

ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ
ΣΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

ΣΑΜΟΥΗΛ Ε. ΠΙΡΑΝΟΣ

ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΑ ΕΡΓΑΣΙΑ ΠΙΛΟΣ

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

1 9 9 9

Αφιέρωση

Στον πατέρα μου Ηλία που μου έδωσε τις καλύτερες βάσεις για τη ζωή,

Στη σύζυγό μου Αγγελική που μου συμπαραστάθηκε στην επίπονη διαδικασία συγγραφής της εργασίας στην "άκρη του κόσμου"

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Σημαντικοί όροι:

Ναυτικό δίκαιο, ναυτιλιακή τεχνική σύμβαση, πλοίο, πλοιοκτήτης, ναυπηγείο, κατασκευαστική εταιρεία, διευθυντής έργου

Περίληψη

Η εργασία αυτή μελετά τις τεχνικές ναυτιλιακές συμβάσεις. Εξετάζει πρώτα το ναυτικό δίκαιο και τις διεθνείς συνθήκες που το διέπουν, μελετά γενικά το νομικό πλαίσιο των ναυτιλιακών συμβάσεων έτσι ώστε να εξετάσει την πρακτική που ακολουθείται στον ελληνικό και διεθνή ναυτιλιακό τεχνικό χώρο. Η θεωρητική προσέγγιση του θέματος επικεντρώνεται στα σημεία που επηρεάζουν την επιχειρηματική ναυτιλιακή δραστηριότητα.

Σε πρακτικό επίπεδο μελετάται η σύμβαση ως εργαλείο διαχείρισης των έργων και οι δυνατότητες που έχει για να διασφαλίσει την ποιότητα αυτών. Τέλος με την ανάλυση συγκεκριμένης τυπικής σύμβασης επιβεβαιώνονται τα σημεία που θεωρητικά εξετάστηκαν και προτείνονται βελτιώσεις για την βελτίωση της χρήσης των συμβάσεων ώστε να έχουν μεγαλύτερη αξία πέρα από τη νομική μόνο πλευρά.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΙ ΟΡΟΙ.....	Π
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	Π
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....	V
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ.....	I
1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
1.1 ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΟΙ ΣΚΟΠΟΙ.....	2
1.2 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ.....	3
2 ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΝΑΥΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ	4
2.1 ΝΑΥΤΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ.....	4
2.1.1 <i>Η έννοια του ναυτικού δικαίου</i>	4
2.1.2 <i>Το ελληνικό ναυτικό δίκαιο</i>	5
2.2 ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΑ ΝΑΥΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ.....	7
2.2.1 <i>Η ιδιομορφία του ναυτικού δικαίου</i>	7
2.2.2 <i>Η διεθνής φύση του ναυτικού δικαίου</i>	8
2.2.3 <i>Ναυτιλία και Ευρωπαϊκή Ένωση</i>	9
2.3 ΟΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΕΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ.....	10
2.3.1 <i>Η συνθήκη των Βρυξελλών 1952</i>	11
2.3.2 <i>Η συνθήκη της Νέας Υόρκης 1958</i>	11
2.3.3 <i>Η συνθήκη της Βιέννης 1980</i>	12
2.3.4 <i>Η συνθήκη του Lugano 1988</i>	14
2.4 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ.....	15
2.5 Η ΝΑΥΠΗΓΗΣΗ ΩΣ ΤΡΟΠΟΣ ΑΠΟΚΤΗΣΗΣ ΚΥΡΙΟΤΗΤΑΣ.....	17
3 ΓΕΝΙΚΑ ΠΕΡΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ	20
3.1 ΕΙΔΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ.....	20
3.2 ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ.....	20
3.2.1 <i>Ναυπηγείο</i>	20
3.2.2 <i>Εντολέας – Πλοιοκτήτης</i>	21
3.2.3 <i>Υπεργολάβι</i>	25
3.2.4 <i>Ο ρόλος του Νηογνώμονα</i>	26
3.3 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΕΩΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	28
3.3.1 <i>Συμφωνία</i>	28
3.3.2 <i>Περιεχόμενο της σύμβασης</i>	29
3.3.3 <i>Δεσμεντικότητα της σύμβασης</i>	29
3.3.4 <i>Συμφωνημένα ανταλλάγματα</i>	29
3.4 ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ.....	30
3.4.1 <i>Η προσυμβατική μελέτη</i>	30
3.4.2 <i>Ελευθερία των συμβάσεων</i>	31
3.4.3 <i>Επιλογή ναυπηγείου και κατάρτιση σύμβασης</i>	32
3.4.4 <i>Τρόπος κατάρτισης της σύμβασης</i>	33
3.4.5 <i>Αντικείμενο της σύμβασης</i>	35
3.4.6 <i>Ερμηνεία σύμβασης</i>	55
4 ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ	59
4.1 Ο ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	59
4.2 ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑ.....	61
4.2.1 <i>Η προστοίμασία των τυποποιημένων όρων</i>	61
4.2.2 <i>Περιεχόμενο τυποποιημένων συμβάσεων</i>	62
4.2.3 <i>Έλεγχος του περιεχομένου σύμβασης</i>	67
4.3 ΤΟ ΖΗΤΗΜΑ ΤΗΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ.....	71
4.4 ΣΤΑΔΙΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	75
4.4.1 <i>Δημοπράτηση</i>	76

4.4.2	Κατάρτιση.....	77
4.4.3	Υποστηρίξη λειτουργίας (after sales).....	81
4.5	Η ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΤΙΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ.....	83
4.5.1	Οι μορφές ηλεκτρονικής επικοινωνίας.....	85
4.5.2	Η ηλεκτρονική επικοινωνία στις επιχειρήσεις.....	88
4.6	ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΠΟΥ ΠΡΟΚΥΠΤΟΥΝ ΑΠΟ ΑΝΥΠΑΡΧΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ Η ΕΛΛΙΠΟΥΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	90
4.6.1	Ανπαρξία σύμβασης.....	90
4.6.2	Τροποποιήσεις - Σημπλήρώσεις.....	91
4.6.3	Μεταβολή στο πρόσωπο των συμβαλλομένων.....	92
4.6.4	Αναπροσαρμογή τιμής.....	93
5	Η ΣΥΜΒΑΣΗ ΩΣ ΜΕΡΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ.....	105
5.1	ΓΕΝΙΚΑ ΠΕΡΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ.....	105
5.2	ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΣ ΤΟΥ "ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ" ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	105
5.2.1	Πριν τη σύμβαση.....	106
5.2.2	Κατά την εκτέλεση της σύμβασης.....	106
5.2.3	Μετά τη σύμβαση.....	107
5.3	Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ.....	108
5.3.1	Γενικά.....	108
5.3.2	Σύμβαση και χρόνος.....	112
6	ΜΕΛΕΤΗ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	125
6.1	ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ.....	125
6.2	ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	125
6.3	ΤΜΗΜΑ ΠΡΩΤΟ: Η ΒΑΣΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ.....	126
6.4	ΤΜΗΜΑ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΟΙ ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΟΙ ΟΡΟΙ.....	129
6.5	ΣΧΟΛΙΑ.....	133
7	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ.....	136
8	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	139
8.1	ΕΛΛΗΝΙΚΗ.....	139
8.2	ΞΕΝΗ.....	140
9	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α INCOTERMS.....	142
10	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΥ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ (ECE 188).....	143
11	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ.....	144
11.1	Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	144
11.1.1	Η διαδικασία δημοπράτησης.....	145
11.1.2	Διαδικασία σύμβασης.....	151
12	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Δ ΤΥΠΙΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ.....	161
13	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ε ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΥΝΘΗΚΩΝ ΚΑΙ ΧΩΡΩΝ ΠΟΥ ΤΙΣ ΕΧΟΥΝ ΑΠΟΔΕΧΘΕΙ.....	162

Ευχαριστίες

Επιθυμώ να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στην επιβλέπουσα καθηγήτριά μου κυρία Πηγελόπη Αγαλλοπούλου για την συμπαράσταση και αρωγή της στην εκπόνηση της εργασίας αυτής,

καθώς και την εταιρεία MacGREGOR (FIN) Ογ για την προσφορά πολύτιμου υλικού αλλά και τεχνικών μέσων.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Κατάσταση διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1: Τα κύρια μέρη των ναυτιλιακών συμβάσεων	28
Διάγραμμα 2: Επιλογή νομοθεσίας και αρχής	73
Διάγραμμα 3: Η επιχειρηματική διαδικασία	108
Διάγραμμα 4: Η ροή των πληροφοριών στην δημοπράτηση	109
Διάγραμμα 5: Η ροή των πληροφοριών στη σύμβαση	110
Διάγραμμα 6: Καθορισμός υπευθυνότητας	111
Διάγραμμα 7: Η καμπύλη κατανομής πιθανότητας ολοκλήρωσης του έργου	115
Διάγραμμα 8: Η εκτίμηση του απαιτούμενου χρόνου	116
Διάγραμμα 9: Το αποτέλεσμα της πολυαπασχόλησης	119
Διάγραμμα 10: Η μη αξιοποίηση της πρόωρης ολοκλήρωσης	120
Διάγραμμα 11: Η μεταβίβαση της αργοπορίας	120
Διάγραμμα 12: Πρόταση για την μεγαλύτερη εξασφάλιση του έργου	123

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

1 Εισαγωγή

Η ελληνική ναυτιλία, από τις παλαιότερες του κόσμου, εξακολουθεί να κατέχει το μεγαλύτερο κομμάτι του παγκόσμιου εμπορικού στόλου. Οι εμπορικές συναλλαγές μέσω αυτής ξεπερνούν κατά πολύ τον εθνικό προϋπολογισμό και αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της ελληνικής οικονομίας. Χιλιάδες επιχειρήσεις και ιδιώτες συναλλάσσονται καθημερινά στο χώρο αυτό παράγοντας προϊόντα και υπηρεσίες και συμβάλλοντας κατά αυτό τον τρόπο στην οικονομική πρόοδο της χώρας.

Οι συναλλαγές αυτές διέπονται από ειδικούς κανόνες που διαφέρουν αρκετά από των χερσαίων επιχειρήσεων και ακολουθούν περισσότερο τα διεθνή πρότυπα παρά τις καθιερωμένες εγχώριες πρακτικές. Η διεθνής φύση των συναλλαγών που ενισχύεται ακόμα περισσότερο από την παγκοσμιοποίηση των αγορών κάνει το χώρο της ναυτιλίας να αποτελεί ειδικό τμήμα μελέτης και ανάλυσης.

Κύριους ρόλους στην ναυτιλία παίζουν οι ναυτιλιακές εταιρείες, τα ναυπηγεία, οι τεχνικές-κατασκευαστικές εταιρείες και οι ασφαλιστικοί οργανισμοί. Αντικείμενο αυτής της μελέτης είναι να εξετάσει πως συμβάλλονται οι παραπάνω μεταξύ τους έτσι ώστε να διευθύνουν μεγάλα έργα του ιδιωτικού τομέα τόσο αποτελεσματικά που ο δημόσιος τομέας θα μπορούσε σίγουρα να αντλήσει πολλά χρήσιμα συμπεράσματα.

Χαρακτηριστική είναι η έλλειψη επαρκούς νομοθεσίας επί του θέματος αφενός λόγω του διεθνούς και ταχέως μεταβαλλόμενου χαρακτήρα των συναλλαγών

και αφετέρου λόγω της αδυναμίας κρατικού ελέγχου. Οι σχετικές συμβάσεις διέπονται από γενικούς διεθνείς κανόνες και συνθήκες, αλλά και από την εμπορική τακτική.

Το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι η διοίκηση των μεγάλων έργων που προκύπτουν και σίγουρα το σημείο αυτό αποτελεί την αχίλλειο πτέρνα των ελληνικών ναυπηγείων που, αν και είναι καλά από τεχνικής απόψεως, πάσχουν διοικητικά. Αντίθετα, ξένες τεχνικές εταιρείες και ναυπηγεία έχουν επιτύχει πολύ υψηλό επίπεδο διαχείρισης και καρπούνται τα οφέλη.

Μεγάλο μέρος αυτής της επιτυχίας οφείλεται στην προσεκτική διάρθρωση των συμβάσεων που καταρτίζουν και στη συστηματική παρακολούθηση της εκτέλεσης τους έως το τέλος των έργων. Οι καταρτιζόμενες συμβάσεις δεν αποτελούν μέρος της γραφειοκρατίας του έργου. Αντίθετα είναι το εργαλείο που ορίζει με ακρίβεια και σαφήνεια τι πρέπει να γίνει και πότε. Ο γενικός υπεύθυνος του έργου βοηθά στην οργάνωση και το συνεχή έλεγχο έτσι ώστε το τελικό αποτέλεσμα να είναι αυτό που συμφωνήθηκε.

1.1 Αντικειμενικοί σκοποί

Η εργασία προσπαθεί να προσεγγίσει το χώρο της Ελληνικής Ναυτιλίας και να αποτυπώσει την κατάσταση που επικρατεί στις τεχνικές συμβάσεις μεταξύ των ναυτιλιακών εταιρειών και των ναυπηγείων ή άλλων τεχνικών εταιρειών. Στην προσέγγιση των θεμάτων εξετάζεται τη δυνατότητα βελτιστοποίησης των οικονομικών μεγεθών και όχι αυστηρά η νομική διάσταση. Η μελέτη συγκεκριμένης περίπτωσης δίνει τον πρακτικό χαρακτήρα της εργασίας, τα αποτελέσματα της οποίας μπορούν να αξιοποιηθούν ώστε να εξαχθούν χρήσιμα συμπεράσματα.

1.2 Μεθοδολογία

Η εργασία αναλύει την εδραιωμένη πρακτική στο ναυτιλιακό χώρο η οποία δεν δεσμεύεται από συγκεκριμένη νομοθεσία λόγω του διεθνούς χαρακτήρα των συναλλαγών της. Έτσι αναφέρονται οι σημαντικότερες διεθνείς συνθήκες που ορίζουν το γενικό πλαίσιο δράσης και κατόπιν αναλύεται η πρακτική των τεχνικών συμβάσεων. Στη συνέχεια εξετάζονται τα πιο σημαντικά προβλήματα που συναντώνται στην πράξη και προτείνονται πιθανοί τρόποι για την επίλυσή τους. Τέλος, περιγράφεται και σχολιάζεται μια τυπική τεχνική σύμβαση ανάμεσα σε ναυπηγείο και τεχνική εταιρεία.

Η πρακτική εμπειρία του μελετητή σε ανάλογες συμβάσεις του ναυτιλιακού χώρου δίνει τον πρακτικό χαρακτήρα της εργασίας και την Ελληνική διάσταση. Παρ' όλα αυτά η συγγραφή της εργασίας έγινε στο εξωτερικό, γεγονός που περιορίζει τη βαθύτερη ανάλυση της κατάστασης στον Ελληνικό χώρο.

2 Γενικές έννοιες ναυτικού δικαίου

2.1 Ναυτικό δίκαιο

Γενικά δεν υπάρχει σύμπτωση απόψεων σχετικά με την έννοια και το περιεχόμενο του ναυτικού δικαίου¹. Οι ορισμοί που συναντώνται στην βιβλιογραφία² ποικίλουν από την ευρύτερη³ ως την στενότερη έννοια του⁴. Η εργασία αυτή προσπαθεί να επισημάνει τα σημαντικότερα σημεία του ναυτικού δικαίου, στα οποία στηρίζεται ο τεχνικός χώρος της ναυπηγικής και ναυπηγοεπισκευαστικής δραστηριότητας.

2.1.1 Η έννοια του ναυτικού δικαίου

Στο ναυτικό δίκαιο ανήκουν όλα τα θέματα που σχετίζονται με την ανθρώπινη δραστηριότητα που αναπτύσσεται στη θάλασσα⁵. Το γεγονός αυτό κάνει το περιεχόμενο του ναυτικού δικαίου να παίρνει ανυπολόγιστες διαστάσεις. Έτσι

¹ Μερικοί ορίζουν το ναυτικό δίκαιο σαν το σύνολο των κανόνων του ιδιωτικού και δημόσιου δικαίου που διέπει τις σχέσεις οι οποίες προέρχονται από τη ναυτιλία ως τεχνικό φαινόμενο. Αυτός είναι ο ευρύτερος δυνατός ορισμός ως προς το περιεχόμενό του. Περιλαμβάνονται σ' αυτό, δηλαδή, οι κανόνες του ιδιωτικού και δημόσιου ναυτικού δικαίου, που ρυθμίζουν όχι μόνο την εμπορική, αλλά και την επιστημονική και ψυχαγωγική ναυτιλία. Αυτή μπορεί να διεξάγεται τόσο στην θάλασσα όσο και στα εσωτερικά ύδατα.

Άλλοι περιορίζουν το περιεχόμενο και ορίζουν το ναυτικό δίκαιο ως το σύνολο των κανόνων δικαίου που ρυθμίζει τις σχέσεις που προκύπτουν από τη θαλάσσια ναυτιλία ή αλλιώς τη θαλασσοπλοΐα. Στην έννοια αυτή περιλαμβάνεται τόσο το ιδιωτικό ναυτικό δίκαιο αλλά και το δημόσιο ναυτικό δίκαιο. Το δεύτερο έχει πολύ μεγάλες διαστάσεις και καλύπτει το δημόσιο διεθνές δίκαιο της ειρήνης και του πολέμου, το διοικητικό ναυτικό δίκαιο που αφορά το δίκαιο της αστυνομίας της ναυσιπλοΐας και των λιμένων, το ποινικό ναυτικό δίκαιο και το φορολογικό ναυτικό δίκαιο.

Η θάλασσα όμως εκτός από τον χώρο της ναυσιπλοΐας αποτελεί και χώρο εκμετάλλευσης. Τόσο ο θαλάσσιος χώρος όσο και ο βυθός με το πλούσιο υπέδαφός του αποτελούν στην εποχή μας πλούσιες πηγές εκμετάλλευσης που δεν είναι ακόμα πλήρως αξιοποιημένες. Λαμβάνοντας αυτά υπ' όψιν μπορεί κάποιος να ορίσει το ναυτικό δίκαιο και ως το δίκαιο της θάλασσας. Ο όρος δίκαιο της θάλασσας με την έννοια αυτή χρησιμοποιείται από την εποχή της Διεθνούς Διάσκεψης της Γενεύης του 1958 και στη Διεθνή Σύμβαση των Ηνωμένων Εθνών του 1982 για το δίκαιο της θάλασσας.

Άλλοι τέλος περιορίζουν ακόμα περισσότερο το περιεχόμενο του ναυτικού δικαίου και το ορίζουν ως το σύνολο των κανόνων δικαίου που διέπει τις σχέσεις οι οποίες γεννώνται από τη

η προσπάθεια περιορισμού του λαμβάνει την πρακτική διάσταση της προσπάθειας τιθασειύσεως του αχανούς αυτού υλικού.

Η σημασία του ναυτικού δικαίου είναι μεγάλη καθώς τα αγαθά που μεταφέρονται με τη ναυτιλία καταναλώνονται σε όλες τις χώρες του κόσμου. Επομένως η ζωή όλου του κόσμου επηρεάζεται από αυτή. Άλλωστε η θάλασσα καλύπτει τα δύο τρίτα της υδρογείου. Η Ελλάδα, ανέκαθεν ναυτική χώρα λόγω της γεωγραφικής της θέσης, διαθέτει όχι μόνο πλούσια ναυτική παράδοση αλλά και πλούσια ναυτιλία.

Η ελληνική ναυτιλία κατέχει για πολλές δεκαετίες μια από τις υψηλότερες θέσεις σε διεθνές επίπεδο και αποτελεί κύρια πηγή πλούτου για την εθνική οικονομία. Αποτελεί όχι μόνο μορφή απασχόλησης του εργατικού δυναμικού, αλλά δίνει και διεθνές κύρος στη θέση της Ελλάδος ως παράγοντα που καθορίζει τις παγκόσμιες εξελίξεις στο χώρο.

2.1.2 Το ελληνικό ναυτικό δίκαιο

Το ελληνικό ναυτικό δίκαιο χρησιμοποιεί πολλές πηγές για να καλύψει το πλήθος των καταστάσεων που αντιμετωπίζει.

Σύμφωνα με τις γενικές αρχές του δικαίου (άρθρα 1-3 ΑΚ), πηγές του ναυτικού δικαίου είναι, κατ' αρχή, ο ναυτικός νόμος⁶ και το ναυτικό έθιμο¹⁷. Όταν στη σύμβαση υπάρχουν κενά ή ασάφειες χρησιμοποιείται η ναυτική συνήθεια για την ερμηνεία και τη συμπλήρωση της βούλησης των

θαλάσσια εμπορία. Με τον ορισμό αυτό το περιεχόμενο περιορίζεται μόνο στο δίκαιο της θαλασσοπλοίας που έχει σχέση με την εμπορία.

ι Οι πηγές αυτές είναι ισότιμες. Συνεπώς, το ναυτικό έθιμο χρησιμεύει όχι μόνο για την ερμηνεία και την συμπλήρωση των κενών του ναυτικού νόμου, αλλά μπορεί και να τον καταργήσει. Συμπληρωματικές πηγές του ναυτικού δικαίου είναι ο εμπορικός νόμος και το εμπορικό έθιμο, ο αστικός νόμος και το αστικό έθιμο.

συμβαλλόμενων. Οι ναυτικές συνήθειες είναι πολυάριθμες και έχουν ιδιαίτερη σημασία. Αποτελούν όμως δευτερογενή πηγή ναυτικού δικαίου⁸

Πολλές συμβάσεις του ναυτικού δικαίου, όπως για παράδειγμα η ναύλωση ή η ασφάλιση, καταρτίζονται με γενικούς όρους που έχει διατυπώσει εκ των προτέρων και μονομερώς, ο ισχυρότερος συμβαλλόμενος. Σε αυτούς προσχωρεί ο αντισυμβαλλόμενος, και γι' αυτό οι συμβάσεις αυτού του είδους αποκαλούνται "συμβάσεις προσχώρησης".

Οι γενικοί όροι των συναλλαγών δεν αποτελούν πηγή δικαίου ακόμα και όταν συντάσσονται συλλογικά από τις ενώσεις των επιχειρηματιών αλλά χωρίς νομοθετική εξουσιοδότηση⁹. Αποκτούν όμως μια ιδιαίτερη βαρύτητα με την ομοιόμορφη και στερεότυπη επανάληψή τους στις συναλλαγές και έτσι ερμηνεύονται όπως οι νόμοι¹⁰. Φυσικά επηρεάζουν σημαντικά τη διαμόρφωση του ναυτικού δικαίου¹¹ αφού εκφράζουν τα συμφέροντα των ομάδων που παίζουν αποφασιστικό ρόλο στο θέμα¹.

Συμπληρωματική πηγή του ναυτικού δικαίου είναι πρώτα το εμπορικό δίκαιο (νόμος και έθιμο) και ύστερα, το αστικό δίκαιο (νόμος και έθιμο)¹². Λόγω βέβαια της ιδιαιτερότητας και της αυτονομίας του ναυτικού δικαίου η συμπλήρωση των κενών του πρέπει να γίνεται μετά την εξάντληση κάθε δυνατότητας ερμηνείας του με προσφυγή στο εμπορικό και αστικό δίκαιο.

Το θετικό ελληνικό ναυτικό δίκαιο περιλαμβάνεται σε δύο βασικά νομοθετήματα:

¹ Αντίθετα όταν οι γενικοί όροι συντάσσονται βάσει σχετικών διατάξεων νόμου είναι και αυτοί πηγή του ναυτικού δικαίου. Ομοίως και όταν συντάσσονται από επαγγελματικές ενώσεις κατά

Στον Κώδικα Ιδιωτικού Ναυτικού Δικαίου ¹³ (εφεξής ΚΙΔΝ που είναι ο ν.3816/26/1958)ⁱ και

Στον Κώδικα Δημόσιου Ναυτικού Δικαίου (εφεξής ΚΔΝΔ) (ν.δ. 187/1973)ⁱⁱ

Πηγή του ελληνικού ναυτικού δικαίου δεν αποτελεί η νομολογία των δικαστηρίωνⁱⁱⁱ και η επιστήμη του ναυτικού δικαίου¹⁴.

2.2 Ιδιαιτερότητα ναυτικού δικαίου

Το ναυτικό δίκαιο παρουσιάζει απέναντι στα χερσαία δίκαια μια ιδιομορφία και έναν έντονο διεθνιστικό χαρακτήρα.

2.2.1 Η ιδιομορφία του ναυτικού δικαίου

Η ιδιομορφία του ναυτικού δικαίου οφείλεται στο γεγονός ότι η δραστηριότητα που αποτελεί το αντικείμενό του ασκείται με διαφορετικές συνθήκες από αυτές που ασκούνται στην ξηρά. Στο πλοίο πρόσωπα και πράγματα βρίσκονται απομονωμένα για μεγάλο χρονικό διάστημα στην ανοικτή θάλασσα ή σε ξένα λιμάνια. Παρά την εξέλιξη των μέσων επικοινωνίας η απομόνωση είναι βασικό χαρακτηριστικό της θαλάσσιας αποστολής^{iv}.

νομοθετική εξουσιοδότηση. Τότε οι όροι των συναλλαγών ανάγονται σε δευτερογενή πηγή του ναυτικού δικαίου.

ⁱ Ο ΚΙΔΝ περιέχει το ιδιωτικό ναυτικό δίκαιο καταναμεημένο σε 15 τίτλους και 297 άρθρα. Αντικατέστησε το δεύτερο βιβλίο του Εμπορικού νόμου "περί θαλάσσιας εμπορίας" (άρθρα 256-526). Όμως ήδη από τον χρόνο της εισαγωγής του κρίθηκε ως συντηρητικός.

ⁱⁱ Ο ΚΔΝΔ περιέχει το δημόσιο ναυτικό δίκαιο καταναμεημένο σε 273 άρθρα. Κατήργησε ρητά κάθε άλλη διάταξη που ανάγεται σε θέματα που ρυθμίζονται από αυτό, αλλά διατήρησε τους ειδικούς νόμους και προέβλεψε τη ρύθμιση πολλών θεμάτων με προεδρικά διατάγματα ή υπουργικές αποφάσεις (άρθρα 2 και άρθρα 30, 123,140, 194 κ.α.) Πλεονέκτημα του ΚΔΝΔ είναι η δυνατότητα ταχείας ρύθμισης από διοικητικές πράξεις των ναυτικών θεμάτων λόγω του μεταβλητού χαρακτήρα τους, αλλά μειώνεται ταυτόχρονα ο έλεγχος από το κοινοβούλιο.

ⁱⁱⁱ Το αντίθετο συμβαίνει στις χώρες του νομικού συστήματος του *Common Law*.

^{iv} Η απομόνωση και οι κίνδυνοι της ναυσιπλοίας σε συνδυασμό με την μεγάλη αξία του πλοίου και του φορτίου του και το υψηλό κόστος της θαλάσσιας επιχειρήσεως οδήγησαν στην δημιουργία των ιδιαίτερων θεσμών στο ναυτικό δίκαιο.

Η απομόνωση εξάλλου έφερε την υπερβολική ενίσχυση της θέσης του πλοιάρχου, που είναι μεν μισθωτός αλλά και επικεφαλής της ναυτικής αποστολής. Έτσι αναγνωρίστηκαν σ' αυτόν δύο εντελώς ασυνήθιστα δικαιώματα¹⁵.

Το εξαιρετικά αυστηρό διατακτικό δικαίωμα του πλοιάρχου που σκοπό έχει να εξασφαλίσει την πειθαρχία στο πλοίο και την ασφαλή διεξαγωγή του πλου

Οι ευρύτατες εξουσίες που έχει να αντιπροσωπεύει πολλά πρόσωπα και ιδίως το φορέα της ναυτιλιακής επιχειρήσεως¹.

2.2.2 Η διεθνής φύση του ναυτικού δικαίου

Καθώς το πλοίο διασχίζει την θάλασσα περνά με ευκολία τα χωρικά ύδατα διαφόρων κρατών. Το γεγονός αυτό γεννά έννομες σχέσεις που κάνουν αισθητή την ανάγκη ενιαίας προσέγγισης. Η μέχρι σήμερα προσέγγιση των ναυτικών δικαίων διαφόρων χωρών επιτεύχθηκε κατά διαφόρους τρόπους με πρωτοβουλία είτε ιδιωτικών οργανώσεων είτε κρατών^{ii 16}.

Οι προσπάθειες για την ενοποίηση του ναυτικού δικαίου είχαν αξιόλογα αποτελέσματα όχι όμως σε βαθμό ικανοποιητικό για την επίλυση των συνθέτων προβλημάτων που προκύπτουν. Έτσι τα τελευταία χρόνια υπάρχει έντονη κινητικότητα γύρω από το θέμα της ενοποιήσεως του ναυτικού

i Το τελευταίο σε συνδυασμό με τους μεγάλους κινδύνους της ναυσιπλοίας οδήγησαν στο δικαίωμα του θαλάσσιου επιχειρηματία να περιορίζει την ευθύνη του, ένα δικαίωμα που είναι άγνωστο στο κοινό δίκαιο.

ii Με πρωτοβουλία ιδιωτικών οργανώσεων εκπονούνται θέματα όσον αφορά ναυλοσύμφωνα και φορτωτικές. Αντίθετα για θέματα δημοσίου ναυτικού δικαίου προτιμείται η οδός των διεθνών συμβάσεων που καταρτίζονται σε διεθνείς συσκέψεις. Αυτές στη συνέχεια κυρώνονται από τα κατ' ιδίαν κράτη και στις διεθνείς σχέσεις υπερισχύουν έναντι των εσωτερικών ρυθμίσεων. Τέτοιες διεθνείς διασκέψεις προετοιμάζονται από την Διεθνή Ναυτική Επιτροπή (Comité Maritime International (CMI)). Ο οργανισμός αυτός ιδρύθηκε στις Βρυξέλες το 1897 και έχει διακλαδώσεις σε πολλές χώρες. Στην Ελλάδα είναι η Ελληνική Ένωση Ναυτικού Δικαίου που λειτουργεί από το 1911.

δικαίου¹⁷. Μεγάλη προσπάθεια καταβάλουν οι οργανώσεις του ΟΗΕ για το θέμα αυτό. Πρόκειται για την UNCTAD (United Nations Conference on Trade Development), την UNCITRAL (United Nations Committee on International Trade Law) και την IMO (International Maritime Organization).

Η UNCTAD έχει συστήσει μόνιμη ομάδα εργασίας για την προώθηση της διεθνούς νομοθεσίας για τη ναυσιπλοία ενώ σε συνεργασία με την UNCITRAL επεξεργάζονται το δίκαιο της φορτωτικής. Η IMO εξάλλου ασχολείται με την διεθνή συνεργασία σε θέματα καθαρά τεχνικού χαρακτήρα, δηλαδή δημόσιου ναυτικού δικαίου ιδίως με την ασφάλεια των πλοίων.

Η διεθνής συνεργασία σε θέματα ναυτικού δικαίου διαμέσου του ΟΗΕ παρέχει εχέγγυα και ελπίδες για καλύτερα αποτελέσματα, χάρη στην ευρύτερη παγκόσμια βάση που τη στηρίζει. Οι προσπάθειες αυτές, όπως ήταν φυσικό, προσκρούουν στην αντίδραση καθιερωμένων ομάδων συμφερόντων που θίγονται και εξυπηρετούνται από τις υπάρχουσες διατάξεις.

2.2.3 Ναυτιλία και Ευρωπαϊκή Ένωση

Για την ενοποίηση του ναυτικού δικαίου, έστω και τοπικά περιορισμένη σε τμήμα του ευρωπαϊκού χώρου, ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η Συνθήκη της Ρώμης του 1957 για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας. Η Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) δεν μπορούσε φυσικά να αφήσει απ' έξω τον τομέα της ναυτιλίας. Η δημιουργία της Ε.Ε. στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό στην εναρμόνιση των σχετικών δικαίων των διαφόρων κρατών - μελών καθώς επίσης και σε μεθόδους που οδηγούν σε ομοιομορφία δικαίου.

Οι σχετικοί κανόνες της συνθήκης της Ρώμης ενεργοποιούνται σταδιακά και επηρεάζουν την ελληνική ναυτιλία.

Συγκεκριμένα η συνθήκη της Ρώμης δεν περιέχει διατάξεις που αφορούν ειδικά τη ναυτιλίας και τις θαλάσσιες μεταφορές. Αντίθετα οι θαλάσσιες μεταφορές αποκλείονται από ορισμένους γενικούς κανόνες που θεσπίζει¹⁸.

Σε δεύτερη φάση το Συμβούλιο Υπουργών εξέδωσε το 1986 τέσσερις κανονισμούς που σκοπό έχουν να απελευθερώσουν τις διεθνείς ναυτιλιακές αγορές από τους κρατικούς παρεμβατισμούς, ώστε να δημιουργηθούν ανταγωνιστικές συνθήκες στο πεδίο των θαλασσίων μεταφορών¹⁹.

Επίκαιρο για τον Ελληνικό χώρο είναι το θέμα των εθνικών προνομίων και της ακτοπλοίαςⁱⁱⁱ. Με απόφαση των υπουργών μεταφορών και ναυτιλίας της 23.6.1992 η απελευθέρωση της ακτοπλοίας έγινε την 1.1.1999 για όλη την Ευρώπη ενώ κατ' εξαίρεση για την Ελλάδα θα ισχύσει από 1.1.2004.

2.3 Οι σημαντικότερες διεθνείς συνθήκες

Οι παρακάτω αναφερόμενες διεθνείς συνθήκες δεν αναφέρονται αποκλειστικά σε ναυτιλιακές συμβάσεις, εκτός της πρώτης. Παρ' όλα αυτά χρησιμοποιούνται πολύ συχνά με αναφορές στις ναυτιλιακές συμβάσεις. Έτσι εφόσον οι συμβαλλόμενοι συμφωνήσουν, ή αν το επιβάλλει η κρατική τους νομοθεσία, οι

ⁱ Στο άρθρο 61 §1 της Συνθήκης που βρίσκεται στο τρίτο κεφάλαιο του τρίτου τίτλου, συνδέεται η ελεύθερη κυκλοφορία των υπηρεσιών στον τομέα των μεταφορών με τις διατάξεις του τίτλου που αναφέρεται στις μεταφορές αποκλείοντας έτσι κατ' αρχή τις θαλάσσιες μεταφορές. Παρ' όλα αυτά για τις υπόλοιπες διατάξεις που αφορούν τον ανταγωνισμό και την απαγόρευση των συμφωνιών και των συμπράξεων μεταξύ των επιχειρήσεων δεν προβλέπεται εξαίρεση.

ⁱⁱ Συγκεκριμένα οι δύο πρώτοι κανονισμοί ενσωματώνουν τις θαλάσσιες μεταφορές στην κοινοτική έννομη τάξη. Οι δύο άλλοι κανονισμοί οργανώνουν τον αγώνα εναντίον κάθε συμπεριφοράς τρίτης χώρας, ικανής να επηρεάσει την αρχή του ελεύθερου κοινοτικού ανταγωνισμού.

ⁱⁱⁱ Cabotage

συνθήκες αυτές αποτελούν μέρος του δικαίου που διέπει τις μεταξύ τους σχέσεις. Αντίθετα μπορεί οι συμβαλλόμενοι να ορίσουν ρητώς ότι δεν ισχύουν οι διατάξεις κάποιας συνθήκης. Με αυτόν το τρόπο γίνεται σαφές ποιο δίκαιο ισχύει για τα θέματα που δεν αναφέρονται, ή αναφέρονται με συντομία, στο κείμενο των συμβάσεων.

2.3.1 Η συνθήκη των Βρυξελλών 1952

Η συνθήκη αυτή αναφέρεται στην ενοποίηση των κανόνων σχετικών με την σύλληψη πλοίου. Οι περισσότερες χώρες του κόσμου τις εφαρμόζουν.

Σύμφωνα με αυτή η σύλληψη πλοίου είναι άμεσα εφικτή όταν ο υπερήμερος οφειλέτης είναι μέλος χώρας στην οποία ισχύει η συνθήκη και το πλοίο πραγματοποιεί πλόες σε χώρες μέλη. Σε περίπτωση που το πλοίο δεν βρίσκεται σε χώρα που εφαρμόζει τη συνθήκη τότε η σύλληψη είναι εφικτή αλλά σύμφωνα με τους τοπικούς νόμους. Η σύλληψη μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο έναντι του πλοιοκτήτη και σπανιότερα έναντι του ναυλωτή. Επίσης απαιτείται χρηματική εγγύηση από τον συλλαμβάνοντα και η ευθύνη του σε περίπτωση αδικαιολόγητης σύλληψης για διαφυγόντα κέρδη είναι απεριόριστη.

2.3.2 Η συνθήκη της Νέας Υόρκης 1958

Η συνθήκη αυτή αναφέρεται στην αναγνώριση διεθνών διαιτησιών. Οι περισσότερες χώρες του κόσμου την εφαρμόζουν εκτός ελαχίστων εξαιρέσεων, π.χ. της Ταϊβάν.

Σε αυτήν ορίζεται ότι οι αποφάσεις διαιτησιών που λαμβάνονται σε μια χώρα πρέπει να εκτελεστούν σε μια άλλη. Λέγοντας διαιτησίες εννοούνται όχι μόνο

αποφάσεις μεμονωμένων διαιτητών για συγκεκριμένες συμβάσεις αλλά και αποφάσεις μόνιμων σωμάτων διαιτησίας που υπάρχουν σε διάφορες χώρες.

Σε αυτήν τη συνθήκη αναφέρεται πως μόνο αν και τα δύο μέρη την εφαρμόζουν μπορεί να επιλεγεί η διαιτησία ως μέσο επίλυσης των διαφορών τους από τη σύμβαση. Σε αυτήν την περίπτωση οι αρχές της κάθε χώρας αναγνωρίζουν τις αποφάσεις διαιτησιών της άλλης και έχουν υποχρέωση να τις επιβάλλουν σύμφωνα με τις διαδικασίες που προβλέπονται στη χώρα επιβολής. Ορίζεται επίσης ότι το κόστος και τα έξοδα επιβολής δεν πρέπει να είναι διαφορετικά από εκείνα που θα ήταν για εγχώρια διαιτησία.

Άρνηση για την αναγνώριση ή την επιβολή της διαιτησίας μπορεί να ζητήσει τόσο ο συμβαλλόμενος που πλήττεται, αν μπορεί να αποδείξει ότι δεν τηρήθηκαν οι συμφωνηθείσες διαδικασίες όσο και οι αρχές της χώρας επιβολής αν πιστεύουν ότι η απόφαση είναι ενάντια στα συμφέροντα της χώρας ή αν κρίνουν ότι η διαφορές των συμβαλλομένων δεν μπορούν να επιλυθούν με διαιτησία.

Σημειώνεται ότι η συνθήκη αυτή ισχύει για εμπορικές συμφωνίες, συμβατικές ή μη, ανάμεσα σε φυσικά ή νομικά πρόσωπα και αντικαθιστά το πρωτόκολλο της Γενεύης του 1923 και την αντίστοιχη συνθήκη της Γενεύης του 1927. Η συνθήκη αυτή συντάχθηκε και παρακολουθείται από τον ΟΗΕ.

2.3.3 Η συνθήκη της Βιέννης 1980

Η συνθήκη αυτή αναφέρεται στη διεθνή πώληση αγαθών. Οι περισσότερες χώρες την εφαρμόζουν, δεν ισχύει όμως στις συναλλαγές ανάμεσα στις Σκανδιναβικές χώρες.

Διεθνώς η συνθήκη της Βιέννης έχει τις εξής ονομασίες:

- CISG
- The UN Convention
- The UNICITRAL Convention
- International Sales of Goods Act

Η συνθήκη αυτή αποτελεί την πιο μεγάλη προσπάθεια για την καθιέρωση κανόνων για τη διεθνή πώληση αγαθών. Και αυτή συντάχθηκε από ειδική επιτροπή του ΟΗΕ (UNCITRAL) με στόχο την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου με βάση την ισότητα και το αμοιβαίο συμφέρον ανάμεσα στους συναλλασσόμενους. Το διεθνές εμπόριο προάγει τις φιλικές σχέσεις ανάμεσα στα κράτη και συμβάλλει στην ανάπτυξη του βιοτικού επιπέδου. Η συνθήκη αυτή προσπαθεί να δημιουργήσει ένα ομοιόμορφο πλαίσιο κανόνων που διέπουν τις διεθνείς εμπορικές συναλλαγές πώλησης αγαθών έτσι ώστε να επιτύχει τους παραπάνω στόχους¹.

Σημειώνεται ότι η συνθήκη αυτή δεν ισχύει για παροχή υπηρεσιών καθώς επίσης και για αγαθά που προορίζονται για ιδιωτική κατανάλωση, ή από δημοπρασίες και πλειστηριασμούς. Τέλος αναφέρεται ρητά ότι η συνθήκη δεν ισχύει για πώληση πλοίων και αεροσκαφών ενώ ισχύει για την αγορά εξοπλισμού τους. Έτσι ενώ η σύμβαση ναυπήγησης μπορεί να μην διέπεται

¹ Η συνθήκη είναι χωρισμένη σε τέσσερα μέρη. Το πρώτο μέρος αναφέρεται στην ισχύ της συνθήκης και τους γενικούς όρους. Το δεύτερο μέρος περιέχει κανόνες σχετικούς με τη σύνταξη συμβάσεων για πώληση αγαθών. Το τρίτο μέρος εξετάζει τα σημαντικότερα δικαιώματα και υποχρεώσεις αγοραστή και πωλητή που προκύπτουν από τη σύμβαση ενώ το τέταρτο και τελευταίο μέρος αναφέρει θέματα σχετικά με επιφυλάξεις και αποκλίσεις που δικαιούνται οι συναλλασσόμενοι.

από την συνθήκη της Βιέννης αλλά η σύμβαση του πλοιοκτήτη με διάφορους κατασκευαστές είναι δυνατόν να αναφέρει ότι διέπεται.

2.3.4 Η συνθήκη του Lugano 1988

Η συνθήκη του Lugano αναφέρεται και ως συνθήκη για την επιβολή αποφάσεων του αστικού και εμπορικού δικαίου. Τα κράτη που έχουν υπογράψει την συνθήκη είναι όλα τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η Ισλανδία, η Νορβηγία και η Ελβετία.

Με τη συνθήκη αυτή η δικαιοδοσία των κρατικών δικαστηρίων επεκτείνεται σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση και απλοποιείται η διαδικασία επιβολής των αποφάσεών τους. Η συνθήκη παρακολουθεί την ιδέα της ελεύθερης διακίνησης και συναλλαγής μέσα στην Ευρώπη.

Στη συνθήκη αναφέρεται ότι αν και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη ανήκουν σε χώρα που εφαρμόζει τη συνθήκη τότε πρέπει να επιλέξουν ένα από τα δύο νομικά συστήματα ως εφαρμοζόμενη νομοθεσία και μπορούν να επιλέξουν μια από τις δύο χώρες ως αρμόδια αρχή για τη δικαστική επιβολή των διαφορών.

Έτσι καταργούνται οι διμερείς συνθήκες ανάμεσα στις Ευρωπαϊκές χώρες για αμοιβαία αναγνώριση των δικαστικών εξουσιών και ενισχύονται οι διευρωπαϊκές συναλλαγές και η εμπιστοσύνη ανάμεσα στα κράτη που εφαρμόζουν τη συνθήκη.

2.4 Η έννοια του πλοίου

Δεδομένου ότι το πλοίο είναι βασική έννοια για το ναυτικό δίκαιο θα αναφερθούμε στην έννοιά του

Το πλοίο είναι πράγμα σύνθετο. Αποτελείται από περισσότερα απλά πράγματα, τεχνικά συναρμωσμένα σ' ένα οργανικό σύνολο²⁰.

Το πλοίο έχει ίδια ατομικότητα, που προσομοιάζεται με την ατομικότητα του ανθρώπου. Επιπλέον το πλοίο είναι πράγμα κατ' εξοχήν κινητό^{II}.

Για να αποκτήσει το πλοίο εξατομικευμένη οντότητα πρέπει να συνδεθεί με μια έννομη τάξη. Η σύνδεση αυτή γίνεται με την εγγραφή του πλοίου στο κατάλληλο δημόσιο βιβλίο που λέγεται νηολόγιο^{III} 21.

Προορισμός του πλοίου είναι η μεταφορά προσώπων και πραγμάτων στη θάλασσα. Είναι εκτεθειμένα έτσι σε σοβαρούς κινδύνους τόσο το ίδιο το πλοίο όσο και το φορτίο του, έμψυχο ή άψυχο^{IV}. Η πολιτεία λαμβάνει ιδιαίτερα μέτρα για την προστασία του ως μέρος της εθνικής οικονομίας και της ίδιας της πολιτείας. Το πλοίο αποτελεί όντως τμήμα της πολιτείας της οποίας φέρει τη σημαία.

^I Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι οι ναυτικοί θεωρούν το πλοίο γένους θηλυκού και πολλές φορές του προσδίδουν κοσμητικά επίθετα νεαρής γυναίκας. Φυσικά ο παραλληλισμός αυτός δεν ανταποκρίνεται στη νομική πραγματικότητα. Το πλοίο είναι πράγμα, υπόκειται σε εξουσίαση, δηλαδή έχει κύριο, στον οποίο ανήκουν τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις που δημιουργούνται σε σχέση με αυτό.

^{II} Έχει αυτοδύναμη κίνηση και προορισμό να κινείται διαρκώς στη θάλασσα. Επίσης έχει μεγάλη περιουσιακή αξία και γι' αυτό ο νόμος το μεταχειρίζεται ως ακίνητο για ορισμένες σχέσεις όπως αναλύεται παρακάτω.

^{III} Εκεί αναγράφονται όλα τα χαρακτηριστικά του πλοίου. Επειδή η κατάσταση και οι έννομες σχέσεις του πλοίου ενδιαφέρουν ένα μεγάλο αριθμό προσώπων, υποβάλλονται σε ένα οργανωμένο σύστημα δημοσιότητας που είναι κατά βάση το νηολόγιο.

^{IV} Η διακινδύνευση τόσο σπουδαίων αγαθών επιβάλλει η κυκλοφορία του πλοίου να γίνεται με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ασφάλεια. Καθώς αυτό είναι θέμα δημοσίου συμφέροντος, η ευθύνη της μεταφοράς δεν επαφίεται μόνο στον ιδιοκτήτη ή τον χρήστη του πλοίου.

Για όλα τα παραπάνω η πολιτεία έχει οργανώσει ένα ολόκληρο σύστημα διοικητικής εποπτείας και παρακολουθήσεως με κατάλληλους θεσμούς και οργανισμούς εποπτείας και ελέγχου. Σε αυτό ανήκουν και τα ναυτιλιακά έγγραφα που τηρούνται στο πλοίο.

Σύμφωνα με το άρθρο 1 §1 ΚΙΔΝ πλοίο είναι παν σκάφος, χωρητικότητας καθαρής τουλάχιστον δέκα κόρων προορισμένων όπως κινείται αυτοδυνάμως εν θαλάσση²² για να ορισθεί ένα αντικείμενο ως πλοίο πρέπει να πληροί τα παρακάτω χαρακτηριστικά:

- Σκάφος, δηλαδή κοίλο σώμα, ανεξάρτητα από το σχήμα τουⁱ.
- Χωρητικότητα καθαρής τουλάχιστον δέκα κόρωνⁱⁱ.
- Αυτοδύναμη κίνηση σημαίνει ότι το πλοίο πρέπει να διαθέτει τα δικά του μέσα πλεύσεως και προώσεωςⁱⁱⁱ.
- Προορισμός κινήσεως στη θάλασσα^{iv} 23.

Σημειώνεται ότι δεν είναι στοιχείο της έννοιας του πλοίου η άσκηση εμπορικής δραστηριότητας^v 24.

ⁱ Συνεπώς δεν είναι πλοίο οι σχεδίες από κορμούς δένδρων κλπ.

ⁱⁱ Αντίθετα από την ολική του χωρητικότητα που περιλαμβάνει όλους τους μόνιμα σκεπασμένους και κλειστούς χώρους, η καθαρή χωρητικότητα προκύπτει αν αφαιρεθούν από την ολική οι χώροι που δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για μεταφορά προσώπων ή πραγμάτων

ⁱⁱⁱ Έτσι δεν είναι πλοία τα πλωτά ναυπηγήματα που χρησιμοποιούνται για ξενοδοχεία, εστιατόρια, καφενεία κλπ. που είναι προσδεμένα στη στεριά. Φυσικά η προσωρινή απώλεια αυτοδύναμης κίνησης λόγω βλάβης ή άλλης αιτίας δεν στερεί στο πλοίο την ιδιότητά του.

^{iv} Έτσι δεν είναι πλοία τα ποταμόπλοια και όσα πλέουν σε λίμνες, ενώ αντίθετα είναι τα υποβρύχια. Επιστημαίνεται ότι δεν αρκεί ευκαιριακή πλεύση στη θάλασσα αλλά προορισμός. Γι' αυτό δεν είναι πλοία τα υδροπλάνα αφού είναι προορισμένα να κινούνται στον αέρα.

^v Συνεπώς πλοία δεν είναι μόνο τα εμπορικά αλλά και τα επιστημονικά, εκπαιδευτικά και ψυχαγωγικά.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί το πλοίο είναι πράγμα κινητό και σύνθετο, σύμφωνα με την διάταξη του άρθρου 948 ΑΚ. Επειδή όμως είναι μεγάλης αξίας αντιμετωπίζεται ορισμένες φορές ως ακίνητο²⁵.

2.5 Η ναυπήγηση ως τρόπος απόκτησης κυριότητας

Το πλοίο είναι πράγμα και γι' αυτό αντικείμενο εμπράγματων δικαιωμάτων μεταξύ των οποίων πρώτη θέση κατέχει η κυριότητα. Το θέμα της κυριότητας αναφέρεται τόσο στο δημόσιο²⁶ όσο και στο ιδιωτικό δίκαιο²⁷.

Κατά κανόνα η απόκτηση κυριότητας καινούργιου πλοίου έχει ως βάση τη σύμβαση που καταρτίζεται ανάμεσα στον κατασκευαστή (ναυπηγό) και σε αυτόν που επιθυμεί να αποκτήσει πλοίο (παραγγελέα)²⁷. Τα ναυπηγεία δεν κατασκευάζουν πλοία για δικό τους λογαριασμό με σκοπό να τα πωλήσουν αργότερα όπως γίνεται για παράδειγμα με τα αυτοκίνητα. Αντίθετα τα ναυπηγεία κατασκευάζουν πλοία ύστερα από παραγγελία και μάλιστα σύμφωνα με τις ανάγκες και τις επιθυμίες του πελάτη. Η ναυπήγηση στηρίζεται σε σύμβαση και μπορεί να πάρει δύο μορφές. Συγκεκριμένα αν τα υλικά για

¹ Σύμφωνα με τους κανόνες του δημόσιου δικαίου οι τρόποι αποκτήσεως κυριότητας πλοίου είναι οι ακόλουθοι:

Κατάληψη ή σύλληψη του πλοίου "δικαιώματι πολέμου", σύμφωνα με τους κανόνες του δημοσίου διεθνούς δικαίου. Στην περίπτωση αυτή η κυριότητα του πλοίου περιέχεται στην πολιτεία που έκανε την κατάληψη εφόσον αυτή επικυρώθηκε από το δικαστήριο λειών πολέμου και το πλοίο κηρύχθηκε ως "καλή λεία".

Δήμευση του πλοίου, ως παρεπόμενη ποινή για ορισμένα αδικήματα του ποινικού δικαίου (λαθρεμπόριο, πειρατεία, αλιεία με εκρηκτικές ύλες). Από την έκδοση της καταδικαστικής απόφασης η κυριότητα του πλοίου περιέχεται στο ελληνικό δημόσιο.

Σύμφωνα με το άρθρο 201 ΚΑΝΔ η περιέλευση στο ελληνικό δημόσιο πλοίου που καταποντίστηκε στη ελληνικά παράλια.

²⁶ Σύμφωνα με τους κανόνες του ιδιωτικού δικαίου οι τρόποι αποκτήσεως κυριότητας πλοίου είναι η ναυπήγηση, η μεταβίβαση με σύμβαση, η απόκτηση αιτία θανάτου, η διάθεση ή εξαγορά μερίδας συμπλοιοκτήτη, η εγκατάλειψη στον ασφαλιστή, ο πλειστηριασμός και η χρησικτησία. Από αυτούς η ναυπήγηση και η χρησικτησία οδηγούν σε πρωτότυπη απόκτηση κυριότητας. Οι υπόλοιποι, αντίθετα οδηγούν σε παράγωγη απόκτηση και συνεπώς προσπορίζουν κυριότητα που την παρακολουθούν τα βάρη που τυχόν προϋπήρχαν στο πλοίο.

Από όλους τους τρόπους απόκτησης κυριότητας θα εξετάσουμε την ναυπήγηση διότι είναι αντικείμενο των συμβάσεων που θα εξετάσουμε στη συνέχεια.

την κατασκευή του πλοίου τα χορηγεί ο πελάτης τότε έχουμε ναυπήγηση για λογαριασμό ενώ αν τα υλικά τα διαθέτει οι ναυπηγός έχουμε ναυπήγηση κατά παραγγελία. Συνηθέστερη είναι η ναυπήγηση κατά παραγγελία η οποία είναι και πιο περίπλοκη. Βεβαίως δεν είναι σπάνιο πολλά τμήματα του πλοίου να χορηγούνται από τον πελάτη και να εγκαθίστανται από το ναυπηγείο¹.

¹ Ο ΚΙΝΔ ρυθμίζει τη σύμβαση ναυπηγήσεως στο άρθρο 5 όπου αναφέρεται: "Επί συμβάσεως ναυπηγήσεως, εκτός αντιθέτου συμφωνίας, εφαρμόζονται οι περί μισθώσεως έργου διατάξεις του Αστικού Κώδικα, πλην των άρθρων 683, 693 και 695". Έτσι το άρθρο 5 ΚΙΝΔ παραπέμποντας στην εφαρμογή των διατάξεων του ΑΚ περί μισθώσεως έργου και αποκλείοντας την εφαρμογή του άρθρου 683 προδικάζει ότι η σύμβαση ναυπηγήσεως είναι μίσθωση έργου ακόμα και όταν τα υλικά τα χορηγεί ο ναυπηγός. Αλλά και στην ουσία η ναυπήγηση είναι μίσθωση έργου γιατί κατευθύνεται στην παραγωγή μη αντικαταστατού πράγματος.

Έτσι η λειτουργία της συμβάσεως ναυπήγησης διέπεται από τις διατάξεις του ΑΚ 681 για την μίσθωση έργου. Συνεπώς με βάση τις διατάξεις αυτές καθορίζονται οι υποχρεώσεις των μερών, το βάρος του κινδύνου για την τυχαία απώλεια ή καταστροφή του ναυπηγούμενου πλοίου, η τύχη της συμβάσεως σε περίπτωση πτωχεύσεως του ναυπηγού, η ευθύνη για τα ελαττώματα του πλοίου και η λύση της συμβάσεως.

Βιβλιογραφία κεφαλαίου

- ¹ Καραβάς, Ελληνικό Ιδιωτικό ναυτικό δίκαιο, έκδοση Ι, 1956, σελ 1 και Δελούκας, Ναυτικό δίκαιο, έκδοση 2, 1979, σελ 17
- ² Σπηλιόπουλος, Ελληνικόν ναυτικό δίκαιο, 1948, σελ 2, και Φ. Ποταμιάνος, Στοιχεία ναυτικού δικαίου, 1963, σελ 6
- ³ Α. Κιάντου - Παμπούκη, Ναυτικό δίκαιο, έκδοση 3η, Θεσ/νίκη 1993, σελ. 2
- ⁴ Lopuski, παρατίθεται από τους Rodiere-du Pontavice, Droit maritime, έκδοση 11η, 1991, σελ. 2
- ⁵ Ripert, Droit maritime, 1950, σελ. 1
- ⁶ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 24
- ⁷ Καραβάς, ΝΔ, σελ. 4 και Δελούκας, ο.π. σελ. 42
- ⁸ Ν. Δελούκα, Εισαγωγικές έννοιες του εμπορικού δικαίου, 1957, σελ. 40
- ⁹ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 25
- ¹⁰ Ν. Δελούκα, ο.π. σελ 42
- ¹¹ Ν. Δελούκα, ο.π. σελ 42
- ¹² Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 25
- ¹³ Α. Τσιριντάνη, Ο κώδικς Ιδιωτικού Ναυτικού Δικαίου και οι Κανόνες της Χάγης, τόμος Κ. Τριανταφυλλόπουλου, σελ. 386-387
- ¹⁴ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 27
- ¹⁵ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 13
- ¹⁶ Χιωτάκης, Η Ελλάδα στο γώρο του διεθνούς ναυτικού δικαίου, ΕΝΔ 1987 97 επ.
- ¹⁷ Ι. Σχινάς, Πηγαι του ομοιόμορφου δικαίου της θαλάσσιας μεταφοράς πραγμάτων, Θεσ/νίκη 1977, διδακτ. Διατριβή, σελ 148
- ¹⁸ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ. 20
- ¹⁹ Bredima - Tzoannos, The common shipping policy of the EC, 1990, σελ. 227
- ²⁰ Κ. Ρόκας, Ναυτικόν Δίκαιον, 1968 σελ. 31 και Μπαλή, Γενικά αργαί, έκδοση 8η, 1961, σελ 474
- ²¹ Α. Κιάντου - Παμπούκη, Το όνομα του πλοίου, ΕΕΔ 1984, σελ. 183-184
- ²² Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 32
- ²³ Αναστασιάδου, Ελληνικό εμπορικό δίκαιο, τ. ΙΙ, έκδοση 4η, 1937, σελ 24
- ²⁴ Καραβάς, ο.π. σελ 32 και Δελούκα, ο.π. σελ. 67
- ²⁵ Ποταμιάνος, ο.π. σελ 22 και Ρόκας, ο.π. σελ 39
- ²⁶ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 67-68
- ²⁷ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ 68

3 Γενικά περί ναυτιλιακών συμβάσεων

3.1 Είδη ναυτιλιακών συμβάσεων

Στον χώρο της ναυτιλίας συναντώνται συμβάσεις διαφόρων ειδών. Έτσι υπάρχουν συμβάσεις κατασκευής πλοίου, εκμετάλλευσης πλοίου, ναύλωσης πλοίου, νηολόγησης πλοίου, επισκευής πλοίου κλπ. Οι ναυτιλιακές εταιρείες συνήθως έχουν πολυάριθμα νομικά τμήματα που ασχολούνται με την κατάρτιση και παρακολούθηση όλων αυτών των συμβάσεων που σχετίζονται με τις ναυτιλιακές εργασίες.

Στην παρούσα εργασία αναλύονται οι συμβάσεις κατασκευής πλοίου ή μεγάλων τμημάτων του καθώς και οι συμβάσεις γενικής επισκευής πλοίου κατά τη διάρκεια ελλιμενισμού. Ο ελλιμενισμός είναι η ριζική επισκευή του πλοίου που λαμβάνει χώρα σε ναυπηγείο κατά τακτά χρονικά διαστήματα¹.

Οι συμβάσεις αυτές παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον τόσο λόγω των μεγάλων χρηματικών ποσών στα οποία αναφέρονται όσο και των τεχνικών προδιαγραφών που ενσωματώνουν. Ακριβώς λόγω των περίπλοκων τεχνικών προδιαγραφών προκύπτουν πολλά προβλήματα κατά την εφαρμογή τους όπως περιγράφονται σε επόμενο κεφάλαιο.

3.2 Συμβαλλόμενα μέρη

3.2.1 Ναυπηγείο

Το ναυπηγείο είναι ο τόπος στον οποίο ουσιαστικά δημιουργείται το πλοίο. Έχει την ίδια αξία που έχει το οικόπεδο για το κτίριο. Το ναυπηγείο είναι για

όλη τη ζωή του πλοίου ο «γονέας» του και το χαρακτηρίζει. Κάθε ναυπηγείο δίνει έναν αύξοντα αριθμό σε κάθε πλοίο που ναυπηγεί (Hull number), ο οποίος σε συνδυασμό με την ονομασία του ναυπηγείου χαρακτηρίζει μοναδικά το πλοίο και αποτελεί την ταυτότητά του.

Το ναυπηγείο είναι ο βασικός εργολάβος της ναυπήγησης του πλοίου ή της επισκευής του. Αυτός έχει την μεγαλύτερη ευθύνη απέναντί στον εντολέα ή κύριο του έργου που είναι ο πλοιοκτήτης. Ο πλοιοκτήτης επιθυμεί να έχει μια και μόνο πλευρά που συναλλάσσεται και όχι εκατοντάδες που μπορούν να είναι οι υπεργολάβοι που χρησιμοποιεί το ναυπηγείο.

3.2.2 Εντολέας – Πλοιοκτήτης

Ο ΚΙΔΝ διακρίνει την κυριότητα από την εκμετάλλευση του πλοίου, οι οποίες δεν συμπίπτουν κατ' ανάγκη στο ίδιο πρόσωπο. Από αυτό προκύπτουν τρεις έννοιες:

- Του κυρίου του πλοίου
- Του πλοιοκτήτη και
- Του εφοπλιστή

Σύμφωνα με τα άρθρα 105 και 106 του ΚΙΔΝ μπορούμε να αναλύσουμε τις παραπάνω έννοιες ως ακολούθως:

3.2.2.1 Κύριος του πλοίου

Κύριος του πλοίου λέγεται αυτός στον οποίο ανήκει το πλοίο, όταν όμως δεν το εκμεταλλεύεται ο ίδιος. Ο κύριος δεν χρησιμοποιεί πάντα ο ίδιος το πλοίο

¹ Ανάλογα με το τύπο του πλοίου (φορτηγό, επιβατηγό, τάνκερ κλπ.) τα διαστήματα κυμαίνονται από δύο ως πέντε χρόνια.

του για εμπορικό σκοπό. Πολλές φορές παραχωρεί τη χρήση του σε άλλον, συνήθως με σχέση μισθώσεως για να ασκήσει αυτός την εκμετάλλευση του.

Στο νηολόγιο εγγράφεται ο κύριος του πλοίου που μπορεί να είναι είτε φυσικό είτε νομικό πρόσωπο.

3.2.2.2 Πλοιοκτήτης

Πλοιοκτήτης είναι ο κύριος του πλοίου όταν το εκμεταλλεύεται ο ίδιος. Λέγοντας εκμετάλλευση θεωρούνται οι ναυτιλιακές εργασίες με σκοπό το κέρδος¹, όπως η μεταφορά προσώπων ή πραγμάτων, η αλιεία, η ρυμούλκηση κλπ. Ο πλοιοκτήτης δηλαδή, εκτός από κύριος είναι και θαλάσσιος επιχειρηματίας. Συνεπώς είναι έμπορος αφού ασκεί πράξεις του θαλάσσιου εμπορίου (άρθρο 3 νομοθ. διατάγματος αρμοδιότητας των εμποροδικίων) κατά σύνηθες επάγγελμα (άρθρο 1 ΕΝ)²

Σημειώνεται ότι η πλοιοκτησία αφορά ένα μόνο πλοίο. Αν κανείς εκμεταλλεύεται περισσότερα δικά του πλοία έχει τόσες πλοιοκτησίες όσα και τα πλοία³. Ο περιορισμός αυτός επιβάλλεται από το γεγονός ότι η ευθύνη του πλοιοκτήτη ρυθμίζεται χωριστά για την επιχείρηση που ασκείται με κάθε πλοίο.

Όπως και ο κύριος του πλοίου, ο πλοιοκτήτης μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο. Παρ' όλα αυτά στην ελληνική πραγματικότητα υπάρχει μεγάλη συγκέντρωση της πλοιοκτησίας σε μονοψήφιο αριθμό πλοιοκτητών που ελέγχουν το μεγαλύτερο μέρος της ελληνικής ναυτιλίας¹.

¹ Ορισμένες αποφάσεις των ελληνικών δικαστηρίων ανασύρουν το πέπλο της νομικής προσωπικότητας από τις εταιρείες - νομικά πρόσωπα που ασκούν ναυτιλιακή δραστηριότητα,

3.2.2.3 Εφοπλιστής

Εφοπλιστής κατά το ΚΙΔΝ είναι αυτός που εκμεταλλεύεται ξένο πλοίο. Η χρησιμοποίηση του ξένου πλοίου στηρίζεται συνήθως σε συμφωνία. Αυτή διέπει τις σχέσεις κυρίου του πλοίου και εφοπλιστή. Οι συνηθέστερες περιπτώσεις είναι η μίσθωση γυμνού σκάφους και η χρονοναύλωση (κατά χρόνο ναύλωση). Είναι φυσικό ότι αυτός που εκμεταλλεύεται το πλοίο πρέπει να έχει τη ναυτιλιακή διεύθυνσή του, δηλαδή να δρομολογεί το πλοίο, να φροντίζει για την καλή πορεία της ναυτιλιακής επιχειρήσεως, να διορίζει τον πλοίαρχο κλπ.⁴ Ο εφοπλιστής μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο. Τέλος ο εφοπλιστής είναι έμπορος αφού ενεργεί κατά σύνηθες επάγγελμα ναυτιλιακές εργασίες που είναι αντικειμενικά εμπορικές πράξεις.

Ο εφοπλιστής αποτελεί τον κύριο του έργου και είναι αυτός που τελικά λαμβάνει τις αποφάσεις σε κάθε τεχνικό, οικονομικό ή νομικό πρόβλημα που προκύπτει. Αν και γενικά θεωρείται ως δυνατή οικονομική μονάδα πολλές φορές αυτό δεν ισχύει. Το πιο συνηθισμένο είναι οι εφοπλιστικές εταιρείες να συνάπτουν δάνεια με μεγάλες τράπεζες για τη ναυπήγηση πλοίων τα οποία αποπληρώνουν κατά την διάρκεια ζωής του πλοίου. Κατά συνέπεια, αν ο ναύλος για το συγκεκριμένο τύπο πλοίου δεν είναι τέτοιος ώστε να καλύπτει τα έξοδα συν τις τοκοχρεολυτικές δόσεις τότε πολύ εύκολα η ναυτιλιακή εταιρεία βρίσκεται σε αδιέξοδη οικονομική κατάσταση.

εξετάζοντας στην ουσία τα πράγματα. Χαρακτηρίζουν έτσι ως πλοιοκτήτη ή εφοπλιστή αυτόν που καλύπτεται πίσω από την νομική προσωπικότητα της εταιρείας, το συνεταιίρο ή μέτοχο που ουσιαστικά ελέγχει την εταιρεία και του αποδίδουν τις ανάλογες συνέπειες και ευθύνες. Δεν λείπουν όμως και αποφάσεις που σέβονται τη νομική προσωπικότητα και δέχονται ότι ο κύριος μέτοχος που ελέγχει ή διοικεί ουσιαστικά τη ναυτιλιακή εταιρεία δεν είναι ο πλοιοκτήτης ή ο εφοπλιστής, αλλά το νομικό πρόσωπο της εταιρείας εκτός αν συντρέχει εικονικότητα.

Χαρακτηριστικό είναι πως ο ιδιοκτήτης του πλοίου δεν είναι κατ' επέκταση και εκμεταλλευτής ή διαχειριστής του. Η σύγχρονη τακτική ορίζει πως η διαχείριση του πλοίου γίνεται από διαχειρίστρια εταιρεία (management company) που ουσιαστικά ενοικιάζει το πλοίο. Αυτή μπορεί να είναι είτε θυγατρική της ιδιοκτήτριας είτε ανεξάρτητη εταιρεία.

Αξίζει να αναφέρουμε ότι στην Ελληνική πρακτική κάθε πλοίο ανήκει και σε διαφορετική εταιρεία έστω κι αν ανήκουν στον ίδιο επιχειρηματία. Τόσο για φορολογικούς λόγους, όσο και για θέματα νομικής ευθύνης ο επιχειρηματίας ιδρύει «άυλη» εταιρεία σε τρίτες χώρες όπως η Λιβερία, ο Παναμάς και η Μάλτα. Εκεί υπάρχει απλώς μια πινακίδα στην είσοδο κάποιου κτιρίου όπου αναφέρει την ύπαρξη της ενώ στην αντίστοιχη χώρα πληρώνεται κάποιο πάγιο ποσό της τάξης των \$10.000 το χρόνο. Η ελληνική εταιρεία όπου βρίσκονται τα γραφεία της ναυτιλιακής φέρεται ως πράκτορας του πλοίου χωρίς να σχετίζεται νομικά. Κατά αυτόν τον τρόπο η ναυτιλιακή εταιρεία παρουσιάζεται πως ενεργεί για λογαριασμό και κατ' εντολή των ιδιοκτητών του πλοίου. Έτσι, αν για παράδειγμα προκληθεί μόλυνση των υδάτων από διαρροή του πλοίου, οι αποζημιώσεις που καλείται να πληρώσει ο ιδιοκτήτης του πλοίου δεν μπορούν πρακτικά να υπερβαίνουν την αξία του πλοίου αφού σε αντίθετη περίπτωση κηρύσσεται σε πτώχευση η πλοιοκτήτρια εταιρεία.

Οι ναυτιλιακές εταιρείες λειτουργούν βάση του νόμου 89 / 1967 περί ναυτιλιακών επιχειρήσεων και πρακτικά δεν πληρώνουν καθόλου φόρους στο Ελληνικό δημόσιο. Γενικά, πλοία που εκτελούν πλόες εξωτερικού δεν υπόκεινται σε κανένα φόρο ούτε καν το φόρο προστιθέμενης αξίας (Φ.Π.Α.) των αναλώσιμων που αγοράζουν. Έτσι οι ναυτιλιακές εταιρείες τιμολογούν για

λογαριασμό της «ιδιοκτήτριας» εταιρείας ενώ οι ίδιες απολαμβάνουν μόνο «προμήθεια» για τις υπηρεσίες τους. Καθώς ο ναύλος πληρώνεται σε συνάλλαγμα στο εξωτερικό δεν υπάρχει καμία διαφάνεια στη διακίνηση των κεφαλαίων και κανένας έλεγχος δεν είναι δυνατός.

Η ανυπαρξία περιουσιακών στοιχείων των ναυτιλιακών εταιρειών κάνει την αγωγή εναντίον τους για χρέη ουσιαστικά ανώφελη. Η μόνη δυνατότητα που έχει κάποιος να στραφεί κατά της ναυτιλιακής εταιρείας είναι να στραφεί κατά του πλοίου θέτοντας σε πράξη τις διαδικασίες σύλληψης ελπίζοντας ότι η οικονομικά πληττόμενη ναυτιλιακή θα αντιδράσει προς λύση του προβλήματος.

Τέλος αναφέρουμε ότι στις διαπραγματεύσεις για τη ναυπήγηση του πλοίου ή για μεγάλες επισκευές εμπλέκονται και τεχνικές ή συμβουλευτικές εταιρείες που παρουσιάζονται ως αντιπρόσωποι των ιδιοκτητών δημιουργώντας επιπλέον προβλήματα στον καθορισμό των αρμοδιοτήτων και υποχρεώσεων που αναλαμβάνουν οι συναλλασσόμενες πλευρές.

3.2.3 Υπεργολάβοι

Οι υπεργολάβοι είναι συνήθως τεχνικές εταιρείες που αναλαμβάνουν μικρά ή μεγάλα τμήματα του πλοίου. Θεωρητικώς το ναυπηγείο δίνει στον εντολέα μια λίστα προμηθευτών-υπεργολάβων από την οποία ο πλοιοκτήτης μπορεί να επιλέξει για παράδειγμα μηχανή ή προπέλα. Πολλές φορές όμως οι ίδιες οι τεχνικές εταιρείες προσεγγίζουν τον πλοιοκτήτη και τον πείθουν να «απαιτήσει» την τοποθέτηση του συγκεκριμένου εξοπλισμού από αυτές. Παράλληλα προσπαθούν να προωθηθούν και μέσω του ναυπηγείου με κάθε τρόπο.

Είναι φανερό πώς ενώ για το ναυπηγείο το πλοίο αποτελεί μια εργασία με συγκεκριμένη αρχή και τέλος, η τεχνική εταιρεία που εφοδιάζει για παράδειγμα την κύρια μηχανή θα έχει και τη συντήρησή της για την υπόλοιπη ζωή του πλοίου. Συνεπώς έχει αυξημένο ενδιαφέρον για την προώθηση του εξοπλισμού της και στοχεύει σε δύο πλευρές με εντελώς διαφορετικά κριτήρια. Το ναυπηγείο ενδιαφέρεται μόνο για την οικονομική προσφορά, ενώ ο πλοιοκτήτης για την ποιότητα και την ικανότητα του πλοίου στην διάρκεια του χρόνου να ανταγωνίζεται στην αγορά φορτίων.

Περίεργο είναι ότι ενώ ο πλοιοκτήτης ορίζει στη σύμβαση με το ναυπηγείο τη χρησιμοποίηση του συγκεκριμένου υπερβολάβου καταρτίζει και με τον υπερβολάβο ξεχωριστή σύμβαση για την προμήθεια του υλικού που καλύπτει όμως και άλλες ανάγκες ως προς τις μελλοντικές σχέσεις των δύο πλευρών.

3.2.4 Ο ρόλος του Νηογνώμονα

Οι νηογνώμονες αποτελούν ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της ναυτιλίας. Είναι ημικρατικοί οργανισμοί που έχουν ως έργο την εποπτεία και την παρακολούθηση των πλοίων. Έργο τους είναι να κατατάσσουν τα πλοία σε κατηγορίες και κλάσεις ανάλογα με το βαθμό ασφαλείας που παρέχουν και την εμπιστοσύνη για την οποία είναι άξια⁵. Γι' αυτό παρακολουθούν το πλοίο από την κατασκευή του και σε όλη τη διάρκεια της ζωής του καταγράφοντας τα γεγονότα τα οποία έχουν σημασία για την κατάστασή τους (ατυχήματα, επισκευές, ευρήματα των επιθεωρήσεων κλπ.) Έτσι ελέγχουν και εγκρίνουν τα σχέδια ναυπήγησης του πλοίου και επιθεωρούν το πλοίο κατά τακτά χρονικά διαστήματα, όχι μεγαλύτερα των πέντε ετών, σε όλη τη διάρκεια της ζωής του. Εξάλλου παρέχουν έναντι αμοιβής πληροφορίες για την ικανότητα

του πλοίου ανά πάσα στιγμή. Τις πληροφορίες αυτές τις παρέχουν εγγράφως με την έκδοση πιστοποιητικών. Τα πιστοποιητικά αυτά χρησιμοποιούνται στις συναλλαγές των πλοίων που έχουν σχέση με ναυλώσεις, ασφαλίσεις, υποθηκώσεις κ.ο.κ.

Καθώς οι κρατικές αρχές φαίνονται να αδυνατούν να θέσουν ισχυρούς μηχανισμούς ελέγχου σε παγκόσμιο επίπεδο, οι οργανισμοί αυτοί αποτελούν μια δυνατή ασπίδα προστασίας των μεταφορών. Υπάρχουν πολλοί νηογνώμονες αλλά λίγοι με διεθνές κύρος και αναγνώριση. Οι σημαντικότεροι από αυτούς είναι οι εξής:

- Lloyds Register
- Germaniche Lloyds
- Bureau Veritas
- Det Norske Veritas
- American Bureau of Shipping
- Hellenic Register

Ο πρώτος στον κόσμο νηογνώμονας ιδρύθηκε το 1689 στο Λονδίνο στο καφενείο του Εδουάρδου Lloyd απ' όπου πήρε το όνομά του και ο Lloyds Register. Ο πρώτος ελληνικός νηογνώμονας εμφανίστηκε το 1870 και το 1950 αναγνωρίστηκε ως κρατικός και ισότιμος των αλλοδαπών. Η λειτουργία του ελέγχεται από την επιθεώρηση εμπορικών πλοίων κατά το άρθρο 39 του ΚΔΝΔ.

Αν ένα πλοίο δεν έχει πιστοποιητικό καταλληλότητας από το νηογνώμονα δεν μπορεί να ασφαλιστεί, και ως εκ τούτου δεν μπορεί να φέρει φορτία. Το παραπάνω δεν προβλέπεται από κάποια διάταξη αλλά πηγάζει από την

εμπορική πρακτική καθότι κανένας μεταφορέας δεν εμπιστεύεται τα εμπορεύματά του σε πλοίο που δεν είναι ασφαλισμένο και καμία ασφαλιστική εταιρεία δεν δέχεται να ασφαλίσει πλοίο χωρίς πιστοποιητικό νηογνώμονα. Η αλυσίδα αυτή επηρεάζει και τη σύμβαση ναυπήγησης ή επισκευής του πλοίου, αφού το τελικό αποτέλεσμα θα πρέπει να είναι αποδεκτό από αυτούς.



Διάγραμμα 1: Τα κύρια μέρη των ναυτιλιακών συμβάσεων

3.3 Προϋποθέσεις κατάρτισης σύμβασης

Για να καταρτιστεί μία ναυτιλιακή - τεχνική σύμβαση, είναι αναγκαίο να πληρούνται οι παρακάτω προϋποθέσεις.⁶

3.3.1 Συμφωνία.

Για την πραγματοποίηση μιας σύμβασης χρειάζονται τουλάχιστον δύο πρόσωπα που πρέπει να συμφωνήσουν, δηλαδή πρέπει να υπάρχει

πρόταση και αποδοχή. Η πρόταση πρέπει να είναι ξεκάθαρη και η αποδοχή να μην την μεταβάλλει. Αλλιώς είναι αντιπροσφορά, την οποία πρέπει να αποδεχθεί η άλλη πλευρά. Αξίζει να τονιστεί ότι η προσφορά μπορεί να ανακληθεί μέχρις ότου γίνει η αποδοχή της. Είναι δηλαδή δικαίωμα της πλευράς που προσφέρει να ανακαλέσει την προσφορά της και να μην προχωρήσει στην σύμβαση.

3.3.2 Περιεχόμενο της σύμβασης

Το περιεχόμενο της σύμβασης πρέπει να είναι ακριβές, για να μπορεί, στη συνέχεια, η σύμβαση αυτή να εκτελεστεί. Αγοραστής και πωλητής πρέπει να συμφωνήσουν τι ακριβώς αγοράζεται και τι πωλείται. Στις ναυτιλιακές συμβάσεις η περιγραφή συνήθως αναφέρεται σε τεχνικά χαρακτηριστικά και μπορεί να περιλαμβάνονται σε αρκετές σελίδες που αναφέρουν με κάθε λεπτομέρεια τις υποχρεώσεις του πωλητή τόσο σε υλικά όσο και σε εργασίες.

3.3.3 Δεσμευτικότητα της σύμβασης.

Και τα δύο μέρη πρέπει να θέλουν να καταρτίσουν μια δεσμευτική συμφωνία. Αλλιώς δεν είναι σύμβαση αλλά «συμφωνία κυρίων».

3.3.4 Συμφωνημένα ανταλλάγματα

Η σύμβαση πρέπει να συνδέει τις ανειλημμένες υποχρεώσεις με συγκεκριμένο αντάλλαγμα. Στις περισσότερες περιπτώσεις είναι χρηματική αμοιβή ή υπόσχεση για χρηματική αμοιβή. Παρ' όλα αυτά μπορεί να παρέχονται, και άλλα αγαθά ή υπηρεσίες σε αντάλλαγμα για τις προσφερόμενες υπηρεσίες.

3.4 Ιδιαιτερότητα ναυτιλιακών συμβάσεων

Οι ναυτιλιακές συμβάσεις για την ναυπήγηση ή την επισκευή πλοίου είναι πολύπλοκες τόσο όσον αφορά τη τεχνική δυσκολία της κατασκευής όσο και όσον αφορά τις νομικές σχέσεις που αναπτύσσονται ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη. Οι υποχρεώσεις που απορρέουν από αυτές τις συμβάσεις δεσμεύουν τα μέρη για ένα μακρύ χρονικό διάστημα που περιέχει τόσο το χρόνο ναυπήγησης, όσο και την υπόλοιπη οικονομική ζωή του πλοίου, που είναι 20-30 έτη. Υπό αυτήν την έννοια οι ναυτιλιακές συμβάσεις που εξετάζουμε διαφέρουν σημαντικά από τις υπόλοιπες τεχνικές συμβάσεις πώλησης αγαθών ή παροχής υπηρεσιών. Κατά συνέπεια πολλοί νόμοι που εφαρμόζονται στις συνήθεις περιπτώσεις δεν μπορούν να ισχύσουν σε αυτές. Γι' αυτό το λόγο τα συμβαλλόμενα μέρη στις ναυτιλιακές συμβάσεις επιθυμούν να καθορίζουν με σαφήνεια μέσα στις ίδιες τις συμβάσεις τα περισσότερα θέματα, που μπορεί να αποτελέσουν αντικείμενο διαφωνίας.

3.4.1 Η προσυμβατική μελέτη

Η προσυμβατική μελέτη βοηθά τον πλοιοκτήτη να αποφασίσει αν είναι σκόπιμο να προχωρήσει στη ναυπήγηση ή την επισκευή ενός πλοίου. Η μελέτη αυτή μπορεί να γίνει είτε από τον ίδιο τον ενδιαφερόμενο πλοιοκτήτη, είτε από ανεξάρτητη εταιρεία για λογαριασμό του⁷. Στη μελέτη αυτή εξετάζονται οι οικονομικές συνθήκες της αγοράς και οι προοπτικές που έχει η επένδυση για κερδοφορία.

Η προσυμβατική μελέτη περιλαμβάνει μελέτη σκοπιμότητας (opportunity study), μελέτη του εφικτού της έργου (feasibility study) καθώς και λεπτομερείς μελέτες οικονομικού περιεχομένου. Εάν ο πλοιοκτήτης δεν έχει την ικανότητα

να πραγματοποιήσει τις μελέτες με το δικό του προσωπικό, τότε καλεί ειδικούς συμβούλους ή εταιρείες.

Ως γενική αρχή ισχύει ότι οι μελέτες αυτές δεν πραγματοποιούνται από ενδεχόμενους κατασκευαστές ή εργολάβους καθώς μπορεί να υπάρχει ασυμφωνία συμφερόντων. Παρ' όλα αυτά υπάρχουν περιπτώσεις όπου λόγω της ιδιομορφίας της κατασκευής μόνο ένας συγκεκριμένος εργολάβος μπορεί να πραγματοποιήσει τη μελέτη. Το φαινόμενο αυτό είναι σύνθητες όταν πρόκειται για ναυπήγηση νέου τύπου πλοίου όπου εφαρμόζονται νέες τεχνολογικές καινοτομίες.

3.4.2 Ελευθερία των συμβάσεων

Βασικός κανόνας στις ναυτιλιακές συμβάσεις είναι η ελευθερία⁸ που σημαίνει:

- Ελευθερία επιλογής του αντισυμβαλλόμενου.
- Ελευθερία επιλογής του τύπου της σύμβασης.
- Ελευθερία στην διαμόρφωση των όρων και γενικά του περιεχομένου.
- Ελευθερία στην επιλογή της μορφής της (γραπτή ή προφορική).
- Ελευθερία σχετικά με τον τρόπο λύσης της σύμβασης.

Ο πλοιοκτήτης που προτίθεται να συνάψει μια σύμβαση ναυπήγησης έχει την επιλογή για το είδος της σύμβασης που επιθυμεί. Μπορεί να επιδιώξει τη σύμβαση με μία μόνο εταιρεία - ναυπηγείο που θα είναι συνολικά υπεύθυνο για την εκπλήρωση της ναυπήγησης ή μπορεί να ξεχωρίσει τις ναυπηγικές εργασίες σε πολλά συμβαλλόμενα μέρη και να συνάψει ξεχωριστές συμβάσεις με αυτά. Επίσης σε εργασίες επισκευής μπορεί να πραγματοποιήσει ένα μέρος των εργασιών με ίδια συμβολή.

Η συνηθέστερη επιλογή για τη ναυπήγηση πλοίου είναι η ανάθεση όλων των εργασιών που απαιτούνται για την πλήρη ολοκλήρωση της ναυπήγησης στο ναυπηγείο. Το ναυπηγείο εκτός από την υποχρέωση για την κατασκευή και παράδοση του πλοίου αναλαμβάνει και την υποχρέωση το πλοίο να μπορεί να πληροί το σκοπό του. Έτσι όχι μόνο ευθύνεται και για την ικανότητα του να μεταφέρει πρόσωπα ή εμπορεύματα, όπως ορίζουν οι προδιαγραφές, αλλά εκπαιδεύει το πλήρωμα και το τεχνικό προσωπικό του πλοιοκτήτη για το σκοπό αυτό.

Η ναυπήγηση ενός πλοίου μπορεί να υπερβαίνει τις τεχνικές ικανότητες του ναυπηγείου να κατασκευάσει όλα τα μέρη με ίδια μέσα. Έτσι για παράδειγμα η κύρια μηχανή ή άλλα πολύπλοκα τμήματα του πλοίου πρέπει να κατασκευαστούν από υπεργολάβους ειδικευμένους σε αυτά. Η σύμβαση αναφέρει τις υποχρεώσεις και τις δεσμεύσεις που αναλαμβάνουν τόσο οι υπεργολάβοι, όσο και το ναυπηγείο ως κύριος ανάδοχος του έργου. Δεν αποκλείεται όμως ο πλοιοκτήτης να προβεί και σε επιπρόσθετες συμβάσεις με τους υπεργολάβους, όπως αναλύεται στο κεφάλαιο 4.

3.4.3 Επιλογή ναυπηγείου και κατάρτιση σύμβασης

Υπάρχουν δύο βασικοί τρόποι επιλογής ναυπηγείου⁹: Ο διαγωνισμός και οι απευθείας διαπραγματεύσεις. Ο διαγωνισμός μπορεί να είναι ανοικτός ή κλειστός.

Στον ανοικτό διαγωνισμό ο πλοιοκτήτης καλεί όλα τα ενδιαφερόμενα ναυπηγία στην υποβολή προσφορών και η επιλογή γίνεται βάση συγκεκριμένων κριτηρίων που αυτός έχει θέσει. Αντίθετα, στον κλειστό διαγωνισμό ο

πλοιοκτήτης διαπραγματεύεται κατ' ευθείαν τη ναυπήγηση με τα ναυπηγεία που ο ίδιος έχει επιλέξει.

Ο ανοικτός διαγωνισμός συναντάται κυρίως σε συμβατικές κατασκευές όπου το βασικό κριτήριο είναι η τελική τιμή. Η πρόσκληση ενδιαφέροντος γίνεται μέσω ανακοινώσεων στο διεθνή τύπο.

Ο κλειστός διαγωνισμός προτιμάται όταν το πλοίο έχει ιδιαιτερότητες και απαιτήσεις που περιορίζουν την επιλογή του ναυπηγείου. Στον κλειστό διαγωνισμό η πρόσκληση αποστέλλεται ξεχωριστά στο κάθε πιθανό ναυπηγείο, συνοδευόμενη από πλήρη χαρακτηριστικά του επιθυμητού πλοίου.

Οι προσφορές ανοίγονται συνήθως παρουσία εκπροσώπων των ναυπηγείων και έπειτα γίνεται αξιολόγηση της πιο συμφέρουσας προσφοράς.

Αντίθετα, στις απευθείας διαπραγματεύσεις ο ενδιαφερόμενος πλοιοκτήτης έρχεται σε επαφή με τα ναυπηγεία που πιστεύει ότι έχει μεγαλύτερο συμφέρον και διαπραγματεύεται χωρίς επίσημες και τυπικές διαδικασίες. Όταν οι διαπραγματεύσεις καταλήξουν σε κοινή συμφωνία τότε λαμβάνει χώρα και η υπογραφή της σχετικής σύμβασης που περιγράφει τα συμφωνηθέντα κατά τις διαπραγματεύσεις. Η περίπτωση αυτή είναι που συναντάται κατά το πλείστον στη ναυπηγική πρακτική.

3.4.4 Τρόπος κατάρτισης της σύμβασης

Συνηθίζεται κάθε συμβαλλόμενη πλευρά να καθορίζει τα βήματα που είναι αναγκασμένη να ακολουθήσει κατά την διαδικασία διαπραγματεύσεων και κατάρτισης ναυτιλιακής σύμβασης. Όταν υπάρχει διαδικασία διαγωνισμού

πριν την κατάρτιση της σύμβασης, είναι απαραίτητο το πρώτο σχέδιο (draft) να υποβληθεί από τον πλοιοκτήτη προς τα ενδιαφερόμενα ναυπηγεία ή κατασκευαστές. Αν η σύμβαση βασίζεται σε απ' ευθείας διαπραγματεύσεις, το πρώτο σχέδιο μπορεί να υποβληθεί από έναν από τους δύο συμβαλλόμενους προς έγκριση από τον άλλο αφού καταλήξουν στα βασικά τεχνικά και εμπορικά ζητήματα. Συνήθως κάθε πλευρά ορίζει ένα συγκεκριμένο πρόσωπο που είναι συνολικά υπεύθυνο για την κατάρτιση και την παρακολούθηση της σύμβασης που ονομάζεται "Διευθυντής έργου".

Κατά την σύνταξη της σύμβασης οι συμβαλλόμενοι λαμβάνουν υπ' όψιν τους ισχύοντες νόμους καθώς και οποιεσδήποτε άλλες υποχρεώσεις επιβάλλονται από διατάξεις των χωρών στις οποίες ανήκουν. Κατά τη σύνταξη εξετάζονται οι γενικοί όροι των συναλλαγών και παλαιότερες συμβάσεις ανάμεσα στα μέρη, ως προς την καταλληλότητά τους για τη συγκεκριμένη σύμβαση.

Η σύμβαση μπορεί να συνταχθεί σε μία ή περισσότερες γλώσσες. Στην δεύτερη περίπτωση καθορίζεται ποια γλώσσα υπερισχύει σε περίπτωση διαφωνίας ως προς το περιεχόμενο του κειμένου. Η πιο συχνά χρησιμοποιούμενη γλώσσα στις ναυτιλιακές συμβάσεις είναι η Αγγλική.

Η σύμβαση ναυπήγησης ή επισκευής δεν χρειάζεται τύπο, αλλά σχεδόν πάντα είναι έγγραφο¹⁰. Είναι σύνηθες τα συμβαλλόμενα μέρη να συντάσσουν ένα βασικό κείμενο στο οποίο αναγράφονται τα ονόματα των συμβαλλομένων με τις πλήρεις διευθύνσεις τους, το αντικείμενο της σύμβασης, και καταγράφονται ο τόπος και ο χρόνος που υπογράφεται η σύμβαση. Καθώς τα συμβαλλόμενα μέρη στις ναυτιλιακές συμβάσεις είναι πάντα νομικά πρόσωπα εξετάζεται κατά πόσο οι εκπρόσωποι των συμβαλλομένων πλευρών μπορούν

να δεσμεύσουν την επιχείρηση που εκπροσωπούν. Οι συμβαλλόμενοι μπορούν να καθορίσουν ποια έγγραφα που χρησιμοποιήθηκαν κατά τις διαπραγματεύσεις μπορούν να ερμηνεύσουν τμήματα της σύμβασης. Επίσης μπορούν να καθορίσουν αν οι επικεφαλίδες και οι επεξηγηματικές σημειώσεις επηρεάζουν τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων. Τέλος, οι συμβαλλόμενοι μπορούν να ορίσουν την ακριβή έννοια ειδικών όρων ή εννοιών που χρησιμοποιούνται στο κείμενο της σύμβασης.

3.4.5 Αντικείμενο της σύμβασης

Οι υπό εξέταση συμβάσεις συνήθως περιλαμβάνουν¹¹:

- Όρους που εκφράζονται σαφώς στο συμβατικό κείμενο.
- Όρους που δεν εκφράζονται σαφώς αλλά εννοούνται.
- Ισχύουσες συνθήκες (όπως Διεθνείς συνθήκες).
- Εγγυήσεις.
- Εξαιρέσεις και αποκλίσεις

Κατά συνέπεια μια τυπική σύμβαση ναυπήγησης πλοίου περιλαμβάνει τα εξής τμήματα¹²:

- Περιγραφή του ναυπηγήματος
- Μεταφορά τεχνογνωσίας
- Τιμή και όρους πληρωμής
- Προμήθεια εξοπλισμού και υλικών
- Θέματα συμβούλου μηχανικού
- Υπεργολαβία

- Ελέγχους και δοκιμές κατά τη ναυπήγηση
- Ολοκλήρωση, παράδοση και παραλαβή
- Μεταβίβαση κινδύνου και ασφάλεια
- Τροποποιήσεις των όρων
- Παροχή ανταλλακτικών και τεχνικής υποστήριξης
- Μεταβίβαση συμβατικών δικαιωμάτων και υποχρεώσεων
- Τόπος και χρόνος παράδοσης
- Μεταβίβαση κυριότητας και κινδύνου
- Λύση της σύμβασης
- Επιλογή ισχύουσας νομοθεσίας
- Επίλυση διαφορών

3.4.5.1 Περιγραφή του ναυπηγήματος

Είναι απαραίτητο η σύμβαση να περιγράφει με ακρίβεια και σαφήνεια το πλοίο που πρόκειται να ναυπηγηθεί. Τα βασικά στοιχεία του πλοίου όπως διαστάσεις, ωφέλιμο φορτίο, μικό φορτίο, ταχύτητα και κατανάλωση καυσίμου περιγράφονται στο βασικό έγγραφο της σύμβασης. Οι υπόλοιπες προδιαγραφές μαζί με λεπτομερή σχέδια και άλλους κανονισμούς περιλαμβάνονται σε επιπρόσθετα έγγραφα της σύμβασης.

Τα τεχνικά χαρακτηριστικά μπορούν να αναφέρονται σε συγκεκριμένες ιδιότητες του σχεδιασμού, των υλικών ή των εργασιών, αλλά και σε τελικές λειτουργικές δυνατότητες του πλοίου. Για παράδειγμα μπορεί να αναφέρεται ότι ένα συγκεκριμένο τμήμα θα κατασκευαστεί από ανοξείδωτο χάλυβα τύπου 18/10 ή ότι αυτό το τμήμα θα είναι απρόσβλητο από σκουριά για χρονική περίοδο τουλάχιστον πέντε ετών. Επίσης ορισμένα χαρακτηριστικά μπορούν

να αναφέρονται σε διεθνείς κανονισμούς τυποποίησης¹ εφόσον αναγνωρίζονται και από τις δύο πλευρές.

Τα σχέδια αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της σύμβασης ναυπήγησης. Πολλές φορές ο πλοιοκτήτης υποβάλλει τα αρχικά βασικά σχέδια, από τα οποία το ναυπηγείο πρέπει να παράγει τα τελικά λεπτομερή σχέδια. Η σύμβαση μπορεί να ορίζει ότι τα τελικά σχέδια του ναυπηγείου πρέπει να εγκριθούν από τον πλοιοκτήτη πριν εκτελεστούν. Σε περίπτωση που προδιαγραφές ή σχέδια είναι ανακριβή ή ασυμβατά μεταξύ τους τότε η σύμβαση ορίζει ποιος ευθύνεται και φέρει το ανάλογο κόστος.

Σημειώνεται ότι το ναυπηγείο ή ο κατασκευαστής μπορεί να παραχωρεί στον πλοιοκτήτη ορισμένα τεχνικά σχέδια που έχουν σχέση με την ναυπήγηση του πλοίου ή συστημάτων του, αλλά να περιορίζει τη χρήση τους από τον πλοιοκτήτη για σκοπούς άλλους εκτός από αυτούς που ορίζονται στη σύμβαση. Το ζήτημα των πνευματικών δικαιωμάτων (copyright) τεχνικών λύσεων και εφαρμογών διευκρινίζεται όπου υπάρχει ανησυχία από την πλευρά του κατασκευαστή.

3.4.5.2 Μεταφορά τεχνογνωσίας

Ο πλοιοκτήτης χρειάζεται βασικές γνώσεις επί του πλοίου, απαραίτητες για την λειτουργία και τη συντήρησή του. Η μεταφορά αυτών των γνώσεων, των πληροφοριών και των ικανοτήτων από τον κατασκευαστή στον πλοιοκτήτη ονομάζεται μεταφορά τεχνογνωσίας.

¹ Π.χ. Γερμανικά DIN, Διεθνή ISO, Αμερικανικά ASME, Ελληνικά ΕΛΟΤ, Ιαπωνικά JSI, κ.α.

Η μεταφορά τεχνογνωσίας μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω ειδικής εκπαίδευσης των υπαλλήλων του πλοιοκτήτη ή μέσω ειδικών εγχειριδίων χρήσης. Τα ειδικά εγχειρίδια μπορούν να περιλαμβάνουν βιβλία, μαγνητικές ταινίες οπτικοακουστικού περιεχομένου (Video), CD-ROM κ.α. Είναι σύνηθες πια το πληροφοριακό υλικό του κατασκευαστή να παραδίδεται σε ηλεκτρονική μορφή καθώς η έντυπη έκδοση μπορεί να καταλαμβάνει το μέγεθος ενός μικρού δωματίου για το σύνολο των εγχειριδίων ενός πλοίου.

Επίσης μπορεί να συμφωνηθεί και η ανάδρομη πληροφόρηση του κατασκευαστή ως προς την λειτουργία του πλοίου ή συστημάτων του μέσω ασύρματων τηλεπικοινωνιών. Αυτό γίνεται εφικτό μέσω των μοντέρνων τηλεπικοινωνιακών συστημάτων σε συνεργασία με ηλεκτρονικούς υπολογιστές που καταγράφουν και επιβλέπουν σε μόνιμη βάση καίρια σημεία του εξοπλισμού.

Στην περίπτωση που απαιτείται εκπαίδευση προσωπικού, οι υποχρεώσεις του κατασκευαστή καθορίζονται πλήρως ως προς τις βασικές γνώσεις και την εμπειρία που πρέπει να έχουν οι εκπαιδευόμενοι καθώς και ο τόπος, χρόνος και το κόστος αυτής.

3.4.5.3 Τιμή και όροι πληρωμής

Υπάρχουν δύο βασικές μέθοδοι τιμολόγησης στις ναυτιλιακές τεχνικές συμβάσεις:

- Κατ' αποκοπήν
- Με βάση τις εργατοώρες.

Η πρώτη μέθοδος συναντάται κατά το πλείστον στις ναυπηγήσεις νέων πλοίων. Σε αυτή την περίπτωση ο πλοιοκτήτης έχει την υποχρέωση να πληρώσει ένα συγκεκριμένο ποσό, το οποίο παραμένει αμετάβλητο έστω κι αν το κόστος κατασκευής μεταβλήθηκε σημαντικά από τη στιγμή κατάρτισης της σύμβασης¹.

Η τιμολόγηση με βάση τις εργατοώρες συναντάται περισσότερο στις επισκευές πλοίων όπου υπάρχει έντονη αβεβαιότητα ως προς τις απαραίτητες εργασίες. Έτσι η τιμή εξαρτάται από τις χρησιμοποιούμενες εργατοώρες που συνήθως είναι αρκετά διαφορετικές από αυτές που εκτιμήθηκαν κατά την κατάρτιση της σύμβασης. Η μέθοδος αυτή έχει αυξημένο κόστος διοικητικών εργασιών για την καταγραφή των αναλωθέντων ωρών, αλλά προσφέρει ευελιξία στο περιεχόμενο και στην ταχύτητα των εργασιών κάνοντας βέλτιστη χρήση της δυνατότητας υπερωριών.

Αν ο πλοιοκτήτης έχει ιδιαίτερο συμφέρον για την όσο το δυνατό ταχύτερη ναυπήγηση ή επισκευή μπορεί να προσθέσει ρήτρα πρόσθετης καταβολής (πριμ) για την παράδοση του ναυπηγήματος πριν τη συμφωνηθείσα ημερομηνία.

Μεταβολές στις συναλλαγματικές ισοτιμίες μεταξύ των νομισμάτων που ορίζει η σύμβαση και αυτών που χρησιμοποιούν οι συμβαλλόμενοι μπορούν να αντιμετωπιστούν με ειδικές ρήτρες και όρους. Παρ' όλα αυτά το νόμισμα που χρησιμοποιείται κατά κανόνα στις ναυπλιακές συμβάσεις είναι το αμερικανικό δολάριο (USD).

¹ Βλ. σχετικά 4.6.4 Αναπροσαρμογή τιμής

Οι όροι πληρωμής, κατά κανόνα, ορίζουν συγκεκριμένα ποσοστά της συμφωνηθείσας τιμής που καταβάλλονται σταδιακά κατά την κατασκευή. Επίσης αναγράφεται ο τρόπος και ο τόπος της καταβολής της πληρωμής. Η προκαταβολή έχει σκοπό να καλύψει το αρχικό κόστος του κατασκευαστή για την έναρξη των εργασιών και να τον προστατέψει από ζημία στην περίπτωση υπαναχώρησης και πρόωρης λήξης της σύμβασης από την πλευρά του πλοιοκτήτη. Τα υπόλοιπα τμήματα της πληρωμής είναι συνδεδεμένα με την πρόοδο των εργασιών.

Ένα ποσοστό της τιμής μπορεί να είναι πληρωτέο μετά τον έλεγχο και την αποδοχή κατά την παράδοση του πλοίου στον πλοιοκτήτη. Τέλος, ένα υπόλοιπο κομμάτι της τιμής μπορεί να είναι πληρωτέο μετά το πέρας του χρόνου εγγύησης που συνήθως είναι ένα έτος.

3.4.5.4 Προμήθεια εξοπλισμού και υλικών

Η προμήθεια εξοπλισμού και υλικών σε ένα ναυπηγικό έργο διαφέρει σημαντικά από την αντίστοιχη προμήθεια σε σύμβαση πώλησης αγαθών. Όπως έχει ήδη αναφερθεί τόσο το ναυπηγείο μπορεί να αναλάβει την προμήθεια σημαντικών τμημάτων, όπως της μηχανής, όσο και ο πλοιοκτήτης μπορεί να προμηθεύσει υλικά που επιθυμεί να χρησιμοποιηθούν σε ένα συγκεκριμένο τμήμα.

Τα συμβαλλόμενα μέρη πρέπει κατ' αρχήν να συμφωνήσουν αν οι όροι της σύμβασης ερμηνεύονται κατά τους όρους της INCOTERMS¹, αλλιώς πρέπει να ορίσουν διαφορετική ερμηνεία.

¹ International Rules for the Interpretation of Trade Terms

Η σύμβαση ορίζει τον τόπο και τον χρόνο που πρέπει να παραδοθεί ο εξοπλισμός. Ο χρόνος μπορεί να είναι μια συγκεκριμένη ημερομηνία ή ένα χρονικό διάστημα. Ο τόπος εξαρτάται από την περαιτέρω χρήση του εξοπλισμού και δεν είναι απαραίτητο να είναι στο χώρο ναυπήγησης.

Σημαντικό είναι να ορισθεί ποιος από τους συμβαλλόμενους ευθύνεται για την οργάνωση της μεταφοράς και την πληρωμή του σχετικού κόστους. Μπορεί επίσης να καθορίζει και δευτερεύοντα θέματα που έχουν σχέση με τη συσκευασία, την ονομασία των κιβωτίων και τα συνοδευτικά έγγραφα που απαιτούνται για τη μεταφορά. Ιδιαίτερης σημασίας είναι ο καθορισμός των αρμοδιοτήτων ως προς τις τελωνιακές και φορολογικές συνέπειες της εισαγωγής του εξοπλισμού στη χώρα ναυπήγησης. Ως γενικός κανόνας ισχύει ότι τα υλικά και ο εξοπλισμός πλοίων δεν υπόκεινται σε φόρους, αλλά ανάλογα με τη χώρα προορισμού μπορεί να υπάρχουν ιδιαίτερες τελωνιακές απαιτήσεις και πολυέξοδες διαδικασίες.

Οι συμβαλλόμενοι επίσης πρέπει να λάβουν υπ' όψιν τους τυχόν κρατικούς νόμους και κανονισμούς που απαγορεύουν την εισαγωγή ή εξαγωγή ορισμένων υλικών ή εξοπλισμού. Έτσι, για παράδειγμα, η χρήση ραδιενεργών υλικών ή εξοπλισμού υψηλής τεχνολογίας για στρατιωτική χρήση υπόκειται σε κρατικούς ελέγχους στις περισσότερες χώρες.

Εξοπλισμός και υλικά που προμηθεύει ο πλοιοκτήτης μπορεί να χρειάζονται αποθήκευση και συντήρηση πριν την ενσωμάτωσή τους στο πλοίο κατά την φάση της εγκατάστασης. Η σύμβαση ορίζει τις διαδικασίες φύλαξης και τις ευθύνες της κάθε πλευράς σε περίπτωση φθοράς ή απώλειας.

Για την εγκατάσταση του εξοπλισμού γίνονται ειδικές αναφορές για τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθηθούν και προσδιορίζεται ποιος έχει την συνολική ευθύνη των εργασιών. Τέλος, καθορίζονται οι διαδικασίες μεταβίβασης κυριότητας και ευθύνης του εξοπλισμού, καθώς επίσης και οι έλεγχοι που δικαιούται να ενεργήσει η κάθε πλευρά πριν την αποδοχή αυτών.

3.4.5.5 Σύμβουλος ναυπηγός μηχανικός

Σύμβουλος μηχανικός είναι ο μηχανικός που προσλαμβάνει ο πλοιοκτήτης για την παροχή τεχνικών συμβουλών κατά την διάρκεια της ναυπήγησης. Ο σύμβουλος μηχανικός όμως μπορεί να ενεργεί και ανεξάρτητα από τον πλοιοκτήτη ανάλογα με τη σύμβαση. Έτσι είναι θεμιτό να ορίζονται οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα του συμβούλου μηχανικού.

Στις περιπτώσεις όπου ο σύμβουλος μηχανικός δρα ανεξάρτητα ο ρόλος του συνήθως περιορίζεται σε θέματα τεχνικής φύσης. Έτσι μπορεί για παράδειγμα να επιλύει τεχνικά προβλήματα που προκύπτουν κατά τις εργασίες λόγω λαθών ή παραλείψεων στα κατασκευαστικά σχέδια, να ερμηνεύει τεχνικούς όρους και χαρακτηριστικά της σύμβασης και να πιστοποιεί γεγονότα που δίδουν δικαιώματα και υποχρεώσεις στους συμβαλλόμενους, όπως η ολοκλήρωση ενός τμήματος του πλοίου. Τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν αν οι αποφάσεις του συμβούλου είναι δεσμευτικές για την επίλυση των μεταξύ τους διαφορών σε τεχνικά θέματα.

Φυσικά στην περίπτωση που ο σύμβουλος ενεργεί για τον πλοιοκτήτη επιλέγεται από αυτόν ενώ αν δρα και για τις δύο πλευρές τότε πρέπει να υπάρχει κοινή συναίνεση.

3.4.5.6 Υπεργολαβία

Μέσω της υπεργολαβίας εμπλέκεται ένα τρίτο μέρος στη ναυπηγική εργασία που θα διεκπεραιώσει μερικές από τις υποχρεώσεις του ναυπηγείου. Η σύμβαση μπορεί να ορίζει ποιες εργασίες μπορούν να δοθούν ως υπεργολαβία και σε ποιους υπεργολάβους, καθώς οι επιλογές αυτές μπορούν να έχουν σοβαρό αντίκτυπο στην ποιότητα ή το χρόνο παράδοσης του πλοίου. Καθώς στις περισσότερες περιπτώσεις ο υπεργολάβος δεν καταρτίζει σύμβαση με τον πλοιοκτήτη, ο δεύτερος επιθυμεί να ελέγχει τυχόν υπεργολαβία μέσω του ναυπηγείου. Δεν αποκλείεται φυσικά να ορίζεται ρητώς πως δεν επιτρέπεται υπεργολαβία για τη ναυπήγηση του πλοίου.

Σχετικά με την επιλογή των υπεργολάβων υπάρχουν δύο δυνατότητες: Στην πρώτη ο κατασκευαστής επιλέγει τους υπεργολάβους, ενώ στη δεύτερη συμμετέχει και ο πλοιοκτήτης στην επιλογή τους. Οι υπεργολάβοι μπορεί να αναφέρονται ονομαστικά με το τμήμα του ναυπηγήματος που αναλαμβάνουν ή να περιλαμβάνονται σε λίστα πιθανών υπεργολάβων από την οποία μπορεί το ναυπηγείο να επιλέξει κατά περίπτωση.

Σε μερικές περιπτώσεις ο πλοιοκτήτης μπορεί να επιθυμεί την απευθείας ανάθεση ορισμένων εργασιών στον υπεργολάβο και να απαιτεί άμεσα από αυτόν την εκπλήρωση των υποχρεώσεών του.

Τέλος, η σύμβαση μπορεί να ορίζει πως ο πλοιοκτήτης μπορεί να πληρώσει απ' ευθείας τον υπεργολάβο και να συμφηφίσει μερικώς τις οφειλές του προς το ναυπηγείο.

3.4.5.7 Έλεγχοι και δοκιμές κατά τη ναυπήγηση

Τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να καθορίσουν τις απαιτήσεις και τις διαδικασίες για τον έλεγχο και τις δοκιμές κατά την ναυπήγηση. Ο σκοπός αυτού του ελέγχου είναι η ικανοποίηση του πλοιοκτήτη ότι η κατασκευή προχωρά κατά τα συμφωνηθέντα τόσο ως προς την ποιότητα, όσο και ως προς τα χρονοδιαγράμματα, όπως αυτά ορίζονται στη σύμβαση.

Η σύμβαση περιγράφει την πρόσβαση που έχει ο πλοιοκτήτης στα σημεία όπου πρόκειται να γίνει ο έλεγχος, τα τεχνικά μέσα που θα χρησιμοποιηθούν και το σκοπό του κάθε ελέγχου. Οι έλεγχοι μπορεί να καθορίζονται επακριβώς ως προς το χρόνο πραγματοποίησης, αλλά το ναυπηγείο πρέπει να ειδοποιείται προηγουμένως για καθένα από αυτούς. Υποχρέωση του ναυπηγείου είναι να έχει το πλοίο σε τέτοια κατάσταση ώστε να μπορούν να πραγματοποιηθούν οι έλεγχοι την καθορισμένη μέρα. Φυσικά πρέπει να αναφέρεται τι θα συμβεί σε περίπτωση που οι έλεγχοι και οι δοκιμές δεν είναι ικανοποιητικοί και να ορίζει τις περαιτέρω διαδικασίες.

Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το θέμα των δοκιμών κατά τη ναυπήγηση όταν συνδέονται με αυτό πληρωμές που ορίζονται στους όρους πληρωμής, αν δλαδή για να πραγματοποιηθεί μια καταβολή από τον πλοιοκτήτη απαιτείται η επιτυχής ολοκλήρωση συγκεκριμένου τμήματος του πλοίου. Στην περίπτωση αυτή πρέπει να διευκρινίζονται όλα τα πιθανά ενδεχόμενα για την απρόσκοπτη συνέχεια των εργασιών γιατί αλλιώς μπορεί να καθυστερήσει το όλο έργο.

3.4.5.8 Ολοκλήρωση, παράδοση και παραλαβή

Η σύμβαση ορίζει πότε πραγματοποιείται η ολοκλήρωση των εργασιών, η παράδοση του πλοίου και η παραλαβή του από τον πλοιοκτήτη. Οι διαδικασίες αυτές συμβαίνουν χρονικά με την παραπάνω σειρά.

Το ναυπηγείο υποχρεούται να αποδείξει την ολοκλήρωση των εργασιών με την πραγματοποίηση μιας σειράς ελέγχων και δοκιμών που ορίζονται στη σύμβαση. Σε περίπτωση αποτυχίας το ναυπηγείο μετά τις διορθωτικές ενέργειες πρέπει να πραγματοποιήσει ξανά το συγκεκριμένο έλεγχο. Οι έλεγχοι μπορεί να πρέπει να πραγματοποιηθούν παρουσία και των δύο πλευρών. Τα αποτελέσματα των δοκιμών καταγράφονται σε φύλλα ελέγχου τα οποία υπογράφουν αποδεχόμενοι και οι δύο συμβαλλόμενοι.

Σημαντικό είναι να καθορισθεί ποιος φέρει το κόστος των δοκιμών, καθώς και το κόστος της δοκιμαστικής λειτουργίας αν αυτή υπάρχει. Η σύμβαση αναφέρει πότε ο πλοιοκτήτης είναι ουσιαστικά κύριος του πλοίου δεδομένου ότι τυπικά έχει πάντα την κυριότητα του ναυπηγήματος όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο. Συνήθως ορίζεται συγκεκριμένο χρονικό όριο μέσα στο οποίο ο πλοιοκτήτης παραλαμβάνει το πλοίο μετά την επιτυχή διεξαγωγή των δοκιμών. Καταρτίζεται γι' αυτό το σκοπό πιστοποιητικό παραλαβής όπου αναγράφονται τυχόν παραλείψεις ή ελαττώματα που επισημάνθηκαν κατά την περίοδο των δοκιμών και ορίζεται ο κατάλληλος χρόνος για την επίλυσή τους.

3.4.5.9 Μεταβίβαση κινδύνου και ασφάλιση

Απώλεια ή καταστροφή του εξοπλισμού του πλοίου ή υλικών για την κατασκευή του μπορεί να συμβεί τόσο πριν, όσο και μετά την ολοκλήρωση των εργασιών. Τυχαιά γεγονότα ή πράξεις τρίτων για τις οποίες καμία πλευρά

δεν είναι υπεύθυνη μπορούν να επιφέρουν την ολική ή μερική καταστροφή τμημάτων του πλοίου.

Σημειώνεται ότι ο εξοπλισμός και τα υλικά που ενσωματώνονται στο πλοίο χάνουν την αυτοτέλειά τους όπως αναφέρθηκε στο κεφάλαιο 2. Έτσι η πλευρά που φέρει την ευθύνη του πλοίου φέρει και την ευθύνη των εγκατεστημένων υλικών.

Καθώς η ευθύνη ναυπήγησης και ολοκλήρωσης των εργασιών ανήκει κατά κανόνα στο ναυπηγείο είναι συνήθως αυτό που φέρει και τον κίνδυνο του έργου ως την παράδοση. Έτσι η σύμβαση ορίζει ότι σε περίπτωση ζημιάς ή καταστροφής το ναυπηγείο πρέπει με δικά του έξοδα και στο συντομότερο δυνατό χρόνο να την αποκαταστήσει.

Για τους παραπάνω λόγους είναι προφανής η ανάγκη για την ασφάλιση του έργου. Η σύμβαση ορίζει ποιος από τους συμβαλλόμενους ευθύνεται για την ασφάλιση του έργου, έναντι ποιων κινδύνων, με ποιους ασφαλιστικούς οργανισμούς και για ποιο ποσό. Επίσης ορίζονται το απαλλασσόμενο ποσό, η χρονική διάρκεια της ασφάλισης και το περιεχόμενο των ασφαλιζόμενων κινδύνων, αν δηλαδή η ασφάλεια καλύπτει εκτός από το πλοίο, τις προσωρινές εργασίες και κατασκευές, τις βοηθητικές κατασκευές καθώς και τα εργαλεία και μέσα που χρησιμοποιεί το ναυπηγείο και οι υπεργολάβοι του.

Σημαντικό επίσης είναι να καλύπτονται από την ασφάλιση και ο εξοπλισμός ή τα υλικά που χρησιμοποιούνται στη ναυπήγηση, αλλά προέρχονται από άλλους κατασκευαστές. Αυτά υπόκεινται στον κίνδυνο απώλειας ή καταστροφής κατά τη μεταφορά. Ανάλογα με τους όρους προμήθειας η ασφάλιση μπορεί να βαρύνει τον πλοιοκτήτη, το ναυπηγείο ή τον

κατασκευαστή του εξοπλισμού, είναι όμως αναγκαία δεδομένου ότι τα τμήματα αυτά έχουν μεγάλη χρηματική αξία.

Τέλος το έργο μπορεί να ασφαλιστεί από την πλευρά του ναυπηγείου για απώλεια, καταστροφή ή τραυματισμό προσώπων από ενέργειες ή παραλείψεις των εργαζομένων του και των υπεργολάβων, καθώς επίσης και για διαφυγόντα κέρδη του πλοιοκτήτη λόγω αργοπορίας παράδοσης ή κακής κατασκευής.

Όπως είναι φανερό το θέμα είναι εξαιρετικά πολύπλοκο και στη διαδικασία ασφάλισης του έργου εμπλέκονται ασφαλιστικές εταιρείες και σύμβουλοι ειδικευμένοι στα τεχνικά έργα. Η σύμβαση ορίζει τις βασικές υποχρεώσεις των συμβαλλομένων ως προς την ασφάλιση, ενώ τα ίδια τα ασφαλιστήρια αποτελούν ξεχωριστές συμβάσεις ανάμεσα στους ασφαλιζόμενους και τις ασφαλιστικές εταιρείες.

3.4.5.10 Τροποποιήσεις των όρων

Η τροποποίηση των όρων αναφέρεται σε μεταβολές, τεχνικού συνήθως περιεχομένου, των αρχικών όρων της σύμβασης. Είναι πιθανό κατά τη διάρκεια των εργασιών να προκύψει η ανάγκη για την αλλαγή ή τροποποίηση ορισμένων τμημάτων της κατασκευής. Είναι λοιπόν επιθυμητό η σύμβαση να ορίζει τις διαδικασίες και τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων στις περιπτώσεις αυτές ώστε να διατηρείται η ισορροπία των υποχρεώσεων και των δικαιωμάτων τους.

Υπάρχουν τρεις βασικές προσεγγίσεις για την αντιμετώπιση των μεταβολών που επιθυμεί ο πλοιοκτήτης. Σύμφωνα με την πρώτη, το ναυπηγείο είναι

υποχρεωμένο να δεχθεί τις μεταβολές εφόσον αυτές βρίσκονται στα γενικά πλαίσια που έχουν προδιατυπωθεί στη σύμβαση. Σύμφωνα με τη δεύτερη, το ναυπηγείο υποχρεούται στην πραγματοποίηση της τροποποίησης εκτός και αν μπορεί να στηρίξει λογικές και βάσιμες αντιρρήσεις. Σύμφωνα με την τρίτη, το ναυπηγείο πρέπει να πεισθεί και να αποδεχθεί εγγράφως κάθε τροποποίηση. Έτσι το πιο σημαντικό σημείο που πρέπει να διευκρινίζει η σύμβαση είναι το δικαίωμα του πλοιοκτήτη να προτείνει και να εφαρμόζει μεταβολές των εργασιών.

Φυσικά πρέπει να υπάρχει και ο αντίστοιχος μηχανισμός υπολογισμού των επιπτώσεων των μεταβολών τόσο στην τιμή του έργου, όσο και στη χρονική του διάρκεια. Έτσι οι μεταβολές που προτείνονται από τον πλοιοκτήτη εξετάζονται από το ναυπηγείο και τα αποτελέσματα υποβάλλονται στον πλοιοκτήτη που εκτιμά αν τελικά επιθυμεί την πραγματοποίησή τους.

Αντίθετα, μεταβολές που προτείνονται από το ναυπηγείο πρέπει να είναι πάντα τεκμηριωμένες και να εγκρίνονται από τον πλοιοκτήτη γραπτώς.

Τέλος είναι επιθυμητό η σύμβαση να ορίζει τις γενικές οδηγίες για τον υπολογισμό των επιπτώσεων της τελικής τιμής λόγω των μεταβολών. Η επίπτωσή τους πρέπει να βρίσκεται σε "λογικά" επίπεδα και να μην μεταβάλλει τη φύση και τον χαρακτήρα του έργου.

3.4.5.11 Λύση της σύμβασης

Η σύμβαση λύνεται ομαλά όταν εκτελεστεί αδιατάρακτα μέχρι το τέλος. Η σύμβαση όμως μπορεί να έχει την παθολογία της, να συναντήσει δηλαδή διαταραχές που να εμποδίσουν είτε εξ αρχής τη λειτουργία της, είτε την

απρόσκοπτη εξέλιξη της μέχρι το τέλος. Πριν την πρόωρη λύση της σύμβασης οι συμβαλλόμενοι έχουν συμφέρον να προσπαθήσουν να επιλύσουν τα προβλήματα που έχουν προκύψει, αλλά αυτό δεν είναι πάντα εφικτό.

Στις περισσότερες περιπτώσεις η πλευρά που επιθυμεί τη λύση της σύμβασης πρέπει να ειδοποιήσει την άλλη πλευρά γραπτώς για την πρόθεσή της αναφέροντας τους λόγους στους οποίους στηρίζεται. Έπειτα από την ανακοίνωση αυτή παρέχεται καθορισμένο χρονικό διάστημα για την αντιμετώπιση της προκύπτουσας κατάστασης από την άλλη πλευρά.

Οι όροι οι σχετικοί με τη λύση της σύμβασης καθορίζουν τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των μερών τόσο σχετικά με τα ολοκληρωμένα τμήματα του έργου, όσο και με τα μη πραγματοποιηθέντα. Το μεγαλύτερο τμήμα ασχολείται με την αξιοποίηση των ολοκληρωμένων τμημάτων του έργου και τις υποχρεώσεις των μερών έναντι τρίτων (ασφαλιστικών εταιρειών, τραπεζών) και υπεργολάβων. Συγκεκριμένοι όροι μπορούν να ορίζουν τις διαδικασίες λύσης σε περίπτωση που ένας εκ των συμβαλλομένων κηρυχθεί σε πτώχευση ή περιέλθει σε τέτοια οικονομική κατάσταση τέτοια ώστε να αδυνατεί να εκπληρώσει τις συμβατικές του υποχρεώσεις.

Τέλος η σύμβαση μπορεί να ορίζει ποιοι όροι εξακολουθούν να δεσμεύουν τα συμβαλλόμενα μέρη μετά τη λύση της σύμβασης.

3.4.5.12 Παροχή ανταλλακτικών και τεχνικής υποστήριξης

Μετά τη ναυπήγηση του πλοίου και την παραλαβή του από τον πλοιοκτήτη, το ναυπηγείο και οι προμηθευτές του εξοπλισμού πρέπει να μπορούν να προμηθεύσουν ανταλλακτικά για αντικατάσταση των φθαρμένων ή

κατεστραμμένων τμημάτων λόγω της χρήσης. Η ανάγκη τόσο για ανταλλακτικά όσο και για υπηρεσίες συντήρησης εξαρτώνται από την πολυπλοκότητα του πλοίου και την τεχνολογία που χρησιμοποιήθηκε.

Είναι συνήθως προς το συμφέρον του πλοιοκτήτη να αποκτήσει τη σχετική τεχνογνωσία έτσι ώστε να χρειάζεται όσο το δυνατόν λιγότερο τη βοήθεια του ναυπηγείου για τη συντήρηση του πλοίου καθώς αυτό δεν θα βρίσκεται κοντά του. Το ναυπηγείο οφείλει να υποδείξει ποια ανταλλακτικά χρειάζονται για ένα διάστημα όχι λιγότερο του ενός έτους και να υποβάλει προσφορά για την προμήθεια αυτών. Το ναυπηγείο πρέπει να εγγυηθεί την διαθεσιμότητα των ανταλλακτικών για μεγάλο χρονικό διάστημα, τουλάχιστον όσων σχετίζονται με την ικανότητα του πλοίου για πλεύση και κίνηση. Φυσικά πολλά από τα τμήματα που απαιτούν ανταλλακτικά βρίσκονται στον εξοπλισμό που παραδίδουν οι υπεργολάβοι - κατασκευαστές και ο πλοιοκτήτης μπορεί να επιθυμεί την απ' ευθείας προμήθειά τους από αυτούς. Βέβαια μπορεί το ναυπηγείο να ενεργεί ως ενδιάμεσος πράκτορας στη διαδικασία αυτή.

Η σύμβαση ορίζει ποια ανταλλακτικά παραδίδονται μαζί με το πλοίο και ποιες είναι οι διαδικασίες παραγγελίας και παράδοσης ανταλλακτικών στη διάρκεια ζωής του πλοίου. Οι όροι αυτοί είναι συνήθως δεσμευτικοί για το ναυπηγείο, που υποχρεούται να προμηθεύει ανταλλακτικά, αλλά όχι και για τον πλοιοκτήτη που είναι ελεύθερος να επιλέξει τον πιο συμφέροντα προμηθευτή. Παρ' όλα αυτά ιδιαίτερη σημασία δίνεται στην ποιότητα των ανταλλακτικών σε σχέση με την επίδρασή τους στη γενικότερη λειτουργία του πλοίου. Γενικά είναι αποδεκτό από τους συμβαλλόμενους ότι μόνο γνήσια ανταλλακτικά από

τους αρχικούς κατασκευαστέςⁱ μπορούν να χρησιμοποιηθούν. Αλλιώς δεν ισχύουν οι εγγυήσεις που προσφέρονται από το ναυπηγείο και τους κατασκευαστές προς τον πλοιοκτήτη.

Ομοίως, με την παροχή ανταλλακτικών το ναυπηγείο ή οι επιμέρους κατασκευαστές συμφωνούν στη σύμβαση για το είδος και την ποιότητα των προσφερομένων υπηρεσιών συντήρησης που αναλαμβάνουν μετά τη ναυπήγηση. Κατά πάγια τακτική υποβάλλεται ένα πρόγραμμα συντήρησης που συνιστάται να ακολουθήσει ο πλοιοκτήτης και είναι στη διάθεσή του να αποφασίσει αν θα πραγματοποιείται με δικά του μέσα ή από τους κατασκευαστές. Σε κάθε περίπτωση έπειτα από κάθε επισκευή ή εργασία συντήρησης συντάσσεται τεχνική έκθεση που περιγράφει τα ευρήματα του ελέγχου και τις εργασίες που πραγματοποιήθηκαν. Η έκθεση αυτή φυλάσσεται στα αρχεία του πλοίου και του πλοιοκτήτη ως αποδεικτικό του συστήματος ποιότητας που είναι υποχρεωμένος να διαθέτει ο πλοιοκτήτηςⁱⁱ κατά τα διεθνή σύγχρονα πρότυπα.

Δεν είναι σπάνιο να καθορίζονται στη σύμβαση τα αρμόδια τμήματα των επιχειρήσεων των συμβαλλομένων που θα φροντίζουν για τη συντήρηση και επισκευή του πλοίου και με ποιους τρόπους θα επικοινωνούν αυτά μεταξύ τους. Σε πολλές περιπτώσεις καθορίζεται και ο χρόνος ανταπόκρισης που πρέπει να έχει ο κατασκευαστής σε ενδεχόμενη κλήση του πλοιοκτήτη. Αυτή μπορεί να ποικίλει από λίγες μέρες ως ελάχιστες ώρες ανάλογα με την κρισιμότητα του εξοπλισμού που εξετάζεται.

ⁱ Αναφέρονται ως OEM (Original Equipment Manufacturers)

ⁱⁱ Διεθνώς γνωστό ως ISM (International Safety Management)

3.4.5.13 *Μεταβίβαση συμβατικών δικαιωμάτων και υποχρεώσεων*

Η μεταβίβαση συμβατικών δικαιωμάτων και υποχρεώσεων διακρίνεται σε δύο είδη:

Πρώτον την πλήρη μεταβίβαση αυτών με την αντικατάσταση ενός εκ των συμβαλλομένων με κάποιον άλλο και δεύτερον με τη μεταβίβαση ορισμένων δικαιωμάτων και υποχρεώσεων από τους συμβαλλομένους σε κάποιον τρίτο.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η πρώτη περίπτωση στις ναυτιλιακές συμβάσεις και ιδιαίτερα η μεταβίβαση των δικαιωμάτων του πλοιοκτήτη σε άλλο υποψήφιο πλοιοκτήτη. Καθώς η σύμβαση ναυπήγησης μπορεί να καταρτιστεί αρκετά έτη πριν την πραγματοποίηση της ναυπήγησης λόγω του φόρτου ναυπηγικών εργασιών ορισμένων ναυπηγείων, η σύμβαση αποκτά αξία εμπορική. Αυτό συμβαίνει διότι ένα πλοίο που, για παράδειγμα, συμφωνήθηκε να ναυπηγηθεί έναντι Α χρηματικού ποσού σε δύο χρόνια από την υπογραφή της σύμβασης μπορεί να έχει αγοραία αξία τη στιγμή της ναυπήγησης Β. Έτσι αν η αξία Β είναι μεγαλύτερη της Α ο πλοιοκτήτης μπορεί να πωλήσει το δικαίωμα της ναυπήγησης στο συγκεκριμένο ναυπηγείο σε όποιον ενδιαφέρεται να ναυπηγήσει ένα πλοίο ίδιου τύπου και να καρπωθεί τη διαφορά Β-Α. Αντίθετα αν η Β είναι μικρότερη της Α τότε μπορεί να πληρώσει τη διαφορά Α-Β και να μεταβιβάσει πάλι το δικαίωμα για ναυπήγηση σε άλλον ενδιαφερόμενο αν δεν επιθυμεί για άλλους λόγους να προχωρήσει ο ίδιος σ' αυτήν.

Επομένως είναι ιδιαίτερα σημαντικό να αναγράφονται με ακρίβεια και σαφήνεια όλες οι διαδικασίες που πρέπει να ακολουθηθούν στην περίπτωση

πλήρους μεταβίβασης των συμβατικών δικαιωμάτων και κατά πόσο αυτό είναι αποδεκτό από την άλλη πλευρά.

3.4.5.14 *Επιλογή ισχύουσας νομοθεσίας*

Στις ναυτιλιακές συμβάσεις όπως σε όλες τις διεθνείς συμβάσεις τα μέρη πρέπει να συμφωνήσουν για τη νομοθεσία που θα διέπει τις συμβατικές υποχρεώσεις. Σε αντίθετη περίπτωση μπορεί να δημιουργηθεί αβεβαιότητα για την δικαιοδοσία των αρχών να επιβάλουν την απόφασή τους και για το δίκαιο που ακολουθείται στην ερμηνεία της.

Ως εκ τούτου οι συμβαλλόμενοι επιλέγουν τη νομοθεσία μιας χώρας που πρόκειται να διέπει τη σύμβαση. Σε μερικές περιπτώσεις επιλέγεται η νομοθεσία της χώρας του ναυπηγείου, σε άλλες η νομοθεσία της χώρας του πλοιοκτήτη. Δεν είναι απίθανο να επιλεγεί ακόμα και η νομοθεσία τρίτης χώρας στην περίπτωση όμως αυτή πρέπει να ελεγχθεί αν οι αρχές της χώρας αυτής θα δεχθούν να εκδικάσουν μια υπόθεση στην οποία κανένας συμβαλλόμενος δεν είναι μέλος της.

Εάν οι συμβαλλόμενοι επιθυμούν μπορούν να ορίσουν ότι η νομοθεσία ισχύει ως έχει τη στιγμή της κατάρτισης της σύμβασης και δεν επηρεάζεται από μετέπειτα αλλαγές. Κάτι τέτοιο όμως δεν ισχύει αν οι νέοι νόμοι ή τροποποιήσεις τους έχουν αναδρομική ισχύ και γενική εφαρμογή.

Στην περίπτωση που ο πλοιοκτήτης συνάπτει ξεχωριστές συμβάσεις με τους υπερβολάβους ή άλλους κατασκευαστές είναι θεμιτό να διέπονται όλες από το ίδιο νομικό καθεστώς μιας χώρας. Φυσικά πρέπει να εξετάζονται νόμοι και κανονισμοί που υποχρεωτικά ισχύουν στην χώρα ναυπήγησης ιδίως για

εργασιακά και οικονομικά θέματα. Τέλος μπορούν να αναφέρονται οι διεθνείς συνθήκες και κανονισμοί που είναι κοινά αποδεκτοί και από τους δύο συμβαλλόμενους¹.

3.4.5.15 Επίλυση διαφορών

Διαφωνίες προκύπτουν συχνά στις ναυτιλιακές συμβάσεις καθώς είναι συχνά τα προβλήματα που προκύπτουν από τις σύνθετες τεχνικές προδιαγραφές. Οι μηχανισμοί επίλυσης των διαφορών που προκύπτουν είναι:

- Η διαπραγμάτευση
- Ο συμβιβασμός
- Η διαιτησία και
- Η δικαστική επιδίωξη

Η πιο αποδοτική και ανέξοδη διαδικασία είναι αυτή της διαπραγμάτευσης με απ' ευθείας συνομιλίες. Η καλή πίστη και η διάθεση και των δύο πλευρών για την εύρεση της πιο εποικοδομητικής λύσης είναι ο καλύτερος σύμμαχος αυτού του μηχανισμού υπερπήδησης των δυσκολιών. Ο συμβιβασμός είναι η αμέσως ευκολότερη διαδικασία πριν την εμπλοκή σε άλλους μηχανισμούς που παρουσιάζουν μεγαλύτερη πολυπλοκότητα. Με το συμβιβασμό δεν ικανοποιούνται πλήρως και οι δύο πλευρές, αλλά ουσιαστικά παραμερίζεται η διαφορά με αμοιβαίες υποχωρήσεις για την απρόσκοπτη συνέχιση των εργασιών.

Η διαιτησία επιλέγεται όταν η διαφορά δεν μπορεί ή δεν είναι προς το συμφέρον των πλευρών να επιλυθεί δικαστικά. Η διαδικασία αυτή είναι ανεπίσημη, αλλά αρκετά πολυέξοδη. Επίσης υπάρχουν ερωτηματικά για την

¹ Βλ. σχετικά 2.3 Οι σημαντικότερες διεθνείς συνθήκες

αμεροληψία και την ικανότητα του διαιτητή. Επιπλέον δεν είναι πάντα δυνατή η επιβολή της απόφασης του διαιτητή. Η δυνατότητα για την επιλογή αυτή πρέπει να αναφέρεται στη σύμβαση, καθώς και οι διαδικασίες επιλογής διαιτητή, χώρας πραγματοποίησης της διαιτησίας, γλώσσας των εγγράφων διαιτησίας κλπ.

Τέλος, η δικαστική επιδίωξη προκύπτει ως η τελευταία επιλογή των συμβαλλομένων και πραγματοποιείται σύμφωνα με την επιλογή της ισχύουσας νομοθεσίας όπως αναφέρθηκε παραπάνω.

3.4.6 Ερμηνεία σύμβασης

Οι περισσότερες νομοθεσίες δεν έχουν ικανοποιητικούς κανόνες για την ερμηνεία των συμβάσεων. Η ερμηνεία βασίζεται στη συνήθη πρακτική ή στη νομολογία¹³. Οι πιο συνηθισμένες εκφράσεις που αναγνωρίζονται από την πλειονότητα των κρατών, και περιλαμβάνονται στο UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, είναι οι παρακάτω:

3.4.6.1 Συμβατικά έγγραφα

Το πιο σημαντικό έγγραφο είναι αυτό του κειμένου της σύμβασης. Παρ' όλα αυτά πολλά έγγραφα ανταλλάσσονται συχνά ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη πριν και μετά την υπογραφή της σύμβασης. Ιδιαίτερη σημασία έχει η ημερομηνία του κάθε εγγράφου σε σχέση με την ημερομηνία υπογραφής της σύμβασης. Προτιμάται τα έγγραφα αυτά να αναφέρονται στη σύμβαση με χρονολογική σειρά για την ευκολότερη ερμηνεία. Ως γενικός κανόνας στην ερμηνεία της σύμβασης είναι ότι οι όροι γραμμένοι με γραφομηχανή υπερτερούν των τυπωμένων όρων και οι χειρόγραφοι όλων των άλλων. Εάν η

σύμβαση ανατρέχει και σε άλλα έγγραφα τότε οι όροι αυτών δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να έρχονται σε αντίθεση με την κύρια σύμβαση. Αντίθετα, η κύρια σύμβαση μπορεί να έχει επεξηγηματικούς όρους των συμπληρωματικών εγγράφων.

3.4.6.2 Συμβατικές διαπραγματεύσεις

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στο χρόνο που οι δύο πλευρές ανταλλάσσουν έγγραφα σε σχέση με την υπογραφή της σύμβασης, όπως αναφέρθηκε παραπάνω. Εμπειρικός κανόνας πάντως δέχεται ότι το διαφημιστικό υλικό του πωλητή που χρησιμοποιείται κατά τις διαπραγματεύσεις αποτελεί μέρος της σύμβασης εκτός και αν ρητά αποκλείεται. Ομοίως, αν αποδεικνύεται ότι ο αγοραστής βασίστηκε σε διαφημιστικό υλικό για να κάνει την επιλογή του.

3.4.6.3 Συνήθης πρακτική

Αν τα συναλλασσόμενα μέρη είχαν συνάψει παρόμοιες συμβάσεις πριν την υπό εξέταση σύμβαση με σχετικά όμοιο περιεχόμενο και οικονομικά συμφέροντα τότε η προηγούμενη πρακτική επηρεάζει την ερμηνεία της σύμβασης. Τα μέρη φυσικά έχουν το δικαίωμα σε αλλαγές, αλλά σε αυτήν την περίπτωση πρέπει να επισημαίνουν τις αλλαγές και να τις κάνουν σαφείς στην άλλη πλευρά.

3.4.6.4 Εμπορική τακτική

Η συνήθης εμπορική συναλλακτική γλώσσα χρησιμοποιείται εάν δεν αναφέρεται αλλιώς στη σύμβαση. Ειδικοί κανονισμοί όπως INCOTERMS (βλ.

Παράρτημα Α) αποτελούν ένα καλό εργαλείο για την αποφυγή προβλημάτων ερμηνείας.

3.4.6.5 Πρακτική των μερών

Η μετά την υπογραφή της σύμβασης πρακτική των μερών χρησιμοποιείται για να ορίσει ποια ήταν η πρόθεση των μερών κατά την σύναψή της. Οι επιστολές οι σχετικές με την ποιότητα των υλικών ή εργασιών, είναι τα πιο σημαντικά έγγραφα στην περίπτωση αυτή.

3.4.6.6 Μη σαφείς όροι

Ασαφείς όροι που τέθηκαν από την μία πλευρά ερμηνεύονται ενάντια σε αυτήν. Επίσης όροι που δεν αναφέρονται στο έγγραφο της σύμβασης θεωρείται ότι δεν υφίστανται.

3.4.6.7 Βαρύτητα των όρων

Όλοι οι όροι έχουν την ίδια βαρύτητα κατά την ερμηνεία τους. Η ακυρότητα ενός όρου δεν επηρεάζει την ισχύ της σύμβασης.

3.4.6.8 Αρχή της λογικής

Σε αντίθεση με τις άλλες αρχές που αναφέρονται στην ερμηνεία των εκφρασμένων όρων, η αρχή της λογικής εφαρμόζεται σε θέματα που δεν προέβλεψαν τα μέρη στη σύμβαση αλλά προέκυψαν κατά την πορεία. Σε αυτή την περίπτωση η αρχή της λογικής σε συνδυασμό με την πρόθεση των μερών, τη φύση, τον τύπο της σύμβασης και την αρχή της «καλής πίστης» δίνει τη βάση για τον καθορισμό των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων.

Βιβλιογραφία κεφαλαίου

-
- ¹ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ. 90
- ² Αναστασιάδης, ο.π. σελ 52
- ³ Κ. Ρόκας, ο.π. σελ. 155
- ⁴ Εφ. Πειρ. 380/1990 ΕΝΔ 1990 254
- ⁵ Α. Κιάντου - Παμπούκη, ο.π. σελ. 61
- ⁶ Charles Boundy, Contract Law, a concise business guide to, Gower Publications, Cambridge 1998 σελ 5
- ⁷ Simon Curtis, Law of shipbuilding contracts, LLP incorporated, Long Island, 1991, σελ. 48
- ⁸ Simon Curtis, ο.π. σελ. 55
- ⁹ UNCITRAL, Legal guide on drawing up international contracts for the construction of industrial works, New York, 1987, chapter III
- ¹⁰ UNCITRAL, ο.π. chapter IV
- ¹¹ MacGREGOR Internal Contract Training, (MICT), Legal division, 1998, σελ 12
- ¹² Malcolm A. Clarke, Shipbuilding Contracts, a comparative analysis of contracts in the major maritime jurisdictions, έκδοση 2η, Lloyd's of London Press LTD, London 1992, σελ. 2
- ¹³ MICT ο.π.σελ 46

4 Ναυτιλιακές συμβάσεις στην πράξη

4.1 Ο σχεδιασμός της σύμβασης

Η εργασία της προετοιμασίας της σωστής σύμβασης είναι σίγουρα από τις πιο δύσκολες για κάθε επιχείρηση. Και η «σωστή» σύμβαση είναι σωστή μόνο για τη συγκεκριμένη περίπτωση και όχι το ιδανικό έγγραφο για κάθε στιγμή. Το έγγραφο που είναι σχεδιασμένο για να καλύπτει κάθε πιθανό ενδεχόμενο με ακρίβεια και σαφήνεια σπάνια γίνεται αντικείμενο συμφωνίας και ακόμα σπανιότερα υπογράφεται. Το ιδανικό συμβόλαιο, παρά την εφευρετικότητα των καλύτερων δικηγόρων, δεν υφίσταται διότι δύο περιπτώσεις δεν είναι ποτέ ακριβώς ίδιες. Η ιδιαιτερότητά τους έγκειται περισσότερο στην τεχνική περιπλοκότητα, τον βαθμό σπουδαιότητας και τον κίνδυνο. Παρ' όλα αυτά υπάρχει η τάση να δημιουργούνται παρόμοιες συμβάσεις για συναφείς περιπτώσεις.

Η αίσθηση της αναλογίας και της σχετικότητας αποτελούν τη βάση για το σχεδιασμό της σύμβασης. Διαφορετική είναι η σύμβαση για τη ναυπήγηση του πλοίου, διαφορετική για τον δεξαμενισμό του και διαφορετική για την αγορά ενός απλού ανταλλακτικού.

Κατά τον Charles Boundy¹ σε μία τυπική σύμβαση το 90% της ουσίας βρίσκεται στο 10% της έκτασης του εγγράφου. Από αυτό συνάγεται το εξής:

- Αν ξεκινήσει κάποιος με ένα σχετικά μικρό κείμενο, για κάθε 1% περαιτέρω ασφάλειας που προστίθεται πάνω από το 90%, το έγγραφο θα διπλασιάζεται σε μήκος.
- Δεν μπορεί να επιτευχθεί 100% ασφάλεια.

Για αυτό το λόγο έμφαση πρέπει να δοθεί ώστε η σύμβαση να αντικατοπτρίζει τις υποχρεώσεις των δύο πλευρών, τι χρειάζεται για να πραγματοποιηθεί και τι θα συμβεί αν δεν πραγματοποιηθεί. Όταν έχει τεθεί αυτή η βάση μαζί με τη βαρύτητα των ευθυνών τότε μπορούν να προστεθούν οι λεπτομέρειες. Η διαδικασία για τον καθορισμό του αντικειμένου, του στόχου, των επιπτώσεων, του κόστους, του οφέλους, του κινδύνου και της δυνατότητας αποκλίσεων, βοηθάει στη σωστή βάση και δομή μιας σύμβασης. Πιο συγκεκριμένα αξίζει να εξεταστούν²:

Ποιο είναι το αντικείμενο της σύμβασης και αν είναι σαφώς καθορισμένο με τεχνικές προδιαγραφές.

Ποιος είναι ο στόχος της σύμβασης, πώς μετράται και ποιες είναι οι συνθήκες ικανοποίησής της.

Ποιες θα είναι οι επιπτώσεις και οι συνέπειες της σύμβασης.

Ποιο είναι το κόστος έμμεσο και άμεσο, και για τις δυο πλευρές.

Έχουν ελεγχθεί όλες οι υποθέσεις που αναφέρονται στη σύμβαση.

Ποιο είναι το όφελος που προκύπτει από τη σύμβαση και πηγάζει αυτό από το κείμενο της σύμβασης.

Ποιοι είναι οι κίνδυνοι και πώς αντιμετωπίζονται. Υπάρχουν εξαιρέσεις ή περιορισμοί προς διαπραγμάτευση. Υπάρχει ικανοποιητική ασφάλεια για το έργο.

Έχουν οριστεί τα περιθώρια αποκλίσεων.

Μπορεί η σύμβαση να πραγματοποιηθεί με τα μέσα και τις δυνατότητες που διαθέτουν οι δύο πλευρές. Είναι η σύμβαση στα πλαίσια της λογικής και του μέτρου για το μέγεθος του έργου.

Ποιες περιοχές αβεβαιότητας εκκρεμούν και πώς μπορούν να καλυφτούν χωρίς υπερβολές.

4.2 Τυποποιημένες συμβάσεις στην ναυτιλία

Οι συμβάσεις στην ναυτιλία ποικίλουν σε μορφή και μέγεθος, παρ' όλα αυτά ακολουθούν μια τυποποίηση για την ευκολία των καθημερινών συναλλαγών³. Αγορές και πωλήσεις πραγματοποιούνται με μεγάλη ταχύτητα, ακρίβεια και συνέπεια. Είναι χαρακτηριστικό ότι στη ελληνική ναυτιλία ο εμπορικός «λόγος» είναι πιο δυνατός και από τη σύμβαση. Οι συμβάσεις είναι συνήθως μικρές σε μέγεθος, τυποποιημένες ως προς το περιεχόμενο και κατά μεγάλο ποσοστό γραμμένες στην Αγγλική γλώσσα. Η Αγγλική γλώσσα δίνει στις συμβάσεις διεθνή χαρακτήρα κοντά στη φύση των ναυτιλιακών εργασιών. Ακόμα και η αλληλογραφία μεταξύ Ελληνικών ναυτιλιακών εταιρειών και Ελληνικών ναυπηγείων ή υπερβολάβων είναι στα Αγγλικά. Το γεγονός αυτό ξενίζει τους νεοεισερχόμενους στο χώρο, αλλά θεωρείται ως παράδοση και εδραιωμένη πρακτική.

4.2.1 Η προετοιμασία των τυποποιημένων όρων

Κατά την αρχική φάση της ετοιμασίας η συνήθης πρακτική είναι η αντιγραφή μιας υφιστάμενης σύμβασης από παρεμφερή εταιρία για παραπλήσιες εργασίες⁴. Παρ' όλα αυτά η διαδικασία αυτή πρέπει να παράγει μια σύμβαση,

που θα είναι σύμφωνη με την γενικότερη φιλοσοφία της επιχείρησης και θα ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις του κλάδου.

Ο μεγαλύτερος προβληματισμός είναι αυτός του κινδύνου. Κάθε επιχείρηση πρέπει να αναλογιστεί τις πιθανές περιοχές κινδύνου και τις εμπειρίες που έχει έτσι ώστε να διαμορφώσει τις κατάλληλες διαδικασίες που θα της εξασφαλίσουν θετικά αποτελέσματα σε περίπτωση διαφωνίας. Επίσης οι ανοχές που καθορίζουν οι γενικοί όροι δεν θα πρέπει να έρχονται σε αντίθεση με τις συγκεκριμένες απαιτήσεις των ειδικών.

4.2.2 Περιεχόμενο τυποποιημένων συμβάσεων

4.2.2.1 Ο καθορισμός των προσφερόμενων υλικών ή υπηρεσιών

Σε κάθε σύμβαση για την αγορά ή πώληση υλικών ή υπηρεσιών τόσο ο προμηθευτής όσο και ο αγοραστής πρέπει να γνωρίζουν επακριβώς τι να περιμένουν από αυτή. Η επιβεβαίωση της παραγγελίας (order confirmation) πρέπει να αναγράφει ξεκάθαρα το περιεχόμενο της παραγγελίας καθώς επίσης να περιγραφεί η συσκευασία, αναγράφοντας ονομασία, τόπο, χρόνο και τρόπο παράδοσης. Καθώς ο μεγαλύτερος κίνδυνος του πωλητή είναι να μην πληρώσει ο αγοραστής διότι δεν εκπληρώθηκαν όλες οι υποχρεώσεις, είναι προς το συμφέρον του να είναι όσο το δυνατόν πιο σαφής και ακριβής.

4.2.2.2 Παράδοση και έλεγχος

Η διαδικασία παράδοσης και ελέγχου απαιτεί από τον αγοραστή μέσα σε εύλογο χρονικό διάστημα να επιθεωρήσει τα παραδοθέντα και να αναφέρει οποιεσδήποτε διαφορές ή παρατηρήσεις στον πωλητή. Ο προσδιορισμός του

«εύλογου χρόνου» ποικίλει ανάλογα με τις περιστάσεις και την ικανότητα του αγοραστή να ελέγξει την ομοιότητα με το δείγμα ή την ποσότητα

Για τα χύδην φορτία μια απόκλιση της τάξης του 10% είναι συνήθως παραδεκτή ως άγραφος κανόνας. Κάτι τέτοιο όμως δεν αποκλείει την αναπροσαρμογή του τελικού τιμήματος του εμπορεύματος και εφόσον δεν φέρνει τον αγοραστή σε αδυναμία εκπλήρωσης των δικών του υποχρεώσεων.

Εάν τα εμπορεύματα προορίζονται για μεταπώληση τότε είναι πολύ πιθανό να μην ανακαλυφτούν τα ελαττώματα ή παραλείψεις παρά μόνο από τον τελικό καταναλωτή. Σε αυτήν την περίπτωση ξεκινάει μια αλυσιδωτή διαδικασία ικανοποίησης τόσο του τελικού καταναλωτή όσο και των θιγόμενων ενδιαμέσων. Για το λόγο αυτό είναι διαφορετικοί οι όροι για προϊόντα που καταναλώνονται αμέσως σε σχέση με αυτά που μεταπωλούνται.

Αδυναμία του προμηθευτή να παραδώσει έγκαιρα τα προϊόντα μπορεί να δημιουργήσει ακόμα μεγαλύτερα προβλήματα. Ο πωλητής συνήθως προσπαθεί να αποφύγει να δεσμευτεί για τον ακριβή χρόνο παράδοσης, αλλά αυτό δεν γίνεται πάντα δεκτό. Στην προμήθεια τροφίμων, εφοδίων στα πλοία, η κατάσταση των ευπαθών προϊόντων (φρούτα και λαχανικά) είναι κρίσιμη. Ομοίως κρίσιμος είναι και ο χρόνος απόπλους του πλοίου από το συγκεκριμένο λιμάνι όπου πρόκειται να γίνει η παράδοση. Είναι λογικό ο αγοραστής να πρέπει να έχει τα προϊόντα στο πλοίο πριν αυτό αναχωρήσει για τον επόμενο σταθμό. Αλλιώς η παραγγελία μπορεί να είναι άχρηστη ή να υπάρχουν μεγάλα έξοδα μεταφοράς της παραγγελίας στον επόμενο σταθμό.

Αν και συνήθως δεν υπάρχουν ποινικές ρήτρες στις προμήθειες των πλοίων ως προς το χρόνο, μεγάλο μέρος των διαπραγματεύσεων αφορά το χρόνο

παράδοσης και ο πωλητής αναλαμβάνει τα έξοδα μεταφοράς αν γίνει υπερήμερος και φυσικά μέσα στα πλαίσια του λογικού σε σχέση με την αξία της παραγγελίας. Αντίθετα, δεν αναλαμβάνονται συνεπαγόμενες ζημιές αφού για κάθε μέρα καθυστέρησης του πλοίου ο ναυλωτής μπορεί να χάνει και \$10.000.

4.2.2.3 Τιμή και όροι πληρωμής

Η τιμή διαπραγματεύεται κατά τη διάρκεια της προσφοράς και ο πωλητής δεν έχει δικαίωμα να την αυξήσει μονομερώς εκτός συγκεκριμένων περιπτώσεων¹. Αλλά και σε αυτές τις περιπτώσεις ο αγοραστής έχει το δικαίωμα να υπαναχωρήσει. Το κόστος παράδοσης πρέπει να είναι σαφές καθώς επίσης και οποιοδήποτε φόροι, τέλη, έξοδα συσκευασίας και τυχόν ασφάλεια.

Η ημερομηνία πληρωμής είναι σημαντικό στοιχείο της σύμβασης. Στη ναυτιλία ο συμφωνηθείς χρόνος στους όρους πληρωμής είναι συνήθως 30 ημέρες από την έκδοση του τιμολογίου και η πληρωμή γίνεται κατά κανόνα με τραπεζική επιταγή. Βέβαια η Ελληνική πραγματικότητα απέχει αρκετά από τη διεθνή τακτική όπου οι ημερομηνίες τηρούνται με σχολαστικότητα και δεν είναι δύσκολο να συναντήσουμε πληρωμές 3 ή 6 μήνες μετά την έκδοση του τιμολογίου. Ο αγοραστής πρέπει εξάλλου να ελέγξει το τιμολόγιο ως προς την ακρίβεια των χρεώσεων. Σε περίπτωση που υπάρχουν επιπλέον μη συμφωνηθείσες χρεώσεις για τη συσκευασία, τα μεταφορικά κλπ. αρχίζει ένας κύκλος διαπραγματεύσεων που μπορεί να επιφέρει μεγάλη καθυστέρηση στην πληρωμή. Υπάρχουν ορισμένες ναυτιλιακές εταιρείες που κατά πάγια τακτική ερευνούν τα τιμολόγια ώστε να βρουν και τις πιο μικρές παρεκκλίσεις

¹ Βλ. σχετικά 4.6.4 Αναπροσαρμογή τιμής

έτσι ώστε να καθυστερούν τις πληρωμές. Είναι λοιπόν προς όφελος του πωλητή να συμφωνεί επακριβώς όλες τις χρεώσεις έτσι ώστε να αποφεύγει καθυστερήσεις με αρνητικές συνέπειες για τις χρηματικές του ροές.

Ένας τρόπος για την εξασφάλιση των πληρωμών είναι οι μεταχρονολογημένες επιταγές. Στην περίπτωση αυτή με την παράδοση των εμπορευμάτων ο πωλητής παίρνει στα χέρια του επιταγές με ημερομηνία έκδοσης στο μέλλον, συνήθως 30 ή 60 ημέρες, και μπορεί να τις εξαργυρώσει στην αναγραφόμενη ημερομηνία. Και πάλι στην περίπτωση αυτή πρέπει κατά την προσφορά να έχουν συμπεριληφθεί όλες οι χρεώσεις καθώς δεν υπάρχει δυνατότητα για διακύμανση της χρέωσης.

4.2.2.4 Μεταβίβαση κινδύνου - εξασφαλίσεις

Γενικά ο κίνδυνος μεταβιβάζεται μαζί με την ιδιοκτησία των προϊόντων. Παρ' όλα αυτά στις περισσότερες ναυτιλιακές εμπορικές συμβάσεις ο κίνδυνος μεταβιβάζεται με την παράδοση. Για την αποφυγή παρεξηγήσεων χρησιμοποιούνται από τη φάση της προσφοράς οι όροι διεθνώς γνωστοί ως INCOTERMS⁵ που περιγράφουν με σαφήνεια τις υποχρεώσεις τις σχετικές με τη μεταφορά και τη μεταβίβαση κινδύνου¹.

Ο μεγαλύτερος κίνδυνος του πωλητή είναι να καταστραφούν τα προϊόντα κατά τη μεταφορά και ο αγοραστής να αρνείται να πληρώσει. Έτσι η ασφάλεια θα πρέπει να καλύπτει και αυτή την περίπτωση που δεν είναι καθόλου σπάνια στην πραγματικότητα.

¹ Βλ. Παράρτημα Α

4.2.2.5 Κυριότητα και παρακράτηση κυριότητας

Το πρόβλημα προκύπτει όταν τα αγαθά έχουν παραδοθεί, αλλά ο αγοραστής δεν θέλει ή αδυνατεί να πληρώσει. Τότε φυσικά ο πωλητής θέλει την επιστροφή των προϊόντων, εάν αυτά έχουν ακόμα αξία. Εάν η κυριότητα έχει μεταβιβαστεί στον αγοραστή τότε δεν υπάρχουν πολλές εναλλακτικές λύσεις εκτός από τη διαδικασία δικαστικής επιδίωξης.

Αν αντίθετα η κυριότητα έχει παρακρατηθεί σύμφωνα με τους συμβατικούς όρους τότε τα προϊόντα παραμένουν στην κυριότητα του πωλητή έως ότου γίνει η πληρωμή. Ακόμα πιο δεσμευτικός για τον αγοραστή είναι ο όρος που παρακρατεί την κυριότητα όχι μόνο μέχρι την εξόφληση του συγκεκριμένου τιμολογίου αλλά όλων των τιμολογίων του συγκεκριμένου αγοραστή στον ίδιο πωλητή.

Αν όμως υπάρχει μεταπώληση στο ενδιάμεσο χρονικό διάστημα τότε η παρακράτηση κυριότητας δεν μπορεί να ισχύσει, αν δηλαδή ο πλοιοκτήτης έχει πωλήσει τα αγαθά που δεν έχει εξοφλήσει σε τρίτο πρόσωπο τότε ο αρχικός πωλητής δεν μπορεί να στερήσει την κυριότητα από τον τελικό αγοραστή, εκτός κι αν αποδεικνύονται δόλιες πράξεις.

Στην πράξη οι διαδικασίες είναι ακόμα πιο δύσκολες αφού τα αγαθά βρίσκονται πάνω στο πλοίο και μετακινούνται διαρκώς και το δικαίωμα του πωλητή πάνω στο πλοίο περιορίζεται από τη φύση της εταιρεία που έχει κάνει την παραγγελία, δηλαδή από το κατά πόσο η εταιρεία που παρήγγειλε τα προϊόντα σχετίζεται με το ιδιοκτησιακό καθεστώς του πλοίου. Αν για παράδειγμα η εταιρεία που παρήγγειλε τα αγαθά είναι απλός πράκτορας του

πλοίου τότε δεν υπάρχουν δυνατότητες για τον πωλητή να στραφεί κατά του πλοίου για την ικανοποίηση των απαιτήσεών του.

Αξίζει ακόμα να σημειωθεί ότι ακόμα και στην επιστροφή των αγαθών οποιοδήποτε φόροι και δασμοί δεν μπορούν να ανακληθούν ενώ συνήθως όλες οι συναλλαγές με το πλοίο υπόκεινται σε φόρους και έξοδα εκτελωνισμού. Επίσης σε περιπτώσεις φρέσκων προϊόντων η αξία τους μετά ορισμένο χρόνο είναι μηδενική οπότε και οι διαδικασίες επιστροφής δεν έχουν αξία.

4.2.3 Έλεγχος του περιεχομένου σύμβασης

Συνοψίζονται παρακάτω οι κύριες ενότητες μιας ναυτιλιακής σύμβασης και τα βασικά θέματα που πρέπει να περιγράφει⁶. Η καταφατική απάντηση στις ακόλουθες ερωτήσεις από τον συντάκτη της σύμβασης υποδηλώνει πως έχουν καλυφθεί όλα τα σημαντικά στοιχεία χωρίς βέβαια να εξετάζεται η ορθότητα του περιεχομένου.

4.2.3.1 Οι συμβαλλόμενοι

Συμπεριλαμβάνονται όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Αναγράφονται με ακρίβεια όλα τα στοιχεία των συμβαλλομένων.

Έχει γίνει έλεγχος της δικαιοδοσίας των συμμετεχόντων στις διαπραγματεύσεις ή στην υπογραφή της σύμβασης.

4.2.3.2 Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες

Υπάρχει πλήρης περιγραφή των αγαθών και υπηρεσιών.

Περιγράφονται οι περιορισμοί στην απόδοση ή τον τύπο των προσφερόμενων αγαθών ή υπηρεσιών.

Αναφέρονται οι σχετικοί νόμοι καθώς και οι απαιτήσεις του νηογνώμονα που ακολουθούνται.

Αναφέρεται πως θα μεταφερθούν και θα αποθηκευτούν τα αγαθά σε σχέση με την ευπάθειά τους.

Διευκρινίζεται αν υπάρχουν ειδικές απαιτήσεις για την συσκευασία, ονομασία ή την επιστροφή των υλικών συσκευασίας.

4.2.3.3 Χρόνος και παράδοση

Καθορίζεται πότε πρέπει να γίνει η παράδοση.

Αναφέρεται αν ο χρόνος παράδοσης είναι συγκεκριμένος ή ενδεικτικός.

Τι πρέπει να γίνει κατά την παράδοση.

Πως αποδεικνύεται η παράδοση και η αποδοχή των προϊόντων.

4.2.3.4 Τιμή και πληρωμή

Η τιμή είναι καθορισμένη και εγγυημένη ή υπόκειται σε προκαθορισμένες αναπροσαρμογές.

Σε ποια χρονικά διαστήματα και σε ποιο νόμισμα γίνεται η πληρωμή.

Έχουν συμπεριληφθεί πιθανές επιπτώσεις πληθωρισμού ή συναλλαγματικών διαφορών.

Είναι διατυπωμένες οι ανάγκες για εγγυητικές επιστολές και τραπεζικές εγγυήσεις.

4.2.3.5 Μεταβίβαση κινδύνου και εξασφαλίσεις

Αναφέρεται πότε μεταβιβάζεται ο κίνδυνος.

Καθορίζονται οι απαραίτητες ασφάλειες κατά συγκεκριμένων κινδύνων και υπό ποιες συνθήκες αυτές ισχύουν.

Υπάρχει παρακράτηση κυριότητας για μη εκπλήρωση των συμβατικών υποχρεώσεων της άλλης πλευράς.

Διευκρινίζεται τι συμβαίνει σε περίπτωση μη τήρησης των συμβατικών όρων σε θέματα χρόνου παράδοσης, πληρωμής ή αποτελέσματος.

Αναφέρεται αν οι ρήτρες αποζημίωσης είναι γνωστές ή αν διαπραγματεύονται κατά περίπτωση.

Ξεκαθαρίζονται οποιαδήποτε τελωνιακά ή φορολογικά θέματα.

4.2.3.6 Περιορισμοί και λήξη

Είναι ξεκάθαρη η διάρκεια και ο χρόνος λήξης της σύμβασης καθώς και οι τρόποι πρόωρου τερματισμού της.

Ορίζεται ο τρόπος ειδοποίησης για τον τερματισμό της σύμβασης.

Γίνεται σαφές αν και πότε η μη εκπλήρωση των συμβατικών προδιαγραφών αποτελεί βάση για την λήξη της σύμβασης.

4.2.3.7 Εμπορικά θέματα

Διευκρινίζονται με σαφήνεια και ακρίβεια όλες οι υποχρεώσεις των δύο πλευρών κατά τρόπο αντικειμενικό, μετρήσιμο και επαληθεύσιμο από ανεξάρτητο εκτιμητή που ενδεχομένως θα κληθεί σε περίπτωση διαφωνίας.

Αναφέρονται οποιοσδήποτε σχέσεις πρακτορείας.

Καθορίζονται οι εγγυήσεις και η χρονική τους διάρκεια.

Ορίζονται τα πνευματικά δικαιώματα και τα εμπορικά σήματα που παραμένουν στην ιδιοκτησία του πωλητή.

Διευκρινίζεται αν επιτρέπεται η υπεργολαβία ή η μεταβίβαση του έργου και υπό ποιους όρους.

Διαμορφώνονται τα όρια των ευθυνών και οποιοσδήποτε εξαιρέσεις ή απαλλαγές.

4.2.3.8 *Εχεμύθεια*

Αναφέρονται ποια θέματα δεν επιτρέπεται να δημοσιοποιηθούν.

Καθορίζεται ποιες διατάξεις ακολουθούνται σχετικά με την αντιμονοπωλιακή πολιτική.

4.2.3.9 *Νομοθεσία και δικαστική διαιτησία*

Ποια νομοθεσία εφαρμόζεται και ποιας χώρας τα δικαστήρια θα αναλάβουν σε περίπτωση διαφωνίας.

Σε ποιες περιπτώσεις και πώς θα τεθεί η διαδικασία της διαιτησίας για διαφωνίες που θα ενδεχομένως να προκύψουν.

4.2.3.10 *Το ζήτημα των Γενικών όρων*

Αξιοσημείωτη είναι η περίπτωση που ο πωλητής υποβάλλει την προσφορά του επισυνάπτοντας τους όρους πώλησης και ο αγοραστής αποδέχεται την προσφορά σύμφωνα όμως με τους δικούς του όρους προμηθειών. Στην περίπτωση αυτή αναπόκειται στον πωλητή να αποδεχθεί τους νέους όρους ή να επιμείνει στους δικούς του. Αν το θέμα δεν γίνει σαφές στη διαδικασία της

προσφοράς και προχωρήσει η παραγγελία, τότε σε περίπτωση διαφωνίας, ισχύουν οι όροι που υποβλήθηκαν χρονολογικά τελευταίοι. Έτσι μπορεί σε κάθε ανταλλαγή αλληλογραφίας να τονίζεται ότι τα παραπάνω ισχύουν σύμφωνα με τους όρους της ίδιας πλευράς, δημιουργώντας κατά τον τρόπο αυτό μια «μάχη» για το ποιος ανέφερε τους δικούς του όρους τελευταίος.

Στην πράξη πολλές συμβάσεις ολοκληρώνονται χωρίς κανένα διαδικαστικό πρόβλημα αλλά και χωρίς να είναι σαφές ποιοι γενικοί όροι ισχύουν. Η ναυτιλιακή εμπορική τακτική δεν παρέχει την πολυτέλεια της μακρόχρονης ανταλλαγής σχεδίων συμβάσεων λόγω της ταχύτητας των εργασιών και της αυξημένης εμπορικής πίστης. Άλλωστε η νομική φύση των ναυτιλιακών συμβάσεων είναι τέτοια που ποτέ δεν δίνει πλήρεις εγγυήσεις στους προμηθευτές. Ως εκ τούτου η προσπάθεια για την πλήρη νομική κάλυψη όλων των περιπτώσεων μάλλον αποβαίνει σε βάρος των εμπορικών σχέσεων και λιγότερο σε αυξημένη εξασφάλιση.

4.3 Το ζήτημα της επιλογής νομοθεσίας

Αντίθετα με τους γενικούς όρους δεν είναι πάντα προφανής η πιο συμφέρουσα επιλογή νομοθεσίας. Οι συμβαλλόμενοι όπως ήδη αναφέρθηκε πρέπει να συμφωνήσουν για ποια νομοθεσία θα διέπει τη σύμβαση. Το σύνηθες δίλημμα βρίσκεται ανάμεσα στη νομοθεσία του συμβαλλομένου και αυτή του αντισυμβαλλομένου.

Εξετάζοντας το πρόβλημα από την πλευρά του ενός συμβαλλομένου παρατηρούμε ότι και οι δύο επιλογές παρουσιάζουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Έτσι αν επιλεγεί η δική του νομοθεσία, αυτή είναι γνωστή και οικεία προφυλάσσοντάς τον από δυσάρεστες εκπλήξεις. Επίσης μπορεί να

προβάλλει το επιχείρημα ότι τα περιουσιακά του στοιχεία βρίσκονται στην ίδια χώρα, πράγμα που αποτελεί εγγύηση για τον αντισυμβαλλόμενο. Δεν εξασφαλίζεται όμως η εκτέλεση της απόφασης του δικαστηρίου για τον αντισυμβαλλόμενο που βρίσκεται στην άλλη χώρα.

Αντίθετα, αν επιλεγεί η νομοθεσία του αντισυμβαλλόμενου τότε έχουμε μεγαλύτερη εξασφάλιση για τη δυνατότητα επιβολής της δικαστικής απόφασης, αλλά δεν γνωρίζουμε με ακρίβεια το νομικό σύστημα που ισχύει. Επίσης υπάρχει δυσπιστία στην αντικειμενικότητα του δικαστηρίου μιας ξένης χώρας που εκδικάζει μια υπόθεση ανάμεσα σε έναν ομοεθνή και έναν ξένο. Τα παραπάνω συνοψίζονται στον ακόλουθο πίνακα:

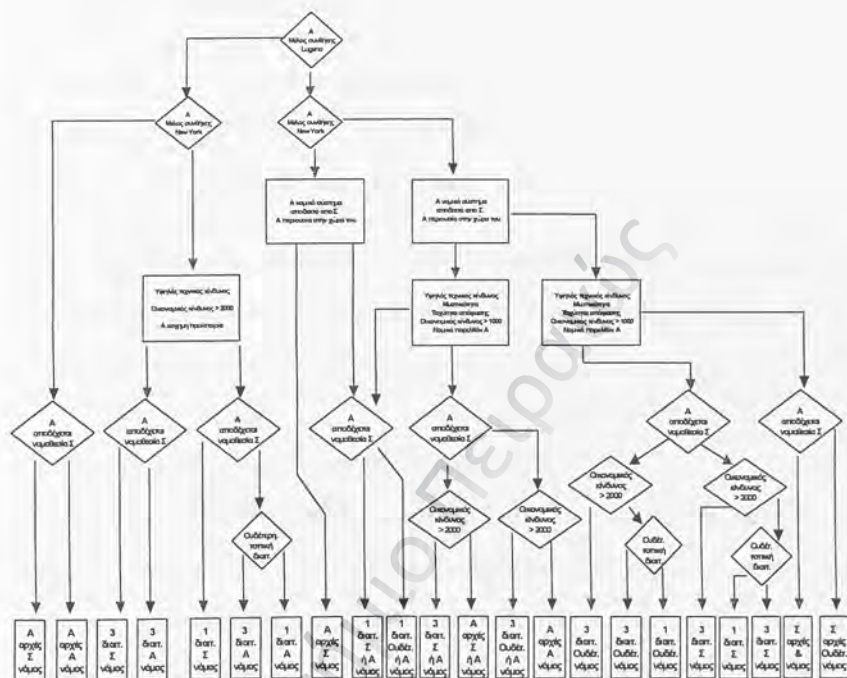
Η νομοθεσία του συμβαλλόμενου	Η νομοθεσία του αντισυμβαλλόμενου
Είναι γνωστή και οικεία	Δεν είμαστε σίγουροι για το περιεχόμενο της νομοθεσίας
Τα περιουσιακά στοιχεία βρίσκονται στην ίδια χώρα, γεγονός που μπορεί να αποτελεί εγγύηση για την άλλη πλευρά	Η δικαστική απόφαση στην χώρα του αντισυμβαλλόμενου είναι πιο εύκολα εκτελεστή

Πίνακας 4-1: Επιλογή ισχύουσας νομοθεσίας

Στις περισσότερες περιπτώσεις στην πράξη ο συμβαλλόμενος που έχει δυνατότητα για την επιλογή της νομοθεσίας επιλέγει αυτή της χώρας του⁷. Αν ο αντισυμβαλλόμενος βρίσκεται σε χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ή των ΗΠΑ η επιβολή της δικαστικής απόφασης είναι σχετικά εύκολη οπότε δεν υπάρχει σοβαρό μειονέκτημα στην επιλογή αυτή. Αν ο αντισυμβαλλόμενος είναι σε χώρα της Ασίας ή της Αφρικής τότε είναι σχεδόν σίγουρο ότι η χώρα του δεν θα εκτελέσει εύκολα δικαστική απόφαση Ευρωπαϊκών δικαστηρίων οπότε προσπαθεί να εξασφαλιστεί με άλλα (οικονομικά) μέσα.

Στην περίπτωση που ο αντισυμβαλλόμενος δεν συμμορφώνεται με τη δικαστική απόφαση της χώρας του συμβαλλόμενου τότε η απόφαση πρέπει να επικυρωθεί από τις δικαστικές αρχές της άλλης χώρας και να εκτελεστεί από τις αρμόδιες τοπικές αρχές. Για να συμβεί αυτό πρέπει τα κράτη να είναι μέλη της συνθήκης του Lugano. Αν πρόκειται για διαιτησία τότε πρέπει να είναι μέλη της συνθήκης της Νέας Υόρκης.

Στο παρακάτω διάγραμμα αναλύεται το λογικό δένδρο επιλογής νομοθεσίας για μια κατασκευαστική εταιρεία ναυτιλιακού εξοπλισμού που πρόκειται να συνάψει σύμβαση με ένα ναυπηγείο ή απ' ευθείας με έναν πλοιοκτήτη. Οι πράσινες γραμμές υποδηλώνουν καταφατική απάντηση ενώ οι κόκκινες αρνητική. Οι επιλογές εξετάζονται από την πλευρά του συμβαλλόμενου που συμβολίζεται με «Σ» ενώ ο αντισυμβαλλόμενος με «Α». Όπου υπάρχει σύγκριση της τιμής του έργου με συγκεκριμένο χρηματικό ποσό, το νόμισμα είναι χιλιάδες Σουηδικές Κορώνες (T-SEK). Τέλος ο αριθμός στο τετράγωνο επιλογής φανερώνει την εκτίμηση σε έτη για τον απαιτούμενο χρόνο εκδίκασης ή διαιτησίας σύμφωνα με την συγκεκριμένη επιλογή.



Διάγραμμα 2: Επιλογή νομοθεσίας και αρχής⁸

Παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή συγκεκριμένης νομοθεσίας είναι οι εξής:

- Υψηλή τεχνική επικινδυνότητα: τούτο αν πρόκειται για εξοπλισμό νέας τεχνολογίας ή νέων κατασκευών όπου δεν υπάρχει σχετική εμπειρία.
- Οικονομικός κίνδυνος: δηλαδή όροι και ρήτρες που υπάρχουν στη σύμβαση για την περίπτωση που δεν τηρηθούν οι προθεσμίες και οι τεχνικές προδιαγραφές.

- Ιστορία του αντισυμβαλλόμενου: Η τάση που έχει να κινεί νομικές διαδικασίες σε σχέση με την συνήθη συχνότητα.
- Μυστικότητα: Η εκδίκαση μιας υπόθεσης σε ανοικτό δικαστήριο μπορεί να βλάψει τα συμφέροντα του συμβαλλόμενου σχετικά με ευρεσιτεχνίες, εμπορικά απόρρητα και την εμπορική φήμη.
- Ταχύτητα δικαστικής απόφασης: Η διαιτησία συνήθως διαρκεί δύο ως τρία χρόνια ενώ σε εθνικά δικαστήρια η διαδικασία διαρκεί ως και δέκα χρόνια συμπεριλαμβανομένων και των τυχών εφέσεων.

4.4 Στάδια κατάρτισης ναυτιλιακής σύμβασης

Ακολουθώντας τις τυποποιημένες συμβάσεις, η κατάρτιση της ναυτιλιακής σύμβασης ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη έχει και αυτή μια τυπική διαδικασία που περιγράφεται παρακάτω. Η διαδικασία αυτή αν και δεν είναι υποχρεωτική, όπως στα έργα του δημόσιου τομέα, συναντάται κατά κόρον στις ναυτιλιακές συμβάσεις.

Αποτελείται από τα εξής τρία στάδια:

- Δημοπράτηση
- Κατάρτιση
- Μεταπώληση

Τα στάδια αυτά πολλές φορές δεν είναι ξεκάθαρα καθώς η ταχύτητα των συναλλαγών εμπλέκει τα διάφορα τμήματα. Παρ' όλα αυτά όσο πιο σωστά δομημένη είναι η διαδικασία που ακολουθούν τα μέρη τόσο λιγότερα προβλήματα προκύπτουν κατά την εφαρμογή της σύμβασης.

4.4.1 Δημοπράτηση

Η διαδικασία ξεκινά με την εκδήλωση ενδιαφέροντος από τη ναυτιλιακή εταιρεία για την πραγματοποίηση του έργου, είτε αυτό είναι ναυπήγηση, είτε επισκευή του πλοίου. Οι πληροφορίες για την εκδήλωση ενδιαφέροντος μιας εταιρείας είναι πολύτιμες για τους ενδιαφερόμενους εργολήπτες που απασχολούν ειδικευμένους πωλητές για την συλλογή τους. Όσο ταχύτερα εμπλακεί ένα ναυπηγείο ή μια τεχνική εταιρεία σε ένα πιθανό έργο τόσο μεγαλύτερες πιθανότητες έχει για να κερδίσει την εργασία. Ο λόγος είναι πως οι περισσότερες τεχνικές λύσεις είναι ειδικά μελετημένες για το συγκεκριμένο έργο έτσι ώστε πολύ δύσκολα κάποιος ανταγωνιστής μπορεί να προσφέρει τα ίδια τεχνικά χαρακτηριστικά. Αλλά και αν επιθυμεί να προσφέρει την ίδια τεχνική λύση θα πρέπει να πραγματοποιήσει τους τεχνικούς και οικονομικούς υπολογισμούς σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα, όντας ευάλωτος σε λάθη και υψηλό κόστος. Αντίθετα με τον υπόλοιπο τεχνικό χώρο κτιρίων ή οδικών έργων όπου η τυποποίηση μειώνει το κόστος, στην ναυτιλία κάθε πλοίο είναι διαφορετικό και προσπαθεί να ανταγωνιστεί στην αγορά των μεταφορών με την ικανότητά του να μεταφέρει εμπορεύματα ή επιβάτες ταχύτερα, ασφαλέστερα και με το μικρότερο δυνατό κόστος. Έτσι οι προτεινόμενες λύσεις είναι συνήθως τεχνικά περίπλοκες και μοναδικές για κάθε περίπτωση.

Το ναυπηγείο ή η τεχνική εταιρεία πρέπει να δώσει στη φάση αυτή μια ενδεικτική προσφορά αφού συνυπολογίσει όλες τις παραμέτρους⁹. Για να γίνει αυτό πρέπει να συνεργαστούν όλα τα σχετικά τμήματα, όπως το σχεδιαστικό τμήμα, το τμήμα παραγωγής και εγκατάστασης, το οικονομικό τμήμα και να ενημερωθεί η διοίκηση. Η πρωταρχική απόφαση που λαμβάνει η εταιρεία είναι αν πρέπει να προσφέρει για το συγκεκριμένο έργο, εκτιμώντας το κόστος

του, την αξιοπιστία του πελάτη, το βαθμό τεχνικής δυσκολίας, την εκτιμώμενη κερδοφορία και τον υπάρχοντα φόρτο εργασίας.

Εφόσον όλα τα παραπάνω εκτιμηθούν θετικά τότε το τμήμα πωλήσεων προσφέρει μια ενδεικτική τιμή στον πελάτη. Η προσφορά δεν έχει τη μορφή δέσμευσης, αλλά αποτελεί τη βάση για περαιτέρω διαπραγματεύσεις μεταξύ των ενδιαφερομένων πλευρών. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι η τιμή είναι πάντα λίγο υψηλότερη από την εκτιμημένη, έτσι ώστε να υπάρχει περιθώριο για διαπραγμάτευση στην επόμενη φάση. Επίσης και ο χρόνος παράδοσης είναι επιμηκνμένος ώστε να δίνει περιθώριο ασφαλείας στις πιέσεις για ταχύτερη εκτέλεση του έργου.

Ακολουθούν οι διαπραγματεύσεις ανάμεσα στον πλοιοκτήτη και τον κατασκευαστή όπου μέσα από αυτές διαμορφώνεται η τελική προσφορά που υποβάλλει ο κατασκευαστής στον πλοιοκτήτη για έγκριση. Η τελική αυτή προσφορά περιλαμβάνει όλες τις λεπτομέρειες του έργου όπως τιμή, τεχνικά χαρακτηριστικά και γενικά όλες τις υποχρεώσεις των μερών.

4.4.2 Κατάρτιση

Αφού ο πλοιοκτήτης εξετάσει όλες τις δυνατές επιλογές καταλήγει στη κατάρτιση σύμβασης με ένα ναυπηγείο ή μια τεχνική εταιρεία. Η σύμβαση βασίζεται στην τελική προσφορά όπως περιγράφηκε στο προηγούμενο στάδιο. Οι όροι όμως και το γενικότερο νομικό πλαίσιο της σύμβασης αποτελούν αντικείμενο περαιτέρω διαπραγμάτευσης ακόμα και κατά τη στιγμή της υπογραφής της από τα συμβαλλόμενα μέρη.

Με την κατάρτιση της σύμβασης και εφόσον δεν υπάρχουν άλλα νομικά ή οικονομικά εμπόδια, όπως η υποβολή τραπεζικών εγγυητικών επιστολών, αρχίζει ο σχεδιασμός της κατασκευής. Με βάση τις τεχνικές προδιαγραφές και πάντα στα πλαίσια του χρόνου και του κόστους που έχει υπολογιστεί, κάθε τμήμα συμβάλλει στην κατασκευή.

Το τμήμα σχεδιασμού παρέχει τα λεπτομερή σχέδια που απαιτούνται τόσο για την κατασκευή όσο και για την υποβολή στον νηογνώμονα. Η έγκριση του νηογνώμονα τυπικά διαρκεί πολλούς μήνες αλλά πρακτικά διευκολύνεται από την διαδικασία προέγκρισης καθώς η κατασκευή του πλοίου δεν μπορεί να καθυστερήσει τόσο πολύ. Είναι πάντως σημαντικό να ενημερώνεται ο νηογνώμονας έτσι ώστε να μην προκύψει κάτι που να μην είναι αποδεκτό από αυτόν. Αντίθετα, μικρές διορθώσεις ή αλλαγές μπορούν να γίνουν ακόμα και στα τελικά στάδια κατασκευής. Σημειώνεται ότι αν και οι κατασκευαστικές εταιρείες γνωρίζουν σε γενικές γραμμές τις απαιτήσεις του νηογνώμονα ενδέχεται ορισμένοι πλόες να έχουν διαφορετικές προδιαγραφές. Έτσι, για παράδειγμα, ενώ σε επιβατηγά πλοία στις Βόρειες χώρες της Ευρώπης επιτρέπονται επιβάτες κάτω από τον χώρο των αυτοκινήτων, στην Ελλάδα αυτό απαγορεύεται.

Το οικονομικό τμήμα εκδίδει τιμολόγια ανάλογα με τη συμφωνία για τη τμηματική συνήθως καταβολή των πληρωμών. Επίσης επικοινωνεί με τους εμπλεκόμενους τραπεζικούς οργανισμούς για τη διευθέτηση των εγγυήσεων και οποιωνδήποτε άλλων οικονομικών θεμάτων. Το ζήτημα των συναλλαγματικών διαφορών και του κινδύνου που προκύπτει από αυτές είναι στην ευθύνη του οικονομικού τμήματος που φροντίζει για την προαγορά ή

προπώληση συναλλάγματος (hedging) ώστε να μειώνεται στο ελάχιστο ο σχετικός κίνδυνος. Παράλληλα κατά την φάση της κατασκευής ελέγχει και εξοφλεί τα τιμολόγια των υπεργολάβων και γενικά επεξεργάζεται όλα τα οικονομικά θέματα που έχουν σχέση με το κόστος της κατασκευής. Το οικονομικό τμήμα έχει ανά πάσα στιγμή το συνολικό κόστος του έργου και την αναλογία κάθε τμήματος της εταιρείας σε αυτό.

Το τμήμα παραγωγής κατασκευάζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τα κατασκευαστικά σχέδια που έχει από το τμήμα σχεδιασμού. Για την κατασκευή ενδεχομένως χρειάζεται την προμήθεια πρώτων υλών ή ημιέτοιμων και έτοιμων προϊόντων που θα ενσωματωθούν σε μεγαλύτερα μέρη. Για την εργασία αυτή πρέπει να υπάρχει μεγάλος συντονισμός ώστε το κατάλληλο εξάρτημα να βρίσκεται στο σωστό σημείο και την κατάλληλη χρονική στιγμή. Σημαντική εργασία είναι η διασφάλιση της ποιότητας κατασκευής τόσο με την παρακολούθηση της ίδιας παραγωγής, όσο και με τον έλεγχο των εισερχομένων πρώτων υλών από τους προμηθευτές¹⁰. Ο έλεγχος στο σημείο αυτό διασφαλίζει την ποιότητα του έργου και αποτρέπει πολυέξοδες διορθωτικές ενέργειες σε ενδεχόμενη παρουσία ελαττώματος στα τελικά στάδια της ναυπήγησης. Ο ποιοτικός έλεγχος όχι μόνο είναι οικονομικά συμφέρων, αλλά ορίζεται πολλές φορές και στη σύμβαση. Για παράδειγμα ο πλοιοκτήτης μπορεί να απαιτεί από τον κατασκευαστή να τηρεί σύστημα διασφάλισης ποιότητας κατά ISO 9001 οπότε το τμήμα παραγωγής πρέπει να συγκεντρώνει τα πιστοποιητικά ποιότητας των προμηθευτών και ταυτόχρονα να εκδίδει τα δικά του. Τέλος, το τμήμα παραγωγής φροντίζει για την αρίθμηση και την ονομασία των εξαρτημάτων. Αυτά πρέπει να είναι ξεκάθαρα στα τελικά κατασκευαστικά σχέδια έτσι αν στο μέλλον υπάρξει ανάγκη για την

παραγγελία κάποιου ανταλλακτικού να είναι δυνατή η γρήγορη αναγνώρισή του.

Το τμήμα εγκατάστασης εγκαθιστά τον εξοπλισμό όπως προβλέπει η σύμβαση. Για το σκοπό αυτό συνήθως χρησιμοποιεί υπεργολάβους, τους οποίους οργανώνει και ελέγχει. Για την εγκατάσταση χρειάζονται διάφορα αναλώσιμα τα οποία φροντίζει να υπάρχουν ενώ έρχεται σε συνεχή επαφή με άλλα τεχνικά τμήματα του ναυπηγείου ή άλλων κατασκευαστών για την ομαλή διεξαγωγή των εργασιών. Σημαντική είναι η διατήρηση οργανογράμματος εργασίας όπου φαίνονται όλες οι προγραμματισμένες εργασίες και η συσχέτισή τους. Έτσι ειδοποιείται έγκαιρα το κάθε συνεργείο για το νωρίτερο και αργότερο δυνατό χρόνο εκκίνησης και ολοκλήρωσης των επιμέρους εργασιών. Τέλος, κάνει την πρώτη εκκίνηση λειτουργίας των εξαρτημάτων και εκτελεί τις δοκιμές που προβλέπονται από τη σύμβαση καταγράφοντας τα αποτελέσματα. Τα φύλλα δοκιμών που συντάσσει εγκρίνονται από τον πλοιοκτήτη κατά τις δοκιμές και την παράδοση ως απόδειξη της εκπλήρωσης των τεχνικών χαρακτηριστικών που ορίστηκαν στη σύμβαση.

Το τμήμα συμβάσεων καθ' όλη τη διάρκεια της ναυπήγησης ή της επισκευής επικοινωνεί με τον πελάτη για θέματα που χρειάζονται διευκρινήσεις και διαπραγματεύεται όλες τις αλλαγές και τις επιπτώσεις τους στις χρηματικές απαιτήσεις και γενικά έχει το συνολικό έλεγχο του έργου. Υποχρέωσή του είναι να ενημερώνει όλα τα εμπλεκόμενα μέρη για νέες εξελίξεις και την πρόοδο των εργασιών. Έτσι στο τέλος ανακεφαλαιώνει τα οικονομικά στοιχεία και συντάσσει τον τελικό απολογισμό. Εκτός όμως από τα οικονομικά στοιχεία καταγράφει την εμπειρία που αποκομίστηκε από όλο το έργο και την μεταδίδει

σε όλη την εταιρεία. Κατ' αυτόν τον τρόπο προτείνει μελλοντικές βελτιώσεις για την αποφυγή παρόμοιων προβλημάτων και την μεγιστοποίηση της ποιότητας. Μετά την παράδοση του πλοίου διαχειρίζεται όλες τις απαιτήσεις του πλοιοκτήτη τις σχετικές με τις εγγυήσεις που μπορεί να αποτελούν σημαντικό φόρτο εργασίας του τμήματος και αντίστοιχα μεγάλο κόστος.

6.4.3 Υποστήριξη λειτουργίας (after sales)

Η υποστήριξη αποτελεί στη σύγχρονη εποχή την πιο επικερδή φάση της ναυπήγησης ενός πλοίου. Ο πλοιοκτήτης έχει τη δυνατότητα να διαπραγματευτεί κατά τη δημοπράτηση τους πιο ευνοϊκούς όρους γι' αυτόν με το ναυπηγείο και τους διάφορους κατασκευαστές. Μετά την παράδοση όμως του πλοίου και τη λήξη της εγγύησης ο πλοιοκτήτης είναι αναγκασμένος να προσφεύγει στους κατασκευαστές για την παροχή ανταλλακτικών και εργασιών συντήρησης. Εκεί η διαπραγματευτική του θέση δεν είναι τόσο ευνοϊκή καθώς δεν υπάρχει μεγάλη δυνατότητα για έρευνα αγοράς και επιλογή της οικονομικότερης λύσης. Ο πλοιοκτήτης πρέπει να επιλέξει ανάμεσα σε δύο-τρεις το πολύ ανταγωνιστές εξασφαλίζοντας συγχρόνως την ποιότητα. Έτσι το περιθώριο κέρδους για τους κατασκευαστές είναι πολύ μεγαλύτερο απ' ό τι στην ίδια τη ναυπήγηση.

Το φαινόμενο αυτό ξεκίνησε από την αυτοκινητοβιομηχανία εδώ και δυο δεκαετίες όπου η μάχη για το μερίδιο αγοράς στόχευε στον αριθμό των αυτοκινήτων που θα εξυπηρετούνται από τα εξουσιοδοτημένα συνεργεία εξασφαλίζοντας έτσι μια συνεχή πηγή εσόδων και απασχόλησης ανεξάρτητη από την πορεία των πωλήσεων νέων αυτοκινήτων. Αντίστοιχα και στη ναυτιλία οι κατασκευαστές προσπαθούν να κερδίσουν τη συμμετοχή τους στη

ναυπήγηση έστω και με ελάχιστο κέρδος αρκεί να επιτύχουν τη συμμετοχή στην αγορά υποστήριξης. Έτσι το τμήμα μεταπώλησης αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά τμήματα για την κερδοφορία όλης της επιχείρησης και μπορεί να απασχολεί περισσότερους εργαζόμενους από ότι τα άλλα τμήματα μαζί.

Το τμήμα αυτό είναι υπεύθυνο πρώτα από όλα για τη συγγραφή των εγχειριδίων χρήσης του εξοπλισμού. Σημαντικότερο είναι το τμήμα που αναλύει τον εξοπλισμό σε επιμέρους τμήματα αναφέροντας το όνομά τους και τον κωδικό τους. Εκεί έστω κι αν τα εξαρτήματα δεν είναι αποκλειστικότητα του κατασκευαστή αλλά έτοιμα τυποποιημένα στοιχεία αναφέρεται μόνο ο κωδικός του κατασκευαστή έτσι ώστε ο πλοιοκτήτης να είναι αναγκασμένος να προσφύγει σε αυτόν έστω κι αν υπάρχουν στο εμπόριο. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται η σημαντική κερδοφορία του τμήματος. Όμως το τμήμα υποστήριξης, εκτός από την πώληση των ανταλλακτικών, συνήθως αναλαμβάνει και τη μεταφορά των ανταλλακτικών σε όποιο σημείο του κόσμου κι αν βρίσκεται το πλοίο, πράγμα που απαιτεί μεγάλη οργάνωση. Ορισμένοι κατασκευαστές διαθέτουν κεντρικές αποθήκες σε διάφορα μέρη του κόσμου για να καλύπτουν τις ανάγκες των πλοίων σε όλο τον κόσμο σε εικοσιτετράωρη βάση.

Τέλος, το τμήμα υποστήριξης συνήθως διαθέτει ειδικευμένους τεχνικούς που ταξιδεύουν όπου χρειαστεί ανάλογα με το πλοίο που θα επισκευαστεί και τη συντήρηση του εξοπλισμού όταν αυτός χρειάζεται ειδικές γνώσεις και δεξιότητες.

4.5 Η νέα τεχνολογία στις διαδικασίες κατάρτισης συμβάσεων

Οι μέθοδοι επικοινωνίας έχουν αλλάξει ριζικά τα τελευταία χρόνια. Η χρήση νέων μορφών επικοινωνίας όπως το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και η ηλεκτρονική αποστολή δεδομένων για την πραγματοποίηση ναυτιλιακών συμβάσεων ολοένα και αυξάνει με την ευρεία διάδοση των υπολογιστών και του Internet. Με την ραγδαία εξέλιξη των τεχνολογικών μέσων, η ανάμιξη τους στις εμπορικές πράξεις μεγαλώνει εντυπωσιακά. Δυστυχώς η νομοθεσία αργεί να καλύψει τις νέες προκλήσεις και συνήθως αποτυπώνει την ήδη υπάρχουσα εμπορική τακτική. Έτσι η επικοινωνία και η ανταλλαγή νομικών εγγράφων σε μη έντυπη μορφή εγείρει αμφιβολίες για την εγκυρότητα τους. Το ηλεκτρονικό εμπόριο, όπως συνήθως αποκαλείται, έχει ήδη επηρεάσει το ναυτιλιακό χώρο καθώς η ανταλλαγή μηνυμάτων τόσο μεταξύ των συμβαλλομένων σε συμβάσεις ναυπήγησης όσο και σε προμήθεια ανταλλακτικών γίνεται ηλεκτρονικά. Το μεγάλο τους πλεονέκτημα είναι η ταχύτητα της επικοινωνίας που στο ναυτιλιακό χώρο αποτελεί κρίσιμο παράγοντα.

Στην ηλεκτρονική εποχή όπου η επικοινωνία γίνεται συνήθως ανάμεσα σε διαφορετικές χώρες υπάρχουν πολλές ανησυχίες για την ισχύουσα νομοθεσία. Γεγονός είναι πως οι περισσότερες χώρες δεν έχουν εκσυγχρονίσει τους σχετικούς νόμους ώστε να καλύπτουν τις νέες εξελίξεις. Για παράδειγμα σε ορισμένους νόμους αναφέρεται πως η σύμβαση πρέπει να είναι «γραπτή», «υπογεγραμμένη» από τους συμβαλλομένους ή ορίζει την ύπαρξη «πρωτοτύπων» εγγράφων. Παρ' όλο που ορισμένες χώρες έχουν υιοθετήσει νόμους για το ηλεκτρονικό εμπόριο, η Ελλάδα δεν έχει προβεί σε

ανάλογες ενέργειες αν και το Υπουργείο Εμπορίου έχει θέσει διευκρινιστικές ρυθμίσεις¹.

Πάντως το πρόβλημα της απουσίας σχετικής νομοθεσίας υπάρχει όχι μόνο για τη νέα τεχνολογία (Internet, EDI) αλλά και για τεχνολογία που χρησιμοποιείται εδώ και αρκετά χρόνια όπως ο τηλετύπος (Fax). Η μεγαλύτερη προσπάθεια που έχει γίνει σε παγκόσμιο επίπεδο για τον προσδιορισμό ενιαίου πλαισίου αντιμετώπισης των νομικών προβλημάτων που προκύπτουν από τη χρήση της νέας τεχνολογίας στις συμβάσεις είναι αυτή της UNCITRAL, επιτροπής του ΟΗΕ. Η επιτροπή αυτή κατήρτισε ένα υπόδειγμα νόμου που ως βασική αρχή έχει την ίση αντιμετώπιση γραπτών και ηλεκτρονικών κειμένων που είναι απαραίτητη για την ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου. Το υπόδειγμα αυτό μπορεί να αποτελέσει τη βάση και τον οδηγό για την θέσπιση κρατικής νομοθεσίας.

Για την ανάλυση των ηλεκτρονικών μορφών επικοινωνίας στις επιχειρήσεις αξίζει να ορίσουμε τις παρακάτω έννοιες¹¹:

Ηλεκτρονικό μήνυμα είναι ένα σύνολο πληροφοριών που δημιουργείται, αποστέλλεται, παραλαμβάνεται ή αποθηκεύεται με ηλεκτρονικό, οπτικό ή παρόμοιο τρόπο και περιλαμβάνει το EDI, e-mail, fax, telex.

Ηλεκτρονική ανταλλαγή δεδομένων είναι η ηλεκτρονική μεταβίβαση, από υπολογιστή σε υπολογιστή, πληροφοριών δομημένων σε τυποποιημένη μορφή.

Αποστολέας είναι το πρόσωπο που δημιουργεί το ηλεκτρονικό μήνυμα

¹ π.χ. είναι δυνατή η έκδοση ηλεκτρονικών τιμολογίων, όχι όμως και δελτίων αποστολής

Παραλήπτης είναι το πρόσωπο για τον οποίο προορίζεται το μήνυμα και δεν περιλαμβάνει τυχόν ενδιάμεσους που μεταφέρουν το μήνυμα.

Ενδιάμεσος είναι το πρόσωπο που για λογαριασμό άλλου αποστέλλει, παραλαμβάνει ή αποθηκεύει το ηλεκτρονικό μήνυμα.

Πληροφοριακό σύστημα είναι το σύστημα που παράγει, αποστέλλει, παραλαμβάνει, αποθηκεύει ή επεξεργάζεται ηλεκτρονικά μηνύματα.

4.5.1 Οι μορφές ηλεκτρονικής επικοινωνίας

Υπάρχουν πέντε βασικές μορφές ηλεκτρονικής επικοινωνίας που συναντώνται ευρέως στον εμπορικό κλάδο και ιδιαίτερα στη ναυτιλία:

4.5.1.1 Τηλέτυπος (FAX) και Τηλέγραφος (Telex)

Ο τηλετύπος είναι το πιο διαδεδομένο μέσο επικοινωνίας ανάμεσα στις επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο. Έγγραφα μεταφέρονται μέσω των τηλεφωνικών γραμμών από το ένα σημείο στο άλλο. Ανάλογα με την τεχνολογία που χρησιμοποιείται μπορεί το διαβιβαζόμενο έγγραφο να είναι σε γραπτή τυπωμένη μορφή ή άυλη μορφή στην οθόνη του ηλεκτρονικού υπολογιστή. Πάντως είναι σε μορφή που μπορεί να αναγνωσθεί από τον άνθρωπο και δεν χρειάζεται μηχανική βοήθεια.

Αν και ο τηλετύπος παράγει μήνυμα επιβεβαίωσης αποστολής αυτό δεν αποτελεί ως σήμερα απόδειξη που χρησιμοποιείται στα Ελληνικά δικαστήρια ως απόδειξη παράδοσης εγγράφου. Γεγονός είναι πως πολλές φορές για διάφορους τεχνικούς λόγους υπάρχει αποτυχημένη μετάδοση που δεν γίνεται

αντιληπτή από τον αποστολέα. Το γεγονός αυτό εξηγεί και την περιορισμένη χρήση του σε δημόσιες υπηρεσίες και στο Στρατό.

Για τον λόγο αυτό πολλές ναυτιλιακές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ακόμα τον τηλεγράφο (Telex). Αν και αρκετά παλαιότερης τεχνολογίας προσφέρει μεγαλύτερη βεβαιότητα για την επιτυχία της μετάδοσης και αποτελεί πειστήριο για τα Ελληνικά δικαστήρια. Φυσικά η μη δυνατότητα μετάδοσης σχεδίων ή εικόνων είναι σοβαρό μειονέκτημα για τον κλάδο που συχνά πρέπει να επιλύει τεχνικά προβλήματα από απόσταση.

4.5.1.2 Το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (e-mail)

Το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο είναι ένα μήνυμα που αναγράφεται στην οθόνη του υπολογιστή της μιας πλευράς και έπειτα αποστέλλεται στην οθόνη της άλλης όπου και μπορεί να εκτυπωθεί. Η μεγαλύτερη διαφορά ανάμεσα σε αυτό και στον τηλετύπο είναι ότι δεν μεταδίδεται απευθείας από έναν αποστολέα προς μόνο ένα παραλήπτη αλλά σε πολλούς μέσω κάποιου παροχέα. Ο παροχέας αναλαμβάνει την παραλαβή του μηνύματος και την επίδοσή του ηλεκτρονικά στον παραλήπτη.

Το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο μπορεί να περιέχει ως συνημμένα του μηνύματος και άλλα έγγραφα (attachments) που χρειάζονται επιπλέον επεξεργασία μέσω άλλων προγραμμάτων για να διαβαστούν. Έτσι ως μήνυμα θεωρείται το σύνολο των πληροφοριών που μεταβιβάζεται με το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο με την προϋπόθεση ότι ο αποστολέας μπορεί να αναγνώσει όλα τα μέρη του.

Οι ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις δεν έχουν υιοθετήσει το σύστημα αυτό σε σχέση με τις αντίστοιχες ναυτιλιακές του εξωτερικού μάλλον λόγω του αργού εκσυγχρονισμού τους σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές και συστήματα.

4.5.1.3 Το διαδίκτυο (*Internet*)

Το διαδίκτυο είναι κατά μία έννοια επέκταση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Επιτρέπει την ανάρτηση μηνυμάτων που είναι διαθέσιμα σε όλους όσους έχουν πρόσβαση στο δίκτυο. Η σημαντική διαφορά είναι ότι έχουμε έναν συγκεκριμένο αποστολέα αλλά έναν μη καθορισμένο παραλήπτη. Επιπλέον ο αποστολέας μπορεί να είναι γνωστός ως προς το όνομα, αλλά δεν είναι γνωστή η γεωγραφική του θέση και άλλα στοιχεία του.

4.5.1.4 Η ηλεκτρονική αποστολή δεδομένων (*EDI, electronic data interchange*)

Το EDI αποτελεί την πιο έγκυρη ανταλλαγή επιχειρηματικών δεδομένων προσφέροντας ασφάλεια και ακρίβεια. Οι περισσότερες τραπεζικές εργασίες πραγματοποιούνται μέσω EDI συστημάτων και πολλές ναυτιλιακές επιχειρήσεις είναι σε συνεχή επικοινωνία με τις τράπεζές τους με on-line συνδέσεις. Οι συναλλαγές μέσω EDI έχουν απασχολήσει την Ευρωπαϊκή Ένωση που έχει εκδώσει ένα μοντέλο για τις συμβάσεις EDI ενώ από το 1996 υπάρχουν σχετικές αποφάσεις από την Uncitral, την Επιτροπή Διεθνούς Εμπορίου του ΟΗΕ.

4.5.1.5 Τηλεδιάσκεψη (*Video conference*)

Η τηλεδιάσκεψη είναι μια νέα τεχνολογική επανάσταση που αρχίζει να επηρεάζει τις επιχειρήσεις. Προσθέτοντας εικόνα στην ήδη γνωστή

τηλεφωνική συνδιάσκεψη η διαδικασία των διαπραγματεύσεων αλλάζει μορφή. Με την τηλεδιάσκεψη οι συμμετέχοντες είναι σαν να βρίσκονται στο ίδιο χώρο. Έτσι μπορούν να αποφασίζουν και να συμφωνούν για την περαιτέρω υπογραφή των συμβάσεων.

Η ελληνική πραγματικότητα λόγω της κακής υποδομής σε τηλεπικοινωνιακό υλικό δεν έχει ακόμα υιοθετήσει την τηλεδιάσκεψη. Παρ' όλα αυτά οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις είναι από τους πιο σημαντικούς πελάτες του ΟΤΕ και το τηλεπικοινωνιακό πάρκο του ΟΤΕ στην περιοχή του Πειραιά είναι από τις υψηλές προτεραιότητες του.

Μέχρι σήμερα δεν υπάρχει ιστορικό προηγούμενο στη χρήση μαγνητοσκοπημένης τηλεδιάσκεψης για την απόδειξη συμβατικών υποσχέσεων και η νομική πλευρά του θέματος είναι τελείως ακάλυπτη.

4.5.2 Η ηλεκτρονική επικοινωνία στις επιχειρήσεις

Υπάρχουν πολλοί προβληματισμοί σχετικά με την ηλεκτρονική επικοινωνία στις ναυτιλιακές συμβάσεις. Σχετικά αναφέρουμε τους εξής:

Ο τύπος είναι μια βασική διαφορά ανάμεσα στις γραπτές και τις ηλεκτρονικές συμβάσεις. Η διαφορά εντοπίζεται σε δύο σημεία:

Την ηλεκτρονική σύμβαση, το γεγονός ότι μπορεί να τυπωθεί δεν την καθιστά και γραπτή.

Σχετικά με την ηλεκτρονική προσφορά και αποδοχή, έως τώρα η προσφορά και η αποδοχή ήταν προφορικές ή γραπτές. Τώρα όμως μπορούν να είναι και ηλεκτρονικές.

Αυτό που πρέπει να εξετάζεται είναι αν οι πληροφορίες που ανταλλάσσονται μπορούν να χρησιμοποιηθούν στο μέλλον εξασφαλίζοντας το αμετάβλητο του περιεχομένου. Όμοια αντιμετώπιση πρέπει να έχουν τα μηνύματα των κινητών τηλεφώνων, των σύντομων γραπτών μηνυμάτων (SMS), των μηνυμάτων προσωπικού τηλεφωνητή.

Η υπογραφή είναι η δεύτερη σημαντική διαφορά των ηλεκτρονικών συμβάσεων. Όπου ο νόμος απαιτεί τη δέσμευση ενός προσώπου για τα περιεχόμενα του μηνύματος, η ηλεκτρονική επικοινωνία, επιτρέπει ανάλογα με την τεχνολογία που χρησιμοποιεί την προσθήκη ηλεκτρονικής υπογραφής. Αυτό που εξετάζεται στην περίπτωση αυτή είναι κατά πόσο η υπογραφή αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του ηλεκτρονικού μηνύματος και με ποιό τρόπο εξασφαλίζεται η γνησιότητα της υπογραφής. Γεγονός πάντως είναι πως η ηλεκτρονική επικοινωνία παρέχει μεγαλύτερη ασφάλεια ως προς την ταυτότητα των συναλλασσομένων σε σχέση με την παραδοσιακή έγγραφη υπογραφή.

Τέλος παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον η διαδικασία παράδοσης / παραλαβής του ηλεκτρονικού μηνύματος. Οι συμβαλλόμενοι μπορεί να έχουν συμφωνήσει ότι για την παράδοση του μηνύματος πρέπει να υπάρχει απάντηση του παραλήπτη είτε αυτόματη (μηχανικά), είτε με ξεχωριστή επικοινωνία. Πάντως τα περισσότερα ηλεκτρονικά συστήματα έχουν ενσωματωμένη τη διαδικασία επιβεβαίωσης παραλαβής, που όμως δεν διασφαλίζει την ακριβή μετάδοση του περιεχομένου του μηνύματος. Δηλαδή το μήνυμα μπορεί να μεταδόθηκε αλλά ο παραλήπτης να μην μπορεί να διαβάσει το μήνυμα για διάφορους τεχνικούς λόγους. Επίσης όπως στα

παραδοσιακά συστήματα γραπτής επικοινωνίας ο χρόνος παράδοσης του μηνύματος είναι η στιγμή που φεύγει από τον έλεγχο του αποστολέα ενώ η παραλαβή του συμβαίνει τη στιγμή που εισέρχεται στο πληροφοριακό σύστημα του παραλήπτη. Παρ' όλα αυτά οι δύο χρονικές στιγμές στην ηλεκτρονική επικοινωνία συνήθως συμπίπτουν.

Η παγκοσμιοποίηση των εμπορικών σχέσεων με τη βοήθεια της τεχνολογίας δημιουργεί νέα δεδομένα και παράλληλα πολλά προβλήματα. Η ναυτιλία ως ανέκαθεν διεθνής δραστηριότητα είναι πιο κοντά στις εξελίξεις αλλά η Ελληνική ναυτιλία υπολείπεται του ανταγωνισμού λόγω της αργής ανάπτυξης των τεχνολογιών αυτών στην Ελλάδα.

4.6 Αντιμετώπιση προβλημάτων που προκύπτουν από ανυπαρξία σύμβασης ή ελλιπούς σύμβασης

Η υπογραφή μιας σύμβασης δεν είναι ούτε το πρώτο, ούτε το τελευταίο γεγονός ενός έργου. Συνήθως βρίσκεται στο τέλος των διαπραγματεύσεων και στην αρχή των εργασιών. Αφού εξετάσαμε τα σημαντικότερα σημεία που πρέπει να προσέξουμε κατά την σύναψη της σύμβασης, θα αναλύσουμε μερικά από τα προβλήματα που ανακύπτουν μετά την υπογραφή.

4.6.1 Ανυπαρξία σύμβασης

Υπάρχει μια πολύ συνηθισμένη περίπτωση που δεν θα ανέμενε κανείς σε μεγάλου μεγέθους έργα. Μπορεί να διαπιστωθεί ότι δεν υπάρχει σαφής και ξεκάθαρη σύμβαση αλλά ένα σύνολο αντικρουόμενης αλληλογραφίας ιδίως όταν δεν έχουν ακολουθηθεί συγκεκριμένες διαδικασίες. Πολλές φορές η πίεση χρόνου για την εκπλήρωση του έργου αναγκάζει την έναρξη των εργασιών χωρίς να έχουν καθοριστεί οι λεπτομέρειες με την ελπίδα ότι οι

«γραφειοκρατικές» διαδικασίες θα ακολουθήσουν. Ακόμα κι αν έχουν συμφωνηθεί οι λεπτομέρειες αλλά δεν έχουν διατυπωθεί γραπτώς δεν είναι απίθανο ορισμένα στελέχη να μην θυμούνται τι ακριβώς είχε συμφωνηθεί κατά τις διαπραγματεύσεις.

Σε τέτοιες περιπτώσεις όταν προκύψει διαφωνία, ιδιαίτερα για οικονομικά θέματα το πρώτο πράγμα που εξετάζεται είναι αν υπήρξε ποτέ σύμβαση και με ποιους όρους.

4.6.2 Τροποποιήσεις - Συμπληρώσεις

Οι περισσότεροι μη νομικοί εκπρόσωποι των επιχειρήσεων, μετά την υπογραφή της σύμβασης εύχονται «να την βάλουν στο συρτάρι τους και να μην την ξαναδούν ποτέ». Αντίθετα όμως η σύμβαση πρέπει να χρησιμοποιείται ως στρατηγικό πλάνο για να είναι δυνατή η μέτρηση των αποτελεσμάτων και να ανακαλύπτονται οι ευκαιρίες για βελτίωση. Είναι φανερό ότι σε μέσο και μακροπρόθεσμες συμβάσεις η τακτική χρήση και αναθεώρηση είναι μέσα για την αποδοτικότερη και ταχύτερη επίτευξη του στόχου. Επίσης όσο και οι δύο πλευρές μάθουν να χρησιμοποιούν την σύμβαση ως εργαλείο για τις καθημερινές εργασίες τόσο πιο εύκολο είναι να ανατρέξουν σε αυτή σε περίπτωση διαφωνίας και να βρουν το πραγματικό νόημα των συμφωνηθέντων. Αν, αντίθετα, η σύμβαση χρησιμοποιείται μόνο όταν υπάρχει διαφωνία τότε το κλίμα είναι ήδη πολύ τεταμένο για να βρεθεί πεδίο συνεννόησης.

Παρ' όλο που οι διαπραγματεύσεις έχουν λύσει τα περισσότερα προβλήματα είναι σίγουρο ότι η σύμβαση μπορεί να περιέχει λάθη ή παραλείψεις. Αυτά

καλό είναι να διευκρινίζονται και να διορθώνονται το συντομότερο δυνατόν ώστε να μειώνονται οι περιπτώσεις παρεξηγήσεων και αμφιβολιών.

Ακόμα στην πράξη πολλές φορές οι εργασίες διαφέρουν σημαντικά από τα συμφωνηθέντα λόγω των τεχνικών δυσκολιών. (Αν για παράδειγμα έχει συμφωνηθεί μόνο βαφή αν το υπόστρωμα έχει σκουριά πρέπει πρώτα να καθαριστεί). Έτσι προκύπτουν αποκλίσεις από τις προδιατυπωμένες εργασίες που αν δεν περιγράφονται ξεκάθαρα στη σύμβαση μπορεί να θεωρηθεί ότι η μια πλευρά έχει διακόψει την εφαρμογή της σύμβασης με όλες τις συνέπειες.

4.6.3 Μεταβολή στο πρόσωπο των συμβαλλομένων

Στον ναυτιλιακό χώρο οι αλλαγές συμβαίνουν με ταχύτατους ρυθμούς. Σε μακροχρόνιες συμβάσεις τα παρακάτω θα πρέπει να λαμβάνονται υπ' όψιν:

- Πιθανές αλλαγές διοίκησης
- Συγχωνεύσεις-εξαγορές μεταξύ Ελληνικών ή ξένων εταιρειών
- Χρεοκοπίες-καταστροφές

Για τους παραπάνω λόγους είναι θεμιτό να υπάρχουν οι σχετικές αναφορές για μέγιστη εξασφάλιση, αν και είναι αμφίβολο κατά πόσο αυτές μπορούν να αποτρέψουν αρνητικά αποτελέσματα.

Η συχνότερη διαμάχη στον ελληνικό χώρο είναι η πολύ αργή πληρωμή ή στην χειρότερη περίπτωση η μη πληρωμή από τη ναυτιλιακή εταιρεία. Χαρακτηριστικό είναι ότι αν και στα περισσότερα τιμολόγια του κλάδου αναφέρεται ότι η καθυστέρηση των πληρωμών επιβαρύνει τον οφειλέτη με τόκο υπερημερίας σπανιότατα εφαρμόζεται ο όρος αυτός στην πράξη.

Αντίθετα, η μη απαίτηση του σε προηγούμενες συναλλαγές δημιουργεί προηγούμενο που αποτρέπει την εφαρμογή του.

Σε αυτή την περίπτωση ο προμηθευτής ή κατασκευαστής πρέπει να επιλέξει ή την παράδοση κι άλλων προϊόντων ή υπηρεσιών ελπίζοντας πως κάποια στιγμή θα πληρωθεί για όλα τα οφειλόμενα ή την δικαστική οδό, χάνοντας όμως τον συγκεκριμένο πελάτη για πάντα.. Η δικαστική επιλογή επίσης δημιουργεί θόρυβο γύρω από το όνομά του στον εμπορικό κύκλο που μπορεί να αποβεί αρνητικός για τις υπόλοιπες εργασίες του.

Φυσικά τα δικαστικά έξοδα πρέπει να δικαιολογούνται από το μέγεθος της απαίτησης, γεγονός που κάνει μικρές απαιτήσεις κάτω των τριών εκατομμυρίων δραχμών μη συμφέρουσες προς δικαστική διεκδίκηση. Έτσι συνηθισμένο φαινόμενο είναι να υπάρχει αρκετή διστακτικότητα στην δικαστική οδό και να εξαντλούνται όλα τα χρονικά περιθώρια.

4.6.4 Αναπροσαρμογή τιμής

Το τμήμα αυτό ασχολείται με το πρόβλημα του μεγάλου χρόνου που απαιτείται για την ολοκλήρωση των ναυπηγικών έργων σε σχέση με τον καθορισμό της τιμής τους. Το πρόβλημα εκτείνεται σε δύο διαστάσεις, τόσο στις απρόοπτες αλλαγές των συνθηκών που μπορούν να συμβούν κατά την περίοδο εκτέλεσης, όσο και στην επίδραση του πληθωρισμού.

4.6.4.1 Η Τιμή του Έργου

Η τιμή ή αμοιβή του έργου καθορίζεται με συμφωνία των μερών ρητή ή σιωπηρή (άρθρο 681 ΑΚ). Δεν μπορεί όμως να είναι κατώτερη από τα όρια αμοιβής μηχανικών όπως ορίζονται από τις διατάξεις του νόμου. Εάν δεν έχει

συμφωνηθεί ή δεν ορίζεται από το νόμο τότε λογίζεται πως έχει συμφωνηθεί σιωπηρά αν το έργο συνηθίζεται να εκτελείται μόνο με αμοιβή (άρθρο 682 ΑΚ).

Για την τιμή του έργου υπάρχουν δύο άρθρα του Αστικού Κώδικα που ορίζουν τα γενικά πλαίσια δράσης.

Σύμφωνα με το άρθρο 388 ΑΚ η απρόοπτη μεταβολή των συνθηκών η οποία καθιστά ιδιαίτερα ασύμφορη τη σύμβαση για έναν εκ των δύο συμβαλλομένων μπορεί να οδηγήσει το δικαστήριο σε αναπροσαρμογή της αμοιβής ή και τη λύση της σύμβασης εξ' ολοκλήρου ή κατά το μέρος που δεν εκτελέστηκε ακόμα.

Σύμφωνα με το άρθρο 696 ΑΚ: αν ο εργολάβος έχει εγγυηθεί την ακρίβεια του προϋπολογισμού τότε δεν μπορεί να ζητήσει αύξηση της αμοιβής έστω κι αν υπερτιμήθηκαν οι εργασίες του, χωρίς όμως να χάνει τα δικαιώματα του άρθρου 388 ΑΚ.

Η σύμβαση έργου τις περισσότερες φορές καταρτίζεται με βάση τον προϋπολογισμό. Είναι ουσιαστικά ένας πίνακας όπου αναφέρονται λεπτομερώς οι απαραίτητες εργασίες και τα υλικά που θα αναλωθούν από αυτές. Η υπέρβαση του προϋπολογισμού ανεξαρτήτως αιτίας εξαρτάται από το είδος της σύμβασης δηλαδή αν ο εργολάβος έχει εγγυηθεί την ακρίβειά του ή όχι (άρθρο ΑΚ696).

Εάν ο εργολάβος δεν έχει εγγυηθεί την ακρίβεια του προϋπολογισμού τότε σε περίπτωση ουσιώδους υπέρβασης ο εργοδότης μπορεί να υπαναχωρήσει από τη σύμβαση παρέχοντας στον εργολάβο αμοιβή για τις εργασίες που

εκτελέστηκαν μέχρι την υπαναχώρηση (άρθρο 697 ΑΚ). Για επουσιώδεις υπερβάσεις ο εργοδότης δεν έχει κανένα δικαίωμα.

4.6.4.2 Σταθερή ή Αναπροσαρμοζόμενη τιμή.

Είναι δυνατόν η σύμβαση να περιλαμβάνει και τον τρόπο μεταβολής της τιμής ανάλογα με τις συνθήκες¹². Σε μια τέτοια περίπτωση μπορεί να συμπεριληφθεί και ο πληθωρισμός. Το θέμα του πληθωρισμού έχει απασχολήσει πολλές φορές τον πολιτικό και τεχνικό κόσμο με κύριο προβληματισμό τις επιπτώσεις από τον υπολογισμό του πληθωρισμού στην τιμή των τεχνικών έργων. Φυσικά ο πληθωρισμός επηρεάζει και τις σταθερές τιμές των έργων αφού ο εργολάβος συνήθως προσθέτει ένα ποσοστό στην προσφορά του ανάλογα με τον πληθωρισμό που προβλέπει. Έτσι δημιουργείται ένα σύνολο πλεονεκτημάτων – μειονεκτημάτων τόσο για τον εργολάβο, όσο και για τον εργοδότη ανάλογα με το τρόπο υπολογισμού:

Σταθερή τιμή για τον Εργολάβο:

Πλεονεκτήματα

Το ποσό της αναπροσαρμογής συμπεριλαμβάνεται στην τιμή έτσι μειώνεται το κόστος διαχείρισης των προβλημάτων και των διαφορών

Εφόσον η αναπροσαρμογή κατανέμεται ομοιόμορφα σε όλη τη διάρκεια του έργου ο εργολάβος μπορεί να βελτιώσει τις χρηματικές του ροές αξιοποιώντας από νωρίς το υπερβάλλον ποσό.

Ο εργολάβος δεν χρειάζεται να αποκαλύψει το πραγματικό του κόστος ούτε τη διάρθρωση των εξόδων του.

Μειονεκτήματα

Μπορεί να είναι εξαιρετικά δύσκολος ο υπολογισμός της αναπροσαρμογής από την αρχή και ένας λάθος υπολογισμός να δημιουργήσει στον εργολάβο ζημία.

Το ποσό του εκτιμώμενου περιθωρίου ασφαλείας μπορεί να φέρει τον εργολάβο σε μειονεκτική θέση λόγω ανταγωνισμού και τελικά να χάσει την δουλειά.

Σταθερή τιμή για τον Εργοδότη:

Πλεονεκτήματα

Ο εργοδότης γωρρίζει από την αρχή τις συνολικές του υποχρεώσεις και δεν ανησυχεί για απρόοπτες μεταβολές.

Σε περιβάλλον ανταγωνισμού το περιθώριο ασφαλείας που θέτει ο εργολάβος είναι σαφώς μικρότερο από το ποσό που θα προέκυπτε από την αναπροσαρμογή.

Ο εργολάβος έχει μεγαλύτερα κίνητρα για να προσπαθήσει να ελέγχει το κόστος του έργου.

Μειονεκτήματα

Απουσία ανταγωνισμού, οι τιμές του εργολάβου μπορεί να είναι υπερβολικά διογκωμένες.

Εάν χρειαστούν παρεκκλίσεις από τα αρχικά σχέδια τότε γίνεται αναγκαία αναδιαπραγμάτευση με ασύμφορες για τον εργοδότη συνθήκες.

Εάν ο εργολάβος βρεθεί σε κατάσταση όπου έχει ζημιές τότε η ποιότητα της εργασίας του θα πέσει με αντίκτυπο στην ποιότητα του έργου.

Συνοψίζοντας και από τις δύο πλευρές εάν το μέτρο της αβεβαιότητας στον καθορισμό σταθερής τιμής μπορεί να προβλεφθεί με σχετική ακρίβεια, δεν αποτελεί μεγάλο μέρος της συνολικής τιμής του έργου και υπάρχει ουσιαστικός ανταγωνισμός στην αγορά τότε και οι δύο πλευρές προτιμούν την σταθερή τιμή. Αν όμως μία από τις τρεις παραπάνω προϋποθέσεις δεν υπάρχει τότε και οι δύο επιθυμούν μια δικλείδα αναπροσαρμογής. Έτσι αν το πρόβλημα μπορεί να περιοριστεί σε συγκεκριμένα υλικά ή εργατικά που θα ενταχθούν στο σύστημα αναπροσαρμογής ενώ το υπόλοιπο έργο θα έχει σταθερή τιμή τότε και οι δύο πλευρές είναι ικανοποιημένες.

4.6.4.3 Μέθοδοι υπολογισμού αναπροσαρμογής

Υπάρχουν δύο βασικές μέθοδοι για τον υπολογισμό της αναπροσαρμογής:

Η πρώτη συνήθως αναφέρεται ως μέθοδος "πραγματικού κόστους" και είναι αυτή που παραδοσιακά χρησιμοποιείται σε έργα πολιτικού μηχανικού. Με αυτή τη μέθοδο το ποσό της αύξησης / μείωσης βρίσκεται με τον καθορισμό του κόστους των εργατικών και των πρώτων υλών που περιλαμβάνονται στο

έργο και την αύξηση / μείωση που έχουν αυτά κατά την στιγμή εκτέλεσης / ανάλωσης τους. Στη μέθοδο αυτή δεν αναπροσαρμόζεται ούτε το κέρδος του εργολάβου, ούτε τυχόν πάγιες επενδύσεις που είναι αναγκασμένος να κάνει σε εξοπλισμό. Για την πραγματοποίηση της δεν χρειάζονται πολύπλοκες διαδικασίες. Ο εργολάβος απλά υποβάλει τις ενστάσεις / αναπροσαρμογές και ο εργοδότης ελέγχει και συμφωνεί.

Η δεύτερη μέθοδος, αναφέρεται και ως μέθοδος "τύπου" διότι χρησιμοποιεί έναν τύπο υπολογισμού. Η ανάγκη για τη μέθοδο αυτή γίνεται φανερή αν εξετάσουμε συμφωνίες που έχουν ως αντικείμενο προϊόντα μαζικής παραγωγής, για παράδειγμα την προμήθεια πυρομαχικών στο Στρατό. Σε τέτοια συμβόλαια δεν αναφέρεται αναλυτικά το κόστος των προϊόντων αφού είναι σχεδόν αδύνατη η ανάλυση σε κόστος εργατικών και πρώτων υλών. Πολλές φορές είναι το πάγια επενδεδυμένο κόστος και ημιέτοιμα προϊόντα που αποτελούν το κύριο μέρος του κόστους. Έτσι η ανάλυση κόστους είναι αδύνατη ή ασύμφορη αλλά σε κάθε περίπτωση ανίκανη να αποτελέσει την βάση για τον υπολογισμό της αναπροσαρμογής. Μια προσέγγιση θα ήταν να εξετάσουμε το συνολικό κόστος της παραγωγής, το οποίο θα μπορούσε να βεβαιωθεί από ορκωτούς λογιστές. Αλλά και πάλι το θέμα είναι πιο πολύπλοκο από απλή αριθμητική προσέγγιση.

Το ερώτημα που τίθεται δεν είναι αν έγινε πραγματικά αύξηση του κόστους, αλλά αν η αύξηση αυτή ήταν αναπόφευκτη. Εάν για παράδειγμα πάρουμε ένα εξάρτημα που διατίθεται από πέντε προμηθευτές. Ο κατασκευαστής παίρνει αρχικά μια τιμή από τον προμηθευτή Α για 100 Δρχ. τις οποίες περιλαμβάνει στην προσφορά του. Όταν γίνεται όμως η παραγγελία ο προμηθευτής ζητά

125 Δρχ. τις οποίες πληρώνει ο κατασκευαστής και ζητά τις επιπλέον 25 Δρχ. από το αγοραστή. Ο αγοραστής όμως μπορεί να αποδείξει ότι ο προμηθευτής Δ μπορούσε να προσφέρει το ίδιο προϊόν με 95 Δρχ.!

Αυτή είναι μια απλή περίπτωση. Σε ακόμα πιο πολύπλοκες περιπτώσεις το κόστος εξαρτάται από τις ώρες σχεδιασμού (design) που χρειάζεται το αρχικό δείγμα – πρωτότυπο και επιμερίζεται στην ποσότητα της παραγγελίας. Επιπλέον τίθεται και προβληματισμός σχετικά με την παραγωγικότητα του κατασκευαστή και την όλη παρακολούθηση του έργου από διοικητικής πλευράς.

Για τους παραπάνω λόγους είναι σύνηθες η αναπροσαρμογή της τιμής να μην καθορίζεται από τη μεταβολή κόστους του συγκεκριμένου έργου, αλλά από ανεξάρτητους δείκτες που αντικατοπτρίζουν την μεταβολή των υλικών και εργατικών σε εθνικό επίπεδο. Οι δείκτες αυτοί χρησιμοποιούνται σε ένα τύπο υπολογισμού που δίνει τη νέα τιμή. Η τιμή αυτή δεν είναι φυσικά απόλυτα σωστή, αλλά είναι μια καλή προσέγγιση με το ελάχιστο δυνατό διοικητικό κόστος.

4.6.4.4 Υπολογισμός αναπροσαρμογής

Για τη σύνταξη και χρήση του τύπου είναι αναγκαία τα παρακάτω στοιχεία:

- Το ποσοστό του έργου που υπόκειται σε αναπροσαρμογή. Σε περιόδους υψηλού πληθωρισμού συνδυαζόμενους με υψηλά τραπεζικά επιτόκια μπορεί να υποστηριχθεί ότι τίποτα δεν παραμένει ανεπηρέαστο. Ακόμα και το κέρδος του εργολάβου, αφού επηρεάζεται έντονα από την διαχρονική αξία του χρήματος πρέπει να δίνει μια ικανοποιητική απόδοση και πρέπει

να θεωρείται ως αναπροσαρμόσιμο. Έτσι είναι συνηθισμένο το ποσοστό αυτό να υπερβαίνει το 95% στα διεθνή έργα. Στην Ελλάδα όμως καθορίζεται με απόφαση του υπουργού ΠΕΧΩΔΕ (άρθρο 5 ν. 1418/1984) και ποικίλει από 80% ως 93% ανάλογα με το μέγεθος του έργου και τον αριθμό των αναθεωρητικών περιόδων.

- Το ποσοστό του έργου που αντιπροσωπεύει εργατικά και το ποσοστό που αντιπροσωπεύει υλικά. Εάν ο καθορισμός της βαρύτητας εργατικών και υλικών είναι πολύ δύσκολος τότε θεωρείται πως έχουν ίση αναλογία στο αναπροσαρμόζόμενο ποσό. Αν και για λόγους απλότητας είναι προτιμότερο να έχουμε κοινούς συντελεστές μεταβολής σε περίπτωση που υπάρχει φανερή αναντιστοιχία τότε αναγκαζόμαστε να χρησιμοποιήσουμε διαφορετικούς για κάθε ομάδα.
- Την χρονική διάρκεια του συμβολαίου και την περίοδο αναπροσαρμογής. Στην Ελληνική νομοθεσία ως χρόνος εκκίνησης για τον υπολογισμό της αναθεώρησης ορίζεται το ημερολογιακό τρίμηνο μέσα στο οποίο:
- Υποβλήθηκε η προσφορά αν πρόκειται για δημοπρασία.
- Εκδόθηκε η σχετική εγκριτική απόφαση, αν πρόκειται για σύμβαση που καταρτίστηκε χωρίς δημοπρασία

Οι τιμές της σύμβασης παραμένουν σταθερές για τις εργασίες που εκτελούνται ή **έπρεπε να εκτελεστούν** μέσα στο τρίμηνο εκκίνησης και στο αμέσως επόμενο τρίμηνο.

- Το τμήμα του έργου στο οποίο συμφωνείται ότι η κατασκευή πραγματοποιείται. Η κατασκευή και κατ' επέκταση το κόστος των

εργατικών δεν αρχίζει πριν την ολοκλήρωση ενός σημαντικού μέρους του έργου. Στην αρχή είναι αναγκαίες ειδικές μελέτες και λοιπή εργασία σχεδιασμού και προετοιμασίας. Έτσι η κατασκευή χονδρικά υπολογίζεται ότι είναι περίπου μετά το ένα τρίτο του έργου οπότε και οι εργασίες συνεχίζονται με ένα σταθερό ρυθμό έως το τέλος.

- Το τμήμα του έργου στο οποίο συμφωνείται ότι η αγορά των υλικών λαμβάνει χώρα. Για τα υλικά είναι εύκολο να υποθέσουμε πως η αγορά τους γίνεται στα αρχικά στάδια του έργου, αλλά τελειώνει και αρκετά πριν την ολοκλήρωση του έργου. Ένας πρόχειρος υπολογισμός δείχνει ότι η αγορά των υλικών λαμβάνει χώρα ανάμεσα στα δύο πέμπτα και τέσσερα πέμπτα του έργου ενώ μια μέση ημερομηνία για τον υπολογισμό της αναπροσαρμογής μπορεί να είναι το τέλος των τριών πέμπτων του έργου.
- Έναν ανεξάρτητο δείκτη μεταβολής τιμών εργατικών. Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε αν αυτός ο δείκτης αντανακλά όχι μόνο την μεταβολή των καθαρών ημερομισθίων, αλλά και θεσμικές μεταβολές, όπως εργοδοτικές εισφορές προς ασφαλιστικούς φορείς, φόρους κλπ.
- Έναν ανεξάρτητο δείκτη μεταβολής τιμών υλικών. Εάν χρησιμοποιούνται ειδικά μέταλλα σε μεγάλη έκταση όπως χαλκός, σίδηρος ή πολύτιμα μέταλλα τότε μπορεί να γίνει και ειδική αναφορά με ξεχωριστό δείκτη. Πάντως όσο πιο απλοί είναι οι δείκτες τόσο πιο εύκολη η χρήση της μεθόδου.
- Τις αρχικές τιμές των δεικτών μεταβολής βάσει των οποίων έχει γίνει η αρχική προσφορά.

Συγκεντρώνοντας τα παραπάνω καταλήγουμε στον κάτωθι μαθηματικό τύπο¹³:

$$T = T_0 \left[\Sigma + \left(E_a \frac{E}{E_0} \right) + \left(Y_a \frac{Y}{Y_0} \right) \right] - T_0$$

όπου

- T: η νέα τιμή του έργου
- T₀: η αρχική τιμή του έργου
- Σ: το σταθερό μέρος του έργου (μη αναπροσαρμοζόμενο)
- E_a: το ποσοστό του έργου που θεωρείται «εργατικά»
- E: η παρούσα τιμή του δείκτη εργατικών
- E₀: η αρχική τιμή του δείκτη εργατικών
- Y_a: το ποσοστό του έργου που θεωρείται «υλικά»
- Y: η παρούσα τιμή του δείκτη υλικών
- Y₀: η αρχική τιμή του δείκτη υλικών

Η ελληνική νομοθεσία δεν κάνει αυτούς τους διαχωρισμούς και περιορίζεται σε έναν πιο απλό τύπο που μπορεί όμως να εφαρμοστεί για κάθε συμβατικό κονδύλι βάσει των συμβατικών τευχών, ο οποίος έχει ως εξής (άρθρο 5 ν. 1418/1984):

$$\Delta T_v = T \left(\frac{A_v}{A_0} - 1 \right) (1 - \sigma)$$

όπου:

- ΔT_v: η αναθεώρηση της τιμής T στην αναθεωρητική περίοδο v
- A₀: η τιμή που προκύπτει με τις βασικές τιμές του χρόνου εκκίνησης του υπό εξέταση τμήματος
- A_v: η τιμή που προκύπτει με τις βασικές τιμές της αναθεωρητικής περιόδου του υπό εξέταση τμήματος
- σ: το τμήμα του έργου που δεν αναπροσαρμόζεται.

Αξίζει να σημειωθεί ότι είναι συνηθισμένο στην ελληνική πρακτική να χρησιμοποιείται ο παραπάνω τύπος για την αναπροσαρμογή όλου του έργου (εργατικών και υλικών), ενώ η πιο συνήθης βάση είναι οι στατιστικοί δείκτες ημερομισθίων που ανακοινώνει η διεύθυνση αναλογιστικών μελετών και

στατιστικής του ΙΚΑ. Στο παράρτημα Α δίνονται δύο τέτοιες ανακοινώσεις ενώ στο παράρτημα Β ένα μέρος από σύμβαση του Ελληνικού Δημοσίου που περιλαμβάνει τέτοιες αναπροσαρμογές.

4.6.4.5 Προβλήματα αναπροσαρμογής

Υπάρχουν διάφορα προβλήματα που πολλές φορές δυσχεραίνουν τη χρήση της αναπροσαρμογής και την καθιστούν μη ελκυστική. Αυτά είναι τα εξής:

- Ο καθορισμός των δεικτών αναπροσαρμογής και τα ποσοστά εργατικών – υλικών. Σε χώρες με χαμηλή υποδομή όπου και εμφανίζονται έντονα προβλήματα πληθωρισμού υπάρχει έλλειψη αξιόπιστων και τακτικά δημοσιεύσιμων στατιστικών στοιχείων. Έτσι αυτά είτε δεν είναι διαθέσιμα, είτε επίκεινται στην επιρροή των τοπικών κυβερνήσεων.
- Πέρα από τις αρχικές διαπραγματεύσεις η όλη λειτουργία έχει αυξημένο διοικητικό κόστος, καθώς οι υπολογισμοί πρέπει να γίνουν και από τις δύο πλευρές για να υπάρχει συμφωνία. Είναι προφανές ότι μια τέτοια συμφωνία προϋποθέτει αυξημένη «καλή πίστη» και από τις δυο πλευρές και πρόθεση για πλήρη διαφάνεια.
- Δεν προσφέρει ικανοποιητική λύση στο πρόβλημα των παγίων επενδύσεων που αναγκάζεται να κάνει ο εργολάβος κατά τη διάρκεια του έργου.
- Η αναπροσαρμογή σε πολλές χώρες δεν είναι παραδεκτή και επιθυμητή γιατί μοιάζει να αντικατοπτρίζει την ανικανότητα της κυβέρνησης να δαμάσει τον πληθωρισμό ή και να τον προβλέψει. Είναι σύνηθες ακόμα και αναφέρονται όροι αναπροσαρμογής σε συμβόλαια ο εργολάβος να μην

πληρώνεται ποτέ τέτοιες αυξήσεις. Η λογική των κυβερνήσεων είναι ότι τέτοια άρθρα δημιουργούν ένα φαύλο κύκλο ανατιμήσεων που ανατροφοδοτεί τον πληθωρισμό. Για το λόγο αυτό πολλές φορές προτιμάται η λύση της προσφοράς σε ξένο νόμισμα σταθερής αξίας όπως το Δολάριο ΗΠΑ ή το εργολαβικό αντάλλαγμα σε μη χρηματική καταβολή, όπως γεωργικά ή άλλα προϊόντα.

4.6.4.6 Συμπέρασμα για την αναπροσαρμογή τιμής

Από τα παραπάνω είναι φανερό ότι πρέπει να υπάρχει διαφορετική αντιμετώπιση για έργα που πραγματοποιούνται μια φορά και σε σύντομο χρονικό διάστημα και για έργα μεγάλης διάρκειας ή επαναλαμβανόμενων αγορών.

Για τα δεύτερα είναι συνήθως προς το συμφέρον και των δύο πλευρών να συμφωνήσουν ένα είδος αναπροσαρμογής των τιμών που διέπουν το συμβόλαιο έτσι ώστε να πετύχουν:

- Μεγαλύτερη διαφάνεια
- Λιγότερες τριβές κατά την εκτέλεση του έργου.
- Μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου

Σε τελική ανάλυση θα μπορούσαμε να υποστηρίξουμε πως η επιλογή της αναπροσαρμογής είναι και η επιλογή του κινδύνου που είναι διατεθειμένος να λάβει ο επιχειρηματίας και από τις δυο πλευρές.

Βιβλιογραφία κεφαλαίου

¹ Charles Boundy ο.π. σελ. 180

² Charles Boundy ο.π. σελ. 181

³ A.A. Kwakye, Construction project administration in practice, Essex 1997, σελ. 93

⁴ A.A. Kwakye ο.π. σελ. 95

⁵ International Chamber of Commerce, The world business organisation, ICC publishing S.A.

⁶ Charles Boundy ο.π. σελ. 18

⁷ A.A. Kwakye ο.π. σελ. 259

⁸ MacGREGOR Internal contract training, σελ 12, Legal Division, Turku, 1998

⁹ A.A. Kwakye ο.π. σελ. 167

¹⁰ James R. Evans, Production/Operations management, Quality, Performance and Value, 5th edition, West publishing, St. Paul 1993, σελ 641

¹¹ UNCITRAL, Model law on electronic commerce with guide to enactment, 1996, UN, σελ. 5

¹² P. D. V. Marsh Contracting for engineering and construction projects, 3rd edition σελ.277

¹³ P. D. V. Marsh ο.π. σελ.258

5 Η σύμβαση ως μέρος διαχείρισης του έργου

Στο κεφάλαιο αυτό εξετάζεται ο ρόλος της σύμβασης στη διαχείριση της ναυπήγησης ή της επισκευής ενός πλοίου. Η σύμβαση δεν αποτελεί αυτοσκοπό αλλά το πιο χρήσιμο εργαλείο για την ομαλή διεξαγωγή των ναυπηγικών εργασιών. Η επιτυχής ολοκλήρωση των εργασιών όπως έχουν συμφωνηθεί στη σύμβαση όχι μόνο είναι προς το συμφέρον των συμβαλλομένων, αλλά αποτελεί και την καλύτερη βάση για την συνέχιση των εμπορικών σχέσεων. Αντίθετα, η αθέτηση των συμβατικών υποχρεώσεων έστω κι αν δεν επιφέρει νομικές κυρώσεις πλήττει καίρια την εμπορική φήμη της πλευράς που δεν τήρησε τις υποσχέσεις της.

5.1 Γενικά περί διαχείρισης του έργου

Με το όρο διαχείριση έργου εννοούμε όλες τις απαραίτητες ενέργειες που πρέπει να γίνουν τόσο από τον πλοιοκτήτη όσο και από το ναυπηγείο ή την κατασκευαστική εταιρεία ώστε η ναυπήγηση να είναι μέσα στα πλαίσια του χρόνου, του κόστους και της ποιότητας που έχουν συμφωνηθεί¹. Για κάθε σύμβαση ορίζεται συνήθως ο αντίστοιχος "διευθυντής" σύμβασης που έχει μοναδικό στόχο τις παραπάνω ενέργειες.

5.2 Υποχρεώσεις του "διευθυντή" σύμβασης

Τα καθήκοντα του "διευθυντή" σύμβασης μπορούν να διαχωριστούν σε τρία χρονικά τμήματα²:

- Πριν τη σύμβαση
- Κατά την εκτέλεση της σύμβασης
- Μετά την ολοκλήρωση της σύμβασης

Οι υποχρεώσεις του σε κάθε τμήμα εξετάζονται παρακάτω.

5.2.1 Πριν τη σύμβαση

Ο διευθυντής σύμβασης συμμετέχει στη συμβατική διαδικασία αρκετό χρόνο πριν την υπογραφή της με τα παρακάτω καθήκοντα:

Ελέγχει την οργάνωση του τμήματος συμβάσεων

Δημιουργεί ένα αρχικό σχέδιο σύμβασης

Αναθεωρεί τις τεχνικές προδιαγραφές και όλους τους όρους και τις διατάξεις

Συμμετέχει στις διαπραγματεύσεις με τον πελάτη

5.2.2 Κατά την εκτέλεση της σύμβασης

Ο διευθυντής σύμβασης έχει τη γενική ευθύνη για την πραγματοποίηση των περιεχομένων της σύμβασης³. Ειδικότερα:

Έχει την κύρια επικοινωνία με τον πελάτη

Ενημερώνει για το γενικό σχέδιο του έργου

Συγκαλεί συσκέψεις της ομάδας εργασίας για την ενημέρωση και την επίλυση προβλημάτων

Αναλαμβάνει τις απαραίτητες ενέργειες αν ο πελάτης δεν ακολουθεί τις συμβατικές του υποχρεώσεις

Ελέγχει ώστε ο σχεδιασμός να είναι σύμφωνος με την σύμβαση

Διαπραγματεύεται με τους υπεργολάβους για τμήματα του έργου

Βεβαιώνει ότι οι αγορές πρώτων υλών γίνονται σύμφωνα με τις απαιτήσεις του έργου

Ετοιμάζει όλα τα θέματα σχετικά με την τιμολόγηση

Βεβαιώνεται ότι ο πελάτης τιμολογείται

Αναφέρει το κόστος του έργου τακτικά στην διεύθυνση

Ελέγχει την ποιότητα στην εγκατάσταση, την εκκίνηση και την περίοδο εγγύησης

Ελέγχει οι πληρωμές να πραγματοποιούνται σύμφωνα με το οικονομικό σχέδιο

5.2.3 Μετά τη σύμβαση

Ο διευθυντής σύμβασης έχει την ευθύνη για το έργο και κατά την διάρκεια της εγγυήσεως δηλαδή:

Δρα για την ικανοποίηση των αιτημάτων κατά την περίοδο της εγγύησης

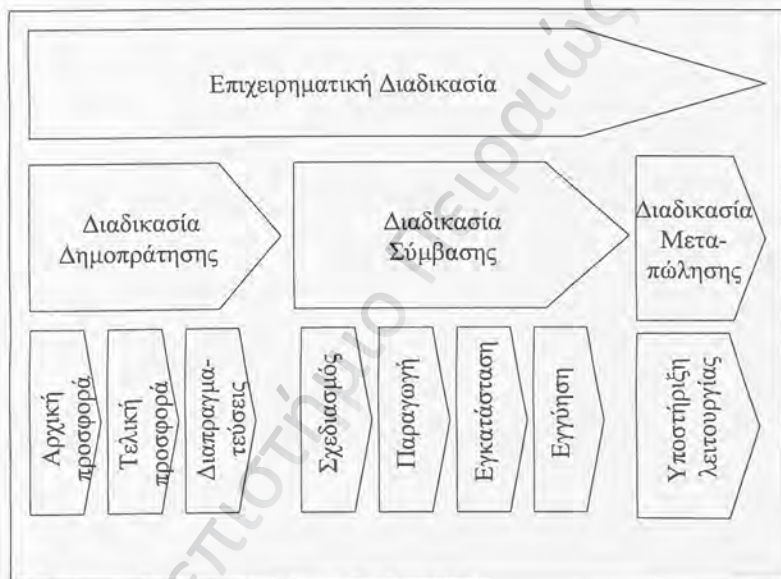
Κλείνει το έργο με πλήρη απολογισμό και συγκέντρωση όλων των στοιχείων που αποτελούν πηγή πληροφοριών και βελτίωσης

Τακτοποιεί οποιαδήποτε γραφειοκρατικά θέματα εκκρεμούν μετά το έργο

5.3 Η επιχειρηματική δραστηριότητα

5.3.1 Γενικά

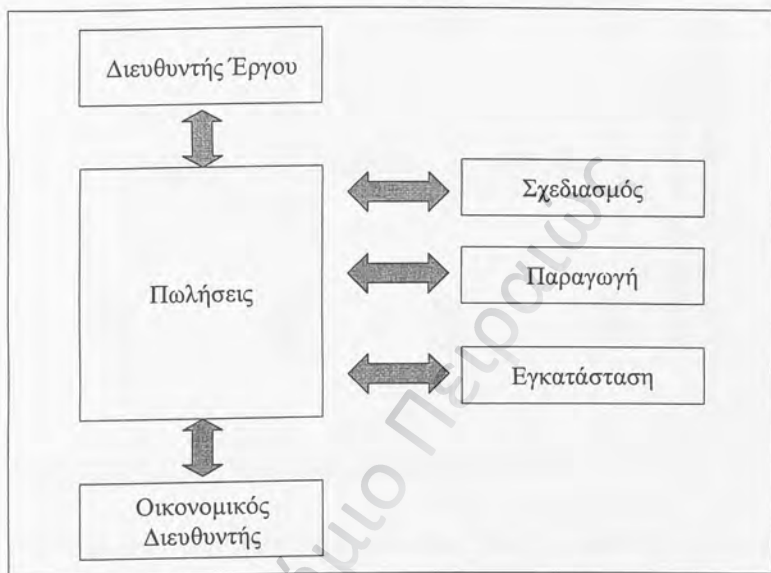
Αναλύοντας την επιχειρηματική δραστηριότητα τόσο από την πλευρά του ναυπηγείου όσο και από την πλευρά των υπεργολάβων καταλήγουμε στο ίδιο βασικό διάγραμμα εργασιών που φαίνεται στο Διάγραμμα 3.



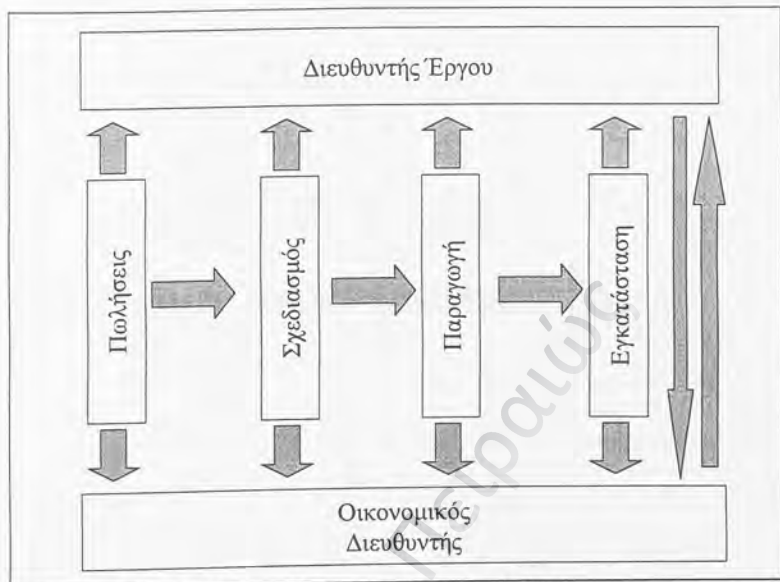
Διάγραμμα 3: Η επιχειρηματική διαδικασία⁴

Έτσι μπορούμε να διακρίνουμε την προσυμβατική κατάσταση όπου έχουμε τη δημοπράτηση ή συλλογή προσφορών και τις διαπραγματεύσεις. Στη διαδικασία της σύμβασης ασχολούμαστε με το σχεδιασμό, την παραγωγή, την εγκατάσταση και την εγγύηση της καλής λειτουργίας του πλοίου ή των υποσυστημάτων του. Τέλος, στη μεταπωλητική διαδικασία έχουμε την υποστήριξη της λειτουργίας για όσο χρόνο βρίσκεται σε χρήση το πλοίο.

Η ροή των πληροφοριών κατά τις δύο πρώτες φάσεις που απασχολούν την μελέτη αυτή φαίνονται στο Διάγραμμα 4 και 5.

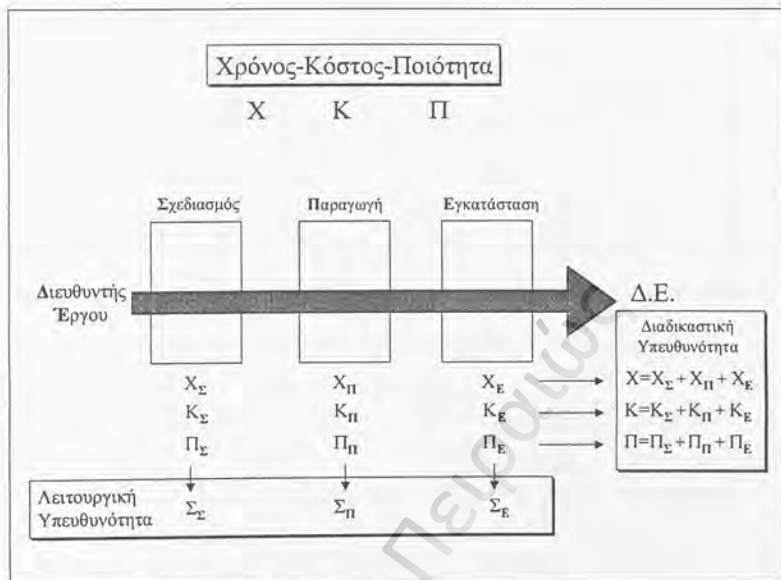


Διάγραμμα 4: Η ροή των πληροφοριών στην δημοπράτηση



Διάγραμμα 5: Η ροή των πληροφοριών στη σύμβαση

Ο καθορισμός της υπευθυνότητας είναι ένας άλλος σημαντικός τομέας που πρέπει να αναλυθεί. Η υπευθυνότητα του διαχειριστή-διευθυντή του έργου (Contract manager) είναι πολύ μεγαλύτερη από αυτή των διευθυντών τμημάτων⁵. Δεν πρέπει να εξασφαλίσει μόνο ότι οι υποχρεώσεις της δικής του εταιρείας θα πραγματοποιηθούν, αλλά να υποστηρίξει και την άλλη πλευρά να πραγματοποιήσει το δικό της μέρος της συμφωνίας, εξετάζοντας τακτικά την πρόοδο της κατάστασης και επιλύοντας όποια προβλήματα ανακύπτουν. Οι υποχρεώσεις σε ένα τεχνικό έργο φαίνονται στο Διάγραμμα 6.



Διάγραμμα 6: Καθορισμός υπευθυνότητας

Η υπευθυνότητα είναι ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά του διευθυντή έργου καθότι πρέπει να δημιουργήσει και να διατηρήσει το κλίμα αμοιβαίας εμπιστοσύνης και καλής θέλησης.

Η εμπιστοσύνη μεταξύ των δύο πλευρών μπορεί να στηρίζεται σε φιλία, γνωριμία στο παρελθόν, συνεργασία σε προηγούμενες εργασίες αλλά δοκιμάζεται σκληρά όταν προκύπτουν προβλήματα. Οι συμβαλλόμενες πλευρές είναι άνθρωποι που προσπαθούν να ισοροπήσουν το κέρδος της επιχείρησής τους, το περιεχόμενο της σύμβασης και την προσωπική τους αξιοπρέπεια και τιμή.

Μια καλή σύμβαση δίνει την ευκαιρία και στις δύο πλευρές να ωφεληθούν από τη συναλλαγή και δημιουργεί τις προϋποθέσεις για επανάληψη της συναλλαγής.

5.3.2 Σύμβαση και χρόνος

Από την μελέτη ναυτιλιακών συμβάσεων αξίζει να εξετάσουμε την αξία του χρόνου στη διαχείριση του έργου και πώς αυτή αντιμετωπίζεται από τις εμπλεκόμενες πλευρές.

Ο χρόνος αποπεράτωσης δεν είναι κάτι που απλά συμβαίνει. Πρέπει να προγραμματισθεί σωστά και να εργαστούν σκληρά όλες οι πλευρές γι' αυτό. Για την έγκαιρη ολοκλήρωση του έργου, η σύμβαση έχει διπλό ρόλο⁶:

- Ενεργεί ως μέσο επικοινωνίας ανάμεσα στον εργοδότη και τον εργολάβο
- Δίνει κίνητρο στον εργολάβο για να τελειώσει στον καθορισμένο χρόνο.

Παρ' όλα αυτά πολλά έργα και πολλές συμβάσεις αντιμετωπίζουν τα παρακάτω προβλήματα⁷:

- Υπέρβαση προϋπολογισμού
- Αργοπορία ολοκλήρωσης
- Αλλαγή του περιεχομένου και μείωση της ποιότητας

Αναλογιζόμενοι την ταχύτητα των συναλλαγών στη ναυτιλία και την κρισιμότητα των χρονικών ορίων είναι ιδιαίτερα σημαντικό να αναλύσουμε τους λόγους που οδηγούν σε τέτοια φαινόμενα και να εξετάσουμε πιθανές λύσεις που αποτρέπουν τα παραπάνω προβλήματα.

5.3.2.1 Ο παράγοντας της αβεβαιότητας

Ερευνώντας τους λόγους αργοπορίας των περισσότερων έργων λαμβάνουμε τις παρακάτω τυπικές απαντήσεις από τους υπεύθυνους των εταιρειών:

«Ιδιαίτερα άσχημες καιρικές συνθήκες»

«Απρόβλεπτες τεχνικές δυσκολίες των προμηθευτών υποσυστημάτων»

«Μακροχρόνιες διαπραγματεύσεις με κυβερνητικούς ή άλλους παράγοντες σχετικά με την υπερωριακή απασχόληση»

Οι απαντήσεις φυσικά ποικίλουν αλλά έχουν πάντα ένα κοινό σημείο: «Είναι λάθος κάποιου άλλου και ποτέ του εργολάβου».

Ρωτώντας κατώτερα στελέχη των εταιρειών παίρνουμε διαφορετικές απαντήσεις για τους λόγους που οδήγησαν σε αργοπορία:

«Το αρχικό σχέδιο ήταν μη πραγματοποιήσιμο»

«Επιλέχθηκαν υπεργολάβοι με βάση το κόστος και όχι την ικανότητά τους»

«Το απαραίτητο προσωπικό δεν προσλήφθηκε έγκαιρα»

«Υπήρχε μεγάλος φόρτος εργασίας και πολλές καταστάσεις πανικού»

Οι απαντήσεις αυτές δείχνουν περισσότερο προς το εσωτερικό της εταιρείας κατηγορώντας την διοίκηση για κακή διαχείριση του έργου.

Με μια πιο προσεκτική ματιά σε όλους τους παραπάνω λόγους βρίσκουμε έναν κοινό παρανομαστή, την αβεβαιότητα.

Τα διευθυντικά στελέχη δεν προέβλεψαν σωστά τα προβλήματα των υπεργολάβων, το χρόνο των διαπραγματεύσεων κλπ. Τα κατώτερα στελέχη είχαν από την αρχή διαφορετική εκτίμηση για την αβεβαιότητα γι' αυτό και έβρισκαν το σχέδιο μη πραγματοποιήσιμο. Οι υπεργολάβοι δεν επιλέχθηκαν

για την ικανότητά τους να αντιμετωπίζουν την αβεβαιότητα. Η αβεβαιότητα των εργασιών οδήγησε στην καθυστερημένη πρόσληψη προσωπικού κλπ.

Κατά συνέπεια ο μεγαλύτερος εχθρός του έργου είναι η αβεβαιότητα. Αυτό προσπαθεί να καλύψει η σύμβαση, να σιγουρέψει όσο γίνεται περισσότερο τι θα συμβεί στο μέλλον σχετικά με το έργο. Δυστυχώς όμως αυτή περιγράφει τι πρέπει να γίνει και τι θα γίνει αν δεν πραγματοποιηθεί το συμφωνηθέν. Δεν καλύπτει όμως πως πρέπει να γίνει. Καμία σύμβαση δεν προσπαθεί, και πολύ περισσότερο δεν καταφέρνει, να μειώσει την αβεβαιότητα του έργου⁸. Και οι δύο πλευρές «εύχονται» το έργο να ολοκληρωθεί στον προκαθορισμένο χρόνο, με τα συμφωνημένα κόστος και ποιότητα, αλλά δεν ορίζουν με σαφή τρόπο πως θα επιτευχθεί αυτό.

5.3.2.2 Η γένεση της αβεβαιότητας

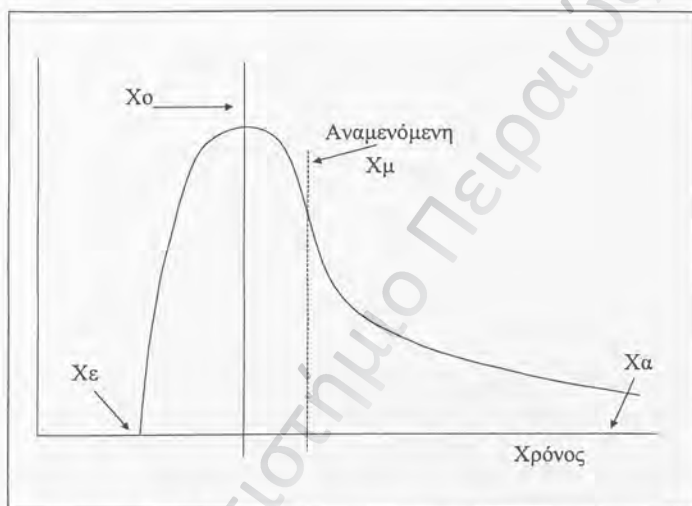
Κάθε έργο αποτελείται από μικρότερα βήματα ή τμήματα. Ο υπεύθυνος έργου καλείται να εκτιμήσει αρχικά την διάρκειά του έτσι ώστε να συγκροτηθεί το συνολικό σχέδιο του έργου όπου αθροίζονται οι αναγκαίοι χρόνοι και οι απαιτούμενοι πόροι. Η ανάλυση δικτύου, όπως καλείται στη βιβλιογραφία⁹, είναι πέρα από την μελέτη αυτή καθώς υπάρχουν πολλά βιβλία που την περιγράφουν λεπτομερώς. Ταυτόχρονα διατίθενται στην αγορά πλήθος προγραμμάτων για προσωπικούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές που αυτοματοποιούν τη διαδικασία υπολογισμού¹. Το πρόβλημα όμως αρχίζει από τα δεδομένα με τα οποία ξεκινάνε οι υπολογισμοί.

Για κάθε βήμα είναι απαραίτητο να δοθεί ένας εκτιμώμενος χρόνος ολοκλήρωσης. Η μέθοδος που ακολουθείται είναι η παρακάτω:

Προσδιορίζεται η αισιόδοξη εκτίμηση (X_{ϵ}), η απαισιόδοξη εκτίμηση (X_{α}) και η ουδέτερη εκτίμηση (X_{\omicron}). Από αυτούς τους τρεις χρόνους υπολογίζεται η χρονική διάρκεια του βήματος (X_{μ}) σύμφωνα με τον παρακάτω τύπο:

$$X_{\mu} = (X_{\epsilon} + 4X_{\omicron} + X_{\alpha}) / 6 \quad 10$$

Η γραφική απεικόνιση του παραπάνω τύπου φαίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα:



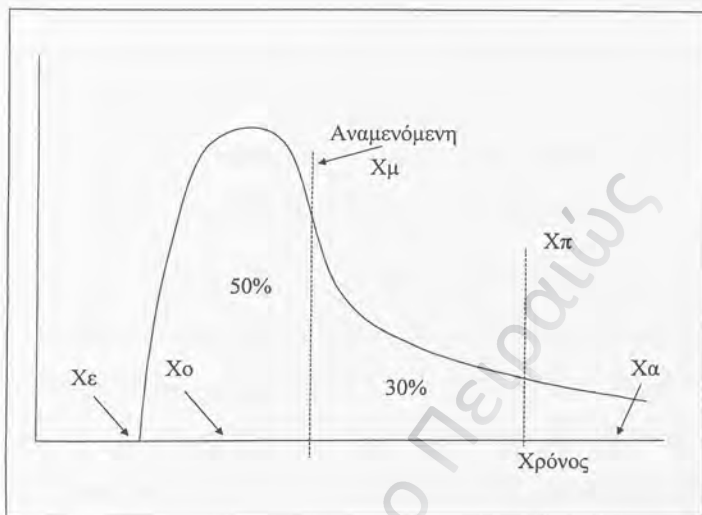
Διάγραμμα 7: Η καμπύλη κατανομής πιθανότητας ολοκλήρωσης του έργου¹¹

Η θεωρία λοιπόν υπολογίζει τον αναμενόμενο χρόνο X_{μ} ως πιο πιθανό και με αυτόν υπολογίζει την διάρκεια του έργου.

Δυστυχώς όμως στην πράξη οι εκτιμήσεις των υπευθύνων δεν ακολουθούν την θεωρία. Και αυτό διότι ο X_{μ} είναι ο χρόνος στον οποίο το έργο έχει πιθανότητα 50% να τελειώσει. Φυσικά κανένας υπεύθυνος δεν δίνει μια τέτοια πρόβλεψη για το τμήμα του έργου που έχει αναλάβει. Αντίθετα δίνει μια

¹¹ π.χ. Microsoft Project®

εκτίμηση $X_{π}$ που έχει τουλάχιστον 80% πιθανότητα να συμβεί. Αυτή όμως βρίσκεται πολύ δεξιότερα στο διάγραμμα, όπως φαίνεται παρακάτω:



Διάγραμμα 8: Η εκτίμηση του απαιτούμενου χρόνου

Φυσικά όσο μεγαλύτερη η αβεβαιότητα του έργου τόσο περισσότερο εκτείνεται η καμπύλη προς τα δεξιά πολλαπλασιάζοντας τον απαραίτητο χρόνο για την κάθε εργασία. Η διαφορά ανάμεσα στην $X_{μ}$ και την $X_{π}$ είναι η ασφάλεια που προσθέτει ο κάθε εκτιμητής για το τμήμα του έργου που εκτιμά¹². Λόγω όμως της φύσης της κατανομής η ασφάλεια είναι της τάξης του 100% ή και περισσότερο, του κανονικού χρόνου του έργου. Το γεγονός αυτό όσο και παράξενο κι αν φαίνεται συμβαίνει σε όλα τα έργα χωρίς να γίνεται συνειδητό από κανέναν.

5.3.2.3 Ο πολλαπλασιασμός της αβεβαιότητας

Καθώς το έργο αποτελείται από πολλά μέρη, το κάθε τμήμα δίνει την δική του εκτίμηση, όπως αναπτύχθηκε παραπάνω. Ο γενικός υπεύθυνος στην επόμενη βαθμίδα της ιεραρχίας αθροίζει τα επιμέρους τμήματα αλλά συνήθως προσθέτει ένα ακόμα περιθώριο ασφαλείας για να είναι καλυμμένος από αστάθμητους κατ' αυτόν παράγοντες. Όσα περισσότερα επίπεδα ιεραρχίας τόσο περισσότερη χρονική ασφάλεια προστίθεται στο έργο.

Όταν τέλος αθροιστούν όλοι οι χρόνοι και καταρτιστεί το πλάνο τότε υποβάλλεται στη γενική διεύθυνση για έγκριση. Η διοίκηση συνήθως εγκρίνει μειώνοντας όμως το γενικό χρόνο κατά ένα ποσοστό της τάξης του 20% με επίπτωση σε όλα τα στάδια ανεξαιρέτως. Η τακτική αυτή των διοικήσεων όμως έχει προβλεφθεί από τους εκτιμητές που έχουν ήδη διογκώσει τις εκτιμήσεις τους ώστε ο τελικός χρόνος να είναι αυτός που προκύπτει μετά τις περικοπές. Βλέποντας όλα αυτά τα στάδια εκτιμάει κανείς πώς ο περισσότερος χρόνος σε ένα έργο είναι η ασφάλεια και όχι οι πραγματικές εργασίες. Γεννάται τότε το ερώτημα πώς τα περισσότερα έργα πάσχουν από χρόνο αφού έχουν τόσο πολύ ασφάλεια.

5.3.2.4 Η κατανάλωση της ασφάλειας

Υπάρχουν τέσσερις μηχανισμοί που καταναλώνουν την υπερβολική ασφάλεια που ενσωματώνεται στις εκτιμήσεις του έργου¹³:

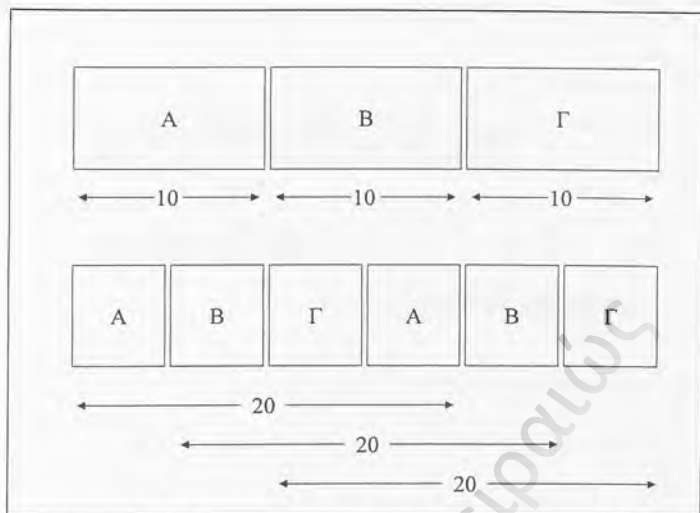
5.3.2.4.1 «Η λογική του φοιτητή»

Η αντίδραση των φοιτητών όταν αναλαμβάνουν μια δύσκολη εργασία είναι πάντα η ίδια. Παραπονούνται ότι ο χρόνος είναι λίγος, μάχονται για παράταση της προθεσμίας και όταν το πετυχαίνουν ησυχάζουν. Αρχίζουν να εργάζονται

λίγες μέρες πριν την παράδοση έχοντας εξαντλήσει κάθε περιθώριο και φυσικά κάθε πρόβλημα που προκύπτει την τελευταία στιγμή οδηγεί σε καθυστερήσεις. Τα ξενύχτια και η προχειρότητα δεν είναι σπάνιο φαινόμενο. Το ίδιο φαινόμενο επικρατεί και στον τεχνικό χώρο γενικεύοντας το παράδειγμα που μάλλον ανήκει στην ανθρώπινη φύση και όχι μόνο στους φοιτητές. Οι εργασίες αρχίζουν συνήθως την τελευταία στιγμή έχοντας καταναλώσει όλη την ασφάλεια που είχε εκτιμηθεί. Άλλωστε ανεξάρτητα της επίσημης εκτίμησης υπάρχει και η πραγματική αίσθηση του εντελώς απαραίτητου χρόνου και βάση αυτού εκτελούνται οι εργασίες.

5.3.2.4.2 Η πολυαπασχόληση

Πάντα υπάρχουν περισσότερα του ενός έργα με τα οποία απασχολείται μια εταιρεία. Ομοίως και τα διάφορα τμήματα δεν επικεντρώνονται σε ένα έργο ή μια ενέργεια αλλά έχουν διάφορα έργα τα οποία «τρέχουν» ταυτόχρονα. Έτσι αν για παράδειγμα υπάρχουν τρία έργα με συνολική ανάγκη για 10 χρονικές μονάδες το καθένα, η πολυαπασχόληση κάνει το κάθε έργο να διαρκέσει 20 χρονικές μονάδες όπως φαίνεται στο παρακάτω σχήμα



Διάγραμμα 9: Το αποτέλεσμα της πολυαπασχόλησης¹⁴

Το φαινόμενο αυτό μειώνει την αποδοτικότητα συνολικά της επιχείρησης αν και δείχνει να αυξάνει την αποδοτικότητα των επιμέρους τμημάτων που έχουν πάντα φόρτο εργασίας¹⁵.

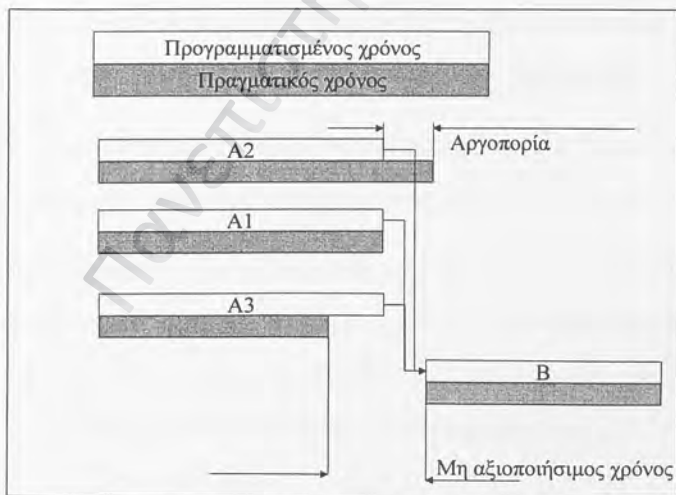
5.3.2.4.3 Η σχέση ανάμεσα στα στάδια

Αν ένα κομμάτι του έργου τελειώσει πριν από τον προγραμματισμένο χρόνο του τότε τα επόμενα στάδια που βρίσκονται σε σειρά αν και θα μπορούσαν να αρχίσουν πιο γρήγορα δεν αρχίζουν διότι δεν υπάρχει κανένας λόγος και πολύ πιθανό οι αρμόδιοι του επόμενου σταδίου να απασχολούνται με άλλα θέματα.



Διάγραμμα 10: Η μη αξιοποίηση της πρόωρης ολοκλήρωσης

Αν τα άλλα στάδια βρίσκονται παράλληλα τότε πάλι δεν υπάρχει κανένα όφελος για το σύνολο του έργου αφού πρέπει να ολοκληρωθούν όλα για να αρχίσει το επόμενο στάδιο



Διάγραμμα 11: Η μεταβίβαση της αργοπορίας

Συνοψίζοντας μπορούμε να πούμε ότι οι καθυστερήσεις συσσωρεύονται ενώ οι περιπτώσεις ταχύτερης εκτέλεσης δεν αξιοποιούνται.

5.3.2.4.4 Η ανθρώπινη φύση

Τέλος είναι στην ανθρώπινη φύση να μην ανακοινώνει πως μια εργασία έχει τελειώσει πριν την προγραμματισμένη ημερομηνία για δυο κυρίους λόγους¹⁶:

Πρώτον, κάτι τέτοιο σημαίνει πως η αρχική εκτίμηση ήταν λάθος και κανένας δεν θέλει να παραδέχεται πως είναι λάθος όταν πολύ εύκολα μπορεί να καθυστερήσει και να τελειώσει ακριβώς την στιγμή που υποσχέθηκε.

Δεύτερον, την επόμενη φορά που θα έχει κάποιο έργο θα αναγκαστεί να μειώσει τον απαραίτητο χρόνο τουλάχιστον στα επίπεδα του προηγούμενου έργου αφού θα υπάρχει ανάλογη προϋστορία.

5.3.2.5 Συμπεράσματα από την ανάλυση των προβλημάτων

Ανακεφαλαιώνοντας τα παραπάνω μπορούμε να πούμε τα εξής για τα τεχνικά έργα τόσο στην ναυτιλία όσο και γενικότερα στον τεχνικό χώρο:

Έχουμε συνηθίσει να πιστεύουμε πως ο μόνος τρόπος για να προστατεύουμε το έργο είναι προστατεύοντας την ολοκλήρωση του κάθε βήματος. Έτσι:

Προσθέτουμε σε κάθε βήμα ένα μεγάλο ποσοστό ασφαλείας ώστε να αισθανόμαστε σίγουροι. Αναλογιζόμενοι όμως την ανθρώπινη φύση και την σχέση μεταξύ των βημάτων. Υποφέρουμε από τους τέσσερις μηχανισμούς, που αναφέραμε, κατανάλωσης όλης αυτής της ασφάλειας

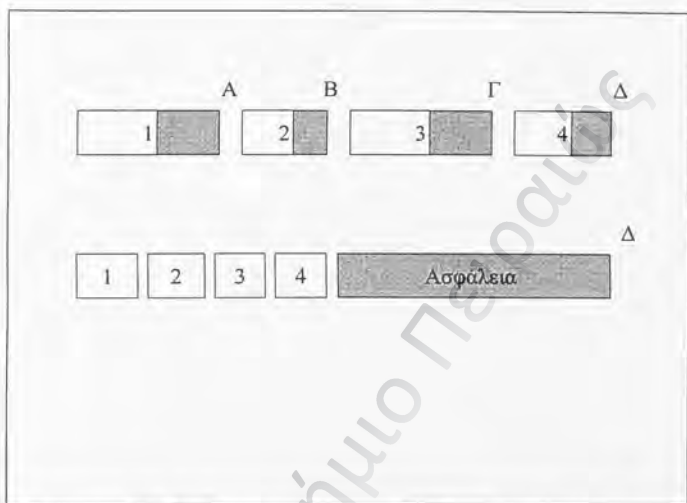
Καταλήγοντας πάντα στην ίδια κατάσταση όπου διακινδυνεύεται η ποιότητα, ο χρόνος παράδοσης και η κερδοφορία του έργου.

Πως όμως αντιμετωπίζονται τα προβλήματα αυτά από τη πλευρά της σύμβασης;

Οι συμβάσεις στην μορφή που εμφανίζονται σήμερα δεν προσπαθούν να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα στην πηγή τους. Δίνουν έμφαση στα συμπτώματα και όχι στις αιτίες. Αν για παράδειγμα υπάρχει χρονοδιάγραμμα των σταδίων του έργου σε μια σύμβαση δεν αναλύεται πως και γιατί έχει προκύψει, αλλά μόνο αναφέρεται ότι πρέπει να τηρηθεί. Επίσης δεν αναλύονται οι λόγοι για τους οποίους δεν υπάρχει συμμόρφωση αλλά μόνο ρήτρες αποζημίωσης. Η σύμβαση θα έπρεπε να δρα ως βοηθητικό μέσο για την εκπλήρωση του έργου χιτίζοντας την έννοια της ποιότητας με δομημένο τρόπο. Προβλέποντας την ανάγκη για ασφάλεια σε κάθε έργο αλλά και διαχειριζόμενοι την αβεβαιότητα με πιο δυναμικό τρόπο μπορεί να δοθεί η αναγκαία διαβεβαίωση και στις δύο πλευρές ότι όλα θα γίνουν όπως έχει αρχικά συμφωνηθεί. Άλλωστε αυτό είναι και το αρχικό νόημα της σύμβασης, δηλαδή να γίνουν όλα όπως έχουν συμφωνηθεί.

Για να γίνουν οι συμβάσεις πιο δυναμικές πρέπει να ενσωματώσουν περισσότερο την έννοια του χρόνου, καθώς και την ανάγκη για ασφάλεια. Αν για παράδειγμα ένα έργο έχει τέσσερις φάσεις – βήματα η παραδοσιακή σύμβαση θα ελέγξει τα σημεία Α, Β, Γ και Δ. Και οι δύο πλευρές κάνουν τα πάντα για να είναι εντάξει στις υποχρεώσεις τους στις τέσσερις αυτές χρονικές στιγμές. Η ουσία όμως βρίσκεται στην ολοκλήρωση του σημείου Δ. Αν όλα έχουν γίνει σωστά αλλά καθυστερήσει το σημείο Δ τότε όλο το έργο έχει καθυστερήσει. Αν, αντίθετα, αφαιρεθεί όλη η ασφάλεια από τα επιμέρους βήματα και προστεθεί στο τέλος του έργου τότε το μόνο ενδιαφέρον σημείο

είναι το Δ. Αν όλα βαίνουν καλώς τότε το έργο θα τελειώσει πολύ νωρίτερα από ότι προγραμματίστηκε. Αν όχι υπάρχει μεγάλο περιθώριο χρόνου για να επικεντρωθούν και οι δύο πλευρές στην επίλυση όποιων προβλημάτων. Αυτό φαίνεται διαγραμματικά στο επόμενο σχήμα:



Διάγραμμα 12: Πρόταση για την μεγαλύτερη εξασφάλιση του έργου

Βιβλιογραφία κεφαλαίου

- ¹ James A. Fitzsimmons, Service management, 2nd edition, McGraw Hill, 1998, σελ 197
- ² MacGREGOR Contract manager job description, MacGREGOR (SWE) RoRo Division, Sweden, Gothenburg 1998, σελ 1
- ³ James A. Fitzsimmons, ο.π. σελ. 200
- ⁴ MacGREGOR Contract process, MacGREGOR (SWE) RoRo Division, Sweden, Gothenburg 1998
- ⁵ P. D. V. Marsh, ο.π. 268
- ⁶ Δ.Χ. Παναγιωτακόπουλου, Οργάνωση Εκμνησίωση και Προγραμματισμός Τεχνικών Έργων, τομ. 1, Ξάνθη 1984, σελ 7
- ⁷ A.A. Kwakye, ο.π. σελ. 235
- ⁸ A.A. Kwakye, ο.π. σελ. 48

-
- ⁹ James R. Evans, Production/Operations management, Quality, Performance and Value, 5th edition, West publishing, St. Paul 1993, σελ 746
- ¹⁰ James R. Evans, ο.π, σελ 746-747
- ¹¹ James R. Evans, ο.π. σελ 747
- ¹² Eliyahu M. Goldratt, The Goal, Gower Publications, Hampshire 1995, σελ. 59
- ¹³ Eliyahu M. Goldratt, Critical Chain, The north river press, 1997, σελ.152-167
- ¹⁴ Eliyahu M. Goldratt, Critical Chain ο.π. σελ. 126
- ¹⁵ James R. Evans, ο.π. σελ. 763
- ¹⁶ Ralph L. Kliem, Irwin S. Ludin, The Noah Project, Compupress, 1994, σελ. 164

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

6 Μελέτη συγκεκριμένης σύμβασης

Στο κεφάλαιο αυτό θα εξετάσουμε τη σύμβαση που περιέχεται στο παράρτημα Δ. Η σύμβαση αυτή αναφέρεται στην προμήθεια ναυτιλιακού μηχανολογικού εξοπλισμού, για τη ναυπήγηση ενός πλοίου, ανάμεσα σε ένα ναυπηγείο (Schelde Shipbuilding) και σε μία κατασκευαστική εταιρεία (MacGREGOR). Η σύμβαση αυτή αποτελεί τυπικό παράδειγμα του κλάδου.

6.1 Γενικές παρατηρήσεις

Οι συμβαλλόμενοι είναι μεγάλες εταιρείες του ναυπηγοεπισκευαστικού κλάδου. Η εταιρεία Schelde Shipbuilding (συμβαλλόμενος) είναι το μεγαλύτερο σε δυναμικότητα ναυπηγείο της Ολλανδίας με μεγάλη παράδοση στην κατασκευή εμπορικών πλοίων υψηλής ποιότητας. Η MacGREGOR είναι Φινλανδική εταιρεία σχεδιασμού και κατασκευής καπακιών πλοίων με μεγάλο μερίδιο της παγκόσμιας αγοράς που αγγίζει το 70%. Οι δύο εταιρείες έχουν πολύχρονη συνεργασία σε διάφορα ναυπηγικά έργα και υπάρχει μεγάλη εμπιστοσύνη ανάμεσά τους για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων της κάθε πλευράς. Για λόγους εμπορικής εχεμύθειας τα ακριβή ποσά πληρωμής έχουν παραληφθεί. Στην περίπτωση που εξετάζουμε δεν εμπλέκεται άμεσα ο πλοιοκτήτης που έχει συνάψει ξεχωριστή σύμβαση ναυπήγησης με το ναυπηγείο. Παρ' όλα αυτά και αυτός εμπλέκεται στη σύμβαση αυτή μέσω των όρων της εγγύησης όπως αναλύεται παρακάτω.

6.2 Μορφή της σύμβασης

Το βασικό τμήμα της σύμβασης αποτελείται από δύο μέρη:

Το πρώτο μέρος αναφέρει τα βασικά σημεία που έχουν συμφωνήσει τα δύο μέρη όπως το αντικείμενο της σύμβασης, τιμή και όροι πληρωμής και χρόνος παράδοσης.

Το δεύτερο μέρος είναι ένα σύνολο τυποποιημένων όρων που χρησιμοποιεί το ναυπηγείο για όλες τις παρόμοιες συμβάσεις.

Από το γεγονός αυτό γίνεται αντιληπτό ποια τμήματα της σύμβασης έγιναν αντικείμενο διαπραγματεύσεων και ποια αποτελούν τυπικούς όρους που απλά προσαρτώνται σε κάθε σύμβαση για την τυπική κάλυψη όλων των ενδεχομένων. Έτσι το πρώτο μέρος ουσιαστικά αρκεί για να περιγράψει τις υποχρεώσεις των μερών σύμφωνα με την προηγούμενη εμπειρία και τη συνήθη πρακτική.

Παρατηρούμε ακόμα ότι η σύμβαση συντάσσεται από το ναυπηγείο σύμφωνα με τους δικούς του γενικούς όρους και σε αυτούς προσχωρεί η κατασκευαστική εταιρεία. Όλα τα συμβατικά έγγραφα είναι τυπωμένα σε επιστολόχαρτο του ναυπηγείου με το σχετικό σήμα και λογότυπο. Επιβεβαιώνεται με αυτό τον τρόπο ότι ο ισχυρότερος των συμβαλλομένων, στην συγκεκριμένη περίπτωση το ναυπηγείο, επιβάλλει τους δικούς του γενικούς όρους.

6.3 Τμήμα πρώτο: Η βασική συμφωνία

Όπως σε όλες τις συμβάσεις βασική προϋπόθεση είναι η πλήρης αναγραφή όλων των στοιχείων των συμβαλλομένων. Έτσι στο δεξιό μέρος αναγράφεται η επωνυμία, η διεύθυνση και τα τηλέφωνα του ναυπηγείου ενώ στο αριστερό τα αντίστοιχα της MacGREGOR. Μετά την ημερομηνία η σύμβαση φέρει

κωδικό αρχειοθέτησης ώστε το συγκεκριμένο έγγραφο να μπορεί να αναφερθεί στο μέλλον με τον κωδικό αυτό. Επίσης στο γενικό αυτό τμήμα αναφέρονται τα ονόματα των αντιπροσώπων των δύο εταιρειών που συνάπτουν τη σύμβαση.

Η σύμβαση έχει την μορφή παραγγελίας έτσι το ναυπηγείο δίνει εντολή στην κατασκευαστική εταιρεία να προμηθεύσει καπάκια για το πλοίο με αύξοντα αριθμό 386. Όπως ήδη αναφέρθηκε ο αύξων αριθμός ναυπήγησης σε συνδυασμό με το όνομα του ναυπηγείου ορίζουν πλήρως το ναυπήγημα και επομένως αρκούν για να το περιγράψουν πλήρως. Με την ίδια παραγγελία δίνεται ταυτόχρονα εντολή και για την προμήθεια καπακιών για το πλοίο με αριθμό 387. Έτσι βλέπουμε ότι μια σύμβαση μπορεί να αφορά δύο ή και περισσότερα πλοία. Εκτός των ήδη προγραμματισμένων πλοίων προς ναυπήγηση η σύμβαση θα μπορούσε να αναφέρει ότι και για τα πλοία με αριθμό 388, 389 κλπ. θα ισχύουν οι ίδιοι όροι παραγγελίας εφόσον παραμένουν ίδιες οι τεχνικές προδιαγραφές. Τέτοιοι όροι όχι μόνο μειώνουν τον απαιτούμενο χρόνο διαπραγματεύσεων για νέες ναυπηγήσεις αλλά εξασφαλίζουν τη συμμετοχή του κατασκευαστή σε μελλοντικά έργα και ως εκ τούτου επιδιώκονται και από τις δύο πλευρές. Η περίπτωση αυτή είναι συνηθισμένη κατά τη ναυπήγηση πολλών όμοιων (αδελφών) πλοίων για τον ίδιο πελάτη, που επιθυμεί να ναυπηγήσει ένα στόλο πλοίων με τις ίδιες προδιαγραφές, ώστε να πετυχαίνει τυποποίηση του εξοπλισμού και μείωση του τελικού κόστους λειτουργίας.

Ιδιαίτερο κομμάτι της σύμβασης αναφέρει λεπτομερώς τις τμηματικές πληρωμές που πρέπει να γίνουν ανάλογα με τη φάση του έργου. Έτσι είναι

συνήθες να υπάρχει μια προκαταβολή με την εντολή της παραγγελίας και τμηματική αποπληρωμή που ολοκληρώνεται στο τέλος της εγγυητικής περιόδου. Αντίστοιχα ορίζονται και οι τραπεζικές εγγυητικές επιστολές που πρέπει να εκδίδει η κάθε πλευρά.

Αναφέρονται επίσης με ακρίβεια οι ημερομηνίες παράδοσης του εξοπλισμού στο ναυπηγείο, οι υποχρεώσεις του ναυπηγείου σχετικά με την προμήθεια πρώτων υλών, το κόστος πιστοποίησης από τον νηογνώμονα και τις υποχρεώσεις των μερών σχετικά με την εγκατάσταση του εξοπλισμού. Ακόμα διευκρινίζονται θέματα σχετικά με την τιμολόγηση, την μεταφορά και παράδοση και την περιγραφή επί της συσκευασίας του περιεχομένου κάθε κιβωτίου.

Τέλος ορίζεται ότι οι γενικοί όροι αυτής της σύμβασης βρίσκονται στους επισυναπτόμενους γενικούς όρους αγοράς του ναυπηγείου και στους όρους αγοράς ECE 188 (Παράρτημα Β). Σε περίπτωση αντίθεσης του περιεχομένου των παραπάνω γενικών όρων υπερισχύουν αυτοί του ναυπηγείου.

Η παραγγελία υπογράφεται από δύο εκπροσώπους του ναυπηγείου και αποστέλλεται εις διπλούν στην κατασκευαστική εταιρεία. Αυτή με τη σειρά της έχει υποχρέωση να υπογράψει την παραγγελία και ως επιβεβαίωση να αποστείλει υπογεγραμμένο το ένα αντίγραφο πίσω στο ναυπηγείο. Για να δεσμευτεί η κατασκευαστική εταιρεία υπάρχουν υπογραφές δύο διευθυντικών στελεχών. Η υπογραφή των συμβάσεων από δύο ή περισσότερα στελέχη μιας εταιρείας δεν είναι υποχρεωτική, αλλά είναι συνήθης τακτική σε πολλές εταιρείες ώστε να μειώνεται ο κίνδυνος ανεξέλεγκτης δέσμευσης. Για την ολοκλήρωση της διαδικασίας κατάρτισης αυτής της σύμβασης παρατηρούμε

ότι απαιτήθηκε χρονικό διάστημα 47 ημερών καθώς το ναυπηγείο υπέβαλε την παραγγελία στις 13 Μαΐου ενώ η αποδοχή της έγινε στις 30 Ιουνίου. Το σύνολο των σελίδων του πρώτου τμήματος δεν ξεπερνά τις τέσσερις, πράγμα που υποδηλώνει την εμπιστοσύνη που έχουν τα συμβαλλόμενα μέρη μεταξύ τους. Εντύπωση προκαλεί η έλλειψη ειδικών ρητρών για την περίπτωση αδυναμίας ή κακής εκτέλεσης από τον κατασκευαστή και αντίστοιχα για την αδυναμία πληρωμής από το ναυπηγείο. Έτσι έχουμε μια παραγγελία που ξεπερνά το ένα δις δραχμές σε λίγες μόνο σελίδες. Παρόμοιες παραγγελίες μπορεί να επαναλαμβάνονται ανάμεσα στους συμβαλλομένους δεκάδες φορές το χρόνο οπότε η μη εκπλήρωση των υποχρεώσεων της μιας πλευράς θα έχει ως συνέπεια την απώλεια των επόμενων παραγγελιών με αρνητικό αντίκτυπο πολύ μεγαλύτερο από οποιαδήποτε συμβατική ρήτρα. Βλέπουμε λοιπόν ότι η εμπορική πρακτική παραγκωνίζει τις πολύπλοκες συμβατικές διαδικασίες που συναντώνται σε άλλους κλάδους εκτός της ναυτιλίας. Οι καλές εμπορικές σχέσεις, που τις περισσότερες φορές βασίζονται σε προσωπικό επίπεδο, αποτελούν τη βάση για τις συναλλαγές ενώ οι όποιες διαφορές λύνονται συνήθως με διαπραγματεύσεις και αμοιβαίες υποχωρήσεις πάντα υπό το πρίσμα της καλής πίστης.

6.4 Τμήμα δεύτερο: Οι τυποποιημένοι όροι

Το δεύτερο μέρος της σύμβασης αποτελείται από τους γενικούς όρους αγοράς του ναυπηγείου που είναι κατατεθειμένοι στις Δικαστικές αρχές της Ολλανδίας και στο Ολλανδικό Εμπορικό Επιμελητήριο. Οι όροι αυτοί χρησιμοποιούνται πάντα από το ναυπηγείο για τις αγορές του και δεν

μεταβάλλονται εύκολα. Στη συγκεκριμένη περίπτωση η MacGREGOR ζήτησε ορισμένες τροποποιήσεις οι οποίες και έγιναν δεκτές.

Στους όρους αυτούς αξίζει να σημειώσουμε τα εξής:

Ρητά αναφέρεται ότι οι όροι της σύμβασης είναι αυτοί που έχει υποβάλει το ναυπηγείο και σε καμία περίπτωση, έστω κι αν αναφέρεται στην αλληλογραφία του κατασκευαστή δεν ισχύουν οι δικοί του όροι πώλησης. Αυτό γίνεται για την αποφυγή των παρεξηγήσεων σε περίπτωση που ο αγοραστής δώσει την παραγγελία με τους δικούς του όρους αγοράς αλλά ο πωλητής αποδεχθεί σύμφωνα με τους δικούς του όρους πώλησης. Όπως ήδη αναφέρθηκε οι γενικοί όροι προβάλουν τα συμφέροντα της πλευράς που τους έχει συντάξει και έτσι το ναυπηγείο προσπαθεί και επιτυγχάνει να επιβάλλει τους δικούς του.

Το ναυπηγείο δεν απαγορεύει αλλά ελέγχει τη δυνατότητα υπερβολαβίας από την πλευρά του κατασκευαστή. Αναφέρεται όμως ότι μοναδικός υπεύθυνος για την εκπλήρωση όλων των συμβατικών υποχρεώσεων είναι ο κατασκευαστής και όχι ο υπερβολάβος.

Εντύπωση προκαλεί η δήλωση με την οποία ξεκινάει η παράγραφος που αναφέρεται στο χρόνο παράδοσης. Αναφέρει συγκεκριμένα ως πρώτη πρόταση: "Time is of the essence", θέλοντας έτσι να τονίσει τη σημασία του χρόνου στην παράδοση του εξοπλισμού. Βασική υποχρέωση του κατασκευαστή είναι να ενημερώνει το ναυπηγείο για οποιαδήποτε αναμενόμενη καθυστέρηση. Αυτό τονίζεται ως πιο σημαντικό, ενώ τελευταίο αφήνεται το δικαίωμα του ναυπηγείου να απαιτήσει αποζημίωση 0,5% για κάθε ημερολογιακή εβδομάδα καθυστέρησης.

Μεγάλη σημασία δίνεται στην διασφάλιση της ποιότητας. Με την καθιέρωση του συστήματος ποιότητας ISO 9001 το ναυπηγείο δεν χρειάζεται να παρακολουθεί και να ελέγχει κάθε στάδιο της κατασκευής. Εφόσον ο κατασκευαστής διαθέτει και ακολουθεί πιστά σύστημα διασφάλισης ISO που πιστοποιείται από ανεξάρτητο οργανισμό πιστοποίησης, το ζήτημα της καλής ποιότητας θεωρείται δεδομένο. Άλλωστε αυτή ήταν και η ιδέα της πιστοποίησης ποιότητας ISO 9001, η δημιουργία δηλαδή εμπιστοσύνης ανάμεσα στις επιχειρήσεις που το διαθέτουν. Έτσι το τμήμα αυτό της σύμβασης που παλαιότερα αποτελούσε μεγάλο κομμάτι αναφέρεται συνοπτικά σε λίγες μόνο γραμμές.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το τμήμα που αναφέρεται στην εγγύηση που οφείλει να δώσει ο κατασκευαστής. Το δικαίωμα της εγγύησης δεν περιορίζεται στο ναυπηγείο, αλλά μεταβιβάζεται αυτόματα με την παράδοση του πλοίου και στον πλοιοκτήτη. Έτσι η σύμβαση που συνάπτεται ανάμεσα στο ναυπηγείο και τον κατασκευαστή παράγει υποχρεώσεις και έναντι του πλοιοκτήτη.

Επιπλέον στις ναυτιλιακές, αντίθετα από τις περισσότερες άλλες συμβάσεις, ο ιδιοκτήτης έχει δικαίωμα σε περιπτώσεις ανάγκης να επέμβει και να επιδιορθώσει μόνος του τον εξοπλισμό που έχει υποστεί βλάβη χωρίς να απολέσει το δικαίωμά του στην εγγύηση. Αντίθετα, δικαιούται να ζητήσει αποζημίωση για τα έξοδα επισκευής που πραγματοποιήσει. Αυτό είναι λογικό καθώς το πλοίο μπορεί να βρίσκεται σε απομακρυσμένη περιοχή τη στιγμή που παρουσιάστηκε η βλάβη και η καθυστέρηση της επισκευής να έχει αρνητικές συνέπειες στην ασφάλειά του.

Στο ίδιο τμήμα αναφέρεται ότι ο κατασκευαστής είναι υποχρεωμένος να ασφαλίσει τις εργασίες έναντι κοινής αστικής ευθύνης στην οποία είναι εκτεθειμένος εξαιτίας της συγκεκριμένης κατασκευής. Αυτό συμβαίνει διότι λόγω των εργασιών μπορεί να προκληθεί ζημιά στο πλοίο που μπορεί να φτάσει ως και τη συνολική απώλειά του. Έτσι το ναυπηγείο που είναι υπεύθυνο για το πλοίο θέλει να εξασφαλίσει πως σε κάθε περίπτωση θα μπορεί να ανταποκριθεί στις δικές του υποχρεώσεις έναντι του πλοιοκτήτη.

Η ευθύνη της κάθε πλευράς αναλύεται σε ειδική παράγραφο όπου επίσης αναφέρεται η υποχρέωση και των δύο πλευρών για ασφάλιση έναντι όλων των κινδύνων που μπορούν να προκύψουν κατά την εκτέλεση των εργασιών.

Οι όροι μεταφοράς και παράδοσης αναφέρονται πολύ περιορισμένα αφού παραπέμπουν στους τυποποιημένους όρους INCOTERMS (Παράρτημα Α).

Η παράγραφος των τροποποιήσεων φανερώνει ξανά το χαλαρό χαρακτήρα της σύμβασης. Αναφέρεται λοιπόν πως είναι δυνατές οποιοσδήποτε τροποποιήσεις και μεταβολές αρκεί να ειδοποιείται έγκαιρα ο άλλος συμβαλλόμενος και να συμφωνεί με αυτές. Οι μεταβολές μπορούν να αναφέρονται τόσο στα τεχνικά χαρακτηριστικά του εξοπλισμού, όσο και στις εμπορικές διαστάσεις της σύμβασης.

Το θέμα της μυστικότητας αναφέρεται σύντομα, αλλά κάνει σαφές ότι όλα τα θέματα που σχετίζονται με τη σύμβαση, όπως σχέδια, προδιαγραφές, δείγματα, τεχνογνωσία κλπ. δεν επιτρέπεται να μεταβιβαστούν σε τρίτο πρόσωπο αλλά παραμένουν στην κυριότητα του ναυπηγείου που μπορεί να τα αξιοποιήσει κατά τη διάθεσή του. Ουσιαστικά εδώ ο κίνδυνος είναι για τον κατασκευαστή αφού το ναυπηγείο έρχεται σε επαφή και με άλλους

κατασκευαστές και μπορεί να διαρρεύσουν επαγγελματικά μυστικά που διατηρεί η εταιρεία MacGREGOR στη συγκεκριμένη σύμβαση.

Τέλος, αξίζει να εξετάσουμε τους όρους που αναφέρονται στο ισχύον δίκαιο και τις αρμόδιες αρχές. Σύμφωνα με τη σύμβαση ισχύουν το δίκαιο της Ολλανδίας όπου είναι και η έδρα του ναυπηγείου. Ρητώς αναφέρεται ότι δεν ισχύει η συνθήκη της Βιέννης του 1980¹. Στις περισσότερες συμβάσεις αυτού του τύπου δεν ισχύει η παραπάνω συνθήκη καθώς τα κύρια σημεία της καλύπτονται από τους γενικούς όρους της ECE 188 και τα ναυπηγεία δεν συνηθίζουν την εφαρμογή της. Παρ' όλα αυτά αναφέρεται ότι δεν ισχύει διότι σε αντίθετη περίπτωση θα μπορούσε ένας εκ των συμβαλλομένων ή οι δικαστικές αρχές να επιβάλλουν την εφαρμογή της.

Για την περίπτωση των διαφορών αυτές διαχωρίζονται σε τεχνικές και μη. Οι τεχνικές διαφορές θα διευθετούνται από ανεξάρτητο εκτιμητή αμοιβαίας αποδοχής. Σε περίπτωση που δεν υπάρχει συμφωνία για το πρόσωπο του διαιτητή αυτός θα ορίζεται από το Διεθνές Δικαστήριο Διαιτησιών. Η απόφαση αυτού θα είναι δεσμευτική για τα μέρη. Όλες οι άλλες διαφορές θα επιλύονται από τα αρμόδια δικαστήρια της Ολλανδίας.

6.5 Σχόλια

Η σύμβαση, εκτός από τα δύο αυτά βασικά μέρη περιλαμβάνει και τις τεχνικές προδιαγραφές καθώς και χρονοδιάγραμμα εργασιών. Τα έγγραφα αυτά συνοδεύουν τη σύμβαση αλλά δεν υπογράφονται ξεχωριστά το καθένα. Σημειώνεται ότι η σύμβαση δεν υπογράφεται σε κάθε σελίδα της όπως σε άλλες συμβάσεις αλλά μόνο στην τελευταία σελίδα του πρώτου τμήματος.

Μέσα από την εξέταση της σύμβασης μπορούμε να διακρίνουμε την επίδραση της νέας τεχνολογίας στην κατάρτιση και εκτέλεσή της. Παρατηρούμε έτσι ότι το πρώτο τμήμα της βασικής συμφωνίας έχει αποσταλεί από τον έναν συμβαλλόμενο στον άλλο με ιδιωτικό ταχυδρομείο (DHL) και υπάρχει σε δύο πρωτότυπα κείμενα. Η πιστοποίηση της παράδοσης - παραλαβής των εγγράφων γίνεται ηλεκτρονικά μέσα από τη σελίδα του Internet της εταιρείας DHLⁱⁱ. Εκεί αναγράφεται η μέρα και η ώρα παραλαβής των εγγράφων από αυτήν και η μέρα, ώρα παράδοσης καθώς και το όνομα του παραλήπτη. Αντίθετα το δεύτερο μέρος έχει αποσταλεί με τηλετύπο (fax) πράγμα που δεν μειώνει όμως την βαρύτητα του εγγράφου. Ουδεμία αναφορά δεν γίνεται στη σύμβαση για τον τρόπο και το μέσο της αλληλογραφίας των μερών αφού προφανώς όλα τα μέσα θεωρούνται αποδεκτά. Στο φάκελο της σύμβασης συναντάμε επίσης πλήθος εγγράφων που έχουν αποσταλεί με fax και ηλεκτρονικό ταχυδρομείο τα οποία αρχειοθετούνται κατά χρονολογική σειρά. Η διάταξη αυτή βοηθά τον υπεύθυνο έργου να μπορεί να ανατρέχει στην σχετική αλληλογραφία όπου διευκρινίζονται θέματα που δεν καλύπτονται στη σύμβαση. Η αλληλογραφία αυτή αποτελεί μέρος της σύμβασης αλλά για πρακτικούς λόγους δεν μπορούσε να περιληφθεί στο παράρτημα λόγω του μεγάλου όγκου.

Χαρακτηριστικό επίσης είναι και το χρονοδιάγραμμα εργασιών που επισυνάπτεται και το οποίο έχει κατασκευαστεί με ειδικό λογισμικόⁱⁱⁱ. Το πρόγραμμα όχι μόνο βοηθά στην κατανόηση του χρονικού πλαισίου που πρέπει να εκτελεστεί το έργο αλλά δείχνει την αλληλεξάρτηση των διάφορων

ⁱ Βλ. Κεφ. 1

ⁱⁱ <http://www.dhl.com>

ⁱⁱⁱ Microsoft Project ©

σταδίων και τις σημαντικές ημερομηνίες που έχουν οριστεί ως ορόσημα στην εκτέλεσή του. Το χρονοδιάγραμμα αυτό ανταλλάσσεται πολλές φορές με fax ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη κατά την εκτέλεση του έργου και χρησιμεύει ως γραφική απεικόνιση της προόδου των εργασιών.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

7 Συμπεράσματα - Παρατηρήσεις

Η εργασία αυτή για να μελετήσει τις τεχνικές ναυτιλιακές συμβάσεις, μετά την εξέταση ορισμένων βασικών εννοιών του ναυτικού δικαίου, μελέτησε γενικά το νομικό πλαίσιο των ναυτιλιακών συμβάσεων έτσι ώστε να εξετάσει την πρακτική που ακολουθείται στον Ελληνικό και διεθνή ναυτιλιακό τεχνικό χώρο. Μεγάλη βαρύτητα δόθηκε στο ρόλο που παίζει η σύμβαση ως εργαλείο διαχείρισης των έργων και στις δυνατότητες που έχει για να διασφαλίσει την ποιότητα αυτών. Τέλος με την ανάλυση συγκεκριμένης τυπικής σύμβασης επιβεβαιώθηκαν τόσο όσα θεωρητικά αναφέρθηκαν περί ναυτιλιακών συμβάσεων αλλά και όσα σημεία επισημάνθηκαν ότι μπορούν να βελτιωθούν.

Στην ανάλυση των ναυτιλιακών τεχνικών συμβάσεων εξετάστηκε με λεπτομέρεια ο ρόλος του ναυπηγείου, του πλοιοκτήτη και των διάφορων κατασκευαστικών εταιρειών ως βασικά συμβαλλόμενα μέρη. Αφού περιγράφηκαν οι προϋποθέσεις για την κατάρτιση της σύμβασης εξετάστηκε η ιδιαιτερότητα αυτών των συμβάσεων. Πιο συγκεκριμένα τονίστηκε η ελευθερία των μερών και η ταχύτητα στη διαδικασία κατάρτισης. Η ταχύτητα κατάρτισης οδήγησε στην επισήμανση των τυποποιημένων όρων που συναντώνται σε όλες σχεδόν τις ναυτιλιακές συμβάσεις και αποτελούν τη βάση των διαπραγματεύσεων. Έτσι περιγράφηκε το πρακτικό πλαίσιο μέσα στο οποίο κινούνται οι ναυτιλιακές συμβάσεις το οποίο είναι πολύ στενό σε σχέση με την ευρύτητα του ναυτικού δικαίου.

Στη συνέχεια καταγράφηκαν λεπτομερώς τα στάδια κατάρτισης ναυτιλιακών συμβάσεων όπως αυτά συναντώνται στην πράξη. Τόσο οι τυποποιημένοι όροι, όσο και οι τυποποιημένες διαδικασίες κατάρτισης, έχουν ιδιαίτερα

χαρακτηριστικά στη ναυτιλία. Περιγράφηκαν αναλυτικά οι φάσεις της δημοπράτησης, κατάρτισης και μεταπώλησης. Ιδιαίτερα η φάση της μεταπώλησης αποκτά συνεχώς μεγαλύτερη αξία καθώς οι κατασκευαστικές εταιρείες μετακινούνται από το χώρο των κατασκευών προς την παροχή υπηρεσιών υποστήριξης. Η χρήση της Αγγλικής γλώσσας και η επικοινωνία των συμβαλλομένων μέσω υπολογιστών και ηλεκτρονικών συστημάτων είναι σημεία που αναλύθηκαν τόσο για τα θετικά τους αποτελέσματα όσο και για τις επιπλοκές που επιφέρουν. Αναλύθηκαν επίσης τα θέματα επιλογής νομοθεσίας καθώς και του τρόπου της αναπροσαρμογής τιμής.

Τέλος έμφαση δόθηκε στη χρήση της σύμβασης ως εργαλείο διαχείρισης του έργου. Ο "διευθυντής" σύμβασης είναι υπεύθυνος για την διατήρηση της ισορροπίας ανάμεσα στους τρεις βασικούς παράγοντες του έργου, δηλαδή το χρόνο, το κόστος και την ποιότητα. Αναλύοντας τη σημαντικότητα του χρόνου σε σχέση με την αβεβαιότητα αποκαλύφθηκαν οι λόγοι που οδηγούν τα περισσότερα ναυτιλιακά έργα σε αποτυχία. Προτάθηκαν στη συνέχεια βελτιώσεις και μέθοδοι αξιοποίησης της σύμβασης έτσι ώστε να ξεπερνά την αυστηρά νομική διάσταση και να μετατρέπεται σε ουσιαστικό εργαλείο στα χέρια του "διευθυντή" σύμβασης για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων. Η προσέγγιση αυτή βρίσκεται μέσα στο γενικότερο πλαίσιο σκέψης των επιχειρήσεων τα τελευταία χρόνια όπου επιδίωξη είναι η σύμπραξη για την επίτευξη κοινών στόχων και όχι η αντιπαράθεση για την απλή ικανοποίηση των συμβατικών υποχρεώσεων.

Με την εξέταση, τέλος, μιας τυπικής σύμβασης ανάμεσα σε ένα ναυπηγείο και μια κατασκευαστική εταιρεία δόθηκε η ευκαιρία για την επιβεβαίωση όσων

αναλύθηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια τόσο ως προς τη μορφή της σύμβασης και τη συνήθη πρακτική των μερών, όσο και ως προς τις δυνατότητες βελτίωσης των ναυτιλιακών συμβάσεων.

Έτσι τα τρία πρώτα κεφάλαια περιέχουν το θεωρητικό πλαίσιο των ναυτιλιακών συμβάσεων, ενώ τα δύο τελευταία περιέχουν το πρακτικό τμήμα της εργασίας. Τα συμπεράσματα και οι παρατηρήσεις του θεωρητικού τμήματος δεν μπορούν να αξιοποιηθούν παρά μόνο για την καλύτερη κατανόηση του συγκεκριμένου χώρου. Αντίθετα, οι παρατηρήσεις του πρακτικού τμήματος δεν περιορίζονται στο στενό χώρο της ναυτιλίας, αλλά έχουν, ενδεχομένως, ευρύτερη εφαρμογή στο τεχνικό χώρο. Παρ' όλα αυτά, αξίζει να επισημάνουμε πως η ναυτιλία, μολονότι είναι πρωτοπόρος σε πολλά θέματα, στο ζήτημα των συμβάσεων είναι αρκετά συντηρητική, πράγμα που κάνει την εφαρμογή των συμπερασμάτων και των υποδείξεων αρκετά δύσκολη.

8 Βιβλιογραφία

8.1 Ελληνική

Αναστασιάδης Η., Ελληνικό εμπορικό δίκαιο, τ. ΙΙ, έκδοση 4η, 1937

Δελούκας Ν., Εισαγωγικές έννοιες του εμπορικού δικαίου, 1957

Δελούκας Ν., Ναυτικό δίκαιον, έκδοση 2, 1979

Καραβάς, Ελληνικό Ιδιωτικό ναυτικό δίκαιο, έκδοση Ι, 1956,

Κιάντου - Παμπούκη Α., Ναυτικό δίκαιο, έκδοση 3η, Θεσ/νίκη 1993

Κιάντου - Παμπούκη Α., Το όνομα του πλοίου, ΕΕΔ 1984

Μπαλής Γ., Γενικαί αρχαί, έκδοση 8η, 1961

Παναγιωτακόπουλου Δ.Χ., Οργάνωση Εκμηχάνιση και Προγραμματισμός Τεχνικών Έργων, τομ. 1, Ξάνθη 1984

Ρόκας Κ., Ναυτικόν Δίκαιον, 1968

Σπηλιόπουλος, Ελληνικόν ναυτικό δίκαιο, 1948, σελ 2, και Φ. Ποταμιάνος, Στοιχεία ναυτικού δικαίου, 1963

Σχινάς Ι., Πηγαί του ομοιόμορφου δικαίου της θαλάσσιας μεταφοράς πραγμάτων, Θεσ/νίκη 1977, διδακτ. Διατριβή

Τσιριντάνη, Ο κώδιξ Ιδιωτικού Ναυτικού Δικαίου και οι Κανόνες της Χάγης, τόμος Κ. Τριανταφυλλόπουλου

Χιωτάκης, Η Ελλάδα στο χώρο του διεθνούς ναυτικού δικαίου, ΕΝΔ 1987 97
ΕΠ.

8.2 Ξένη

Bredima - Tzoannos, The common shipping policy of the EC, 1990

Charles Boundy, Contract Law, a concise business guide to, Gower
Publications, Cambridge 1998

Curtis Simon, Law of shipbuilding contracts, LLP incorporated, Long Island,
1991

Evans James R., Production/Operations management, Quality, Performance
and Value, 5th edition, West publishing, St. Paul 1993

Fitzsimmons James A., Service management, 2nd edition, McGraw Hill, 1998,

Goldratt Eliyahu M., Critical Chain, The north river press, 1997

Goldratt Eliyahu M., The Goal, Gower Publications, Hampshire 1995

Kliem Ralph L., Irwin S. Ludin, The Noah Project, Compupress, 1994

Kwakye A.A., Construction project administration in practice, Essex 1997

Lopuski, παρατίθεται από τους Rodiere-du Pontavice, Droit maritime, έκδοση
11η, 1991

MacGREGOR Internal Contract Training, (MICT), Legal division, 1998.

MacGREGOR Contract manager job description, MacGREGOR (SWE) RoRo
Division, Sweden, Gothenburg 1998

MacGREGOR Contract Process, MacGREGOR (SWE) RoRo Division,
Sweden, Gothenburg 1998

Malcolm A. Clarke, Shipbuilding Contracts, a comparative analysis of
contracts in the major maritime jurisdictions, έκδοση 2η, Lloyd's of London
Press LTD, London 1992

Marsh P. D. V. Contracting for engineering and construction projects, 3rd
edition

Ripert G. , Droit maritime, 1950

UNCITRAL, Legal guide on drawing up international contracts for the
construction of industrial works, New York, 1987

International Chamber of Commerce, The world business organisation, ICC
publishing S.A.

UNCITRAL, Model law on electronic commerce with guide to enactment,
1996, UN

9 Παράρτημα A Incoterms

EX Works

The seller's obligation ends when the goods are made available to the buyer at the factory or other premises where the goods are produced.

The buyer bears all costs and risks from that point onwards.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

Free Carrier

The seller's obligation ends when the goods are made available to the carrier at the factory or other premises where the goods are produced.

The buyer bears all costs and risks from that point onwards.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

Free alongside Ship

The seller's obligation ends when the goods are made available to the carrier at the factory or other premises where the goods are produced.

The buyer bears all costs and risks from that point onwards.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

Free On Board

The seller's obligation ends when the goods are made available to the carrier at the factory or other premises where the goods are produced.

The buyer bears all costs and risks from that point onwards.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

Cost and Freight

The seller's obligation ends when the goods are made available to the carrier at the factory or other premises where the goods are produced.

The buyer bears all costs and risks from that point onwards.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

Cost, Insurance, Freight

The seller's obligation ends when the goods are made available to the carrier at the factory or other premises where the goods are produced.

The buyer bears all costs and risks from that point onwards.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

The seller is responsible for loading the goods onto the truck or other transport vehicle.

EXW

FCA

FAS

FOB

CFR

CIF


Ex Works

Ex Factory, ex Mill, ex Plantation, ex Warehouse etc.

The risk is transferred when the goods are put at the disposal of the buyer according to the terms of the agreement.

Insurance to be covered by the buyer.

One of the parties bears all risks of the goods during the whole transport, in this case the buyer.

Free Carrier

(Named point)

The risk is transferred when the goods are taken into custody of the carrier at the time and named point mentioned in the contract.

Insurance to be covered by the buyer (the seller to the named point).

Free Alongside Ship

(F.A.S.)*

(Named port of shipment)

The risk is transferred when the goods have been effectively delivered alongside the ship at the named port of shipment.

Insurance to be covered by the buyer (the seller up to the ship).

Free On Board

(F.O.B.)*

(Named port of shipment)

The risk is transferred when the goods have effectively passed the ship's rail at the port of shipment.

Insurance to be covered by the buyer (the seller up to the ship).

Cost and Freight

(C&F)*

(Named port of destination)

The risk is transferred when the goods have effectively passed the ship's rail at the port of shipment.

Insurance to be covered by the buyer (the seller up to the ship).

Cost, Insurance, Freight





(C.I.F.)*

(Named port of destination)

The risk is transferred when the goods have effectively passed the ship's rail at the port of shipment.

Insurance to be covered by the seller (on the buyer's behalf) to named port of destination.

In the absence of a special agreement the inland transport in the country of destination is not covered by the seller's insurance.

	THE SELLER'S RISK	S	THE SELLER
	THE SELLER'S COST	B	THE BUYER
	THE BUYER'S RISK		
	THE BUYER'S COST		

* = previous writing

Incoterms 1990

ERMS 1990

Carriage Paid To

(Named point of destination)

The risk is transferred when the goods are taken into custody by the first carrier who has undertaken transportation from the place of departure.

Insurance to be covered by the buyer.

CPT



Carriage and Insurance Paid To

(Named point of destination)

The risk is transferred when the goods are taken into custody by the first carrier.

Insurance to be covered by the seller (on behalf of the buyer).

CIP



Delivered At Frontier

(Named place of delivery at frontier)

The risk is transferred when the goods are put at the disposal of the buyer at the named place at frontier.

Insurance to be covered by the seller (the buyer from the place at frontier).

DAF



Delivered Ex Ship

(Named port of destination)

The risk is transferred when the goods have been effectively put at the disposal of the buyer on board the ship at the port of destination.

Insurance to be covered by the seller.

DES



Delivered Ex Quay

(Duty paid, named port)

The risk is transferred when the goods have been effectively put at the disposal of the buyer on the quay at the port of destination.

Insurance to be covered by the seller.

DEQ



Delivered Duty Unpaid

Delivered Duty Paid

(Named place of destination in the country of importation, duty unpaid/duty paid)

The risk is transferred when the goods are put at the disposal of the buyer at the named place.

Insurance to be covered by the seller (the buyer from the named place).

One of the parties bears all risks of the goods during the whole transport, in this case the seller.

DDU



DDP



Transport insurance, an important factor in international trade.

In spite of modern techniques, the risk of **damage** and **loss** during the transport of goods, is large. A ship casually occurs every hour all year round. Through the news media we are daily informed about ship's collisions, groundings and fires. But even more common are damages and thefts during transport.

The possibilities of obtaining **compensation** from carriers are limited. They can exonerate themselves from liability for many claims. For instance, a ship-owner is not responsible for damage to goods resulting from the management of the ship and nautical error (collision, grounding etc.) or caused by fire. In cases where the carriers are responsible they can often limit their liability to low amounts (see below).

It is the exception rather than rule that goods carried by sea are uninsured. This is primarily because the risk of damage is considerable. But it is also because the shipping documents, which include the insurance policy, represent the goods. If, in your capacity as seller, you wish to discount the transaction in a bank, or as buyer, the bank will demand that the goods are adequately insured.

Transport insurance is therefore an important part of international trade. Skandia has expert knowledge and long experience of transport insurance. Our experts know who has to insure the transport and how the insurance is to be covered. They make sure that the insurance cover is adequate and that claims are settled promptly and correctly. Our world wide organization of average agents is always prepared to render service.

In addition to our extensive domestic insurance business, our international underwriting is expanding rapidly. At present we are engaged in the insurance industry in the following countries apart from Sweden: Belgium, Denmark, England, France, Germany, Holland, Italy, Norway, Spain, USA, Canada, Mexico, Brazil, Columbia, Panama, Venezuela, Australia, Hong Kong, Japan, New Zealand and Singapore.

Limitation of the carrier's liability

(International rules and regulations)

Normally the carrier can limit his legal liability in terms of money for damage to goods carried by him as follows:

1. Transport by sea Marine Law/the Hague Visby Rules The Hague Rules	Approx. SEK 5,500 per package or approx. SEK 16:00 per kilogram of the weight of the goods. Approx. SEK 1,800 per package or other unit of the goods (in certain cases gold).
2. Transport by air The Air Carriage Act/The Warsaw Convention	Approx. SEK 140 per kilogram of the weight of the goods.
3. Transport by rail CIM	Approx. SEK 140 per kilogram of the weight of the goods.
4. Transport by truck CMR	Approx. SEK 70 per kilogram of the weight of the goods.
5. Transport by mail Universal Postal Convention	Letters: no liability Parcels: up to 5 kilogram SEK 128 10-15 kilogram SEK 257 5-10 kilogram SEK 192 15-20 kilogram SEK 321



Skandia

Incoterms 1990

COST/RISK DISTRIBUTION DISPLAY

The following display indicates how the seller's and buyer's cost/risk responsibilities vary from one Incoterm to another.

■ RISK
■ COST

Under EXW, the seller minimises his risk by only making the goods available at his own premises.

EXW

Under F-terms, the seller arranges and pays for pre-carriage in the country of export... including export clearance under

FCA

FAS

including export clearance under

FOB

Under C-terms, the seller arranges and pays for the main carriage but without assuming the risk of the main carriage.

CFR

CIF

CPT

CIP

Under D-terms, the seller's cost/risk is maximised because he must make the goods available upon arrival at the agreed destination...

DAF

DES

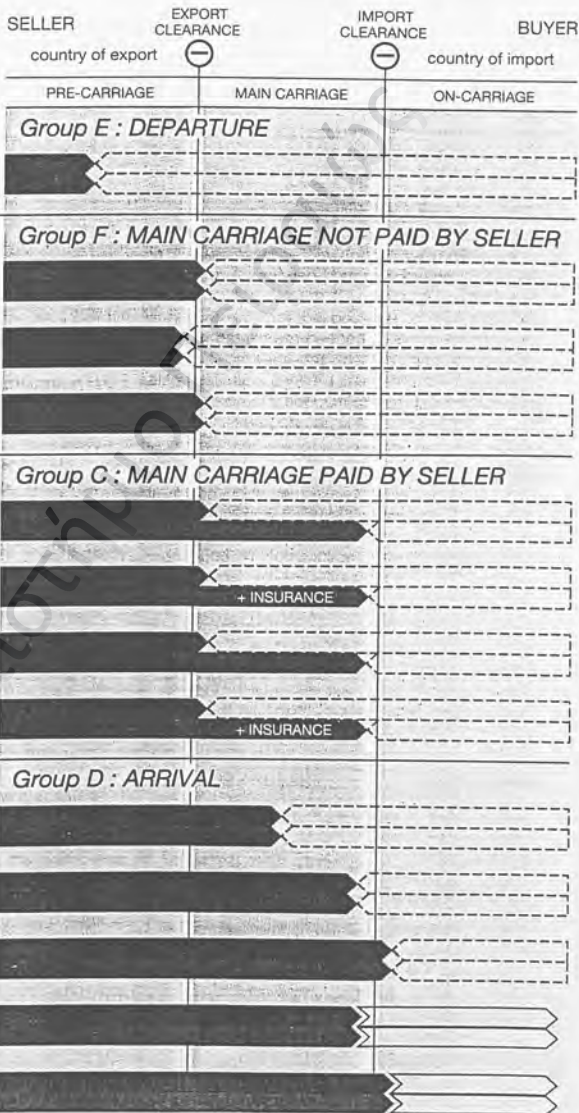
including import clearance under

DEQ

DDU

including import clearance-under

DDP



10 Παράρτημα Β Γενικοί όροι για την πώληση βιομηχανικού και μηχανολογικού εξοπλισμού (ECE 188)

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

GENERAL CONDITIONS

for the supply of Plant and Machinery for export

Prepared under the auspices of the

UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE

Geneva, March 1953

188

1. PREAMBLE

- 1.1. These General Conditions shall apply, save as varied by express agreement accepted in writing by both parties.

2. FORMATION OF CONTRACT

- 2.1. The Contract shall be deemed to have been entered into when, upon receipt of an order, the Vendor has sent an acceptance in writing within the time-limit (if any) fixed by the Purchaser.
- 2.2. If the Vendor, in drawing up his tender, has fixed a time-limit for acceptance, the Contract shall be deemed to have been entered into when the Purchaser has sent an acceptance in writing before the expiration of such time-limit, provided that there shall be no binding Contract unless the acceptance reaches the Vendor not later than one week after the expiration of such time-limit.

3. DRAWINGS AND DESCRIPTIVE DOCUMENTS

- 3.1. The weights, dimensions, capacities, prices, performance ratings and other data included in catalogues, prospectuses, circulars, advertisements, illustrated matter and price lists constitute an approximate guide. These data shall not be binding save to the extent that they are by reference expressly included in the Contract.
- 3.2. Any drawings or technical documents intended for use in the construction of the Plant or of part thereof and submitted to the Purchaser prior or subsequent to the formation of the Contract remain the exclusive property of the Vendor. They may not, without the Vendor's consent, be utilised by the Purchaser or copied, reproduced, transmitted or communicated to a third party. Provided, however, that the said plans and documents shall be the property of the Purchaser:
- (a) if it is expressly so agreed, or
- (b) if they are referable to a separate preliminary Development Contract on which no actual construction was to be performed and in which the property of the Vendor in the said plans and documents was not reserved.
- 3.3. Any drawings or technical documents intended for use in the construction of the Plant or of part thereof and submitted to the Vendor by the Purchaser prior or subsequent to the formation of the Contract remain the exclusive property of the Purchaser. They may not, without his consent, be utilised by the Vendor or copied, reproduced, transmitted or communicated to a third party.
- 3.4. The Vendor shall, if required by the Purchaser, furnish free of charge to the Purchaser at the commencement of the Guarantee Period, as defined in Clause 9, information and drawings other than manufacturing drawings of the Plant in sufficient detail to enable the Purchaser to carry out the erection, commissioning, operation and maintenance (including running repairs) of all parts of the Plant. Such information and drawing shall be the property of the Purchaser and the restrictions on their use set out in paragraph 2 hereof shall not apply thereto. Provided that if the Vendor so stipulates, they shall remain confidential.

4. PACKING

- 4.1. Unless otherwise specified:
- (a) prices shown in price lists and catalogues shall be deemed to apply to unpacked Plant;
- (b) prices quoted in tenders and in the Contract shall include the cost of packing or protection required under normal transport conditions to prevent damage to or deterioration of the Plant before it reaches its destination as stated in the Contract.

5. INSPECTION AND TESTS

INSPECTION

- 5.1. If expressly agreed in the Contract, the Purchaser shall be entitled to have the quality of the materials used and the parts of the Plant, both during manufacture and when completed, inspected and checked by his authorised representatives. Such inspection and checking shall be carried out at the place of manufacture during normal working hours after agreement with the Vendor as to date and time.
- 5.2. If as result of such inspection and checking the Purchaser shall be of the opinion that any materials or parts are defective or not in accordance with the Contract, he shall state in writing his objections and the reason therefor.

TESTS

- 5.3. Acceptance tests will be carried out and, unless otherwise agreed, will be made at the Vendor's works and during normal working hours. If the technical requirements of the tests are not specified in the Contract, the tests will be carried out in accordance with the general practice obtaining in the appropriate branch of the industry in the country where the Plant is manufactured.
- 5.4. The Vendor shall give to the Purchaser sufficient notice of the tests to permit the Purchaser's representatives to attend. If the Purchaser is not represented at the tests, the test report shall be communicated by the Vendor to the Purchaser and shall be accepted as accurate by the Purchaser.
- 5.5. If on any test (other than a test on site, where tests on site are provided for in the Contract) the Plant shall be found to be defective or not in accordance with the Contract, the Vendor shall with all speed make good the defect or ensure that the Plant complies with the Contract. Thereafter, if the Purchaser so requires, the test shall be repeated.

* The English and French texts are equally authentic. The observations of the experts who drew up these General Conditions, together with a description of the procedure followed, are embodied in the "COMMENTARY ON THE GENERAL CONDITIONS FOR THE SUPPLY OF PLANT AND MACHINERY FOR EXPORT", published by the Economic Commission for Europe. It can be obtained direct from the Sales Section of the European Office of the United Nations, Geneva, Switzerland, or through United Nations Sales Agents.

- 8.6. If delay by the Purchaser in making any payment is due to one of the circumstances mentioned in Clause 10, the Vendor shall not be entitled to any interest on the sum due.
- 8.7. Save as aforesaid, if the Purchaser delays in making any payment, the Vendor shall on giving to the Purchaser within a reasonable time notice in writing be entitled to the payment of interest on the sum due at the rate fixed in paragraph E of the Appendix from the date on which such sum became due. If at the end of the period fixed in paragraph F of the Appendix, the Purchaser shall still have failed to pay the sum due, the Vendor shall be entitled by notice in writing to the Purchaser, and without requiring the consent of any Court, to terminate the Contract and thereupon to recover from the Purchaser the amount of his loss up to the sum mentioned in paragraph D of the Appendix.

9. GUARANTEE

- 9.1. Subject as hereinafter set out, the Vendor undertakes to remedy any defect resulting from faulty design, materials or workmanship.
- 9.2. This liability is limited to defects which appear during the period (hereinafter called "the Guarantee Period") specified in paragraph G of the Appendix.
- 9.3. In fixing this period due account has been taken of the time normally required for transport as contemplated in the Contract.
- 9.4. In respect of such parts (whether of the Vendor's own manufacture or not) of the Plant as are expressly mentioned in the Contract, the Guarantee Period shall be such other period (if any) as is specified in respect of each of such parts.
- 9.5. The Guarantee Period shall start from the date on which the Purchaser receives notification in writing from the Vendor that the Plant is ready for dispatch from the works. If dispatch is delayed, the Guarantee Period shall be extended by a period equivalent to the amount of the delay so as to permit the Purchaser the full benefit of the time given for trying out the Plant. Provided however that if such delay is due to a cause beyond the control of the Vendor such extension shall not exceed the number of months stated in paragraph H of the Appendix.
- 9.6. The daily use of the Plant and the amount by which the Guarantee Period shall be reduced if the Plant is used more intensively are stated in paragraph I of the Appendix.
- 9.7. A fresh Guarantee Period equal to that stated in paragraph G of the Appendix shall apply, under the same terms and conditions as those applicable to the original Plant, to parts supplied in replacement of defective parts or to parts renewed in pursuance of this Clause. This provision shall not apply to the remaining parts of the Plant, the Guarantee Period of which shall be extended only by a period equal to the period during which the Plant is out of actions as a result of a defect covered by this Clause.
- 9.8. In order to be able to avail himself of his rights under this Clause the Purchaser shall notify the Vendor in writing without delay of any defects that have appeared and shall give him every opportunity of inspecting and remedying them.
- 9.9. On receipt of such notification the Vendor shall remedy the defect forthwith and, save as mentioned in paragraph 10 hereof, at his own expense. Save where the nature of the defect is such that it is appropriate to effect repairs on site, the Purchaser shall return to the Vendor any part in which a defect covered by this Clause has appeared, for repair or replacement by the Vendor, and in such case the delivery to the Purchaser of such part properly repaired or a part in replacement thereof shall be deemed to be a fulfilment by the Vendor of his obligations under this paragraph in respect of such defective part.
- 9.10. Unless otherwise agreed, the Purchaser shall bear the cost and risk of transport of defective parts and of repaired parts or parts supplied in replacement of such defective parts between the place where the Plant is situated and one of the following points:
 - (i) the vendor's works if the Contract is "ex works" or F.O.R.;
 - (ii) the port from which the Vendor dispatched the Plant if the Contract is F.O.B., F.A.S., C.I.F. or C. & F.;
 - (iii) in all other cases the frontier of the country from which the Vendor dispatched the Plant.
- 9.11. Where, in pursuance of paragraph 9 hereof, repairs are required to be effected on site, the conditions covering the attendance of the Vendor's representatives on site shall be such as may be specially agreed between the parties.
- 9.12. Defective parts replaced in accordance with this Clause shall be placed at the disposal of the Vendor.
- 9.13. If the Vendor refuses to fulfil his obligations under this Clause or fails to proceed with due diligence after being required so to do, the Purchaser may proceed to do the necessary work at the Vendor's risk and expense, provided that he does so in a reasonable manner.
- 9.14. The Vendor's liability does not apply to defects arising out of materials provided, or out of a design stipulated, by the Purchaser.
- 9.15. The Vendor's liability shall apply only to defects that appear under the conditions of operation provided for by the Contract and under proper use. It does not cover defects due to causes arising after the risk in the Plant has passed in accordance with Clause 6. In particular it does not cover defects arising from the Purchaser's faulty maintenance or erection, or from alterations carried out without the Vendor's consent in writing, or from repairs carried out improperly by the Purchaser, nor does it cover normal deterioration.
- 9.16. Save as in this Clause expressed, the Vendor shall be under no liability in respect of defects after the risk in the Plant has passed in accordance with Clause 6, even if such defects are due to causes existing before the risk so passed. It is expressly agreed that the Purchaser shall have no claim in respect of personal injury or of damage to property not the subject matter of the Contract or of loss of profit unless it is shown from the circumstances of the case that the Vendor has been guilty of gross misconduct.
- 9.17. "Gross misconduct" does not comprise any and every lack of proper care or skill, but means an act or omission on the part of the Vendor implying either a failure to pay due regard to serious consequences which a conscientious Contractor would normally foresee as likely to issue, or a deliberate disregard of any consequences of such act or omission.

10. RELIEFS

- 10.1. The following shall be considered as cases of relief if they intervene after the formation of the Contract and impede its performance: industrial disputes and any other circumstances (e.g. fire, mobilization, requisition, embargo, currency restrictions, insurrection, shortage of transport, general shortage of materials and restriction in the use of power) when such other circumstances are beyond the control of the parties.
- 10.2. The party wishing to claim relief by reason of any of the said circumstances shall notify the other party in writing without delay on the intervention and on the cessation thereof.
- 10.3. The effects of the said circumstances, so far as they affect the timely performance of their obligations by the parties, are defined in Clauses 7 and 8. Save as provided in paragraphs 7.3, 7.7, and 8.7, if, by reason of any of the said circumstances, the performance of the Contract within a reasonable time becomes impossible, either party shall be entitled to terminate the Contract by notice in writing to the other party without requiring the consent of any Court.

- 10.4. If the Contract is terminated in accordance with paragraph 3 hereof, the division of the expenses incurred in respect of the Contract shall be determined by agreement between the parties.
- 10.5. In default of agreement it shall be determined by the arbitrator which party has been prevented from performing his obligations and that party shall bear the whole of the said expenses. Where the Purchaser is required to bear the whole of the expenses and has before termination of the Contract paid to the Vendor more than the amount of the Vendor's expenses, the Purchaser shall be entitled to recover the excess.
- If the arbitrator determines that both parties have been prevented from performing their obligations, he shall apportion the said expenses between the parties in such manner as to him seems fair and reasonable, having regard to all the circumstances of the case.
- 10.6. For the purposes of this Clause "expenses" means actual out-pocket expenses reasonably incurred, after both parties shall have mitigated their losses as far as possible. Provided that as respects Plant delivered to the Purchaser the Vendor's expenses shall be deemed to be that part of the price payable under the Contract which is properly attributable thereto.

11. LIMITATION OF DAMAGES

- 11.1. Where either party is liable in damages to the other, these shall not exceed the damage which the party in default could reasonably have foreseen at the time of the formation of the Contract.
- 11.2. The party who sets up a breach of the Contract shall be under a duty to take all necessary measures to mitigate the loss which has occurred provided that he can do so without unreasonable inconvenience or cost. Should he fail to do so, the party guilty of the breach may claim a reduction in the damages.

12. RIGHTS AT TERMINATION

- 12.1. Termination of the Contract, from whatever cause arising, shall be without prejudice to the rights of the parties accrued under the Contract up to the time of termination.

13. ARBITRATION AND LAW APPLICABLE

- 13.1. Any dispute arising out of the Contract shall be finally settled, in accordance with the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce, by one or more arbitrators designated in conformity with those Rules.
- 13.2. Unless otherwise agreed, the Contract shall be governed by law of the Vendor's country.
- 13.3. If the parties expressly so agree, but not otherwise, the arbitrators shall, in giving their ruling, act as *amiable compositeurs*.

APPENDIX

(To be completed by parties to the Contract)

	Clause	
A. Percentage to be deducted for each week's delay	7.3	per cent
B. Maximum percentage which the deductions above may not exceed ...	7.3	per cent
C. Maximum amount recoverable for non-delivery	7.5	(in the agreed currency)
D. Maximum amount recoverable on termination by Vendor for failure to take delivery or make payment	7.7 and 8.7	(in the agreed currency)
E. Rate of interest on overdue payments	8.7	per cent per annum
F. Period of delay in payment authorizing termination by Vendor	8.7	months
G. Guarantee Period for original Plant and parts replaced or renewed	9.2 and 9.7	months
H. Maximum extension of Guarantee Period	9.5	months
I. (1) Daily use of Plant	9.6	hours/day
(2) Reduction of Guarantee Period for more intensive use	9.6	

Addendum to General Conditions ECE 188

Issued in 1987 by Sveriges Mekanförbund*) and the Swedish section of the International Marine Equipment Club (IMEC).

This Addendum contains conditions valid for the supply of marine and offshore equipment, amending and supplementing the General Conditions for the supply of Plant and Machinery for export No. 188 (ECE 188) prepared under the auspices of the United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, March 1953.

1 Laws and regulations

The Plant shall be in accordance with laws and regulations, binding directives and instructions issued by authorities and instructions issued by authorities and classification societies, and their application in force at the date of the formation of the Contract in the country expressly stated in the Contract or — if not stated — in the Vendor's country.

2 Equipment provided by the Vendor

Any equipment for handling, transportation and erection of the Plant not specified in the Contract but provided with any portion of the Plant, shall be returned to the Vendor after use and at the expense of the Purchaser.

3 Alterations

The Vendor may not without the Purchaser's written approval make any alterations in the agreed design and performance of the Plant.

The Purchaser shall be entitled to demand alterations in the agreed design and performance of the Plant. Such alterations will be initiated only after written agreement between the parties regarding adjustment of the price, delivery time and other conditions which may be affected by the demanded alterations.

The Vendor's responsibility also includes alterations in the agreed design and performance of the Plant demanded by the Purchaser and agreed by the parties. If the Purchaser should insist on his demand for an alteration against the Vendor's advice, the Vendor is however entitled, before such alteration work has commenced, or within reasonable time from the commencement thereof, to waive by notice in writing the responsibility in as it is affected by such alteration.

4 Safety regulations

If the Vendor shall perform installation, tests, supervision or other undertakings concerning the Plant on the Purchaser's premises, the Purchaser's safety regulations on the site shall apply. In such case the Purchaser shall inform the Vendor of such regulations and be responsible for the coordination of such matters concerning all personnel from suppliers who perform work on the site.

5 Protective devices

If not otherwise stated, the Plant comprises only such devices for protection against the risk of danger in the use of the Plant as are normally in use in the Vendor's country.

6 Infringement

The Vendor shall, at his own expense, defend the Purchaser against any claim for infringement in respect of patents, trade marks or other similar rights resulting from the use of the Plant in the country where the Plant is delivered or installed by the Vendor and shall compensate the Purchaser for any costs and damages which the Purchaser may sustain as a result of such claim provided, however, that the Vendor is immediately informed in writing by the Purchaser of such claim and that the Vendor alone may decide on the actions to be taken due to such a claim and on all negotiations for conciliation or other settlement.

The Vendor's liability for damages, imposed upon the Purchaser in accordance with the above paragraph, as a result of infringement shall, however, be limited to the value of the delivered Plant.

In case of infringement and if the above mentioned conditions are fulfilled or if the Vendor considers it probable that an infringement exists, the Vendor has the right and obligation at his own cost to:

- procure for the Purchaser the right to continue using the Plant, or
- replace the Plant with a non-infringing plant, or
- modify the Plant so that an infringement no longer exists, or
- take back the Plant or portions thereof and credit the Purchaser with an amount corresponding to the purchase price reduced by a reasonable amount for the value of use and normal depreciation.

The Vendor is not responsible to the Purchaser for any claim of infringement due to the Plant being used in connection with equipment not delivered by the Vendor or to the Plant not being used in the manner or for the purposes agreed.

The Vendor's responsibility to the Purchaser for an infringement of patent, trade mark or any other similar right is limited to the above and the Purchaser has no right to make any other claims against the Vendor for the said reason.

* The Swedish Association of Mechanical, Electrical and Electronic Engineering, Metalworking and Automobile Industries

7 Add to Clause 3

Information about the scope of the Contract and the purpose of the Plant may not be published without the approval of the Purchaser.

The Purchaser's inspection of drawings and supervision of the design and manufacture does not limit the Vendor's liability for defects.

8 Add to Paragraph 5.5

Minor defects, which the Vendor is required to make good under the provisions of Paragraph 5.5 do not constitute a basis for requirement of new tests.

9 Add to Paragraph 5.7

The Vendor has the right at his own expense to perform tests additional to those agreed, provided they do not disturb the normal operation at the Purchaser's site.

The Vendor has the right to participate at tests performed by the Purchaser or third party and to have access to all results of such tests.

10 Add to Paragraph 7.2

The agreed delivery time is conditional upon the Purchaser in due time fulfilling the conditions of payment and other obligations stipulated in the Contract.

All material, documentation and other information necessary for the delivery of the Plant within the stipulated time shall be delivered to the Vendor at the agreed time or, if no such time has been agreed, at the time requested by the Vendor.

The Plant or any portion thereof may not be delivered before the agreed delivery time without approval in writing from the Purchaser.

11 Paragraph 7.3

Paragraphs A and B of the Appendix.

The reduction mentioned in Paragraph 7.3 shall amount to 0.5 per cent per week. The maximum percentage, which the total reduction may not exceed, shall be 7.5 per cent.

12 Add to Paragraph 7.5

Paragraph C of the Appendix.

In cases referred to in Paragraph 7.5 the parties shall endeavour to agree upon the settlement of claims. The maximum compensation for non-delivery shall be determined according to the circumstances in each case but shall not exceed 7.5 per cent of the price of such portion of the Plant as could not in consequence of the Vendor's failure be put to the use intended.

13 Add to Paragraph 7.7

Paragraph D of the Appendix.

In cases such as those referred to in Paragraph 7.7 the parties shall endeavour to agree upon the settlement of claims. The maximum compensation which can be claimed by the Vendor in the event of the Purchaser failing to accept delivery shall be determined according to the circumstances in each case but shall not exceed the price attributable to that portion of the Plant of which Purchaser has failed to accept delivery.

14 Add to Clause 8

All taxes in the Purchaser's country including, but not limited to, stamp duties, turnover taxes, value added taxes, import duties, fees, customs and other charges which could be levied in connection with the Contract whether deducted at source or not shall be borne by the Purchaser so that net amounts receivable by the Vendor correspond to the contractual price. Fees, taxes and other charges levied in the Vendor's country shall be borne by the Vendor.

15 Add to Paragraph 8.7

Paragraphs D, E and F of the Appendix.

The maximum amount which the Vendor shall be entitled to recover on terminating the Contract in accordance with Paragraph 8.7 may not exceed the price of the unpaid portion of the Plant.

The rate of interest on overdue payments referred to in Paragraph 8.7 shall, unless otherwise agreed, exceed the highest official discount rate of Sveriges Riiksbank by 9 percentage points.

The period of delay in payment after which the Vendor shall be entitled to terminate the Contract, as provided for in Paragraph 8.7, is three months.

16 Add to Paragraph 9.2

The Guarantee Period is 12 months from the date of delivery of the vessel or the offshore unit to the Purchaser's customer. The Guarantee Period shall, however, not exceed 18 months from the date as started in Paragraph 9.5.

17 Add to Paragraph 9.6

The stipulations of Paragraph 9.6 are not applicable.

18 Add to Paragraph 9.7

Notwithstanding the stipulations of Clause 9, the validity of the Vendor's Guarantee shall not exceed two years for any portion of the Plant, reckoned from the original date of commencement of the Guarantee Period.

19 Add to Paragraph 9.9

The guarantee undertaking includes measures for searching for a defect, dismantling and installation of repaired or replaced parts.

When the Vendor remedies defects, the Purchaser shall provide and pay for local transports, lifting facilities, unskilled labour, towing, docking and other similar matters.

The guarantee undertaking does not include:

- such measures, which reasonably can be performed by the Purchaser or the user by his normal maintenance resources
- travelling and living expenses
- travelling time
- waiting time beyond the control of the Vendor
- work on property which is not included in the Contract or all costs associated therewith for searching for or remedying defects.

11 Παράρτημα Γ Η εμπορική διαδικασία

11.1 Η εμπορική διαδικασία μέσα από το πρίσμα της σύμβασης¹

Παρατίθεται με συνοπτικό και διαγραμματικό τρόπο η όλη εμπορική διαδικασία μιας τεχνικής εταιρείας που επιθυμεί να αναλάβει ένα έργο όπως η κατασκευή ενός πλοίου ή και μέρος του.

Κάθε φάση έχει τις εισροές, τις διεργασίες και εκροές της ενώ μπορεί να εμπλέκει περισσότερα από ένα τμήματα της εταιρείας. Σημαντικό επίσης είναι και η χρονική στιγμή που κάθε πράξη λαμβάνει χώρα.

11.1.1 Η διαδικασία δημοπράτησης

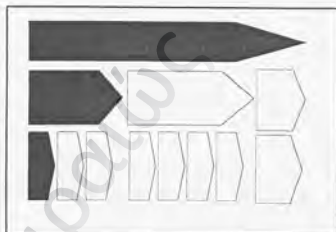
11.1.1.1 Ενδεικτική προσφορά

11.1.1.1.1 Τμήμα πωλήσεων

11.1.1.1.2 Λειτουργία

Δίνει ενδεικτικές τιμές στον πελάτη

Αφήνει οικονομικά περιθώρια στην προσφορά ώστε η τελική τιμή να είναι εντός του προϋπολογισμού



Αποφασίζει σύμφωνα με την πολιτική της εταιρείας αν πρέπει ή όχι να δοθεί προσφορά για την ανάληψη του έργου

Υπολογίζει το κόστος

Καταstrώνει χονδρική ανάλυση των ωρών και υλικών που απαιτούνται

Προσφέρει μόνο για τα προϊόντα που μπορεί να προσφέρει η εταιρεία σύμφωνα με την πολιτική της.

Δίνει αύξοντα αριθμό για την αρχειοθέτηση της υπόθεσης

Αρχειοθετεί την προσφορά

Εκδίδει λίστα περαιτέρω εργασιών σχετικών με το έργο

Επικοινωνεί με τον πελάτη και παρακολουθεί την εξέλιξη

Πίνακας 11-1 : Εισροές ενδεικτικής προσφοράς

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	Τιμές συναλλάγματος
Σχεδιαστικό τμήμα	Ώρες σχεδιασμού για μη τυποποιημένα τμήματα, διαθεσιμότητα χρόνου
Παραγωγή	Ώρες παραγωγής για μη τυποποιημένα τμήματα, κόστος εργατικών και πρώτων υλών
Εγκατάσταση	Ώρες εγκατάστασης για μη τυποποιημένα τμήματα, κόστος εργατικών και διαθεσιμότητα
Πελάτη	Ζήτηση
Άλλα	Πληροφορίες από την αγορά

Πίνακας 11-2 : Εκροές ενδεικτικής προσφοράς

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	
Παραγωγή	
Εγκατάσταση	
Πελάτη	Ενδεικτική τιμή και αρχικά σχέδια πρότασης
Άλλα	

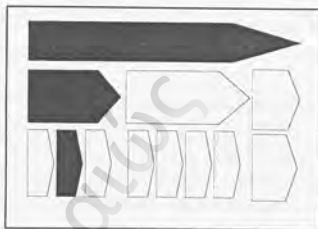
11.1.1.2 Τελική προσφορά

11.1.1.2.1 Τμήμα πωλήσεων

11.1.1.2.2 Λειτουργία

11.1.1.3 Δίνει οριστικές τιμές στον πελάτη

Συγκεντρώνει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την προσφορά



Ενημερώνει τους ενδιαφερόμενους τμηματάρχες για την έναρξη ομάδας εργασίας για το έργο αυτό

Λαμβάνει αποδοχή από τους τμηματάρχες για την δυνατότητα ανάληψης του έργου

Δημιουργεί το τεύχος δημοπράτησης όπου αναφέρονται η τιμή, τα τεχνικά χαρακτηριστικά και όλες γενικά οι υποχρεώσεις των μερών

Υπολογίζει τον κίνδυνο του έργου

Εισάγει το έργο στο πρόγραμμα παρακολούθησης έργων

Επικοινωνεί με τον πελάτη και παρακολουθεί την εξέλιξη

Προσπαθεί να επιτύχει την συμφωνία τηρώντας τον προϋπολογισμό του τμήματος πωλήσεων

Πίνακας 11-3 : Εισροές τελικής προσφοράς

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Σχεδιασμός όλου του έργου, σχόλια και έγκριση τεχνικών προδιαγραφών, όροι και συνθήκες, θέματα εγγύησης, κόστος διεύθυνσης έργου και κόστος σύμβασης.
Οικονομικό τμήμα	Τιμές προαγοράς συναλλάγματος, χρεώσεις τραπεζών, Φ.Π.Α., οικονομική υποστήριξη, οικονομικά στοιχεία πελάτη.
Σχεδιαστικό τμήμα	Ώρες σχεδιασμού, σχέδια τεχνικής υποστήριξης, υπολογισμοί, υπολογισμός δυναμικότητας τμήματος
Παραγωγή	Κόστος υλικών, δυναμικότητα, κόστος μεταφορικών, κόστος ελέγχου και δοκιμών, έγκριση από τους υπεργολάβους για την παραγωγή και αγορά των σχετικών υλικών
Εγκατάσταση	Κόστος εγκατάστασης, δυναμικότητα, επιλογή ομάδας εγκατάστασης, διεύθυνση θεμάτων εργασίας στο εξωτερικό, έγκριση σχεδίου εγκατάστασης
Πελάτη	Ζήτηση
Άλλα	Πληροφορίες από την αγορά, από τμήμα μεταπώλησης, άποψη νομικού τμήματος

Πίνακας 11-4 : Εκροές τελικής προσφοράς

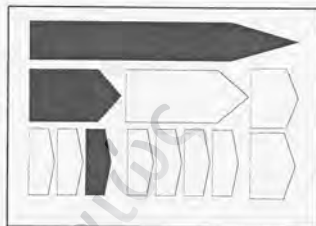
Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Τεχνικές προδιαγραφές, χρόνοι παράδοσης, πλήρης προσφορά και σχετικοί υπολογισμοί
Οικονομικό τμήμα	Οικονομικοί όροι, εκτίμηση κόστους, χρόνοι παράδοσης, πιθανότητα λήψης του έργου
Σχεδιαστικό τμήμα	Τεχνικές προδιαγραφές, χρόνοι παράδοσης, πλήρης προσφορά και σχετικοί υπολογισμοί
Παραγωγή	Τεχνικές προδιαγραφές, χρόνοι παράδοσης, πλήρης προσφορά και σχετικοί υπολογισμοί
Εγκατάσταση	Τεχνικές προδιαγραφές, χρόνοι παράδοσης, πλήρης προσφορά και σχετικοί υπολογισμοί
Πελάτη	Προσφορά, τεχνικές προδιαγραφές, γενικά σχέδια
Άλλα	Πληροφόρηση στους πωλητές της περιοχής του πελάτη

11.1.1.4 Σύσκεψη εκκίνησης

11.1.1.4.1 Τμήμα πωλήσεων

11.1.1.4.2 Λειτουργία

Συγκαλεί ομάδα εργασίας το πολύ επτά μέρες μετά την αποδοχή της προσφοράς και την οριστική παραγγελία



Δίνει όλα τα στοιχεία σχετικά με το έργο σε όλα τα μέλη πριν την σύσκεψη
Εξασφαλίζει τις συναλλαγματικές διαφορές που μπορεί να προκύψουν
Εκτιμά την ολοκλήρωση του έργου
Κρατάει πρακτικά της σύσκεψης
Ενημερώνει οποιουσδήποτε άλλους ενδιαφερόμενους.

Πίνακας 11-5 : Εισροές σύσκεψης εκκίνησης

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Ενημερώνει το γενικό πλάνο σχεδιασμού και τα στοιχεία του
Οικονομικό τμήμα	Εξασφαλίζει τιμές συναλλάγματος, τιμολογεί την προκαταβολή, οργανώνει τις εγγυήσεις
Σχεδιαστικό τμήμα	Ενημερώνει το σχεδιασμό και την δυναμικότητα
Παραγωγή	Ενημερώνει το σχεδιασμό και την δυναμικότητα
Εγκατάσταση	Ενημερώνει το σχεδιασμό και την δυναμικότητα
Πελάτη	Αποδοχή προσφοράς, παραγγελία
Άλλα	

Πίνακας 11-6 : Εκροές τελικής προσφοράς

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Όλη η σχετική αλληλογραφία και τα στοιχεία της παραγγελίας με την επιβεβαίωση της παραγγελίας και τις προβλέψεις
Οικονομικό τμήμα	Τα στοιχεία της παραγγελίας, τα πρωτότυπα έγγραφα προς φύλαξη,
Σχεδιαστικό τμήμα	Τα στοιχεία της παραγγελίας, εκτιμώμενα χρονοδιαγράμματα
Παραγωγή	Τα στοιχεία της παραγγελίας, εκτιμώμενα χρονοδιαγράμματα
Εγκατάσταση	Τα στοιχεία της παραγγελίας, εκτιμώμενα χρονοδιαγράμματα
Πελάτη	Επιβεβαίωση της παραγγελίας, ενημέρωση για τα μέλη της εταιρείας που εμπλέκονται στο έργο
Άλλα	Πληροφόρηση στους πωλητές για τις εξελίξεις

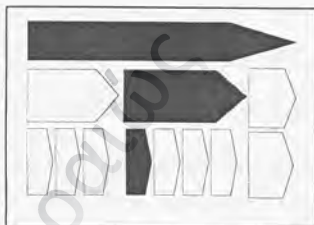
11.1.2 Διαδικασία σύμβασης

11.1.2.1 Φάση σχεδιασμού

11.1.2.1.1 Τμήμα σχεδιασμού

11.1.2.1.2 Λειτουργία

Σχεδιάζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές, όπως αυτές ορίζονται στη σύμβαση, με τις απαιτήσεις της κλάσης και τις πάγιες σχεδιαστικές αρχές της εταιρείας



Παραμένει εντός των πλαισίων κόστους, χρόνου και ποιότητας

Ενημερώνεται συνεχώς για τις απαιτήσεις των νόμων και κανονισμών καθώς και για τις τεχνικές εξελίξεις στον αντίστοιχο χώρο.

Πίνακας 11-7 : Εισροές φάσης σχεδιασμού (τμήμα σχεδιασμού)

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Λεπτομερές πλάνο εργασιών έργου, μεταβολές παραγγελίας, ενημερωμένες τεχνικές προδιαγραφές
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	
Παραγωγή	Διευθέτηση τόπου παραγωγής, λεπτομερής σχεδιασμός παραγωγής, διαθεσιμότητα πρώτων υλών
Εγκατάσταση	Γενικό πρόγραμμα εγκατάστασης
Πελάτη	Σχέδια πλοίου, αποδοχή σχεδίων, αποδοχή εξαρτημάτων
Άλλα	Έγκριση από νηογνώμονα και άλλες αρχές

Πίνακας 11-8 : Εκροές φάσης σχεδιασμού (τμήμα σχεδιασμού)

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Πλάνο σχεδιασμού, πίνακας εκτιμώμενων – πραγματοποιηθέντων ωρών εργασίας, λίστα τεχνικών προβλημάτων
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	
Παραγωγή	Λίστες παράδοσης, κατασκευαστικά σχέδια και οδηγίες, οδηγίες δοκιμών
Εγκατάσταση	Λίστες παράδοσης, κατασκευαστικά σχέδια και οδηγίες, οδηγίες δοκιμών
Πελάτη	Αναλυτικά σχέδια, σχέδια εγκατάστασης και εγχειρίδια λειτουργίας
Άλλα	Σχέδια νηογνώμονα, τεχνικές περιγραφές εξαρτημάτων, σχέδια σε τοπικές ή άλλες αρχές

11.1.2.1.3 Τμήμα συμβάσεων

11.1.2.1.4 Λειτουργία

Γενική υπευθυνότητα σχετικά με

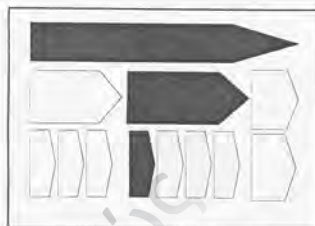
Κόστος

Ποιότητα

Χρόνου παράδοσης

Πιστοποιητικά

Γενική θεώρηση του έργου και επικοινωνία με τον πελάτη για ιδιαίτερα σημαντικά θέματα που έχουν εμπορικό αντίκτυπο



Πίνακας 11-9 : Εισροές φάσης σχεδιασμού (τμήμα συμβάσεων)

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	Ενημερώνει το εμπορικό πρόγραμμα, τις πληρωμές και το σχέδιο τιμολόγησης
Σχεδιαστικό τμήμα	Πλάνο σχεδιασμού, αναλωθέντες ώρες, τεχνικές παρεκκλίσεις
Παραγωγή	Πλάνο παραγωγής, οργάνωση τόπου παραγωγής και υπεργολάβων. Παρακολούθηση κόστους μεταφορικών, αποθήκευσης, πιστοποιητικών
Εγκατάσταση	Γενικό πλάνο εγκατάστασης
Πελάτη	Σχέδια και πρόγραμμα εργασιών πλοίου, πιθανή μεταβολή απαιτήσεων έργου
Άλλα	Ενσωμάτωση των προτεραιοτήτων της εταιρείας και των πολιτικών της

Πίνακας 11-10 : Εκροές φάσης σχεδιασμού (τμήμα συμβάσεων)

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	Ενημερωμένο πλάνο εκτέλεσης έργου
Σχεδιαστικό τμήμα	Ενημερωμένο πλάνο εκτέλεσης έργου
Παραγωγή	Ενημερωμένο πλάνο εκτέλεσης έργου
Εγκατάσταση	Ενημερωμένο πλάνο εκτέλεσης έργου
Πελάτη	Ενημέρωση προόδου εργασιών, πιστοποιητικά
Άλλα	Υποβολή στην διεύθυνση φύλλο συνολικού κόστους

11.1.2.1.5 Τμήμα οικονομικό

11.1.2.1.6 Λειτουργία

Εκδίδει τιμολόγια σύμφωνα με την σύμβαση

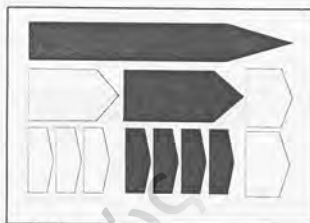
Ελέγχει τις εργασίες που μπορεί να έχουν μεγάλο οικονομικό αντίκτυπο

Φροντίζει για τις τραπεζικές εγγυήσεις

Αρχειοθετεί τα πρωτότυπα έγγραφα και άλλα νομικά έγγραφα

Ελέγχει και πληρώνει τα τιμολόγια των υπεργολάβων

Υπολογίζει το κόστος από τα δεδομένα των αντίστοιχων τμημάτων



Πίνακας 11-11 : Εισροές φάσης σχεδιασμού (τμήμα οικονομικό)

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Έκθεση κατάστασης, σχεδιασμός έργου, μεταβολές
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	
Παραγωγή	
Εγκατάσταση	
Πελάτη	Πληρωμές, εγγυητικές τραπεζών,
Άλλα	

Πίνακας 11-12 : Εκροές φάσης σχεδιασμού (τμήμα οικονομικό)

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Ενημέρωση πληρωμών, αντίγραφα τιμολογίων, τιμές συναλλάγματος για μετατροπές
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	
Παραγωγή	
Εγκατάσταση	
Πελάτη	Τιμολόγια, εγγυήσεις
Άλλα	

11.1.2.2 Φάση παραγωγής

11.1.2.2.1 Τμήμα παραγωγής

11.1.2.2.2 Λειτουργία

Παράγει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές

Συντονίζει την παράδοση των υλικών ώστε τα σωστά πράγματα να είναι στο σωστό μέρος την σωστή στιγμή

Ελέγχει την ποιότητα των υλικών

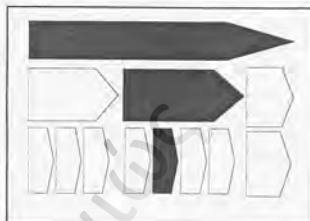
Συλλέγει τα πιστοποιητικά

Διαχειρίζεται εσωτερικά πιστοποιητικά ποιότητας ιδίως αν υπάρχει σύστημα ISO 9001

Εκδίδει πιστοποιητικά καταλληλότητας

Επικοινωνεί με τους προμηθευτές και διαχειρίζεται τις εκκρεμείς απαιτήσεις

Φροντίζει για την ονομασία και αρίθμηση των εξαρτημάτων



Πίνακας 11-13 : Εισροές φάσης παραγωγής (τμήμα παραγωγής)

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Λεπτομερές πλάνο εργασιών έργου
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	Οδηγίες ελέγχου και δοκιμών
Παραγωγή	
Εγκατάσταση	Ειδικές απαιτήσεις, τμηματικές παραδώσεις, χρωματισμός, δοκιμές
Πελάτη	Οδηγίες παράδοσης, συσκευασία, ονομασία αποστολών
Άλλα	Πιστοποιητικά προμηθευτών και νηογνώμονα

Πίνακας 11-14 : Εκροές φάσης παραγωγής (τμήμα παραγωγής)

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Προγραμματισμός αποστολών, ανάλυση καθυστερήσεων
Οικονομικό τμήμα	Εισαγωγή όλων των παραγγελιών στο οικονομικό σύστημα
Σχεδιαστικό τμήμα	Ανάλυση παρεκκλίσεων και ανασχεδιασμός
Παραγωγή	
Εγκατάσταση	Πρωτόκολλο μετρήσεων
Πελάτη	Πιστοποιητικά δοκιμών, οδηγίες αποθήκευσης εξαρτημάτων
Άλλα	

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

11.1.2.2.3 Τμήμα συμβάσεων

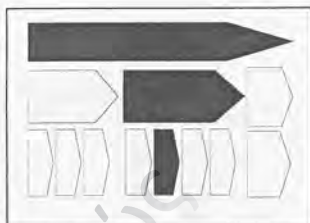
11.1.2.2.4 Λειτουργία

Επικοινωνεί με τον πελάτη για όλα τα θέματα που έχουν ιδιαίτερη σημασία

Διαπραγματεύεται τυχόν αλλαγές που ζητά ο πελάτης ή λόγω νέων

κανονισμών ή κακών αρχικών υπολογισμών και αναθεωρεί τις χρηματικές απαιτήσεις ανάλογα

Ενημερώνει τα αντίστοιχα τμήματα για οποιοδήποτε αλλαγές .



Πίνακας 11-15 : Εισροές φάσης παραγωγής (τμήμα παραγωγής)

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	Πληρωμές και τιμολόγια
Σχεδιαστικό τμήμα	
Παραγωγή	Ενημερωμένο πλάνο παραγωγής, κατάσταση εξόδων
Εγκατάσταση	Ενημερωμένο πλάνο εγκατάστασης, άδειες εργασίας ειδικών απαιτήσεων
Πελάτη	Πρόγραμμα λοιπών εργασιών, μεταβολή απαιτήσεων
Άλλα	

Πίνακας 11-16 : Εκροές φάσης παραγωγής (τμήμα παραγωγής)

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	Εισαγωγή όλων των χρηματικών ροών στο οικονομικό σύστημα
Σχεδιαστικό τμήμα	Αποδοχή αλλαγών
Παραγωγή	Αποδοχή αλλαγών
Εγκατάσταση	Αποδοχή αλλαγών
Πελάτη	Ενημέρωση προόδου εργασιών
Άλλα	

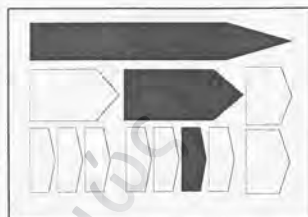
11.1.2.3 Φάση εγκατάστασης

11.1.2.3.1 Τμήμα εγκατάστασης

11.1.2.3.2 Λειτουργία

Εγκαθιστά τον εξοπλισμό όπως προβλέπει η σύμβαση

Οργανώνει και ελέγχει τους υπεργολάβους



Αγοράζει τα απαραίτητα αναλώσιμα εγκατάστασης

Επικοινωνεί με το ναυπηγείο

Εφαρμόζει το εγχειρίδιο εγκατάστασης

Εκτελεί τις δοκιμές και λαμβάνει έγκριση από τον πελάτη

Πίνακας 11-17 : Εισροές φάσης εγκατάστασης (Τμήμα εγκατάστασης)

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Λεπτομερές πλάνο εργασιών έργου
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	Οδηγίες εγκατάστασης, αποδοχή παρεκκλίσεων ενημέρωση σχεδίων, ειδικές απαιτήσεις ελέγχου
Παραγωγή	Εξοπλισμός, πιστοποιητικά, τεχνικές προδιαγραφές
Εγκατάσταση	
Πελάτη	Βοήθεια σε όποια θέματα εμπλέκεται
Άλλα	Εγκρίσεις νηογνώμονα για τις αλλαγές

Πίνακας 11-18 : Εκροές φάσης εγκατάστασης (Τμήμα εγκατάστασης)

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Έλεγχος προόδου, απρόοπτες αλλαγές
Οικονομικό τμήμα	
Σχεδιαστικό τμήμα	Έλεγχος προόδου, έγκριση για απρόοπτες αλλαγές
Παραγωγή	Έλεγχος προόδου, ενσωμάτωση απρόοπτων αλλαγών
Εγκατάσταση	
Πελάτη	Φύλλα ωρών εργασίας
Άλλα	Παράδοση τελικών πιστοποιητικών στον νηογνώμονα

11.1.2.3.3 Τμήμα συμβάσεων

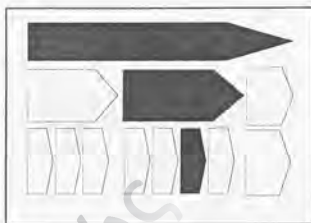
11.1.2.3.4 Λειτουργία

Καταγράφει την εμπειρία που αποκομίστηκε από το έργο και την μεταδίδει σε όλη την εταιρεία

Συγκαλεί συνάντηση για την λήξη των εργασιών του έργου

Ενημερώνει το τμήμα μεταπώλησης για τις δυνατότητες παρακολούθησης του έργου

Ανακεφαλαιώνει τα οικονομικά στοιχεία του έργου και πράττει τον τελικό απολογισμό



Πίνακας 11-19 : Εισροές φάσης εγκατάστασης (Τμήμα συμβάσεων)

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Τελικό πλάνο εργασιών έργου
Οικονομικό τμήμα	Τελικά στοιχεία, χρηματικές ροές, απασχολημένο κεφάλαιο, πληρωμές
Σχεδιαστικό τμήμα	Τεχνικά θέματα και αναθεωρήσεις
Παραγωγή	Χρησιμοποιούμενη τελική δυναμικότητα, εμπειρία από τους προμηθευτές, τρόποι και μέθοδοι παραγωγής
Εγκατάσταση	Εμπειρία από τις εγκαταστάσεις
Πελάτη	Σχόλια και γενική επίτευξη ικανοποίησης
Άλλα	

Πίνακας 11-20 : Εκροές φάσης εγκατάστασης (Τμήμα συμβάσεων)

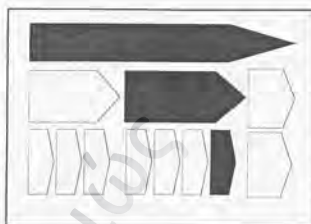
Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	Εμπειρία από το έργο, επιπτώσεις στο τμήμα
Οικονομικό τμήμα	Εμπειρία από το έργο, επιπτώσεις στο τμήμα
Σχεδιαστικό τμήμα	Εμπειρία από το έργο, επιπτώσεις στο τμήμα
Παραγωγή	Εμπειρία από το έργο, επιπτώσεις στο τμήμα
Εγκατάσταση	Εμπειρία από το έργο, επιπτώσεις στο τμήμα
Πελάτη	
Άλλα	Εμπειρία από το έργο, επιπτώσεις στο μεταπωλητικό τμήμα

11.1.2.4 Φάση εγγύησης

11.1.2.4.1 Τμήμα συμβάσεων

11.1.2.4.2 Λειτουργία

Διαχειρίζεται όλες τις απαιτήσεις του πελάτη σχετικές με τις εγγυήσεις προσπαθώντας να μειώσει τις αρνητικές οικονομικές επιπτώσεις για την εταιρεία



Αρχειοθετεί όλες τις απαιτήσεις στο τμήμα ποιότητας και ελέγχου

Εξάγει συμπεράσματα για την ποιότητα του έργου και προτείνει μελλοντικές βελτιώσεις για την αποφυγή παρομοίων καταστάσεων

Πίνακας 11-21 : Εισροές φάσης εγγύησης

Από	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	Όλα τα οικονομικά στοιχεία
Σχεδιαστικό τμήμα	Τεχνική υποστήριξη, τεχνικά έγγραφα
Παραγωγή	Τεχνική υποστήριξη, απαιτήσεις έναντι προμηθευτών
Εγκατάσταση	Αναφορές εργασίας, προτάσεις ομάδων εγκατάστασης, κόστος αλλαγών
Πελάτη	Απαιτήσεις, παράπονα, διαμαρτυρίες
Άλλα	

Πίνακας 11-22 : Εκροές φάσης εγγύησης

Προς	Αντικείμενο
Διευθυντή έργου	
Οικονομικό τμήμα	Κόστος εγγύησης
Σχεδιαστικό τμήμα	
Παραγωγή	
Εγκατάσταση	Επιπρόσθετες εργασίες
Πελάτη	Ενημέρωση για θέματα εγγύησης, διορθωτικές πράξεις
Άλλα	

¹ MacGREGOR Contract Process, MacGREGOR (SWE) RoRo Division, Sweden, Gothenburg 1998
σελ 1-3

12 Παράρτημα Δ Τυπική σύμβαση παροχής ναυτιλιακού εξοπλισμού

Πανεπιστήμιο Πειραιώς



SCHELDE SHIPBUILDING

P.O. Box 555
4380 AN Vlissingen
Glacisstraat 165
The Netherlands

Telephone +31 118 48 50 00
Fax +31 118 48 50 50

MacGregor (FIN) OY
Hallimestarin Katu 6
FIN-20780 Kaarina
FINLAND
Att. Mr. H. Berg

our ref.
00386-00387/B0001-B0002/MSO/MH/SM

direct dial
+31 118 482154

Vlissingen,
13th May 1997

Purchaser: M. van Heulen

Dear Sirs,

We herewith order from you:

I) Our newbuildingno. 386, our orderno. 386/B0001/MSO/MH:

Supply of one set of complete weatherdeck folding hatch covers and one set of design and key-components for Tweendeck pontoons according to technical specification no. 3433178.A dated 19-02-1997, arrangement drawing 31-86125/D general additional conditions and requirements rev. 2 dated 20-01-1997

<u>Prices:</u> Weather deck folding hatch covers	- f	32840 0.000,--
Tweendeck pontoons	- f	4250 0.000,--
Total price n.b. 386	f	37090 0.000,--

Terms of Payment

- 1st instalment: 10% of the total contract price for n.b. 386 on order.
2nd instalment: 25% of the total contract price for n.b. 386, 6 months before scheduled delivery of hatch covers.
3rd instalment: 25% of the total contract price n.b. 386, 3 months before scheduled delivery of hatch covers.
4th instalment: 30% of the total contract price for n.b. 386 at delivery of hatch covers CIF/CIP Vlissingen against a bankguarantee of Schelde Shipbuilding opened three months before delivery of hatch covers and to be valid until four months after delivery of hatch covers.
5th instalment: 10% of the total contract price for n.b. 386 at approved test but not later than three months after delivery of hatch covers, against bankguarantee by Schelde Shipbuilding opened three months before delivery of hatch covers and to be valid until four months after delivery of hatch covers and against bankguarantee for the warranty period by MacGregor (FIN) of 5% of the contract price for n.b. 386 valid till the end of the warranty period.

For the first three instalment MacGregor will provide an Incentive guarantee.



To: MacGregor (FIN) OY

Payments will be effected within 30 days after receipt and approval of your invoices.

II) our newbuilding no. 387, our orderno. 387/B0002/MSO/MH

Supply of one set of design and key-components for weatherdeck folding hatch covers and one set of design and key-components for Tween-Deck pontoons according to technical specification 3433178.B dated 19-02-1997, arrangement drawing 31-86125/D and general additional conditions and requirements rev. 2 dated 20-01-1997.

<u>Prices:</u> Weather deck folding hatch covers:	f	2.000.000,--
Tweendeck pontoons	f	2.000.000,--
 Total price n.b. 387	f	4.000.000,--

Terms of Payment

- 1st instalment: 25% of the total contract price for n.b. 387 on order against an Incentive guarantee by MacGregor.
- 2nd instalment: 75% of the total contract price for n.b. 387 at delivery of the hardware CIF/CIP Vlissingen against bankguarantee by Schelde Shipbuilding to be opened three months before delivery of hardware and against bankguarantee by MacGregor (FIN) of 5% of the contract price for n.b. 387 valid till the end of the warranty period.

Payment will be effected within 30 days after receipt and approval of your invoices.

Optional

Schelde Shipbuilding has the possibility for n.b. 387 to change the scope of supply for the weather deck folding hatch covers from design and key-components to a complete delivery. In that case price for the complete weather deck hatch covers will be f 2.704.000,-- / set for newbuilding 386 and 387. If this option will become effective, the Terms of Payment for n.b. 387 will change to the same as for n.b. 386.

General for n.b. 386 and 387

Prices are valid until the end of 1998.

Delivery Schedule

Delivery of the goods will take place in accordance with your planning 3-433178 dated 06-03-1997.

- Delivery Tweendeck Components 386 + 387: 08-12-1997
- Power pack + mounting fittings 386 : 15-03-1998 ✓
- Weatherdeck hatches 386 : 15-04-1998 ✓
- Fitting to weatherdeck 387 : 15-02-1998 ✓



To: MacGregor (FIN) OY

Yard's supply

All materials to be supplied by Schelde Shipbuilding to MacGregor for hatch cover fabrication have to be delivered well in advance, CIP suppliers manufacturer according to Incoterms. Supplier will give the fabrication address and delivery date well in advance to shipyard.

Classification Costs

Costs for classification at MacGregor workshop or fabricators are included. Other possible classification costs will be debited at self cost.

Commissioning

Installation is not included in the prices. In case installation work will be done by shipyard, technical assistance during installation by MacGregor will be offered as follows: NLG 1.200,- / days (normal working day, 8 hours per day) overtimes and travelling expenses will be charged extra. Assistance has to be ordered by Purchaser six weeks before start.

Invoices

Invoices with possible annexes shall be submitted in 3-fold made out in the name of Schelde Shipbuilding, P.O. Box 555, 4380 AN Vlissingen stating the date and the order numbers mentioned in this letter, as well as your bank-name, account-number, address of the bank, bank-place and Swift code.

Delivery

Delivery by you will be effected: "Delivered duty paid" our works at Vlissingen-Oost according to Incoterms 1990.

Consignment address

Koninklijke Schelde Groep b.v.
Ritthemsestraat 500, Haven 1010
4389 PA VLISSINGEN-OOST

Marking of packages

Packages to be marked with 386/B0001/MSO/MH and 387/B0002/MSO/MH.

This number also to be mentioned on advice notes, custom invoices and other shipping documents required.

Each shipment must be accompanied by two advice notes, containing a specification of the goods supplied versus the remaining outstanding items; clearly showing the relevant item-nos.

If our instructions regarding marking, advice notes etc. are not complied with in full, we will deduct the additional costs incurred for us from your respective invoice.

General Terms

To this orders the following terms and conditions will be applicable, however in case of contradiction between these, the sequence of applicability, is as mentioned below:



To: MacGregor (FIN) OY

1. General Terms and Conditions of Purchase of the Koninklijke Schelde Groep bv with completions/remarks of MacGregor (FIN) OY dated April 29th, 1997.
2. ECE 188A with addendum of 1987.



Correspondence address

All correspondence, clearly stating our reference number, shall be directed to our Procurement Department. Fax messages must be addressed to the fax number of the Procurement Department, being +31 118 482512.

We request you to return the enclosed copy of this order to us, provided with your order nos. and signed by you, within 2 weeks.

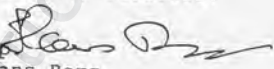
Yours faithfully,

Schelde Shipbuilding

We hereby confirm your order taking into consideration the alterations/amendments according to our letter dated 30.6.1997.

Kaarina, 30.6.1997

pp. 
 Hans Berg
 Project Manager

pp. 
 Pasi Lehtonen
 Business Controller

Enclosures

- 1) Order copy
- 2) General additional conditions and requirements rev. 2 dated 20-01-1997
- 3) Specification no. 3433178.A dated 19-02-1997
- 4) Specification no. 3433178.B dated 19-02-1997
- 5) Planning 3433178 dated 06-03-1997
- 6) General Terms + Conditions of Purchase of the Koninklijke Schelde Groep bv with completions/remarks of MacGregor (FIN) OY dated April 29th, 1997

GENERAL TERMS AND CONDITIONS
OF PURCHASE
of the
KONINKLIJKE SCHELDE GROEP B.V.
with completions/remarks of MacGREGOR (FIN) Oy
dated April 29th, 1997

as filed with the registry of the District Court in Middelburg on April 11th 1996 under number 16/1996 and with the Chamber of Commerce in Middelburg on April 18th 1996 under number 961883

A.1 DEFINITIONS

A.1.1 * The Purchaser:

Is understood to mean Koninklijke Schelde Groep B.V. of Vlissingen and/or its subsidiaries or business units giving the order and/or entering into an Agreement with Supplier.

A.1.2 * The Supplier:

The company or contractual counterpart with whom a requisition has been placed or an order for the supply of goods and services has been contracted and/or its successors.

A.1.3 * Goods and Services:

All materials and equipment, work or services which are the subject of the Order and/or Agreement.

A.1.4 * Owner:

The firm or corporation, whether or not the direct principal of the Purchaser who shall ultimately use the Goods and Services, whether or not as part of an installation to be supplied by the Purchaser.

A.1.5 * Order and/or Agreement:

The specification and the scope of work relative to the Goods and Services agreed to between the Purchaser and the Supplier.

A.2 APPLICABILITY AND BATTLE OF THE FORMS

Purchaser's Order, Suppliers Order Confirmation, these General Terms and Conditions of Purchase, the Technical Specification of the Supplier (latest edition), and ECE 188 A with the Addendum of 1987 shall apply in this order of precedence to all Agreements between the Purchaser and the Supplier and shall be considered to form part of all requisitions of Purchaser, unless explicitly stated otherwise in writing.

A reference in any confirmation of Order from a Party relative to applicability of its own Conditions of Sale is not valid, unless acceptance of these terms has been confirmed in writing between the Parties.

The Parties shall only be bound to variations from the order of precedence stated in this General Terms and Conditions of Purchase if such variations are explicitly and specifically accepted between the Parties in writing.

A.3 SUBCONTRACTING

The execution of the Agreement shall not be subcontracted by the Supplier to other sub-suppliers than defined by the Supplier in written without the previous written consent of Purchaser. Subject to Article A.19, the Supplier shall at all times be fully responsible for the correct and timely execution of the Agreement. The Supplier is responsible for expediting deliveries from its subcontractors. Failure to perform by the Supplier's approved sub-contractor shall not be considered as force majeure.

A.4 TITLE TO DRAWINGS, MATERIALS, TOOLS AND EQUIPMENT

A.4.1 Drawings, materials, tools and equipment which are made available by the Purchaser to the Supplier and those produced by the Supplier for the execution of the Agreement remain - respectively shall become - the property of the Purchaser and shall be marked as such. The Supplier shall upon receipt of materials to be processed check that these materials conform with the specifications of the Order and/or Agreement.

Drawings, tools and equipment shall not be copied by the Supplier or be made available to third parties without the written consent of the Purchaser, nor will they in any form or manner be examined by or relinquished to third parties, and shall be returned on the completion of the Agreement or at some mutually agreed later date in good order (save for normal wear and tear) to the Purchaser.

The Purchaser is entitled, as long as the return of drawings, tools and/or equipment has not taken place, to withhold an amount in the way of setoff from payments still to be made to the Supplier.

A.5 APPROVAL OF DRAWINGS

In the event that the Supplier submits drawings for approval to the Purchaser with respect to the Goods and Services contracted by the Agreement, such approval by the Purchaser or Owner shall not relieve the Supplier of its obligations with respect to the Agreement. After such approval all the variations to the drawings are subject to the procedures defined in Article A.12.

A.6 DELIVERY TIME

Time is of the essence. Subject to Article A.12 when a final date for delivery of Goods and Services has been agreed, the exceeding of this deadline shall place the Supplier in default.

The Supplier shall inform the Purchaser in writing as soon as the Supplier anticipates that he will not be able to complete any date shown in the Agreement on time. This information shall include the nature of the delay and the new date on which the Supplier anticipates to be able to complete the Agreement.

Without prejudice to the obligation of the Supplier to indemnify the Purchaser from damages, the Purchaser shall be entitled in the event of delay or non-timely performance to charge the Supplier a

penalty amounting to 0.5 % of the value of the delayed part of the Agreement for every calendar week or part thereof that the Supplier exceeds the agreed date(s) up to a maximum of 7.5 % of the contract price of the delayed part set by the Agreement. The Purchaser has the right to rescind the Agreement partly or entirely by means of written notification after 10 calendar weeks of delay have expired.

A.7 QUALITY ASSURANCE

During performance of its obligations for the Purchaser, the Supplier shall ensure that its organisation is working in accordance with the requirements of ISO 9001 system of quality assurance and any Goods supplied shall comply with that standard. The Purchaser or an authorised representative shall be entitled to verify whether the Supplier's quality assurance system is applied in practice (quality audit/s). If the quality audits show that the Supplier is not complying in whole or in part with the quality assurance system, the Purchaser shall inform the Supplier forthwith and the Supplier shall at its own expense take immediate corrective action to ensure compliance and provide objective evidence that the corrective action taken is effective in remedying the prior non-compliance.

A.8 EXPEDITING, INSPECTION AND TESTING

- A.8.1 The Purchaser, the Owner or any other authorities duly appointed, are entitled to expedite, inspect and/or test the Goods and Services at the premises of the Supplier or its approved sub-contractor(s).

Such expediting, inspection or tests shall not relieve the Supplier of its obligations with respect to the Agreement.

The Supplier shall, if requested, make available without charge Facilities for expediting, inspection and testing.

- A.8.2 The costs of the inspection and tests shall be for the account of the Supplier excluding personnel cost and fees of the third party inspector. Inspection and/or approval shall not release the Supplier from any guarantee and/or liability encompassed by the Agreement.

In the event of a rejection the Purchaser shall have the right in addition to its powers described in Article 20 to demand replacement of any of the Goods and Services which do not fulfill the requirements of supplier's Technical Specification within a time to be specified by the Purchaser and without being bound to any additional payments.

A.9 PASSING OF TITLE AND RISK

- A.9.1 The title to and risk in the Goods and Services covered by the Agreement and ordered by the Purchaser are passed on to the Purchaser after the respective final payment/s or instalments at the moment of actual delivery.

In case of payment in advance or by partial instalments, if the Goods remain in Suppliers hands such Goods shall be kept in safe custody and insured by the Supplier until delivered to the Purchaser.

A.10 WARRANTY

- A.10.1 At the time of delivery of the Goods or Services the Supplier warrants to the Purchaser that:

- a. The Goods and Services have been produced with new and proper materials and in accordance with recognised quality assurance standards
- b. The Goods and Services are free of any defects
- c. The Goods and Services conform with the specifications and requirements of the Order and/or Agreement and are fit for the purpose for which they have been ordered.
- d. All drawings, calculations, instructions for use and for maintenance supplied and all other data which are necessary for the use, repair or maintenance of the Goods and Services will be provided and are completely correct
- e. The Purchaser in the use of Goods and Services delivered shall not be liable to infringe industrial or intellectual property rights of any third party.

The warranty aforementioned will extend 12 (twelve) months from the date of delivery of the ship to the Owner. Should any defect arise within 12 months of delivery of the ship to the owner, the Supplier shall forthwith, after having received written notice thereof from the Purchaser, repair or replace the defects respectively defective parts without costs to the Purchaser or the Owner. The Warranty is limited to maximum 24 months after the delivery of the Supplier to the Purchaser.

- A.10.2 However, in an emergency situation the Purchaser or the Owner shall be entitled without loss of warranty to take action for such repair or replacement.
- A.10.3 All reasonable direct costs incurred by repair or replacement of the defect, shall be for the account of the Supplier.
- A.10.4 For replaced parts and repairs the warranty period shall recommence beginning from the completion date of such repair or replacement.
- A.10.5 The Supplier shall take out sufficient insurance with a first class insurance company against the ordinary Public and Product Liability risks it will be exposed to according to the Agreement. Upon a written request the Purchaser shall receive a cover note which proves the existence of said insurances and which proves that the premiums have been paid.

A.11 PRICE/DELIVERY CONDITIONS

- A.11.1 Subject to Article A.12 prices stated in an offer or in the Agreement are fixed and may not be raised while the offer is valid or the Agreement is being performed. Prices shall conform with delivery CIF/CIP as defined by the INCOTERMS (latest edition) and unless expressly agreed otherwise, all prices shall include the costs of sufficient packing for transportation, storage material, drawings, calculations, all accompanying documents and instructions for use.
- A.11.2 Subject to Article A.12 the Supplier shall not be entitled to any extra work or a higher remuneration unless expressly agreed otherwise in writing, nor shall the Supplier be entitled to set aside the Agreement if the Purchaser is not willing to agree to a suggested increase in prices.

A. 12 VARIATIONS

The Purchaser has the right to make changes in the work, i.e. alterations, additions or reduction. The possible financial consequences of changes under this clause shall be submitted to the Purchaser within four (4) weeks after their occurrence. If the supplier indicates well in advance that this period is too short, a new period has to be mutually agreed. After this period the Purchaser shall be entitled to reject any subsequent financial consequences. Changes in commercial conditions and/or technical specifications will only be considered as mutually agreed upon when they are confirmed in writing between the Parties.

A. 13 INVOICES AND PAYMENT

- A.13.1. The Purchaser shall receive invoices from the Supplier in triplicate, which give a clear description of the Goods or Services delivered stating the Order and/or Contract Number of the Purchaser to which they relate.
- A.13.2. Payment of invoices that are in conformity with section 1 of this article shall take place within 30 (thirty) days after (final) delivery of the Goods and Services and acceptance by the Purchaser. Invoices for part deliveries shall, under the same conditions, only be allowed after the final (part) delivery, all this unless expressly agreed otherwise in writing.
- A.13.3. Payment of an invoice does not constitute acceptance or acknowledgement that the delivery to which an invoice relates was completely in accordance with the Agreement.
- A.13.4. Interest for late payment shall be due by the Purchaser after being notified by the supplier if the Purchaser remains in default in effecting any payment due.
- A.13.5. In addition, any other documents such as drawings, certificates and instruction manuals as may be contractually required, shall be provided before payment is effected by the Purchaser.

A. 14 SETOFF

A. 15 RIGHTS OF INTELLECTUAL PROPERTY

The Supplier shall indemnify the Purchaser and the Owner and hold them harmless with respect to any liability resulting from an infringement of the rights of intellectual property (e.g. patents, copyrights, trademarks and/or other rights) with respect to the Goods and Services performed.

A. 16 PACKING/CERTIFICATE OF ORIGIN

- A.16.1. The Goods shall be suitably packed according to the requirements of the mode of transport and designation and per the instructions of the Purchaser, if any.

Failure by the Supplier to comply herewith shall render the Supplier liable for any reasonable direct damage and/or loss incurred by the Purchaser.

- A.16.2. At the request of the Purchaser the Supplier shall supply the Goods with the appropriate certificate of origin.

A.16.3 Where applicable, any of the Goods and Services to be provided under the terms of the Agreement shall be labelled according to the nature of the goods and the mode of transport and to the instructions of the Purchaser. The Supplier shall be liable for any reasonable direct damage caused by any inadequate and/or improper labelling. Similarly the Supplier shall ensure that the correct product information and all or any instructions required including those for transport, storage, handling and personal safety will be forwarded at the proper time.

A.17 SECURITY

The Parties shall not without the previous written consent of the other Party divulge to any third parties or use to the benefit of third parties, the scope of the Agreement and all the know-how and data that has come to its knowledge in connection with the execution of the Agreement. Drawings, specifications, manuals, samples, software, etc. having been made available by the Supplier become the Purchaser's property and may be used by the Purchaser at its own discretion. Documents shall not be copied by the Supplier without the Purchaser's prior written consent.

A.18 LIABILITY

- A.18.1 The Supplier shall be liable for all damage suffered by the Purchaser or by third parties as a result of a defect in the Goods and Services, due to which they do not offer the safety to be expected from them.
- A.18.2 The Supplier shall be liable for damage suffered by the Purchaser or by third parties as a result of his acts or negligence or those of his staff or those involved in the execution of the Agreement by him.
- A.18.3 The Supplier shall indemnify the Purchaser against any claims from third parties for compensation on the basis of liability as referred to in Articles 18.1 and 18.2 and will enter into an agreement with the party suffering damage or legally defend himself against any of the aforementioned claims, whether instead of or together with the Purchaser.
- A.18.4 The Purchaser shall not be liable for the consequences of sickness or casualty or for any other damage suffered by the Supplier, his staff or third parties involved in the execution of the Agreement by the Supplier, whether during or in connection with the execution of the Agreement, provided always that nothing herein shall limit or exclude liability for death or personal injury caused by the negligence of the Purchaser or where the law does not otherwise permit the Purchaser to exclude his liability.
- A.18.5 The Parties shall adequately insure themselves against the liability referred to in this Article, and shall give the other Party, if required, the opportunity to inspect the policy.
- #### A.19 FORCE MAJEURE
- A.19.1 A default in the performance of any obligation towards the Purchaser shall be imputed to the Supplier unless :

- a. the default in the performance is imputable to the Purchaser, a sub-contractor or sub-supplier of the Purchaser, or
- b. by objective standards such a default in the performance cannot be imputed to the Supplier in the circumstances.

A.20 TERMINATION

- A.20.1 Should any of the following situations occur to a Party of the Agreement the mere existence of any of the situations shall entitle the other Party to set aside the Contract, without prejudice to its right to compensation for all damage:
- a. An application for bankruptcy of a Party is filed
 - b. A (temporary) suspension of payments is declared in respect of a Party
 - c. A moratorium, liquidation, whether voluntarily or not is declared
 - d. A seizure or attachment of assets of a Party continues 7 calendar days after being effected, or
 - e. A dose-down of operations of a Party is announced.

A.21 APPLICABLE LAW AND DISPUTES

- A.21.1 The Agreement and any further modifications on agreements shall be construed and governed by the law of the Netherlands.
The Treaty of Vienna of 11 April, 1980 on the subject of International purchasing agreements with respect to movables shall not be applicable.
- A.21.2 A Party shall have the right to charge to the other Party for all judicial and extrajudicial costs related to recovery of the amounts due to the Party and any consequential interest to be paid, including the costs of retention, pledge and attachment in security of these claims, and the costs of maintenance, storage and insurance. A Party shall not be obliged to maintain or insure such retained attached pledged goods.
- A.21.3 All disputes between the parties with respect to matters of a technical nature whether the Goods or Services delivered by the Supplier are in accordance with the Order or the Agreement, shall be settled by an independent conciliator to be appointed jointly by the parties, or - in the absence of consent - to be appointed by the Secretary General of the International Court of Arbitration. This conciliator shall render binding advice about the question concerned.
- A.21.4 All other disputes shall exclusively be referred to a Court of competent jurisdiction in the Netherlands.



SHELDE SHIPBUILDING

MULTI-PURPOSE VESSELS

NEW BUILDING NO's: 00386 / 00387

GENERAL ADDITIONAL CONDITIONS AND REQUIREMENTS

These general additional conditions/requirements must be used in conjunction with the Contract Conditions and the Technical Specifications in order to obtain a complete overview of all commercial and technical demands.

TABLE OF CONTENTS

1	SHIP'S MAIN CHARACTERISTICS	1
2	RULES AND REGULATIONS	2
3	CONDITIONS	2
4	REQUIREMENTS FOR ELECTRIC EQUIPMENT	3
5	REQUIREMENTS FOR CONTROL, MONITORING AND AUTOMATION	3
7	STANDARDS	4
8	SPARE PARTS	4
9	TOOLS/ACCESSORIES	5
10	DOCUMENTATION	5
11	QUALITY	5
13	MARKING AND PACKING	6
14	SAFETY PRESCRIPTIONS	6
15	HOISTING	6
16	PLANNING	6

1 SHIP'S MAIN CHARACTERISTICS

Length over all : approx. 142.8 m
Length between pp : approx. 132 m
Breadth moulded : approx. 21.5 m
Cargo holds : 2
Tonnage : 11900 GT (acc. to London convention 1969).

The vessel will be a single screw, diesel engine driven multi-purpose vessel, and is suitable for carriage of general cargo, grain, palletized cargo and containers.

Dangerous goods can be transported in both cargo holds.



MULTI-PURPOSE VESSELS

NEW BUILDING NO'S: 00386 / 00387

GENERAL ADDITIONAL CONDITIONS AND REQUIREMENTS

2 RULES AND REGULATIONS

The vessel shall be arranged, constructed, equipped and outfitted in order to comply with the following applicable rules and regulations:

Classification:

LLOYD'S REGISTER OF SHIPPING, Rules for Classification of Steel Ship's, for unrestricted service:

+ 100 A1 , +LMC UMS NAV 1 ICE CLASS 1A, General cargo ship, Strengthened for heavy cargoes.

Other applicable regulations:

- National Maritime Regulations of the Netherlands, including the NSI noise regulations (IMO 468);
- SOLAS 1974, including amendments, as applicable, and Protocol 1978, and chapter II-2 Reg. 54 of the amendments for ships carrying dangerous goods: Ship to be classed as:
 - type 1, (dangerous goods in packaged form), according SOLAS Reg. 54.1.2 class 3, 4, 5.1, 6 and 8, as defined in chapter VII Reg. 2;
 - type 4, (dangerous goods in bulk), according SOLAS Reg. 54.1.2 class 4, 5.1, 6.1 and 8, as defined in chapter VII Reg. 2;
- IMO, International Conference on Load Lines, 1966;
- IMO, MARPOL 73, incl. Protocol 1978 (Annex I, IV, V) and latest amendments;
- IMO convention on the International Regulations for Preventing Collisions at Sea, 1972 incl. 1978 amendments;
- ILO, Convention concerning Crew Accommodation on Board Ships nrs. 92, 133 and 147;
- Rules of Australian Waterside Workers Federation (AWWF);
- IMO, International Conference on Tonnage Measurement of Ships London 1969 and Oslo 1948;
- Suez Canal Tonnage regulations and Navigation regulations;
- Panama Canal Tonnage and Navigation regulations;
- Acts of the International Telecommunication and Radio conference (GMDSS area A3);
- United States Coast Guard, Rules and Regulations for Foreign Vessels occasionally visiting the Navigable Waters of the United States, excluding noxious and hazardous cargo: CFR, part 155, 159 and 164;
- St-Lawrence Seaway requirements (maximum air draught 35.5 m).

3 CONDITIONSSeawater conditions

Maximum temperature : +32 °C
Minimum temperature : - 2 °C

Air conditions

Outside:

maximum temperature : +35 °C
relative humidity : 90 %
minimum temperature : -25 °C

Inside machinery spaces:

maximum ambient temperature : +45 °C
minimum ambient temperature : + 5 °C



GENERAL ADDITIONAL CONDITIONS AND REQUIREMENTS

4 REQUIREMENTS FOR ELECTRIC EQUIPMENT

4.1 Supply voltages available on board

Voltage(/frequency/phases):

- 440 V AC/ 60 Hz/ 3 phases, 3-wires without neutral.
- 220 V AC/ 60 Hz/ 3 phases, 3-wires without neutral.
- 220 V AC/ 60 Hz/ 1 phase, 2-wires without neutral.

4.2 Number of electrical connections

Purchaser shall only provide one feeder cable and one control and monitoring cable connection, unless specified otherwise.

The Supplier shall provide his own control voltage by means of a safety insulation transformer.

4.3 Marks and codes

All equipment/components/cables/wires shall be marked/coded according to the electrical diagram(s).

4.4 Electric motors

Electric motors shall comply with the requirements of :

- IEC 34.1 Rotating electrical machines.
- IEC 72 Dimensions and output ratings for rotating machines.

Electric motors shall be marine type AC squirrel cage induction type, designed for direct on-line starting. The power factor shall be at least 0.8, unless specified otherwise.

4.5 Cables

In general, power and signal cables will be of an approved marine type.

5 REQUIREMENTS FOR CONTROL, MONITORING AND AUTOMATION

Instrumentation shall be mounted such that excessive temperatures and vibrations are avoided.

Temperature sensors shall be provided with a thermowell to enable them to be exchanged without draining the system.

Pressure sensors and pressure gauges shall be provided with a shut-off cock and a test connection.

Supplier shall provide following contacts and/or signals, unless specified otherwise, to the ship's control and monitoring system:

- Potential-free contacts for binary signals (2 wires for each signal).
- active 4-20 mA signals for analogue signals (2 wires)



GENERAL ADDITIONAL CONDITIONS AND REQUIREMENTS

6 PRESERVATION

Generally, all machinery, equipment, etc. will be delivered completely painted according to the supplier's normal marine standard, subject to Purchasers approval.

Colours of painting to be in accordance to RAL colour standard.

However, the following requirements shall be complied with as a minimum:

- the surface shall be free of rust, dirt, grease etc. before the first layer of primer is applied;
- adhesion between the layers and to the surface shall be according to minimum class I. ISO-2409;
- the standard preservation system shall provide a satisfactory protection for long time against corrosion.

Not painted parts shall be temporary preserved in such a way that this temporary preservation needs no renewal between the delivery date and the time of setting to work.

7 STANDARDS

7.1 General:

Workmanship shall be in accordance with good shipbuilding standards and practice.

All drawings, documentations, instructions and nameplates to be in the English language.

Units must be according the metric system.

7.2 Piping and fittings:

Interface connections with the ship's piping systems shall be as follows:

- pipe thread connections: BSP type.
- flange connections: according to DIN.

Grease nipples shall be button head type.

7.3 Materials:

The use of following materials of components is prohibited:

- Radioactive materials or components.
- Asbestos or asbestos based materials.

Insulation shall be of a non-combustible, approved material.

8 SPARE PARTS

Spare parts as required by the Regulatory Bodies shall be included in the scope of supply

Supplier shall issue a list of the above mentioned spare parts, clearly marked and itemized.



MULTI-PURPOSE VESSELS

NEW BUILDING NO's: 00386 / 00387

GENERAL ADDITIONAL CONDITIONS AND REQUIREMENTS

9 TOOLS/ACCESSORIES

Special tools/accessories required for mounting of the supply, shall be included in the scope of supply.

Supplier shall issue a list of the above mentioned tools/accessories, clearly marked and itemized.

10 DOCUMENTATION

10.1 Drawing(s) and construction data

Supplier will furnish Purchaser with all necessary drawings/data, in three-fold, within two weeks after receipt of order, unless noted otherwise in the "Delivery schedule for the documentation".

Supplier shall issue a list of documents/drawings included in the scope of supply.

10.2 Instruction manuals

Supplier shall provide Purchaser with 6 (six) instruction manuals for the first vessel (=leading vessel) and 4 (four) instruction manuals for each of the following vessels.

Instruction manuals shall contain at least the following as-built information (if applicable or relevant):

- general description of the equipment and its operation;
- technical description, including acceptance performance criteria;
- description and diagram(s) of all sub-systems;
- composition drawing(s), dimensional drawing(s), connection diagram(s);
- electrical and functional diagram(s);
- installation instructions;
- setting to work instructions;
- operating instructions;
- maintenance instructions;
- list of required special tools;
- sensor and actuator list, complete with make, type, adjustments (set points), output signals;
- indexed fault analysis system;

11 QUALITY

Supplier shall perform all inspections and tests in accordance with his standard inspections and test procedures, which are necessary to demonstrate conformance of supply with all contractual requirements. The standard inspection and test program shall be forwarded to Purchaser.

Calibrated measuring tools shall be used.



MULTI-PURPOSE VESSELS

NEW BUILDING NO's: 00386 / 00387

GENERAL ADDITIONAL CONDITIONS AND REQUIREMENTS

12 CERTIFICATES

Supplier shall furnish Purchaser the certificates as required by the Regulatory Bodies (see Rules and Regulations).

All intrinsically safe (Exi), flame proof (Exd) and increased safety (Exe) equipment, as far as fitted, will be certified by a registered and approved testing authority.

Certificates will be supplied in triplicate (one original and two copies) upon delivery of the equipment or if not possible, due to acceptance tests on board, at the latest upon delivery of the vessel.

All inspection costs are for Supplier's account except the costs incurred by the Quality Assurance Representative(s) of Purchaser.

13 MARKING AND PACKING

Supplies shall be packed in such a way that there is sufficient protection during transportation and storage (special attention to be paid to the fragile parts).

Each separate item of the total scope of supply shall be clearly marked before shipment with the article identification number as defined by Purchaser.

For the total scope of supply a list shall be provided by Supplier, clearly indicating all separate delivered items with identification data.

14 SAFETY PRESCRIPTIONS

If working with or on the supply can create dangerous situations, a safety and/or handling prescription shall be supplied together with the goods showing clear warning (notices) and safety instructions.

15 HOISTING

Special hoisting tools have to be furnished with the required certificates of AIH, BFA or equivalent.

Instruction for hoisting, fastening of slings, etc. shall be clearly shown on the equipment and packing.

16 PLANNING

Supplier shall carry out the installation, commissioning and testing in close consultation with the Purchaser's planning department.

13 Παράρτημα Ε Πίνακας διεθνών συνθηκών και χωρών που τις έχουν αποδεχθεί

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

