

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΝΑΥΤΙΑ

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

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ LOGISTICS

από

ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΚΑΙ ΤΟ ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

ΟΝΟΜΑ ΦΟΙΤΗΤΡΙΑΣ: ΔΑΝΑΗ ΜΠΑΤΗ

ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΟΣ: ΑΝΑΠΛ. ΚΑΘ. Κ. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΧΟΝΔΡΟΚΟΥΚΗΣ

**ΤΜΗΜΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΧΗΜΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ**

Ιούλιος 2007

Περίληψη

Η θαλάσσια μεταφορά αποτελεί αναπόσπαστο και νευραλγικό κομμάτι της εφοδιαστικής αλυσίδας. Το μεγαλύτερο ποσοστό των προϊόντων του διεθνούς εμπορίου ακολουθούν τη θαλάσσια οδό για να βρεθούν στις διάφορες αγορές ανά τον κόσμο και να ικανοποιήσουν τους τελικούς καταναλωτές. Οι ηλεκτρονικές ναυλώσεις εμπορικών πλοίων είναι ένας ακόμη κρίκος που οδηγεί στην ολοκλήρωση της εφοδιαστικής αλυσίδας και στην καλύτερη αποτελεσματικότητά της. Όσο πιο αποτελεσματική είναι η εφοδιαστική αλυσίδα τόσο μεγαλύτερη είναι η ικανοποίηση των πελατών των διαφόρων εταιρειών και τόσο περισσότερο αυξάνεται η κερδοφορία τους.

Επιπλέον οι εξελίξεις στον τομέα της ναυτιλίας επηρεάζουν άμεσα και τη χώρα μας εφόσον είναι η πρώτη δύναμη στον κόσμο.

Επομένως στην εργασία αυτή θα γίνει η προσπάθεια αναλυτικής παρουσίασης του τομέα των ναυλώσεων της εμπορικής ναυτιλίας ώστε ο αναγνώστης να κατανοήσει τις διαδικασίες και την πολυπλοκότητά του και στη συνέχεια θα παρουσιαστούν οι κυριότερες πλατφόρμες ηλεκτρονικών ναυλώσεων που λειτουργούν στην αγορά, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά τους αλλά και η μελλοντική τους εξέλιξη.

Στόχος είναι να φωτιστεί λίγο ακόμα πιο πολύ αυτός ο τομέας της ναυτιλίας που είναι ακόμα πολύ καινούργιος και δεν υπάρχει σχετική βιβλιογραφία πάνω στο θέμα ώστε να το καλύψει.

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Αναπληρωτή Καθηγητή κ. Γρηγόρη Χονδροκούκη, επιβλέποντα αυτής της διπλωματικής εργασίας που διευκόλυνε το έργο μου με κάθε τρόπο. Τον θείο μου Παναγιώτη Μηλιώτη, Καθηγητή του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, για την πολύτιμη βοήθειά του σχετικά με τη βιβλιογραφία της εργασίας. Επιπλέον θα ήθελα να ευχαριστήσω την μητέρα μου Όλγα Μπατή και την κ. Καλλιόπη Ράλλη για την τεράστια βοήθεια που μου προσέφεραν και την υπομονή τους κατά τη δακτυλογράφηση της διπλωματικής μου και τέλος και τους δύο γονείς μου που μου έδωσαν τη δυνατότητα να φοιτήσω σε αυτό το μεταπτυχιακό πρόγραμμα.

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

Εισαγωγή	1
1. Ναυλώσεις	3
1.1 Εισαγωγή	3
1.2 Tramp Ναυτιλία	3
1.2.1 Τα κύρια χαρακτηριστικά των πλοίων της Tramp Ναυτιλίας	4
1.3 Ορισμός Ναύλωσης	5
1.4 Κύριες Μορφές Ναύλωσης	6
1.4.1 Δευτερεύουσες Μορφές Ναύλωσης	8
1.5 Ορισμός Ναυλαγοράς	8
1.6 Αγορά Δεξαμενόπλοιων	9
1.6.1 Δομή της Αγοράς Δεξαμενόπλοιων	12
1.7 Οικονομική Λειτουργία Ναυλαγοράς	13
1.7.1 Το φαινόμενο της ζήτησης	13
1.7.2 Το φαινόμενο της προσφοράς	17
1.8 Ναυτιλιακός Κύκλος	22
1.9 Ναυλοδείκτες	27
1.9.1 Δείκτης Worldscale	28
1.10 Τι είναι ο Ναυλομεσίτης	30
1.10.1 Τύποι Ναυλομεσιτών	30
1.10.2 Τα καθήκοντα και ο ρόλος των Ναυλομεσιτών	33
1.11 Ναυλοσύμφωνα	35
1.12 Διαπραγμάτευση Ναυλώσεων	41

2. Ηλεκτρονικές Ναυλώσεις	45
2.1 Εισαγωγή	45
2.2 Η εξέλιξη των Ναυλομεσιτών	45
2.3 Σύντομη Παρουσίαση των Web Based Platforms	48
2.3.1 LevelSeas	48
2.3.2 AXS Marine	52
2.3.3 Shipbroker Exchange. Το επικοινωνιακό εργαλείο	56
2.3.4 Baltic Exchange	58
2.3.5 Strategic IMX	60
2.3.6 ShipIQ	62
2.3.7 Chartering Solutions	63
2.3.8 Ship-Search.com	66
2.3.9 Shipping-Markets.com	68
2.3.10 Shipping-direct.com	69
2.4 Περισσότερες Ηλεκτρονικές Πλατφόρμες	69
3. Συμπεράσματα	75
3.1 Εισαγωγή	75
3.2 Διεθνείς Νομοθεσία για το Ηλεκτρονικό Επιχειρείν	77
3.3 Τα Πλεονεκτήματα του e-chartering	78
3.4 <u>Μελέτη περίπτωσης</u> : Η Σχέση Μεσιτών και των Πλοιοκτητών με το e-chartering	80
3.5 Δημιουργία μιας Μελλοντικής Παγκόσμιας Πλατφόρμας e-chartering	82
Βιβλιογραφία – Αρθρογραφία – Διαδικτυακοί Τόποι	86

Εισαγωγή

Η παρούσα εργασία έχει σαν στόχο την εμβάθυνση στο γνωστικό αντικείμενο των Ηλεκτρονικών Ναυλώσεων στην εμπορική ναυτιλία. Ένα αντικείμενο σχετικά καινούργιο στην παγκόσμια ναυτιλία, για το οποίο δεν υπάρχει ακόμα πλούσια βιβλιογραφία.

Σύμφωνα με τα παραπάνω η δομή της εργασίας έχει ως εξής:

Κεφάλαιο 1: Ναυλώσεις

Στο κεφάλαιο αυτό γίνεται μια σύντομη παρουσίαση της ελεύθερης φορτηγού ναυτιλίας και των χαρακτηριστικών των πλοίων που απασχολούνται σε αυτόν τον τομέα. Στη συνέχεια ακολουθεί η προσπάθεια ανάλυσης των διαδικασιών που ακολουθούνται για την πραγματοποίηση και την περάτωση μιας ναύλωσης. Η ανάλυση αυτή περιλαμβάνει τον ορισμό της ναύλωσης και τις κύριες μορφές της, τον ορισμό της ναυλαγοράς και την ανάλυση της ναυλαγοράς των δεξαμενόπλοιων, την οικονομική λειτουργία της ναυλαγοράς και από ποιους παράγοντες επηρεάζεται, τον ορισμό του ναυτλιακού κύκλου, τους ναυλοδείκτες, τα εμπλεκόμενα σε μια ναύλωση μέρη, τα ναυλοσύμφωνα και τις διαπραγματεύσεις ναυλώσεων.

Η ανάλυση αυτή στο παρόν κεφάλαιο έχει σαν στόχο να κατανοήσει ο αναγνώστης το αντικείμενο και την πολυπλοκότητα των ναυλώσεων ώστε να είναι σε θέση να εντοπίσει τα πλεονεκτήματα ή τα μειονεκτήματα της εισαγωγής των νέων τεχνολογιών της πληροφορικής σε αυτόν τον νευραλγικό τομέα της ναυτιλίας.

Κεφάλαιο 2: Ηλεκτρονικές Ναυλώσεις

Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται η παρουσίαση των κυριότερων site ηλεκτρονικών ναυλώσεων που υπάρχουν. Τα στοιχεία που περιέχονται στο κεφάλαιο αυτό αφορούν μέχρι και τον Ιούλιο του 2007. Παρουσιάζονται οι δυνατότητες που έχουν οι χρήστες των e-chartering sites και τα πλεονεκτήματα που αποκομίζουν.

Κεφάλαιο 3: Συμπεράσματα

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζεται η εξέλιξη των ηλεκτρονικών ναυλώσεων, η σχέση τους με τους ναυλομεσίτες και τους πλοιοκτήτες, τα πλεονεκτήματά τους, η διεθνής νομοθεσία για τις ηλεκτρονικές ναυλώσεις και το ηλεκτρονικό εμπόριο γενικότερα και τέλος γίνεται μια προσπάθεια για την παρουσίαση των ηλεκτρονικών ναυλώσεων του μέλλοντος.

1. ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ

1.1 Εισαγωγή

Ο παγκόσμιος στόλος αποτελείται από 91.000 πλοία (2006) το οποίο μπορεί να είναι εμπορικά, επιβατηγά ή κρουαζιερόπλοια. Στην παρούσα εργασία θα ασχοληθούμε με την εμπορική ναυτιλία. Η εμπορική ναυτιλία μπορεί να χωριστεί σε δύο κατηγορίες:

1. στην Tramp ναυτιλία όπου τα πλοία δεν εκτελούν ορισμένα δρομολόγια και
2. στην Liner ναυτιλία ή ναυτιλία γραμμών όπου τα πλοία ακολουθούν προγραμματισμένα δρομολόγια προς συγκεκριμένους λιμένες μεταφέροντας συνήθως φορτία μοναδοποιημένα, μικρού σχετικά όγκου αλλά μεγάλης αξίας.

Αυτή η εργασία θα επικεντρωθεί στις διαδικασίες ναυλώσεως πλοίων της tramp ναυτιλίας και ειδικότερα της αγοράς των δεξαμενόπλοιων.

Ακολουθεί ένας λεπτομερέστερος ορισμός της ελεύθερης φορτηγού ναυτιλίας και η ανάλυση των διαδικασιών πραγματοποίησης μιας ναύλωσης.

1.2 Tramp Ναυτιλία:^{1,2}

Στην ελεύθερη φορτηγού (tramp) ναυτιλία τα πλοία δεν εκτελούν προγραμματισμένα δρομολόγια σε τακτική βάση και προς προκαθορισμένα λιμάνια. Η απασχόληση τους προσδιορίζεται από τα ναυλοσύμφωνα που συνάπτονται μεταξύ του

¹ Γ. Π. Βλάχος, Εμ. Νικολαΐδης «Βασικές Αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης» κεφ. 7 σελ. 414,

² Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε.Η. Πλωμαρίτου, «Εισαγωγή στις Ναυλώσεις» κεφ. 1 σελ. 43

πλοιοκτητή και του ναυλωτή και ποικίλει ανάλογα με τις ευκαιρίες και τις επιταγές της αγοράς.

Η tramp ναυτιλία υπάρχει, όπου εντοπίζεται ζήτηση για τις υπηρεσίες της.

Τα πλοία tramp παρουσιάζουν μεγάλες διαφοροποιήσεις όσον αφορά στην κατασκευή τους, στα λιμάνια που προσεγγίζουν, στα μεταφερόμενα φορτία (μπορεί να μεταφερθεί οποιοδήποτε κατάλληλο φορτίο), στον τύπο απασχόλησής τους.

Ένα ελεύθερο “tramp” πλοίο εκτελεί ταξίδια βάση συγκεκριμένου ναυλοσύμφωνου, για τη μεταφορά κατάλληλου φορτίου από το λιμάνι φόρτωσης στο λιμάνι εκφόρτωσης έναντι ναύλου.

1.2.1 Τα κύρια χαρακτηριστικά των πλοίων της tramp ναυτιλίας:³

1. Δεν υπάρχουν προγραμματισμένα τακτικά δρομολόγια
2. Η ναύλωση γίνεται για το σύνολο της μεταφορικής ικανότητας του πλοίου, στη βάση ενός κάθε φορά ναυλοσύμφωνου.
3. Το μεταφερόμενο φορτίο είναι κατά τη συνήθη πρακτική ένα, χωρίς όμως να αποκλείεται και η φόρτωση περισσότερων φορτίων.
4. Η αξία των μεταφερομένων φορτίων είναι χαμηλή και η ποσότητά τους μεγάλη και προορίζονται συνήθως για τη συντήρηση των αποθεμάτων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η μεταφορά να μην έχει επείγοντα χαρακτήρα.
5. Το πλοίο δεν απαιτείται να έχει εξειδικευμένα χαρακτηριστικά. Αυτό που απαιτείται είναι να είναι αξιόπλοο και κατάλληλο για τη φόρτωση και μεταφορά οποιουδήποτε χύδην φορτίου.

³ Γ. Π. Βλάχος, Εμ. Νικολαΐδης «Βασικές Αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης» κεφ. 7 σελ. 421-422.

6. Υπεύθυνος για την εξεύρεση φορτίου είναι ο φορτωτής ο οποίος και καταβάλλει ναύλο στον πλοιοκτήτη για όλη τη συμφωνημένη ποσότητα του φορτίου, εκτός από κάποια έξοδα που μπορεί να μην πραγματοποιήθηκαν
7. Η ζήτηση στην tramp ναυτιλία υπόκειται σε εποχιακές και έκτακτες διακυμάνσεις. Αυτό αποτελεί ένα από τα κυριότερα χαρακτηριστικά της ελεύθερης φορτηγού ναυτιλίας και έχει ως αποτέλεσμα την αστάθεια απασχολήσεων της χωρητικότητας των πλοίων.
8. Επειδή τα φορτία που διακινούνται είναι συνήθως είδη πρώτης ανάγκης, η ζήτηση για χωρητικότητα είναι ανελαστική και επηρεάζεται ελάχιστα από τη διακύμανση των ναύλων.
9. Οι μεταφορές λαμβάνουν χώρα σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπου η προσφορά και η ζήτηση εξισορροπούνται με μεταβολές στους ναύλους, οι οποίοι παρουσιάζουν συνεχείς διακυμάνσεις.

1.3 Ορισμός Ναύλωσης

«Στα πλαίσια της ελεύθερης ναυτιλίας, με τον όρο «ναύλωση» περιγράφεται η συμφωνία εμπορικής απασχόλησης ενός ελεύθερου πλοίου ανάμεσα σε δύο εμπλεκόμενα μέρη, τον πλοιοκτήτη ή «εκναυλωτή» (shipowner) και το «ναυλωτή» (charterer)⁴.

Η ναύλωση επικυρώνεται από το αντίστοιχο συμβόλαιο ναύλωσης το «ναυλοσύμφωνο» με την υπογραφή του οποίου ο πλοιοκτήτης δέχεται τους όρους

⁴ Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε.Η. Πλωμαρίτου, «Εισαγωγή στις Ναυλώσεις» κεφ. 1 σελ. 51

απασχόλησης του πλοίου του σύμφωνα με τις απαιτήσεις και τον τρόπο απασχόλησης που ζητά ο ναυλωτής, έναντι χρηματικού ποσού που καλείται «ναύλος» ή «μίσθωμα».

1.4 Κύριες Μορφές Ναύλωσης :

Οι κυριότερες μορφές ναύλωσης ή γενικότερα μορφές απασχόλησης των εμπορικών πλοίων, διακρίνονται στις παρακάτω κατηγορίες :

- **Ναύλωση κατά ταξίδι (Voyage Charter) :** Στη ναύλωση κατά ταξίδι ο πλοιοκτήτης αναλαμβάνει τη μεταφορά, με το πλοίο του, συγκεκριμένου φορτίου από ένα συγκεκριμένο λιμάνι ή περιοχή, σε ένα προκαθορισμένο λιμάνι ή γεωγραφική περιοχή. Ο ναυλωτής υποχρεούται να καταβάλλει στον πλοιοκτήτη χρηματική αμοιβή, για τις υπηρεσίες που του παρέχει και για τη μεταφορά και φορτοεκφόρτωση του φορτίου, μετρήσιμη συνήθως ανά τόνο μεταφερόμενου φορτίου ή διαφορετικά κατ' αποκοπή. Αποτελεί βραχυχρόνια μορφή ναύλωσης.

Σ' αυτή την μορφή ναύλωσης ο πλοιοκτήτης αναλαμβάνει όλα τα έξοδα λειτουργίας του πλοίου, τα οποία περιλαμβάνουν τους μισθούς του πληρώματος, την αγορά εφοδίων και τροφίμων, τα φαρικά, τα έξοδα λιμένων, τα καύσιμα του ταξιδιού κ.ο.κ.

- **Ναύλωση συνεχομένων ταξιδιών (Consecutive Voyage) :**

Η μορφή αυτή ναύλωσης αφορά τη ναύλωση ενός πλοίου για μια σειρά, ανεξάρτητων μεταξύ τους, ταξιδιών υπό το ίδιο όμως ναυλοσύμφωνο. Κάθε ταξίδι υπολογίζεται χωριστά, και ο καθορισμός του ναύλου υπολογίζεται με βάση αυτό το συγκεκριμένο ταξίδι.

- **Χρονοναύλωση (Time Chartering) :**

Η χρονοναύλωση υφίσταται από τη στιγμή που ένας ναυλωτής ενοικιάζει κάποιο πλοίο για μια συνεχή περίοδο. Μπορεί να αποτελεί βραχυχρόνια, μεσοχρόνια, ή μακροχρόνια μορφή ναύλωσης ανάλογα με τη χρονική διάρκειά της. Ο πλοιοκτήτης εξακολουθεί να διαχειρίζεται το πλοίο του και λαμβάνει μίσθωμα από το ναυλωτή ανά τακτά χρονικά διαστήματα ανάλογα με τη συμφωνία. Από την άλλη πλευρά ο ναυλωτής αναλαμβάνει τον επιχειρησιακό έλεγχο του πλοίου όπως και τα λειτουργικά έξοδα αυτού.

- **Ναύλωση πλοίου γυμνού (Bareboat Chartering ή Chartering by demise) :**

Ο πλοιοκτήτης ναυλώνει το κουφάρι του πλοίου για μεγάλο χρονικό διάστημα στο ναυλωτή, ο οποίος διοικεί το πλοίο σαν πλοιοκτήτης έχοντας τον πλήρη έλεγχο και αναλαμβάνοντας τις υπευθυνότητες και των δύο μερών. Αποτελεί μακροχρόνια μορφή ναύλωσης. Ο πλοιοκτήτης εισπράττει μίσθωμα ανά τακτά χρονικά διαστήματα για τη συμφωνηθείσα περίοδο της ναύλωσης, το οποίο και είναι χαμηλότερο σε σχέση με αυτό της χρονοναυλώσεως λόγω των μειωμένων ευθυνών και κινδύνων που αναλαμβάνει, καθώς αναλαμβάνει μόνο το κόστος κεφαλαίου του πλοίου.

- **Ναύλωση Εργολαβικής Μεταφοράς (Contract of affreightment) :**

Ο πλοιοκτήτης υπόσχεται να ικανοποιήσει τις ανάγκες ενός εμπόρου να μεταφέρει μια δεδομένη ποσότητα φορτίου μεταξύ προκαθορισμένων λιμανιών πάνω σε συγκεκριμένους όρους ναύλωσης κατά ταξίδι, για κάθε ταξίδι, μέσα σε μια συμφωνημένη σχετικά μεγάλη περίοδο. Αποτελεί μακροχρόνια μορφή ναύλωσης. Το πλεονέκτημα που παρέχει στον πλοιοκτήτη ένα τέτοιο συμβόλαιο είναι η εξασφάλιση της διαρκούς απασχόλησης των πλοίων του καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Ο πλοιοκτήτης αμείβεται ανάλογα με τη

χωρητικότητα του πλοίου του ή την ποσότητα του φορτίου που θα κληθεί να μεταφέρει.

- **Trip Time Chartering :**

Πρόκειται για μια υβριδική μορφή ναύλωσης, καθώς έχει την διάρκεια ενός ταξιδιού ενώ τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν τους ρόλους και τις ευθύνες που απαντούμε στη χρονοναύλωση.

1.4.1 Δευτερεύουσες Μορφές Ναύλωσης

Πέρα από τις κύριες μορφές ναύλωσης υπάρχουν και δευτερεύουσες μορφές που όμως αποτελούν βάση για μεγάλο αριθμό ναυλοσυμφώνων και οι οποίες είναι οι εξής:

- α) Μεταφορά φορτίων σε μικροπαρτίδες –Parceling
- β) Μεταφορά φορτίων μεγάλου όγκου και βάρους – Project Cargoes
- γ) Συνεργασίες – Joint Ventures
- δ) Κοινοπραξίες – Shipping Pools

1.5 Ορισμός Ναυλαγοράς

«Ως ναυλαγορά ορίζεται το σύστημα με το οποίο καθορίζονται οι ναύλοι. Πιο συγκεκριμένα η έννοια της ναυλαγοράς μπορεί να ορισθεί ως :

- Ο γεωγραφικός χώρος μέσα στον οποίο καθορίζονται οι ναύλοι ή πραγματοποιούνται οι μεταφορές.
- Ένα σύνολο από φυσικά και νομικά πρόσωπα που εκφράζουν διαφορετικά συμφέροντα, δρουν με διαφορετικούς τρόπους με σκοπό την επίτευξη των

στόχων τους και αλληλεπιδρώντας μεταξύ τους συντελούν στον καθορισμό των ναύλων.

- Ένα σύστημα από αλληλεξαρτώμενα πρόσωπα, παράγοντες και καταστάσεις που μέσα από οικονομικούς μηχανισμούς και πρακτικές διαδικασίες καταλήγει στον καθορισμό των ναύλων με τους οποίους διεξάγονται οι διεθνείς θαλάσσιες μεταφορές»⁵.

Η αγορά ναύλων δεν είναι μια ενιαία και ομοιογενής αγορά, αντιθέτως αποτελείται από διαφορετικές επί μέρους αγορές που όμως δεν είναι αυστηρά διαχωρισμένες μεταξύ τους, ούτε είναι και αναγκαία αλληλεξαρτώμενες, με αποτέλεσμα οι τάσεις που δημιουργούνται μέσα σ' αυτές να μην ακολουθούν ομοιόμορφη πορεία.

Η κάθε επί μέρους ναυλαγορά έχει διαφορετικά εμπλεκόμενα μέρη, διαθέτει το δικό της δίκτυο πληροφόρησης και επικοινωνίας και τα δικά της ιδιαίτερα χαρακτηριστικά.

Ο διαχωρισμός της Ναυλαγοράς σε επί μέρους αγορές μπορεί να πραγματοποιηθεί βάσει τεσσάρων κριτηρίων (Stopford M.)

- α) Με κριτήριο τον τύπο των πλοίων
- β) Με κριτήριο τον τύπο και τη φύση του μεταφερόμενου φορτίου
- γ) Με κριτήριο το γεωγραφικό καταμερισμό
- δ) Με κριτήριο τη χρονική διάρκεια των ναυλώσεων

1.6 Αγορά Δεξαμενόπλοιων

⁵ Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε.Η. Πλωμαρίτου, «Εισαγωγή στις Ναυλώσεις» κεφ. 1 σελ. 55

Η αγορά δεξαμενόπλοιων είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα ολιγοπωνιακής αγοράς. Ένας μικρός αριθμός μεγάλων ναυλωτών, που είναι οι γνωστές εταιρείες πετρελαίου, έχουν κυρίαρχο ρόλο στην αγορά και έχουν τη δύναμη να διαμορφώνουν και τους ναύλους

Επιπλέον χαρακτηριστικά αυτής της αγοράς είναι ο μικρός αριθμός περιοχών εξαγωγής πετρελαίου παγκοσμίως καθώς και η ανάγκη εξειδικευμένων παράκτιων τερματικών σταθμών φόρτωσης αυτού. Επίσης από τις αρχές της δεκαετίας του '90 διέπεται τόσο από εθνικούς όσο και από διεθνείς κανονισμούς που αφορούν στην ασφάλεια των δεξαμενόπλοιων και στην προστασία του περιβάλλοντος, για το λόγο αυτό όλοι οι πλοιοκτήτες είναι υποχρεωμένοι να συμμορφώνονται μ' αυτούς αν επιθυμούν να παραμένουν στην αγορά. Ακόμα, όσον αφορά την απασχόληση των δεξαμενόπλοιων, αυτά είναι αναγκασμένα να τελούν το ταξίδι προς τις περιοχές φόρτωσής τους υπό έρμα καθώς σπάνια βρίσκουν φορτία για τις περιοχές αυτές και για τον παραπάνω λόγο οι περισσότεροι πλοιοκτήτες προτιμούν τις μακροχρόνιες χρονοναυλώσεις για τα πλοία τους.

Στη ναυλαγορά δεξαμενόπλοιων, οι εταιρείες πετρελαίου, ναυλώνουν πλοία για να καλύψουν τις μεταφορικές τους ανάγκες. Ενώ παλαιότερα είχαν στην κατοχή τους ένα μεγάλο ποσοστό δεξαμενόπλοιων του παγκόσμιου στόλου, το οποίο παρέμενε για πολλά χρόνια κοντά στο 33%, έτσι ώστε να διατηρούν τον έλεγχο της αγοράς, στις μέρες μας έχουν απεμπλακεί σε μεγάλο βαθμό από την πλοιοκτησία.

Οι μεταφορικές τους ανάγκες καλύπτονται πλέον από μεμονωμένους-ανεξάρτητους πλοιοκτήτες (περίπου το 80-90% με χρονοναυλώσεις και το 10-20% στη spotmarket). Ανεξάρτητος πλοιοκτήτης χαρακτηρίζεται αυτός που δεν έχει δικές του μεταφορικές απαιτήσεις.

Ο μεγάλος αριθμός ανεξάρτητων πλοιοκτητών οφείλεται στους εξής λόγους:

- α) οι πετρελαϊκές εταιρείες προτιμούν να ναυλώνουν πλοία, από το να παίρνουν δάνεια για τη ναυπήγηση νέων.
- β) στις διακυμάνσεις των μεταφορικών αναγκών κάθε εταιρείας.
- γ) εξαιτίας της μεγάλης εξειδίκευσης, οι ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες μπορούν να προσφέρουν υπηρεσίες αποδοτικότερα και φθηνότερα.
- δ) λόγω ύπαρξης ανισορροπίας μεταξύ παραγωγικής και διυλιστικής ικανότητας των εταιρειών πετρελαίου δημιουργούνται ανάγκες για μεταφορά πετρελαίου μεταξύ των εταιρειών, που τις καλύπτουν οι ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες.
- ε) λόγω έλλειψης γραφειοκρατίας, οι ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες αποφασίζουν με μεγαλύτερη ευκολία τη ναυπήγηση ενός πλοίου.

Η θαλάσσια μεταφορά πετρελαίου εφαρμόζεται ουσιαστικά με ομοιόμορφο τρόπο σε όλο τον κόσμο. Τα ναυλοσύμφωνα παρουσιάζουν μικρές διαφοροποιήσεις και επιβάλλονται ως συμβόλαια “Take it or Leave it” στους πλοιοκτήτες από τις μεγάλες εταιρείες πετρελαίου που λόγω της δύναμής τους έχουν τη δυνατότητα να επιβάλλουν τους όρους τους στο «τραπέζι» των διαπραγματεύσεων. Για τους παραπάνω λόγους υπάρχει μικρότερη πολυπλοκότητα στις διαπραγματεύσεις, που λαμβάνουν χώρα στην αγορά των δεξαμενόπλοιων μεταξύ πλοιοκτητών και ναυλωτών, από αυτή που υπάρχει στις υπόλοιπες αγορές, και επίσης ο χρόνος διεκπεραίωσης τους είναι κατά πολύ μικρότερος.

Η ναυλαγορά δεξαμενόπλοιων είναι «καθρέπτης» των μεταβολών στο εμπόριο του προς μεταφορά προϊόντος καθώς οι συχνές μεταπτώσεις της αγοράς οφείλονται στις μεταβολές της τιμής του πετρελαίου. Επιπλέον κάθε γεγονός, π.χ. μια ναύλωση, έχει μεγάλο αντίκτυπο στο σύνολο της αγοράς λόγω του μικρού αριθμού των εμπλεκόμενων μερών.

1.6.1 Δομή της αγοράς δεξαμενόπλοιων

Μερικά χαρακτηριστικά της δομής της αγοράς είναι τα ακόλουθα (και είναι αυτά κυρίως που την καθιστούν ως αγορά τέλειου ανταγωνισμού):

- Ø *Ευκολία εισόδου:* Αν θελήσει κάποιος να μπει στην αγορά charter είναι πολύ εύκολο (αν βέβαια πληροί κάποιες βασικές προϋποθέσεις), σε αντίθεση με τη ναυλαγορά linear. Δεν χρειάζονται σύνθετες διοικητικές δομές για τη λειτουργία ενός tanker ενώ είναι εύκολη η σύναψη δανείων για ναυπήγηση. Οι εταιρείες με μεγάλο αριθμό πλοίων δεν παρουσιάζουν πλεονεκτήματα ως προς την έξοδο στην αγορά, σε σχέση με αυτές που έχουν μικρό αριθμό πλοίων, ενώ πρέπει να τονισθεί ότι η πλειοψηφία των εταιρειών στη ναυλαγορά αυτή έχουν ένα μόνο πλοίο.
- Ø *Κινητικότητα:* Κινητικότητα σημαίνει ότι τα κεφάλαια που διατίθενται και επενδύονται για την ύπαρξη μεταφορικής ικανότητας, δεν αφορούν μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή. Η δυνατότητα του πλοιοκτήτη να οδηγήσει το πλοίο όπου επιθυμεί, συντελεί στη μείωση του κόστους εξόδου από μια (μη προσοδοφόρα) αγορά και εισόδου σε μια άλλη.
- Ø *Έλλειψη συγκέντρωσης:* Λόγω της ύπαρξης μεγάλου αριθμού πλοιοκτητών και διαθέσιμων πλοίων, είναι εξαιρετικά δύσκολη, η ρύθμιση των ναύλων και ο έλεγχος της αγοράς γίνεται μετά από συνεννόηση και ακολουθώντας κοινή πολιτική.
- Ø *Ομοιογένεια:* Η τεχνολογία των tankers είναι γενικά γνωστή και ομοιογενής, αν και τα είδη του πετρελαίου και των παραγώγων του είναι

πολλά. Δηλαδή το γεγονός ότι, οι προσφερόμενες υπηρεσίες των tankers είναι κοινές, αυτό έχει ως αποτέλεσμα να είναι αδύνατη η απαίτηση υψηλότερων ναύλων, με την προβολή του επιχειρήματος για προσφορά ειδικών και υψηλότερου επιπέδου υπηρεσιών.

1.7 Οικονομική Λειτουργία Ναυλαγοράς

1.7.1 Το φαινόμενο της ζήτησης⁶

Η ζήτηση για μεταφορική ικανότητα, η οποία μετριέται σε τόνους φορτίου, είναι ευμετάβλητη και πολλές φορές μπορεί να φτάσει το 10 - 20 % ετησίως. Εξετάζοντας τις τελευταίες δεκαετίες, παρατηρούμε ότι υπήρχαν περιπτώσεις, όπου η ζήτηση για μεταφορική ικανότητα εμφάνιζε ραγδαία αύξηση, όπως συνέβη τη δεκαετία του 1960 και περιπτώσεις σταθεροποίησης ή ακόμη και μείωσης της, όπως συνέβη τη δεκαετία που ακολούθησε την πετρελαϊκή κρίση του 1973. Μπορούμε να πούμε ότι οι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση είναι οι εξής :

- Η παγκόσμια οικονομία
- Οι θαλάσσιες μεταφορές εμπορευμάτων
- Η μέση απόσταση διακίνησης φορτίου (average haul)
- Το κόστος μεταφοράς
- Τα πολιτικά γεγονότα

Η παγκόσμια οικονομία

⁶ Martine Stopford, Maritime Economists, Second Edition, Routledge 1997

Αδιαμφισβήτητα ο σημαντικότερος παράγοντας που επηρεάζει τη ζήτηση είναι η παγκόσμια οικονομία. Τις προηγούμενες δεκαετίες είχε επισημανθεί η ταυτόχρονη διακύμανση μεταξύ ναύλων και δεικτών της παγκόσμιας οικονομίας. Αυτό μπορεί να εξηγηθεί, αφού αύξηση της οικονομίας συνεπάγεται αύξηση των αναγκών για θαλάσσια μεταφορά υλικών που είτε απαιτούν είτε όχι επεξεργασία ώστε να εισαχθούν στην αγορά. Έτσι φαίνεται πόσο στενά, η αύξηση των θαλάσσιων μεταφορών, ακολουθεί την αύξηση της παγκόσμιας οικονομίας.

Η σχέση μεταξύ θαλάσσιων μεταφορών και παγκόσμιας βιομηχανίας δεν είναι πάντα απλή και άμεση. Υπάρχουν κάποιες παράμετροι της παγκόσμιας οικονομίας που επιφέρουν αλλαγές στη ζήτηση για μεταφορές, όπως η ύπαρξη κύκλων εργασιών (business cycles). Παρατηρείται ότι η παγκόσμια οικονομία ακολουθεί κύκλους τεσσάρων ή πέντε ετών, κατά τη διάρκεια των οποίων εμφανίζονται αυξήσεις ή μειώσεις στο ρυθμό της οικονομικής ανάπτυξης. Αυτές οι διακυμάνσεις επιφέρουν ανάλογες αυξομειώσεις στη ζήτηση για μεταφορική ικανότητα, κάτι που είναι εμφανές, κυρίως στη χρονική περίοδο 1963- 1971.

Οι θαλάσσιες μεταφορές

Η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές συγκεκριμένων προϊόντων μπορεί να εμφανίζει αύξηση κάποια συγκεκριμένα - μικρά χρονικά διαστήματα ή κάποια μεγαλύτερα, ανάλογα με το εμπόρευμα που διατίθεται στην αγορά. Για παράδειγμα η μεταφορά των σιτηρών ξεκινά τους καλοκαιρινούς μήνες, πριν τον Σεπτέμβρη και διαρκεί ως το τέλος του έτους, ενώ η μεταφορά πετρελαιοειδών παρατηρείται κυρίως κατά τη διάρκεια του φθινοπώρου και του χειμώνα.

Αν και όπως προαναφέρθηκε, η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές, ακολουθεί την παγκόσμια οικονομία, παρόλα αυτά ορισμένες μεταφορές

ιδιαίτερων εμπορευμάτων και ιδιαίτερου χαρακτήρα ακολούθησαν μια διαφορετική κλίμακα ανάπτυξης. Γεγονός που μπορεί να οφείλεται στην αλλαγή της πηγής η οποία εφοδιάζει την αγορά, ή αλλαγή της πρώτης ύλης που χρησιμοποιείται για την παραγωγή νέων βιομηχανικών και τεχνολογικών προϊόντων. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η μεταφορά ακατέργαστου πετρελαίου. Κατά τη δεκαετία του 1960 η ζήτηση πετρελαίου αυξήθηκε 2-3 φορές περισσότερο σε σχέση με τον παγκόσμιο οικονομικό δείκτη. Αυτό οφείλεται κυρίως στη χρησιμοποίηση του πετρελαίου ως βασική πηγή ενέργειας, σε αντίθεση με παλαιότερα που χρησιμοποιούνταν ο άνθρακας. Επίσης παρατηρείται ότι κατά τη δεκαετία του 1980 η υψηλή τιμή του πετρελαίου κράτησε τη ζήτηση του, στα ίδια επίπεδα ή και τη μείωσε λίγο, γεγονός που εμφανίζεται και κατά τη δεκαετία του 1980.

Μέση απόσταση διακίνησης φορτίου

Η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές εξαρτάται από το δρομολόγιο και την απόσταση που διανύει το πλοίο, ώστε να φθάσει στον τελικό του προορισμό. Για παράδειγμα η ζήτηση για τη μεταφορά ενός τόνου πετρελαίου, από τη Μέση Ανατολή στη δυτική Ευρώπη, είναι διπλάσια ή και τριπλάσια από αυτή, για τη μεταφορά της ίδιας ποσότητας φορτίου από την Λιβύη στη Μασσαλία. Στο παρελθόν πολλές φορές η αναγκαστική αλλαγή της πορείας είχε αντίκτυπο στη μεταφορική ζήτηση. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι, όταν πριν από μερικά χρόνια το κλείσιμο της διώρυγας του Σουέζ επέφερε, αύξηση στην απόσταση από τον Αραβικό κόλπο στην Ευρώπη από 1.000 σε 6.000 μιλιά και τη ζήτηση για μεταφορική ικανότητα στα ύψη.

Μολονότι σε πολλά εμπορεύματα, η μέση απόσταση παρέμεινε σταθερή, σε πολλά αλλά άλλαξε, τις τελευταίες δεκαετίες. Κατά το χρονικό διάστημα από το

1963 - 1986, για το ακατέργαστο πετρέλαιο η μέση απόσταση εκτινάχθηκε το 1963 από τα 4.500 στα 7.000 μιλιά, για να επανέλθει στα 4.500 μίλια το 1985 παρόμοια μεγάλη αύξηση είχαμε και στα σιδηρομεταλλεύματα και τα σιτηρά, στα οποία η απόσταση αυξήθηκε από τα 3.000 μιλιά, το 1963 στα 5.000 πριν τη δεκαετία του 80.

Συνοψίζοντας, θα μπορούσαμε να πούμε ότι θα ήταν εύστοχο, η μέτρηση της ζήτησης των θαλάσσιων μεταφορών να γινόταν, σε "τόνους ανά μιλιά", που θα μπορούσε να ορισθεί ως τόνος μεταφερόμενου φορτίου αναγόμενος στη μέση απόσταση που διανύει το πλοίο, συνεπώς και το εμπόρευμα.

Το κόστος μεταφοράς

Ένας εξίσου σημαντικός παράγοντας στις θαλάσσιες μεταφορές είναι το μεταφορικό κόστος. Για να γίνει η μεταφορά ενός εμπορεύματος από τον τόπο παραγωγής ή αφετηρίας στον τόπο προορισμού, θα πρέπει το κόστος να μειωθεί όσο το δυνατόν, ώστε η όλη διαδικασία να είναι επικερδής. Τις τελευταίες δεκαετίες οι πλοιοκτήτριες εταιρείες έχουν στη διάθεση τους πλοία μεγαλύτερης μεταφορικής ικανότητας, μειώνοντας έτσι τα μεταφορικά έξοδα, ενώ ταυτόχρονα αυξάνουν την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Τα πολιτικά γεγονότα

Καμία αναφορά στις θαλάσσιες μεταφορές δεν θα ήταν ολοκληρωμένη, εάν δεν γινόταν αναφορά στον αντίκτυπο των πολιτικών γεγονότων. Η ύπαρξη ενός πολιτικού συμβάντος είναι ικανή να αποφέρει, από μόνη της, σημαντικές διακυμάνσεις στη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές. Με τον όρο "πολιτικό

συμβάν" εννοούμε έναν πόλεμο, μια επανάσταση ή την απόκτηση κάποιων εθνικά ξένων περιοχών και την εκμετάλλευσή τους.

Ενδεικτικά αναφέρουμε κάποια τέτοια γεγονότα και τον αντίκτυπο τους.

- Ο πόλεμος της Κορέας, στις αρχές του 1950. Αν και οι μεταφορές πραγματοποιούνταν από τον αμερικάνικο στόλο, η πολιτική αβεβαιότητα επέφερε μαρασμό και οικονομική ύφεση στις χώρες της Δύσης.
- Η κρίση του Σουέζ και η εκμετάλλευσή της διώρυγας από την Αιγυπτιακή κυβέρνηση. Οι μεταφορές του πετρελαίου προς την Ευρώπη γινόταν από το ακρωτήριο της Καλής Ελπίδας, με αποτέλεσμα την αύξηση της απόστασης και επομένως και της μεταφορικής ζήτησης.
- Ο εξαήμερος πόλεμος μεταξύ Ισραήλ και Αιγύπτου, το Μάιο του 1967. Αποτέλεσμα είχε και πάλι το κλείσιμο της διώρυγας και τη μεταφορά πετρελαίου από το ακρωτήριο της Καλής Ελπίδας.
- Το κλείσιμο του αγωγού πετρελαίου μεταξύ Σαουδικής Αραβίας και Μεσογείου, που ανάγκασε τη μεταφορά του και πάλι από το ακρωτήριο της Καλής Ελπίδας.
- Η επανάσταση στο Ιράν, το 1979, η οποία οδήγησε στην προσωρινή παύση των εξαγωγών πετρελαίου από τη χώρα, την αύξηση της τιμής του και επέφερε μια γενικότερη οικονομική κρίση στον παγκόσμιο εμπόριο και τις θαλάσσιες μεταφορές.

1.7.2 Το φαινόμενο της προσφοράς⁷

⁷ Martin Stopford, *Maritime Economists*, Second Edition, Routledge 1997

Η ζήτηση για μεταφορική ικανότητα η οποία χαρακτηρίζεται ως ένα φαινόμενο ευμετάβλητο, δεν συνοδεύεται από μια εξίσου ευμετάβλητη πρόσφορα, αλλά από μια πρόσφορα "αργή" και "δυσκίνητη" σε σχέση με τις αλλαγές που συμβαίνουν στη ζήτηση. Για να κατασκευαστεί ένα πλοίο απαιτούνται κάποια χρόνια και αυτό επιφέρει μια χρονική καθυστέρηση στην απάντηση για μια αυξανόμενη ζήτηση.

Παράγοντες που επηρεάζουν την πρόσφορα είναι οι εξής :

- Ο παγκόσμιος στόλος
- Η παραγωγή πλοίων
- Η διάλυση και απώλεια πλοίων
- Η απόδοση του στόλου
- Το λειτουργικό περιβάλλον (operating environment)

Ο παγκόσμιος στόλος

Ο βασικότερος, ίσως παράγοντας, που αφορά την προσφορά, είναι ο συνολικός παγκόσμιος στόλος, ο αριθμός δηλαδή των εμπορικών πλοίων που μπορούν να μεταφέρουν φορτίο.

Ο εμπορικός στόλος αποτελείται από έναν αριθμό πλοίων και οι αποσύρσεις και ο παροπλισμός κάποιων από αυτά, καθορίζουν το μέγεθος του. Όταν η οικονομική ζωή κάποιου πλοίου, είναι κατά μέσο όρο είκοσι περίπου χρόνια, μόνο ένα μικρό τμήμα του στόλου θα οδηγείται προς διάλυση κάθε χρόνο, έτσι οι μεταβολές του στόλου (σε αριθμό πλοίων) μετριούνται σε χρονικά διαστήματα, δεκαετιών και όχι μηνών.

Στις αρχές τις δεκαετίας του 60 ο στόλος των δεξαμενόπλοιων, εμφανίζει έναν κύκλο επέκτασης και συρρίκνωσης ο οποίος κράτησε περίπου είκοσι χρόνια.

Ανάμεσα στο 1962 και στο 1974 οι ανάγκες για θαλάσσιες μεταφορές τετραπλασιάζονται και παρά τη μεγάλη αύξηση του στόλου και επομένως και της συνολικής μεταφορικής ικανότητας (συνολική χωρητικότητα πλοίων), η πρόσφορα δεν μπορεί να συμβαδίσει με τη ζήτηση. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να εμφανίζεται έλλειψη διαθέσιμων πλοίων. Στις αρχές της δεκαετίας του 70 τα διαθέσιμα δεξαμενόπλοια ήταν τόσο λίγα, έτσι ώστε πολλά από αυτά πουλήθηκαν υπερδιπλάσια της αξίας τους, ενώ σε αρκετές περιπτώσεις το κέρδος από κάποια ταξίδια ήταν τόσο μεγάλο που αρκούσε για την εξόφληση της αγοράς του πλοίου. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα τις νέες παραγγελίες πλοίων.

Κατά τη δεκαετία του 70, τα πράγματα αντιστράφηκαν, η ζήτηση μειώθηκε έως και 60% και η αγορά βρέθηκε αντιμέτωπη με το πρόβλημα που προέκυψε από την ανισορροπία της προσφοράς και της ζήτησης. Μετά την κατάρρευση του εμπορίου το 1975 ο στόλος συνέχισε να επεκτείνεται, καθώς ήταν ετοιμοπαράδοτα τα πλοία που είχαν ήδη παραγγελθεί. Το πρόβλημα που προέκυψε από τον συνδυασμό της ύπαρξης νεόκτιστου στόλου και της μειωμένης ζήτησης έδειχνε ότι δε θα είχε εύκολη λύση, έως τις αρχές του 80, όταν δόθηκαν οικονομικά κίνητρα για τη διάλυση των παλαιών πλοίων και έτσι ο στόλος άρχισε να μειώνεται.

Η παραγωγή πλοίων

Όπως προαναφέρθηκε για μια εικοσαετία και περισσότερο, υπήρξε μια συσσώρευση παραγγελιών και κατασκευής νέων πλοίων. Καταρχάς η αυξημένη παραγωγή θα μπορούσε να θεωρηθεί φυσικό επακόλουθο της αυξημένης ζήτησης, όπως και συνέβη πολλές φορές. Το 1974 το ποσοστό παραγωγής πλοίων έφτασε το 12% του συνολικού στόλου, ενώ το 1986 έπεσε στο 4%. Η παραγγελία, η κατασκευή και η παραγωγή ενός πλοίου δεν είναι μια γρήγορη και εύκολη

διαδικασία, αλλά μια επίπονη και χρονοβόρα διαδικασία που μπορεί να διαρκέσει από ένα έως τέσσερα χρόνια, ανάλογα με το είδος, το μέγεθος και την πολυπλοκότητα της. Οι νέες παραγγελίες βασίζονται στην εκτίμηση και πρόβλεψη για επικείμενη αύξηση της ζήτησης, που πολλές φορές όμως στο παρελθόν, αποδείχθηκε λανθασμένη. Χαρακτηριστικό παράδειγμα, αυτό της δεκαετίας του 70, όταν πολλές παραγγελίες ετοιμάστηκαν αφού είχε ήδη αρχίσει η ζήτηση να μειώνεται, με αποτέλεσμα να υπάρχει περίσσεια σε πρόσφορα.

Η διάλυση και απώλεια πλοίων

Η τάξη μεγέθους του εμπορικού στόλου εξαρτάται από την ισορροπία μεταξύ παραδόσεων νέων πλοίων και απωλειών που οφείλονται είτε σε διάλυση τους, είτε σε απώλειες από φυσιολογικά αίτια.

Όσον αφορά τη διάλυση ενός πλοίου, εξαρτάται από δυο κυρίως παράγοντες, από την «τιμή διάλυσης» του και από τις προβλέψεις του πλοιοκτήτη για το πόσο επικερδής θα είναι η λειτουργία και χρήση του στο μέλλον.

Όταν ένα πλοίο πρόκειται να διαλυθεί, πωλείται σε κάποιους οι οποίοι αφού τα διαλύσουν, πουλάνε το χάλυβα σε ειδικές βιομηχανίες μετάλλου που το επεξεργάζονται. Τέτοια κέντρα διάλυσης υπάρχουν και στην Ευρώπη, αλλά κυρίως στη Μέση Ανατολή. Η τιμή πώλησης του εξαρτάται από την προσφορά και τη ζήτηση για χάλυβα την συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Ένας πλοιοκτήτης αποφασίζει τη διάλυση του πλοίου του, όταν αυτός θεωρήσει ότι μια επικείμενη οικονομική κρίση θα το καταστήσει μη επικερδές. Επίσης πολλά παλαιά πλοία καταστρέφονται είτε εξαιτίας των πολλών ζημιών και δαπανηρών τους επισκευών, είτε γιατί οι εταιρείες τους έχουν ανάγκη μετρητών και βλέπουν ως μοναδική διέξοδο την πώληση τους σε κέντρα διάλυσης.

Η απόδοση του στόλου

Η αποδοτικότητα ενός στόλου, η ικανότητα του δηλαδή να μεταφέρει φορτίο, και η οποία μετριέται σε τόνους μεταφερομένου φορτίου σε ένα χρόνο ανά τόνους deadweight, εξαρτάται από τρεις κυρίως παράγοντες.

- *Μέση υπηρεσιακή ταχύτητα.* Η μέση ταχύτητα σχετίζεται άμεσα με τον χρόνο που κάνει ένα πλοίο για να καλύψει κάποια απόσταση, ενώ πρέπει να σημειωθεί ότι ένα πλοίο λειτουργεί βέλτιστα στην ταχύτητα σχεδίασης του.
- *Αξιοποίηση και χρήση του deadweight.* Πολλές φορές έχουμε απώλειες του deadweight αφού οι πλοιοκτήτες για διάφορους λόγους μεταφέρουν μεικτά φορτία
- *Πλοίο εν πλω.* Ο χρόνος ενός πλοίου μοιράζεται σε ημέρες που αυτό βρίσκεται εν πλω και σε ημέρες που βρίσκεται ακινητοποιημένο (μη αποδοτικές). Η δεύτερη περίπτωση μπορεί να συμβαίνει είτε επειδή το πλοίο είχε καθυστέρηση σε κάποιο λιμάνι, είτε επειδή δεν ήταν ναυλωμένο. Στόχος είναι να αυξάνονται οι αποδοτικές ημέρες και να ελαττώνονται οι μη αποδοτικές.

Το λειτουργικό περιβάλλον

Υπάρχουν και άλλοι παράγοντες από πλευράς προσφοράς, οι οποίοι θα μπορούσαν να επηρεάσουν τη μεταφορική ικανότητα του στόλου. Για παράδειγμα ο συνωστισμός σε ένα λιμάνι όπου γίνεται η φόρτωση, θα μπορούσε να

προκαλέσει τη μείωση του αριθμού των πλοίων που είναι διατεθειμένα να φορτώσουν (μείωση της προσφοράς). Επίσης ένας άλλος παράγοντας είναι η ισχύουσα νομοθεσία. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η επιβολή του segregated ballast, η οποία μείωσε το χώρο του ωφέλιμου φορτίου.

1.8 Ναυτιλιακός Κύκλος

Ο ναυτιλιακός κύκλος αποτελεί ένα από τα κυρίαρχα στοιχεία της ναυτιλιακής αγοράς, καθώς ένας σημαντικός αριθμός από τις αποφάσεις που αφορούν την πορεία των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, βασίζονται στην εξέλιξη του⁸. Όπως οι μεταβολές του καιρού αποτελούν το αντικείμενο ενδιαφέροντος των ναυτικών, κατά ανάλογο τρόπο, οι διακυμάνσεις της ναυτιλιακής αγοράς εστιάζουν το ενδιαφέρον των πλοιοκτητών και όχι μόνο. Ο ναυτιλιακός κύκλος γενικότερα αποτελεί το «βαρόμετρο» των διεθνών οικονομικών εξελίξεων καθώς η ναυτιλιακή βιομηχανία υπόκειται σε ευρύτατες και απότομες διακυμάνσεις⁹.

Η σχέση ανάμεσα στους κύκλους της ναυτιλιακής αγοράς και τον επιχειρηματικό κίνδυνο είναι άμεση¹⁰. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται ο κύκλος, αποτελεί κυρίαρχο και προσδιοριστικό στοιχείο του επιχειρηματικού κίνδυνου. Ανάλογα με τις διακυμάνσεις των ναύλων και της αξίας των πλοίων, συνδέονται ένα σύνολο αποφάσεων οι οποίες εμπεριέχουν το στοιχείο του κίνδυνου. Ειδικότερα για την ναυτιλία ο κίνδυνος αποκτάει ευρύτερες διαστάσεις, καθώς χαρακτηρίζεται ως μια βιομηχανία εντάσεως κεφαλαίου¹¹. Επομένως οι επιχειρηματικές αποφάσεις οι οποίες λαμβάνονται σε κάθε φάση του ναυτιλιακού

⁸ Martin Stopford, *Maritime Economists*, Second Edition, Routledge 1997, σελ 37-75

⁹ Βασ. Ν. Μεταξάς, *Αρχές Ναυτιλιακής Οικονομικής*, Εκδόσεις Παπαζήση, Πειραιάς 1988, σελ. 308-323

¹⁰ Martin Stopford, *οπ.π.* σελ. 75.

¹¹ Βασ. Ν. Μεταξάς, *οπ. π.* σελ. 67-68

κύκλου αποκτούν ιδιαίτερη βαρύτητα για το παρόν και το μέλλον της ναυτιλιακής επιχείρησης.

Στη ναυτιλία οι κύριοι φορείς που παρέχουν θαλάσσιες υπηρεσίες, διακρίνονται ως εξής¹²:

- Σε βιομηχανικούς μεταφορείς στην περίπτωση μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων οι οποίες διαθέτουν ιδιόκτητους στόλους για την μεταφορά των φορτίων που διαθέτουν. Η περίπτωση των μεγάλων πετρελαϊκών εταιρειών αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα «βιομηχανικών μεταφορέων»
- Σε ανεξάρτητους πλοιοκτήτες οι οποίοι μέσα από το σύστημα των ναυλαγορών διαθέτουν τα πλοία για τη μεταφορά φορτίων.

Τόσο οι επενδυτικές αποφάσεις των βιομηχανικών μεταφορέων όσο και των ανεξάρτητων πλοιοκτητών, εμπεριέχουν το στοιχείο του επενδυτικού κινδύνου και σχετίζονται με την εξέλιξη του ναυτιλιακού κύκλου.

Ορισμός του Ναυτιλιακού Κύκλου

Οι περιοδικά επαναλαμβανόμενες διακυμάνσεις των βασικών οικονομικών μεταβλητών, όπως η παραγωγή, η απασχόληση, οι πιστώσεις και το επίπεδο τιμών, συνθέτουν το φαινόμενο του οικονομικού κύκλου¹³. Ανάλογα με την χρονική διάρκεια εμφάνισης των διακυμάνσεων, ο οικονομικός κύκλος διακρίνεται ως εξής

- Μακροχρόνιος κύκλος ή κύκλος του kondradiev. Εξελίσσεται σε ένα χρονικό ορίζοντα 50 χρόνων, ο οποίος περιλαμβάνει 20 χρόνια οικονομικής ανόδου, στην συνέχεια ακολουθεί μια χρονική περίοδος 10 ετών

¹² Martin Stopford, *οπ.π.* σελ. 38-40.

¹³ Ignacy Chrzanowski. *An introduction to Shipping Economics*. Fairplay Publications 1989 σελ 64

οικονομικής σταθερότητας σε υψηλό σημείο, ενώ στην τελευταία φάση του περιλαμβάνει 20 χρόνια οικονομικής ύφεσης.

- Μεσοπρόθεσμος κύκλος ή κύκλος του Juglar. Αποτελείται από μια χρονική περίοδο 10 ετών και συνήθως αναφέρεται ως επενδυτικός κύκλος.
- Βραχυπρόθεσμος κύκλος ή κύκλος του Kitchin. Αναφέρεται ως εμπορικός κύκλος και η εξέλιξη του διαρκεί 3-4 χρόνια.

Με βάση μια δεύτερη άποψη, ο οικονομικός κύκλος αναφέρεται ως εμπορικός κύκλος και θεωρείται η διακύμανση (εναλλαγή) της Οικονομικής Δράσης μιας Οικονομίας, που εκφράζεται συνήθως με το ύψος του Εθνικού εισοδήματος, κατά τρόπο συνεχή¹⁴.

Η θεωρία του οικονομικού κύκλου επεκτείνεται και στην ναυτιλιακή βιομηχανία, συνθέτοντας το φαινόμενο του ναυτιλιακού κύκλου. Ο ναυτιλιακός κύκλος αναλύει τις κυκλικές μεταβολές των ναυλαγορών, λαμβάνοντας υπόψη και άλλες παραμέτρους της ναυτιλιακής οικονομικής και ειδικότερα της ναυπηγικής βιομηχανίας¹⁵.

Ο ναυτιλιακός κύκλος ορίζεται ως ο μηχανισμός που αποσκοπεί στην αποτροπή των ανισορροπιών που παρουσιάζονται ανάμεσα στην πρόσφορα και ζήτηση για πλοία¹⁶. Επίσης μ' ένα δεύτερο ορισμό, ο ναυτιλιακός κύκλος προσδιορίζεται ως εξής: εξωτερικοί παράγοντες, σημαντικές διακυμάνσεις στο επίπεδο της οικονομικής δραστηριότητας και εσωτερικοί παράγοντες όπως οι αλλαγές στην ενεργή πρόσφορα χωρητικότητα, επιδρούν στις μεταβολές των τιμών των ναύλων, έχοντας ως αποτέλεσμα την δημιουργία ενός οικονομικού κύκλου γνωστού ως ναυτιλιακός κύκλος.

¹⁴ Αλέξανδρος Μ. Γουλιέλμος, Χρηματοδότηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα 1998, σελ. 79.

¹⁵ Ignacy Chrzanowski, οπ.π.

¹⁶ Martin Stopford, οπ.π.

Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του ναυτιλιακού κύκλου είναι:

Οι διακυμάνσεις που εμφανίζονται στο επίπεδο τιμών των ναύλων χαρακτηρίζονται από μια κυκλική αλληλοδιάδοχη η οποία εντάσσεται στα πλαίσια των διακυμάνσεων της ευρύτερης οικονομικής δραστηριότητας¹⁷. Όπως έχει διαπιστωθεί οι διακυμάνσεις του ναυτιλιακού κύκλου συμβαδίζουν με εκείνες του ευρύτερου οικονομικού κύκλου, εκδηλώνονται όμως με μεγαλύτερη οξύτητα.

Ο ναυτιλιακός κύκλος χαρακτηρίζεται ως «απρόβλεπτος» και «μη κανονικός».¹⁸ Αν και συμβαίνουν μια σειρά από γεγονότα (π.χ. αύξηση του επιπέδου του διεθνούς εμπορίου, αύξηση της ζήτησης θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών, αύξηση του επιπέδου των ναύλων, νέες ναυπηγήσεις πλοίων), κάθε προσπάθεια πρόβλεψης της εξέλιξης του είναι ιδιαίτερα παρακινδυνευμένη. Στην κατεύθυνση αυτή συντελούν και παράμετροι μη ποσοτικοποιήσιμοι όπως το «κλίμα ψυχολογίας» που επικρατεί στην ναυτιλιακή αγορά.

Σε μερικές περιπτώσεις έχει αναφερθεί η επίδραση σημαντικών γεγονότων, πολεμικών ή πολιτικών, στον ναυτιλιακό κύκλο. Συνήθως τα γεγονότα αυτά δημιουργούν μια αύξηση του επιπέδου των ναύλων. Όμως οι επιδράσεις των πολεμικών ή πολιτικών γεγονότων δεν εγγυώνται το ομαλό ανοδικό μέλλον της παγκόσμιας εμπορικής ναυτιλίας, αλλά μάλλον το αντίθετο¹⁹.

Τα στάδια εξέλιξης του Ναυτιλιακού Κύκλου

Το βασικό κριτήριο για τον διαχωρισμό των διαφορετικών σταδίων των διακυμάνσεων του ναυτιλιακού κύκλου θεωρείται η μέση τιμή των ναύλων²⁰.

¹⁷ Βασ. Ν. Μεταξάς, *οπ. π.* σελ. 308

¹⁸ Martin Stopford, *οπ.π.*

¹⁹ Βασ. Ν. Μεταξάς, *οπ. π.* σελ. 308-310

²⁰ Βασ. Ν. Μεταξάς, *οπ. π.* σελ. 310-312

Λαμβάνοντας υπόψη το κριτήριο αυτό, διακρίνουμε τα εξής τέσσερα στάδια (φάσεις) του ναυτιλιακού κύκλου: *δυσπραγία, αναζωογόνηση, ευδαιμονία, ύφεση*²¹.

- *Δυσπραγία.* Κατά την εξέλιξη της φάσης αυτής, διακρίνουμε τα εξής χαρακτηριστικά. Αρχικά, παρατηρούμε ένα πλεόνασμα χωρητικότητας πλοίων. Επικρατεί ένας συνωστισμός πλοίων στα λιμάνια, ενώ μειώνεται η ταχύτητα των πλοίων σε μια προσπάθεια εξοικονόμησης καύσιμων. Σε δεύτερη φάση το επίπεδο των ναύλων στις κύριες ναυλαγορές, μειώνεται δραστικά ενώ τα μη αποδοτικά πλοία παροπλίζονται. Στο τελικό στάδιο, η προτεινόμενη διάρκεια των ναύλων σε χαμηλό επίπεδο σε συνδυασμό με την αρνητική ροή εσόδων που δημιουργείται, επιβαρύνουν το υπάρχον κλίμα και αρκετές ναυτιλιακές επιχειρήσεις οδηγούνται σε πώληση πλοίων σε χαμηλές τιμές. Η τιμή των μεγάλης ηλικίας πλοίων, φθάνει το επίπεδο της αγοράς διάλυσης.
- *Αναζωογόνηση:* Στο στάδιο αυτό αρχικά παρατηρείται μια μικρή αύξηση του επιπέδου των ναύλων, η οποία καλύπτει το λειτουργικό κόστος των πλοίων, ενώ έχουμε μια μείωση του αριθμού των παροπλισμένων πλοίων. Όλα αυτά είναι το αποτέλεσμα μιας αρχικής εξισορρόπησης μεταξύ των δυνάμεων της προσφοράς και της ζήτησης. Το ψυχολογικό αίσθημα που επικρατεί στην αγορά παραμένει ακόμη αβέβαιο. Καθώς η ρευστότητα των ναυτιλιακών επιχειρήσεων αρχίζει να βελτιώνεται, οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων παρουσιάζουν μικρή αύξηση.
- *Στάδιο της ευδαιμονίας:* Όταν όλη η πλεονάζουσα χωρητικότητα έχει απορροφηθεί, η αγορά εισέρχεται στη φάση όπου η προσφορά και η ζήτηση βρίσκονται σε πλήρη ισορροπία. Το επίπεδο των ναύλων είναι υψηλό σε

²¹ Martin Stopford, οπ.π.

σημείο να υπερβαίνει δυο και τρεις φορές το λειτουργικό κόστος των πλοίων. Ο στόλος κινείται με την μέγιστη ταχύτητα, ενώ μόνο τα πλοία τα οποία κρίνονται μη αποδοτικά, βρίσκονται σε παροπλισμό. Οι ευκολία χρηματοδοτήσεων από τράπεζες και χρηματιστήρια αποτελούν μια ένδειξη του κλίματος ευφορίας που επικρατεί στη ναυτιλιακή αγορά. Οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων, ξεπερνούν την λογιστική τους αξία (book value), ενώ τα πιο σύγχρονα και μικρής ηλικίας από αυτά, σε ορισμένες περιπτώσεις ξεπερνούν σε αξία τις τιμές των νεότευκτων πλοίων. Οι παραγγελίες για νέες ναυπηγήσεις ακολουθούν μια εντεινόμενη αύξηση.

- *Στάδιο της Ύφεσης:* Όταν η πρόσφορα χωρητικότητα υπερβεί τη ζήτηση, τότε η αγορά διέρχεται στην φάση της ύφεσης. Τα αίτια μπορούν να αναζητηθούν στον οικονομικό κύκλο, στις παραδόσεις νεότευκτων πλοίων, ενώ η αρνητική ψυχολογία μπορεί να επιταχύνει την κατάρρευση της αγοράς. Οι ναύλοι διέρχονται μια πτώση, τα πλοία μειώνουν την υπηρεσιακή τους ταχύτητα, ενώ τα λιγότερο «οικονομικά» αναμένουν την εύρεση φορτίου. Αν και η ρευστότητα παραμένει σε υψηλό επίπεδο, το ψυχολογικό κλίμα που επικρατεί στην αγορά, δηλώνει πλήρη σύγχυση εκ μέρους των ναυτιλιακών επιχειρήσεων.

1.9 Ναυλοδείκτες

Οι ναυλοδείκτες (freight indexes or indexes) αποτελούν τα χρηματοοικονομικά εργαλεία με τα οποία παρακολουθούνται οι συνθήκες και η τάση της ναυλαγοράς. Βάσει αυτών των δεικτών καθορίζονται και οι τιμές των ναύλων. Στηρίζονται στις τιμές

που έχουν ισχύσει στο κοντινό παρελθόν, στις εκτιμήσεις της αγοράς αλλά και στις τρέχουσες υπό διαπραγμάτευση τιμές.

Λόγω της ανομοιομορφίας των επί μέρους ναυλαγορών δημιουργήθηκε η ανάγκη για την ύπαρξη των αντίστοιχων δεικτών.

Η δημιουργία και ο διαχωρισμός των δεικτών στηρίζεται κυρίως στα ισχυρά ή θεμελιώδη κριτήρια που χρησιμοποιήθηκαν και στο διαχωρισμό των ναυλαγορών:

- ∅ Με κριτήριο τον τύπο και τη φύση του μεταφερόμενου φορτίου
- ∅ Με κριτήριο τον τύπο του πλοίου
- ∅ Με κριτήριο τον τύπο και τη χρονική διάρκεια της ναύλωσης
- ∅ Με κριτήριο το γεωγραφικό πεδίο απασχόλησης των πλοίων

Οι κυριότεροι ναυλοδείκτες είναι αυτοί του Baltic Exchange και έχουν ως εξής:

Baltic Freight Index (BFI), Baltic Dry Index (BDI),

Baltic Handy Index (BHI), JE Hude Shipping Index (JEHSI)

Baltic Panamax Index (BPI), Baltic Capesize Index (BCI)

Baltic International Freight Futures Exchange (BIFFEX) κτλ.

Επιπλέον υπάρχει και ο δείκτης *worldscale* που αποτελεί κανόνα υπολογισμού ταξιδιών ο οποίος βασίζεται σε «πρότυπο» πλοίο.

1.9.1 Δείκτης *Worldscale*

Ο δείκτης *worldscale*, περιγράφει τις διακυμάνσεις του στιγμιαίου αλλά και όλων των υπολοίπων ναύλων. Η δημιουργία ενός τέτοιου δείκτη ήταν αποτέλεσμα της ανάγκης εύρεσης ενός συστηματικού τρόπου περιγραφής της αγοράς. Εξαιτίας

του τεράστιου αριθμού διαδρομών tankers, η απλή παράθεση των ναύλων στις διαδρομές αυτές σε απόλυτα μεγέθη (\$/tn) δε θα βοηθούσε πολύ στην περιγραφή της αγοράς. Για τη συστηματική περιγραφή της αγοράς υπάρχουν δύο τρόποι

- α) Η θεώρηση μιας *αντιπροσωπευτικής διαδρομής* και χρήση του στιγμιαίου ναύλου στη διαδρομή αυτή για την περιγραφή της αγοράς. Ο τρόπος αυτός χρησιμοποιείται στις ναυλαγορές charter ξηρού φορτίου.
- β) Η θεώρηση ενός *αντιπροσωπευτικού πλοιοκτήτη* και ο υπολογισμός του στιγμιαίου ναύλου ο οποίος θα ήταν αρκετός, ώστε ο πλοιοκτήτης να μην παροπλίσει το πλοίο, αλλά να δεχτεί το ναύλο αυτό.

Έτσι, για συγκεκριμένη διαδρομή και για τις ισχύουσες τιμές εξόδων και καυσίμων, υπολογίζεται ο ναύλος (\$/tn ωφέλιμου φορτίου), που θα καλύπτει τα έξοδα ταξιδιού (με επιστροφή) που αφορούν καύσιμα, λιμενικά τέλη, διόδια καναλιών, συν ένα ποσό σταθερής ενοικίασης την ημέρα για το πλοίο. Το στοιχείο σταθερής ενοικίασης (fixed hire element) είναι εικονική τιμή και αντιστοιχεί στο κόστος ευκαιρίας του πλοιοκτήτη αν διαθέσει το πλοίο του στη ναυλαγορά, αντί να το δέσει.

Ο ναύλος αυτός καλείται βασικός ναύλος της διαδρομής. (Ανά τακτά χρονικά διαστήματα, υπολογίζονται και παρουσιάζονται οι βασικοί ναύλοι, για όλες τις κύριες διαδρομές δεξαμενόπλοιων, σε μια ειδική έκδοση. Για συγκεκριμένη διαδρομή, ο βασικός ναύλος αλλάζει σύμφωνα με τις τρέχουσες τιμές καυσίμων, κτλ.)

WORLDSCALE (Ορισμός)

Δείκτης worldscale μιας διαδρομής ορίζεται το πηλίκο:

$$\frac{\text{στιγμιαίος ναύλος στη διαδρομή \%}}{\text{Βασικός ναύλος στη διαδρομή}}$$

Όπως φαίνεται από τον τύπο ο ws εξαρτάται από τη διαδρομή. Αποδεικνύεται όμως καθημερινά ότι οι διακυμάνσεις του, σε διαφορετικές διαδρομές είναι περίπου οι ίδιες. Ο δείκτης ws είναι διεθνώς καθιερωμένη μονάδα μέτρησης των διακυμάνσεων στη ναυλαγορά tankers.

1.10 Τί είναι ο Ναυλομεσίτης;

Οι μεσίτες είναι επαγγελματίες στο χώρο της ναυτιλίας, που ενεργούν διαμεσολαβητικά στις συναλλαγές μεταξύ προσφοράς και ζήτησης χωρητικότητας πλοίων ώστε να διευκολυνθεί η σύναψη συμβάσεων

Οι μεσίτες διακρίνονται σε:

- Ø Ναυλομεσίτες (Chartering Brokers)
- Ø Μεσίτες Ασφαλειών (Insurance Brokers)
- Ø Μεσίτες Αγοραπωλησίας Πλοίων (Ship sale and purchase brokers)
- Ø Διαμεσολαβητές Φορτίου (Freight forwarders)

Όσον αφορά τις ναυλώσεις το ενδιαφέρον επικεντρώνεται στο ρόλο των ναυλομεσιτών.

Οι επαγγελματίες που έχουν ενημερωτικό, διαμεσολαβητικό και οργανωτικό ρόλο στη διαδικασία της ναύλωσης ενός πλοίου είναι οι λεγόμενοι ναυλομεσίτες. Ειδικότερα ο ναυλομεσίτης μεσολαβεί μεταξύ ενός πλοιοκτήτη που διαθέτει το πλοίο του για εκναύλωση και ενός ναυλωτή που επιθυμεί να ναυλώσει το πλοίο για την

πραγματοποίηση της μεταφοράς ενός φορτίου, ρυθμίζοντας τις λεπτομέρειες της σύναψης μιας σύμβασης ναυλώσεως, έναντι κάποιας προμήθειας.

1.10.1 Τύποι Ναυλομεσιτών.

Ο τομέας της ναυτιλίας διακρίνεται από ένα πλουραλισμό όσον αφορά τους τύπους των συναλλαγών που είναι δυνατό να λάβουν χώρα μεταξύ των δύο εμπλεκόμενων μερών, δηλαδή του εκναυλωτή και του ναυλωτή. Αυτό σε συνδυασμό με τους διαφορετικούς τύπους αντιπροσώπευσης από την πλευρά του ναυλομεσίτη, δημιούργησαν την ανάγκη διάκρισης μεταξύ των διαφορετικών τύπων των καθηκόντων των ναυλομεσιτών.

Είναι σύνηθες οι μεσίτες να ειδικεύονται σε έναν τομέα της ναυτιλιακής αγοράς ώστε να επιτυγχάνουν καλύτερη διείσδυση σε συγκεκριμένες πηγές πληροφοριών. Αυτό το γεγονός δίνει τη δυνατότητα να διαχωριστούν οι ναυλομεσίτες στις παρακάτω κατηγορίες ανάλογα με το πρόσωπο που εκπροσωπούν, το αντικείμενο ασχολίας τους, το χώρο απασχόλησής τους και το είδος της ναυλαγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται. Έτσι έχουμε τις εξής κατηγορίες:

- Ø **Exclusive Inhouse Broker.** Είναι οι ναυλομεσίτες που διορίζονται από τους πλοιοκτήτες ή τους ιδιοκτήτες των φορτίων ώστε να τους εξασφαλίσουν ναυλώσεις και να διαπραγματευτούν εκ μέρους τους με ευνοϊκότερους όρους. Οι ναυλομεσίτες αυτοί δραστηριοποιούνται αποκλειστικά στο γραφείο ενός πλοιοκτήτη, ή ναυλωτή φροντίζοντας για τα συμφέροντά του.
- Ø **Charterer's Broker** (του Ναυλωτή). Ως εκπρόσωπος του Ναυλωτή ο μεσίτης αυτός προσπαθεί να διαπραγματευθεί τις ναυλώσεις με όρους που θα

ελαχιστοποιούν τα έξοδα του ναυλωτή, επιτυγχάνοντας χαμηλότερους ναύλους και υποδεικνύοντας το καταλληλότερο πλοίο για, το κάθε φορά, συγκεκριμένου φορτίο.

Ο Ναυλωτής ειδοποιεί το μεσίτη για την ύπαρξη διαθέσιμου φορτίου και εν συνεχεία ο μεσίτης ενημερώνει σχετικά με αυτό την αγορά. Έπειτα ενημερώνει το ναυλωτή για την ανταπόκριση των πλοιοκτητών στην τιμή του προτεινόμενου ναύλου. Επιπλέον καθήκον των μεσιτών είναι η ενδελεχής ανάγνωση και διάρθρωση του ναυλοσύμφωνου, σύμφωνα πάντα με τους όρους της ναύλωσης, πριν την υπογραφή από τους συμβαλλόμενους.

Τέλος καθήκον τους είναι επίσης να παραθέτουν όλα τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα στο ναυλωτή δίνοντάς του μια ρεαλιστική εικόνα και να του προσφέρουν επικοινωνητικές συμβουλές.

Οι μεσίτες της κατηγορίας αυτής είναι περισσότερο ευνοημένοι από τους άλλους εξαιτίας της δύναμης που έχουν οι ναυλωτές να διαμορφώνουν τις τάσεις της αγοράς, λόγω του περιορισμένου αριθμού τους.

Ø **Competitive Brokers** (Ανταγωνιστικοί). Εξαιτίας του γεγονότος ότι οι ναυλομεσίτες συνήθως εστιάζουν σε ένα μόνο τομέα της ναυτιλιακής αγοράς, μερικές φορές μπορεί να μην είναι σε θέση να εκπροσωπήσουν σωστά τις ανάγκες του εργοδότη τους. Για το λόγο αυτό αναγκάζονται να αναζητήσουν κάποιον άλλο μεσίτη με τις κατάλληλες διασυνδέσεις στον κατάλληλο τομέα της αγοράς που τους αφορά κάθε φορά.

Ο μεσίτης που αναλαμβάνει να φέρει σε επαφή τον owner's και τον charterer's broker, για να ξεκινήσουν οι διαπραγματεύσεις μιας ναύλωσης, ονομάζεται ανταγωνιστικός ναυλομεσίτης ή competitive broker.

- Ø **Cable Broker.** Είναι ο μεσίτης που καταγράφει τα “order” και τα διακινεί στα ναυτιλιακά κέντρα πληροφόρησης.
- Ø **Correspondent Chartering Brokers.** Είναι οι μεσίτες που συνεργάζονται με μεσίτες που είναι εγκατεστημένοι σε άλλα ναυτιλιακά κέντρα προκειμένου να βρεθεί το κατάλληλο πλοίο ή φορτίο ανάλογα με το προϊόν εκπροσωπούν.
- Ø **Owner’s Broker** (του Πλοιοκτήτη). Είναι οι Μεσίτες που αναλαμβάνουν να εξασφαλίσουν απασχόληση για τα πλοία των πλοιοκτητών με το μεγαλύτερο δυνατό ναύλο. Καθήκον τους αποτελεί, μέσα και από τη συνεργασία με τους μεσίτες της αγοράς, η εξασφάλιση ναύλωσης για τα πλοία της εταιρείας στην οποία εργάζονται. Επιπλέον για να εκπροσωπεί σωστά τον πλοιοκτήτη θα πρέπει να γνωρίζει άριστα (και με ιδιαίτερη ακρίβεια) τα χαρακτηριστικά και τα είδη των πλοίων, τις διαδρομές που προτιμάται να ακολουθήσουν καθώς και το είδος της ναύλωσης που επιθυμεί να εξασφαλίσει ο πλοιοκτήτης (π.χ. χρονοναύλωση κτλ).
- Ø **Freight Brokers.** Είναι οι μεσίτες που επικεντρώνονται στο ύψος του ναύλου για να «κλείσουν» μια ναύλωση.
- Ø **Charter Party Brokers.** Είναι οι μεσίτες που επικεντρώνονται στους όρους του ναυλοσύμφωνου προκειμένου να «κλείσουν» μια ναύλωση, ώστε να είναι ευνοϊκοί για τους πελάτες τους και επιπλέον επιδιώκουν να επιτύχουν ναύλωση στα τρέχοντα επίπεδα ναύλου της αγοράς.

Εκτός από τις παραπάνω κατηγορίες οι Ναυλομεσίτες μπορεί να εξειδικεύονται επίσης ανάλογα με το αντικείμενο απασχόλησής τους σε Tanker Brokers ή Dry Cargo Brokers, και ανάλογα με τη ναυλαγορά στην οποία δραστηριοποιούνται, σε Containership Brokers, Grain Brokers, Gas Brokers κτλ.

1.10.2 Τα Καθήκοντα και ο Ρόλος των Ναυλομεσιτών.

Ο μεσίτης αναλαμβάνει να εκπροσωπήσει τον πλοιοκτήτη ή το ναυλωτή στις διαπραγματεύσεις μιας ναύλωσης με τελικό στόχο να προστατέψει τα συμφέροντα του εργοδότη του.

Οι υποχρεώσεις του μεσίτη είναι οι εξής:

- Να κρατάει συνεχώς ενήμερο τον εργοδότη του για όλα όσα αφορούν την κατάσταση της αγοράς και την ανάπτυξή της, τη διαθεσιμότητα φορτίων ή πλοίων και να τον συμβουλεύει για μελλοντικές συναλλαγές και εντολές.
- Να ενεργεί σε συμφωνία με τις οδηγίες του εργοδότη του κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων και να μην καταλήγει σε συμφωνία εν αγνοία του principal του.
- Πρέπει να είναι πιστός στον principal του και να ενεργεί έτσι ώστε να επιτυγχάνει ναυλώσεις με τους καλύτερους όρους και τις καλύτερες συνθήκες για τον εργοδότη του.
- Δεν πρέπει να ενεργεί από μόνος τους και όλες του οι ενέργειες πρέπει να αναφέρονται στον principal.
- Δεν πρέπει να ενεργεί προς το συμφέρον της αντίθετης πλευράς κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων και δεν πρέπει να κρατά καμία από τις αποφάσεις και τις πράξεις του μυστικές.

Επιπλέον οι δραστηριότητες στις οποίες επιδίδονται οι ναυλομεσίτες είναι:

- Να αναζητούν το κατάλληλο φορτίο ή πλοίο για τους εργοδότες τους, ανάλογα με το αν εκπροσωπούν τον πλοιοκτήτη ή το ναυλωτή.

- Να οργανώνουν όλη τη διαδικασία διαπραγμάτευσης μιας ναύλωσης και να ενεργούν προς το συμφέρον των πελατών τους ώστε να επιτύχουν μια συμφέρουσα ναύλωση για αυτούς.
- Αναλαμβάνουν τη σύνταξη του ναυλοσύμφωνου, συμπεριλαμβάνοντας σε αυτό ότι ακριβώς συμφωνήθηκε κατά τη διάρκεια των διαπραγματευτικών διαδικασιών της ναύλωσης.
- Έχουν (κατόπιν εξουσιοδότησης) δικαίωμα υπογραφής για λογαριασμό της πλευράς που εκπροσωπούν, την οποία και δεσμεύουν με αυτόν τον τρόπο (τον πλοιοκτήτη ή το ναυλωτή).
- Διευθετούν τα οικονομικά ζητήματα μιας ναύλωσης.

Οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές έχουν ιδιαίτερες απαιτήσεις από τους ναυλομεσίτες. Για το λόγο αυτό οι ναυλομεσίτες είναι υποχρεωμένοι να είναι άριστα πληροφορημένοι για τις εξελίξεις και τις τάσεις των ναυλαγορών, όπως και για τη ζήτηση και προσφορά φορτίων και χωρητικότητας πλοίων²².

1.11 Ναυλοσύμφωνα

Ως ναυλοσύμφωνο ορίζεται «η πράξη ανάμεσα σε έναν πλοιοκτήτη και έναν έμπορο (ναυλωτή) για την εκμίσθωση ενός πλοίου» ή «η συμφωνία μεταξύ ενός πλοιοκτήτη και ενός ναυλωτή για τη χρήση ή εκμίσθωση ενός πλοίου για ένα συγκεκριμένο ταξίδι ή για μια σειρά ταξιδιών ή για μια συμφωνηθείσα χρονική περίοδο» (Wright P., 2000).

²² Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε.Η. Πλωμαρίτου, «Εισαγωγή στις Ναυλώσεις» σελ. 333-335

Στο ναυλοσύμφωνο περιλαμβάνονται όλοι οι όροι που ρυθμίζουν τις σχέσεις του ναυλωτή και του εκναυλωτή και αποτελεί υποκείμενο των νόμων της προσφοράς και της ζήτησης.

Επιπλέον είναι ένα έγγραφο ζωτικής σημασίας, το οποίο αφορά, εκτός από τα συμβαλλόμενα μέρη, τους αξιωματικούς, το πλήρωμα και τους πράκτορες του πλοίου.

Η διαδικασία ναύλωσης περιλαμβάνει τρεις βασικούς τύπους συμβατικών συμφωνιών: α) το ναυλοσύμφωνο ενός ταξιδιού, β) το χρονοναυλοσύμφωνο και γ) το ναυλοσύμφωνο πλοίου γυμνού. Καθένα από αυτά έχει τα δικά του ιδιαίτερα χαρακτηριστικά εξαιτίας των διαφορετικών εφαρμογών στη διαδικασία της ναύλωσης.

Εξαιτίας του γεγονότος ότι υπάρχουν πάρα πολλοί τύποι φορτίων προς μεταφορά στην παγκόσμια αγορά, υπάρχουν και πολλοί διαφορετικοί τύποι ναυλοσύμφωνων, με ποιο γνωστό το GENKON. Αυτός ο τύπος ναυλοσύμφωνου που δημιουργήθηκε από τη BIMCO, είναι ένα συμβόλαιο multi-purpose για τη μεταφορά εμπορευμάτων ανά τον κόσμο και μπορεί να χρησιμοποιηθεί για όλα σχεδόν τα είδη των μεταφερόμενων προϊόντων (Brodie, 1999).

Βέβαια, ένα ναυλοσύμφωνο μπορεί να δημιουργηθεί από οποιοδήποτε μεμονωμένο άτομο ή εταιρεία και να έχει μια ιδιαίτερη φόρμα αλλά είναι κοινή πρακτική να χρησιμοποιούνται συνήθως συγκεκριμένες μορφές ναυλοσύμφωνων αναγνωρισμένες από διεθνείς οργανισμούς όπως η BIMCO (Baltic & International Maritime Council). Η χρήση αναγνωρισμένων ναυλοσύμφωνων εξασφαλίζει τη διάδοση και τη διαθεσιμότητα τους καθώς είναι ήδη ελεγμένα από νομικής πλευράς σε προηγούμενες δικαστικές υποθέσεις, ενώ αποτελούν μια δίκαιη λύση και για τα δύο μέρη.

Τα πλεονεκτήματα της χρήσης τυποποιημένων ναυλοσύμφωνων είναι τα εξής:

1. Τα τυποποιημένα ναυλοσύμφωνα λύνουν το πρόβλημα της διαφορετικής γλώσσας που μπορεί να μιλάνε τα συμβαλλόμενα μέρη ή το πρόβλημα της διαφορετικής χώρας κατοικίας τους, καθώς οι κύριοι όροι αυτών των ναυλοσύμφωνων είναι εκ των προτέρων γνωστοί και έτσι δεν υπάρχει περίπτωση να «γελαστεί» ένα από τα δύο μέρη. Επιπλέον τα μέρη μπορούν αναπόσπαστα να συγκεντρώσουν την προσοχή τους σε θέματα πιο ουσιώδη όπως ο καθορισμός του ναύλου κτλ. ελαττώνοντας μ' αυτόν τον τρόπο και το χρόνο των διαπραγματεύσεων.
2. Η χρήση τους είναι κοινή παγκοσμίως. Είναι εύχρηστα, βολικά και μπορούν να αποκτηθούν εύκολα.
3. Η κοινή χρήση τους παγκοσμίως έχει ως αποτέλεσμα την ομοιομορφία στην εφαρμογή του νόμου και την ερμηνεία του από τα δικαστήρια.
4. Τα περισσότερα από αυτά τα ναυλοσύμφωνα έχουν έναν ίσο καταμερισμό δικαιωμάτων και υποχρεώσεων για τα συμβαλλόμενα μέρη, καθώς έχουν συνταχθεί από επιτροπές που αντιπροσωπεύουν τόσο τα συμφέροντα των πλοιοκτητών όσο και των ναυλωτών.

Κατά τη συνήθη πρακτική όμως οι έτοιμοι τύποι ναυλοσύμφωνων χρησιμοποιούνται μόνο ως βάση για τις διαπραγματεύσεις και όπου κρίνεται σκόπιμο, το κείμενο αλλάζει προκειμένου να αντικατοπτρίζεται η συμφωνία, γεγονός που εξαλείφει πολλά από τα παραπάνω πλεονεκτήματα.

Οι πηγές έκδοσης ναυλοσύμφωνων μπορούν να διαιρεθούν σε δύο κατηγορίες:

- Ø **Διεθνείς ή Εθνικοί Οργανισμοί**, οι οποίοι εκτός από τις λειτουργίες τους έχουν αναλάβει και τη δημιουργία τυποποιημένων ναυλοσύμφωνων.

Οι δύο κυριότεροι οργανισμοί που ασχολούνται με την έκδοση νέων ναυλοσύμφωνων και με την αναθεώρηση των ήδη υπαρχόντων είναι:

- α) η BIMCO (Baltic & International Maritime Council) διεθνής οργανισμός με έδρα την Κοπεγχάγη που δέχεται ως μέλη εκτός από τους πλοιοκτήτες και ναυλωτές και ναυλομεσίτες από όλο τον κόσμο, και
- β) η Ένωση Ναυλομεσιτών και Πρακτόρων των Η.Π.Α., η “ASBA” (Association of Shipbroker and Agents) με έδρα τη Νέα Υόρκη.

Στη συνέχεια ακολουθούν και άλλοι οργανισμοί εθνικοί ή διεθνείς όπως:

- γ) η Ομοσπονδία Εθνικών Ενώσεων Ναυλομεσιτών και Πρακτόρων, γνωστή ως “FONASBA” .
- δ) η INERTANCO (International Association of Independent Tanker owners)
- ε) η INTERCARGO (International Association of Independent Cargo owners)
- στ) το Βρετανικό Ναυτικό Επιμελητήριο (UK Chamber of Shipping)
- ζ) το Ιαπωνικό Ναυτιλιακό Χρηματιστήριο (Japanese Shipping Exchange) κτλ.

Ø **Ανεξάρτητες κορυφαίες** εμπορικές εταιρείες στο τομέα τους, που έχουν τη δυνατότητα να επιβάλλουν τους όρους και τα ναυλοσύμφωνά τους στο «τραπέζι» των διαπραγματεύσεων. Αυτό το φαινόμενο εμφανίζεται σε μεγάλο βαθμό στη σχετικά ολιγοψωνιστική αγορά των δεξαμενόπλοιων, όπου κυριαρχούν οι μεγάλες εταιρείες πετρελαίου.

Ο αριθμός των έντυπων ναυλοσύμφωνων που αφορούν στη χρονοναύλωση είναι σχετικά συγκριτικός με αυτά που υπάρχουν για τη ναύλωση κατά ταξίδι ενώ στη ναύλωση για πλοίο γυμνό συναντάμε μόνο μια φόρμα.

Πίνακας 1

Οι κυριότεροι τύποι χρονοναυλοσύμφωνων

Κωδική Ονομασία	Περιγραφή
Balttime 1939	Χρονοναυλοσύμφωνο το οποίο έχει εκδοθεί από με την BIMCO το οποίο χρησιμοποιείται σε χρονοναυλώσεις πολλών ειδών φορτίων (γενικό φορτίο, χύδην ξηρά φορτία κλπ.)
Linertime 1968	Χρονοναυλοσύμφωνο που έχει εκδώσει η BIMCO και χρησιμοποιείται στην χρονοναύλωση πλοίων γραμμής
Coasthire 1954	Ναυλοσύμφωνο που αφορά ακτοπλοϊκές μεταφορές κυρίως σε ημερήσια βάση. Έχει εκδοθεί από το ICS (International Chamber of Shipping)
New York Produce Exchange 1946 (NYPE)	Είναι ναυλοσύμφωνο γενικού σκοπού με το βασικό χαρακτηριστικό ότι εξυπηρετεί περισσότερο τα συμφέροντα των ναυλωτών (κυρίως στις υποθέσεις "off hire")
B.P. time	Χρονοναυλοσύμφωνο που αφορά τις μεταφορές πετρελαιοειδών. Έχει εκδοθεί από την εταιρεία British Petroleum. Σήμερα, δεν χρησιμοποιείται ευρέως.
Shelltime	Χρονοναυλοσύμφωνο που και αυτό αφορά τις μεταφορές πετρελαιοειδών. Το έχει εκδώσει η εταιρεία Shell και τυγχάνει ευρείας αποδοχής και χρήσης.

Πηγή: Ελ. Γεωργαντοπουλος, Γ. Π. Βλάχος, «Ναυτιλιακή Οικονομική», TZEI & TZEI ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 2003, σελ. 716-717

Πίνακας 2: Οι κυριότεροι τύποι ναυλοσύμφωνων ταξιδιού

Κωδική Ονομασία	Περιγραφή
Gencon	Ναυλοσύμφωνο για την μεταφορά οποιουδήποτε γενικού ή χύδην φορτίου. Είναι το πιο διαδεδομένο ναυλοσύμφωνο και έχει εκδοθεί από την BIMCO για πρώτη φορά το έτος 1922, ενώ έχει αναθεωρηθεί το έτος 1976 και το έτος 1994.
COre 7	Το ναυλοσύμφωνο αυτό είναι ευρέως διαδεδομένο στην αγορά των σιδηρομεταλλευμάτων.
Sovorecon	Το ναυλοσύμφωνο αυτό έχει εκδοθεί από την Moscow Ship Chartering Bureau για την μεταφορά σιδηρομεταλλευμάτων και συμπυκνωμάτων από την περιοχή της πρώην Σοβιετικής Ένωσης.
Nubaltwood 1964	Το ναυλοσύμφωνο αυτό αφορά μεταφορές ξυλείας και έχει εκδοθεί από το U.K. Timber Trade Shipowner's Mutual Association Ltd.
Polcoalvoy 1971	Για μεταφορές μεγάλων ποσοτήτων κάρβουνου. Έχει εκδοθεί από το Polish Coal Charter Commission στη Gdynia.
Synacomex 1962	Ναυλοσύμφωνο που έχει εκδοθεί από τους Γάλλους και αφορά την μεταφορά σιτηρών.
Centrocon 1914	Ναυλοσύμφωνο που αφορά την μεταφορά σιτηρών (κυρίως από το River Plate).
Saltcon 1937	Ναυλοσύμφωνο που αφορά την μεταφορά αλατιού κυρίως από την Μεσόγειο προς τη Νορβηγία, αλλά και για τα υπόλοιπα φορτία αλατιού.
Incharpass 1967	Το ναυλοσύμφωνο αυτό έχει εκδοθεί από το Institute of Chartered Brokers για την περίπτωση που ένα επιβατηγό πλοίο πρόκειται να ναλωθεί.
Intertankvoy 1971	Ναυλοσύμφωνο που αφορά την μεταφορά πετρελαιοειδών και έχει εκδοθεί από την Intertanko (Association of Independent Tanker Owners).
ShellVoy3	Ναυλοσύμφωνο ταξιδιού που εκδίδει και χρησιμοποιεί η πετρελαϊκή εταιρεία Shell για μεταφορές πετρελαιοειδών.
B.P. Voy	Ναυλοσύμφωνο ταξιδιού που εκδίδει και χρησιμοποιεί η πετρελαϊκή εταιρεία B.P. για μεταφορές πετρελαιοειδών

Πηγή: Ελ. Γεωργαντοπουλος, Γ. Π. Βλάχος, «Ναυτιλιακή Οικονομική», ΤΖΕΙ & ΤΖΕΙ

ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 2003, σελ. 716-717

1.12 Διαπραγμάτευση Ναυλώσεων

Ο όρος διαπραγμάτευση ναύλωσης έχει να κάνει με τη διαδικασία που αφορά το σύνολο των συνεννοήσεων του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή, προκειμένου να συμφωνηθεί μια ναύλωση και να υπογραφεί το ναυλοσύμφωνο.

Στη διαπραγμάτευση μιας ναύλωσης εμπλέκονται εκτός από τον πλοιοκτήτη και το ναυλωτή, και οι ναυλομεσίτες που ενεργούν ως αντιπρόσωποι των διαπραγματευόμενων μερών με στόχο τη φύλαξη των συμφερόντων τους.

Στις διαπραγματεύσεις, ως επί το πλείστον ο πλοιοκτήτης και ο ναυλωτής επικοινωνούν μέσω των μεσιτών τους. Η διαδικασία διαπραγμάτευσης μιας ναύλωσης μπορεί να διαιρεθεί σε τρία στάδια:

α) Το στάδιο της διερεύνησης (Investigation stage):

Κατά τη διάρκεια του σταδίου αυτού τόσο ο πλοιοκτήτης όσο και ο ναυλωτής αναζητούν το κατάλληλο φορτίο προς μεταφορά και τον κατάλληλο τύπο πλοίου και χωρητικότητας αντίστοιχα. Την αναζήτηση αυτή αναλαμβάνουν οι ναυλομεσίτες των δύο μερών, που είναι εγκατεστημένοι στα μεγάλα ναυτιλιακά κέντρα πληροφόρησης. Οι ναυλομεσίτες κατά τη διάρκεια της αναζήτησης αντλούν πληροφορίες από τα “cargo orders” που εκδίδουν οι ναυλωτές και στα οποία εκδηλώνουν το ενδιαφέρον τους για συγκεκριμένο τύπο πλοίου που θα μεταφέρει το φορτίο τους, επίσης από τα “position lists” που εκδίδουν οι πλοιοκτήτες, και στα οποία περιλαμβάνουν μια μικρή περιγραφή του πλοίου και πληροφορίες για το πού και πότε το πλοίο αναμένεται να είναι ελεύθερο φορτίου και διαθέσιμο για ναύλωση, και τέλος από τα “market reports” στα οποία φαίνεται η κατάσταση της ναυλαγοράς και το επίπεδο ναύλου για συγκεκριμένα πλοία και φορτία.

Το στάδιο της διερεύνησης αρχίζει από τη στιγμή που ο ναυλωτής ή ο πλοιοκτήτης εισέρχεται στην αγορά εκδηλώνοντας το ενδιαφέρον του με τη σύνταξη ενός “order” ή ενός “position list” αντίστοιχα.

Ο πλοιοκτήτης και ο ναυλωτής μπορεί να μην είναι έτοιμοι να αρχίσουν άμεσα τις διαπραγματεύσεις για μια ναύλωση, αλλά να επιθυμούν να συγκεντρώσουν διάφορες πληροφορίες και προτάσεις ώστε να καταλήξουν σ’ αυτή που τους συμφέρει περισσότερο. Έτσι ανταλλάσσουν “indications” δηλαδή ενδεικτικές προσφορές, οι οποίες περιλαμβάνουν όλα τα στοιχεία μιας κανονικής προσφοράς χωρίς όμως να έχουν συγκεκριμένη χρονική λήξη και χωρίς να είναι δεσμευτικές για τους συντάκτες τους.

Αφού μελετήσουν διεξοδικά τα στοιχεία των “indications” και καταλήξουν ότι κάποια από αυτές τις ενδεικτικές προσφορές τους συμφέρει και είναι πρόθυμοι να τη διαπραγματευθούν ζητούν από το συντάκτη της να προβεί σε μια δεσμευτική προσφορά (firm offer), και μ’ αυτόν τον τρόπο αρχίζουν οι διαπραγματεύσεις.

β) Το στάδιο της διαπραγμάτευσης (stage of negotiation):

Το στάδιο αυτό περιλαμβάνει το σύνολο των προσφορών (offers) και των αντιπροσφορών (counter offers) του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή. Στο στάδιο της διαπραγμάτευσης συζητώνται οι βασικοί όροι καθώς και οι λεπτομέρειες και η διατύπωση που θα χρησιμοποιηθεί στο ναυλοσύμφωνο.

Μετά τα “indications” και αφού τα συμπλεκόμενα μέρη έχουν αποφασίσει με ποιόν επιθυμούν να συνεργαστούν ξεκινάει η φάση των διαπραγματεύσεων.

Ένα από τα δύο μέρη κάνει την πρώτη «κίνηση», κάνοντας μια προσφορά στο άλλο μέρος.

Το προτεινόμενο ναυλοσύμφωνο, το οποίο μπορεί να αφορά ναύλωση κατά ταξίδι ή πλοίου γυμνού ή χρονοναύλωση, περιλαμβάνει στοιχεία των βασικών όρων της

σύμβασης. Συγκεκριμενοποιεί λεπτομέρειες του πλοίου και των δύο πλευρών, το όνομα του πλοιοκτήτη ή του ναυλωτή, το όνομα, το μέγεθος, τη θέση και τη χωρητικότητα του πλοίου, την περιγραφή και την ποσότητα του φορτίου καθώς και τις προμήθειες των ναυλομεσιτών. Επιπλέον περιλαμβάνονται πληροφορίες που αφορούν το ταξίδι, τις ημερομηνίες, τους ρυθμούς φορτώσεως/εκφορτώσεως, τις υπερημερίες, τις σταλίες και επισταλίες κ.ο.κ. (Brodie 1999). Δίδονται οι όροι πληρωμής, συγκεκριμενοποιώντας τα επίπεδα του ναύλου και το πώς θα γίνει η πληρωμή (που μπορεί να μην περιλαμβάνεται στο ναυλοσύμφωνο). Τέλος περιγράφονται οι ποινές για κακή απόδοση και για ζητήματα που μπορεί να προξενήσουν δυσκολίες ή διαφωνίες μεταξύ των δύο μερών.

Όσον αφορά τη χρονοναύλωση, περιλαμβάνονται ακόμη προσδιορισμοί για την κατανάλωση καυσίμων, την ταχύτητα του πλοίου, ποσότητες και τιμές ανεφοδιασμού.

Αφού γίνει η προσφορά το μέρος το οποίο τη λαμβάνει μπορεί να τη δεχτεί κάνοντας μια αντιπροσφορά, ή να την απορρίψει και στη θέση της να κάνει μια νέα προσφορά σε νέα βάση ή να την αγνοήσει εντελώς. Στην τελευταία περίπτωση θα πρέπει να επιβεβαιώσει τη λήψη της προσφοράς και να εξηγήσει τους λόγους για τους οποίους δεν κάνει αντιπροσφορά (Packard, 1986).

Όταν ο ναυλομεσίτης, ενεργώντας εκ μέρους του πελάτη του, ενδιαφερθεί για μια συγκεκριμένη προσφορά, πρέπει να απαντήσει εντός κάποιου λογικού χρονικού διαστήματος ώστε η απάντησή του να μη θεωρηθεί εκπρόθεσμη (Gorton, Ihre & Savidevarn, 1999). Πρέπει να απαντήσει με μία αντιπροσφορά (counter) ή μια νέα προσφορά (counter offer). Όταν απαντά με counter offer, σημαίνει ότι διαφωνεί με τους όρους που περιλαμβάνονται στο ναυλοσύμφωνο και κάνει μια νέα προσφορά, στον αποστολέα του, παραθέτοντας τους δικούς του όρους και υποδείξεις για το συμβόλαιο. Είναι μια απόλυτα νέα προσφορά, στην οποία αλλάζουν όλοι οι όροι του

ναυλοσύμφωνου σύμφωνα με την επιθυμία του για το πώς θα ήθελε να γίνει η σύμβαση ναύλωσης.

Απαντώντας με αντιπροσφορά σημαίνει ότι δέχεται την προσφορά που του έγινε αλλά διαφωνεί με τη δομή της και με μερικούς συγκεκριμένους όρους της.

Ένας αριθμός αντιπροσφορών λαμβάνει χώρα ανάμεσα στους ναυλομεσίτες του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή, αλλάζοντας κάθε φορά ορισμένους από τους όρους που σχετίζονται με τα συμφέροντά τους μέχρι να καταλήξουν σε συμφωνία για τους κύριους όρους της σύμβασης.

Όταν και τα δύο μέρη δεχτούν τις αλλαγές των όρων, τότε έρχονται σε συμφωνία για τους βασικούς όρους του ναυλοσύμφωνου και οι διαπραγματεύσεις λαμβάνουν τέλος.

Μετά τη συμφωνία πάνω στους βασικούς όρους της ναύλωσης, οι διαπραγματεύσεις φτάνουν στο στάδιο της συζήτησης των λεπτομερειών του ναυλοσύμφωνου. Σ' αυτό το στάδιο ξεκινούν λεπτομερείς διαπραγματεύσεις για κάθε όρο χωριστά, μέχρι να επιτευχθεί μια πετυχημένη τελική συμφωνία.

Το επόμενο βήμα είναι η ανακεφαλαίωση (recapitulation) όλων των συμφωνηθέντων όρων και λεπτομερειών από τον ναυλομεσίτη και η αποστολή του σχετικού εγγράφου ανακεφαλαίωσης (fixing letter) στα μέρη, τα οποία είναι υποχρεωμένα να το μελετήσουν προσεκτικά και να το επιβεβαιώσουν. Το fixing letter ετοιμάζεται κατά τη συνήθη πρακτική από τον ναυλομεσίτη του ναυλωτή, ο οποίος και το στέλνει στον πλοιοκτήτη πριν την υπογραφή του ναυλοσύμφωνου.

γ) Το στάδιο σύνταξης και υπογραφής του ναυλοσύμφωνου (follow up stage) :

Στο στάδιο αυτό συντάσσεται από το ναυλομεσίτη του, ναυλωτή, το ναυλοσύμφωνο. Ο ναυλομεσίτης κάνει αντίγραφο της σύμβασης και τα διανέμει στα

συμβαλλόμενα μέρη προς υπογραφή. Τέλος διευθετούνται οποιεσδήποτε εκκρεμότητες παραμένουν, ώστε να γίνει η σωστή εκτέλεση της ναύλωσης. Η ημερομηνία του ναυλοσύμφωνου θα είναι η τελευταία μέρα συμφωνίας της ναύλωσης, αφού έχουν αρθεί όλες οι προϋποθέσεις που έχουν θέσει ο ναυλωτής και ο πλοιοκτήτης.

Οι πρόσθετοι όροι του συμβολαίου επισυνάπτονται στο τέλος του ναυλοσύμφωνου.

Λαμβάνοντας υπόψη όλη τη διαδικασία της ναύλωσης ενός πλοίου και τον τεράστιο αριθμό πληροφοριών που είναι απαραίτητες για την ολοκλήρωση και την τελική συμφωνία της, μπορούμε να ισχυριστούμε ότι για την ειδικότητα των ναυλομεσιτών είναι απαραίτητη η ύπαρξη ενός εξειδικευμένου «ναυτιλιακού περιβάλλοντος». Αυτό το περιβάλλον παρέχεται από το Baltic Exchange, ένα ναυτιλιακό κέντρο που παρέχει, στα μέλη του, εγκαταστάσεις και πληροφορίες πάνω στις ναυλώσεις. Καθώς το Baltic Exchange είναι ένα ευρέως γνωστό και άκρως αποτελεσματικό ναυτιλιακό κέντρο πληροφόρησης, έχει δημιουργήσει έναν κώδικα, οι οδηγίες του οποίου πρέπει να ακολουθούνται από τα μέλη του, τον Baltic Code (Brondie, 1999).

2. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΝΑΥΛΩΣΕΙΣ

2.1 Εισαγωγή

Η ηλεκτρονική επιχειρηματικότητα έχει επιπτώσεις σε κάθε βιομηχανία. Η ναυτιλιακή βιομηχανία είναι μια από αυτές. Τελευταία οι ηλεκτρονικές μεσιτείες και οι ηλεκτρονικές ναυλώσεις-e-chartering- αναπτύσσονται ραγδαία. Εντούτοις πολλοί ναυλομεσίτες δε θέλουν να τις χρησιμοποιήσουν. Οι λόγοι πίσω από αυτήν την άρνηση είναι κυρίως οι νομικές ευθύνες και η διαχείριση κινδύνου καθώς, οι χρηματικές συναλλαγές στις ναυλώσεις πλοίων είναι τεράστιες και τα συμφέροντα που διακυβεύονται μεγάλα.

2.2 Η εξέλιξη των ναυλομεσιτών

Η ναύλωση πλοίων αποτελούσε μία πρόκληση, πριν 30 χρόνια, όταν εξαιτίας των περιορισμένων δυνατοτήτων επικοινωνίας μεταξύ των εμπλεκομένων σε μια ναύλωση μερών, ένας πλοιοκτήτης που αναζητούσε φορτίο για το πλοίο του σε μια περιοχή μακριά από τη δική του παραδοσιακή αγορά, μπορούσε να βρει μόνο 20-30 πιθανά φορτία εκ των οποίων έπρεπε να διαλέξει τα καλύτερα, χωρίς να γνωρίζει ότι στην αγορά υπήρχαν πολύ περισσότερα φορτία και με πολύ καλύτερους όρους πληρωμής. Για τους ναυλομεσίτες η εξέλιξη του e-mail αποτέλεσε μεγάλη ευλογία καθώς με ένα μόνο «κλικ» μπορούν να στείλουν σε εκατοντάδες άλλους μεσίτες τα διαθέσιμα φορτία και πλοία που εκπροσωπούν.

Με την εξέλιξη αυτή της τεχνολογίας τα κόστη επικοινωνίας των ναυλομεσιτών μειώθηκαν δραματικά, γεγονός που τους ενθάρρυνε να βάζουν όλο και περισσότερα

φορτία στην αγορά είτε βρίσκονταν υπό τον έλεγχο τους είτε όχι. Αυτό το γεγονός άλλαξε άρδην τους στόχους των ναυλομεσιτών, οι οποίοι τώρα πλημμυρίζονται καθημερινά από χιλιάδες e-mails που είναι δύσκολο να εκτιμήσουν και να διαχειριστούν, πράγμα που αποτελεί μια πολύ χρονοβόρα διαδικασία γι' αυτούς.

Η ναυτιλιακή αγορά είναι πολύ συντηρητική και παρά το γεγονός ότι όλα τα εμπλεκόμενα σε μια ναύλωση μέρη συμφωνούν ότι αργά ή γρήγορα όλες οι ναυλώσεις πλοίων θα γίνονται μέσω ναυτιλιακών και εμπορικών portals, υπάρχει αξιοσημείωτη αντίσταση στην αλλαγή γεγονός που τροφοδοτείται και από την αποτυχία ορισμένων βασισμένων στο web πλατφορμών.

Υπάρχει μια συνεχής συζήτηση για τον αντίκτυπο των web based platforms στις αποδοχές των shipbrokers, χωρίς όμως να λαμβάνεται υπόψη ότι έτσι και αλλιώς ο αριθμός των συναλλαγών που πραγματοποιούνται άμεσα μεταξύ των charterers και των πλοιοκτητών, χωρίς να παρεμβάλλονται ενδιάμεσοι, αυξάνεται, γεγονός που δε συνδέεται με το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Τα τελευταία δύο χρόνια ο αριθμός των συναλλαγών που πραγματοποιούνται μέσω των ανταγωνιστικών ναυλομεσιτών έχει μειωθεί επίσης, γεγονός που οφείλεται στη διάδοση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Αυτή η τάση θα συνεχιστεί, ακόμα και αν υπάρχει ο κίνδυνος, οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές να πραγματοποιούν τις περισσότερες από τις ναυλώσεις τους απευθείας, είναι δύσκολο να πιστέψει κανείς ότι οι ναυλωτές, των οποίων κύριος στόχος είναι να βγάλουν χρήματα από τις εμπορικές συναλλαγές, θα αναγκαστούν να απασχολήσουν καταρτισμένους μεσίτες προκειμένου να χειριστούν τις απαιτήσεις τους. Ακόμα και αν συμβεί κάτι τέτοιο οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές θα πρέπει να προσλάβουν ακόμα περισσότερους μεσίτες για να απασχοληθούν με τα νέα δεδομένα γεγονός που μπορεί να αντισταθμίσει την ενδεχόμενη απώλεια εργασιών των μικρών και μεσαίων ναυλομεσιτικών οίκων.

2.3 Σύντομη παρουσίαση των κύριων Web Based Platforms :

Με την πάροδο των ετών δημιουργήθηκαν 35 ηλεκτρονικές πλατφόρμες που προσφέρουν υπηρεσίες e-chartering, πολλές από τις οποίες όμως απέτυχαν να ικανοποιήσουν τις προσδοκίες της αγοράς. Μερικά portals δεν ικανοποίησαν τις ανάγκες της βιομηχανίας, μερικά είχαν κάποια αγορά να απευθυνθούν αλλά δεν είχαν προϊόν να παρουσιάσουν, άλλα δεν είχαν αγορά αλλά είχαν προϊόν και ακόμα και αυτά που είχαν αγορά να απευθυνθούν και προϊόν να παρουσιάσουν έπρεπε να μάθουν ότι η υιοθέτηση τους δεν ήταν τόσο γρήγορη όσο όλοι ανέμεναν.

Ένας από τους λόγους της αποτυχίας είναι ότι οι συμμετέχοντες στην αγορά δεν είναι πρόθυμοι να τοποθετήσουν τα πλοία και τα φορτία τους σ' έναν ιστοχώρο αν δεν έχουν τη δυνατότητα από τον ίδιο ιστοχώρο να έχουν πρόσβαση σε όλα τα άλλα διαθέσιμα πλοία και φορτία. Τη συγκεκριμένη στιγμή υπάρχουν λίγοι ιστοχώροι που αναπτύσσονται με την οικονομική συμβολή διαφόρων, πρώτης τάξεως, διαχειριστών πλοίων και ναυλωτών, αλλά κάτι τέτοιο είναι απίθανο να συνεχιστεί δεδομένου ότι άλλες μεγάλες οργανώσεις θα θεωρήσουν ότι μπορούν να τα καταφέρουν καλύτερα σ' αυτή τη νέα τάση και ότι μπορούν να αναπτύξουν πιο αποτελεσματικές ηλεκτρονικές πλατφόρμες. Οι κύριες πλατφόρμες ηλεκτρονικών αγορών που υπάρχουν σήμερα στην αγορά είναι η LevelSeas, η Strategic Software, η AXS Marine, η Shipping Direct, η Chartering Solutions και η ShipIQ.

2.3.1 LevelSeas

Η LevelSeas είναι θυγατρική του γνωστού οίκου μεσιτών Clarksons και αποτελείται από δύο ενότητες (modules) το LevelSeas Exchange και το LevelSeas

operations (LSOps) που είναι διαθέσιμα στα μέλη. Το LSX είναι μια online υπηρεσία που διευκολύνει τους χρήστες στο να εμπορεύονται, να επικοινωνούν και να διαχειρίζονται τις πληροφορίες της αγοράς πιο αποτελεσματικά ενώ το LSOps παρέχει τα εργαλεία που επιτρέπουν στους χρήστες συνεργαζόμενοι να διαχειρίζονται τα πλοία, τα ταξίδια, τους ανεφοδιασμούς (bunkers), τις επισταλίες (demurrage) τα φορτία και τις απαιτήσεις και να διεκπεραιώνουν όλα τα σχετικά έγγραφα.

Φιλοδοξία της LevelSeas είναι να παρέχει ένα ολοκληρωμένο πληροφοριακό σύστημα που θα διαχειρίζεται στοιχεία τα οποία θα εξάγονται απ' ευθείας μέσω internet από τα συστήματα των εταιριών-χρηστών.

Η LevelSeas είναι αναμφισβήτητα ο ηγέτης της αγοράς παγκοσμίως, δίνοντας ολοκληρωμένες λύσεις για την αγορά, την πώληση και τη διαχείριση της χύδην ωκεάνιας μεταφοράς. Η LevelSeas έχει την ισχυρή υποστήριξη της BP Amoko, Cargill, Clarksons, της Royal Dutch κ.α (LevelSeas 2007).

Σύμφωνα με την έκθεση της Maritime e-Commerce Association (2002) η LevelSeas προσφέρει μια “life of the voyage” λύση που αποσκοπεί στο να βελτιώσει τη ναύλωση από τη στιγμή που αρχίζει, μέχρι τη στιγμή που φτάνει στο τέλος της. Παρέχει αναλυτικές διαχειριστικές υπηρεσίες φορτίων που καλύπτουν τη νοημοσύνη της αγοράς, online ναυλώσεις, δραστηριότητα πριν και μετά τη ναύλωση και εργαλεία διαχείρισης κινδύνων, συμπεριλαμβανομένων και των παραγώγων ναύλων.

Η levelSeas προσφέρει ένα σύστημα μηνυμάτων που αφορά την περίοδο πριν τη ναύλωση. Το Fairplay (2002) υποστηρίζει ότι οι υπηρεσίες πριν τη ναύλωση περιλαμβάνουν ειδήσεις, πρόσβαση στις πληροφορίες ανεφοδιασμών, λίστες των χρεώσεων των λιμανιών, χαρακτηριστικά σκαφών, τέλη καναλιών και διάφορους δείκτες. Οι μεσίτες έχουν πρόσβαση σ' όλες τις πληροφορίες που αφορούν την

ιστοσελίδα των δημοπρασιών προκειμένου να αποφασίσουν τι αξίζει η διαπραγμάτευση και να πράξουν αναλόγως.

Το σύστημα ναυλώσεων επιτρέπει στον χρήστη να διαπραγματευτεί και να εκδώσει ναυλοσύμφωνα on line. Ο Forward (2001) παρουσιάζει τις διαδικασίες που ακολουθούνται. Οι μεσίτες προσφέρουν τις συμβουλές τους για μια μεγάλη αρχική προσφορά ώστε να ανακαλύψουν το πόσο είναι πρόθυμος να πληρώσει ο ναυλωτής. Στη συνέχεια οι ναυλωτές αρχίζουν να εισάγουν προσφορές στο σύστημα. Οι τιμές κινούνται γρήγορα γύρω από τον αριθμό που έχει ήδη προβλεφθεί. Η δημοπρασία έχει να κάνει με πάνω από μερικές εκατοντάδες δολάρια και οι τιμές προσαρμόζονται ανάλογα με τη μείωση των πλειοδοτών. Στο κλείσιμο της ημέρας ο υψηλότερος πλειοδότης «κερδίζει» τη ναύλωση. Η LevelSeas επισημαίνει ότι το λογισμικό της LSX 2.0 έχει τη δυνατότητα να παρέχει κύριους όρους διαπραγματεύσεων, ερωτηματολόγιο και τη λειτουργία έκδοσης ναυλοσύμφωνων. Για παράδειγμα, το εργαλείο “G88” αυτοματοποιεί τη διαδικασία του ερωτηματολογίου. Το ερωτηματολόγιο “G88” χρησιμοποιείται από τους πλοιοκτήτες και τους ναυλωτές ώστε να απαντηθούν μια σειρά τυποποιημένων ερωτήσεων πριν το «κλείσιμο» της ναύλωσης, όπως αν το πλοίο έχει εμπλακεί σε κάποιο ατύχημα, ποιες είναι οι ρυθμίσεις για τις δεξαμενές φορτίων κ.α. Οι προτεινόμενοι όροι του ναυλοσύμφωνου θα παρουσιαστούν αργότερα.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες μετά τη ναύλωση υπάρχει ένα σύστημα διοίκησης ταξιδιών, το οποίο προσφέρει όλα τα σχετικά έγγραφα και στοιχεία που αφορούν το συμφωνηθέν ναυλοσύμφωνο. Για παράδειγμα, οι επισταλίες είναι ένας από τους μεγαλύτερους εφιάλτες των ναυλωτών και των πλοιοκτητών, για το λόγο αυτό η LevelSeas περιλαμβάνει ένα αναλυτικό ημερολόγιο ταξιδιού, το οποίο ανανεώνει ο καπετάνιος μέσα από το πλοίο κατά τη διάρκεια του ταξιδιού μέσω μιας off line

έκδοσης του συστήματος. Ένα άλλο παράδειγμα είναι η δυνατότητα εντοπισμού του πλοίου (vessel-tracking) που επιτρέπει στους πελάτες να ελέγξουν την πρόοδο των φορτίων τους (Fairplay 2002).

Ακολουθεί μια περίπτωση. Στον cargo charterer υπάρχει η δυνατότητα να παρουσιαστεί ένας σχετικός κατάλογος χωρητικότητας κατά γεωγραφική ζώνη και κατά ημερομηνία. Στη συνέχεια το σύστημα συνδέει τον επακόλουθο κατάλογο σκαφών, ο οποίος παρουσιάζει περιγραφές των κύριων χαρακτηριστικών γνωρισμάτων των σκαφών και σχετικές πληροφορίες. Το σύστημα προσφέρει επίσης μια μήτρα αντιπροσωπευτικών επιπέδων ναύλων, μαθηματικά υπολογισμένων για έναν αριθμό διαφορετικών τύπων πλοίου. Μετά από όλα αυτά αρχίζει η δημοπρασία.

Το μοντέλο εσόδων της LevelSeas έχει ως εξής: ο μεσίτης καταβάλλει τις εισφορές του από την προμήθειά του που είναι 1,25%. Εντούτοις, το σύστημα επιτρέπει στον μεσίτη να προσφέρει στους principals του υπηρεσίες τόσο αποτελεσματικές και ποιοτικές που θα είναι σε θέση να πραγματοποιήσει περισσότερες επιχειρηματικές συναλλαγές, πράγμα που σημαίνει ότι τελικά θα βγάζει περισσότερα χρήματα και όχι λιγότερα (LevelSeas 2007).

Τα κύρια οφέλη της LevelSeas είναι η αυξημένη αποτελεσματικότητα, η μεγαλύτερη διαφάνεια και η μείωση του κόστους και των λαθών που μπορούν να προκύψουν κατά τη διαπραγμάτευση μιας ναύλωσης. Το μεγαλύτερο εμπόδιο στη χρήση του LevelSeas είναι ο κόσμος ο οποίος είναι offline, δηλαδή δεν έχει πρόσβαση στο internet. Ο κόσμος χρειάζεται ακόμα πολλή προσπάθεια για να πειστεί για τους λόγους για τους οποίους πρέπει να χρησιμοποιεί αυτή την πλατφόρμα. Παρόλαυτα ένας από τους μεγαλύτερους επιταχυντές στη χρήση της LevelSeas είναι η βαθμιαία υιοθέτηση του Διαδικτύου σε άλλους τομείς της ζωής των ανθρώπων και ιδιαίτερα η εισαγωγή του internet στα σπίτια γεγονός που εξοικειώνει τον κόσμο με τη χρήση του

και μ' αυτόν τον τρόπο μπορεί ευκολότερα και ανετότερα να το χρησιμοποιήσει και στην εργασία του.

Τέλος το γεγονός ότι η LevelSeas είναι θυγατρική του Clarksons, του μεγαλύτερου ίσως ναυλομεσιτικού οίκου, κάνει να φαίνεται δύσκολο ότι αυτή η πλατφόρμα θα συνεχίσει να είναι ο ηγέτης της αγοράς, καθώς οι ανταγωνιστές του Clarksons δε θα αισθάνονται ασφαλείς να αναρτούν τα εμπιστευτικά orders τους σ' αυτήν την πλατφόρμα εφόσον ελέγχεται από τους μεγαλύτερους ανταγωνιστές τους.

2.3.2 AXS Marine (www1.axsmarine.com, 2007)

Οι επαγγελματίες της ναυτιλίας για να κάνουν σωστά τη δουλειά τους χρειάζονται πληροφορίες. Πληροφορίες όπως οι θέσεις των εμπορικών πλοίων, περιγραφές πλοίων, εισφορές λιμένων και καναλιών και γνώση των αποστάσεων μεταξύ του τόπου αναχώρησης των πλοίων και του προορισμού τους. Λογισμικά και online εργαλεία είναι διαθέσιμα σήμερα ώστε να παρέχουν στους επαγγελματίες τις πληροφορίες που χρειάζονται για να εκτελέσουν λεπτομερείς αναλύσεις της αγοράς και να πάρουν καλύτερες αποφάσεις. Από οποιοδήποτε υπολογιστή συνδεδεμένο στο internet, οπουδήποτε στον κόσμο, ο συνδρομητής μιας τέτοιας υπηρεσίας μπορεί να έχει πρόσβαση στα πιο αξιόπιστα και ενημερωμένα στοιχεία, σ' ένα μόνο ιστοχώρο. Χάρη σ' αυτές τις υπηρεσίες οι πληροφορίες που διατίθενται στους μεσίτες είναι καθαρότερες, ακριβέστερες και μπορούν να βρεθούν με μεγάλη ευκολία. Επιπλέον οι υπολογισμοί εκτελούνται ταχύτερα και με μεγαλύτερη ακρίβεια.

Η AXS Marine είναι ο κύριος παροχέας αυτού του είδους των online εργαλείων και πληροφοριών. Παρέχει ισχυρά, ευέλικτα και εύχρηστα διαδραστικά εργαλεία γνώσης, που προσαρμόζονται στις συγκεκριμένες ανάγκες των διαφορετικών φορέων

της ναυτιλιακής βιομηχανίας, συμπεριλαμβανομένων των ναυλωτών, των πλοιοκτητών και των μεσιτών, στη ναυτιλία χύδην υγρών και ξηρών φορτίων καθώς και στον τομέα μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων.

Τα ασύγκριτα on-line αναλυτικά εργαλεία και οι εξαντλητικές βάσεις δεδομένων διευκολύνουν τους επαγγελματίες της ναυτιλίας να εκτελούν λεπτομερείς αναλύσεις της αγοράς βασισμένες στις πιο αξιόπιστες και ενημερωμένες πληροφορίες.

Με τις τρεις γραμμές προϊόντων της AXSDry, AXSLiner, AXSTanker, η εταιρεία καλύπτει ουσιαστικές ανάγκες των μεσιτών, των διαχειριστών (operators) και ναυλωτών της ναυτιλίας χύδην υγρών και ξηρών φορτίων καθώς και εμπορευματοκιβωτίων. Η κοινότητα των συνδρομητών της AXSMarine κερδίζει χρόνο και κόπο με τη συγκέντρωση των πληροφοριών τους, έτσι ώστε όλα όσα χρειάζονται να βρίσκονται σε μια θέση. Τα μέλη μπορούν να λάβουν τις καλύτερες αποφάσεις και τις εξυπνότερες επιλογές, εύκολα με τα ισχυρά εργαλεία ανάλυσης και αξιολόγησης. Τα online εργαλεία της AXSMarine επιτρέπουν στους επαγγελματίες της ναυτιλίας να έχουν μια πλήρη άποψη της αγοράς, χωρίς να χρειάζεται να ταξινομήσουν χιλιάδες e-mail καθημερινά.

Η AXSMarine ιδρύθηκε στο Παρίσι τον Ιούνιο του 2000 και μέχρι σήμερα έχει πάνω από 300 πελάτες για τις τρεις εξειδικευμένες γραμμές προϊόντων της:

Ø *AXS Dry*: Ένα ολοκληρωμένο set επαγγελματικών εργαλείων υψηλής απόδοσης και ενημερωμένων βάσεων δεδομένων ειδικά σχεδιασμένων για τη ναυτιλία χύδην ξηρών φορτίων. Το AXS Dry επιτρέπει στους ενδιαφερόμενους να έχουν μια ολοκληρωμένη άποψη της αγοράς χύδην ξηρών φορτίων. Στα μέλη του AXS Dry σήμερα, περιλαμβάνονται: Lorentzen & Stemoco, Sobelnord, H. Clarksons, R.S. Platov, Olderidorff Carriers, Tate & Lyle και πολλοί άλλοι. Η

ιδιότητα μέλους στο AXSDry περιλαμβάνει της απεριόριστη πρόσβαση στα εξής εργαλεία:

1. Ενημερωτικά Δελτία
2. Υπολογιστές Αποστάσεων
3. Περιγραφές σκαφών
4. Εκτιμητές ταξιδιών
5. Position Lists
6. Freight Matrix
7. Βάσεις δεδομένων λιμένων
8. Φορτία
9. Ναυλώσεις
10. Μετατροπέα APS/DOP

Ø *AXS Liner*: ένα ισχυρό εργαλείο που υπηρετεί τις ανάγκες της εμπορικής ναυτιλίας γραμμών. Το AXS Liner περιλαμβάνει όλα τα στοιχεία που είναι διαθέσιμα στο ALPHALINER, ένα πληροφοριακό σύστημα που ξεκίνησε το 1999, χρησιμοποιώντας μια ενδοϋπηρεσιακή βάση δεδομένων που φτάνει μέχρι το 1960 όταν τα εμπορευματοκιβώτια ξεκίνησαν για να κατακτήσουν τον κόσμο. Δίνονται λεπτομέρειες για πάνω από 5.000 πλοία και 2.000 σειρές υπηρεσιών. Οι συνδρομητές της AXSLiner έχουν άμεση πρόσβαση στα εξής εργαλεία:

1. Πρόσφατες Εκθέσεις
2. Ενημερωτικά Δελτία
3. Περιγραφές σκαφών
4. Θέσεις σκαφών και Εκθέσεις

5. Ναυλώσεις

Ø *AXS Tanker*: Μερικές εκατοντάδες ναυλομεσιτών χρησιμοποιούν αυτήν την πλατφόρμα για να δείξουν τις θέσεις περίπου 2.500 πλοίων, να ενημερώσουν την χωρητικότητα, να προετοιμάσουν τα position list ή να συμβουλευτούν τον κατάλογο δεξαμενοπλοίων, τη βάση δεδομένων λιμένων και τους πίνακες απόστασης.

Στα μέλη του AXSTanker περιλαμβάνονται οι: Mallory Jane Lynch Flynn, Simpson Spence & Young, Capital και Frachtkontor & Junge.

Τα εργαλεία του AXSTanker είναι τα εξής:

1. Υπολογιστής αποστάσεων
2. Περιγραφή σκαφών
3. Θέσεις σκαφών
4. Εκτιμητής ταξιδιών

Τα νέα modules και οι αναβαθμίσεις των υπαρχόντων προϊόντων αναπτύσσονται συνεχώς από το τεχνικό προσωπικό της AXSMarine, όπως και τα νέα προϊόντα και υπηρεσίες που συνεχίζουν να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών.

Το AXSMarine ξεκίνησε με την οικονομική ενίσχυση δύο από τους σημαντικούς φορείς του ναυτιλιακού κόσμου : Barry Rogliano Sales και Louis Dreyfus Armateurs. Οι Oldenclorff Carriers, μεγαλύτερος πλοιοκτήτης χύδην μεταφορών της Ευρώπης, είναι ένας από τους κορυφαίους χειριστές drycargo στην Ευρώπη, είναι ένας από τους μετόχους της επιχείρησης.

Οι υψηλά ακριβείς πίνακες αποστάσεων αναπτύχθηκαν αρχικά με την υποστήριξη του Centre for Applied Mathematics του Ecole des Mines στο Παρίσι.

Επιπλέον, προκειμένου να παρέχει υπηρεσίες υψηλής, ποιότητα η AXSMarine έχει συνεταιριστεί με :

- α) LQM Petroleum Services Inc, έναν από τους μεγαλύτερους μεσίτες πετρελαίου κίνησης στον κόσμο
- β) Multiport ship Agencies Network και
- γ) Reuters

Η δομή χρέωσης εξαρτάται από τον τρόπο με τον οποίο χρησιμοποιείται το σύστημα. Αν ένας μεσίτης χρησιμοποιεί το σύστημα, τότε δε θα γίνει καμιά απ' ευθείας χρέωση των πελατών του, αλλά την εισφορά την πληρώνει ο μεσίτης, εντούτοις εάν δύο principles διαπραγματεύονται απευθείας μέσω του συστήματος της, η AXS θεωρεί ότι παίζει το ρόλο του μεσίτη και χρεώνει ανάλογη προμήθεια που κυμαίνεται στο 0,75 -1% της συναλλαγής. Η AXSMarine έχει κερδίσει το σεβασμό και είναι μια κερδοφόρος επιχείρηση.

Σύμφωνα με την εταιρία το site απευθύνεται τόσο σε μεσίτες όσο και σε Ναυλωτές/Πλοιοκτήτες. Στόχος της δεν είναι να αλλάξει τις σημερινές πρακτικές και να υποκαταστήσει τους Ναυλομεσίτες, αλλά αντιθέτως να προσδώσει προστιθέμενη αξία και υποστήριξη στο έργο τους.

2.3.3 Shipbroker Exchange – Το επικοινωνιακό εργαλείο :

Η επιχείρηση ανάπτυξης λογισμικού ναυλομεσιτικών επικοινωνιών «Datawork», σε συνεργασία με την επιχείρηση τεχνολογίας «Network Chartering» έθεσαν σε λειτουργία το shipbroker exchange, ένα σύστημα που δίνει τη δυνατότητα στους ναυλομεσίτες και τους πελάτες τους να μοιράζονται πληροφορίες (Shipbrokerexchange.com, 2007).

Οι χρήστες αντί να πληρώσουν ένα μεγάλο αρχικό ποσό για την απόκτηση του λογισμικού, το χρησιμοποιούν πληρώνοντας ένα μικρό ποσό ανά λεπτό της ώρας.

Η Dataworks τονίζει ότι η υπηρεσία δεν είναι ένας ναυλομεσιτικός – εμπορικός ιστοχώρος αλλά είναι μάλλον ένα σύστημα που διευκολύνει τη διανομή και μεταβίβαση πληροφοριών και την επικοινωνία μεταξύ των ναυλομεσιτών, των μεσιτών και των προϊσταμένων τους. Ο Forward (2001) εξηγεί ότι η Dataworks διευκόλυνε μέσω του web το ήδη υπάρχον λογισμικό διαχείρισης των μηνυμάτων μεταξύ των ναυλομεσιτών. Το shipbroker exchange δεν ανταγωνίζεται τα άλλα chartering sites αλλά απλώς επεκτείνει το τρέχον προϊόν του.

Το Dataworks παρέχει ένα είδος «λουσάτων» e-mail που ενθαρρύνει τις υπηρεσίες «many to many». Την ίδια στιγμή οι ναυλομεσίτες διατηρούν και προστατεύουν τις πολύτιμες σχέσεις με τους πελάτες τους.

Το shipbrokerexchange δεν είναι απλώς ένα site που περιέχει ένα τεράστιο αριθμό στοιχείων σχετικών με πλοιοκτήτες και φορτία όπως όλα τα άλλα, είναι ένα σύστημα που βοηθάει τους μεσίτες να επικοινωνούν μεταξύ τους μέσω του υπάρχοντος λογισμικού τους, ενώ ταυτόχρονα έχουν τη δυνατότητα να διατηρούν τις βάσεις δεδομένων στα δικά τους συστήματα αλλά και να κρατούν τις εμπιστευτικές πληροφορίες τους για τους ίδιους.

Η αυτόματη ενημέρωση των βάσεων δεδομένων που προσφέρει το shipbrokerexchange είναι ένα από τα κύρια πλεονεκτήματα του. Μερικοί ναυλομεσιτικοί οίκοι έχουν ανθρώπους που απασχολούνται αποκλειστικά για να ενημερώσουν τις εσωτερικές βάσεις δεδομένων τους με τις νέες ναυλώσεις πλοίων και τις διάφορες άλλες αλλαγές που συμβαίνουν. Με το σύστημα της Dataworks αυτή η ενημέρωση γίνεται αυτόματα.

Υπάρχει η δυνατότητα οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές να καταθέσουν πληροφορίες στο σύστημα ακόμα και αν δεν είναι συνδρομητές του συστήματος της Dataworks. Σε μια ασφαλή περιοχή του website, συμπληρώνουν τις απαραίτητες λεπτομέρειες και επιλέγουν τους μεσίτες στους οποίους επιθυμούν να είναι διαθέσιμα τα στοιχεία αυτά. Στη συνέχεια αυτοί οι ναυλομεσίτες ενημερώνουν τις βάσεις δεδομένων τους με τις νέες πληροφορίες (shipbrokerexchange.com, 2007).

Τέλος, οι ναυλομεσίτες έχουν τη δυνατότητα να επικοινωνούν σε πραγματικό χρόνο με τους πελάτες τους μέσω ενός online “chat” των windows.

2.3.4 Baltic Exchange

Οι σύγχρονες τηλεπικοινωνίες και τα νέα εργαλεία και τεχνικές, επιτρέπουν την πρόσβαση σε στοιχεία από οποιοδήποτε σημείο του κόσμου και οι ναυλομεσίτες έχουν τη δυνατότητα να προχωρήσουν σε ναυλώσεις χωρίς να χρειάζεται να είναι παρόντες στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων.

Το Baltic Exchange κάνει μια κίνηση προς την «απέναντι πλευρά» αλλάζοντας την εικόνα του και δημιουργώντας μια νέα, πιο αποτελεσματική ροή πληροφοριών για τα μέλη του δημιουργώντας το “virtual Baltic”. Σύμφωνα με τον κύριο Peter Kitching πρόεδρο του Baltic Exchange, ο ρόλος του Virtual Baltic είναι να βοηθήσει να ενισχυθεί και να συμπληρωθεί ο παραδοσιακός ρόλος του shipbroker (Forward, 2001).

Ακολουθώντας τις αλλαγές που πραγματοποιούνται από τις βελτιώσεις των «IT», το Virtual Baltic προσπαθεί να βελτιωθεί και να προσφέρει σπουδαίες ευκαιρίες στα μέλη του, καινοτομώντας στην παραπέρα ανάπτυξη της επιχείρησης χρησιμοποιώντας το διαδίκτυο και οδηγώντας τον κόσμο στην εκμετάλλευση αυτής της νέας τεχνολογία. Αυτή η εναλλακτική μέθοδος να διεκπεραιώνει κανείς τις

επιχειρηματικές διαδικασίες ήταν ανάγκη γιατί το γεγονός ότι άλλαξαν οι συνθήκες σήμαινε ότι το τραπέζι των διαπραγματεύσεων του Baltic δεν ήταν πλέον σχετικό με τις τρέχουσες επιχειρηματικές πρακτικές. Η δημιουργία της νέας ηλεκτρονικής πλατφόρμας virtual Baltic ήταν απαραίτητη (Forward, 2001). Ακόμα και αν το Baltic Exchange διαφοροποιεί το ρόλο του, συνεχίζει να αποτελεί ένα νευραλγικό κομμάτι της ναυτιλιακής αγοράς (Lloyd's list, 2000).

Οι στόχοι του Virtual Baltic είναι να :

- α) παρέχει στιγμιαία πληροφορίες στα μέλη του
- β) επεκτείνει τα όρια του Baltic
- γ) εξουσιοδοτήσει τους ναυλομεσίτες
- δ) είναι ανταγωνιστικό ανάμεσα στις άλλες «εικονικές» εταιρείες

Το Virtual Exchange θα επικεντρωθεί στην ανταλλαγή πληροφοριών, μεταξύ των χρηστών, που αφορούν τις θέσεις των πλοίων και τα διαθέσιμα φορτία, παρέχοντας ευκολίες αναζήτησης και «ταιριάσματος» που θα είναι προσβάσιμες από οποιαδήποτε τυπική μηχανή αναζήτησης του web. Θα έχει επίσης τις δυνατότητες να διασυνδεθεί με τα εσωτερικά συστήματα που χρησιμοποιούν οι εταιρίες – μέλη.

Το Virtual Baltic αποτελείται από δύο websites. Το πρώτο είναι δωρεάν για όλους τους επισκέπτες και περιλαμβάνει πληροφορίες για το Baltic Exchange με πολλά χαρακτηριστικά γνωρίσματα για τις δραστηριότητες του σε όλους τους τομείς. Επίσης περιλαμβάνει μια υποενότητα που είναι διαθέσιμη μόνο στα μέλη του και περιλαμβάνει πληροφορίες για τα επίπεδα των ναύλων καθώς και πιο εξειδικευμένες πληροφορίες για την αγορά. Το “New Baltic Information Exchange”, το δεύτερο website, είναι ένα σύστημα ενδοδικτύου “intranet” που χρησιμοποιείται μόνο για την επαφή των μελών μεταξύ τους. Μέσω αυτού του site τα μέλη μπορούν να στέλνουν μηνύματα με δυνατότητα επιβεβαίωσης παράδοσης και έχουν τη δυνατότητα να δημιουργήσουν τη

δική τους ιστοσελίδα με πληροφορίες για το: profile της εταιρίας τους, λίστα χωρητικότητας, περιγραφή σκαφών και των διαφόρων δραστηριοτήτων τους. (Baltic Exchange, 2007).

Το Exchange σκοπεύει να παρέχει σχετικές υπηρεσίες συμπεριλαμβανομένων, των ειδήσεων της ναυτιλίας, των τιμών προϊόντων και συναλλάγματος, της ασφάλειας και νομικών υπηρεσιών, τις προμήθειες και τη στελέχωση.

Τέλος, το Virtual Baltic δεν παρέχει, ακόμα τουλάχιστον, δυνατότητα ηλεκτρονικών διαπραγματεύσεων και συναλλαγών που θα πρέπει να πραγματοποιηθούν με τον παραδοσιακό τρόπο. Υπάρχει ένα σύστημα εμπορικών συναλλαγών παραγωγών φορτίου που είναι υπό δοκιμή. Μόνο οι μεσίτες μπορούν να κάνουν συναλλαγές στο σύστημα ενώ οι principals είναι σε θέση μόνο να παρακολουθήσουν την αγορά.

Το Baltic Exchange.com χρεώνει το μέλη του για τη χρήση του συστήματος £ 500 το χρόνο, και ακόμα £ 100 ανά χρόνο για τους επιπλέον χρήστες των εταιρειών. Τα μη-μέλη πρέπει να πληρώνουν £ 2000 το χρόνο για τη χρήση του και επί πλέον £ 250 ανά χρόνο για τους άλλους χρήστες στην ίδια εταιρεία.

2.3.5 Strategic IMX.

Η μεγαλύτερη απαίτηση των μεσιτών σήμερα είναι για ένα καλό σύστημα ανταλλαγής μηνυμάτων, το οποίο θα τρέχει εσωτερικά μέσα στις επιχειρήσεις τους. Η Strategic παρέχει, εδώ και πολλά χρόνια, ένα λογισμικό που κάνει αυτή ακριβώς τη δουλειά.

Με τη σταδιακή ανάπτυξη του διαδικτύου, υπάρχει η δυνατότητα να βρεθούν πολύ άνθρωποι μαζί στο ίδιο δίκτυο, το μειονέκτημα, για την Strategic τουλάχιστον, είναι ότι καθιστά την υπηρεσία ανταλλαγής μηνυμάτων δωρεάν.

Τα συστήματα ανταλλαγής στιγμιαίων μηνυμάτων, όπως το Microsoft Messenger και το Yahoo αποδεικνύονται πολύ δημοφιλή στην κοινότητα των δεξαμενόπλοιων, παρόλο που κανένας sale & purchase μεσίτης ή dry cargo μεσίτης δεν τα χρησιμοποιεί. Ένας στους δύο μεσίτες δεξαμενόπλοιων ξεκίνησαν να χρησιμοποιούν το Yahoo και η χρήση του εξαπλώθηκε σαν πυρκαγιά (Lawrence Royston, 2003).

Η Strategic ψάχνει τρόπους που θα βοηθήσουν τους ανθρώπους να κάνουν περισσότερα με τα μηνύματα, όπως η δημιουργία ενός data network που θα «γλιτώνει» τους μεσίτες από όλη την εκ νέου δακτυλογράφηση των εκατοντάδων μηνυμάτων που λαμβάνουν καθημερινά. Αυτή η αναζήτηση οδήγησε στη δημιουργία του Strategic IMX, ενός δικτύου μοιράσματος πληροφοριών με ιδρυτές τα μέλη της Strategic: Banchemo Costa, EA Gibson, Ispat Shipping, JC O’Keeley Poten and Partners, και Torvald Klavensess Group.

Το Strategic IMX δεν είναι ένα εργαλείο ηλεκτρονικού εμπορίου, αλλά ένα μέσο για την ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με θέσεις πλοίων, orders, ναυλώσεις και σχετικά με συναλλαγές. Επίσης είναι διαθέσιμο ένα σύστημα που βοηθά τη διαχείριση μετασυναλλακτικών θεμάτων.

Η Strategic τονίζει ότι δεν ασκεί πλέον πίεση στις εταιρείες να μοιραστούν τις πληροφορίες τους με άλλους, απλά διευκολύνει την αποστολή πληροφοριών σ’ αυτούς που θα τις έστελναν έτσι και αλλιώς.

Το σύστημα Maritime Data, που παρέχει πληροφορίες για τα χαρακτηριστικά και τους ιδιοκτήτες των πλοίων, είναι ένα χρήσιμο συμπλήρωμα του Strategic IMX,

επειδή παρέχει ενημερωμένες πληροφορίες που συμπληρώνουν τις πληροφορίες για πιθανές διαπραγματεύσεις, απ' ευθείας στις βάσεις δεδομένων των μεσιτών.

Ο κ. Royston τονίζει ότι η Strategic IMX δε θα κάνει τίποτα ποτέ που να βλάπτει τη σημασία των μεσιτών στις συναλλαγές, επειδή είναι πελάτες της Strategic εδώ και 18 ολόκληρα χρόνια . Εντούτοις το Strategic IMX θα επιτρέψει τις principal-to-principal επικοινωνίες. «Είναι πραγματικότητα της αγοράς ότι ένα ποσοστό των διαπραγματεύσεων γινόταν πάντα χωρίς την εμπλοκή των μεσιτών».

Η Strategic έχει το πλεονέκτημα ότι διαθέτει πελατειακές σχέσεις με ένα μεγάλο ποσοστό της ναυλομεσιτικής κοινότητας, γεγονός που τη διευκολύνει στο να αναπτύξει e-chartering εργαλεία για αυτούς.

Ο Royston πιστεύει ότι πιθανότατα, θα υπάρξουν δύο τελικοί επιζώντες απ' όλες τις e-chartering εταιρείες, για αυτό και προτείνει την πιθανή ολοκλήρωση μεταξύ διαφορετικών ηλεκτρονικών πλατφορμών.

2.3.6 ShipIQ

Το ShipIQ είναι μια e-chartering πλατφόρμα που συνδέει την κοινότητα των μεσιτών πετρελαίου με την κοινότητα των ιδιοκτητών δεξαμενόπλοιων. Το ShipIQ παρέχει στους χρήστες του τις πληροφορίες, τα εργαλεία και την πλατφόρμα για να ολοκληρώσουν online σύνθετες συναλλαγές.

Οι Ναυλωτές μπορούν να ψάξουν για πλοία που να ικανοποιούν τα κριτήριά τους, ενώ οι πλοιοκτήτες δεξαμενόπλοιων μπορούν να βρουν φορτία κατάλληλα για τα πλοία τους. Οι διαπραγματεύσεις ξεκινούν στο ShipIQ και όλα τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να τις ολοκληρώσουν online.

Το ShipIQ επιβίωσε γιατί δεν προσπάθησε να μειώσει τη σημασία των ενδιάμεσων. Το σύστημα είναι φιλικό προς τους μεσίτες και δεν επιχειρεί να τους απομακρύνει από τις συναλλαγές (B. Conley.2001).

Η online προσέγγιση βελτιώνει την ακρίβεια παρέχοντας ιστορία των συναλλαγών και τεκμηρίωση.

Η ShipIQ λαμβάνει προμήθεια από τους πελάτες της που βασίζεται στις συναλλαγές που πραγματοποιούνται στο site της. Παρόλο που η ShipIQ είναι ανεξάρτητη έχει την υποστήριξη της Repsol-YPF, της μεγάλης εθνικής Ισπανικής εταιρείας πετρελαίου, και της Global Petroleum, που είναι και οι δύο ναυλωτές.

Το ShipIQ επανδρωμένο από ανθρώπους της ναυτιλίας και από technical IT ειδικούς σε ίσες αναλογίες, έκανε δυνατή αυτή την αόριστη αλλά πολύ κρίσιμη προσαρμογή στις διαφορετικές κάθε φορά συναλλακτικές διαδικασίες και συνήθειες των ναυλωτών και των πλοιοκτητών, που το κάνει κατάλληλο για κάθε οργάνωση.

Στόχος της εταιρείας είναι η ελάχιστη διαφοροποίηση από τις παραδοσιακές πρακτικές, για αυτό και προσφέρει αυτή τη δυνατότητα προσαρμογής στις επιχειρηματικές πρακτικές του πελάτη. Επιπλέον οι χρήστες δεν είναι υποχρεωμένοι να επιλέξουν το e-chartering από το απλό chartering.

2.3.7 Chartering Solutions

Το Fixture 40 της Chartering Solutions είναι ένα συναλλακτικό σύστημα για τις ναυλώσεις δεξαμενόπλοιων. Το σύστημα είναι εύχρηστο και έχει την ικανότητα να ολοκληρώνει μια ναύλωση μέσα σε λίγα λεπτά, επιπλέον επιτρέπει στο χρήστη να παρακολουθεί και να συμμετέχει στις πολλαπλές ταυτόχρονες διαπραγματεύσεις,

υποστηρίζει τους μεσίτες και παράγει αυτόματα πολλά από τα απαραίτητα έγγραφα των μετα-συναλλακτικών διαδικασιών συμπεριλαμβανομένων και των ναυλοσύμφωνων.

Οι διαπραγματεύσεις μπορούν να γίνουν απευθείας μεταξύ των ναυλωτών και των πλοιοκτητών ή μέσω κάποιου μεσίτη αν έτσι επιθυμούν. Το σύστημα συντηρεί τις υπάρχουσες παραδοσιακές πρακτικές ναυλώσεων έτσι ώστε οι χρήστες να μπορούν γρήγορα και άνετα να ενσωματώσουν το Fixture 4.0 στις δικές τους πρακτικές και διαδικασίες ναυλώσεων.

Το Fixture 4.0 χρησιμοποιεί τα ίδια ερωτηματολόγια, τις ίδιες φόρμες ναυλοσύμφωνων και τα ίδια φύλλα εργασίας διαπραγματεύσεων που χρησιμοποιούνται καθημερινά στην αγορά.

Η Chartering Solutions θεωρεί ότι το Διαδίκτυο έχει εξελίξει την Βιομηχανία ναυλώσεων δεξαμενόπλοιων μέσω συστημάτων που ενισχύουν τις τρέχουσες πρακτικές.

Είναι μια ιδιόκτητη, ανεξάρτητη ουδέτερη και αυτοχρηματοδοτούμενη εταιρεία που δεν ευθυγραμμίζεται με κανένα μεσίτη, ναυλωτή ή πλοιοκτήτη. Το σύστημα παρέχει μια τεχνολογική λύση στους ειδικούς και τους επαγγελματίες της ναυτιλίας, μιας περίπλοκης διεθνούς βιομηχανίας. Αναγνωρίζεται ότι κανένα e-chartering σύστημα δε θα έχει το μονοπώλιο της αγοράς και ακόμα ότι το μονοπώλιο είναι κάτι που δεν ενδιαφέρει την αγορά, για το λόγο αυτό η Chartering Solutions έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να συνυπάρχει στην αγορά τόσο με τα ανταγωνιστικά όσο και με τα συμπληρωματικά συστήματα, όπως και με το voice brokering.

Η Chartering Solutions δεν χρεώνει τους χρήστες που χρησιμοποιούν το Fixture 4.0 ούτε επιβάλλει κόστη εγγραφής στο σύστημα, βγάζει το εισόδημά της χρεώνοντας διορισμένους μεσίτες προμήθεια ίση με το 1/10 του 1% του ναύλου.

Η Chartering Solutions χρησιμοποιεί την πείρα της κοινότητας των μεσιτών για να υποστηρίξει τις μετασυναλλακτικές (post-fixture) δραστηριότητες των χρηστών.

Το Fixture 4.0 έχει χτιστεί από κορυφαίους και ανεξάρτητους ειδικούς λογισμικών. Έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να ενσωματώνεται σε άλλα συστήματα, όσο το δυνατόν πιο διακριτικά. Επιπλέον το σύστημα καλύπτει την παγκόσμια αγορά δεξαμενόπλοιων 24 ώρες το 24ώρο.

Όταν οι χρήστες διαπραγματεύονται στο Fixture 4.0 ορίζεται ένας μεσίτης. Η Chartering Solutions θεωρεί τους μεσίτες ως το καλύτερο διαθέσιμο «Δίκτυ ασφαλείας» για τις μετασυναλλακτικές διαδικασίες, καθώς αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της δυναμικής της αγοράς, και τους περιλαμβάνει στο σύστημά της προς όφελος όλων των συμβαλλομένων μερών.

Η ασφάλεια του Fixture 4.0 έχει χτιστεί από εργαλεία που ανέπτυξε η ομάδα λογισμικού της εταιρείας, όταν επέβλεπε τη δημιουργία ενός τραπεζικού συστήματος εκ μέρους της IBM. Κάθε χρήστης αναγνωρίζεται από το στόλο του και έχει απόλυτο έλεγχο πάνω στο πώς θα διαθέτονται τα στοιχεία των πλοίων ή των φορτίων του.

Ο Υπολογισμός των θέσεων των πλοίων με το Fixture 4.0 λειτουργεί υπό τον τύπο «χρόνος x ταχύτητα = απόσταση». Εάν ένας πλοιοκτήτης επιθυμεί να δείξει ότι το σκάφος του είναι ανοιχτό, εισάγει την ταχύτητα έρματος, ένα από τα 75 λιμάνια ανά τον κόσμο που αντιπροσωπεύουν την εταιρεία (ειδικότερα αυτό που βρίσκεται πιο κοντά στην πραγματική θέση του πλοίου) και την ημερομηνία που το πλοίο θα είναι ελεύθερο για ναύλωση, όλα τα υπόλοιπα τα αναλαμβάνει το fixture 4.0 και θα υπολογίσει την πιθανή διαθεσιμότητα του σκάφους σε όλους τους αντιπροσωπευτικούς λιμένες.

Η βάση δεδομένων για τα πλοία του συστήματος είναι εκτενής και μέσω αυτού μπορούν να συμπληρωθούν όλες οι απαραίτητες πληροφορίες σε οποιοδήποτε

ερωτηματολόγιο απαιτείται για μια διαπραγμάτευση. Ο χρήστης μπορεί να συμπληρώσει ότι πληροφορία επιθυμεί. Το σύστημα είναι πλήρως λειτουργικό ανεξάρτητα από το αν τα στοιχεία εισάγονται ή όχι στη βάση δεδομένων.

Οι Ναυλωτές έχουν τη δυνατότητα, μέσω του συστήματος, να αναφέρουν τα φορτία τους στην ελεύθερη αγορά ή σε ειδικά επιλεγμένους πλοιοκτήτες ή ομάδες πλοιοκτητών και επίσης έχουν τη δυνατότητα να εντοπίσουν τις αναφορές φορτίων τους με μια ματιά.

Η βάση δεδομένων συναλλαγών χτίζεται αυτόματα καθώς αυτές ολοκληρώνονται στο σύστημα. Η μυστικότητα στην ανάπτυξη της βάσεως δεδομένων των συναλλαγών είναι θεμελιώδεις. Οι ιδιοκτήτες και οι ναυλωτές βεβαιώνονται για τις ακριβείς πληροφορίες της αγοράς συντηρώντας το δικαίωμά τους στη μυστικότητα. Το σύστημα αντλεί τις πληροφορίες του από τις ήδη ολοκληρωμένες ναυλώσεις.

Τέλος όσον αφορά τις διαπραγματεύσεις των ναυλώσεων το σύστημα παρέχει τη δυνατότητα πολλαπλών ταυτόχρονων διαπραγματεύσεων, οικεία στους χρήστες φύλλα εργασίας, κύριες φόρμες τυποποιημένων ναυλοσύμφωνων αποδεκτών από τη ναυτιλιακή βιομηχανία και επιπλέον παρέχει τη δυνατότητα οι παλιότερες διαπραγματεύσεις να χρησιμοποιηθούν ως πρότυπα.

2.3.8 Ship-Search.com

Το ship-search είναι το μεγαλύτερο παγκοσμίως online σύστημα εμπορικών συναλλαγών που αφορά τις αγοραπωλησίες σκαφών, τις ναυλώσεις και τις αγορές φορτίων. Απαιτήσεις ναυλώσεων, πωλήσεις πλοίων και φορτία αντιστοιχούνται διαρκώς με τις διαθεσιμότητες και τις χωρητικότητες των σκαφών. Στη συνέχεια οι

λεπτομέρειες επαφών παρέχονται στους χρήστες ώστε να διευκολυνθεί η απευθείας ολοκλήρωση των συναλλαγών τους.

Το σύστημα λειτουργεί διαρκώς ακόμα και όταν οι χρήστες είναι offline. Όταν δεν υπάρχει καμία άμεση αντιστοιχία στοιχείων, η διαδικασία ψαξίματος συνεχίζεται ακόμα και όταν ο χρήστης έχει εξέλθει από το σύστημα και τον ενημερώνει αυτόματα με επείγοντα e-mail καθώς το σύστημα λαμβάνει τις ανανεωμένες πληροφορίες και εντοπίζει διαθέσιμες αντιστοιχίες. Η διάθεση και η κυκλοφορία των πληροφοριών των χρηστών είναι άμεση. Τα μέλη μπορούν να επιλέξουν να κυκλοφορήσουν τις απαιτήσεις τους, τις διαθεσιμότητες και τα φορτία τους μέσω e-mail στην προσωπική τους λίστα πελατών που δημιουργείται μέσα στο λογαριασμό τους, επιλέγοντας με ποιους επιθυμούν να μοιραστούν ή όχι τις πιο ευαίσθητες πληροφορίες τους.

Το σύστημα έχει βάση δεδομένων πάνω των 85.000 πλοίων (στοιχεία που παρέχονται από τη Lloyds Maritime). Στις διάφορες φόρμες αυτοσυμπληρώνονται τα στοιχεία των σκαφών από ορισμένη βάση δεδομένων πλοίων. Οι πλοιοκτήτες έχουν πρόσβαση στο δικό τους στόλο χωρίς να χρειαστεί να βάλουν πληροφορίες στο σύστημα.

Στο site του ship-search είναι διαθέσιμες καθημερινά για τους χρήστες επικεφαλίδες και πληροφορίες, από το Lloyds List, που αφορούν σχετικές υπηρεσίες όπως ασφάλειες, πράκτορες, ανεφοδιασμούς κ.α.

Οι χρήστες έχουν την δυνατότητα να επιλέξουν ένα δωρεάν βασικό επίπεδο υπηρεσιών ή να προσυπογράψουν για την πλήρη λειτουργία. Μετά τη δωρεάν εγγραφή οι χρήστες έχουν τη δυνατότητα να δουν τις πληροφορίες σκαφών που υπάρχουν στο site ή να προσθέσουν νέες πληροφορίες και να διαφημιστούν. Τα μέλη έχουν πλήρη πρόσβαση σε πολλά περισσότερα και επιπλέον έχουν δωρεάν πρόσβαση σε 15 sites

σχετικά με τη βιομηχανία της ναυτιλίας που τους προμηθεύουν με τα πιο πρόσφατα στοιχεία της αγοράς.

Το σύστημα είναι ανοικτό σε όλες τις ειδικότητες της παγκόσμιας ναυτιλιακής αγοράς, διαχειριστές, πράκτορες, μεσίτες, ναυπηγούς, ναυλωτές, ασφαλιστές και πράκτορες ανεφοδιασμών.

2.3.9 Shipping-Markets.com

Το Lloyd's Register – Fairplay Ltd και η Maritime Research Inc συνδύασαν τις πηγές τους για να αναπτύξουν το πρώτο Online ολοκληρωμένο πληροφοριακό σύστημα αγορών. Το shipping-markets.com ενώνει τη μοναδική βάση δεδομένων πληροφοριών ναυλώσεων, που ανανεώνεται συνεχώς από τη Maritime Research, με τη βάση δεδομένων πλοίων, εταιριών και ειδήσεων της Lloyd's Register – Fairplay.

Το σύστημα παρέχει ανεξάρτητες και ενημερωμένες, με τα τελευταία στοιχεία, πηγές πληροφοριών για τις αγορές χύδην ξηρών φορτίων και δεξαμενοπλοίων. Οι πληροφορίες συγκεντρώνονται συνεχώς από τις τελευταίες ναυλώσεις, πωλήσεις πλοίων και νεοκατασκευές και παρέχονται στους χρήστες από το μοναδικό ολοκληρωμένο σύστημα, το οποίο συμπεριλαμβάνει πλήρη πρόσβαση στην online βάση δεδομένων του, των πάνω από 55.000 πλοίων.

Οι περιληπτικοί πίνακες, οι ευέλικτες αναζητήσεις, οι αναλύσεις και η δυνατότητα να κατεβάσουν οι χρήστες πληροφορίες ναυλώσεων στα φύλλα εργασίας κάνει το shipping-markets.com την πιο αποτελεσματική μέθοδο κόστους για να είναι ενημερωμένοι οι χρήστες με τα τελευταία γεγονότα της αγοράς.

2.3.10 Shipping – direct.com

Το shipping direct έχει δημιουργήσει ένα σύστημα ηλεκτρονικών ναυλώσεων που στοχεύει συγκεκριμένα στον τομέα της ναυτιλίας μικρών αποστάσεων. Η πλατφόρμα θα διευκολύνει τη μεταφορά δεδομένων απλοποιώντας και αυτοματοποιώντας πολλά συστήματα.

Περιλαμβάνει ένα εργαλείο ανταλλαγής στιγμιαίων μηνυμάτων. Η εταιρία έχει εστιάσει ειδικότερα στις μεσιτείες της ναυτιλίας μικρών αποστάσεων καθώς ο αριθμός των μικρών μεσιτών αυτού του τομέα όλο και αυξάνεται και η μεταφορά πληροφοριών είναι δύσκολη.

2.4 Περισσότερες Ηλεκτρονικές πλατφόρμες

Στη συνέχεια ακολουθεί μια σύντομη παρουσίαση και σχολιασμός των κυριότερων ιστοχώρων ηλεκτρονικών ναυλώσεων (e-chartering web sites) :

SITES

Www.asiaship.com	Singapore, Asia focus	Liner
Www.axsmarine.com	French charterer	
Www.balticexchange.com		Started online service in August 2001

Www.bunkerworld.com	e-chartering	Ενσωματώθηκε στην Oceanconnect
Www.cargobiz.com	Dry bulk and tanker	Closed according to Lloydslist
Www.cargoexchange.net	Singapore focus initially, and cargo/vessel matching	Closed
Www.cargonow.com	Sweden, started 1997	Γενικός logistics. Closed
Www.cargosphere.com	Anonymous marketplace, land/ sea/ air	Γενικός μεταφορές
Www.celarix.com	Shipping info management	Γενικός supply chain management
Www.charteringsolutions.com	A screen based trading system that enables tanker and dry bulk ship owners and charterers to conduct charter transactions on a worldwide basis.	

Www.chinsay.com	Software for Shipping and Internet providers	
Www.clickmarine.com	General chartering	Closed
Www.eraterequest.com		Closed
Www.eshipsbroker.com	Vessel/cargo matching	Not Ready
Www.eworldfreight.com		Closed
Www.eyefortransport.com	Transportation Portal	
Www.freight-on-line.com	Neutral quotes for shippers	Closed
Www.freightquote.com	Air and Land on-line follow-up of cargoes	
www.Gtnexus.com	E-logistics	
Www.gocargo.com	e-chartering	Closed
Www.interbox.com	Empty container Relocation/ shipping operations	
Www.intra.com	Liner	
Www.levelseas.com	e-procurement, e-brokering	
Www.logipolis.com	Neutral market for forwarders	

Www.marbid.com	Και e-chartering	Information site
Www.marine-net.com	Chartering, second-hand ship auctions	
Www.maritimeexchange.com	Cargo/vessel matching	
Www.netchartering.com		
Www.netshipbrokers.com	Cargo/vessel matching, revenues βασικά από τα subscription fees	
Www.networkchartering.com	Sophisticated software	Σε συνδυασμό με shipbrokerexchange.com
Www.oceanconnect.com	Bunkering & Chartering for dry cargoes market	bunkering και e-procurement. Ενσωμάτωσε και την Bunkerworld
Www.onesea.com	e-procurement	
Www.oocl.com		
Www.pricecontainer.com	Logistics ASP for liner and breakbulk	
Www.schednet.com	Schedules and rates	

Www.sealogistics.com	Petroleum chartering exchange. Merged with Onesea Merged with Levelseas.	
Www.seavantage.com		Closed
Www.setfair.com	KaI e-procurement	Closed according to lloydslist
Www.shipbrokerexchange.com	Sophisticated information and communications package which facilitates the exclusive exchange of data between owners, charterers and brokers	
Www.shipbrokering.com	Containers, roro, and bulk	
Www.shipbrokering.com	Cargo/vessel matching	
Www.shipdesk.com	Chartering tool for all in the industry	Closed according to Lloydslist
Www.shipIQ.com	e-chartering	
Www.shipops.com		
Www.shipping.net	Cargo/vessel matching	

<u>Www.shipping-direct.com</u>	e-chartering	
Www. shippingnet .net	Liner schedules	
Www. shippingonthenet. com		
<u>Www.ship-search.com</u>	Free e-chartering	
<u>Www.smartbunkers.com</u>	e-chartering	Closed in August, according to Lloydslist
<u>Www.tankerIMX.com</u>	e-chartering for oil.	Strategic software
<u>Www.tradecompass.com</u>	Schedules, rate matching	
<u>Www.tradiant.com</u>	Neutral marketplace for global intermodal	
<u>Www.worldfixture.com</u>		
<u>Www.wsdonline.com</u>		

Πηγή: Ν. Μοσχός, «Ηλεκτρονικές Ναυλώσεις», Διπλωματική εργασία στα πλαίσια του ΜΠΣ Βιομηχανικών συστημάτων με ειδίκευση στα Logistics, Ιούλιος 2002, σελ. 101-106

3. Συμπεράσματα

3.1 Εισαγωγή

Η ναυτιλιακή βιομηχανία ηλεκτρονικού εμπορίου ξεκίνησε στα τέλη του 1999 ακολουθώντας τη γρήγορη άνοδο των business to business συστημάτων των άλλων βιομηχανιών.

Πολυάριθμες ναυτιλιακές και άλλες σχετικές με αυτόν τον τομέα επιχειρήσεις ηγούνταν ή/και ήταν σπόνσορες πιθανότατα σε πάνω από 70 ιστοσελίδες που προσέγγιζαν το ναυτιλιακό ηλεκτρονικό εμπόριο με όποιον τρόπο μπορεί κανείς να φανταστεί. Είχαν καλύψει τομείς όπως οι πληροφορίες, οι προμήθειες, οι ναυλώσεις, οι ανεφοδιασμοί, τα logistics, η διαχείριση φορτίου, οι τηλεπικοινωνίες κ.ο.κ..

Η πλειοψηφία των ναυτιλιακών «dot coms», καθένα από διαφορετική άποψη, άρχισαν να προωθούν τις ηλεκτρονικές λύσεις τους, πριν τα προϊόντα τους να είναι εντελώς έτοιμα, με ένα σωρό μη ρεαλιστικών προσδοκιών. Η προκύπτουσα διαφημιστική εκστρατεία δημιούργησε σύγχυση, σκεπτικισμό και φόβο για αυτές τις τεχνολογίες.

Μια επανάσταση φάνηκε να αρχίζει και φάνηκε πως η ναυτιλιακή βιομηχανία είχε «ξυπνήσει» όχι μόνο όσον αφορά το internet αλλά όσον αφορά στην τεχνολογία πληροφοριών συνολικά. Μέχρι το Νοέμβριο του 2000 υπήρχαν 30 e-chartering sites, 4 e-bunker sites, 12 e-procurement sites και 20 container e-booking sites για να μην αναφερθούν και τα site παροχής ναυτιλιακών και ναυτικών πληροφοριών.

Από αυτά μερικά portals δεν ικανοποίησαν τις ανάγκες της βιομηχανίας, μερικά είχαν μια αγορά και κανένα προϊόν, μερικά είχαν προϊόν και καμιά αγορά και άκομα και εκείνα που είχαν και αγορά και προϊόν έπρεπε να μάθουν ότι η υιοθέτησή τους δε

θα ήταν τόσο γρήγορη όσο όλοι είχαν αναμείνει. Η σκληρή πραγματικότητα είχε αλλάξει εντελώς το τοπίο μέσα σε λιγότερο από δύο χρόνια. Το διαθέσιμο κεφάλαιο που αρχικά ήταν τεράστιο, μίκρυνε, η άνθηση του internet εξαφανίστηκε και πολλές από τις εταιρίες αποφάσισαν να βάλουν στο «ράφι» τις προσπάθειές τους ή να κλείσουν.

Αλλά αυτό το παρελθόν είχε επίσης και μια θετική και σημαντική επίδραση στη ναυτιλιακή βιομηχανία. Το ναυτιλιακό ηλεκτρονικό εμπόριο δεν είναι πια μια επανάσταση αλλά αντιθέτως μετατράπηκε σε εξέλιξη. Οι επιχειρήσεις μπορούν πλέον να καταλάβουν περισσότερα για το ηλεκτρονικό εμπόριο και να δεχτούν τον αναπόφευκτο ρόλο αυτού και των τεχνολογιών της πληροφορίας. Δεν είναι θέμα πλέον το αν, αλλά το πότε!!!

Ο σημαντικότερος οδηγός προς το ηλεκτρονικό εμπόριο στη ναυτιλιακή κοινότητα είναι η συνεχής πίεση για μείωση των εξόδων και των δαπανών ώστε να μπορέσουν οι ναυτιλιακές εταιρίες να μείνουν ανταγωνιστικές.

Η φύση της ναυτιλίας είναι να λειτουργεί σε μια ανοικτή και πολύ ανταγωνιστική αγορά και η χρήση του e-commerce, το οποίο έχει σαν χαρακτηριστικό γνώρισμα τη σχεδόν τέλεια πληροφόρηση, θα φανεί πολύ χρήσιμο στην καθιέρωση πιο αποτελεσματικών αγορών.

Μπορούμε να αναμείνουμε ότι το ναυτιλιακό ηλεκτρονικό εμπόριο εισέρχεται σε μια εποχή μεγαλύτερης δημιουργικότητας, σε ένα περιβάλλον συνεχούς αύξησης της εμπιστοσύνης προς αυτή την τεχνολογία που οδεύει βαθμιαία σε μεγάλες αλλαγές.

3.2 Διεθνής Νομοθεσία για το ηλεκτρονικό επιχειρείν

Ο διεθνικός χαρακτήρας του ηλεκτρονικού εμπορίου κάνει τη διοίκησή του θέμα της διεθνούς εμπορικής πολιτικής και του διεθνούς δικαίου. Τελευταία υπάρχουν πολλοί νομικοί κανονισμοί πάνω στο ηλεκτρονικό εμπόριο στις διάφορες χώρες. Οι Rocks και Owens (2001) εισήγαγαν την οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τις ηλεκτρονικές υπογραφές, που εκδόθηκε το 1999, και η οποία έπρεπε να ενσωματωθεί στις εθνικές νομοθεσίες κάθε χώρας-μέλους μέχρι της 19 Ιουλίου 2003. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, ένας άλλος νόμος είναι αυτός των «Ηλεκτρονικών Υπογραφών στο Διεθνές και Εθνικό Εμπόριο» (e-sign Act). Αυτός ο νόμος έγινε ομοσπονδιακός την 1^η Οκτωβρίου 2000. Η Επιτροπή της Διεθνούς Εμπορικής Νομοθεσίας των Ηνωμένων Εθνών (UNCITRAL) ενέκρινε τον πρότυπο νόμο ηλεκτρονικού εμπορίου το 1996.

Οι νόμοι δημιουργήθηκαν έχοντας ως βάση νομολογίες πάνω στο ηλεκτρονικό εμπόριο και στις online συμβατικές σχέσεις. Ζητήματα όπως: η ασφάλεια, η αυθεντικότητα και η ακεραιότητα των στοιχείων περιλήφθηκαν στους νόμους.

Το βασικό δίλημμα σήμερα είναι αν οι επιχειρήσεις, που συμμετέχουν στο ηλεκτρονικό εμπόριο, χρειάζονται επειγόντως μια διεθνή συνθήκη που να αποτελείται από αυστηρούς νομικούς κανόνες ή αν πρέπει να λειτουργήσουν προς την ενίσχυση καθιερωμένων κανόνων και τη διαμόρφωση κωδικών δεοντολογίας πριν προσφύγουν σε οποιαδήποτε τέτοια συνθήκη. Εντούτοις, η μικρή ταχύτητα στην εξέλιξη των εμπορικών συνηθειών δεν αντιστοιχεί στην ταχεία πρόοδο των τεχνολογιών της πληροφορικής.

Η προσφυγή σε διεθνείς συμβάσεις, οι οποίες παρέχουν ένα επίπεδο βεβαιότητας και ομοιομορφίας, είναι ο στόχος του διεθνούς δικαίου. Ομοιόμορφα πρότυπα για το ηλεκτρονικό εμπόριο πρέπει να διατυπωθούν, όσο πιο ευκρινώς γίνεται,

σε μια συνθήκη, προκειμένου να προσαρμοστούν σ' αυτήν, τόσο το βασικό πρόβλημα των συνεχών αλλαγών των τεχνολογιών της πληροφορικής, όσο και οι απαιτήσεις για προβλεπτικότητα στο εμπόριο, χωρίς να αγνοείται η δυνατότητα εξέλιξης μιας εμπορικής συνήθειας. Ένα καλό παράδειγμα είναι ο Πρότυπος Νόμος των UNCITRAL. Ο Endeshaw (2001) πιστεύει ότι ο Πρότυπος Νόμος σκοπίμως δε λύνει το πρόβλημα του πότε και σε ποιο στάδιο της διαβίβασης των στοιχείων θα υπάρξει προσφορά ή αποδοχή, παραβίαση ή εκτέλεση.

Επομένως, οι νόμοι δεν αποτελούν ένα τέλειο σύστημα, οι Rocks και Owens (2001, p.2) αναφέρουν ένα παράδειγμα. Ο Πρότυπος Νόμος για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο του 1996 είναι μια νομοθεσία που αφορά τη χρήση «εναλλακτικών των παραδοσιακών μεθόδων επικοινωνιών και αποθήκευσης πληροφοριών». Η ηλεκτρονική υπογραφή είναι μια αβέβαιη μέθοδος επικοινωνίας χωρίς ορισμένη καθοδήγηση ή νομικό προηγούμενο. Υπάρχει ένα πρόβλημα με το εάν η αποτελεσματικότητα των ηλεκτρονικών υπογραφών είναι δεσμευτική νομικά ή όχι. Τον Ιούνιο του 2001 υιοθετήθηκε ένας Πρότυπος Νόμος για τις Ηλεκτρονικές Υπογραφές.

Όπως προείπαμε οι νόμοι δεν είναι ένα τέλειο σύστημα και για το λόγο αυτό πρέπει να βελτιώνονται συνεχώς. Οι Rocks και Owens έθεσαν τους περιορισμούς του διεθνούς δικαίου για το ηλεκτρονικό επιχειρείν, αναφέροντας τα προβλήματα γενικά, χωρίς όμως να κάνουν προτάσεις στους επιχειρηματίες.

3.3 Τα πλεονεκτήματα του e-chartering

Οι εταιρείες της ναυτιλιακής βιομηχανίας θα εξοικονομήσουν μεγάλα ποσά χάρη στη χρήση του internet. Το 2001, ο CEO της BP Amoco ισχυρίστηκε ότι η εταιρεία του αναμένεται να εξοικονομεί πάνω από 200.000.000\$ ετησίως, και μόνο από

το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης. Σαφώς, κάποιες εταιρείες θα αποκομίσουν νέα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι άλλων από την καλύτερη χρησιμοποίηση του internet.

Η ανάπτυξη των “dot.coms” έχει δημιουργήσει ανακούφιση στη ναυτιλιακή βιομηχανία. Η μειωμένη πίεση έχει οδηγήσει σε μια σημαντική μείωση των προσπαθειών πολλών εταιρειών, γεγονός όμως που αποτελεί μεγάλο λάθος. Οι εταιρείες απαιτούν άμεσες επενδύσεις σε τεχνολογία για να ενισχύσουν την παραγωγικότητα και την κερδοφορία τους. Η τεχνολογία είναι ένα πολύ ισχυρό όπλο και η χρήση της δεν πρόκειται να εξαφανιστεί.

Οι πρώτοι χρήστες της τεχνολογίας αποκομίζουν πλεονεκτήματα αιχμής που είναι πολύ δύσκολο να ξεπεραστούν από τον ανταγωνισμό. Οι επιχειρήσεις που θα εκμεταλλευθούν τη δυνατότητα που δίνει το διαδίκτυο για την απόκτηση γνώσεων και εμπειρίας θα έχουν μακροπρόθεσμο πλεονέκτημα έναντι εκείνων που καθυστερούν την εφαρμογή του.

Ο CEO της General Electric Jack Welch είπε, στις 26 Μαρτίου 2001 κατά τη διάρκεια της Business Week, «Ήρθε η στιγμή να διευρύνουμε το χάσμα με τον ανταγωνισμό».

Το Internet δε χρειάζεται να είναι σύνθετο για να προσδίδει πλεονέκτημα στις εταιρίες, καθώς το εύκολο είναι καλύτερο από το περίπλοκο. Το διαδίκτυο είναι ένα εργαλείο που μειώνει εντυπωσιακά το κόστος των επικοινωνιών και που προσφέρει απλές και εύκολες επικοινωνίες.

Το διαδίκτυο ενισχύει τη διαχείριση των εγγράφων. Στις διεθνικές εταιρείες οι ανάγκες για διαχείριση των εγγράφων είναι σύνθετες. Τα έγγραφα που παράγονται σε μια αγορά πρέπει να συλλεχθούν και να χρησιμοποιηθούν από πολλαπλούς χρήστες. Το internet έχει τη δυνατότητα να παρέχει παγκοσμίως στιγμιαία πρόσβαση σε έγγραφα,

που αφορούν τις ναυλώσεις, σε οποιοδήποτε στάδιο των διαπραγματεύσεων. Δηλαδή το internet:

1. Επιτρέπει τις γρήγορες και αξιόπιστες ναυλώσεις.
2. Δίνει τη δυνατότητα στους χρήστες να έχουν στα χέρια τους, οποιαδήποτε ώρα και οποιαδήποτε, όλα τα σχετικά με τις ναυλώσεις έγγραφα και
3. Διαθέτει στοιχεία, συμπεριλαμβανομένων των θέσεων των πλοίων και των προδιαγραφών τους, σε μια κεντρική τοποθεσία.

Επιπλέον το internet ενισχύει τα πλεονεκτήματα κλίμακας, καθώς οι μεγαλύτερες εταιρίες μπορούν να χρησιμοποιήσουν την παγκόσμια κλίμακά τους ώστε να εκμεταλλευτούν καλύτερα τα e-chartering sites που προσφέρουν πληροφορίες απ' όλον τον κόσμο και δυνατότητες συναλλαγών.

Τέλος το διαδίκτυο ενισχύει τη διαχείριση των αποθεμάτων. Παρέχει διαφάνεια σε πραγματικό χρόνο, η οποία επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαχειριστούν τα αποθέματά τους, π.χ. τη μεταφορά πετρελαίου ή σιταριού κ.ο.κ., αποτελεσματικότερα. Τα e-chartering sites τοποθετούν τις διαθέσιμες θέσεις των πλοίων και τις προδιαγραφές τους σε μια και μοναδική τοποθεσία, γεγονός που δίνει τη δυνατότητα στους χρήστες να δουν τη ναυλαγορά με μια ματιά χωρίς να πρέπει να συνδυάσουν πληροφορίες από πολλαπλές πηγές. Παρέχουν την πλατφόρμα για αυξημένη αποτελεσματικότητα των λειτουργιών της ναύλωσης.

3.4 Μελέτη περίπτωσης: Η Σχέση των Μεσιτών και των Πλοιοκτητών με το e-Chartering

Έπειτα από προσωπική έρευνα και ποιοτική ,αλλά όχι ποσοτική -ελλείπει στοιχείων- ανάλυση συζητήσεων (brainstorming) με σημαίνοντα στελέχη της ναυτιλίας

στο χώρο των ναυλώσεων εξήχθησαν τα παρακάτω συμπεράσματα που αφορούν τη σχέση των μεσιτών και των πλοιοκτητών με το e-chartering ,αλλά και τη δημιουργία μιας λειτουργικής πλατφόρμας ηλεκτρονικών ναυλώσεων.

Οι μεσίτες πιστεύουν πως η κύρια συμβολή του internet, όσον αφορά, στην ειδικότητά τους, είναι η παροχή ενός τεράστιου αριθμού πληροφοριών που τους επιτρέπει να κάνουν τη δουλειά τους πιο αποτελεσματικά και πιο ποιοτικά. Αυτή η πληροφόρηση επιτρέπει στους ναυλομεσίτες να έχουν τις τελευταίες και πιο ενημερωμένες πληροφορίες για το υπόβαθρο της αγοράς και την τρέχουσα θέση της. Λαμβάνοντας υπόψη, εντούτοις, τον αριθμό των παρεχόμενων πληροφοριών πιστεύουν ότι υπάρχει γενική ανάγκη για κάποιον που θα συλλέγει αυτές τις πληροφορίες, θα τις φιλτράρει και θα προμηθεύει τους principals με τις πληροφορίες που τους αφορούν και που είναι σημαντικότερες γι' αυτούς.

Οι ναυλομεσίτες πιστεύουν πως το Internet δεν είχε σημαντική επίδραση στις επιχειρηματικές σχέσεις. Ισχυρίζονται ότι οι σχέσεις αυτές λειτουργούσαν το ίδιο καλά και πριν το internet και τα e-mails και αντιλαμβάνονται το διαδίκτυο σαν ένα ακόμα μέσο για να επικοινωνούν με τα συμπλεκόμενα σε μια ναύλωση μέρη.

Οι πλοιοκτήτες θεωρούν ότι η διαδικασία ναύλωσης ενός πλοίου είναι πάρα πολύ συνθέτη για να πραγματοποιηθεί μόνο μέσω του διαδικτύου. Επιπλέον, εκτός από το ζήτημα της πολυπλοκότητας της διαδικασίας, οι πλοιοκτήτες τονίζουν επίσης τα ζητήματα της ασφάλειας και της δυσαναλογίας της δύναμης μεταξύ ναυλωτών και των πλοιοκτητών. Όσον αφορά το θέμα της ασφάλειας, πιστεύουν ότι τα online συστήματα μπορούν να παραβιαστούν εύκολα από hackers, γεγονός που τους κάνει να νιώθουν πως η χρήση των e-chartering sites τους αφήνει στο έλεος των ναυλωτών. Αυτή η δυνατότητα των ναυλωτών να «τρυπώσουν» σε εμπιστευτικές πληροφορίες των πλοιοκτητών τους δίνει την ευκαιρία να ωθούν τα επίπεδα των ναύλων προς τα κάτω.

Σύμφωνα με τους ναυλομεσίτες, η online ναύλωση πλοίων είναι προφανώς μια δυνατότητα, παρολαυτά όμως η χρήση των e-chartering πλατφορμών εμπλέκει και τους μεσίτες. Πιστεύουν ότι αυτές οι πλατφόρμες δεν έχουν υιοθετηθεί τόσο πολύ όσο αναμενόταν γιατί δεν λειτουργούν σωστά, δεν είναι αρκετά ασφαλείς και στην παρούσα μορφή τους φαίνεται να αντιπροσωπεύουν έντονα τα συμφέροντα των ναυλωτών και καθόλου τα συμφέροντα των πλοιοκτητών. Το γεγονός αυτό καθιστά, προφανώς, απρόθυμους τους πλοιοκτήτες να υιοθετήσουν αυτά τα συστήματα.

Οι πλοιοκτήτες και οι ναυλομεσίτες θεωρούν ότι το e-chartering έχει δημιουργήσει μια σοβαρή απειλή για τους ναυλομεσίτες, δεδομένου ότι, θεωρητικά, επιτρέπει την άμεση επαφή του πλοιοκτήτη με το ναυλωτή, χωρίς την ανάγκη εμπλοκής των μεσαζόντων. Οι ναυλομεσίτες τονίζουν ότι «δεν είδαν με καλό μάτι» αυτές τις πλατφόρμες στο ξεκίνημά τους καθώς ισχυρίζονταν ότι σκοπός τους ήταν να τους αντικαταστήσουν, πράγμα που δεν ήταν και η καλύτερη πολιτική που μπορούσαν να ακολουθήσουν καθώς έστρεφαν άμεσα τους μεσίτες εναντίον τους. Παρολαυτά πιστεύουν ότι αυτές οι πλατφόρμες έχουν αποτύχει να παράγουν, μέχρι τώρα, ένα προϊόν που θα κάνει το ρόλο των πλοιοκτητών, των ναυλωτών ή ακόμα και των μεσιτών ευκολότερο ώστε να μπορέσουν να αντικαταστήσουν τους ενδιάμεσους.

3.5 Δημιουργία μιας μελλοντικής παγκόσμιας πλατφόρμας e-chartering

Μια παγκόσμια πλατφόρμα ηλεκτρονικών ναυλώσεων θα πρέπει να διοικείται από έναν αξιόπιστο ανεξάρτητο οργανισμό ώστε να διαβεβαιώνεται ότι καμία εταιρεία δε θα έχει πλεονέκτημα έναντι των άλλων ανταγωνιστών. Προκειμένου να είναι επιτυχής η πλατφόρμα πρέπει να ξεκινήσει με τα βασικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα

και να αναπτυχθεί βαθμιαία σύμφωνα με τις απαιτήσεις των πελατών, καθώς είναι δύσκολο να θεωρηθεί ότι οι μεγάλοι οργανισμοί θα αφήσουν κατά μέρος τις λειτουργικές και οικονομικές εφαρμογές τους για να χρησιμοποιήσουν τα online εργαλεία.

Καταρχάς, το σύστημα θα πρέπει να δίνει στους χρήστες την ίδια ελευθερία να στέλνουν μηνύματα με ανοιχτά φορτία και θέσεις πλοίων και κύριος στόχος θα πρέπει να είναι η μείωση του αριθμού των e-mails που στέλνονται και λαμβάνονται. Αντί της αποστολής e-mail οι χρήστες θα έχουν τη δυνατότητα να οργανώνουν ομάδες στις οποίες θα δίνουν άδεια να δουν τα ανοιχτά φορτία και τις ανοιχτές θέσεις πλοίων. Μ' αυτόν τον τρόπο οι άλλοι χρήστες δε θα είναι υποχρεωμένοι να διαβάζουν εκατοντάδες e-mail, αλλά θα έχουν τις πληροφορίες διαθέσιμες και θα μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα εργαλεία αναζήτησης της πλατφόρμας για να βρουν αυτό που χρειάζονται. Μια άλλη ανεπάρκεια πολλών e-chartering πλατφορμών είναι ότι διάφοροι ναυλομεσίτες παραθέτουν το ίδιο φορτίο με διαφορετικές δομές προμηθειών γεγονός που μπερδεύει τα αποτελέσματα της αναζήτησης. Αυτό μπορεί να αποφευχθεί με το να φαίνεται μόνο μια φορά το φορτίο και στη συνέχεια οι χρήστες να μπορούν να αποφασίσουν αν θέλουν να δουν ποιος άλλος παραθέτει το ίδιο φορτίο.

Η αποστολή των indications και των προσφορών θα πρέπει να γίνει ευκολότερη με τη χρήση τυποποιημένων φορμών. Οι πράκτορες των λιμένων μπορούν να συμβάλλουν στη δημιουργία μιας κεντρικής βάσης δεδομένων κοστολόγησης των λιμένων καθώς επίσης και οι παράμετροι ενός φορτίου θα μπορούν να ρέουν κατευθείαν σε έναν online γρήγορο εκτιμητή ταξιδιών με ενσωματωμένους πίνακες αποστάσεων ώστε οι χρήστες να μπορούν να εκτιμούν μια επιχείρηση πολύ πιο γρήγορα. Οι διαπραγματεύσεις θα μπορούν να καταγραφούν σε ένα ασφαλές αρχείο ημερολογίου και θα υπάρχει η δυνατότητα να σταλούν τα αντίγραφα μέσω ενός

συστήματος email καθώς και η δυνατότητα αυτοματοποιημένης ανακεφαλαίωσης όλων των συμφωνηθέντων όρων.

Ένα σημαντικό ζήτημα θα είναι η χρέωση της υπηρεσίας καθώς όπως είναι προφανές η ανάπτυξη και η διατήρηση μιας υπηρεσίας αυτού του επιπέδου χρειάζεται μια σεβαστή χρηματοδότηση. Αυτή τη στιγμή δεν υπάρχει καμία δωρεάν πλατφόρμα ηλεκτρονικών ναυλώσεων. Όλες οι γνωστές πλατφόρμες είτε χρεώνουν την εγγραφή σ' αυτές είτε χρεώνουν κάποιο ποσό επί των συναλλαγών. Η χρέωση επί των συναλλαγών θα ήταν πιο κατάλληλη, αλλά οι διοικητές του site δεν έχουν κανέναν έλεγχο πάνω στις δραστηριότητες που πραγματοποιούνται μέσω του site και πρέπει να βασιστούν στην ακρίβεια των χρηστών. Το κύριο πρόβλημα των περισσότερων web-based προμηθειών είναι ότι δεν είχαν αρκετά κεφάλαια για να στηρίξουν τον ιστοχώρο για αρκετό χρονικό διάστημα ώστε να του επιτραπεί να έχει τα δικά του εισοδήματα και επέβαλλαν εισφορές εγγραφής γεγονός που απομάκρυνε όλο και περισσότερους πελάτες. Δεδομένου ότι το website το χρησιμοποιούν πλοιοκτήτες και ναυλωτές φαίνεται ότι πολλοί παροχείς ναυτιλιακών υπηρεσιών, όπως πράκτορες, ασφαλιστές, ναυπηγεία, κ.ο.κ., θα ήταν έτοιμοι να πληρώσουν για να διαφημιστούν, γεγονός που θα τους έκανε την κύρια πηγή χρηματοδότησης του site.

Μπορεί να πάρει αρκετά χρόνια μέχρι το πρώτο 10% όλων των ναυλώσεων να γίνεται μέσω του διαδικτύου. Μόλις όμως επιτευχθεί αυτή η κρίσιμη μάζα του 10% και μέσα σ' ένα χρόνο, σχεδόν η πλειοψηφία των ναυτιλιακών συναλλαγών θα γίνεται μέσω internet. Μέσω αυτών των πλατφορμών οι χρήστες μπορούν να ψάξουν συγκεκριμένα για ότι τους ενδιαφέρει πραγματικά, χωρίς να χάνουν χρόνο, και να προχωρούν στην απόκτησή του. Μετά από ένα χρόνο, όλα αυτά θα είναι τόσο κοινά που κανείς δε θα αντέχει οικονομικά να μη βάλει τα φορτία του και τα πλοία του στο internet. Οι ναυλώσεις θα ολοκληρώνονται μέσω ηλεκτρονικών διαπραγματεύσεων.

Η ευρωπαϊκή Ένωση μελετά εάν η αγορά χύδην ναυτιλίας πρέπει να ρυθμιστεί προκειμένου να αποφευχθούν οι μονοπωλιακές πρακτικές πολλών πλοιοκτητών και χειριστών σκαφών που διαμορφώνουν συνεταιρισμούς και που καθιερώνουν κοινές στρατηγικές τιμών. Ένα online περιβάλλον εμπορικών συναλλαγών μπορεί να κάνει τη ναυτιλιακή βιομηχανία πιο διάφανη και πιο ανταγωνιστική απ' ό,τι είναι σήμερα.

Μετά την ολοκλήρωση κάθε ταξιδιού, οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές θα έχουν την ευκαιρία να δώσουν μια εκτίμηση, η οποία θα αξιολογεί την απόδοση της αντίθετης πλευράς. Μετά από πολλές συναλλαγές η μέση εκτίμηση θα είναι αρκετά αντιπροσωπευτική. Στην πραγματικότητα ένα τέτοιο εργαλείο κρίσης της στάσης και της απόδοσης ενός πλοιοκτήτη ή ναυλωτή θα είναι καλύτερο από τη προκατειλημμένη άποψη ενός μεσίτη, που πρωταρχικό του ενδιαφέρον είναι να «Κλείσει τη δουλειά».

Πολλά εργαλεία και υπηρεσίες που σήμερα δε μπορούμε να φανταστούμε θα ενσωματωθούν χρόνο με το χρόνο. Πληροφορίες λιμένων, υπολογισμοί σταλιών και διάφορα άλλα εργαλεία υποστήριξης αποφάσεων θα γίνουν μέρος των site. Μόλις αποκτηθεί αρκετή κίνηση, το site θα είναι σε θέση να παράγει τις δικές του στατιστικές. Δεν χρειάζεται να αναφερθεί ότι τα ναυτιλιακά νέα, οι αναφορές των συναλλαγών και οι προβλέψεις της αγοράς θα αποτελούν μέρος του portal.

Η ναύλωση πλοίων σε ηλεκτρονικές πλατφόρμες δε θα κάνει το ναυτιλιακό κόσμο καλύτερο, αλλά ο ανταγωνισμός θα είναι ισχυρότερος και στην αγορά θα επικρατεί μεγαλύτερη διαφάνεια. Επιπλέον η ναυτιλία θα γίνει λιγότερο προσωπική και περισσότερο τυποποιημένη. Μερική θα τη μισήσουν, άλλοι θα την αγαπήσουν αλλά στα σίγουρα αυτή η ανάπτυξη είναι αναπόφευκτη και κανείς δε μπορεί να τη σταματήσει.

Βιβλιογραφία - Αρθρογραφία - Διαδικτυακοί Τόποι

- Γ. Π. Βλάχος, Ε. Ψύχου, "Ανάλυση Ναυλαγορών Και Ναυλοσύμφωνων",
ΤΖΕΙ ΚΑΙ ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 2000
- Γ. Π. Βλάχος, Εμ. Νικολαΐδης «Βασικές Αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης», Τόμος
Α΄ ΤΖΕΙ ΚΑΙ ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 1999
- Γ. Π. Βλάχος . «Διεθνής Ναυτιλιακή Πολιτική», Σταμούλης, Αθήνα 2000.
- Ελ. Γεωργαντοπουλος, Γ. Π. Βλάχος, «Ναυτιλιακή Οικονομική», ΤΖΕΙ & ΤΖΕΙ
ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 2003.
- Α. Μ. Γουλιέλμος, Χρηματοδότηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Σταμούλη,
Αθήνα 1998.
- Α. Μ. Γουλιέλμος, "Λειτουργική Διαχείριση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων", ΤΖΕΙ ΚΑΙ
ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς 1996
- Κ. Γκιζιάκης, Α. Ι. Παπαδόπουλος, Ε.Η. Πλωμαρίτου, «Εισαγωγή στις Ναυλώσεις»
κεφ. 1 σελ. 51, Σταμούλης, Αθήνα 2002
- Β. Ν. Μεταξάς, «Αρχές Ναυτιλιακής Οικονομικής», Εκδόσεις Παπαζήση, Πειραιάς 1988
- Ιωάννης Κοντός, "Ηλεκτρονικό Εμπόριο και Ναυτιλία", Διπλωματική Εργασία στα
πλαίσια του ΜΠΣ στα Βιομηχανικά Συστήματα με ειδίκευση Logistics,
Ιανουάριος 2002
- Ν. Μοσχός, «Ηλεκτρονικές Ναυλώσεις», Διπλωματική εργασία στα πλαίσια του ΜΠΣ
Βιομηχανικών συστημάτων με ειδίκευση στα Logistics, Ιούλιος 2002.

Baltic Exchange , (2002), 'Code of Practice', The Baltic Exchange[Online], January 2000,

[http://www.balticexchange.com/content/About.jsp?page=about/exchange/Cod
eOfPractice.htm](http://www.balticexchange.com/content/About.jsp?page=about/exchange/Cod
eOfPractice.htm)

Batrinca, G., *Digital Economy – Is E-Chartering Only a Fashion or Will It Revolutionize Shipping Transactions Altogether?*, The Sixth International Conference on Economic Informatics – *Digital Economy*, Bucharest 2003 8-11 May.

Berrill, P., (2001), 'E-rivals fight for brokers', Tradewind, 26 October 2001

Berrill, P. , "Dot.com Halloween", Lloyd's List, 26 October 2001.

Berill ,P.,and Liz Shuker, "Levelseas looks at more defections but sits on tidy nest egg", www.tradewinds.no, 02.03.2001

Berrill,P., "MaritimeDirect coasts on after all staff bail out", Trade Winds, 16 March 2001.

Brodie P, (1999), Commercial Shipping Handbook, LLP Referencing Publishing, UK.

"Chinsay Breaks Cover With A Tool to End Recap Donkeywork", www.lloydslist.com, Wednesday, December 5, 2001

Chinsay Links With ASBA In Software Deal", www.lloydslist.com, Friday, February 1, 2002

Endeshaw(2001), Internet and E-commerce Law, Prentice Hall , London.

Fairplay (2001), 'E-shipping myths exploded', Fairplay the International Shipping Weekly, vol.342 , issue 6131 .

Fairplay (2001), 'E-chartering : behind the philosophy', Fairplay International Shipping Weekly ,25 October 2001.

- Fairplay (2001), 'The next hurdle in the e-chartering race', Fairplay International Shipping Weekly, 25 October 2001.
- Frye, E. (2001), 'Legal issues in documenting e-commerce transactions', Information Management Journal, vol. 35, issue 4.
- Forward K., (2001), Recent Developments in web-based maritime services, Drewry & Digital Ship Magazine, London.
- Gorton et al., 1999, Shipbroking and Chartering Practice, LLP, London.
- Hart, P., E-business, Maritime Industries Forum, Plenary session, Valencia, 28-29 October 2001.
- Kite-Powell H.L., "Electronic Commerce In Maritime Shipping: Beneath the Hype, A Transition Is Underway", Marine Money, October 2000
- Kuehmayer, J., E-business and the maritime Supply Chain, Maritime Industries Forum, Plenary session, Naples, 28-29 October 2002.
- Laurence Jim, "The Year of the Not and Dot Coms", Marine Money, January 2001
- Lloyd's List, (2000), 'The black hole in cyberspace-How e-chartering will suck the industry in' Lloydlist.com [online], December 2000,
- Maritime e-Commerce Association (2002), 'Heidreich co-operation with LevelSeas', [Online], <http://www.meca.org.uk/newsDetail.asp?newsID=101>.
- Maritime e-Commerce Association (2002), 'Standards of E-chartering', [Online], <http://www.meca.org.uk/standards.asp?standardsID=2>.
- Packard V.W., (1986), 'Negotiation of Charterparty', Sea Trading, Vol. 3, Fairplay Publications Ltd., London
- Parker, B. (2001) 'Where is E-Chartering Now?' Digital Ship, March 2001.
- Parker, B., "Web Site Review", Seatrade Review, February 2000

Paschalidis,N., "The Web's Brave New World", Lloyd's Shipping Economist, April 2000

Rocks, S. M. & Owens, B. S. (2001), 'Survey of International Commercial law developments', The Business Lawyer, vol 56, issue 4 , pp.1867-1875.

"Sea Logistics and OneSea Direct Join Forces to Form Premier Online Shipping Exchange", www.sealogistics.com, Houston, Texas (July 11, 2000)

"SeaLogistics Records first Online Charter", www.sealogistics.com, Houston, November 1,2000

"ShipServ: Εφαρμογές ναυτιλιακών παροχών μέσω Διαδικτύου", SHIPPING, October 2000

Smith,N., "Levelseas gets a boost from BHP Billiton", Lloyd's List, Friday, November 16, 2001

Smith, N., "Heidenreich Coup Bags Levelseas and Chinsay", www.lloydslist.com, Tuesday, January 15, 2002

Smith, N., "A Year That Was Not All Doom And Gloom", www.lloydslist.com, Friday, December 21, 2001

Smith, N., "Shipbrokers Find Themselves At Centre of e-chartering Life", www.lloydslist.com, Tuesday, December 18, 2001

Smith,N., "Shipping feels out of its depth with e-commerce", Lloyd's List, Monday December 11, 2000, No. 57,755, page 6

Stopford, M., (2002), 'E-commerce-implications, opportunities and threats for the shipping business', International Journal of Transport Management, Vol. 1.

Stopford,M. "Maritime Economists", Second Edition, Routledge 1997

Stopford,M. "E-Commerce – Implications, Opportunities and threats for the Shipping Business" , Institute of Transport and Logistics, April 11, 2000.

Wright, P., (2000)Lecture Notes on Charterparties, University of Plymouth

Mark Warner, "Failed Setfair 'Was Wrong Product at the Wrong Time'", Lloyd's List,
16/11/2001

Mark Warner, "Reality Bites In the e-commerce Sector", www.lloydslist.com, Tuesday,
December 18, 2001

"Milestone For Shipping Dotcoms", www.lloydslist.com, Wednesday, December
5, 2001

Mark Warner, "Take Your Seats For Round Two", www.lloydslist.com, Wednesday,
December 5, 2001

Smith, N., "Levelseas Dismisses Talk To BP Defection",
www.lloydslist.com, Tuesday, February 5, 2002

www.allbusiness.com/legal/laws

www.asiaship.com

www.axsmarine.com

www.balticexchange.com

www.bunkerworld.com

www.cargobiz.com

www.cargoexchange.net

www.cargonow.com

www.cargosphere.com

www.celarix.com

www.charteringsolutions.com

www.chinsay.com

www.clarcksons.net

www.clickmarine.com

www.coltancompany.co./shipping/statistics

www.drewry.co.uk

www.eraterequest.com

www.eshipsbroker.com

www.eworldfreight.com

www.eyefortransport.com

www.freight-on-line.com

www.freightquote.com

www.Gtnexus.com

www.gocargo.com

www.informare.it

www.intercargo.com

www.interbox.com

www.intra.com

www.levelseas.com

www.logipolis.com

www.marbid.com

www.marine-net.com

www.maritimeexchange.com

www.netchartering.com

www.netshipbrokers.com

www.networkchartering.com

www.oceanconnect.com

www.OECD.com

www.offsjpre-technology.com

www.onesea.com

www.oocl.com

www.pricecontainer.com

www.schednet.com

www.sealogistics.com

www.seavantage.com

www.setfair.com

www.shipbrokerexchange.com

www.shipbrokering.com

www.shipbrokering.com

www.shipdesk.com

www.shipIQ.com

www.shipops.com

www.shipping.net

www.shipping-direct.com

www.shippingnet.net

www.shippinginternational.com

www.shipping-markets.com

www.shippingonthenet.com

www.ship-search.com

www.smartbunkers.com

www.tankerIMX.com

www.tradecompass.com

www.tradewinds.no

www.tradiant.com

www.worldfixture.com

www.wsdonline.com

www.lloydslist.com

www.llplimited.com

www.marinemoney.com

www.tradewinds.no/news

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ