

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ

(e-chartering)

102

Η εργασία υποβάλλεται για τη μερική κάλυψη των απαιτήσεων με στόχο την απόκτηση του διπλώματος στην:

ΟΡΓΑΝΩΣΗ & ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ : LOGISTICS

από τα

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΚΑΙ ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΟΝΟΜΑ ΦΟΙΤΗΤΗ : ΝΙΚΟΣ ΜΟΣΧΟΣ

ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΟΣ : ΕΠΙΚ. ΚΑΘ. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΧΟΝΔΡΟΚΟΥΚΗΣ



00140668

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	
ΑΡ. ΕΙΣ.	40668
ΕΟΜΡ	24295 ή 22774
ΤΑΞΙΝ.	658. 84 ΜΟ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ	

ΤΜΗΜΑ : ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ & ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΤΜΗΜΑ : ΧΗΜΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ

Ιούλιος 2002

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η προσπάθεια για την παρούσα εργασία ξεκίνησε τον Απρίλιο του 2001, όταν πήραμε την απόφαση με το Γιάννη να ασχοληθούμε με ένα αντικείμενο της ευρύτερης οικογένειας των Logistics, το οποίο όμως θα είχε ένα ειδικό βάρος στον ελλαδικό χώρο και θα συνδύαζε τις νέες τεχνολογίες που τόσο έχουν επηρεάσει την καθημερινότητά μας. Ασχοληθήκαμε έτσι με έρευνα πάνω στο αντικείμενο του Ηλεκτρονικού Εμπορίου και της Ναυτιλίας. Συλλέξαμε το απαραίτητο υλικό και πήραμε την απόφαση ο Γιάννης να παρουσιάσει μέχρι ένα συγκεκριμένο επίπεδο ανάλυσης την παρούσα κατάσταση του e-commerce στη Ναυτιλία και εγώ να επικεντρωθώ και να εμβαθύνω στο αντικείμενο των Ηλεκτρονικών Ναυλώσεων (e-chartering). Ακολούθησαν αρκετοί μήνες έρευνας στον τύπο, στο διαδίκτυο, αλλά και συνεντεύξεων με στελέχη της Ναυτιλίας, τα οποία με χαρά και αίσθημα ευθύνης μοιράστηκαν μαζί μας τις εμπειρίες τους.

Κάπως έτσι φθάνουμε στη σημερινή ημέρα 10/07/2002, οπότε και ολοκληρώνεται η παρούσα διπλωματική εργασία. Από τη θέση αυτή θα ήθελα να ευχαριστήσω εκείνους που στάθηκαν αρωγοί στην προσπάθεια αυτή, και είναι αρκετοί.

Ευχαριστώ τον Επίκουρο Καθηγητή Γρηγόρη Χονδροκούκη, γιατί από τα πρώτα βήματα διευκόλυνε το έργο μας και αποτέλεσε την εγγύηση για την επιτυχή ολοκλήρωσή του. Ευχαριστώ τη Δανάη Κοτσιά, γιατί μοιράστηκε απλόχερα μαζί μας τις εμπειρίες της πάνω στο χώρο. Ευχαριστώ τον κο Α. Βαρδάκη για τις πολύτιμες συμβουλές του στο ξεκίνημα, το Διευθύνοντα Σύμβουλο του παραρτήματος του Πειραιά μίας από τις σημαντικότερες εταιρείες μεσιτείας ναυλώσεων στο χώρο της ναυτιλίας, και τα σημαίνοντα στελέχη της Ναυτιλίας των οποίων η γνώμη είχε βαρύνουσα σημασία στα τελικά συμπεράσματα, και οι οποίοι επιθυμούν να διατηρήσουν την ανωνυμία τους. Τέλος, αλλά όχι λιγότερο από αυτούς που προηγήθηκαν, ευχαριστώ το Γιάννη Κοντό για την άριστη συνεργασία που είχαμε και την Αικατερίνη Μπεκιάρη και Σωτηρία Μεραίου για την πολύτιμη συνεισφορά τους στο τελικό αποτέλεσμα και την απεριόριστη διάθεση που έδειξαν για να βοηθήσουν.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	9
1 ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ	11
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	11
1.2 ΕΦΑΡΜΟΣΙΜΟΤΗΤΑ.....	12
1.3 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ	14
1.3.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	14
1.3.2 ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ	15
1.3.2.1 Διαδίκτυο	15
1.3.2.2 Δίκτυα Προστιθέμενης Αξίας (VANs).....	15
1.3.2.3 Συστήματα Διαχείρισης Μηνυμάτων (Message Handling Systems - MHSs).....	16
1.3.2.4 Άλλα Δίκτυα	16
1.3.3 ΥΠΟΔΟΜΗ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ.....	17
1.3.3.1 Ηλεκτρονικό Ταχυδρομείο (E-Mail)	17
1.3.3.2 Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων (Electronic Data Interchange - EDI)	17
1.3.3.3 Ηλεκτρονική Μεταφορά Κεφαλαίων (Electronic Funds Transfer - EFT) ..	18
1.3.3.4 Ηλεκτρονικοί Κατάλογοι (Electronic Catalogues - E-Cat)	18
1.3.3.5 Ηλεκτρονικές Φόρμες (E-Forms)	18
1.4 ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΤΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ	18
1.4.1 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ.....	18
1.4.2 ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ.....	19
1.5 ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ / ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	21
2 ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑ	23
2.1 Η ΝΑΥΤΙΛΙΑ	23
2.1.1 ΓΕΝΙΚΑ.....	23
2.1.2 ΕΞΟΔΑ - ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΥΛΙΚΩΝ, ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (PROCUREMENT)/ ΑΝΕΦΟΔΙΑΣΜΟΣ (BUNKERING).....	24
2.1.3 ΕΞΟΔΑ - ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ.....	26
2.2 ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ (E-PROCUREMENT).....	27

2.2.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	27
2.2.2	ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	28
2.2.3	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΣ ΠΛΟΙΩΝ	30
2.2.4	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ.....	31

3 ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ - ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ (CHARTERING - BROKERING)..... 33

3.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	33
3.2	ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ.....	33
3.3	ΝΑΥΛΟΔΕΙΚΤΕΣ	34
3.4	ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΙΜΩΝ.....	35
3.5	ΕΙΔΗ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ	37
3.6	ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ.....	37
3.6.1	ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ (ORDER).....	38
3.6.2	ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (INDICATION)	38
3.6.3	ΠΡΟΣΦΟΡΑ	39
3.6.4	ΑΝΤΙΠΡΟΣΦΟΡΕΣ (COUNTERS).....	41
3.6.5	ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΝΤΕΣ ΟΡΟΙ.....	42
3.6.6	ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ (SUBJECTS).....	42
3.6.7	Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΝΑΥΛΩΣΗΣ ΤΩΝ ΔΕΞΑΜΕΝΟΠΛΟΙΩΝ.....	43
3.7	ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΕΣ.....	44
3.7.1	ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ.....	44
3.7.2	ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ.....	45
3.7.3	ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΩΝ.....	45
3.7.3.1	Αποκλειστικοί (Exclusive broker).....	46
3.7.3.2	Άμεσθειας (Direct broker)	47
3.7.3.3	Ανταγωνιστικοί (Competitive broker).....	47
3.7.3.4	Του πλοιοκτήτη (Owner's-brokers).....	48
3.7.3.5	Ναυλωτών (Charterers brokers)	48
3.7.4	ΔΙΚΤΥΩΣΗ.....	49
3.8	Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΕΥΡΑ ΤΩΝ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΩΝ	50
3.9	Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΕΥΡΑ ΤΩΝ ΝΑΥΛΩΤΩΝ	51
3.9.1	Η ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ ΟΙ ΝΑΥΛΩΤΕΣ	51
3.9.2	ΝΑΥΛΩΤΕΣ ΔΕΞΑΜΕΝΟΠΛΟΙΩΝ.....	52
3.10	ΝΑΥΛΟΣΥΜΦΩΝΑ.....	53
3.10.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	53

3.10.2	ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΑΞΙΔΙΟΥ.....	54
3.10.3	ΦΟΡΤΩΤΙΚΕΣ.....	56
3.10.4	ΝΑΥΛΟΣΥΜΦΩΝΟ ΑΝΑ ΤΑΞΙΔΙ.....	61
3.11	ΚΟΙΝΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ - ΣΥΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΗΘΗ - ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ.....	65
3.11.1	ΓΕΝΙΚΑ.....	65
3.11.2	ΟΙ ΝΑΥΛΟΜΕΣΙΤΕΣ.....	65
3.11.3	ΟΙ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΕΣ.....	66
3.11.4	ΟΙ ΝΑΥΛΩΤΕΣ.....	66
4	<u>ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ (E-CHARTERING).....</u>	<u>69</u>
4.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	69
4.2	LEVELSEAS.....	70
4.2.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	70
4.2.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΠΟ ΤΟ LSX.....	71
4.2.2.1	Σελίδα πελάτη (MY LEVELSEAS).....	71
4.2.2.2	Ολοκληρωμένα μηνύματα (INTEGRATED MESSAGING).....	71
4.2.2.3	Φορτία (MY CARGO).....	72
4.2.2.4	Δεδομένα Φορτίου (CARGO DATA).....	73
4.2.2.5	Αναζήτηση φορτίου (CARGO SEARCH).....	73
4.2.2.6	Πλοία (MY VESSELS).....	74
4.2.2.7	Δεδομένα πλοίου (VESSEL DATA).....	75
4.2.2.8	Αναζήτηση πλοίου (VESSEL SEARCH).....	75
4.2.2.9	Ερωτηματολόγιο (QUESTIONNAIRE).....	76
4.2.2.10	Διαπραγματεύσεις (MAIN TERMS OF NEGOTIATION & SUBJECTS).....	77
4.2.2.11	Κοινά Δεδομένων και Ασφάλεια (DATA SHARING & SECURITY).....	77
4.2.3	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΠΟ ΤΟ LSOPS.....	78
4.2.3.1	FIXTURE ENTRY.....	78
4.2.3.2	Διαχείριση Ταξιδιού (COLLABORATIVE VOYAGE MANAGEMENT).....	79
4.2.3.3	Δραστηριότητες/Κινήσεις πλοίων(VESSEL MOVEMENTS/ ACTIVITIES) 79	
4.2.3.4	Ανεφοδιασμός (BUNKERS).....	80
4.2.3.5	Φορτία (CARGOES).....	80
4.2.3.6	Χρονοναύλωση, παράδοση/ δεύτερη παράδοση/ εκτός ενοικίασης.....	80
4.2.3.7	Ειδοποιήσεις (NOTICES).....	80
4.2.3.8	Υπολογισμός σταλιών (LAYTIME CALCULATIONS).....	81

4.2.3.9	Έξοδα του πλοίου στο λιμάνι	81
4.2.3.10	Αναφορές (LS REPORTING).....	81
4.2.4	ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ.....	82
4.2.5	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	82
4.2.6	ΑΝΑΛΥΣΗ.....	84
4.3	AXS MARINE.....	85
4.3.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	85
4.3.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	86
4.3.2.1	Βάση πληροφοριών.....	86
4.3.2.2	Ναυλώσεις	87
4.3.2.3	Αλληλογραφία/ παρακολούθηση μετά το κλείσιμο.....	87
4.3.2.4	Freight Derivatives.....	87
4.3.3	ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ.....	87
4.3.4	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	88
4.3.5	ΑΝΑΛΥΣΗ.....	88
4.4	BALTIC EXCHANGE	89
4.4.1	ΓΕΝΙΚΑ.....	89
4.4.2	ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ.....	90
4.5	STRATEGIC IMX.....	90
4.5.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	90
4.5.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	91
4.5.3	ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ.....	91
4.5.4	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	91
4.5.5	ΑΝΑΛΥΣΗ.....	92
4.6	SHIPIQ	92
4.6.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	92
4.6.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	92
4.6.2.1	Ενημέρωση	92
4.6.2.2	Δεδομένα Λιμανιών, πλοίων και εταιριών.	92
4.6.2.3	Εργαλεία	93
4.6.2.4	Υπηρεσίες Terminal.....	93
4.6.2.5	Άλλες Υπηρεσίες	93
4.6.3	ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ.....	94
4.6.4	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	94
4.6.5	ΑΝΑΛΥΣΗ.....	94
4.7	SHIPBROKERING	94

4.7.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	94
4.7.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	95
4.7.2.1	Δείκτες.....	95
4.7.2.2	Cargo/ Vessel matching.....	95
4.7.2.3	Αποστάσεις λιμανιών.....	95
4.7.2.4	Υπολογισμός ταξιδιού (ανενεργό).....	95
4.8	CHARTERING SOLUTIONS.....	95
4.8.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	95
4.8.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	96
4.8.2.1	Λίστα διαθέσιμων πλοίων.....	96
4.8.2.2	Λίστα φορτίων:.....	96
4.8.2.3	Λίστα ολοκληρωμένων Συναλλαγών (Fixtures).....	96
4.8.2.4	Διαπραγματεύσεις Ναυλώσεων:.....	96
4.8.2.5	Μετασυναλλακτική Αλληλογραφία (Post-Fixture):.....	97
4.8.3	ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ.....	97
4.8.4	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	97
4.8.5	ΑΝΑΛΥΣΗ.....	97
4.9	NETSHIPBROKERS.....	98
4.9.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	98
4.9.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	98
4.9.3	ΑΝΑΛΥΣΗ.....	99
4.10	SHIP-SEARCH.....	99
4.10.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ:.....	99
4.10.2	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	100
4.10.3	ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ.....	100
4.10.4	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	100
4.10.5	ΑΝΑΛΥΣΗ.....	100
4.11	Άλλοι Διαδικτυακοί Τοποί.....	101
5	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	107
5.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	107
5.2	ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ.....	108
5.2.1	MAKE OR BUY DECISIONS.....	108
5.2.2	ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΙ SOFTWARE DEVELOPERS.....	108
5.3	ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ.....	110

5.4	Η ΣΧΕΣΗ ΤΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΜΕ ΤΟ E-CHARTERING	111
5.5	ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ.....	113
5.5.1	ΚΙΝΗΤΡΑ ΓΙΑ ΤΟΝ BACKER	113
5.5.2	ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ	114
5.5.3	ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΟΝ E-CHARTERER.....	115
5.6	ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ.....	116
5.7	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ.....	116
5.7.1	ΑΛΛΑΓΗ ΝΟΟΤΡΟΠΙΑΣ.....	116
5.7.2	ΠΡΟΣΤΗΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ.....	117
5.7.3	ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΜΕΣΙΤΕΣ.....	118
5.7.4	ΕΠΙΛΟΓΟΣ	118
<u>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ - ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ</u>		120

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Με την παρούσα εργασία γίνεται μία προσπάθεια να παρουσιασθούν συνοπτικά όλα τα γνωστικά αντικείμενα που σχετίζονται με το Ηλεκτρονικό Εμπόριο στη Ναυτιλία και στη συνέχεια ακολουθεί μία εμβάθυνση στο αντικείμενο ειδικού ενδιαφέροντος της εργασίας αυτής, δηλαδή στις Ηλεκτρονικές Ναυλώσεις. Σύμφωνα με τα παραπάνω η δομή της εργασίας έχει ως εξής:

Κεφάλαιο 1: ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

Παρουσιάζεται η έννοια του Ηλεκτρονικού Εμπορίου. Περιγράφεται η έννοια της "Επανάστασης της Πληροφορικής", και η επίδραση των νέων τεχνολογιών στο σύγχρονο επιχειρείν. Αναφέρονται οι απαραίτητες υποδομές, οι εφαρμογές, οι προϋποθέσεις και τα πλεονεκτήματα του Ηλεκτρονικού Εμπορίου.

Κεφάλαιο 2: ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Παρουσιάζεται συνοπτικά ο ναυτιλιακός κύκλος εργασιών με τρόπο, ώστε, σύμφωνα και με τα αναφερόμενα στο Κεφάλαιο 1, να καταδεικνύονται οι συγκεκριμένοι τομείς εφαρμογής του ηλεκτρονικού εμπορίου, δηλαδή οι ηλεκτρονικές προμήθειες (e-procurement), ο ηλεκτρονικός ανεφοδιασμός (e-bunkering) και οι ηλεκτρονικές ναυλώσεις (e-chartering). Το κεφάλαιο ολοκληρώνεται με μία αναλυτική περιγραφή της σημερινής κατάστασης στο e-procurement.

Κεφάλαιο 3: ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ - ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ

Παρουσιάζεται αναλυτικά η πολυπλοκότητα του χώρου των ναυλώσεων, περιλαμβάνοντας τους σημαντικότερους διεθνείς οργανισμούς, τους ναυλοδείκτες, τους παράγοντες διαμόρφωσης των τιμών, τα είδη των ναυλώσεων, τις διαδικασίες της ναύλωσης, το επάγγελμα του Ναυλομεσίτη και την εμπλοκή των Ναυλωτών και των Πλοιοκτητών στη διαδικασία της ναύλωσης. Ακόμη, περιγράφονται συνοπτικά οι όροι των ναυλοσύμφωνων και τα συναλλακτικά ήθη που παραδοσιακά διέπουν το χώρο και χαρακτηρίζουν κατά κόρον τις συναλλαγές.

Μέσα από αυτό το κεφάλαιο γίνεται μία προσπάθεια να περιγραφούν οι ναυλώσεις όσο πιο αναλυτικά είναι δυνατό, ώστε με το επόμενο κεφάλαιο να καταδειχτούν τα πλεονεκτήματα εισαγωγής των νέων τεχνολογιών στο καθημερινό επιχειρείν.

Κεφάλαιο 4: ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ

Παρουσιάζονται οι σημαντικότεροι "παίκτες" στο χώρο του e-chartering. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ανάλυση αφορά την κατάσταση ως είχε μέχρι τους πρώτους μήνες του 2002. Είναι λοιπόν πιθανό, με βάση και την εμπειρία των τελευταίων τριών (3) χρόνων, ορισμένοι από τους αναφερόμενους διαδικτυακούς τόπους να έχουν αλλάξει, ή ακόμα και να έχουν παύσει να λειτουργούν.

Κεφάλαιο 5: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Γίνεται μία προσπάθεια να συνοψισθεί η παρούσα κατάσταση (και πάλι σε ότι αφορά τη διαμορφωμένη κατάσταση κατά τους πρώτους μήνες του 2002) στο χώρο των ηλεκτρονικών ναυλώσεων, να φανούν οι λόγοι αποτυχίας τόσων διαδικτυακών τόπων και να γίνει μία πρόβλεψη για το μέλλον.

1 ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

1.1 Εισαγωγή

Το τέλος του εικοστού αιώνα χαρακτηρίστηκε από τη ραγδαία πρόοδο μίας σειράς επιστημών με αιχμή την πληροφορική και τις επικοινωνίες. Οι εξελίξεις που δρομολογήθηκαν και συνεχίζουν να δρομολογούνται λόγω της προόδου αυτής, ήταν τόσο σημαντικές που για πολλούς συγκρίνονται με τις αλλαγές που οδήγησαν στη Βιομηχανική Επανάσταση στα μέσα του 18ου αιώνα. Για το λόγο αυτό, περιγράφονται όλο και συχνότερα με τον όρο «Επανάσταση της Πληροφορικής».

Σε ότι αφορά τις επιδράσεις τους στους πολίτες, οι νέες τεχνολογίες που συνεχώς αναπτύσσονται δημιουργούν τις προϋποθέσεις για τη μετάβαση της παγκόσμιας κοινωνίας σε μια νέα μορφή οργάνωσης και λειτουργίας που χαρακτηρίζεται από μία σειρά πρωτόγνωρων δυνατοτήτων για τους πολίτες όλου του κόσμου. Η κοινωνία αυτή ονομάστηκε πολύ εύστοχα «Κοινωνία των Πληροφοριών», μια και οι νέες δυνατότητες διαχείρισης πληροφοριών και γνώσεων είναι ίσως ο βασικότερος προσδιοριστικός παράγοντας της νέας τάξης πραγμάτων.

Οι ευκαιρίες, που δημιουργούνται, αφορούν σε μεγάλο βαθμό μία σημαντική μερίδα του επιχειρηματικού κόσμου, καθώς η Κοινωνία των Πληροφοριών παρέχει μία σειρά από νέες δυνατότητες σε σχέση με τους τρόπους με τους οποίους οι επιχειρήσεις επικοινωνούν μεταξύ τους αλλά και με τους τελικούς καταναλωτές. Οι νέες αυτές δυνατότητες διεξαγωγής των εμπορικών συναλλαγών έχουν ομαδοποιηθεί κάτω από τον όρο «Ηλεκτρονικό Εμπόριο».

Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο δεν είναι απλώς η χρήση ηλεκτρονικών μέσων για επικοινωνία, αλλά οι δυνατότητες για επανακαθορισμό του τρόπου με τον οποίο γίνεται το εμπόριο. Αναφέρεται στη στρατηγική εκμετάλλευση της τεχνολογίας και όχι απλά στην υλοποίηση και στην διεκπεραίωση επιχειρηματικών διαδικασιών και λειτουργιών μέσω της χρήσης αυτής.

Στην πράξη το Ηλεκτρονικό Εμπόριο απαιτεί μια σειρά επενδύσεων από τις επιχειρήσεις. Πέρα από τις προφανείς επενδύσεις (υλικό, λογισμικό, τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός), το Ηλεκτρονικό Εμπόριο απαιτεί δέσμευση

ανθρώπινων πόρων, εκπαίδευση, κατοχή τεχνογνωσίας και άλλα έμμεσα κόστη που σχετίζονται με την ανάπτυξη κατάλληλης «κουλτούρας» στην επιχείρηση, στον ανασχεδιασμό επιχειρηματικών πρακτικών, κ.ά.. Στην πράξη, το κόστος υιοθέτησης του Ηλεκτρονικού Εμπορίου μπορεί να είναι πραγματικά πολύ μικρό για μία αρχική εφαρμογή και να αυξάνεται όσο μεγαλώνει το μέγεθος της επιχείρησης, οι τομείς δραστηριότητας στους οποίους θα εφαρμοστεί, κ.ά..

Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο μπορεί να αποτελέσει σημαντικό "όπλο" για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν (ή είναι υποχρεωμένες από τις συνθήκες της αγοράς) να προβούν σε αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας τους προκειμένου να επιβιώσουν και να ανθήσουν στο σύγχρονο ανταγωνισμό. Είναι δυνατό να βοηθήσει μία επιχείρηση να μεταβάλλει ολοκληρωτικά τη δομή της, περνώντας από πολλά επίπεδα ιεραρχίας σε πιο «οριζόντιες» δομές και συσφίγγοντας τις σχέσεις της με τους πελάτες και προμηθευτές της.

1.2 Εφαρμοσιμότητα

Όπως για καθετί καινούριο, έτσι και για τις νέες τεχνολογίες που συνοδεύουν την Επανάσταση της Πληροφορικής απαιτείται ο απαραίτητος χρόνος προσαρμογής του αγοραστικού κοινού και των επιχειρήσεων. Σε κάθε περίπτωση, υπάρχουν κατηγορίες προϊόντων που φύσει εννοούνται περισσότερο. Είναι βέβαιο για παράδειγμα ότι στην συντριπτική τους πλειοψηφία οι επιχειρήσεις παρουσιάζουν αποτελεσματικότερα τον εαυτό τους, όταν έχουν ένα πληροφοριακό διαδικτυακό τόπο (Information Site), δεν ισχύει όμως το ίδιο και για άλλες εφαρμογές από αυτές που παρουσιάζονται παρακάτω, γιατί για παράδειγμα δεν μπορεί κάποιος να πουλήσει πλοία από το internet, όπως δεν μπορεί να πουλήσει και ακριβά κοσμήματα. Το ερώτημα λοιπόν που γεννάται είναι για ποια προϊόντα είναι καταλληλότερο το Ηλεκτρονικό Εμπόριο.

Οι κατηγορίες προϊόντων που ευνοούνται από το Ηλεκτρονικό Εμπόριο έχουν ως εξής:

- Προϊόντα που έχουν κατασκευαστεί βάσει συγκεκριμένων προδιαγραφών με βάση διεθνή πρότυπα και των οποίων η ποιότητα διαφέρει ελάχιστα μεταξύ των ανταγωνιστικών προϊόντων. Τέτοια προϊόντα είναι

ανταλλακτικά, ορισμένα οχήματα, ορισμένα είδη ένδυσης, λιπαντικά, χημικά κ.λ.π.

- Ορισμένα ήδη υπηρεσιών όπως συμβουλευτικές, της υγείας, χρηματοοικονομικές, συναλλαγής με το δημόσιο, τουριστικές, ψυχαγωγικές.
- Άλλα αγαθά των οποίων η αξία δε συνδέεται άμεσα με το κόστος παραγωγής τους. Τέτοια προϊόντα είναι λογισμικά πακέτα, κινηματογραφικές ταινίες, μουσικά προϊόντα, βιβλία κ.α.

Τα παραπάνω αναφέρονται ενδεικτικά. Ένας γενικός κανόνας θα μπορούσε να αναφέρει προϊόντα μικρού μεγέθους και χαμηλής μοναδιαίας τιμής. Βέβαια, και αυτός ο κανόνας δεν είναι πάντα εφαρμόσιμος.

Με βάση τα παραπάνω, σε κάθε επιχείρηση, της οποίας η διοίκηση προσανατολίζεται στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο, θα πρέπει να προηγούνται σε βάθος μελέτες σκοπιμότητας και αναλύσεις των χρηματοοικονομικών κινδύνων που αναλαμβάνει η επιχείρηση. Για την σωστή εφαρμογή του Ηλεκτρονικού Εμπορίου σε μία επιχείρηση πρέπει να γίνει ανάλυση των λειτουργιών και των διαδικασιών της ώστε να αξιολογηθεί σε ποιους τομείς της επιχειρηματικής δραστηριότητας η εφαρμογή του έχει για την επιχείρηση προστιθέμενη αξία. Γιαυτό το λόγο οι επιχειρήσεις πριν λάβουν την τελική απόφαση πρέπει να ακολουθήσουν μία διαδικασία αξιολόγησης και σχεδιασμού. Τα πιο βασικά βήματα αυτού του σχεδιασμού είναι:

- Διερεύνηση σε ποιο βαθμό η επιχειρηματική αυτή κίνηση συνάδει με τις στρατηγικές και τους επιχειρηματικούς στόχους της επιχείρησης.
- Ανάλυση της επιχειρηματικής λειτουργίας, και προσδιορισμός των τομέων δραστηριοποίησης όπου πρέπει να χρησιμοποιηθούν οι εφαρμογές του Ηλεκτρονικού Εμπορίου.
- Προσδιορισμός των αλλαγών που απαιτούνται τόσο στη δομή όσο και στην οργάνωση της επιχείρησης.

- Ανασχεδιασμός των διαδικασιών της επιχείρησης που επηρεάζονται από την εφαρμογή του Ηλεκτρονικού Εμπορίου (Προμήθειες, Προώθηση προϊόντος, Πωλήσεις κ.α.).
- Επιδράσεις στην επιχειρηματική λειτουργία της επιχείρησης (Παραγωγικότητα, Πωλήσεις, Κερδοφορία).
- Επίδραση των σχέσεων της επιχείρησης με τους επιχειρηματικούς εταίρους της (Προμηθευτές, Πελάτες).
- Επίδραση στο λειτουργικό κόστος της εταιρίας.
- Επιλογή τεχνολογιών Ηλεκτρονικού Εμπορίου για τα καλύτερα αποτελέσματα στο βέλτιστο κόστος επένδυσης.

Είναι κατανοητό από τα παραπάνω ότι απαιτείται μια πλήρης αξιολόγηση των ευκαιριών και των κινδύνων που περικλείει η υλοποίηση ενός ηλεκτρονικού τρόπου διεξαγωγής των εμπορικών συναλλαγών. Η αξιολόγηση αυτή όμως είναι δύσκολη λόγω της έλλειψης πρακτικής εμπειρίας, αφού το Ηλεκτρονικό Εμπόριο είναι ένας νέος επιχειρηματικός θεσμός. Επίσης η διαδικασία αξιολόγησης γίνεται ακόμα πολυπλοκότερη αν λάβουμε υπόψη ότι υπάρχει ένα πλήθος παραγόντων που επηρεάζουν την εφαρμογή του όπως το είδος επιχειρηματικής δραστηριότητας της επιχείρησης, το μέγεθός της, ο βαθμός εξοικείωσής της με τη χρήση των νέων τεχνολογιών κ.λ.π..

1.3 Τεχνολογική Υποδομή

1.3.1 Εισαγωγή

Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο ως επιχειρηματική πρακτική, που βασίζεται στις σύγχρονες τεχνολογικές εξελίξεις, απαιτεί τη χρήση μίας πληθώρας από τεχνολογικές υποδομές. Ακολουθεί μία προσπάθεια ομαδοποίησής τους.

1.3.2 Τηλεπικοινωνιακή Υποδομή

1.3.2.1 Διαδίκτυο

Το πιο γνωστό τηλεπικοινωνιακό δίκτυο είναι το διαδίκτυο, η εμπορική εφαρμογή του οποίου τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί ραγδαία. Το διαδίκτυο χωρίς να στηρίζεται σε κάποια ιεραρχική δομή ή σε κάποια κεντρική διοίκηση συνδέει ανεξάρτητα δίκτυα και επιτρέπει ανταλλαγή τεραστίου όγκου πληροφοριών και δεδομένων.

Κύρια πλεονεκτήματα του διαδικτύου είναι η ευκολία χρήσης, το μηδενικό κόστος λογισμικού και μεταφοράς δεδομένων, η ευρεία εξάπλωση και χρήση του, και το σχετικά μικρό κόστος χρήσης. Τα πιο βασικά μειονεκτήματα του διαδικτύου είναι η έλλειψη κεντρικής διαχείρισης, η υπό αμφισβήτηση ασφάλεια και εμπιστευτικότητα των δεδομένων και η αναξιόπιστη μεταφορά δεδομένων, και η μικρή διαθεσιμότητα του δικτύου.

Πέραν των ευρέως διαδεδομένων τρόπων πρόσβασης στις υπηρεσίες του διαδικτύου (τηλεφωνικά δίκτυα σταθερής και κινητής τηλεφωνίας), δύο πολύ σημαντικές εφαρμογές στο χώρο Internet που θα επηρεάσουν σημαντικά το Ηλεκτρονικό Εμπόριο είναι η τεχνολογία XML (Extended Markup Language) και οι εταιρίες παροχής λογισμικού ή Application Service Providers (ASP). Οι ASP είναι εταιρίες ενοικίασης λογισμικού μέσω του διαδικτύου. Οι πελάτες τους μέσω ενός απλού λογισμικού πελάτη (client) ή browser έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες που παρέχουν, μέσω μιας μόνιμης σύνδεσης υψηλής ταχύτητας, καταβάλλοντας ως αντίτιμο ένα μηνιαίο ενοίκιο ή χρέωση με βάση των όγκο των συναλλαγών. Το XML είναι μία νέα γλώσσα απεικόνισης, που έχει ως στόχο να καλύψει τις ανάγκες ανταλλαγής δομημένων δεδομένων μεταξύ συστημάτων, κυρίως βασισμένων στο Web.

1.3.2.2 Δίκτυα Προστιθέμενης Αξίας (VANs)

Τα δίκτυα αυτά προσθέτουν αξία αφού επιτρέπουν την μεταφορά και την επεξεργασία δεδομένων. Χρησιμοποιούνται κυρίως για ανταλλαγές εμπορικών δεδομένων μεταξύ επιχειρήσεων (business to business). Η ανταλλαγή παραστατικών

και μηνυμάτων EDI (Electronic Data Interchange) γίνεται κυρίως μέσω των δικτύων αυτών. Το κύριο πλεονέκτημα τους είναι η κεντρική διαχείριση του δικτύου και η αυξημένη ασφάλεια μεταφοράς δεδομένων. Μειονεκτήματα αποτελεί το υψηλό κόστος χρήσης τους καθώς και ο περιορισμός που επιτρέπει την επικοινωνία μίας επιχείρησης μόνο με επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν την ίδια υποδομή.

1.3.2.3 Συστήματα Διαχείρισης Μηνυμάτων (Message Handling Systems - MHSs)

Τα Συστήματα Διαχείρισης Μηνυμάτων επιτρέπουν στους συνδρομητές τους την ανταλλαγή μηνυμάτων σε μορφή ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, EDI, κ.ά. Έχουν το ίδιο τρόπο λειτουργίας με τα δίκτυα ανωτέρω αναφερόμενα Δίκτυα Προστιθέμενης Αξίας αλλά είναι μικρότερων δυνατοτήτων. Το κύριο πλεονέκτημα των συστημάτων αυτών είναι το μικρότερο κόστος τους, σε σχέση με τα Δίκτυα Προστιθέμενης Αξίας. Ως μειονέκτημα μπορεί να καταγραφεί το περιορισμένο εύρος υπηρεσιών που προσφέρει.

1.3.2.4 Άλλα Δίκτυα

Τα Τοπικά Δίκτυα (LANs), όπως και τα MANs και τα WANs, είναι δίκτυα που ανήκουν ολοκληρωτικά στην επιχείρηση που τα χρησιμοποιεί και η οποία είναι υπεύθυνη και για τη διαχείρισή τους. Επιτρέπουν τη διασύνδεση αυτόνομων υπολογιστών που βρίσκονται σε μικρή γεωγραφική απόσταση μεταξύ τους με σκοπό την ανταλλαγή πληροφοριών και την από κοινού χρήση πόρων και εφαρμογών. Χρησιμοποιούνται για την υλοποίηση συστημάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ενδοεπιχειρησιακά, καθώς και για την ανάπτυξη άλλων εφαρμογών επικοινωνίας μεταξύ εργαζομένων. Στα βασικά πλεονεκτήματα των δικτύων μπορούν να αναφερθούν το σχετικά μικρό κόστος υλοποίησής τους ενώ στα μειονεκτήματα το περιορισμένο εύρος χρήσης τους.

Αντίθετα με τα δίκτυα LANs, τα WANs είναι δίκτυα ευρείας κλίμακας, που επιτρέπουν την ενδοεπικοινωνία και τη διασύνδεση αυτόνομων Η/Υ που βρίσκονται σε μεγάλη γεωγραφική απόσταση μεταξύ τους. Τα MANs είναι τηλεπικοινωνιακά δίκτυα που επιτρέπουν τη διασύνδεση σε επίπεδο δικτύων ή και σε ακόμα μεγαλύτερο.

1.3.3 Υποδομή Λογισμικού

Οι πιο γνωστές τεχνολογίες που υποστηρίζουν επιχειρηματικές εφαρμογές Ηλεκτρονικού Εμπορίου περιγράφονται παρακάτω

1.3.3.1 Ηλεκτρονικό Ταχυδρομείο (E-Mail)

Το Ηλεκτρονικό Ταχυδρομείο παλαιότερα λειτουργούσε εσωτερικά σε μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς συνδέοντας συγκεκριμένα άτομα ή τμήματα μέσα σε ένα οργανισμό. Σήμερα ακολουθεί την εκρηκτική ανάπτυξη του διαδικτύου και σε μεγάλο βαθμό έχει υποκαταστήσει την επικοινωνία μέσω τηλεομοιοτυπικών εγγράφων (faxes). Επιτρέπει την επικοινωνία μεταξύ χρηστών για την ανταλλαγή οποιοδήποτε είδους πληροφορίας. Κάθε χρήστης έχει ένα ηλεκτρονικό γραμματοκιβώτιο όπου μπορεί να δέχεται και να διαβάζει τα μηνύματα που του στέλνουν.

1.3.3.2 Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων (Electronic Data Interchange - EDI)

Η Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων (Electronic Data Interchange) είναι η πιο διαδεδομένη τεχνολογία Ηλεκτρονικού Εμπορίου. Το EDI είναι η ηλεκτρονική ανταλλαγή εμπορικών και διοικητικών δεδομένων, μεταξύ εμπορικών εταιρών, απευθείας από υπολογιστή σε υπολογιστή με ελάχιστη ή καμία παρέμβαση χειρόγραφων διαδικασιών. Τα δεδομένα αυτά μορφοποιούνται σύμφωνα με κάποια πρότυπη γλώσσα ώστε να μπορούν να επεξεργαστούν άμεσα από διαφορετικές εφαρμογές. Τέτοια δεδομένα είναι οι παραγγελίες, τα τιμολόγια, οι τιμοκατάλογοι, οι αναφορές, κ.ά.. Πλεονεκτήματα του EDI είναι η αποφυγή λαθών επαναπληκτρολόγησης στοιχείων, η εξοικονόμηση κόστους, η μείωση αποθέματος, η σύσφιξη σχέσεων με πελάτες και προμηθευτές, καθώς και ανάπτυξη κοινών επιχειρηματικών διαδικασιών. Μια εξειδικευμένη περίπτωση του EDI αποτελεί το χρηματοοικονομικό EDI (Financial EDI) κατά την περίπτωση όπου ένας από τους δύο συναλλασσόμενους είναι Τράπεζα ή άλλο χρηματοπιστωτικό ίδρυμα.

Η Ηλεκτρονική Διαχείριση Εγγράφων (Electronic Document Management) αποτελεί συνέχεια του EDI και αναφέρεται στη συνολική διαχείριση των εγγράφων

μιας επιχείρησης. Γίνεται μέσω ειδικού λογισμικού που μπορεί να αναγνώσει όλα τα εισερχόμενα και εξερχόμενα μηνύματα σε μια επιχείρηση και να τα διαχειριστεί κατάλληλα.

1.3.3.3 Ηλεκτρονική Μεταφορά Κεφαλαίων (Electronic Funds Transfer - EFT)

Η Ηλεκτρονική Μεταφορά Κεφαλαίων (Electronic Funds Transfer) αναφέρεται στην επικοινωνία μεταξύ δύο τραπεζών για τη διεκπεραίωση των μεταξύ τους δοσολημιών. Η επικοινωνία αυτή μπορεί να γίνει μέσω EDI ή άλλων τεχνολογιών.

1.3.3.4 Ηλεκτρονικοί Κατάλογοι (Electronic Catalogues - E-Cat)

Οι Ηλεκτρονικοί Κατάλογοι (Electronic Catalogues) περιέχουν πληροφορίες για τα προϊόντα μιας επιχείρησης. Οι πληροφορίες είναι συνήθως τεχνικές περιγραφές προϊόντων, πληροφορίες τιμών, κ.ά.

1.3.3.5 Ηλεκτρονικές Φόρμες (E-Forms)

Οι ηλεκτρονικές φόρμες παρέχουν τη δυνατότητα ηλεκτρονικής συμπλήρωσης και υποβολής δεδομένων. Μέσω αυτών οι πελάτες μιας επιχείρησης μπορούν να παραγγείλουν ηλεκτρονικά τα προϊόντα της, να συμπληρώσουν ερωτηματολόγια, να υποβάλλουν ερωτήματα και γενικά να επικοινωνήσουν με τις επιχειρήσεις.

1.4 Εφαρμογές του Ηλεκτρονικού Εμπορίου

1.4.1 Κατηγορίες Εφαρμογών

Οι εφαρμογές του Ηλεκτρονικού Εμπορίου μπορούν να διαχωριστούν στις ακόλουθες κατηγορίες:

- Επιχείρηση-προς-επιχείρηση
- Επιχείρηση-προς-καταναλωτές
- Επιχείρηση-προς-Δημόσιους φορείς

- Καταναλωτές-προς-Δημόσιους φορείς
- Καταναλωτές-με-Καταναλωτές

1.4.2 Εφαρμογές

- Πρώθηση προϊόντος (marketing): το marketing περιλαμβάνει μια σειρά από δραστηριότητες στην πλευρά του πωλητή προϊόντων και υπηρεσιών (π.χ. έρευνα αγοράς, σχεδιασμός προϊόντος, προώθηση και διαφήμιση προϊόντος κ.λ.π.) όσο και στην πλευρά του πιθανού αγοραστή (π.χ. επιλογή κατάλληλου προϊόντος, συλλογή προσφορών, επιλογή βέλτιστης προσφοράς κ.λ.π.). Στη διάρκεια των λειτουργιών αυτών συνήθως υπάρχει ελάχιστη άμεση επαφή μεταξύ του αγοραστή και του πωλητή αλλά συμμετέχουν σ' αυτές και ενδιάμεσοι φορείς (π.χ. μεταπωλητές, αντιπρόσωποι κ.λ.π.).
- Επιβεβαίωση συνεργασίας (contracting): για τη διεκπεραίωση αυτής της διαδικασίας απαιτούνται: από την πλευρά του αγοραστή η συλλογή των προδιαγραφών του προϊόντος καθώς και άλλων όρων που σχετίζονται με τη συνεργασία με προμηθευτές (π.χ. μεταφορές, παράδοσης και πληρωμής) και από την πλευρά του πωλητή η διαπραγματεύση για τους όρους συνεργασίας, η επεξεργασία των παραγγελιών σύμφωνα με τους συμφωνηθέντες όρους συνεργασίας κ.λ.π. Στη διάρκεια των λειτουργιών αυτών, και ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, διεξάγονται επικοινωνίες μεταξύ των δύο μερών που βασίζονται κυρίως σε αδόμητες πληροφορίες και κείμενα.
- Διαχείριση αποθεμάτων (logistics): εδώ περιλαμβάνονται όλες οι λειτουργίες που στοχεύουν στη διάθεση των παραγγελθέντων προϊόντων στον αγοραστή σύμφωνα με τους όρους συνεργασίας. Λειτουργίες που περιλαμβάνονται στα πλαίσια αυτά, αφορούν τη ζήτηση προϊόντων, τη μεταφορά, την υποδοχή και κατηγοριοποίηση των προϊόντων στην αποθήκη κ.λ.π. Κατά τη διάρκεια των λειτουργιών αυτών, συνήθως διεξάγονται δομημένες επικοινωνίες μεταξύ των συμμετεχόντων μερών, αγοραστή και πωλητή.

- Ανταλλαγή πληροφοριών για προϊόντα και υπηρεσίες (πριν την πώληση). Η ανταλλαγή πληροφοριών, διαφήμιση και ενημέρωση για προϊόντα και υπηρεσίες είναι ίσως η πλέον διαδεδομένη χρήση του Ηλεκτρονικού Εμπορίου. Πάρα πολλές επιχειρήσεις διαθέτουν ηλεκτρονικές σελίδες μέσω των οποίων διαφημίζουν στο Internet τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχουν.
- Υποστήριξη πελάτη (πριν και μετά την πώληση). Πολλές επιχειρήσεις δημιουργούν ομάδες συζητήσεων και επαφών με τους πελάτες τους, οι οποίοι με τον τρόπο αυτό μπορούν να επικοινωνούν όχι μόνο με τον προμηθευτή, αλλά και μεταξύ τους, ανταλλάσσοντας ιδέες, ερωτήσεις, συμβουλές, κ.ά..
- Ηλεκτρονική πληρωμή (με τη χρήση ηλεκτρονικής μεταφοράς κεφαλαίων, πιστωτικών καρτών ή ηλεκτρονικού γράμματος). Έχουν αναπτυχθεί συστήματα, που έχουν σχεδιαστεί ειδικά για πληρωμές μέσω του Internet. Χρησιμοποιούνται ειδικοί αλγόριθμοι κρυπτογράφησης που εγγυώνται την ανωνυμία και εμπιστευτικότητα των συναλλαγών.
- Ηλεκτρονική διανομή (τόσο σε ότι αφορά τη διαχείριση και παρακολούθηση των φυσικών διανομών, όσο και για την ίδια τη διανομή όπου αυτό είναι εφικτό). Εφημερίδες ευρείας κυκλοφορίας, για παράδειγμα, μπορούν να προσπελαστούν σχεδόν εξολοκλήρου ηλεκτρονικά.
- Διασύνδεση με Οργανισμούς. Επικοινωνία με δημόσιους και ιδιωτικούς οργανισμούς για την ανταλλαγή εμπορικών εγγράφων, εξόφληση φόρων κ.λ.π.
- Ανάπτυξη κοινών επιχειρηματικών διαδικασιών (shared business processes) μεταξύ των επιχειρήσεων. Τέτοιες διαδικασίες φέρνουν σε στενή επαφή τους πελάτες με τους προμηθευτές, συσφίγγοντας τους επιχειρηματικούς δεσμούς και δυσχεραίνοντας με αυτό τον τρόπο την αλλαγή συνεργατών (lock-in). Κάθε πώληση προϊόντος που καταγράφεται στα ταμεία κάποιου καταστήματος μεταφέρεται ηλεκτρονικά στα κεντρικά

γραφεία της εταιρίας. Εκεί υπολογίζεται ποια προϊόντα χρειάζεται να επανατροφοδοτηθούν σε κάθε κατάσταση και αυτή η πληροφορία στέλνεται ηλεκτρονικά στο αντίστοιχο depot της εταιρίας. Εκεί, αν τα προϊόντα δεν υπάρχουν σε στοκ, παραγγέλνονται (πάντα ηλεκτρονικά) από τον κατάλληλο προμηθευτή. Μετά την παραλαβή από το depot, τα προϊόντα στέλνονται στο κατάστημα που τα χρειάζεται. Το όλο σύστημα ανατροφοδότησης λειτουργεί με τη στενή συνεργασία των προμηθευτών, οι οποίοι ουσιαστικά είναι συμμετοχοί σε μια κοινή επιχειρηματική διαδικασία ανατροφοδότησης των ραφιών στα καταστήματα σουπερμάρκετ.

1.5 Επιπτώσεις / Αποτελέσματα

Είναι αναπόφευκτο ότι με την εξάπλωση του Ηλεκτρονικού Εμπορίου δημιουργείται πίεση προς τις κυβερνήσεις και τους διεθνείς νομοθετικούς οργανισμούς για προσαρμογή των εθνικών και διεθνών νομοθεσιών, κάτι που γίνεται ήδη ορατό στις προηγμένες χώρες.

Είναι αναμφισβήτητο ακόμα, ότι η εφαρμογή μεθόδων Ηλεκτρονικού Εμπορίου μπορεί να έχει σημαντικές επιδράσεις στη λειτουργία μιας επιχείρησης σε βασικά επιχειρηματικά μεγέθη:

- Λειτουργικό κόστος (κόστος διατήρησης αποθέματος, κόστος παραγωγής, κόστος διαφήμισης και προώθησης, κ.ά.)
- Παραγωγικότητα, αποτελεσματικότητα και κερδοφορία
- Στρατηγική θέση της επιχείρησης στην αγορά
- Διαπραγματευτική ικανότητα της επιχείρησης
- Επίδραση πολιτικών marketing και προώθησης προϊόντων.

Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο δίνει σε όλους τη δυνατότητα να δραστηριοποιηθούν στην παγκόσμια αγορά, ανεξάρτητα από μέγεθος και τις οικονομικές τους δυνατότητες. Μέχρι σήμερα κάτι τέτοιο ήταν εφικτό μόνο για τις

μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις, ενώ οι μικρότερες επιχειρηματικές μονάδες ήταν υποχρεωμένες να κινούνται σε μικρές τοπικές αγορές που προσδιορίζονταν από γεωγραφικούς, εθνικούς, χρηματοοικονομικούς, ή άλλους περιορισμούς. Σήμερα, η αγορά-στόχος μιας επιχείρησης που συναλλάσσεται ηλεκτρονικά με τους εταίρους της, περιορίζεται μόνο από την ύπαρξη τηλεπικοινωνιακών δικτύων. Με τη συνεχώς αυξανόμενη κάλυψη όλου του πλανήτη με τέτοια δίκτυα, το Ηλεκτρονικό Εμπόριο δίνει για πρώτη φορά ακόμα και σε μικρού μεγέθους επιχειρήσεις τη δυνατότητα να επιτύχουν την παρουσία τους στην «παγκόσμια» αγορά.

Συμπεραίνεται λοιπόν, ότι μερικά από τα σημαντικότερα αποτελέσματα από τη χρήση των νέων τεχνολογιών είναι:

- Βελτιωμένη Ανταγωνιστικότητα και Ποιότητα των παρεχόμενων Υπηρεσιών.
- Σμίκρυνση Προμηθευτικής Αλυσίδας / Άμεση Κάλυψη Αναγκών
- Σημαντική μείωση μεσαζόντων στις εμπορικές συναλλαγές με άμεσο αποτέλεσμα τη σμίκρυνση της προμηθευτικής αλυσίδας
- Αμεσότερη κάλυψη των αναγκών του πελάτη. (Η πλέον ακραία περίπτωση σμίκρυνσης της προμηθευτικής αλυσίδας επέρχεται στην περίπτωση που το ίδιο το προϊόν έχει τέτοια φύση που μπορεί να μεταφερθεί ηλεκτρονικά. Τέτοια παραδείγματα έχουν αρχίσει να εμφανίζονται σε αγορές όπως η βιομηχανία παραγωγής λογισμικού (υπάρχουν οίκοι λογισμικού που δεν έχουν καν γραφεία, αλλά συναλλάσσονται αποκλειστικά μέσω δικτύου), οι τομείς ψυχαγωγίας και ενημέρωσης (π.χ. βίντεο, μουσική, περιοδικά, εφημερίδες) και η εκδοτική βιομηχανία (οι περισσότερες εγκυκλοπαίδειες που πωλήθηκαν στις ΗΠΑ το 1995 ήταν σε ηλεκτρονική παρά σε έντυπη μορφή))

2 ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

2.1 Η Ναυτιλία

2.1.1 Γενικά

Η Βιομηχανία της Ναυτιλίας αποτελείται περίπου από 46.000 πλοία (1999). Στο νούμερο αυτό δεν συμπεριλαμβάνονται τα επιβατηγά πλοία, τα κρουαζιερόπλοια και τα οχηματαγωγά, που συνολικά αθροίζονται σε 40.000 πλοία. Σύμφωνα με την ανάλυση που παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα τα 46.000 πλοία χωρίζονται σε πλοία μεταφοράς χύδην φορτίου, σε πλοία μεταφοράς φορτίων γενικού σκοπού και σε δεξαμενόπλοια. Ορισμένα πλοία ανήκουν στη λεγόμενη κατηγορία των “Tramp Operators”, τα οποία δεν εκτελούν ορισμένες γραμμές όπως τα πλοία γραμμής (Liner), αλλά κατευθύνονται όπου το απαιτεί η ναύλωση.

Τύπος Πλοίων	Αριθμός
Πλοία μεταφοράς μοναδοποιημένων φορτίων (containers)	3.204
Δεξαμενόπλοια	10.425
Πλοία μεταφοράς φορτίου χύδην και γενικού σκοπού	21.745
Άλλα	10.994
Σύνολο	46.368

Τα πλοία μεταφοράς μοναδοποιημένων φορτίων εκτελούν ως επί το πλείστον προγραμματισμένα δρομολόγια μεταφέροντας υψηλής αξίας προϊόντα. Τα δεξαμενόπλοια και τα φορτηγά πλοία μεταφοράς χύδην φορτίου είναι «τυχαίας ναυσιπλοΐας», με το διαχειριστή του πλοίου να προσπαθεί να κλείσει, κάθε φορά, τον πιο συμφέρον γιαυτόν ναύλο, λαμβάνοντας υπόψη τη θέση του πλοίου σε κάθε χρονική στιγμή. Λεπτομερέστερη ανάλυση των ναυλώσεων ακολουθεί παρακάτω στο

αντίστοιχο κεφάλαιο. Αυτός είναι ο τρόπος με τον οποίο τα χύδη προϊόντα, υγρά και στερεά, (όπως το πετρέλαιο, τα χημικά, το κάρβουνο, ο σίδηρος, το ατσάλι-χάλυβας, προϊόντα ξύλου κ.λ.π.), διακινούνται.

Τα πιο σημαντικά μέρη που συνθέτουν την δομή της Ναυτιλίας είναι οι Προμηθευτές, οι Ναυλωτές, οι Μεσίτες Ναυλωτών, οι Πλοιοκτήτες, οι διάφοροι Οργανισμοί (Governments), Ενώσεις (Associations) και τα Πρακτορεία Ειδήσεων.

2.1.2 Έξοδα - Προμήθειες υλικών, υπηρεσιών (Procurement)/ Ανεφοδιασμός (Bunkering)

Πριν και μετά από την εκτέλεση/ διεξαγωγή ενός ταξιδιού, το πλοίο πρέπει να εφοδιαστεί με καύσιμα, με λιπαντικά, και με ανταλλακτικά, καθώς και με τρόφιμα για τη σίτιση του πληρώματος. Η τροφοδοσία με καύσιμα, ανταλλακτικά και λάδια, γίνεται μέσω των προμηθευτών προϊόντων (Product Providers), ενώ ο εφοδιασμός με τρόφιμα γίνεται μέσω των τροφοδοτών (Ship Suppliers).

Οι σπουδαιότερες κατηγορίες προμήθειας υλικών/ συσκευών για τη λειτουργία ενός πλοίου περιγράφονται παρακάτω:

- Εξοπλισμός (μηχάνημα χειρισμού χύδη φορτίου, π.χ. τρυπάνια, εξάρτημα αλυσίδας για αγκυροβολήσεις, ειδικός εξοπλισμός κ.λ.π.)
- Ηλεκτρονικά (χάρτες κ.λ.π.)
- Μέσα Επικοινωνίας (συσκευές, υπηρεσίες, δίκτυα, κ.λ.π.)
- Μηχανές (κατασκευαστές, επισκευές, καθαρισμός, ανταλλακτικά, κ.λ.π.)
- Καύσιμα
- Λάδια / Λιπαντικά
- Μπογιές και υλικά επίχρσης
- Τεχνικά ναυτιλιακά ανταλλακτικά
- Συστήματα (εκπαίδευσης, εξομοιώσεις, κ.λ.π.)

- Λογισμικά, Προγράμματα Εφαρμογών
- Άλλα.

Για τη διασφάλιση της λειτουργίας του πλοίου μία πληθώρα υπηρεσιών παρέχεται στα κατά τόπους λιμάνια και από την έδρα λειτουργίας του. Κατά την άφιξη και την αγκυροβόλησή του στο λιμάνι είναι πιθανόν το πλοίο να χρειάζεται βοήθεια ρυμουλκήσεως και εργάτες φορτοεκφόρτωσης, γιατί το λόγο παρέχονται υπηρεσίες ρυμουλκήσεως και φορτοεκφορτώσεως. Επιπρόσθετα, σε αρκετές περιπτώσεις παρέχονται περιβαλλοντικές υπηρεσίες, υπηρεσίες διασώσεως του πληρώματος του πλοίου ή του φορτίου, καθώς και άλλες που πολλές φορές είναι μείζονος σημασίας για την ασφαλή και ομαλή λειτουργία του. Η συστηματική και ολοκληρωμένη συντήρηση του πλοίου, οι αναγκαίες επισκευές και οι τακτικές επιθεωρήσεις από κατάλληλους και εκπαιδευμένους επιθεωρητές, είναι ενέργειες που διασφαλίζουν την ορθή λειτουργία του πλοίου και εξασφαλίζουν το αξιόπλου του. Παρακάτω επισημαίνονται οι σημαντικότερες κατηγορίες σχετικά με τους παροχείς υπηρεσιών που είναι οι εξής:

- Επιθεωρητές
- Διαιτητές επίλυσης λειτουργικών προβλημάτων
- Ναυτιλιακοί Πράκτορες
- Μηχανικοί-Εταιρίες Μηχανικών
- Σύμβουλοι
- Περιβαλλοντικές Υπηρεσίες
- Οικονομικές Υπηρεσίες
- Πρακτορεία Ναυτολόγησης Πληρωμάτων
- Ασφαλιστικές Εταιρίες
- Ενοικιάσεις

- Νομικές Υπηρεσίες
- Ναυαγοσώστες / Ρυμουλκείς
- Ναυπηγεία-Κατασκευαστές πλοίων
- Εργάτες φορτοεκφορτώσεων
- Τροφοδότες πλοίων
- Ναυπηγοί
- Οργανισμοί κατατάξεων πλοίων
- Εκδότες
- Πλοηγοί (Port Pilots)

2.1.3 Έσοδα - Ναυλώσεις

Για τα πλοία γραμμής μεταφοράς μοναδοποιημένων φορτίων, τα έσοδά τους προέρχονται από τη διαθεσιμότητα και ενοικίαση του χώρου που παρέχουν. Η ενοικίαση αυτή του χώρου γίνεται είτε από το διαχειριστή, είτε από τον προμηθευτή του φορτίου, είτε από Third Parties εταιρίες. Όπως και στην αεροπλοΐα ο διαχειριστής ενός πλοίου γραμμής προσπαθεί να αυξήσει τα έσοδα/ κέρδη του προσφέροντας εκπτώσεις σε προκρατήσεις και μεγάλου όγκου φορτία, ενώ ναυλώνει με υψηλότερες τιμές, για επείγοντες ή τελευταίας στιγμής, κρατήσεις.

Τα έσοδα για τα πλοία μεταφοράς χύδην προϊόντων (dry bulk) και για τα δεξαμενόπλοια, προέρχονται από ναυλώσεις. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, ο ιδιοκτήτης κάθε πλοίου να ερευνά την αγορά μέσω μεσιτών (brokers) και εταιριών ιδιοκτησίας φορτίων (Charterers), σε μία προσπάθεια να διαλέξει το φορτίο που ταιριάζει τόσο στην τιμή, όσο και στη θέση του πλοίου τη δεδομένη χρονική στιγμή. Η τιμή του φορτίου μπορεί να είναι προκαθορισμένη με βάση το χρόνο, όπου ο ιδιοκτήτης του φορτίου πληρώνει στον πλοιοκτήτη / διαχειριστή μία προκαθορισμένη ημερήσια τιμή ή μια προκαθορισμένη τιμή ανά τόνο φορτίου για κάποιο συγκεκριμένο ταξίδι.

Ο ιδιοκτήτης για να πάρει τη βέλτιστη για αυτόν απόφαση πρέπει να λάβει υπόψη του τα προσφερόμενα φορτία, την αγορά σε κάθε χρονική στιγμή και σε οποιαδήποτε περιοχή, καθώς επίσης και να αντλαμβάνεται όλες τις συνισταμένες κόστους των διαφόρων ταξιδιών και των λιμανιών όπου είναι ο προορισμός. Τα έσοδα για κάθε πλοίο ποικίλουν ανάλογα με το μέγεθός του, τον τύπο του, την ηλικία του και τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά χρόνο με το χρόνο.

2.2 Ηλεκτρονικές Προμήθειες (E-Procurement)

2.2.1 Εισαγωγή

Η προμήθεια, προϊόντων/ υπηρεσιών στο χώρο της ναυτιλίας, αποτελεί ένα μεγάλο τμήμα του διεθνούς εμπορίου. Πάνω από 32,000 προμηθευτές, σε περισσότερες από 30 χώρες ανά τον κόσμο, δραστηριοποιούνται στο χώρο αυτό. Παραδοσιακά, οι πλοιοκτήτες/ διαχειριστές των πλοίων, συναλλάσσονται με ένα μικρό αριθμό προμηθευτών, εξαιτίας της έλλειψης πληροφόρησης λόγω της δυσκολίας πρόσβασης σε αυτήν και της δυνατότητας διαπραγματεύσεων με μεγάλο αριθμό υποψηφίων προμηθευτών.

Ο παραδοσιακός τρόπος συναλλαγής, βασίζεται, σε μία σειρά μη συστηματικών εργασιών, που στερούν τη δυνατότητα για πλήρη εποπτεία και έλεγχο της διαδικασίας αγορών. Η κατάσταση χειροτερεύει, αν λάβουμε υπόψη την αδυναμία του αγοραστή να αξιολογήσει ποιοτικά τη διαδικασία παραγωγής του προμηθευτή, συνεπώς και την ποιότητα του τελικού προϊόντος.

Τις δυσλειτουργίες και τα προβλήματα του παραδοσιακού τρόπου αγοράς προϊόντων/ υπηρεσιών, έρχονται να επιλύσουν εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο του διαδικτύου και λειτουργούν ως ηλεκτρονικοί τόποι αγορών. Μέσω των συστημάτων προμηθειών και των εργαλείων διαχείρισης που προσφέρουν, προσαρμόζουν τις λειτουργίες της επιχείρησης, χωρίς να τις αλλοιώνουν, στο δικό τους επιχειρηματικό περιβάλλον, βελτιώνοντας και αυξάνοντας, έτσι, την παραγωγικότητά τους. Επιπρόσθετα, επεξεργάζονται τη διαδικασία των προμηθειών της επιχείρησης, αφαιρούν περιττές ενέργειες, και την καθιστούν πιο αποτελεσματική και λειτουργική.

Παρέχεται επίσης, η δυνατότητα της συστημικής ολοκλήρωσης των εργαλείων και εφαρμογών του πελάτη, με αυτά του διαδικτυακού τόπου αγορών, καθώς και η χρήση εφαρμογών που είναι εγκαταστημένες σε αυτούς τους τόπους. Επιπρόσθετα, είναι εφικτή η δημιουργία ανεξάρτητων καναλιών διανομής για κάθε πελάτη, καθώς επίσης και γραφείων υποστήριξης (Back Office Support), που βοηθούν τον πελάτη στην επιτυχή ολοκλήρωση της διαδικασίας της προμήθειας προϊόντων.

Βασική προϋπόθεση για όλα τα παραπάνω είναι η μεγάλη υποστήριξη, που θα βρει η εταιρία. Υπάρχουν διαδικτυακοί τόποι, όπως η OceanConnect, για τους οποίους υπάρχει η δέσμευση από τους μεγάλους υποστηρικτές ότι θα πουλούν on-line μόνο μέσα από το Site. Πρόκειται δηλαδή για σχέσεις εμπιστοσύνης και αποκλειστικής υποστήριξης.

Γενικά τα e-procurement sites, όπως και τα e-bunkering, δεν έχουν μεγάλη κερδοφορία. Τα λίγα, όμως, που αποτελούν τους ηγέτες της αγοράς, έχουν κάποια αξιοπρόσεκτα έσοδα.

2.2.2 Προσφορά Ολοκληρωμένων Υπηρεσιών

Για να είναι ελκυστικές οι λύσεις της ηλεκτρονικής αγοράς προϊόντων, πρέπει να παρέχεται η δυνατότητα επικοινωνίας και διαπραγματεύσεων, με ένα μεγάλο αριθμό προμηθευτών. Γι'αυτό το λόγο, μέσω των ηλεκτρονικών χώρων συναλλαγής, παρέχονται από τους προμηθευτές, εκατοντάδες είδη ναυτιλιακών προϊόντων, από ανταλλακτικά, χημικά, υγραέριο, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, καύσιμα, μέχρι και λιπαντικά. Για κάθε είδος, παρέχονται αναλυτικές πληροφορίες, όπως προδιαγραφές κατασκευής, οδηγίες χρήσης, κ.λ.π. που βοηθούν τους αγοραστές να επιλέξουν το καταλληλότερο, για τους, προϊόν / υπηρεσία. Η διαδικασία παραγγελίας προϊόντων, γίνεται πιο ευέλικτη και αποδοτική, μέσω "ηλεκτρονικών" καταλόγων (e-catalog) προϊόντων, όπου παρέχεται η δυνατότητα στον πελάτη με τη χρήση απλών και γρήγορων ενεργειών, να πληροφορηθεί για την προσφορά των προϊόντων που διατίθενται στην αγορά. Σε όλο το φάσμα της εξερεύνησης, παρέχονται οδηγίες χρήσης και προτείνονται συμβουλευτικές ενέργειες. Με αυτό τον τρόπο οι πιθανοί αγοραστές μπορούν να πληροφορηθούν γρήγορα για τη διαθεσιμότητα και την

ποιότητα των προϊόντων, να συγκρίνουν τα δεδομένα και επιλέξουν τα προϊόντα που θέλουν, μέσω των προμηθευτών που γνωρίζουν και εμπιστεύονται. Επιπρόσθετα, παρέχεται η διευκόλυνση στο να παραγγείλουν από πολλούς προμηθευτές, μέσω της ίδιας ηλεκτρονικής φόρμας, δηλαδή η ίδια φόρμα να σταλεί ταυτόχρονα σε πολλούς προμηθευτές. Τέλος, τυποποιώντας το δικό τους περιβάλλον, για λειτουργίες που χρησιμοποιούνται πιο συχνά, οι αγοραστές, μπορούν να έχουν τον "προσωπικό" τους τόπο αγορών στο διαδικτυακό τόπο αγοράς, εξοικονομώντας χρόνο και κόστος.

Οι λύσεις που προσφέρονται για τη βελτίωση της διαδικασίας των αγορών, είναι προσαρμοσμένες στο επιχειρηματικό περιβάλλον του πελάτη, υποστηρίζουν την τιμολογιακή πολιτική της εταιρίας, κατηγοριοποιούν τους προμηθευτές βάσει των συμβολαίων, βελτιώνουν τη ροή της εργασίας, αφαιρούν ενέργειες μη προστιθέμενης αξίας, αυξάνουν την παραγωγικότητα και μειώνουν το λειτουργικό κόστος.

Επιπρόσθετα, το κόστος αγοράς, συντήρησης και αναβάθμισης των συστημάτων αγορών και βάσεων δεδομένων, βαραίνει αποκλειστικά τον Electronic Service Provider (διαδικτυακός τόπος αγορών), με αποτέλεσμα, την εξοικονόμηση πόρων για την εταιρία, η οποία ικανοποιεί τις ανάγκες της μέσω της χρήσης του εξοπλισμού και της τεχνολογικής υποδομής του Provider.

Τέλος, είναι δυνατή και υλοποιήσιμη η συστημική ολοκλήρωση των εργαλείων της επιχείρησης, με την τεχνολογική υποδομή και τις εφαρμογές του Provider.

Οι ηλεκτρονικοί τόποι αγορών, μέσω των εξειδικευμένων στελεχών τους που διερευνούν την αγορά παγκοσμίως, παρέχουν για εκατοντάδες προϊόντα αξιόπιστες και αναλυτικές πληροφορίες και λειτουργούν ως εργαλεία υποστήριξης και λήψης αποφάσεων, αφού δίνουν την δυνατότητα στον πελάτη να επεξεργαστεί όλα τα δεδομένα ώστε να επιλέξει γρήγορα και εύκολα τον καταλληλότερο προμηθευτή και προϊόν.

Δίνεται δηλαδή η δυνατότητα της δημιουργίας ενός μοναδικού ολοκληρωμένου συστήματος αγορών, παραγγελιών και χρέωσης. Όλες οι λύσεις που παρέχονται, είναι προσαρμοσμένες στο επιχειρηματικό περιβάλλον της επιχείρησης. Επιπρόσθετα, δίνεται η δυνατότητα παρακολούθησης της παραγγελίας, σε όλα τα

στάδια της, από την υποβολή της αίτησης αγοράς, την παραγγελία έως τα παραστατικά και τις αποδείξεις.

2.2.3 Πλεονεκτήματα για τους Διαχειριστές Πλοίων

Τα βασικά πλεονεκτήματα του e-procurement για τους Διαχειριστές Πλοίων είναι:

- Μεγάλου εύρους τόποι αγορών προϊόντων/ υπηρεσιών, σε τοπική ή παγκόσμια έκταση.
- Αποτελεσματικά συστήματα προμηθειών, εύκολα στη χρήση και την υλοποίησή τους. Υιοθέτηση νέου τρόπου αγοράς προϊόντων, προσαρμοσμένων στην πολιτική της επιχείρησης, για την πλήρη κάλυψη των αναγκών της.
- Δημιουργία επεξεργασμένης παραγγελίας, με αποδέκτες πολλούς προμηθευτές.
- Μηχανή αναζήτησης πληροφόρησης/ δεδομένων. Ολοκληρωμένη πληροφόρηση σε ευρεία βάση και με πρακτικό τρόπο για όλες τις αγορές του κόσμου. Ανάλογα με την αξιοπιστία του διαδικτυακού τόπου, η οποία εξαρτάται από τους υποστηρικτές, τη στελέχωση της εταιρίας, την οικονομική της επιφάνεια και πολλά ακόμα στοιχεία, παρέχεται έγκυρη πληροφόρηση σε πραγματικό χρόνο.
- Λεπτομερής και αξιόπιστη πληροφόρηση για κάθε είδος προϊόντων, για τις προδιαγραφές και για τις ιδιότητές τους.
- Διαχείριση φορτίων (Fleet Management) και βελτιστοποίηση των πηγών των προμηθευτών.
- Δυνατότητα για διαπραγματεύσεις και δημοπρασίες.
- Προηγμένο ηλεκτρονικό σύστημα αγορών, που υποστηρίζει και διευκολύνει τη ροή της εργασίας (Workflow) και τον έλεγχο των επιμέρους σταδίων.

- Προσωπικό κέντρο αγορών προσαρμοσμένο στις απαιτήσεις του κάθε πελάτη (πλοιοκτήτη) για γρήγορο και εύκολο τρόπο επαναληπτικών παραγγελιών (re-ordering).
- Συστημική ολοκλήρωση, με τις εφαρμογές τρίτων παροχέων υπηρεσιών (third-party).
- Μείωση του χρονικού κύκλου πραγματοποίησης αγορών.
- Μείωση του κόστους συναλλαγής.
- Βελτίωση της αποδοτικότητας και της ποιότητας της μεθόδου αγορών (procurement process). Η μείωση του κόστους συναλλαγής που επιτυγχάνεται, επικεντρώνεται στην εξάλειψη της ανάγκης για την αποστολή και λήψη τηλεομοιοτυπικών εγγράφων (faxes), και τη μείωση των τηλεφωνικών συνδιαλέξεων για επικοινωνία και για διαπραγματεύσεις με τους προμηθευτές.
- Μείωση του κόστους μεταφοράς αποθεμάτων.
- Ιστορικό αρχείο δεδομένων συναλλαγών (receive historical transaction data).

2.2.4 Πλεονεκτήματα για τους Προμηθευτές

Τα βασικά πλεονεκτήματα του e-procurement για τους Προμηθευτές είναι:

- Ασφάλεια ιδιωτικών συναλλαγών.
- Πώληση προϊόντων/ υπηρεσιών, σε εκατοντάδες αγοραστές παγκοσμίως.
- Προσέγγιση νέων αγορών και πελατών.
- Επικοινωνία με τους αγοραστές που επιθυμούν.
- Απευθείας παράδοση εντολών αγορών, μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, EDI, MTML, ή fax, χωρίς τη χρήση εγγράφων (paperwork).

- Απευθείας διαχείριση των αποθεμάτων και της τιμολογιακής πολιτικής, μέσω της πληροφόρησης που παρέχεται από τις αναφορές των πωλητών.
- Οι διαπραγματεύσεις των τιμών, των ημερομηνιών παράδοσης και των όρων με τους αγοραστές, γίνεται εμπιστευτικά.
- Απευθείας κλείσιμο φορτίων/ ναυλώσεων, εύκολα, για τους πελάτες.
- Ηλεκτρονική παρουσίαση του λογαριασμού στους πελάτες.
- Ξεχωριστός διακανονισμός αγοράς για πλεονασματικό φορτίο/ απόθεμα.
- Πλήρης λύση για διεκπεραίωση αγορών μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου.
- Βελτίωση της ποιότητας των συναλλαγών του διαχειριστή (transparency of operator).
- Αύξηση του επιπέδου εξυπηρέτησης των πελατών.
- Μείωση του κόστους των πωλήσεων.
- Καλύτερη πληροφόρηση του πελάτη.
- Αποδοτικότερη εισαγωγή προϊόντων.
- Μείωση του κόστους επικοινωνίας.
- Μείωση του χρόνου και του κόστους των προσφορών.
- Πρόσβαση σε ιστορικά δεδομένα συναλλαγών.

3 ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ - ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ (Chartering - Brokering)

3.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό γίνεται μία προσπάθεια να παρουσιαστεί το θεωρητικό υπόβαθρο του αντικειμένου των Ναυλώσεων. Η αναφορά περιλαμβάνει όλα τα είδη των πλοίων εκτός από τα πλοία γραμμής (Liner). Θεωρούμε ότι έπειτα από αυτήν την παρουσίαση, ο αναγνώστης είναι έτοιμος να αντιληφθεί την πολυπλοκότητα των θεμάτων που καλείται να αντιμετωπίσει και να επιλύσει ένας διαδικτυακός τόπος ηλεκτρονικών ναυλώσεων με τρόπο που να προσθέτει αξία στην εταιρία του χρήστη.

3.2 Διεθνείς Οργανισμοί

Οι σημαντικότεροι διεθνείς οργανισμοί, οι οποίοι παρουσιάζουν ενδιαφέρον για τις ναυλώσεις είναι οι ακόλουθοι:

- BIMCO (Baltic and International Maritime Council), στον οποίο συμμετέχουν Πλοιοκτήτες, Μεσίτες, Clubs (π.χ. P & I Clubs, Freight, Demurrage and Defense Associations...), Εταιρείες με σημαντικό ρόλο στη Ναυτιλία (π.χ. ενώσεις Ναυλομεσιτών).
- FONASBA (Federation of National Associations of Shipbrokers and Agents), η οποία έχει ως μέλη της κυρίως τις εθνικές ενώσεις ναυλομεσιτών και πρακτόρων.
- INTERTANKO (International Association of Independent Tanker Owners).
- INTERCARGO (International Association of Independent Cargo Owners).
- ITF (International Transport Workers Federation).
- P & I CLUB (Protection & Indemnity Club). Πρόκειται για αλληλοασφαλιστικές ενώσεις των πλοιοκτητών.

Η σημασία των παραπάνω για τις ναυλώσεις αποδεικνύεται από το γεγονός ότι για παράδειγμα ο μεγαλύτερος αριθμός ενιαίων διεθνών ναυλοσύμφωνων, έχουν εισαχθεί και τροποποιηθεί από την BIMCO ή την INTERTANCO.

3.3 Ναυλοδείκτες

Ένας από τους βασικούς τρόπους με τους οποίους καθορίζονται οι τιμές των ναυλώσεων είναι οι Ναυλοδείκτες. Βασίζονται στις τιμές που έχουν ισχύσει στο κοντινό παρελθόν, στις εκτιμήσεις της αγοράς αλλά και στις τρέχουσες υπό διαπραγμάτευση τιμές. Ένας από τους πλέον έγκυρους, είναι ο Biffex από το Baltic Exchange. Με αυτόν υπολογίζονται οι διακυμάνσεις των τιμών των ναύλων στην αγορά των χύδην ξηρών φορτίων.

Κάθε προκαθορισμένο ταξίδι έχει συγκεκριμένα χαρακτηριστικά γνωρίσματα αναφορικά με τα λιμάνια φόρτωσης και εκφόρτωσης, την ποσότητα του φορτίου, τους ρυθμούς φορτοεκφόρτωσης, την ημερομηνία του canceling και την προμήθεια που θα καταβληθεί στους μεσίτες. Κάθε δρομολόγιο συμμετέχει στο σχηματισμό του δείκτη καθώς ένα συγκεκριμένο ποσοστό, ανάλογα με τη σημασία του έχει στη διεθνή αγορά των ναύλων. Οι δείκτες του Baltic Exchange έχουν ως εξής: Baltic Freight Index (11 διαδρομές), Baltic Dry Index, JE Hyde Shipping Index (11 διαδρομές), Baltic Handy Index (6 διαδρομές), Baltic Panamax Index (7 διαδρομές), Panamax Coal Routes (5 διαδρομές) και Baltic Capsize Index (11 διαδρομές).

Για τις μεταφορές υγρού φορτίου έχουμε αντίστοιχα ένα δείκτη που διαμορφώνεται σύμφωνα με 11 διεθνείς θαλάσσιες διαδρομές (routes) διακίνησης πετρελαίου.

Ακόμη, υπάρχουν τα Baltic Freight Futures Contracts, όπου οι ενδιαφερόμενοι αγοράζουν ή πωλούν συμβόλαια ανάλογα με τις εκτιμήσεις τους για την εξέλιξη της αγοράς των ναύλων στο μέλλον.

Τέλος, το Worldsale αποτελεί κανόνα υπολογισμού ταξιδιών ο οποίος βασίζεται σε «πρότυπο» πλοίο.

3.4 Παράγοντες διαμόρφωσης τιμών

Οι σημαντικότεροι Ναυλωτές υγρού φορτίου, που διαμορφώνουν σε μεγάλο βαθμό τις τιμές με τη δύναμή τους, είναι οι 7 «αδελφές»: EXXON, TEXACO, MOBIL, CHEVRON, STANDARD OF CALIFORNIA, SHELL & BP. Αποτελούν τα κυριότερα μέλη της «Διεθνούς Ναυτιλιακής Συνέλευσης Επιχειρήσεων Πετρελαιοειδών» (Oil Companies International Marine Forum OCIMF). Μέχρι το 2000, λόγω συγχωνεύσεων είχαν γίνει πέντε (5): SHELL/TEXACO, BP-AMOCO, CHEVRON, MOBIL και EXXON.

Ο OPEC, (έτος ίδρυσης 1961) από την άλλη, αποτελεί την ένωση των κρατών, που παράγουν πετρέλαιο, και σε αυτόν ανήκουν τα ακόλουθα κράτη: Σαουδική Αραβία, Ιράν, Ιράκ, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Κουβέιτ, Κατάρ, Νιγηρία, Γκαμπόν, Λιβύη, Αλγερία, Ινδονησία, Βενεζουέλα, Εκουαδόρ. Οι αποφάσεις και των δύο ομάδων επιρροής, η οικονομική τους κατάσταση και η πολιτική διαδραματίζουν σημαντικότατο ρόλο στη διαμόρφωση της ζήτησης. Βέβαια, η κατάσταση και ο τρόπος επιρροής των μεγάλων "παικτών" αλλάζει άρδην με του μεγάλους πετρελαιοπωλούς που έχουν παραδοθεί ή θα παραδοθούν ανά τον κόσμο, καθώς επίσης και με τη δυναμική είσοδο νέων πετρελαιοπαραγωγών, όπως για παράδειγμα οι χώρες της πρώην Σοβιετικής ένωσης.

Σε γενικές γραμμές μπορεί κάποιος να παρατηρήσει ότι οι τιμές των Ναυλών εξαρτώνται από την ανάπτυξη ή ύφεση της Παγκόσμιας Οικονομίας, από την εμπόλεμη ή μη κατάσταση χωρών που βρίσκονται κοντά στους κατεχοχην διαύλους ή χωρών που σχετίζονται με την παραγωγή πετρελαίου, από την τεχνολογία, από τη διάρθρωση της ζήτησης και άλλα. Όπως και για όλα τα είδη των μεταφορών, εκτός από εκείνες που πραγματοποιούνται σε κρουαζιερόπλοια και yachts, η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές είναι παράγωγη (derived demand), δηλαδή διαμορφώνεται από τη ζήτηση που υπάρχει για διάφορα άλλα αγαθά. Επιηρεάζεται ακόμα από τη ζήτηση για πρώτες ύλες και ενεργειακές πηγές των κρατών που παράγουν βιομηχανικά αγαθά.

Εξωγενείς παράγοντες είναι οι πόλεμοι, μία μεγάλη οικονομική κρίση σε κάποιο κράτος το οποίο εισάγει μεγάλες ποσότητες πρώτων υλών (π.χ. Ιαπωνία, ΗΠΑ κ.τ.λ.), η μεγάλη αύξηση στην τιμή κάποιων προϊόντων, όπως για παράδειγμα το

πετρέλαιο. Υπάρχουν βέβαια και οι ενδογενείς παράγοντες επηρεασμού της ζήτησης μεταφορικών υπηρεσιών και συνεπώς επηρεασμού των τιμών, παράγοντες όπως οι αυξημένες ή μη παραγγελίες νεότευκτων πλοίων ή ο χαμηλός ρυθμός διάλυσης.

Δηλαδή, μια ναυτιλιακή κρίση μπορεί να ξεκινήσει ως αποτέλεσμα της διεθνούς παραγωγικής δραστηριότητας και του διεθνούς θαλάσσιου εμπορίου γρήγορα όμως θα λάβει «ενδογενή» χαρακτήρα.

Οι ενδογενείς και οι εξωγενείς παράγοντες καθορίζουν τους οικονομικούς κύκλους στη Ναυτιλία. Τη ζήτηση διαμορφώνουν ακόμη οι Κυβερνητικοί οργανισμοί, οι μεγάλες εμπορικές επιχειρήσεις και οι μεγάλες βιομηχανικές μονάδες.

Τη διαμορφώνουν ακόμη οι αλλαγές στους τόπους παραγωγής και οι υποδομές των λιμανιών φόρτωσης και εκφόρτωσης.

Όσον αφορά τη Διεθνή Οικονομία, η ζήτηση επηρεάζεται από διάφορες διαρθρωτικές εποχιακές και κυκλικές διακυμάνσεις, οι οποίες προκαλούν λιγότερο ή περισσότερο σοβαρές διαφοροποιήσεις στη ζήτηση αντίστοιχης χωρητικότητας πλοίων. Οι διεθνείς οικονομικές κρίσεις επηρεάζουν σημαντικά τη ναυτιλία. Ακόμη, η ζήτηση επηρεάζεται σημαντικά από τη μεταβολή του επιπέδου ανάπτυξης των κρατών, που ζητούν μεταφορικές υπηρεσίες. Τα αναπτυσσόμενα κράτη έχουν συνήθως ανάγκη από δημητριακά, σιδηρομετάλλευμα, τσιμέντο και γενικά αγαθά για την εξυπηρέτηση των σοβαρών αναγκών σίτισης αλλά και των κατασκευών, σε αντίθεση με τα αναπτυγμένα κράτη, τα οποία χρειάζονται περισσότερο καταναλωτικά αγαθά.

Ακόμη, σε επίπεδο χώρας, κυβερνητικές αποφάσεις, παραγωγικές συγκυρίες, τυχαίοι παράγοντες (π.χ. καιρικά φαινόμενα), είναι δυνατό να επηρεάσουν το συσχετισμό εισαγωγών / εξαγωγών με αποτέλεσμα την αύξηση ή μείωση των αναγκών για μεταφορικές υπηρεσίες.

Επιπλέον, οι πολιτικές συνθήκες προκαλούν αστάθεια ή ομαλότητα. Οι πετρελαιοαγωγοί, όπως προαναφέρθηκε, αλλάζουν ραγδαία το τοπίο των θαλάσσιων μεταφορών.

Τέλος, οι τεχνολογία των πλοίων και η ηλικία τους παίζουν σημαντικό ρόλο στον προσδιορισμό των ναύλων.

3.5 Είδη Ναυλώσεων

Η Διαφοροποίηση του προσφερομένου έργου χαρακτηρίζεται από την ταχύτητα των πλοίων, την εσωτερική τους διαρρύθμιση, την ημερήσια κατανάλωση, την προσφερόμενη χωρητικότητα, τη διάρκεια των επισκευών και των εργασιών συντήρησης, το ρυθμό διάλυσης και πώλησης των πλοίων, το ρυθμό ναυπήγησης νέων πλοίων, τις μακροχρόνιες τάσεις και εξελίξεις, τις καθημερινές αποφάσεις των μεταφορέων, όσον αφορά τις επισκευές και την προληπτική συντήρηση. Τα είδη των ναυλώσεων είναι:

- η ναύλωση κατά ταξίδι (Voyage Charter),
- η χρονοναύλωση (Time Charter),
- η ναύλωση πλοίου γυμνού (Bare Boat Charter),
- η ναύλωση συνεχόμενων ταξιδιών (Continuous Voyages),
- το Συμβόλαιο Εργολαβικής μεταφοράς φορτίων (Contract of Affreightment) και,
- η χρονοναύλωση για ένα ταξίδι (Time Charter trip).

Επιπλέον, υπάρχουν οι δευτερεύουσες μορφές ναύλωσης: Η μεταφορά φορτίων σε μικροπαρτίδες (Parceling), η μεταφορά φορτίων με μεγάλο όγκο (Project Cargoes), οι συνεργασίες (Joint Ventures), οι κοινοπραξίες (Shipping Pools).

3.6 Διαδικασίες Ναυλώσεων

Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή γίνονται τόσο μέσω τηλεφώνου, όσο και μέσω τηλεματικών (telex), τηλεομοιοτυπίας (fax) και ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail). Κάθε μεσίτης γράφει την προσφορά (ή αντιπροσφορά) και την προωθεί μέσω Telex, fax, e-mail ή συνδυασμό αυτών μέσω computer και modem. Συνήθως, οι πλοιοκτήτες προσφέρουν και οι ναυλωτές

αντιπροσφέρουν και θέτουν τους όρους, με βάση τους οποίους θα κινηθεί η διαπραγμάτευση. Αναλυτικότερα, παρατηρούμε τα στάδια που αναφέρονται στη συνέχεια του κειμένου.

3.6.1 Παραγγελία (Order)

Ο όρος 'order' μεταφράζεται ως ζήτηση ή παραγγελία και χρησιμοποιείται για να περιγράψει τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά μιας ναύλωσης όταν αυτή πρωτοδημοσιεύεται και κυκλοφορεί στην αγορά. Συγκεκριμένα, περιγράφει το είδος του φορτίου και την ποσότητα που πρέπει να μεταφερθεί, τα λιμάνια φόρτωσης και εκφόρτωσης, ορίζει ημερομηνίες μέσα στις οποίες πρέπει να πραγματοποιηθεί η φόρτωση και προσδιορίζει τους ρυθμούς φορτοεκφόρτωσης, ή τον αριθμό των ημερών που έχει στη διάθεσή του ο ναυλωτής για φορτοεκφόρτωση σε κάθε λιμάνι και τέλος, τις προμήθειες που πρέπει να καταβληθούν στους εμπλεκόμενους μεσίτες.

Το order αποστέλλεται από τους ναυλωτές και τους μεσίτες, στους άλλους μεσίτες ή τους πλοιοκτήτες, προκειμένου να ενημερωθούν για τη ναύλωση για ταξίδι ή τη χρονοναύλωση που επιθυμούν να πραγματοποιήσουν. Όταν ο πλοιοκτήτης διαπιστώσει ότι κάποιο συγκεκριμένο φορτίο είναι κατάλληλο για το πλοίο του, τότε, θα πρέπει έρθει σε επαφή με το μεσίτη του, ο οποίος και θα επικοινωνήσει με τους μεσίτες των ναυλωτών ή τους ίδιους τους ναυλωτές, προκειμένου να ενημερωθεί για τις διαθέσεις και τους σκοπούς τους και να υποβάλει στη συνέχεια το indication ή την προσφορά.

3.6.2 Ενδεικτική Προσφορά (Indication)

Indication ονομάζουμε την ενδεικτική προσφορά του πλοιοκτήτη προς τους ναυλωτές, η οποία περιέχει όλα τα στοιχεία μιας συνηθισμένης προσφοράς, αλλά, δεν έχει κάποια συγκεκριμένη χρονική λήξη. Δε δεσμεύει τον πλοιοκτήτη όπως η προσφορά, ενώ, ταυτόχρονα του παρέχει το δικαίωμα της υποβολής ανάλογων προτάσεων και για άλλες ναυλώσεις.

3.6.3 Προσφορά

Η προσφορά αποτελεί την ολοκληρωμένη πρόταση ενός από τους ενδιαφερόμενους προς τον άλλο, αναφορικά με τη συγκεκριμένη ναύλωση.

Στην προσφορά γίνεται λεπτομερής περιγραφή των κύριων όρων της ναύλωσης. Εκεί, ο ενδιαφερόμενος παρουσιάζει την άποψή του για το ύψος του ναύλου που επιθυμεί να επιτύχει, δηλώνεται το πλοίο και αναφέρονται η χωρητικότητα, η ηλικία, οι γερανοί που διαθέτει, οι διαστάσεις κ.λ.π. Επίσης, προσδιορίζεται η θέση στην οποία βρίσκεται (ή εκτιμάται ότι θα βρίσκεται το πλοίο σε κάποια συγκεκριμένη χρονική στιγμή) και γίνεται εκτενέστερη αναφορά στους επί μέρους όρους από την πλευρά του πλοιοκτήτη.

Ιδιαίτερα δύσκολη είναι η απόφαση του πλοιοκτήτη, αναφορικά με την τιμή του ναύλου ή του ενοικίου που θα προσφερθεί στον ναυλωτή (offer). Όταν η ναύλωση αφορά σε συγκεκριμένα ταξίδια και σε γνωστούς ναυλωτές, τότε, υπάρχει γνώση για το επίπεδο των τιμών των προηγούμενων ναυλώσεων (last done), οπότε και είναι πιο εύκολος ο υπολογισμός του επιπέδου που μπορούν να φτάσουν, ενώ αντίθετα, αν είναι μία ιδιαίτερη περίπτωση, τότε, θα πρέπει να γίνει ξεχωριστός υπολογισμός και εκτίμηση. Η τελική απόφαση επηρεάζεται και από τον αριθμό των πλοίων που είναι διαθέσιμα στην περιοχή και πρόθυμα να προσφέρουν την χωρητικότητά τους σε τόνους (τονάζ) τους για τη συγκεκριμένη εργασία. Ακόμα, επηρεάζεται από τις ανοδικές ή πτωτικές τάσεις της αγοράς, γιατί, όσο πιο μεγάλο είναι το ενδιαφέρον, τόσο δύσκολα μπορεί να ρίξουν την τιμή οι πλοιοκτήτες που επιθυμούν να ναυλώσουν.

Εκτός από το ύψος του ναύλου, υπάρχουν και άλλα σημαντικά σημεία τα οποία αποτελούν συνήθως αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Στη ναύλωση για ταξίδι λ.χ., τα λιμάνια φορτοεκφόρτωσης δεν καθορίζονται στο μεγαλύτερο αριθμό των περιπτώσεων, αλλά απλά, ορίζονται ευρύτερες γεωγραφικές περιοχές, προκειμένου να διευκολυνθούν οι χονδρέμποροι (traders) κατά τη διαπραγμάτευση με τους αγοραστές των φορτίων τους. Κάθε πλοιοκτήτης θα πρέπει να επιδεικνύει ιδιαίτερη προσοχή στις συζητήσεις για τον ορισμό των λιμανιών, γιατί στις περισσότερες περιπτώσεις, η απόσταση από το ένα μέρος στο άλλο είναι σημαντική, μεταφράζεται σε πολλά ναυτικά μίλια και έχει σαν τελικό αποτέλεσμα ένα σοβαρό επιπρόσθετο

κόστος. Επίσης, ορίζουν τους ρυθμούς φορτοεκφόρτωσης των φορτίων, το κόστος που θα βαρύνει τον ναυλωτή για κάθε μέρα που το πλοίο καθυστερεί (σταλίες), την προμήθεια που θα πάρει ο ναυλωτής (address commission) και τέλος, τις προμήθειες των ναυλομεσιτών.

Όταν η ναύλωση αφορά σε χρονική περίοδο, τότε, πρέπει να συμφωνηθούν επιπρόσθετα, τα σημεία ή οι περιοχές παράδοσης και επαναπαράδοσης, η διάρκεια του ταξιδιού, τα φορτία που θα μπορεί να μεταφέρει, το ενοίκιο που θα καταβάλλεται και τα καύσιμα που θα φέρει κατά την παράδοση και επαναπαράδοση. Επίσης, προσδιορίζεται το ποσό που τυχόν θα δοθεί στο πλοίο για το επιπλέον ταξίδι που έκανε ως το σημείο παράδοσης (ballast bonus).

Ένα πλοίο δεν είναι δυνατό να έχει προσφερθεί σε περισσότερες από μία ταυτόχρονες εργασίες, γιατί, σε περίπτωση που και οι δύο ναυλωτές απαντήσουν θετικά, τότε, το πλοίο είναι δυνατό να βρεθεί ναυλωμένο ταυτόχρονα και για τις δύο, γεγονός που θα δημιουργούσε σημαντικά προβλήματα, διαταραχή στις σχέσεις τους, ακόμα και δικαστικές διαμάχες. Το πλοίο είναι ελεύθερο να προσφέρει ξανά σε άλλη ναύλωση, μόνο όταν η προηγούμενη προσφορά έχει λήξει ή όταν έχει απορρίψει την αντιπροσφορά των ναυλωτών. Από την πλευρά του ναυλωτή δεν είναι, επίσης, σωστό να ακολουθείται μία ανάλογη πρακτική, αλλά, καθώς οι ναυλωτές θέτουν προϋποθέσεις (subjects) πριν από την οριστική συμφωνία, έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν πιο πλοίο τελικά θα ναυλώσουν, γι' αυτό το λόγο μπορούν να διαπραγματεύονται με πολλά πλοία ταυτόχρονα. Η δυνατότητα ταυτόχρονης διαπραγμάτευσης περισσότερων από μίας προσφορών είναι δυνατό να γίνει με την προϋπόθεση ότι η τελική συμφωνία μπορεί να επιτευχθεί μόνο αν ολοκληρωθούν οι υπόλοιπες διαπραγματεύσεις (subject open ή subject unfixed).

Δεν υπάρχουν περιορισμοί αναφορικά με το χρόνο που μία προσφορά θα έχει ισχύ, αλλά συνήθως, αυτή ισχύει για μία ή δύο ώρες. Σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωσή τους έχουν οι ιδιαίτερες συνθήκες που επικρατούν στην αγορά των ναύλων. Όταν τα διαθέσιμα φορτία είναι λίγα, τότε, οι πλοιοκτήτες είναι δυνατό να περιμένουν ακόμα και αρκετές ώρες προκειμένου να δώσουν στους traders τη δυνατότητα να διαπραγματευτούν το φορτίο, έχοντας εξασφαλίσει το συμβόλαιο μεταφοράς του. Όταν οι συνθήκες στην αγορά είναι ανοδικές, τότε, οι πλοιοκτήτες

αποφεύγουν να κρατούν δεσμευμένο το πλοίο τους για μεγάλα χρονικά διαστήματα, γιατί έτσι, μπορεί να χάσουν μία άλλη, πιθανώς καλύτερη ναύλωση.

Ο ακριβής προσδιορισμός του χρόνου που θα πρέπει να δοθεί απάντηση σε μία προσφορά είναι ιδιαίτερα σημαντικός, γιατί, μία λανθασμένη συνεννόηση είναι δυνατό να οδηγήσει σε απώλεια του δικαιώματος διαπραγματεύσεως και να στρέψει κάποιον από τους συμβαλλόμενους σε άλλη κατεύθυνση. Συγκεκριμένα, θα πρέπει να διευκρινίζεται η ώρα που θα ισχύει σε κάθε χώρα, ώστε η απάντηση να δίνεται με αυτή τη βάση.

Η προσφορά, όπως και οι αντιπροσφορές ή τα counters είναι προτιμότερο να μη δίνονται τηλεφωνικά, γιατί είναι δυνατό να αμφισβητηθούν από την άλλη πλευρά, παρά μόνο σε περίπτωση που αυτό απαιτείται για λόγους ταχύτητας και σε περίπτωση που το telex ή το fax δεν προβλέπεται να φτάσει έγκαιρα με αποτέλεσμα την εκπονή της προθεσμίας που έχει τεθεί. Σε κάθε τέτοια περίπτωση, υπάρχει η προϋπόθεση ότι θα ακολουθήσει και γραπτό κείμενο.

3.6.4 Αντιπροσφορές (Counters)

Το επόμενο στάδιο στη διαδικασία των διαπραγματεύσεων είναι η αντίδραση των ναυλωτών στο indication (ή την προσφορά του ιδιοκτήτη), με την αποστολή counters ή αντιπροσφορών. Το counter μεταφράζεται ως «αντιπροσφορά» ή «εναντίωση» και αποτελεί την απάντηση σε μια προσφορά ή σε ένα άλλο counter και ουσιαστικά αφορά στην εναντίωση της μιας πλευράς σε ένα ή περισσότερα από τα σημεία που έχει προτείνει η άλλη και αντιπροσφέρει πάνω στα σημεία που αυτή θεωρεί σημαντικά.

Ο ναύλος αποτελεί, συνήθως, κύριο σημείο διαφωνίας μεταξύ ναυλωτών και πλοιοκτητών και καταλαμβάνει το μεγαλύτερο μέρος των διαπραγματεύσεων. Άλλα σημαντικά σημεία είναι οι ημερομηνίες φόρτωσης του φορτίου ή παράδοσης του πλοίου, το σύνολο των ημερών που παρέχονται για φορτοεκφόρτωση, η αποζημίωση του πλοιοκτήτη για κάθε μέρα καθυστέρησης (σταλίες) και τα επιπλέον ασφάλιστρα, τα οποία οφείλονται συνήθως στην ηλικία του πλοίου. Όταν τελικά πραγματοποιηθεί συμφωνία στους βασικούς όρους, τότε, θεωρείται ότι η ναύλωση έχει συμφωνηθεί

“subject details” , δηλαδή με την προϋπόθεση ότι οι διαπραγματεύσεις για τους υπόλοιπους όρους θα έχουν θετική εξέλιξη.

3.6.5 Δευτερεύοντες όροι

Υστερα από τη συμφωνία των κύριων όρων της ναύλωσης (main terms), ο ναυλωτής προτείνει και διαπραγματεύεται τους δευτερεύοντες όρους και τις λεπτομέρειες (details) που επιθυμεί να συμπεριληφθούν στη συμφωνία. Η διαπραγμάτευση αυτή αφορά στους δευτερεύοντες όρους τους οποίους θα συμπεριλάβουν στο ναυλοσύμφωνο, το οποίο θα διέπει τη ναύλωση και στηρίζεται πάνω σε κάποιο προηγούμενο ναυλοσύμφωνο των ναυλωτών (Proforma C/P). Συνήθως χρησιμοποιείται το ναυλοσύμφωνο από την τελευταία ναύλωση του πλοιοκτήτη με τους ίδιους τους ναυλωτές (γιατί, αυτό απαιτεί περιορισμένες αλλαγές), εάν υπάρχει, διαφορετικά κάποιο κοινής αποδοχής, στο οποίο προστίθενται νέοι όροι. Με την επίτευξη της τελικής συμφωνίας και την επιβεβαίωσή της στο telex, το πλοίο θεωρείται πλέον τελεσίδικα ναυλωμένο, παρά το ότι δεν έχει ακόμα καταρτιστεί ή υπογραφεί η συγκεκριμένη γραπτή συμφωνία. Η επιβεβαίωση στο telex, μέσω των ναυλομεσιτών θεωρείται αρκετή, ενώ, η συμφωνία αυτή θεωρείται ισχυρή και από τα αρμόδια δικαστήρια.

3.6.6 Προϋποθέσεις (Subjects)

Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών συνοδεύονται από subjects, δηλαδή προϋποθέσεις πριν από την οριστική αποδοχή του πλοίου. Τα subjects μπορεί να τα θέτουν οι αποδέκτες (subject receiver's approval), οι ναυλωτές, ή οι φορτωτές (subject shipper's approval) του πλοίου και έχουν σα σκοπό να μη διακόψουν την ομαλή συνέχιση των διαπραγματεύσεων, ενώ, παράλληλα αυτοί θα ερευνούν αν το συγκεκριμένο πλοίο είναι κατάλληλο για την πραγματοποίηση της συγκεκριμένης μεταφοράς ή όχι.

Τα subjects έχουν χρονικό περιορισμό και μπορεί να γίνουν lifted (δηλαδή να δοθούν), μεταξύ 4 ωρών και 2 ημερών από την ολοκλήρωση της συμφωνίας ναύλωσης του πλοίου. Οι πλοιοκτήτες προσπαθούν να επιτύχουν όσο το δυνατό πιο περιορισμένο χρόνο για τα subjects, προκειμένου να μην κρατούν το πλοίο τους δεσμευμένο και να έχουν το δικαίωμα να κλείσουν διαφορετικό συμβόλαιο. Οι πιο

συνηθισμένοι χρόνοι αναφορικά με τα subjects είναι από 4-5 ώρες έως μία ημέρα. Σπάνια γίνεται δεκτός ο χρονικός περιορισμός των 2 ημερών.

Σε ορισμένες περιπτώσεις θέτουν και οι πλοιοκτήτες subjects στους ναυλωτές (subject to approval of Charterers by Owners), ιδιαίτερα μάλιστα όταν δεν τους γνωρίζουν και επιθυμούν να ενημερωθούν από την αγορά γι' αυτούς. Συγκεκριμένα, ζητούν και λαμβάνουν μία έκθεση αναφορικά με τις προηγούμενες δραστηριότητές τους και μία λίστα με τα πλοία που έχουν ναυλώσει κατά το παρελθόν, προκειμένου να επικοινωνήσουν με τους παλιούς αυτούς πλοιοκτήτες και να ενημερωθούν αναφορικά τόσο με την οικονομική τους κατάσταση όσο και με την ικανότητα ανταπόκρισης στις υποχρεώσεις τους κατά τη διάρκεια προηγούμενων ναυλώσεων. Ορισμένοι πλοιοκτήτες θέτουν επιπλέον ως προϋπόθεση την παροχή τραπεζικής εγγύησης από την τράπεζα του ναυλωτή δηλαδή την έγγραφη διαβεβαίωση ότι αυτή θα καλύψει την οφειλή του ναυλωτή προς τον πλοιοκτήτη.

3.6.7 Η Διαδικασία Ναύλωσης των Δεξαμενόπλοιων

Κατά τη διαπραγμάτευση των φορτίων υγρών καυσίμων ακολουθούνται οι διαδικασίες που αναλύσαμε πιο πάνω, αλλά σε πιο απλοποιημένη μορφή. Συγκεκριμένα, δεν πραγματοποιούνται πολύπλοκες διαπραγματεύσεις και δεν απαιτείται να καταναλωθεί ιδιαίτερος χρόνος, καθώς, τόσο οι διαδικασίες όσο και τα έντυπα, χαρακτηρίζονται από ιδιαίτερη τυποποίηση. Υπάρχει δηλαδή μία ομοιομορφία φορτίων και διαδρομών, ενώ, ο αριθμός των ναυλωτών και των πλοιοκτητών είναι περιορισμένος.

Το δίκτυο πληροφοριών Reuters υπήρξε για μεγάλο χρονικό διάστημα το σημαντικότερο μέσο επικοινωνίας στο χώρο των ναυλώσεων υγρών καυσίμων σε διεθνές επίπεδο, μάλιστα με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος. Κάθε ενδιαφερόμενος πλοιοκτήτης (ή ο μεσίτης του) παρακολουθούν μία οθόνη, στην οποία εμφανίζονται μηνύματα από τους ναυλομεσίτες των ναυλωτών παρέχοντας συνεχή ενημέρωση για τις ποσότητες που πρόκειται να μεταφερθούν, για το είδος του φορτίου, για τις ημερομηνίες και τα λιμάνια ή τις περιοχές φορτοεκφόρτωσης, αλλά και για τις ναυλώσεις που έχουν ήδη πραγματοποιηθεί. Το Reuters 'έπαψε να χρησιμοποιείται από τους περισσότερους ναυλομεσίτες το έτος 1999, καθώς η προσπάθεια των

υπευθύνων για να ενισχυθούν κάποιες υπηρεσίες που παρέχονται σε άλλους κλάδους της οικονομίας, έκανε δύσκολη τη χρήση του για τη Ναυτιλία. Το ρόλο του όμως, όπως θα δούμε παρακάτω, γίνεται προσπάθεια να διαδραματίσουν τα λεγόμενα information e-chartering sites.

3.7 Ναυλομεσίες

3.7.1 Εμπειρία και Προσωπικές Ικανότητες

Το επάγγελμα του ναυλομεσίτη άρχισε να εμφανίζεται στα τέλη του 19ου αιώνα και ήρθε να καλύψει τις αυξανόμενες ανάγκες των εμπόρων και των πλοιοκτητών, για μεταφορές φορτίων. Αυτοί χρειάζονταν κάποιους ενδιάμεσους, οι οποίοι θα πραγματοποιούσαν τις μεταξύ τους διαπραγματεύσεις, είτε γιατί οι ίδιοι δεν είχαν τόσο καλή γνώση όλων των πλευρών της αγοράς, είτε γιατί δε διέθεταν τον αναγκαίο χρόνο, είτε τέλος, διότι κρίθηκε ως απαραίτητη η παρουσία κάποιου αμερόληπτου μεσολαβητή. Σήμερα, ελάχιστες είναι οι περιπτώσεις που η επικοινωνία μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλομεσιτών γίνεται απευθείας, καθώς όλοι προτιμούν να εκπροσωπούνται από μεσίτες, οι οποίοι έχουν καθορίσει κάποιο τρόπο επικοινωνίας μεταξύ τους, ενώ είναι γενικά αποδεκτό, ότι αυτοί οι τελευταίοι γνωρίζουν καλύτερα τη διαπραγμάτευση. Παρά το γεγονός ότι σύγχρονα τηλεπικοινωνιακά μέσα έχουν βοηθήσει σημαντικά το έργο των ναυλομεσιτών, οι προσωπικές ικανότητες αποτελούν το απαραίτητο στοιχείο που δημιουργεί τις διαφορές μεταξύ τους. Γιατί, στο μεγαλύτερο αριθμό των περιπτώσεων, απαιτείται προσωπική επαφή και διαπραγμάτευση, με αποτέλεσμα τόσο η προσωπικότητα όσο και ο τρόπος που προσεγγίζει και επικοινωνεί με τους άλλους να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο. Ένας αποτελεσματικός ναυλομεσίτης πρέπει να συμβάλλει στις διαπραγματεύσεις και να μην είναι μόνο ένας ενδιάμεσος που μεταφέρει τις πληροφορίες από τον ένα στον άλλο. Πρέπει να γνωρίζει πλήρως την κατάσταση της αγοράς, καθώς επίσης και την εξέλιξή της, ούτως ώστε να είναι σε θέση να εκφράσει συγκεκριμένη άποψη αναφορικά με αυτή.

3.7.2 Υποχρεώσεις

Κάθε μεσίτης θα πρέπει να ενεργεί πάντοτε σύμφωνα με τις οδηγίες που του έχει δώσει ο principal του (πλοιοκτήτης ή ναυλωτής) και να μην υπερβαίνει τις δικαιοδοσίες του. Ο principal πρέπει να ενημερώνεται για κάθε πληροφορία που μπορεί να επηρεάσει τόσο τις διαπραγματεύσεις, όσο και τις απόψεις του. Αντίστοιχα, ο μεσίτης, δε θα πρέπει να προβαίνει σε ενέργειες χωρίς να έχει τη δικαιοδοσία (authority) από τον principal του, τότε είναι πιθανό να βρεθεί εκτεθειμένος. Όταν ο μεσίτης ακολουθεί εντολές, τότε προστατεύεται νομικά για οτιδήποτε συμβεί σαν αποτέλεσμα της συμμόρφωσής του με αυτές. Επίσης, θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικός, ώστε να αποφεύγονται λάθη και παραλείψεις, γιατί, ακόμα και αν δεν ευθύνεται ο ίδιος, είναι δυνατό να του ασκηθούν οικονομικές απαιτήσεις, προκειμένου να αποζημιωθούν για τις ζημιές που προκλήθηκαν.

Ο ναυλομεσίτης θα πρέπει να διατηρεί σχέσεις τόσο με τους πλοιοκτήτες όσο και με τους ναυλωτές, ακόμα και όταν αυτοί δεν έχουν κάποιο φορτίο ή πλοίο διαθέσιμο για να διαπραγματευτούν. Συγκεκριμένα, θα πρέπει να φροντίζει να τους ενημερώνει για τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, καθώς και για τις κινήσεις των ανταγωνιστών τους (κυρίως δε για τις αγορές και πωλήσεις πλοίων). Πρέπει να παρέχει υπηρεσίες και να προάγει τις εργασίες τις οποίες του αναθέτουν. Πρέπει να παρέχει εγγυήσεις για τους principal του σε άλλους τρίτους, γιατί, το γεγονός αυτό μπορεί να εμπεριέχει τον κίνδυνο να του επιρρίψουν την ευθύνη για παραπλάνηση και να διωχθεί δικαστικά.

Τόσο οι πλοιοκτήτες, όσο και οι ναυλωτές, θέλουν να λαμβάνουν αξιόπιστες και εμπιστευτικές πληροφορίες, αναφορικά με τους υπολογισμούς για κάθε ταξίδι, αλλά και γενικότερα, πληροφορίες που προσφέρουν πλήρη κάλυψη για κάθε θέμα που μπορεί να τους ενδιαφέρει.

3.7.3 Κατηγορίες Ναυλομεσιτών

Οι ναυλομεσίτες διακρίνονται σε διάφορες κατηγορίες, ανάλογα με την εξειδίκευσή τους ή όχι σε κάποιο τομέα των ναυλώσεων. Έτσι έχουμε αυτούς που εργάζονται σαν ανεξάρτητοι (αλλά για λογαριασμό κάποιων ναυλωτών ή πλοιοκτητών). Ακόμη, αυτούς που εργάζονται σαν αποκλειστικοί (exclusive), είτε

σαν ήμι-αποκλειστικοί (semi-exclusive), είτε σαν απ' ευθείας (direct), είτε αυτούς που δουλεύουν στην ελεύθερη αγορά ανταγωνιστικά (competitive), ακόμα δε αυτούς που εργάζονται σε κάποια πλοιοκτήτρια εταιρία (home-broker) ή σε γραφείο ναυλωτών (chartering-broker ή chartering agent). Αναλυτικότερα, διακρίνουμε τις παρακάτω περιπτώσεις:

3.7.3.1 Αποκλειστικοί (Exclusive broker)

Κάθε exclusive broker ενός πλοιοκτήτη εργάζεται σε μια ναυλομεσιτική εταιρία, όπου ασχολείται σχεδόν αποκλειστικά με τη ναύλωση των πλοίων που δουλεύει, δηλαδή ως αποκλειστικός συνεργάτης. Συνεργάζεται με τους ανθρώπους που εργάζονται στο γραφείο του πλοιοκτήτη, και ενημερώνεται τόσο για τις τυχούσες καθυστερήσεις και δυσκολίες κατά την πραγματοποίηση κάθε ταξιδιού, όσο και για τις πιθανές ημερομηνίες στις οποίες το πλοίο μπορεί να είναι ελεύθερο.

Ενημερώνεται σε καθημερινή βάση για κάθε τι που αφορά στα πλοία και είναι σε θέση να γνωρίζει αν ένα φορτίο ή μια ναύλωση ανταποκρίνεται στις δυνατότητες του πλοίου σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Επίσης, η σωστή ενημέρωση του παρέχει τη δυνατότητα να επιλέγει έγκαιρα την καταλληλότερη ναύλωση, ή έστω, να περιμένει για να εκμεταλλευτεί μία ευνοϊκότερη συγκυρία της αγοράς.

Μεταξύ των υποχρεώσεων του ναυλομεσίτη είναι και η συγκέντρωση λίστας πλοίων τα οποία θα μείνουν ελεύθερα σε διάστημα μίας ή δύο εβδομάδων (spot-prompt), καταγράφει τις πιθανές ημερομηνίες για τα παραπάνω και αποστέλλει όλα τα στοιχεία στους ναυλομεσίτες των ναυλωτών, (circular) για να τους ενημερώσουν αναφορικά με τους αντίστοιχους ναύλους που ζητούν οι ναυλωτές. Όταν η αγορά είναι καλή και οι ναυλώσεις πραγματοποιούνται εύκολα, χωρίς μεγάλες προσπάθειες και διαπραγματεύσεις και αποφέρουν υψηλούς ναύλους, τότε τα πράγματα είναι πιο απλά. Όταν όμως, στην αγορά δεν υπάρχουν αξιόλογα φορτία και οι ναύλοι είναι χαμηλοί, τότε και οι σχέσεις μεταξύ των ανθρώπων γίνονται πιο δύσκολες. Υπάρχουν περιπτώσεις που οι πλοιοκτήτες είναι ιδιαίτερα απαιτητικοί και η ναύλωση των πλοίων τους προϋποθέτει ιδιαίτερη μελέτη και ανάλυση της αγοράς, καθώς και παρουσίαση των αντίστοιχων ναυλώσεων που έχουν πραγματοποιηθεί.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον εκδηλώνουν οι ναυλομεσίτες αναφορικά με την εξασφάλιση αποκλειστικών πλοιοκτητών, ή ναυλωτών. Ο αποκλειστικός μεσίτης είναι υποχρεωμένος να μη διατηρεί σχέσεις με τους ανταγωνιστές του principal του.

3.7.3.2 Απευθείας (Direct broker)

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

3.7.3.3 Ανταγωνιστικοί (Competitive broker)

Οι competitive broker είναι συνήθως μεσίτες με ιδιαίτερες διαπραγματευτικές ικανότητες, οι οποίοι είναι δυνατό να απτλαμβάνονται έγκαιρα πώς να ταιριάζουν πλοία και φορτία, μέσα στα πλαίσια του ευρύτερου ανταγωνισμού. Αυτοί έχουν την ικανότητα να φέρνουν πιο κοντά τους άλλους μεσίτες, μεταφέροντας τις πληροφορίες που αφορούν σε πλοία ή φορτία, από τον ένα ή τον άλλο.

Οι competitive broker δεν έχουν δεσμεύσεις αναφορικά με τους πελάτες, τους οποίους έχουν, με αποτέλεσμα να εργάζονται ακόμα και με ανταγωνιστές κάποιου principal τους. Το πρόβλημα τους έγκειται μόνο στην υποχρέωση διαρκούς ανταγωνισμού με τους άλλους μεσίτες και στην προσπάθεια επηρεασμού των πλοιοκτητών ή των ναυλωτών. Ως άμεσο αποτέλεσμα προβάλλει το υψηλό τηλεπικοινωνιακό κόστος, το οποίο οδηγεί τους μεσίτες στην αναζήτηση περισσότερο της προμήθειας, παρά της εξεύρεσης της καλύτερης δυνατής ευκαιρίας για τον principal.

Όταν ένας ναυλομεσίτης εργάζεται ανταγωνιστικά, τότε αποκτά μεγαλύτερη σημασία ο "χρόνος". Πράγματι, σε περίπτωση που επιτύχει πριν από όλους να δημοσιοποιήσει την καινούρια απασχόληση ή τη νέα θέση του πλοίου στην αγορά, τότε έχει περισσότερες πιθανότητες να επιτύχει έγκαιρα τη δέσμευση του πλοιοκτήτη

ή τον ναυλωτή σε αυτόν και όχι σε κάποιο ανταγωνιστή του. Από τους ανταγωνιστικούς Μεσίτες τηρούνται λίστες με τα πλοία και τα φορτία, που έχουν δικαίωμα να διαπραγματευτούν. Προκύπτουν με αυτόν τον τρόπο θέματα εχεμύθιας μεταξύ των principals και των brokers, αφού συνήθως οι πλοιοκτήτες δεν επιθυμούν να αποστέλλονται ανεξέλεγκτα οι θέσεις των πλοίων τους στην αγορά.

3.7.3.4 Του πλοιοκτήτη (Owner's-brokers)

Οι Owner's brokers είναι μεσίτες τους οποίους ορίζουν οι πλοιοκτήτες προκειμένου να ασχοληθούν με την εξασφάλιση απασχόλησης για τα πλοία τους, με όσο το δυνατόν μεγαλύτερα ναύλο. Κύριο μέλημά τους είναι η ναύλωση των πλοίων της εταιρίας που εργάζονται, μέσω της συνεργασίας με μεσίτες της αγοράς. Ένας home-broker, ιδιαίτερα σε μεγάλες πλοιοκτήτριες εταιρίες, πέρα από τη μεγάλη υπευθυνότητα την οποία αναμφίβολα έχει, βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση, ακόμα και σε περιόδους κρίσεων.

Είναι απαραίτητο να γνωρίζει τα ακριβή χαρακτηριστικά των πλοίων, καθώς και να είναι ενήμερος αναφορικά με τις προθέσεις του πλοιοκτήτη για το είδος της απασχόλησης που προτιμά, για παράδειγμα χρονοναύλωση, ή ναύλωση κατά ταξίδι. Επίσης, πρέπει να είναι ανήμερος για τις περιοχές που είναι επιθυμητό να ταξιδέψει το πλοίο και το επιθυμητό φορτίο.

3.7.3.5 Ναυλωτών (Charterers brokers)

Οι Charterers brokers βρίσκονται εγκατεστημένοι σε κάποιο κέντρο ναυλώσεων (όπως για παράδειγμα το Λονδίνο) και στοχεύουν στην εξεύρεση πλοίων για τη μεταφορά των φορτίων των ναυλωτών τους, αλλά και στην ταυτόχρονη εξασφάλιση όσο το δυνατό πιο χαμηλότερου ναύλου, σε πλοία της κατάλληλης ηλικίας και κλάσης. Οι μεσίτες αυτοί βρίσκονται σε πλεονεκτικότερη θέση σε σχέση με τους μεσίτες των άλλων κατηγοριών, καθόσον οι ναυλωτες εξαιτίας του περιορισμένου αριθμού τους και της εν γένει "δύναμης" που κατέχουν διαμορφώνουν συνήθως τις τάσεις στην αγορά.

Οι ναυλομεσίτες των ναυλωτών έχουν την υποχρέωση της σωστής ενημέρωσης, αναφορικά με τη δουλειά που εργάζονται, δηλαδή εάν πρόκειται για

χρονοναύλωση ή ναύλωση για ταξίδι, για το φορτίο το οποίο πρόκειται να μεταφερθεί, τα πιθανά λιμάνια που θα προσεγγίσει, τα βυθίσματα κ.λ.π., αφού είναι απαραίτητο να είναι σε θέση να ενημερώνουν επαρκώς όσους ενδιαφερθούν γι' αυτό. Ο μεσίτης του ναυλωτή, όταν ειδοποιηθεί από τον ναυλωτή του ότι υπάρχει διαθέσιμο κάποιο φορτίο, θα πρέπει να ενημερώσει σχετικά την αγορά με την αποστολή των ανάλογων telex. Στη συνέχεια θα πρέπει να ενημερώσει το ναυλωτή για τις απόψεις που εξέφρασαν οι πλοιοκτήτες αναφορικά με την τιμή του ναύλου. Ωστόσο, σε αυτό το αρχικό στάδιο δεν υπάρχει δέσμευση από κάποια πλευρά. Οι μεσίτες έχουν επίσης την ευθύνη της προσεκτικής ανάγνωσης και διόρθωσης του ναυλοσύμφωνου πάνω στο οποίο συμφωνήθηκε η ναύλωση, σύμφωνα πάντοτε με τους όρους της ναύλωσης, πριν την υπογραφή από τους συμβαλλόμενους. Επίσης, θα πρέπει να πραγματοποιούν τις διαπραγματεύσεις μεταξύ των πλευρών και να ελέγχουν εάν οι αλλαγές αυτές έγιναν όπως είχε συμφωνηθεί. Τέλος, να προσφέρουν εποικοδομητικές συμβουλές, αλλά και να εκθέτουν τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα στους ναυλωτές.

3.7.4 Δικτύωση

Οι καλές δημόσιες σχέσεις και η διαρκής επαφή και συσχέτιση με το ναυτιλιακό κόσμο χαρακτηρίζουν τους επιτυχημένους brokers. Από τη φύση του επαγγέλματος του μεσίτη, αλλά και εξαιτίας των ιδιαιτεροτήτων του ναυτιλιακού χώρου, απαιτείται διαρκής ενημέρωση και δικτύωση στα κέντρα λήψης αποφάσεων. Σηματική είναι η ανάπτυξη σχέσεων με operators, δηλαδή ιδιωτών ή εταιριών που ασχολούνται με τις λειτουργικές ανάγκες των πλοίων, δηλαδή δίνουν οδηγίες για την ομαλή διεξαγωγή κάθε ταξιδιού, αλλά και που εμπορεύονται πλοία και φορτία σε μία εργασία υψηλού κινδύνου. Άλλες δραστηριότητές τους, στις οποίες εμπλέκονται και οι brokers, είναι η ναύλωση πλοίων τρίτων και η δέσμευση φορτίων. Τέλος, ένας operator, που συγκεντρώνει μερικά φορτία (part cargoes) είναι πιθανό να χρειάζεται κάποια συμπληρωματικά φορτία, προκειμένου να βελτιώσει το όφελος από την πραγματοποίηση του ταξιδιού του, τα οποία και θα πρέπει να αναζητήσει στην αγορά των ναυλομεσιτών.

3.3 Η Διαδικασία της Ναύλωσης από την πλευρά των πλοιοκτητών

Οι πλοιοκτήτες, όπως και οι ναυλωτές, αναθέτουν την ναύλωση των πλοίων σε ναυλομεσίτες, ή τα χειρίζονται οι ίδιοι με γραφεία που ιδρύουν (σε ένα ή περισσότερα από τα κέντρα ναυλώσεων).

Η συνήθης πρακτική που τηρείται από την πλευρά των πλοιοκτητών είναι να καθορίζεται περιοχή δικαίωματος διαπραγμάτευσης των πλοίων τους σε εκείνο το μεσίτη ο οποίος θα τους ενημερώσει πρώτος για το συγκεκριμένο order, προκειμένου να αποφύγουν την πιθανότητα παρεξηγήσεων και προστριβών. Από την άλλη πλευρά, ορισμένοι πλοιοκτήτες έχουν προκαθορίσει με ποιους μεσίτες θα διαπραγματεύονται τα φορτία συγκεκριμένων ναυλωτών, έτσι ώστε να αποφεύγουν την αναγκαστική δέσμευση με ναυλομεσίτες τους οποίους δε θεωρούν απολύτως αξιόπιστους.

Οι πλοιοκτήτες αποφεύγουν να δώσουν το δικαίωμα διαπραγμάτευσης και σε άλλο ναυλομεσίτη, ο οποίος δηλαδή εκπροσωπεί και κάποιο άλλο πλοίο, γιατί θεωρούν ότι εάν διαθέτει μόνον ένα πλοίο, τότε θα εργασθεί και πιο σκληρά σε αυτό. Αντίθετα, εάν διαθέτει περισσότερα, θα αισθάνεται πιο σίγουρος ότι κάποιο από αυτά θα ναυλωθεί και πιθανόν να αδιαφορήσει για το συγκεκριμένο δικό τους. Άλλοι πάλι υποστηρίζουν ότι οι ναυλομεσίτες, οι οποίοι διαθέτουν πάνω από ένα πλοία, έχουν καλύτερη πληροφόρηση.

Για τον πλοιοκτήτη είναι πολύ σημαντική η μεσολάβηση σε μία ναύλωση όσο το δυνατό μικρότερου αριθμού ναυλομεσιτών, προκειμένου να μην είναι υποχρεωμένοι να καταβάλλουν πολλές προμήθειες, αλλά και να επιτυγχάνουν αμεσότερη επικοινωνία με τους ναυλωτές. Οι μεσίτες κάθε πλοιοκτήτη θα πρέπει να τον ενημερώνουν εγκαίρως αναφορικά με τις ιδιαίτερες λεπτομέρειες της κάθε ναύλωσης, προκειμένου να είναι σε θέση να γνωρίζει αν το πλοίο του είναι κατάλληλο ή όχι, και να μην ελπίζει ότι έχει πιθανότητες να επιτύχει μία ναύλωση, ενώ αυτή είναι στην πράξη. Κάθε πλοιοκτήτης επιθυμεί να ενημερώνεται από το ναυλομεσίτη του αναφορικά με το μέγεθος του πλοίου που προτιμά ο ναυλωτής για τις περιοχές φόρτωσης και εκφόρτωσης, για τους περιορισμούς, για το ύψος των τιμών που θέλουν να συμφωνήσουν οι ναυλωτές και τέλος, για το εάν αυτοί είναι έτοιμοι να ναυλώσουν άμεσα ή όχι. Εκείνος πάλι από την πλευρά του, θα πρέπει να παρέχει την ακριβή περιγραφή του πλοίου του, δηλαδή τις διαστάσεις του, τη

μεταφορική του ικανότητα, την ταχύτητα την οποία μπορεί να αναπτύξει, αλλά και τις δεσμεύσεις που αφορούν στην ημερομηνία και στον τόπο που αυτό θα μείνει ελεύθερο. Ευθύνη των μεσιτών είναι, επίσης, ο έλεγχος αναφορικά με όλα όσα έχουν γραφεί στα telex που ανταλλάχθηκαν και αντίστοιχα, στο ναυλοσύμφωνο όπως συμφωνήθηκε.

Μετά την επιλογή του μεσίτη που θα χρησιμοποιηθεί για τη διαπραγμάτευση, ο πλοιοκτήτης πρέπει να αποφασίσει εάν θα στείλει προσφορά, ή εάν αντίθετα, θα περιμένει να δει τι προσφορές θα στείλουν τα άλλα πλοία. Ιδανική πρακτική θεωρείται η αποφυγή αποκάλυψης των προθέσεων του πλοιοκτήτη, ακόμα και εάν η πρόθεσή του είναι να ναυλώσει σε χαμηλότερα επίπεδα, γιατί διαφορετικά δε θα καταφέρει να επιτύχει ούτε καν αυτά, καθώς οι ναυλωτές θα αντιληφθούν ότι είναι διατεθειμένος να υποχωρήσει και να τον πιέσουν ακόμα περισσότερο. Θα πρέπει να λάβει υπόψη του πώς εργάζονται οι ναυλωτές, δηλαδή εάν αυτοί διαπραγματεύονται με το πρώτο πλοίο που τους προσφέρεται ή θα περιμένουν να συλλέξουν προσφορές από περισσότερα και μετά να επιλέξουν αυτό που ανταποκρίνεται καλύτερα στις απαιτήσεις των φορτωτών. Συνήθως, το πρώτο πλοίο που προσφέρει χρησιμοποιείται για το να βρεθεί σε ποιο επίπεδο των θα προσφέρουν και τα επόμενα πλοία, ώστε να είναι σε θέση να πάρουν αντιπροσφορά από τους ναυλωτές.

Επίσης, ο χρόνος που θα πάρει ένας πλοιοκτήτης την αντιπροσφορά είναι ιδιαίτερα σημαντικός, καθώς, του δίνει τη δυνατότητα να αποφασίσει εάν τον ενδιαφέρει η εργασία ή όχι, πριν δηλαδή οι ναυλωτές αρχίσουν τη διαπραγμάτευση και με άλλους, γεγονός που μπορεί να αποβεί σε τελευταία ανάλυση αρνητικά για την ολοκλήρωση της ναύλωσης του δικού του πλοίου.

3.9 Η Διαδικασία της Ναύλωσης από την πλευρά των Ναυλωτών

3.9.1 Η Πρακτική που Ακολουθούν οι Ναυλωτές

Κάθε ναυλωτής συνεργάζεται με ορισμένο αριθμό ναυλομεσιτών, οι οποίοι και αναλαμβάνουν την εκπροσώπησή του σε διάφορα μέρη του κόσμου. Ο αριθμός των ναυλομεσιτών κυμαίνεται ανάλογα με την πολιτική που ακολουθεί ο κάθε ναυλωτής. Συγκεκριμένα, μπορεί να συνεργάζεται μόνο με ένα ναυλομεσίτη, ο οποίος και θα είναι πλέον αποκλειστικός (exclusive), ή αντίθετα, με δύο οι οποίοι θα είναι

ήμι-αποκλειστικοί (semi-exclusive), ή ακόμα, με περισσότερους (direct brokers). Η εκπροσώπηση από μεγάλο αριθμό ναυλομεσιτών, οι οποίοι θα είναι εγκατεστημένοι σε περισσότερα κέντρα ναυλώσεων, εξασφαλίζει ότι η αναζήτηση στην αγορά για την εξεύρεση του καταλληλότερου πλοίου (που θα πραγματοποιήσει το συγκεκριμένο ταξίδι ή που θα ναυλωθεί για κάποια χρονική περίοδο), ώστε να πραγματοποιήσει περισσότερα ταξίδια, θα είναι αποτελεσματικότερη. Συνήθως προτιμούν να εργάζονται στην ελεύθερη αγορά, καθώς με αυτό τον τρόπο είναι σε θέση να αντλούν όσο το δυνατό περισσότερες πληροφορίες από αυτήν και να διαπραγματεύονται μέσω του καναλιού που προτιμά ο πλοιοκτήτης. Πολλοί ναυλωτές υποστηρίζουν ότι όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των μεσιτών που ασχολούνται με τη συγκεκριμένη εργασία, τόσο πιο έντονος θα είναι ο ανταγωνισμός μεταξύ τους, συνεπώς και το ενδιαφέρον για την εξυπηρέτηση του φορτίου. Είναι γεγονός ότι ένας μεσίτης γνωρίζει καλύτερα την αγορά της χώρας του ή της περιοχής του, από κάποιους πιο μακρινούς, άρα λογικά θα έχει καλύτερες σχέσεις και επαφές και με τους αντίστοιχους πλοιοκτήτες. Αυτό αποτελεί σημαντικό στοιχείο, όταν η αγορά είναι ανοδική, οπότε οι πλοιοκτήτες έχουν περισσότερες ευκαιρίες για να πετύχουν μια υψηλή ναύλωση, με αποτέλεσμα να είναι πιο εκλεκτικοί και να αποφεύγουν τα ταξίδια με χαμηλότερα ναύλο, ιδιαίτερα μάλιστα προς περιοχές απ' όπου δε θα μπορούσαν εύκολα να πετύχουν ναύλο για να επιστρέψουν. Η προσπάθεια ναύλωσης μέσω περισσότερων ναυλομεσιτών, οι οποίοι δρουν ανταγωνιστικά μεταξύ τους, εξασφαλίζει ότι αυτοί (ή κάποιοι από αυτούς) θα προσπαθήσουν ιδιαίτερα προκειμένου να επιτύχουν μία ναύλωση και γιαυτό το λόγο θα αποκομίσουν και μεγαλύτερη ωφέλεια για τον πλοιοκτήτη ή το ναυλωτή τους. Επίσης, είναι δυνατό η εκπροσώπηση να έχει ανατεθεί σε ένα ναυλομεσίτη, ο οποίος θα είναι εγκατεστημένος σε κάποιο από τα μεγάλα κέντρα ναυλώσεων, π.χ. Λονδίνο, ή μέσω μιας αλυσίδας ναυλομεσιτών σε κάποια συγκεκριμένα κέντρα.

3.9.2 Ναυλωτές Δεξαμενόπλοιων

Ιδιαίτερα στην αγορά των tankers, οι ναυλωτές έχουν εξαιρετική δύναμη επιβολής της θέλησής τους, εξαιτίας του μεγέθους τους. Τα τελευταία χρόνια έχουν σημειωθεί κάποιες συγχωνεύσεις πετρελαϊκών εταιριών, όπως της Exxon με τη Mobil, της Total με την Petrofina και την Elf και της BP με την Amoco και την Arco

κ.ά. Σε κάθε περίπτωση, το τελικό αποτέλεσμα είναι ότι πλέον έχουν προκύψει ισχυροί όμιλοι εμπορίας πετρελαιοειδών. Υπολογίζεται ότι υπάρχουν μόνο 20 ναυλωτές, αναλογικά με 600 τουλάχιστον πλοιοκτήτες, γεγονός που είναι πιθανό να αναγκάσει και τους τελευταίους να συγχωνευθούν, προκειμένου να αντιμετωπίσουν την αυξανόμενη δύναμη της άλλης πλευράς. Από την πλευρά τους οι ναυλομεσίτες γίνονται όλο και πιο εξαρτώμενοι από τους ναυλωτές συγκριτικά με τους πλοιοκτήτες και αναγκάζουν τους τελευταίους να αποδέχονται όλο και πιο επαχθείς όρους, προκειμένου να διατηρούν οι ίδιοι καλές σχέσεις με τους ναυλωτές.

3.10 Ναυλοσύμφωνα

3.10.1 Εισαγωγή

Η γραπτή σύμβαση της ναύλωσης, δηλαδή η συμφωνία για τη μεταφορά συγκεκριμένων προϊόντων από ένα τόπο σε έναν άλλο, είτε αυτή γίνεται απ' ευθείας μεταξύ του πλοιοκτήτη, εφοπλιστή ή διαχειριστή και του ναυλωτή, είτε διαμέσου των ναυλομεσιτών τους, ονομάζεται «ναυλοσύμφωνο». Είναι κοινή πρακτική τα ναυλοσύμφωνα να μη διαπραγματεύονται εξολοκλήρου από την αρχή, αλλά να υπάρχουν ορισμένες φόρμες, πάνω στις οποίες βασίζεται η τελική συμφωνία. Ορισμένα ναυλοσύμφωνα είναι επίσημα, δηλαδή αναγνωρισμένα από κάποιο διεθνή οργανισμό, όπως η BIMCO, η FONASBA κλπ. οι οποίοι αναλαμβάνουν για λογαριασμό των μελών τους να ελέγξουν, να συμπληρώσουν, να αναθεωρήσουν αλλά ακόμα και να τα συντάξουν από την αρχή.

Το ναυλοσύμφωνο (Charter Party) είναι ισχυρό εφόσον υπάρχει συμφωνία μεταξύ τουλάχιστον δύο (2) συμβαλλομένων, από τους οποίους ο ένας προσφέρει και ο άλλος αποδέχεται. Όταν αυτή διαβιβασθεί γραπτά ή προφορικά στον πλοιοκτήτη και από την ώρα αποδοχής της, η συμφωνία αυτή δεσμεύει τα συμβαλλόμενα μέρη, εφόσον:

- Οι προθέσεις των συμβαλλομένων καθώς και το ναυλοσύμφωνο αναφέρονται και καταλήγουν στη σύναψη νομίμων σχέσεων μεταξύ τους.
- Υπάρχει αμοιβή, δηλαδή ναύλος ή ενοίκιο (hire).

- Οι συμβαλλόμενοι είναι πλήρως εξουσιοδοτημένοι για την υπογραφή του ναυλοσυμφώνου.

3.10.2 Υπολογισμός ταξιδιού

Απαραίτητη προϋπόθεση για την κατάρτιση μιας συμφωνίας ναύλωσης αποτελεί ο οικονομικός υπολογισμός της, δηλαδή η εκτίμηση του συνολικού κόστους που θα υπάρξει, για να εκτιμηθεί και το τελικό κέρδος. Ο υπολογισμός αυτός είναι ιδιαίτερα σημαντικός, γιατί συμβάλλει στην επιλογή της ναύλωσης που αποφέρει το υψηλότερο όφελος μέσα από πολλές εναλλακτικές προτάσεις. Ο υπολογισμός αφορά τόσο στη ναύλωση για ταξίδι, όσο και στην χρονοναύλωση.

Αναλυτικότερα παρατηρούμε τα παρακάτω:

Στη ναύλωση για ταξίδι, η αξιολόγηση γίνεται με βάση τη διαδρομή και την απόσταση που πρόκειται να καλυφθεί, την ποσότητα του φορτίου που θα μεταφερθεί, το κόστος που θα δημιουργηθεί, το ακαθάριστο εισόδημα που θα εξασφαλιστεί και το αποτέλεσμα, δηλαδή το καθαρό κέρδος που θα επιτευχθεί.

Κατά τον υπολογισμό λαμβάνονται υπόψη όλα τα ιδιαίτερα κατασκευαστικά στοιχεία κάθε πλοίου, λ.χ. η χωρητικότητά του, τα κυβικά του, το βύθισμα, η ταχύτητα και η κατανάλωση πετρελαίου, κ.α. Η σχέση ταχύτητας και κατανάλωσης καυσίμου είναι σημαντικός παράγοντας, γιατί, όσο πιο αυξημένη είναι η κατανάλωση, τόσο πιο αυξημένο είναι και το κόστος του ταξιδιού.

Επίσης, σημαντικό στοιχείο είναι τα έξοδα που απαιτείται να πραγματοποιήσει το πλοίο κατά την προσέγγισή του σε διάφορα λιμάνια, καθώς και ο χρόνος που δαπανάται κατά την παραμονή σε αυτά για την πραγματοποίηση των διαδικασιών φορτοεκφόρτωσης. Γιαντό το λόγο θα πρέπει να γίνεται μια προσπάθεια υπολογισμού τους κατά τη ναύλωση, οπότε είναι απαραίτητη η αναζήτηση χρήσιμων πληροφοριών από πράκτορες σε αυτά τα λιμάνια από διάφορους διεθνείς οργανισμούς. Συνήθως, κατά τον υπολογισμό του χρόνου που δαπάνησε ο ναυλωτής στα λιμάνια, δεν υπολογίζονται τα Σάββατα ή οι Παρασκευές (για τα μουσουλμανικά κράτη), οι Κυριακές και άλλες επίσημες αργίες, γι' αυτό είναι απαραίτητο να λαμβάνονται υπόψη εκ των προτέρων το ποιες συγκεκριμένες ημέρες θα αναγκαστεί

να παραμείνει το πλοίο σε κάποιο λιμάνι, χωρίς να υπολογίζεται ο χρόνος παραμονής ως «σταλίες». Επιπλέον, το κόστος των καναλιών που θα υποχρεωθεί να διαπλεύσει, αλλά και ο χρόνος που θα δαπανηθεί κατά τη διέλευση, επειδή το πλοίο θα αναγκαστεί να διατηρεί μειωμένη ταχύτητα. Ορισμένες περιοχές προσφέρουν τη δυνατότητα της προμήθειας με φθηνότερα καύσιμα, συγκριτικά με κάποιες άλλες, καθώς επίσης και εφοδίων σε χαμηλότερες τιμές. Γι'αυτό το λόγο οι πλοιοκτήτες συνηθίζουν να προμηθεύονται μικρές ποσότητες καυσίμων σε λιμάνια με υψηλό κόστος καυσίμων και μεγαλύτερες όπου τα βρίσκουν συγκριτικά φθηνότερα.

Ιδιαίτερη επίδραση στη διαμόρφωση του οικονομικού αποτελέσματος ασκεί και η χρονική περίοδος κατά την οποία είναι αναγκασμένο το πλοίο να ταξιδέψει χωρίς να έχει εξασφαλίσει κάποιο φορτίο δηλαδή υπό έρμα, (ballast), είτε λόγω της δύσκολης κατάστασης της αγοράς, είτε λόγω της υποχρέωσης κάλυψης μιας απόστασης προκειμένου να φτάσει στο τελικό λιμάνι της φόρτωσης. Κατά τη ναύλωση για ταξίδι είναι σημαντική η εξασφάλιση της φόρτωσης όσο το δυνατό μεγαλύτερου φορτίου, καθώς, ο πλοιοκτήτης ανταμείβεται, συνήθως, με βάση την ποσότητα που μεταφέρει, ενώ σε συγκριτικά λίγες περιπτώσεις αμείβεται με ένα προκαθορισμένο ποσό από την αρχή. Επίσης, ορισμένα φορτία φορτοεκφορτώνονται σε συντομότερο – από ότι έχει συμφωνηθεί στο ναυλοσύμφωνο – χρονικό διάστημα, με αποτέλεσμα οι πλοιοκτήτες να είναι υποχρεωμένοι να καταβάλλουν κάποια συγκεκριμένη αποζημίωση στους ναυλωτές, η οποία συνήθως καθορίζεται στο ήμισυ των σταλιών. Από την άλλη πλευρά, η δημιουργία μεγάλου ποσού σταλιών κρύβει τον κίνδυνο της απώλειας τόσο χρημάτων όσο και χρόνου, λόγω της σοβαρής απροθυμίας των ναυλωτών να ξεπεράσουν το αρχικό ποσό που είχαν προγραμματίσει να ξοδέψουν για τη συγκεκριμένη μεταφορά.

Όταν πραγματοποιηθεί ο υπολογισμός του κόστους του ταξιδιού, τότε, αν αυτό αφαιρεθεί από τα αναμενόμενα έσοδα, θα προκύψει το συνολικό κέρδος.

Το οικονομικό αποτέλεσμα της γρονοναύλωσης υπολογίζεται με βάση το ημερήσιο κέρδος που αποφέρει. Ο υπολογισμός διαφέρει από αυτόν της ναύλωσης για ταξίδι, καθώς, ο πλοιοκτήτης δεν ασχολείται με την προμήθεια των καυσίμων και των άλλων εφοδίων, με τα έξοδα πρακτόρευσης κλπ, αλλά, μόνο με τα έξοδα συντήρησης, το πλήρωμα, τις ασφάλειες, τις προμήθειες και ακόμα, με όλα τα

«σταθερά» έξοδα του πλοίου, τα οποία αφαιρεί από τα έσοδα των ενοικίων. Στη χρονοναύλωση, ιδιαίτερα σημαντικός είναι ο καθορισμός του ποσού που πιθανόν να καταβληθεί στον πλοιοκτήτη ως “ballast bonus” («υπό έρμα πλεύση»), για το ταξίδι από το μέρος που βρίσκεται το πλοίο, προς αυτό που θα παραδοθεί τελικά. Σε ορισμένες περιπτώσεις στη ναύλωση με χαμηλό ναύλο απαιτείται η εξασφάλιση μεγαλύτερης χρονικής διάρκειας ταξιδιού, για να υπάρξει κέρδος. Κάτι τέτοιο συμβαίνει συχνά σε περιόδους μακρόχρονης δυσπραγίας της αγοράς.

Στη ναύλωση δεξαμενόπλοιων που μεταφέρουν αργό πετρέλαιο είναι σημαντικός ο υπολογισμός της κατανάλωσης καυσίμων για τη θέρμανση του φορτίου, ο οποίος θα υπολογίζει τη διατήρηση του φορτίου στην θερμοκρασία που φορτώθηκε ή σε αυτή που πρέπει να σημειωθεί κατά τη μεταφορά του, γεγονός το οποίο μπορεί να απαιτεί ιδιαίτερα υψηλή κατανάλωση.

Κατά τον τερματισμό της ναύλωσης είναι χρήσιμη η σύγκριση ανάμεσα στην αρχική εκτίμηση και στα πραγματικά αποτελέσματα του πλοίου, προκειμένου να εξάγονται συμπεράσματα αναφορικά με την ορθότητα του τρόπου υπολογισμού και να αποφεύγεται η επανάληψη μελλοντικών παρόμοιων λαθών. Καθώς, τα πλοία επαναλαμβάνουν περίπου τα ίδια ταξίδια, οι εκτιμήσεις αποτελούν μια έγκυρη πηγή στην οποία είναι δυνατό να ανατρέξει κάθε ενδιαφερόμενος οποιαδήποτε στιγμή παραστεί ανάγκη, προκειμένου να αντλήσει πληροφορίες.

3.10.3 Φορτωτικές

Η φορτωτική αποτελεί το έγγραφο που αποδεικνύει τη φόρτωση του φορτίου πάνω στο πλοίο και αποτελεί τίτλο κυριότητας, καθώς, ο κάτοχός της είναι και ο ιδιοκτήτης του φορτίου και απόδειξη των όρων και προϋποθέσεων της μεταφοράς που συμφωνήθηκε μεταξύ των δύο μερών. Δικαίωμα υπογραφής τους έχει ο πλοίαρχος ή κάποιο άλλο εξουσιοδοτημένο άτομο, με συνέπεια να είναι απαραίτητη η επίδειξη ιδιαίτερης προσοχής από την πλευρά του πλοίαρχου πριν την παράδοσή τους στους δικαιούχους, γιατί, το γεγονός αυτό μπορεί να εγκυμονεί κινδύνους μη καταβολής του συμφωνημένου ναύλου. Σε αυτές αναγράφεται το είδος του φορτίου, η ακριβής ποσότητα που φορτώθηκε στο πλοίο, η κατάσταση στην οποία αυτό βρισκόταν κατά τη φόρτωση, δηλαδή εάν αυτό ήταν καθαρό, εάν είχε υποστεί ζημιές

κ.λπ. καθώς και η ημερομηνία της τελευταίας ποσότητας του φορτίου που φορτώθηκε. Οι φορτωτικές θα πρέπει να αναγράφουν όλες τις λεπτομέρειες αναφορικά με την κατάσταση του φορτίου. Οι φορτωτικές εκδίδονται σε δύο ή τρία πρωτότυπα έγγραφα. Οι φορτωτικές πρέπει να καταρτίζονται και να υπογράφονται από τον Πλοίαρχο σε συμφωνία με τα Mate's receipts, δηλαδή τις αποδείξεις που υπογράφει ο υποπλοίαρχος στο τέλος κάθε εργάσιμης ημέρας όπου αναφέρεται η ποσότητα που φορτώθηκε (καθώς και τυχόν παρατηρήσεις για ζημιές στο φορτίο), διατηρώντας κάθε δικαίωμα αναφορικά με τους όρους, τις συνθήκες και τις εξαιρέσεις του ναυλοσυμφώνου.

Σύμφωνα με το κοινό δίκαιο ο πλοίαρχος έχει την εξουσία της υπογραφής των φορτωτικών, εκπροσωπώντας τους ιδιοκτήτες του πλοίου, οι οποίοι και θα ευθύνονται για το φορτίο. Κατά την άφιξη του πλοίου στο λιμάνι προορισμού, ο πλοίαρχος έχει την υποχρέωση της παράδοσης του φορτίου σε όποιον του παρουσιάσει ένα πρωτότυπο της φορτωτικής. Ο πλοιοκτήτης δεν θα υποχρεώνεται να συμμορφωθεί με οποιεσδήποτε οδηγίες των ναυλωτών να εκφορτώσει μέρος ή όλο το φορτίο σε λιμάνια διαφορετικά από αυτά που αναγράφουν οι φορτωτικές, εκτός εάν υπάρχει έκτακτο πρόβλημα λόγω παυού ή πολέμου, αλλά πάντοτε με την παρουσίαση των πρωτότυπων φορτωτικών. Ο δε πλοίαρχος δεν υποχρεώνεται να υπογράφει φορτωτικές για κάθε λιμάνι που θεωρείται «κλειστό» ή «επικίνδυνο».

Εάν ο πλοίαρχος δεν είναι δυνατό να υπογράψει τις φορτωτικές, τότε, μπορεί να εξουσιοδοτήσει εγγράφως τους πράκτορες να τις υπογράψουν για λογαριασμό του, σύμφωνα, όμως, πάντα με τα Mate's receipts. Ο πλοίαρχος οφείλει σε κάθε περίπτωση να βρίσκεται κάτω από τις οδηγίες και τις κατευθύνσεις των ναυλωτών, με αποτέλεσμα να δίνει στους ναυλωτές (ή τους υποναυλωτές) την εξουσιοδότηση να υπογράψουν τις φορτωτικές ως πράκτορες του. Οι δε ναυλωτές, διαθέτουν σε ορισμένες περιπτώσεις τη δυνατότητα να υπογράψουν οι ίδιοι τις φορτωτικές για λογαριασμό του πλοίαρχου, εάν παραστεί ανάγκη, ενώ, οι πλοιοκτήτες μπορούν να διατηρούν κάθε επιφύλαξη για να αποζημιωθούν. Όλες οι φορτωτικές θα πρέπει να φέρουν το όνομα του λιμανιού εκφόρτωσης το οποίο θα έχει καθοριστεί από τους ναυλωτές πρωτίτερα, αλλά, θα έχουν το δικαίωμα να αρνηθούν να υπογράψουν για κάθε λιμάνι που το πλοίο δεν είναι δυνατό να εισέλθει, να παραμείνει ή να αποπλεύσει με ασφάλεια.

Οι φορτωτικές είναι συχνά βασική αιτία σημαντικών προστριβών. Γι' αυτόν το λόγο, αυτές θα πρέπει να καταρτίζονται σύμφωνα με τους όρους της ναύλωσης, προκειμένου να αποφεύγονται οι αντιφάσεις, παρά το γεγονός ότι σε κάποια ναυλοσύμφωνα τίθεται ο όρος «without prejudice» (δηλαδή ότι οι φορτωτικές θα μπορούν να υπογράφονται χωρίς προκατάληψη για τους όρους του ναυλοσύμφωνου).

Κατά την εξουσιοδότηση των ναυλωτών να υπογράψουν φορτωτικές θα πρέπει να δείχνεται ιδιαίτερη προσοχή και να ορίζονται με σαφήνεια οι δικαιοδοσίες και τα δικαιώματα, προκειμένου να αποφεύγεται η δημιουργία προβλημάτων. Θα πρέπει να δίνονται ακριβείς οδηγίες ότι οι φορτωτικές αυτές δεν θα περιλαμβάνουν παραπομπές για την έκδοση τιμολογίου, συμβολαίου πωλήσεων ή τραπεζική εγγυητικής επιστολής (Letter of Credit), ενώ, σε αντίθετη περίπτωση οι ναυλωτές (ή οι πράκτορες τους) θα αναλαμβάνουν εξολοκλήρου κάθε ευθύνη. Οι πράκτορες στα επί μέρους λιμάνια θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί και να αποφεύγουν τη δημιουργία σύγκρουσης συμφερόντων. Παρόλα αυτά, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες ο πλοίαρχος θα μπορούσε (ή και θα έπρεπε) να είχε αρνηθεί να υπογράψει τις φορτωτικές, όπως λ.χ. η δέσμευση για εκφόρτωση σε λιμάνι που δεν έχει συμφωνηθεί.

Σε ορισμένες περιπτώσεις είναι δυνατό να δημιουργηθούν συνθήκες, κατά τις οποίες ο πλοίαρχος μπορεί να αρνηθεί να υπογράψει τις φορτωτικές, με σκοπό την αποφυγή ανάληψης ευθυνών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η υπογραφή «καθάρων φορτωτικών» (Clean Bill of Lading), δηλαδή η αποδοχή ότι το φορτίο που φορτώθηκε ήταν σε καλή κατάσταση και δεν υπήρχε οποιαδήποτε αρνητική παρατήρηση. Αυτό εξυπηρετεί ιδιαίτερα τους ναυλωτές, γιατί με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζουν ότι θα πληρωθούν από τους παραλήπτες του φορτίου κανονικά και θα αποφύγουν οποιεσδήποτε διαφωνίες. Αν, όμως, οι αξιωματικοί του πλοίου έχουν διαπιστώσει πιθανά ελαττώματα στο φορτίο, όπως λ.χ., σκουριά, αλλοιώσεις, υγρασία κλπ., αυτό θα πρέπει να αναφερθεί λεπτομερώς στις φορτωτικές. Σε αυτή την περίπτωση οι φορτωτικές θα είναι «μη καθαρές». Εάν τελικά συμφωνήσουν στην έκδοση καθάρων φορτωτικών ανεξάρτητα από την πραγματική κατάσταση του φορτίου, δηλαδή εάν υπάρχουν διαφορές ανάμεσα στα στοιχεία της φορτωτικής και στην πραγματική κατάσταση των αγαθών, τότε θα πρέπει προηγουμένως να έχουν λάβει από τους ναυλωτές ένα «Letter of indemnity» (γράμμα αποζημίωσης), για να

εξασφαλίσουν απέναντι στις μελλοντικές απαιτήσεις των ποδοκτών του φορτίου. Ο πλοιοκτήτης θα πρέπει να προτιμά να εκδίδει φορτωτικές με την πραγματική κατάσταση του φορτίου, προκειμένου να προστατεύει τα δικαιώματά του, αφού σε πολλές περιπτώσεις είναι δυνατό το φορτίο να έχει ήδη πουληθεί, χωρίς ο νέος αγοραστής να γνωρίζει την ύπαρξη ελαττωμάτων του φορτίου. Μια τέτοια πράξη από την πλευρά του πλοιοκτήτη μπορεί να προκαλεί σημαντικά προβλήματα για το φορτωτή (ή τον εξαγωγέα), ακόμα και καθυστέρηση ή και ματαίωση της πληρωμής του ναύλου. Από την πλευρά του ο πλοιοκτήτης θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικός και να αποφεύγει να αποδέχεται «καθαρές φορτωτικές» σε περίπτωση που δεν είναι, για να μην βρεθεί στη δυσάρεστη θέση κατά την εκφόρτωση να του ζητηθούν αποζημιώσεις για το ελαττωματικό φορτίο.

Δήλωση λιμανιού φόρτωσης στη φορτωτική διαφορετικού από αυτό που πραγματοποιήθηκε η φόρτωση, καθώς και αλλαγή της ημερομηνίας της φόρτωσης, είναι δυνατό να θέσει την εταιρεία σε σοβαρούς κινδύνους και απαιτήσεις από τους δικαιούχους του φορτίου. Επίσης, θα πρέπει να αποφεύγεται η περίπτωση της υπογραφής φορτωτικών, όπου θα αναφέρεται ότι ο ναύλος θα έχει προπληρωθεί (Freight Prepaid), ενώ, θα έχει συμβεί το εντελώς αντίθετο και μπορεί σε τελευταία ανάλυση να μην καταβληθεί ποτέ. Προσοχή θα πρέπει να επιδεικνύεται και στην περίπτωση που οι πλοιοκτήτες δέχονται οδηγίες από τους χρονοναυλωτές να οδηγήσουν το πλοίο σε λιμάνι διαφορετικό από αυτό που έχει δηλωθεί στις φορτωτικές. Τότε θα πρέπει να ζητούν και να λαμβάνουν τις απαραίτητες εγγυήσεις, για να προστατευθούν από μελλοντικές απαιτήσεις από τους κατόχους των φορτωτικών. Τέλος, εάν έχει φορτωθεί φορτίο πάνω στο κατάστρωμα, δεν θα πρέπει να υπογράφονται φορτωτικές under deck (δηλαδή κάτω από το κατάστρωμα), διότι μπορούν να δημιουργηθούν πολλές διενέξεις εάν διαπιστωθεί κάτι τέτοιο.

Σε πολλές περιπτώσεις, οι φορτωτικές είναι δυνατό να φτάσουν στο λιμάνι εκφόρτωσης αργότερα από το πλοίο, με αποτέλεσμα κατά την εκφόρτωση να μην είναι δυνατό να παρουσιαστούν οι πρωτότυπες φορτωτικές. Σε αυτή την περίπτωση, οι ναυλωτές μπορούν να ζητήσουν από τους πλοιοκτήτες να παραδώσουν το φορτίο σε κάποιον τρίτο που εγγυημένα είναι ο πραγματικός παραλήπτης. Προκειμένου να αντιμετωπιστεί αυτή η περίπτωση, ο πλοίαρχος ή οι πράκτορες θα πρέπει πριν επιτρέψουν την εκφόρτωση να πάρουν ικανοποιητικές εγγυήσεις από την τράπεζα ότι

αν ο παραλήπτης είναι ο πραγματικός τότε αυτή θα καλύψει τις απαιτήσεις του πραγματικού παραλήπτη. Αν συμβεί κάτι τέτοιο, είναι δυνατό να υπάρξουν τεράστιες συνέπειες για τον πλοιοκτήτη, καθώς, το φορτίο μπορεί να έχει παραληφθεί από λάθος μέρος, με αποτέλεσμα οι πλοιοκτήτες να υφίστανται απαιτήσεις από κάποιους άλλους. Διαφορετικά, θα πρέπει οι ναυλωτές να αναλάβουν να τους αποζημιώσουν για οποιαδήποτε ζημιά υποστούν, λόγω των παραπάνω οδηγιών των ναυλωτών. Επίσης, θα πρέπει να τους εξασφαλίσουν τα απαραίτητα κεφάλαια για να αντιμετωπίσουν τυχόν προσφυγές εναντίον τους, να παρέχουν στον πλοιοκτήτη την απαραίτητη ασφάλεια σε περίπτωση που υπάρξει ενδεχόμενο κατάσχεσης του πλοίου ή άλλης περιουσίας του, να εμποδίσουν κάθε ενέργεια προς κατάσχεση και να τον αποζημιώσουν αν αυτή τελικά πραγματοποιηθεί. Τελικά δε, να παρέχουν το συντομότερο δυνατό τις πρωτότυπες φορτωτικές στον πλοιοκτήτη.

Οι καθημερινές ανάγκες των διεθνών μεταφορών έχουν οδηγήσει στη δημιουργία πολλών διαφορετικών τύπων φορτωτικών, οι οποίες διέπονται είτε από εθνικούς, είτε από διεθνείς κανόνες και νόμους. Οι θαλάσσιες φορτωτικές διέπονται, συνήθως, από τις συμβάσεις της Χάγης (1924), της Χάγης – Βίσμπυ (1968) και τέλος, τους κανόνες του Αμβούργου (1978). Ο προσδιορισμός των κανόνων που θα υιοθετηθούν αποτελεί επιλογή των συμβαλλομένων, η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική και απαιτεί προσεκτική μελέτη, καθώς, διαφέρουν μεταξύ τους και καθορίζουν με διαφορετικό τρόπο τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των μερών. Αναλυτικά παρατηρούμε:

Οι κανόνες της Χάγης (Hague Rules) συμφωνήθηκαν στη Διεθνή Διάσκεψη των Βρυξελλών το 1924 και αφορούν την ευθύνη για απώλεια ή ζημιά φορτίων που προκύπτουν από λάθος ή ιδιοτελή ενέργεια του ίδιου του πλοιοκτήτη ή των αντιπροσώπων του. Σύμφωνα με αυτούς, ο πλοιοκτήτης είναι υποχρεωμένος να διατηρεί το πλοίο του αξιόπλοο, τόσο κατά την έναρξη του ταξιδιού, όσο και κατά τη διάρκεια αυτού και να συμμορφώνεται με τους γενικότερους κανόνες μεταφοράς και φορτοεκφόρτωσης φορτίου. Επίσης, υποχρεώνεται να το επανδρώσει, να το εξοπλίσει και να το εφοδιάσει κατάλληλα, να καταστήσει τα αμπάρια και όλους τους χώρους του πλοίου κατάλληλους και ασφαλείς για τη μεταφορά αγαθών, ενώ, πρέπει να είναι σε θέση να χειριστούν το φορτίο με επιμέλεια. Απαλλάσσεται της ευθύνης μόνο σε περίπτωση που παρά την επιμέλεια που επέδειξε προκύψει οποιαδήποτε ζημιά στο

φορτίο και συνακόλουθες απαιτήσεις. Τότε, αυτός προστατεύεται μόνο στις ακόλουθες περιπτώσεις: Αμέλεια ναυσιπλοΐας, αμέλεια διαχείρισης του πλοίου και φωτιάς (με την προϋπόθεση ότι δεν την προκάλεσε ο ίδιος). Βέβαια στη μεγάλη πλειοψηφία των περιπτώσεων δεν είναι εύκολο να διακριθεί σε ποια κατηγορία ανήκει η κάθε περίπτωση, οπότε και να υπάρξει σχετική απαλλαγή για τον πλοιοκτήτη.

Οι κανόνες της Χάγης – Βίσμπυ (Hague – Visby Rules) αποτελούν αναθεώρηση των προηγούμενων. Σκοπός τους είναι ο περιορισμός της ευθύνης και κατά συνέπεια και της αποζημίωσης που υποχρεώνεται να καταβάλλει ο πλοιοκτήτης στους ιδιοκτήτες του φορτίου σε περίπτωση που υπάρξει κάποια ζημιά, ενώ, τέθηκε ανώτατο όριο στο ποσό της αποζημίωσης που είναι δυνατό να καταβληθεί.

Οι κανόνες του Αμβούργου (Hamburg Rules) υιοθετήθηκαν το 1978 και διαφοροποιούν σε πολλά σημεία την ευθύνη των πλοιοκτητών έναντι των ναυλωτών. Συγκεκριμένα, ορίζουν ότι θα ευθύνεται ο μεταφορέας για ζημιά, απώλεια ή καθυστέρηση του φορτίου μόνο μέχρι τα όρια της αρμοδιότητάς του και του παρέχεται το δικαίωμα να προσπαθήσει να αποδείξει ότι κατάβαλλε κάθε δυνατή προσπάθεια και έδειξε την πρέπουσα επιμέλεια. Όμως, του στερεί την απαλλαγή από ευθύνη σε περιπτώσεις φωτιάς ή λάθους που παρείχαν οι προηγούμενοι κανόνες. Ο μεταφορέας ευθύνεται, επίσης, για οποιαδήποτε καθυστέρηση παράδοσης του φορτίου στο λιμάνι εκφόρτωσης που έχει οριστεί στο ναυλοσύμφωνο. Οι νέοι κανόνες ορίζουν αύξηση των ποσών αποζημίωσης κατά 25% και αποτελούν συχνά αιτία για προστριβές, καθώς, άλλες χώρες εφαρμόζουν τους παραπάνω κανόνες τόσο στις εισαγωγές όσο και στις εξαγωγές τους, άλλες μόνο στις εισαγωγές, και άλλες τέλος, μόνο στις εξαγωγές τους.

3.10.4 Ναυλοσύμφωνο ανά ταξίδι

Το GENCON αποτελεί ένα παλαιότερο τύπο ναυλοσύμφωνου που καθορίστηκε το έτος 1922 και αναθεωρήθηκε το 1974 και το 1976. Είναι το πλέον διαδεδομένο ναυλοσύμφωνο και χρησιμοποιείται για τη περίπτωση μεταφοράς αγαθών για ένα μεμονωμένο ταξίδι. Η τελευταία αναθεώρηση (1994) δεν έχει γίνει

ακόμα ευρέως αποδεκτή. Η χρήση του προτείνεται από την BIMCO (the Baltic International Maritime Conference).

Σύμφωνα με τον τύπο αυτό, διαμορφώνονται οι ακόλουθοι όροι:

- Υποχρεώσεις πλοιοκτήτη. Π.χ. διοικητικά έξοδα, ασφάλεια του πλοίου, συντήρηση, επισκευές, κ.τ.λ.
- Εισαγωγή (Preamble). Ουσιαστικά μια μικρή περίληψη του σκοπού του συμβολαίου. Αναφέρονται τόπος, χρόνος, το εφαρμοζόμενο δίκαιο κ.τ.λ.
- Ονόματα και στοιχεία των συμβαλλομένων μερών (Names & Domiciles of Contracting Parties).
- Περιγραφή του πλοίου (Description of Vessel).
- Αξιοπλοία (Sea worthiness & Cargo worthiness).
- Θέση του πλοίου (Position of ship). Ξεκαθαρίζεται η ακριβής παρούσα θέση και η αναμενόμενη ετοιμότητα του.
- Περιγραφή – Παροχή του φορτίου (Cargo – Position description).
- Εκτιμώμενος χρόνος άφιξης του πλοίου στο λιμάνι ETA (Estimated Time of Arrival).
- Επιστολή ετοιμότητας (Notice of readiness / Time Counting).
- Χρονική προθεσμία / Ακύρωση (Laydays / Canceling).
- Λιμάνια Φόρτωσης / Εκφόρτωσης (Loading / Discharging ports).
- Ασφαλή λιμάνια. προβλήτες και αγκυροβόλια (Safe berths / Safe anchorage).
- Ναύλος (Freight).
- Προκαταβολές (Advances).

- Κόστος Φόρτωσης / Εκφόρτωσης (Cost of Loading / Discharging).
- Laydays / Demurrage – Dispatch. Στη διευθέτηση θεμάτων σχετικών με τις σταλίες και τις επισταλίες συμβάλλουν τα ημερολόγια του πλοιάρχου, τα οποία πρέπει να είναι λεπτομερή και να αναφέρονται διεξοδικά σε όλα τα περιστατικά που σημειώθηκαν, προκειμένου να είναι σε θέση να αντικρούσουν τα επιχειρήματα των ναυλωτών κατά τη διάρκεια των σχετικών διαπραγματεύσεων. Η διασύνδεση των σύγχρονων Voyage Management συστημάτων με τα e-chartering sites επιτρέπει την επίλυση τέτοιων διαφορών με σαφή και αδιαπραγμάτευτο τρόπο.
- Ρυθμός φόρτωσης και εκφόρτωσης (Rate of loading / discharging).
- Μερική εκφόρτωση του πλοίου σε υπαρίξεις (Lightening).
- Αποζημίωση (Indemnity).
- Άνοιγμα – κλείσιμο αιπαριών (Opening – Closing of hatches).
- Ανωωτικά μηχανήματα – φώτα – διαχωρισμοί (beam - lights – separations).
- Εκφόρτωση με γκράμπες / Ζημιές στοιβαδόρων (Grab discharge / Stevedore damage).
- Καταμέτρηση φορτίου / συσκευασμένο φορτίο / Υπερωρίες / Υλικά διαχωρισμού (Tallying / Packaged cargo / Cargo Battens / Overtime).
- Μεθόρμηση (Shifting).
- Τέλη / Φόροι (Dues & Taxes).
- Πράκτορες λιμένων (Port Agents).
- Παρέκκλιση (Deviation).
- Κατάσχεση φορτίου (Lien clause).

- Διαιτησία (Arbitration).
- Γενική Αβαρία (General Average).
- Απεργίες (Strikes).
- Εξαιρέσεις – Περιορισμός ευθύνης (Exceptions – Limitation of Liability).
- Προστατευτικοί όροι (Protective Clauses).
- Ρήτρα για ανεφοδιασμό (Bunkering clause).
- Ρήτρα σύγκρουσης (Both-to-Blame Collision clause).
- Ρήτρα για πάγους (Ice clause).
- Ρήτρα κινδύνου πολέμου (War risk clause).
- Ρυμούλκηση – Διάσωση (Towage – Salvage).
- Υπενοικίαση (Sublet).
- Ερμηνευτικός όρος (Interpretation).
- Προμήθεια (Commission).
- Προμήθεια Ναυλωτή (Address Commission).
- Υπογραφές (Signatures).

Στη χρονοναύλωση εφαρμόζονται αντίστοιχοι όροι ενώ εδώ ο επικρατέστερος τύπος ναυλοσύμφωνου είναι το NYPE.

Ξεχωριστά είναι τα Ναυλοσύμφωνα για πλοίο γυμνό και τα Ναυλοσύμφωνα Δεξαμενόπλοιου.

3.11 Κοινή Πρακτική - Συναλλακτικά Ήθη - Ιδιαιτερότητες

3.11.1 Γενικά

Στο χώρο των ναυλώσεων είναι ιδιαίτερα σημαντική η ακεραιότητα στα ήθη και η εμπιστοσύνη μεταξύ των συναλλασσομένων μερών, καθώς μεγάλο μέρος των διαπραγματεύσεων γίνεται σε πολλές περιπτώσεις προφορικά και μόνο η τελική συγκεντρωτική παρουσίαση των όρων που έχουν συμφωνηθεί γίνεται γραπτώς. Ιδιαίτερα αυτό παρατηρείται στις ναυλώσεις των δεξαμενόπλοιων, όπου η ανταλλαγή telex ή fax είναι περιορισμένη και αφορά μόνο στο τελικό rescap. Στις ναυλώσεις των φορτηγών πλοίων παρατηρούμε αυξημένη ανταλλαγή μηνυμάτων, καθώς, συνηθίζεται η αποστολή ανάλογου fax ή telex από κάθε πλευρά, αμέσως μετά από οποιαδήποτε πρόοδο στις διαπραγματεύσεις.

3.11.2 Οι Ναυλομεσίτες

Πολλοί ναυλομεσίτες δίνουν συχνά προσφορές στους ναυλωτές για την πραγματοποίηση κάποιων ταξιδιών, χωρίς όμως να έχουν προηγουμένως πάρει την εξουσιοδότηση από τους υπεύθυνους, με στόχο να επιτύχουν τη δέσμευσή τους σε αυτό το φορτίο και να δείξουν στους ναυλωτές ότι έχουν επιτύχει να πάρουν προσφορά από τους πλοιοκτήτες. Με αυτό τον τρόπο, είναι δυνατό να επιτύχουν την προσέγγιση με τους συγκεκριμένους ναυλωτές, προφανώς δε και να πραγματοποιήσουν κάποια ναύλωση, ιδιαίτερα μάλιστα εάν πρόκειται για δύσκολη περίοδο στην αγορά, οπότε και οι πλοιοκτήτες δεν έχουν ιδιαίτερα περιθώρια αντιδράσεων. Σε καμία όμως περίπτωση δεν πρόκειται με αυτό τον τρόπο να εδραιωθούν καινούριες σχέσεις και συνεργασίες με τους πλοιοκτήτες. Αντίθετα, θα δυσχεράνει η περαιτέρω επαφή μαζί τους και δε θα δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις για συνεργασία στο μέλλον. Ακόμα, οι ίδιοι οι ναυλωτές είναι πιθανό να καταλάβουν ότι οι μεσίτες προσπάθησαν να τους προσελκύσουν σε κάποιο πλοίο χωρίς να έχουν πραγματικά στοιχεία στα χέρια τους, καθώς ο ίδιος ο πλοιοκτήτης, είναι πιθανό να μην απαντήσει στην αντιπροσφορά, οπότε γίνεται φανερό ότι η δική του προσφορά δεν ήταν αληθινή.

3.11.3 Οι Πλοιοκτήτες

Οι πλοιοκτήτες παραβαίνουν και αυτοί συχνά τα ήθη στις εμπορικές τους σχέσεις, στην προσπάθειά τους να μεγιστοποιήσουν την ωφέλειά τους από κάθε ναύλωση. Αυτά παρατηρούνται ιδιαίτερα σε περιόδους μεγάλων μεταβολών στην αγορά των ναύλων. Συγκεκριμένα, εάν ένα πλοίο έχει ναυλωθεί κάποιο ημερήσιο ναύλο για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, τότε, εάν δημιουργηθεί οποιοδήποτε πρόβλημα με αποτέλεσμα ο πλοιοκτήτης να είναι έτοιμος να παραλάβει έγκαιρα, ή ακόμα, εάν καθυστερήσει να πραγματοποιήσει κάποια από τις προσυμφωνημένες προκαταβολικές πληρωμές στον πλοιοκτήτη, τότε, αυτός μπορεί να αποφασίσει να το αποσύρει από αυτή τη ναύλωση και να το δώσει σε κάποιον άλλο ναυλωτή. Ο πλοιοκτήτης, εάν πράγματι έχουν παρέλθει οι εργάσιμες ημέρες, τις οποίες ορίζει το ναυλοσύμφωνο, και δε έχει καταβληθεί το ενοίκιο, είναι θεωρητικά ελεύθερος να το χειριστεί το πλοίο του όπως αυτός νομίζει καλύτερα. Όμως, όταν ένα πλοίο έχει ναυλωθεί σε κάποιους ναυλωτές, ιδιαίτερα μάλιστα μεγάλους, ενώ τα προηγούμενα ενοίκια έχουν καταβληθεί κανονικά (και μόνο στη συγκεκριμένη περίπτωση υπάρχει μια μικρή καθυστέρηση), τότε, δεν είναι ηθικά σωστό για τον πλοιοκτήτη να εκμεταλλευτεί τη διαφορά των λίγων ωρών και να αποσύρει το πλοίο του, αφήνοντας τον ναυλωτή έκθετο στις αντίστοιχες υποχρεώσεις. Ο πλοιοκτήτης με αυτό τον τρόπο, αποκτά άσχημο όνομα στην αγορά και μακροχρόνια, έχει μεγαλύτερες ζημιές από τις ωφέλειες που αποκτά από τη διαφορά του ναύλου.

Τέλος, συχνό είναι το φαινόμενο του by-passing, δηλαδή η παράκαμψη ενός μεσίτη από ένα πλοιοκτήτη ή ναυλωτή προκειμένου να διαπραγματευτεί μόνος του και να αποφύγει την καταβολή επιπλέον προμηθειών.

3.11.4 Οι Ναυλωτές

Ο γιγαντισμός των ναυλωτών ωθεί τους πλοιοκτήτες στην αποδοχή ναυλώσεων με χαμηλά ναύλα, επίσης δε και στην πρακτική της ναύλωσης φορτίων σε μεταγενέστερες ημερομηνίες, δηλαδή μετά από αυτές στις οποίες το πλοίο θα είναι ελεύθερο, προσπαθώντας δηλαδή να αποφύγουν το ενδεχόμενο το πλοίο να παραμείνει αναύλωτο. Άμεση συνέπεια είναι η αναμονή σε κάποιο λιμάνι, ακόμα και για πολλές ημέρες. Επίσης, παρατηρείται συχνά το φαινόμενο της ανακριβούς

περιγραφής μιας ζήτησης προκειμένου να προσελκυσθούν πιο πολλοί πλοιοκτήτες, ώστε να δημιουργηθεί ανταγωνισμός μεταξύ τους και να μειωθεί η τιμή του ναύλου. Γιατί, εάν ήταν γνωστό ότι λ.χ. μόνο ορισμένα πλοία ήταν δυνατό να ικανοποιήσουν μια δουλειά, λόγω των συγκεκριμένων ημερομηνιών μέσα στις οποίες πρέπει να πραγματοποιηθεί η φόρτωση ή λόγω των συγκεκριμένων κατασκευαστικών στοιχείων που πρέπει να έχει το πλοίο, με συγκεκριμένες διαστάσεις ή αντλίες πετρελαίου, τότε, οι πλοιοκτήτες θα απαιτούσαν και θα πετύχαιναν και υψηλότερα ναύλα.

Πολλοί ναυλωτές ή ναυλομεσίτες τους στην προσπάθειά τους να επιτύχουν την καλύτερη δυνατή ναύλωση με χαμηλό ναύλο δε χρησιμοποιούν ηθικές μεθόδους, εκμεταλλεόμενοι την ανάγκη των πλοιοκτητών να βρουν κάποιο φορτίο, ή ακόμα, το καλό όνομα που έχουν οι ίδιοι στην αγορά, πολλές φορές διαπραγματεύονται ταυτόχρονα διαφορετικά πλοία για την ίδια εργασία, με αποτέλεσμα στο τέλος να κρατούν μόνο το ένα από αυτά για να εκτελέσει τη ναύλωση. Οι ναυλωτές ναυλώνουν συχνά κάποιο πλοίο για ένα συγκεκριμένο ταξίδι, ακόμα και εάν αυτό είναι ακριβό, προκειμένου να εξασφαλίσουν ότι θα έχουν να προσφέρουν στους φορτωτές τους το κατάλληλο πλοίο, από πλευράς ηλικίας, χωρητικότητας, φορτοεκφορτωτικών μέσων, κ.λ.π.. Εάν όμως στη συνέχεια βρουν στην αγορά πλοίο με χαμηλότερο ναύλο, τότε, δε θα διστάσουν να κρατήσουν αυτό το τελευταίο και να απορρίψουν το άλλο, στο τελικό στάδιο της επιλογής (subject). Σε αυτές τις περιπτώσεις, οι πλοιοκτήτες δεν είναι δυνατό να γνωρίζουν τι ακριβώς συμβαίνει και για αυτό το λόγο αναρωτιούνται το γιατί, παρά το γεγονός ότι συμφώνησαν με τους ναυλωτές, δεν πήραν την τελική αποδοχή τους (subject).

Εάν οι ναυλωτές κρίνουν ότι έχουν κάποια απαίτηση από τους πλοιοκτήτες στους οποίους έχουν αναθέσει να τους μεταφέρουν κάποιο φορτίο, τότε, σε πολλές περιπτώσεις παρακρατούν αυθαίρετα τμήμα του ναύλου, χωρίς προηγούμενη δηλαδή συνεννόηση, ακόμα, εν γνώσει μεν αλλά, με σαφώς αντίθετη γνώμη των πλοιοκτητών. Δυστυχώς, σε πολλές περιπτώσεις, οι απαιτήσεις αυτές είναι καθαρά εικονικές και σκοπό έχουν μόνο τη δημιουργία θεμάτων για τη μείωση του ναύλου που πρέπει να καταβληθεί. Συχνά οι παραπάνω αιτιάσεις δε γίνονται αποδεκτές από τους πλοιοκτήτες και ξεσπάει διαμάχη μεταξύ τους. Αυτή είναι μία εκβιαστική ενέργεια, η οποία, όμως, πραγματοποιείται από αρκετούς ναυλωτές, ως μέσο εξασφάλισης ότι θα εισπράξουν τα χρήματα που απαιτούν από τους πλοιοκτήτες.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

4 ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ (E-Chartering)

4.1 Εισαγωγή

Με βάση τα όσα αναφέρθηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο καθίσταται σαφής η πολυπλοκότητα της διαδικασίας της Ναύλωσης. Από ό,τι φάνηκε σημαντικά στοιχεία στον προσδιορισμό της Ναύλωσης είναι:

- Οι Ημερομηνίες.
- Η ελάχιστη και μέγιστη ποσότητα του φορτίου (σε τόνους).
- Το είδος του φορτίου.
- Τα λιμάνια προορισμού και αφετηρίας.
- Το βάρος των καυσίμων.
- Το βάρος των εφοδίων.
- Το βάρος του νερού.
- Ο τύπος του Ναυλοσύμφωνου, π.χ. NORGRAIN.

Ο μεσίτης του πλοιοκτήτη ελέγχει αν κάποιο πλοίο των πελατών του βρίσκεται κοντά στην περιοχή, στις ημερομηνίες κλπ. Ο πλοιοκτήτης θα αξιολογήσει τα παραπάνω χαρακτηριστικά της Ναύλωσης με βάση τον προγραμματισμό του πλοίου. (Επισκευές, άλλες ναυλώσεις κ.λ.π.). Ακόμα, ο πλοιοκτήτης απαντά με όρους – δυνατότητες πλοίου κ.τ.λ. Το ποσοστό προμήθειας επί του ναύλου είναι 1¼% για κάθε μεσίτη που παρεμβάλλεται.

Τέλος, και όσον αφορά την τιμολογιακή πολιτική, σημαντικό ρόλο παίζουν τα ακόλουθα: α) Παλιός ή νέος πελάτης, β) παλιό ή νέο φορτίο/ προορισμός, γ) ανταγωνισμός στην περιοχή, δ) τάσεις στην αγορά φορτία κλπ (ζήτηση), ε) στη ναύλωση/ ταξίδι η επιλογή των λιμανιών, στ) ο ρυθμός φορτοεκφόρτωσης των φορτίων, ζ) ναύλωση με χρόνο/ σημείο παράδοσης.

Άλλα items που τιμολογούνται είναι: α) Ο ρυθμός φορτοεκφόρτωσης των φορτίων, β) το κόστος των σταλιών, γ) η προμήθεια ναυλωτή (address commission), δ) το ποσό που θα δοθεί στο πλοίο για επιπλέον ταξίδι ως το σημείο παράδοσης.

Βλέποντας κανείς τα παραπάνω είναι φυσικό να αναρωτιέται, πόσο είναι δυνατό να ολοκληρωθούν οι σχετιζόμενες διαδικασίες μέσα από ένα απρόσωπο διαδικτυακό τόπο, χωρίς την παρέμβαση των ειδικών της Ναύλωσης, δηλαδή των Μεσιτών. Στο υπόλοιπο κεφάλαιο περιγράφονται οι προσφερόμενες υπηρεσίες από τα σημαντικότερα Sites του χώρου. Φαίνεται ότι αν και τα περισσότερα περιλαμβάνουν τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης, συνήθως απλά γνωρίζουν στους Μεσίτες, ή στους Πλοιοκτήτες/ Ναυλωτές τα διαθέσιμα φορτία - πλοία και από εκεί και έπειτα ακολουθούνται οι παραδοσιακές διαδικασίες. Μεγαλύτερη ανάλυση όμως για την πραγματική προστιθέμενη αξία που προσδίδουν οι διαδικτυακοί αυτοί τόποι παρατίθεται στο τελευταίο κεφάλαιο.

Σε κάθε περίπτωση, οι διαδικτυακοί τόποι οφείλουν να:

- Φανερώνουν τη χρηματοδότησή τους.
- Φανερώνουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο.
- Φανερώνουν τα διαπιστευτήρια των ανθρώπων που εργάζονται για λογαριασμό τους.
- Έχουν ασφαλές τεχνολογικό υπόβαθρο.
- Έχουν φιλικό προς το χρήστη interface.

Τα χαρακτηριστικά αυτά θα αναζητήσουμε στους παρακάτω διαδικτυακούς τόπους.

4.2 LEVELSEAS

4.2.1 Εισαγωγή

Η Levelseas, με βάση τα δημοσιεύματα στον τύπο, είναι ο ηγέτης της αγοράς. Στηρίζεται από περισσότερους και σημαντικότερους υποστηρικτές, όπως θα φανεί

παρακάτω, από οποιονδήποτε άλλο διαδικτυακό τόπο, και έχει ως στόχο την ολοκληρωμένη παροχή ηλεκτρονικών ναυτιλιακών υπηρεσιών προς τα μέλη της, είτε αυτά είναι Μεσίτες, είτε Ναυλωτές, είτε Πλοιοκτήτες. Η εταιρία διαθέτει δύο συστήματα διαχείρισης πληροφοριών, το Levelseas Exchange (LSX) και το Levelseas Operation (LSOps). Τα συστήματα αυτά, επιτρέπουν την επικοινωνία με την αγορά σε όλα τα επίπεδα πληροφόρησης και τη διαχείριση των operations του χρήστη. Προσφέρονται πραγματικού χρόνου δεδομένα σε απευθείας σύνδεση με τους τόπους ναυλώσεων, εφαρμογές διαχείρισης και εργαλεία διαχείρισης κινδύνου (Risk Management Tools). Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα για αποτελεσματικότερη συνεργασία, μέσω της ανταλλαγής πληροφοριών και την πραγματοποίηση εμπορικών συναλλαγών.

4.2.2 Υπηρεσίες από το LSX

Ακολουθεί παράθεση των προσφερόμενων υπηρεσιών που σχετίζονται με το LSX:

4.2.2.1 Σελίδα πελάτη (MY LEVELSEAS)

Η σελίδα του πελάτη, είναι προσαρμοσμένη στις ανάγκες και τις απαιτήσεις του κάθε χρήστη. Η σελίδα αυτή παρέχει:

- Ειδήσεις για προϊόντα, δείκτες της Βαλτικής (Baltic indices) και δείκτες συναλλαγών από το Reuters.
- Ειδήσεις για τον καιρό από τη WNI Oceanwatch.
- Συνδέσεις (Links), με άλλους διαδικτυακούς τόπους, γενικούς, ναυτιλιακούς και ανεφοδιασμού.

Κάθε πελάτης, μπορεί να διαμορφώσει τη σελίδα του όπως επιθυμεί και να δημιουργήσει τις συνδέσεις (Links) με τους διαδικτυακούς τόπους που προτιμά.

4.2.2.2 Ολοκληρωμένα μηνύματα (INTEGRATED MESSAGING)

Πρόκειται για το κεντρικό μέρος του LSX. Το σύστημα μηνυμάτων, είναι ένα εργαλείο για την αποστολή και τη λήψη μηνυμάτων τόσο προς μέλη της Levelseas

όσο και προς μη μέλη. Ενημερώνει το χρήστη, για τις νέες πληροφορίες που υπάρχουν και του επιτρέπει να διαχειρίζεται κεντρικά όλα τα μηνύματά του. Οι δυνατότητες που έχει αυτή η εφαρμογή είναι:

- Δυνατότητα πλήρους ελέγχου της διανομής των μηνυμάτων του χρήστη. Οποιαδήποτε στιγμή είναι δυνατόν να εξακριβωθεί σε ποιους έχει σταλεί μία αίτηση για ναύλωση πλοίου ή γνωστοποίηση για τη θέση του πλοίου. Όμοιος έλεγχος της διανομής γίνεται και για προσφορές, ερωτηματολόγια, γνωστοποιήσεις, κ.λ.π.
- Οι αποδέκτες μηνυμάτων για ναύλωση πλοίου, για προσφορές, κ.τ.λ. έχουν πρόσβαση στη βάση δεδομένων της Levelseas, όπου είναι καταγεγραμμένες όλες οι πληροφορίες για τα φορτία ή τα πλοία.
- Κάθε μέλος, μπορεί μέσω κατάλληλων συνδέσεων (Links), που υπάρχουν στο ηλεκτρονικό μήνυμα του αποστολέα, να πληροφορηθεί λεπτομερώς, σχετικά με το περιεχόμενο της γνωστοποίησης. Παραλήπτες μηνυμάτων που δεν είναι μέλη του διαδικτυακού τόπου ναυλώσεων, μπορούν να πληροφορηθούν, μόνο μέσω του περιεχομένου του μηνύματος και δεν έχουν πρόσβαση σε αυτόν.
- Ο χρήστης, μέσω του Comtext, μπορεί να στείλει και fax ή telex μέσα από τη Levelseas.
- Υπάρχει πλήρης διασύνδεση του λογισμικού για ηλεκτρονικό ταχυδρομείο που φυσιολογικά χρησιμοποιεί ο χρήστης με αυτό της Levelseas.

4.2.2.3 Φορτία (MY CARGO)

Η εφαρμογή αυτή δίνει τη δυνατότητα για έλεγχο όλων των τωρινών και μελλοντικών θέσεων στην αγορά, που έχει πραγματοποιήσει ο χρήστης. Παρακάτω περιγράφονται οι δυνατότητες της εφαρμογής αυτής:

- Δυνατότητα δημιουργίας μίας καταχώρησης για φορτίο με τη συμπλήρωση ενός ελάχιστου αριθμού υποχρεωτικών πεδίων και φύλαξη της στον ιδιωτικό χώρο εργασίας (private workbook area). Επίσης, για την

εξοικονόμηση χρόνου, μπορούν, λεπτομέρειες από άλλα φορτία να επικολληθούν άμεσα στο νέο φορτίο.

- Αποστολή της καταχώρησης σε έναν ή πολλούς χρήστες του διαδικτυακού τόπου. Ο αποστολέας, έχει το δικαίωμα να γνωστοποιήσει το φορτίο σε ένα, πολλά ή και όλα τα μέλη της Levelseas. Ακόμη, μπορεί, εφόσον το επιθυμεί, να στείλει με e-mail, fax ή telex την καταχώρηση και σε μη μέλη μέσα από το σύστημα.
- Δυνατότητα προσθαφαίρεσης κατά βούληση φορτίων είτε σε πραγματικό χρόνο, είτε όχι.
- Δυνατότητα σύνδεσης της θέσης ενός πλοίου σε σχέση με συγκεκριμένο φορτίο.
- Άμεση καταγραφή όλων των όρων διαπραγμάτευσης μεταφοράς ενός φορτίου σε μία νέα προσφορά (offer), ή ενδεικτική προσφορά (indication).

4.2.2.4 Δεδομένα Φορτίου (CARGO DATA)

Η εφαρμογή αυτή δίνει μια πλήρη εικόνα ενός φορτίου συμπεριλαμβανομένων στοιχείων όπως:

- σε ποιόν έχει γνωστοποιηθεί και με ποιους όρους,
- Λεπτομέρειες για όλες τις σχετικές διαπραγματεύσεις,
- Λεπτομέρειες για τις θέσεις πλοίων που σχετίζονται με το φορτίο.

Όλα τα παραπάνω μπορούν να συνδεθούν αυτόματα με μία νέα προσφορά ή ενδεικτική προσφορά.

4.2.2.5 Αναζήτηση φορτίου (CARGO SEARCH)

Δίνει τη δυνατότητα αναζήτησης όλων των φορτίων που έχει πρόσβαση ο χρήστης στη Levelseas. Συγκεκριμένα:

- Αναζήτηση και άμεση εύρεση φορτίων ανά μέγεθος, ημερομηνία, περιοχή φόρτωσης, τύπο φορτίου, προϊόν, ναυλωτή, ημερομηνία αποστολής, πηγή, κ.λ.π.
- Αναζήτηση φορτίου, μέσω μη δομημένων λεπτομερειών και με την χρήση κάποιας λέξης ή φράσης όπως κάρβουνο, άνθρακας, κ.λ.π.
- Κατάταξη και φιλτράρισμα των αποτελεσμάτων της αναζήτησης φορτίου.
- Ο χρήστης μπορεί δει αν ένα φορτίο έχει προωθηθεί μέσω διαφορετικών μεσιτών, τις λεπτομέρειες του φορτίου, και τις ειδικές λεπτομέρειες για κάθε προσφορά, συμπεριλαμβανομένου του αποστολέα και των σχολίων του.
- Κάθε χρήστης μπορεί να διαμορφώσει και να φυλάξει τα κριτήρια αναζήτησης της προτίμησής του.
- Κάθε χρήστης μπορεί να καταχωρήσει και να επεξεργαστεί στην προσωπική του σελίδα τα φορτία που τον ενδιαφέρουν.

4.2.2.6 Πλοία (MY VESSELS)

Παρέχεται μία ολοκληρωμένη ενημέρωση για όλες τις τωρινές και μελλοντικές θέσεις πλοίων που ενδιαφέρουν το χρήστη. Συγκεκριμένα, οι υπηρεσίες που προσφέρονται είναι οι εξής:

- Καταγραφή της θέσης ενός πλοίου αλλά και της πιθανής μελλοντικής του θέσης και φύλαξη της πληροφορίας, στον ιδιωτικό χώρο εργασίας (private workbook area).
- Αποστολή της θέσης του πλοίου, σε ένα ή πολλά μέλη της Levelseas.
- Άμεση αποστολή όλων των λεπτομερειών και πληροφοριών προς όλους τους ενδιαφερομένους.
- Προσθήκη θέσεων πλοίων, που ενδιαφέρουν το χρήστη, σε πραγματικό χρόνο ή όχι.

- Σύνδεση της θέσης του πλοίου, με τα συγκεκριμένα φορτία που τον ενδιαφέρουν.

4.2.2.7 Δεδομένα πλοίου (VESSEL DATA)

Υπάρχει η δυνατότητα καταγραφής όλων των δεδομένων που αφορούν ένα συγκεκριμένο πλοίο. Πιο αναλυτικά :

- Τον τύπο και τα χαρακτηριστικά του (πλήρης περιγραφή του).
- Τη θέση του.
- Σε ποιους έχει σταλεί η προσφορά για τη ναύλωσή του.
- Λεπτομέρειες για τη διαπραγμάτευση σχετικά με το πλοίο αυτό.
- Αναφορά όλων των λεπτομερειών που είναι σχετικές με το πλοίο αυτό.
- Ενημέρωση και ανανέωση των πληροφοριών, σχετικά με ένα πλοίο και καταχώρηση των νέων δεδομένων.
- Δημιουργία νέας ενδεικτικής προσφοράς ή προσφοράς για το πλοίο.

4.2.2.8 Αναζήτηση πλοίου (VESSEL SEARCH)

Δυνατότητα για αναζήτηση των πλοίων, που ταιριάζουν με τα κριτήρια επιλογής, μέσω της μηχανής αναζήτησης, όπως επίσης και δυνατότητα αναζήτησης στη βάση δεδομένων πλοίων της Clarksons. Συγκεκριμένα είναι δυνατά τα εξής:

- Άμεση εύρεση όλων των πλοίων των οποίων η θέση είναι γνωστή.
- Αναζήτηση πλοίων, ανά μέγεθος, ανά ημερομηνίες στις οποίες δεν είναι ναυλωμένα, ανά πλοιοκτήτη, ανά λιμάνι, ανά ημερομηνία αποστολής θέσης, ανά πηγή, κ.λ.π.
- Αναζήτηση πλοίου, σύμφωνα με τα κριτήρια επιλογής που έχει θέσει ο χρήστης.

- Διαμόρφωση των κριτηρίων επιλογής, που προτιμάει ο κάθε χρήστης και καταχώρηση αυτών.
- Κατάταξη και φιλτράρισμα των αποτελεσμάτων αναζήτησης πλοίων.
- Αν ένα πλοίο έχει "προωθηθεί" από διαφορετικές πηγές, τότε ο χρήστης μπορεί να δει τις λεπτομέρειες μόνο μία φορά. Έχει, όμως, τη δυνατότητα να πληροφορηθεί σχετικά με τις πηγές πληροφόρησης.
- Επιλογή μίας ή περισσότερων θέσεων πλοίων και καταχώρηση τους.
- Αποστολή της θέσης του πλοίου άμεσα, σε μέλη του διαδικτυακού τόπου ναυλώσεων ή και εκτός αυτού.
- Ακόμα και να χαθεί η ειδοποίηση για ένα πλοίο από τα εισερχόμενα μηνύματα, ο χρήστης έχει περιθώριο να το βρει μέσα από την αναζήτησή του.
- Η αρχική περιγραφή των πλοίων πηγάζει από τη βάση δεδομένων πλοίων από την Clarksons, αν όμως έχουν περαστεί επιπλέον στοιχεία από την εταιρία του χρήστη, τότε αυτά θα φανούν στα VESSEL DATA.
- Υπάρχει η δυνατότητα να σταλούν οι θέσεις των πλοίων σε άλλα μέλη της Levelseas, ή ακόμα και σε μη μέλη.

4.2.2.9 Ερωτηματολόγιο (QUESTIONNAIRE)

Μέσω αυτής της εφαρμογής παρέχεται η δυνατότητα για:

- Δημιουργία ατομικού ερωτηματολογίου, από μία γενική λίστα ερωτήσεων και καταχώρησή του δημοσίως ή όχι, στο Site.
- Άμεση συμπλήρωση του ερωτηματολογίου με αυτόματη φύλαξη των απαντήσεων σε μία βάση δεδομένων, που μελλοντικά θα συμβάλλει στη συμπλήρωση νέων ερωτηματολογίων σχετικά με το συγκεκριμένο πλοίο.
- Αποστολή συμπληρωμένου ή μη ερωτηματολογίου σε άλλα μέλη της Levelseas.

4.2.2.10 Διαπραγματεύσεις (MAIN TERMS OF NEGOTIATION & SUBJECTS)

Μέσω αυτής της εφαρμογής παρέχονται τα ακόλουθα:

- Επιλογή των όρων διαπραγμάτευσης.
- Πλήρης δοκιμαστικός έλεγχος, για κάθε διαπραγμάτευση, ασχέτως εάν έχει ολοκληρωθεί ή όχι.
- Αυτόματη δημιουργία μίας πρώτης σύνοψης, με τη συμφωνία των κυρίων όρων.
- Εμπιστευτικότητα των διαπραγματεύσεων, μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών.
- Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων υπάρχει πρόσβαση μόνο στα μηνύματα που ανταλλάσσουν οι δύο πλευρές μεταξύ τους.
- Πληροφόρηση για όλες τις ενδεικτικές προσφορές και προσφορές μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και δυνατότητα πληροφόρησης λεπτομερειών σχετικά με αυτές μέσω της προσωπικής σελίδας διαπραγμάτευσης του χρήστη (My Negotiations).
- Δυνατότητα επέκτασης ή άρσης των subjects (βλέπε προηγούμενο κεφάλαιο) και δυνατότητα ενεργοποίησης αυτόματων ειδοποιήσεων.
- Ολοκληρωμένες υπηρεσίες διαχείρισης ναυλοσύμφωνων.

4.2.2.11 Κοινά Δεδομένων και Ασφάλεια (DATA SHARING & SECURITY)

Μέσω αυτής της εφαρμογής παρέχεται η δυνατότητα για:

- Διανομή της πληροφορίας σε άλλα άτομα του τμήματος του χρήστη, εάν αυτός το επιθυμεί.

- Τα φορτία και η θέση του πλοίου, να εντοπίζονται εύκολα μέσω διαφορετικών εικονιδίων, που δημιουργούνται για το καθένα.
- Ηλεκτρονικές ειδοποιήσεις, που στέλνονται προς κάποιον, να αντιγράφονται σε άλλους αποδέκτες της εταιρίας, έτσι ώστε να διασφαλίζεται ότι η πληροφορία δεν πρόκειται να χαθεί.
- Πλήρη οργάνωση των λεπτομερειών επικοινωνίας, των διαφορετικών εμπλεκόμενων τμημάτων της εταιρίας και των διαφορετικών επιπέδων ασφαλείας από το διαχειριστή του Συστήματος.

4.2.3 Υπηρεσίες από το LSOPs

Πρόκειται για ένα πληροφοριακό σύστημα διαχείρισης για τους commercial ή operations managers, ενός στόλου πλοίων ή ναυλωμένων πλοίων (tramp operated tankers, gas carriers, dry bulk vessels). Παρέχει αναφορές και γενικότερα υποστήριξη στο τμήμα ναυλώσεων, στο τμήμα operations και στο λογιστήριο της εταιρίας. Είναι δυνατή η συστημική ολοκλήρωση του LSOPs με το πληροφοριακό σύστημα του πελάτη (π.χ. SAP). Αν και οι εφαρμογές αυτού του υποσυστήματος της Levelseas δεν αναφέρονται στη διαδικασία της ναύλωσης, αλλά περισσότερο στη μετασυναλλακτική αλληλογραφία. Θα αναλυθούν με αρκετή λεπτομέρεια, καθώς έτσι καταδεικνύεται ένας από τους πλέον σημαντικούς τρόπους με τον οποίο προστίθεται αξία από τους διαδικτυακούς τόπους ναυλώσεων. Δηλαδή στην post-fixture ανταλλαγή αλληλογραφίας.

Οι εφαρμογές που προσφέρονται μέσω αυτών των συστημάτων είναι:

4.2.3.1 FIXTURE ENTRY

Μέσω της εφαρμογής αυτής, επιτρέπεται στο διαχειριστή του πλοίου, να εισάγει πληροφορίες για το συγκεκριμένο ταξίδι ή για το χρόνο ναύλωσης του πλοίου. Το σύστημα αυτομάτως δημιουργεί ένα αρχείο για τη σωστή διαχείριση της ναύλωσης του πλοίου.

4.2.3.2 Διαχείριση Ταξιδιού (COLLABORATIVE VOYAGE MANAGEMENT)

Επιτρέπει στους Ναυλωτές, στους Πλοιοκτήτες, στους διαχειριστές και στους Μεσίτες, να συνεργαστούν για τη διεύθυνση και τη διευθέτηση των ενεργειών του ταξιδιού, των φορτίων, των καυσίμων και των συσχετιζόμενων με αυτά απαραίτητων εγγράφων.

Η άμεση εισαγωγή στο σύστημα δεδομένων από οποιονδήποτε από τους παραπάνω έχει την πληροφορία μειώνει την ανάγκη για πολλαπλή επεξεργασία των δεδομένων και τα λάθη εισαγωγής και αυξάνει την ταχύτητα εισαγωγής των δεδομένων στο σύστημα υποστήριξης και λήψης αποφάσεων. Με αυτό τον τρόπο, διασφαλίζεται ότι όλα τα ενδιαφερόμενα μέλη, βλέπουν ακριβώς τις ίδιες πληροφορίες με άμεσο και αποτελεσματικό τρόπο. Παραδείγματα εφαρμογών της διαδικασίας αυτής είναι:

- Πράκτορες συμπληρώνουν απευθείας δηλώσεις γεγονότων στο ημερολόγιο ταξιδιού.
- Αναφορές άφιξης ή προβλεπόμενης άφιξης στέλνονται απευθείας στο σύστημα.
- Πράκτορες λιμανιών, επιθεωρητές φορτίων/ ναύλων, εισάγουν λεπτομερείς πληροφορίες για το φορτίο στο σύστημα.
- Πληροφορίες για τα καύσιμα, εισάγονται στο σύστημα από τους προμηθευτές ή τους πράκτορες των λιμανιών.

4.2.3.3 Δραστηριότητες/ Κινήσεις πλοίων (VESSEL MOVEMENTS/ ACTIVITIES)

Οι λεπτομέρειες για το ταξίδι, αυτομάτως, καταχωρούνται στο αρχείο που έχει δημιουργήσει ο διαχειριστής του πλοίου, κατά την εισαγωγή των δεδομένων του ναύλου. Οι επιμέρους εφαρμογές έχουν ως εξής:

- Κύριο αρχείο ταξιδιού.
- Ημερολόγια στάθμευσης σε λιμάνι.

- Δραστηριότητες εντός του λιμανιού.
- Λεπτομέρειες πλου.
- Αναφορές ημέρας

4.2.3.4 Ανεφοδιασμός (BUNKERS)

Είναι ένα αναλυτικό εργαλείο, που βοηθάει το τμήμα Operations στην παρακολούθηση και διαχείριση της πληροφορίας, που σχετίζεται με τα αποθέματα καυσίμων και τις τιμές των συμβολαίων. Μέσω αυτής της πληροφόρησης μπορούν στρατηγικές σχετικά με τον ανεφοδιασμό καυσίμων. Ο διαχειριστής είναι σε θέση να αναγνωρίσει τις ανάγκες σε καύσιμα για το ταξίδι και να παραγγείλει την απαιτούμενη ποσότητα τη στιγμή που τη χρειάζεται. Επίσης, οι διαφορές μεταξύ των τιμών στην παραλαβή και στη νέα παραλαβή κατά τη χρονοναύλωση καταγράφονται έτσι ώστε να γίνονται κατάλληλες συμφωνίες στο τέλος της ναύλωσης.

4.2.3.5 Φορτία (CARGOES)

Περιέχει ενημερωμένα αρχεία, από όλα τα φορτία, ειδικά δεδομένα και έγγραφα, όπως φορτωτικές, εγγυήσεις, κ.λ.π. Με αυτό τον τρόπο, επιτρέπεται η διαχείριση των δεδομένων του φορτίου και εξασφαλίζεται η αναγκαία πληροφόρηση για τα έγγραφα, η οποία καταγράφεται και είναι εύκολη η πρόσβασή της.

4.2.3.6 Χρονοναύλωση, παράδοση/ δεύτερη παράδοση/ εκτός ενοικίασης

Ο διαχειριστής καταγράφει το μέρος, την ημερομηνία και το χρόνο παράδοσης του ναυλωμένου πλοίου. Κατά τη διάρκεια της ναύλωσης, μπορεί να καταγραφούν, τυχόν αποκλίσεις των συμφωνηθέντων όρων και μέσω αυτών να διεκδικήσει αποζημίωση για αθέτηση συμφωνιών.

4.2.3.7 Ειδοποιήσεις (NOTICES)

Καταγράφονται οι ειδοποιήσεις που εστάλησαν για την παράδοση και επαναπαράδοση του πλοίου κατά τη χρονοναύλωση.

4.2.3.8 Υπολογισμός σταλιών (LAYTIME CALCULATIONS)

Επιτρέπεται ο ακριβής υπολογισμός του χρησιμοποιημένου χρόνου φόρτωσης και εκφόρτωσης, σε σχέση με τον επιτρεπόμενο χρόνο, με αποτέλεσμα την πληρωμή αποζημίωσης στον πλοιοκτήτη από το ναυλωτή, εάν ο χρόνος ήταν μεγαλύτερος από τον συμφωνημένο και το αντίστροφο. Μέσω της χρήσης της πληροφορίας, που είναι καταγεγραμμένη στο αρχείο ταξιδιού, ο διαχειριστής μπορεί να υπολογίσει το ποσό της αποζημίωσης που πρέπει να λάβει ο πλοιοκτήτης ή ο ναυλωτής. Επίσης δίνεται σήμα ειδοποίησης προς το διαχειριστή, όταν ο χρόνος φόρτωσης και εκφόρτωσης ξεπερνάει το συμφωνημένο βάσει του συμβολαίου με τον ναυλωτή.

4.2.3.9 Έξοδα του πλοίου στο λιμάνι

Μέσω του εργαλείου αυτού, ο διαχειριστής του πλοίου, μπορεί να διαχειριστεί τα έξοδα του πλοίου, κατά την παραμονή του στο λιμάνι, όπως έξοδα φορτώσεως, αγορές τροφίμων, εφοδίων και καυσίμων, τελωνειακοί δασμοί, κ.λπ.

Στη λειτουργία αυτή, συμπεριλαμβάνονται η καταβολή προκαταβολών για τα έξοδα αυτά και υπολογίζεται το υπολειπόμενο ποσό, για την εξόφληση των εξόδων αυτών.

4.2.3.10 Αναφορές (LS REPORTING)

Η εφαρμογή αυτή τη χρονική περίοδο, που συλλέγεται η πληροφόρηση, δεν ήταν ακόμα διαθέσιμη. Μελλοντικά, θα επιτρέπεται η δημιουργία οικονομικών και αναλυτικών αναφορών, αναγκαίων για την επιτυχή διαχείριση της ναυτιλιακής λειτουργίας. Επίσης, θα δημιουργούνται αναφορές ισολογισμού, εσόδων και εξόδων, καθώς και στατιστικών δεδομένων. Παραδείγματα τέτοιων αναφορών είναι:

- Πραγματικά ή προβλεπόμενα (estimated) αποτελέσματα για ένα πλοίο ανά ταξίδι ή ανά χρονική περίοδο.
- Προβλέψεις και πραγματικά αποτελέσματα για ένα στόλο πλοίων, για μια συγκεκριμένη περίοδο χρόνου.

- Εντοπισμός και ανάλυση των μη εκτελεσμένων αιτημάτων για την διεκδίκηση αποζημιώσεων (claims).

4.2.4 Υποστήριξη

Πρόκειται για ένα διαδικτυακό τόπο με ιδιαίτερα ευρεία υποστήριξη από πολλές εταιρίες του ναυτιλιακού χώρου, κυρίως Ναυλωτών, αλλά και κάποιων Μεσιτών και Πλοιοκτητών. Τη στιγμή που συλλέγετο η σχετική πληροφορία, οι backers είχαν ως εξής: Armada, Bergesen d.y, ASA, Billiton Marketing, Bocimar, BP, Cargill, Chevron Transport Corporation Ltd, Clarksons, Clipper Bulk Shipping, Coeclerici Armatori, eVolution, Fednav Ltd, Glencore International, Leif Hoegh & Co, Lauritzen Bulkers A/S, Liberty Shipping Group Partnership Ltd, Maersk (AP Moller), Mitsubishi Corporation, A M Nomikos Transworld Maritime, Dampskibsselskabet "Norden" A/S, OMI Corporation, PanOcean Shipping, R S Platou Shipbrokers a.s., Rio Tinto Shipping, I M Skaugen ASA, Shell, Somarelf SA, Teekay, A/S Dampsibsselskabet Torm, Transfield Shipping, Tschudi & Eitzen Bulkers, V Ships, Western Bulk Carriers Holdings, World-Wide Shipping Group Ltd.

Η αναφορά όλων των παραπάνω έχει ως σκοπό να δείξει την ευρύτητα και το μέγεθος των υποστηρικτών. Βέβαια, κάποιο υποστηρικτές αποσύρουν την υποστήριξή τους, μετά την παρέλευση μεγάλου χρονικού διαστήματος χωρίς σημαντικά οικονομικά αποτελέσματα από την εταιρία, ενώ άλλοι τη στηρίζουν ακόμα πιο δυναμικά υποχρεώνοντας τη συναλλαγή των συνεργατών τους μόνο μέσω του διαδικτυακού τόπου. Στις 5/12/01 είχε 34 υποστηρικτές (backers), από τους οποίους 22 χρησιμοποιούν οι ίδιοι το σύστημα, (στους 22 υπάρχει και ένας όμιλος 10 μικρότερων εταιρειών). Πιο αναλυτικά φαίνονται οι τακτικές αυτές στο τελευταίο κεφάλαιο.

Τέλος, υπολογίζεται ότι η συνολική επένδυση είμαι της τάξης των σαράντα (40) εκ. δολαρίων.

4.2.5 Τεχνολογία

Ο εξοπλισμός που χρησιμοποιεί η εταιρία υποστηρίζεται συνεχώς από την προμηθευτρια εταιρία, ώστε να διασφαλίζεται η ασφάλεια των δεδομένων και η

αξιοπιστία των συστημάτων. Ο σχεδιασμός του δικτύου, έχει γίνει βάσει υψηλών προδιαγραφών ποιότητας. Υπάρχει συνεχής παρακολούθηση και έλεγχος της λειτουργίας του δικτύου (εικοσιτέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο και επτά ημέρες την εβδομάδα), μέσω κατάλληλων εργαλείων και εφαρμογών. Υπάρχει η δυνατότητα έγκυρης αναγνώρισης και επίλυσης σφαλμάτων.

Η χρήση οπτικών ινών, στην υποδομή του δικτύου, επιτρέπει τη συνεχή παροχή υπηρεσιών (εικοσιτέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο και επτά ημέρες την εβδομάδα), προς τους πελάτες.

Λόγω της απαίτησης για λειτουργία, βάσει των προδιαγραφών ασφαλείας, υπάρχει ομάδα πλήρους απασχόλησης, αφοσιωμένη στη ασφάλεια του συστήματος. Η ομάδα αυτή, αποτελείται από εξειδικευμένα στελέχη της αγοράς, με εμπειρία στο σχεδιασμό και την κατασκευή συστημάτων, υψηλού επιπέδου ασφαλείας, για την υποστήριξη εμπορικών συναλλαγών σε ηλεκτρονικό περιβάλλον λειτουργίας.

Κάθε χρήστης, έχει το δικό του όνομα χρήστη (User Name) και κωδικό πρόσβασης (Password), τα οποία είναι εμπιστευτικά και απόρρητα. Η πρόσβαση σε λειτουργικές περιοχές (Functional Areas) του Site και σε δεδομένα παρέχεται έπειτα από ένα συνδυασμό κανόνων πρόσβασης και ασφαλείας. Με αυτόν τον τρόπο, διασφαλίζεται το απόρρητο των δεδομένων, σε άτομα που δεν τους επιτρέπεται η πρόσβαση σε αυτά.

Συλλέγονται δύο είδη πληροφορίας, η ανώνυμη και η προσωπική. Η ανώνυμη, αναφέρεται σε εκείνη την πληροφορία που δεν αφορά κάποιον συγκεκριμένα. Κάθε φορά που κάποιος επισκέπτης εισέρχεται στο διαδικτυακό τόπο, συγκεντρώνονται πληροφορίες που είναι αναγκαίες για την βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρονται απευθείας σε αυτόν. Είναι πιθανό να συλλέγονται πληροφορίες σχετικά με τον υπολογιστή και τη σύνδεση του επισκέπτη, όπως η διεύθυνσή του στο διαδίκτυο (IP address), ο τύπος της πλατφόρμας (Platform Type) και άλλα σχετικά στοιχεία. Αυτές οι πληροφορίες, συλλέγονται για λόγους εποπτείας και βελτίωσης των υπηρεσιών. Η συλλογή των προσωπικών πληροφοριών γίνεται κατά την εθελοντική συμμετοχή/ εγγραφή του χρήστη ή κατά την διάρκεια της επικοινωνίας του με το Site.

Από το χρήστη απαιτείται κατάλληλος εξοπλισμός Server με δυνατότητα υποστήριξης πολλών χρηστών (συνήθως από 5 μέχρι 100). Ακόμα, είναι απαραίτητη η ύπαρξη ενός συστήματος φύλαξης των δεδομένων (backup) για λόγους ασφαλείας. Το σύστημα αυτό, πρέπει να τρέχει στο τέλος της επιχειρηματικής μέρας και τα δεδομένα που καταγράφει να φυλάσσονται σε ειδικούς χώρους.

4.2.6 Ανάλυση

Η Levelseas στοχεύει στην πλήρη ολοκλήρωση των προσφερόμενων εργαλείων/ προϊόντων/ εφαρμογών της με την εφοδιαστική αλυσίδα του πελάτη. Έτσι, η συνεργασία με κάθε νέο πελάτη δε σχετίζεται μόνο με υποστήριξη κατά τη χρήση, αλλά περνά από μία σειρά από στάδια με στόχο την ενσωμάτωση των νέων συστημάτων στις τρέχουσες λειτουργίες του χρήστη.

Έτσι, στη φάση προσδιορισμού (Definition Phase), καθορίζεται ο σκοπός του έργου. Η ομάδα ολοκλήρωσης, συνεργάζεται στενά με το προσωπικό του πελάτη για το σχεδιασμό ενός επιτυχούς έργου.

Κατά τη διάρκεια της φάσης ανακάλυψης (Discovery Phase), η ομάδα ολοκλήρωσης ανιχνεύει και συγκεντρώνει έγγραφα και εγχειρίδια σχετικά με την υποδομή του πελάτη. Γίνεται ανάλυση της υπάρχουσας εφοδιαστικής αλυσίδας και παράγονται οι λειτουργικές και τεχνικές απαιτήσεις (Functional & Technical Requirements) της εταιρίας.

Ο σχεδιασμός (Design) και η ανάπτυξη (Development), είναι πιθανόν να γίνει εξολοκλήρου από τον πελάτη ή σε συνεργασία με την ομάδα ολοκλήρωσης. Αυτές οι φάσεις, αφορούν την επεξεργασία των απαιτήσεων, τη διαμόρφωση (Configuration) των εφαρμογών, επεκτάσεις του συστήματος και εξωτερικές διεπαφές (External Interfaces), για την υποστήριξη του συστήματος.

Η φάση έγκρισης (Validation Phase), παρέχει έναν πλήρη λειτουργικό έλεγχο (Functional Test) ολοκλήρωσης της λύσης, μαζί με μία πιλοτική φάση παραγωγικής λειτουργίας, όπου απαιτείται.

Στην τελική φάση (Deployment) η ανάδραση (Feedback) από την πιλοτική εφαρμογή οδηγεί στην πλήρη ανάπτυξη της λύσης. Οι ενέργειες αυτής της φάσης,

περικλείουν αναθεώρηση τεχνικών εγγράφων, εγχειριδίων χρήσης, μετατροπή δεδομένων και εκπαίδευση χρηστών.

Τέλος, παρέχεται εκπαίδευση, έτσι ώστε ο χρήστης να εξοικειωθεί με τα εργαλεία και τις εφαρμογές που προσφέρει η εταιρία.

Θα πρέπει ακόμη να σημειωθεί ότι η προσπάθεια της εταιρείας να κερδίσει μερίδιο αγοράς στο Tanker Chartering ωθείται από τις μετατροπές του βασικού εργαλείου της για συναλλαγές και διαπραγματεύσεις, του LSX. Η Version 4 περιλαμβάνει ένα νέο υπολογιστή ταξιδιού, ο οποίος συνδέεται με πίνακες πινάκων και πλοίων και χρησιμοποιεί τους πίνακες χιλιομετρικών αποστάσεων ή τους πίνακες της BP στην περίπτωση της BP (customization) ώστε να υπολογίσει κόστος και αντιστοιχίες με χρονοναύλωση. Μία ανάλυση ευαισθησίας μπορεί να χρησιμοποιηθεί ώστε να ληφθούν υπόψη οι τιμές των καυσίμων κλπ και με άλλους υπολογισμούς διαφαίνεται τελικά αν το δεδομένο πλοίο είναι το πλέον κατάλληλο.

Τέλος, θεωρείται από κάποιους μειονέκτημα της εταιρείας το γεγονός ότι μόλις πρόσφατα προσεταιρίστηκε τους μεγάλους Μεσίτες Clarksons, ενώ η πλειοψηφία των υποστηρικτών της είναι Ναυλωτές.

4.3 AXS MARINE

4.3.1 Εισαγωγή

Πρόκειται για έναν από τους ηγέτες της αγοράς. Εγκατεστημένη στο Παρίσι, έχοντας δώσει μεγάλη βαρύτητα στο λογισμικό, με βάση τα δημοσιεύματα του τύπου μοιάζει να έχει κερδίσει το σεβασμό και οριακά να είναι κερδοφόρος. Η εταιρεία παρέχει μια πλατφόρμα η οποία προσφέρει:

- Έναν πίνακα της αγοράς, όπου μπορεί να πληροφορηθεί ο ενδιαφερόμενος για τις καλύτερες προσφορές φορτίων (offers) και τα αντίστοιχα χτυπήματα (bids).
- Ένα μέρος του διαδικτυακού τόπου, το οποίο αφορά τον έλεγχο των τιμών που έχουν προσφερθεί από τον ενδιαφερόμενο σε σύγκριση με την αγορά.

- Ένα μέρος του διαδικτυακού τόπου, στο οποίο εκτιμάται η αγορά και οι δείκτες (Cape and Panamax routes) που αφορούν τον ενδιαφερόμενο. Στο μέρος αυτό έχουν πρόσβαση και οι απλοί επισκέπτες του site.
- Επιπλέον δείκτες από την εταιρεία καταχωρημένους σε άλλους έγκυρους διαδικτυακούς τόπους.

4.3.2 Υπηρεσίες

Πέρα των ανωτέρω μέσω του site ο χρήστης μπορεί να χρησιμοποιήσει μια πληθώρα υπηρεσιών:

4.3.2.1 Βάση πληροφοριών

- Θέσεις πλοίων, με διαφορετικά επίπεδα πρόσβασης.
- Περιγραφές πλοίων, με διαφορετικά επίπεδα πρόσβασης.
- Περιγραφές φορτίων, με διαφορετικά επίπεδα πρόσβασης.
- Πληροφορίες λιμανιών: έξοδα, δυνατότητες πρόσβασης, εμπορικές δραστηριότητες, διάφορα γεγονότα.
- Αναφορές από την αγορά: δείκτες, κλεισίματα, σχόλια και ενημερωτικά φυλλάδια.
- Τιμές bunkering: τρέχουσες/ μελλοντικά κλεισίματα.
- Συναλλαγματικές ισοτιμίες.
- Υπολογισμούς και αναλύσεις ευαισθησίας: ανά ταξίδι, κ.α.

Η προστιθέμενη αξία προκύπτει από την ενσωμάτωσης δεικτών, εξόδων, περιορισμών, αποστάσεων κ.τ.λ. με αυτόματο τρόπο στον υπολογισμό του ταξιδιού, στις διαπραγματεύσεις και στην διαδικασία αναζήτησης με πολλά κριτήρια.

4.3.2.2 Ναυλώσεις

- Ερωτηματολόγια πλοίων.
- Δημόσια ή ιδιωτικά φορτία.
- Ενσωμάτωση ή μη διαπραγματεύσεων.

4.3.2.3 Αλληλογραφία/ παρακολούθηση μετά το κλείσιμο

- Το ιστορικό του ταξιδιού.
- Σύνταξη των υποστηρικτών εντύπων.
- Διασύνδεση με το σύστημα.
- Σημαντικοί χρόνοι (ονομαστικοί, σταλίες, ...).

4.3.2.4 Freight Derivatives

- Μελλοντικές τιμές ναύλων.
- Γραφήματα με βάση τα ιστορικά δεδομένα.
- Option pricing models.
- Ανάλυση κινδύνων: benchmarking.

4.3.3 Υποστήριξη

Η εταιρεία υποστηρίζεται από μια ομάδα διακεκριμένων Ναυλωτών, Μεσιτών και Πλοιοκτητών. Είναι σημαντικό ότι έγκυροι Brokers, όπως οι Barry Rogliano Salles (BRS) & Fearnleys (Fearnbulk) ανήκουν στην ομάδα των υποστηρικτών, όπως επίσης ένας από τους ηγέτες της αγοράς χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, η Siparex. Από την αγορά θεωρείται ως site Μεσιτών.

4.3.4 Τεχνολογία

Στόχος τους είναι η ασφάλεια της διαχείρισης των δεδομένων, η εγγυημένη αξιοπιστία, η ευκολία στη χρήση και η επεκτασιμότητα της ψηφιακής πλατφόρμας. Το τεχνολογικό υπόβαθρο της εταιρείας στηρίζεται στην COLT Telecommunications. Το χρησιμοποιούμενο λογισμικό είναι Mercury Interactive Software.

Η αρχιτεκτονική του site είναι τέτοια ώστε να διασφαλίζεται η αδιάλειπτη λειτουργία. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω mirrored servers. Η παρακολούθηση και η υποστήριξη είναι σε εικοσιτετράωρη βάση.

Υπάρχει η δυνατότητα πρόσβασης στην ψηφιακή πλατφόρμα από οπουδήποτε στον κόσμο, χωρίς εξειδικευμένη υποδομή. Εφόσον η βάση δεδομένων (MySQL) δεν υποστηρίζει το φόρτο χρηστών, χρησιμοποιούν Oracle.

4.3.5 Ανάλυση

Κατά τα λεγόμενα τους δε στοχεύουν στην αλλαγή των σημερινών πρακτικών, αλλά σε μία ολοκλήρωση της επικοινωνίας και της πληροφορίας με εύρηστο τρόπο και τρόπο που προσθέτει αξία. Απευθύνεται κυρίως σε ξηρά χύδην φορτία. Σκοπός είναι η σταδιακή εξάπλωση και σε άλλα είδη φορτίων. Τα έσοδα προέρχονται από τις εγγραφές και τα commissions πάνω στις συναλλαγές.

Κατά τα λεγόμενα της εταιρείας το site απευθύνεται τόσο σε Μεσίτες, όσο και σε Πλοιοκτήτες / Ναυλωτές. Δηλώνουν ότι επουδενί δεν είναι ο στόχος τους να υποκαταστήσουν τους Brokers. Τουναντίον, πιστεύουν ότι προσδίδουν προστιθέμενη αξία και υποστήριξη στο έργο των Brokers, από τους οποίους, πέρα από το κόστος εγγραφής, θα λαμβάνουν ένα μικρό μέρος της προμήθειας από κάθε συναλλαγή που θα πραγματοποιείται μέσω του site, λόγω της ευκολίας πρόσβασης στην πληροφορία και των εργαλείων παρακολούθησης μετά τη συναλλαγή που προσφέρουν.

4.4 BALTIC EXCHANGE

4.4.1 Γενικά

Το Βαλτικό Κέντρο (Baltic Exchange) αποτελεί το μοναδικό διεθνές κέντρο αποφάσεων αναφορικά με τις ναυλώσεις φορτηγών πλοίων και είχε διαδραματίσει σημαντικό ρόλο τόσο στην ιστορία της ναυτιλίας, όσο και του παγκόσμιου εμπορίου αγαθών, αλλά και την πόλης του Λονδίνου.

Το Baltic Exchange είναι ένας ιδιωτικός οργανισμός που βρίσκεται εγκατεστημένος στο Λονδίνο και αποτελεί την εξέλιξη του ομώνυμου καφενειού (coffee house), το οποίο συγκέντρωνε ανθρώπους με κοινά ενδιαφέροντα στο ναυπλιακό χώρο και άρχισε να λειτουργεί από το 17ο αιώνα. Ιδρύθηκε το 1744 και αποτέλεσε το χώρο όπου συναντιόνταν οι έμποροι με τους καπετάνιους οι οποίοι θα αναλάμβαναν τη μεταφορά των φορτίων τους. Το 1823 άρχισε να λειτουργεί ως club με περιορισμένο αριθμό μελών, που δεν ξεπερνούσαν τα 300, ενώ ταυτόχρονα, συστήθηκε μια επιτροπή με αρμοδιότητα την ομαλή λειτουργία και συναλλαγή, αλλά και την επιβολή αυστηρών κανόνων διαπραγμάτευσης. Το 1899 ενώθηκε με ένα άλλο club το οποίο είχε δημιουργηθεί κατά την ίδια περίοδο και αποτέλεσαν μια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, η οποία το 1982 μετονομάστηκε σε Baltic Exchange Ltd. Η ονομασία του οφείλεται στο γεγονός ότι το Baltic είχε αρχικά συναλλαγές μόνο με τις χώρες της Βαλτικής και η διεύρυνση των δραστηριοτήτων του έγινε αργότερα. Σήμερα διαθέτει μεγάλο αριθμό μελών και αποτελεί το εγκυρότερο δίκτυο παροχής υπηρεσιών για ναυλώσεις φορτηγών πλοίων στον κόσμο, ενώ μεγάλος είναι ο αριθμός των εταιρειών που εκπροσωπείται σε αυτό. Παράλληλα, το Baltic αποτελεί το σημαντικότερο χρηματιστήριο ναύλων και φορτίων διεθνώς. Συγκεντρώνει τεράστια οικονομική δύναμη, καθώς τα μέλη του διευθετούν τη μεταφορά του μεγαλύτερου ποσοστού των χύδην αγαθών, σε παγκόσμιο επίπεδο, ενώ παρέχει καθημερινή και πλήρη εικόνα του κόστους μεταφοράς των χύδην ξηρών και υγρών φορτίων σε όλο τον κόσμο (έπειτα από προσεκτική συλλογή και επεξεργασία των στοιχείων που αντλούν από τους συνεργάτες τους), σε διάφορες εταιρίες ναυλομεσιτών. Με σκοπό την αντιμετώπιση διαφόρων περιστατικών σύγκρουσης συμφερόντων ή αποτυχίας κάποιας πλευράς να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της έχει συσταθεί ειδική υπηρεσία η οποία συμβάλλει στην αντιμετώπιση ανάλογων

περιστατικών, αλλά πολύ περισσότερο, στην πρόληψή τους, μέσω διαρκούς ενημέρωσης των μελών του για την συμπεριφορά διαφόρων εταιρειών. Το Βαλτικό Κέντρο αποτελεί τη σημαντικότερη ναυτιλιακή αγορά για αγοραπωλησίες πλοίων και διεκπεραιώνει πάνω από το 50% αυτών σε ετήσια βάση, τόσο για νεότευκτα πλοία όσο και για μεταχειρισμένα.

Το Baltic Exchange αναφέρεται ιδιαίτερος, καθώς διαφέρει από τα υπόλοιπα κέντρα λήψεως αποφάσεων σχετικών με την Ναυτιλία. Σε σχέση με τα υπόλοιπα κέντρα διαπραγμάτευσης φορτίου, σε Πειραιά, Λονδίνο, Όσλο, Αμβούργο ή Νέα Υόρκη, αυτό είναι το ιστορικότερο και εγκυρότερο. Όπως περιγράφεται παραπάνω, εκεί διαμορφώνοντας δείκτες στο χρηματιστήριο ναύλων και φορτίων, για τους οποίους μπορεί κάποιος να πληροφορηθεί με άμεσο και αποτελεσματικό τρόπο.

4.4.2 Ηλεκτρονική Πλατφόρμα

Η ηλεκτρονική πλατφόρμα επιτρέπει στο χρήστη να ανταλλάξει πληροφορίες σχετικά με πλοία ή φορτία και να κλείσει Forward Freight Agreements. Οι μεσίτες έχουν τη δυνατότητα να αναζητήσουν πλοία ή φορτία και να λάβουν σχετική πληροφόρηση. Όλα τα πλοία, που καταχωρούνται στο σύστημα, συνδέονται αυτόματα στη βάση δεδομένων για πλοία του Lloyd's Register. Ακόμα δεν είναι δυνατό να κλείσουν συναλλαγές με ηλεκτρονικό τρόπο. Η πλατφόρμα είναι πρωτίστως ένα πληροφοριακό σύστημα. Διαπραγματεύσεις πραγματοποιούνται με τους παραδοσιακούς μόνο τρόπους. Κατά τα λεγόμενα των υπευθύνων, εφόσον απαιτηθεί από τους ενδιαφερόμενους, μελλοντικά θα προστεθούν εργαλεία ηλεκτρονικής υλοποίησης της μετά-συναλλακτικής αλληλογραφίας.

4.5 STRATEGIC IMX

4.5.1 Εισαγωγή

Το site αυτό ξεκίνησε με στόχο τις ηλεκτρονικές ναυλώσεις, στην πορεία όμως δεν βρήκε την αναμενόμενη ανταπόκριση. Ο λόγος που αναφέρεται είναι επειδή το λογισμικό που αναπτύχθηκε βρήκε εφαρμογή σε άλλες εταιρείες, όπου και πωλήθηκε, όπως φαίνεται στο τελευταίο κεφάλαιο της εργασίας αυτής.

Περιλαμβάνει δύο μέρη, το Tanker IMX και το DryBulk IMX. Το πρώτο πρόκειται για λογισμικό που σχετίζεται αποκλειστικά με τις ναυλώσεις και τα operations δεξαμενόπλοιων, ενώ το δεύτερο με τις ναυλώσεις πλοίων που μεταφέρουν χύδην ξηρό φορτίο. Ελαχιστοποιούνται οι επαναλαμβανόμενες διαδικασίες και μειώνονται τα ανταλλασσόμενα έγγραφα, μέσω κοινών βάσεων πληροφοριών με ελεγχόμενο δικαίωμα πρόσβασης από τους χρήστες. Το IMX Pre-Fixture System είναι σχεδιασμένο με σαφή στόχο να βελτιστοποιήσει την ανταλλαγή θέσεων πλοίων και παραγγελιών φορτίων μεταξύ των Ναυλομεσιτών, των Ναυλωτών, των Ιδιοκτητών και των υπευθύνων διαχείρισης των Δεξαμενόπλοιων σε ένα κλειστό και ασφαλές περιβάλλον.

4.5.2 Υπηρεσίες

- Διαχείριση και ανταλλαγή θέσεων πλοίων και φορτίων.
- Αυτόματο ταίριασμα με βάση πολυκριτηριακή αναζήτηση οριζόμενη από το χρήστη.
- Δημιουργία ομάδων διανομής, ώστε η αλληλογραφία και γενικότερα η πληροφόρηση να είναι ελεγχόμενη και προς συγκεκριμένους αποδέκτες.
- Φιλτράρισμα ανταλλαγής δεδομένων.
- Διαδικασία αυτόματης ειδοποίησης κατά τον επιθυμητό τρόπο.

4.5.3 Υποστήριξη

Η εταιρία υποστηρίζεται από δέκα(10) μεγάλους Μεσίτες.

Το εκτιμώμενο αρχικό μέγεθος της επένδυσης είναι τέσσερα (4) με έξι (6) εκατ. δολάρια.

4.5.4 Τεχνολογία

Η Strategic Software και η Dataworks (UK) είναι οι Software Suppliers.

4.5.5 Ανάλυση

Θεωρείται ότι θα χρησιμοποιηθεί ιδιαίτερα από τους Μεσιτές, καθώς είναι φιλικό προς το χρήστη.

4.6 SHIPIQ

4.6.1 Εισαγωγή

Σκοπός της εταιρείας κατά την ίδρυσή της ήταν να καλύψει ένα μεγάλο φάσμα υπηρεσιών στο χώρο των online petroleum logistics. Γεγονός το οποίο σχετίζεται με την ιδρυτική ομάδα, η οποία αποτελείται από επαγγελματίες με μεγάλη εμπειρία στη βιομηχανία του πετρελαίου. Στόχος στάθηκε ο συνδυασμός αγοροπωλησίας πετρελαίου, ναυλώσεων δεξαμενόπλοιων, μετασυναλλακτικών διαδικασιών, και e-Business γενικότερα. Το σύστημα δίνει στη διαδικασία της ναύλωσης τη δυνατότητα εμπλοκής Μεσιτών, online συστήματος, ή και των δύο. Η εταιρία πρωτίστως απευθύνεται στο Spot Tanker market. Θα πρέπει να τονισθεί ότι η εταιρεία είναι μία από τις λίγες που προσφέρει όχι μόνο υπηρεσίες e-chartering, αλλά και voice brokering. Η εταιρία έχει συνειδητά αποφύγει τη δραστηριοποίηση στην αγορά μεταφορικών υπηρεσιών ξηρού φορτίου, καθώς εκτιμάται ότι το συγκριτικό τους πλεονέκτημα έγκειται στην αγορά μεταφορικών υπηρεσιών υγρού φορτίου.

4.6.2 Υπηρεσίες.

Οι υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που προσφέρονται έχουν ως εξής:

4.6.2.1 Ενημέρωση

- Νέα και τάσεις της αγοράς.
- Οικονομικά και παγκόσμια νέα.

4.6.2.2 Δεδομένα Λιμανιών, πλοίων και εταιριών.

Στα δεδομένα των λιμανιών περιλαμβάνονται πληροφορίες για τις δυνατότητες προσέγγυσης και τον εξοπλισμό φορτεκφόρτωσης κ.λ.π. Στα δεδομένα πλοίων περιλαμβάνονται πληροφορίες για περίπου εννέα χιλιάδες (9000)

δεξαμενόπλοια με ζημείωση για τις νέες κατασκευές. Τέλος, υπάρχουν δεδομένα για εταιρίες σε ολόκληρο τον κόσμο, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε όλο το φάσμα των ναυτιλιακών υπηρεσιών.

4.6.2.3 Εργαλεία

- Φόρμα αναζήτησης και διαχείρισης της έρευνας.
- Πίνακες αποστάσεων.
- Υπολογισμός Demurrage.
- Υπολογισμός ταξιδιού.
- Loss control monitor.

4.6.2.4 Υπηρεσίες Terminal

- Διαθεσιμότητες/ δυνατότητες από τους Terminal Providers.
- Ενοικίαση διαθέσιμων χώρων.

Επιπλέον, επιτρέπεται στους Ναυλωτές, τους Μεσίτες και τους Πλοιοκτήτες να πραγματοποιήσουν προ-συναλλακτική έρευνα και ανάλυση, να διαπραγματευθούν και να πραγματοποιήσουν όλα τα στάδια των συναλλαγών και να διαχειριστούν τις μετασυναλλακτικές διαδικασίες αποτελεσματικά και με ασφάλεια. Τέλος, μπορούν να εκδοθούν τα λεπτομερή audit reports.

4.6.2.5 Άλλες Υπηρεσίες

- Συναλλαγές χωρίς voice brokers.
- Διαβίβαση με e-mail προς όλους τους ενδιαφερόμενους των δεδομένων της αγοράς και των συναλλαγών.
- Πρόσβαση σε προηγούμενες συναλλαγές.
- Επαφή με επιθεωρητές και μεσάζοντες σε ένα κεντρικό σημείο.

4.6.3 Υποστήριξη

Η εταιρεία ιδρύθηκε από τις Repsol-YPF και Global Companies LLC, λειτουργεί όμως ως ανεξάρτητη επιχειρηματική μονάδα. Το εκτιμώμενο κόστος της αρχικής επένδυσης είναι ένα (1) με δύο (2) εκατ. δολάρια.

4.6.4 Τεχνολογία

Δεν υπάρχει κάποια ειδική απαίτηση σε τεχνολογική υποδομή από πλευράς χρήστη. Χρησιμοποιούνται SSL πιστοποιητικά, τα οποία επιτρέπουν κρυπτογράφηση στα 128 bits.

4.6.5 Ανάλυση

Ενώ αρχικά προσανατολίστηκε στην ανάπτυξη εργαλείων ναυλώσεων για Ναυλωτές πρόσφατα ολοκληρώθηκε το εργαλείο Fleet Management για Πλοιοκτήτες. Στόχος της εταιρείας είναι η ελάχιστη διαφοροποίηση από τις παραδοσιακές πρακτικές, γιαυτό και προσφέρει δυνατότητα προσαρμογής στις επιχειρηματικές πρακτικές του πελάτη.

Όπως προαναφέρθηκε, το Site απευθύνεται κυρίως στην αγορά spot tanker. Οι Ναυλωτές μπορούν να δώσουν φορτία σε μια επιλεγμένη ομάδα εταιριών, ή σε συγκεκριμένους Μεσίτες και Πλοιοκτήτες απευθείας. Οι Brokers της SHIPIQ μπορούν οι ίδιοι να μεσολαβήσουν εφόσον απαιτηθεί χρονοναύλωση. Τόσο οι Μεσίτες, όσο και οι Πλοιοκτήτες και οι Ναυλωτές μπορούν να επωφεληθούν από το διαδικτυακό τόπο πραγματοποιώντας όλες ή μέρος των διαδικασιών ηλεκτρονικά. Δεν είναι δηλαδή υποχρεωμένος ο χρήστης να επιλέξει αποκλειστικά το e-chartering από το chartering.

4.7 SHIPBROKERING

4.7.1 Εισαγωγή

Πρόκειται για έναν από τους νεότερους διαδικτυακούς τρόπους με δραστηριότητα στο χώρο της αντιστοίχισης φορτίων/ πλοίων. Γενικά, δίνει την ιδέα του Ναυτιλιακού Portal με επίκεντρο όμως στις ναυλώσεις.

4.7.2 Υπηρεσίες

Παρέχει τις ακόλουθες:

4.7.2.1 Δείκτες

Εκδίδει δείκτες για τη μεταφορά των διαφόρων εμπορευμάτων.

4.7.2.2 Cargo/ Vessel matching

Δίνει πρόσβαση σε Cargo/ Vessel matching σε πραγματικό χρόνο. Ως εγγεγραμμένο μέλος μπορεί κάποιος να δώσει τα φορτία ή τα πλοία και τις απαιτήσεις του και να δει τις αντιστοιχίσεις χωρίς λεπτομέρειες επικοινωνίας. Ενώ για να δει κάποιος τα πλήρη στοιχεία επικοινωνίας πρέπει να είναι πλήρες μέλος (Full Paying Member).

4.7.2.3 Αποστάσεις λιμανιών.

Με ηλεκτρονικό τρόπο μπορεί κάποιος δίνοντας τα στοιχεία του πλοίου του να υπολογίσει βέλτιστες διαδρομές σε διαφορετικούς προορισμούς.

4.7.2.4 Υπολογισμός ταξιδιού (ανενεργό).

Αν ο πλοιοκτήτης προσδώσει ένα φορτίο, που πιθανόν να τον ενδιαφέρει, θα μπορεί να υπολογίσει με αυτόματο τρόπο το ναύλο που θα καλύπτει ακριβώς τα έξοδα του (Break-even).

4.8 CHARTERING SOLUTIONS

4.8.1 Εισαγωγή

Το Fixture 3.0 της Chartering Solutions είναι ένα σύστημα για διαδικτυακές Ναυλώσεις δεξαμενόπλοιων. Επιτρέπει σε μικρό χρονικό διάστημα, να επιτευχθεί μία Ναύλωση. Υποστηρίζει τους Μεσίτες, και με αυτόματο τρόπο παράγει τα απαιτούμενα έγγραφα παρακολούθησης του Ναυλοσύμφωνου, καθώς και το ίδιο το Ναυλοσύμφωνο. Οι διαπραγματεύσεις μπορούν να γίνουν είτε απευθείας μεταξύ Ναυλωτή και Πλοιοκτήτη, είτε μέσω Μεσιτών. Τα έσοδα της εταιρείας προκύπτουν

μόνο από τις προμήθειες πάνω στις συναλλαγές, καθώς δε χρεώνουν κόστος εγγραφής ή άλλα κόστη χρήσης.

4.8.2 Υπηρεσίες

4.8.2.1 Λίστα διαθέσιμων πλοίων

Σύμφωνα με τη βούληση των πλοιοκτητών εμφανίζονται στο site οι θέσεις και οι προδιαγραφές των διαθέσιμων πλοίων τους. Με τη βοήθεια αλγορίθμων το σύστημα γεννά τις πιθανές διαθεσιμότητες σε επόμενα λιμάνια.

4.8.2.2 Λίστα φορτίων:

Σύμφωνα με τη βούληση των Ναυλωτών, εμφανίζονται τα φορτία τους. Βέβαια, επιτρέπεται στο Ναυλωτή να αποκαλύψει επιλεκτικά τα φορτία του, καθώς και με μια γρήγορη ματιά να ελέγξει τα φορτία του.

4.8.2.3 Λίστα ολοκληρωμένων Συναλλαγών (Fixtures)

Η βάση δεδομένων των fixtures «χτίζεται» αυτόματα, καθώς αυτές πραγματοποιούνται. Η εμπιστευτικότητα και η αξιοπιστία των δεδομένων είναι πρωταρχικές αρχές της εταιρείας.

4.8.2.4 Διαπραγματεύσεις Ναυλώσεων:

- Πολλαπλές Διαπραγματεύσεις.
- Φύλλα εργασίας όπως τα ήδη χρησιμοποιούμενα στην αγορά.
- Φόρμες Ναυλοσύμφωνων όπως οι ήδη χρησιμοποιούμενες στην αγορά, όπως ASBATankvoy, κλπ.
- Οι παλιές διαπραγματεύσεις μπορούν να ξαναχρησιμοποιηθούν ως πρότυπα.

4.8.2.5 Μετασυναλλακτική Αλληλογραφία (Post-Fixture):

- Με αυτόματο τρόπο αναπαράγονται περιλήψεις και ναυλοσύμφωνα. Γενικά, όλα τα απαραίτητα έγγραφα παρακολούθησης της μετασυναλλακτικής αλληλογραφίας είναι εύκολα αναπαραγόμενα.
- Το σύστημα είναι συμβατό με άλλα συστήματα ηλεκτρονικής παρακολούθησης της μετασυναλλακτικής αλληλογραφίας.

4.8.3 Υποστήριξη

Η Chartering Solutions είναι ανεξάρτητη, ιδιόκτητη και χρηματοδοτούμενη με δικούς της πόρους. Δεν έχει «συμμάχησει», σύμφωνα με τα λεγόμενά τους, με κανένα Μεσίτη, Ναυλωτή, ή Πλοιοκτήτη, καθώς πρεσβεύει την ανεξαρτησία και την αντικειμενικότητα.

4.8.4 Τεχνολογία

Έχουν την δική τους ομάδα ανάπτυξης Λογισμικού, η οποία χρησιμοποιεί παρόμοια εργαλεία με αυτά που χρησιμοποίησε κατά την παραγωγή τραπεζικού λογισμικού για την IBM.

Η χρήση δεν απαιτεί καμία ιδιαίτερη τεχνολογική υποδομή από το χρήστη. Αρκεί ο τελευταίος να μπει στο site της εταιρείας.

4.8.5 Ανάλυση

Το βασικό πλεονέκτημα της εφαρμογής είναι η συγκέντρωση πολλής και πολυσχιδούς πληροφόρησης σε ένα διαδικτυακό τόπο, με μεγάλη προσβασιμότητα και ευχέρεια στη διαχείριση και εκμετάλλευση.

Επιπλέον, είναι δυνατές οι ανώνυμες αναζητήσεις φορτίων ή πλοίων. Ακόμη, το συγκεκριμένο site υποστηρίζει τη δυνατότητα προσαρμογής στις συγκεκριμένες ανάγκες του πελάτη.

4.9 NETSHIPBROKERS

4.9.1 Εισαγωγή

Πρόκειται για ένα από τα πρώτα sites, που δραστηριοποιήθηκε στο χώρο του e-chartering. Πραγματοποιεί ένα σαφή διαχωρισμό μεταξύ των μελών του EXCLUSIVE AREA και του PUBLIC AREA, καθώς οι προσφερόμενες υπηρεσίες, όπως θα φανεί παρακάτω, διαφοροποιούνται. Είναι σημαντικό ότι γίνεται απλά η πρώτη επαφή μέσω του site, και όχι η διαπραγμάτευση ή το κλείσιμο της συμφωνίας. Τα έσοδα της εταιρείας βασίζονται στο κόστος συνδρομής είτε στην Public Area, είτε στην Exclusive, είτε και στις δύο. Σημαντικό να αναφερθεί είναι το γεγονός ότι υπάρχει στρατηγική συνεργασία με τη βάση δεδομένων πλοίων Fairplay's.

4.9.2 Υπηρεσίες

Όσον αφορά την Exclusive Area, αυτή περιλαμβάνει τις ακόλουθες υπηρεσίες e-chartering, επικοινωνίας, ολοκληρωμένης μετά-συναλλακτικής αλληλογραφίας και παρακολούθησης ταξιδιού:

- Λίστες με φορτία, θέσεις πλοίων και αντιστοίχιση με αυτόματο τρόπο.
- Σκιαγράφηση εταιρειών και πλήρη στοιχεία επικοινωνίας.
- Υπολογισμός ταξιδιού σε πραγματικό χρόνο με βάση μία πληθώρα λιμανιών και πινάκων αποστάσεων.
- Ηλεκτρονικές διαπραγματεύσεις, που οδηγούν σε συναλλαγή.
- Ολοκληρωμένη διαχείριση σημάτων και ασφαλής επικοινωνία.
- Αναφορές κλεισίματος σε πραγματικό χρόνο.
- Παρακολούθηση των κινήσεων του πλοίου.
- Διαχείριση φορτίου σε πραγματικό χρόνο.
- Διαχείριση προμηθειών και ανεφοδιασμού σε πραγματικό χρόνο.

- Διαδικασία προσλήψεων on-line.

Από την άλλη, στην Public Area οι παρεχόμενες υπηρεσίες έχουν ως εξής:

- Πληροφόρηση πάνω σε φορτία/ πλοία που δημοσιεύονται στην περιοχή αυτή.
- Αυτόματη αντιστοίχιση και ειδοποίηση.
- Προσδιορισμός ειδικών προτιμήσεων και άμεση ενημέρωση.

4.9.3 Ανάλυση

Τα μέλη της Exclusive Area επιλέγονται με ιδιαίτερα αυστηρό τρόπο. Μία από τις βασικές διαδικασίες περιλαμβάνει έγκριση από τα ήδη υπάρχοντα μέλη τόσο του προφίλ της εταιρίας, όσο και της αγοράς στην οποία θέλει να δραστηριοποιηθεί. Εφαρμόζονται αυστηροί κανόνες, σύμφωνα με τους οποίους γίνονται οι καταχωρήσεις και διαχειρίζονται. Βέβαια, η πληροφόρηση που «κυκλοφορεί» στην περιοχή αυτή δεν εμφανίζεται χωρίς σχετική άδεια στην Public Area. Αφού γίνουν οι πρώτες επαφές, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να διαπραγματευτούν είτε on-line, είτε με τον παραδοσιακό τρόπο.

Η εταιρεία δεν παίρνει προμήθεια από τις ηλεκτρονικές ναυλώσεις.

4.10 SHIP-SEARCH

4.10.1 Εισαγωγή:

Πρόκειται για ένα διαδικτυακό τόπο που παρέχει ευρεία πληροφόρηση για τη διαθεσιμότητα φορτίων και πλοίων και προετοιμάζει την διαδικασία υπογραφής των σχετικών ναυλοσύμφωνων. Δεν κοστίζει η εγγραφή και δεν υπάρχουν κόστη χρήσης του Site. Δε χρεώνονται προμήθειες. Μέσω του διαδικτυακού αυτού τόπου μπορεί κάποιος να πληροφορηθεί για τις τελευταίες εξελίξεις στο χώρο της Ναυτιλίας, ενώ συμμετοχή στο Site ως μέλος επιτρέπει δωρεάν είσοδο σε άλλα σημαντικά Sites πληροφόρησης. Τέλος, υπάρχει πλήρης κάλυψη της αγοράς για Πλοιοκτήτες, στελέχη, μεσάζοντες, Μεσίτες, κατασκευαστές πλοίων, Ναυλωτές, ασφαλιστές και μεσάζοντες ανεφοδιασμού.

4.10.2 Υπηρεσίες

Ως μέλος έχει κάποιος τις παρακάτω δυνατότητες:

- Να κυκλοφορήσει στο site απαιτήσεις, διαθεσιμότητες και φορτία μέσω e-mail στην προσωπική του λίστα πελατών, η οποία έχει δημιουργηθεί στη διαδικτυακή περιοχή του λογαριασμού του. Μπορεί να επλέξει ποιος μπορεί να λάβει τις πιο ευαίσθητες πληροφορίες, που σχετίζονται με το μέλος.
- Οι φόρμες θα γεμίσουν αυτόματα με τις λεπτομέρειες από την ορισμένη βάση δεδομένων των πλοίων.
- Πληροφόρηση σχετικά με υπηρεσίες (ασφάλισης, μεσαζόντων, ανεφοδιασμού και άλλες) καθώς επίσης και επιπλέον πληροφόρηση για διάφορα πλοία.

4.10.3 Υποστήριξη

Η εταιρεία δηλώνει ανεξάρτητη από συμμετοχή ή έλεγχο οποιουδήποτε Ναυλωτή, Μεσίτη ή Πλοιοκτήτη.

4.10.4 Τεχνολογία

Χρησιμοποιείται πολυεπίπεδη ασφάλεια και τεχνολογία κρυπτογράφησης. Έτσι, κατά τα λεγόμενα της εταιρείας, η παρεχόμενη πληροφόρηση είναι απόλυτα ελεγχόμενη από το μέλος ως προς τη διανομή της.

4.10.5 Ανάλυση

Οι απαιτήσεις της Ναύλωσης, οι πωλήσεις πλοίων και φορτίων αντιστοιχίζονται με τις διαθεσιμότητες και τις δυνατότητες των πλοίων. Στη συνέχεια παρέχονται στον ενδιαφερόμενο τα απαραίτητα στοιχεία επαφής, ώστε να ολοκληρωθεί απευθείας η συναλλαγή. Εφόσον δεν υπάρξει άμεση αντιστοίχιση, το σύστημα συνεχίζει την αναζήτηση μόνο του και με ηλεκτρονική αλληλογραφία αυτόματα ενημερώνονται οι ενδιαφερόμενοι για τυχόν εύρεση αντιστοίχισης.

4.11 Άλλοι Διαδικτυακοί τόποι

Ακολουθεί μία λίστα με τους διαδικτυακούς τόπους που χρησιμοποιήθηκαν για την παρούσα εργασία και μία σύντομη περιγραφή - σχολιασμό τους. Είναι ενδιαφέρον να παρατηρήσει κάποιος πόσοι από αυτούς δε λειτουργούν. (Κατεκτίμηση, γιατί μπορεί να ήταν ανενεργοί το χρονικό διάστημα της έρευνας)

SITES

Www.asiaship.com	Singapore, Asia focus	Liner
Www.axsmarine.com	French charterer	
Www.balticexchange.com		Started online service in August 2001
Www.bunkerworld.com	e-chartering	Ενσωματώθηκε στην Oceanconnect
Www.cargobiz.com	Dry bulk and tanker	Closed according to Lloydslist
Www.cargoexchange.net	Singapore focus initially, and cargo/vessel matching	Closed
Www.cargonow.com	Sweden, started 1997	Γενικώς logistics. Closed
Www.cargosphere.com	Anonymous marketplace, land/	Γενικώς μεταφορές

	sea/ air	
Www.celarix.com	Shipping info management	Γενικός supply chain management
Www.charteringsolutions.com	A screen based trading system that enables tanker and dry bulk ship owners and charterers to conduct charter transactions on a worldwide basis.	
Www.chinsay.com	Software for Shipping and Internet providers	
Www.clickmarine.com	General chartering	Closed
Www.eraterequest.com		Closed
Www.eshipsbroker.com	Vessel/cargo matching	Not Ready
Www.eworldfreight.com		Closed
Www.eyefortransport.com	Transportation Portal	
Www.freight-on-line.com	Neutral quotes for shippers	Closed
Www.freightquote.com	Air and Land on-	

	line follow-up of cargoes	
www.Gtnexus.com	E-logistics	
Www.gocargo.com	e-chartering	Closed
Www.interbox.com	Empty container relocation/ shipping operations	
Www.intra.com	Liner	
Www.levelseas.com	e-procurement, e-brokering	
Www.logipolis.com	Neutral market for forwarders	
Www.marbid.com	Και e-chartering	Information site
Www.marine-net.com	Chartering, second-hand ship auctions	
Www.maritimeexchange.com	Cargo/vessel matching	
Www.netchartering.com		
Www.netshipbrokers.com	Cargo/vessel matching, revenues βασικά από τα subscription fees	
Www.networkchartering.com	Sophisticated software	Σε συνδυασμό με shipbrokerexchange.com

Www.oceanconnect.com	Bunkering & Chartering for dry cargoes market	bunkering και e-procurement. Ενσωμάτωση και την Bunkerworld
Www.onesea.com	e-procurement	
Www.oocl.com		
Www.pricecontainer.com	Logistics ASP for liner and breakbulk	
Www.schednet.com	Schedules and rates	
Www.sealogistics.com	Petroleum chartering exchange. Merged with Onesea Merged with Levelseas.	
Www.seavantage.com		Closed
Www.setfair.com	Και e-procurement	Closed according to lloydslist
Www.shipbrokerexchange.com	Sophisticated information and communications package which facilitates the exclusive exchange of data between owners, charterers and brokers	

Www.shipbrokering.com	Containers, roro, and bulk	
Www.shipbrokering.com	Cargo/vessel matching	
Www.shipdesk.com	Chartering tool for all in the industry	Closed according to Lloydslist
Www.shipIQ.com	e-chartering	
Www.shipops.com		
Www.shipping.net	Cargo/vessel matching	
Www.shipping-direct.com	e-chartering	
Www.shippingnet.net	Liner schedules	
Www.shippingonthenet.com		
Www.ship-search.com	Free e-chartering	
Www.smartbunkers.com	e-chartering	Closed in August, according to Lloydslist
Www.tankerIMX.com	e-chartering for oil.	Strategic software
Www.tradecompass.com	Schedules, rate matching	
Www.tradiant.com	Neutral marketplace for global intermodal	

	logistics	
Www.worldfixture.com		
Www.wsdonline.com		

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

5 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

5.1 Εισαγωγή

Να κατασκευάσει κάποιος ένα αξιόπιστο και σταθερό σύστημα είναι ο στόχος πολλών, αυτοί όμως που πραγματικά το πετυχαίνουν έχουν αναμφισβήτητα το πλεονέκτημα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το συμπληρωματικό εργαλείο του LSX, το LSOps της Levelseas. Στον αντίποδα η AXS Marine, αφού πέτυχε να δημιουργήσει ένα αξιόπιστο εργαλείο για dry-cargo carriers chartering, αποδείχτηκε αποτελεσματική και στο tanker chartering. Στόχος τους η σταδιακή επέκταση σε λειτουργίες συναλλαγών και διαπραγματεύσεων.

Πέραν των δύο βασικών ανταγωνιστών εργαλείο όπως το Tanker IMX, το DryBulk IMX, sites όπως το ShipIQ, το Shipping-Direct, shipbrokering, Netshipbrokering, αλλά και το Baltic Exchange αγωνίζονται να κρατήσουν τον πήχη ψηλά και να αποδείξουν ότι μπορούν να προσφέρουν προστιθέμενη αξία στους χρήστες τους. Μοιάζει όμως ότι έχουν πολύ δρόμο, αν τελικά τα καταφέρουν, μέχρι να πραγματοποιήσουν e-συναλλαγές και να κερδίσουν χρήματα από αυτό.

Στο χώρο του e-chartering, ακριβώς επειδή σχεδόν κανένα site δεν πετυχαίνει ικανό αριθμό ετήσιων συναλλαγών ο ετήσιος τζίρος είναι ιδιαίτερα χαμηλός και προκύπτει κυρίως από τις υπηρεσίες ships voyage management και operations. Συνδέεται δηλαδή πολύ περισσότερο με e-procurement. Τέτοια site, και μάλιστα τα πολύ επιτυχημένα, έχουν προσεγγίσει την τάξη των χιλίων (1000) δημοπρασιών σε ετήσια βάση.

Πέρα από τα παραπάνω, που περιγράφουν σε γενικές γραμμές το μέτρο της επιτυχίας του e-chartering μέχρι τώρα, αξίζει να εμβαθύνουμε σε επιμέρους κρίσιμους τομείς του κλάδου των Ηλεκτρονικών Ναυλώσεων. Έτσι, θα γίνουν κατανοητές οι προβλέψεις, όπως αυτές παρουσιάζονται στην τελευταία υποενότητα.

5.2 Λογισμικό

5.2.1 Make or Buy Decisions

Σε κάθε επιχείρηση, που δραστηριοποιείται στο χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου, το λογισμικό αποτελεί ένα από τα πλέον βασικά μελήματα των διοικούντων. Γιαυτό οι αποφάσεις επένδυσης σε τεχνογνωσία, ειδικούς και υποδομές έχουν πολύ μεγάλη σημασία. Στον εξειδικευμένο χώρο του e-chartering, πολλοί υποστηρίζουν ότι οι ηγέτες της αγοράς οφείλουν να δημιουργούν μόνοι τους το λογισμικό των εφαρμογών τους, καθώς η ανάπτυξη του προϋποθέτει βαθιά τεχνική γνώση πρώτα απ' όλα των ιδιαιτεροτήτων του χώρου των ναυλώσεων. Παρόλα αυτά, ο μεγαλύτερος ίσως παίκτης "e-chartering", η Levelseas, πρόσφατα αγόρασε μια έτοιμη εφαρμογή software από μία σαφώς μικρότερη εταιρεία, την Heidenreich Marine. Η κίνηση αυτή έδωσε λαβή για ποικίλα σχόλια αφού ένας από τους θεωρούμενους κολοσσούς του χώρου με πολλούς μήνες ανάπτυξης τεχνολογίας στο ενεργητικό της, στηρίχτηκε τελικά σε μία μικρή ανεξάρτητη εταιρεία λογισμικού. Καταδεικνύει όμως σαφώς και αυτό θα κρατήσουμε ως συμπέρασμα, τη δυσκολία να ολοκληρωθεί το έργο μίας αποτελεσματικής και αποδεκτής από τους χρήστες ηλεκτρονικής πλατφόρμας και τη σχετική αναγκαιότητα να καταλήγει κάποιος σε έτοιμες/ αξιόλογες λύσεις για να προλάβει τον ανταγωνισμό στο χώρο αυτό.

Αρκεί να συμπληρωθεί ότι ο βασικός ανταγωνιστής της Levelseas, η AXS Marine έχει ενσωματώσει τη δυνατότητα ερωτηματολογίου (questionnaire functionality) εδώ και καιρό στην αντίστοιχη εφαρμογή της.

Αποτελεί λοιπόν στρατηγικό πλεονέκτημα των ηγετών του e-chartering, Levelseas και AXS Marine, η βελτιστοποίηση του λογισμικού τους, είτε συνάπτοντας στρατηγικές συμμαχίες με τις εμπειρότερες και κατά τεκμήριο πλέον καταξιωμένες εταιρείες του χώρου ανάπτυξης λογισμικού, είτε με πρόσληψη στελεχών IT που θεωρούνται «γκουρού» στο αντικείμενο τους.

5.2.2 Ανεξάρτητοι Software Developers

Η διείσδυση της νέας τεχνολογίας στη Ναυτιλία γίνεται με πολύ πιο αργά, διστακτικά βήματα από τις άλλες βιομηχανίες. Υπάρχουν όμως πρωτοβουλίες που

ξεκαθαρίζουν το τοπίο και δίνουν ξεχωριστή ώθηση στο χώρο. Μία από αυτές είναι το Fleet Service της Inmarsat (εταιρεία παραγωγής software), πακέτο, το οποίο ανάμεσα σε άλλα επιτρέπει τη διαδικτυακή επικοινωνία σε πλοία και τη μεταφορά μεγάλων αρχείων. Πιστεύεται έτσι ότι εργασίες που παραδοσιακά γίνονται στο γραφείο, θα πραγματοποιούνται επί πλοίου. Επιπλέον, δίνεται η δυνατότητα πιο ολοκληρωμένης και αποτελεσματικής επικοινωνίας πλοίου και γραφείου.

Κατά προέκταση μέρος του όγκου εργασιών του chartering/ e-chartering είναι δυνατόν με αυτοματοποιημένο τρόπο και σε πραγματικό χρόνο να ενσωματωθεί στο Σύστημα. Οι προμηθευτές δορυφορικών υπηρεσιών (Satellite Service Providers) χρησιμοποιούν κατά κόρον το Inmarsat B ή το Mini-M βελτιστοποιημένα για χαμηλόκοστη επικοινωνία με υψηλής ποιότητας συμπίεση και αμφίδρομη μεταφορά δεδομένων σε ένα προϊόν.

Στο βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, τέτοια προϊόντα απλώς δίνουν ευκολία και όχι άμεση μείωση κόστους. Σε μακροπρόθεσμο όμως ορίζοντα η προοπτική είναι πιο αισιόδοξη. Γενικώς, οι τρέχουσες εξελίξεις προδικάζουν ότι πιθανότατα στα αμέσως επόμενα χρόνια η «δορυφορική» σύνδεση με το διαδίκτυο και τα εξειδικευμένα εργαλεία λογισμικού θα δώσουν μία νέα προοπτική στο e-procurement, e-bunkering & e-chartering. Επιπλέον, μπορεί κανείς να συμπεράνει ότι οι πιο ευέλικτοι παροχείς υπηρεσιών διαφοροποιούν ανάλογα με τον πελάτη την εμπλοκή του με τη νέα τεχνολογία.

Άλλο χαρακτηριστικό παράδειγμα ανεξάρτητης μικρής εταιρίας είναι αυτό της Chinsay. Δεν επιδιώκει να κατακτήσει το χώρο, απλά να τον συμπληρώσει. Έτσι, ανέπτυξε ένα προϊόν, το Recap Manager, με το οποίο βελτιστοποιούνται οι «γραφειοκρατικές» διαδικασίες και ο σχετικός χάρτινος όγκος ελαχιστοποιείται. Καταδεικνύεται έτσι ότι ίσως είναι πιο εφικτός στόχος, για το χώρο των e-ναυλωτών, η κερδοφορία των μικρομεσαίων παικτών, που αναπτύσσουν Software. Άλλο χαρακτηριστικό συμπέρασμα είναι το ότι η εν λόγω εταιρεία ενέταξε στη δύναμή της ένα πρώην στέλεχος μεγάλης και ελπιδοφόρας αρχικά, χρεοκοπημένης τελικά, e-chartering εταιρείας, της Shipdesk. Τέλος, η εταιρία υπέγραψε ένα συμφωνητικό με την Association of Ship Brokers and Agents (ASBA), σύμφωνα με το οποίο έχει το δικαίωμα της χρήσης του ναυλοσύμφωνου του οργανισμού (TankVoy).

5.3 Δυνατότητα Επιβίωσης

Υπάρχει μεγάλος σκεπτικισμός απέναντι στα .coms του shipping από τον τύπο, με αποτέλεσμα πολύ συχνά αξιόλογες προσπάθειες να δέχονται ιδιαίτερα αρνητική κριτική και να στιγματίζεται η εικόνα τους. Γενικά, υπάρχει αρνητισμός στη ναυτιλία, αφού πρόκειται για χώρο ο οποίος παραδοσιακά δεν έχει ενσωματώσει τις νέες τεχνολογίες στις διαδικασίες του.

Εταιρείες όπως η CargoBiz, η EnronOnline, η Smartbullers, η Gocargo, η Sealogistics και η OneSea δεν ανταποκρίθηκαν στις αρχικές προσδοκίες, με αποτέλεσμα είτε να απορροφηθούν, είτε να επιστρέψουν στις παραδοσιακές εργασίες τους, εφόσον αυτό ήταν δυνατό, είτε να κλείσουν.

Ως συμπέρασμα θα πρέπει ανάμεσα σε άλλα να βγει ότι στον ιδιαίτερα ανταγωνιστικό αυτό χώρο, με τα ισχυρά κατεστημένα και τους «παραδοσιακούς» παίκτες δεν ευδοκιμούν λογισμικά εξεζητημένα, για την εκμάθηση των οποίων οι μελλοντικοί χρήστες πρέπει να καταναλώσουν σημαντικό αριθμό ωρών. Άλλωστε και στο e-procurement έχουν σημειωθεί μεγάλες αποτυχίες, είτε λόγω έλλειψης backing, είτε λόγω έλλειψης τεχνολογικού υποβάθρου, είτε πελατών, είτε οικονομικής στήριξης.

Στην αγορά των Tankers είναι δύσκολο να πετύχει το e-chartering. Οι εμπιστευτικές πληροφορίες και η φυσική δικτύωση είναι αυτά που έχουν σημασία. Τα Sites αντιμετωπίζουν πρόβλημα καθυστέρησης ενημέρωσης με αποτέλεσμα πληροφορία που πρέπει να αξιοποιηθεί άμεσα, να καταχωρείται σχεδόν αφού έχει ήδη αξιοποιηθεί από κάποιον. Στο dry-cargo, όπου το vessel/ cargo matching είναι λίγο πιο σύνθετο, έχει περισσότερα περιθώρια επιτυχίας. Και πάλι όμως, και εκεί το e-chartering δεν έχει φέρει ακόμα το προσδοκώμενο value addition στο χρήστη. Δεν έχει καταφέρει δηλαδή να του προσφέρει εγκυρότερη, περισσότερη και αμεσότερη πληροφόρηση σε σχέση με αυτήν που θα έπαιρνε με τις παραδοσιακές μεθόδους.

Ακόμα, τα υπάρχοντα sites είναι σε κάποιο βαθμό δύσχρηστα, με ελλιπές software και ακόμα δεν έχουν πετύχει να προσφέρουν οικονομία χρόνου και κόστους. Ο λόγος είναι ξεκάθαρος. Απαιτείται η ευρεία διάδοση της ηλεκτρονικής σύναψης ναυλοσύμφωνων, ώστε να συγκεντρωθεί μία κρίσιμη ποσότητα συναλλαγών, μέσα

από τις οποίες το σύστημα θα οδηγηθεί σε βελτιστοποίηση. Ακριβώς σε αυτό το χρονικό διάστημα, το διάστημα δηλαδή από την ενεργοποίηση μέχρι την καθιέρωση, ο ρόλος των backers είναι ο πλέον σημαντικός.

Όπως αναφέρθηκε και αλλού, αυτά είναι τα sites που στρατηγικά οριοθέτησαν ξεκάθαρα από την αρχή τους βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους τους και επικέντρωσαν το ενδιαφέρον τους σε συγκεκριμένους τομείς, όπου είχαν στρατηγικό πλεονέκτημα, είτε λόγω της ιδιαίτερης στελέχωσής τους, είτε λόγω του εξειδικευμένου τους software, είτε λόγω της χρονικής συγκυρίας, στην οποία "κινήγησαν" την συγκεκριμένη αγορά.

Σε γενικές γραμμές θα πρέπει να σημειωθεί ότι εκτός από τα e-chartering sites, των οποίων η πορεία, όσον αφορά την κερδοφορία τους, εξηγήθηκε παραπάνω, τα υπόλοιπα e-bunkering, info-sites κλπ. έχουν διαγράψει ανοδική πορεία τα τελευταία δύο χρόνια, με αποτέλεσμα το 2001 να χάνουν σαφώς λιγότερο από ότι παλιότερα. Βέβαια, όπως φάνηκε και από την ανάλυση των επιμέρους sites, που προηγήθηκε σε άλλο μέρος της εργασίας αυτής, η γενική εικόνα δείχνει πολλά sites να έχουν κλείσει, άλλα να έχουν συρρικνωθεί, όσον αφορά τον κύκλο εργασιών τους, και τα πραγματικά «καλύτερα» να έχουν καρπωθεί αυτές τις ανακατατάξεις, να έχουν διεισδύσει στην αγορά σε βάθος και σταδιακά να τείνουν στην κερδοφορία, ή και να την έχουν κατακτήσει ακόμα.

5.4 Η Σχέση των Μεσιτών με το e-chartering

Το 2001 ξεκαθάρισε σε μεγάλο βαθμό το τοπίο, όσον αφορά τους ισχυρούς και τους λιγότερο ισχυρούς στην αρένα του e-chartering. Πολλές ήταν οι πρωτοβουλίες και οι νέες επιχειρηματικές προτάσεις που ξεκίνησαν ελπιδοφόρα, στην πορεία όμως κατέρρευσαν. Θα μπορούσε λοιπόν κανείς να ισχυριστεί ότι το πέρας της χρονιάς αυτής, και γενικότερα το παρόν στάδιο της εφαρμογής του internet στο chartering, βρίσκει τους μεσάζοντες του χώρου, brokers, να στέκουν πολύ γερά στα πόδια τους. Μάλιστα, οι νέες τάσεις δείχνουν τα sites να επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους και να προσαρμόζονται προς τους ίδιους τους brokers.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το Baltic Exchange, το οποίο ενώ έβαλε τις βάσεις για παροχή on-line υπηρεσιών, τελικά έχει αναβάλει επαόριστω την

υπηρεσία κλεισίματος πλοίων με ηλεκτρονικό τρόπο. Επιπλέον, το Baltic Exchange, όπως και αρκετά ακόμα sites επικεντρώνονται πλέον στην ανάπτυξη λογισμικού υποβοηθητικού στο έργο των Brokers. Χαρακτηριστική είναι η αντίστοιχη στροφή εταιρειών ανάπτυξης software όπως η Dataworks και η Chinsay.

Είναι φανερό ότι μετά τις σημαντικές ανακατατάξεις που σημειώθηκαν το 2001 οι παίκτες στο χώρο του e-chartering έχουν διαφοροποιηθεί. Σε γενικές γραμμές θα μπορούσε να πει κάποιος ότι έχουμε από τη μία τους brokers και τη σημαντική βοήθεια που τους παρέχεται από τα διάφορα e-εργαλεία που έχουν προκύψει, και από την άλλη τους e-charterers εκείνους, που νιώθουν ακόμα αρκετά «δυνατοί» ώστε να συνεχίσουν τη «μάχη» της ηλεκτρονικής ναύλωσης πλοίων. Η υψηλή τεχνολογία αποτελεί το βασικότερο μέσο με τη βοήθεια του οποίου οι βασικοί ανταγωνιστές (π.χ. Levelseas, AXS Marine) επιδιώκουν τη διείσδυση στην αγορά.

Επιπλέον, μεγάλο μερίδιο στη δεδομένη διείσδυση πλέον των εταιριών στην αγορά αποτελεί η πεποίθηση την οποία ανέκαθεν είχαν ότι φτιάχνουν εργαλεία υποστήριξης και όχι εξαφάνισης των ship-brokers. Είναι χαρακτηριστικό ότι η Chinsay υποστηρίζεται από πληθώρα διαφορετικών εταιρειών, εκ των οποίων οι brokers δε διστάζουν να χρησιμοποιήσουν οι ίδιοι το προϊόν της για τις ανάγκες τους.

Φυσικά, δεν είναι όλοι οι brokers που συμμερίζονται τις παραπάνω απόψεις. Υπάρχουν πολλοί, οι οποίοι οδηγούμενοι από το ένστικτο της αυτοσυντήρησης αντιτίθενται σθεναρά στη νέα πραγματικότητα, αποτυγχάνοντας να συνειδητοποιήσουν τη δυναμική της εφαρμογής της νέας τεχνολογίας στο chartering.

Θεωρούν ότι sites που συντελούν στο e-chartering είναι "αντίπαλοι" τους και επιδιώκουν να τους υποκαταστήσουν.

Η γνώμη του γράφοντος, είναι ότι σε μερικό βαθμό έχουν δίκιο. Οι πρώτοι που θα καρπωθούν από το e-commerce γενικώς είναι οι πωλητές και οι αγοραστές, είτε πρόκειται για προϊόντα, είτε για υπηρεσίες. Τελευταίοι έρχονται οι κάθε λογής ενδιάμεσοι. Ειδικότερα στη Ναυτιλία και στο chartering, όπου ενδιάμεσος είναι οι brokers, πράγματι οι τελευταίοι αντιμετωπίζουν έναν κίνδυνο. Ο κίνδυνος αυτός έχει όμως διαβαθμίσεις. Είναι σαφώς μεγαλύτερος όταν πρόκειται για μικρούς brokers, εκτός εάν πρόκειται για ιδιαίτερα εξειδικευμένους σε αγορές για τις οποίες η

πληροφόρηση περνά αποκλειστικά μέσα από εκείνους, ενώ μετριάζεται όταν αναφερόμαστε στους ηγέτες της αγοράς. Οι τελευταίοι, τουναντίον, έχουν την ευκαιρία να μειώσουν τους brokers με τους οποίους χρειάζεται να συνεργαστούν για να επιτύχουν μία συμφωνία, καθώς μία σημαντική βολιδοσκόπηση των διαθέσιμων φορτίων και πλοίων θα γίνεται μέσα από το επιτυχημένο site e-chartering με το οποίο θα συνεργάζονται. Επιπλέον, μεγάλο κομμάτι της ανταλλαγής εγγράφων και της υποβοηθητικής αλληλογραφίας θα γίνεται σαφώς πιο αποτελεσματικά και οικονομικά μέσα από το site.

5.5 Υποστήριξη

5.5.1 Κίνητρα για τον Backer

Γιατί όμως να υποστηρίξει κάποια εταιρία μία πρωτοβουλία e-chartering; Σε μεγάλο βαθμό έχει να κάνει με το κατά πόσο ο backer, οικονομικός και όχι μόνο υποστηρικτής του εγχειρήματος, ενστερνίζεται τη νέα ιδέα, τη νέα τάση προς το ηλεκτρονικό επιχειρείν. Εφόσον την ενστερνίζεται, τότε εξετάζει τα πιθανά site και συνήθως εισχωρεί σε εκείνο που θα συγκεντρώνει τις μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας.

Γιατί όμως να διαφοροποιήσει τη μέθοδο με την οποία πραγματοποιεί τις καθημερινές του δραστηριότητες; Κατά την άποψη μεγάλων brokers για να δείξει προς τους πελάτες του αφοσίωση στις νέες τάσεις και ικανότητα αφομοίωσης των νέων πρακτικών.

Ο σύγχρονος broker αλλά και ship-owner πρέπει να μπορεί να πείσει τον charterer ή άλλους ship-owners ότι είναι σε θέση να αξιοποιήσει τις νέες ευκαιρίες, που προσφέρει το διαδίκτυο, με σκοπό την προσφορά αποτελεσματικότερων και οικονομικότερων υπηρεσιών προς τον πελάτη. Ας μην ξεχνάμε ότι το chartering πολλές φορές αφορά τρεις και τέσσερις ενδιάμεσους ενώ με τη βοήθεια ενός site μπορεί να απαιτείται από ένας έως κανένας.

Ένας ακόμη βασικός λόγος συμμετοχής σε ένα site είναι ο οικονομικός. Είναι όμως παραδεκτό ότι ο ετήσιος τζίρος και μάλιστα ο προβλεπόμενος αφού ακόμα δεν έχουν γίνει μαζικές συναλλαγές, είναι ιδιαίτερα περιορισμένος.

Τέλος, μπορεί να ισχυριστεί κάποιος ότι είναι Backer, ακόμη και να επενδύσει κάποια μικροποσά, ώστε στην περίπτωση που θα ευδοκιμήσει η προσπάθεια να συμμετάσχει ενεργά. Αυτό δε σημαίνει απαραίτητα ότι είναι υπέρ της νέας ιδέας, ή ότι τη θεωρεί βιώσιμη.

5.5.2 Κριτήρια Επιλογής

Τα κριτήρια που καθορίζουν την επιλογή είναι:

- Το ισχυρό management. Η διοικούσα ομάδα μιας επιχείρησης ηλεκτρονικού εμπορίου στο χώρο του chartering δεν είναι δυνατόν να στελεχώνεται από ανθρώπους έξω από το χώρο της ναυτιλίας. Απαιτείται βαθιά γνώση της αγοράς και του χώρου γενικότερα.
- ο κίνδυνος σε σχέση με το μέγεθος της επένδυσης,
- το πιθανό οικονομικό όφελος,
- ο χρονικός προγραμματισμός του εγχειρήματος, και
- η ύπαρξη ή όχι ήδη διαμορφωμένου software ή εναλλακτικά ο ορίζοντας υλοποίησής του.

Το τεχνολογικό υπόβαθρο στα δίκτυα και τους υπολογιστές είναι μεν σημαντικό, χωρίς όμως τις εμπειρίες μέσα από το χώρο της ναυτιλίας είναι αναποτελεσματικό.

Όσον αφορά την οικονομική συμμετοχή και το σχετικό ρίσκο, από τη φύση του δεν είναι ιδιαίτερα υψηλό, αφού τα επενδύσιμα ποσά που αντιστοιχούν σε κάθε επενδυτή είναι περιορισμένα, ακριβώς για να είναι περιορισμένη η δύναμη καθενός από τους υποστηρικτές της επιχείρησης. Είναι προφανές από την άλλη ότι όσο μικρό και να είναι το επενδύσιμο ποσό, κανείς δεν το τοποθετεί για να το χάσει. Τονίζεται λοιπόν και πάλι η τεράστια σημασία στη βαθιά πίστη ότι η συγκεκριμένη εταιρία θα ξεχωρίσει από τις υπόλοιπες και θα επιτύχει σημαντικό αριθμό συναλλαγών.

5.5.3 Οφέλη για τον e-Charterer

Η Levelseas έγινε ο μεγαλύτερος παίκτης στο χώρο του e-chartering με σταδιακές συγχωνεύσεις με άλλα site, με στρατηγικές συνεργασίες με σημαντικούς Software Providers, αλλά και με στρατηγικές συμμαχίες με πελάτες. Μία από τις τελευταίες είναι η περίπτωση της BHP Billiton. Η τελευταία ενημέρωσε τους πλοιοκτήτες, operators, ναυλωτές και brokers με τους οποίους συνεργάζεται ότι όλες οι παραγγελίες και οι θέσεις τις θα ανακοινώνονται μέσω της Levelseas από τις αρχές του Δεκεμβρίου 2001. Επιπλέον, ανακοίνωσε ότι από τον Ιανουάριο 2002 όλες οι απαντήσεις θα πρέπει να δίνονται μέσω του ίδιου συστήματος. Αυτά, όσον αφορά τις BHP Billiton Marketing και BHP Freight Trading. Βέβαια, με πρωτοβουλίες όπως η ανωτέρω, η εταιρεία δείχνει να προσεταιρίζεται περισσότερο τους Charterers. Σε αυτή τη θέση η Levelseas απαντά ότι είναι site που σχετίζονται και με τους πλοιοκτήτες, όπως δείχνει και η εξαγορά της Sealogistics (site το οποίο στο παρελθόν βρισκόταν κοντύτερα στους πλοιοκτήτες).

Ακόμα, η Levelseas πραγματοποιεί on-line fixtures για πολλούς από τους βασικούς υποστηρικτές της στο χώρο του Coal Cargo (Cargill, Glencore), υπάρχει όμως ακόμη περιορισμένη αποτελεσματικότητα στα tankers. Πάντως το Δεκέμβριο του 2001 φάνηκαν ήδη τα πρώτα σημάδια ανόδου, αφού τα έσοδα από τις συναλλαγές ξεπέρασαν τις πληρωμές των subscriptions. Επιπλέον, οι Clarksons μοιάζει να πιστεύουν στην σταδιακή κερδοφορία της Levelseas.

Εξετάζοντας σε μεγαλύτερη λεπτομέρεια τη φύση της συμμετοχής, οι backers προσφέρουν:

- τεχνολογία, χάρη στη μακροχρόνια ενασχόληση με το χώρο της ναυτιλίας.
- δέσμευση, ότι εφόσον πραγματοποιήσουν συναλλαγές ηλεκτρονικού εμπορίου, θα τις πραγματοποιήσουν μέσα από το συγκεκριμένο site, και
- οικονομική υποστήριξη, που μπορεί να κυμαίνεται από 1% έως 5% του μετοχικού κεφαλαίου.

5.6 Τιμολογιακή Πολιτική

Όσον αφορά την τιμολογιακή πολιτική των e-chartering sites το transaction fee, όπου υπάρχει, γενικά κυμαίνεται μεταξύ 0,5% και 1% της αξίας του φορτίου, αρκετά μικρότερο δηλαδή από το 1,25%, που είναι το rate κάθε broker, ο οποίος εμπλέκεται σε μία συναλλαγή. Επίσης, revenues μπορούν να εισρεύσουν από το σταθερό ποσό εγγραφής που καταβάλλει ένας συνδρομητής ή/ και το αντίστοιχο ποσό για τη συνδρομή καταβλητό σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Η τιμολογιακή πολιτική διαφέρει πολύ λίγο από site σε site. Γενικά, υπάρχει κάποιον sign-up fee, κάποιο ετήσιο, ή μηνιαίο, membership fee και από εκεί κι έπειτα υπάρχουν τα fees των υπηρεσιών, όπως για παράδειγμα:

- auction site service modules
- operation site service modules
- chartering transaction

5.7 Προβλέψεις

5.7.1 Αλλαγή Νοοτροπίας

Ο βασικός τρόπος για να επιτευχθούν οι στόχοι μίας εταιρίας e-chartering είναι η προσήλωση στη συγκεκριμένη δραστηριότητα. «Focus», σύμφωνα με στέλεχος της Ναυτιλίας, είναι αυτό που διακρίνει τους managers ενός επιτυχημένου e-chartering site από εκείνους ενός όχι επιτυχημένου. Προσήλωση σε συγκεκριμένο μέρος της αγοράς για συγκεκριμένους λόγους και όχι υπερεκτίμηση των δυνατοτήτων και προσπάθεια κατάκτησης όλης της αγοράς από το ξεκίνημα. «Think big, act small, scale fast».

Το software, το εργαλείο δηλαδή πάνω στο οποίο θα χτιστεί η ψηφιακή πλατφόρμα πρέπει να είναι έτοιμο ή τουλάχιστον συγκεκριμένη και ορατή η ημερομηνία περάτωσής του.

Πρέπει να τονιστεί ότι δεν αρκεί κάτι από τα παραπάνω μόνο του για να στηρίξει την επιτυχία ενός site. Υπήρξαν site με άριστα software χωρίς όμως την

έμπειρη ομάδα, όπως και άλλα με τις κατάλληλες ιδέες και στελέχη χωρίς όμως έγκαιρα ολοκληρωμένο software. Και οι δύο περιπτώσεις ήταν αποτυχημένες.

Τα υπάρχοντα sites είναι σε κάποιο βαθμό δύσχρηστα, με ελλιπές software και ακόμα δεν έχουν πετύχει να προσφέρουν οικονομία χρόνου και κόστους. Ο λόγος ξεκάθαρος. Απαιτείται η ευρεία διάδοση της ηλεκτρονικής σύναψης ναυλοσύμφωνων, ώστε να συγκεντρωθεί μία κρίσιμη ποσότητα συναλλαγών, μέσα από τις οποίες το σύστημα θα οδηγηθεί σε βελτιστοποίηση. Ακριβώς σε αυτό το χρονικό διάστημα, το διάστημα δηλαδή από την ενεργοποίηση μέχρι την καθιέρωση, ο ρόλος των backers είναι ο πλέον σημαντικός. Κατά ορισμένους, μέσα στην επόμενη τριετία το e-chartering θα είναι αποτελεσματικό και κερδοφόρο.

5.7.2 Προστιθέμενη Αξία

Τα δυνάμει πλεονεκτήματα του e-chartering είναι τα έσοδα από τη χρήση του site, η δραστική μείωση του κόστους, η νέα επικοινωνιακή διεξοδος που προσφέρει και η καθαρότητα των συναλλαγών, αφού πλέον όλες οι διαδικασίες θα καταγράφονται και δε θα δίνεται το περιθώριο για συμφωνίες «κάτω από το τραπέζι». (Transparency).

Τα πραγματικά savings για μία ναυπλιακή εταιρία βρίσκονται στο μέρος της όλης διαδικασίας συμφωνίας ναύλου που αφορά τις διαδικασίες, (operations) Το «γραφειοκρατικό» αυτό μέρος έχει μεγάλα περιθώρια τυποποίησης, ώστε τα αντίστοιχα έγγραφα, η ανταλλαγή πληροφοριών, ο έλεγχος και ό,τι άλλο απαιτείται να πραγματοποιούνται σε πολύ λιγότερο χρόνο και με μικρότερη ενεργό απασχόληση στελεχιακού δυναμικού.

Τελειώνοντας, δεν είναι λίγοι αυτοί που πιστεύουν ότι τα διάφορα e-commerce sites της Ναυτιλίας θα προσθέτουν αξία στο ναυπλιακό επιχειρείν προσφέροντας off-line information στους χρήστες. Αντί δηλαδή να αξιοποιηθούν ως εργαλεία για την ηλεκτρονική συμφωνία Ναυλοσύμφωνων (Charter Parties), θα αξιοποιούνται ως πηγές πληροφόρησης, και μόνο, για τα διαθέσιμα φορτία και πλοία. Η επιτυχία τους τότε θα είναι αποκλειστικά συνάρτηση της εγκυρότητάς τους και της πληρότητας των παρεχομένων πληροφοριών.

5.7.3 Μελλοντική σχέση με του Μεσίτες

Πέρα λοιπόν από την εμβρυακή κατάσταση στην οποία βρίσκεται ακόμη και σήμερα το e-chartering, και όταν ακόμα θα βρίσκεται στην εξελιγμένη του μορφή δεν θα αντικαταστήσει τους ενδιάμεσους. Είναι βέβαιο ότι απαιτείται η εξειδικευμένη εμπειρία των brokers για την πραγματοποίηση των διαπραγματεύσεων. Οι προσωπικές επαφές, η βαθιά γνώση, η εμπειρία στο χειρισμό μιας πληθώρας ξεχωριστών περιπτώσεων είναι στοιχεία, τα οποία ένα site δεν μπορεί να ενσωματώσει. Πάνω απ' όλα δεν μπορεί όμως να ενσωματώσει το κύρος και την αξιοπιστία, που ψάχνει ο πελάτης σε έναν broker. Βέβαια, η αντίληψη αυτή δύναται να αλλάξει. Είναι αρκετά πιθανό τα λίγα πετυχημένα sites του χώρου, μέσα από την επιτυχή διεκπεραίωση πολλαπλών συμβάσεων να καθιερωθούν στις συνειδήσεις της νέας γενιάς πλοιοκτητών και charterers. Και τότε όμως, πάλι ο broker θα είναι απαραίτητος, ως έμπιστος consultant, που θα δώσει με την αξιοπιστία του το τελικό Ο.Κ. Άλλωστε, δεν είναι τυχαίο ότι όλα τα μεγάλα e-chartering sites έχουν συμμαχία και υποστήριξη από μεγάλους brokers.

5.7.4 Επίλογος

Σε γενικές λοιπόν γραμμές συμπεραίνει κάποιος ότι αφενός όλος ο «κόσμος» της Ναυτιλίας, συμπεριλαμβανομένων και των Brokers, στρέφει το βλέμμα του προς τις νέες τεχνολογίες υποστήριξης αποφάσεων, αφετέρου οι Brokers, όχι μόνο δε ζημιώνονται από αυτή τη μεταστροφή, αλλά κερδίζουν μέσα από την επαφή τους με τη νέα τεχνολογία, παρέχοντας πιο «ενημερωμένες» και σύγχρονες υπηρεσίες.

Είναι βέβαιο ότι όλοι οι εμπλεκόμενοι στο χώρο της Ναυτιλίας έχουν πολλά να κερδίσουν από site τα οποία σε πραγματικό χρόνο παρέχουν έγκυρη πληροφόρηση για την παγκόσμια διαθεσιμότητα φορτίων και πλοίων. Έπειτα από συνεντεύξεις με εκπροσώπους όλων των μερών καταλήξαμε στο συμπέρασμα ότι βέλτιστη κατάσταση αποτελεί η ύπαρξη ενός «μεγάλου» site με αξιόλογους backers από όλους τους χώρους. Με αυτόν τον τρόπο δε διαχέεται η πληροφόρηση και όλοι έχουν ένα κοινό σημείο αναφοράς. Δεν είναι απολύτως βέβαιο αν το site αυτό θα είναι κερδοσκοπικό ή όχι. Σίγουρο είναι ότι θα αποτελεί ιδιαίτερα χρήσιμο εργαλείο για μία πρώτη βολιδοσκόπηση της αγοράς. Από εκεί κι έπειτα οι εμπλεκόμενοι brokers, owners ή

charterers θα έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν την πληροφορία κατά βούληση, εξυπηρετώντας τα συμφέροντά τους. Σε πρώτη φάση δηλαδή, μία πλατφόρμα κοινή για όλους. Αφού θα αποκτήσει αξιοπιστία και προοπτική, τότε ίσως εξελιχτεί με σταδιακή εξειδίκευση ανάλογα με τις ανάγκες των συγκεκριμένων μεγάλων πελατών. Η δεύτερη αυτή φάση είναι πράγματι ακόμα μακριά.

Φαίνεται λοιπόν ότι οι βραχυπρόθεσμες προοπτικές του e-chartering σαφώς δεν περιλαμβάνουν πληθώρα sites, αλλά ένα ή δύο ιδιαίτερα ισχυρά με τους ανάλογους υποστηρικτές. Μία προσπάθεια να χαρακτηρίσει κανείς αυτά τα sites, σε αντιστοιχία με τα είδη των brokers θα ήταν πλήρως αποτυχημένη. Δε θα ευδοκμήσουν τα «brokers» sites, ή «ship-owner's» sites, κ.τ.λ., αλλά εκείνα που θα υποστηριχθούν από όλους τους μεγάλους «παίκτες» της Ναυτιλίας. Μέσα από όλων την εμπειρία, αλλά και τις καθημερινές ανάγκες, εκτός από οτιδήποτε άλλο θα διαμορφωθεί το βέλτιστο software και θα προσδιοριστεί το captive user group. Δηλαδή θα συγκεκριμενοποιηθούν οι στόχοι του site, όσον αφορά τους συνδρομητές, στους οποίους απευθύνεται, και τη συγκεκριμένη χρήση για την οποία έχει σχεδιαστεί.

Σε αυτήν την κατεύθυνση, όπως φάνηκε και από τη λεπτομερή ανάλυση σε προηγούμενο κεφάλαιο, κινείται η LEVELSEAS. Συνοπτικά, θυμίζουμε ότι έχοντας προσελκύσει μία ισχυρή ομάδα υποστηρικτών με το ικανό της Management Team, το τελικά διαμορφωμένο software και τους καθαρούς και συγκεκριμένους στόχους είναι πλέον ικανή να προσφέρει αξιόλογες υπηρεσίες e-chartering, post-fixture/paperwork και ship-management. Είναι κοινή διαπίστωση ότι στο ίδιο μήκος κύματος οριακά αδυνατούν να κινηθούν οι υπόλοιπες αξιόλογες προσπάθειες του χώρου με εξαίρεση ίσως την AXS MARINE.

Βιβλιογραφία - Αρθρογραφία - Διαδικτυακοί Τόποι

- [1] Γ. Π. Βλάχος, Ε. Ψύχου, "Ανάλυση Ναυλαγορών Και Ναυλοσύμφωνων", ΤΖΕΙ ΚΑΙ ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 2000
- [2] Α.Μ.Γουλιέλμος, "Λειτουργική Διαχείριση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων", ΤΖΕΙ ΚΑΙ ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 1996
- [3] Ιωάννης Κοντός, "Ηλεκτρονικό Εμπόριο και Ναυτιλία", Διπλωματική Εργασία στα πλαίσια του ΜΠΣ στα Βιομηχανικά Συστήματα με ειδίκευση στα Logistics, Ιανουάριος 2002
- [4] Marine & Money, August 2001
- [5] Pete Harrison, "Merger shakes up shipping's e-brokering sector", REUTERS 31/05/2001, 15:02
- [6] H.L. Kite-Powell, "Electronic Commerce In Maritime Shipping: Beneath the Hype. A Transition Is Underway", Marine Money, October 2000
- [7] Jim Laurence, "The Year of the Not and Dot Coms", Marin Money, January 2001
- [8] Neville Smith, "Shipping feels out of its depth with e-commerce", Lloyd's List, Monday December 11, 2000, No. 57,755, page 6
- [9] Mick Lyons, "Dot.com Shakeout", Seatrade Review, December/ January 2001
- [10] "Death of dot.com? Don't send the flowers just yet", www.tradewinds.com, 2.3.2001
- [11] Paul Berrill, "Dot.com Halloween", Lloyd's List, 26 October 2001, page 22
- [12] Barry Parker, "Web Site Review", Seatrade Review, February 2000
- [13] Mathew Flynn, "OOCL confident it can beat off collaborative website alliances", Lloyd's List, Monday, December 11, 2000, No. 57,755, page 7

- [14] Paul Berrill and Liz Shuker, "Levelseas looks at more defections but sits on tidy nest egg", www.tradewinds.no, 02.03.2001
- [15] Paul Berrill, "MaritimeDirect coasts on after all staff bail out", *TradeWinds*, 16 March 2001, page 6
- [16] Paul Berrill, "MaritimeDirect loses Livanos in big slim-down", www.tradewinds.no, 23.02.2001
- [17] "Less money than their worst nightmares", www.tradewinds.no, 23.02.2001
- [18] Pete Harrison, "UPDATE 1- Shipping e-commerce venture halves workforce", *REUTERS*, 10 January 2001, 13:43
- [19] Ηλίας Καλαθοπαθαράκος, "MaritimeDirect.com, το επιχειρηματικό Γεγονός της Χρονιάς", *ΕΛΝΑΒΙ*, Δεκέμβριος 2000, σελ. 28-31
- [20] Stamford, "Bunker Buyers Warming up to OceanConnect", *Tradeinds*, 16 March 2001
- [21] "Sea Logistics and OneSea Direct Join Forces to Form Premier Online Shipping Exchange", www.sealogistics.com, Houston, Texas (July 11, 2000)
- [22] "SeaLogistics Records first Online Charter", www.sealogistics.com, Houston, November 1, 2000
- [23] Neville smith, "ShipServ sales push is more than just a fashion statement", *Lloyd's List*, 23/11/2001
- [24] Paul Berrill, "Online Charter Game Not Over Yet", *TradeWinds*, 4 January 2002, page 20
- [25] Paul Berrill, "Chartering Solutions will Wait 'as long as it takes'", *TradeWinds*, 4 January 2002, page 20
- [26] Nikos Paschalidis, "The Web's Brave New World", *Lloyd's Shipping Economist*, April 2000

- [27] Neville Smith, "Levelseas gets a boost from BHP Billiton", Lloyd's List, Friday, November 16, 2001
- [28] Mark Warner, "Failed Setfair 'Was Wrong Product at the Wrong Time'", Lloyd's List, 16/11/2001
- [29] Neville Smith. "Maritime e-procurement businesses stand united with new association", Lloyd's List, Thursday, December 28, 2000, No. 57,769, Page 1
- [30] "ShipServ Bolts USA to Join London Gang", TradeWinds, 24/11/2000, page 25
- [31] "ShipServ: Εφαρμογές ναυτιλιακών παροχών μέσω Διαδικτύου", SHIPPING, October 2000
- [32] Paul Berrill, "OneSea backers cough up cash", www.tradewinds.no, 09.02.2001
- [33] Neville Smith, "How AP Moeller Boldly Shows the E-way to Go", WIRED WORLD, Saturday, February 17, 2001, page 9
- [34] Paul Berrill, "OneSea Investors looking for the Cyberspace Backdoor", www.tradewinds.com, 30.03.2001
- [35] Neville Smith, "Heidenreich Coup Bags Levelseas and Chinsay", www.lloydslist.com, Tuesday, January 15, 2002
- [36] Neville Smith, "A Year That Was Not All Doom And Gloom", www.lloydslist.com, Friday, December 21, 2001
- [37] Mark Warner, "Reality Bites In the e-commerce Sector", www.lloydslist.com, Tuesday, December 18, 2001
- [38] Neville Smith, "Shipbrokers Find Themselves At Centre of e-chartering Life", www.lloydslist.com, Tuesday, December 18, 2001
- [39] "Milestone For Shipping Dot.coms", www.lloydslist.com, Wednesday, December 5, 2001

- [40] Mark Warner, "Take Your Seats For Round Two", www.lloydslist.com, Wednesday, December 5, 2001
- [41] Neville Smith, "Levelseas Gets A Boost From BHP Billiton", www.lloydslist.com, Friday, November 16, 2001
- [42] Neville Smith, "Levelseas Is Prepared to Navigate Choppy Water", www.lloydslist.com, Friday, January 18, 2002
- [43] Neville smith, "Levelseas Dismisses Talk To BP Defection", www.lloydslist.com, Tuesday, February 5, 2002
- [44] "Waalser Joins Software Provider Chinsay", www.lloydslist.com, Tuesday, November 20, 2001
- [45] "Chinsay Breaks Cover With A Tool to End Recap Donkeywork", www.lloydslist.com, Wednesday, December 5, 2001
- [46] Mark Warner, "No Holds Barred - The e-chartering Contenders", www.lloydslist.com, Wednesday, December 5, 2001
- [47] "Chinsay Links With ASBA In Software Deal", www.lloydslist.com, Friday, February 1, 2002
- [48] www.asiaship.com
- [49] www.axsmarine.com
- [50] www.balticexchange.com
- [51] www.bunkerworld.com
- [52] www.cargobiz.com
- [53] www.cargoexchange.net
- [54] www.cargonow.com
- [55] www.cargosphere.com

- [56] www.celarix.com
- [57] www.charteringsolutions.com
- [58] www.chinsay.com
- [59] www.clickmarine.com
- [60] www.eraterequest.com
- [61] www.eshipsbroker.com
- [62] www.eworldfreight.com
- [63] www.eyefortransport.com
- [64] www.freight-on-line.com
- [65] www.freightquote.com
- [66] www.Gtnexus.com
- [67] www.gocargo.com
- [68] www.interbox.com
- [69] www.intra.com
- [70] www.levelseas.com
- [71] www.logipolis.com
- [72] www.marbid.com
- [73] www.marine-net.com
- [74] www.maritimeexchange.com
- [75] www.netchartering.com
- [76] www.netshipbrokers.com

- [77] www.networkchartering.com
- [78] www.oceanconnect.com
- [79] www.onesea.com
- [80] www.oocl.com
- [81] www.pricecontainer.com
- [82] www.schednet.com
- [83] www.sealogistics.com
- [84] www.seavantage.com
- [85] www.setfair.com
- [86] www.shipbrokerexchange.com
- [87] www.shipbrokering.com
- [88] www.shipbrokering.com
- [89] www.shipdesk.com
- [90] www.shipIQ.com
- [91] www.shipops.com
- [92] www.shipping.net
- [93] www.shipping-direct.com
- [94] www.shippingnet.net
- [95] www.shippingonthenet.com
- [96] www.ship-search.com
- [97] www.smartbunkers.com

- [98] www.tankerIMX.com
- [99] www.tradecompass.com
- [100] www.tradiant.com
- [101] www.worldfixture.com
- [102] www.wsdonline.com
- [103] www.lloydslist.com
- [104] www.llplimited.com
- [105] www.marinemoney.com
- [106] www.tradewinds.no/news

Πανεπιστήμιο Πειραιώς