

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ



ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ
ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

ΡΟΟΛΣ ΣΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΟΠΛΟΙΑ

Δημοπούλου Μαρία

Διπλωματική Εργασία

που υποβλήθηκε στο Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως
μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος στην
Ναυτιλία.

Πειραιάς,

Σεπτέμβριος 2023

ΔΗΛΩΣΗ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΤΗΤΑΣ / ΖΗΤΗΜΑΤΑ COPYRIGHT

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

Όνοματεπώνυμο: **Δημοπούλου Μαρία**

ΤΡΙΜΕΛΗΣ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

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

Τα μέλη της Επιτροπής:

- κ. Θεοτοκάς Ιωάννης
- κ. Πολέμης Διονύσιος
- καπτ. Ματθαίου Δημήτριος

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

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερος τον επιβλέποντα καθηγητή μου κο Δημήτρη Ματθαίου για την πολύτιμη αρωγή και καθοδήγηση του, καθ' όλη την διάρκεια εκπόνησης της διπλωματικής μου, καθώς επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά και τα υπόλοιπα μέλη της εξεταστικής επιτροπής για την έμπρακτη υποστήριξη τους στην εν λόγω διπλωματική εργασία.

Επίσης θα ήθελα να εκφράσω την απεριόριστη ευγνωμοσύνη μου, στην οικογένειά μου και στους φίλους μου που με υπέμειναν και με στήριζαν τόσο κατά την διάρκεια των σπουδών μου καθώς και όλο το διάστημα εκπόνησης της διπλωματικής μου εργασίας.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται την κατάσταση η οποία επικρατεί στον τομέα της ναυτιλίας. Θα εξετάσουμε τα χαρακτηριστικά των ναυτιλιακών αγορών, τους παράγοντες που επηρεάζουν την ζήτηση και την προσφορά στην ναυτιλία, τα είδη των ναυλώσεων και με ποια κριτήρια αυτά χωρίζονται και θα αναλύσουμε τα είδη των δεξαμενοπλοίων. Το κυριότερο όμως μέρος της εργασίας είναι η έννοια των shipping pools, η ύπαρξη και η σπουδαιότητα αυτών στις εταιρίες που απασχολούν κυρίως δεξαμενόπλοια. Τα shipping pools είναι η μια συμφωνία μεταξύ ενός συνόλου ατόμων οι οποίοι έχουν το δικαίωμα, μιας και πραγματοποιούν είτε χρονοναυλώσεις, ναυλώσεις γυμνού πλοίου είτε είναι πλοιοκτήτες, να εκμεταλλευτούν την δυνατότητα κερδοφορίας πλοίων με παρόμοια χαρακτηριστικά με στόχο να συνεργαστούν για την εμπορική διαχείριση και εμπορική λειτουργία όλων των πλοίων που συμπεριλαμβάνονται στη συμφωνία. Επομένως, θα αναλύσουμε τα χαρακτηριστικά αυτών, ποια είναι η δομή τους και με ποιον τρόπο γίνεται η αποτελεσματική διαχείρισή τους. Τέλος, θα περιγράψουμε τις εμπορικές και λειτουργικές δραστηριότητες των shipping pools και θα καταλήξουμε στο ποια είναι τα σημαντικότερα θετικά που προσφέρουν τα pools στα δεξαμενόπλοια, αλλά θα συζητήσουμε και ποια είναι τα αρνητικά αποτελέσματα που προκύπτουν από την ύπαρξη των pools.

ABSTRACT

This work deals with the situation prevailing in the shipping sector. We will examine the characteristics of shipping markets, the factors that affect shipping demand and supply, the types of charters and by what criteria they are divided, and we will analyze the types of tankers. However, the main part of the work is the concept of shipping pools, their existence and importance in companies that mainly employ tankers. Shipping pools are an agreement between a group of people who have the right, since they carry out either time charters, bareboat charters or are ship owners, to take advantage of the profitability of ships with similar characteristics with the aim of cooperating for the commercial management and commercial operation of all of the ships included in the agreement. Therefore, we will analyze their characteristics, what their structure is and how they are effectively managed. Finally, we will describe the commercial and operational activities of shipping pools and conclude what are the major positives that pools offer to tankers, but we will also discuss what are the negative effects that arise from the existence of pool.

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΑΚΡΩΝΥΜΙΩΝ

FFAs = Forward Freight Agreements

FoSVA = Forward Ship Value Agreement

BaSVA = Baltic Ship Value Assessment

OTC = Over the counter

FRA = Forward Rate Agreement

FBA = Forwards Bunkers Agreements

IRS = Interest Rate Swap

LIBOR = London Interbank

Offered Rate OPEC = Organization of the Petroleum Exporting Countries

UNCTAD = United Nations Conference on Trade and Development

BCI = Baltic Capesize Index

BDI = Baltic Dry Index

BCTI = Baltic Exchange Clean Tanker Index

TRAN = European Parliament's Transport

LNG = Liquefied natural gas

LPG = Liquefied petroleum gas

Bbls = Barrels of oil per day and barrels of oil equivalent per day

POL = Port of Loading

POD = Port of Discharge

BL = Bill of Lading

DWT = Deadweight tonnage

CGT = Compensated gross tonnage

IMO = International Maritime Organization

WS = Worldscale

UKC = Under-Keel Clearance

MEG = Middle East Gulf

MGC = Medium Gas Carrier

TTF = Title Transfer Facility

LR1 = Long Range Tanker of about Panamax size

LR2 = Long Range Tanker of about Aframax size

CBM = Cubic meters

DFDE = Dual Fuel Diesel Electric

TFDE = Tri-Fuel Diesel Electric

TEU = Twenty Equioment Unit xiv

MWh = Megawatt Hour

VLCC = Very Large Crude Carrier

VLGC = Very Large Gas Carrier

ULCC = Ultra Large Crude Carrier

GP = General Purpose

MR = Medium Range

AFRA = AFRAMAX

GTS = Gas Turbine Ship

LB = Lifeboat

MV/MS = Motor Vessel / Motor Ship

NS = Nuclear Ship

BC = Bulk Carrier

MTS = Maritime Transport Commodity Classification

AGCS = Allianz Global Corporate & Specialty

RO-RO = Roll On – Roll Off

P&I = Protecting & Indemnity Club

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	3
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	4
ABSTRACT.....	5
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΑΚΡΩΝΥΜΙΩΝ.....	6
1 ^ο Κεφάλαιο: Ανάλυση Ναυτιλιακής Αγοράς	12
1.1. Εισαγωγή.....	12
1.2. Οι Τέσσερις αγορές της Ναυτιλίας	12
1.2.1. Η αγορά των ναύλων	12
1.2.2. Η αγορά των νέων ναυπηγήσεων	13
1.2.3. Η Αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων.....	16
1.2.4. Η Αγορά των Διαλύσεων.....	18
1.3. Βασικά χαρακτηριστικά ναυτιλιακής αγοράς	20
1.3.1. Ιστορική Αναδρομή Παγκόσμιων Οικονομικών Κύκλων.....	20
1.3.2. Χρονική Διάρκεια των Ναυτιλιακών Κύκλων	21
1.3.3. Τα Στάδια των Ναυτιλιακών Κύκλων	22
1.4 Θαλάσσιο Εμπόριο.....	29
1.4.1 Τα είδη των δεξαμενοπλοίων	29
1.4.2. Παράγοντες που επηρεάζουν την ζήτηση και προσφορά δεξαμενοπλοίων.....	32
1.4.3. World Scale	33
1.5 Είδη Ναυλώσεων.....	36
1.5.1. Ορισμός Ναύλωσης.....	36
1.5.2.Ναυλοσύμφωνο	37
1.5.3.Είδη Ναυλώσεων	37
1.6. Η Ελληνική πλοιοκτησία στην παγκόσμια ναυτιλία δεξαμενοπλοίων	40
1.7. Σύνοψη Κεφαλαίου	43
2 ^ο Κεφάλαιο Εισαγωγή στα Shipping Pools.....	45

2.1. Η ιστορία των shipping pools	45
2.2. Ορισμός.....	47
2.3. Χαρακτηριστικά των Pools	48
2.3.1. Παρόμοια Χωρητικότητα	48
2.3.2. Weighting System.....	49
2.3.3. Το μερίδιο κάθε συμμετέχοντος	49
2.3.4. Κεντρική Διοίκηση και Κοινό Μάρκετινγκ	50
2.3.5. Είσπραξη Ναύλων και Διανομή Κερδών	50
2.3.6. Συγκεντροποίηση του Κόστους Ταξιδιού	50
2.4. Η δομή και η διαχείριση των shipping pools των δεξαμενοπλοίων.....	50
2.5. Εμπορικές και Λειτουργικές Δραστηριότητες των Pools	55
2.6. Σύνοψη Κεφαλαίου	56
3 ^ο Κεφάλαιο: Συμφωνίες των Shipping Pools	58
3.1. Ιστορικό Συμφωνιών των Shipping Pools.....	58
3.1.1. Τα μεγαλύτερα και σημαντικότερα Shipping Pools παγκοσμίως	58
3.2. Διαχείριση φορμών των shipping pools.....	78
3.3. Σύστημα Στάθμισης και Τύπος Κατανομής.....	81
3.3.1. Επιθεωρήσεις ελέγχου και συντελεστές στάθμισης (βαθμοί)	83
3.3.2. Σύστημα κράτησης και στάθμισης ελέγχου από το κράτος λιμένα.....	84
3.4. Θετικά και Αρνητικά των Shipping Pools	85
3.4.1. Σύμβαση Προσέλκυσης Ναύλων.....	85
3.4.2. Μείωση κινδύνων	86
3.4.3. Εξορθολογισμός του προγραμματισμού και διεύρυνση της ευελιξίας.....	86
3.4.4. Μερίδιο πόρων και τεχνικής τεχνογνωσίας.....	87
3.4.5. Μείωση γενικών εξόδων και οικονομία κλίμακας.....	87
3.4.6. Δραστηριότητα κερδοσκοπίας.....	88
3.4.7. Χρηματοδότηση πλοίων	89

3.4.8. Ο φόβος της απώλειας της ταυτότητας των εφοπλιστών	89
3.4.9. Διαδικασία λήψης αποφάσεων	90
3.4.10. Αθέμιτη διανομή κερδών.....	90
3.4.11. Μακροπρόθεσμη δέσμευση.....	90
3.4.12. Απώλεια παρουσίας στην αγορά και τεχνογνωσίας.....	90
3.4.13. Πολιτισμικές διαφορές	91
3.5. Σύνοψη Κεφαλαίου	91
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	93

1^ο Κεφάλαιο: Ανάλυση Ναυτιλιακής Αγοράς

1.1. Εισαγωγή

Οι ναυτιλιακές αγορές παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στη λειτουργία του παγκόσμιου θαλάσσιου εμπορίου. Ως αγορά κανείς έχει στο μυαλό του ότι πρόκειται για έναν δημόσιο χώρο, ένα μέρος όπου μέσα σε αυτή πωλούνται αγαθά και διάφορες προμήθειες. Με το πέρασμα των χρόνων όμως αυτή η έννοια διευρύνθηκε έτσι ώστε να σημαίνει ότι οποιοδήποτε σώμα ανθρώπων που εμπλέκονται σε στενές επαγγελματικές επαφές και διεξάγουν εκτεταμένες εμπορικές πράξεις, ασχέτως από το αντικείμενο που εμπορεύεται. Έτσι, ως αγορά μπορούμε να ορίσουμε ένα κεντρικό ανταλλακτήριο, μια υπαίθρια αγορά ή ένα δωμάτιο όπου πραγματοποιούνται δημοπρασίες, μέρη δηλαδή στα οποία οι έμποροι συμφωνούν να συναντηθούν και να διεξάγουν εμπορικές δραστηριότητες. Το που θα πραγματοποιηθούν όλες αυτές οι εμπορικές δραστηριότητες δεν είναι σίγουρο ούτε απαραίτητο. Οι έμποροι μπορεί να βρίσκονται σε ολόκληρη την πόλη, την περιφέρεια ή τη χώρα και ουσιαστικά να συνιστούν μια αγορά αν είναι σε στενή επικοινωνία μεταξύ τους.

1.2. Οι Τέσσερις αγορές της Ναυτιλίας

Στην σημερινή εποχή, η παροχή των υπηρεσιών των θαλάσσιων μεταφορών γίνεται μέσα από τέσσερις συνδεδεμένες αγορές, οι οποίες εμπορεύονται και διαφορετικά αγαθά. Η πρώτη αγορά είναι η αγορά των ναύλων και εμπορεύεται θαλάσσιες μεταφορές, η δεύτερη αγορά είναι η αγορά νεότευκτων πλοίων και εμπορεύεται καινούργια πλοία. Η τρίτη αγορά είναι η αγορά των αγοραπωλησιών πλοίων και εμπορεύεται μεταχειρισμένα πλοία και τέλος η τέταρτη αγορά είναι η αγορά διάλυσης, η οποία εμπορεύεται τα πλοία που διαλύονται. (Βλάχος Π. Γεώργιος, 2015; Stopford Martin, 2018)

1.2.1. Η αγορά των ναύλων

Ως αγορά των ναύλων ορίζουμε το μέρος στο οποίο συναντώνται ο πλοιοκτήτης και ο ναυλωτής, δηλαδή η ναυλαγορά είναι το σημείο στο οποίο συναντώνται η ζήτηση και η προσφορά που υπάρχουν για ναυτιλιακές μεταφορικές υπηρεσίες. Η πρώτη ναυλαγορά που εντοπίστηκε και ερευνήθηκε ήταν το Baltic Shipping Exchange, όπου λειτούργησε για πρώτη φορά στο Λονδίνο το 1883. Η αγορά των ναύλων είναι το μέσο για την αγορά και πώληση της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας και ισχύει ακόμα και σήμερα παρόλο που το μεγαλύτερο μέρος των συναλλαγών πραγματοποιείται τώρα

πια με ηλεκτρονικά μέσα. Μπορεί η αγορά των ναύλων να έχει μια διεθνή υπόσταση, ωστόσο όμως υπάρχουν πολλές διαφορετικές υποκατηγορίες αγορών στη ναυτιλία ανάλογα με το είδος του πλοίου και με το είδος του μεταφερόμενου φορτίου. Στη αγορά των ναύλων συναντάμε τα εξής πρόσωπα: ο πλοιοκτήτης, ο οποίος διαθέτει και προσφέρει στην αγορά τη διαθέσιμη χωρητικότητα των πλοίων του. Στο άλλο άκρο της συναλλαγής βρίσκεται ο ναυλωτής ή ο φορτωτής, ο οποίος εισέρχεται στην αγορά με άμεσο στόχο του να βρει διαθέσιμο πλοίο ή διαθέσιμη χωρητικότητα για τη μεταφορά του φορτίου που διαθέτει. Τέλος, σε αυτή τη συναλλαγή συμμετέχει και ο ναυλομεσίτης, ο οποίος φέρνει σε επαφή τις δύο πλευρές τόσο τον πλοιοκτήτη όσο και τον ναυλωτή. Ο κύριος στόχος του είναι η διερεύνηση της αγοράς και η κάλυψη των αναγκών που έχουν οι πελάτες είτε αυτοί προσφέρουν χωρητικότητα όπως είναι οι πλοιοκτήτες, είτε αυτοί που αναζητούν χωρητικότητα για να μεταφέρουν τα προϊόντα τους που είναι οι ναυλωτές. Ο τρόπος με τον οποίο θα ναυλωθεί το εκάστοτε πλοίο διαφέρει ανάλογα με τον τύπο του φορτίου, την ποσότητά του φορτίου, τη χρονική διάρκεια της μεταφοράς – του ταξιδιού και της συμφωνίας που έχει πραγματοποιηθεί μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή. Οι τρόποι με τους οποίους πραγματοποιείται η ναύλωση είναι τέσσερις και είναι οι εξής: η ναύλωση κατά ταξίδι (Voyage – spot Charter), η χρονοναύλωση (Time Charter), η ναύλωση πλοίου γυμνού που είναι υποκατηγορία της χρονοναύλωσης (Bare boat Charter) και το συμβόλαιο υπεργολαβίας (COA, Contract Of Affreightment). (‘Ναυλαγορά’, 2020)

1.2.2. Η αγορά των νέων ναυπηγήσεων

Η αγορά των νέων ναυπηγήσεων έχει ιδιαίτερη σημασία για την παγκόσμια ναυτιλία καθώς είναι αυτή που καθορίζει το ρυθμό με τον οποίο θα ανανεωθεί ο παγκόσμιος στόλος, ενώ παράλληλα και σε συνδυασμό με την αγορά των διαλύσεων είναι αυτή η αγορά που επηρεάζει τη συνολική μεταφορική ικανότητα της ναυτιλίας άρα και τα επίπεδα στα οποία θα κυμανθούν οι ναύλοι. Ακόμη, αυτή η αγορά ακολουθώντας τα βήματα της αεροναυπηγικής, συντελεί στην αξιοποίηση των τεχνολογικών εξελίξεων μιας και αυτές είναι που εφαρμόζονται σε νεότερα πλοία και οδηγούν σε πιο λειτουργικές, οικονομικές και σύγχρονες κατασκευές. Οι επιλογές που έχει ένας πλοιοκτήτης για την απόκτηση ενός πλοίου είναι δύο και αυτές είναι ότι είτε μπορεί να παραγγείλει τη ναυπήγηση ενός νέου πλοίου, είτε μπορεί να αγοράσει ένα μεταχειρισμένο. Όσοι αποφασίσουν να επενδύσουν σε μεταχειρισμένα πλοία, αντιμετωπίζουν συνήθως μεγαλύτερο μεταβλητό λειτουργικό κόστος, εξαιτίας του

υψηλού κόστους που έχει η συντήρηση που χρειάζονται τα πιο παλιά πλοία ή για αυξημένη κατανάλωση καυσίμου που μπορεί να παρουσιάσουν μελλοντικά, εξαιτίας πιθανής φθοράς του κινητήρα και πολλές άλλες παρόμοιες περιπτώσεις που έχουν αναφερθεί στο παρελθόν. Παρόλα αυτά, αυτό το λειτουργικό μειονέκτημα υπερκαλύπτεται τις περισσότερες φορές από το εμπορικό πλεονέκτημα που δίνεται με την επιλογή της αγοράς μεταχειρισμένου πλοίου λόγω του χαμηλού κόστους αγοράς, ιδιαίτερα σε περιόδους όπου οι ναύλοι είναι χαμηλά. Στην αντίθετη πλευρά, οι πλοιοκτήτες που επιλέγουν να επενδύσουν σε νέες ναυπηγήσεις είναι αναγκασμένοι να αντιμετωπίσουν ένα υψηλότερο κόστος για να αποκτήσουν το πλοίο, το οποίο είναι πιθανό να μην μπορούν να καλύψουν σε μακροχρόνιες περιόδους που οι ναύλοι θα είναι χαμηλά. Ωστόσο το πλοίο που θα έχουν τελικά στην κατοχή τους θα είναι κατασκευασμένο με βάση τις απαιτήσεις τους και τους νέους διεθνείς κανονισμούς, θα έχει μειωμένο λειτουργικό κόστος σε σχέση με ένα μεταχειρισμένο πλοίο και μεγαλύτερο χρόνο οικονομικής ζωής. Η απόφαση που θα πάρει ένας πλοιοκτήτης για ναυπηγήσεις νέων πλοίων βασίζεται στις πληροφορίες που θα συλλέξει από τους συμβούλους του και τους λοιπούς ναυτιλιακούς παράγοντες σχετικά με τους νέους κανονισμούς και τις περιβαντολλογικές πολιτικές που ισχύουν, με τη ζήτηση των ναυπηγήσεων, τις τιμές των ναύλων, τις τιμές αγοράς των μεταχειρισμένων πλοίων και την αναμενόμενη κερδοφορία που θα προκύψει από την επένδυσή που πρόκειται να γίνει. Η απόφαση για ναυπήγηση συναντάται ως επενδυτική επιλογή συνήθως όταν τα επίπεδα των ναύλων είναι αυξημένα, οπότε και η προσδοκία για κέρδος είναι ακόμη μεγαλύτερη, και ταυτόχρονα η τιμή των μεταχειρισμένων πλοίων είναι πιο υψηλή. Η ναυπηγική βιομηχανία όμως χαρακτηρίζεται και από κύκλους μακράς διάρκειας, μιας και οι ναυπηγικές δυνατότητες είναι συγκεκριμένες και δυσμετάβλητες στο βραχυχρόνιο επίπεδο, ενώ αξίζει επίσης να γίνει αναφορά στο ότι ακολουθούν τις τεχνολογικές τάσεις άλλων σχεδιαστικών ή κατασκευαστικών αγορών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η χρονική υστέρηση από τότε που θα γίνει η παραγγελία μέχρι και την παράδοση ενός νεότευκτου πλοίου να διαρκεί από ένα έως και τέσσερα χρόνια, ανάλογα με το πλήθος των ήδη υφιστάμενων παραγγελιών. Οι παραγγελίες των νέων πλοίων τίθενται πάντα στη βάση μελλοντικών εκτιμήσεων της ζήτησης. Στο παρελθόν οι εκτιμήσεις αυτές έχουν αποδειχθεί ότι δεν ήταν σωστές, με αποκορύφωμα τα μέσα της δεκαετίας του 1970 όταν οι παραδόσεις των VLCCs συνέχιζαν να κατακλύζουν την αγορά για πολλά χρόνια ακόμα και μετά την πτώση της ζήτησης, αλλά και στην δεκαετία του 2000 όπου παρατηρήθηκαν πολλές ακυρώσεις παραγγελιών, ενώ ακόμη

και σήμερα παραδίδονται πλοία που με τις δεδομένες και προσδοκώμενες συνθήκες που επικρατούν στην αγορά για τα επόμενα χρόνια μπορεί και να μην καταφέρουν να αποσβέσουν την αξία τους. Η κυριότερη ιδιαιτερότητα για τη ναυπηγική αγορά είναι το φαινόμενο της χρονικής υστέρησης μεταξύ παραγγελίας και παράδοσης του πλοίου από το ναυπηγείο. Κατά τη διάρκεια των περιόδων που οι ναύλοι βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα, οι πλοιοκτήτες έχουν την τάση να παραγγέλνουν περισσότερα πλοία, δεδομένου ότι τα κέρδη τους αυξάνονται από τον στόλο που έχουν ήδη στην κατοχή τους και οι ίδιοι έχουν την προσδοκία ότι θα συνεχίσουν να αυξάνονται και στο μέλλον.(Zakaria, 2017)

Έτσι, υποτίθεται ότι όσο υψηλότερα είναι τα επίπεδα των ναύλων, τόσο υψηλότερη θα είναι η αποδοτικότητα που θα έχουν τα πλοία σε λειτουργία. Άρα κατά συνέπεια, οι πλοιοκτήτες είναι περισσότερο πρόθυμοι να επενδύσουν στην κατασκευή νέων πλοίων ακόμη και αν το κόστος τους είναι αρκετά μεγαλύτερο. Το πιο σημαντικό και συχνό πρόβλημα που προκύπτει είναι ότι τα πλοία παραγγέλλονται με βάσει τις τρέχουσες συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, ενώ τελικά αυτά θα παραδοθούν με μια σημαντική χρονική καθυστέρηση δύο μπορεί και τριών χρόνων. Αυτό έχει ως συνέπεια ότι κατά τη διάρκεια της κατασκευής του πλοίου οι συνθήκες στην αγορά μπορεί να έχουν αλλάξει]προς το καλύτερο αλλά μπορεί και προς το χειρότερο. Επομένως, μια ήδη πιεσμένη αγορά θα πιεστεί ακόμη περισσότερο από την υπερπροσφορά υπηρεσιών, λόγω της παράδοσης των νέων πλοίων, τα οποία είχαν παραγγελθεί σε καλύτερες εποχές. Επίσης, μια αύξηση στα επίπεδα των τιμών των ναύλων, θα οδηγήσει και σε αύξηση της ζήτησης για πλοία, έχοντας παράλληλα μια άμεση θετική επίδραση στις τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων, οι οποίες θα καταστήσουν τους πλοιοκτήτες να είναι πιο πρόθυμοι να παραγγείλουν νέα πλοία και θα ωθήσουν προς τα πάνω και τις τιμές των νεότευκτων πλοίων. Ένας άλλος σημαντικός παράγοντας που συνδέει τις αγορές των νεότευκτων και των μεταχειρισμένων πλοίων, είναι οι προσδοκίες που υπάρχουν κάθε φορά. Οι παραγγελίες για νέα πλοία πραγματοποιούνται μόνο και μόνο επειδή κάποιος πλοιοκτήτης, είτε αναμένει πως η αξία των πλοίων θα ανέβει μετά από ένα σχετικά μικρό χρονικό διάστημα, και πιο ιδανικά λίγο πριν από την ημερομηνία που θα παραδοθεί το πλοίο του, είτε γιατί κάποιος άλλος πλοιοκτήτης προσπαθεί να εκμεταλλευτεί μια απρόσμενη αύξηση της αξίας ενός πλοίου το οποίο έχει παραγγείλει πρόσφατα, πουλώντας το ακόμα και πριν από την παράδοσή του. Η σχέση μεταξύ των

τιμών των μεταχειρισμένων πλοίων και των τιμών των νέων ναυπηγήσεων παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στο «asset play» της ναυτιλίας. Οι πλοιοκτήτες συνεχώς συγκρίνουν τις τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων με αυτές των νεότευκτων. Συγκεκριμένα αν οι τιμές των μεταχειρισμένων αυξηθούν απότομα, τότε ο πλοιοκτήτης θα προτιμήσει τη λύση της νέας ναυπήγησης, ενώ από την άλλη αν οι τιμές μειωθούν απότομα, το ναυπηγείο πιέζει για χαμηλότερη τιμή ναυπήγησης για ένα νέο πλοίο. (Stopford Martin, 2018)

1.2.3. Η Αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων

Στην προηγούμενη αγορά παρουσιάσαμε τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν τα πράγματα στην αγορά των ναυπηγήσεων. Στη συνέχεια, θα ασχοληθούμε και θα παρουσιάσουμε την αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων (ή αλλιώς όπως είναι ευρέως γνωστή second-hand market). Η αγορά και πώληση μεταχειρισμένων πλοίων αποτελεί ένα μεγάλο κομμάτι της ναυτιλίας με πολλές και σημαντικές ιδιαιτερότητες, όπου ο επενδυτικός κίνδυνος είναι αρκετά υψηλός και οι συναλλαγές οι οποίες πραγματοποιούνται γίνονται ως συνήθως υπό συνθήκες όπου επικρατεί η αβεβαιότητα και είναι δύσκολο να προβλεφθούν γεγονότα και πως θα εξελιχθούν τα πράγματα στην αγορά. Αυτή η ενότητα αφορά κυρίως τους πλοιοκτήτες και τους μεσίτες οι οποίοι με την σειρά τους είναι αυτοί που συμβάλλουν στην αγορά και την πώληση των πλοίων φέρνοντας κοντά τα δυο μέρη έτσι ώστε να πραγματοποιηθεί η πολυπόθητη συναλλαγή. Σε αντίθεση με την αγορά των ναυπηγήσεων και των διαλύσεων που θα μιλήσουμε αργότερα, η αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων, δεν είναι αυτή που επιδρά στην αυξομείωση του αριθμού των πλοίων του παγκόσμιου στόλου και για αυτό τον λόγο δεν αποτελεί την πρώτη και σημαντικότερη ναυτιλιακή αγορά αλλά είναι μια δευτερεύουσα ναυτιλιακή αγορά. Σε αυτή την συγκεκριμένη αγορά η μεταφορική ικανότητα των ναυλαγορών δεν μεταβάλλεται και ουσιαστικά λαμβάνει χώρα μόνο μια αλλαγή ιδιοκτησίας. Ωστόσο, σύμφωνα με την οικονομική θεωρία, η αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων είναι αυτή που συντελεί στην μετακίνηση των πλοίων από την ιδιοκτησία αυτών που είναι λιγότερο αποτελεσματικοί πλοιοκτήτες, στην ιδιοκτησία εκείνων που είναι πιο αποτελεσματικοί. Επομένως, θα μπορούσαμε να πούμε πως η αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων είναι και αυτή που συμβάλλει στην αποτελεσματική χρήση του διαθέσιμου κεφαλαίου αλλά παράλληλα βοηθάει στη μείωση του μεταφορικού κόστους στο διεθνές εμπόριο. Η συνεισφορά της αγοράς των μεταχειρισμένων πλοίων στον χώρο του θαλάσσιου εμπορίου αποδεικνύεται με

πολλούς τρόπους. Μέσω των αγοραπωλησιών δίνεται η δυνατότητα στους πλοιοκτήτες να αλλάζουν την αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται ή μπορούν να διαμορφώσουν τον στόλο τους με τέτοιο τρόπο ώστε να προσαρμόζονται κάθε φορά στη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες που υπάρχει την εκάστοτε χρονική περίοδο. Η τιμή στην οποία θα πωληθεί το μεταχειρισμένο πλοίο δεν καθορίζεται αυθαίρετα. Οι κυριότεροι παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή πώλησης των μεταχειρισμένων πλοίων είναι οι εξής: Τα επίπεδα των ναύλων όπου αποτελούν βασικό παράγοντα, ο οποίος επιδρά στην τιμή του μεταχειρισμένου πλοίου. Οι πτώσεις που παρατηρούνται στις τιμές συνήθως συμπίπτουν με τις υποχωρήσεις και τις υφέσεις των ναυτιλιακών κύκλων αλλά μπορεί να συμβαίνει και το αντίστροφο. Ωστόσο, η ταχύτητα με την οποία η τιμή του μεταχειρισμένου πλοίου μεταβάλλεται, δεν είναι εύκολο να προβλεφθεί. Όταν οι ναύλοι αρχίζουν να ανεβαίνουν, η αγορά μπορεί να μεταπηδήσει από μια βαθιά ύφεση σε μια υψηλή οικονομική δραστηριότητα, ακόμη και σε μικρό χρονικό διάστημα. Ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει την τιμή πώλησης των μεταχειρισμένων πλοίων είναι η ηλικία του εκάστοτε πλοίου. Είναι ευρέως γνωστό ότι με το πέρασμα των χρόνων το πλοίο οδηγείται σε τεχνική υποβάθμιση, μια υποβάθμιση που προκαλεί την άμεση και συνεχή μείωση της αγοραστικής αξίας του πλοίου. Γενικά τα μεγαλύτερα σε ηλικία πλοία θεωρούνται ως βραχυχρόνιες επενδύσεις, ενώ τα νεότερα ηλικιακά πλοία αποτελούν επενδύσεις με μεγαλύτερο ορίζοντα αποπληρωμής. Άλλος παράγοντας είναι ο πληθωρισμός. Με τον όρο πληθωρισμό εννοούμε την τάση αύξησης του γενικού επιπέδου των τιμών στην οικονομία, για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Το μέγεθος του πληθωρισμού προσδιορίζεται από την εξέλιξη του δείκτη τιμών των αγαθών και των υπηρεσιών και έχει αρνητικές επιπτώσεις στην οικονομία γιατί μειώνει την αγοραστική δύναμη των εισοδημάτων. Στην περίπτωση των μεταχειρισμένων πλοίων, η τιμή μεταβάλλεται καθώς αυξάνεται το κόστος αντικατάστασης του, εξαιτίας του ότι ανήκει στα αγαθά που έχουν μεγάλο κύκλο ζωής. Επίσης καθώς ο χρόνος περνάει και σε περίπτωση που ο πληθωρισμός είναι θετικός και υψηλός η αξία του αυξάνεται σε επίπεδα αρκετά υψηλότερα από εκείνα που θα είχε αν ήταν αποπληθωρισμένη. Οι προσδοκίες των πλοιοκτητών και των υπόλοιπων εμπλεκόμενων φορέων του ναυτιλιακού κλάδου είναι και αυτές ένας ακόμη παράγοντας που επηρεάζουν τις τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων. Οι προσδοκίες μπορούν να επιταχύνουν τις μεταβολές των δεικτών της αγοράς και σε περιόδους άνθισης αλλά και σε περιόδους ύφεσης. Τέλος ένας σημαντικός παράγοντας είναι και οι εκτιμήσεις του ναυλομεσίτη. Εκτός από τους υπόλοιπους παράγοντες, σημαντικό

ρόλο στην επιλογή του πλοίου και τον καθορισμό της τιμής, έχει και ο ναυλομεσίτης, ο οποίος αναλαμβάνει να φέρει σε επαφή τους δυο ενδιαφερόμενους, τον αγοραστή και τον πωλητή του πλοίου με στόχο να ολοκληρωθεί επιτυχώς η συναλλαγή, εκτιμώντας παράλληλα και την κατάσταση στην οποία βρίσκεται το πλοίο αλλά και την αξία του πλοίου. (*It's All About Second Hand Ships These Days | Hellenic Shipping News Worldwide*) ('Economics of the Markets for Ships |')

Οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων, χαρακτηρίζονται από μεγάλη μεταβλητότητα, καθώς οι τιμές αυτές επηρεάζονται κυρίως από τους νέους κανονισμούς που απαιτούν μεγάλες επενδύσεις και αναγκάζουν τους πλοιοκτήτες να πωλούν τα πλοία τους. Όσον αφορά την επενδυτική φύση αυτής της αγοράς, είναι προφανές πως η αγορά μεταχειρισμένων είναι μια αγορά με υψηλά πιθανά κέρδη αλλά παράλληλα και με ζημιές για τους επενδυτές-πλοιοκτήτες. Οι συνθήκες που επικρατούν στην ναυλαγορά επηρεάζουν όπως γνωρίζουμε άμεσα και τις τιμές των πλοίων. Για παράδειγμα, μια αύξηση στα επίπεδα των τιμών των ναύλων θα αυξήσει την αποδοτικότητα των παγίων κεφαλαίων των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, δηλαδή θα αυξήσει την κερδοφορία του κάθε πλοίου. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα ότι αυτά τα πάγια θα είναι περισσότερο ελκυστικά για τους επενδυτές οι οποίοι θα είναι πρόθυμοι να καταβάλουν στους ιδιοκτήτες τους υψηλές τιμές για να τα αποκτήσουν. Έτσι και για τον ίδιο λόγο, όταν πέφτουν τα επίπεδα των ναύλων, αυτά τα πλοία δεν παραμένουν το ίδιο κερδοφόρα όπως ήταν πριν. Επομένως, δεν υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που επιθυμούν να επενδύσουν σε αγορά πλοίων σε εκείνο το χρονικό διάστημα άρα και οι πλοιοκτήτες είναι διατεθειμένοι να δεχτούν προσφορές με πολύ χαμηλότερη τιμή για τα πλοία τους. (Stopford Martin, 2018; ΜΠΕΛΛΟΣ, 2022)

1.2.4. Η Αγορά των Διαλύσεων

Η αγορά των διαλύσεων των πλοίων και των ναυπηγήσεων αυτών, είναι αυτές που μπορούν να επηρεάσουν τη χωρητικότητα του παγκόσμιου στόλου. Σε αυτή την ενότητα θα μελετήσουμε την αγορά των διαλύσεων, τους παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή της διάλυσης, καθώς επίσης και τα χαρακτηριστικά αλλά και τη δομή της αγοράς. Στην αγορά των διαλύσεων υπάρχουν δύο αντισυμβαλλόμενα μέρη. Από την μία μεριά είναι τα διαλυτήρια, τα οποία αγοράζουν τα πλοία με σκοπό την διάλυσή τους και την πώληση του scrap που θα προκύψει από την διάλυση σε άλλες βιομηχανίες, κυρίως κατασκευαστικές και από την άλλη μεριά έχουμε τον πλοιοκτήτη, ο οποίος είτε για οικονομικούς λόγους είτε γιατί αναγκάζεται από εξωτερικούς

παράγοντες ή από παράγοντες που πηγάζουν από τις διακυμάνσεις της ναυλαγοράς, πουλάει το πλοίο του για διάλυση. Όπως συμβαίνει και με τις άλλες τρεις αγορές που αναφέρθηκαν παραπάνω και σε αυτή την αγορά πολλές φορές μεσολαβεί κάποιος μεσίτης, ο οποίος είναι υποχρεωμένος να φέρει σε επικοινωνία την πλευρά της ζήτησης με εκείνη της προσφοράς, δηλαδή τα διαλυτήρια και τους πλοιοκτήτες. Η διαδικασία με την οποία έρχεται σε επαφή ο ναυλομεσίτης είναι η εξής: έχοντας ως πληροφορία την απόφαση του πλοιοκτήτη να προσφέρει το πλοίο του για διάλυση, μπαίνει στην διαδικασία να πάρει προσφορές από διάφορα διαλυτήρια και να ενημερώσει τον πλοιοκτήτη. Οι παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν την επιλογή του πλοιοκτήτη, όσων αφορά την απόφαση για την πώληση κάποιου πλοίου προς διάλυση, είναι οι εξής: Ο πρώτος παράγοντας είναι η ηλικία του πλοίου, η οποία αποτελεί σημαντικό παράγοντα, ιδιαίτερα όταν οι διεθνείς κανονισμοί ορίζουν ένα συγκεκριμένο όριο ηλικίας για κάθε πλοίο και μετά το πέρας αυτής της ηλικίας δεν μπορούν πλέον να το εκμεταλλευτούν εμπορικά. Άλλος παράγοντας είναι η τεχνική απαξίωση του πλοίου, υπό την έννοια πως το πλοίο δεν μπορεί να ανταπεξέλθει στον ανταγωνισμό από άλλα τεχνολογικά προηγμένα πλοία, και σχετίζεται άμεσα με την ηλικία του πλοίου. Καθώς η τεχνολογία ολοένα αλλάζει και εξελίσσεται δεν είναι λίγα τα παραδείγματα των πλοίων ή ακόμα και των τύπων των πλοίων τα οποία απαξιώθηκαν τεχνικά, κυρίως από την ευρύτατη χρήση των εμπορευματοκιβωτίων.

Επίσης στους παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή του πλοιοκτήτη για το αν θα οδηγηθεί στην διάλυση του πλοίου είναι οι τιμές της διάλυσης. Οι τιμές των διαλύσεων επηρεάζονται από δυο πολύ σημαντικές διαφορετικές κατηγορίες. Η μία είναι οι τιμές των ναύλων οι οποίες όταν είναι υψηλές, αποθαρρύνουν τους πλοιοκτήτες να αποσύρουν τα πλοία τους από την ανθίζουσα αγορά. Ενώ η άλλη κατηγορία είναι η ζήτηση για scrap μέταλλα από τις βιομηχανίες χάλυβα και άλλων μετάλλων. Τέλος, οι προσδοκίες της ναυτιλιακής εταιρίας. Συγκεκριμένα αξίζει να αναφέρουμε πως η απόφαση για διάλυση μπορεί να επηρεάζει και τις προβλέψεις της ναυτιλιακής εταιρίας για το μέλλον της αγοράς, τα εκτιμώμενα μελλοντικά της κέρδη και την πολιτική που θα υιοθετήσει. Στην περίπτωση που οι ναυτιλιακές αγορές βρίσκονται στην περίοδο της άνθισης μέσα στον ναυτιλιακό κύκλο, οι πλοιοκτήτες δεν είναι διατεθειμένοι να στείλουν τα πλοία τους στο διαλυτήριο, καθώς στοχεύουν στο όσο δυνατόν μεγαλύτερο κέρδος παρόλα τα αυξημένα λειτουργικά έξοδα των παλαιών πλοίων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, ο όγκος των πλοίων που στέλνονται στα διαλυτήρια να συνωστίζεται σε

περιόδους παγκόσμιας ύφεσης και σε περιόδους με χαμηλότερη ανάπτυξη, χαμηλότερα επίπεδα ναύλων και προσδοκίες για τη ναυτιλιακή αγορά. Τότε οι πλοιοκτήτες αποφασίζουν να τα διαλύσουν, αφού τις περισσότερες φορές τα λειτουργικά κόστη που προκύπτουν είναι κατά πολύ περισσότερα από τα έσοδα από την εμπορική εκμετάλλευσή τους. Η αγορά των διαλύσεων δεν παρουσιάζει κάποιο ιδιαίτερο συσχετισμό σε σχέση με την αγορά των νέων ναυπηγήσεων. Αυτό συμβαίνει, καθώς για να υπάρχει συσχέτιση στις διακυμάνσεις των νέων παραγγελιών και των διαλύσεων θα έπρεπε η οικονομική ζωή των πλοίων να είναι πανομοιότυπη και αμέσως μετά από κάθε διάλυση να ακολουθούσε η αντικατάσταση του πλοίου με μια νέα παραγγελία. Τα επίπεδα του όγκου των διαλύσεων επηρεάζονται σημαντικά από τις διακυμάνσεις στα επίπεδα των τιμών των ναύλων και από την μεταβλητότητα των ναυλαγορών. Παρόλα αυτά και σε αυτή την περίπτωση δεν παρατηρείται χρονικός συσχετισμός κάτι το οποίο οφείλεται στο γεγονός ότι η απόφαση για διάλυση ενός πλοίου επηρεάζεται ταυτόχρονα από πολλούς παράγοντες. Ακόμη, θα πρέπει να αναφέρουμε την επιρροή που υπάρχει στον όγκο των διαλύσεων, από τις νομικές και πολιτικές αποφάσεις που προκύπτουν και που ορίζουν νέα τεχνικά χαρακτηριστικά και όρια ηλικίας για τα πλοία. Τέλος οδηγούμαστε στο συμπέρασμα πως η αγορά των διαλύσεων είναι πλήρως ανταγωνιστική, ενώ από την πλευρά της προσφοράς, μπορεί να χαρακτηριστεί ως πολύ ελαστική στις μεταβολές της ζήτησης, μιας και δεν χρειάζεται να υπάρχουν κάποιες ιδιαίτερες εγκαταστάσεις, σύγχρονος εξοπλισμός και εργατικό δυναμικό για να εξαπλωθεί, αντίθετα με την ναυπηγική βιομηχανία που είναι ανελαστικής φύσεως και δεν μπορεί να προσαρμοστεί εύκολα στις μεταβολές που παρατηρούνται στη ζήτηση που υπάρχει σε περιόδους άνθισης. (Stopford Martin, 2018)

1.3. Βασικά χαρακτηριστικά ναυτιλιακής αγοράς

1.3.1. Ιστορική Αναδρομή Παγκόσμιων Οικονομικών Κύκλων

Την περίοδο του 1980 και του 1990, οι οικονομικοί κύκλοι της Ιαπωνίας και της Γερμανίας, ήταν αυτοί που διαμόρφωσαν τους ναυτιλιακούς κύκλους. Καθ' όλη τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980, οι οικονομικοί κύκλοι της Ιαπωνίας επηρεάστηκαν σημαντικά από τις εξελίξεις του παγκόσμιου εμπορίου λόγω της εξάρτησής της από τις εξαγωγές. Το παγκόσμιο εμπόριο, ήταν επηρεασμένο από τις ΗΠΑ εξαιτίας της μεγάλης επιρροής της τελευταίας στην παγκόσμια οικονομία. Από την άλλη, κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, οι οικονομικοί κύκλοι της Ιαπωνίας επηρεάστηκαν από εγχώριες εξελίξεις, ενώ οι ΗΠΑ συνέχισαν να επηρεάζουν την παγκόσμια

οικονομία και κατά συνέπεια και τις εξαγωγές της Ιαπωνίας. Ωστόσο, τη δεκαετία του 2000, την θέση της Ιαπωνίας ως πρωταγωνιστής του παγκόσμιου εμπορίου φαίνεται να καταλαμβάνει η Κίνα.

Ενώ η Κίνα είναι αυτή που καθορίζει πια τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη της ζήτησης σχετικά με ότι αφορά τη ναυτιλία υπηρεσιών και ειδικότερα την αγορά ξηρού φορτίου, οι ΗΠΑ συνεχίζουν να προκαλούν διακυμάνσεις της ζήτησης αυτής, αντανακλώντας την αντιπροσωπευτική θέση που κατέχουν στους παγκόσμιους ναυτιλιακούς κύκλους. Η Κίνα μπορεί να θεωρείται πλέον ως το «εργοστάσιο» της παγκόσμιας οικονομίας, εξηγώντας έτσι τον μακροπρόθεσμο ρυθμό αύξησης της ζήτησης για ναυτιλιακές υπηρεσίες, ωστόσο το έναυσμα για τις διακυμάνσεις της ζήτησης αυτής, το έχουν οι ΗΠΑ εξαιτίας του τρόπου με τον οποίο ασκούν την νομισματική τους πολιτικής σε όλο τον κόσμο το οποίο είναι πολύ σημαντικός παράγοντας για την διαμόρφωση των κύκλων στον επιχειρηματικό κόσμο. (Stopford Martin, 2018)

1.3.2. Χρονική Διάρκεια των Ναυτιλιακών Κύκλων

Οι ναυτιλιακοί κύκλοι δεν είναι αναφέρονται μόνο στη ναυτιλία, αλλά συναντώνται και σε πολλές άλλες βιομηχανίες. Παίζουν σημαντικότατο ρόλο στη διαδικασία λήψης των αποφάσεων, τόσο για τους πλοιοκτήτες όσο και για τους ναυλωτές, ακολουθώντας μια μη κανονική σειρά, με τις ανόδους και τις καθόδους, χαρακτηριζόμενοι ως κυκλικοί. Με τον όρο «κυκλικοί», δεν αναφερόμαστε στην κανονικότητά τους, δεν εμφανίζονται δηλαδή σε συγκεκριμένα τακτά διαστήματα αλλά είναι μια πιο χαλαρή εναλλαγή από ανόδους και καθόδους, ενώ είναι στατιστικά αβέβαιοι ως προς την έκτασή τους. Άρα, δεν υπάρχει τακτικότητα εμφάνισης, είναι ακανόνιστοι, επειδή βασίζονται σε τυχαίες διακυμάνσεις με μοναδικά κοινά χαρακτηριστικά ότι έχουν αρχή, μέση και τέλος. Η διάρκεια ενός πλήρους ναυτιλιακού κύκλου είναι περίπου επτά χρόνια και τα στάδια είναι ως εξής: κορύφωση (peak), κατάρρευση (collapse), ύφεση (trough) και ανάκαμψη (recovery). Με την πάροδο των ετών, οι οικονομολόγοι ανέλυσαν τους ναυτιλιακούς κύκλους και διαπίστωσαν ότι ο κάθε κύκλος διακρίνεται και διαχωρίζεται από μια μακροπρόθεσμη και μια βραχυπρόθεσμη τάση. (EAE, 2013)

1.3.2.1. Ο Μακροπρόθεσμος Ναυτιλιακός Κύκλος

Η μακροπρόθεσμη τάση έχει πολύ μεγάλη σημασία, παρόλο που είναι δύσκολο να ανιχνευθεί και αναπτύχθηκε από το Ρώσο οικονομολόγο Nikolai Kondratieff, ο οποίος υποστήριξε ότι στις μεγάλες δυτικές χώρες, στο χρονικό διάστημα 1790-1916, υπήρξαν τρεις περίοδοι αργής διαστολής και συστολής των οικονομικών δραστηριοτήτων, καλύπτοντας έτσι το χρονικό μήκος κατά μέσο όρο περίπου πενήντα χρόνων. Αυτό σημαίνει, πως όποιες και αν είναι οι μακροπρόθεσμες πολιτικές, κοινωνικές αλλά και τεχνικές αλλαγές που παρατηρούνται, μέσω των εξελίξεων αυτών δημιουργούνται μακροχρόνιοι ναυτιλιακοί κύκλοι. (Stopford Martin, 2018)

1.3.2.2 Ο Βραχυπρόθεσμός Ναυτιλιακός Κύκλος

Η μελέτη για τους βραχυπρόθεσμους κύκλους ξεκίνησε στις αρχές του 19^{ου} αιώνα μετά από μια σειρά σοβαρών «κρίσεων» στη βρετανική οικονομία το 1815 μέχρι και το 1866. Οι οικονομικοί αναλυτές, έβγαλαν το συμπέρασμα ότι αυτές οι «κρίσεις» αποτελούσαν μέρος ενός μηχανισμού της οικονομίας και άρχισαν να αναφέρονται σε αυτούς ως «κύκλους». Επίσης αναφέρθηκαν στην περιοδικότητα των κύκλων αυτών εννοώντας, ότι αποτελούνται από μια σειρά φάσεων, ανεξαρτήτως της διάρκειας τους. (Stopford Martin, 2018)

1.3.2.3 Εποχιακοί Κύκλοι

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

1.3.3. Τα Στάδια των Ναυτιλιακών Κύκλων

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι κύκλοι δεν είναι μοναδικοί για τη ναυτιλία, αλλά εμφανίζονται σε πολλές βιομηχανίες και στην οικονομία στο σύνολό της. Στη ναυτιλία, η ύπαρξη των κύκλων έχει γίνει αποδεκτή ως μέρος των ναυτιλιακών δραστηριοτήτων,

και κατά συνέπεια του μηχανισμού της αγοράς. Οι εναλλαγές των κύκλων που σημειώνονται, είναι σημάδια ότι η αγορά προσαρμόζεται στους μηχανισμούς της προσφοράς και της ζήτησης ανάλογα με τη ρύθμιση της ταμειακής ροής. Όλες αυτές οι περιγραφές των κύκλων της ναυτιλίας έχουν ένα κοινό παρονομαστή. Χαρακτηρίζεται ως ένας μηχανισμός, που έχει ως στόχο να εξαλείψει τις ανισορροπίες που προκύπτουν μεταξύ προσφοράς και ζήτησης για τα πλοία. Εάν υπάρχει έστω και μια πολύ μικρή προσφορά, η αγορά ανταμείβει τους επενδυτές με υψηλά ποσοστά ναύλων, μέχρι το σημείο όπου θα αυξηθεί το επίπεδο παραγγελιών για πλοία. Στη συνέχεια, με την ύπαρξη πολλών πλοίων, γίνεται αυτόματα συμπίεση της ταμειακής ροής, μέχρι οι πλοιοκτήτες να εγκαταλείψουν και να προχωρήσουν στη διάλυση των πλοίων (scrap). Λαμβάνοντας υπόψη αυτό το μηχανισμό, αντιλαμβανόμαστε ότι το μήκος των κύκλων δεν είναι ίδιο κάθε φορά αλλά είναι τυχαίο. Διαρκεί για όσο διάστημα είναι απαραίτητο, ώστε να προκύψει όλη η παραπάνω διαδικασία. Ωστόσο, η πρόβλεψη των κύκλων δεν αποτελεί εύκολη διαδικασία, μιας και καθοριστικό ρόλο παίζουν οι αποφάσεις των πλοιοκτητών. Εάν για παράδειγμα, οι επενδυτές αποφασίσουν ότι η φάση της άνθισης θα διαρκέσει περισσότερο από όσο υπολόγιζαν, δεν αποφασίζουν για τη διάλυση των πλοίων τους και παρατείνεται έτσι η διάρκεια του κύκλου. Δεδομένου ότι οι πλοιοκτήτες προσπαθούν συνεχώς να προβλέψουν τον εκάστοτε κύκλο, αποτελεί έναν άλλο λόγο για τον οποίο οι κύκλοι είναι ακανόνιστοι. (Stopford Martin, 2018)

1.3.3.1 Το Στάδιο της Ανάκαμψης (Recovery)

Κατά τη διάρκεια του διαστήματος του σταδίου της άνθισης, ουσιαστικά ανθίζει η παγκόσμια οικονομία, υπάρχει ρευστότητα στις χρηματοπιστωτικές αγορές, δηλαδή υπάρχει άφθονο και φθινό χρήμα, παράγονται περισσότερα προϊόντα και κατά συνέπεια αυξάνεται και η ζήτηση για τη μεταφορά αυτών. Η αυξανόμενη ζήτηση που υπάρχει θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη σταδιακή αύξηση των ναύλων, με αυτό τον τρόπο ουσιαστικά οδηγείται και ο ναυτιλιακός κύκλος σε άνθιση. Βραχυχρόνια, στο πρώτο διάστημα της άνθισης της ναυτιλιακής βιομηχανίας, η μεγάλη ζήτηση σε συνδυασμό με την ανεπηρέαστη προσφορά θα οδηγήσει τους ναύλους σε πολύ υψηλά επίπεδα. Οι αρκετά αυξημένοι ναύλοι και το περιθώριο κέρδους που αποκτούν οι πλοιοκτήτες και ειδικότερα εκείνοι που δραστηριοποιούνται στην spot αγορά, θα οδηγηθούν στην απόφαση να χτίσουν μαζικά νέα πλοία με μοναδικό σκοπό να επωφεληθούν από τους υψηλούς ναύλους που επικρατούν. Με την προσφορά όμως που αυξάνεται και

πλησιάζει τα επίπεδα της ήδη αυξημένης ζήτησης, η άνθιση αρχίζει να οδηγείται προς το τέλος της. Η περίοδος της άνθισης χαρακτηρίζεται κυρίως από υψηλά ποσοστά ανάπτυξης και επενδύσεων. Σε αυτό το στάδιο το προσφερόμενο κεφάλαιο βρίσκεται σε υψηλά επίπεδα και η αλληλεπίδραση μεταξύ της παγκόσμιας οικονομίας και των διάφορων ναυτιλιακών κλάδων είναι περισσότερο από εμφανής και αυτό φαίνεται στις μεταβολές των ναύλων, στις αποδόσεις των επενδύσιμων κεφαλαίων, στις διαλύσεις των πλοίων αλλά και σε άλλους παρόμοιους κλάδους της ναυτιλίας. Από τη στιγμή που η ναυτιλία εκφράζει παράγωγο ζήτηση, μια θετική μεταβολή στη ζήτηση για θαλάσσιο εμπόριο, αυτό θα έχει θετικό αντίκτυπο και στα επίπεδα των τιμών των ναύλων και συνεπώς θα αυξήσει σημαντικά και τα περιθώρια κέρδους που θα έχουν οι ναυτιλιακές εταιρίες. Ταυτόχρονα αυτές οι μεταβολές στη ζήτηση θα επηρεάσουν θετικά και τις αξίες των πλοίων. Αυτή η αισιοδοξία που επικρατεί στις εμπορικές συναλλαγές και τα αυξημένα περιθώρια κέρδους των εταιριών, είναι σε θέση να προσελκύσουν νέους «παίχτες» στην αγορά οι οποίοι είναι πρόθυμοι να καλύψουν τις υψηλές αξίες για αγορά μεταχειρισμένων πλοίων, αλλά και νεότευκτων. Ακόμα και στην αγορά των νεότευκτων πλοίων οι τιμές κατά την περίοδο της άνθισης είναι πολύ υψηλές, λόγω της αυξημένης ζήτησης. Ένα σημαντικό πρόβλημα όμως που παρατηρείται σε τέτοιου είδους οικονομικές συνθήκες στο ναυπηγικό κλάδο και αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους λόγους δημιουργίας των ναυτιλιακών κύκλων είναι η χρονική υστέρηση μεταξύ της παραγγελίας ενός πλοίου και της παράδοσης αυτού. Κατά τη διάρκεια αυτού του χρονικού διαστήματος μπορεί να έχουν προκύψει πολλές διαρθρωτικές αλλαγές στην οικονομική δραστηριότητα, σε πολιτικό και νομοθετικό επίπεδο, καθώς επίσης και στις τεχνολογικές προδιαγραφές της ναυπηγικής βιομηχανίας. Εν ολίγοις μπορούμε να πούμε πως οι συνθήκες που επικρατούν στην αγορά τη στιγμή της παράδοσης του πλοίου μπορεί να είναι πολύ διαφορετικές από εκείνες που ίσχυαν τη στιγμή που έγινε η παραγγελία του πλοίου. Αυτό το φαινόμενο παρατηρήθηκε έντονα στο μέσο του έτους του 2008 και στις αρχές του 2009 όταν πολλοί από τους πλοιοκτήτες που είχαν παραγγείλει πλοία, αναγκάστηκαν να ακυρώσουν τις παραγγελίες τους, επιβαρύνοντας τα ταμεία τους με τεράστιες αποζημιώσεις. Οι περισσότερο επιβαρυνόμενοι, είναι εκείνοι οι πλοιοκτήτες που είχαν παραγγείλει τα πλοία τους λίγο πριν την κορύφωση της αγοράς, την περίοδο δηλαδή που οι τιμές ναυπήγησης βρίσκονταν σε ακραία υψηλές τιμές λόγω της αυξημένης ζήτησης, αλλά και ο χρόνος αναμονής μέχρι την παράδοση ήταν πολύ μεγάλος. Αυτοί οι πλοιοκτήτες λοιπόν βασίζονταν στις υψηλές αποδόσεις των ναύλων εκείνης της

εποχής, σε συνδυασμό με τη μεγάλη και χαμηλού κόστους διαθεσιμότητα των δανειακών κεφαλαίων, προσδοκούσαν ότι η απόδοση της επένδυσής τους θα είναι σίγουρη, δεδομένων των οικονομικών συνθηκών που επικρατούσαν τότε.

Μετά την άνθιση όμως ακολουθεί το στάδιο της κορύφωσης, ένα σημείο από το οποίο θα ξεκινήσει η περίοδος της υποχώρησης που θα οδηγήσει τελικά στην ύφεση. Μέσω αυτού του παραδείγματος είναι εύκολο να κατανοήσουμε τη ζωτική σημασία του χρονικού συντονισμού στη λήψη σωστών επενδυτικών αποφάσεων. Σε αυτό το σημείο αξίζει να γίνει αναφορά στη σημασία του χρονικού συντονισμού στη λήψη των επενδυτικών αποφάσεων στη ναυτιλία. Ο πλοιοκτήτης τοποθετεί παραγγελίες όταν τα επίπεδα των ναύλων φτάσουν σε ένα ύψος στο οποίο σχηματίζονται οι λεγόμενες «ελαστικές προβλέψεις ή προσδοκίες», δηλαδή το ύψος του ναύλου δημιουργεί τις προσδοκίες ή τις εντυπώσεις στον πλοιοκτήτη, πως οι ναύλοι αυξάνονται και θα συνεχίζουν και στο μέλλον να αυξάνουν. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να γίνουν επενδύσεις, μιας και ο πλοιοκτήτης θέλει να επωφεληθεί της προσδοκώμενης και επιταχυνόμενης ανοδικής πορείας του ναύλου για να μεγιστοποιήσει τα κέρδη του. Αντίστροφα, όμως όταν τα επίπεδα των τιμών των ναύλων πέσουν σε χαμηλές τιμές, τότε δημιουργούνται οι λεγόμενες «ανελαστικές» προβλέψεις όπου ο πλοιοκτήτης σχηματίζει την εντύπωση πως ο ναύλος μειώνεται και θα συνεχίσει να μειώνεται με αυξανόμενο ρυθμό. Στο σημείο αυτό σταματά τις οποιεσδήποτε επενδύσεις. Άρα, συμπεραίνουμε ότι πως η σημαντικότερη απόφαση για έναν πλοιοκτήτη είναι να αποφασίσει αν θα κάνει επενδύσεις αλλά και σε ποιο βαθμό θα πρέπει να επενδύσει, κατά τη διάρκεια μιας ανάκαμψης της ναυτιλιακής βιομηχανίας και πως μπορεί να ελαττώσει τον κίνδυνο της επένδυσής του. Ίσως, αν γινόταν να προσδιοριστεί με ακρίβεια η προσδοκώμενη διάρκεια της ανάκαμψης να έδινε τη δυνατότητα στους πλοιοκτήτες να ελαχιστοποιήσουν τον κίνδυνο των επενδύσεών τους και να μην εμφανιζόταν ξανά το φαινόμενο των ξαφνικών και οδυνηρών ακυρώσεων των παραγγελιών στα ναυπηγεία. Παρόλα αυτά, κάτι τέτοιο δεν θα ήταν αποτελεσματικό, καθώς όλο και περισσότεροι επιχειρηματίες θα επέλεγαν να δραστηριοποιηθούν σε μια ναυτιλία χαμηλού επενδυτικού ρίσκου. Η είσοδος νέων «παικτών» θα είχε ως αποτέλεσμα να δημιουργηθεί υπερβάλλουσα προσφορά για τις ναυτιλιακές υπηρεσίες, που θα είχε ως αποτέλεσμα την κατακόρυφη πτώση των ναύλων, άρα και των εσόδων των ναυτιλιακών εταιριών.(Stopford Martin, 2018)

1.3.2.2. Το Στάδιο της Κορύφωσης (Peak / Plateau)

Γυρνώντας πάλι στον ναυτιλιακό κύκλο, στο τελευταίο στάδιο της άνθισης, η ζήτηση για ναυτιλιακές υπηρεσίες τείνει να εξισωθεί με την προσφορά και αυτό μας στο στάδιο της κορύφωσης. Σε αυτό το στάδιο πολλά από τα πλοία τα οποία παραγγέλθηκαν στο τέλος της άνθισης αρχίζουν να παραδίδονται στους πλοιοκτήτες τους, αυξάνοντας περισσότερο την προσφορά απέναντι στη ζήτηση. Κοντά στο σημείο της κορύφωσης συνήθως παρατηρούνται και οι γνωστές πιστωτικές κρίσεις. Αυτές αρχίζουν να εμφανίζονται στα τελευταία στάδια της άνθισης και συνεχίζουν να διαρκούν και στο μεγαλύτερο μέρος του σταδίου της υποχώρησης, ενώ βασικό τους χαρακτηριστικό αποτελεί η έλλειψη των διαθέσιμων δανειακών κεφαλαίων. Αυτές οι συγκυρίες είναι αποτέλεσμα από τον συνδυασμό, αρχικά των πιέσεων που ασκεί η αυξημένη ζήτηση για δανεικά κεφάλαια, αλλά και η έλλειψη διαθέσιμων κεφαλαίων στις τράπεζες. Τα δάνεια που χορηγούνται και βασίζονται σε αβέβαιες εκτιμήσεις αποτελούν τον κυριότερο λόγο που δημιουργείται αυτή η οικονομική αστάθεια. Οι τράπεζες και οι επενδυτές μη έχοντας τα απαραίτητα διαθέσιμα ανταγωνίζονται μεταξύ τους και προσφέρουν κεφάλαια με ευνοϊκότερους όρους με μόνη τους κάλυψη, την προσδοκία για συνέχιση της ευνοϊκής οικονομικής δραστηριότητας. Αυτό το είδος δανεισμού, που βασίζεται σε κάτι άυλο, όπως είναι μια προσδοκία, δημιουργεί τις λεγόμενες «φούσκες». Αυτές οι «φούσκες» κάποια στιγμή θα «σκάσουν» και μαζί με αυτές θα καταρρεύσει και η ναυτιλιακή βιομηχανία που εξαρτάται από εκείνες. Τέτοιου είδους συγκυρίες είναι ικανές να οδηγήσουν τον οικονομικό κύκλο στο στάδιο της υποχώρησης, ενώ θα ακολουθήσει την ίδια πορεία και ο ναυτιλιακός κλάδος με μια χρονική καθυστέρηση, ακόμη και αν τα αίτια της επερχόμενης ύφεσης δεν οφείλονται στη ναυτιλία, λόγω του φαινομένου της παραγωγού ζήτησης που τη διέπει. (Stopford Martin, 2018)

1.3.2.3 Το Στάδιο της Κατάρρευσης (Collapse)

Το στάδιο της υποχώρησης είναι η σταδιακή υποχώρηση από την κορύφωση μέχρι την επαναφορά στην αρχική μέση κατάσταση. Η χρονική υστέρηση της ναυτιλιακής βιομηχανίας γίνεται εμφανής και στο συγκεκριμένο στάδιο μιας και η ζήτηση για ναυτιλιακές υπηρεσίες έχει ήδη αρχίσει να ελαττώνεται λόγω του σταδίου της υποχώρησης στην παγκόσμια οικονομία, ενώ ταυτόχρονα λόγω των συσσωρευμένων παραγγελιών στα ναυπηγεία το προηγούμενο διάστημα η προσφορά συνεχίζει να αυξάνεται ακόμα και πολύ καιρό μετά την κορύφωση της αγοράς των

πλοίων. Αυτό το στάδιο του κύκλου χαρακτηρίζεται από την απόλυτη υποχώρηση σε όλους τους παραγωγικούς και εμπορικούς κλάδους και οδηγεί την κάθε οικονομική δραστηριότητα σε πλήρη κάμψη. Καθώς ξεκινάει η κατάρρευση, οι επιχειρήσεις περιορίζουν τα έξοδά τους και προσαρμόζουν τα αποθέματά τους στη χαμηλή ζήτηση. Αντίστοιχα με τα αποθέματα των επιχειρήσεων συμβαίνει και στη ναυτιλιακή βιομηχανία, με τους πλοιοκτήτες να προσαρμόζουν τους στόλους τους σε δύσκολες για αυτούς συνθήκες που επικρατούν. Είναι γνωστό δηλαδή, πως οι πλοιοκτήτες επιλέγουν να απαλλαχτούν από δυσβάσταχτα λειτουργικά κόστη των εταιριών τους είτε διαλύοντας πλοία είτε «ξεπουλώντας» τα παλαιότερα και μη παραγωγικά πλοία τους, κυρίως όταν η ναυτιλιακή βιομηχανία βρίσκεται σε στάδιο κατάρρευσης και οι τιμές των ναύλων σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Αυτές οι κινήσεις προσαρμογής από τους πλοιοκτήτες εξαρτώνται άμεσα από τις προβλέψεις και τις προσδοκίες που έχουν σχετικά με τη διάρκεια και τη σοβαρότητα του σταδίου της κατάρρευσης. Αν για παράδειγμα υπάρχει η προσδοκία ότι η διάρκεια της κατάρρευσης δεν θα είναι πολύ μεγάλη αλλά θα υπάρξει ανάκαμψη σύντομα, τότε οι πλοιοκτήτες ίσως επιλέξουν να μην χάσουν οριστικά μέρος του στόλου τους, καθώς θα έχουν την ευκαιρία να υπομείνουν τα λειτουργικά κόστη των πλοίων τους ή εναλλακτικά να τα μειώνουν όσο γίνεται προσωρινά, παροπλίζοντάς τα. Σε αντίθεση με το στάδιο της ανάκαμψης, το στάδιο της κατάρρευσης χαρακτηρίζεται από πολύ χαμηλά ποσοστά ανάπτυξης και έλλειψη επενδυόμενων κεφαλαίων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι πλοιοκτήτες να μην μπορούν να ναυλώσουν τα πλοία τους και τα έσοδα τους να βασίζονται ή σε πωλήσεις πλοίων ή στην πώληση άλλων περιουσιακών στοιχείων ή σε δάνεια με πολύ δυσμενείς όρους εξαιτίας της έλλειψης ρευστότητας που υπάρχει στο τραπεζικό σύστημα, είτε για προνομιούχους και προνοητικούς πλοιοκτήτες από κεφάλαιο το οποίο ίσως να είχαν αποταμιεύσει, όταν η αγορά βρισκόταν σε πολύ καλή κατάσταση και τα κέρδη τους αντίστοιχα πολύ υψηλά.

Η σημασία του τραπεζικού συστήματος είναι πολύ σημαντική και επηρεάζει τις κυκλικές διακυμάνσεις της ναυτιλιακής βιομηχανίας αλλά και όλης τη οικονομικής δραστηριότητας. Κατά τη διάρκεια της κατάρρευσης οι περισσότερες τράπεζες, ακόμη και τραπεζικοί κολοσσοί παγκόσμιας εμβέλειας έκαναν το λάθος να δώσουν πολλά δάνεια στα τελευταία στάδια της άνθισης με πολύ ευνοϊκούς όρους και με σχεδόν μηδενικό έλεγχο των δανειοληπτών στη δυνατότητα αποπληρωμής των δανείων τους. Στην περίπτωση των ναυτιλιακών εταιριών οι τράπεζες έδωσαν βάση μόνο στην υψηλή

αξία των πλοίων των εταιριών ή ακόμα και των πλοίων που ακόμη δεν είχαν παραγγελθεί ή δεν είχαν παραδοθεί και τα έβαλαν υποθήκη ως εγγύηση και έδωσαν στις εταιρίες δάνεια με ευνοϊκούς όρους και σχετικά χαμηλά επιτόκια. Όμως στο στάδιο της κατάρρευσης, όταν όλο και περισσότερες ναυτιλιακές εταιρίες δεν μπορούσαν να αποπληρώσουν τα χρέη τους, κάποιες τράπεζες έκαναν και άλλα λάθη.

Έτσι, πήραν απόφαση αντί να αυξήσουν την περίοδο ελευθερίας ή να προχωρήσουν σε κάποιο είδος διακανονισμού, να κατασχέσουν τα υποθηκευμένα πλοία των ναυτιλιακών εταιριών. Όμως τα πλοία αυτά λόγω της κατάρρευσης και των πολύ χαμηλών επιπέδων των τιμών των ναύλων, δεν είχαν την ίδια αξία με εκείνη που είχαν κατά τη διάρκεια της κορύφωσης όταν συμφωνήθηκε η παραχώρηση του δανείου. Ουσιαστικά οι τράπεζες βρέθηκαν να έχουν στην κατοχή τους πλοία τα οποία θα πρέπει να πουλήσουν επειδή δεν έχουν τη δυνατότητα να τα λειτουργήσουν οι ίδιες, σε πάρα πολύ χαμηλές τιμές και λόγω των χαμηλών ναύλων αλλά και επειδή οι διαθέσιμοι αγοραστές δεν θα είναι πολλοί. Το γεγονός αυτό οδήγησε τις τράπεζες σε πολύ σοβαρές ζημιές, λόγω και των αρχικών υψηλών αξιών των πλοίων. Αν αυτή η κατάσταση συμβεί ταυτόχρονα σε πολλές τράπεζες και πολλές ναυτιλιακές εταιρίες, οι συνέπειες που θα προκύψουν θα είναι πολύ σοβαρές για όλους τους εμπλεκόμενους στην ναυτιλιακή βιομηχανία. Το ενδεχόμενο να κλείσει έστω και μια τράπεζα μπορεί να έχει σημαντικό αντίκτυπο σε όλο το τραπεζικό σύστημα, αλλά και στην οικονομική δραστηριότητα, βυθίζοντας την σε μακροχρόνια υποχώρηση, μιας και δεν θα υπάρχει αρκετή διάθεση κεφαλαίου στην αγορά. (Stopford Martin, 2018)

1.3.2.4 Το Στάδιο της Ύφεσης (Trough)

Μετά από το στάδιο της κατάρρευσης ακολουθεί το στάδιο της ύφεσης. Ως ύφεση νοείται η υποχώρηση των οικονομικών δραστηριοτήτων από την μέση κατάσταση ως και το κατώτατο σημείο της ύφεσης. Στο συγκεκριμένο διάστημα κυριαρχούν τρία βασικά χαρακτηριστικά. Στο στάδιο της ύφεσης, στην αρχή, γίνονται φανερά τα σημάδια πλεονάσματος της χωρητικότητας του ναυτιλιακού στόλου, ενώ τα πλοία σχηματίζουν τεράστιες ουρές για να μπορέσουν να δέσουν στα σημεία φόρτωσης και εκφόρτωσης ενώ παράλληλα προσέχουν και κάνουν κράτη στις μηχανές τους για να μπορέσουν να εξοικονομήσουν καύσιμα για το μέλλον. Ακόμα, σε αυτό το στάδιο οι τιμές των ναύλων που επικρατούν μειώνονται τόσο πολύ που φτάνουν σε επίπεδο ίσο με το επίπεδο της κάλυψης των λειτουργικών κόστων που έχει ένα μη αποτελεσματικό πλοίο και το οποίο παροπλίζεται.

Τέλος, αυτές οι χαμηλές τιμές των ναύλων που προκύπτουν αλλά και οι ελάχιστες πιστώσεις συμβάλλουν στη δημιουργία αρνητικών χρηματοοικονομικών ροών κάτι το οποίο έχει ως αποτέλεσμα τη συσσώρευση χρηματοπιστωτικών πιέσεων, οι οποίες οδηγούν σε στασιμότητα μιας και οι όποιες δύσκολες αποφάσεις που ήταν να παρθούν αναβάλλονται για το μέλλον και τελικά ατονούν. Σε ακραίες περιπτώσεις ναυτιλιακών κύκλων, οι τράπεζες σε αυτό το στάδιο οδηγούνται σε κατασχέσεις και οι ναυτιλιακές εταιρίες αναγκάζονται να πουλήσουν σύγχρονα πλοία στις τιμές κόστους, πολύ πιο κάτω από την λογιστική τους αξία με μοναδικό σκοπό να εισπράξουν χρήματα. Οι τιμές των παλαιών πλοίων μειώνονται και αυτές κοντά στα ίδια επίπεδα με αυτά στα οποία πωλούνται τα πλοία για παλιοσίδερα (scrap). Με αυτό τον τρόπο, η αγορά οδηγείται σε μια κατάσταση ενεργητικής κατεδάφισης της ήδη ισχύος κατάστασης ενώ παράλληλα στρώνεται ο δρόμος για την ανάκαμψη. (Stopford Martin, 2018)

1.4 Θαλάσσιο Εμπόριο

1.4.1 Τα είδη των δεξαμενοπλοίων

Τα δεξαμενόπλοια μεταφέρουν 2 ειδών φορτία:

- I. Το πρώτο είδος φορτίου είναι το αργό πετρέλαιο, το μαζούτ και ορισμένα πετρελαιοειδή εσωτερικής καύσης
- II. Το δεύτερο είδος φορτίου είναι τα καθαρά φορτία και σε αυτά συμπεριλαμβάνονται η βενζίνη και η κηροζίνη.

Αυτός ο διαχωρισμός των φορτίων στα δεξαμενόπλοια γίνεται κυρίως για οικονομικούς και τεχνικούς λόγους. Ένας ο οποίος μεταφέρει αργό πετρέλαιο, για να μπορέσει να μεταφέρει προϊόντα καύσης θα πρέπει πρώτα να μπει στην διαδικασία να καθαρίσει πολύ προσεκτικά τις δεξαμενές από κάθε υπόλειμμα πετρελαίου (tank cleaning, gas free). Επίσης τα προϊόντα πετρελαίου παραδίδονται σε μικρότερες ποσότητες απευθείας στους καταναλωτές. (‘Δεξαμενόπλοιο’, 2019; ‘Κατηγορίες και είδη πλοίων (Photos)’, 2021)

Επίσης, εκτός από αυτά τα είδη φορτίων, υπάρχουν και άλλες ειδικές κατηγορίες όπως είναι τα δεξαμενόπλοια για την μεταφορά υγρών χημικών φορτίων. Αυτά τα πλοία έχουν την δυνατότητα να μεταφέρουν μεγάλο αριθμό τέτοιων χημικών προϊόντων διαφορετικών ειδών σε κάθε περίπτωση. Τα πετρελαιοφόρα αυτά αποτελούν ειδική

κατηγορία και τα πλοία αυτά ονομάζονται LPG (Liquefied Petroleum Gas) και LNG (Liquefied Natural Gas).

Crude Oil Tankers / Δεξαμενόπλοια Αργού Πετρελαίου

Τα δεξαμενόπλοια αργού πετρελαίου χρησιμοποιούνται για την μεταφορά του «βρώμικου φορτίου» - αργού πετρελαίου από εκεί όπου παράγεται μέχρι εκεί όπου επεξεργάζεται. Το μέγεθος των δεξαμενοπλοίων αργού πετρελαίου κυμαίνεται 10.000dwt και φτάνει μέχρι και τις 550.000 – 560.000 dwt. ('Oil tanker', 2023; *Different type and sizes of tanker vessels*, no date)

Ανάλογα με το μέγεθος τους τα δεξαμενόπλοια διακρίνονται στα εξής:

- ULCC (Ultra Large Crude Carrier) και η χωρητικότητά του κυμαίνεται από 320.000 – 560.000 dwt. Τα ULCC ή σούπερ τάνκερ χρησιμοποιούνται κυρίως για την μεταφορά αργού πετρελαίου από την Μέση Ανατολή προς την Ευρώπη, την Ασία και την βόρειο Αμερική.
- VLCC (Very Large Crude Carrier) και το μέγεθός του κυμαίνεται από 180.000 – 320.000 dwt
- Suezmax που είναι το μεγαλύτερο δεξαμενόπλοιο που έχει την δυνατότητα διέλευσης από την διώρυγα του Σουέζ και το μέγεθός τους κυμαίνεται από 120.000 – 200.000 dwt
- Aframax που το μέγεθός του κυμαίνεται από 80.000 – 120.000 dwt. Τα αρχικά **AFRA** σημαίνουν **Average Freight Rate Assessment**. Τα Aframax είναι ιδανικά για μικρές ή μεσαίες αποστάσεις και συνήθως λειτουργούν σε λιμάνια στα οποία δεν μπορούν να διέλθουν μεγαλύτερα πλοία.
- Panamax που είναι το μεγαλύτερο δεξαμενόπλοιο που έχει την δυνατότητα να περάσει από την Διώρυγα του Παναμά και η χωρητικότητά του κυμαίνεται από 55.000 – 70.000 dwt
- New Panamax είναι σχετικά καινούρια κατηγορία, η οποία δημιουργήθηκε λόγω της επέκτασης της διώρυγας του Παναμά. Πλέον, από τις διευρυμένες δεξαμενές θα είναι ικανά να περνάνε τα New Panamax, στα οποία το μήκος τους θα φτάνει τα 427 μ. σε μήκος, 55 μ. σε πλάτος και 18,30 σε βύθισμα.
- Q-Max είναι τα μεγαλύτερα πλοία μεταφοράς LNG τα οποία μπορούν να δέσουν σε τερματικούς σταθμούς υγροποιημένου φυσικού αερίου στο Κατάρ. Η μεταφορική ικανότητα του είναι 266,000 κυβικά μέτρα φυσικού αερίου.

Product Tankers / Δεξαμενόπλοια προϊόντων

Τα δεξαμενόπλοια προϊόντων χρησιμοποιούνται κυρίως για την μεταφορά προϊόντων διύλισης πετρελαίου, δηλαδή τα δεξαμενόπλοια αυτά μεταφέρουν προϊόντα πετρελαίου από τα διυλιστήρια στον πελάτη. Συγκριτικά με τα δεξαμενόπλοια αργού πετρελαίου, τα δεξαμενόπλοια προϊόντων είναι πολύ μικρότερα, συγκεκριμένα το deadweight αυτών των δεξαμενοπλοίων δεν ξεπερνά τους 150.000 τόνους. Αυτά τα δεξαμενόπλοια διαθέτουν αρκετές δεξαμενές για να έχουν την δυνατότητα να μεταφέρουν πολλά και διαφορετικά φορτία ταυτόχρονα. Είναι εξοπλισμένα με σύγχρονα και περίπλοκα συστήματα σωληνώσεων και ορισμένα από αυτά μπορούν να μεταφέρουν και χημικά προϊόντα.

Chemical Tankers / Δεξαμενόπλοια Χημικών

Τα δεξαμενόπλοια χημικών είναι σχεδιασμένα για την μεταφορά «επιβλαβών υγρών» όπως αναφέρεται στην MARPOL. Οι δεξαμενές φορτίου στις οποίες τοποθετούνται τα χημικά προϊόντα, κατασκευάζονται είτε από μαλακό είτε από ανοξείδωτο χάλυβα. Οι δεξαμενές που είναι κατασκευασμένες από μαλακό χάλυβα θα πρέπει να προστατεύονται με επίστρωση από κράμα ή από καουτσούκ. Ενώ τα δεξαμενόπλοια που οι δεξαμενές τους κατασκευάζονται από ανοξείδωτο χάλυβα είναι πολύ πιο ακριβά αλλά έχουν την δυνατότητα να χειρίζονται όλα τα φορτία. Το deadweight αυτών των δεξαμενοπλοίων υπολογίζεται ότι είναι λιγότερο από 50.000 dwt. (*Different type and sizes of tanker vessels*)

Ένα βασικό χαρακτηριστικό στην αγορά των δεξαμενοπλοίων είναι ότι δεν υπάρχουν πολλοί μεγάλοι ναυλωτές, αλλά λίγοι ωστόσο υπάρχουν πολλοί ιδιοκτήτες. Το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό είναι που έχει κάνει την αγορά ιδιαίτερα ασταθή και η απόδοση είναι αρκετά χαμηλότερη σε σχέση με τις άλλες ναυτιλιακές αγορές. Η πολύ κατακερματισμένη αγορά των δεξαμενοπλοίων θέτει σε κίνδυνο το συμφέρον των δυο ιδιοκτητών σε δύο μέρη. Το πρώτος μέρος είναι ότι οι ιδιοκτήτες έρχονται σε πολύ δύσκολη και άنيση θέση όταν συναλλάσσονται με μεγάλες πετρελαϊκές εταιρίες και το δεύτερο μέρος είναι ότι δεν είναι ελκυστικό για θεσμικούς επενδυτές που έρχονται

αντιμέτωποι με την περιφρόνηση των ναυτιλιακών μετοχών χαμηλής κεφαλαιοποίησης.

1.4.2. Παράγοντες που επηρεάζουν την ζήτηση και προσφορά δεξαμενοπλοίων

Η βιομηχανία των δεξαμενοπλοίων θα μπορούσε να χαρακτηριστεί κυκλική καθώς έχει απρόβλεπτα οικονομικά αποτελέσματα, οι ναύλοι μεταβάλλονται καθημερινά και οι τιμές των περιουσιακών στοιχείων καθορίζονται από τις δυνάμεις της αγοράς που επηρεάζουν αντίστοιχα την ζήτηση και την προσφορά της χωρητικότητας στα δεξαμενόπλοια. Κατά την πρώτη δεκαετία του 2000, οι εταιρίες δεξαμενοπλοίων έζησαν μια πολύ σημαντική περίοδο σχετικά με το κομμάτι των εσόδων τους μιας και τα πλοία μεταφοράς αργού πετρελαίου παρουσιάζουν πτώση στα ποσοστά των εσόδων τους. Άρα, οι διακυμάνσεις της προσφοράς και της ζήτησης για την χωρητικότητα των δεξαμενοπλοίων αλλά και για το πετρέλαιο και για τα παράγωγα του πετρελαίου έχουν ως αποτέλεσμα να επηρεάζεται η κερδοφορία, οι τιμές των ναύλων καθώς και η αξία των περιουσιακών στοιχείων όπως έχουμε ήδη αναφέρει. Έτσι, επειδή τα έσοδα μιας εταιρίας συνδέονται σημαντικά και σε μεγάλο βαθμό με τις τιμές των ναύλων, η βιωσιμότητα των εταιριών δεξαμενοπλοίων εξαρτάται από την ικανότητα αυτής να ναυλώσει εκ νέου τον στόλο της με την λήξη των τρεχουσών συμφωνιών χρονοναύλωσης ή ναύλωσης κατά ταξίδι.

Μερικοί ακόμα από τους σημαντικότερους παράγοντες που επηρεάζουν έμμεσα ή άμεσα με τις διακυμάνσεις της ζήτησης χωρητικότητας των δεξαμενοπλοίων εκτός των ήδη αναφερθέντων είναι οι παγκόσμιες και περιφερειακές οικονομικές και πολιτικές συνθήκες που διαδραματίζονται μέσα στο πέρασμα των χρόνων, όπως είναι η βιομηχανική καταστολή, οι διάφορες κυρώσεις που επιβάλλονταν και πολλά άλλα. Επίσης διάφοροι κανονισμοί σχετικά με τις απαιτήσεις της ασφάλειας και του περιβάλλοντος, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες που αλλάζουν σχεδόν καθημερινά, η ζήτηση αλλά και οι τιμές για εναλλακτικές πηγές ενέργειας. Τέλος, σε ότι αφορά τους παράγοντες που επηρεάζουν την ζήτηση για τα δεξαμενόπλοια είναι και η ανάπτυξη εναλλακτικών συστημάτων μεταφοράς πετρελαίου όπως είναι τα συστήματα αγωγών πετρελαίου και οι διάφορες αλλαγές που γίνονταν στα πρότυπα μεταφοράς.

Από την άλλη, οι παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά χωρητικότητας των δεξαμενοπλοίων θα μπορούσαν να είναι οι προσδοκίες για τις δυνατότητες που θα μπορούσε να είχε η αγορά στο μέλλον, οι τιμές των νεότευκτων αλλά και των

μεταχειρισμένων δεξαμενοπλοίων. Επίσης, άλλοι παράγοντες είναι τα ποσοστά διάλυσης των πλοίων, η μετατροπή των δεξαμενοπλοίων και για άλλες χρήσεις, η αλλαγή του τύπου του πλοίου κατά την διάρκεια της σύμβασης νεότευκτου έργου, οι ναύλοι των δεξαμενοπλοίων, η συμφόρηση που υπάρχει κατά καιρούς στα λιμάνια και στα κανάλια, ακόμη οι διάφοροι φυσικοί περιορισμοί που προκύπτουν στις γεωγραφικές περιοχές όπου έπρεπε να περάσουν τα δεξαμενόπλοια και τέλος, η επιβολή αυστηρότερων κανονισμών. Το θέμα της υπερπροσφοράς της χωρητικότητας των δεξαμενοπλοίων πάντα αποτελούσε πολύ σημαντικό πρόβλημα και θεωρούνταν από τους κύριους λόγους όπου η αγορά των ναύλων βρίσκεται σε ύφεση. Έτσι, θα πρέπει πρώτα να ληφθεί υπόψη πρώτα ο αριθμός των πλοίων που έχουν διαλυθεί και σε σύγκριση με τον αριθμό των παραγγελιών για νεότευκτα δεξαμενόπλοια γιατί η υπερπροσφορά χωρητικότητας δεξαμενοπλοίων θα προκαλέσει σημαντικά προβλήματα. (Δεξαμενόπλοια και ο γρίφος ζήτησης και προσφοράς | Ναυτικά Χρονικά, no date)

1.4.3. World Scale

Η Worldscale, ή "Παγκόσμια ονομαστική κλίμακα φορτίου δεξαμενόπλοια", είναι ένα σημείο αναφοράς που προορίζεται να βοηθήσει τα μέρη που εμπορεύονται το φορτίο των πετρελαιοφόρων να διεξάγουν τις δραστηριότητές τους. Οι τιμές για τα ταξίδια υπολογίζονται σύμφωνα με έναν τυποποιημένο υπολογισμό και αναθεωρούνται σύμφωνα με μια καθιερωμένη διαδικασία. Κατά τη χρήση των ναύλων της παγκόσμιας κλίμακας, υπάρχουν σταθερές και μεταβλητές διαφορές που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη. Η Worldscale παράγεται από την Worldscale Association (NYC) Inc. για την Αμερική και από την Worldscale Association (London) Ltd. για τον υπόλοιπο κόσμο. Ο ναύλος για ένα δεδομένο πλοίο και ταξίδι εκφράζεται ως ποσοστό του δημοσιευμένου ναύλου και έχει ως στόχο να αντανάκλα τη ζήτηση στην αγορά ναύλων κατά τη στιγμή του καθορισμού. Οι υπολογισμοί των ναύλων γίνονται σε δολάρια ΗΠΑ και είναι ανά τόνο για πλήρες φορτίο, για το πρότυπο πλοίο, με βάση το ταξίδι γύρω από το λιμάνι (ή τα λιμάνια) φόρτωσης προς το λιμάνι (ή τα λιμάνια) εκφόρτωσης με επιστροφή στα πρώτα λιμάνια φόρτωσης με τη χρήση τυποποιημένων συντελεστών: (Worldwide Tanker Nominal Freight Scale - 'Worldscale', no date)

- Ένα στανταρ πλοίο
- Ο χρόνος στο λιμάνι
- Το σταθερό στοιχείο μίσθωσης

- Οι τιμές καυσίμων
- Το κόστος στον λιμένα
- Ο χρόνος διέλευσης από τη διώρυγα

Το worldscale υπολογίζεται εκ νέου κάθε χρόνο και οι αναθεωρημένες τιμές ισχύουν από την 1η Ιανουαρίου κάθε έτους. Αντανακλούν τις αλλαγές στις τιμές των καυσίμων, τα λιμενικά κόστη και τις απαιτήσεις της αγοράς για τύπους πλοίων και τύπους φορτίων κ.λπ. Το Worldscale, είναι ένα σημείο αναφοράς που προορίζεται να βοηθήσει τα μέρη που εμπορεύονται το φορτίο των πετρελαιοφόρων να διεξάγουν τις δραστηριότητές τους.

Η κλίμακα προέρχεται από τη συγχώνευση, η οποία πραγματοποιήθηκε το 1969, ενός λεπτομερούς πίνακα, που δημιουργήθηκε από το London Tanker Brokers' Panel, (το οποίο ιδρύθηκε το Νοέμβριο του 1952, με την επιδίωξη της BP και της Shell, ως μέσο συνολικό κόστος μεταφοράς πετρελαίου από ένα λιμάνι σε ένα άλλο με πλοίο) με το American Tanker Rate Schedule. Μέχρι το 2002, ο πίνακας περιλάμβανε το μέσο κόστος 320.000 ταξιδιών και εναλλακτικών λύσεων από ένα φορτίο και ένα λιμάνι εκφόρτωσης έως πέντε φορτία και δέκα λιμάνια εκφόρτωσης.

Οι οργανώσεις ελέγχονται από μια διαχειριστική επιτροπή ανώτερων μεσιτών, από κορυφαίες εταιρείες μεσιτείας δεξαμενόπλοιων, στο Λονδίνο και τη Νέα Υόρκη αντίστοιχα. Το Worldscale διατίθεται με συνδρομή σε ετήσια βάση. Η συνδρομή δίνει στον συνδρομητή το δικαίωμα να λαμβάνει τον πίνακα, να ενημερώνεται για όλες τις τροποποιήσεις και να ζητά ναύλους για κάθε ταξίδι που δεν αναφέρεται στον πίνακα. Κατά τη διαπραγμάτευση του ναύλου, ο πίνακας αναφέρεται ως WS100 ή 100% του Worldscale. Η πραγματική τιμή που διαπραγματεύεται μεταξύ του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή μπορεί να κυμαίνεται από 1% έως 1000% και αναφέρεται αντίστοιχα ως WS1 έως WS1000, ανάλογα με το πόσα κέρδη (ή κατά περιόδους ζημιές) είναι διατεθειμένος να αναλάβει ο πρώτος για το συγκεκριμένο ταξίδι και πόσα είναι διατεθειμένος να πληρώσει ο δεύτερος.

Το σύστημα αυτό προέρχεται από τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο. Πριν από τον πόλεμο, οι ναύλοι για τις ναυλώσεις ταξιδιών δεξαμενόπλοιων εκφράζονταν σε δολάρια ή σελίνια και πένες. Αυτό σήμαινε ότι όταν ένας ναυλωτής απαιτούσε πολλαπλές επιλογές φόρτωσης ή εκφόρτωσης, ήταν απαραίτητο να διαπραγματευτεί πολλές τιμές ναύλων. Κατά τη διάρκεια του πολέμου, οι βρετανικές και στη συνέχεια

οι αμερικανικές κυβερνήσεις έκαναν επιτάξεις στη ναυτιλία, και οι πλοιοκτήτες έλαβαν αποζημίωση με βάση ένα ημερήσιο ποσοστό μίσθωσης.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, ωστόσο, οι μεγάλες πετρελαϊκές εταιρείες μπόρεσαν να ναυλώσουν επιταγμένα δεξαμενόπλοια από την κυβέρνηση για ιδιωτική χρήση. Στις περιπτώσεις αυτές, οι πετρελαϊκές εταιρείες κατέβαλαν ναύλους στην οικεία κυβέρνηση. Το ποσοστό του ναύλου, το οποίο εξαρτιόταν από το εκτελούμενο ταξίδι, καθοριζόταν σύμφωνα με μια κλίμακα ή έναν πίνακα ναύλων που καθοριζόταν από την εν λόγω κυβέρνηση. Οι ναύλοι αυτοί υπολογίζονταν έτσι ώστε, αφού ληφθούν υπόψη τα λιμενικά έξοδα, τα έξοδα καυσίμων και τα έξοδα διώρυγας, τα καθαρά ημερήσια έσοδα να είναι τα ίδια για όλα τα ταξίδια. Αυτό σηματοδότησε τη γέννηση της αρχής των τιμολογίων για τα δεξαμενόπλοια, η οποία ορίζει ότι οι πλοιοκτήτες πρέπει να λαμβάνουν τα ίδια καθαρά ημερήσια έσοδα ανεξάρτητα από το ταξίδι που εκτελούν.

Ο κυβερνητικός έλεγχος της ναυτιλίας συνεχίστηκε μέχρι το 1948. Μέχρι τότε το εμπόριο δεξαμενόπλοιων είχε αρχίσει να αναγνωρίζει τα πλεονεκτήματα των προγραμμάτων ναύλων στην ελεύθερη αγορά και έτσι εξελίχθηκε περαιτέρω αυτό το σύστημα διαπραγμάτευσης μέσω του "MOT" (το βρετανικό Υπουργείο Μεταφορών έδωσε τιμές με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 1946 και το πρόγραμμα αυτό έγινε γνωστό απλά ως "MOT"). Ένα αντίστοιχο αμερικανικό σύστημα εξελίχθηκε επίσης με την ονομασία "USMC" (οι τελευταίοι ναύλοι που εκδόθηκαν από την Επιτροπή Ναυτιλίας των Ηνωμένων Πολιτειών, οι οποίοι τέθηκαν σε ισχύ από την 1η Φεβρουαρίου 1946). Οι τιμές αυτές ήταν συν ή πλην ενός ποσοστού, όπως υπαγόρευε η θέση της προσφοράς και της ζήτησης στην αγορά.

Μεταξύ του 1952 και του 1962 εκδόθηκαν διάφοροι πίνακες ως υπηρεσία για το εμπόριο δεξαμενόπλοιων από μη κυβερνητικούς οργανισμούς (κλίμακες αριθ. 1, 2 και 3 και στη συνέχεια Intascale στο Λονδίνο, ATRS στη Νέα Υόρκη). Το 1969 ξεκίνησε η κοινή παραγωγή της κλίμακας Λονδίνου/Νέας Υόρκης (για να αντικαταστήσει τόσο την Intascale όσο και την ATRS), και ονομάστηκε "Worldwide Tanker Nominal Freight Scale", η οποία στην καθομιλουμένη αναφέρεται απλώς ως "Worldscale".

Η λέξη "ονομαστική" υπογραμμίζει ότι, κατά την περίοδο του κυβερνητικού ελέγχου, οι τιμές του πίνακα προορίζονταν να χρησιμοποιηθούν ως πραγματικές τιμές. Αργότερα, οι ελεύθερα διαπραγματεύσιμες ποσοστιαίες προσαρμογές στις τιμές της κλίμακας καθόριζαν την πραγματική τιμή που χρησιμοποιούνταν για την πληρωμή των

ναύλων. Έγινε συνήθεια να εκφράζονται τα επίπεδα των ναύλων της αγοράς σε ένα άμεσο ποσοστό των τιμών κλίμακας (αντί για ένα ποσοστό συν ή πλην).

Worldscale 100 σημαίνει 100 μονάδες του 100 τοις εκατό της δημοσιευμένης τιμής ή, με άλλα λόγια, την ίδια τη δημοσιευμένη τιμή, που μερικές φορές αναφέρεται ως "Worldscale flat", ενώ Worldscale 250 σημαίνει 250 μονάδες ή 250 τοις εκατό της δημοσιευμένης τιμής. Ομοίως, Worldscale 30 σημαίνει 30 μονάδες ή το 30 τοις εκατό της δημοσιευμένης τιμής.

Η έννοια του Worldscale εισήχθη με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 1989. Το "νέα" εγκαταλείφθηκε και τώρα είναι γενικά κατανοητό ότι ο όρος "Worldscale" αναφέρεται στη νέα κλίμακα, ενώ η προηγούμενη κλίμακα ονομάζεται "Old Worldscale". Μόνο όταν εξετάστηκε το ενδεχόμενο αντικατάστασης της Old Worldscale έγινε συστηματική προσπάθεια να καθοριστεί το μέγεθος των τυποποιημένων πλοίων και το σχετικό στοιχείο ημερήσιας μίσθωσης που θα παρείχε την καλύτερη δυνατή βάση για μια κλίμακα. Από τα αποτελέσματα των εν λόγω ασκήσεων προέκυψε το συμπέρασμα ότι ένα τυποποιημένο πλοίο με μεταφορική ικανότητα 75.000 τόνων (μέγεθος Panamax) και ημερήσια μίσθωση 12.000 δολαρίων θα μπορούσε να αποτελέσει τη βάση για μια κλίμακα που θα χρησιμοποιούνταν κατά τη δεκαετία του 1990. (*Worldwide Tanker Nominal Freight Scale - 'Worldscale'*)

1.5 Είδη Ναυλώσεων

1.5.1. Ορισμός Ναύλωσης

Ως ναύλωση ορίζουμε την διμερή σύμβαση, δηλαδή την συμφωνία μεταξύ δύο μερών κατά την οποία ο ένας εκ των δύο συμβαλλομένων ο οποίος είναι ο εκναυλωτής, μπορεί να είναι στις θαλάσσιες μεταφορές είτε ο πλοιοκτήτης είτε εφοπλιστής είτε αντιπρόσωπος αυτών και καθίσταται υπεύθυνος να διαθέσει στον άλλο συμβαλλόμενο ο οποίος ονομάζεται ναυλωτής ή φορτωτής, ένα ολόκληρο πλοίο ή μέρος αυτού του πλοίου με σκοπό την πραγματοποίηση θαλάσσιας μεταφοράς αλλά μπορεί να αναλάβει και την υποχρέωση να μεταφέρει για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο προϊόντα ή επιβάτες. Για την υποχρέωση αυτή θα εισπράξει χρηματική αμοιβή η οποία ονομάζεται ναύλος. ('Ναύλωση πλοίου', 2022)

1.5.2.Ναυλοσύμφωνο

Η συμφωνία αυτή εκδηλώνεται με τη σύμβαση ναύλωσης ή αλλιώς γνωστή και ως ναυλοσύμφωνο για να μπορέσει να είναι νόμιμη θα πρέπει να διαθέτει όλα τα χαρακτηριστικά της δικαιοπραξίας τόσο του τόπου φόρτωσης όσο και του τόπου εκφόρτωσης/παράδοσης. Στο ναυλοσύμφωνο που επισυνάπτεται μεταξύ των πλοιοκτητών και των ναυλωτών περιέχονται κάποιοι συγκεκριμένοι και συμφωνημένοι όροι (clauses). Κάποιοι από αυτούς τους όρους είναι η ημερομηνία και ο τόπος όπου υπογράφεται το ναυλοσύμφωνο, τα πλήρη στοιχεία των πλοιοκτητών και ναυλωτών, λεπτομέρειες σχετικά με το πλοίο όπως είναι το όνομά του, το μέγεθός του και η χωρητικότητα αυτού καθώς επίσης και η πιθανή ημερομηνία άφιξης του πλοίου στο πρώτο λιμάνι το οποίο είναι το λιμάνι φόρτωσης, ποιο θα είναι το μεταφερόμενο φορτίο και ποια η ποσότητα αυτού που έχει υποχρέωση ο ναυλωτής να φορτώσει στο πλοίο αλλά και το λιμάνι που θα εκφορτωθεί το φορτίο. Επίσης, στο ναυλοσύμφωνο αναγράφεται και το χρονικό περιθώριο που δίνεται στον ναυλωτή προκειμένου να ολοκληρώσει την φόρτωση και εκφόρτωση αλλά και το χρηματικό ύψος του demurrage (επισταλίες) και του dispatch (επίσπευση). Από την σύμβαση ναύλωσης δεν θα μπορούσε να λείπει ο όρος που αναφέρεται στο ύψος και στον τρόπο με τον οποίο θα γίνεται η καταβολή του ναύλου αλλά και τυχόν πρόστιμα για μη ικανοποιητική απόδοση. Άλλοι όροι που πρέπει να αναγράφονται είναι αυτοί που αναφέρονται στην διαιτησία (arbitration clause), στη γενική αβαρία, στην προμήθεια των μεσιτών (brokerage clause) αλλά και σε διάφορες περιπτώσεις όπως είναι οι απεργίες, η πειρατεία, ο πόλεμος κ.α.(*ΕΙΛΗ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ / ΤΑ ΝΑΥΛΩΣΥΜΦΩΝΑ - Τίθημι Χρίστος Καραμπάγιας, no date*)

1.5.3.Είδη Ναυλώσεων

1.5.3.1. Χρονοναύλωση (Time Charter)

Χρονοναύλωση ενός πλοίου ονομάζεται το είδος της ναύλωσης κατά το οποίο ο πλοιοκτήτης εκμισθώνει το πλοίο σε κάποιον ναυλωτή και για μια ορισμένη χρονική περίοδο όπου και εισπράττει χρηματική αμοιβή, η οποία ονομάζεται μίσθωμα. Στην χρονοναύλωση ο ναυλωτής έχει υποχρέωση να αναλάβει την εμπορική απασχόληση του πλοίου συνεπώς επιβαρύνεται με τα μεταβλητά κόστη του πλοίου τα οποία είναι τα κόστη των λιμένων όπως οι χρεώσεις των λιμένων, τα κόστη εκφόρτωσης, ο καθαρισμός αμπαριών και οι απαιτήσεις φορτίων αλλά και με τα κόστη των καυσίμων

και με το μίσθωμα του πλοίου. Από την άλλη τα κεφαλαιακά κόστη, δηλαδή κεφάλαιο και κόστος μεσιτείας αλλά και τα λειτουργικά κόστη παραμένουν υπό την ευθύνη του πλοιοκτήτη.

Υπάρχουν 3 ειδών χρονοναυλώσεις και χωρίζονται ανάλογα με τον τρόπο που απασχολείται ένα πλοίο, τον σκοπό καθώς επίσης και τον τόπο και χρόνο παράδοσης του.

Συγκεκριμένα:

- Χρονοναύλωση Ταξιδιού

Στην χρονοναύλωση ταξιδιού το πλοίο θα πρέπει να εκτελέσει ένα συγκεκριμένο ταξίδι. Επίσης ο πλοιοκτήτης εισπράττει χρηματική αμοιβή ανά ημέρα για τον χρόνο που απασχολείται το πλοίο και όχι μίσθωμα βασισμένο στο φορτίο.

- Περιοδική Χρονοναύλωση

Στην περιοδική χρονοναύλωση το πλοίο ναυλώνεται για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, το οποίο μπορεί να διαρκέσει από κάποιες μέρες μέχρι και κάποια χρόνια και στα όρια μιας συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής. Η επαναπαράδοση του πλοίου γίνεται σε συμφωνημένη περιοχή.

- Χρονοναύλωση Κυκλικού Ταξιδιού

Στην ναύλωση κυκλικού ταξιδιού ισχύει ότι ο ναυλωτής ναυλώνει το πλοίο για την πραγματοποίηση ενός κυκλικού ταξιδιού άρα αναλαμβάνει και την υποχρέωση να επαναπαράδωσει το πλοίο στο ίδιο λιμάνι στην περιοχή από όπου και το παρέλαβε.

1.5.3.2. Ναύλωση ανά Ταξίδι (Voyage Charter)

Η ναύλωση ανά ταξίδι αφορά στη μεταφορά συγκεκριμένου φορτίου από ένα λιμάνι σε ένα άλλο για σταθερή τιμή ανά τόνο. Συγκεκριμένα, σε αυτό το είδος ναύλωσης ο πλοιοκτήτης υποχρεούται προς τον ναυλωτή να μεταφέρει συγκεκριμένη ποσότητα φορτίου από ένα συμφωνημένο λιμάνι προς ένα άλλο συμφωνημένο λιμάνι όπου και θα πραγματοποιηθεί η εκφόρτωση του φορτίου με αντίτιμο καθορισμένο ποσό, το οποίο και διαμορφώνεται σύμφωνα με τις επικρατούσες συνθήκες στην ναυλαγορά.

Στη ναύλωση ανά ταξίδι ο πλοιοκτήτης αναλαμβάνει όλα τα λειτουργικά έξοδα στα οποία συμπεριλαμβάνονται οι μισθοί του προσωπικού, οι προμήθειες αυτού, η

συντήρηση του πλοίου καθώς και οι επισκευές αυτού. Ακόμα τα τρόφιμα, τα λιπαντικά έλαια, το νερό, η ασφάλεια και όλα τα διοικητικά έξοδα. Επίσης ο πλοιοκτήτης αναλαμβάνει να καλύψει τα έξοδα κεφαλαίου, τα έξοδα ταξιδιού όπως είναι τα καύσιμα, τα λιμενικά έξοδα και τέλος τα έξοδα χειρισμού του φορτίου όπως τα έξοδα φόρτωσης και εκφόρτωσης, στοιβασίας του φορτίου αλλά και η μίσθωση γερανών και γενικά εξοπλισμού χειρισμού του φορτίου.

Από την άλλη ο ναυλωτής στην ναύλωση ανά ταξίδι θα πρέπει να καταβάλλει στον μεταφορέα τον ναύλο με σκοπό την ασφαλή μεταφορά και παράδοση του φορτίου στην συμφωνημένη και εμπορεύσιμη κατάσταση και στο συμφωνημένο λιμάνι προορισμού. Σχετικά με τα έξοδα φόρτωσης και εκφόρτωσης του φορτίου αυτά μοιράζονται μεταξύ των πλοιοκτητών και ναυλωτών ανάλογα με τους όρους του ναυλοσυμφώνου.

1.5.3.3. Ναύλωση Γυμνού Πλοίου (Bareboat Charter)

Στην ναύλωση γυμνού πλοίου ο πλοιοκτήτης παραχωρεί το πλοίο γυμνό δηλαδή χωρίς πλήρωμα, χωρίς εφόδια και υλικά στον ναυλωτή για μεγάλο χρονικό διάστημα. Έτσι, από την στιγμή που αναλάβει ο ναυλωτής το πλοίο ουσιαστικά αναλαμβάνει και τον ρόλο του ιδιοκτήτη του πλοίου για όσο χρονικό διάστημα διαρκέσει η ναύλωση αυτού. Άρα η ναύλωση γυμνού πλοίου είναι μία εκμίσθωση πλοίου μιας και ο ναυλωτής τώρα έχει την κατοχή του πλοίου, την διαχείριση, την λειτουργία, τον έλεγχο, την ασφάλιση, την επάνδρωση και την ναυσιπλοΐα αυτού.

Στην ναύλωση γυμνού πλοίου ο πλοιοκτήτης έχει υποχρέωση να καταβάλλει μόνο τα κεφαλαιακά κόστη. Ο ναυλωτής που διαχειρίζεται το σκάφος είναι και αυτός που καλύπτει όλα τα κόστη που σχετίζονται με τη λειτουργία του καθώς και τα ταξίδια που πραγματοποιεί.

1.5.3.4. Ναύλωση Συνεχών Ταξιδιών (Consecutive Voyages Charter)

Στη ναύλωση συνεχών ταξιδιών εκτελούνται ως συνήθως συνεχή ταξίδια ανάμεσα σε προκαθορισμένα λιμάνια μέσα σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Ως ναυλοσύμφωνο μπορεί να χρησιμοποιηθεί ένα ειδικό ναυλοσύμφωνο το οποίο είτε θα είναι το κύριο ναυλοσύμφωνο είτε θα επισυνάπτεται σε ένα ναυλοσύμφωνο ταξιδιού με κάποιους επιπρόσθετους όρους.

Στο συγκεκριμένο είδος ναύλωσης ο ναυλωτής έχει να επιλέξει μεταξύ των σταθερών δρομολογίων ανάμεσα σε συγκεκριμένα λιμάνια και σε οποιοδήποτε

ταξίδι μέσα σε συμφωνημένα εμπορικά και χρονικά πλαίσια. Άρα θα ισχύουν και οι υποχρεώσεις που ισχύουν και στην ναύλωση κατά ταξίδι.

Στην ναύλωση συνεχών ταξιδιών η διάρκεια του ταξιδιού καθορίζεται με αναφορά σε έναν συγκεκριμένο αριθμό ταξιδιών είτε σε μια χρονική περίοδο.

1.5.3.5. Ναύλωση Εργολαβικής Μεταφοράς (Contract of Affreightment)

Το συμβόλαιο εργολαβικής μεταφοράς είναι ένας νεότερος τύπος μεταφοράς εμπορευμάτων δια θαλάσσης ο οποίος εφαρμόζεται σε ομογενή φορτία που πρόκειται να μεταφερθούν σε μεγάλες ποσότητες αλλά και σε μεγάλες χρονικές περιόδους μεταξύ καθορισμένων λιμανιών και σε συγκεκριμένα ταξίδια.

Σε αυτό το ναυλοσύμφωνο ο πλοιοκτήτης δίνει υπόσχεση να ικανοποιήσει τις ανάγκες του ναυλωτή σε όγκο μεταφερόμενων αγαθών μέσα σε μια χρονική περίοδο. Σε αυτή την περίοδο γίνεται συμφωνία για δύο ή περισσότερες φορτώσεις και ταξίδια, χωρίς όμως να προσδιορίζεται ένα συγκεκριμένο πλοίο με το οποίο θα πραγματοποιηθεί η ναύλωση, οποίος ναύλος υπολογίζεται συνήθως βάσει της μεταφερόμενης ποσότητας φορτίου και μπορεί να καταβάλλεται είτε προκαταβολικά είτε εκ των υστέρων ανάλογα με την συμφωνία που έχει ήδη γίνει.

Η ναύλωση εργολαβικής μεταφοράς βασίζεται σε τέσσερις κύριους παράγοντες:

- Περίοδος ναύλωσης
- Αριθμός ταξιδιών
- Τύπος των πλοίων
- Συνολική ποσότητα μεταφερόμενου φορτίου

Σε αυτό το είδος ναύλωσης ο παράγοντας χρόνος και ο κίνδυνος πιθανής καθυστέρησης στην πραγματοποίηση των ταξιδιών επιβαρύνουν τον πλοιοκτήτη αλλά και η εμπορική διαχείριση των πλοίων παραμένει στον έλεγχό του. (Stopford Martin, 2018; Δεσποίνα, no date; *ΕΙΔΗ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ / ΤΑ ΝΑΥΛΩΣΥΜΦΩΝΑ - Τίθημι Χρίστος Καραμπάγιας*, no date; *Μεσίτης Ναυτιλιακών Συμβάσεων*)

1.6. Η Ελληνική πλοιοκτησία στην παγκόσμια ναυτιλία

δεξαμενοπλοίων

Η Ελλάδα παραμένει η κορυφαία ναυτιλιακή χώρα στον κόσμο καθώς οι Έλληνες πλοιοκτήτες κατέχουν 5.514 πλοία ανά χωρητικότητα (dwt) και ελέγχουν επί του

παρόντος περίπου το 21% του παγκόσμιου στόλου. Σε σύγκριση με το 2014, η συνολική χωρητικότητα του ελληνόκτητου στόλου αυξήθηκε κατά 45,8%, ενώ ακόμη και κατά τη διάρκεια της πανδημίας COVID-19, δηλαδή από το 2019, η χωρητικότητα αυξήθηκε κατά 7,4%.

Ο Έλληνας πλοιοκτήτης ελέγχει:

- 31,78% του παγκόσμιου στόλου δεξαμενόπλοιων
- 25,01% του παγκόσμιου στόλου ξηρού χύδην φορτίου
- 22,35% του παγκόσμιου στόλου υγροποιημένου φυσικού αερίου (LNG).
- 15,60% του παγκόσμιου στόλου ναυτιλίας χημικών και πετρελαιοειδών
- 13,85% του παγκόσμιου στόλου υγροποιημένου πετρελαίου (LPG)
- 9,33% του παγκόσμιου στόλου εμπορευματοκιβωτίων

Κάτι που λειτουργεί παγκοσμίως.

Ο ελληνόκτητος εμπορικός στόλος μεταφέρει εμπορεύματα μεταξύ τρίτων χωρών με περισσότερο από το 98% της χωρητικότητάς του, καθιστώντας τον τον μεγαλύτερο διασυνοριακό μεταφορέα στον κόσμο. Η ελληνική ναυτιλία δραστηριοποιείται κυρίως στη ναυτιλία χύδην/τραμπ, η οποία χαρακτηρίζεται από τέλειο ανταγωνισμό: ένας μεγάλος αριθμός ιδιωτικών εταιρειών, κυρίως μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ), λειτουργούν σε ένα εξαιρετικά ανταγωνιστικό περιβάλλον παγκοσμίως, με ευέλικτο και αποτελεσματικό διαχείριση δεδομένων και δωρεάν πρόσβαση σε πληθώρα πληροφοριών και χαμηλό κόστος εισόδου και εξόδου στην αγορά. Οι πλοιοκτήτες/διαχειριστές μεταφοράς χύδην φορτίου/παγιδευμένου φορτίου παραδίδουν προσωρινά το φορτίο, το οποίο δεν μπορεί να επηρεάσει την αγοραία τιμή του ναύλου. Τα περισσότερα πλοία στη βιομηχανία χύδην φορτίου/τραμπ λειτουργούν με συμβάσεις χρονοναύλωσης. Ο χρονοναυλωτής αναλαμβάνει την εμπορική λειτουργία του πλοίου και αποφασίζει το είδος και την ποσότητα του φορτίου που θα μεταφερθεί, καθώς και τη διαδρομή και την ταχύτητα του πλοίου.

Η ελληνική ναυτιλία είναι η ραχοκοκαλιά της ευρωπαϊκής ναυτιλίας. Η Ελλάδα κατέχει το 59% του στόλου που ελέγχεται από κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ), εκ των οποίων πάνω από το 75% δραστηριοποιείται στη βιομηχανία χύδην φορτίου/τραμπ. Το ένα τρίτο του ελληνόκτητου στόλου φέρει σημαία από κράτος

μέλος της ΕΕ...αποτελούμενο από σύγχρονα, φιλικά προς το περιβάλλον και ασφαλή πλοία. Οι Έλληνες πλοιοκτήτες συνεχίζουν να επενδύουν σε νέα ενεργειακά αποδοτικά πλοία και φιλικό προς το περιβάλλον εξοπλισμό. Ο μέσος όρος ηλικίας του ελληνικού στόλου (9,99 έτη) είναι χαμηλότερος από τον παγκόσμιο μέσο όρο (10,28 έτη). Οι παραγγελίες ναυπηγικής από Έλληνες πλοιοκτήτες ανήλθαν σε 173 (από 104 πέρυσι), που ισοδυναμούν με 17,3 εκατομμύρια dwt.

Περισσότερο από το ένα τρίτο των δεξαμενόπλοιων και σχεδόν το ένα έκτο των πλοίων μεταφοράς υγροποιημένου φυσικού αερίου που βρίσκονται επί του παρόντος υπό κατασκευή παγκοσμίως, θα παραδοθούν στους Έλληνες ιδιοκτήτες. Επιπλέον, περισσότερο από το ένα τέταρτο (27,6%) της δικής του χωρητικότητας της Ελλάδας (σε dwt) εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του παγκόσμιου προτύπου για τον Δείκτη Σχεδιασμού Ενεργειακής Απόδοσης (EEDI) για Πλοία, ένα τεχνικό μέτρο του Διεθνούς Ναυτιλιακού Οργανισμού των Ηνωμένων Εθνών. IMO), Εξασφάλιση βελτιωμένης ενεργειακής απόδοσης των πλοίων. Οι Έλληνες πλοιοκτήτες επενδύουν σταθερά σε μεγαλύτερα πλοία, τα οποία είναι επίσης πιο αποδοτικά και φιλικά προς το περιβάλλον λόγω οικονομιών κλίμακας. Από το 2014, η αύξηση της χωρητικότητας του στόλου της Ελλάδας ήταν πολύ μεγαλύτερη από την αύξηση του αριθμού των πλοίων. Η μέση χωρητικότητα των πλοίων που κατείχε η Ελλάδα ήταν 71.308 dwt το 2014, σε σύγκριση με εκτιμώμενες 86.247 dwt σήμερα, σχεδόν διπλάσιο από τον παγκόσμιο στόλο (45.020 dwt). Αξίζει να σημειωθεί ότι η θαλάσσια μεταφορά είναι η πιο αποτελεσματική μέθοδος μεταφοράς εμπορευμάτων. Αυτό επιβεβαιώνεται επίσης από το γεγονός ότι οι εκπομπές CO₂ από τη ναυτιλία έχουν διπλασιαστεί μόνο τα τελευταία 50 χρόνια, παρόλο που το παγκόσμιο θαλάσσιο εμπόριο έχει τετραπλασιαστεί. Οι εκπομπές CO₂ της ναυτιλίας παραμένουν σχετικά χαμηλές σε σύγκριση με άλλες βιομηχανίες – 2,5% του παγκόσμιου συνόλου. Η κατάσταση είναι παρόμοια όχι μόνο ως προς τις εκπομπές CO₂, αλλά και ως προς τις συνολικές εκπομπές αερίων θερμοκηπίου (αέρια θερμοκηπίου - GHG). Τα στοιχεία δείχνουν ότι οι εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου από τις διεθνείς θαλάσσιες μεταφορές στην ΕΕ ως ποσοστό των συνολικών εκπομπών του τομέα των μεταφορών παρέμειναν σχεδόν στο ίδιο επίπεδο τα τελευταία 30 χρόνια. Στην 8η θέση ως προς την χωρητικότητα (dwt), η Ελλάδα είναι ένα από τα σημαντικότερα νηολόγια στον κόσμο και ένα από τα κορυφαία παραδοσιακά ναυτιλιακά έθνη. *(Ενωσις Ελλήνων Εφοπλιστών :: Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΑΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ*

1.7. Σύνοψη Κεφαλαίου

Σε αυτό το κεφάλαιο έγινε αναφορά στις συνθήκες που επικρατούν στην ναυτιλιακή αγορά. Η ναυτιλία χωρίζεται σε τέσσερις αγορές, αυτήν των ναύλων όπου αναλύονται και τα είδη των ναύλων, η αγορά των νέων ναυπηγήσεων και τι επικρατεί σε αυτή, πότε δηλαδή είναι οι συνθήκες κατάλληλες για την απόκτηση νεότευκτων πλοίων, αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων και τέλος η αγορά των διαλύσεων και ποιοι ήταν οι παράγοντες που οδήγησαν τελικά τους πλοιοκτήτες στην απόφαση να διαλύσουν τα πλοία τους. Στη συνέχεια, περιγράψαμε τα βασικά χαρακτηριστικά της ναυτιλιακής αγοράς και τους ναυτιλιακούς κύκλους από τους οποίους αποτελείται. Υπάρχουν τέσσερα στάδια από τα οποία περνάει η ναυτιλιακή αγορά και αυτά είναι το στάδιο της ανάκαμψης όπου υπάρχει άνθιση στην παγκόσμια οικονομία, ρευστότητα και αύξηση της ζήτησης και της προσφοράς. Το επόμενο στάδιο που ακολουθεί είναι το στάδιο της κορύφωσης όπου εκεί παραδίδονται τα πλοία που παραγγέλθηκαν στο προηγούμενο στάδιο και πλέον η προσφορά είναι μεγαλύτερη από τη ζήτηση και έτσι οδηγούμαστε στο στάδιο της κατάρρευσης. Αυτό το στάδιο χαρακτηρίζεται από υποχώρηση, από πολύ χαμηλά ποσοστά ανάπτυξης και έλλειψη επενδύσεων κεφαλαίων ενώ το τελευταίο στάδιο είναι αυτό της ύφεσης όπου επικρατούν κυρίως τα χαμηλά επίπεδα ναύλων και οι πλοιοκτήτες εξαιτίας των χαμηλών τιμών των παλαιών πλοίων οδηγούνται στην λύση της διάλυσης. Ακόμη, αναλύσαμε τα είδη των δεξαμενοπλοίων και τα χωρίσαμε ανάλογα με τα φορτία τους που είναι το αργό πετρέλαιο, το μαζούτ, κάποια πετρελαιοειδή εσωτερικής καύσης και τα καθαρά φορτία όπως είναι η βενζίνη και η κηροζίνη. Τόσο οι τέσσερις αγορές όσο και τα τέσσερα στάδια της ναυτιλιακής αγοράς επηρεάζονται από τους παράγοντες της ζήτησης και της προσφοράς και αυτοί είναι οι παγκόσμιες και περιφερειακές οικονομικές και πολιτικές συνθήκες που διαδραματίζονται μέσα στο πέρασμα των χρόνων, οι προσδοκίες αλλά και οι τιμές των νεότευκτων και των μεταχειρισμένων δεξαμενοπλοίων. Από όλα όσα συμβαίνουν στην ναυτιλιακή αγορά δεν θα μπορούσαν να λείπουν η έννοια της ναύλωσης και τα είδη αυτής μιας και είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που επηρεάζει την κάθε κίνηση που θα κάνουν οι πλοιοκτήτες, Μερικά από τα είδη που αναλύσαμε είναι αυτά της χρονοναύλωσης, η ναύλωση κατά ταξίδι, η ναύλωση γυμνού πλοίου, η ναύλωση εργολαβικής μεταφοράς και πολλές ακόμη

υποκατηγορίες. Τέλος, έγινε αναφορά στη ελληνική πλοιοκτησία στην παγκόσμια ναυτιλία δεξαμενοπλοίων και πως εξελίχθηκε μέσα στο πέρασμα των χρόνων και πως η κυριαρχία της οδήγησε στην δημιουργία και στη διοίκηση των shipping pools.

2^ο Κεφάλαιο Εισαγωγή στα Shipping Pools

2.1. Η ιστορία των shipping pools

Παρά τα πολυδιαφημισμένα πλεονεκτήματα των pools, η προ κρίσης εποχή των δεκαετιών του 1970 και του 1980 δεν φαίνεται να γνώρισε την ανάπτυξη των pools μεταφοράς χύδην φορτίου τόσο γρήγορα όσο θα περίμενε κανείς. Αν και πολλοί ακαδημαϊκοί πιστεύουν ότι το μοντέλο του pool μπορεί να εφαρμοστεί με επιτυχία σε μεγάλα δεξαμενόπλοια αργού πετρελαίου, αυτό δεν συμβαίνει, καθώς η αγορά τους έχει πληγεί περισσότερο από τις περισσότερες αγορές χύδην ναυτιλίας. Η κατάσταση άλλαξε λίγο πριν το 2000, κυρίως με την ίδρυση των shipping pools Panamax «Star Tankers» και των shipping pools VLCC της Frontline. Οι παραδοσιακές μορφές ναύλωσης, όπως χρονοναυλώσεις και ναυλώσεις ταξιδιού «spot» φαίνεται να κυριαρχούν στην αγορά ναύλωσης, ενώ οι συμβάσεις ναύλωσης Contract Of Affreightment (COA) δεν μπορούν να ταιριάζουν με τη δημοτικότητα των COA στη ναυτιλία ξηρού χύδην φορτίου. Σύμφωνα με μελέτες που πραγματοποιήθηκαν από τον Drewry, τα COA εξαφανίστηκαν εντελώς από την αγορά δεξαμενόπλοιων στα μέσα της δεκαετίας του 1980 έως τις αρχές της δεκαετίας του 1990. Η κατάσταση δεν βελτιώθηκε καθόλου από τη συμπεριφορά των ιδιοκτητών δεξαμενόπλοιων, οι οποίοι έδειξαν ελάχιστη θετική στάση απέναντι στα pools. Λόγω της ακαμψίας των προς μεταφορά εμπορευμάτων και λόγω της γεωγραφικής θέσης των κύριων κέντρων παραγωγής και κατανάλωσης, η κατανομή των «ταξιδιών μετ' επιστροφής» ή «backhaul trips» όπως είναι γνωστά και γενικότερα η κατανομή των στόλων δεξαμενόπλοιων στην ταξιδιωτική "ανάπτυξη" και την ανάπτυξη της "τεχνικής τεχνολογίας" μειώνουν το κοινό κόστος. Τουλάχιστον, φαίνεται ανέφικτο ή ακατάλληλο για το εμπόριο ξηρού φορτίου, όταν ισχύει το αντίθετο. Αυτά τα χαρακτηριστικά της αγοράς δεξαμενόπλοιων δεν επιτρέπουν τη βελτιστοποίηση της χωρητικότητάς της. Για να διευκρινίσουμε σε αυτό το σημείο, μια από τις σπάνιες προσπάθειες δημιουργίας pool ξεκίνησε από Έλληνα εφοπλιστή στο Λονδίνο, αν και οι Έλληνες φαίνεται να έχουν απορρίψει εντελώς την ιδέα των shipping pools στα δεξαμενόπλοια. Πιο συγκεκριμένα, το pool Seatramp δημιουργήθηκε το 1985 από την εταιρεία Papachristides Limited μαζί με την Societe Francaise de Transport Petroliers, ενώ τον Σεπτέμβριο του 1986 δημιουργήθηκε το σκανδιναβικό pool δεξαμενόπλοιων NestNord. Τα πράγματα βελτιώνονται σήμερα, εν μέρει λόγω της αύξησης των COAs και της ώθησης των εταιρικών συγχωνεύσεων

και της ενοποίησης του στόλου. Από την άλλη πλευρά, το περιβάλλον λειτουργίας των δεξαμενόπλοιων προϊόντων παρέχει πλουσιότερη ποικιλία μεταφερόμενων αγαθών και καλή γεωγραφική διασπορά, επομένως, σε σύγκριση με τα δεξαμενόπλοια αργού πετρελαίου, οι μεγάλοι στόλοι μπορούν να αντιληφθούν καλύτερα τη γεωγραφική θέση και τη διασπορά των στόλων.

Σύμφωνα με απόψεις που έχουν συζητηθεί όλα αυτά τα χρόνια ο μόνος λόγος που τα shipping pools των δεξαμενόπλοιων δεν κυριαρχούν στην αγορά μπορεί να είναι ότι οι μεγάλες πετρελαϊκές εταιρείες διαθέτουν μεγάλους στόλους τέτοιων δεξαμενόπλοιων. Ωστόσο, ορισμένα pools δεξαμενόπλοιων προϊόντων εμφανίστηκαν στα τέλη της δεκαετίας του 1980, όπως η NestNord Tankers και η Nordic Product Tankers. Για τον ίδιο λόγο, οι pools φαίνεται να συγκεντρώνουν πλοία τύπου «combined carrier». Την εποχή της πρώτης πετρελαϊκής κρίσης, υπολογίστηκε ότι περίπου το 20% της παγκόσμιας χωρητικότητας των combined carriers συμμετείχαν σε pools. Στην πραγματικότητα, για αυτούς τους τύπους πλοίων, η συγκέντρωσή τους σε pools φαίνεται ένας ιδανικός τρόπος για να τα διαχειρίζονται πιο αποτελεσματικά. Αυτό που προέκυψε, ωστόσο, ήταν ότι λίγο μετά την πετρελαϊκή κρίση και τη γενική μείωση των συνθηκών ζήτησης ναυτιλίας, οι συνδυασμένοι μεταφορείς έχασαν ξαφνικά το πλεονέκτημα της δυνατότητας εναλλαγής μεταξύ ξηρού και υγρού φορτίου. Ως αποτέλεσμα, μόλις βγήκαν στην αγορά, έπεσαν μετά την κρίση και έκτοτε δεν έχουν ανακάμψει. Ένας μικρός αριθμός συνδυασμένων αερομεταφορέων συνέχισε να κατασκευάζεται μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1990, τα περισσότερα από τα οποία λειτουργούσαν ως shipping pools.

Σήμερα, μόνο λίγοι πλοιοκτήτες τα χρησιμοποιούν σε εξειδικευμένα δρομολόγια. Από τις αρχές της νέας χιλιετίας, η κατάσταση των shipping pools των πετρελαιοφόρων ήταν εντελώς διαφορετική από το παρελθόν. Στις αρχές του 2000, η βρετανική χρηματιστηριακή εταιρεία Gibson Shipbrokers Ltd έδωσε τα στοιχεία του pool πετρελαιοφόρων που εκμεταλλεύεται τους προαναφερθέντες τύπους δεξαμενόπλοιων. Τα χαρακτηριστικά των pools που παρατηρήθηκαν ισχύουν επειδή κάθε pool ειδικεύεται σε έναν τύπο και ένα μέγεθος δεξαμενόπλοιων. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι ο στόλος της Large Tanker Alliance, που διαθέτει Suezmax και VLCC, διαθέτει νεαρό στόλο και προσπαθούν να διατηρήσουν αυτούς τους στόλους με τη χαμηλότερη δυνατή μέση ηλικία. Ως αποτέλεσμα, υπάρχει μόνο εννέα χρόνια διαφορά μεταξύ του νεότερου και του παλαιότερου στόλου Suezmax και δέκα ετών

για τα VLCC. Το δεύτερο συμπέρασμα είναι ότι οι pools δραστηριοποιούνται σε όλες σχεδόν τις διαφορετικές αγορές δεξαμενόπλοιων, αλλά τα μερίδια αγοράς που ελέγχουν ποικίλλουν σε μεγάλο βαθμό. Η κοινή επιχείρηση Dorado και Handy Tankers ελέγχει μαζί το 7,5% του στόλου δεξαμενόπλοιων προϊόντων Handysize. Η Torm Waterfront Tankers, η LR2 Pool και το shipping pool PDV/OSG μαζί ελέγχουν περίπου το 9,6% της αγοράς των Aframax. Ο στόλος της Κοινοπραξίας Πλοίων OBO έχει ολική χωρητικότητα 1,02 εκατομμύρια dwt, αντιπροσωπεύοντας το 26% του στόλου OBO των 55.000-85.000 dwt και το 7,2% του συνολικού στόλου OBO. Οι μόνοι στόλοι που μπορούν να χαρακτηριστούν ηγέτες της αγοράς είναι το pool δεξαμενόπλοιων χημικών Odjfell Seachem με μερίδιο αγοράς 45%, ενώ το pool Tankers International έχει στόλο 16,7 εκατομμυρίων dwt και ελέγχει το 16% των δεξαμενόπλοιων χωρητικότητας 250.000-320.000 dwt. (Haralambides H.E., 1996; ‘Pools in International Shipping |’)

2.2. Ορισμός

Κατά καιρούς έχουν αναφερθεί αρκετοί στα “shipping pools” και έχουν ορίσει την έννοια τους. Έτσι, Με τον όρο “shipping pool” αναφερόμαστε στην η συλλογή παρόμοιων τύπων πλοίων υπό διάφορες ιδιοκτησίες που τίθενται υπό την φροντίδα μιας κοινής διοίκησης. Η διοίκηση αυτή εμπορεύεται τα πλοία ως μια ενιαία μονάδα στόλου και συγκεντρώνει τα κέρδη τους, τα οποία σε εύθετο χρόνο διανέμονται σε μεμονωμένους ιδιοκτήτες βάσει ενός συστήματος στάθμισης “weighting system” κατά το οποίο κάθε πλοίο που εισέρχεται στα pools θα πρέπει να λάβει και το αντίστοιχο μερίδιο που του αναλογεί. (William Packard, 1995)

Ένας άλλος ορισμός αναφέρει πως τα “shipping pools” είναι η μια συμφωνία μεταξύ ενός συνόλου ατόμων οι οποίοι έχουν το δικαίωμα, μιας και πραγματοποιούν είτε χρονοναυλώσεις, ναυλώσεις γυμνού πλοίου είτε είναι πλοιοκτήτες , να εκμεταλλευτούν την δυνατότητα κερδοφορίας πλοίων με παρόμοια χαρακτηριστικά με στόχο να συνεργαστούν για την εμπορική διαχείριση και εμπορική λειτουργία όλων των πλοίων που συμπεριλαμβάνονται στη συμφωνία. (‘Shipping pool’, 2018)

Τα pools μπορούν να υιοθετήσουν διάφορες νομικές δομές και σε αυτές μπορεί να συμπεριληφθεί η σύσταση μιας κοινής επιχείρησης πλήρους λειτουργίας μέσω της οποίας τα πλοία θα μπορούν να ναυλωθούν με την διαδικασία της χρονονάυλωσης. Ωστόσο το πιο σημαντικό στα shipping pools είναι ότι αυτή η συμφωνία εξασφαλίζει

σε κάθε πλοίο την δυνατότητα κερδοφορίας. Ο εκάστοτε διαχειριστής των pools αποκτά την ιδιότητα του διαχειριστή και των πλοίων και έχει το δικαίωμα να εκμεταλλευτεί την ιδιότητα κερδοφορίας του κάθε πλοίου.

Είναι ενδιαφέρον πως η έννοια των “shipping pools” ορίζεται διαφορετικά από τον καθένα για αυτό άλλωστε υπάρχουν και πολλοί ορισμοί. Σύμφωνα με την Overseas Shipholding Group Inc. OSG “shipping pool” είναι μια ομάδα πλοίων παρόμοιου μεγέθους και ποιότητας με διαφορετικούς πλοιοκτήτες, οι οποίοι υπάγονται σε μια κοινή διοίκηση. Τα pools επιτρέπουν τις εμπορικές λειτουργίες όπως είναι οι ναυλώσεις και οι συστάσεις συμβολαίων ναύλωσης. (*Pooling in Shipping - Hanseatic Chartering*, no date; ‘Pools in International Shipping |’)

2.3. Χαρακτηριστικά των Pools

Τα κύρια χαρακτηριστικά των shipping pools χωρίζονται στις εξής κατηγορίες:

1. Η παρόμοια χωρητικότητα (Similar Tonnage)
2. Το σύστημα ζύγισης (Weighting System)
3. Το μερίδιο κάθε συμμετέχοντος (Fair Share)
4. Η κεντρική διοίκηση και το κοινό μάρκετινγκ (Central Administration and Joint Marketing)
5. Η είσπραξη ναύλων και η διανομή εσόδων (Freight Collection and Revenue Distribution)
6. Η συγκεντροποίηση του κόστους ταξιδιού (Centralization of voyage costs)

Πιο αναλυτικά:(Haralambides H.E., 1996; *Pooling in Shipping - Hanseatic Chartering*)

2.3.1. Παρόμοια Χωρητικότητα

Ο διαχειριστής των shipping pools έχει ως στόχο να συνενώσει παρόμοια πλοία μαζί και όχι πλοία διαφορετικού τύπου και χωρητικότητας. Είναι πολύ σημαντικό να εξασφαλιστούν μεγάλα συμβόλαια ναύλων για την δημιουργία μιας shipping pool. Ωστόσο για να πετύχει αυτό το εγχείρημα είναι πολύ σημαντικό εξίσου η απαιτούμενη χωρητικότητα των πλοίων να είναι παρόμοια για καθένα από αυτά έτσι ώστε οι μεταγωγείς των φορτίων και των πλοίων αλλά και η βέλτιστη ανάπτυξη όλου του στόλου να μπορούν να διαχειρίζονται σωστά και ομαλά.

2.3.2. Weighting System

Όπως αναφέραμε και στο πρώτο χαρακτηριστικό τα πλοία για μια shipping pool θα πρέπει να είναι ομαδοποιημένα σύμφωνα με την χωρητικότητά τους. Ωστόσο η επιχειρησιακή στρατηγική, η εμπορική στρατηγική, η τεχνική και η σχεδίαση του κάθε πλοίου μπορεί να μην είναι ίδια και να διαφέρει μεταξύ τους ακόμα και αν πρόκειται για «αδέλφια» πλοία. Για αυτό το λόγο για να διανεμηθούν δίκαια και σωστά τα κέρδη, απαιτείται ένα πολύπλοκο weighting system και διανομής. Πρώτον, όλα τα πλοία που συγκεντρώνονται σε μια shipping pool θα πρέπει να έχουν όμοια χαρακτηριστικά ως προς την ικανότητα μεταφοράς φορτίου. Δεύτερον, σύμφωνα με ήδη συμφωνημένους όρους και σχέδια, κάθε πλοίο θα πρέπει να λάβει βαθμό για την λειτουργική του ικανότητα. Με το πέρας του χρόνου, οι συνθήκες του εκάστοτε πλοίου μπορεί να διαφοροποιηθούν για αυτό τον λόγο υπάρχει και η ανάγκη για επαναξιολόγηση για τον βαθμό που λαμβάνει το κάθε πλοίο. Σύμφωνα με αυτό το προκαθορισμένο weighting system, τα συνολικά κέρδη του κάθε shipping pool, αφού πρώτα αφαιρεθούν τα έξοδα ταξιδιού και τα έξοδα προμηθειών, θα κατανεμηθούν στα μέλη ανάλογα με τους βαθμούς των μελών του κάθε σκάφους. Τέλος, το χαρακτηριστικό αυτό, δηλαδή το weighting system είναι από τα πιο ευδιάκριτα χαρακτηριστικά των shipping pools, διαφέρει όμως σε κάθε shipping pool αλλά είναι ο τρόπος με τον οποίο επιλέγουν οι περισσότεροι να διανείμουν τα κέρδη τους.

2.3.3. Το μερίδιο κάθε συμμετέχοντος

Ο σχεδιασμός και η υιοθέτηση ενός συστήματος διανομής κερδών μπορεί να είναι περίπλοκη υπόθεση. Άρα, ανεξάρτητα από το πόσο περίπλοκο μπορεί να είναι ένα σύστημα διανομής κερδών, υπάρχουν και κάποιοι αστάθμητοι παράγοντες και κρίσεις που μερικές φορές μπορεί να οδηγήσουν κάποια μέλη των shipping pools σε δύσκολη θέση και να αρχίσουν να αμφιβάλουν για το κατά πόσο είναι δίκαιο όλο αυτό το σύστημα. Έτσι καταλαβαίνουμε ότι η εμπιστοσύνη των μελών των pools είναι ένα αποτελεσματικό και χρήσιμο εργαλείο για την διατήρηση της σταθερότητας που επικρατεί στα shipping pools. Η εμπιστοσύνη είναι κυρίως πιο δυνατή μεταξύ εταιρειών που μοιράζονται τις ίδιες απόψεις και λειτουργούν με γνώμονα κοινές επιχειρηματικές πρακτικές. Για αυτό τον λόγο άλλωστε δημιουργούνται και ομάδες μεταξύ πλοιοκτητών που έχουν την ίδια νοοτροπία και κοινών τρόπων αντίληψης των επιχειρησιακών στόχων.

2.3.4. Κεντρική Διοίκηση και Κοινό Μάρκετινγκ

Το κομμάτι του μάρκετινγκ μπορεί να είναι και από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά των shipping pools. Τα άτομα που βρίσκονται εκτός των shipping pools, νομίζουν ότι πρόκειται για κάποιον οργανισμό στον οποίο τα μέλη συνεργάζονται μεταξύ τους σε επιχειρήσεις ναυλώσεων. Ως συνήθως τα πλοία διακινούνται κάτω από το όνομα του εκάστοτε pool. Η ταυτότητά τους δεν είναι τόσο σημαντική για τους ναυλωτές εάν γνωρίζουν ότι το πλοίο βρίσκεται σε ένα συγκεκριμένο pool.

2.3.5. Είσπραξη Ναύλων και Διανομή Κερδών

Είναι λογικό ότι τα shipping pools που ελέγχονται από μια εταιρία διαχείρισης και όχι από τους μεμονωμένους ιδιοκτήτες, αυτή η εταιρία διαχείρισης να είναι και εκείνη που εισπράττει τους ναύλους και εφόσον αφαιρέσει τα έξοδα του ταξιδιού και τα έξοδα των προμηθειών διανέμει τα καθαρά κέρδη στα μέλη όπως αναγράφονται βάσει των συμφωνημένων κερδών. Η εταιρία διαχείρισης των shipping pools είναι αυτή που εισπράττει απευθείας ουσιαστικά τα ναύλα και έχει άμεση επαφή με τους ναυλωτές.

2.3.6. Συγκεντροποίηση του Κόστους Ταξιδιού

Για να μπορέσει να επιτευχθεί μια ισχυρή συμφωνία θα πρέπει όλα τα έξοδα του ταξιδιού των πλοίων που συγκεντρώνονται στα shipping pools, όπως είναι ο ανεφοδιασμός των πλοίων, τα τέλη που πρέπει να πληρωθούν στα λιμάνια, στα διάφορα κανάλια από τα οποία περνάνε τα πλοία και τα τέλη πρακτορείου, να πληρωθούν από την εταιρία διαχείρισης των shipping pools. Από την άλλη έξοδα που πρέπει να πληρωθούν από τους μεμονωμένους ιδιοκτήτες είναι τα λειτουργικά έξοδα και τα κεφαλαιακά έξοδα όπως είναι η αποπληρωμή τυχόν δανείων, οι τόκοι, οι όποιες επισκευές προκύψουν, η συντήρηση των σκαφών, η επάνδρωση, και η ασφάλιση των πλοίων.

2.4. Η δομή και η διαχείριση των shipping pools των

δεξαμενοπλοίων

Το ηγετικό μέλος είναι συνήθως αυτό με το μεγαλύτερο μερίδιο της χωρητικότητας του πλοίου και μπορεί να είναι ένας από τους ιδρυτές του shipping pool. Τα δεσπόζοντα μέλη έχουν επίσης συνήθως την υψηλότερη προβολή στην αγορά, μεγαλύτερη τεχνογνωσία, εμπειρία και μεγαλύτερη πρόσβαση σε CoAs. Για

τα δεσπίζοντα μέλη, η συμμετοχή τους σε pool τα βοηθά να αυξήσουν τον στόλο τους χωρίς να χρειάζεται να αναλάβουν τον σχετικό κίνδυνο αγοράς. Ένας χάρτης και μια στρατηγική διαχείρισης κινδύνου για τα κύρια μέλη μπορεί να λάβει πολλές μορφές. Κατ' αρχήν, εκτός από την πρόσθετη χωρητικότητα που παρέχεται σε ένα pool μέσω της ένταξης, το κύριο μέλος μπορεί επίσης να ναυλώνει άλλα πλοία και να τα εισάγει ως δικά του πλοία από τρίτους πλοιοκτήτες ή άλλα μέλη του ίδιου του pool. Με αυτόν τον τρόπο, το ηγετικό μέλος αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους της αγοράς και ταυτόχρονα το ναυλωτή αποκτά σταθερό εισόδημα από τη χρονονάυλωση. Μια τέτοια στρατηγική θα μπορούσε να είναι επωφελής για το κυρίαρχο μέλος, καθώς μπορεί να αναπτύξει καλύτερα μελλοντικές ευκαιρίες απασχόλησης για τα πλοία του μέσω των pools μέσω μεγαλύτερης πρόσβασης στα CoA. Για αυτούς τους λόγους, ο κίνδυνος αγοράς που συνεπάγεται η ναύλωση πρόσθετων πλοίων σε τακτική βάση μπορεί να είναι σχετικά μικρός και συμφέρων ως επιλογή. Το δεσπίζον μέλος μπορεί να επιθυμεί να αναλάβει μεγαλύτερο κίνδυνο αγοράς διασφαλίζοντας ένα ελάχιστο εισόδημα στα άλλα μέλη των pools, τα οποία πρέπει επίσης να αποδεχθούν το μέγιστο εισόδημα. Για πολλές εταιρείες, μια τέτοια προσφορά μπορεί να αποδειχθεί η πιο συμφέρουσα, καθώς τους παρέχει λιγότερες διακυμάνσεις στους ναύλους και, επομένως, πιο σταθερό εισόδημα. Οι μικροί πλοιοκτήτες που σκέφτονται να ενταχθούν σε ένα shipping pool δεξαμενόπλοιων λαμβάνουν την απόφασή τους κυρίως με βάση τρία σημαντικά κριτήρια:

1. βελτιωμένες ευκαιρίες απασχόλησης για τα δεξαμενόπλοια τους
2. σταθερό εισόδημα και
3. κατανομή κινδύνου.

Πολλές εταιρείες μεταφοράς χύδην φορτίου θέλουν να προβάλλουν την εικόνα ότι βρίσκονται κοντά στους ναυλωτές τους. Με άλλα λόγια, πιστεύουν ότι υπάρχουν για να αναλαμβάνουν και να εκπληρώνουν τα CoA των μεγάλων μισθωτών με τάξη. Για πολλές pools, αυτός είναι ο κύριος στόχος της διοίκησης της εταιρείας, καλύπτοντας σε πολλές περιπτώσεις περισσότερο από το 50% των δραστηριοτήτων τους. Ακόμη και οι περισσότερες pools υποστηρίζουν μακροπρόθεσμες σταθερές σχέσεις με ορισμένους μεγάλους μισθωτές, καθώς πιστεύουν ότι αυτοί είναι σημαντικοί παράγοντες για την επιτυχία και την επιβίωση των pools. Στην περίπτωση της Heidmar, η οποία διαχειρίζεται τρεις pools δεξαμενόπλοιων, η αλήθεια είναι οι σχέσεις της με μεγάλους μισθωτές, οι οποίοι είναι είτε μεγάλες εταιρείες πετρελαίου

(Chevron, ExxonMobil, BP) είτε μεγάλοι έμποροι πετρελαίου (Cargill, Vitol, Glencore). Παράγοντες επιτυχίας του pool θεωρούνται εξίσου ή και πιο σημαντικοί από τα μέλη των πλοιοκτητών. Πολλές φορές η επίτευξη μιας μεγάλης αναδοχής του CoA είναι πιο σημαντικός παράγοντας για την επιτυχία ενός pool από το να εισέλθει ένας ακόμη ιδιοκτήτης στο pool. Αφενός, η απόκτηση περισσότερων CoA συμβάλλει στην αύξηση της ζήτησης των πλοιοκτητών να εισέλθουν σε ένα pool, αφετέρου, η ένταξη περισσότερων πλοιοκτητών οδηγεί στη δημιουργία μεγαλύτερου στόλου βοηθά στην απόκτηση ολοένα και μεγαλύτερων CoA. Γενικά, όταν μεμονωμένοι πλοιοκτήτες εμπιστεύονται τα πλοία τους σε ένα pool, το κάνουν για μακροπρόθεσμες προοπτικές εισοδήματος που βασίζονται στην αποτελεσματική διαχείριση πλοίων και όχι σε θεωρητικές συμφωνίες πλοίων ή στο απροσδόκητο κέρδος μιας ελεύθερης ανταγωνιστικής αγοράς spot. Αυτός είναι ένας από τους κύριους λόγους για τους οποίους πολλοί Έλληνες πλοιοκτήτες με ισχυρή εταιρική εικόνα αγαπούν και περιφρονούν την ιδέα των πλοίων κοινής επιχείρησης. Ωστόσο, έγινε εμφανής η σημασία της μακροπρόθεσμης δέσμευσης του πλοίου στο pool. Αυτή η δέσμευση αποτελεί μέρος της συμφωνίας ενός shipping pool στην περίπτωση όλων των pools πλοίων. Σε τέτοιες συμφωνίες υπάρχει πάντα μια συγκεκριμένη ρήτρα εξόδου που δηλώνει ότι πρέπει να δίνεται η κατάλληλη προειδοποίηση στη διοίκηση του pool και να δίνεται επαρκής χρόνος πριν από την αναχώρηση του πλοίου. Η περίοδος αυτή μπορεί να είναι τρία ή και τέσσερα χρόνια, καθώς η συμφωνία ορίζει ότι τη στιγμή που ένα συγκεκριμένο πλοίο ειδοποιηθεί να εγκαταλείψει το pool, πρέπει πρώτα να εκπληρώσει όλες τις υποχρεώσεις προς το pool. Επίσης, πολλές φορές το pool μπορεί να απαιτεί να ανταλλάσσεται το πλοίο που εγκαταλείπει το pool με άλλο. Αυτό συμβαίνει αρκετά συχνά, σε περιπτώσεις που το πλοίο φεύγει για διάλυση (scrap).

Είναι σημαντικό να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι στο Star Tankers Pool (Panamax Tanker Management Consortium), η περίοδος ειδοποίησης για να αποσυρθεί ένα σκάφος από το pool είναι μόνο ένας μήνας. Αυτό καταδεικνύει τη δυσκολία της μακροπρόθεσμης δέσμευσης των δεξαμενόπλοιων στο pool, καθώς η αγορά τους είναι δυναμική και συχνά μεταβαλλόμενη και μπορεί να προσφέρει σημαντικά κέρδη στην ανοιχτή αγορά (spot). Επιπλέον, οι σύντομες περίοδοι προειδοποίησης συμβάλλουν στην αύξηση της ανοχής των πλοιοκτητών για τις ιδέες του pool. Δεν είναι τυχαίο ότι περισσότερα από τα μισά μέλη του Star Tankers Pool

είναι Έλληνες. Προκειμένου να ενταχθούν νέα μέλη σε ένα pool, πρέπει να υπογραφεί ένα μακροπρόθεσμο συμβαλλόμενο μέρος (γνωστό ως master charter party). Από νομική άποψη, ο διαχειριστής του pool ενεργεί ως ναυλωτής και ο εμπλεκόμενος ναυλωτής είναι συνήθως ο αντίστοιχος υπάρχων ναυλωτής. Καθώς ο στόχος της διαχείρισης των pools είναι η μεγιστοποίηση της ευημερίας της (και όχι των μεμονωμένων μελών), η προστασία των συμφερόντων του pool και η ενίσχυση της εικόνας της (ποιότητα και ασφάλεια), οι όροι του master charter party μπορεί να είναι πολύ συγκεκριμένοι για τον μεμονωμένο ιδιοκτήτη -μέλη.σκληρός. Με αυτόν τον τρόπο, η συμφωνία ομαδοποίησης και η μακροπρόθεσμη σύμβαση ναύλωσης (Master Charterparty) είναι τα δύο κύρια νομικά έγγραφα μεταξύ των μελών του pool και του ίδιου του pool. Στην πραγματικότητα, το master charter party είναι πάντα προσκολλημένο και ουσιαστικά αποτελεί μέρος της συμφωνίας συγκέντρωσης. Είναι ενδιαφέρον ότι το master charterparty είναι ένα μεταβλητό charterparty. Με άλλα λόγια, η μίσθωση και η ημερομηνία έναρξης της δεν προσδιορίζονταν στη σχετική πρόταση ενός pool. Αυτό είναι κατανοητό, δεδομένου ότι τα κέρδη των μελών δεν μπορούν να καθοριστούν εκ των προτέρων, αλλά μάλλον καθορίζονται από ένα σύστημα στάθμισης πλοίων που περιγράφεται στη συμφωνία τους. Οι μεταβλητοί όροι μίσθωσης της κύριας μίσθωσης έχουν κάποια επίδραση στην ικανότητα των μελών να αντλούν κεφάλαια μέσω του pool. Έχει υποστηριχθεί (Packard, 1990) ότι οι χρηματοδοτικοί οργανισμοί θα έβλεπαν θετικά τα πλεονεκτήματα ενός πλοιοκτήτη που εντάσσεται σε ένα pool καθώς θα αύξανε τις πιθανότητες απόκτησης CoA, την ικανότητα σταθεροποίησης του εισοδήματος και μεγαλύτερο επιμερισμό του κινδύνου. Για αυτούς τους λόγους, η συμμετοχή σε pool μπορεί να χρησιμεύσει ως εγγύηση για αυξημένη οικονομική δυνατότητα, αν και δεν είναι δεδομένη. Θεωρητικά, τα πλεονεκτήματα της συμμετοχής σε ένα pool θα πρέπει να έχουν θετικό αντίκτυπο στην ικανότητα χρηματοδότησης ενός πλοιοκτήτη. Ωστόσο, αυτή η αντίληψη μπορεί να θεωρηθεί εν μέρει λανθασμένη. Η αποκλειστική συμμετοχή σε ένα CoA μπορεί να οδηγήσει σε λάθος στρατηγική, καθώς συμβάσεις που επαναδιαπραγματεύονται τακτικά μπορεί να κάνουν τις τράπεζες απρόθυμες να παράσχουν χρηματοδότηση, ειδικά εάν υπάρχει υπερπροσφορά πλοίων. Ωστόσο, η συμμετοχή σε ένα συνδικάτο μπορεί ακόμη και να μειώσει τη δυνατότητα χρηματοδότησης όταν οι όροι του συνδικάτου είναι δυσμενείς για τον ιδιοκτήτη και να μειώσει την ευελιξία και την ικανότητά του να πουλήσει το πλοίο στο σωστό μέρος τη σωστή στιγμή.

Ένα shipping pool, είτε διοικείται από ανεξάρτητη εταιρεία είτε ελέγχεται από ένα ή περισσότερα από τα μέλη της, έχει ορισμένα αυστηρά καθορισμένα καθήκοντα και ευθύνες. Ο κύριος στόχος και υποχρέωση του pool είναι να μεγιστοποιήσει τα μακροπρόθεσμα έσοδα βρίσκοντας κατάλληλες ευκαιρίες απασχόλησης για τα πλοία της στο πλαίσιο των συμβάσεων που φέρουν τα πλοία υπό τον έλεγχό της. Τυπικά, η εταιρεία διαχείρισης διοικείται από μέλη της που εκπροσωπούνται στο διοικητικό συμβούλιο με βάση το ποσοστό συμμετοχής τους στο pool. Ωστόσο, η πραγματική διαχείριση του pool πραγματοποιείται συνήθως από τους υπαλλήλους του κυρίαρχου εταίρου και συνήθως βρίσκεται στον τόπο της δραστηριότητάς του. Αυτό το γεγονός εγείρει μερικές φορές ορισμένες πολύ εύλογες ανησυχίες μεταξύ άλλων μελών του pool σχετικά με την «αμεροληψία» της εταιρείας διαχείρισης του pool και τη δέσμευσή της στους σκοπούς και τους στόχους της. Ως εκ τούτου, η εταιρεία διαχείρισης ενδιαφέρεται πρωτίστως για την εμπορική διαχείριση του στόλου του pool και από αυτή την άποψη το πεδίο δραστηριότητάς της δεν διαφέρει πολύ από αυτό των τμημάτων ναύλωσης και διαχείρισης (λειτουργίας) μεγάλων ναυτιλιακών εταιρειών. Θέματα όπως η χρηματοδότηση πλοίων, η στελέχωση και η τεχνική διαχείριση είναι καθήκοντα που σπάνια αναλαμβάνουν οι pools. Αυτές οι λειτουργίες εκτελούνται συνήθως από μέλη, τα οποία είναι συμβατικά υποχρεωμένα να διαχειρίζονται σωστά τα σκάφη τους και να τα ασφαλίζουν και να τα συντηρούν σύμφωνα με τα πρότυπα που ορίζουν τα pools, όπως αναφέρονται στη συμφωνία για τα pools. Η εταιρεία διαχείρισης καθίσταται έτσι ο αποδέκτης των ακαθάριστων εσόδων του pool, τα οποία περιλαμβάνουν έσοδα CoA ή ναύλωσης από την αγορά spot, αξιώσεις, επιστολές και ενοικιάσεις πλοίων που μπορούν να ναυλωθούν σε τρίτους.

Επιπλέον έσοδα μπορούν να εισπραχθούν και από τρίτους πλοιοκτήτες που δεν είναι μέλη του shipping pool αλλά έχουν αναθέσει την εμπορική διαχείριση των πλοίων τους στο pool. Τα έσοδα αυτά δεν χρειάζεται να κατανέμονται στα μέλη της κοινής επιχείρησης, ανάλογα με το αν η εταιρεία διαχείρισης του pool λειτουργεί ως κέντρο κόστους ή κέντρο κερδών. Οι περισσότερες pools λειτουργούν ως κέντρα κόστους. Η εταιρεία διαχείρισης πληρώνει για το ταξίδι από τα ακαθάριστα έσοδα που εισπράττει, συμπεριλαμβανομένων των δαπανών καυσίμων, λιμενικών τελών, τελών πρακτορείου, διοδίων καναλιών κ.λπ. Η εταιρεία διαχείρισης μπορεί επίσης να παρέχει ορισμένες πρόσθετες υπηρεσίες στα μέλη του pool, όπως μάρκετινγκ,

σύναψη συμβάσεων, διαχείριση των καθημερινών λειτουργιών του πλοίου, προγραμματισμός ταξιδιών και εργασιών συντήρησης, διακίνηση φορτίου και εκφόρτωση, λογιστικές ροols, μετρητά διαχείριση, ασφάλιση φορτίου και αξιώσεις, και αμοιβή αντιπροσωπείας. Οι υπηρεσίες αυτές παρέχονται έναντι αμοιβής και υπόκεινται σε διοικητικό τέλος. Τέλος, αφού αφαιρεθούν τα έξοδα μετακίνησης και τα έξοδα διοίκησης από τα ακαθάριστα έσοδα, το υπόλοιπο ποσό κατανέμεται στα μέλη του pool. Αυτό γίνεται μέσω ενός συστήματος αποθεμάτων (πόντους). Μία από τις πιο σημαντικές λειτουργίες της εταιρείας διαχείρισης είναι να παρέχει σαφείς, εκτενείς και διαφανείς πληροφορίες στα μέλη του pool σε τακτική βάση. Αυτές οι πληροφορίες πρέπει να περιλαμβάνουν ανάλυση αγοράς των σημαντικών περιοχών στις οποίες δραστηριοποιείται το pool, προβλέψεις της ναυλαγοράς και της αγοράς πλοίων, προβλέψεις για τα έσοδα του pool, τις επιδόσεις και σύγκριση με άλλες ροols ή τις εξελίξεις στην ελεύθερη αγορά και, τέλος, την απόδοση μεμονωμένων πλοίων σε σύγκριση με τις συνολικές επιδόσεις του pool. Η σημασία αυτών των πληροφοριών είναι κρίσιμη για τη μακροζωία του shipping pool. Ωστόσο, η βάση για την επιτυχία ενός pool είναι η αμοιβαία εμπιστοσύνη που υπάρχει μεταξύ των μελών του pool και μεταξύ των μελών και της εταιρείας διαχείρισης. Αυτή η εμπιστοσύνη πρέπει να συνοδεύεται από ακριβή οικονομικά στοιχεία και αποτελέσματα που αποδεικνύουν πειστικά στα μέλη ότι είναι προτιμότερο να ενταχθούν στον συνασπισμό παρά να τον εγκαταλείψουν. Το πιο σημαντικό για ένα μεγάλο και ποικιλόμορφο pool με μεγάλο αριθμό ανεξάρτητων μελών, ο Διευθυντής προσπαθεί συνεχώς να πείθει όλα τα μεμονωμένα μέλη για την αμεροληψία και την πλήρη δέσμευσή του στα συμφέροντα και τους σκοπούς του pool. Αυτό γίνεται ακόμη πιο σημαντικό όταν η εταιρεία διαχείρισης είναι επίσης μέλος του pool. Στην περίπτωση αυτή, ο κύριος στόχος της εταιρείας διαχείρισης μελών είναι να δείξει και να πείσει όλα τα μέλη του σωματείου ότι είναι ίσα και ότι κανένα μέλος δεν είναι ανώτερο από το άλλο. Ο μόνος τρόπος για να γίνει αυτό είναι η διάδοση των σωστών πληροφοριών. (William Packard, 1995; Haralambides H.E., 1996)

2.5. Εμπορικές και Λειτουργικές Δραστηριότητες των Pools

Γενικά το εμπορικό και λειτουργικό – επιχειρησιακό προσωπικό ενός shipping pool, θα πρέπει να φέρνει εις πέρας όλες τις ευθύνες που θα αναλάβει ο ομόλογός του σε μια ναυτιλιακή εταιρία. Στις ευθύνες αυτές συμπεριλαμβάνεται η συμφωνία με ναυλομεσίτες και υπογραφή των ναυλοσυμφώνων, η στοίβαξη και μεταφορά φορτίων,

η συμφωνία με φορτωτικές, η συλλογή εμπορευμάτων καθώς και η συλλογή διαφόρων εσόδων. Επίσης, μέσα στα καθήκοντα που αναλαμβάνει το προσωπικό των shipping pools είναι και ο διορισμός εξειδικευμένων ανθρώπων, οι γνωστοί πράκτορες, ο ανεφοδιασμός των πλοίων με καύσιμα αλλά και η διευθέτηση νομικών υποθέσεων.

Ωστόσο, το σύνθετο περιεχόμενο των ναυτιλιακών pools καθορίζει ότι θα πρέπει να υπάρχει ένα ευρύτερο φάσμα εμπορικών και λειτουργικών δραστηριοτήτων σαν μια οντότητα στρατηγικής συνεργασίας.

Για να επιτευχθεί ο στόχος της διεύρυνσης μακροπρόθεσμης ικανότητας κέρδους, το εμπορικό και λειτουργικό προσωπικό του shipping pool θα πρέπει να εξασφαλίσει τα παρακάτω:

- Θα πρέπει να αναλάβουν και να εκπληρώσουν ομαλά τις συμφωνίες για τα ναυλοσύμφωνα.
- Θα πρέπει να μειώσουν τις συνθήκες στις οποίες το πλοίο μένει σε αναμονή και δεν απασχολείται και να εξαλείψουν τις περιπτώσεις ένα ταξίδι γίνεται χωρίς φορτίο για να πάρει ένα πλοίο θέση στο επόμενο λιμάνι φόρτωσης ή όταν ετοιμάζεται για ελλιμενισμό και διάφορες επισκευές.
- Θα πρέπει να αξιοποιηθεί στο έπακρο ο στόλος που διαθέτει το εκάστοτε shipping pool και να αξιοποιηθεί πλήρως η ικανότητα του πλοίου.
- Θα πρέπει να μειωθεί ο χρόνος αναμονής στα λιμάνια οποίος οφείλεται είτε λόγω εκτελωνισμού του φορτίου είτε λόγω μεγάλης γραφειοκρατίας.
- Θα πρέπει να δοθούν σαφείς και ολοκληρωμένες πληροφορίες αγοράς σε κάθε μέλος του pool.

Τέλος, η χρηματοδότηση, η ασφάλιση, η επάνδρωση και η τεχνική διαχείριση των πλοίων είναι ευθύνες που αναλαμβάνονται από τους ίδιους τους εταίρους του shipping pool .('HFW-Shipping-pools-a-competition-law-perspective-February-2015.pdf')

2.6. Σύνοψη Κεφαλαίου

Σε αυτό το κεφάλαιο γνωρίσαμε την έννοια των pools στην ναυτιλία ή αλλιώς shipping pools όπου αποτελούν μια συμφωνία μεταξύ ενός συνόλου ατόμων οι οποίοι έχουν το δικαίωμα αφού πραγματοποιούν χρονοναυλώσεις, ναυλώσεις γυμνού πλοίου και είναι πλοιοκτήτες , να εκμεταλλευτούν την δυνατότητα κερδοφορίας πλοίων με

παρόμοια χαρακτηριστικά με στόχο να συνεργαστούν για την εμπορική διαχείριση και εμπορική λειτουργία όλων των πλοίων που συμπεριλαμβάνονται στη συμφωνία. Στη συνέχεια αναλύσαμε τα χαρακτηριστικά από τα οποία αποτελούνται τα shipping pools και αυτά είναι η παρόμοια χωρητικότητα, το σύστημα ζύγισης, το μερίδιο κάθε συμμετέχοντος, η κεντρική διοίκηση και το κοινό μάρκετινγκ, η είσπραξη ναύλων και η διανομή εσόδων και τέλος η συγκεντροποίηση του κόστους ταξιδιού. Περιγράψαμε πως πρέπει να είναι η δομή και η διαχείριση των shipping pools στα δεξαμενόπλοια και τέλος έγινε αναφορά στις εμπορικές και λειτουργικές δραστηριότητες των pools. Συγκεκριμένα ένα pool θα πρέπει να αναλάβει και να εκπληρώσει ομαλά τις συμφωνίες για τα ναυλοσύμφωνα, θα πρέπει να μειώσει τις συνθήκες στις οποίες το pool μένει σε αναμονή και δεν απασχολείται και να εξαλείψουν τις περιπτώσεις ένα ταξίδι γίνεται χωρίς φορτίο για να πάρει ένα πλοίο θέση στο επόμενο λιμάνι φόρτωσης ή όταν ετοιμάζεται για ελλιμενισμό και διάφορες επισκευές, να αξιοποιηθεί στο έπακρο ο στόλος που διαθέτει το εκάστοτε shipping pool και να αξιοποιηθεί πλήρως η ικανότητα του πλοίου, να μειωθεί ο χρόνος αναμονής στα λιμάνια και τέλος θα πρέπει να δοθούν σαφείς και ολοκληρωμένες πληροφορίες αγοράς σε κάθε μέλος του pool.

3^ο Κεφάλαιο: Συμφωνίες των Shipping Pools

3.1. Ιστορικό Συμφωνιών των Shipping Pools

Σε μια εποχή που ολόκληρη η ναυτιλιακή βιομηχανία υποφέρει, δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι η περιουσία πολλών από τους πιο εξέχοντες παίκτες του κλάδου έχει πέσει κατακόρυφα, με τη δέουσα κρίση, στραμμένη προς το μέλλον, αναζητώντας νέους τρόπους και συνδυασμούς. Οι δυνατότητες αλλά και η τύχη, που είναι θετικός και καθοριστικός παράγοντας της οικονομικής επιτυχίας, είναι μερικοί από τους βασικούς παράγοντες για το πώς οι εταιρείες καταφέρνουν και παραμένουν ανταγωνιστικές.

Σήμερα, ο κλάδος της ναυτιλίας συνεχίζει να βιώνει μια περίοδο μεγάλης πρόκλησης αβεβαιότητας και μη σταθερότητας. Ο κορεσμός της αγοράς στις βιομηχανίες τακτικών γραμμών και δεξαμενόπλοιων, σε συνδυασμό με το σημαντικό λειτουργικό κόστος που επιδεινώνει τα όρια της ναύλωσης, έχει οδηγήσει σε αυτήν την αινιγματική πτυχή της αγοράς. Η βελτιστοποίηση του στόλου είναι ένας βασικός παράγοντας για τη θωράκιση της αξίας ενός πλοιοκτήτη από εξωτερικές πιέσεις. Μεταξύ και άλλων εναλλακτικών στρατηγικών, ωστόσο, αυτό το αίνιγμα θα μπορούσε να επιλυθεί με περισσότερη και καλύτερη συνεργασία και βασικό συντονισμό με βάση κοινές διαδικασίες και νομικά πρότυπα σε διαφορετικούς φορείς. Ένας από τους βασικούς σκοπούς αυτής της εργασίας είναι να αποκτήσει μια καλύτερη κατανόηση των πιεστικών προκλήσεων του κλάδου, των αναδυόμενων τάσεων και των πιθανών μελλοντικών ευκαιριών στη βιομηχανία δεξαμενόπλοιων. Επιπλέον, στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα αναφερθούν και θα συζητηθούν οι τρέχοντες και οι επερχόμενοι κανονισμοί που επηρεάζουν την αγορά. Επομένως, σε αυτές τις δύσκολες συνθήκες της αγοράς, είναι ζωτικής σημασίας για τους πλοιοκτήτες να επωφεληθούν από όλες τις διαθέσιμες επιστροφές. Ένας στόλος που συμμορφώνεται με τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού μπορεί να προσφέρει στους πλοιοκτήτες την ευκαιρία να επωφεληθούν από αυτές τις βελτιώσεις.

Τα shipping pools μπορούν να θεωρηθούν από πολλούς ως μια αποτελεσματική στρατηγική συνεργασίας μεταξύ των πλοιοκτητών, οι οποίοι μοιράζονται τα ίδια συμφέροντα και προοπτικές. Επίσης, είναι ένας τρόπος ώστε να μπορέσει να επιτευχθεί η αποτελεσματικότητα χωρίς να υπάρξουν περιορισμοί στο εμπόριο και παράλληλα όλα τα μέλη να έχουν την ευκαιρία να διατηρήσουν τη δική τους ανεξαρτησία. (Haralambides H.E., 1996)

3.1.1. Τα μεγαλύτερα και σημαντικότερα Shipping Pools παγκοσμίως

Navig8 Group

Η Navig8 Group ιδρύθηκε το 2007 και λειτουργεί σε 13 σημεία στις τέσσερις ηπείρους και είναι ένας πλήρως ολοκληρωμένος πάροχος υπηρεσιών διαχείρισης ναυτιλίας. Ως πλοιοκτήτες, χειριστές και ενεργοί ναυλωτές, παρέχουν κορυφαία στον κλάδο πρόσβαση σε παγκόσμιες πληροφορίες. Με το επιχειρηματικό πνεύμα στον πυρήνα τους, έχουν αναπτύξει τον στόλο τους με pools που καλύπτουν δεξαμενόπλοια και τη χημική βιομηχανία. Σκοπός τους είναι να ανταποκριθούν στις διαφορετικές ανάγκες αποστολής των πελατών τους μέσω της ευελιξίας, της ποικιλίας και μιας ασυναγώνιστης πλατφόρμας αποστολής. Με την πάροδο του

χρόνου, αυτό τους επέτρεψε να αναπτύξουν ένα κορυφαίο δίκτυο σχέσεων με μεγάλες εταιρείες πετρελαίου και εμπόρους εμπορευμάτων και να κατέχουν παγκόσμιες ηγετικές θέσεις σε όλες τις αγορές. Βοηθά επίσης να έχουν μεγάλη ροή πληροφοριών. Τα συστήματα πληροφορικής και η κουλτούρα των συναλλαγών τους, επιτρέπουν να βελτιστοποιήσουν την αξία αυτών των πληροφοριών, βοηθώντας τους να βελτιώσουν και τη λήψη αποφάσεων, να μεγιστοποιήσουν την κερδοφορία του σκάφους και να αυξήσουν την αποδοτικότητα του κόστους. Σε συνδυασμό με τη γνώση των ομάδων τους παγκοσμίως καταναμεμημένων, η φήμη τους βασίζεται στη σταθερή απόδοση εσόδων και στην υψηλότερη ποιότητα υπηρεσιών. ('Pool & Commercial Management – Navig8 Tankers')

POOL	TYPE	DWT	VESSELS
VL8	VLCC	300,000+	11
SUEZ8	Suezmax	120 - 200,000	14
V8	Aframax	95 - 120,000	17
ALPHA8	LR2	95 - 120,000	11
LR8	LR1	65 - 79,000	19
MR	MR	44 - 54,000	4
CHRONOS8	Chemical	44 - 54,000	15
ALTA8	Chemical	37 - 44,000	18
DELTA8	Chemical	25 - 34,000	5

Εικόνα 1: Navig8 Pools

Αναλυτικότερα για κάθε κατηγορία:

	VESSEL'S NAME	TYPE	BUILT	DWT
1	AURELIA	BUNKER TANKER	2007	7,511
2	GREAT EPSILON	CHEMICAL MR	2020	49,297
3	GREAT KAPPA	CHEMICAL MR	2020	49,282
4	GREAT LAMDA	CHEMICAL MR	2020	49,281
5	GREAT THITA	CHEMICAL MR	2020	49,281

6	NAVIG8 CONSTELLATION	CHEMICAL MR	2013	45,281
7	NAVIG8 GALLANTRY	CHEMICAL MR	2019	49,758
8	NAVIG8 GAUNTLET	CHEMICAL MR	2019	49,767
9	NAVIG 8 GLADIATOR	CHEMICAL MR	2019	49,761
10	NAVIG8 GOAL	CHEMICAL MR	2019	49,770
11	NAVIG8 GRACE	CHEMICAL MR	2019	49,803
12	NAVIG8 GRATITUDE	CHEMICAL MR	2019	49,770
13	NAVIG8 GUARD	CHEMICAL MR	2019	49,760
14	NAVIG8 GUIDE	CHEMICAL MR	2019	49,760
15	NAVIG8 UNIVERSE	CHEMICAL MR	2013	45,313
16	UACC MANAMA	CHEMICAL MR	2010	45,612
17	UACC MANSOURIA	CHEMICAL MR	2013	45,293
18	UACC MARAH	CHEMICAL MR	2013	45,249
19	UACC RIYADH	CHEMICAL MR	2011	45,444
20	UACC SHAMIYA	CHEMICAL MR	2011	45,479
21	AYOE	PRODUCT MR	2020	49,861
22	HELLAS APHRODITE	PRODUCT MR	2016	49,992
23	HELLAS AVATAR	PRODUCT MR	2015	49,997
24	HELLAS CALAFIA	PRODUCT MR	2018	49,810
25	HELLAS FIGHTER	PRODUCT MR	2015	49,997
26	HELLAS MARGARITA	PRODUCT MR	2017	49,879
27	HELLAS MARIANNA	PRODUCT MR	2018	49,834
28	HELLAS NEMESIS	PRODUCT MR	2016	49,994
29	HELLAS REVENGER	PRODUCT MR	2016	49,975
30	HELLAS TATIANA	PRODUCT MR	2017	49,834
31	STAVANGER PIONEER	PRODUCT MR	2019	50,000
32	STAVANGER POSEIDON	PRODUCT MR	2020	49,999

33	NAVIG8 STRENGTH	PRODUCT MR	2009	50,497
34	NAVIG8 SUCCESS	PRODUCT MR	2009	50,571
35	OCEAN PRINCESS I	PRODUCT MR	2008	50,549
36	NAVE CASSIOPEIA	LR1/PMX	2012	74,111
37	NAVE RIGEL	LR1/PMX	2013	74,673
38	NAVIG8 HONOR	LR1/PMX	2011	74,996
39	NAVIG8 MACALLISTER	LR1/PMX	2012	75,618
40	NAVIG8 MARTINEZ	LR1/PMX	2011	76,547
41	NAVIG8 MESSI	LR1/PMX	2011	75,618
42	NAVIG8 MONTIEL	LR1/PMX	2012	69,999
43	TTC SHAKTI	LR1/PMX	2008	73,981
44	TTC VIDYUT	LR1/PMX	2008	73,948
45	ANWAAR BENGHAZI	LR2	2021	114,077
46	LYRIC MAGNOLIA	LR2	2016	109,999
47	NAVIG8 PASSION	LR2	2019	110,928
48	NAVIG8 PERSEVERANCE	LR2	2019	110,928
49	NAVIG8 PRECISION	LR2	2018	109,994
50	NAVIG8 ORESTIGE JKB	LR2	2019	109,928
51	NAVIG8 PRIDE LHJ	LR2	2023	110,999
52	NAVIG8 PROMISE	LR2	2019	110,928
53	NAVIG8 PROSPERITY	LR2	2019	110,928
54	NAVIG8 PROVIDENCE	LR2	2023	115,000
55	NAVIG8 WOLF	LR2	2023	109,999
56	POLAR ACE	LR2	2018	109,999
57	POLAR BRIGHT	LR2	2018	109,990
58	CAPTAIN JOHN	LR2	2014	113,876
59	CAPTAIN PARIS	LR2	2014	113,876

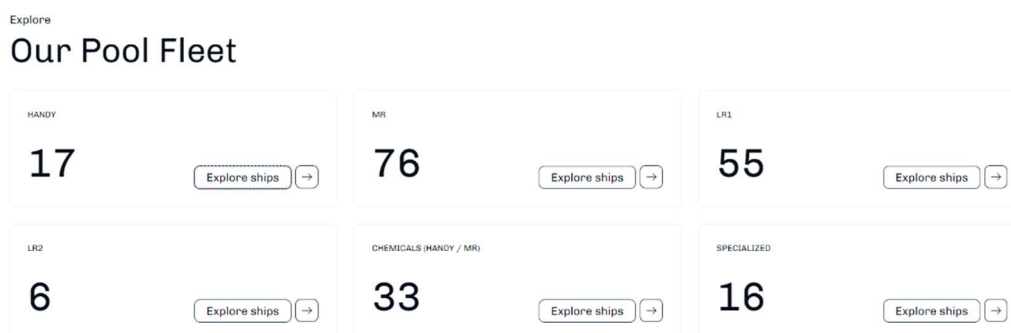
60	KING PHILIPPOS	LR2	2012	115,024
61	LADY HENRIETTA	LR2	2012	111,815
62	AFFINITY V	AFRAMAX	2016	114,070
63	GHAT	AFRAMAX	2022	115,519
64	NEW ABILITY	AFRAMAX	2008	105,381
65	WONDER AVIOR	AFRAMAX	2004	106,612
66	WONDER VEGA	AFRAMAX	2005	106,062
67	ETC RAMSIS	AFRAMAX	2003	110,673
68	WONDER SIRIUS	AFRAMAX	2005	115,340
69	RIDGEBURY LESSLEY B	SUEZMAX	2013	158,319
70	RAPTOR	SUEZMAX	2007	159,395
71	FPMC C MELODY	VLCC	2011	297,229
72	FPMC C NOBLE	VLCC	2012	297,258
73	HERCULES I	VLCC	2017	299,011
74	HONG KONG SPIRIT	VLCC	2013	318,473
75	LEICESTER	VLCC	2017	300,852
76	NAVE SPHERICAL	VLCC	2009	297,572
77	TRIKWONG VENTURE	VLCC	2012	297,136
78	XIN LIAN YANG	VLCC	2014	322,861

Πίνακας 1: «Navig8 Tankers | Fleet» ('Fleet list – Navig8 Tankers', no date)

Hafnia Pools

Η Hafnia ως παγκόσμιος εφοπλιστής, αξιοποιεί τις συνέργειές της για να εξασφαλίσει βιώσιμη εμπορική αξία για τα σκάφη των pools. Παρέχει shipping pools σε όλα τα μεγάλα πλοία, συμπεριλαμβανομένων των Handy, MR, LR1, LR2, Chemicals (Handy / MR) και Specialized. Μέσω των pools, ενεργεί ως συνεργάτης για να μειώσει το κόστος των πελατών της, να βελτιστοποιήσει τις δραστηριότητές τους, να αυξήσει τα

συνολικά τους κέρδη και να βοηθήσει την εκάστοτε επιχείρηση που θα τους εμπιστευτεί να αξιοποιήσουν τις δυνατότητές τους. (*Pools*)



Εικόνα 2: Hafnia Pools

Συγκεκριμένα ο στόλος της Hafnia απαρτίζεται από τα εξής πλοία:

	VESSEL'S NAME	TYPE	BUILT	DWT
1	BW LARISSA	LR2	2019	109,990
2	HAFNIA GALATEA	LR2	2019	109,990
3	HAFNIA DESPINA	LR2	2019	109,990
4	HAFNIA BEIJING	LR1	2019	74,999
5	HAFNIA SHENZHEN	LR1	2020	74,999
6	HAFNIA PIONEER	LR1	2013	74,999
7	HAFNIA NANJING	LR1	2021	74,999
8	HAFNIA HONG KONG	LR1	2019	74,999
9	HAFNIA SHANGHAI	LR1	2019	74,999
10	HAFNIA GUANGZHOU	LR1	2019	74,999
11	HAFNIA THAMES	LR1	2008	74,999
12	HAFNIA SEINE	LR1	2008	74,998
13	HAFNIA SHINANO	LR1	2008	74,998
14	HAFNIA PRESTIGE	LR1	2016	74,996
15	STI PRECISION	LR1	2016	74,996
16	HAFNIA PROVIDENCE	LR1	2016	74,996

17	HAFNIA PRIDE	LR1	2016	74,996
18	HAFNIA YANGTZE	LR1	2009	74,996
19	HAFNIA ZAMBESI	LR1	2010	74,995
20	HAFNIA EXPERIENCE	LR1	2016	74,669
21	HAFNIA EXCELSIOR	LR1	2016	74,665
22	HAFNIA EXCEED	LR1	2016	74,664
23	HAFNIA EXPRESS	LR1	2016	74,663
24	HAFNIA EXPEDITE	LR1	2016	74,634
25	HAFNIA EXCELLENCE	LR1	2016	74,613
26	HAFNIA EXCEL	LR1	2015	74,547
27	HAFNIA AUSTRALIA	LR1	2010	74,539
28	HAFNIA AFRICA	LR1	2010	74,539
29	HAFNIA ASIA	LR1	2010	74,490
30	HAFNIA EXECUTIVE	LR1	2016	74,431
31	HAFNIA TAGUS	LR1	2017	74,189
32	HAFNIA KALLANG	LR1	2017	74,189
33	HAFNIA NILE	LR1	2017	74,189
34	HAFNIA YARRA	LR1	2017	74,189
35	BW OSPREY	MR	2015	49,999
36	HAFNIA CATERINA	MR	2015	49,999
37	HAFNIA ANDREA	MR	2015	49,999
38	BW PANTHER	MR	2014	49,999
39	HAFNIA RAVEN	MR	2015	49,999
40	HAFNIA PETREL	MR	2016	49,999
41	BW EAGLE	MR	2015	49,999
42	BW MERLIN	MR	2015	49,999
43	HAFNIA ANE	MR	2015	49,999

44	BW SWIFT	MR	2016	49,999
45	BW WREN	MR	2016	49,999
46	HAFNIA HENRIETTE	MR	2016	49,999
47	HAFNIA LENE	MR	2015	49,999
48	PS STARS	MR	2022	49,999
49	HAFNIA LOTTE	MR	2017	49,999
50	HAFNIA MIKALA	MR	2017	49,999
51	YELLOW STARS	MR	2021	49,999
52	BW JAGUAR	MR	2014	49,999
53	BW COUGAR	MR	2014	49,999
54	BW BOBCAT	MR	2014	49,999
55	BW TIGER	MR	2014	49,999
56	BW FALCON	MR	2015	49,999
57	BW CHEETAH	MR	2014	49,999
58	HAFNIA LEO	MR	2013	49,999
59	HAFNIA PHOENIX	MR	2013	49,999
60	HAFNIA CRUX	MR	2012	49,999
61	HAFNIA LUPUS	MR	2012	49,999
62	HAFNIA TAURUS	MR	2011	49,999
63	HAFNIA ANDROMEDA	MR	2011	49,999
64	HAFNIA PEGASUS	MR	2010	49,999
65	BW EGRET	MR	2014	49,999
66	BW HAWK	MR	2015	49,999
67	BW KESTREL	MR	2015	49,999
68	BW LEOPARD	MR	2014	49,999
69	HAFNIA PUMA	MR	2013	49,999
70	BW LYNX	MR	2013	49,999

71	HAFNIA LIBRA	MR	2013	49,999
72	HAFNIA NORDICA	MR	2010	49,999
73	HAFNIA PACIFIC	CHEMICALS	2017	49,686
74	HAFNIA ATLANTIC	CHEMICALS	2017	49,614
75	HAFNIA TOPAZ	CHEMICALS	2016	49,560
76	HAFNIA TURQUOISE	CHEMICALS	2016	49,516
77	HAFNIA TOURMALINE	CHEMICALS	2016	49,513
78	HAFNIA TANZANITE	CHEMICALS	2016	49,478
79	HAFNIA VIOLETTE	CHEMICALS	2015	49,126
80	HAFNIA VIRIDIAN	CHEMICALS	2015	49,126
81	HAFNIA KIRSTEN	MR	2017	44,999
82	BW LIONESS	MR	2014	44,999
83	HAFNIA BERING	HANDY	2015	39,067
84	HAFNIA MALACCA	HANDY	2015	39,067
85	HAFNIA SUNDA	HANDY	2015	39,067
86	HAFNIA SOYA	HANDY	2015	39,067
87	HAFNIA TORRES	HANDY	2016	39,067
88	HAFNIA ARAGONITE	CHEMICALS	2015	38,506
89	HAFNIA AMETRINE	CHEMICALS	2015	38,506
90	HAFNIA AVENTURINE	CHEMICALS	2015	38,506
91	HAFNIA ANDESINE	CHEMICALS	2015	38,506
92	HAFNIA ARONALDO	CHEMICALS	2015	38,506
93	HAFNIA AQUAMARINE	CHEMICALS	2015	38,506
94	HAFNIA AMBER	CHEMICALS	2015	38,506
95	HAFNIA AZURITE	CHEMICALS	2015	38,506
96	HAFNIA AMETHYST	CHEMICALS	2015	38,506
97	HAFNIA ALMANDINE	CHEMICALS	2015	38,506

98	HAFNIA AMESSI	CHEMICALS	2015	38,506
99	HAFNIA ACHROITE	CHEMICALS	2016	38,506
100	HAFNIA AMMOLITE	CHEMICALS	2015	38,506
101	HAFNIA AZOTIC	CHEMICALS	2015	38,506
102	HAFNIA ALABASTER	CHEMICALS	2015	38,506
103	HAFNIA AXINITE	CHEMICALS	2015	38,506
104	HAFNIA AMAZONITE	CHEMICALS	2015	38,506
105	HAFNIA ADAMITE	CHEMICALS	2015	34,999
106	NORDMARLIN	LR2	2017	113,958
107	NORDDOLPHIN	LR2	2017	113,955
108	PERSEUS STAR	LR2	2021	109,999
109	SEAWAYS SHENANDOAH	LR2	2014	99,999
110	CHEMTRANS IONIAN	LR1	2007	74,998
111	AVRA PATROS	LR1	2008	74,998
112	SANMAR SAROD	LR1	2007	74,994
113	CHEMTRANS AEGEAN	LR1	2007	74,988
114	JAG APARNA	LR1	2009	74,859
115	JAG AANCHAL	LR1	2008	74,811
116	NORSTAR INTERGITY	LR1	2006	74,065
117	STARLING	LR1	2016	74,032
118	CHEMTRANS ARCTIC	LR1	2005	73,991
119	TWO MILLION WAYS	LR1	2008	73,965
120	CHEMTRANS BALTIC	LR1	2005	73,896
121	PALAWAN STAR	LR1	2008	73,796
122	EVRIKIKI	LR1	2008	73,740
123	ESTIA	LR1	2007	73,711
124	MINDORO STAR	LR1	2009	73,676

125	NORSTAR INVICTUS	LR1	2007	73,611
126	SUMMIT AFRICA	LR1	2009	73,394
127	BLUEBIRD	LR1	2016	69,993
128	STAR MERLIN	MR	2007	53,755
129	OKEE JOHN T	MR	2006	53,712
130	AEGEAN STAR	MR	2019	50,506
131	CHIOS STAR	MR	2018	49,999
132	OINOUSSIAN STAR	MR	2018	49,999
133	IONIAN STAR	MR	2019	49,999
134	MP MR TANKER 1	MR	2011	49,999
135	KOUROS	MR	2008	49,999
136	LYSIAS	MR	2008	49,999
137	MP MR TANKER 2	MR	2010	49,997
138	JAG PUNIT	MR	2016	49,717
139	TRF BERGEN	CHEMICALS	2015	49,126
140	ANGEL STAR	MR	2006	48,635
141	JAG POOJA	MR	2005	48,539
142	HARRIER BAY	MR	2009	48,006
143	MP MR TANKER 3	MR	2010	47,962
144	RIDGEBURY GALILEO	MR	2006	47,872
145	JAG PRAKASH	MR	2007	47,848
146	JAG PUSHPA	MR	2007	47,848
147	JAG PRENANA	MR	2007	47,824
148	CELSIUS ROSKILDE	MR	2009	46,105
149	COETIVY	MR	2010	45,994
150	ALCYONE T	MR	2010	45,951
151	KARDIANI	MR	2008	44,999

152	OKEE ULF	MR	2006	44,995
153	WISE	HANDY	2009	41,369
154	PRELUDE	HANDY	2007	40,016
155	ALDABRA	MR	2008	39,999
156	CENTENNIALMATSUYAMA	MR	2008	39,995
157	VS LISBETH	HANDY	2006	38,492
158	VS LEIA	HANDY	2006	38,461
159	CHEMTRANS LEO	HANDY	2006	37,662
160	CHEMTRANS MERCURY	HANDY	2006	37,623
161	TRF MONGSTAD	CHEMICALS	2016	37,596
162	TRF MOSS	CHEMICALS	2016	37,596
163	TRF MANDAL	CHEMICALS	2016	37,596
164	TRF MOBILE	CHEMICALS	2016	37,596
165	TRF MEMPHIS	CHEMICALS	2016	37,596
166	TRF MARQUETTE	CHEMICALS	2016	37,596
167	CHEMTRANS URANUS	HANDY	2006	36,713
168	PORTARIA	HANDY	2010	36,677
169	ANAEL	HANDY	2007	34,795
170	VS GLORY	HANDY	2006	34,671
171	VS SPIRIT	HANDY	2007	34,671
172	VS REMLIN	HANDY	2003	34,530
173	MISSISSIPPI STAR	SPECIALIZED	2010	13,054
174	SATURN	SPECIALIZED	2009	13,051
175	SHANNON STAR	SPECIALIZED	2010	13,022
176	PECHORA STAR	SPECIALIZED	2011	13,021
177	COLORADO STAR	SPECIALIZED	2010	13,020
178	AMUR STAR	SPECIALIZED	2010	13,019

179	GANGES STAR	SPECIALIZED	2010	13,012
180	KONGO STAR	SPECIALIZED	2010	13,010
181	MURRAY STAR	SPECIALIZED	2011	13,006
182	LASCAUX	SPECIALIZED	2007	11,673
183	LASANAU	SPECIALIZED	2007	11,673
184	LAMENTIN	SPECIALIZED	2007	11,320
185	VS LARA	SPECIALIZED	2006	11,276
186	ST SARA	SPECIALIZED	2007	8,019
187	VS SALMA	SPECIALIZED	2008	8,011
188	VS SALOME	SPECIALIZED	2007	7,915
189	SUNDA	LR1	2019	79,902
190	KARIMATA	LR1	2019	79,885
191	PEACE VICTORIA	LR1	2019	77,378
192	KAMOME VICTORIA	LR1	2011	69,998
193	CLEAROCEAN MILANO	MR	2021	50,485
194	ORIENT INNOVATION	MR	2017	49,997
195	ORIENT CHALLENGE	MR	2017	49,972
196	BASSET	MR	2019	49,875
197	BULLDOG	MR	2020	49,856
198	BOXER	MR	2019	49,852
199	BEAGLE	MR	2019	49,850
200	CHALLENGE PROCYON	MR	2011	45,996
201	CLEAROCEAN GINKGO	MR	2021	44,999

Πίνακας 2: «Hafnia Tankers | Fleet» (*Fleet*, Hafnia)

Heidmar

Η Heidmar είναι εταιρεία διαχείρισης εμπορικών δεξαμενόπλοιων και η πρώτη ναυτιλιακή εταιρεία που ανέπτυξε το eFleetWatch, μια ψηφιακή λύση, που στοχεύει

στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης και διαφάνειας με τους πλοιοκτήτες. Αυτό το καινοτόμο όραμα συνεχίζει να είναι βαθιά ριζωμένο στον πυρήνα των αξιών και του οράματος της Heidmar. Με σχεδόν 40 χρόνια εμπειρίας, η επιτυχία προέρχεται από την ικανότητά της εταιρείας να είναι ευέλικτοι και ικανοί να ανταποκρίνονται στις ευκαιρίες και τους κινδύνους που υπάρχουν στον τομέα των δεξαμενόπλοιων.

Στόχος τους είναι να προσφέρουν εξαιρετικές αποδόσεις στα περιουσιακά στοιχεία σε υφιστάμενους και μελλοντικούς συνεργάτες, ενώ συνεργάζονται μαζί τους για να τους προετοιμάσουν τις δυναμικές και προκλητικές αγορές του εγγύς μέλλοντος.

Μακροπρόθεσμα, η Heidmar θα παρέχει στους πλοιοκτήτες μια στρατηγική και προληπτική πλατφόρμα συναλλαγών στον χώρο των δεξαμενόπλοιων. Διαχειριζόμενοι τα εμπόδια εισόδου για τους πλοιοκτήτες μέσω της ευελιξίας του κεφαλαίου κίνησης, των επιλογών χρονοναύλωσης, των FFA και στρατηγικών ψηφιακών λύσεων και της επιδίωξής τους για δωρεάν προγράμματα, παραμένουν η αρχική πλατφόρμα διαχείρισης επιχειρήσεων με τη μεγαλύτερη αξία για τους πλοιοκτήτες. Με την ισχυρή πίστη της έμπειρης ομάδας τους στις σχέσεις και τη διαφάνεια, η Heidmar είναι σε θέση να προσαρμόσει τις προσφορές τους για να ανταποκριθούν στις μεταβαλλόμενες ανάγκες του κλάδου και να προστατεύσουν τα περιουσιακά στοιχεία και τα συμφέροντα των συνεργατών τους. ('Pool and Commercial Management')

Tankers International VLCC Pool

Τα Tankers International Pools παρέχουν στους πλοιοκτήτες μια φυσική αντιστάθμιση, εξασφαλίζοντας σταθερή και τακτική ταμειακή ροή σε ασταθείς συνθήκες της αγοράς, ενώ παράλληλα μπορούν να επωφεληθούν από τις ανοδικές αγορές. Τα έσοδα συνήθως διανέμονται στους συμμετέχοντες δύο φορές το μήνα, ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς και τις απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης σε ολόκληρο τον στόλο.

Καλωσορίζουν πάντα τους νεοεισερχόμενους με κορυφαία πλοία που πληρούν τα επιθυμητά υψηλά πρότυπα διαχείρισης πλοίων.

Οι συμμετέχοντες στο Pool δεσμεύονται να ανταλλάξουν επιλέξιμα σκάφη εντός των Tankers International Pools και κερδίζουν μερίδιο του ναύλου με βάση τους πόντους συγκέντρωσης που κατανέμονται σε κάθε σκάφος. Όλες οι αποφάσεις συναλλαγών

διεκπεραιώνονται από την ομάδα διαπραγμάτευσης της ομάδας, με εξαίρεση τυχόν ειδικούς περιορισμούς συναλλαγών που ενδέχεται να τεθούν από τον ιδιοκτήτη.

Το μερίδιο ενός σκάφους στα συνολικά έσοδα της ομάδας καθορίζεται από τη θεωρητική δυνατότητα κερδοφορίας του σε σχέση με τον υπόλοιπο στόλο και αντιπροσωπεύεται από τους κατανεμημένους «πόντους συγκέντρωσης». Το σύστημα Pool Point βασίζεται σε δεδομένα πλοίων και δεδομένα αγοράς σε συνδυασμό με τυποποιημένες μεθόδους υπολογισμού, είναι εξαιρετικά διαφανές και κοινοποιείται ανοιχτά σε όλους τους συμμετέχοντες. Τα σημεία συγκέντρωσης προσαρμόζονται κάθε έξι μήνες για να αντικατοπτρίζουν τις αλλαγές στα πρότυπα συναλλαγών, τη σύνθεση του στόλου, τα επίπεδα της αγοράς και τις τιμές των bunker για να διασφαλιστεί ότι η συνολική στάθμιση παραμένει δίκαιη.

Η αναφορά των εμπορικών και οικονομικών αποτελεσμάτων γίνεται μέσω πρόσβασης στο εξωτερικό δίκτυο και περιλαμβάνει εβδομαδιαίες, μηνιαίες, τριμηνιαίες και ετήσιες εκθέσεις. Αυτές οι εκθέσεις προετοιμάζονται για να παρέχουν έγκαιρες και ενημερωτικές εκθέσεις. ('VLCC Pools | Shipping Pool | Tankers International – Pioneers of VLCC Pooling | Tankers International')

Ο στόλος της Tankers International έχει ως εξής:

	VESSEL'S NAME	TYPE	BUILT	DWT
1	AEGEAN	VLCC	2016	299,011
2	ALBORAN	VLCC	2016	298,991
3	ALEX	VLCC	2016	299,446
4	ALICE	VLCC	2016	299,320
5	ALMI ATLAS	VLCC Scrubber	2018	315,221
6	ALSACE	VLCC Scrubber	2012	299,999
7	AMUNDSEN	VLCC	2017	298,991
8	ANDAMAN	VLCC	2016	299,392
9	ANNE	VLCC	2016	299,533
10	ANTIGONE	VLCC	2015	299,421

11	AQUITAINE	VLCC	2017	298,767
12	ARAFURA	VLCC	2016	298,991
13	ARAL	VLCC	2016	299,011
14	ARDECHE	VLCC	2017	298,642
15	BAHLA	VLCC Scrubber	2020	299,997
16	BUNGA KASTURI ENAM	VLCC Scrubber	2008	299,319
17	BUNGA KASTURI LIMA	VLCC Scrubber	2007	300,246
18	CAMUS	VLCC Scrubber	2023	299,993
19	CASSIUS	VLCC Scrubber	2023	300,018
20	CLOVIS	VLCC Scrubber	2023	300,008
21	DALIS	VLCC Scrubber	2020	299,995
22	DALMA	VLCC	2007	306,506
23	DELOS	VLCC Scrubber	2021	299,986
24	DERIUS	VLCC Scrubber	2019	299,995
25	DESIRADE	VLCC	2016	299,989
26	DHALKUT	VLCC Scrubber	2021	299,997
27	DIA	VLCC	2015	299,995
28	DICKENS	VLCC Scrubber	2021	299,982
29	DIODORUS	VLCC Scrubber	2021	299,987
30	DOMINICA	VLCC	2015	299,990
31	DONOUSSA	VLCC	2016	299,999
32	DORIS	VLCC Scrubber	2021	299,999
33	DRENEC	VLCC	2016	299,985
34	EAGLE VERONA	VLCC	2013	299,989
35	ELBHOFF	VLCC Scrubber	2017	300,619
36	HAKATA	VLCC	2010	302,550

37	HAKONE	VLCC	2010	302,624
38	HATTERAS	VLCC	2017	297,637
39	HERON	VLCC	2017	297,363
40	HIRADO	VLCC	2011	299,991
41	HOJO	VLCC Scrubber	2013	302,965
42	ILMA	VLCC Scrubber	2012	299,999
43	INGRID	VLCC Scrubber	2012	314,000
44	IRIS	VLCC Scrubber	2012	299,999
45	IZKI	VLCC Scrubber	2012	319,439
46	KONDOR	VLCC Scrubber	2012	296,714
47	MARINE HOPE	VLCC Scrubber	2019	318,521
48	MAXIM	VLCC	2011	296,888
49	MELODY HOPE	VLCC Scrubber	2022	300,927
50	MERCURY HOPE	VLCC Scrubber	2011	297,221
51	MERMAID HOPE	VLCC Scrubber	2011	297,274
52	MORNING HOPE	VLCC Scrubber	2022	300,927
53	NECTAR	VLCC	2008	299,999
54	NEWTON	VLCC	2009	307,284
55	NOBLE	VLCC	2008	299,999
56	SEAWAYS CAPE HENRY	VLCC Scrubber	2016	300,931
57	SEAWAYS DIAMOND HEAD	VLCC Scrubber	2016	299,988
58	SEAWAYS EVEREST	VLCC Scrubber	2010	296,907
59	SEAWAYS HENDRICKS	VLCC Scrubber	2016	299,983
60	SEAWAYS LIBERTY	VLCC Scrubber	2016	300,973
61	SEAWAYS MCKINLEY	VLCC Scrubber	2011	296,971

62	SEAWAYS RAFFLES	VLCC Scrubber	2010	299,999
63	SEAWAYS TRITON	VLCC Scrubber	2016	300,932
64	SEAWAYS TYBEE	VLCC Scrubber	2015	300,960
65	TRF HORTEN	VLCC Scrubber	2018	297,638

Πίνακας 4: «Tankers International | Fleet» (‘VLCC Tanker Fleet | Tankers International – Pioneers of VLCC Pooling | Tankers International’, no date)

Penfield

Η Penfield Marine LLC ("Penfield"), που ιδρύθηκε από τους Tim Brennan και Eric Haughn το 2012, είναι μια εμπορική εταιρεία διαχείρισης που εκμεταλλεύεται δεξαμενόπλοια σε pools Panamax/LR1, Aframax/LR2 και Suezmax της Penfield παγκοσμίως. Με γραφεία στο Κονέκτικατ, το Λονδίνο και τη Σιγκαπούρη, η Penfield παρέχει υπηρεσίες ναυτιλίας σε ένα ευρύ φάσμα πελατών, συμπεριλαμβανομένων των πελατών charter (μεγάλες εταιρείες πετρελαίου και εμπόρους πετρελαίου), μέλη των shipping pools και επενδυτές ναυτιλίας. Η ακεραιότητα και η διαφάνεια είναι η πρώτη προτεραιότητα της εταιρίας. Το εμπόριο βρίσκεται στο επίκεντρο της κουλτούρας της Penfield και το πάθος για την απόκτηση ευκαιριών στην παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά ενημερώνει κάθε εμπορική απόφαση. Η εταιρία καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια για να οικοδομήσει μακροπρόθεσμες βιομηχανικές σχέσεις βασισμένες στην ακεραιότητα και τη διαφάνεια. Η εταιρία εστιάζει στο να βρει ανθρώπους με κοινές ιδέες και στόχους, καλούς επιχειρηματικούς συνεργάτες με μοναδικό στόχο την εξυπηρέτηση κάθε πελάτη με τα υψηλότερα δυνατά πρότυπα. (‘Penfield Marine | About’)

Ο στόλος της Penfield αποτελείται από τα εξής πλοία:

	VESSEL'S NAME	TYPE	BUILT	DWT
1	AMAZON FALCON	PANAMAX	2017	72,202
2	ATHENS STAR	PANAMAX	2005	73,869
3	CAPE TAFT	PANAMAX	2008	73,711

4	CAPE TAMPA	PANAMAX	2009	73,719
5	CAPE TAURA	PANAMAX	2007	73,720
6	CAPE TEMPEST	PANAMAX	2008	73,720
7	CHEMTRANS ADRIATIC	PANAMAX	2019	73,965
8	CHEMTRANS CANCALE	PANAMAX	2007	73,626
9	CHEMTRANS MOON	PANAMAX	2004	72,365
10	CHEMTRANS NAOS	PANAMAX	2006	72,763
11	CHEMTRANS NOVA	PANAMAX	2006	73,933
12	CHEMTRANS POLARIS	PANAMAX	2005	72,292
13	CHEMTRANS SEA	PANAMAX	2004	72,365
14	CHEMTRANS TAURUS	PANAMAX	2006	64,995
15	CONQUEST	PANAMAX	2006	73,916
16	CONSTELLATION	PANAMAX	2006	73,911
17	FEDOR	PANAMAX	2003	70,156
18	HAMBURG STAR	PANAMAX	2005	73,860
19	HELLESPONT PRIDE	PANAMAX	2006	73,727
20	HELLESPONT PROGRESS	PANAMAX	2006	73,727
21	HELLESPONT PROMISE	PANAMAX	2007	73,669
22	HELLESPONT PROTECTOR	PANAMAX	2007	73,821
23	LARVIK	PANAMAX	2006	61,213
24	LONDON STAR	PANAMAX	2006	73,869
25	LR1 AMBASSADOR	PANAMAX	2007	73,584
26	LR1 CARRIER	PANAMAX	2007	73,675
27	NAVE ARIADNE	PANAMAX	2007	74,875
28	ORFEAS	PANAMAX	2008	73,730
29	PGC ALEXANDRIA	PANAMAX	2006	74,999
30	PGC COMPANION	PANAMAX	2005	72,825

31	PGC MARINA	PANAMAX	2005	72,808
32	PLOUTOS	PANAMAX	2006	69,999
33	RADIANT PRIDE	PANAMAX	2007	73,635
34	RADIANT SEA	PANAMAX	2007	73,933
35	THEO T	PANAMAX	2003	73,021
36	AIFANOURIOS	AFRAMAX	2021	116,114
37	AFFINITY C	AFRAMAX	2016	114,070
38	AIGEORGIS	AFRAMAX	2021	116,092
39	BERICA	AFRAMAX	2008	115,146
40	CORAL PEARL	AFRAMAX	2009	111,410
41	DUBAI ANGEL	AFRAMAX	2010	115,502
42	DUBAI BEAUTY	AFRAMAX	2011	115,382
43	DOLPHIN PEARL	AFRAMAX	2009	114,824
44	DUBAI BRILLIANCE	AFRAMAX	2011	115,617
45	DUBAI GLAMOUR	AFRAMAX	2009	115,600
46	EVERGLADES	AFRAMAX	2008	112,969
47	JAG LEELA	AFRAMAX	2011	105,525
48	NEW ADVANCE	AFRAMAX	2007	105,544
49	NINGBO DAWN	AFRAMAX	2009	111,402
50	ORCA PEARL	AFRAMAX	2009	114,858
51	P. KIKUMA	AFRAMAX	2007	115,914
52	P. SOPHIA	AFRAMAX	2009	105,071
53	PEGASUS STAR	AFRAMAX	2021	116,120
54	SEAGALAXY	AFRAMAX	2019	114,426
55	SEASENATOR	AFRAMAX	2007	105,715
56	SEAVOYAGER	AFRAMAX	2009	109,085
57	SIGMA TRIUMPH	AFRAMAX	2009	105,291

58	SPIRIT II	AFRAMAX	2016	114,140
59	UNITY VENTURE	AFRAMAX	2017	112,186
60	BRIGHTWAY	SUEZMAX	2012	149,925
61	MARE PICENUM	AFRAMAX	2011	158,489
62	SAN JACINTO	AFRAMAX	2016	158,658
63	SEAWAYS COLORADO	SUEZMAX	2012	158,615
64	SEAWAYS FRIO	AFRAMAX	2012	159,000
65	SEAWAYS HATTERAS	AFRAMAX	2017	158,432
66	SEAWAYS MONTAUK	SUEZMAX	2017	158,432
67	SEAWAYS PECOS	AFRAMAX	2012	158,465
68	SEAWAYS RED	AFRAMAX	2012	159,068
69	SEAWAYS RIO GRANDE	SUEZMAX	2012	159,056
70	SEAWAYS SABINE	AFRAMAX	2012	158,493
71	SEAWAYS SAN SABA	AFRAMAX	2012	159,018
72	TRINITY	SUEZMAX	2016	158,734
73	YUAN BEI HAI	AFRAMAX	2021	158,694
74	YUAN NAN HAI	AFRAMAX	2020	158,694

Πίνακας 5: «Penfield Marine | Fleet» ('Penfield Marine | Fleet')

3.2. Διαχείριση φορμών των shipping pools

Προκειμένου να εξηγηθεί η φύση των συστημάτων shipping pools, αν και υπάρχει μεγάλη ποικιλία μοντέλων, σε αυτό το σημείο θα αναλυθούν οι πιο δημοφιλείς δομές συστημάτων των pools. Σε αυτά τα τυπικά συστήματα shipping pools των πλοίων, οι μεταφορείς συγκεντρώνονται για να δημιουργήσουν ένα διοικητικό όργανο, θέτουν μερικά πλοία υπό αυτό το κυβερνών σώμα και στη συνέχεια λειτουργούν υπό αυτό το κυβερνών σώμα ως μια ενιαία, συνεκτική οντότητα. Υπάρχουν δύο βασικές «μορφές» διαχείρισης των pools που μπορούν να εντοπιστούν, δηλαδή οι ομάδες «έλεγχος μελών» και «έλεγχος διαχείρισης». Για τον πρώτο τύπο, η δομή διαχείρισης αποτελείται συνήθως από έναν μικρό αριθμό

βασικών εταιρών είτε ένα είτε δύο που στοχεύουν να αναλάβουν συλλογικά ένα υπάρχον μεγάλο ναυλοσύμφωνο. Στην περίπτωση αυτή, υπάρχει κυρίαρχος εταίρος που έχει μακροχρόνια συμβατική σχέση με τον ιδιοκτήτη του φορτίου. Η επιλογή των μικρότερων συνεργατών γίνεται υπό τον προσεκτικό έλεγχο του. Αυτός ο τύπος συμφωνίας των pools είναι πολύ ελκυστικός όχι μόνο για τους μικρότερους εταίρους μιας καθώς έχουν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε ήδη καταρτισμένες συμβάσεις, ενώ επεκτείνουν το δίκτυό τους συνεργαζόμενοι με γνωστούς παίκτες αλλά και για τη δύναμη σημαντικών εταιρών, επειδή μπορούν να εξασφαλίσουν την υφιστάμενες συμβάσεις. Έτσι, αποφεύγουν τον πιθανό κίνδυνο αγοράς πρόσθετης χωρητικότητας για την κάλυψη της ζήτησης. Όσο για την τελευταία 'μορφή', αν και είναι δυνατόν να έχουμε εξέχοντες συνεργάτες, κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει. Το κύριο χαρακτηριστικό αυτής της «μόρφας» είναι ότι η διαχείριση των εργασιών του pool παρέχεται κατά κύριο λόγο από μια ανεξάρτητη εταιρεία διαχείρισης shipping pools. Σε αυτό το μοντέλο, η ομάδα διοικείται από στελέχη και επιχειρηματικούς πράκτορες που ενεργούν ως πράκτορες και δεν έχουν ιδιοκτησιακό μερίδιο. Για παράδειγμα, η Heidmar Inc., ένας από τους πιο γνωστούς χειριστές εμπορικών δεξαμενόπλοιων στον κόσμο, κατασκευάζει δεξαμενές και παρέχει μεταφορά αργού πετρελαίου και προϊόντων πετρελαίου. Αυτά τα pools ακολουθούν τις βασικές αρχές του συστήματος των shipping pools καθώς ταξινομούνται ανάλογα με το μέγεθος του σκάφους. Η Heidmar έχει πάνω από 20 διαφορετικούς συνεργάτες και έναν στόλο σχεδόν 95 πλοίων (χωρίς ιδιοκτησία) με 6 pools: Seawolf Tankers από την VLCC, Blue Fin Tankers από τη Suezmax, Sigma Tankers από Aframax/LR2, Star από Panamax/LR1 Tankers, Dorando MR's Tankers και Handy's Marlin Tankers. Κάτω από αυτή τη μορφή διαχείρισης, η στρατηγική συγκέντρωσης διαφέρει από τις προηγούμενες, καθώς πολλοί πλοιοκτήτες συγκεντρώνουν τα πλοία τους για να αποκτήσουν το απαραίτητο μέγεθος για να προσελκύσουν συμβόλαια, διαφορετικά δεν θα ήταν αρκετά «ισχυροί» για να επιδείξουν την υποστήριξή τους σε τέτοιες συμβάσεις. Ένα σημαντικό ζήτημα που προκύπτει κατά το σχεδιασμό ενός pool αφορά τον προσδιορισμό των ευθυνών και τον τρόπο κατανομής τους μεταξύ των μελών του shipping pool και της ομάδας διαχείρισης αυτού του pool. Αν και η κατανομή των λειτουργιών μεταξύ των παικτών εξαρτάται από τη «μορφή» της διαχείρισης των pools, οι πληροφορίες που παρουσιάζονται σε αυτή τη μελέτη προέρχονται από την πιο κοινή «μορφή» διαχείρισης στη βιομηχανία δεξαμενόπλοιων, που προηγουμένως περιεγράφηκε ως ομάδα «διαχειριζόμενη υπό έλεγχο». Έτσι, η διαχείριση των pools

ή ο διαχειριστής των pools είναι υπεύθυνη για την εμπορική διαχείριση του σκάφους και ορισμένες από τις κύριες δραστηριότητές τους είναι η διαπραγμάτευση συμβάσεων ναύλωσης με πιθανούς πελάτες, με στόχο την ενίσχυση της θέσης μάρκετινγκ των pools και τη συλλογή εσόδων και εξόδων ταξιδιού. Επιπλέον, θα πρέπει επίσης να αναλαμβάνουν εμπορικές δραστηριότητες όπως η αξιολόγηση και ο σχεδιασμός του πιο αποτελεσματικού σχεδιασμού διαδρομής για κάθε σκάφος, η κατάλληλη ενημέρωση των πελατών, ο διορισμός λιμενικών πρακτόρων, η συλλογή και η διανομή των κερδών των πλοίων σύμφωνα με τα προσυμφωνημένα βάρη του συστήματος. της συνεργασίας που μπορεί να επηρεάσει τη συνολική απόδοση του συστήματος, υπάρχουν Απαραίτητα να συμβάλουν στις δραστηριότητες του διαχειριστή των pools για την επίτευξη κάποιου επιπέδου ολοκλήρωσης. Ένας βασικός παράγοντας για την επίτευξη αυτού είναι η ανάγκη να υπάρχει λειτουργική ανεξαρτησία και να διατηρηθεί η λογοδοσία για την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών. Ένα άλλο βασικό στοιχείο της αποτελεσματικής διαχείρισης ενός shipping pool είναι η δημιουργία μιας ομάδας διαχείρισης ανάλογης με το μέγεθος αυτού του pool. Σε γενικές γραμμές, τα κύρια ζητήματα που πρέπει να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά οι διαχειριστές shipping pools μεταφοράς δεν περιορίζονται στις ευθύνες ναύλωσης, καθώς είναι επίσης υπεύθυνοι για τις λειτουργίες και τα καθήκοντα πλοίαρχου λιμένα, το μάρκετινγκ και τη δημοσιότητα.

Όπως μπορούμε να συμπεράνουμε, ο ρόλος του διαχειριστή ενός shipping pool είναι θεμελιώδης για την ομαλή λειτουργία της ομάδας μεταφορών και η ολοκλήρωση όλων αυτών των εργασιών με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο είναι ο πιο απαιτητικός στόχος. Σε γενικές γραμμές, υπάρχει μια γενική εκτελεστική επιτροπή που ενεργεί για λογαριασμό των μεταφορέων μελών που επιβλέπει τις αποφάσεις και τις πρωτοβουλίες του διαχειριστή του pool. Όσον αφορά την τεχνική λειτουργία του εκάστοτε πλοίου, υπεύθυνο για την παροχή της επιχειρησιακής ετοιμότητας του πλοίου είναι το μέλος που βάζει το πλοίο στο pool. Ως εκ τούτου, οι πλοιοκτήτες είναι υπεύθυνοι για τη συντήρηση, την επάνδρωση και τη χρηματοδότηση όλων των πτυχών των λειτουργιών, συμπεριλαμβανομένων των επισκευών και των shipping pools ανοικτής θάλασσας, τη διατήρηση των απαιτούμενων εγκρίσεων ελέγχου και σχετικών επιθεωρήσεων και τη διασφάλιση ότι ο στόλος τους συμμορφώνεται με τα ισχύοντα καθεστώτα και τις σχετικές κυβερνήσεις, τα κράτη σημαίας, το περιβάλλον και άλλους κανονισμούς.

Ο κύριος στόχος της λειτουργίας ενός pool θα πρέπει να είναι η δημιουργία εισοδήματος και αποδοτικότητας για όλους τους συμμετέχοντες, κάτι που είναι ένα από τα δύσκολα σημεία του συστήματος. Ο τρόπος με τον οποίο αυτά τα οφέλη κατανέμονται συνήθως μεταξύ των μελών της ομάδας είναι ένα ζήτημα που καλύπτεται σε βάθος στην επόμενη υποενότητα. Ωστόσο, η αποτελεσματικότητα δεν πρέπει να απολαμβάνουν μόνο οι πλοιοκτήτες μέλη, αλλά και οι πελάτες τους. Αυτή η ισχύς στην αγορά δεν πρέπει να γίνεται καταχρηστική, ειδικά όταν τα μέλη του ομίλου έχουν μεγάλο μερίδιο αγοράς. Αντίθετα, η αρχή που θα πρέπει να εφαρμόζεται είναι ότι «Όσο μεγαλύτερη είναι αυτή η ισχύς, τόσο μεγαλύτερο θα πρέπει να είναι το συμφέρον του πελάτη». Αυτή η αμοιβαία κατανομή οφελών θα αποθαρρύνει τους φορτωτές από το να μηνύσουν το συνεταιριστικό σύστημα που ισχυρίζεται την κατάχρηση εξουσίας. Η κατάχρηση της ισχύος στην αγορά θεωρείται καταδικαστέο θέμα από την άποψη του δικαίου του ανταγωνισμού και, εάν αποδειχθεί ότι ισχύει, μπορεί να προκαλέσει κυρώσεις κατά των εμπλεκόμενων μερών.(William Packard, 1995; Haralambides H.E., 1996)

3.3. Σύστημα Στάθμισης και Τύπος Κατανομής

Η πολυπλοκότητα του μεριδίου και του συστήματος κατανομής των κερδών ποικίλλει από pool σε pool και είναι συνήθως πλήρως αυτοματοποιημένη ώστε να λαμβάνει υπόψη τα διάφορα λειτουργικά, εμπορικά, τεχνικά και σχεδιαστικά χαρακτηριστικά των πλοίων προκειμένου να εκχωρηθεί ο σωστός συντελεστής στο πλοίο και παράγουν τύπο διανομής μετοχικού κεφαλαίου του pool. Το weighting system είναι ένα από τα κύρια περιεχόμενα της συμφωνίας συμμαχίας και πρέπει να συμφωνηθεί από όλα τα μέλη της ή τα νέα μέλη που θέλουν να ενταχθούν στη συμμαχία. Προφανώς, όσο πιο παρόμοια είναι τα πλοία σε ένα pool, τόσο πιο εύκολο είναι να μοιράζονται τα έσοδα μεταξύ τους. Αντίθετα, όσο μεγαλύτερες είναι οι τεχνικές και λειτουργικές διαφορές μεταξύ των πλοίων, τόσο πιο δύσκολο θα είναι να αποφασίσουμε για ένα δίκαιο και γενικά αποδεκτό σύστημα κατανομής βάρους και εσόδων. Η βασική ιδέα μιας συμμαχίας μεταφοράς χύδην φορτίου είναι να συγκεντρώσει πλοία παρόμοιου τύπου και παρόμοιων χαρακτηριστικών. Θα υπάρχουν πάντα διαφορές στην ηλικία, το μέγεθος, την ταχύτητα, την κατανάλωση, το βύθισμα και άλλα σχεδιαστικά και εμπορικά χαρακτηριστικά που απαιτούν την ύπαρξη αυτού του συστήματος πόντων. Γενικά πάντως η διαφορά μεταξύ των καλύτερων και των χειρότερων πλοίων δεν είναι πολύ μεγάλη και δεν αναμένεται να

ξεπεράσει το 20-25%. Όπως έχει αναφερθεί, ο σχεδιασμός και η υιοθέτηση ενός «δίκαιου» συστήματος μπορεί να γίνει πολύ περίπλοκος. Μάλιστα, το σύστημα στάθμισης μπορεί εύκολα να γίνει σημείο έντασης μεταξύ των μελών, είναι ένας παράγοντας που καθυστερεί τις αρχικές διαπραγματεύσεις μεταξύ του πλοιοκτήτη και του pool και οδηγεί ακόμη και σε διακοπή συνεργασίας ή διακοπή των διαπραγματεύσεων μεταξύ των δύο μερών.

Όσο περισσότερα μέλη έχει ένα pool, τόσο πιο πιθανό είναι ότι θα προκύψουν συγκρούσεις απόψεων. Ανεξάρτητα από το πόσο αναλυτικό και ακριβές είναι το σύστημα στάθμισης, εξακολουθούν να υπάρχουν πολλοί υποκειμενικοί παράγοντες όπως είναι για παράδειγμα η ποιότητα διαχείρισης που μπορούν να οδηγήσουν τα μέλη του pool να αντιταχθούν στη «δικαιοσύνη» του συστήματος. Ωστόσο, σε επιτυχημένους συνασπισμούς όπου το σύστημα έγινε αρχικά αποδεκτό, αυτό το θέμα συνήθως δεν υπόκειται σε επαναδιαπραγμάτευση, εκτός από την περίπτωση νεοεισερχομένων ή άλλων μελών που εγκαταλείπουν. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι το pool είναι ουσιαστικά μια συνεργασία που βασίζεται στην αμοιβαία εμπιστοσύνη και αξιοπιστία και όχι σε νομικές κυρώσεις. Εάν τα μέλη του pool δεν το καταλαβαίνουν αυτό, όσο λεπτομερές και τεχνικά άρτιο και αν είναι το σύστημα στάθμισης, η πιθανότητα συνέχισης της μακροχρόνιας συνεργασίας είναι πολύ μικρή. Ανεξάρτητα από την εθνικότητα, η εμπιστοσύνη ενισχύεται μεταξύ εταίρων που μοιράζονται παρόμοιες απόψεις, λειτουργούν με παρόμοιους τρόπους και μοιράζονται παρόμοιες κουλτούρες. Αυτό εξηγεί γιατί οι κοινές επιχειρήσεις δημιουργούνται συχνά από πλοιοκτήτες με παρόμοια νοοτροπία, επιχειρηματική ηθική και εμπορικούς στόχους. Αυτό θα εξηγούσε επίσης γιατί πολλοί από τους σκανδιναβικούς ομίλους ετερογενών δραστηριοτήτων είναι τόσο επιτυχημένοι επειδή είναι μεθοδικοί και διαφορετικοί. Εκ πρώτης όψεως, οι περισσότερες από τα υπάρχοντα pools είναι δυτικοευρωπαϊκές, με ισχυρή παρουσία στη Βόρεια Ευρώπη, με ιδιοκτήτες σε άλλα μέρη του κόσμου να έχουν μεγάλα αλλά μέτρια μερίδια διαφόρων ειδών. Σε αυτό το σημείο πρέπει να σημειωθεί ότι τα τελευταία χρόνια παρατηρείται αύξηση της δραστηριότητας ιδιοκτητών πολιτισμών διαφορετικών από τους Σκανδιναβούς που εισέρχονται σε pools. (Haralambides H.E., 1996).

Τα Tanker Pools είναι συνεργασίες μεταξύ διαφορετικών ναυτιλιακών εταιρειών για τη διαχείριση ενός στόλου δεξαμενόπλοιων. Η έννοια του "weighting system" σε αυτό το πλαίσιο πιθανότατα αναφέρεται στον τρόπο κατανομής των κερδών μεταξύ

των μελών της ομάδας. Αυτή η κατανομή μπορεί να βασίζεται σε διάφορους παράγοντες, συμπεριλαμβανομένου του αριθμού των σκαφών που συνεισφέρει μια εταιρεία, του μεγέθους και του τύπου των σκαφών, της ηλικίας και της κατάστασής τους και της λειτουργικής τους διαθεσιμότητας. Σε ένα weighting system των shipping pools, σε κάθε σκάφος δίνεται ένας ορισμένος αριθμός "βάρους" ή "πόντους" με βάση αυτούς τους παράγοντες. Στη συνέχεια, τα συνολικά κέρδη από τις λειτουργίες της ομάδας διανέμονται μεταξύ των μελών με βάση την αναλογία τους επί των συνολικών πόντων. Για παράδειγμα, εάν μια εταιρεία συνεισφέρει ένα νέο, μεγάλο δεξαμενόπλοιο υψηλής χωρητικότητας στο pool, μπορεί να λάβει περισσότερους βαθμούς από μια εταιρεία που συνεισφέρει ένα παλαιότερο, μικρότερο σκάφος. Η εταιρεία με το μεγαλύτερο, νεότερο δεξαμενόπλοιο θα λάβει τότε μεγαλύτερο μερίδιο των κερδών. Αυτό το είδος συστήματος έχει σχεδιαστεί για να εξισορροπεί τον κίνδυνο και την ανταμοιβή μεταξύ των μελών της ομάδας. Επιτρέπει σε μικρότερες εταιρείες να συμμετέχουν στη δεξαμενή και να επωφεληθούν από τις δραστηριότητές της, ενώ παράλληλα δίνει κίνητρα στις εταιρείες να συνεισφέρουν σε πλοία υψηλής ποιότητας.

3.3.1. Επιθεωρήσεις ελέγχου και συντελεστές στάθμισης (βαθμοί)

Σε ένα shipping pool, η επιθεώρηση ελέγχου είναι ένας σημαντικός παράγοντας που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη κατά τη στάθμιση των σκαφών. Η διαδικασία ελέγχου είναι μια διαδικασία ασφαλείας που εφαρμόζεται από εταιρείες πετρελαίου για να διασφαλιστεί ότι τα ναυλωμένα πλοία συμμορφώνονται με όλα τα απαραίτητα πρότυπα ασφαλείας. Οι επιθεωρήσεις αξιολογούν τη φυσική κατάσταση του σκάφους, τις δυνατότητες του πληρώματος και την αποτελεσματικότητα της διαχείρισης. Ένα δεξαμενόπλοιο που αποτυγχάνει σε επιθεώρηση ελέγχου μπορεί να είναι μια σοβαρή ευθύνη για ένα shipping pool. Επομένως, τα αποτελέσματα των επιθεωρήσεων ελέγχου μπορεί να ενσωματωθούν στο weighting system ενός pool. Τα δεξαμενόπλοια που έχουν περάσει τις επιθεωρήσεις ελέγχου χωρίς προβλήματα, διαθέτουν ενημερωμένες πιστοποιήσεις και ισχυρό ιστορικό συμμόρφωσης με τους κανονισμούς ασφαλείας μπορεί να λάβουν περισσότερο βάρος ή βαθμούς. Από την άλλη πλευρά, τα δεξαμενόπλοια που είχαν προβλήματα με τις επιθεωρήσεις ελέγχου τους ή είχαν συσχετιστεί με περιστατικά ή παραλίγο αστοχίες στο παρελθόν μπορεί να λάβουν λιγότερους βαθμούς, αντανακλώντας τον δυνητικά υψηλότερο κίνδυνο. Ωστόσο, ο ακριβής τρόπος με τον οποίο οι επιθεωρήσεις ελέγχου συνυπολογίζουν το

weighting system ενός pool ενδέχεται να διαφέρει ανάλογα με τις συγκεκριμένες πολιτικές της εν λόγω ομάδας. Ορισμένα pool ενδέχεται να έχουν αυστηρές πολιτικές που αποκλείουν τα σκάφη που έχουν αποτύχει σε επιθεώρηση από τη συμμετοχή τους στο pool. Άλλοι μπορεί να επιτρέψουν σε τέτοια σκάφη να συμμετέχουν, αλλά να τους αποδώσουν λιγότερους βαθμούς, μειώνοντας το μερίδιό τους στα κέρδη. Σε κάθε περίπτωση, ο στόχος της ενσωμάτωσης των επιθεωρήσεων ελέγχου στο weighting system θα ήταν να δοθούν κίνητρα στους ιδιοκτήτες των δεξαμενόπλοιων να διατηρούν τα σκάφη τους στην καλύτερη δυνατή κατάσταση, να ενθαρρύνουν την ασφαλή λειτουργία και να μειώσουν τον κίνδυνο για τα άλλα μέλη του pool.

3.3.2. Σύστημα κράτησης και στάθμισης ελέγχου από το κράτος λιμένα

Οι κρατήσεις από το κράτος λιμένα (PSC) μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά το σύστημα στάθμισης μιας δεξαμενής δεξαμενόπλοιων. Το PSC αναφέρεται σε επιθεωρήσεις που πραγματοποιούνται για να επαληθευτεί ότι η κατάσταση του πλοίου και του εξοπλισμού του συμμορφώνονται με τις απαιτήσεις των διεθνών κανονισμών και ότι το σκάφος είναι επανδρωμένο και λειτουργεί σύμφωνα με αυτούς τους κανόνες. Όταν ένα πλοίο δεν συμμορφώνεται με αυτά τα πρότυπα, μπορεί να κρατηθεί από την PSC μέχρι να διορθωθούν οι μη συμμορφώσεις. Οι συχνές κρατήσεις όχι μόνο διακόπτουν τη λειτουργία του σκάφους αλλά εγείρουν επίσης σοβαρές ανησυχίες σχετικά με τη συντήρησή του, τα πρότυπα ασφαλείας και τη συμμόρφωσή του με τους κανονισμούς. Στο πλαίσιο του συστήματος στάθμισης μιας δεξαμενής δεξαμενόπλοιων, ένα σκάφος με ιστορικό κρατήσεων PSC μπορεί να λάβει λιγότερους βαθμούς ή να μην του επιτραπεί καθόλου να συμμετάσχει στη δεξαμενή. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ένα τέτοιο σκάφος αντιπροσωπεύει υψηλότερο κίνδυνο για την πισίνα, τόσο από την άποψη των πιθανών διακοπών των λειτουργιών του όσο και από την άποψη πιθανών νομικών ή κανονιστικών ζητημάτων. Αντίθετα, ένα σκάφος με καθαρό αρχείο PSC και χωρίς ιστορικό κρατήσεων μπορεί να λάβει περισσότερους βαθμούς, καθώς αντιπροσωπεύει χαμηλότερο κίνδυνο και είναι πιθανό να είναι πιο αξιόπιστο όσον αφορά τη διαθεσιμότητα και τη συμμόρφωσή του με τους κανονισμούς. Έτσι, οι κρατήσεις PSC είναι ένας σημαντικός παράγοντας που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη στο σύστημα στάθμισης μιας δεξαμενής δεξαμενόπλοιων, καθώς μπορούν να παρέχουν πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με την ασφάλεια και την αξιοπιστία ενός σκάφους. Η

συμπερίληψη αυτών των πληροφοριών στο σύστημα στάθμισης μπορεί να βοηθήσει στην παροχή κινήτρων για τη σωστή συντήρηση και λειτουργία των σκαφών στην πισίνα και στη διαχείριση του κινδύνου για τα μέλη της πισίνας.

3.4. Θετικά και Αρνητικά των Shipping Pools

Η απόφαση να ενταχθεί κάποιος σε κάποια από τα πολλά pools που υπάρχουν στην ναυτιλιακή αγορά έχει και θετικές συνέπειες αλλά και αρνητικές. ('VLCC Pools | Shipping Pool | Tankers International – Pioneers of VLCC Pooling | Tankers International', no date; *Pooling in Shipping - Hanseatic Chartering*)

Τα θετικά αποτελέσματα των shipping pools είναι τα εξής:

3.4.1. Σύμβαση Προσέλκυσης Ναύλων

Το συμβόλαιο μεταφοράς (COA) είναι μια συμφωνία στην οποία ένας μεταφορέας συμφωνεί να μεταφέρει μεγάλη ποσότητα εμπορευμάτων από το ένα μέρος στο άλλο. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ένα COA θα περιλαμβάνει τη σειριακή αποστολή χύδην φορτίου. Οι περισσότεροι μισθωτές COA είναι μεγάλες εταιρείες πετρελαίου, χαλυβουργεία και εργοστάσια παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας. Το COA είναι ένα σημαντικό εργαλείο για τη διασφάλιση της συνεχούς διαθεσιμότητας των πρώτων υλών που χρειάζονται. Ταυτόχρονα, η μακροπρόθεσμη δέσμευση του πλοιοκτήτη στο COA είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος αντιστάθμισης του κινδύνου διακυμάνσεων στη ναυτιλιακή αγορά. Ως εκ τούτου, η COA ήταν ανέκαθεν μία από τις σημαντικότερες μορφές μεταφοράς χύδην φορτίου. Μεταξύ των τεσσάρων μεγάλων ναυτιλιακών τομέων, η βιομηχανική ναυτιλία, η ειδική ναυτιλία και η συμβατική ναυτιλία είναι λίγο πολύ οι βασικές COA. Εάν οι ιδιοκτήτες είναι σε θέση να αποκτήσουν COA, ο υψηλός κίνδυνος που αντιμετωπίζουν μπορεί να μειωθεί. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, ένα COA θα περιέχει μεγάλους όγκους φορτίου, εξαιρετικά αξιόπιστα και ευέλικτα επίπεδα υπηρεσιών, επομένως οι μικρομεσαίοι πλοιοκτήτες μπορεί να δυσκολεύονται να εκπληρώσουν τις δεσμεύσεις τους σε ένα COA, τόσο όσον αφορά τη χωρητικότητα όσο και τη χωρητικότητα. επίπεδο ποιότητας υπηρεσιών. Ως εκ τούτου, ένα μεγάλο ίδρυμα με ισχυρή φέρουσα ικανότητα και αξιόπιστο επίπεδο υπηρεσιών είναι η βασική προϋπόθεση για την ανάληψη COA. Σημειωτέον, ένα από τα πρώτα pool μεταφοράς χύδην φορτίου που δημιουργήθηκε από τον Όμιλο P&O σε συνεργασία με την Anglo-Norness Inc. Το 1966, ήταν απλώς για την απόκτηση COA.

3.4.2. Μείωση κινδύνων

Ο απώτερος στόχος ενός ομίλου ναυτιλιακών υπηρεσιών είναι η διαφοροποίηση των κινδύνων και η βελτίωση των κερδών των μελών του σε σύγκριση με τα μέλη εκτός του ομίλου. Η απόκτηση COA δεν σημαίνει ότι η ομάδα έχει επιτύχει τον τελικό της στόχο, οι μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις για μακροπρόθεσμα συμβόλαια μπορεί να χάσουν την ευκαιρία να επωφεληθούν από την ανερχόμενη αγορά spot. Έτσι, αφενός η εξασφάλιση σταθερής ποσότητας αγαθών μέσω της βιομηχανικής ναυτιλίας όπως η COA και αφετέρου η εξασφάλιση όλων των δυνατοτήτων για βραχυπρόθεσμη και μεσοπρόθεσμη απασχόληση. Σε αυτή την περίπτωση, όταν η αγορά κινείται ψηλότερα, υπάρχουν βραχυπρόθεσμα πολυσύχναστα πλοία που μπορούν να επωφεληθούν από την καυτή αγορά. Αντίθετα, όταν η αγορά πέφτει απότομα, τα πλοία που δεσμεύονται μακροπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα θα παρέχουν ένα οικονομικό μαξιλάρι για τα πλοία που υφίστανται σημαντικές απώλειες στην αγορά spot. Αξίζει να αναφέρουμε εδώ ότι η COA είναι κατά κύριο λόγο μονόδρομη κυκλοφορία. Μόνο αυτή η υβριδική διάταξη προσφέρει την ευκαιρία μείωσης του έρματος. Υπάρχει μια άλλη σκέψη. Η ισχύς κερδών διαφέρει από μέλος σε πλοίο και από πλοίο σε πλοίο, επομένως ο καθένας φέρει τον δικό του κίνδυνο. Ομαδοποιώντας τα πλοία μέλη μαζί και τοποθετώντας τα σε συνδικάτα μάρκετινγκ, ένα μη ικανοποιητικό αποτέλεσμα για ένα συγκεκριμένο πλοίο μπορεί να αντισταθμιστεί από ένα θετικό αποτέλεσμα για ένα άλλο πλοίο. Από αυτή την άποψη, οι ομάδες είναι λίγο πολύ ίδιες με τα αμοιβαία κεφάλαια, τα οποία είναι γενικά λιγότερο επικίνδυνα από τους μεμονωμένους κινδύνους των στοιχείων ενεργητικού τους.

3.4.3. Εξορθολογισμός του προγραμματισμού και διεύρυνση της ευελιξίας

Με μεγάλους συνδυασμένους στόλους, είναι ευκολότερο να αξιοποιηθούν πλήρως τα πλοία, γεγονός που απλοποιεί τον προγραμματισμό του στόλου. Τα απρόβλεπτα γεγονότα είναι η κύρια αιτία των καθυστερήσεων των πλοίων. Θαλασσοταραχή, εργατικές διαφορές, επιθεωρήσεις λιμενικού ελέγχου, βλάβες κινητήρα. Όλα αυτά μπορούν να συμβούν σε ένα συγκεκριμένο πλοίο. Ωστόσο, από αυστηρή άποψη ναυλωτή ή ιδιοκτήτη φορτίου, αυτές οι αβεβαιότητες δεν κάνουν εντύπωση στο μυαλό τους. Κατά την άποψή τους, η μεταφορά ή η παράδοση αγαθών δεν διαφέρει πολύ από τις οδικές και σιδηροδρομικές μεταφορές. Εάν συμβεί αυτό, εκτός από πολύ μεγάλες ναυτιλιακές εταιρείες, καμία άλλη ναυτιλιακή εταιρεία δεν

μπορεί να λύσει αυτό το πρόβλημα καλύτερα από τον ναυτιλιακό όμιλο. Ένα pool μπορεί να οργανώσει πολλά σκάφη αντικατάστασης από διαφορετικές τοποθεσίες ταυτόχρονα. Αυτό δεν είναι δύσκολο με μεγάλα pools, καθώς τις περισσότερες φορές πρέπει να υπάρχει διαθέσιμη κάποια ανοιχτή χωρητικότητα ή πολλά υποκατάστατα διαθέσιμα κάθε φορά. Η ευελιξία που παρουσιάζεται εδώ μπορεί να είναι βασικό πλεονέκτημα για τη διατήρηση ισχυρών σχέσεων με παγκόσμιες επιχειρήσεις.

3.4.4. Μεριδίο πόρων και τεχνικής τεχνογνωσίας

Πολλοί πλοιοκτήτες μπορεί να βλέπουν περιοχές που είναι ελκυστικές για τη χρήση του σκάφους τους, αλλά βρίσκουν την πρόσβαση σε αυτές τις περιοχές απρόσιτη. Μερικοί ιδιοκτήτες παραμένουν στην εξειδικευμένη θέση και τα πάνε καλά, αλλά όταν διαπιστώνουν ότι υπάρχουν ακόμα πολλές επιχειρηματικές δυνατότητες σε άλλους τομείς, μπορεί να δυσκολευτούν πολύ να επεκτείνουν την επιχείρησή τους στη νέα περιοχή μόνοι τους. Τις περισσότερες φορές όλα αυτά τα θέματα απασχολούν τον ιδιοκτήτη του σκάφους. Αυτά τα ζητήματα μπορούν να επιλυθούν σχετικά εύκολα εάν αντιληφθούν τη σημασία της συμφωνίας συγχώνευσης. Μέσω της συνεργασίας μεταξύ των μελών μιας ναυτιλιακής ομάδας, η εμπορική και τεχνική τεχνογνωσία ενός δεδομένου μέλους είναι ευρύτερα διαθέσιμη και μπορεί να χρησιμοποιηθεί προς όφελος όλων των μελών. Επιπλέον, σε πολλές περιπτώσεις η συμφωνία συγχώνευσης θα ενισχύσει το εμπορικό δυναμικό όλων των μελών των άλλων τμημάτων. Οι συνδυασμένες δυνάμεις της αγοράς θα αυξήσουν τη διαπραγματευτική ισχύ κατά τις συναλλαγές με ναυλωτές, φορείς εκμετάλλευσης και πλοιοκτήτες.

3.4.5. Μείωση γενικών εξόδων και οικονομία κλίμακας

Ανεξάρτητα από το μέγεθος, κάθε πλοιοκτήτρια εταιρεία πρέπει να ιδρύσει έναν οργανισμό διαχείρισης για να εκτελεί λειτουργίες διαχείρισης ναυτιλίας. Αυτό θα περιλαμβάνει εμπορικά, τεχνικά, οικονομικά, ανθρώπινα, ασφαλιστικά και νομικά θέματα. Ένας ομοσπονδιακός οργανισμός μπορεί να μειώσει σημαντικά το γενικό κόστος αυτών των λειτουργιών αυξάνοντας παράλληλα την αποτελεσματικότητα. Σημαντική είναι και η αγοραστική δύναμη των μεγάλων στόλων. Η διαθεσιμότητα ανταλλακτικών, καταστημάτων και προμηθειών μπορεί να απλοποιηθεί και σε πολλές περιπτώσεις, οι μεγάλες ποσότητες σημαίνουν πρόσθετες εκπτώσεις. Οι βιομηχανίες παροχής υπηρεσιών όπως τα ναυπηγεία είναι πιο πιθανό να μειώσουν το κόστος για πιθανή χρήση όγκου της εγκατάστασης. Το πλήρωμα είναι ένας άλλος

τομέας που μπορεί να επωφεληθεί από το μέγεθος του στόλου. Σε αυτόν τον τομέα, η τρέχουσα εμμονή με το κόστος του πληρώματος μπορεί ουσιαστικά να επικεντρωθεί εκ νέου στην ποιότητα του πληρώματος και όχι στους μισθούς του. Είναι δύσκολο να βάλεις την αξία της ποιότητας του ναυτικού σε χρήματα.

Αρκεί να αναφέρουμε ότι τα πληρώματα χαμηλότερου κόστους συχνά χάνουν χρήματα από τους χειριστές λόγω ανεπάρκειας που δεν αντικατοπτρίζονται σαφώς ή σωστά στο καθολικό. Η εμπειρία έχει δείξει ότι παρέχοντας στα πληρώματα την κατάλληλη εκπαίδευση και μια δομή σταδιοδρομίας με λογική ασφάλεια εργασίας, οι πλοιοκτήτες θα επιτύχουν αποτελεσματικά πλοία. Το συνολικό κόστος του στόλου θα πρέπει να είναι χαμηλότερο από αυτό των ανταγωνιστικών ναυπηγείων που επικεντρώνονται μόνο στην απόκτηση του κατώτατου μισθού. Οι μικροί πλοιοκτήτες δεν έχουν άλλη επιλογή από το να βρουν μέλη του πληρώματος όπου είναι δυνατόν. Η ασφάλιση μπορεί επίσης να κοπεί. Για παράδειγμα, με μεγάλους στόλους, είναι δυνατός κάποιος βαθμός αυτοασφάλισης. Γιατί να πληρώνετε υπέρογκα ασφάλιστρα όταν αυτά μπορούν να διοχετευθούν σε κεφάλαια στόλου επαρκή για την κάλυψη του καθημερινού κινδύνου ατυχημάτων και ατυχημάτων. Αυτά τα κεφάλαια κερδίζουν επίσης τόκους από καταθέσεις, συμβάλλοντας στην περαιτέρω μείωση του κόστους ασφάλισης.

3.4.6. Δραστηριότητα κερδοσκοπίας

Η ναυτιλιακή δραστηριότητα είναι πολύ αβέβαιη και απρόβλεπτη. Για να επιβιώσει κανείς σε αυτόν τον κλάδο, πρέπει να αναληφθούν ορισμένες κερδοσκοπικές δραστηριότητες. Για να είναι επιτυχημένοι σε αυτόν τον διαγωνισμό, ωστόσο, χρειάζονται κάποιες προγνωστικές ικανότητες και λίγη τύχη. Ταυτόχρονα, πρέπει να υποστηρίζονται από ένα σταθερό χρηματοοικονομικό απόθεμα που μπορεί να αναπληρώσει τα λάθη και να παρέχει κεφάλαια για να καλύψει τα οικονομικά κενά που προκύπτουν λόγω της ευθύνης πληρωμής των προσλήψεων. Για να είναι επιτυχής σε κερδοσκοπικές δραστηριότητες, πρέπει να υπάρχει ένας γρήγορος μηχανισμός λήψης αποφάσεων και η επιτυχία πολλών αδελφών ελληνικών εταιρειών στο asset game είναι ξεκάθαρη απόδειξη. Είναι συζητήσιμο εάν ένας όμιλος ναυτιλιακών εταιρειών μπορεί να ασκήσει επιτυχώς κερδοφόρες δραστηριότητες με την πολύπλοκη οργανωτική του δομή. Με τη βοήθεια ειδικευμένων χειριστών και αυτών των εφεδρειών, το προσωπικό των rools μπορεί να ναυλώσει τα πλοία, είτε ως ναυλωτές είτε ως διαθέσιμοι ιδιοκτήτες, σύμφωνα με την κρίση τους για τις εξελίξεις

της αγοράς. Εάν μπορούν να αξιοποιήσουν στο έπακρο τους πολύτιμους πόρους που έχουν στη διάθεσή τους, κάτι που είναι αδιανόητο για τους μικρούς εφοπλιστές, οι οικονομικές απολαβές αυτών των κερδοσκοπιών δεν μπορούν να υποτιμηθούν. Το απρόβλεπτο της επιχείρησης ναυτιλίας χύδην καθιστά δύσκολο να παίρνετε πάντα τη σωστή απόφαση τη σωστή στιγμή, αλλά για να είστε νικητές σε αυτό το παιχνίδι, οι παίκτες πρέπει να προγραμματίσουν με υψηλότερο όραμα. Μεγαλύτερη προοπτική. Ένας ναυτιλιακός όμιλος με ευρεία κάλυψη ως πλοιοκτήτης και ναυλωτής, και οι ευκαιρίες που προκύπτουν από αυτό το πλεονέκτημα, είναι ιδανικός για να εξετάσετε τη διεθνή ναυτιλία από παγκόσμια προοπτική. Είναι ευθύνη του διαχειριστή ενός pool είναι να διασφαλίσει ότι το προσωπικό και τα μέλη του θα επωφεληθούν πλήρως από αυτούς τους θησαυρούς.

3.4.7. Χρηματοδότηση πλοίων

Τα πλεονεκτήματα της χρηματοδότησης και όχι των λειτουργικών επισημάνθηκαν επίσης ως κινητήριες δυνάμεις της ενοποίησης και άλλων μορφών ενοποίησης. Τα οφέλη των οικονομιών κλίμακας γίνονται εμφανή σε μια πρόσφατη ανάλυση από τον κορυφαίο Νορβηγό ναυπηγό PF Bassoe (2000). «Οι εμπορικές τράπεζες έχουν στραφεί σημαντικά προς την κλίμακα, καθώς όσο μεγαλύτερη είναι η πελατεία, τόσο χαμηλότερος θεωρείται ο κίνδυνος δανείου», είπε ο μεσίτης. Επιπλέον, οι διεθνείς χρηματιστηριακές αγορές απαιτούν κεφαλαιοποίηση τουλάχιστον 500 εκατομμυρίων δολαρίων έως 1 δισεκατομμυρίου δολαρίων για να κάνουν ένα όνομα για μια εταιρεία. Έτσι, οι πηγές κεφαλαίων μπορεί να αντιπροσωπεύουν την ισχυρότερη περίπτωση για μια συνεχιζόμενη διαδικασία ενοποίησης, καθώς μικρές ή/και ιδιωτικές εταιρείες αποφασίζουν να κλείσουν, να πουλήσουν ή να συγχωνευτούν – ως εναλλακτικές λύσεις για τη συνέχιση της υποφέρουσας από χαμηλή κερδοφορία και έλλειψη χρηματοδότησης.

Από την άλλη πλευρά όμως υπάρχουν και τα αρνητικά που παρουσιάζονται ως εξής:

3.4.8. Ο φόβος της απώλειας της ταυτότητας των εφοπλιστών

Ιστορικά, η ναυτιλιακή επιχείρηση ήταν μια οικογενειακή επιχείρηση. Στη ναυτιλία τακτικών γραμμών και χύδην, οι οικογενειακές ναυτιλιακές εταιρείες διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο. Οι περισσότεροι από αυτούς τους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες έχουν ταλέντο σε κάποιον τομέα της ναυτιλιακής επιχείρησης εκτός από την ομαδική εργασία. Αλλά η έλλειψη ομαδικής δουλειάς σπάνια τους εμποδίζει να

είναι επιτυχημένοι παίκτες. Μετά την επιτυχία αυτών των οικογενειακών επιχειρήσεων, θεωρούν πάντα το οικογενειακό όνομα ως τον πλούτο και την υπερηφάνεια της επιχείρησης. Η συμμετοχή σε μια ναυτιλιακή ομάδα σημαίνει ότι οι μεμονωμένοι πλοιοκτήτες πρέπει να εγκαταλείψουν μέρος της οικογενειακής τους ταυτότητας λίγο πολύ. Για αυτούς τους περήφανους ιδιοκτήτες, αυτό το επίπεδο θυσίας είναι απαράδεκτο. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, δυστυχώς, αυτοί οι τύποι πλοιοκτητών είναι οι κύριοι παίκτες στη βιομηχανία χύδην ναυτιλίας.

3.4.9. Διαδικασία λήψης αποφάσεων

Ο χρόνος είναι ένας σημαντικός παράγοντας για τον καθορισμό της επιτυχίας ή της αποτυχίας μιας ναυτιλιακής εταιρείας. Αλλά οι πιο σύντομες κορυφές και τα κατώτατα σημεία του κύκλου δεν δίνουν στους διαμορφωτές πολιτικής πολύ σκόπιμο χρόνο. Για έναν ανεξάρτητο ιδιοκτήτη, μπορεί εύκολα και γρήγορα να πάρει μια απόφαση χωρίς να το συζητήσει ή να το εξηγήσει σε κανέναν. Σε μια ομάδα εργασίας, είναι δύσκολο να επιλυθεί αυτό με τόσο απλό τρόπο, πράγμα που σημαίνει ότι ο διαχειριστής των *rools* πρέπει να αφιερώσει πολύ χρόνο συζητώντας το με διάφορα μέλη και το διοικητικό συμβούλιο. Αυτός είναι ένας από τους λίγους λόγους για τους οποίους έξυπνοι και έμπειροι Έλληνες εφοπλιστές σπάνια μπαίνουν σε ναυτιλιακούς ομίλους.

3.4.10. Αθέμιτη διανομή κερδών

Δεν φέρνουν όλα τα μέλη τις ίδιες δυνάμεις και γνώσεις στην ομάδα. Εκτός από τις ομάδες που ελέγχονται από κυρίαρχα μέλη, ορισμένα μέλη παραπονιούνται ότι φέρνουν περισσότερους πελάτες στην ομάδα ή ότι οι ικανότητές τους αποφέρουν περισσότερα κέρδη για την ομάδα. Με αυτόν τον τρόπο, αποζημιώνουν μόνο μέλη που υπολειπονται. Λόγω των πολύπλοκων επιχειρηματικών παραγόντων του πλοίου, είναι δύσκολο να φτάσει η κατανομή του κέρδους του συστήματος ζύγισης στο επίπεδο που κάθε μέλος είναι ικανοποιημένο. Εάν δεν επιτευχθεί συμφωνία, αυτό θα οδηγήσει σε αποχώρηση ορισμένων μελών από την ομάδα εργασίας ή ακόμη και στη διάλυση της ομάδας εργασίας.

3.4.11. Μακροπρόθεσμη δέσμευση

Οι περισσότερες συμφωνίες των *rools* απαιτούν μακροπρόθεσμη δέσμευση από τα μέλη. Σε ορισμένες ομάδες η περίοδος προειδοποίησης είναι έξι μήνες, ενώ στις περισσότερες άλλες δύο ή τρία χρόνια. Μετά από τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα, ορισμένοι ιδιοκτήτες μπορεί να μην είναι ικανοποιημένοι με τα *rools* ή να έχουν γίνει κάποιες δομικές αλλαγές από την πλευρά τους και να θέλουν να φύγουν από το *pool*. Αν συμβεί αυτό, είναι μακρά διαδικασία για να φύγουν. Για αυτούς τους παίκτες, αυτή η μακροπρόθεσμη δέσμευση στο *pool* σημαίνει ότι χάνουν την ευκαιρία να κερδίσουν οριστικά. Αυτός είναι ένας άλλος σημαντικός λόγος για τον οποίο οι Έλληνες πλοιοκτήτες έχουν μικρό ενδιαφέρον να ενταχθούν σε ναυτιλιακούς ομίλους.

3.4.12. Απώλεια παρουσίας στην αγορά και τεχνογνωσίας

Σε έναν όμιλο που ελέγχεται από τη διαχείριση, όλες οι εργασίες μάρκετινγκ και λειτουργίας αναλαμβάνονται από τον όμιλο, επομένως οι μεμονωμένοι πλοιοκτήτες θα υποστούν σημαντική απώλεια γνώσεων και επαφών για την αγορά. Οι υπάλληλοι των εφοπλιστών μπορεί να απολυθούν ή να απολυθούν. Εάν ο

ιδιοκτήτης θέλει να φύγει από τα pools, μπορεί να υπάρχουν πάρα πολλά εμπόδια που τον εμποδίζουν να το κάνει. Επομένως, πρέπει να εξαρτάται πλήρως από τα pools.

3.4.13. Πολιτισμικές διαφορές

Οι ναυτιλιακές ομάδες είναι συνήθως οργανισμοί σε πολλές χώρες. Σε ορισμένες χώρες, οι επιχειρηματικές εταιρίες είναι οργανωμένες με άκρως ιεραρχικό τρόπο, με διευθυντικά στελέχη και ανώτερα διευθυντικά στελέχη να ασκούν και να ασκούν μεγάλη αυταρχική εξουσία στους υφισταμένους τους. Σε άλλες χώρες, οι εμπορικές εταιρίες οργανώνονται σύμφωνα με τις γραμμές συμμετοχής. Αυτή η διαφορά, μαζί με τη γλώσσα και τον τρόπο σκέψης, μπορεί να προκαλέσει προβλήματα με την εσωτερική επικοινωνία και τη λήψη αποφάσεων στη διαχείριση του pool, ειδικά σε ομάδες που ελέγχονται από μέλη. Η παραπάνω ανάλυση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων δεν μπορεί να καλύψει όλες τις πτυχές των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων των ναυτιλιακών ομάδων. Κάθε ιδιοκτήτης σκάφους μπορεί να έχει διαφορετική γνώμη από τη δική του σκοπιά. Γνωρίζοντας αυτό, κάποια διαμάχη δεν προκαλεί έκπληξη. Ένα επιχείρημα είναι ότι οι μισθωτές θα ήταν εχθρικοί προς τις δεξαμενές ναυτιλίας, προτιμώντας να αποφεύγουν την ανοδική πίεση στα φορτία υπονομεύοντας την υποκείμενη αντοχή των μεγάλων δομών των pools προωθώντας πολιτικές υπέρ της εξωτερικής χωρητικότητας. Άλλοι θα υποστηρίξουν ότι ισχύει το αντίθετο. Οι διεκδικούντες μισθωτές προτιμούν καλά οργανωμένη χωρητικότητα υψηλής ποιότητας που μπορούν να παρέχουν οι περισσότεροι συνεργάτες. Οι ναυλωτές γενικά δεν πληρώνουν περισσότερα για ομαδική χωρητικότητα από ό,τι για μεμονωμένα πλοία. Από την άλλη πλευρά, είναι αναμφισβήτητο ότι σε ορισμένες ειδικές αγορές, η ενισχυμένη διαπραγματευτική δύναμη των ναυτιλιακών ομίλων μπορεί να ωθήσει ορισμένους ναυλωτές να μετατοπίσουν τους στόχους τους σε σχετικά αδύναμους μη οργανωμένους πλοιοκτήτες. Ένα σημείο που πρέπει να σημειωθεί είναι ότι, λόγω της στενής σχέσης μεταξύ των ναυλωτών των pools, είναι συχνά τα πλοία που εξασφαλίζουν τα φορτία της ενιαίας αγοράς σε δύσκολες στιγμές, ενώ οι εξωτερικοί ανταγωνιστές παραμένουν αδρανείς. Ωστόσο, υπό καλύτερες συνθήκες αγοράς, πολλά μέλη θα προσπαθήσουν να εγκαταλείψουν την ομάδα για να επωφεληθούν από τη βελτιωμένη αγορά spot. Τέτοιες αντιπαραθέσεις συμβαίνουν κατά καιρούς. Διαφορετικοί παίκτες που στέκονται σε διαφορετικές γωνίες μπορεί να έχουν διαφορετικές απόψεις, αλλά η γενική τάση της αποστολής χύδην είναι η ενσωμάτωση και η περαιτέρω ενσωμάτωση. Η ίδια η διαδικασία ολοκλήρωσης μπορεί να βελτιωθεί με τη συμμετοχή περισσότερων παικτών και νέες ιδέες και καινοτομίες θα φέρουν μια ανάσα φρέσκου αέρα στη διαδικασία. Η τάση αυτή αναμένεται να συνεχιστεί στο άμεσο μέλλον.

3.5. Σύνοψη Κεφαλαίου

Στο παρόν κεφάλαιο εξετάσαμε τις συμφωνίες των shipping pools. Αναφέραμε ότι τα shipping pools θεωρούνται ως μια αποτελεσματική στρατηγική συνεργασίας μεταξύ των πλοιοκτητών, όπου μοιράζονται τις ίδιες προοπτικές και τα ίδια συμφέροντα και ότι είναι ένας τρόπος για να επιτευχθεί η αποτελεσματικότητα χωρίς να υπάρξουν περιορισμοί στο εμπόριο και όλα τα μέλη να έχουν την ευκαιρία να διατηρήσουν τη δική τους ανεξαρτησία. Αναλύσαμε την διαχείριση φορμών και ξεχωρίσαμε δύο βασικές «μορφές» διαχείρισης του pool, οι ομάδες «έλεγχος μελών» και «έλεγχος διαχείρισης». Στη συνέχεια μιλήσαμε για το σύστημα στάθμισης όπου είναι ένα από τα κυριότερα σημεία μιας συμφωνίας και πρέπει να γίνει αποδεκτό από όλα τα μέλη του pool. Επίσης, είναι λογικό τα έσοδα σε ένα pool να μοιράζονται πιο εύκολα όταν τα πλοία που την απαρτίζουν είναι παρόμοια. Εν αντιθέσει, όσο

μεγαλύτερες είναι οι τεχνικές και λειτουργικές διαφορές μεταξύ των πλοίων, τόσο πιο δύσκολο είναι να αποφασιστεί ένα κοινό και αποδεκτό σύστημα στάθμισης και κατανομής των εσόδων. Τέλος, εξηγήσαμε ότι η ένταξη σε κάποιο pool έχει από την μία θετικές συνέπειες όπως είναι η σύμβαση προσέλκυσης ναύλων, η μείωση του κινδύνου και των γενικών εξόδων, η χρηματοδότηση πλοίων αλλά και πολλά ακόμη. Από την άλλη όμως, πολλοί που εντάσσονται στα pools αντιμετωπίζουν και αρνητικές συνέπειες όπως είναι ο φόβος της απώλειας της ταυτότητας των εφοπλιστών, η αθέμιτη διανομή κερδών, η απώλεια παρουσίας στην αγορά και τεχνογνωσίας αλλά και οι πολιτισμικές διαφορές.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Different type and sizes of tanker vessels (no date). Available at:

<https://www.maritimeoptima.com/blogdata/different-type-and-sizes-of-tanker-vessels>
(Accessed: 2 April 2023).

EAE (2013) ‘Οι κύκλοι της εμπορικής ναυτιλίας: Ιστορία και προοπτικές’, *EAE*, 15 April. Available at: <https://androsscience.org/kykloi-emporikis-naytilias/> (Accessed: 2 April 2023).

‘Economics of the Markets for Ships |’ (no date). Available at:

<https://lawexplores.com/economics-of-the-markets-for-ships/> (Accessed: 8 June 2023).

Fleet Hafnia. Available at: <https://hafniabw.com/fleet/> (Accessed: 12 July 2023).

‘Fleet list – Navig8 Tankers’ (no date). Available at:

<https://www.navig8group.com/fleet-list/> (Accessed: 10 July 2023).

Haralambides H.E. (1996) *The Economics of Bulk Shipping Pools*. 23rd edn. Maritime Policy & Management.

‘HFW-Shipping-pools-a-competition-law-perspective-February-2015.pdf’ (no date). Available at: <https://www.hfw.com/downloads/HFW-Shipping-pools-a-competition-law-perspective-February-2015.pdf> (Accessed: 2 April 2023).

It’s All About Second Hand Ships These Days | Hellenic Shipping News Worldwide (no date). Available at: <https://www.hellenicshippingnews.com/its-all-about-second-hand-ships-these-days/> (Accessed: 8 June 2023).

‘Oil tanker’ (2023) *Wikipedia*. Available at:

https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Oil_tanker&oldid=1144856159
(Accessed: 2 April 2023).

‘Penfield Marine | About’ (no date). Available at: <https://penfieldmarine.com/>

(Accessed: 10 July 2023).

‘Penfield Marine | Fleet’ (no date). Available at: <https://penfieldmarine.com/>

(Accessed: 10 July 2023).

‘Pool & Commercial Management – Navig8 Tankers’ (no date). Available at: <https://www.navig8group.com/> (Accessed: 8 June 2023).

‘Pool and Commercial Management’ (no date) *Heidmar - Global Tanker Operator*. Available at: <https://www.heidmar.com/services/pool-and-commercial-management/> (Accessed: 8 June 2023).

Pooling in Shipping - Hanseatic Chartering (no date). Available at: <https://hanseatic-chartering.com/pooling-in-shipping/> (Accessed: 2 April 2023).

Pools (no date) *Hafnia*. Available at: <https://hafniabw.com/pools/> (Accessed: 8 June 2023).

‘Pools in International Shipping |’ (no date). Available at: <https://lawexplores.com/pools-in-international-shipping/> (Accessed: 2 April 2023).

‘Shipping pool’ (2018) *Wikipedia*. Available at: https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Shipping_pool&oldid=823980524 (Accessed: 2 April 2023).

Stopford Martin (2018) *Ναυτιλιακή Οικονομική*. Παπαζήση.

‘VLCC Pools | Shipping Pool | Tankers International – Pioneers of VLCC Pooling | Tankers International’ (no date). Available at: <https://tankersinternational.com/pools/> (Accessed: 2 April 2023).

‘VLCC Tanker Fleet | Tankers International – Pioneers of VLCC Pooling | Tankers International’ (no date). Available at: <https://tankersinternational.com/fleet-list/> (Accessed: 10 July 2023).

William Packard (1995) *Shipping Pools*.

Worldwide Tanker Nominal Freight Scale - ‘Worldscale’ (no date). Available at: <http://generalcargoship.com/tanker-freight-worldscale.html> (Accessed: 7 June 2023).

Zakaria, N.M.G. (2017) ‘A Study on Global Shipbuilding Growth, Trend and Future Forecast’, *Procedia Engineering*, 194, pp. 247–253. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2017.08.142>.

Βλάχος Π. Γεώργιος (2015) *Διεθνής Ναυτιλιακή Πολιτική*. Σταμούλης.

Δεξαμενόπλοια και ο γρίφος ζήτησης και προσφοράς | Ναυτικά Χρονικά (no date).

Available at: <https://www.naftikachronika.gr/2022/06/09/dexamenoploia-kai-o-grifos-zitisis-kai-prosforas/> (Accessed: 2 April 2023).

‘Δεξαμενόπλοιο’ (2019) *Βικιπαίδεια*. Available at:

<https://el.wikipedia.org/w/index.php?title=%CE%94%CE%B5%CE%BE%CE%B1%CE%BC%CE%B5%CE%BD%CF%8C%CF%80%CE%BB%CE%BF%CE%B9%CE%BF&oldid=7864241> (Accessed: 2 April 2023).

Δεσποινά, Θ. (no date) ‘ΕΥΘΥΝΗ ΤΟΥ ΚΥΡΙΟΥ ΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΕΦΟΠΛΙΣΤΗ’.

ΕΙΔΗ ΝΑΥΛΩΣΕΩΝ / ΤΑ ΝΑΥΛΩΣΥΜΦΩΝΑ - Τίθημι Χρίστος Καραμπάγιας (no date). Available at:

<https://xkarampagias.gr/%CE%B4%CE%B9%CE%BA%CE%B1%CE%B9%CE%B%CE%BC%CE%B5%CF%84%CE%B1%CF%86%CE%BF%CF%81%CE%B1%CF%83-%CE%B5%CE%BC%CF%80%CE%BF%CF%81%CE%B5%CF%85%CE%BC%CE%B1%CF%84%CF%89%CE%BD/351-%CE%B5%CE%B9%CE%B4%CE%B7-%CE%BD%CE%B1%CF%85%CE%BB%CF%89%CF%83%CE%B5%CF%89%CE%BD-%CF%84%CE%B1-%CE%BD%CE%B1%CF%85%CE%BB%CF%89%CF%83%CF%85%CE%BC%CF%86%CF%89%CE%BD%CE%B1.html> (Accessed: 2 April 2023).

Ένωσις Ελλήνων Εφοπλιστών :: Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΑΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΤΗΝ ΕΕ ΚΑΙ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ (no date). Available at:

<https://ugs.gr/gr/greek-shipping-and-economy/greek-shipping-and-economy-2022/the-strategic-importance-of-greek-shipping-for-greece-the-eu-and-the-world/> (Accessed: 2 April 2023).

Ένωσις Ελλήνων Εφοπλιστών :: ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΟΚΤΗΤΟΥ ΣΤΟΛΟΥ (no date). Available at: <https://www.ugs.gr/gr/greek-shipping-and-economy/greek-shipping-and-economy-2022/characteristics-of-the-greek-owned-fleet/> (Accessed: 6 June 2023).

‘Κατηγορίες και είδη πλοίων (Photos)’ (2021) *e-Nautilia.gr* | *Το Ελληνικό Portal για την Ναυτιλία. Τελευταία νέα, άρθρα, Οπτικοακουστικό Υλικό*, 29 October. Available at: <https://e-nautilia.gr/katigories-kai-eidi-ploiwn/> (Accessed: 2 April 2023).

Μεσίτης Ναυτιλιακών Συμβάσεων (no date) *Edujob* | *Συμβουλευτική - Επαγγελματικός Προσανατολισμός*. Available at: <http://edujob.gr/node/275> (Accessed: 2 April 2023).

ΜΠΕΛΛΟΣ, Η. (2022) *Ναυτιλία: Ελληνική πρωτιά στην αγορά μεταχειρισμένων πλοίων* | *Moneyreview.gr*. Available at: <https://www.moneyreview.gr/business-and-finance/business/86395/elliniki-protia-stin-agora-metacheirismenon-ploion/> (Accessed: 2 April 2023).

‘Ναυλαγορά’ (2020) *Βικιπαίδεια*. Available at: <https://el.wikipedia.org/w/index.php?title=%CE%9D%CE%B1%CF%85%CE%BB%CE%B1%CE%B3%CE%BF%CF%81%CE%AC&oldid=8029296> (Accessed: 2 April 2023).

‘Ναύλωση πλοίου’ (2022) *Βικιπαίδεια*. Available at: https://el.wikipedia.org/w/index.php?title=%CE%9D%CE%B1%CF%8D%CE%BB%CF%89%CF%83%CE%B7_%CF%80%CE%BB%CE%BF%CE%AF%CE%BF%CF%85&oldid=9358500 (Accessed: 2 April 2023).

Διπλωματική Εργασία “Do Tanker Pool Agreements Give a Comparative Advantage to their Members?”, Peponis Konstantinos (2014/2015)