$ 625,00	\$ 750,00	\$ 700,00	\$ 825,00	TOTAL EARNINGS	\$ 48.400,00
DAYS OF TIME CHARTER	15	14	28	17	0	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

Εξετάζοντας λοιπόν τους ναύλους του Μαρτίου του 2010, τις διακυμάνσεις τους και το παραπάνω υπόδειγμα, τα μηνιαία κέρδη ενός μικρομεσαίου ναυλομεσιτικού γραφείου 6 ατόμων με έξοδα περίπου 30,000€ ή \$40.540,6 (λόγω αλλαγής της ισοτιμίας ευρώδολαρίου) μηνιαίως, θα είχαν και αυτά μέσα σε ένα έτος αρκετές διακυμάνσεις. Όπως και καθ' όλη τη διάρκεια του 2009, λόγω των πολύ χαμηλών ναύλων, ήταν πολύ εύκολο να παρουσιάσει ζημιές κάποιους μήνες ένα ναυλομεσιτικό γραφείο σαν αυτό του υποδείγματος. Το εύρος λοιπόν των μηνιαίων κερδών ενός ναυλομεσιτικού γραφείου το 2010 μπορεί να κυμαίνονταν από ένα ελάχιστο ποσό 280€ μέχρι ένα ποσό άνω των 30.000€. Αυτό πάλι όμως δεν σημαίνει απαραίτητα ότι και τους 12 μήνες το γραφείο θα ήταν κερδοφόρο. Έχει προαναφερθεί ότι είναι πιθανό να είχε ένα μήνα ζημία 5.000€ και



τον επόμενο μήνα κέρδη 10.000€ το οποίο θα κάλυπτε στην ουσία την ζημία του προηγούμενου μήνα. Από την πλευρά του συναλλάγματος που θα εισέφερε στην Ελλάδα το 2010 από τα ναυλομεσιτικά γραφεία με βάση τα παραπάνω στοιχεία έχουμε τα εξής αποτελέσματα:

Σε ετήσιους όρους πάντα, τα παραπάνω αποτελέσματα μεταφράζονται σε **3.360€** μέχρι **360.000€** συνάλλαγμα στην Ελλάδα από κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο και λαμβάνοντας υπόψη ότι τα μικρομεσαία ναυλομεσιτικά γραφεία αποτελούν το 62,5% του συνόλου (περίπου 400 ναυλομεσιτικά γραφεία μόνο στο λεκανοπέδιο), αυτό σημαίνει πως το συνάλλαγμα από αυτά, θα κυμαινόταν το 2009 από **840.000€** έως **90.000.000€**. Αυτό που μπορούμε να πούμε ότι λόγω της βραχυπρόθεσμης αύξησης των ναύλων, είναι δυνατόν να αυξήθηκε το εισόδημα των ναυλομεσιτικών γραφείων, αλλά σίγουρα όχι σε τέτοιο βαθμό που να μπορεί να επηρεάσει σημαντικά το εισερχόμενο ναυτιλιακό συνάλλαγμα στην Ελλάδα.

### **3.2.3 ΕΞΟΔΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ**

Οι μεγάλες ναυλομεσιτικές εταιρείες στην Ελλάδα, αυτές δηλαδή που απασχολούν πάνω από 10 άτομα, αποτελούν στο δείγμα μας το 37,5%. Αυτές είναι κυρίως μεγάλοι ναυλομεσιτικοί οίκοι με αρκετά γραφεία στο εξωτερικό, με αποτέλεσμα τα έξοδα και τα έσοδά τους να διαφοροποιούνται σημαντικά από αυτά του υπολοίπου 62,5% των ναυλομεσιτικών γραφείων. Η δομή των εξόδων δεν διαφοροποιείται από αυτή των μικρομεσαίων ναυλομεσιτικών γραφείων που περιγράψαμε στο κεφάλαιο 3.2.1. Τα έξοδα αυτά είναι δηλαδή:

1. Ενοίκια Γραφείου
2. Μισθοί Υπαλλήλων
3. Ασφάλιση
4. Λογαριασμοί Δημοσίου
5. Εξοπλισμός Γραφείου
6. Διάφορες Συνδρομές
7. Αγορά Ηλεκτρονικών Προγραμμάτων

Στα μεγάλα όμως ναυλομεσιτικά γραφεία διαφοροποιούνται σημαντικά τα ποσά που αναφέρονται στις παραπάνω κατηγορίες ουδεμίας εξαιρουμένης με αποτέλεσμα τα έξοδα να διπλασιάζονται και να φτάνουν τουλάχιστον τα 60,000€ μηνιαίως.

### **3.2.4 ΕΣΟΔΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ**

Στο κεφάλαιο αυτό θα κάνουμε μία εκτίμηση των εσόδων που μπορεί να έχει ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο χρησιμοποιώντας σχεδόν τα ίδια δεδομένα και παραδοχές που χρησιμοποιήσαμε και για τις μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις. Δηλαδή:

1. Τα κατ' εκτίμηση έσοδα θα αφορούν τα έτη 2008-2010, θα έχουν ως μήνα βάση τον Ιούνιο του κάθε έτους και από αυτό το χρονικό σημείο θα παρατηρήσουμε τις οποιεσδήποτε μεταβολές.
2. Τα μηνιαία έσοδα θα είναι τουλάχιστον ίσα με τα μηνιαία έξοδα, δηλαδή κατά προσέγγιση 60,000€ σε όρους όμως αμερικάνικου δολαρίου για τα έτη 2008 – 2009 – 2010.
3. Τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου είναι σε ποσοστό επί του συνολικού ναύλου.
4. Το ποσοστό επί του συνολικού ναύλου είναι τουλάχιστον 1,25% και το πολύ 3,75%.
5. Τα έσοδα προέρχονται από ναύλους των εξής πλοίων: Handysize, Supramax, Kamsarmax, Panamax, Capesize.
6. Δεν λαμβάνονται υπόψη τα έσοδα από άλλες μεσιτικές δραστηριότητες, όπως στις αγοραπωλησίες πλοίων ή ναυτιλιακών παραγώγων και οι οποίες δεν χαρακτηρίζονται από μία κανονικότητα.
7. Σαν ναύλους πλοίων λαμβάνονται υπόψη τα T/C Rates για την κάθε κατηγορία των παραπάνω πλοίων την αντίστοιχη προς εξέταση περίοδο.
8. Σε ένα γραφείο τουλάχιστον 10 ατόμων, τα 8 άτομα το λιγότερο, είναι ενεργοί ναυλομεσιτές και 1 – 2 άτομα το πολύ, ασκούν γραμματειακά καθήκοντα. ( Βλέπε Γράφημα 12, Κεφάλαιο 2.3.1.1, *Δομή ναυλομεσιτικού Γραφείου >10 ατόμων*)
9. Οι ναυλώσεις που κλείνονται από ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο μηνιαίως είναι σχετικά περισσότερες από αυτές ενός μικρομεσαίου γραφείου.

10. Η διαπραγματευτική δύναμη ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου είναι μεγαλύτερη, άρα διευκολύνεται η επίτευξη ενός μεγαλύτερου ναύλου ή μεγαλύτερης προμήθειας επί του ναύλου.

### **3.2.4.1 Μεθοδολογία Εκτίμησης Εσόδων Μεγάλων Ναυλομεσιτικών Γραφείων**

Η μεθοδολογία που ακολουθούμε για τον υπολογισμό των εσόδων των μεγάλων ναυλομεσιτικών γραφείων είναι η ίδια που ακολουθήσαμε για τα μικρομεσαία ναυλομεσιτικά γραφεία. Δηλαδή:

I. Βρίσκουμε τα Time Charter Rates για την περίοδο που εξετάζουμε, π.χ.

Average TC freights JUNE 2008				
Handysize	Supramax	Kamsarmax	Panamax	Capesize
\$ 62.000,00	\$ 67.000,00	\$ 88.000,00	\$ 75.000,00	\$ 38.000,00

II. Θεωρούμε ως ελάχιστο ποσοστό που θα μπορούσε να παίρνει το ναυλομεσιτικό γραφείο του Υποδείγματος ως Brokerage Commission για μία χρονοναύλωση την εξεταζόμενη περίοδο το 1,25% και,

III. Προσδιορίζουμε σε απόλυτες τιμές το ποσοστό αυτό για την κάθε κατηγορία πλοίου (Handysize, Supramax, Kamsarmax, Panamax, Capesize).

Handysize	Supramax	Kamsarmax	Panamax	Capesize
\$ 775.00	\$ 837.50	\$ 1,100.00	\$ 937.50	\$ 475.00

Στη συνέχεια φτιάχνουμε έναν πίνακα ο οποίος περιλαμβάνει τα έσοδα αυτά και τα ελάχιστα έξοδα, και αναζητούμε τις βέλτιστες ημέρες χρονοναύλωσης από την κάθε κατηγορία πλοίου ανά μήνα ώστε να επιτευχθεί Break Even και τα έσοδα του γραφείου να είναι ίσα με τα έξοδα του γραφείου.

Τη λύση σε αυτό το σενάριο τη δίνει το SOLVER του Microsoft Excel. Για την επίλυση του σεναρίου, θεωρούμε ότι το συγκεκριμένο σενάριο είναι μη γραμμικό, έχει ακρίβεια 0.0001%, ανοχή 5% και σύγκλιση 0,001%.

Με τον όρο **ακρίβεια** ελέγχουμε την ακρίβεια των λύσεων και αυτή επισημαίνεται με έναν αριθμό μεταξύ 0 και 1. Όσο πιο μικρός ο αριθμός τόσο μεγαλύτερη η ακρίβεια των λύσεων.<sup>68</sup>

<sup>68</sup> Σύμφωνα με τον ορισμό του Microsoft Excel 2007

Ο όρος **ανοχή** αναφέρεται στο ποσοστό κατά το οποίο το κελί προορισμού μιας λύσης που ικανοποιεί τους ακέραιους περιορισμούς μπορεί να διαφέρει από την πραγματική βέλτιστη τιμή και ο στόχος να εξακολουθεί να θεωρείται αποδεκτός<sup>69</sup>.

Η **σύγκλιση** έχει να κάνει με τις σχετικές μεταβολές των τιμών του κάθε κελιού. Όταν η σχετική μεταβολή της τιμής του κελιού προορισμού, είναι μικρότερη από τον αριθμό που εμείς έχουμε ορίσει ως κριτήριο Σύγκλισης, κατά τις τελευταίες πέντε επαναλήψεις του μοντέλου, η Επίλυση σταματάει.<sup>70</sup>

Όταν βρεθούν οι ιδανικές μέρες - λύσεις για την επίτευξη του παραπάνω σεναρίου, τότε μεταβάλλοντας κάθε φορά το Brokerage Commission ή τις ημέρες χρονονάυλωσης μπορούμε να δούμε πώς διαφοροποιούνται τα έσοδα του γραφείου. Στη συνέχεια αφού καθορίσουμε τα πιθανά έσοδα μηνιαίως τότε μπορούμε να κάνουμε μία εκτίμηση για τα ετήσια έσοδα μιας ναυλομεσιτικής εταιρείας και το συνάλλαγμα που μπορεί να φέρνει στην Ελλάδα.

#### **3.2.4.2 Εκτίμηση Εσόδων Μεγάλων Ναυλομεσιτικών Γραφείων με βάση τα έτη 2008 - 2010**

Παρακάτω φαίνεται ο αντίστοιχος πίνακας με το Υπόδειγμα – Μοντέλο Εσόδων Ναυλομεσιτικής για το έτος 2008 στον οποίο απεικονίζονται οι ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του. Η μόνη αλλαγή σε σχέση με τα μικρομεσαία ναυλομεσιτικά γραφεία, είναι ότι τα μηνιαία έξοδα των μεγάλων ναυλομεσιτικών αλλαγμένα σε δολάρια με βάση την ισοτιμία του Μαρτίου 2008 θα είναι τώρα \$90,909.1. Επομένως τόσα πρέπει να είναι και τα έσοδα για να επιτευχθεί breakeven μηνιαίως. Χρησιμοποιώντας λοιπόν πάλι την εφαρμογή SOLVER του Excel προκύπτει ο Πίνακας 29 ο οποίος μας δείχνει το Μάρτιο του 2008 και με βάση πάντα τα T/C Rates εκείνης της περιόδου, για να έχει ένα ναυλομεσιτικό γραφείο ισορροπία εσόδων – εξόδων, πόσες ήταν ελάχιστες μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου.

<sup>69</sup> Σύμφωνα με τον ορισμό του Microsoft Excel 2007

<sup>70</sup> Σύμφωνα με τον ορισμό του Microsoft Excel 2007

Πίνακας 29. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 90.909,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 587,50	\$ 612,50	\$ 687,50	\$ 787,50	\$ 1.250,00	TOTAL EARNINGS	\$ 90.909,10
DAYS OF TIME CHARTER	16,13887317	16,78308054	18,71570265	21,29253212	33,21036845	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Οι ελάχιστες λοιπόν μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ήταν οι εξής:

- Για πλοία Handysize περίπου 16,13 ημέρες με commission \$587.5/ημέρα.
- Για πλοία Supramax περίπου 16,78 ημέρες με commission \$612.5/ημέρα.
- Για πλοία Panamax περίπου 18,71 ημέρες με commission \$687.5/ημέρα.
- Για πλοία Kamsarmax περίπου 21,29 ημέρες με commission \$787.5/ημέρα.
- Για πλοία Capesize περίπου 33,21 ημέρες με commission \$1250/ημέρα.

Το άμεσο συμπέρασμα από τα παραπάνω αποτελέσματα είναι ότι για να επιτευχθεί breakeven σε μία μεγάλη ναυλομεσιτική εταιρεία με τους ναύλους του 2008, με προμήθεια 1,25% επί του ημερήσιου ναύλου, απαιτούνταν λίγο παραπάνω από τις διπλάσιες ημέρες ναύλωσης σε σχέση με τις μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές εταιρείες.

Τα παραπάνω στοιχεία λοιπόν μας δίνουν μία κατ' εκτίμηση συνθήκη ισορροπίας εσόδων – εξόδων (breakeven point) ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου<sup>71</sup> το Μάρτιο του 2008, ενώ στη συνέχεια παρουσιάζουμε και την τελική απάντηση – αναφορά του Υποδείγματος – Μοντέλου όπως αυτή προβλήθηκε από το SOLVER του Excel μετά τους αντίστοιχους υπολογισμούς.

<sup>71</sup> Υπενθυμίζεται ότι με τον όρο «μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο» εννοούμε εκείνο το οποίο απασχολεί παραπάνω από 10 άτομα.

### Πίνακας 30. Αναφορά Excel μετά την επίλυση από το SOLVER

Φύλλο εργασίας: [ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΗΣ.xls]ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ 2008					
Κελί προορισμού (Ελάχιστο)					
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή		
TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του. Τα έσοδα και τα έξοδα είναι μετρομημένα σε δολάρια. Αν αλλάξουμε τα έσοδα θα με τις ίδιες μέρες βλέπουμε πως \$H\$14 μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα.		\$ -	\$ 90.909,10		
Ρυθμιζόμενα κελιά					
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή		
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	0	16,13887317		
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	0	16,78308054		
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	0	18,71570265		
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	0	21,29253212		
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	0	33,21036845		
Περιορισμοί					
Κελί	Όνομα	Τιμή κελιού	Τύπος	Κατάσταση	Απόκλιση
\$H\$14	TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορι	\$ 90.909,10	\$H\$14>=\$H\$13	Υποχρεωτικός	\$ -
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	16,13887317	\$B\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	15,13887317
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	16,78308054	\$C\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	15,78308054
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	18,71570265	\$D\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	17,71570265
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	21,29253212	\$E\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	20,29253212
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	33,21036845	\$F\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	32,21036845

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Έχοντας τα παραπάνω ως βάση, θα παρατηρήσουμε στη συνέχεια πώς μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα και κατά συνέπεια τα τελικά κέρδη, όταν αλλάξουν τα παραπάνω στοιχεία. Πρώτα λοιπόν εξετάζουμε την περίπτωση που έχουμε τα ίδια Brokerage Commissions, αλλά διαφοροποιούνται οι ημέρες ναύλωσης.

#### Περίπτωση 1

Υποθέτουμε λοιπόν πως ένα γραφείο έκλεισε 2 t/c trip με Handysize για 31 ημέρες συνολικά, από Montreal για Πειραιά το ένα και από Rouen για Ashdod το άλλο, ένα t/c trip με ένα Supramax για 23 ημέρες από το Lagos προς Varna, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28 ημέρες από Richards Bay για Rotterdam, δεν έκλεισε κανένα Kamsarmax και τέλος

έκλεισε ένα t/c trip με Capesize από Tubarao προς Baoshan για 45 ημέρες. Ο Πίνακας 29 διαφοροποιείται ως εξής τώρα:

Πίνακας 31. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 90.909,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 587,50	\$ 612,50	\$ 687,50	\$ 787,50	\$ 1.250,00	TOTAL EARNINGS	\$ 107.800,00
DAYS OF TIME CHARTER	31	23	28	0	45	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Όπως βλέπουμε τα συνολικά έσοδα είναι τώρα \$107,800 ή 71.148€. Δηλαδή έχει κέρδη το γραφείο 11.148€ αφού το ποσό των εσόδων θα μετατραπεί σε συνάλλαγμα, δηλαδή σε ευρώ στην περίπτωση των ελληνικών ναυλομεσιτικών γραφείων. Αφαιρώντας λοιπόν τα έξοδα του γραφείου (60.000€) από τα ευρωπαϊκά έσοδα (71.148€) προκύπτει το κέρδος των 11.148€.

## 2η Περίπτωση

Η δεύτερη περίπτωση είναι να διαφοροποιηθεί το Brokerage Commission και να αυξηθεί σε κάθε περίπτωση σε 2.5% ενώ οι υποτιθέμενες ελάχιστες ημέρες ναύλωσης μένουν σταθερές. Ο αρχικός μας πίνακας 29 λοιπόν διαφοροποιείται ως εξής:

Πίνακας 32. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 90.909,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 1.175,00	\$ 1.225,00	\$ 1.375,00	\$ 1.575,00	\$ 2.500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 181.818,20
DAYS OF TIME CHARTER	16,13887317	16,78308054	18,71570265	21,29253212	33,21036845	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Στη συγκεκριμένη περίπτωση έχουν σχηματιστεί κέρδη 60.000€. Ας δούμε ποιο είναι το αποτέλεσμα με τις ημέρες ναύλωσης του Πίνακα 31 και commission 2,5%. Το αποτέλεσμα είναι το παρακάτω:

Πίνακας 33. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 90.909,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 1.175,00	\$ 1.225,00	\$ 1.375,00	\$ 1.575,00	\$ 2.500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 215.600,00
DAYS OF TIME CHARTER	31	23	28		45	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Τα καθαρά κέρδη που προκύπτουν για το γραφείο από την περίπτωση 1 με αλλαγμένο το commission σε 2,5%, είναι \$124,690 ή 82.295€. Φυσικά, αυτή η περίπτωση δεν μοιάζει τόσο ρεαλιστική, καθώς είναι δύσκολο σε κάθε ταξίδι να πετύχει ο broker προμήθεια 2,5% για το γραφείο, αλλά αντιλαμβανόμαστε πως αλλάζουν τα μεγέθη των κερδών με την αύξηση της προμήθειας.

### 3η Περίπτωση

Η Τρίτη περίπτωση όπως είπαμε και για τις μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις είναι να συμφωνηθεί κάποιο t/c trip ή t/c period<sup>72</sup> με ναύλο διαφορετικό από αυτόν της αγοράς είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω (που είναι και το πιο συνηθισμένο, λόγω των διαπραγματεύσεων μεταξύ των brokers). Κρατάμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης σταθερές, το Brokerage Commission σταθερό στο 1,25%, όμως τώρα αλλάζουμε το ημερήσιο μίσθωμα. Αφού το ναυλομεσιτικό γραφείο είναι μεγάλο, όπως είπαμε και στις αρχικές μας υποθέσεις, θεωρούμε ότι η διαπραγματευτική δύναμη ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου είναι μεγαλύτερη, άρα διευκολύνεται η επίτευξη ενός μεγαλύτερου ναύλου. Ο ναύλος για τα Handysize φτάνει στα \$50,000/day, για τα Supramax μένει σταθερός, στα Panamax αυξάνεται στα \$57,000/day, στα Kamsarmax φτάνει τα \$65,000/day και στα Capesize κλείνει στα \$107,000/day. Έτσι λοιπόν, ο αρχικός πίνακας 29 αλλάζει και παίρνει την παρακάτω μορφή:

<sup>72</sup> Σύμφωνα με τα είδη ναυλώσεων που προαναφέρθηκαν στο κεφάλαιο 2.4.1.2



Πίνακας 34. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 90.909,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 625,00	\$ 612,50	\$ 712,50	\$ 812,50	\$ 1.337,50	TOTAL EARNINGS	\$ 95.420,42
DAYS OF TIME CHARTER	16,13887317	16,78308054	18,71570265	21,29253212	33,21036845	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Βλέπουμε σε αυτήν την περίπτωση πως τα κέρδη του γραφείου διαμορφώνονται στα \$4,511.32 και σε € στα 2.977,47€. Εάν βάλουμε τώρα στην παραπάνω υπόθεση και τις ημέρες ναύλωσης που είχαμε στην Περίπτωση 1 τότε ο πίνακας εσόδων – εξόδων του ναυλομεσιτικού γραφείου είναι ο παρακάτω:

Πίνακας 35. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 90.909,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 625,00	\$ 612,50	\$ 712,50	\$ 812,50	\$ 1.337,50	TOTAL EARNINGS	\$ 113.600,00
DAYS OF TIME CHARTER	31	23	28	0	45	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Η συγκεκριμένη περίπτωση που είναι και η πιο ρεαλιστική, δίνει για το ναυλομεσιτικό γραφείο κέρδος 14.976€ με βάση την ισοτιμία ευρώ-δολαρίου το Μάρτιο του 2008. Και εάν στον πίνακα 33 αλλάξουμε και το brokerage commission από 1,25% σε 2,5% και υποθέσουμε ότι δεν έκλεισε κάποιο Capesize τότε συμβαίνουν τα παρακάτω:

Πίνακας 36. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 90.909,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 1.250,00	\$ 1.225,00	\$ 1.425,00	\$ 1.625,00	\$ 2.675,00	TOTAL EARNINGS	\$ 106.825,00
DAYS OF TIME CHARTER	31	23	28	0	0	BROKERAGE COMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Στον πίνακα 36 έχουμε συμπεριλάβει μόνο τα 2 t/c trip με Handysize που διήρκεσαν 31 ημέρες συνολικά, το ένα t/c trip με το Supramax που κράτησε 23 ημέρες από το Lagos προς Varna και το t/c trip με το Panamax που διήρκεσε 28 ημέρες από το Richards Bay προς το Rotterdam. Με προμήθεια 2,5% και με τους ναύλους που έχουμε υποθέσει στην 3<sup>η</sup> περίπτωση τα κέρδη του γραφείου υπολογίζονται στα 10.504,5€.

Όπως είχαμε αναφέρει και στο κεφάλαιο 3.2.2.2 δεν υπάρχει κάποιος κανόνας ή τύπος για τον ακριβή υπολογισμό των εσόδων των ναυλομεσιτικών εταιρειών και μόνο εκτιμήσεις μπορούν να γίνουν. Με βάση όμως τους ναύλους του Μαρτίου του 2008, τις διακυμάνσεις τους και το παραπάνω υπόδειγμα, τα μηνιαία κέρδη ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου άνω των 10 ατόμων με έξοδα περίπου 60,000€ μηνιαίως, θα μπορούσαν να διακυμανθούν από ένα ελάχιστο ποσό 3.179€ μέχρι και 82.000€ και άνω. Σε ετήσιους όρους αυτό θα σήμαινε από 38.148€ μέχρι 984.000€ συνάλλαγμα στην Ελλάδα από κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο και με δεδομένο ότι υπάρχουν περίπου 400 ναυλομεσιτικά γραφεία μόνο στο λεκανοπέδιο αυτό μεταφράζεται σε 15.259.200€ έως 393.600.000€ συνάλλαγμα από τα μεγάλα ναυλομεσιτικά γραφεία, με τον μέσο όρο να διαμορφώνεται στα 204.429.600€.

Θεωρώντας τώρα ότι το 62,5% είναι μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις και το 37,5% μεγάλες (πάνω από 10 άτομα δηλαδή) θα σταθμίσουμε τους 2 μέσους όρους συναλλάγματος από μικρομεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις προκειμένου να έχουμε μία εκτίμηση του συνολικού συναλλάγματος. Έτσι λοιπόν έχουμε:

**Συνάλλαγμα από μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις:**

$$153.600.000€ * 62,5\% = 96.000.000€$$

**Συνάλλαγμα από μεγάλες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις:**

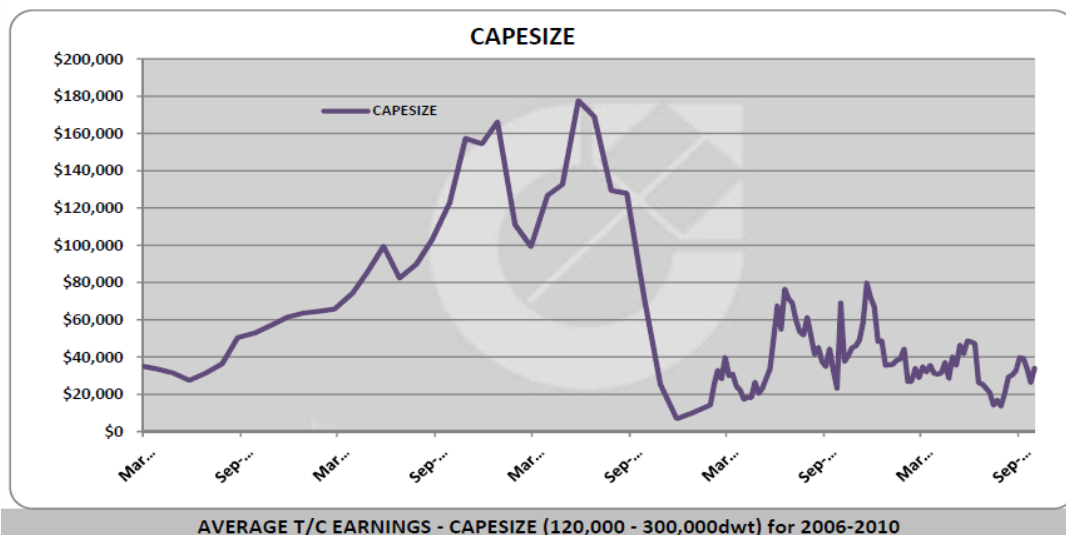
$$204.429.600€ * 37,5\% = 76.661.100€$$

**Σύνολο:** 96.000.000€ + 76.661.100€ = 172.661.100€

Για το 2008 λοιπόν, το συνολικό συνάλλαγμα που εκτιμάται ότι ήρθε στην Ελλάδα από μικρομεσαίες και μεγάλες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις ήταν περίπου **172.661.100€** με το εύρος του μέσου να είναι από **8.722.200€** μέχρι **336.600.000€** (τα σταθμισμένα άκρα μικρομεσαίων και μεγάλων ναυλομεσιτικών επιχειρήσεων).

Περνώντας στο έτος 2009, ανατρέχοντας στο Γράφημα 29, μπορούμε να δούμε την διαφορά των ναύλων σε σχέση με το 2008 (πτώση 91%) ενώ και στο παρακάτω γράφημα μπορούμε να παρατηρήσουμε την πτώση των ναύλων στην κατηγορία των Capesize από το Μάρτιο του 2008 στο Μάρτιο του 2009.

Γράφημα 32. T/C Earnings για πλοία Capesize από το Μάρτιο 2006 μέχρι Σεπτέμβριο 2010



Πηγή: [www.cotzias.gr](http://www.cotzias.gr)

Όπως είχαμε γράψει, το Μάρτιο του 2009 τα T/C Earnings για τα Capesize κυμαίνονταν στα \$40,000, για τα Panamax ήταν περίπου \$20,000, για τα Kamsarmax \$8,000, για τα Supramax περίπου \$18,000 και τέλος για τα Handysize περίπου \$17,000. Η πτώση των ναύλων λοιπόν έφερε μεγάλη αλλαγή στη ναυλαγορά, με σημαντική πτώση των ναύλων σε όλες τις κατηγορίες πλοίων, που είχε ως αποτέλεσμα την μείωση των συνολικών ναυλώσεων, δηλαδή την πτώση του συνολικού όγκου εργασίας των ναυλομεσιτών.

Οι μεγάλες ναυλομεσιτικές εταιρείες που εξετάζουμε σε αυτό το κεφάλαιο, δεν έμειναν ανεπηρέαστες από αυτές τις εξελίξεις και παρακάτω θα εξετάσουμε την μεταβολή των εσόδων που θα είχε ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο το Μάρτιο του 2009 με βάση το υπόδειγμα που χρησιμοποιήσαμε για τον υπολογισμό των εσόδων το έτος 2008.

Το Μάρτιο λοιπόν του 2009 με βάση και την ισοτιμία ευρώ-δολαρίου μέσα στο μήνα αυτό, τα έξοδα ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου μηνιαίως θα ανέρχονταν στα \$75,949.4 (60.000€). Για να επιτευχθεί το breakeven point (δηλαδή έσοδα = έξοδα) του μήνα της εταιρείας, οι ελάχιστες μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου δίνονταν σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα (days of time charter), όπως αυτός προκύπτει με βάση τις αρχικές μας υποθέσεις και φυσικά μετά την αλλαγή του επιπέδου των ναύλων.

Πίνακας 37. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 225,00	\$ 250,00	\$ 100,00	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 75.949,40
DAYS OF TIME CHARTER	38,93058797	41,16179903	45,62422114	18,84968846	90,24844229	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Οι ελάχιστες λοιπόν μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ήταν οι εξής:

- Για πλοία Handysize περίπου 39,93 ημέρες με commission \$212.5/ημέρα.
- Για πλοία Supramax περίπου 41,16 ημέρες με commission \$225/ημέρα.
- Για πλοία Panamax περίπου 45,62 ημέρες με commission \$250/ημέρα.
- Για πλοία Kamsarmax περίπου 18,84 ημέρες με commission \$100/ημέρα.
- Για πλοία Capesize περίπου 90,24 ημέρες με commission \$500/ημέρα.

Τα παραπάνω brokerage commissions όταν τα συγκρίνουμε με τα αντίστοιχα του 2008 θα διαπιστώσουμε τις παρακάτω μεταβολές:

Πίνακας 38. Μεταβολή του brokerage commission μεταξύ 2008 – 2009

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize
BROKERAGE COMMISSION 2008	\$ 587,50	\$ 612,50	\$ 687,50	\$ 787,50	\$ 1.250,00
BROKERAGE COMMISSION 2009	\$ 212,50	\$ 225,00	\$ 250,00	\$ 100,00	\$ 500,00
CHANGE FROM 2008 IN %	-63,83%	-63,27%	-63,64%	-87,30%	-60,00%

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Παρακάτω φαίνονται και τα αποτελέσματα του υπολογισμού των ελάχιστων ημερών ναύλωσης όπως φαίνονται στην αναφορά του Solver του Excel.

### Πίνακας 39. Αναφορά Excel μετά την επίλυση από το SOLVER

Φύλλο εργασίας: [ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΗΣ.xls]ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ 2009					
Κελί προορισμού (Ελάχιστο)					
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή		
TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του. Τα έσοδα και τα έξοδα είναι μετρημένα σε δολάρια. Αν αλλάξουμε τα έσοδα θα με τις ίδιες μέρες βλέπουμε πως \$H\$14 μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα.					
		\$	-	\$	75.949,40
Ρυθμιζόμενα κελιά					
Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή		
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	0	38,93058797		
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	0	41,16179903		
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	0	45,62422114		
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	0	18,84968846		
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	0	90,24844229		
Περιορισμοί					
Κελί	Όνομα	Τιμή κελιού	Τύπος	Κατάσταση	Απόκλιση
\$H\$14	TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορι	\$ 75.949,40	\$H\$14>=\$H\$13	Υποχρεωτικός	\$ -
\$B\$15	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	38,93058797	\$B\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	37,93058797
\$C\$15	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	41,16179903	\$C\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	40,16179903
\$D\$15	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	45,62422114	\$D\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	44,62422114
\$E\$15	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	18,84968846	\$E\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	17,84968846
\$F\$15	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	90,24844229	\$F\$15>=1	Μη υποχρεωτικός	89,24844229

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Παρακάτω λαμβάνουμε πάλι τις 3 περιπτώσεις στις οποίες εξετάζουμε πώς μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου και κατά συνέπεια τα τελικά κέρδη, με βάση τώρα τα νέα δεδομένα του 2009.

#### Περίπτωση 1

Υποθέτουμε λοιπόν πως ένα γραφείο έκλεισε πάλι όπως στην περίπτωση 1 του 2008, 2 t/c trip με Handysize για 31 ημέρες συνολικά, από Montreal για Πειραιά το ένα και από Rouen για Ashdod το άλλο, ένα t/c trip με ένα Supramax για 23 ημέρες από το Lagos προς Varna, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28 ημέρες από Richards Bay για Rotterdam, δεν έκλεισε

κανένα Kamsarmax και τέλος έκλεισε ένα t/c trip με Capesize από Tubarao προς Baoshan για 45 ημέρες. Ο Πίνακας 37 διαφοροποιείται ως εξής τώρα:

Πίνακας 40. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 225,00	\$ 250,00	\$ 100,00	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 41.262,50
DAYS OF TIME CHARTER	31	23	28	0	45	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Στη συγκεκριμένη περίπτωση παρατηρούμε μία ζημιά της τάξεως των \$34,686.9. Μετατρέποντας τα συνολικά έσοδα σε €, θα δούμε ότι \$41,262.5 είναι 32.597,37€ και επομένως η πραγματική ζημιά για το γραφείο (εφόσον τα έξοδα πληρώνονται σε €) θα είναι 27.402,63€ (60.000€ - 32.597,3€).

Στην παραπάνω υπόθεση, έστω ότι το γραφείο που εξετάζουμε έκλεισε αυτή τη φορά, 3 t/c trip με Handysize για 45 ημέρες συνολικά, από Montreal για Πειραιά το ένα, από Rouen για Ashdod το άλλο και από Port Cartier για Βαρκελώνη το τρίτο, 2 t/c trip με Supramax για 50 ημέρες συνολικά, το ένα από το Lagos προς Varna και το άλλο από Bahia Blanca για Νάπολι, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28 ημέρες από Richards Bay για Rotterdam, ένα t/c trip με Kamsarmax για 15 ημέρες από Hampton Roads για Rotterdam και τέλος έκλεισε ένα t/c trip με Capesize από Tubarao προς Dalian για 47 ημέρες. Ο Πίνακας 40 αλλάζει πάλι και έχει ως εξής:

Πίνακας 41. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 225,00	\$ 250,00	\$ 100,00	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 52.812,50
DAYS OF TIME CHARTER	45	50	28	15	47	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Το αποτέλεσμα είναι πάλι ζημιά που ανέρχεται στα \$23,136.9. Μετατρέποντας τα συνολικά έσοδα σε €, θα δούμε ότι \$52.812,5 είναι 41.721,8€. Άρα η πραγματική ζημιά για το γραφείο (αφού τα έξοδα πληρώνονται σε €) θα είναι 18.278,12€ (60.000€ - 41.721,8€). Ακόμα λοιπόν και για ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο, αντιλαμβανόμαστε ότι είναι πολύ δύσκολο να επιτύχει κέρδη με αυτά τα επίπεδα ναύλων και με δεδομένο το brokerage commission στο 1,25%.

## 2η Περίπτωση

Θα εξετάσουμε τώρα την περίπτωση που διαφοροποιείται το Brokerage Commission και αυξάνεται σε κάθε περίπτωση σε 2.5%. Ο αρχικός πίνακας 37 λοιπόν διαφοροποιείται ως εξής:

Πίνακας 42. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	TOTAL EARNINGS	\$ 151.898,80
DAYS OF TIME CHARTER	38,93058797	41,16179903	45,62422114	18,84968846	90,24844229	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Στη συγκεκριμένη περίπτωση διατηρούμε πάλι τις αρχικές ελάχιστες ημέρες ναύλωσης σταθερές και αλλάζουμε μόνο το brokerage commission στο 2,5%. Έτσι τα συνολικά έσοδα ανεβαίνουν στα \$151,898 (119.999,42€) και τα κέρδη του γραφείου ανεβαίνουν στα \$75,949.4 ή 60.000€. Φυσικά λαμβάνουμε υπόψη ότι σε όλες τις ναυλώσεις η προμήθεια είναι 2,5%. Αν δεν ήταν σε όλες 2,5%, αλλά ήταν σε κάποιες και 1,25% (το οποίο είναι και πιο ρεαλιστικό) τα κέρδη θα σαφώς μικρότερα ίσως και οριακά.

Ας υποθέσουμε λοιπόν στον πίνακα 41, ότι δεν γινόντουσαν τα ταξίδια με το Panamax από το Richards Bay για Rotterdam και με το Kamsarmax από το Hampton Roads για το Rotterdam, αλλά στα υπόλοιπα ταξίδια η προμήθεια από 1,25% γινόταν 2,5%. Τότε λοιπόν τα συνολικά έσοδα θα ήταν \$88,625 (70.013,75€) και επομένως τα συνολικά κέρδη σε € θα ήταν 10.073,75€ (Πίνακας 43). Βλέπουμε λοιπόν πως τα κέρδη στη συγκεκριμένη

περίπτωση επανέρχονται σε πιο φυσιολογικά επίπεδα και μπορεί να γίνουν σε κάποιες περιπτώσεις και οριακά όπως είπαμε.

Πίνακας 43. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	TOTAL EARNINGS	\$ 88.625,00
DAYS OF TIME CHARTER	45	50			47	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Επίσης, εάν το γραφείο δεν κλείσει κανένα Capesize, ακόμα και με το brokerage commission στο 2,5% στις υπόλοιπες κατηγορίες πλοίων, έχουμε έσοδα μόλις \$61,650.36 (48.703,78€) και κατά συνέπεια συνολική ζημία 11.296,21€ (πίνακας 44). Αυτό αποδεικνύει το πρόβλημα που υπήρχε το 2009 και που γενικότερα υπάρχει όταν οι ναύλοι είναι πάρα πολύ χαμηλοί. Η διπλάσια αύξηση του brokerage commission από 1,25% σε 2,5% δεν συνεπάγεται αυτόματα και κέρδος για το γραφείο, ενώ πρέπει να τονίσουμε πως σε περιόδους ύφεσης και χαμηλών ναύλων ακόμα και τα μεγάλα ναυλομεσιτικά γραφεία είναι πολύ δύσκολο να λάβουν προμήθεια πάνω από 1,25%.

Πίνακας 44. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	TOTAL EARNINGS	\$ 61.650,36
DAYS OF TIME CHARTER	38,93058797	41,16179903	45,62422114	18,84968846	0	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

### 3η Περίπτωση

Η Τρίτη περίπτωση όπως έχουμε προαναφέρει είναι να συμφωνηθεί κάποιο t/c trip ή t/c period με ναύλο διαφορετικό από αυτόν της αγοράς είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω (που είναι και το πιο συνηθισμένο, λόγω των διαπραγματεύσεων μεταξύ των brokers). Θα κρατήσουμε πάλι τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης σταθερές, το Brokerage Commission



σταθερό στο 1,25%, και θα αλλάξουμε πάλι το ημερήσιο μίσθωμα. Παίρνουμε ως υπόθεση πάλι ότι η διαπραγματευτική δύναμη ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου είναι μεγαλύτερη, άρα διευκολύνεται η επίτευξη ενός μεγαλύτερου ναύλου.

Έστω λοιπόν ότι κλείνονται ταξίδια (fixtures) από το ναυλομεσιτικό γραφείο με τις αρχικές ελάχιστες ημέρες ναύλωσης με τους εξής όμως ναύλους: Για τα Handysize \$21,000/day, για τα Supramax \$21,500, για τα Panamax αυξάνεται στα \$23,000/day, στα Kamsarmax φτάνει τα \$9,500/day και στα Capesize κλείνει στα \$40,000/day. Έτσι λοιπόν, ο αρχικός πίνακας 37 αλλάζει και παίρνει την παρακάτω μορφή:

Πίνακας 45. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 262,50	\$ 268,75	\$ 287,50	\$ 118,75	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 81.761,10
DAYS OF TIME CHARTER	38,93058797	41,16179903	45,62422114	18,84968846	90,24844229	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Εδώ βλέπουμε πως το κέρδος έχει ανέβει στα \$5,811.7 ή 4.591,24€ (μετά την μετατροπή των εσόδων σε € και την αφαίρεση των εξόδων). Εάν λάβουμε υπόψη τις ημέρες ναύλωσης από την περίπτωση 1 στον πίνακα 41, τότε έχουμε τα παρακάτω αποτελέσματα:

Πίνακας 46. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 262,50	\$ 268,75	\$ 287,50	\$ 118,75	\$ 500,00	TOTAL EARNINGS	\$ 58.581,25
DAYS OF TIME CHARTER	45	50	28	15	47	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Εδώ, παρά την άνοδο των ναύλων, εμφανίζεται μία ζημία η οποία ανέρχεται στα \$17,368.15 ή 13.720,8€<sup>73</sup>. Ακόμα και αν επιτυγχάνει υψηλότερους ναύλους από αυτούς της

<sup>73</sup> πάλι μετά την μετατροπή των εσόδων σε € και την αφαίρεση των εξόδων

αγοράς, η επίτευξη κέρδους αποτελεί δύσκολη υπόθεση ακόμα και για ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο.

Αν πάλι επιτευχθούν ναύλοι υψηλότεροι από αυτούς της αγοράς και ταυτόχρονα ένα brokerage commission της τάξεως του 2,5% τότε θα έχουμε το παρακάτω αποτέλεσμα:

Πίνακας 47. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 75.949,40
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 525,00	\$ 537,50	\$ 575,00	\$ 237,50	\$ 1.000,00	TOTAL EARNINGS	\$ 86.725,00
DAYS OF TIME CHARTER	45		28		47	BROKERAGE COMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Στον πίνακα 47 λοιπόν, μόνο με τα 3 t/c trip με τα Handysize για 45 ημέρες, με το t/c trip με το Panamax για 28 ημέρες από το Richards Bay στο Rotterdam και το t/c trip με το Capesize από Tubarao προς Dalian για 47 ημέρες, το ναυλομεσιτικό γραφείο έχει έσοδα \$86,725 (68.512,75€) δηλαδή 8.512,75€ μηνιαίο κέρδος.

Με τους ναύλους του Μαρτίου του 2009 λοιπόν, τα μηνιαία κέρδη ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου με έξοδα περίπου 60,000€ ή \$75,949 (λόγω αλλαγής της ισοτιμίας ευρώδολαρίου) μηνιαίως, θα είχαν μέσα σε ένα έτος αρκετές μεταβολές. Όπως ακριβώς και με τα μικρομεσαία ναυλομεσιτικά γραφεία, λόγω των πολύ χαμηλών ναύλων καθ' όλη τη διάρκεια του 2009, ήταν πολύ εύκολο να παρουσιάσει ζημιές κάποιους μήνες ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο σαν αυτό του χρησιμοποιούμε στα υπόδειγμά μας. Τα μηνιαία κέρδη λοιπόν ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου μπορεί να κυμαίνονταν από ένα ελάχιστο ποσό 4.000€ μέχρι και 60.000€, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι και τους 12 μήνες το γραφείο θα είχε κέρδη. Όπως έχουμε προαναφέρει, είναι πιθανό να είχε ένα μήνα ζημία 5.000€ και τον επόμενο μήνα κέρδη 10.000€ το οποίο θα κάλυπτε στην ουσία την ζημία του προηγούμενου μήνα. Συνοπτικά σε ετήσιους όρους αυτό θα σήμαινε από 48.000€ μέχρι 720.000€ συνάλλαγμα στην Ελλάδα από κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο. και 19.200.000€ έως 288.000.000€ αν λάβουμε υπόψη ότι υπάρχουν περίπου 400 ναυλομεσιτικά γραφεία μόνο στο λεκανοπέδιο.

Τώρα υπολογίζουμε πάλι, ότι οι μεγάλες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις είναι το 37,5% του συνόλου επομένως το συνάλλαγμα που αντιστοιχεί σε αυτές είναι:

$$37,5\% * 19.200.000\text{€} = 7.200.000\text{€}$$

$$37,5\% * 288.000.000\text{€} = 108.000.000\text{€}$$

$$\text{Μ.Ο.} = (7.200.000\text{€} + 108.000.000\text{€}) / 2 = 57.600.000\text{€}$$

Στη συνέχεια προσθέτουμε τους σταθμισμένους 2 μέσους όρους συναλλάγματος από μικρομεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις προκειμένου να έχουμε μία εκτίμηση του συνολικού συναλλάγματος.

**Συνάλλαγμα 2009 από μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις:**

$$72.384.000\text{€} * 62,5\% = 45.240.000\text{€}$$

**Συνάλλαγμα 2009 από μεγάλες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις:**

$$153.600.000\text{€} * 37,5\% = 57.600.000\text{€}$$

$$\text{Σύνολο: } 45.240.000\text{€} + 57.600.000\text{€} = \mathbf{102.840.000\text{€}}$$

Το συνολικό συνάλλαγμα λοιπόν από τα ναυλομεσιτικά γραφεία για το 2009 είναι κατά μέσο όρο στα 102.840.000€. Υπάρχει μία πτώση λοιπόν του συναλλάγματος το 2009 η οποία κυμαίνεται από 12% έως 41% με το εύρος του μέσου συναλλάγματος να είναι από **7.680.000€** μέχρι **198.000.000€** (τα σταθμισμένα άκρα μικρομεσαίων και μεγάλων ναυλομεσιτικών επιχειρήσεων).

Το 2010 τώρα, όπως είπαμε και όταν εξετάσαμε τις μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις, ήταν μία συνέχεια του 2009 με τον BDI να σημειώνει και άλλη πτώση περίπου 51% φτάνοντας τις 1693 μονάδες στα τέλη του Δεκεμβρίου του 2010 και τα συνολικά κλεισίματα πλοίων (reported fixtures) να φτάνουν τα 6433<sup>74</sup>, 2028 περισσότερα από το 2009, δηλαδή σημείωσαν αύξηση κατά 46% η οποία οφείλεται κυρίως στην περίοδο από τον Απρίλιο μέχρι το Μάιο του 2010, όπου ο BDI είχε σημειώσει μία απότομη άνοδο φτάνοντας τις 4200 μονάδες.

Παρακάτω θα εξετάσουμε πάλι με τη χρήση του SOLVER πώς θα μπορούσε να επιτευχθεί το breakeven point (δηλαδή έσοδα = έξοδα) του μήνα, υπολογίζοντας πάλι τις ελάχιστες

---

<sup>74</sup> Clarksons Shipping Intelligence

μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου όπως υπολογίσαμε και στα προηγούμενα υποδείγματα. Οι ναύλοι είναι οι ίδιοι με αυτούς στον Πίνακα 19 (Πίνακας 48 παρακάτω)

Πίνακας 48. Μέσα ημερήσια μισθώματα πλοίων Μαρτίου 2010

	Average TC Earnings MARCH 2010				
	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize
	\$ 17.000,00	\$ 28.000,00	\$ 31.000,00	\$ 28.000,00	\$ 30.000,00
2009	0%	56%	55%	250%	-25%
2008	-64%	-43%	-43,60%	-56%	-0,70%

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα

και σε συνδυασμό με τις αρχικές υποθέσεις που κάναμε στην εισαγωγή του μοντέλου θα προκύψει ο παρακάτω πίνακας για το breakeven του ναυλομεσιτικού γραφείου.

Πίνακας 49. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81.081,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 350,00	\$ 387,50	\$ 350,00	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 81.081,10
DAYS OF TIME CHARTER	30,04580312	48,84014632	53,96587628	48,84014632	52,25729962	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Με βάση τον Πίνακα 49, βλέπουμε ότι το Μάρτιο του 2010 και με βάση πάντα τα T/C Rates εκείνης της περιόδου (Πίνακας 48), για να έχει ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο, ισορροπία εσόδων – εξόδων, οι ελάχιστες μέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου έπρεπε να είναι οι παρακάτω:

- Για πλοία Handysize περίπου 30,04 ημέρες με commission \$212.5/ημέρα.
- Για πλοία Supramax περίπου 48,84 ημέρες με commission \$350/ημέρα.
- Για πλοία Panamax περίπου 53,96 ημέρες με commission \$387.5/ημέρα.
- Για πλοία Kamsarmax περίπου 48,84 ημέρες με commission \$350/ημέρα.
- Για πλοία Capesize περίπου 52,25 ημέρες με commission \$375/ημέρα.

Παρακάτω φαίνεται και η αναφορά της λύσης όπως αυτή προβάλλεται από το SOLVER του Excel.

## Πίνακας 50. Αναφορά Excel μετά την επίλυση από το SOLVER

Φύλλο εργασίας: [Αντίγραφο του ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΗΣ.xls]ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ 2010

Κελί προορισμού (Ελάχιστο)

Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή
TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία πλοίου ώστε τα έσοδα του ναυλομεσιτικού γραφείου να είναι ίδια με τα έξοδά του. Τα έσοδα και τα έξοδα είναι μετρούμενα σε δολάρια. Αν αλλάξουμε τα έσοδα θα με τις ίδιες μέρες βλέπουμε πως \$H\$15 μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα.			
		\$ -	\$ 81.081,10

Ρυθμιζόμενα κελιά

Κελί	Όνομα	Αρχική τιμή	Τελική τιμή
\$B\$16	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	0	30,04580312
\$C\$16	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	0	48,84014632
\$D\$16	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	0	53,96587628
\$E\$16	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	0	48,84014632
\$F\$16	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	0	52,25729962

Περιορισμοί

Κελί	Όνομα	Τιμή κελιού	Τύπος	Κατάσταση	Απόκλιση
\$H\$15	TOTAL EARNINGS Με τη χρήση του SOLVER υπολογίζουμε τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης από κάθε κατηγορία	\$ 81.081,10	\$H\$15>=\$H\$14	Υποχρεωτικός	\$ -
\$B\$16	DAYS OF TIME CHARTER Handysize	30,04580312	\$B\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	29,04580312
\$C\$16	DAYS OF TIME CHARTER Supramax	48,84014632	\$C\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	47,84014632
\$D\$16	DAYS OF TIME CHARTER Panamax	53,96587628	\$D\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	52,96587628
\$E\$16	DAYS OF TIME CHARTER Kamsarmax	48,84014632	\$E\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	47,84014632
\$F\$16	DAYS OF TIME CHARTER Capesize	52,25729962	\$F\$16>=1	Μη υποχρεωτικός	51,25729962

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Παρακάτω θα εξετάσουμε πώς μεταβάλλονται τα συνολικά έσοδα και κατά συνέπεια τα τελικά κέρδη, όταν αλλάξουν τα παραπάνω στοιχεία, με τον ίδιο τρόπο που το εξετάσαμε και για τα έτη 2008 και 2009 για τα μεγάλα ναυλομεσιτικά γραφεία παίρνοντας ξεχωριστές περιπτώσεις κάθε φορά.

### Περίπτωση 1

Παίρνουμε πάλι ως βασικό παράδειγμα την περίπτωση 1 του 2008, ότι ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο έκλεισε 2 t/c trip με Handysize για 31 ημέρες συνολικά, από Montreal για Πειραιά το ένα και από Rouen για Ashdod το άλλο, ένα t/c trip με ένα Supramax για 23 ημέρες από το Lagos προς Varna, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28

ημέρες από Richards Bay για Rotterdam, δεν έκλεισε κανένα Kamsarmax και τέλος έκλεισε ένα t/c trip με Capesize από Tubarao προς Baoshan για 45 ημέρες. Έτσι λοιπόν διαμορφώνεται ο παρακάτω Πίνακας:

Πίνακας 51. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81.081,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 350,00	\$ 387,50	\$ 350,00	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 42.362,50
DAYS OF TIME CHARTER	31	23	28	0	45	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Εδώ παρατηρούμε μία ζημιά της τάξεως των \$38.718,6. Μετατρέποντας τα συνολικά έσοδα σε €, θα δούμε ότι \$42,3262.5 είναι 31.348,25€ και επομένως η πραγματική ζημιά για το γραφείο (εφόσον τα έξοδα πληρώνονται σε €) θα είναι 28.651,75€ (60.000€ - 31.348,25€).

Έστω τώρα, ότι το γραφείο που εξετάζουμε έκλεισε, 3 t/c trip με Handysize για 45 ημέρες συνολικά, από Montreal για Πειραιά το ένα, από Rouen για Ashdod το άλλο και από Port Cartier για Βαρκελώνη το τρίτο, 2 t/c trip με Supramax για 50 ημέρες συνολικά, το ένα από το Lagos προς Varna και το άλλο από Bahia Blanca για Νάπολι, ένα t/c trip με ένα Panamax για 28 ημέρες από Richards Bay για Rotterdam, ένα t/c trip με Kamsarmax για 15 ημέρες από Hampton Roads για Rotterdam και τέλος έκλεισε ένα t/c trip με Capesize από Tubarao προς Dalian για 47 ημέρες. Ο Πίνακας 51 παίρνει την παρακάτω μορφή τώρα:

Πίνακας 52. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81.081,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 212,50	\$ 350,00	\$ 387,50	\$ 350,00	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 60.787,50
DAYS OF TIME CHARTER	45	50	28	15	47	BROKERAGE COMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Το καθαρό αποτέλεσμα είναι πάλι ζημιά που ανέρχεται στα \$20,293.6. Αφού μετατρέψουμε τα συνολικά έσοδα σε €, θα δούμε ότι \$60,787.5 είναι 44.982,75€. Άρα η

πραγματική ζημιά για το γραφείο (αφού τα έξοδα πληρώνονται σε €) θα είναι 15.017,25€ (60.000€ - 44.982,75€). Το 2010, βλέπουμε ότι και ένα μεγάλο ναυλομεσιτικό γραφείο, θα αντιμετώπιζε δυσκολίες στο να επιτύχει κέρδη με αυτά τα επίπεδα ναύλων και με δεδομένο το brokerage commission στο 1,25%.

## 2η Περίπτωση

Στην περίπτωση τώρα που διαφοροποιείται το Brokerage Commission και αυξάνεται σε κάθε περίπτωση σε 2,5%, ενώ οι ελάχιστες ημέρες ναύλωσης των πλοίων που υπολογίστηκαν για να επιτευχθεί το breakeven παραμένουν σταθερές έχουμε τα παρακάτω αποτελέσματα:

Πίνακας 53. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81,081.10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425.00	\$ 700.00	\$ 775.00	\$ 700.00	\$ 750.00	TOTAL EARNINGS	\$ 162,162.20
DAYS OF TIME CHARTER	30.04580312	48.84014632	53.96587628	48.84014632	52.25729962	BROKERAGE COMMISSION	0.025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Για άλλη μια φορά η αύξηση (διπλασιασμός) του brokerage commission, διπλασιάζει τα συνολικά έσοδα στα \$162,162.2 ή 120.000€ και τα κέρδη του γραφείου ανεβαίνουν στα 60.000€. Εάν με το brokerage commission σταθερό στο 2,5%, οι ημέρες ναύλωσης αλλάξουν και γίνουν όπως στον πίνακα 51 και το γραφείο δεν κλείσει κανένα Kamsarmax, τα έσοδα μειώνονται στα \$84,725 (πίνακας 54) ή 62.696,5€ και το γραφείο έχει κέρδος 2696,5€.

Πίνακας 54. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81,081.10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425.00	\$ 700.00	\$ 775.00	\$ 700.00	\$ 750.00	TOTAL EARNINGS	\$ 84,725.00
DAYS OF TIME CHARTER	31	23	28	0	45	BROKERAGE COMMISSION	0.025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Διαπιστώνουμε και πάλι ότι η αύξηση του brokerage commission δεν φτάνει από μόνη της προκειμένου να υπάρχουν σημαντικά κέρδη και επιπλέον να καλύπτονται οικονομικές ζημίες προηγούμενων μηνών, αλλά σημαντικό ρόλο παίζουν και οι ημέρες ναύλωσης και τα συνολικά κλεισίματα που θα ολοκληρώσει το γραφείο. Εάν μειωθούν οι μέρες ναύλωσης των Handysize στον πίνακα 54 και γίνουν 25, τότε τα έσοδα μειώνονται και άλλο, στα \$82,175 ή 60.809,5€ και τα κέρδη του γραφείου φτάνουν μόλις τα 809,5€.

Πίνακας 55. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81,081.10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 425.00	\$ 700.00	\$ 775.00	\$ 700.00	\$ 750.00	TOTAL EARNINGS	\$ 82,175.00
DAYS OF TIME CHARTER	25	23	28	0	45	BROKERAGE COMMISSION	0.025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

### **3η Περίπτωση**

Στην τρίτη περίπτωση, είναι πάλι η συμφωνία κάποιου t/c trip ή t/c period με ναύλο διαφορετικό από αυτόν της αγοράς είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω. Κρατάμε για άλλη μία φορά τις ελάχιστες ημέρες ναύλωσης σταθερές, το Brokerage Commission σταθερό στο 1,25%, και θα αλλάξουμε πάλι το ημερήσιο μίσθωμα. Ισχύει πάντα, ότι η διαπραγματευτική δύναμη ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου είναι μεγαλύτερη, άρα διευκολύνεται η επίτευξη ενός μεγαλύτερου ναύλου<sup>75</sup>.

Έστω λοιπόν ότι κλείνονται ταξίδια (fixtures) από το ναυλομεσιτικό γραφείο με τις αρχικές ελάχιστες ημέρες ναύλωσης με τους εξής όμως ναύλους: Για τα Handysize \$19,000/day, για τα Supramax \$29,500, για τα Panamax αυξάνεται στα \$33,000/day, στα Kamsarmax φτάνει τα \$29,000/day και στα Capesize παραμένει στα \$30,000/day. Έτσι λοιπόν, ο αρχικός πίνακας 49 αλλάζει και παίρνει την παρακάτω μορφή:

<sup>75</sup> Μία από τις αρχικές μας υποθέσεις



Πίνακας 56. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81.081,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 237,50	\$ 368,75	\$ 412,50	\$ 362,50	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 84.707,65
DAYS OF TIME CHARTER	30,04580312	48,84014632	53,96587628	48,84014632	52,25729962	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Το αποτέλεσμα με τους παραπάνω ναύλους και με δεδομένο ότι το γραφείο έκλεισε τις παραπάνω ημέρες ναύλωσης, είναι κέρδος \$3,626.55 ή 2.683,66€ (μετά την αλλαγή των εσόδων σε ευρώ και την αφαίρεση των εξόδων).

Εάν στο παραπάνω παράδειγμα, αλλάξουν και οι ημέρες ναύλωσης και γίνουν όπως στον Πίνακα 55, τότε θα έχουμε ζημιά \$38,237.5 η οποία μεταφράζεται σε 28.295,62€  $[(42,843.75 * 0,74) - 60.000 = 28.295,62]$  όπως φαίνεται και από τον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 57. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81.081,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 237,50	\$ 368,75	\$ 412,50	\$ 362,50	\$ 375,00	TOTAL EARNINGS	\$ 42.843,75
DAYS OF TIME CHARTER	25	23	28	0	45	BROKERAGE COMMISSION	0,0125

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Αν πάλι, στο παράδειγμα του πίνακα 57, αλλάξουμε και το Brokerage Commission, σε 2,5% τότε θα έχουμε κέρδη \$4,606.4 ή 3.408,75€ (μετά την αλλαγή των εσόδων σε € και την αφαίρεση των εξόδων).

Πίνακας 58. Μοντέλο Εσόδων Μεγάλου Ναυλομεσιτικού Γραφείου

	Handysize	Supramax	Panamax	Kamsarmax	Capesize	MINIMUM OFFICE EXPENSES	\$ 81.081,10
EARNINGS/FIELD/DAY	\$ 475,00	\$ 737,50	\$ 825,00	\$ 725,00	\$ 750,00	TOTAL EARNINGS	\$ 85.687,50
DAYS OF TIME CHARTER	25	23	28	0	45	BROKERAGE COMMISSION	0,025

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

Με βάση λοιπόν τους ναύλους του Μαρτίου του 2010, τις μεταβολές τους και το παραπάνω υπόδειγμα, τα μηνιαία κέρδη ενός μεγάλου ναυλομεσιτικού γραφείου άνω των 10 ατόμων με έξοδα περίπου 60,000€ μηνιαίως, θα μπορούσαν να διακυμανθούν από ένα ελάχιστο ποσό 809€ μέχρι και 60.000€ και άνω. Φυσικά, λόγω των πολύ χαμηλών ναύλων, ήταν πολύ εύκολο να παρουσιάσει ζημιές κάποιους μήνες, αλλά όπως έχουμε προαναφέρει μπορεί τις ζημιές ενός μήνα να τις κάλυπτε με τα κέρδη του επόμενου. Σε ετήσιους όρους το παραπάνω συνάλλαγμα πρακτικά θα σήμαινε από **9.708€** μέχρι **720.000€** συνάλλαγμα στην Ελλάδα από κάθε ναυλομεσιτικό γραφείο και **3.883.200€** έως **288.000.000€** με από το σύνολο των 400 ναυλομεσιτικών γραφείων.

Τα μεγάλα ναυλομεσιτικά γραφεία όμως όπως έχουμε πει αποτελούν το 37,5% του συνόλου. Επομένως το συνάλλαγμα από αυτά μεταφράζεται σε **1.456.200€** έως **108.000.000€** ( $3.883.200€ * 37,5\%$  και  $288.000.000€ * 37,5\%$ ) με τον μέσο όρο αυτού του εύρους να διαμορφώνεται στα **54.728.100€**.

Ξέροντας λοιπόν, ότι το 62,5% είναι μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις και το 37,5% μεγάλες (πάνω από 10 άτομα δηλαδή) θα σταθμίσουμε τους 2 μέσους όρους συναλλάγματος από μικρομεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις για το 2010 προκειμένου να έχουμε μία εκτίμηση του συνολικού συναλλάγματος. Έτσι λοιπόν έχουμε:

**Συνάλλαγμα από μικρομεσαίες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις:**

$$72.672.000€ * 62,5\% = 45.420.000€$$

**Συνάλλαγμα από μεγάλες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις:**

$$145.941.600 * 37,5\% = 54.728.100€$$

$$\text{Σύνολο: } 45.420.000€ + 54.728.100€ = \mathbf{100.148.100€}$$

Για το 2008 λοιπόν, ο μέσος όρος του συνολικού συναλλάγματος που εκτιμάται ότι ήρθε στην Ελλάδα από μικρομεσαίες και μεγάλες ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις ήταν περίπου **100.148.100€** με το εύρος του μέσου να είναι από **2.296.200€** μέχρι **198.000.000€** (τα σταθμισμένα άκρα μικρομεσαίων και μεγάλων ναυλομεσιτικών επιχειρήσεων).

Συνοπτικά λοιπόν το συνάλλαγμα από τις ναυλομεσιτικές εταιρείες για τα έτη 2008 – 2010 φαίνεται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 59. Συναλλάγμα από ναυλομεσιτικές εταιρείες για τα έτη 2008 – 2010

	2008	2009	2010
Εύρος Συναλλάγματος από ναυλομεσιτικές εταιρείες	8.722.200€ - 336.600.000€	7.680.000€ – 198.000.000€	2.296.200€ - 198.000.000€
Μέσος Όρος Συναλλάγματος από ναυλομεσιτικές εταιρείες	172.661.100,00 €	102.840.000,00 €	100.148.100,00 €

Πηγή: Αποτέλεσμα έρευνας του συγγραφέα – υπολογισμός με το SOLVER του Ms Excel

## **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ**

Ο ναυλομεσιτικός κλάδος είναι ένας από τους πιο σημαντικούς τομείς της παγκόσμιας ναυτιλίας και η Ελλάδα όντας μία παγκόσμια ναυτιλιακή δύναμη έχει αναπτυχθεί σημαντικά και στη ναυλομεσιτεία. Αποδεικνύεται και μέσα από την έρευνα που έγινε μέσω της δειγματοληψίας, ότι υπάρχει οργάνωση και εξειδίκευση στα ελληνικά ναυλομεσιτικά γραφεία και ότι εργάζονται σε αυτά, άτομα που έχουν και το απαραίτητο θεωρητικό (Τμήματα Ναυτιλιακών Σπουδών, Σεμινάρια Ναυλομεσιτών από Ένωση Ελλήνων Ναυλομεσιτών) και εμπειρικό υπόβαθρο για να ενισχύσουν αυτόν τον τομέα. Λόγω του ότι η Ελλάδα, στηρίζεται αμιγώς στον τριτογενή τομέα, δηλαδή στην παροχή υπηρεσιών και όχι στο εξαγωγικό εμπόριο, ο τομέας της ναυλομεσιτείας είναι από τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της χώρας, όπως και η ναυτιλία στο σύνολό της, και όπως φάνηκε και από την ανάλυση για την εισροή συναλλάγματος από τον ναυλομεσιτικό κλάδο, ακόμα και σε περιόδους ύφεσης όπως η περίοδος μετά το 2008, οι ναυλομεσιτικές εταιρείες μπορούν να προσφέρουν σημαντική ενίσχυση στο Ισοζύγιο Πληρωμών της Ελλάδας. Από τα ναυλοσύμφωνα που κλείνονται παγκοσμίως, πολλά κλείνονται από έλληνες ναυλομεσίτες και αφορούν ελληνικά καράβια. Τέλος, ο Πειραιάς αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά ναυτιλιακά κέντρα παγκοσμίως, στον οποίο είναι εγκατεστημένες περίπου 400 ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις οι οποίες μεσολαβούν στη ναύλωση πάρα πολλών πλοίων ιδιαίτερα ελληνικής ιδιοκτησίας και είναι απαραίτητο να παραμείνουν ισχυρές και ίσως να επεκταθούν περισσότερο κιόλας, εάν αυτό είναι εφικτό, προκειμένου να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό μεγάλων ναυλομεσιτικών οίκων του εξωτερικού, πολλοί από τους οποίους έχουν γραφεία και στην Ελλάδα και συγκεκριμένα στον Πειραιά ή σε κοντινά προάστια. Ο ελληνικός ναυλομεσιτικός κλάδος είναι ισχυρός και έχει πολλές δυνατότητες για ανάκαμψη από την τωρινή παγκόσμια ύφεση και για ενδυνάμωση της ελληνικής ναυτιλίας.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

### **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

1. Γ.Π Βλάχος – Μ. Νικολαΐδης, *Βασικές αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης*, 1999
2. Άλκης Ι.Ε. Κορρές – Γιάννης Ν. Θανόπουλος, *Ναυτιλιακή Θεωρία και Επιχειρηματικότητα στην εποχή της ποιότητας*, 2005
3. Τζελίνα Χαρλάντη, *Ιστορία & Ναυτιλία 16<sup>ος</sup> – 20<sup>ος</sup> αιώνας*, 2005
4. Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε. Πλωμαρίτου, *Ναυλώσεις*, 2006
5. Αλέξανδρος Μ. Γουλιέλμος, *Η Διοίκηση της Διαχείρισης και της Παραγωγής στις Ναυτιλιακές Επιχειρήσεις*, 2001
6. Α.Μ Γουλιέλμος, *Management Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων – Τόμος Α*, 2006
7. Α. Γουλιέλμος, *Management Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων – Τόμος Β*, 2006
8. Γ. Π. Βλάχος, *Διεθνής Ναυτιλιακή Πολιτική*, 2007
9. Γ.Π. Βλάχος - Ε. Ψύχου, *Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων*, 2000
10. Στέλιος Παναγιώτου & Ζαχαρίας Μπραγουδάκης, *Θαλάσσιες Μεταφορές – Ποντοπόρος Ναυτιλία*, 2010
11. *Ετήσια Έκθεση Διοικητή Της Τράπεζας της Ελλάδος 2010*

### **ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

1. Masato Shinohara, *Maritime cluster of Japan: implications for the cluster formation policies*, 2010
2. Lorenzo Icaza, Sandro Marzo, Tatiana Popa, Ussal Sahbaz, George Saravelos, *The Greek Shipping Cluster*, 2009
3. Hong Kong Centre for Maritime and Transportation Law, *Hong Kong & Shanghai Ports: Challenges, Opportunities & Global Competitiveness*, 2011
4. Qiyuan Peng, Kelvin C.P. Wang, Yanjun Qiu, Yun Pu, Xia Luo, Bin Shuai, *International Conference on Transportation Engineering*, 2009
5. *SFS Group Shipping Challenges & Opportunities*

## **INTERNET SITES**

1. <http://www.lloydslist.com/ll/news/top100/brokers/>
2. <http://www.clarksons.com/>
3. <http://www.braemarplc.com/>
4. [http://www.platou.com/dnn\\_site/Default.aspx](http://www.platou.com/dnn_site/Default.aspx)
5. <http://www.ssyonline.com/>
6. <http://www.gibsons.co.uk/>
7. <http://www.maerskbroker.com/>
8. <http://www.brs-paris.com/>
9. <http://www.icapshipping.com/>
10. <http://www.acmshipping.co.uk/>
11. <http://www.poten.com/Content.aspx?id=1568>
12. <http://www.balticexchange.com/default.asp?action=article&ID=388>
13. <http://www.mpa.gov.sg/>
14. <http://en.wikipedia.org/wiki/Hamburg#Economy>
15. <http://www.maritimes-cluster.de/en/federal-states/hamburg/>
16. <http://www.hkmaritimenet.gov.hk/en/popup.htm?url=http://www.mic.gov.hk/eng/maritime/management.htm>
17. <http://www.hktdc.com/info/mi/a/ef/en/1X07WAOI/1/Economic-Forum/Hong-Kong-S-Maritime-Sector-Sailing-In-Choppy-Seas.htm>
18. <http://www.fonasba.com/main.html>
19. <http://www.marinetalk.com/articles-marine-companies/com/BIMCO---The-Baltic-and-International-Maritime-Council-BIM003.html>
20. <http://www.maritimeprofessional.com/Blogs/Maritime-Musings/September-2011/Kamsarmax.aspx>
21. <http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/Statistics/externalsector/balance/services.aspx>
22. [http://www.xe.com/currencytables/?utm\\_source=internal&utm\\_medium=TL&utm\\_content=NO\\_GEO&utm\\_campaign=ICT\\_HistRates\\_QuickLinksUCC](http://www.xe.com/currencytables/?utm_source=internal&utm_medium=TL&utm_content=NO_GEO&utm_campaign=ICT_HistRates_QuickLinksUCC)
23. [www.cotzias.gr](http://www.cotzias.gr)

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΠΟΥ ΜΟΙΡΑΣΤΗΚΕ ΣΤΑ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

#### ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

1. Πότε ιδρύθηκε η εταιρεία σας;
2. Τι τύπος ναυλομεσιτικής εταιρείας είστε;
  - Μόνο Ναυλομεσιτική
  - Ναυλομεσιτική – Πλοιοκτήτρια
  - Ναυλομεσιτική Άλλες δραστηριότητες
3. Εάν είστε μόνο ναυλομεσίτες, τι είδους είστε;
  - Exclusive
  - Direct
  - Competitive
4. Οι δραστηριότητες της επιχείρησής σας επεκτείνονται και σε άλλες αγορές πέραν των μεσιτειών για ναυλώσεις ξηρού φορτίου;
  - Ναι
  - Όχι

Εάν ναι, ασχολείστε με κάποια από τις παρακάτω:

  - Sale & Purchase
  - Liquid Bulk Cargoes
  - Demolition
  - Repairs
5. Είναι οικογενειακή η επιχείρηση;
  - Ναι
  - Όχι

6. Έχετε γραφεία στο εξωτερικό

- Ναι
- Όχι

Αν ναι σε ποιες χώρες;

7. Πριν ιδρύσετε τη ναυλομεσιτική εταιρεία ήσασταν στη ναυτιλία σε άλλο πόστο;

- Ναι
- Όχι

### **ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ**

1. Στην εταιρεία σας απασχολείτε:

- < 3 άτομα
- 3 – 5 άτομα
- 6 – 10 άτομα
- > 10 άτομα

2. Το επίπεδο σπουδών του προσωπικού σας είναι:

- Απόφοιτοι Λυκείου
- Απόφοιτοι Ελληνικού Πανεπιστημίου
- Απόφοιτοι Ξένου Πανεπιστημίου
- Απόφοιτοι του HSA
- Απόφοιτοι του ICS

3. Επιλέγετε προσωπικό με κριτήριο: (Αριθμήστε με σειρά προτεραιότητας)

- Πτυχίο Ναυτιλιακών Σπουδών
- Θαλάσσια Προϋπηρεσία
- Προϋπηρεσία σε Ναυλομεσιτική Εταιρεία
- Προϋπηρεσία σε επιχείρηση (είτε εντός είτε εκτός ναυτιλίας)

4. Το προσωπικό σας αποτελείται από:

- Μόνο Έλληνες



- Μόνο Ξένους
  - Περισσότερους Έλληνες – Λιγότερους Ξένους
  - Περισσότερους Ξένους – Λιγότερους Έλληνες
5. Το προσωπικό σας αποτελείται από:
- Μόνο Άντρες
  - Μόνο Γυναίκες
  - Περισσότερους Άντρες – Λιγότερες Γυναίκες
  - Περισσότερες Γυναίκες – Λιγότερους Άντρες

### **ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ**

1. Τα μεγέθη πλοίων που ναυλώνετε πιο συχνά είναι:

	HANDYSIZE	SUPRAMAX	PANAMAX	KAMSARMAX	CAPE SIZE
0 - 20%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 - 40%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40 - 60%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
>60%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Οι ναυλώσεις που κάνετε αφορούν:

	VOYAGE CHARTERS	TIME CHARTERS	CONTRACTS OF AFFREIGHTMENT
0 - 20%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 - 40%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40 - 60%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
>60%	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Επιδιώκετε να δουλεύετε συνήθως με συγκεκριμένα ναυλοσύμφωνα που έχετε ήδη χρησιμοποιήσει αρκετές φορές;

- Ναι
- Όχι

Εάν ναι, τότε με ποια;

4. Ποιο λογισμικό ανταλλαγής μηνυμάτων χρησιμοποιείτε; (π.χ. softway)
5. Οι πλοιοκτήτες με τους οποίους συνεργάζεστε είναι κυρίως:
  - Έλληνες
  - Ξένοι
6. Οι ναυλωτές με τους οποίους συνεργάζεστε είναι κυρίως:
  - Έλληνες
  - Ξένοι