

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ



ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

στην

ΝΑΥΤΙΛΙΑ

ΣΗΜΑΣΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ

ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ ΣΤΗΝ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ

ΣΕΡΓΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

που υποβλήθηκε στο Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών

Του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των

Απαιτήσεων για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού

Διπλώματος ειδίκευσης στη Ναυτιλία

Πειραιάς

Νοέμβριος 2011

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στο παρόν πόνημα αναλύθηκε αρχικά η διασύνδεση της ναυτιλίας με την ελληνική οικονομία τόσο από την αρχή της σύστασης του ελληνικού κράτους όσο και κατά την διάρκεια του 20^{ου} αιώνα.

Στο δεύτερο μέρος δόθηκε έμφαση στην εφαρμογή των cluster στην ναυτιλία και στην εξέταση του ελληνικού πλέγματος ναυτιλιακών δραστηριοτήτων. Συγκεκριμένα, αναλύθηκαν οι υπηρεσίες που δραστηριοποιούνται στο ελληνικό ναυτιλιακό cluster καθώς και η ζωτική σημασία του στην ελληνική οικονομία. Ακόμα, αντικείμενο μελέτης αποτέλεσε η ναυτιλιακή χρηματοδότηση και η ναυτική εκπαίδευση που αποτελούν δύο πολύ σημαντικούς πυλώνες του ναυτιλιακού cluster.

Εν συνεχεία, ακολούθησε το θεωρητικό υπόβαθρο της παροχής θαλάσσιων μεταφορών. Αναλύθηκε η έννοια του ισοζυγίου πληρωμών, οι δραστηριότητες που περιλαμβάνει η παροχή των θαλάσσιων μεταφορών, οι προσδιοριστικοί παράγοντες των εισπράξεων από την ναυτιλία όπως και το μερίδιο της ελληνικής ναυτιλίας στην παγκόσμια οικονομία.

Στη συνέχεια αναλύθηκε η ναυτιλιακή επιχειρηματικότητα και διαπιστώθηκε η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων και η διεύρυνση του μεριδίου τους στην παγκόσμια ναυτιλία, χάρις στην ικανότητά τους να είναι ευέλικτες και προσαρμοστικές, να λειτουργούν ενοποιημένα στο εσωτερικό τους και να αναπτύσσουν και εφαρμόζουν στρατηγικές που συμβάλλουν στην επιτυχημένη ανταπόκριση στις προκλήσεις και τις απειλές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Τέλος μελετήθηκαν προτάσεις που μπορούν να οδηγήσουν σε περαιτέρω ανάπτυξη της ελληνικής ναυτιλίας. Επιπλέον, πραγματοποιήθηκε επισκόπηση των συνεπειών της χρηματοπιστωτικής κρίσης στην ναυτιλία και ανιχνεύθηκαν τα σημαντικότερα προβλήματα.

Τα κυριότερα συμπεράσματα που προέκυψαν είναι (i) η ναυτιλία αποτελεί παράγοντα ζωτικής σημασίας για την ελληνική οικονομία, (ii) το πλήθος θετικών επιδράσεων που ενέχει η ναυτιλία και ειδικότερα το ναυτιλιακό cluster για την ελληνική οικονομία και (iii) η ανάγκη να δοθεί περισσότερη έμφαση στην ανάπτυξη του ναυτιλιακού πλέγματος προκειμένου αυτό να καταστεί πιο ανταγωνιστικό.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η σημασία της ελληνικής ναυτιλίας αποτελεί ένα ιδιαίτερος σημαντικό παράγοντα για την οικονομία της χώρας. Μαζί με τον τουρισμό αποτελούν τους δύο κύριους μοχλούς ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας. Σκοπός αυτού του πονήματος είναι η ανάλυση των επιδράσεων που ενέχει το ναυτιλιακό πλέγμα και γενικότερα η ναυτιλία στην οικονομία της χώρας. Επιπροσθέτως, δόθηκε έμφαση στην εξέταση του ελληνικού ναυτιλιακού cluster και της οικονομικής συνεισφοράς του.

Στο πρώτο κεφάλαιο παρουσιάστηκε ο ρόλος της ελληνικής ναυτιλίας. Πιο αναλυτικά, δόθηκε έμφαση στην διασύνδεση της ναυτιλίας με την ελληνική οικονομία τόσο από την αρχή της σύστασης του ελληνικού κράτους όσο και κατά την διάρκεια του 20^{ου} αιώνα.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αντικείμενο εξέτασης αποτέλεσε το ναυτιλιακό πλέγμα δραστηριοτήτων. Αναφέρθηκαν οι προσδιοριστικοί παράγοντες των εισπράξεων που προέρχονται από θαλάσσιες μεταφορές και πραγματοποιήθηκε ξεχωριστή αναφορά στο μερίδιο της ελληνικής ναυτιλίας σε σχέση με την παγκόσμια ναυτιλία. Επίσης, έγινε ανάλυση όλων των υπηρεσιών που περιλαμβάνει ένα ναυτιλιακό πλέγμα δραστηριοτήτων δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή στον τομέα των ναυτιλιακών επιχειρήσεων και υπηρεσιών ναυτιλίας, στις ναυπηγήσεις, στους εκπαιδευτικούς φορείς, στις υπηρεσίες λιμένων, κάνοντας εκτενή αναφορά για την σημασία του λιμανιού του Πειραιά και στις υπηρεσίες εφοδιασμού. Στη συνέχεια, παρουσιάστηκαν οι τρόποι της ναυτιλιακής χρηματοδότησης και η σημασία της ναυτιλιακής εκπαίδευσης στην σύγχρονη εποχή. Επιπροσθέτως, μελετήθηκε ο τρόπος που ένα ναυτιλιακό πλέγμα οδηγεί στην οικονομική ανάπτυξη. Τέλος, έγινε αναφορά στην σημασία του ναυτιλιακού cluster για την υπόλοιπη οικονομία και τις θετικές επιπτώσεις που ενέχει για αυτήν τόσο με την παραγωγή προστιθέμενης αξίας όσο και με την δημιουργία ενός μεγάλου αριθμού θέσεων εργασίας.

Στο τρίτο κεφάλαιο η μελέτη εξειδικεύτηκε στο τι συνεπάγεται η παροχή υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών. Αναλύθηκε η σημασία του ισοζυγίου πληρωμών, οι δραστηριότητες που περιλαμβάνουν οι θαλάσσιες μεταφορές.

Στο τέταρτο κεφάλαιο αναλύθηκαν τα δομικά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συνέβαλλαν στην μορφοποίηση των τρόπων οργάνωσης και διοίκησής τους συνδέονται με τον οικογενειακό τους χαρακτήρα, την τεχνογνωσία ναυτιλιακής διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού σε όλα τα επίπεδα, την επιχειρηματική φιλοσοφία των

πλοιοκτητών και την οργανωσιακή κουλτούρα των επιχειρήσεων και με την επιχειρηματική δικτύωση.

Στο πέμπτο κεφάλαιο προτάθηκαν ορισμένες λύσεις οι οποίες σε βάθος χρόνου δύναται να δημιουργήσουν νέες προοπτικές ανάπτυξης για το ναυτιλιακό cluster. Εξαιρετικής σημασίας αποτελεί η προσπάθεια προσέλκυσης περισσότερων δραστηριοτήτων των ναυτιλιακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και η προσέλκυση περισσότερων πλοίων υπό ελληνική σημαία. Επίσης, εξετάστηκαν οι συνέπειες της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης στην ναυτιλία. Αναλύονται οι εξαιρετικά δυσμενείς επιπτώσεις στην ανάπτυξη και στο διεθνές εμπόριο και παρουσιάζονται προτάσεις για την αντιμετώπιση τους.

Στο έκτο κεφάλαιο τέλος, παρουσιάστηκαν τα συμπεράσματα και οι διαπιστώσεις που προέκυψαν από το παρόν πόνημα με κυριότερο την εξαιρετική σημασία που ενέχει η ναυτιλία στην ελληνική οικονομία. Εξίσου όμως σημαντική διαπίστωση, αποτελεί η ανάγκη να δοθεί μεγαλύτερη έμφαση από όλους τους αρμόδιους φορείς στην ανάπτυξη του ελληνικού ναυτιλιακού πλέγματος.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

1.1 Λειτουργία της ελληνικής ναυτιλίας ως μοχλός ανάπτυξης από την αρχή της σύστασης του ελληνικού κράτους

1.2 Η ελληνική ναυτιλιακή εξάπλωση το πρώτο μισό του 20^{ου} αιώνα

1.3 Διασύνδεση ναυτιλίας και ελληνικής οικονομίας το δεύτερο μισό του 20^{ου} αιώνα

2. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ ΠΛΕΓΜΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

2.1 Υπηρεσίες του ναυτιλιακού cluster

- Ναυτιλιακές επιχειρήσεις και υπηρεσίες Ναυτιλίας
- Ναυπηγήσεις και εκπαιδευτικοί φορείς
- Ναυτιλιακή χρηματοδότηση
- Υπηρεσίες Λιμένων
- Λοιποί ναυτιλιακοί φορείς
- Υποθαλάσσια εξόρυξη πετρελαίου και φυσικού αερίου
- Υπηρεσίες εφοδιασμού
- Θαλάσσιος τουρισμός
- Αλιεία
- Αμυντική ναυτιλία

2.2 Σημασία του πλέγματος ναυτιλιακών δραστηριοτήτων για την υπόλοιπη οικονομία

- Προστιθέμενη αξία
- Απασχόληση

3. ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ – ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΘΑΛΑΣΣΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

- Έννοια του ισοζυγίου πληρωμών
- Δραστηριότητες θαλάσσιων μεταφορών

4. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

5. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΓΑΛΛΙΑΝΟ ΓΕΡΑΝ

1. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

1.1 Λειτουργία της ελληνικής ναυτιλίας ως μοχλός ανάπτυξης από την αρχή σύστασης του ελληνικού κράτους

Η ναυτιλία υπήρξε ο κύριος μοχλός ανάπτυξης από την αρχή της σύστασης του ελληνικού κράτους, το οποίο αναδείχτηκε στο κέντρο των θαλασσιών επιχειρησιακών δραστηριοτήτων όλων των Ελλήνων της Ανατολικής Μεσογείου. Προς αυτή την κατεύθυνση το οθωνικό καθεστώς δημιούργησε την υλοτεχνική και θεσμική υποδομή πάνω στην οποία στηρίχτηκε ο ελληνόκτητος στόλος. Η ελληνική επικράτεια χωρίστηκε σε ναυτικές περιοχές, δημιουργήθηκαν λιμεναρχεία, κατασκευάστηκαν και επισκευάστηκαν λιμάνια και δημιουργήθηκε φαρικό σύστημα στο Αιγαίο και το Ιόνιο. Η άνθιση της ναυτιλίας στη Μεσόγειο στηρίχτηκε στα μεγάλα ιστιοφόρα και στο εμπόριο των μεγάλων αποστάσεων, με προορισμούς που ξεπερνούσαν τα στενά όρια της Ανατολικής Μεσογείου, με προϊόντα που προέρχονταν από τη Μαύρη θάλασσα και την Αλεξάνδρεια. Η ανάπτυξη της ελληνικής ναυτιλίας δεν θα είχε αγγίξει τα μεγέθη στα οποία έφτασε αν δεν υπήρχαν οι εμπορικές παροικίες και δεν είχε εξελιχθεί η νεοελληνική διασπορά στη διάρκεια του 19 ου αιώνα. Οι νέοι πλοιοκτήτες ήταν ή ντόπιοι έμποροι ή μετανάστες από την Ελλάδα αλλά και Έλληνες της Τουρκίας, που τους ενθάρρυναν οι απόπειρες εκσυγχρονισμού της Αυτοκρατορίας, μετά το Τανζιμάτ του 1839. Στον ναυτιλιακό χάρτη του Ιονίου και του Αιγαίου, οι ναυτότοποι του Ιονίου και του Κορινθιακού συνιστούν την πιο σημαντική ναυτική περιοχή των Ελλήνων, στις δύο πρώτες δεκαετίες της ζωής του Ελληνικού Κράτους. Το Γαλαξίδι αποτέλεσε το μεγαλύτερο ναυτικό κέντρο εξυπηρετώντας συγχρόνως το ποντοπόρο εμπόριο αλλά και το εμπόριο με τη δυτική ενδοχώρα. Ας μην ξεχνάμε ότι τα Ιόνια νησιά, όπου η ναυτιλία δεν σταμάτησε ποτέ να ακμάζει, δεν ανήκαν στην ελληνική επικράτεια, μέχρι το 1864. Από τους ναυτότοπους του Αιγαίου, η Σύρος ήταν το Κυκλαδονήσι που γνώρισε μια άνευ προηγουμένου ναυτιλιακή και εμπορική ανάπτυξη μετά τη δημιουργία του ελληνικού κράτους.

Ο εμπορικός όμως στόλος που ξαναχτίστηκε μετά την Επανάσταση ακολούθησε την ίδια παραδοσιακή μορφή τόσο οργανωτικά, όσο και τεχνολογικά. Στο πεδίο της οργάνωσης και της οικονομικής συγκρότησης, ο μικροκαπιταλισμός ήταν ο κανόνας ενώ στο πεδίο της τεχνολογίας, ο κανόνας ήταν η εμμονή απαρχαιωμένων στοιχείων, όπως η μικρή χωρητικότητα, η χαμηλή ποιότητα υλικών και φυσικά η συνεχής κυριαρχία του ιστίου. Έτσι στη δεκαετία του 1860, ο ελληνικός στόλος δεν

περιελάμβανε ατμόπλοια, ώστε να μπορεί να είναι ανταγωνιστικός σε θάλασσες που διασχίζονταν από δυτικές ατμοπλοΐες.

Η οριστική αντικατάσταση των ιστιοφόρων από τα ατμόπλοια που συντελέστηκε ανάμεσα στη δεκαετία του 1880 και στις παραμονές του Α' παγκοσμίου Πολέμου, μετέβαλε οριστικά τη φυσιογνωμία του θαλάσσιου εμπορίου. Ως το 1875 ο ελληνικός ιστιοφόρος στόλος βρισκόταν στο απόγειο του. Ακριβώς εκείνη τη στιγμή οι εξελίξεις κατέστησαν τα ατμόπλοια οικονομικά εκμεταλλεύσιμα σε όλους τους θαλάσσιους δρόμους του κόσμου. Η ελληνική ιστιοφόρος ναυτιλία δεν μπορούσε να ανταγωνιστεί την ατμοκίνητη ναυτιλία των ευρωπαϊκών χωρών. Σε ελάχιστο όμως χρονικό διάστημα, Έλληνες πλοιοκτήτες, κυρίως από τα Επτάνησα, τα νησιά του Αιγαίου και από τη Διασπορά, αγόραζαν μεταχειρισμένα ατμοκίνητα πλοία στην αρχή και τα παραχωρούσαν σε έμπειρους караβοκύρηδες, με συμφωνημένο ποσοστό κέρδους. Το 1875 υπήρχαν 28 ατμόπλοια συνολικής χωρητικότητας 8.241 τόνων. Στα αμέσως επόμενα χρόνια το πλοιοκτητικό κεφάλαιο στράφηκε στην αγορά και τη ναυπήγηση νέων μονάδων που θα συναγωνίζονταν με επιτυχία τους εμπορικούς στόλους των μεγάλων ναυτικών χωρών. Οι εξαγωγές που το 1865 ανήλθαν σε 41, 4 εκατ. δρχ., το 1870 σημείωσαν κάμψη για να εμφανίσουν σημαντική άνοδο το 1875 στα 75, 7 εκατ. δρχ. Η περίοδος των πολεμικών γεγονότων που ακολούθησε επηρέασε αρνητικά τις ελληνικές εξαγωγές οι οποίες ξαναβρήκαν τον ρυθμό τους μετά το 1879. Κύριο εξαγωγίμο προϊόν ήταν η σταφίδα, η οποία στη δεκαετία 1870-1880 κάλυπτε το μισό των εισπράξεων από εισαγωγές. Ανοδική πορεία σημείωσαν και οι εισαγωγές που ευνοήθηκαν από την ανεπάρκεια προστατευτικών δασμολογικών μέτρων. Η αύξηση των εμπορικών συναλλαγών ευνοήθηκε από το γεγονός ότι η επενδυτική δραστηριότητα των Ελλήνων, τόσο του εσωτερικού όσο και του εξωτερικού, στρεφόταν κατά κύριο λόγο στη μεσολάβηση, τον μεταπρατισμό και τη διαμετακόμιση.

Μετά το 1870 σημαντικές είναι οι εξαγωγές ορυκτών κυρίως μολύβδου από το Λαύριο και θείου από τη Μήλο που εξάγονταν στο Βέλγιο και στη Βρετανία. Γενικά όμως τα προϊόντα του ελληνικού υπεδάφους, δεν μπορούσαν να λειτουργήσουν ανταγωνιστικά σε μια διεθνή αγορά που είχε κυριαρχηθεί από Βρετανικές και Γαλλικές βιομηχανίες. Μία θετική προσπάθεια για την άρση εμποδίων στον τομέα ορισμένων βιομηχανικών υλών σημειώθηκε το 1867 με την ψήφιση του νόμου «περί μεταλλείων και ορυκτών», ο οποίος είχε σκοπό να ενθαρρύνει τις ξένες και εγχώριες επενδύσεις στην εκμετάλλευση του ορυκτού πλούτου. Πράγματι σε λίγα χρόνια σημειώθηκε ένα πρωτοφανές ενδιαφέρον για την έρευνα και εκμετάλλευση του ελληνικού υπεδάφους.

Το ενδιαφέρον υποκινήθηκε από το θόρυβο που δημιουργήθηκε κυρίως από το λεγόμενο «Λαυρεωτικό» ζήτημα που απασχόλησε την Ελλάδα για δύο χρόνια (1871-1873), έγινε αφορμή να παραιτηθούν δύο κυβερνήσεις, να επέμβουν ξένοι στα εσωτερικά της Ελλάδας και να χάσουν πολλοί Έλληνες τις περιουσίες τους.

Κατά τη διάρκεια του δεύτερου μισού του 19ου αι το εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδας είχε φτάσει στο μέγιστο σημείο της ανάπτυξής του. Την περίοδο όμως της Διεθνούς Ύφεσης το σύνολο των ελληνικών εξαγωγών αλλά και εισαγωγών, θίχτηκε καιρίαια.. Η κάμψη του εξωτερικού εμπορίου συνεχίστηκε μέχρι το 1905. Μόνο από το 1906 και μετά η ελληνική οικονομία ξαναβρήκε το επίπεδο των εξωτερικών σχέσεων του 1882. (Δερτιλής, Γ., *Ελληνική Οικονομία (1830-1910) και βιομηχανική Επανάσταση*, Αντ. Ν. Σάκκουλας, Αθήνα 1984.)

1.2 Η ελληνική ναυτιλιακή εξάπλωση το Α' μισό του 20^{ου} αιώνα

Η μεσοπολεμική περίοδος υπήρξε μεταβατική όσον αφορά την διεθνή κατανομή της εργασίας στις θαλάσσιες μεταφορές, καθώς οι αλλαγές που τότε πραγματοποιήθηκαν επέζησαν του Β' Παγκόσμιου Πολέμου. Τα κύρια χαρακτηριστικά της περιόδου ήταν η εμφανής μείωση της βρετανικής ναυτιλίας τακτικών γραμμών. Σημαντικό μέρος του θαλάσσιου εμπορίου των ελεύθερων φορτηγών πλοίων περιήλθε στους Έλληνες, τους Ιάπωνες και τους Νορβηγούς.

Το κλείσιμο των Δαρδανελίων το φθινόπωρο του 1914 είχε ως αποτέλεσμα την απώλεια των αγορών της Μαύρης Θάλασσας για τον ελληνόκτητο στόλο. Ο Α' Παγκόσμιος Πόλεμος όμως αύξησε τη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές και τα ελληνικά πλοία ναυλώνονταν από την Αντάντ για την εξυπηρέτηση του εμπορίου των σιτηρών στον Ατλαντικό, τη μεταφορά άνθρακα από την Αγγλία στη Μεσόγειο και τη μεταφορά φωσφάτων και σιδηρομεταλλεύματος από τη Μεσόγειο στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η υψηλή ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές οδήγησε σε εντυπωσιακή άνοδο τις τιμές των ναύλων, γεγονός που κατέστησε τη ναυτιλία ιδιαίτερα επικερδή κυρίως για ουδέτερες χώρες όπως η Ελλάδα τα τρία χρόνια του πολέμου. Ο ελληνόκτητος στόλος παρουσίαζε επίσης το πλεονέκτημα ότι τα ποντοπόρα του πλοία είχαν την τρίτη μεγαλύτερη μέση χωρητικότητα μεταξύ των εμπορικών στόλων των δυνάμεων της Αντάντ, οπότε και επωφελήθηκε ιδιαίτερα από την υψηλή ζήτηση μεγάλης χωρητικότητας πλοίων. Ως αποτέλεσμα αυτού, μεταξύ του 1914 και του 1915 οι έλληνες πλοιοκτήτες αποκόμιζαν οκτώ περίπου εκατομμύρια λίρες καθαρό κέρδος, όταν η αξία του εμπορικού τους στόλου ήταν μόνο 4,5 εκατομμύρια λίρες. Πέρα από τα υψηλά κέρδη, οι ναύλοι εξασφάλισαν στους Έλληνες σημαντικό ποσό χρημάτων

από την πώληση τμήματος του στόλου τους. Οι τιμές των πλοίων ακολουθούν συνήθως τις διακυμάνσεις των ναύλων και κατά τη διάρκεια του πολέμου οι Έλληνες πούλησαν σχεδόν το 30% της προπολεμικής τους χωρητικότητας, δηλαδή 114 ατμόπλοια συνολικής χωρητικότητας 259.617 κ.ο.χ σε ξένους. Ποσοστό 41% της προπολεμικής χωρητικότητας του ελληνόκτητου στόλου, ή 147 πλοία συνολικής χωρητικότητας 366.408 κ.ο.χ χάθηκε στον πόλεμο. Με το πέρας του πολέμου οι Έλληνες είχαν απολέσει το 70% της προπολεμικής τους χωρητικότητας (625.025 κ.ο.χ), το μεγαλύτερο δηλαδή ποσοστό των ευρωπαϊκών ναυτιλιακών εθνών.

Παρά το γεγονός ότι κατά τη διάρκεια του Α΄ Παγκοσμίου Πολέμου το 40% του ελληνικού στόλου δραστηριοποιούνταν σε εμπόριο εκτός της Μεσογείου, όταν το παγκόσμιο εμπόριο επανήλθε στον κανονικό του ρυθμό, κατά τις αρχές της δεκαετίας του 1920, το 80% του ελληνικού στόλου βρέθηκε και πάλι στο εμπόριο της Μαύρης Θάλασσας και της Μεσογείου. Η «παγκοσμιοποίηση» των εργασιών του ελληνόκτητου στόλου οριστικοποιήθηκε δέκα χρόνια αργότερα όταν η μετατόπιση του κύριου όγκου των θαλάσσιων δρόμων εκτός της Μεσογείου υπήρξε αμετάκλητο γεγονός. Το 1936 οι αφίξεις στα λιμάνια της Μεσογείου και της Μαύρης Θάλασσας είχαν μειωθεί στο 44% του συνόλου, ενώ το 30% αφορούσε στη Βόρεια Ευρώπη και το 27% στον Ατλαντικό, στον Ειρηνικό και τον Ινδικό Ωκεανό.

Μεταξύ του 1914 και του 1938 ο ελληνικός εμπορικός στόλος ανέβηκε στην 9^η θέση από την 13^η στην κλίμακα των μεγάλων εθνικών εμπορικών στόλων συγκεντρώνοντας το 3% της παγκόσμιας χωρητικότητας. Επιπλέον, η Ελλάδα με 16% κατείχε το δεύτερο σε μέγεθος στόλο ελεύθερων φορτηγών πλοίων ξηρού φορτίου έναντι 39% της Βρετανίας, 11% της Ιαπωνίας και 8% της Νορβηγίας. Τα μερίδια της αγοράς των ελεύθερων φορτηγών πλοίων, που απέκτησαν η Ελλάδα, η Νορβηγία και η Ιαπωνία κατά τον Μεσοπόλεμο, προήλθαν, πιθανότατα, κατά μεγάλο μέρος, από τη μείωση του βρετανικού στόλου ελεύθερων φορτηγών πλοίων. Επιπλέον, οι τρεις ναυτιλιακές δυνάμεις αποτέλεσαν τους τρεις πιο σημαντικούς στόλους της μεταπολεμικής περιόδου.

Παρά την σημασία των ελληνικών ναυτιλιακών γραφείων του Λονδίνου, το 96% της συνολικής χωρητικότητας του ελληνόκτητου στόλου ανήκε σε εταιρείες που είχαν ως βάση την Ελλάδα. Εκείνη την εποχή η ελληνική σημαία ήταν ιδιαίτερα δημοφιλής μιας και ο περίφημος Νόμος «Περί Υποθήκης» του 1910, σε συνδυασμό με την ελάχιστη φορολόγηση, εξασφάλισε την ευρύτατη απήγησή της. Δύο σημαντικά χαρακτηριστικά της ελληνικής πλοιοκτησίας προσέφεραν δύναμη και ευελιξία στις δραστηριότητες των

γραφείων του Λονδίνου. Αυτοί ήταν οι οικογενειακοί-συντοπικοί δεσμοί, που συνέδεαν τα γραφεία με τις ναυτιλιακές εταιρείες οι οποίες έδρευαν στην Ελλάδα και η φύση των εταιρειών ήταν «μοναχοβάπορων». Η ελληνική ναυτιλιακή εταιρεία του μεσοπολέμου βασιζόταν στην συνεργασία που αρχικά εδραιώθηκε με τους οικογενειακούς-συγγενικούς δεσμούς και μετέπειτα διευρύνθηκε μέσω της κοινής καταγωγής. Όπως και τον 19^ο αιώνα, οι βασικοί συντελεστές της επιχείρησης στρατολογούνταν αρχικά μόνο από την οικογένεια. Ο ελληνικός στόλος τα μεσοπολεμικά χρόνια χαρακτηριζόταν επίσης από το συνεργατικό χαρακτήρα ανάμεσα στο γραφείο του Λονδίνου και στις εταιρείες στην Ελλάδα που αυτό αντιπροσώπευε. Η ενότητα που βασίστηκε στους συντοπικούς-συγγενικούς δεσμούς ήταν αρκετά ισχυρή, ώστε να δημιουργήσει μια δυνατή επιχειρηματική ομάδα. Οι μοναχοβαποράδες και άλλοι μικροί επενδυτές συγκέντρωναν τις δραστηριότητές τους γύρω από τους μεγαλύτερους εφοπλιστές του νησιού, οι οποίοι ήταν σε θέση να ανοίξουν το γραφείο στο Λονδίνο. Κι αν ορισμένοι από τους ιδιώτες αυτών των γραφείων του Λονδίνου εξελίσσονταν σε επιτυχημένους εφοπλιστές, το ίδιο συνέβαινε και με πολλούς από τους πελάτες τους. Οι εταιρείες των «μοχανοβαποράδων» ξεχώριζαν χάρη σε δύο σημαντικά χαρακτηριστικά, που τους παρείχαν τη δυνατότητα να μειώσουν το κόστος κατά τη διάρκεια της κρίσης. Η παρουσία πολλών εφοπλιστών πάνω στο πλοίο ως καπεταναίων ή α' μηχανικών τους έδινε τη δυνατότητα να ελέγχουν το κόστος λειτουργίας και τη συντήρηση του πλοίου. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ανάμεσα στο 1924 και το 1934, οι μισθοί των πληρωμάτων του ελληνόκτητου στόλου μειώθηκαν κατά 40% και ο αριθμός των πληρωμάτων κατά 30%. Συνάμα, η μεγιστοποίηση των κερδών δεν ήταν πάντα ο κύριος σκοπός. Η επιβίωση του πλοίου ακόμη και με ζημιά, δεν αποτελούσε ασυνήθη πρακτική εκείνους τους δύσκολους καιρούς. Οι περισσότεροι εφοπλιστές του μεσοπολέμου προέρχονταν από τις τάξεις των αξιωματικών της εμπορικής ναυτιλίας και άρχισαν ως «μοναχοβαποράδες» το 1914, το 54% των ελληνικών ναυτιλιακών εταιρειών απαρτιζόνταν από εταιρείες με ένα πλοίο, που διαχειρίζονταν το 1/3 του συνόλου των πλοίων και της χωρητικότητας. Κατά τις παραμονές του Β' Παγκοσμίου Πολέμου το ποσοστό αυτό ανήλθε στο 68%.

Η δεκαετία του 1940 αποδείχθηκε ορόσημο για την πορεία του ελληνόκτητου στόλου το β' μισό του 20^{ου} αιώνα. Ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος και οι μετέπειτα αλλαγές στο διεθνή καταμερισμό της εργασίας προσέφεραν άνευ προηγουμένου ευκαιρίες στους Έλληνες εφοπλιστές. Η μετατόπιση της παγκόσμιας οικονομικής και ναυτιλιακής ηγεμονίας από τη Βρετανία στις Η.Π.Α., μετά το 1945, εγκαινίασε νέα εποχή για τη διεθνή ναυτιλία. Οι «σημαίες ευκαιρίας», όπως αποκαλούνταν τότε, ή τα «ανοιχτά

νηολόγια», όπως αποκαλούνται πιο εκλεπτυσμένα σήμερα, αποδείχθηκαν βασικό εργαλείο άσκησης της μεταπολεμικής αμερικάνικης ναυτιλιακής πολιτικής, εξασφαλίζοντας χαμηλού κόστους και ελεγχόμενο από τους Αμερικάνους στόλο. Αυτή η πολιτική έδωσε τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις παραδοσιακών ευρωπαϊκών ναυτιλιακών κρατών, όπως τη Νορβηγία και την Ελλάδα, να ασχοληθούν με τις θαλάσσιες μεταφορές τρίτων χωρών, υπό διάφορες σημαίες ευκαιρίας.

Οι Έλληνες εφοπλιστές, προκειμένου να αποφύγουν τον εγκλωβισμό τους στην Ελλάδα, όπως έγινε κατά τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, και για να μπορέσουν να διαχειριστούν τα πλοία τους με μεγαλύτερη ευχέρεια, έφυγα για το Λονδίνο και, κυρίως, για την Νέα Υόρκη όταν ξέσπασε ο πόλεμος, όπου μπόρεσαν να εκμεταλλευθούν τα πλεονεκτήματα που τους προσέφερε η χώρα η οποία μετεξελίχθηκε μεταπολεμικά στην ισχυρότερη οικονομική δύναμη του κόσμου. Η ενασχόληση των Ελλήνων με το εμπόριο πετρελαίου και η δικτύωσή τους με τις μεγάλες αμερικάνικες πετρελαϊκές εταιρείες, η υιοθέτηση σημαιών ευκαιρίας και η αντικατάσταση του απολεσθέντος στόλου με νεότευκτα Liberties, έθεσαν τις βάσεις για το μεταπολεμικό «θαύμα» της ελληνόκτητης ναυτιλίας. Ο ελληνικός εμπορικός στόλος συμμετείχε στη μάχη του Ατλαντικού. Εκατοντάδες ελληνικά εμπορικά φορτηγά πλοία μετέφεραν σιτάρι και πολεμικό υλικό από τις ΗΠΑ στην Αγγλία και πολλά από αυτά βυθίστηκαν στην πορεία. Με την έναρξη του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου ο ελληνικός εμπορικός στόλος κατατασσόταν στην ένατη θέση μεταξύ των δέκα πρώτων στόλων, αποτελούμενος από 607 εμπορικά φορτηγά σκάφη των 1,8 εκατομμυρίων κ.ο.χ. Με το πέρας του πολέμου είχαν χαθεί 486 φορτηγά πλοία 1.408.000 κ.ο.χ, δηλαδή το 72% του ελληνικού εμπορικού στόλου, ο οποίος κατείχε το μεγαλύτερο ποσοστό απωλειών από όλες τις συμμαχικές δυνάμεις. Από τους 9.000 περίπου Έλληνες ναυτικούς, είχαμε 2.000 νεκρούς, 2.500 ανάπηρους και 150 παραφρονήσατε, δηλαδή το 25% των Ελλήνων ναυτικών. Ο κύριος όγκος του στόλου αυτού χρησιμοποιούνταν στις εξαιρετικά επικίνδυνες διαδρομές του Ατλαντικού και της Βόρειας Θάλασσας, καθώς και στις θαλάσσιες διαδρομές της Μεσογείου, του Ινδικού και του Ειρηνικού.

1.3 Διασύνδεση ναυτιλίας και ελληνικής οικονομίας το Β' μισό του 20^{ου} αιώνα

Το β' μισό του 20ού αι., ο ελληνόκτητος στόλος οδηγήθηκε σε πλήρη ακμή, αναδεικνυόμενος στο μεγαλύτερο του κόσμου. Μετά από συνεχή ανάπτυξη τις δεκαετίες του '50, και του '60, κατέληξε μετά το 1970 να είναι μεγαλύτερος από τον ιαπωνικό, το νορβηγικό, τον βρετανικό ή τον αμερικανικό στόλο. Οι Έλληνες την μεταπολεμική περίοδο, συγκρότησαν τη μεγαλύτερη ομάδα ανεξάρτητων εφοπλιστών, διαχειριστών ελεύθερων φορτηγών πλοίων, διοικώντας ένα διεθνή στόλο κάτω από διάφορες σημαίες και μεταφέροντας χύδην ξηρά και υγρά φορτία για τρίτες χώρες. Κατά τις δεκαετίες του '40 και του '50, οι Έλληνες υιοθετούσαν σημαίες ευκαιρίας, μετέφεραν φορτία για τις ΗΠΑ και τη Δυτική Ευρώπη, ταξίδευαν στους δρόμους του Ατλαντικού και των ευρωπαϊκών υδάτων. Μεταβολές στις παγκόσμιες θαλάσσιες μεταφορές επέφεραν αλλαγές στους εμπορικούς εταίρους και τους θαλάσσιους δρόμους. Τις δεκαετίες '60 και '70 άρχισαν να μεταφέρουν ολοένα και περισσότερα φορτία προς τις αναπτυσσόμενες και σοσιαλιστικές χώρες και την Ιαπωνία, να υιοθετούν σε αυξανόμενους ρυθμούς την ελληνική σημαία, και να πλέουν όλο και περισσότερο στον Ινδικό και Ειρηνικό Ωκεανό. Τη δεκαετία του 1980, οι εμπορικοί τους εταίροι και θαλάσσιες ρότες παρέμειναν τα ίδια, αλλά άρχισε πάλι η αυξανόμενη χρήση σημαίων «ανοικτών νηολογίων». Τη δεκαετία του 1990, επετεύχθη επαναπατρισμός στην ελληνική σημαία και μικρή αύξηση του στόλου.

Τα δεξαμενόπλοια καλύπτουν σχεδόν το μισό του ελληνόκτητου στόλου από τη δεκαετία του 50 μέχρι τα μέσα της δεκαετίας το 70. Η συνεχής μεταπολεμική άνοδος της παρουσίας των δεξαμενόπλοιων διακόπηκε το 1976, οπότε και άρχισε η σταθερή τους κάθοδος. Το 1993 τα δεξαμενόπλοια αποτελούσαν το 1/3 του ελληνόκτητου στόλου, ενώ η σημασία των bulk carrier σημείωνε διαρκή αύξηση, αντανακλώντας την καλύτερη κατάσταση της αγοράς, από τις δεκαετίες του 70 και του 80. Μέρος της επιτυχίας των Ελλήνων κατά τη μεταπολεμική περίοδο, οφείλεται στην είσοδο των δεξαμενόπλοιων στην αγορά κατά τα τέλη των δεκαετιών του 40 και του 50. Οι πρώτοι που συνέβαλαν σε αυτό ήταν ο Αριστοτέλης Ωνάσης και ο Σταύρος Νιάρχος, που επωφελήθηκαν από την νορβηγική εμπειρία στα δεξαμενόπλοια και βοηθήθηκαν από τη διεθνή συγκυρία. Οι βασικοί ανεξάρτητοι εφοπλιστές δεξαμενόπλοιων του Μεσοπολέμου σε διεθνές επίπεδο ήταν οι Νορβηγοί. Οι Νορβηγοί ήταν εκείνοι οι οποίοι, αφού αγόρασαν μερικές δεκάδες δεξαμενόπλοια από την Anglo Saxon Oil με χρονοναυλώσεις κατά τα τέλη της δεκαετίας του 20, δημιούργησαν τον μεγαλύτερο ανεξάρτητο στόλο δεξαμενόπλοιων μέχρι τις παραμονές του Β' Παγκόσμιου Πολέμου.

Οι Ωνάσης και Νιάρχος, ακολουθώντας την ίδια τακτική, αγόρασαν δεξαμενόπλοια με χρονοναυλώσεις από τις αμερικάνικες εταιρείες πετρελαίου, τις δεκαετίες του 40 και του 50, στην πραγματικότητα βελτίωσαν την πρακτική αυτή, εκτελώντας αθρόες παραγγελίες τυποποιημένων δεξαμενόπλοιων στα ναυπηγεία, μειώνοντας με αυτό τον τρόπο το κόστος, και παρέχοντας εργασία στα διαλυμένα από τον πόλεμο ναυπηγεία της Αγγλίας και της Γερμανίας. Η είσοδός τους στα δεξαμενόπλοια διευκολύνθηκε από τη μεταπολεμική συναλλαγματική κρίση στη Νορβηγία. Λόγω ελλείψεων των αποθεματικών ξένου συναλλάγματος, το νορβηγικό κράτος απαγόρευσε την αγορά πλοίων από το εξωτερικό από τα τέλη του 1948 μέχρι το 1951. Μ' αυτό τον τρόπο οι νορβηγοί εφοπλιστές δεν ήταν δυνατό να εκμεταλλευτούν τη «χρυσή» εποχή της ναυλαγοράς, που πυροδοτήθηκε από τον πόλεμο της Κορέας. Το κενό καλύφθηκε αμέσως, όχι μόνο από το Νιάρχο και τον Ωνάση, αλλά και από κάμποσους άλλους Έλληνες εφοπλιστές που έσπευσαν αν τους μιμηθούν. Η άλλη επιτυχημένη ελληνική στρατηγική κίνηση της ίδιας περιόδου αφορούσε στην επιλογή των «ευλογημένων» πλοίων, των Liberty, που συγκρότησαν τον πυρήνα ξηρού φορτίου για περισσότερο από είκοσι χρόνια. Το bulk carrier υιοθετήθηκε και αυτό έγκαιρα κατά τα μέσα της δεκαετίας του 60 από τους Έλληνες εφοπλιστές, ενώ την επόμενη δεκαετία τα bulk carrier αναλογούσαν στο 1/3 του στόλου τους. Στην πραγματικότητα, τα προβλήματα που αντιμετώπισαν τα δεξαμενόπλοια κατά τα τέλη των δεκαετιών του 70 και του 80, παρακίνησαν πολλούς Έλληνες εφοπλιστές στο να μετατρέψουν τον στόλο τους σε στόλο bulk carrier, τα οποία έκτοτε αποτελούν το ήμισυ του ελληνόκτητου στόλου. Ο υπό ελληνική σημαία στόλος παρέμεινε σε πολύ χαμηλά επίπεδα τη δεκαετία του 1950. Η άνοδος του οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στο διεθνές μποϊκοτάζ των «σημαιών ευκαιρίας» το 1958. Εκτός αυτού, η σταδιακή αλλαγή των εμπορικών εταιρών του ελληνικού στόλου ξηρού φορτίου τη δεκαετία του 60, συνέβαλε στην αύξηση της ελληνικής σημαίας, εφόσον τα κράτη αυτά προωθούσαν τη χρήση της εθνικής σημαίας. Η αυξανόμενη υιοθέτηση της ελληνικής σημαίας από τους Έλληνες επιχειρηματίες συνεχίστηκε αμείωτη μέχρι τη δεκαετία του 80, οπότε και η παρατεινόμενη κρίση επέφερε την επιστροφή προς τις σημαίες ευκαιρίας την οποία ακολούθησαν και οι Έλληνες. Η αρχή της δεκαετίας του 90 σηματοδότησε και την απαρχή της επιστροφής στα εθνικά νηολόγια.

Μετά το πέρας του Β' Παγκοσμίου Πολέμου ο στόλος των ΗΠΑ, συγκριτικά με την προπολεμική περίοδο, είχε σχεδόν τριπλασιαστεί, λόγω των μαζικών ναυπηγικών προγραμμάτων που εφαρμόστηκαν κατά τη διάρκεια του πολέμου. Τα μισά από τα νεοναυπηγηθέντα πλοία συνέχισαν να διατηρούνται από τις ΗΠΑ ως εφεδρικός στόλος

για στρατηγικούς σκοπούς, ενώ τα υπόλοιπα πουλήθηκαν σε συμμάχους και Αμερικάνους πολίτες. Την ίδια χρονιά ο Βρετανικός στόλος βρισκόταν στα προπολεμικά επίπεδα, ενώ ο ιαπωνικός και ο γερμανικός στόλος, ο τρίτος και ο τέταρτος, αντίστοιχα, στην παγκόσμια κατάταξη είχαν σχεδόν αποδραστηθεί. Η Νορβηγία, ενώ κατείχε την τέταρτη θέση πριν από τον πόλεμο, ανήλθε στην τρίτη το 1948. Το 1963 όμως ήταν το έτος κατά το οποίο μια νέα κατάσταση πραγμάτων ανεφάνη. Οι ΗΠΑ, η Μεγάλη Βρετανία και η Νορβηγία κατέλαβαν αντίστοιχα τις τρεις πρώτες θέσεις, ενώ η Ιαπωνία αναρριχήθηκε στην πέμπτη θέση. Η νέα αναρριχόμενη δύναμη των σημαιών ευκαιρίας αντιπροσωπευόταν από την Λιβερία, που κατέλαβε την τέταρτη θέση στον παγκόσμιο στόλο. Μια και όμως οι κάτοχοι του λιβεριανού στόλου ήταν Έλληνες, ο ελληνόκτητος στόλος στην πραγματικότητα ήταν τρίτος στον κόσμο. Η ομάδα των δέκα ισχυρότερων ναυτιλιακών κρατών άλλαξε κι άλλο το 1973. Στο μεσοδιάστημα οι σημαίες ευκαιρίας είχαν τετραπλασιάσει τη χωρητικότητά τους και αυξήσει τη συμμετοχή τους στο 23% του παγκόσμιου στόλου. Ο ελληνόκτητος, ο ιαπωνικός και ο νορβηγικός στόλος ήταν οι πιο δυναμικοί, ενώ ο αμερικάνικος και ο βρετανικός γνώρισαν σαφή πτώση. Η ομάδα των δέκα ισχυρότερων ναυτιλιακών κρατών- εκτός από τη Σοβιετική Ένωση, τη Λιβερία και τον Παναμά- απαρτιζόταν από δυτικά ανεπτυγμένα κράτη και αντιπροσώπευε ποσοστό μεγαλύτερο από τα 2/3 της παγκόσμιας χωρητικότητας της εποχής εκείνης. Η ομάδα των αναπτυσσόμενων κρατών αύξησε την συμμετοχή της στον παγκόσμιο στόλο, το 1973, σε 7%, ενώ εκείνη των σοσιαλιστικών χωρών σε 8%. Η περίοδος από το πρώτο πετρελαϊκό σοκ μέχρι την αναζωογόνηση της αγοράς, το 1987, χαρακτηρίστηκε από επιπρόσθετες αλλαγές. Υπήρξε σαφής μείωση των στόλων όλων των παραδοσιακών ναυτιλιακών κρατών με ιδιαίτερα έντονη τάση στην ομάδα των δέκα, η οποία ενώ αντιστοιχούσε στο 75% του παγκόσμιου στόλου το 1973, συρρικνώθηκε σε ποσοστό μικρότερο του 65% το 1987. Η περίοδος αυτή επίσης χαρακτηρίστηκε από αύξηση των σημαιών ευκαιρίας. Η κρίση των δεκαετιών του 70 και του 80 έφερε σε δεινότερη θέση τον βρετανικό στόλο, μέχρι που εκτοπίστηκε από τη λίστα των δέκα, ενώ και ο στόλος αμερικάνικων συμφερόντων σημείωσε σταθερή μείωση. Το 1989, ο βρετανικός στόλος ήταν μικρότερος από αυτόν της Νότιας Κορέας, ενώ ο στόλος της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας εισήλθε στη λίστα των δέκα κορυφαίων του κόσμου. Η άνοδος των αναπτυσσόμενων χωρών οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις νοτιοασιατικές NBX, οι οποίες μαζί με την Κίνα σχημάτισαν την ομάδα των νέων ναυτιλιακών χωρών, σηματοδοτώντας έτσι, την έναρξη ίσως μιας νέας εποχής στη παγκόσμια ναυτιλία. Η κρίση ώθησε και πάλι ολοένα και περισσότερες παραδοσιακές ναυτιλιακές χώρες στην λύση των φθηνότερων

σημειών. Μέχρι το 1973 οι στόλοι ανοιχτών νηολογίων ανήκαν σχεδόν αποκλειστικά σε Έλληνες και αμερικάνους πλοιοκτήτες, ενώ τη δεκαετία του 80 παρατηρείται συμμετοχή των Ιαπώνων, Νορβηγών, καθώς και άλλων ευρωπαϊών εφοπλιστών. Ο νορβηγικός στόλος που μετά το 1976 ακολούθησε κατακόρυφη καθοδική πορεία, άρχισε να αυξάνεται και πάλι μετά το 1987 λόγω της ίδρυσης του περίφημου διπλού νηολογίου, του ΝΙΣ που ήταν κάτι παραπλήσιο με νορβηγική σημαία ευκαιρίας. Οι στόλοι ελληνικών και ιαπωνικών συμφερόντων, εκτός από την μικρή πτώση σε απόλυτες και σχετικές τιμές τη δεκαετία του 80, παρέμειναν στην πρώτη και τη δεύτερη θέση αντίστοιχα.

Η διασύνδεση της ναυτιλίας με την ελληνική οικονομία έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία έτη με την εγκατάσταση πολλών ναυτιλιακών επιχειρήσεων στη χώρα μας. Ενδεικτικό μάλιστα της συμβολής της ελληνικής ναυτιλίας στην ελληνική οικονομία είναι ότι στην περίοδο 2003-2008 σημειώθηκε κατακόρυφη άνοδος των εισπράξεων από την ποντοπόρο ναυτιλία στο εξωτερικό ισοζύγιο υπηρεσιών (μέση ετήσια αύξηση 14,9%), (Η οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη του Ελληνισμού, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα, 2003. Μαργαρίτης, Γ. Μαρκέτος, Σπ., Μαυρέας, Κ., Ροτζώκος, Ν., Ελληνική Ιστορία, Νεότερη και Σύγχρονη Ελληνική Ιστορία, Πάτρα, 1999. Σβορώνος, Ν., Επισκόπηση της Νεοελληνικής Ιστορίας)

2. ΤΟ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ ΠΛΕΓΜΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ (MARITIME CLUSTER)

Με τον όρο ναυτιλιακό cluster, εννοούμε την εφαρμογή της μορφής οργάνωσης του clustering στη ναυτιλία. Πρόκειται για ένα σύστημα συνδεδεμένων μεταξύ τους επιχειρήσεων, ιδρυμάτων και θεσμών που δραστηριοποιούνται στον τομέα της ναυτιλίας και χαρακτηρίζονται από γεωγραφική εγγύτητα (συνήθως σε κάποιο λιμάνι), ανταγωνιστικότητα, συμπληρωματικότητα και εξωτερικές οικονομίες. Ένα ναυτιλιακό cluster δύναται να εκτείνεται κάθετα (περιλαμβάνοντας προμηθευτές, πελάτες, κανάλια διανομής κλπ) και οριζόντια (επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου, παραγωγοί συμπληρωματικών προϊόντων κλπ).

2.1 Υπηρεσίες του ναυτιλιακού cluster

Η ελληνική ναυτιλία είναι ένας από τους σημαντικότερους τομείς της ελληνικής οικονομίας με έντονη παρουσία και συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη αυτής. Επίσης, η ελληνόκτητη ναυτιλία είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο. Οι Έλληνες εφοπλιστές και πλοιοκτήτες δραστηριοποιούνται κύρια στις μεταφορές χύδην ξηρών και υγρών φορτίων (National Bank of Greece: Press Releases. Greek Shipping is modernized to remain a global leader and expand its contribution to Greek economy.). Στην Ελλάδα ο κλάδος της ναυτιλίας αναπτύσσεται συνεχώς. Πάνω από 1.200 μεγάλες ναυτιλιακές επιχειρήσεις εδρεύουν στον ελληνικό γεωγραφικό χώρο, η πλειοψηφία τους στον Πειραιά, παρέχοντας άμεση απασχόληση σε 10.000 εργαζομένους. Επίσης, στον Πειραιά δραστηριοποιείται κι ένας σημαντικός αριθμός σχετικών με τη ναυτιλία επιχειρήσεων. Οι μεγαλύτεροι Νηογνώμονες, γνωστοί χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί, οίκοι νομικών και χρηματοοικονομικών συμβούλων, σημαντικές εταιρείες ναυτασφαλίσεων και γνωστά P&I Clubs αναλαμβάνουν, μέσω των γραφείων τους στον Πειραιά να ασφαλίσουν το ναυτιλιακό κίνδυνο που αναλαμβάνει ο στόλος των ελληνικών συμφερόντων, η αξία του οποίου ξεπερνάει τα 100 δις δολάρια. Συνολικά, στην ελληνική ναυτιλία απασχολούνται περί τα 200.000 άτομα, εκ των οποίων 50.000 είναι στα πλοία, τα έσοδα δε που προσέφερε η ελληνόκτητη ναυτιλία στην ελληνική οικονομία υπό μορφή εισροής ναυτιλιακού συναλλάγματος, άγγιξαν τα 14 δις €, περισσότερα από κάθε άλλο κλάδο. Δίκαια αποκαλείται λοιπόν, αιμοδότης της εθνικής οικονομίας.

Όσον αφορά το ελληνικό ναυτιλιακό cluster, αυτό δημιουργήθηκε κυρίως ως αποτέλεσμα της επιχειρηματικότητας και της δράσης του Έλληνα εφοπλιστή, καθώς

επίσης και της ναυτικής τεχνογνωσίας που διαθέτουν οι Έλληνες ανώτεροι αξιωματικοί (κυρίως Πλοίαρχοι και Πρώτοι Μηχανικοί).

Στο κέντρο του cluster, ως πυρήνας, δεσπόζει η ναυτιλιακή τεχνογνωσία, η οποία αποτελεί συνδετικό κρίκο των μελών του πλέγματος και, σε συνδυασμό με τις καινοτομίες και την επιχειρηματικότητα, συμβάλλει στη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας του cluster και στην προώθηση της ανάπτυξης του. Τα μέλη που απαρτίζουν το ελληνικό ναυτιλιακό cluster είναι:

I. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

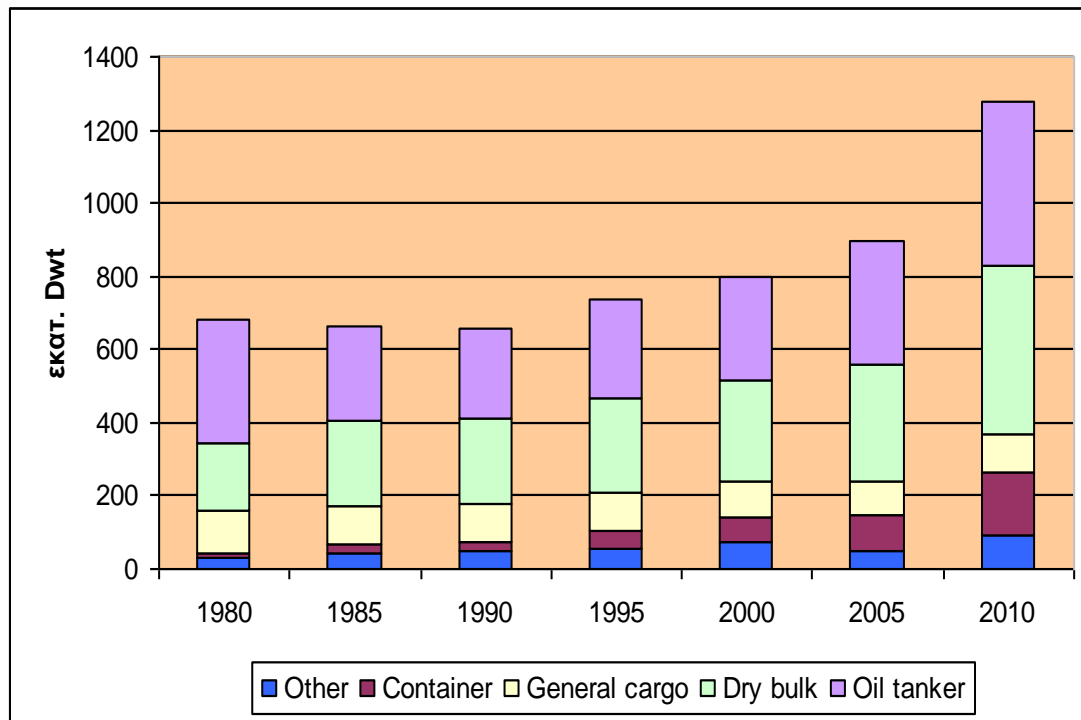
Πρόκειται για εφοπλιστικά γραφεία, διαχειρίστριες και πλοιοκτήτριες εταιρείες, οι οποίες ως αντικείμενο εργασιών έχουν κυρίως τη μεταφορική και τουριστική ναυτιλία, ελεύθερη (tramp) αλλά και γραμμών (liner). Εδώ περιλαμβάνονται η εμπορική ναυτιλία και η θαλάσσια μεταφορά που συγκεκριμένα, δραστηριοποιούνται σε τομείς όπως η ποντοπόρος ναυτιλία, η ακτοπλοία, η φορτηγός ναυτιλία και η ναυτιλία αναψυχής. Περίπου 700 τέτοιες επιχειρήσεις συναντώνται στην ευρύτερη περιοχή του Πειραιά, οι οποίες διαχειρίζονται περί τα 3.500 πλοία (τα οποία υπάγονται σε 43 διαφορετικές σημαίες) και τις οποίες στελεχώνουν περισσότεροι από 10.000 εργαζόμενοι.

Ιδιαίτερης σημασίας αποτελούν οι προσδιοριστικοί παράγοντες των εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές. Προκειμένου να αξιολογηθούν οι εισπράξεις από υπηρεσίες θαλάσσιων μεταφορών, εξετάζονται σημαντικές παράμετροι όπως α) το επίπεδο των ναύλων στις διεθνείς ναυλαγορές και β) το μέγεθος του ελληνόκτητου στόλου.

1. ΝΑΥΛΑΓΟΡΑ

Την περίοδο 2000-2008, ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης του παγκόσμιου εμπορίου που διεκπεραιώνεται δια θαλάσσης (σε όρους τόνοι-μίλια) ανήλθε σε 4,6%. Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής των χύδην-ξηρών φορτίων (όπως είναι το σιδηρομέταλλευμα, ο άνθρακας και τα σιτηρά) ανήλθε σε 6,8% και των εμπορευματοκιβωτίων σε περίπου 5,3%. Αντίθετα, σχετικά μικρός ήταν ο ετήσιος ρυθμός αύξησης για τα φορτία αργού πετρελαίου και ανήλθε σε 1,6%.

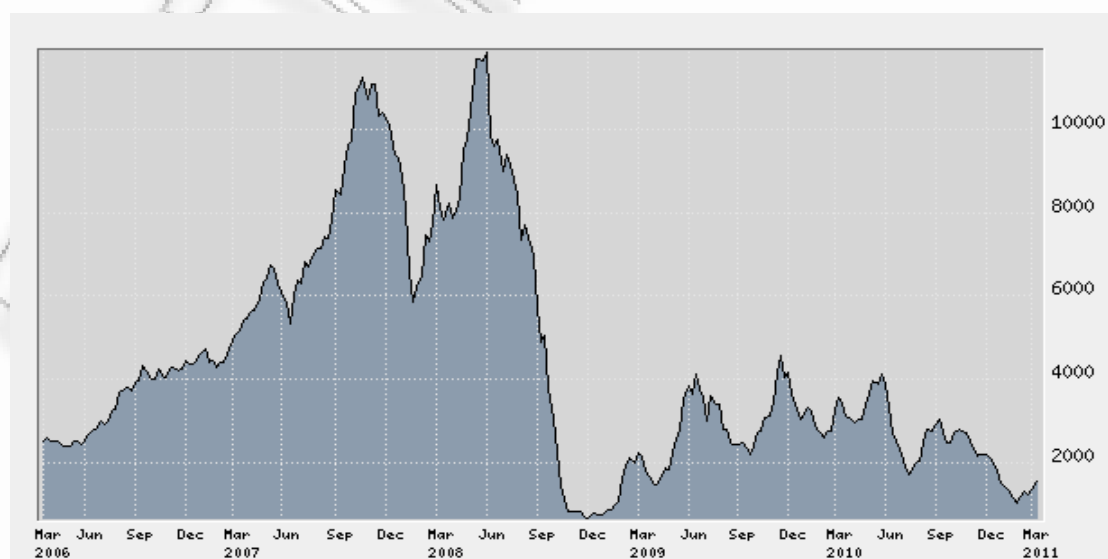
ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΕΞΕΛΙΞΗ ΟΓΚΟΥ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ



ΠΗΓΗ: ALPHA BANK

Από την πλευρά της προσφοράς, ο παγκόσμιος στόλος αυξανόταν με ρυθμούς μικρότερους από αυτούς της παγκόσμιας ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές, ιδίως την περίοδο 2002-2005. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με συγκυριακούς παράγοντες, συνετέλεσε στην περαιτέρω ανισορροπία μεταξύ προσφερόμενων και ζητούμενων υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών, στην οποία οφείλονται τα ιστορικά υψηλά επίπεδα ναύλων που σημειώθηκαν (πρωτίστως στο κλάδο των πλοίων μεταφοράς ξηρού φορτίου). (Προσδιοριστικοί παράγοντες των εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές: Η περίπτωση της Ελλάδος. Οικονομικό Δελτίο Τράπεζας της Ελλάδος)

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1: BALTIC DRY INDEX



ΠΗΓΗ: www.investmenttools.com

2. ΕΛΛΗΝΟΚΤΗΤΟΣ ΣΤΟΛΟΣ

Η κερδοφορία των ναυτιλιακών εταιριών των τελευταίων ετών παγκοσμίως και η υψηλή ρευστότητα των διεθνών χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών συνέβαλαν στην αύξηση των παραγγελιών νέων πλοίων, στρατηγική που εφαρμόστηκε και από τις ελληνικές ναυτιλιακές εταιρίες.

Η διαδικασία ανανέωσης του ελληνόκτητου στόλου συνέβαλε στην ποιοτική αναβάθμισή του, όπως αυτό αποτυπώνεται στη μείωση της μέσης ηλικίας του. Συγκεκριμένα, ενώ το 1999 η διαφορά της μέσης σταθμισμένης ηλικίας του ελληνόκτητου στόλου από αυτή του παγκόσμιου στόλου ανερχόταν στα 4 έτη, σήμερα είναι οριακή και ανέρχεται μόλις σε 3 μήνες. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ηλικία του υπό ελληνική σημαία στόλου ήταν 5,2 έτη το πρώτο τρίμηνο του 2009, δηλ. σημαντικά μικρότερη από εκείνη τόσο του παγκόσμιου όσο και του ελληνόκτητου στόλου.

Τη δεκαετία 2000-2009, ο ελληνόκτητος στόλος αντιστοιχούσε στο 17% του παγκόσμιου, αν και διαχρονικά παρατηρείται μείωση του μεριδίου του. Συγκεκριμένα, ο ελληνόκτητος στόλος (ως ποσοστό του παγκόσμιου) εμφανίζει υψηλή συγκέντρωση στους κλάδους των πλοίων μεταφοράς χύδην φορτίου (24% του παγκόσμιου συνόλου) και των πετρελαιοφόρων (21%), ενώ υπολείπεται σημαντικά στον κλάδο των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (6%).

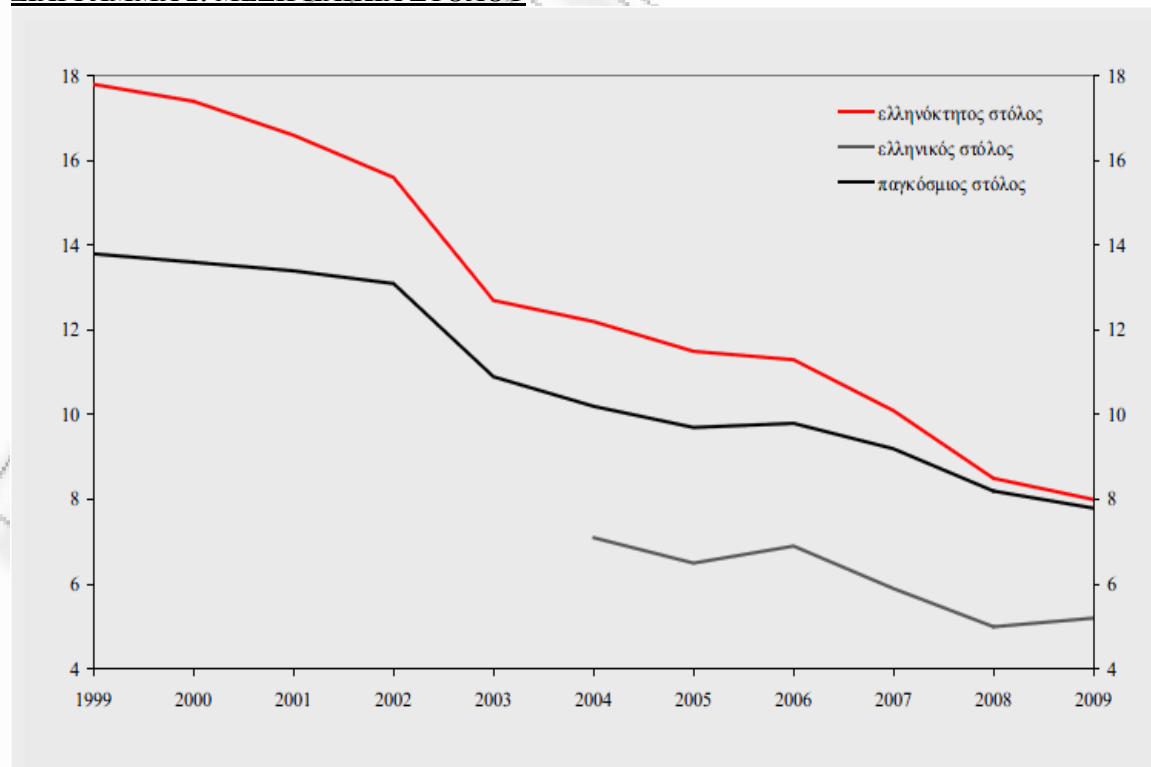
Η μείωση αυτή μπορεί να αποδοθεί στο μικρότερο μέγεθος παραγγελιών για νέα πλοία – ως ποσοστό του παγκόσμιου βιβλίου παραγγελιών - συγκριτικά με το μερίδιο του ελληνόκτητου στόλου. Δηλαδή, κάθε έτος (από το 2002 μέχρι το 2008) το μερίδιο των υπό κατασκευή ελληνόκτητων πλοίων ήταν μικρότερο από το μερίδιο των εν ενεργεία ελληνόκτητων πλοίων. Από το 2008 όμως και μετά, το μερίδιο του υπό κατασκευή ελληνόκτητου στόλου ήταν μεγαλύτερο από αυτό του εν ενεργεία. Το γεγονός αυτό εξηγεί και την αναμενόμενη ανάκαμψη του μεριδίου της ελληνόκτητης ναυτιλίας από το 2011 και εξής.

Αναφορικά με τη δομή του ελληνόκτητου στόλου, τα πλοία μεταφοράς χύδην-ξηρού φορτίου αποτελούν το 47% και τα πετρελαιοφόρα το 35% αυτού, χωρίς να έχουν σημειωθεί σημαντικές μεταβολές των εν λόγω μεριδίων στη διάρκεια της εξεταζόμενης δεκαετίας. Αντίθετα, το μερίδιο των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (container vessels) στο σύνολο του ελληνόκτητου στόλου διπλασιάστηκε από 2,4% το 2000 σε 4,9% στα τέλη της δεκαετίας, κατ'αντιστοιχία

ΠΙΝΑΚΑΣ 2: ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Καθαρές εισπράξεις απο θαλάσσιες μεταφορές	4.440,0	5.279,5	8.053,8	7.583,1	4.865,2	4.731,4	6.434,1	4.115,1
Εμπορικό ισοζύγιο θαλάσσιων μεταφορών	434,5	136,3	135,6	-723,0	-3.390,5	-5.520,3	-4.704,9	-3.356,9
- Εξαγωγές πλοίων (πωλήσεις)	531,0	260,5	1.291,4	1.602,2	1.631,8	2.275,4	1.582,0	771,7
- Εισαγωγές πλοίων (αγορές)	96,5	124,2	1.155,8	2.325,2	5.022,3	7.795,7	6.286,9	4.128,6
Ισοζύγιο υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών	4.005,5	5.143,2	7.918,2	8.306,1	8.255,7	10.251,7	11.139,0	7.472,0
- Εισπράξεις	7.997,0	8.961,1	12.404,2	12.953,0	13.280,2	15.678,5	17.623,6	12.261,7
- Πληρωμές	3.991,5	3.817,9	4.486,0	4.646,9	5.024,5	5.426,8	6.484,6	4.789,7

ΠΗΓΗ: ALPHA BANK

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2: ΜΕΣΗ ΗΛΙΚΙΑ ΣΤΟΛΟΥ

ΠΗΓΗ: ALPHA BANK

ΠΙΝΑΚΑΣ 3: ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΛΟΙΩΝ ΚΑΙ ΝΗΟΛΟΓΙΑ

Total major 10 open and international registries					Total national controlled fleet	Major 10 registries as % of total nationally controlled fleet	Country or territory of ownership
Number of vessels	% of vessels	1 000 dwt	% of dwt	Average vessel size	1 000 dwt		
2 208	16.32	120 554	19.46	54 599	186 095	64.8	Greece
2 572	19.01	148 629	24.00	57 787	183 320	81.1	Japan
710	5.25	32 959	5.32	46 421	104 452	31.6	China
2 692	19.89	80 125	12.94	29 764	103 896	77.1	Germany
378	2.79	25 640	4.14	67 830	44 883	57.1	Republic of Korea
592	4.37	23 426	3.78	39 572	41 291	56.7	United States
677	5.00	16 464	2.66	24 319	40 519	40.6	Norway
213	1.57	10 399	1.68	48 820	34 442	30.2	China, Hong Kong
242	1.79	4 058	0.66	16 768	33 198	12.2	Denmark
188	1.39	10 415	1.68	55 398	32 609	31.9	Singapore
405	2.99	19 092	3.08	47 140	29 491	64.7	China, Taiwan Province of
276	2.04	12 191	1.97	44 169	26 212	46.5	United Kingdom
158	1.17	5 788	0.93	36 634	22 454	25.8	Italy
278	2.05	12 291	1.98	44 211	19 432	63.3	Russian Federation
123	0.91	11 334	1.83	92 146	18 285	62.0	Canada
76	0.56	10 898	1.76	143 398	17 193	63.4	Bermuda
37	0.27	1 903	0.31	51 442	17 167	11.1	India
394	2.91	8 368	1.35	21 238	16 769	49.9	Turkey
80	0.59	12 584	2.03	157 294	13 693	91.9	Iran (Islamic Republic of)
50	0.37	11 272	1.82	225 434	13 206	85.4	Saudi Arabia
45	0.33	1 241	0.20	27 575	12 548	9.9	Belgium
43	0.32	496	0.08	11 544	12 439	4.0	Malaysia
209	1.54	6 956	1.12	33 284	9 224	75.4	United Arab Emirates
22	0.16	626	0.10	28 451	8 939	7.0	Indonesia
277	2.05	8 070	1.30	29 134	8 882	90.9	Cyprus
155	1.15	3 144	0.51	20 284	8 818	35.7	Netherlands
30	0.22	5 405	0.87	180 161	7 736	69.9	Brazil
82	0.61	1 699	0.27	20 721	7 386	23.0	France
42	0.31	1 932	0.31	46 007	7 023	27.5	Sweden
40	0.30	1 193	0.19	29 827	6 792	17.6	Viet Nam
15	0.11	889	0.14	59 263	6 603	13.5	Kuwait
88	0.65	2 164	0.35	24 594	5 245	41.3	Spain
30	0.22	4 752	0.77	158 390	4 823	98.5	Isle of Man
89	0.66	2 250	0.36	25 283	3 948	57.0	Switzerland
16	0.12	206	0.03	12 879	3 794	5.4	Thailand
13 532	100.00	619 412	100.00	45 774	1 112 804	55.7	Total of the 35 countries
39.4		55.7					Registry's market share among the 35 countries

ΠΗΓΗ: Review of Maritime Transport 2010

με τη μεταβολή του μεριδίου των πλοίων container στον παγκόσμιο στόλο. Το μερίδιο των πλοίων μεταφοράς χημικών και παραγώγων του πετρελαίου, μετά τη σημαντική

μείωση που κατέγραψε το 2003 (κατά 5,5 εκατοστιαίες μονάδες), επανέκαμψε και πλέον αντιστοιχεί στο 9,6% του στόλου .

Συνολικά, την περίοδο 2000-2009, ο ελληνόκτητος στόλος αυξήθηκε με μέσο ετήσιο ρυθμό 2,6%, ενώ ο υπό ελληνική σημαία στόλος κατά 1,1%. (Μελέτη της Alpha Bank για τη ναυτιλία)

Μερίδιο Ελληνικής Ναυτιλίας

Ο πιο συχνά χρησιμοποιούμενος τρόπος για να υπολογιστεί το μερίδιο ενός εξαγωγικού προϊόντος ή υπηρεσίας στην παγκόσμια οικονομία είναι ο λόγος των εξαγωγών – εισπράξεων από το προϊόν ή την υπηρεσία προς το σύνολο των παγκόσμιων εισαγωγών – πληρωμών.

Στις αρχές του 2010 ο – ελληνικών συμφερόντων - εμπορικός στόλος (πλοία 1.000 gt και άνω) αποτελούνταν από 3.150 πλοία συνολικής μεταφορικής ικανότητας 186.095.162 dwt έναντι 3.064 πλοίων συνολικής μεταφορικής ικανότητας 169.426.690 dwt στις αρχές του 2009. Το μερίδιο του ελληνικού στόλου ως σύνολο του παγκοσμίου έφθασε με όρους dwt το 15,96%, ενώ το 2009 ήταν 15,33%.

Δεύτερη δύναμη με όρους dwt παραμένει η Ιαπωνία η οποία το 2009 είχε υπερκεράσει για λίγο την Ελλάδα ενώ στην τρίτη θέση αναρριχήθηκε η Κίνα, ξεπερνώντας την Γερμανία που βρέθηκε στην τέταρτη θέση. Ο ιαπωνικός στόλος αποτελείται από 3 751 πλοία συνολικής μεταφορικής ικανότητας 183 319 680 dwt και μερίδιο 15,73% ενώ ο στόλος κινεζικών συμφερόντων αποτελείται από 3.633 συνολικής μεταφορικής ικανότητας 104 452 389 dwt. Το μερίδιο της Κίνας αυξήθηκε στο 8.96% έναντι 8,40% το 2009.

Αξίζει να σημειωθεί ότι και οι τρεις χώρες αύξησαν το μερίδιο της στην παγκόσμια ναυτιλία το 2010 (ως ημερομηνία σύγκρισης ορίζεται η 1η Ιανουαρίου κάθε έτους) σε σύγκριση με το 2009 με τη χώρα μας βέβαια να εμφανίζει τη μεγαλύτερη αύξηση.

Η επικράτηση των Ελλήνων έγινε σε μία δύσκολη χρονιά για την παγκόσμια ναυτιλία στη διάρκεια της οποίας το παγκόσμιο δια θαλάσσης εμπόριο μειώθηκε κατά 4,5% σε επίπεδα χαμηλότερα αυτών του 2007.

Όπως η εκτιμά η Unctad το 2009 το θαλάσσιο εμπόριο ανήλθε στους 7,84 δις. τόνους. Στην έκθεση σημειώνεται ωστόσο ότι το 2010 σημειώθηκε ανάκαμψη η οποία όμως ακόμη εξαρτάται από τις εύθραυστες συνθήκες που επικρατούν στη διεθνή οικονομία. Ο κλάδος της ναυτιλίας και θαλασσιών μεταφορών θα χρειαστεί πιθανόν κάποιο χρόνο

για να επιστρέψει στα προ του 2009 επίπεδα. Σημειώνεται ότι το 2008 είχε παρατηρηθεί το peak σε ό,τι αφορά την πορεία του θαλάσσιου εμπορίου.

Στον τομέα του ξηρού φορτίου υπήρξε το 2009 μία αύξηση κατά 1,4% με σημαντικές διαφορές ανά προϊόν. Π.χ. στον βωξίτη και την αλουμίνα η πτώση ήταν 23,2%. Επίσης διαφορές παρουσιάζονται ανά περιοχή. Το εμπόριο σιδηρομεταλλεύματος αυξήθηκε κατά 7,8% την ίδια στιγμή που εισαγωγές από Κίνα αυξάνονταν κατά 38,9% ενώ στην Δυτική Ευρώπη μειώνονταν κατά 38,2% και στην Ιαπωνία κατά 24,8%. Ωστόσο ο συνδυασμός της πτώσης της ζήτησης σε φορτία και της υπερπροσφοράς χωρητικότητας κράτησε τους ναύλους σε χαμηλά επίπεδα.

Συγκριτική παρουσίαση των εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές

Οι εισπράξεις από την παροχή υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών που καταγράφονται στο ισοζύγιο πληρωμών της χώρας ανέρχονται σε υψηλά επίπεδα σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της ΕΕ-27. Συγκεκριμένα, στο σύνολο της ΕΕ-27, οι σχετικές εισπράξεις ως ποσοστό του ΑΕΠ δεν ξεπερνούν το 1%, ενώ στην Ελλάδα υπερβαίνουν το 6%.

Το 2007, η Δανία κατέγραψε τις υψηλότερες εισπράξεις στην ΕΕ-27 (23,1 δισεκ. ευρώ), ακολουθούμενη από τη Γερμανία (19,5 δισεκ. ευρώ) και στην Ελλάδα (15,7 δισεκ. ευρώ). Ως ποσοστό όμως του ΑΕΠ, οι εισπράξεις για τη Δανία διαμορφώθηκαν στο 10,2%, για τη Γερμανία στο 0,8% (λόγω του μεγέθους της γερμανικής οικονομίας) και για την Ελλάδα στο 6,9% (βλ. Διάγραμμα 2.5.8).

Οι καθαρές εισπράξεις από την παροχή θαλάσσιων υπηρεσιών ως ποσοστό του ΑΕΠ ήταν σημαντικές στην Ελλάδα (4,5%), στη Δανία (2,7%), στην Κύπρο (3,0%) και στην Νορβηγία (1,4%), ενώ για την ΕΕ-27 διαμορφώθηκαν μόλις στο 0,1% το 2007.

Το 2007, το 99% των εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές στην Ελλάδα προερχόταν από τις μεταφορές αγαθών. Σε αντίστοιχο επίπεδο διαμορφώθηκαν οι μεταφορές αγαθών και στη Δανία, ενώ στη Γερμανία και τη Σουηδία ανήλθαν σε περίπου 92%. Το αντίστοιχο μέγεθος για το σύνολο των χωρών της ΕΕ-27 ήταν 85%. Αντίθετα, στην περίπτωση της Κύπρου, περίπου το 64% των εισπράξεων προήλθε από λοιπές υπηρεσίες, ενώ το αντίστοιχο μέγεθος ήταν για την Ιταλία 45%, την Ολλανδία 26% και το Βέλγιο 28%.

Η κατάσταση σήμερα

Μείωση σε αριθμό, αλλά και χωρητικότητα πλοίων καταγράφει το ελληνικό νηολόγιο το 2011 σε σύγκριση με πέρυσι, σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα η Ελληνική Επιτροπή ναυτιλιακής Συνεργασίας του Λονδίνου (Committee).

Ειδικότερα τα υπό ελληνική σημαία πλοία μειώθηκαν κατά 52, σε σύγκριση με πέρυσι την ίδια περίοδο, ενώ παρατηρήθηκε παράλληλα και μείωση της χωρητικότητας κατά 789.705 dwt.

Όπως εκτιμά η Ελληνική Επιτροπή Ναυτιλιακής Συνεργασίας του Λονδίνου, η αναμενόμενη μείωση αποδίδει ίσως και τις ανησυχίες του ελληνικού εφοπλισμού σε σχέση με τις εξελίξεις στο διοικητικό φορέα της ναυτιλίας. Το ελληνικό νηολόγιο περιλαμβάνει τώρα 917 πλοία 79.712.501 dwt και 45.644.890 gt, συμπεριλαμβανομένων 127 πλοία σε παραγγελία, έναντι 969 πλοίων (80.502.206 dwt και 46.426.541 GT), συμπεριλαμβανομένων 189 πλοίων σε παραγγελία, το 2010.

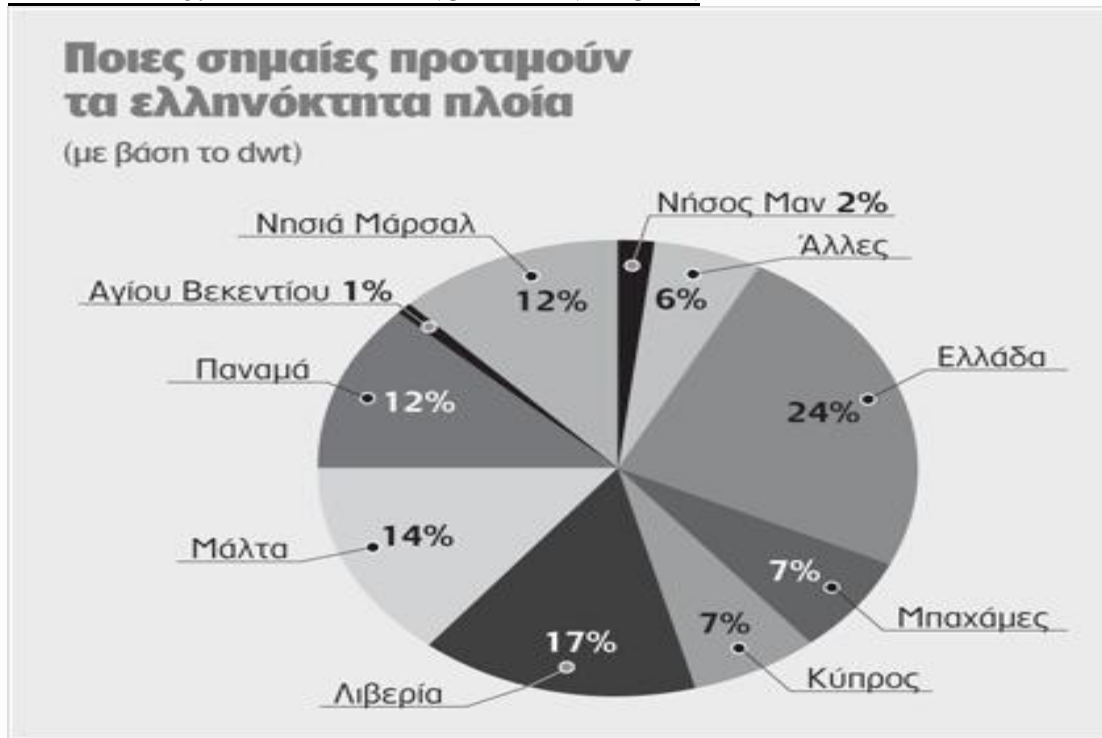
Ένα ακόμη σημείο που προκύπτει από τα στοιχεία του Lloyd's Register - Fairplay που επεξεργάστηκε το Committee, είναι η περαιτέρω μείωση του ελληνόκτητου στόλου με βάση τον αριθμό των πλοίων σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο, αλλά η αύξησή του σε σχέση με τη χωρητικότητα.

Ειδικότερα με βάση τα υφιστάμενα στοιχεία (3/3/2011) ο ελληνικών συμφερόντων στόλος αποτελείται από 3.848 πλοία μεταφορικής ικανότητας 261.675.981 dwt και 153.128.919 gt περιλαμβανομένων 621 υπό παραγγελία πλοίων 32.815.431 gt. (Το 2010 τα υπό παραγγελία πλοία ήταν 826, 40.975.985 gt). Συγκρινόμενα με το 2010 τα προαναφερόμενα στοιχεία δείχνουν μία μείωση κατά 148 πλοία αλλά μία αύξηση της μεταφορικής ικανότητας κατά 3.554.083 dwt και 512.873 gt.

Τα ελληνικά συμφέροντα ελέγχουν τώρα το 7,7% του παγκόσμιου στόλου μετρούμενου σε πλοία, το 14,6% με όρους dwt και το 12,7% με όρους gt έναντι 8%, 14,9% και 13% αντιστοίχως το 2010.

Σε ό,τι αφορά τα υπό παραγγελία πλοία αποτελούν το 8,9% των συνολικών παγκόσμιων παραγγελιών σε αριθμό πλοίων το 13,5% σε όρους dwt και το 12,4% σε όρους gt έναντι 9,5%, 14,2% και 13,1% αντιστοίχως το 2010.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3: ΣΗΜΑΙΕΣ ΕΛΛΗΝΟΚΤΗΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ



ΠΗΓΗ: www.naftemporiki.gr

Ο ελληνόκτητος στόλος είναι νηολογημένος σε 40 σημαίες συνολικά έναντι 47 σημαιών το 2010. Στην ελληνική σημαία είναι εγγεγραμμένα 917 πλοία, 79.712.050 dwt έναντι 969 πλοίων πέρυσι (80.502.206 dwt) και 1.121 πλοίων το 2009. Ακολουθεί η σημαία Λιβερίας με 592 πλοία (41.217.018 dwt) έναντι 581 πλοίων, (38.700.989 dwt) το 2010, τα Marshall Islands με 476 πλοία (32.996.280 dwt) έναντι 470 πλοία, (29.933.099 dwt) το 2010, η Μάλτα με 518 πλοία (31.564.003 dwt) έναντι 524 πλοίων (30.529.238 dwt) την προηγούμενη χρονιά, ο Παναμάς με 441 πλοία (23.207.685 dwt) έναντι 558 πλοίων (28.914.005 dwt) το 2010, η Κύπρος με 258 πλοία (16.031.432 dwt) έναντι 271 πλοίων (17.016.688 dwt) το 2010 και οι Bahamas με 286 πλοία (15.953.287 dwt) έναντι 279 πλοία (15.408.842 dwt) τον προηγούμενο χρόνο.

Ελληνόκτητα πλοία ανά κατηγορία

Ανά κατηγορία πλοίων οι Έλληνες εφοπλιστές ελέγχουν το 22,7% του παγκόσμιου αριθμού δεξαμενόπλοιοι (23,1% το 2010), και το 21,7% με όρους dwt (20,9% το 2010).

- Στον κλάδο των χημικών ελέγχουν το 8,7% των πλοίων (9,2% το 2010) και το 13,1% σε όρους dwt (13,3% πέρυσι).

- Στον κλάδο Liquid Gas Carriers το μερίδιο μειώθηκε στο 7,9% από 9,2% το 2010 σε αριθμό πλοίων και στο 4,8% από 6,4% με όρους.

- Στον κλάδο Ore & Bulk Carriers οι Έλληνες εφοπλιστές ελέγχουν το 16,4% των πλοίων (17,4% το 2010) και το 16,8% με όρους dwt (18,1% το 2010).

Ηλικία ελληνόκτητου στόλου

Η μέση ηλικία του ελληνόκτητου στόλου μειώθηκε ακόμη περισσότερο κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους και βρίσκεται τώρα κατά 1,8 χρόνια κάτω από τον μέσο όρο ηλικίας του παγκοσμίου στόλου. Ο μέσος όρος ηλικίας του ελληνόκτητου στόλου είναι τα 11 χρόνια ενώ το παγκοσμίου τα 12,8 χρόνια. Με όρους dwt η μέση ηλικία του ελληνόκτητου στόλου είναι 7,9 χρόνια έναντι 8,2 χρόνια το 2010 και με όρους gt είναι 8,2 χρόνια έναντι 8,5 χρόνια το 2010.

Αντιστοίχως η μέση ηλικία του παγκοσμίου στόλου με όρους gt είναι 8,4 χρόνια (αμετάβλητος σε σύγκριση με το 2010) και με όρους dwt 7,9 χρόνια έναντι 8 χρόνια το 2010. Η μέση ηλικία του υπό ελληνική σημαία στόλου αυξήθηκε στα 11,2 χρόνια έναντι είναι 10,7 έτη πέρυσι με βάση τον αριθμό πλοίων. Με όρους gt η μέση ηλικία είναι 7,5 χρόνια έναντι 6,8 χρόνια το 2010 και με όρους dwt 6,8 χρόνια έναντι 6,1 χρόνια πέρυσι.

Τέλος σε ό,τι αφορά τους Νηογνώμονες, η πλειοψηφία των Ελλήνων εφοπλιστών φαίνεται να προτιμά τον Lloyds register ο οποίος έχει στην κλάση του 876 πλοία (844 το 2010), και ακολουθούν ο ABS με 713 πλοία (764 το 2010), ο Bureau Veritas με 554 πλοία (576 το 2010), ο Det Norske Veritas (DNV) με 532 πλοία (576 το 2010), Nippon Kaiji Kyokai, (ClassNK) με 504 πλοία (509 το 2010), και ο Germanischer Lloyd (GL) με 213 πλοία (213 το 2010).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4: ΜΕΣΗ ΗΛΙΚΙΑ ΣΤΟΛΟΥ



ΠΗΓΗ: www.naftemporiki.gr

Απώλειες

Η ελληνική σημαία έχασε 52 πλοία, ενώ η σημαία Παναμά έχασε 117 πλοία, η σημαία της Κύπρου 32 πλοία, ενώ η σημαία της Λιβερίας κέρδισε 11 πλοία, οι Bahamas κέρδισαν επτά πλοία και τα Marshall Islands 6 πλοία.

Τα υπό παραγγελία ελληνόκτητα πλοία ανέρχονται όπως προαναφέρθηκε σε 621 εκ των οποίων τα 103 είναι δεξαμενόπλοια, τα 47 μεταφοράς χημικών και προϊόντων αργού, τα 11 μεταφοράς υγραερίου, τα 381 ξηρού χύδην φορτίου, τα 44 μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, τα 20 γενικού φορτίου, τα 12 άλλων τύπων φορτίου και τα τρία επιβατηγά. (www.naftemporiki.gr)

II. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ

Με τον όρο «υπηρεσίες ναυτιλίας» εννοούμε όλες εκείνες τις υπηρεσίες που προσφέρονται στον τομέα της ναυτιλίας (κυρίως στις πλοιοκτήτριες και διαχειρίστριες εταιρείες). Χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, ασφαλιστικές εταιρείες, P&I Clubs, δικηγορικά γραφεία ναυτιλιακής εξειδίκευσης, διακανονιστές αβαριών, ναυτιλιακά πρακτορεία, μεσίτες (ασφαλειών πλοίων και φορτίων, εταιρείες διαχείρισης πληρωμάτων στοιχειοθετούν τον τριτογενή τομέα της ελληνικής ναυτιλίας με παρεχόμενες υπηρεσίες όπως ναυτιλιακή χρηματοδότηση, ασφαλιστική κάλυψη, πρακτόρευση, μεσιτεία κλπ. Ο αριθμός των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων που δραστηριοποιούνται στο λιμάνι του Πειραιά φτάνει τα πενήντα (στη συντριπτική τους πλειοψηφία πρόκειται για διεθνείς οίκους), ενώ πέντε από τις μεγαλύτερες εταιρείες στο χώρο της ναυτιλιακής λογιστικής διατηρούν ισχυρή παρουσία στον Πειραιά,

στηριζόμενες και από μια ισχυρή ομάδα Ελλήνων λογιστών. Επίσης, 45 νομικές φέρμες είναι εγκατεστημένες στο μεγαλύτερο ελληνικό λιμάνι (εκ των οποίων οι 10 βρετανικές) οι οποίες, απασχολώντας 250 δικηγόρους και νομικούς συμβούλους, παρέχουν παντός είδους νομικές υπηρεσίες. Στον τομέα των ναυτασφαλίσεων, οκτώ από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως και 23 P&I clubs (τα περισσότερα βρετανικά) παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη. Τέλος, περίπου 200 μεσιτικά γραφεία και πλήθος ναυτιλιακών πρακτορείων (περί τα 150) προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στο λιμάνι του Πειραιά. Η δράση των μεσιτών εντοπίζεται κυρίως στον τομέα των ξηρών φορτίων, αλλά και σε αγοραπωλησίες πλοίων. Τα ναυτιλιακά πρακτορεία αναλαμβάνουν τη διεκπεραίωση ναυτιλιακών γραφειοκρατικών διαδικασιών (απόπλους, κατάπλους, ανανέωση πιστοποιητικών πλοίου), διαδραματίζουν ρόλο αντιπρόσωπου για τις εταιρείες που πρακτορεύουν, επωμίζονται θέματα οργάνωσης υδροδότησης, ηλεκτροδότησης και προμηθειών του πλοίου, έκδοσης εισιτηρίων (για ακτοπλοϊκές εταιρείες), πληρωμάτων κα.

Το μέγεθος της αγοράς ναυτιλιακών υπηρεσιών (κύκλος εργασιών) ανήλθε στα 5,75 δις € περίπου, ενώ στην Ευρώπη μόνο το μέγεθος της υπολογίστηκε στα 2,24 δις €. Στη συγκεκριμένη αγορά συνεπώς κυριαρχούν οι δυτικοευρωπαϊκές χώρες κυρίως λόγω της ιστορικής σημασίας, του μεγέθους και του σημαντικού ρόλου που διαδραματίζει το ναυτιλιακό cluster του Λονδίνου.

Η αγορά των ναυτιλιακών υπηρεσιών ενέχει μεγάλη σημασία για το ευρύτερο ναυτιλιακό πλέγμα δραστηριοτήτων, αφού η προσφορά ναυτιλιακών υπηρεσιών αποτελεί στοιχειώδη ανάγκη και θεμέλιο λίθο για την εύρυθμη λειτουργία της ναυτιλίας γενικότερα.

III. ΝΑΥΠΗΓΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ

Βασικό χαρακτηριστικό της αγοράς των ναυπηγήσεων είναι ότι, λόγω της φύσης της, υπεισέρχεται και αλληλεπιδρά με τις περισσότερες από τις αγορές του ναυτιλιακού πλέγματος. Οι εξελίξεις στις αγορές αυτές επηρεάζουν τις ναυπηγήσεις. Πιο συγκεκριμένα, βασικό στοιχείο που επηρεάζει τη συγκεκριμένη αγορά είναι το επίπεδο των ναύλων και επομένως, εμμέσως, όλοι εκείνοι οι παράγοντες που συντελούν στη διαμόρφωση του ύψους των ναύλων στις επιμέρους αγορές (χύδην ξηρού φορτίου, χύδην υγρού φορτίου, εμπορευματοκιβωτίων κλπ). Παραδείγματος χάριν, όταν οι ναύλοι σε μια αγορά, έστω αυτή των χύδην ξηρών φορτίων, κυμαίνονται σε υψηλά επίπεδα (λόγω αυξημένης ζήτησης μεταφορικών υπηρεσιών) κι επικρατεί θετικό επενδυτικό κλίμα, φυσικό επακόλουθο είναι να αυξηθούν οι παραγγελίες στα

ναυπηγεία για την κατασκευή πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (container ships).

Οι ναυπηγήσεις γνώρισαν άνθιση τα προηγούμενα 2-3 χρόνια λόγω κυρίως της ραγδαίας ανάπτυξης της κινέζικης οικονομίας κατά πρώτο λόγο και, δευτερευόντως, ορισμένων άλλων αναπτυσσόμενων οικονομιών, όπως η Ινδία, η οποία αύξησε τις ανάγκες των εν λόγω χωρών για αγαθά και ενεργειακές πρώτες ύλες και κατά συνέπεια ενδυνάμωσε τη ζήτηση θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών. Η αύξηση του επιπέδου των ναύλων, που ακολούθησε την αύξηση της ζήτησης μεταφορικών υπηρεσιών, οδήγησε σε αύξηση των κερδών των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, ενίσχυσε το γενικότερο επενδυτικό κλίμα στη ναυτιλία και τοιούτοτρόπως οι παραγγελίες για ναυπηγήσεις αυξήθηκαν κατακόρυφα. Η ναυπηγική δραστηριότητα άγγιξε το μέγιστο σημείο της την περίοδο 2005-2006. Τα επόμενα χρόνια οι προβλέψεις κάνουν λόγο για σταδιακή μείωση των παραγγελιών για νεότευκτα πλοία, καθώς η ανάπτυξη ορισμένων οικονομιών (κύρια της Κίνας) θα επιβραδυνθεί φυσιολογικά και η πρόσθετη προσφορά χωρητικότητας θα απορροφηθεί πλήρως από τις ναυτιλιακές αγορές.

Ο κλάδος της ναυπηγικής -ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας του ελληνικού ναυτιλιακού cluster, έχει απολέσει μεγάλο μέρος από τα συγκριτικά πλεονεκτήματά του, μη μπορώντας πλέον να προσφέρει ανταγωνιστικές υπηρεσίες στον ελληνόκτητο και στον ξένο στόλο. Παρόλα αυτά στην ευρύτερη περιοχή του λιμανιού του Πειραιά (Πέραμα) υπάρχουν οι κατάλληλες υποδομές για την παροχή τεχνικών υπηρεσιών ναυπηγικού χαρακτήρα. Μια τέτοια υποδομή είναι η μεγάλη μόνιμη δεξαμενή της ναυπηγοεπισκευαστικής ζώνης Περάματος, χωρητικότητας 500.000 dwt. Γενικότερα ο τομέας των ναυπηγήσεων, επισκευών και τεχνικών θεμάτων γενικότερα περιλαμβάνει περίπου 600 επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι 35 λογίζονται ως παροχής υπηρεσιών. Ακόμη, το επίπεδο των Ελλήνων τεχνικών είναι αρκετά υψηλό και πλήρως καταρτισμένο, ωστόσο το πρόβλημα της χαμηλής ανταγωνιστικότητας σε συνδυασμό με το ανεπαρκές νομοθετημένο λειτουργικό πλαίσιο παραμένει.

Στην αγορά των ναυπηγήσεων τα ηνία κατέχουν κυρίως τα κράτη της Νοτιοανατολικής Ασίας (Νότια Κορέα, Ιαπωνία, Κίνα) και έπονται τα ευρωπαϊκά (Γερμανία, Νορβηγία, Ιταλία). Οι ασιατικές χώρες ειδικεύονται στην κατασκευή πλοίων μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου (bulk carriers), δεξαμενόπλοιοι (tankers) και φορτηγών (Ro/Ro, Lo/Lo κλπ). Όσον αφορά όμως τη ναυπήγηση πιο εξειδικευμένων πλοίων, τα οποία έχουν μικρότερο όγκο αλλά υψηλότερες προστιθέμενες αξίες σε κάθε στάδιο παραγωγής, π.χ. κρουαζιερόπλοια, βυθοκόροι, παγοθραυστικά, οι ευρωπαϊκές χώρες υπερτερούν.

Τέλος, είναι σημαντικό ν' αναφερθεί ότι η αύξηση της τιμής του πετρελαίου και η ανάγκη συμμόρφωσης των πλοίων με τη ναυτιλιακή νομοθεσία σχετικά με την προστασία του περιβάλλοντος θέτουν στη ναυπηγική επιστήμη, στο κατώφλι του 21ου αιώνα δυο σοβαρές προκλήσεις: αφενός την αναγκαιότητα βελτίωσης της αποτελεσματικότητας πρόωσης ενός πλοίου η οποία συνεπάγεται την εξοικονόμηση καυσίμων, αφετέρου δε την αναγκαιότητα μείωσης των εκπομπών βλαβερών αερίων προκειμένου να καταστούν τα νεότευκτα πλοία όσο το δυνατό φιλικότερα προς το περιβάλλον.

IV. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Το τραπεζικό σύστημα αποτελεί τη ραχοκοκαλιά του χρηματοοικονομικού συστήματος, το οποίο αποτελείται από τις χρηματοοικονομικές αγορές, τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και τους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς (Νούλας, 2005). Η πρωταρχική λειτουργία του χρηματοοικονομικού συστήματος είναι η διευκόλυνση της μεταφοράς κεφαλαίων από τις πλεονασματικές μονάδες στις ελλειμματικές μονάδες της οικονομίας.

Για να γίνει αντιληπτή η σημασία των τραπεζών στα πλαίσια της οικονομίας γενικά και του χρηματοοικονομικού συστήματος ειδικά, πρέπει να αναφερθούμε στην ασύμμετρη πληροφόρηση και συγκεκριμένα στα προβλήματα που αυτή δημιουργεί στο τραπεζικό σύστημα. Τα προβλήματα αυτά είναι δύο: η αντίστροφη επιλογή (Adverse Selection) και ο ηθικός κίνδυνος (Moral Hazard).

Αντίστροφη επιλογή είναι ένα πρόβλημα ασύμμετρης πληροφόρησης το οποίο σημειώνεται πριν τη διεξαγωγή μίας συναλλαγής και οφείλεται στο γεγονός ότι οι μη αξιόχρεες μονάδες είναι εκείνες οι οποίες θα ενεργήσουν αποτελεσματικότερα προκειμένου να χρηματοδοτηθούν με ένα δάνειο (Mishkin, 1996). Στην εμφάνιση του συγκεκριμένου προβλήματος στις αγορές αναφέρονται και οι Myers και Majluf (1984) και Greenwald et al. (1984).

Αντίθετα, το πρόβλημα του ηθικού κινδύνου παρατηρείται κατόπιν της διεξαγωγής μίας συναλλαγής και προκύπτει από το γεγονός ότι ο δανειστής είναι υποκείμενος στον κίνδυνο των πράξεων στις οποίες ο δανειζόμενος μπορεί να προχωρήσει και τις οποίες ο δανειστής δεν εγκρίνει (Mishkin, 1996). Τέτοιες πράξεις είναι συνήθως επενδύσεις υψηλού ρίσκου που αναλαμβάνει ο δανειζόμενος.

Μία λύση στην ύπαρξη του προβλήματος της αντίστροφης επιλογής θα ήταν η ιδιωτική πώληση πληροφοριών για τις δανειζόμενες μονάδες. Τα πλεονεκτήματα, όμως, αυτής της κίνησης θα αντισταθμίζονταν από το φαινόμενο free rider. Το φαινόμενο free rider

αναφέρεται στη δυνατότητα που έχουν μονάδες που δεν κατέβαλλαν αντίτιμο για πληροφορίες να εκμαιεύουν πληροφορίες από μονάδες που κατέβαλλαν αντίτιμο και να τις εκμεταλλεύονται.

Για να γίνει περισσότερο κατανοητή η αλληλεπίδραση μεταξύ των παραπάνω (αντίστροφη επιλογή, ηθικός κίνδυνος και φαινόμενο free rider), και μέσω αυτής και η σημασία της ύπαρξης των τραπεζών, προχωρούμε σε περαιτέρω ανάλυση. Έστω ότι σε μία αγορά μετοχών, κάποιες μονάδες απέκτησαν πληροφορίες που τους επιτρέπουν να εντοπίσουν και να αγοράσουν υποτιμημένες μετοχές.

Ταυτόχρονα με αυτές υπάρχουν και άλλες μονάδες, οι οποίες προχωρούν στις ίδιες πράξεις. Εάν οι δεύτερες μονάδες είναι αρκετές, τότε η αυξημένη ζήτηση για τις μετοχές αυτές θα οδηγήσει σε αύξηση της τιμής τους. ως αποτέλεσμα, όσες μονάδες πλήρωσαν για τη γνώση, δε θα καρπωθούν τις συνολικές ωφέλειες της υποτιμημένης μετοχής. Η μειωμένη αυτήν ικανότητα των μονάδων για αποκόμιση ωφελειών από την αγορά πληροφοριών θα οδηγήσει στη μείωση του αριθμού των πληροφοριών που είναι διαθέσιμες προς αγοραπωλησία στην αγορά.

Επιπλέον, το φαινόμενο free rider αυξάνει την πιθανότητα να εμφανιστούν τα προβλήματα του ηθικού κινδύνου. Η παρακολούθηση των δανειζόμενων μονάδων και η επιβολή κανόνων που πρέπει να ακολουθούν είναι δύο διαδικασίες απαραίτητες για τη διασφάλιση των συμφερόντων των δανειστών. Ωστόσο, η εφαρμογή τους δεν πραγματοποιείται, καθότι, πρώτον, είναι ιδιαίτερος δαπανηρές και, δεύτερον, το φαινόμενο του free rider αντισταθμίζει τα οφέλη τους. Η απώλεια των οφελών των δύο αυτών διαδικασιών προκύπτει ως εξής: Εφόσον υπάρχουν επενδυτές οι οποίοι γνωρίζουν ποιοι είναι εκείνοι οι δανειστές που επιβλέπουν και επιβάλλουν τους όρους τους, μπορούν να τους αποφύγουν και να δανειστούν από εκείνους που είναι περισσότερο ελαστικοί. Μόλις γίνει αυτό αντιληπτό από τους πρώτους, τότε σταματούν και αυτοί τις δύο διαδικασίες.

Η παραπάνω ανάλυση εξηγεί γιατί, σύμφωνα με το Mayer (1990), οι αγορές χρεογράφων δεν είναι πολύ σημαντική ως πηγή χρηματοδότησης για μη χρηματοοικονομικές επιχειρήσεις και για αναπτυσσόμενες χώρες, καθότι μόνο όσο αυξάνει η ποιότητα των πληροφοριών για μία επιχείρηση, αυξάνεται και η πιθανότητα αυτή η επιχείρηση να αντλήσει κεφάλαια από αυτές τις αγορές. Επομένως, οι επιχειρήσεις που εκδίδουν χρεόγραφα είναι τελικά οι επιχειρήσεις με το μεγαλύτερο μέγεθος και την καλύτερη φήμη στην αγορά.

Οι τράπεζες, όμως, παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στα χρηματοοικονομικά συστήματα παγκοσμίως, καθότι έχουν τέτοια δομή ώστε να μειώνουν σε μεγάλο βαθμό τα δύο προαναφερόμενα προβλήματα. Δεν υπόκεινται στο φαινόμενο free rider και πραγματοποιούν κέρδη από τις πληροφορίες που αποκτούν, συνάπτοντας με τις καλύτερες επιχειρήσεις δάνεια που δε διαπραγματεύονται δευτερογενώς. Επιπλέον, οι τράπεζες αναλαμβάνουν την επίβλεψη των δανειζόμενων επιχειρήσεων και απολαμβάνουν τα οφέλη της, με αποτέλεσμα να αποτρέπονται τα προβλήματα του ηθικού κινδύνου. Τέλος, οι τράπεζες απολαμβάνουν και επιπλέον πλεονεκτήματα λύνοντας τα προβλήματα που προκαλεί η ασύμμετρη πληροφόρηση. Για παράδειγμα, η ικανότητά τους να δεσμεύονται με μία μακροπρόθεσμη πελατειακή σχέση βρίσκεται σε άμεση σχέση με τα οφέλη που θα αποκομίσουν από τις πληροφορίες που συγκεντρώνουν.

Επιπλέον, η παρακολούθηση και η επίβλεψη των δανειοδοτούμενων μονάδων παρουσιάζει οικονομίες κλίμακας και άρα μπορούν να μειώσουν σημαντικά το κόστος των δύο αυτών διεργασιών (Diamond, 1984), ενώ είναι αποτελεσματικές στην αποτροπή των δανειοδοτούμενων επιχειρήσεων από πολύ ριψοκίνδυνες ενέργειες, καθώς μπορούν να σταματήσουν τη χρηματοδότησή τους (Stiglitz και Weiss, 1983).

Αναφορικά με την κατάσταση που επικρατεί σήμερα, πρώτη φορά στα τελευταία εννέα χρόνια τα δάνεια προς τις ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις εμφανίζουν αρνητικό πρόσημο. Στα 67 δισ. δολάρια έπεσαν το 2009 τα δάνεια ελληνικών και ξένων τραπεζών προς την ελληνική ναυτιλία. Όπως προκύπτει από την ετήσια έρευνα της Petrofin Research για τη ναυτιλιακή χρηματοδότηση, πρώτη φορά στα τελευταία εννέα χρόνια τα δάνεια προς τις ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις εμφανίζουν αρνητικό πρόσημο. Το 2009 σε σχέση με το 2008 οι χρηματοδοτήσεις από ελληνικά και ξένα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα μειώθηκαν κατά 8,48% με αποτέλεσμα τα χαρτοφυλάκιά τους να επιστρέψουν ξανά κοντά στα επίπεδα του 2007.

Από τα 67 δισ. δολάρια τα 16,74 δισ. δολάρια ή ποσοστό 24,08% προέρχονται από ελληνικές τράπεζες οι οποίες τα τελευταία χρόνια αύξησαν σημαντικά τα δάνειά τους προς τη ναυτιλία. Ωστόσο το 2009 μείωσαν κατά 4,74% τα χαρτοφυλάκιά τους.

Στο σύνολο των 67 δισ. δολαρίων τα 54,607 δισ. αφορούν εκταμιευμένα δάνεια, αύξηση 1,93% σε σχέση με το 2008, ενώ μεγάλη μείωση 36,84% παρατηρήθηκε στα συμφωνημένα αλλά μη εκταμιευμένα δάνεια τα οποία ανήλθαν σε 19,563 δισ. δολάρια.

Σύμφωνα με την Petrofin Research το 2009 μειώθηκαν κατά 30,14% τα δάνεια που συμφώνησαν αλλά δεν εκταμίευσαν οι ελληνικές εταιρείες από τα χαρτοφυλάκια των ελληνικών τραπεζών ενώ τα εκταμιευμένα δάνεια μειώθηκαν μόνο κατά 3,54%.

Η Petrofin συνδέει άμεσα τα μη εκταμιευμένα δάνεια με τις ακυρώσεις παραγγελιών για την κατασκευή νέων πλοίων ή τις συμφωνίες που έγιναν τον προηγούμενο χρόνο με τα ναυπηγεία για μετάθεση των χρονοδιαγραμμάτων παράδοσης πλοίων από τους κατασκευαστές τους.

Από την έρευνα για το 2009 προκύπτει ότι συνολικά 39 ξένες και ελληνικές τράπεζες παρέμειναν στην ελληνική ναυτιλιακή χρηματοδότηση. Το 65% των δανείων προς την ελληνική ναυτιλία ελέγχεται από δέκα τράπεζες. Ευρωπαϊκά και ελληνικά ιδρύματα έχουν στα χαρτοφυλάκιά τους το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών των δανείων, ενώ το 2009 έκαναν για πρώτη φορά στην «Ακτή Μιαούλη» την εμφάνισή τους τραπεζικά κεφάλαια από την Κίνα (KEXIM και China Import Export).

Όπως επισημαίνεται από τους ερευνητές της Petrofin στα στοιχεία για τη ναυτιλιακή χρηματοδότηση του 2009 αποτυπώνεται πλήρως η διεθνής κρίση ενώ το ενδιαφέρον είναι ότι στο δεύτερο εξάμηνο του έτους παρατηρήθηκε αύξηση των εκταμιεύσεων από την πλευρά των Ελλήνων εφοπλιστών.

Στις δέκα μεγαλύτερες τράπεζες που δάνεισαν την ελληνική ναυτιλία οι τέσσερις είναι ελληνικές. Μεταξύ τους τα πρωτεία όπως και το 2008 διατήρησε και το 2009 η Εθνική Τράπεζα με χαρτοφυλάκιο 3,217 δισ. δολάρια ενώ ακολουθεί η Alpha Bank με 2,675 δισ., η Εμπορική με 2,620 δισ. και τέλος η Marfin Egnatia με 2,450 δισ. δολάρια.

Πρώτη διεθνώς στα δάνεια της ελληνικής ναυτιλίας παραμένει η Royal Bank of Scotland με συνολικό χαρτοφυλάκιο 13,302 δισ. δολάρια ή το 19,85% της αγοράς. (www.greekshippingnews.gr)

ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ RBS (ROYAL BANK OF SCOTLAND)

Στα 13 δισ. δολάρια υπολογίζεται το δανειακό χαρτοφυλάκιο της RBS στην ελληνική ναυτιλία. Η βρετανική τράπεζα είναι η μεγαλύτερη τράπεζα παγκοσμίως στη χρηματοδότηση της ελληνικής ναυτιλίας και τόσο τα γραφεία της στο Λονδίνο όσο και στην Ακτή Μιαούλη διατηρούν δεσμούς δεκαετιών με όλα τα μεγάλα ονόματα και τα παραδοσιακά «τζάκια» της αγοράς.

Η βρετανική τράπεζα ελέγχει το 19,34% όσον αφορά τις χρηματοδοτήσεις προς την ελληνική ναυτιλία, ενώ μεταξύ 2006 και 2007 αύξησε το δανειακό της χαρτοφυλάκιο κατά 23,59%, σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της Petrofin Bank Research.

Στην πρώτη θέση παγκοσμίως παραμένει η Royal Bank of Scotland, η οποία διαχειρίζεται το 22,58% των χρηματοδοτήσεων, ενώ το χαρτοφυλάκιο της στην ελληνική ναυτιλία ανήλθε το 2006 στα 10,4 δισ. δολάρια. Αυτό σημαίνει ότι η RBS παράγει περίπου το ένα προς τα τέσσερα δάνεια για λογαριασμό των Ελλήνων εφοπλιστών. Στη δεύτερη θέση ακολουθεί η HSH Nordbank με χαρτοφυλάκιο 4,2 δισ. δολ. ή το 9,05% της παγκόσμιας αγοράς και στην τρίτη θέση η Deutsche Schiffsbank με χαρτοφυλάκιο ύψους 3,7 δισ. δολ. (Petrofin Bank Research)

EIKONA 1: Η ΤΡΑΠΕΖΑ RBS (ROYAL BANK OF SCOTLAND)



ΠΗΓΗ: www.rbs.com

Χρηματοδότηση ναυτιλιακών επιχειρήσεων

Όταν αναφερόμαστε στη ναυτιλία, αναφερόμαστε σε μια βιομηχανία εντάσεως κεφαλαίου, όπου το μεγαλύτερο μέρος της αξίας του πλοίου καλύπτεται μέσω των διαφόρων μορφών χρηματοδότησης που υπάρχουν στην αγορά. Ένας ακόμα λόγος που οδηγεί τις εταιρείες στην άντληση των απαραίτητων κεφαλαίων από τις διάφορες μορφές χρηματοδότησης είναι το γεγονός ότι η ναυτιλία γενικότερα, χαρακτηρίζεται ως ένας κλάδος υψηλού κινδύνου λόγω των διακυμάνσεων που παρουσιάζει (Γουλιέλμος, *Χρηματοδότηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων*, 1998).

Η κυριότερη μορφή χρηματοδότησης και η πιο παραδοσιακή είναι η τραπεζική που καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων που διατίθεται για αυτό το σκοπό.

Στην κατηγορία των παραδοσιακών μορφών χρηματοδότησης εντάσσονται και η αυτοχρηματοδότηση καθώς και η παροχή δανείων από ναυπηγεία. Άλλες μορφές χρηματοδότησης που υιοθετούνται όλο και περισσότερο στη σύγχρονη εποχή είναι η

χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), η άντληση κεφαλαίων από το χρηματιστήριο και η χρηματοδότηση με έκδοση ομολογίων.

Τραπεζική χρηματοδότηση

Η σημασία των τραπεζών για την ναυτιλιακή βιομηχανία είναι πολύ μεγάλη δεδομένου ότι προσφέρουν στις ναυτιλιακές εταιρείες σημαντικά κεφάλαια για την κάλυψη των αναγκών τους. Εκτός από την παροχή κεφαλαίων για την απόκτηση πλοίων, οι τράπεζες προσφέρουν ποσά για την αντιμετώπιση των λειτουργικών αναγκών καθώς και την παρακολούθηση των απαραίτητων τραπεζικών εργασιών που έχουν ανεξαιρέτως όλες οι ναυτιλιακές εταιρείες.

Το συνολικό ύψος των κεφαλαίων που η κάθε τράπεζα διαθέτει για αυτό τον σκοπό και η σχεδίαση της πιστωτικής πολιτικής της εξαρτάται κυρίως από τους παρακάτω παράγοντες:

- Η θέση της ναυτιλιακής βιομηχανίας
- Το γενικότερο οικονομικό κλίμα και κυρίως η κατάσταση του θαλάσσιου εμπορίου
- Η ρευστότητα
- Η εμπειρία της τράπεζας σε θέματα ναυτιλίας

Άλλοι παράγοντες που θα ληφθούν υπόψη είναι η ταμειακή ροή της εταιρείας, η ακεραιότητα και η συμπεριφορά του δανειζόμενου σε προηγούμενα δάνεια, το μέγεθος και η δομή του στόλου της εταιρείας καθώς και το επίπεδο κέρδους που θα δημιουργήσει η τράπεζα.

Δάνεια Ναυπηγείων

Η πρακτική της κρατικής χρηματοδότησης μέσω ναυπηγικών δανείων έχει διπλό στόχο. Ο πρώτος είναι η ενίσχυση των ναυπηγείων μιας χώρας και ο δεύτερος προσφορά προνομίων στους πλοιοκτήτες της χώρας. Αυτή η μορφή χρηματοδότησης εξασφαλίζει απασχόληση των ναυπηγικών μονάδων με την προσφορά πίστωσης στους πλοιοκτήτες. Συνήθως καταβάλλεται ποσοστό 5-10% με την υπογραφή του συμβολαίου και η εξόφληση γίνεται με δόσεις με την πρόοδο των εργασιών αλλά και μετά από την ολοκλήρωση της ναυπήγησης.

Στην Ελλάδα το ύψος του δανείου δεν πρέπει να υπερβαίνει το 80% του συνολικού κόστους, και η διάρκειά του να είναι 10ετής για κατασκευή ή δετής για μετασκευή. Στα πλαίσια όμως της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η διάρκεια του δανείου δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 8.5 χρόνια και το ελάχιστο επιτόκιο πρέπει να είναι 8.5%. Οι ρυθμίσεις αυτές έγιναν για να διασφαλιστεί ο αθέμιτος ανταγωνισμός και να μην διαστρεβλωθεί η ιδέα της ελεύθερης αγοράς μεταξύ των ναυπηγείων των κρατών μελών.

Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)

Σε αυτή την περίπτωση χρηματοδότησης, το πλοίο αγοράζεται από ένα χρηματοδοτικό οργανισμό και μισθώνεται βάση μακροπρόθεσμου συμβολαίου στον εφοπλιστή που του παρέχει απόλυτο έλεγχο να εκμεταλλεύεται το πλοίο. Ο χρηματοδοτικός οργανισμός διατηρεί την κυριότητα του πλοίου ενώ ο εφοπλιστής είναι υπεύθυνος για την διαχείρισή του. Το βασικότερο πλεονέκτημα αυτής της μορφής χρηματοδότησης είναι η μη καταβολή κεφαλαίου από πλευράς εκμισθωτή - εφοπλιστή. Ο εφοπλιστής παρέχει μόνο την τεχνογνωσία και αποκτάει την χρήση και όχι την κυριότητα του πλοίου. Οι συμβάσεις αυτές έχουν διάρκεια 15-20 χρόνια και με τη λήξη της σύμβασης το πλοίο αγοράζεται από τον εφοπλιστή έναντι συμβολικού ποσού.

Πέραν από τα παραπάνω πλεονέκτημα, η χρηματοδοτική μίσθωση παρέχει στον εφοπλιστή φορολογικά πλεονεκτήματα, βελτίωση της ρευστότητάς του, προστασία από τον πληθωρισμό και προγραμματισμό των δαπανών του. Το σημαντικότερο μειονέκτημα που είχε αυτή η μορφή χρηματοδότησης είναι η επιβολή υψηλότερου επιτοκίου από το αντίστοιχο του τραπεζικού δανεισμού.

Αυτοχρηματοδότηση

Πρόκειται για ένα παραδοσιακό τρόπο χρηματοδότησης όπου το απαραίτητο κεφάλαιο διατίθεται από τον ίδιο τον πλοιοκτήτη. Ειδικότερα στην Ελλάδα η αυτοχρηματοδότηση είχε ευρεία εφαρμογή στις αρχές του αιώνα που διανύουμε. Το υψηλό επίπεδο χρηματοδότησης βοηθά στη διατήρηση του ελέγχου της εταιρείας από τους πλοιοκτήτες με χαμηλό κόστος χρηματοδότησης. Τα μειονεκτήματά της σχετίζονται στο υψηλό κόστος απόκτησης πλοίου, κάτι που κάνει δύσκολη τη συγκέντρωση των απαραίτητων κεφαλαίων από ίδιες πηγές και στην έκθεση της επιχείρησης σε υψηλό επίπεδο κινδύνου.

Χρηματιστήριο

Η χρήση του χρηματιστηρίου ως μορφή χρηματοδότησης, αποτελεί σχετικά σύγχρονο φαινόμενο. Για να εισέλθει μια εταιρεία στο ΧΑΑ πρέπει να ανήκει στο νόμο 2190/1920. Οι λόγοι που οδηγούν τις ναυτιλιακές εταιρείες σε αυτή την κατεύθυνση είναι η δυσκολία απόκτησης τραπεζικού δανεισμού και η προσπάθεια επέκτασης της εταιρείας χωρίς το βάρος ενός εξωτερικού δανεισμού. Για να εισέλθει μια εταιρεία στο χρηματιστήριο πρέπει πρώτα να αναγνωριστεί ως δημόσια. Στη χώρα μας η πρακτική αυτή έχει υιοθετηθεί τα τελευταία τέσσερα χρόνια.

Οι παράγοντες που προκαλούν την αρνητική τοποθέτηση των ελλήνων πλοιοκτητών έναντι της χρηματοδότησης μέσω χρηματιστηρίου είναι:

- Η δομή της ελληνικής ναυτιλιακής επιχείρησης που δεν συμφωνεί με την αυστηρή εταιρική μορφή που απαιτείται.
- Ο τρόπος διαχείρισης που γίνεται αυστηρά από τα μέλη της οικογένειας στα πλαίσια της παραδοσιακής οικογενειακής ναυτιλιακής επιχείρησης.
- Η ίδια η φύση της ναυτιλιακής βιομηχανίας που χαρακτηρίζεται ως επένδυση υψηλού κινδύνου και επομένως απωθεί την πλειοψηφία των επενδυτών.
- Οι διακυμάνσεις των εσόδων της ναυτιλιακής επιχείρησης που παρουσιάζουν σημαντικές αυξομειώσεις.
- Τα έξοδα της διαδικασίας εισαγωγής που καλύπτουν το 5% από τα αυξημένα κεφάλαια.
- Οι ναυτιλιακές αποτυχίες στο παρελθόν.
- Η έλλειψη ενδιαφέροντος από πλευράς επενδυτών.

ΕΙΚΟΝΑ 2: ΣΤΗ NYSE EURONEXT ΑΝΗΚΟΥΝ ΚΑΙ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑ ΠΑΡΙΣΙΩΝ, ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ, ΒΡΥΞΕΛΛΩΝ ΚΑΙ ΛΙΣΣΑΒΟΝΑΣ



ΠΗΓΗ: www.nyse.com

Γενικά, η είσοδος στο ΧΑΑ είναι αδιαμφισβήτητα απαραίτητη στις περιπτώσεις που τα κεφάλαια για την ανανέωση του στόλου δεν μπορούν να αντληθούν από το ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Επιβάλλεται όμως πλήρης διαφάνεια ώστε να γνωρίζει ο επενδυτής τι πρέπει να περιμένει από μια συγκεκριμένη επένδυση και αυτή είναι η υποχρέωση του κράτους. Αν υπάρχουν οι απαραίτητες πληροφορίες τότε μόνο ο επενδυτής είναι ο μόνος αρμόδιος για να αποφασίσει και κανείς άλλος. Θα πρέπει λοιπόν να υπάρχουν ελεύθερα περιθώρια για αποφάσεις, αλλά να μην ξεχνάμε πως οι σωστές αποφάσεις παίρνονται μόνο όταν υπάρχουν τα σωστά στοιχεία. Αυτό πρέπει να καταστεί υποχρέωση του κράτους μέσω ενός Προεδρικού Διατάγματος που θα εξασφαλίζει τη διαφάνεια.

ΕΙΚΟΝΑ 2: Ο ΔΕΙΚΤΗΣ NASDAQ ΑΦΟΡΑ ΚΥΡΙΩΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ, ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ, ΜΜΕ, ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



ΠΗΓΗ: www.nasdaq.com

Χρηματοδότηση με χρήση ομολογιών (Bond issue)

Η έκδοση ομολογιών αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν είναι ευρύτερα διαδεδομένη στη ναυτιλιακή κοινότητα και οι προϋποθέσεις έκδοσής τους δύσκολα επιτυγχάνονται. Συγκεκριμένα, οι εκδότες των ομολογιών πρέπει να έχουν ικανοποιητικό πιστωτικό επίπεδο που να αντιπροσωπεύει την πιστωτική ικανότητα της επιχείρησης. Οι ομολογίες είναι τίτλοι σταθερού εισοδήματος που βεβαιώνουν το ποσό που δάνεισε ο κάτοχός τους στον εκδότη τους. Η διάρκεια των ομολογιών κυμαίνεται από 3 έως 20 χρόνια.

Το βασικό πλεονέκτημα της έκδοσης ομολογιών είναι το γεγονός ότι οι κεφαλαιαγορές προσφέρουν μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση που η διάρκειά της ταυτίζεται σχεδόν με την οικονομική ζωή ενός πλοίου. Το κυριότερο μειονέκτημα είναι ο καθορισμός του επιτοκίου του δανείου από την αρχή, γεγονός που μπορεί να αποδειχθεί επικίνδυνο λόγω των διακυμάνσεων των επιτοκίων. (Γεωργαντόπουλος Ελ. - Γ.Π Βλάχος, *Ναυτιλιακή Οικονομική*, 1997)

V. ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ

Η μη προσέλκυση μαθητών στη ναυτική εκπαίδευση, είναι ένα γεγονός. Οι περισσότεροι μαθητές δε γνωρίζουν βασικά στοιχεία για την εισαγωγή τους στη ναυτική εκπαίδευση. Πολύ λιγότερα γνωρίζουν από τους συμβούλους επαγγελματικού

προσανατολισμού οι οποίοι με τη σειρά τους είναι ελάχιστα πληροφορημένοι σχετικά με τις προοπτικές μιας καριέρας στην Ελληνική εμπορική ναυτιλία. Διαπιστώνεται εξάλλου, ότι υπάρχει ένα σαφές περιθώριο, ειδικά στις περιοχές της χώρας όπου οι δείκτες ανεργίας κινούνται σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα, για περαιτέρω ενίσχυση της εικόνας της ναυτιλίας. Η έρευνα κατέληξε στα εξής συμπεράσματα:

1. Οι Έλληνες μαθητές ακολουθούν μεταλυκειακές σπουδές και επιλέγουν επαγγέλματα, στηριζόμενοι στην άγνοια και στην έλλειψη επαγγελματικού προσανατολισμού. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας το 57,6% των μαθητριών και των μαθητών απάντησε ότι δεν υπάρχει Σύμβουλος Επαγγελματικού Προσανατολισμού στο σχολείο τους.

2. Σύμφωνα με τις απόψεις των μαθητών οι καθηγητές, περισσότερο και από τους γονείς των μαθητών, ασκούν επιρροή για την μελλοντική τους επιλογή. Σε ακόμη χαμηλότερα επίπεδα κινείται η επιρροή που δέχονται από το φιλικό τους περιβάλλον. Μόλις το 22,5% των μαθητών δηλώνει ότι επηρεάζεται από τους γονείς. Μόλις το 5,6% δηλώνει ότι επηρεάζεται από τους φίλους και μόλις το 24,8% επηρεάζεται από τους καθηγητές.

3. Αναφορικά με τις πηγές πληροφόρησης που επιλέγει ο μαθητής για να πάρει τη τελική απόφαση για την επιλογή της μετέπειτα επαγγελματικής του εξέλιξης, στη πρώτη θέση βρίσκεται το διαδίκτυο. Αναλυτικά, το διαδίκτυο επιλέγει για να ενημερωθεί το 44,8% των μαθητών. Φίλοι και γνωστοί το 39,4%. Αγορά εργασίας 27,3%. Φυλλάδια Πανεπιστημίων το 14,3%. Εφημερίδες το 7,8%. Ραδιόφωνο - τηλεόραση το 5,5%. Και καμία από τις παραπάνω πηγές το 14,3% των μαθητών.

4. Οι μαθητές δεν έχουν την εικόνα που θα έπρεπε να έχουν για την Ελληνική ναυτιλία. Η εικόνα που έχουν εμφανίζεται ως πολύ φτωχή.

Συγκεκριμένα, το 53,7% των μαθητών δε γνωρίζει ότι η Ελληνόκτητος ναυτιλία είναι από τις μεγαλύτερες στο κόσμο. Περίπου ο ένας στους δύο δε γνωρίζει ότι το έργο της ναυτιλίας είναι σημαντικό και επίσης πάλι ο ένας στους δύο μαθητές εμφανίζεται να έχει θετική άποψη για τη ναυτιλία.

5. Σημαντικό ποσοστό μαθητών δηλώνει ότι θα ακολουθούσε ως δεύτερη επιλογή το ναυτικό επάγγελμα. Το 31,1% των μαθητών θα σκέφτονταν ως μια δεύτερη επιλογή τη ναυτική εκπαίδευση.

6. Η φτωχή εικόνα που έχουν διαμορφώσει οι μαθητές για τη ναυτιλία και τη ναυτική εκπαίδευση διογκώνει το πρόβλημα της προσέλκυσης νέων στην Εμπορική ναυτιλία.

Μόνο το 44,5% γνωρίζει ότι η ναυτική εκπαίδευση οδηγεί μαζί με το πτυχίο Α΄ Τάξης Πλοιάρχου και Μηχανικού Εμπορικού Ναυτικού, στην Ανώτερη Εκπαίδευση. Μόνο το 27% γνωρίζει ότι ακόμη και αν αποτύχει κάποιος στις εισαγωγικές εξετάσεις της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, μπορεί να εισαχθεί στις σχολές ναυτικής εκπαίδευσης εκ των υστέρων. Μόνο το 22,6% των μαθητών γνωρίζει ότι το Δίπλωμα του Εμπορικού Ναυτικού Πρώτης Τάξης, καθίσταται ισότιμο με το πτυχίο των ΑΤΕΙ και παράλληλα παρέχει τη δυνατότητα μεταπτυχιακών σπουδών. (www.elladanews.gr)

Ας πάρουμε όμως τα πράγματα από την αρχή. Ελληνική Ναυτιλία σημαίνει Έλληνας Ναυτικός. Ο Έλληνας Ναυτικός είναι αυτός που ανέδειξε την Ελληνική Ναυτιλία και ταξίδεψε την ελληνική σημαία στα πέρατα της Υφηλίου, ο Έλληνας Ναυτικός ήταν αυτός που κατάφερε να δαμάσει και να ταξιδέψει βαπόρια οποιασδήποτε κατάστασης με υπεράνθρωπες προσπάθειες, ο Έλληνας Ναυτικός ήταν ο πρώτος παραδοσιακός πλοιοκτήτης. Όταν λοιπόν, αναφερόμαστε στη ναυτική εκπαίδευση ουσιαστικά μιλάμε για την εκπαίδευση αυτού του ανθρώπου, ο οποίος προέρχεται από την τάξη των Πλοιάρχων και των Μηχανικών του Εμπορικού Ναυτικού.

Όλα στη Ναυτική Εκπαίδευση ξεκινούν από τις σχολές, τις Α.Ε.Ν. (Ακαδημίες Εμπορικού Ναυτικού) όπως αυτές ονομάζονται σήμερα. Οι συνάδελφοι ξεκινούν και παίρνουν τις βάσεις τους μέσα σε αυτές όντας νεαρά παιδιά. Οι σχολές λοιπόν είναι και φορείς κοινωνικοποίησης των νεαρών συναδέλφων, προέκταση της οικογένειας τους. Επειδή όπως έλεγαν και οι παλιότεροι το παιδί είναι ο καθρέφτης της οικογένειας, με την ίδια λογική ο νέος συνάδελφος επαγγελματικά κατά ένα μεγάλο ποσοστό θα γίνει καθρέφτης της Σχολής από την οποία θα αποφοιτήσει.

Σήμερα στις Ακαδημίες υπάρχουν αρκετά καλοί ναυτοδιδάσκαλοι οι οποίοι όμως λόγω της μακροχρόνιας αποχής από το ναυτικό επάγγελμα πρεσβεύουν παλιότερες εποχές, ίσως πιο όμορφες, αλλά εντελώς διαφορετικές σε νοοτροπία και απαιτήσεις από τις σημερινές.

Φυσικά υπάρχουν και θέματα τα οποία οι παλιοί ναυτοδιδάσκαλοι είναι οι πλέον κατάλληλοι να διδάξουν π.χ. ναυτιλία, ναυτική τέχνη κ.ά., διότι η προσφορά τους στη διδασχία αυτού του είδους των μαθημάτων είναι σαφώς αναντικατάστατη.

Το επίπεδο πλέον των ναυτικών που ζητούνται από τις ναυτιλιακές και ναυλώτριες εταιρίες είναι αρκετά υψηλό (βλέπε V.I.Q. - T.M.S.A.) κι εμείς σαν εκπαίδευση δεν μπορούμε να μένουμε για πολύ θιασώτες των εξελίξεων. Ο Αξιοματικός / απόφοιτος της Α.Ε.Ν. - θα πρέπει πηγαίνοντας ν' αναλάβει τα καθήκοντά του πάνω στο πλοίο να

είναι έτοιμος πάνω σε ζητήματα πέρα από αυτά που απαιτεί η παραδοσιακή ναυτοσύνη. Τα θέματα αυτά είναι π.χ. I.S.M. - P.S.C. - I.S.O. - VETTING κ.ά. διότι μετά λύπης διαπιστώνεται μέρα με τη μέρα από την εμπειρία πάνω στα πλοία πως η «περίοδος χάριτος» όσον αφορά τους νέους Αξιωματικούς στενεύει λόγω της ραγδαίας αύξησης των απαιτήσεων. Επειδή όπως είναι γνωστό η δουλειά πάνω στο πλοίο είναι συλλογική και η πλημμελής τέλεση καθηκόντων του ενός επιβαρύνει τη δουλειά του άλλου, ο νέος Αξιωματικός θα πρέπει να μαρκάρει όσο το δυνατό πιο έτοιμος να παράξει έργο και ν' αποδώσει μέσα σ' ένα εύλογο χρονικό διάστημα.

Γι' αυτό το λόγο τουλάχιστον θέματα τα οποία αφορούν στον I.S.M.(International Safety Management Code), στον I.S.P.S., στα συστήματα διαχείρισης ποιότητας-προστασίας του περιβάλλοντος , προετοιμασία για επιθεωρήσεις Port State Control, κ.α., θα πρέπει να έχουν γίνει βίωμα στο νέο Αξιωματικό, πριν καν αποφοιτήσει από τη Σχολή του. Το ερώτημα που γεννάται είναι πως θα επιτευχθούν τέτοιου είδους στόχοι. Αυτό για να γίνει χρειάζεται συνεχής ενημέρωση και επιμόρφωση γιατί όπως είναι γνωστό αυτό που χαρακτηρίζει τη Ναυτιλία και την κάνει ενδιαφέρουσα είναι η δυναμικότητα και όχι η στατικότητα. Οι διδάσκαλοι λοιπόν οι οποίοι θα κληθούν να μεταλαμπαδεύσουν τη γνώση θα πρέπει να είναι άνθρωποι που παρακολουθούν στενά τις εξελίξεις και ενημερώνονται συνεχώς για καθετί καινούργιο. Αυτοί μπορεί να είναι άνθρωποι που ασχολούνται άμεσα με αυτών των ειδών τις επιθεωρήσεις, ή ακόμα και οι ήδη υπάρχοντες ναυτοδιδάσκαλοι οι οποίοι όμως θα λαμβάνουν συνεχώς μέρος σε επιμορφωτικά σεμινάρια.

Σημαντικό ρόλο στην αναβάθμιση της Εκπαίδευσης θα παίζει και η αξιοποίηση της τεχνολογίας με απόκτηση από τις Σχολές και χρήση εξομοιωτών των όποιων η χρήση είναι δεδομένη πλέον στην πλειονότητα των ναυτικών Σχολών ανά τον κόσμο. Τα παραπάνω δεν απαιτούν εξωφρενική διάθεση πόρων για την επίτευξή τους.

Οι κατά καιρούς υπεύθυνοι σε θέματα Ναυτικής Εκπαίδευσης θα πρέπει να εξασφαλίσουν κάποιους πόρους για τη Βαριά Βιομηχανία της Ελλάδας και για τους καλύτερους ποιοτικά ναυτικούς του κόσμου, αφού όλα τα παραπάνω, όσον αφορά το κόστος, είναι σταγόνα στον ωκεανό σε σχέση με το ναυτιλιακό συνάλλαγμα που εισρέει στη χώρα μας ολοένα και αυξανόμενο.

Με αυτό τον τρόπο οι Ακαδημίες, πέρα από τον παραδοσιακό εκπαιδευτικό τους χαρακτήρα, θα πρέπει να παρέχουν και γνώση η οποία θα βρίσκεται στην αιχμή του δόρατος με πρόγραμμα σπουδών σωστά και σύγχρονα δομημένο το οποίο θα κεντρίσει

το ενδιαφέρον των σπουδαστών και θ' ανεβάσει σε ικανοποιητικό βαθμό το επίπεδο ετοιμότητας των Ελλήνων Αξιωματικών μας. (Έρευνα Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών)

Η μεγαλύτερη ναυτική ακαδημία της Ελλάδας είναι εγκατεστημένη στον Πειραιά, ενώ η πιο παλιά παγκοσμίως βρίσκεται στην Ύδρα (έτος ίδρυσης 1749). Ακόμη, ένας σημαντικός αριθμός ναυτιλιακών εκπαιδευτικών φορέων στην περιοχή του Πειραιά αναλαμβάνουν την επιμόρφωση κι εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού, τόσο για το πλοίο, όσο και για θέσεις στην ξηρά. Ιδιαίτερης μνείας χρήζει η παρουσία του Πανεπιστημίου Πειραιώς, με αξιοσημείωτο έργο, τόσο στις ανώτερες ναυτιλιακές σπουδές, όσο και σε θέματα Έρευνας κι Ανάπτυξης. Τέλος, ορισμένοι από τους νηογνώμονες που δραστηριοποιούνται στο λιμάνι του Πειραιά συμμετέχουν στο εκπαιδευτικό έργο, (π.χ. ο DNV) παρέχοντας σεμινάρια επιμόρφωσης σε θεωρητικά και τεχνικά ναυτιλιακά θέματα.

VI. ΛΙΜΕΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Με τον όρο «λιμενική βιομηχανία» εννοούμε όλες εκείνες τις δραστηριότητες οι οποίες λαμβάνουν χώρα σ' ένα λιμάνι και αποσκοπούν στην παραγωγή και διάθεση του λιμενικού προϊόντος, όλων εκείνων των υπηρεσιών δηλαδή που δύναται να προσφέρει ένα λιμάνι σε πλοία, φορτία και επιβάτες (τελικό λιμενικό προϊόν) ή στις ίδιες τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο λιμάνι (ενδιάμεσο λιμενικό προϊόν) προκειμένου να διευκολυνθεί η παραγωγή του τελικού λιμενικού προϊόντος. Το τελικό λιμενικό προϊόν περιλαμβάνει τις κάτωθι υπηρεσίες:

- Πλοήγηση του πλοίου σε συγκεκριμένο χώρο πρόσδεσης.
- Ρύθμιση - Διαχείριση της κυκλοφορίας εντός του λιμανιού προκειμένου να αποφευχθούν φαινόμενα συμφόρησης.
- Ρυμούλκηση
- Τροφοδοσία / Προμήθεια πλοίων
- Διαχείριση φορτίων (φόρτωση, εκφόρτωση, μεταφορά από και προς τις αποθήκες).
- Αποθήκευση - Προετοιμασία για διανομή.
- Παροχή πληροφοριών στους χρήστες μέσω ηλεκτρονικών συστημάτων (EDI - Electronic Data Interchange).

- Άλλες υπηρεσίες, π.χ αστυνόμευση, πυρόσβεση, βυθοκόρηση, επισκευές πλοίων, υπηρεσίες για τους επιβάτες (κυλικεία, συνάλλαγμα κλπ).

Ποικίλες λιμενικές υπηρεσίες προσφέρονται στα λιμάνια του ελληνικού ναυτιλιακού cluster. Πιο συγκεκριμένα, στο λιμάνι του Πειραιά υπάρχουν τερματικοί σταθμοί τόσο για επιβάτες, όσο και για εμπορεύματα (κοντέινερ, οχήματα, γενικό φορτίο). Όσον αφορά τα εμπορεύματα, προσφέρονται υπηρεσίες χειρισμού, αποθήκευσης και φύλαξης αυτών, ενώ στα ελλιμενισμένα πλοία παρέχονται υδροδότηση, ηλεκτροδότηση, καθώς και υπηρεσίες επισκευών, πλοήγησης, ρυμούλκησης κλπ. Το λιμάνι του Πειραιά χαρακτηρίζεται από έντονη εμπορευματική και επιβατική κίνηση. Το 2005 1,4 εκατομμύρια κοντέινερ, 380.000 οχήματα και 20 εκατομμύρια επιβάτες διακινήθηκαν μέσω του Πειραιά. Χαρακτηριστικά στη διακίνηση κοντέινερ βρίσκεται ανάμεσα στα 50 μεγαλύτερα λιμάνια παγκοσμίως και είναι το μεγαλύτερο λιμάνι της Ευρώπης όσον αφορά την κίνηση των επιβατών. Στόχος των διοικούντων του μεγαλύτερου ελληνικού λιμανιού αποτελεί η σύνδεση αυτού με το σιδηροδρομικό δίκτυο προκειμένου να διευκολυνθούν οι συνδυασμένες μεταφορές και να αναδειχθεί περισσότερο ο χαρακτήρας του ως διαμετακομιστικό κέντρο. Αδιαμφισβήτητα το λιμάνι του Πειραιά αποτελεί την κορωνίδα και τον πυρήνα γύρω από τον οποίο οφείλει να δικτυωθεί το ελληνικό ναυτιλιακό cluster. Επειδή όμως το ελληνικό ναυτιλιακό cluster δεν ταυτίζεται με τον Πειραιά, άξια αναφοράς είναι και άλλα ταχέως αναπτυσσόμενα ελληνικά λιμάνια στα οποία διενεργούνται σημαντικές παραγωγικές επενδύσεις, όπως η Θεσσαλονίκη, η Πάτρα, η Ηγουμενίτσα, η Καβάλα και το Ηράκλειο, το οποίο αποτελεί παράδειγμα σύγχρονου λιμανιού, ενταγμένου στα διευρωπαϊκά δίκτυα και ανεβάζοντας ψηλά τον πήχη του εκσυγχρονισμού για όλα τα λιμάνια της χώρας.

Σε παγκόσμια κλίμακα, διαφαίνεται η τάση πολλών λιμανιών να εξελιχθούν σε κέντρα υπηρεσιών αναβαθμίζοντας τις λιμενικές δραστηριότητες από απλή διακίνηση φορτίων σε πλήρη δέσμη μεταφορικών υπηρεσιών (Χλωμούδης Κωνσταντίνος, Οργάνωση και Διοίκηση Λιμένων, 2001). Η αυξανόμενη ναυτιλιακή δραστηριότητα έχει συντελέσει αποφασιστικά στη μεγέθυνση του κλάδου των λιμενικών υπηρεσιών. Το μέγεθος της εν λόγω αγοράς (κύκλος εργασιών) ανήλθε στα 24,83 δις € για το 2005, ενώ έως το 2010 παρουσίασε αύξηση του κλάδου περίπου 23 % (30,5 δις €). Παρά την πληθώρα λιμανιών παγκοσμίως (περίπου 8500 λιμάνια και τερματικά επίσημα καταγεγραμμένα στον Οδηγό Λιμένων και Τερματικών- Ports and Terminals guide), η πλειονότητα της κυκλοφορίας (5,7 δισεκατομμύρια τόνοι) είναι συγκεντρωμένη στα 50 κορυφαία

λιμάνια από άποψης κίνησης. Βασικό χαρακτηριστικό της λιμενικής βιομηχανίας επίσης, αποτελεί η ολοένα και αυξανόμενη τάση μοναδοποίησης των φορτίων σε TEU (Twenty foot Equivalent Units). Παγκοσμίως διαφαίνεται μείωση της μεταφοράς χύδην ξηρών, μη μοναδοποιημένων φορτίων και ταυτόχρονα αύξηση της κίνησης των μοναδοποιημένων φορτίων. Χαρακτηριστικά, ενώ το 1980 η κίνηση εμπορευματοκιβωτίων αντιπροσώπευε μόλις το 6,3 % της παγκόσμιας κίνησης, το 2004 το συγκεκριμένο ποσοστό υπερτετραπλασιάστηκε και έφτασε το 26,2 %. Επιπροσθέτως προβλέπεται περαιτέρω αύξηση της κίνησης των εμπορευματοκιβωτίων κατά 12 %, ώστε το ποσοστό φορτίων υπό μοναδοποίηση να ανέλθει στο 38% της παγκόσμιας κίνησης.

Η ραγδαία αύξηση της μεταφοράς μοναδοποιημένων φορτίων όμως δε συμβαδίζει με την ικανότητα των περισσότερων λιμανιών να δεχθούν μεγάλο αριθμό εμπορευματοκιβωτίων με αποτέλεσμα, λόγω έλλειψης των κατάλληλων υποδομών, να παρουσιάζονται φαινόμενα συμφόρησης (congestion) και καθυστερήσεων στις παραδόσεις των φορτίων. Χαρακτηριστικά σε αρκετά ευρωπαϊκά λιμάνια το μέγεθος του προβλήματος είναι τέτοιο ώστε, προκειμένου ν' αποφευχθούν συμφόρηση και καθυστερήσεις, τα εμπορεύματα μεταφέρονται οδικώς αντί μέσω των θαλασσιών οδών. Η παραπάνω κατάσταση έχει ωθήσει τις διοικήσεις πολλών λιμένων να επενδύσουν σημαντικά ποσά για την κατασκευή υποδομών προκειμένου να είναι σε θέση να χειριστούν μεγαλύτερο αριθμό εμπορευματοκιβωτίων χωρίς να παρουσιάζεται συμφόρηση. Στο λιμάνι της Σαγκάης, για παράδειγμα, έχει λάβει χώρα επένδυση ύψους 10 δις \$ η οποία αφορά κατασκευή υποδομών χειρισμού και αποθήκευσης εμπορευματοκιβωτίων ενώ ανάλογες επενδύσεις διενεργούνται σε λιμάνια της Ευρώπης και της Αμερικής.

Τέλος, ένα σημαντικό θέμα που αφορά τη λιμενική βιομηχανία αποτελεί το καθεστώς ιδιοκτησίας. Έντονη είναι η τάση ιδιωτικοποίησης πολλών λιμανιών, με σταδιακή μετάθεση του management, της ανάπτυξης και της ιδιοκτησίας βασικών λιμενικών υπηρεσιών από το δημόσιο στον ιδιωτικό τομέα. Κατ' αυτόν τον τρόπο, σύμφωνα με τους υπέρμαχους της ιδιωτικοποίησης, αυξάνει το επίπεδο αποτελεσματικότητας του λιμανιού, αφού επαναπροσδιορίζεται ο ρόλος της δημόσιας αρχής η οποία απαγκιστρώνεται από δραστηριότητες που ενεργούνται πιο αποτελεσματικά από τον ιδιωτικό τομέα. Τα στοιχεία τα οποία είναι δυνατό να ιδιωτικοποιηθούν σ' ένα λιμάνι είναι η ευθύνη ρύθμισης των όρων λειτουργίας του, το ιδιοκτησιακό καθεστώς των υποδομών και η παραγωγή λιμενικών υπηρεσιών. Η εμπειρία έχει δείξει ότι σε αρκετές

περιπτώσεις αυξήθηκε η παραγωγικότητα λιμανιών που ιδιωτικοποιήθηκαν, αλλά παράλληλα παρουσιάστηκαν και αρκετές πρακτικές δυσκολίες. Εν κατακλείδι, η λύση ίσως βρίσκεται κάπου ενδιάμεσα: στο κατάλληλο μείγμα ιδιωτικής και δημόσιας παρέμβασης στο λιμάνι, το οποίο θα μεγιστοποιεί την αποτελεσματικότητά του.

(www.rnews.gr)

Πειραιάς: Κόμβος διεθνών μεταφορών

Ο Πειραιάς, το μεγαλύτερο λιμάνι της Ελλάδας και ένα από τα μεγαλύτερα της Μεσογείου, αποτελεί αναπτυξιακό μοχλό του διεθνούς εμπορίου, της τοπικής και εθνικής οικονομίας.

Με ιστορία που ξεκινάει από το 1924, όταν έγιναν τα εγκαίνια έναρξης των μεγάλων έργων, σήμερα το λιμάνι έχει πολλαπλές δραστηριότητες που αφορούν το εμπορικό λιμάνι, το επιβατικό λιμάνι, την εξυπηρέτηση πλοίων και την ανάπτυξη και εκμετάλλευση χερσαίων εκτάσεων.

Το λιμάνι του Πειραιά αποτελεί κομβικό σημείο για την ακτοπλοϊκή σύνδεση των νησιών με την ηπειρωτική Ελλάδα, διεθνές κέντρο κρουαζιέρας, κέντρο διαμετακομιστικού εμπορίου για την ευρύτερη Μεσόγειο, εξυπηρετώντας πλοία κάθε τύπου και μεγέθους.

Η ΟΛΠ Α.Ε. σήμερα απασχολεί περισσότερους από 1.400 εργαζόμενους, εξυπηρετεί ετησίως περισσότερα από 24.000 πλοία, συμβάλλει στην ανάπτυξη της τοπικής και εθνικής οικονομίας, και συνεχίζει την αναπτυξιακή της πορεία με αναβάθμιση των υποδομών και υπηρεσιών της.

Μέσα στο σύγχρονο λιμενικό γίνεσθαι ο ΟΛΠ θα μετεξελιχθεί σε σύγχρονη και δυναμική εταιρεία που θα παρέχει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, θα δικαιώνει τους επενδυτές, θα εξασφαλίζει μακροπρόθεσμα τις θέσεις εργασίας και θα εξυπηρετεί με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τις εμπορικές συναλλαγές της χώρας προς όφελος της εθνικής οικονομίας και των καταναλωτών.

ΕΙΚΟΝΑ 3: ΛΙΜΑΝΙ ΠΕΙΡΑΙΑ ΚΑΙ ΥΠΟΛΟΙΠΑ ΛΙΜΑΝΙΑ



ΠΗΓΗ: www.olp.gr

ΠΙΝΑΚΑΣ 4: ΑΠΟΣΤΑΣΕΙΣ ΠΕΙΡΑΙΑ ΑΠΟ ΓΕΙΤΟΝΙΚΑ ΛΙΜΑΝΙΑ

Θεσσαλονίκη	252,11	Koper	835,35
Κωνσταντινούπολη	352,15	Genoa	972,41
Port Said	593,25	Marsaxlokk	517,22
Ashdod	657,27	Novorossiysk	808,34
Constanza	548,23	Gibraltar	1481,65

ΠΗΓΗ: www.olp.gr

Το λιμάνι του Πειραιά διαθέτει μοναδικά πλεονεκτήματα, λόγω της στρατηγικής του θέσης και των υποδομών του. Ως το φυσικό επίνειο της Αθήνας με μόλις 10Κm απόσταση, αποτελεί τη κυριότερη πύλη εισαγωγών και εξαγωγών της χώρας.

Με μικρή απόκλιση από τους διεθνείς θαλάσσιους εμπορικούς δρόμους κατέχει κομβική γεωγραφική θέση ως το μόνο Ευρωπαϊκό λιμάνι στην Ανατολική Μεσόγειο με τις απαραίτητες υποδομές για την εξυπηρέτηση του διαμετακομιστικού εμπορίου.

Αναφορικά με τις επενδύσεις, το λιμάνι του Πειραιά οφείλει να είναι μεγάλο και ανταγωνιστικό. Οι λιμενικές πολιτικές στον χώρο των διεθνών θαλάσσιων μεταφορών και του τουρισμού μέσα στα νέα διεθνή και περιφερειακά πλαίσια οφείλουν πέρα από την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας να συμβάλουν στην κοινωνική συνοχή και τη βιώσιμη και ολοκληρωμένη ανάπτυξη της χώρας.

Στον χώρο της κρουαζιέρας οφείλει να γίνει ο ΟΛΠ το σημαντικότερο λιμάνι της Ανατολικής Μεσογείου. Στον χώρο της ακτοπλοΐας οφείλει να γίνει ένα λιμάνι σύγχρονης εξυπηρέτησης για τους επιβάτες, τους τουρίστες και τις ακτοπλοϊκές εταιρίες. Στον χώρο των εμπορευματοκιβωτίων οφείλει να ξαναλειτουργήσει στο νέο χώρο του ανταγωνιστικά. Όλες του οι χρήσεις, με κοινωνικό πρόσωπο, οφείλουν να γίνουν κερδοφόρες και παροχής υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.

Στο λιμάνι πρέπει να ακουμπήσουν, ο ναυτιλιακός και εμπορικός κόσμος των επιχειρήσεων, οι πολίτες, οι χρήστες, οι κάτοικοι της πόλης. Όλα τα νέα μεγάλα έργα θα συζητηθούν με την Αυτοδιοίκηση και τους Φορείς, ώστε συνδυαστικά και με τα λοιπά έργα ανάπλασης του Πειραιά, να οδηγηθούμε στον Πειραιά και το Λιμάνι του 21ου αιώνα. (www.mediashipping.gr)

ΕΙΚΟΝΑ 4: ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΘΕΣΗ ΣΤΟ ΣΤΑΥΡΟΔΡΟΜΗ ΑΣΙΑΣ-ΑΦΡΙΚΗΣ- ΕΥΡΩΠΗΣ



ΠΗΓΗ: www.olp.gr

VII. ΚΡΑΤΙΚΟΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ

Σημαντικό ρόλο για το ελληνικό ναυτιλιακό πλέγμα δραστηριοτήτων διαδραματίζει το κράτος. Ως παραδοσιακά ναυτικό κράτος η Ελλάδα διαθέτει υπουργείο ενασχολούμενο αποκλειστικά με ναυτιλιακά ζητήματα (Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας) το οποίο θέτει το γενικότερο ρυθμιστικό και νομοθετικό πλαίσιο της ναυτιλιακής δραστηριότητας. Παράλληλα, ο ρόλος του κράτους ενισχύεται και από το γεγονός ότι τα ελληνικά λιμάνια βρίσκονται υπό κρατικό έλεγχο γεγονός το οποίο σε αρκετές περιπτώσεις συνεπάγεται μείωση της αποτελεσματικότητάς τους. Πιο συγκεκριμένα, οι Οργανισμοί Λιμένος Πειραιώς και Θεσσαλονίκης χαρακτηρίζονται από έντονη εξάρτηση από τα νομοθετικά μέτρα λειτουργίας, την κυβερνητική πολιτική και τον κρατικό προϋπολογισμό και το ίδιο συμβαίνει και με άλλα ελληνικά λιμάνια. Τέλος, ο Ελληνικός Νηογνώμονας παρέχει τις υπηρεσίες του σε πλοία διαφόρων εθνικοτήτων, πραγματοποιεί σημαντικά αναπτυξιακά βήματα τα τελευταία χρόνια και παγιώνεται ως βασική εθνική υποδομή.

VIII. ΥΠΟΘΑΛΑΣΣΙΑ ΕΞΟΡΥΞΗ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΟΥ ΑΕΡΙΟΥ

Ο κλάδος της υποθαλάσσιας εξόρυξης είναι ίσως ο μεγαλύτερος κλάδος της ναυτιλίας και ιδιαιτέρως σημαντικός τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, σε όρους αξίας του παραγόμενου προϊόντος. Το μέγεθος της εν λόγω αγοράς (κύκλος εργασιών) έφτασε το 2010 περίπου τα 100 δισεκατομμύρια € με περαιτέρω προοπτικές αύξησης. Η ολοένα και αυξανόμενη ζήτηση για ενεργειακές πρώτες ύλες (κυρίως πετρελαιοειδή και φυσικό αέριο), η οποία ενισχύεται από την επιτάχυνση της οικονομικής ανάπτυξης της Κίνας κατά πρώτο λόγο και της Ινδίας κατά δεύτερο, αποτελεί τον κινητήριο μοχλό της μεγέθυνσης του κλάδου. Από την πλευρά της προσφοράς, γεωγραφικά η παραγωγή είναι διαιρεμένη σε πέντε περιοχές κυρίως, αφού Ευρώπη, Αφρική, Ασία, Βόρειος και Νότιος Αμερική συγκεντρώνουν το 80% των συνολικών δαπανών αναφορικά με την έρευνα και εκμετάλλευση κοιτασμάτων πετρελαίου και φυσικού αερίου. Η προσφορά είναι έντονα κατακερματισμένη με μεγάλο αριθμό παραγωγών: περίπου 7000 επιχειρήσεις προσφέρουν 3000 προϊόντα και υπηρεσίες εξόρυξης.

Η επένδυση στον κλάδο των εξορύξεων χωρίζεται γενικά σε δύο κατηγορίες: στην κεφαλαιακή επένδυση (δαπάνες για ανακάλυψη και ανάπτυξη κοιτασμάτων) και στην λειτουργική επένδυση (δαπάνες για τη λειτουργία και περαιτέρω εκμετάλλευση των ανακαλυφθέντων κοιτασμάτων). Όσο ένα κοίτασμα εξαντλείται και «ωριμάζει», αυξάνουν οι λειτουργικές δαπάνες εις βάρος των κεφαλαιουχικών. Τέτοια περίπτωση

είναι εκείνη της Βόρειας θάλασσας όπου αναπτύχθηκε η μεγαλύτερη εξορυκτική δραστηριότητα τα τελευταία 30 χρόνια

Η εξάντληση και μείωση των κοιτασμάτων σε αβαθή ύδατα (< 500 μέτρα βάθος), ανάγκασε τις επιχειρήσεις του κλάδου να προχωρήσουν σε αναζήτηση κοιτασμάτων σε μεγαλύτερα βάθη. Αυτή η αναγκαστική μεταστροφή προκάλεσε την αύξηση των επενδύσεων από μέρους των επιχειρήσεων σε πλωτά μέσα εξόρυξης (πλατφόρμες) καθώς επίσης και σε υποθαλάσσια τεχνολογία. Σχετικά με την τελευταία, άξια αναφοράς αποτελεί η περίπτωση της Γερμανίας, η οποία αποτελεί έναν σχετικά μικρό πετρελαιοπαραγωγό αλλά ίσως το σημαντικότερο παροχέα τεχνολογιών σχετικών με υποθαλάσσιες υποδομές, έρευνα και εκμετάλλευση κοιτασμάτων. Οι κυριότερες περιοχές υποθαλάσσιας άντλησης πετρελαίου (σε βάθος μεγαλύτερο των 500 μέτρων) είναι η Βραζιλία, η Βενεζουέλα, η Αγκόλα, η Νιγηρία και ο Κόλπος του Μεξικού. Το 2004 η παραγωγή πετρελαίου σε μεγάλα βάθη υπολογίστηκε σε 2,6 εκατομμύρια βαρέλια ανά ημέρα, αποτελώντας το 10% της παγκόσμιας παραγωγής offshore ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για το φυσικό αέριο ανήλθε σε 7%.

Η αγορά της υποθαλάσσιας εξόρυξης πετρελαίου και φυσικού αερίου αντιμετωπίζει ορισμένες προκλήσεις στις αρχές του 21^ο αιώνα: (i) η μείωση του κόστους παραγωγής κυρίως στους τομείς της γεώτρησης, των πλωτών πλατφόρμων και των πετρελαιοαγωγών, (ii) το γεγονός της ανακάλυψης και εκμετάλλευσης νέων κοιτασμάτων σε ολοένα και μεγαλύτερα βάθη συνιστά μια τεχνολογική πρόκληση σε όλες τις παραμέτρους της παραγωγής; από την εγκατάσταση υλικού εξοπλισμού στο θαλάσσιο πυθμένα μέχρι την ορθή και σταθερή εγκατάσταση των πλατφόρμων σε βάθη άνω των 500 μέτρων. Και όλα αυτά με την ταυτόχρονη συγκράτηση του κόστους της κεφαλαιουχικής επένδυσης (σήμερα η επένδυση εγκατάστασης υποδομών για την εκμετάλλευση ενός κοιτάσματος σε βάθος μικρότερο των 500 μέτρων κοστίζει κατά μέσο όρο γύρω στα 5 εκατομμύρια \$, σε βάθος άνω των 500 μέτρων το κόστος αυξάνεται από 5 έως 20 φορές παραπάνω. Γενικότερα, στην αγορά υποθαλάσσιας εξόρυξης πετρελαίου αναμένεται μια ελαφρά αύξηση της παραγωγής. Από τη μια πλευρά η παραγωγή θα μειωθεί στα κοιτάσματα που βρίσκονται σε αβαθή ύδατα και τα οποία έχουν αρχίσει να «ωριμάζουν» και να εξαντλούνται, από την άλλη πλευρά όμως, η μείωση αυτή θα αντισταθμιστεί από τη σταδιακή αύξηση της παραγωγής στα ευρισκόμενα σε μεγάλα βάθη κοιτάσματα.

ΙΧ. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΦΟΔΙΑΣΜΟΥ

Η αγορά των υπηρεσιών εφοδιασμού και εξοπλισμού η οποία αφορά το ναυτιλιακό εξοπλισμό κατά κύριο λόγο διαχωρίζεται σε τρεις υποκατηγορίες; Την προμήθεια εξοπλισμού σε εμπορικά πλοία, την προμήθεια εξοπλισμού σε πολεμικά πλοία και την παροχή υπηρεσιών μετά την πώληση του πλοίου. Όλοι οι παραπάνω τομείς παρουσιάζουν αυξητικές τάσεις, αλλά ο τομέας παροχής υπηρεσιών μετά την πώληση αναπτύσσεται με ταχύτερους ρυθμούς για τρεις λόγους. Πρώτον, ο μεγάλος αριθμός υπερήλικων πλοίων τα οποία έχουν ανάγκη περισσότερο τις υπηρεσίες των επιχειρήσεων ναυτιλιακού εξοπλισμού απ' ό,τι τα νεότερα πλοία. Δεύτερον, τα ολοένα και πιο προηγμένα τεχνολογικά συστήματα που εγκαθίστανται στα πλοία. Τρίτον, οι πιέσεις που υπάρχουν από πλευράς πλοιοκτητών για τη μείωση του κόστους επάνδρωσης.

Ο κλάδος των υπηρεσιών εφοδιασμού και εξοπλισμού είναι κλάδος έντασης τεχνολογίας. Τα προϊόντα που παράγει συχνά ενσωματώνουν προηγμένη τεχνολογία; λογισμικό, ολοκληρωμένα συστήματα γέφυρας, συσκευές ηχοβολισμού (sonar), συστήματα ελέγχου είναι ορισμένα τέτοια παραδείγματα. Επιπροσθέτως παρατηρείται έντονη κατάτμηση στην εν λόγω αγορά με 6000 προμηθευτές ναυτιλιακού εξοπλισμού καταγεγραμμένους παγκοσμίως. Κάποιες από αυτές τις επιχειρήσεις, π.χ. γερμανικές και γιαπωνέζικες εταιρείες κατασκευάστριες μηχανών, θεωρούνται ηγέτιδες αφού καταλαμβάνουν ένα δυσανάλογα υψηλό μερίδιο αγοράς. Γεωγραφικά η κατάτμηση της αγοράς είναι παρόμοια με εκείνη των αγορών εμπορικής ναυτιλίας και ναυπήγησης, στις οποίες βρίσκονται οι περισσότεροι πελάτες των επιχειρήσεων εφοδιασμού. Ο ναυτιλιακός εξοπλισμός και εφοδιασμός καταλαμβάνει ένα σημαντικό ποσοστό του κόστους κατασκευής ενός πλοίου, 60-75%.

Το κόστος εξοπλισμού (το οποίο ισούται με το άθροισμα του κόστους για την κατασκευή του κύτους συν τα κόστη για μηχανολογικό και ηλεκτρολογικό εξοπλισμό) ανέρχεται στο 57% του συνολικού κόστους ναυπήγησης. Στην πολεμική ναυτιλία το εν λόγω κόστος είναι ελαφρά αυξημένο, γύρω στο 70-75%, λόγω του μεγαλύτερου μεγέθους των απαιτούμενων συστημάτων.

Στην Ελλάδα, στον τομέα των προμηθειών, υπάρχει μια ιδιαίτερος ανταγωνιστική και διασπασμένη αγορά η οποία όχι μόνο ικανοποιεί τις εγχώριες ανάγκες αλλά παράλληλα εξάγει ανταλλακτικά κάθε είδους, αυθεντικά ή απομιμήσεις σε ναυπηγεία της Ευρώπης και της Νοτιοανατολικής Ασίας. Όσον αφορά τη ρυμούλκηση και διάσωση πρόκειται για ένα σημαντικό κλάδο για το ελληνικό ναυτιλιακό πλέγμα, ο οποίος προσφέρει τα

μέγιστα στην εύρυθμη λειτουργία λιμένων και πλοίων. Όπως και άλλοι κλάδοι της ελληνικής ναυτιλίας όμως, πάσχει σε θέματα ανταγωνιστικότητας. (John Platsidakis. Piraeus: The hub of shipping knowledge, 2006).

Η αγορά των υπηρεσιών εφοδιασμού και εξοπλισμού αποτελεί μια από τις σημαντικότερες αγορές του ναυτιλιακού πλέγματος και συνιστά ακρογωνιαίο λίθο για την εύρυθμη και απρόσκοπτη λειτουργία των ναυτιλιακών δραστηριοτήτων σε κάθε ναυτιλιακή αγορά. (Οι κυριότερες αγορές του ναυτιλιακού πλέγματος, World Marine Markets)

X. ΘΑΛΑΣΣΙΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΚΑΦΗ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Η ναυτιλία τουρισμού και αναψυχής είναι μια από τις σημαντικότερες αγορές του ναυτιλιακού πλέγματος με ευοίωνες προοπτικές περαιτέρω μελλοντικής ανάπτυξης. Εδώ περιλαμβάνονται κυρίως οι δραστηριότητες της κρουαζιέρας και της ναυτιλίας αναψυχής με γιοτ, κότερα, ιστιοφόρα κλπ καθώς επίσης και κάποια θαλάσσια σπορ, όπως οι καταδύσεις. Το μέγεθος της εν λόγω αγοράς (κύκλος εργασιών) υπολογίστηκε για το 2005 περίπου 173,7 δις € με τις ΗΠΑ και την Ευρώπη να έχουν τον πρώτο λόγο στην αγορά με 43% ποσοστό καθ' εκάστη.

Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά την κρουαζιέρα, ως τμήμα της εν λόγω ναυτιλιακής αγοράς, το μέγεθος αυτής ανέρχεται στα 12 δις € (για το 2005 με τη συνολική οικονομική αξία που δημιουργείται (πολλαπλασιαστικές επιδράσεις στο εισόδημα, δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, αύξηση φορολογικών εσόδων) να είναι υπερδιπλάσια (περίπου 25,5 δις €). Εξέχουσα θέση κατέχουν οι Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής (με το 70% των επιβατών) και ακολουθούν το Ηνωμένο Βασίλειο και η Γερμανία, ως πηγές ζήτησης υπηρεσιών κρουαζιέρας. Οι ΗΠΑ επίσης κυριαρχούν και από την πλευρά της προσφοράς υπηρεσιών κρουαζιέρας με 85 πλοία αμερικανικής ιδιοκτησίας (τέλη 2003). Ακολουθούν η Νορβηγία (με 37 πλοία) και η Ελλάδα (21 πλοία). Αναφορικά με τη ναυτιλία αναψυχής, η οποία περιλαμβάνει τις αγοραπωλησίες, ενοικιάσεις και ναυπηγήσεις σκαφών αναψυχής, είναι αναγκαίο να τονιστεί η σημαντική πολλαπλασιαστική επίδραση για τα εισοδήματα που ενέχει ο εν λόγω κλάδος, η οποία συχνά αγγίζει το επταπλάσιο ή οκταπλάσιο της αρχικής δαπάνης για την αγορά ενός σκάφους. Χαρακτηριστικά, στο Ηνωμένο Βασίλειο για κάθε λίρα που δαπανάται στη ναυτιλία αναψυχής, έξι λίρες δαπανώνται στην ξηρά (ταξίδια, εστιατόρια, ξενοδοχεία κλπ). Σε παγκόσμια κλίμακα το 2004 η συγκεκριμένη αγορά ανήλθε στα 12,5 δις € (κύκλος εργασιών) με τις προβλέψεις να κάνουν λόγο για αύξηση αυτού του μεγέθους στα 17,5 δις € μέχρι το 2010.

Η ναυτιλία αναψυχής συνιστά μια κυκλική βιομηχανία, η οποία αντανακλά άμεσα την αύξηση του ΑΕΠ μιας χώρας. Με άλλα λόγια χώρες με υψηλό ΑΕΠ αναπτύσσουν ναυτιλία αναψυχής, αφού ουσιαστικά πρόκειται για υπηρεσία υψηλής εισοδηματικής ελαστικότητας (αγαθό πολυτελείας). Κατά συνέπεια είναι και από τους πρώτους τομείς της οικονομίας που επηρεάζει μια επερχόμενη ύφεση. Στην Ευρώπη κυριαρχούν η Γερμανία, η Γαλλία, η Ιταλία και το Ηνωμένο Βασίλειο κατέχοντας αθροιστικά περίπου το 65% των δαπανών και των εσόδων της ευρωπαϊκής αγοράς. Τέλος, άξια αναφοράς αποτελεί η αναπτυσσόμενη τάση του κλάδου παραγωγής και πώλησης πολύ μεγάλων σκαφών, άνω των 24 μέτρων σε μήκος (superyachts) με Ιταλία, ΗΠΑ, Ολλανδία και Ηνωμένο Βασίλειο να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στον εν λόγω κλάδο.

Η αγορά της τουριστικής ναυτιλίας αποτελεί μια από τις σημαντικότερες αγορές του ναυτιλιακού πλέγματος με σημαντική πολλαπλασιαστική επίδραση στο ΑΕΠ και αξιόλογη συνεισφορά στην υπόλοιπη οικονομία.

XI. ΑΛΙΕΙΑ.

Η αλιεία είναι ένας σημαντικός ναυτιλιακός κλάδος ο οποίος όμως βρίσκεται σε κάμψη. Παρόλο που η ζήτηση παρουσιάζεται αυξημένη, η κατά κεφαλή κατανάλωση αλιευμάτων έχει διπλασιαστεί τα τελευταία 50 χρόνια, η προσφορά μειώνεται ως αποτέλεσμα της υπεραλίευσης, περιβαλλοντικών καταστροφών που έχουν μειώσει τον πληθυσμό των αλιευμάτων (τα τελευταία 50 χρόνια κατά 90%!), αλλά και περιορισμών υπό μορφή ποσοτώσεων που επιβάλλουν πολλά κράτη στην αλιεία. Σημαντικά ανταγωνιστικός επίσης παρουσιάζεται ο κλάδος της ιχθυοκαλλιέργειας ο οποίος επιδοτείται σ' έναν αριθμό κρατών και προσφέρει τα προϊόντα του σε χαμηλές τιμές.

Στην περίπτωση του ελληνικού ναυτιλιακού πλέγματος, ο κλάδος της αλιείας, παρά τη μικρή σχετικά συνεισφορά της στο Α.Ε.Π. (περίπου 0,8%), διαδραματίζει συνεκτικό κοινωνικά ρόλο αφού παρέχει περίπου 40.000 θέσεις εργασίας κυρίως σε παρακοές και νησιωτικές περιοχές του Αιγαίου και του Ιονίου πελάγους. Η ελληνική αλιεία σήμερα στη συντριπτική της πλειοψηφία είναι παράκτια και μικρής κλίμακας, ενώ αξίζει να τονιστεί ότι η Ελλάδα διαθέτει την υψηλότερη αναλογία αλιείων στην Ευρωπαϊκή Ένωση με 1% του ενεργού πληθυσμού της (στοιχεία από τη Ναυτεμπορική).

Όσον αφορά την Ευρώπη κυρίαρχη χώρα θεωρείται ξεκάθαρα η Νορβηγία η οποία κατέχει το 30% της αγοράς. Ισπανία, Γαλλία και Δανία ακολουθούν με μικρότερα μερίδια, 13% η πρώτη και από 11% οι δύο τελευταίες. Σε παγκόσμια κλίμακα η Ευρώπη κατέχει το 8% της παγκόσμιας παραγωγής (4,5 δις €) πίσω από την Ασία η

οποία κατέχει και το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς ίσο με 56% (31 δις €) και την Αμερική με 24 % (13 % η Λατινική Αμερική και 11% η Βόρεια).

Το υπάρχον έλλειμμα στην αγορά της αλιείας πρόκειται να καλύψει όπως φαίνεται ο ταχέως αναπτυσσόμενος κλάδος των ιχθυοκαλλιεργειών.

XII. ΑΜΥΝΤΙΚΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

Η γεωστρατηγική θέση της Ελλάδας, της επιβάλλει να διατηρεί μια ακμαία αμυντική ναυτιλία. Στον εν λόγω κλάδο ανήκουν το Πολεμικό Ναυτικό και το Λιμενικό Σώμα. Κύριοι σκοποί της αμυντικής ναυτιλίας είναι η προστασία και ασφάλεια των ελληνικών χωρικών υδάτων, η αποτροπή οποιασδήποτε θαλάσσιας ρύπανσης, η παροχή και αξιοποίηση πληροφοριών σχετικών με τον ελληνικό θαλάσσιο χώρο (Υδρογραφική Υπηρεσία Πολεμικού Ναυτικού), η συντήρηση ναυτιλιακών υποδομών, όπως φάροι, κυματοθραύστες κλπ. Το ναυτιλιακό cluster της Ελλάδας βρίσκεται ακόμη σε νηπιακό στάδιο, όσον αφορά τη συνοχή και τη δυναμική του. Αποτελεί αδήριτη ανάγκη η ενδυνάμωση και άνδρωσή του, με τη συνδρομή όλων των εμπλεκόμενων και αρμόδιων φορέων, αφού σε αυτή την περίπτωση τα οφέλη για την ελληνική οικονομία θα είναι πολλά και ποικίλα.

Εν κατακλείδι, το ναυτιλιακό cluster, συνδέεται και επικαλύπτεται συχνά με άλλα cluster, κυρίως εκείνα του τουρισμού (ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις, τουριστική ναυτιλία κλπ.) και των μεταφορών. Ας μην ξεχνούμε άλλωστε ότι η ναυτιλία συνιστά τμήμα της μεταφορικής διαδικασίας (De Langen Peter W., The Performance Of Seaport Ousters, 2003).

2.2 Η σημασία του πλέγματος ναυτιλιακών δραστηριοτήτων για την υπόλοιπη οικονομία

Η ναυτιλία αποτελεί ένα σημαντικό κομμάτι της οικονομικής δραστηριότητας και εμπλέκεται σε πολλούς κλάδους αυτής, υπό διάφορες μορφές. Την σημασία της ναυτιλίας μπορούμε να την αναλογιστούμε σημειώνοντας ότι για πολλά κράτη αποτελεί ατμομηχανή οικονομικής ανάπτυξης, στηρίζοντας την οικονομία και συμβάλλοντας ποικιλοτρόπως στην αύξηση του ΑΕΠ. Οι επιδράσεις του ναυτιλιακού cluster στην οικονομία αναλύονται κάτωθι.

Πρώτον, η ναυτιλιακή δραστηριότητα δημιουργεί επιπλέον εισόδημα, μια Προστιθέμενη Αξία στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν. Πέραν του Προϊόντος που δημιουργείται άμεσα, δημιουργείται επιπλέον έμμεσο εισόδημα στους υπόλοιπους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας και μέσω πολλαπλασιαστικών διαδικασιών, καθώς τα προερχόμενα από τη ναυτιλία εισοδήματα διαχέονται στην αγορά και

δημιουργούν νέα εισοδήματα και αύξηση των επιπέδων κατανάλωσης και επενδύσεων. Οι περισσότεροι από τους υπόλοιπους κλάδους της οικονομίας ευνοούνται από τα εισοδήματα που δημιουργεί η δραστηριότητα των ναυτιλιακών πλεγμάτων.

Δεύτερον, η ναυτιλιακή δραστηριότητα οδηγεί σε θετικές επιδράσεις τον τομέα της απασχόλησης, καθώς δημιουργεί νέες θέσεις εργασίας, είτε στα πλοία, είτε στην ξηρά, στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις, συμβάλλοντας κατ' αυτόν τον τρόπο στην καταπολέμηση της ανεργίας, η οποία αποτελεί φαινόμενο που μαστίζει πολλές από τις σύγχρονες οικονομίες.

Τρίτον, δημιουργεί φορολογικά έσοδα για το κράτος τα οποία προκύπτουν από τη φορολόγηση, άμεση και έμμεση, εργαζομένων και επιχειρήσεων σε ναυτιλιακούς κλάδους, αλλά και όσων επωφελούνται από τους κλάδους αυτούς.

Τέταρτον, αποτελεί αποφασιστικό παράγοντα στη βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου, του ισοζυγίου κίνησης κεφαλαίων, και του ισοζυγίου άδηλων συναλλαγών των συστατικών στοιχείων του ισοζυγίου πληρωμών μιας οικονομίας αφού συνήθως οι εξαγωγές και τα εισρέοντα κεφάλαια που οφείλονται στην ναυτιλία υπερβαίνουν τις αντίστοιχες εισαγωγές και τα κεφάλαια που εκρέουν. Το πλεονάζον ισοζύγιο της ναυτιλίας επιδρά θετικά και προς την κατεύθυνση της ισοσκέλισης του ισοζυγίου πληρωμών μιας χώρας.

Άξιες αναφοράς αποτελούν και οι έμμεσες επιπτώσεις της ναυτιλιακής δραστηριότητας στην υπόλοιπη οικονομία. Πρόκειται για επιπτώσεις οι οποίες είναι αποτέλεσμα των δαπανών της ναυτιλίας στους κλάδους με τους οποίους συνεργάζεται. Οι εν λόγω επιπτώσεις είναι μετρήσιμες σε όρους προστιθέμενης αξίας, απασχόλησης, δαπανών και φορολογικών εσόδων. Παραδείγματος χάριν, οι δαπάνες της ναυτιλίας στον κλάδο «Μηχανήματα και Είδη Εξοπλισμού» ενέχουν ορισμένες επιπτώσεις, όπως δημιουργία θέσεων απασχόλησης, αύξηση της συνολικής προσφοράς του κλάδου, των φορολογικών εσόδων κλπ. Η επιστημονική μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη μέτρηση τους είναι η ανάλυση εισροών-εκροών (input-output analysis) η οποία επιτρέπει τον προσδιορισμό των άμεσων και έμμεσων μεταβολών στην οικονομία από τη ναυτιλιακή δραστηριότητα. (Οι Επιδράσεις της Ελληνόκτητης Φορτηγού Ποντοπόρου Ναυτιλίας στην Ελληνική Οικονομία., 2001).

Επιπλέον, λόγω του φαινομένου της συμπληρωματικότητας και της αλληλεξάρτησης ανάμεσα σε ναυτιλιακές και παραναυτιλιακές επιχειρήσεις, αν ένας ναυτιλιακός κλάδος παρουσιάσει προβλήματα, τότε ολόκληρο το δίκτυο επιχειρήσεων θα

υπολειτουργεί. Παραδείγματος χάριν, αν τα ναυτιλιακά πρακτορεία δεν λειτουργούν σωστά, γίνονται αντιληπτές οι συνέπειες για το cluster (τα πιστοποιητικά των πλοίων να λήγουν χωρίς ν' ανανεώνονται συνεπώς να μην είναι δυνατό να αποπλεύσουν από ή να καταπλεύσουν προς κάποιο λιμάνι, καθυστερήσεις στις παραδόσεις των φορτίων, πρόστιμα κλπ.). Ανάλογα με τους κλάδους που εμφανίζουν τα προβλήματα, όπως η ναυπήγηση ή οι προμήθειες ανταλλακτικών τότε οι συνέπειες είναι ακόμη πιο εμφανής και βλαβερές. Το ναυτιλιακό cluster ουσιαστικά είναι ένα συμπαγές σύστημα, όπου οι συνέπειες από μια ενδεχόμενη αλλαγή μιας μεταβλητής προωθείται άμεσα σε ολόκληρο το σύστημα. Απόρροια της αλληλεξάρτησης αυτής αποτελούν οι οικονομίες συνεργιών οι οποίες συνεπάγονται σημαντικά οφέλη για ολόκληρο το cluster.

Επιπροσθέτως, ένα πλέγμα επιχειρήσεων συνεπάγεται μια δυναμική την οποία δε θα είχαν οι επιχειρήσεις αν δρούσαν αυτόνομα. Για παράδειγμα, οι επιχειρήσεις ενός πλέγματος δραστηριοτήτων είναι σε θέση να επιτύχουν καλύτερη τιμή στις διαπραγματεύσεις τους με κάποιο προμηθευτή ή με μια εταιρία marketing για τη διαφήμιση τους. Το cluster, μέσω αυτής της μεγάλης δυναμικής του, δύναται ν' ασκήσει θετική πίεση στην Κυβέρνηση για τη δημιουργία έργων υποδομής που θα προάγουν την επιχειρηματική δραστηριότητα γενικότερα ή ακόμη να ωθήσει τους ασκούντες την οικονομική πολιτική να υιοθετήσουν μια πιο ευνοϊκή για τις επενδύσεις πολιτική (μείωση των φορολογικών συντελεστών, απελευθέρωση αγορών κλπ.).

Ακόμη, μια ταχέως αναπτυσσόμενη χώρα είναι σε θέση να επηρεάσει ποικιλοτρόπως την παγκόσμια ναυτιλιακή κοινότητα. Τρανό παράδειγμα αποτελεί η Κίνα, η οποία βρίσκεται σε φάση ανάπτυξης, με συνέπεια να υπάρχει ζήτηση για ενεργειακές ύλες, προϊόντα και εξαγωγές, άρα και ανάγκη παροχής μεταφορικών υπηρεσιών. Ακόμη, ιδιαίτερα σημαντικός είναι ο ρόλος της κινέζικης ναυτιλίας η οποία σαφέστατα επηρεάζει τις ναυτιλιακές αγορές.

Αναφορικά με την ελληνική οικονομία, το πλέγμα ναυτιλιακών δραστηριοτήτων εμφανίζει αξιοσημείωτες θετικές επιδράσεις στα διάφορα μακροοικονομικά μεγέθη αυτής. Οι επιδράσεις αυτές διαχέονται στους περισσότερους παραγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας συμβάλλοντας κατ' αυτό τον τρόπο ενεργά στην αύξηση των αναπτυξιακών ρυθμών. Παρακάτω περιγράφονται οι κυριότερες επιδράσεις της ναυτιλιακής δραστηριότητας στην ελληνική οικονομία σε προστιθέμενη αξία, απασχόληση, ισοζύγιο πληρωμών και δημόσια έσοδα. Τα μεγέθη που αναφέρονται και τα στατιστικά στοιχεία βασίζονται σε δύο μελέτες του Πανεπιστημίου Πειραιώς, η μία σχετική με την καταγραφή και διερεύνηση των επιπτώσεων της ναυτιλιακής

δραστηριότητας στην ελληνική οικονομία κατά την περίοδο 2003-2004 και η άλλη αναφορικά με τις επιδράσεις της ελληνόκτητης φορτηγού ποντοπόρου ναυτιλίας στην ελληνική οικονομία το έτος 2000 (Οι επιδράσεις της ελληνόκτητης φορτηγού ποντοπόρου ναυτιλίας στην ελληνική οικονομία. Διερεύνηση και καταγραφή των επιπτώσεων της ναυτιλιακής δραστηριότητας στην ελληνική οικονομία: Ναυτεργατικό κόστος και κόστος επάνδρωσης του ελληνικού πλοίου).

2.2.1. Προστιθέμενη αξία

Πρώτη σημαντική συνεισφορά των cluster στην οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας είναι, προφανώς, η προστιθέμενη αξία που παράγεται και προστίθεται στο ΑΕΠ της οικονομίας, λόγω των οικονομικών συνεργιών. Εξαιτίας της γεωγραφικής εγγύτητας και της επαναλαμβανόμενης συνεργασίας δημιουργούνται αυτοματισμοί μεταξύ των επιχειρήσεων, αυξάνεται η παραγωγικότητα τους και μειώνεται το μέσο κόστος. Άμεσα συνεπάγεται ότι οι επιχειρήσεις γίνονται πιο αποτελεσματικές και είναι σε θέση να αποκτήσουν κάποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Επιπροσθέτως κάποιες από αυτές δύνανται να εξειδικευθούν περαιτέρω στις εργασίες που επιτελούν (π.χ. προμήθειες πρώτων υλών) μειώνοντας κι άλλο το κόστος παραγωγής και μεγιστοποιώντας τα οφέλη για ολόκληρο το cluster. Επιπλέον, οι εξωτερικές οικονομίες που απορρέουν από ένα πλέγμα επιχειρήσεων (δημιουργία και διάχυση τεχνολογικής γνώσης εκπαίδευση εργατικού δυναμικού κλπ) δημιουργούν πρόσθετο προϊόν για την οικονομία. Καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η δημιουργούμενη προστιθέμενη αξία οφείλεται στο γεγονός της οργάνωσης των επιχειρήσεων υπό μορφή clustering. Με άλλα λόγια, το εισόδημα που παράγει το cluster υπερβαίνει το άθροισμα των επιμέρους εισοδημάτων που θα παρήγαγαν οι επιχειρήσεις αν λειτουργούσαν ξεχωριστά, χωρίς να συνυπάρχουν και να συνεργάζονται. Επίσης η ύπαρξη cluster σε μια τοποθεσία αποτελεί πόλο έλξης για τις επιχειρήσεις σχετικών κλάδων ευνοώντας παράλληλα την επιχειρηματικότητα και παρέχοντας τις κατάλληλες συνθήκες για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, στοιχεία σημαντικά για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας. Κατ' αρχήν, τα εμπόδια εισόδου σ' ένα δίκτυο επιχειρήσεων είναι χαμηλότερα από οπουδήποτε αλλού. Αυτό οφείλεται αφενός στο γεγονός ότι οι απαιτούμενες εισροές για την παραγωγή, όπως πρώτες ύλες ή ανθρώπινο κεφάλαιο, είναι άμεσα διαθέσιμες και προσβάσιμες εντός του cluster και αφετέρου στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα τα οποία είναι σε θέση να χρηματοδοτήσουν μια επιχειρηματική προσπάθεια με ευνοϊκούς όρους ή να παρέχουν επενδυτικές συμβουλές μειώνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Ακόμη, εξίσου σημαντικό στοιχείο για την προσέλκυση επιχειρήσεων, ή τη δημιουργία νέων, είναι η πληροφόρηση που παρέχεται

μέσα στο cluster για ενδεχόμενες επιχειρηματικές ευκαιρίες, το στοιχείο αυτό μάλιστα ενισχύεται από τις διαπροσωπικές σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ των μελών αυτού. Συχνά, η ύπαρξη και μόνο ενός cluster σε μια τοποθεσία συνεπάγεται την ύπαρξη επιχειρηματικών ευκαιριών. Τέλος μέσα σ' ένα πλέγμα συνεργαζόμενων επιχειρήσεων υπάρχουν τα περιθώρια για εφαρμογή καινοτομιών και άρα αύξησης της παραγωγικότητας. Η προσέλκυση επιχειρήσεων και η δημιουργία νέων λόγω clustering, συνεπάγεται αναθέρμανση της οικονομικής δραστηριότητας, αύξηση των επενδύσεων, εγχώριων ή αλλοδαπών, καθώς επίσης και των αναπτυξιακών ρυθμών ολόκληρης της οικονομίας (Michael Porter, On Competition, 1998).

Σύμφωνα με μελέτη του Πανεπιστημίου Πειραιώς σχετικά με την καταγραφή και διερεύνηση των επιπτώσεων της ναυτιλιακής δραστηριότητας στην ελληνική οικονομία, κατά το έτος 2003 η επίδραση της ναυτιλιακής δραστηριότητας υπολογίστηκε στο 3,7% της συνολικής προστιθέμενης αξίας της ελληνική οικονομίας, ενώ το 2004, χρονιά κατά την οποία η ναυτιλία είχε σημαντική αύξηση των εισοδημάτων που εισέρευσαν λόγω του θετικού κλίματος στη ναυλαγορά, το εν λόγω μέγεθος αυξήθηκε και ανήλθε στο 6,6% της συνολικής ακαθάριστης προστιθέμενης αξίας της οικονομίας. Η επίδραση αυτή είναι αισθητή σε πολλούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας, στους 34 από τους 36 που μελετήθηκαν. Μάλιστα, σε επτά από αυτούς η επίδραση είναι ιδιαίτερα σημαντική και μεγαλύτερη του 20%.

Ο κλάδος που δέχεται τη μεγαλύτερη επίδραση είναι αυτός των αερομεταφορών με 64,8%. Ακολουθούν οι κλάδοι «Μηχανήματα και Είδη Εξοπλισμού» (55,4%), «Κατασκευή Λοιπού Εξοπλισμού Μεταφορών» (53,5%), «Κατασκευή Αυτοκινήτων Οχημάτων» (45,4%) και Προϊόντα Διύλισης Πετρελαίου και Κωκ» (40,6%). Τέλος, σε έρευνα για την επίδραση της φορτηγού ποντοπόρου ναυτιλίας στην οικονομία, υπολογίστηκε ότι κατά το έτος 2000 η συνολική προστιθέμενη αξία από τις δραστηριότητες της ποντοπόρου ναυτιλίας (τόσο στο εσωτερικό, όσο και στο εξωτερικό) ανήλθε στα 1695 δις δραχμές, ή το 4,7% της συνολικής ακαθάριστης προστιθέμενης αξίας. Από το ποσό αυτό, 48 δις δρχ είναι οι αμοιβές και εργοδοτικές εισφορές των απασχολούμενων σε εγχώρια ναυτιλιακά γραφεία, 656 δις οι αμοιβές και εισφορές των Ελλήνων ναυτικών και 991 δις η δημιουργηθείσα ακαθάριστη προστιθέμενη αξία στους εγχώριους παραγωγικούς κλάδους.

2.2.2 Απασχόληση

Σημαντική είναι η επίδραση του ελληνικού ναυτιλιακού πλέγματος και στην απασχόληση. Κατά το έτος 2000, η ποντοπόρος ναυτιλία δημιούργησε συνολικά 194.000 θέσεις εργασίας (5% της συνολικής απασχόλησης), τόσο στα πλοία, όσο και

στο εσωτερικό της χώρας. Από τις 194.000 θέσεις που δημιουργήθηκαν, οι 60.000 αφορούσαν Έλληνες ναυτικούς που απασχολήθηκαν στα ποντοπόρα πλοία (ποσοστό 31%), 11.000 ήταν θέσεις σε ναυτιλιακά γραφεία του εσωτερικού σχετικά με την ποντοπόρο ναυτιλία (ποσοστό 6% των συνολικών θέσεων) και 123.000 Έλληνες απασχολήθηκαν σε άλλους κλάδους (63% ποσοστό). Παρατηρούμε με άλλα λόγια ότι οι περισσότερες θέσεις απασχόλησης που δημιουργήθηκαν λόγω της ποντοπόρου ναυτιλιακής δραστηριότητας αφορούσε άλλους παραγωγικούς κλάδους, πέραν της ναυτιλίας.

Ένα άλλο εξίσου σημαντικό χαρακτηριστικό, είναι η εμφάνιση σημαντικών εξωτερικών οικονομιών καθώς επίσης και παραγωγή αγαθών δημόσιου χαρακτήρα. Οι εξωτερικές οικονομίες είναι θετικές, όπως παραδείγματος χάριν, δημιουργία ανθρώπινου κεφαλαίου, εκπαίδευση στελεχών για την επάνδρωση πλοίων ή εταιρειών στην ξηρά, διάχυση ναυτιλιακής γνώσης στο cluster, αλλά και αρνητικές, όπως επιβάρυνση του περιβάλλοντος από θαλάσσια ατυχήματα. Οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι η φύση της ναυτιλίας είναι τέτοια ώστε τα αγαθά δημόσιου χαρακτήρα αποτελούν αναγκαία προϋπόθεση για την απρόσκοπτη και εύρυθμη λειτουργία των επιχειρήσεων του ναυτιλιακού πλέγματος δραστηριοτήτων. Πιο τυπικά παραδείγματα τέτοιων δημόσιων αγαθών αποτελούν οι φάροι, κυματοθραύστες και έργα βυθοκόρησης.

Οι παραπάνω αποτελούν τις κυριότερες οικονομικές επιδράσεις του ναυτιλιακού πλέγματος δραστηριοτήτων, οι οποίες ποσοτικοποιούνται και προσδιορίζονται με ακρίβεια. Πέραν αυτών όμως, η ναυτιλιακή δραστηριότητα ενέχει και άλλες, ποικίλες συνέπειες κοινωνικοοικονομικού χαρακτήρα για το σύνολο της οικονομίας, πολλές από τις οποίες όμως είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν λόγω του ιδιαίτερου χαρακτήρα τους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα τέτοιων θετικών συνεπειών αποτελούν οι εξωτερικές οικονομίες που απορρέουν από τη ναυτιλιακή δραστηριότητα. Στην παραπάνω κατηγορία ανήκουν η διάχυση γνώσης στην οικονομία μέσω του cluster και η δημιουργία ανθρώπινου κεφαλαίου, τα ερεθίσματα και τα κίνητρα που προκύπτουν εντός του cluster για καινοτομίες, η δημιουργία νέων υποδομών στην περιοχή όπου είναι εγκατεστημένο το δίκτυο των επιχειρήσεων κ.α

Ακόμη προκύπτουν και ορισμένα σημαντικά δημόσια αγαθά κοινωνικού χαρακτήρα, όπως είναι η σύνδεση μέσω ακτοπλοϊκών γραμμών απομακρυσμένων περιοχών (κυρίως νησιών) με τα αστικά κέντρα, η προστασία του περιβάλλοντος χάρη στη δράση της ακτοφυλακής, η ασφάλεια και η εθνική άμυνα που παρέχει το Πολεμικό Ναυτικό

και άλλες δευτερεύουσες δράσεις, όπως υποθαλάσσιες αρχαιολογικές ανασκαφές, βυθοκορήσεις, διασώσεις. Εν κατακλείδι, οι επιδράσεις της ναυτιλιακής δραστηριότητας στην υπόλοιπη οικονομία ποικίλουν και εκτείνονται από αμιγώς οικονομικά οφέλη, όπως είναι η εισροή του ναυτιλιακού πλούτου στην οικονομία η οποία συνεπάγεται δημιουργία εισοδημάτων, κεφαλαίου και νέων θέσεων εργασίας, έως κοινωνικού χαρακτήρα αγαθά όπως είναι η δημιουργία ανθρώπινου κεφαλαίου, η περιβαλλοντική προστασία και η εθνική άμυνα.

3. ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Το ισοζύγιο πληρωμών είναι οι χρηματοοικονομικές ροές μίας χώρας με το εξωτερικό σε μία ορισμένη χρονική περίοδο (συνήθως το έτος). Το ισοζύγιο πληρωμών διαρθρώνεται σε διαδοχικά επίπεδα και είναι εξ ορισμού ισοσκελισμένο. Οι όποιες αποκλίσεις παρουσιάζονται στην πράξη είναι προϊόν στατιστικών σφαλμάτων, που διορθώνονται με ειδική εγγραφή στους εθνικούς λογαριασμούς. Ωστόσο, τα ισοζύγια στα επίπεδα που τα διαρθρώνουν μπορούν να είναι ελλειμματικά ή πλεονασματικά.

Πρώτο επίπεδο είναι το εμπορικό ισοζύγιο ή καθαρές εξαγωγές (εξαγωγές μείον τις εισαγωγές). Σε αυτό προστίθεται η καθαρή εξαγωγή υπηρεσιών (εξαγωγές μείον τις εισαγωγές υπηρεσιών όπως η ναυτιλία και οι ασφάλειες) και δίνει το ισοζύγιο αγαθών και υπηρεσιών. Στη συνέχεια σχηματίζεται το ισοζύγιο άδηλων συναλλαγών (άδηλοι πόροι και πληρωμές, όπως τόκοι, μερίσματα, κέρδη, τουρισμός από άλλες χώρες και προς άλλες χώρες, εμβάσματα μεταναστών από το εξωτερικό και προς το εξωτερικό, καθαρές μεταβιβάσεις από ή προς την ΕΕ για τα μέλη της κλπ.) το οποίο, όταν προστεθεί στο ισοζύγιο αγαθών και υπηρεσιών, προκύπτει το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών. Τέλος, υπάρχει η καθαρή κίνηση κεφαλαίων (εισροές μείον τις εκροές). Όταν αυτή προστεθεί στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών (μαζί με τη διαφορά αναπροσαρμογής χρυσού και συναλλαγματικών ισοτιμιών) δίνει το ισοζύγιο εξωτερικών συναλλαγών.

Την περίοδο 2000-2008, το πλεόνασμα του ισοζυγίου υπηρεσιών για μεταφορές συνέβαλε καθοριστικά στον περιορισμό του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών, αφού κάλυψε πάνω από 20% του συνεχώς διευρυνόμενου ελλείμματος του εμπορικού ισοζυγίου.

Εξάλλου, οι καθαρές εισπράξεις από την παροχή υπηρεσιών μεταφορών αντιστοιχούν στο 3,4% του ΑΕΠ της χώρας. Η σημαντικότερη συνιστώσα (περίπου 93%) των εισπράξεων του ισοζυγίου υπηρεσιών μεταφορών είναι οι εισπράξεις για την παροχή υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών, οι οποίες παρουσίασαν σημαντικά ταχύτερη αύξηση την πιο πάνω περίοδο (βλ. Πίνακα 1). Ειδικότερα, οι καθαρές εισπράξεις από υπηρεσίες μεταφορών αυξήθηκαν με μέσο ετήσιο ρυθμό 16,3% την περίοδο 2004-2008 έναντι 3,6% την περίοδο 2000-2003. Η επιτάχυνση του ρυθμού ανόδου των καθαρών εισπράξεων από τη ναυτιλία οφείλεται κυρίων στην αύξηση των ναύλων από το 2004 και μετά λόγω της υψηλότερης ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές εκ μέρους της Κίνας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5: ΜΑΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΘΑΛΑΣΣΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Καθαρές εισπράξεις από παροχή υπηρεσιών για θαλάσσιες μεταφορές										
% του ΑΕΠ	3,4	2,8	2,6	3	4,3	4,3	3,9	4,5	4,7	3,1
% του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών	43,3	38,9	39,3	45,7	73,9	56,3	34,9	31,4	32	28,1
% του εμπορικού ισοζυγίου	21	19,1	17,6	22,7	31,1	30,1	23,4	24,7	25,3	24,3
% των εισπράξεων από υπηρεσίες	52,8	45	37,2	44,7	51,2	54	53,8	61,8	65	59,1
% των εισπράξεων από υπηρεσίες μεταφορών	110	109,5	114,7	110,7	104,5	108,8	112,6	111,8	112,8	115,3

ΠΗΓΗ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Οι υπηρεσίες θαλάσσιων μεταφορών περιλαμβάνουν τις ακόλουθες δραστηριότητες:

Μεταφορά αγαθών, η οποία διακρίνεται σε υπηρεσίες για:

α) μεταφορά αγαθών από / προς την χώρα αναφοράς και

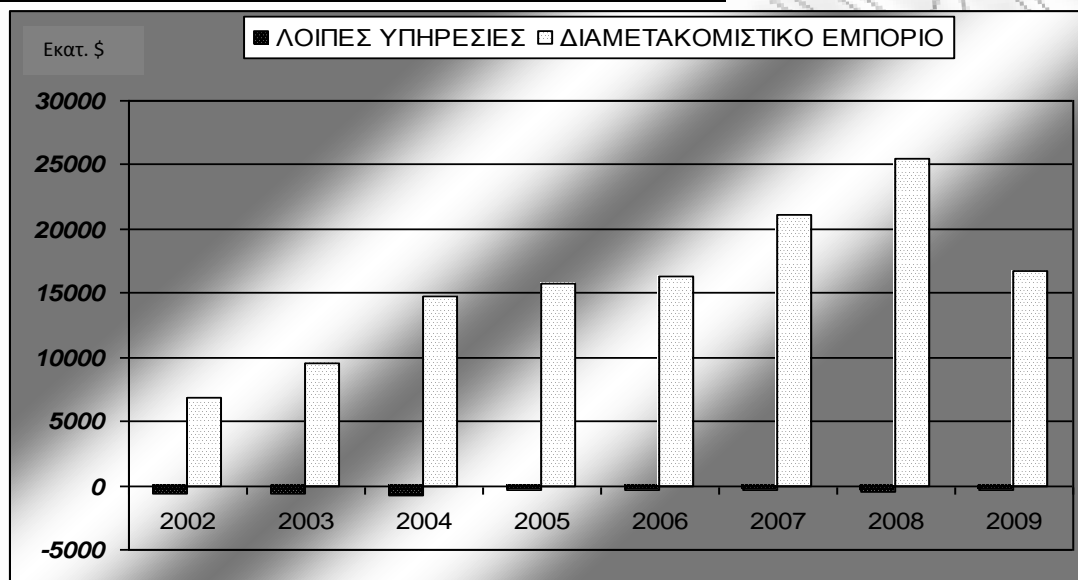
β) διαμετακομιστικό εμπόριο, οι οποίες προσφέρονται σε τρίτες χώρες.

γ) μεταφορά προσώπων, και Λοιπές ή βοηθητικές προς τη ναυτιλία υπηρεσίες, δηλαδή ελλιμενισμός, πλοήγηση κ.α.

Την περίοδο 2000-2008, οι εισπράξεις από μεταφορά αγαθών – προερχόμενες σχεδόν αποκλειστικά από το διαμετακομιστικό εμπόριο-αντιστοιχούσαν σε περίπου 95% των συνολικών εισπράξεων από υπηρεσίες θαλάσσιων μεταφορών. Αντίθετα, οι πληρωμές για βοηθητικές προς τη ναυτιλία υπηρεσίες αποτελούν τη σημαντικότερη εκροή. Όμως, τόσο οι θαλάσσιες μεταφορές για διαμετακομιστικό εμπόριο όσο και οι σχετιζόμενες με αυτές πληρωμές για λιμενικά τέλη και συναφείς υπηρεσίες συνδέονται με τις δραστηριότητες της ποντοπόρου ναυτιλίας. Από τη σύγκριση του επιπέδου των εισπράξεων από υπηρεσίες θαλάσσιων μεταφορών με την εξέλιξη των ναύλων παρατηρείται ότι η άνοδος των καθαρών εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές συνδέεται με την αύξηση των ναύλων, όπως αυτή προσδιορίζεται από το ClarkSea Index. Συγκεκριμένα, την περίοδο 2000-2008, η μέση ετήσια αύξηση των ναύλων ήταν

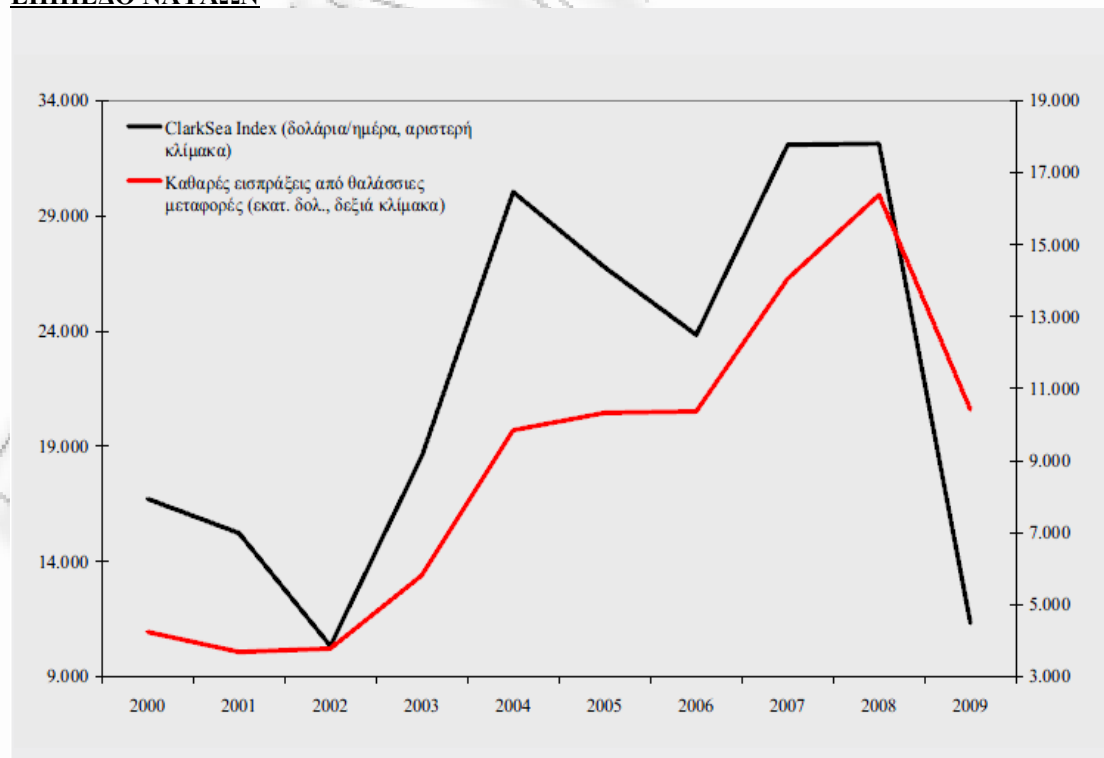
9%, ενώ των καθαρών εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές ανήλθε σε 18%. Ειδικότερα την περίοδο 2004-2008, οπότε και σημειώθηκαν ιστορικά υψηλά επίπεδα στις τιμές των ναύλων, η μέση ετήσια αύξηση των ναύλων ήταν 12% και των καθαρών εισπράξεων 23%. Σημειώνεται ότι, λόγω της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, το 2009 οι ναύλοι σημείωσαν πτώση κατά 63% και οι καθαρές εισπράξεις από θαλάσσιες μεταφορές κατά 40% σε σύγκριση με το 2008.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5: ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΑΓΑΘΩΝ



ΠΗΓΗ: ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6: ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΘΑΛΑΣΣΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΠΕΔΟ ΝΑΥΛΩΝ



ΠΗΓΗ: ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Π

4. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η ελληνική ναυτιλία, στήριξε την ανάπτυξη της στον βασικό διαθέσιμο πόρο, το ανθρώπινο δυναμικό της. Οι άνθρωποι που απασχολούνται στη ναυτιλία διαθέτουν μια βάση γνώσης σχετικά με τη ναυτιλιακή διαχείριση, αλλά ταυτόχρονα, διαθέτουν την επιχειρηματικότητα η οποία επιτρέπει την αξιοποίηση αυτής της βάσης γνώσης. Δεν είναι υπερβολή, δηλαδή, να αναφερθεί ότι αυτό που κατά κύριο λόγο συνέβαλε στη συγκρότηση και ανάπτυξη της ναυτιλίας είναι το ανθρώπινο δυναμικό, στηριζόμενο τόσο στη βάση γνώσης που διέθετε (ανθρώπινο κεφάλαιο), όσο και στην διάθεσή του να αναλάβει ρίσκο για την αξιοποίηση αυτής της γνώσης (επιχειρηματικότητα).

Η αναφορά στην επιχειρηματικότητα, στην παρούσα ανάλυση, συνδέεται με την περιγραφή της μικρής επιχειρηματικής προσπάθειας (Calrand et al., 1984), και σαν τέτοια, εννοείται κάθε επιχείρηση που ανήκει σε ιδιώτες, δεν είναι κυρίαρχη στον τομέα της και δεν εφαρμόζει κάποια καινοτομική πρακτική. Ο ιδιοκτήτης της μικρής επιχείρησης θεωρείται το άτομο που ιδρύει και διευθύνει μια επιχείρηση, με βασικό στόχο την επιδίωξη των προσωπικών του στόχων. Η επιχείρηση είναι η βασική πηγή του εισοδήματός του, απορροφά τον περισσότερο χρόνο του και την πλειοψηφία των αποθεμάτων του και την αντιμετωπίζει σαν επέκταση της προσωπικότητάς του.

Η ερμηνεία που δίνεται στον όρο επιχειρηματίας διαφοροποιεί και την ερμηνεία του όρου ιδιοκτήτης μικρής επιχείρησης. Αν ο επιχειρηματίας είναι αυτός που οργανώνει ένα επιχειρηματικό εγχείρημα και αναλαμβάνει κινδύνους για το σκοπό του κέρδους, τότε επιχειρηματίας και ιδιοκτήτης μικρής επιχείρησης ταυτίζονται (Pickle-Abrahamson, 1986). Με την έννοια αυτή μπορεί να θεωρηθεί ότι το σύνολο των Ελλήνων εφοπλιστών που ξεκίνησε μια μικρή-μοναχοβάπορη επιχείρηση αναλαμβάνοντας κίνδυνο είναι και "επιχειρηματίες" (entrepreneur). Είναι βέβαια δεδομένο ότι ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης και "επιχειρηματίας" δεν είναι το ίδιο. Η ικανότητα να λειτουργεί μια επιχείρηση απαιτεί διαφορετικά προσόντα και ικανότητες από αυτά που απαιτεί η ιδιότητα του επιχειρηματία. Το πρώτο απαιτεί διοικητικές ικανότητες ενώ, το δεύτερο, απαιτεί καινοτομικές ικανότητες (Corman- Lussier, 1996). Οι επιχειρηματίες αναζητούν πάντα την αλλαγή, αντιδρούν σ' αυτή και την εκμεταλλεύονται ως μια ευκαιρία (Ντράκερ, 1990). Βέβαια, αναγνωρίζεται ότι με εξαίρεση την ίδια τη δημιουργία της επιχείρησης ως έκφραση επιχειρηματικότητας, είναι σχετικά λίγοι οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που εμφανίζονται να είναι συγχρόνως ιδιοκτήτες επιχειρηματίες και καινοτόμοι σε σημαντικό βαθμό (Keasy - Watson, 1993).

Υποστηρίζεται μάλιστα ότι οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων μπορούν να συγκριθούν περισσότερο με διοικητικά στελέχη, παρά με επιχειρηματίες (Stewart et al., 1998)

Στα πλαίσια αυτά, οι έλληνες εφοπλιστές θεωρούνται σαν entrepreneurs μόνο στο βαθμό που η επιχειρηματική τους δραστηριότητα συνδεόταν με καινοτομικές εφαρμογές. Παράδειγμα τέτοιων εφαρμογών αποτελεί η εισαγωγή των mini bulk carrier από τον Γ.Π.Λιβανό τη δεκαετία του '60, η εισαγωγή των supertankers τη δεκαετία του '50 από τον Α. Ωνάση (Beth et al., 1984) ή η επέκταση της εταιρείας Costamare σε νέες αγορές με αξιοποίηση της υπάρχουσας στρατηγικής και της βάσης πόρων που διέθετε (Fafaliou-Theotokas, 2006). Η καινοτομία δεν συνδέεται μόνο με την εισαγωγή νέων προϊόντων ή νέων τεχνολογιών. Καινοτομία μπορεί να προκύψει και σε διοικητικό επίπεδο από τον συνδυασμό συντελεστών της παραγωγής που μέχρι τότε δεν είχε εφαρμοστεί (Drucker, 1994). Στην κατεύθυνση αυτή η υιοθέτηση των σημαιών ευκολίας και η απασχόληση χαμηλών αλλοδαπών πληρωμάτων μπορεί να θεωρηθεί καινοτομία. Το μεγαλύτερο μέρος των ελλήνων εφοπλιστών όμως δεν ανήκει σε αυτή την κατηγορία. Είναι επιχειρηματίες που ενώ αναλαμβάνουν κίνδυνο, δεν προωθούν καινοτομικές εφαρμογές. Ο μεγάλος αριθμός νέων εφοπλιστών του Πειραιά της δεκαετίας του '70 ανέλαβε μεν ρίσκο, το οποίο όμως προσπάθησε να ελαχιστοποιήσει με την εφαρμογή δοκιμασμένων στρατηγικών και μεθόδων.

Η παραπάνω σύντομη ανάλυση δεν σκοπεύει να αποδυναμώσει την σημασία αλλά και την αξία του παραδείγματος της ναυτιλιακής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, το οποίο, μάλιστα, διεκδικεί και στοιχίζει μοναδικότητα σε παγκόσμιο επίπεδο: Πως σε μια διεθνή βιομηχανία καταγράφεται σημαντικός αριθμός νέων επιχειρήσεων με διάρκεια παρουσίας και διακριτό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις διεθνείς αγορές, οι οποίοι προέρχονται από συγκεκριμένο εθνικό χώρο, ο οποίος δεν εμφανίζει αντίστοιχες επιτυχίες σε άλλους τομείς οικονομικής δραστηριότητας.

Ποιοι είναι όμως οι παράγοντες που συνέβαλαν στην μοναδικότητα αυτή; Κάθε επιτυχημένη επιχείρηση διακρίνεται για την ικανότητά της να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις απαιτήσεις του περιβάλλοντος και να λειτουργεί ενοποιημένα στο εσωτερικό της. Αυτό αφορά και τις ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Η μοναδικότητα, ίσως, συνδέεται με το γεγονός ότι αφορά όχι μεμονωμένες επιχειρήσεις, αλλά έναν ολόκληρο κλάδο. Επιπλέον, μάλιστα, σε κλάδο του οποίου οι επιχειρήσεις λειτουργούν ανταγωνιστικά, αλλά ταυτόχρονα συνεργάζονται συγκροτώντας άτυπα δίκτυα. Στην ανάλυση που ακολουθεί η εξήγηση για αυτό θα αναζητηθεί στο εσωτερικό περιβάλλον των επιχειρήσεων, και ιδιαίτερα στις μεθόδους οργάνωσης και

διοίκησης που συνέβαλαν στην εσωτερική ενοποίηση και στις στρατηγικές των επιχειρήσεων που συνέβαλαν στην εξωτερική τους προσαρμογή.

Μέθοδοι οργάνωσης – Διοίκησης των επιχειρήσεων

Ο ερευνητής της ελληνικής και ελληνόκτητης ναυτιλίας θα διαπιστώσει ότι συγκροτείται από ένα μεγάλο αριθμό οικογενειακών επιχειρήσεων. Το πρότυπο ελληνικής ναυτιλιακής επιχείρησης είναι μια μικρού ή μεσαίου μεγέθους επιχείρηση, που έχει ιδρυθεί από κάποιον επιχειρηματία που είχε προηγούμενη ανάμειξη και εμπειρία στη ναυτιλιακή βιομηχανία, ο οποίος είναι και ο στρατηγικός ηγέτης της. Η επιχείρηση λειτουργεί σαν οικογενειακή και τα μέλη της οικογένειας του ιδρυτή κατέχουν κρίσιμες θέσεις στη διοικητική της ιεραρχία. Αυτό το πρότυπο, όπως έχει ήδη αναφερθεί, αποδείχθηκε επιτυχημένο στο πλαίσιο των διεθνών ναυλαγορών της χύδην φορτηγού ναυτιλίας και επιβιώνει και στις μέρες μας, παρά το γεγονός ότι η τάση για συγκέντρωση και γιγαντισμός καταγράφεται ισχυρή. Αυτή η διάρκεια οφείλεται σε συγκεκριμένα οργανωσιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων τα οποία συνέβαλαν στη μορφοποίηση των τρόπων οργάνωσης και διοίκησης τους. Αυτά συνδέονται κυρίως με τον οικογενειακό χαρακτήρα των επιχειρήσεων, την τεχνογνωσία των ελλήνων εφοπλιστών στη ναυτιλιακή διαχείριση, την επιχειρηματική φιλοσοφία των εφοπλιστών, την τάση διάσπασης των επιχειρήσεων και την επιχειρηματική δικτύωση. Τα χαρακτηριστικά αυτά αναλύονται στη συνέχεια.

Οικογενειακός χαρακτήρας των επιχειρήσεων

Όπως αναφέρθηκε ήδη, η μεγάλη πλειοψηφία των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων είναι οικογενειακές. Ιδρύθηκαν από κάποιον επιχειρηματία, ο οποίος παραμένει και ο στρατηγικός τους ηγέτης διατηρώντας των πλήρη έλεγχο όλων των αποφάσεων, αλλά στην πορεία μετατράπηκαν σε όχημα απασχόλησης των μελών της οικογένειάς του. Οι επιχειρήσεις ξεκινούν σαν μικρές μοναχοβάπορες, μέσω της απόκτησης μεταχειρισμένου πλοίου σχετικά μεγάλης ηλικίας και ακολουθούν την πορεία ανόδου μέχρι τη στιγμή της εγκαθίδρυσής τους. Όμως, η πορεία ανόδου δεν συνδέεται απαραίτητα και με την αύξηση του στόλου τους και την ανάπτυξη του μεγέθους τους. Υπάρχουν επιχειρήσεις που θεωρούνται εγκαθιδρυμένες και έχουν ξεπεράσει με επιτυχία μακροχρόνιες κρίσεις στις ναυλαγορές, οι οποίες παραμένουν μικρές σε μέγεθος, καθώς αυτό αποτελεί συνειδητή στρατηγική τους επιλογή (Θεοτοκάς, 1997). Όπως φαίνεται από τα στοιχεία του Πίνακα 6, οι μικρού μεγέθους επιχειρήσεις αποτελούν την μεγάλη πλειοψηφία του στόλου.

Ακόμα και στις μέρες μας, παρά το γεγονός ότι ο έντονος ανταγωνισμός στις ναυλαγορές και οι εξελίξεις στις χρηματαγορές ευνοούν την τάση για συγκέντρωση και γιγαντισμό των επιχειρήσεων, οι οικογενειακές επιχειρήσεις εξακολουθούν να αποτελούν την μεγάλη πλειοψηφία στην ελληνόκτητη ναυτιλία. Αυτό οφείλεται σε μια σειρά ενδογενείς παράγοντες, οφείλεται όμως και σε δομικούς παράγοντες της ναυτιλιακής βιομηχανίας που συνδέονται με τη δυνατότητα άντλησης χρηματοδότησης από τις εξειδικευμένες ναυτιλιακές τράπεζες και τις περιορισμένες οργανωτικές και διοικητικές ανάγκες των επιχειρήσεων (Sygiourou-Theotokas, 2005). Υποστηρίζεται δε, ότι ακόμα και υπό τις σημερινές μη ευνοϊκές συνθήκες, οι οικογενειακές επιχειρήσεις, ιδιαίτερα οι μικρού μεγέθους, διαθέτουν χαρακτηριστικά που οδηγούν στη μακροχρόνια επιβίωσή τους (Thanopoulou-Theotokas, 2006).

ΠΙΝΑΚΑΣ 6: ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΝΑΥΤΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΜΕΓΕΘΟΥΣ

Έτος	Μικρές		Μεσαίες		Μεγάλες		Σύνολο Αριθμός
	Αριθμός	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό	
1975	488	72,6	107	21,1	46	6,3	641
1990	361	65,9	131	23,9	56	10,2	548
2000	565	67,6	225	27	45	5,4	835
2005	445	64,5	183	26,5	62	9	690

ΠΗΓΗ: Για τα έτη 1975 και 1990, Ι. Θεοτοκάς (1997), για το έτος 2000, (Πετρόπουλος 2000), και για το έτος 2005, Ναυτεμπορική, (2005).

Ένα πρόσθετο χαρακτηριστικό των ελληνικών ναυτιλιακών επιχειρήσεων είναι ότι στην μεγάλη πλειοψηφία τους είναι επιχειρήσεις που ασχολούνται αποκλειστικά με τη ιδιοκτησία και διαχείριση πλοίων και δεν επεκτείνονται σε άλλα στάδια που προηγούνται ή έπονται της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας. Ακόμα και στην περίπτωση που οι πλοιοκτήτες επενδύουν σε άλλες δραστηριότητες, η ναυτιλιακή δραστηριότητα παραμένει η κύρια απορροφώντας το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου τους. Καθετοποίηση και διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων με επενδύσεις εκτός της ναυτιλιακής βιομηχανίας καταγράφεται κατά κύριο λόγο σε επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους, όταν πλέον έχουν εδραιωθεί στη ναυτιλία.

Ο οικογενειακός χαρακτήρας των επιχειρήσεων αναφέρεται τόσο σε επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους που στηρίζουν τη λειτουργία τους κατά κύριο λόγο στην

οικογένεια του ιδρυτή, όσο και σε μεγάλο μεγέθους επιχειρήσεις που διατηρούν διαφοροποιημένες δραστηριότητες. Και στις δύο παραπάνω κατηγορίες εμφανίζεται ταύτιση ιδιοκτησίας και διοίκησης, εμπλοκή των μελών της οικογένειας που ελέγχει την επιχείρηση σε θέσεις της διοικητικής ιεραρχίας, αλλά, απόλυτος έλεγχος του συνόλου σχεδόν των αποφάσεων από τον στρατηγικό ηγέτη και ιδρυτή της επιχείρησης. Από την άποψη αυτή, δηλαδή, η ελληνόκτητη ναυτιλία βρίσκεται στο στάδιο του ιδιοκτησιακού καπιταλισμού που χαρακτηρίζεται από την ταύτιση ιδιοκτησίας και διοίκησης (Chandler, 1990). Ακόμα και επιχειρήσεις που έχουν τα τελευταία χρόνια αξιοποιήσει τις ευκαιρίες άντλησης κεφαλαίων

μέσω της εισαγωγής τους σε χρηματιστήρια του εξωτερικού, παραμένουν διοικούμενες και ελεγχόμενες από τον ιδρυτή τους. Με εξαίρεση μια επιχείρηση, σε όλες τις επιχειρήσεις που προχώρησαν την τελευταία πενταετία σε αυτή την κατεύθυνση η πλειοψηφία των μετοχών παραμένει στον έλεγχο της οικογένειας τους ιδιοκτήτη, ο οποίος συμμετέχει στο διοικητικό συμβούλιο αλλά και στη διοίκηση της επιχείρησης. Μοναδική εξαίρεση ήταν η εταιρεία Stelmar Shipping, στην οποία οι ιδιοκτήτες διατήρησαν την μειοψηφία των μετοχών και ασκούσαν έμμεσο έλεγχο στη διοίκηση μέσω των αντιπροσώπων τους στο διοικητικό συμβούλιο. Πρέπει όμως να σημειωθεί ότι η εταιρεία έγινε στόχος επιθετικών εξαγορών και μετά από συνεχόμενες προσφορές, τελικά εξαγοράστηκε από την εταιρεία OSG (Syriopoulos-Theotokas, 2005).

Τεχνογνωσία στη ναυτιλία

Η πλειοψηφία των νέων εφοπλιστών υπήρξαν εργαζόμενοι στη ναυτιλία, είτε σαν αξιωματικοί των πλοίων, είτε σαν στελέχη των ναυτιλιακών ή παραναυτιλιακών γραφείων. Σε ένα δείγμα 79 εφοπλιστών πρώτης γενιάς ποσοστό 39% υπήρξαν αξιωματικοί πλοίων και ποσοστό 28% εργαζόμενοι σε ναυτιλιακές επιχειρήσεις πριν ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση (Θεοτοκάς-Χαρλαύτη, 2004). Για αυτής της κατηγορίας τους εργαζόμενους, η επιχειρηματική δραστηριοποίηση στη ναυτιλία, μέσω της απόκτησης πλοίου, ήταν η μοναδική επιλογή που θα τους επέτρεπε να αξιοποιήσουν τον βασικό πόρο που κατείχαν, τη βάση γνώσης σχετικά με τη ναυτιλιακή διαχείριση. Αυτή η βάση γνώσης είναι που συνέβαλλε στην επικερδή λειτουργία των πλοίων μεγάλης ηλικίας που αποκτούσαν, τα οποία οι προηγούμενοι πλοιοκτήτες τους πουλούσαν ακριβώς γιατί λόγω του υψηλού λειτουργικού τους κόστους δεν ήταν ανταγωνιστικά.

Αυτή η γνώση διαφοροποιεί την ομάδα αυτή από τους λοιπούς νεοεισερχόμενους στον εφοπλισμό, δηλαδή τους εμπόρους (6%), τους βιομηχάνους (8%) και τους άλλους επιτυχημένους επαγγελματίες που επένδυσαν στη ναυτιλία κέρδη από άλλες δραστηριότητες, όπως είναι οι πολιτικοί μηχανικοί, οι γιατροί, οι δικηγόροι κ.α. Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι ο ρυθμός αποχώρησης-αποτυχίας επενδυτών αυτής της κατηγορίας υπήρξε σημαντικά μεγαλύτερος από τον μέσο για την ελληνική ναυτιλία, και αυτό οφείλεται σε σημαντικό βαθμό στην απουσία της σχετικής τεχνογνωσίας διαχείρισης πλοίων (Θεοτοκάς, 1997). Αντίθετα, οι πρώην ναυτικοί ή οι εργαζόμενοι στις επιχειρήσεις, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια των κρίσεων στις ναυλαγορές, οπότε ο παράγοντας κόστος λειτουργίας καθίσταται κρίσιμος για την επιβίωση της επιχείρησης, μπορούσαν να αξιοποιήσουν την τεχνογνωσία τους για να εφαρμόζουν διοίκηση επικεντρωμένη στο κόστος.

Σε σημαντικό ποσοστό των επιχειρήσεων παρατηρεί κανείς την εφαρμογή παραδοσιακών μεθόδων για την μεταφορά και αναπαραγωγή της τεχνογνωσίας διαχείρισης στις νεότερες γενιές (Harlaftis, 1996). Ακόμα και δεύτερης ή τρίτης γενιάς εφοπλιστές, μετά ή παράλληλα με σπουδές σε οικονομικά, διοίκηση επιχειρήσεων, ναυπηγική κ.α., εργάζονται στο οικογενειακό γραφείο και κυρίως, «μπαρκάρουν» σε πλοία της επιχείρησης για να αποκτήσουν γνώσεις σχετικά με το πλοίο και κώδικες επικοινωνίας με τους ναυτικούς που εργάζονται πάνω σε αυτό (Θεοτοκάς-Χαρλαύτη, 2004).

Επιχειρηματική φιλοσοφία

Στην πλειοψηφία τους οι έλληνες εφοπλιστές, ακριβώς λόγω της προηγούμενης επαγγελματικής εμπειρίας τους, δεν αντιμετωπίζουν τη ναυτιλία απλά σαν μια επενδυτική επιλογή και σαν πηγή εισοδήματος, αλλά σαν ένα επάγγελμα. Είναι ναυτιλιακοί επιχειρηματίες που αναζητούν τη διάκριση στο νέο τους επαγγελματικό στίβο. Ακόμα και στην περίπτωση που επενδύουν και σε μη ναυτιλιακές δραστηριότητες, οι ίδιοι παραμένουν ενεργοί στη ναυτιλιακή τους επιχείρηση. Αυτή η προσέγγιση συμβάλλει στη μορφοποίηση μιας επιχειρηματικής φιλοσοφίας που έχει σαν βασικές αξίες τη σκληρή δουλειά, την εμπιστοσύνη, την επιμονή και την αφοσίωση. Αυτές οι αξίες αποτελούν τη βάση για την δημιουργία της οργανωσιακής κουλτούρας στις επιχειρήσεις τους και καθορίζουν το στυλ διοίκησης που εφαρμόζουν σε αυτές. Η κυρίαρχη οργανωσιακή κουλτούρα στις ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις είναι αυτή της δύναμης/εξουσίας με βάση την τυπολογία των Harrison (1972) και Handy (1993). Σε επιχειρήσεις με αυτή την κουλτούρα, η οργανωτική δομή

λειτουργεί σαν ένας ιστός. Εξαρτάται από μια κεντρική πηγή δύναμης από την οποία εκπορεύεται κάθε απόφαση. Συνήθως, ο ιδρυτής και στρατηγικός ηγέτης της επιχείρησης καταλαμβάνει τη θέση στο κέντρο του ιστού, ελέγχοντας απόλυτα τη λειτουργία της επιχείρησης. Οι επιχειρήσεις που λειτουργούν με τέτοια κουλτούρα έχουν την ικανότητα να κινούνται γρήγορα και να αντιδρούν κατάλληλα στις απειλές. Η κουλτούρα της δύναμης/εξουσίας είναι συμβατή με την κουλτούρα αλλά και το επιχειρηματικό περιβάλλον της χύδην φορτηγού ναυτιλίας που χαρακτηρίζεται σαν δυναμικό και ευμετάβλητο.

Επιχειρηματική φιλοσοφία των πλοιοκτητών και οργανωσιακή κουλτούρα των επιχειρήσεων οδηγούν σε επιλογές σε σχέση με τη στελέχωση των επιχειρήσεων και το στυλ διοίκησής τους οι οποίες από τη μια οδηγούν στην αναπαραγωγή της κουλτούρας και από την άλλη επιτρέπουν την εφαρμογή διοίκησης που είναι επικεντρωμένη στο κόστος λειτουργίας της επιχείρησης.

Τάση διάσπασης των επιχειρήσεων

Η επιχειρηματική φιλοσοφία των εφοπλιστών σε συνδυασμό με την οργανωσιακή κουλτούρα που αυτή διαμόρφωσε στις επιχειρήσεις οδηγούσε σε πολλές περιπτώσεις στη διάσπαση των επιχειρήσεων. Στην ελληνόκτητη ναυτιλία διακρίνονται δύο κατηγορίες εφοπλιστών, με βάση τη διάρκεια παρουσίας τους στην αγορά. Οι παραδοσιακοί εφοπλιστές, οι οποίοι προέρχονται από οικογένειες που δραστηριοποιούνται στη ναυτιλία για περισσότερες από μια γενιές και οι μη παραδοσιακοί που είναι εφοπλιστές που ασχολήθηκαν με τον εφοπλισμό προερχόμενοι από άλλο επάγγελμα (Harlaftis, 1993). Ωστόσο, αν κανείς επιχειρήσει να διακρίνει αντίστοιχα τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις, θα διαπιστώσει ότι ενώ υπάρχει σημαντικός αριθμός παραδοσιακών εφοπλιστών, δεν υπάρχει αντίστοιχος αριθμός παραδοσιακών επιχειρήσεων, δηλαδή επιχειρήσεων που συνεχίζουν να υπάρχουν και μετά το θάνατο του ιδρυτή τους. Με εξαίρεση ένα μικρό αριθμό επιχειρήσεων που διατηρούν το ίδιο όνομα και την ίδια οργανωτική δομή από τη στιγμή της ίδρυσής τους, το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων που ανήκουν σε παραδοσιακούς εφοπλιστές είναι αποτέλεσμα ανεξαρτητοποίησης των μελών μιας παραδοσιακής εφοπλιστικής οικογένειας (Θεοτοκάς, 1997). Έτσι στους ετήσιους οδηγούς της ελληνόκτητης ναυτιλίας περιέχονται επιχειρήσεις που ανήκουν σε μέλη της ίδιας οικογένειας, που όμως δεν εμφανίζουν σχέση μεταξύ τους. Αυτό παρά το γεγονός ότι η ίδια οικογένεια μπορεί πριν από ορισμένες δεκαετίες να συμμετείχε στην αγορά υπό κοινό επιχειρηματικό σχήμα.

Το φαινόμενο αυτό της διάσπασης των επιχειρήσεων δεν αφορά μόνο τις παραδοσιακές επιχειρήσεις και τις παραδοσιακές εφοπλιστικές οικογένειες. Σημειώνει σημαντική καταγραφή και στους κύκλους των μη παραδοσιακών εφοπλιστών, όπου παρατηρείται το φαινόμενο, οι απόγονοι εφοπλιστών πρώτης γενιάς που εξακολουθούν να δραστηριοποιούνται στη ναυτιλία να προχωρούν ο καθένας στη δημιουργία ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Στην περίπτωση αυτή η πολυδιάσπαση είναι φαινόμενο μεγαλύτερης σχετικά σπουδαιότητας καθώς αρκετές από τις οικογένειες χώρισαν ενώ οι ιδρυτές των επιχειρήσεων συνέχιζαν την δραστηριοποίησή τους.

Αντίστοιχο φαινόμενο παρατηρείται και σε επιχειρήσεις που δεν ελέγχονται από ένα μόνο άτομο αλλά είναι πολυμετοχικές. Η μέθοδος της συμπλοιοκτησίας που αποτέλεσε το σχήμα για την είσοδο στην αγορά νέων εφοπλιστών σε όλη την ιστορική πορεία της ελληνόκτητης ναυτιλίας (Χαρλαύτη, 1994, Χλωμούδης, 1996), καταγράφηκε σε μεγάλη έκταση και κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου.

Ενδεικτικό όλων των παραπάνω είναι το γεγονός ότι, από ένα δείγμα 144 εφοπλιστικών οικογενειών με διάρκεια παρουσίας μεγαλύτερη των 30 χρόνων στην αγορά, οι 72 (50%) από αυτές εμπλέκονταν σε διασπάσεις ή σε συνεργασίες. Είτε συμμετείχαν σε συμπλοιοκτησίες από τις οποίες αποχώρησαν μερικά χρόνια μετά την ίδρυσή τους, είτε συμμετείχαν σε οικογενειακή επιχείρηση από την οποία αποχώρησαν στην πορεία για να δραστηριοποιηθούν ανεξάρτητα (Θεοτοκάς- Χαρλαύτη, 2004). Σημειώνεται ότι αντίστοιχα ευρήματα εμφανίζονται και σε προηγούμενη έρευνα (Θεοτοκάς, 1997)

Ένα στοιχείο που είναι σημαντικό σε σχέση με την πολυδιάσπαση, είναι ότι αίρει ένα από τα χαρακτηριστικά του ιδιοκτησιακού καπιταλισμού, δηλαδή το γεγονός ότι ο διοίκηση της επιχείρησης μπορεί να ασκείται από άτομα που ανήκουν μεν στην οικογένεια του ιδιοκτήτη, δεν έχουν όμως τα προσόντα για μια τέτοια θέση. Μέσω της πολυδιάσπασης δημιουργούνται επιχειρήσεις που κάθε μια έχει τη δική της τύχη. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που μετά από διάσπαση μιας οικογενειακής επιχείρησης προκύπτουν δύο νέες επιχειρήσεις, δεν καταφέρνουν όμως και οι δύο να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν.

Η διάσπαση μιας επιχείρησης μπορεί να οφείλεται σε λόγους όπως η διαφωνία για το μέλλον της επιχείρησης, η αντιδεοντολογική συμπεριφορά κάποιων από τους συμπλοιοκτήτες, οι ενδοοικογενειακές ιδιαιτερότητες ή αντιθέσεις, η σύγκρουση συμφερόντων και εξουσίας και η κυριαρχία της μιας πλευράς επί των άλλων, η ύπαρξη

συγκρουόμενων στόχων κ.α. Στην πλειοψηφία των περιπτώσεων πάντως, η πλευρά που αποχωρεί συνεχίζει να δραστηριοποιείται στη ναυτιλία υπό νέο επιχειρηματικό σχήμα. Βέβαια, διάσπαση δεν σημαίνει απαραίτητα και διακοπή σχέσεων συνεργασίας μεταξύ των επιχειρήσεων. Ενδεικτική είναι η περιγραφή του εφοπλιστή Α. Μαρτίνου, των λόγων που οδήγησαν στην αποχώρησή του από την οικογενειακή επιχείρηση: «... Είμαστε μια μεγάλη οικογένεια με πολλά παιδιά κι έχουμε δει από άλλες περιπτώσεις εταιριών ότι δεν μπορούν να συνυπάρξουν μακροπρόθεσμα πολλά αδέλφια και ξαδέλφια μαζί. Αλλά και στο κάτω-κάτω δεν υπάρχουν 'ρόλοι στην εταιρία για όλους. Παράλληλα, ήθελα να ασχολούμαι προσωπικά με όλους τους τομείς της επιχείρησης και στη Thenamaris είχα μόνο την αρμοδιότητα των ναυλώσεων. Εμένα μ' αρέσει να ασχολούμαι και με τον τεχνικό τομέα και με την επιλογή των πληρωμάτων και με το operation» (ΑΡΓΩ, 1998). Στη συνέχεια της συνέντευξης ο Α. Μαρτίνος αναφέρει σχετικά με την αποχώρηση και του αδελφού του Ανδρέα από την οικογενειακή επιχείρηση, προκειμένου να δραστηριοποιηθεί ανεξάρτητα: «...Συνεργαζόμαστε σε αρκετά επίπεδα, ανταλλάσσουμε απόψεις και ουσιαστικά το αποτέλεσμα μέχρι σήμερα δείχνει ότι αν και οι τρεις είχαμε παραμείνει κάτω από την ομπρέλα της ίδιας επιχείρησης, δεν θα μπορούσαμε να διαχειριζόμαστε τον αριθμό πλοίων που διαχειρίζονται σήμερα συνολικά οι τρεις εταιρίες. Με τη δημιουργία τριών 'παραφυάδων' διαχειριζόμαστε συνολικά περισσότερα πλοία από ότι θα μπορούσαμε ως μονάδα.» (ΑΡΓΩ, 1998)

Η τάση διάσπασης, παρά τα δεδομένα αρνητικά της στοιχεία, έχει λειτουργήσει θετικά για την ελληνόκτητη ναυτιλία, καθώς, έχει συμβάλει στην αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων, στην ανανέωση του εφοπλιστικού επαγγέλματος και στην γενικότερη ανάπτυξη της ναυτιλίας (Theotokas, 1998))

Επιχειρηματική δικτύωση

Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις μειονεκτούν στο ότι δεν έχουν την ικανότητα να δημιουργούν και να αξιοποιούν εσωτερικές οικονομίες για να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους. Οι ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις, που όπως αναφέρθηκε ήδη είναι στην πλειοψηφία τους μικρού μεγέθους, κατάφεραν να ξεπεράσουν με επιτυχία το μειονέκτημα αυτό μέσω της αξιοποίησης εξωτερικών οικονομιών που προέρχονταν από δύο πηγές. Η πρώτη είναι η κρατική ναυτιλιακή πολιτική που κρίνεται σαν ιδιαίτερα ευνοϊκή για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις και σαν ένας από τους παράγοντες που έχει συμβάλει στην ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων (Harlaftis, 1993, 1996). Η δεύτερη είναι η άτυπη δικτύωση που καταγράφεται στο εσωτερικό της

ελληνικής ναυτιλίας, η οποία αφορά το σύνολο σχεδόν των επιχειρήσεων (Harlaftis, 1996). Υποστηρίζεται ότι οι επιχειρήσεις της χύδην φορτηγού ναυτιλίας έχουν εφαρμόσει τρεις εναλλακτικές προσεγγίσεις στην προσπάθειά τους να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητά τους (Harlaftis-Theotokas, 2004). Η πρώτη συνδέεται με τη διατήρηση της δομής τους και των συνεργατικών σχέσεων με επιχειρήσεις ιδίων χαρακτηριστικών και κοινής κουλτούρας. Η δεύτερη προσέγγιση συνδέεται με την προσπάθεια αυτοδύναμης ανάπτυξης, εσωτερικοποίησης όσο το δυνατόν περισσότερων συναλλαγών που πριν εκτελούσαν στην ελεύθερη αγορά και δημιουργίας εσωτερικών οικονομιών. Η τρίτη προσέγγιση συνδέεται με την επικέντρωση στις δραστηριότητες που οι επιχειρήσεις μπορούσαν να είναι ανταγωνιστικές και η εξωτερίκευση των λοιπών δραστηριοτήτων σε τρίτες επιχειρήσεις.

Στην περίπτωση των ναυτιλιακών επιχειρήσεων η δικτύωση αποτελούσε και αποτελεί τον βέλτιστο τρόπο για άντληση ωφελειών σε δύο κυρίως πεδία: του περιορισμού του κινδύνου από τις συναλλαγές που εκτελούνται στην ελεύθερη αγορά και της απόκτησης κρίσιμης πληροφόρησης. Και οι δύο υπήρξαν πάντοτε κρίσιμοι παράγοντες για την επιτυχία στις ανταγωνιστικές αγορές της χύδην φορτηγού ναυτιλίας.

Η δημιουργία δικτύων επιχειρήσεων είναι κάτι που δεν καταγράφεται μόνο στην περίπτωση της ελληνικής ναυτιλίας (Harlaftis-Theotokas, 2004). Αυτό όμως που ξεχωρίζει την ελληνική περίπτωση είναι η διάρκεια και το βάθος αυτού του φαινομένου. Οι παράγοντες που συνέβαλαν και συμβάλλουν στην δημιουργία και διατήρηση των δικτύων είναι η κοινή επιχειρηματική φιλοσοφία των πλοιοκτητών και η κοινή οργανωσιακή κουλτούρα των επιχειρήσεων. Επιπλέον, σημαντικός παράγοντας είναι και η προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία των πλοιοκτητών και η στάση που αυτή διαμόρφωνε σε σχέση με τις άτυπες συνεργασίες. Οι πλοιοκτήτες- πρώην ναυτικοί δημιουργούν δίκτυα καθώς αυτό έκαναν και στην προηγούμενη επαγγελματική τους ζωή. Ως αξιωματικοί των πλοίων (κυρίως πλοίαρχοι), δημιουργούσαν προσωπικά δίκτυα που περιλάμβαναν συναδέλφους και συνεργάτες ανά τον κόσμο. Όταν μετατρέπονται σε πλοιοκτήτες συνεχίζουν να κάνουν το ίδιο: μετατρέπουν το προσωπικό τους δίκτυο σε επιχειρηματικό, δημιουργούν ή συμμετέχουν σε δίκτυα που χαρακτηρίζονται από την εμπιστοσύνη και την κοινή κουλτούρα των μελών. Παράλληλα, την δικτύωση ευνοεί και το μοντέλο της μετάθεσης των επιτυχημένων αξιωματικών σε θέσεις γραφείου. Τα στελέχη αυτά μεταφέρουν το προσωπικό τους δίκτυο καθιστώντας το πόρο της επιχείρησης. Μπορεί επίσης να υποστηριχθεί ότι ένας πρόσθετος παράγοντας που ευνοεί την δικτύωση είναι

τα χαρακτηριστικά που συνδέονται με την εθνική κουλτούρα των Ελλήνων, όπως αυτά έχουν προσδιοριστεί από την ανάλυση του Hofstede (1984). Η εθνική κουλτούρα των Ελλήνων χαρακτηρίζεται από την υψηλή τάση για την αποφυγή της αβεβαιότητας και την συλλογικότητα. Και οι δύο παράγοντες ευνοούν άτυπες συνεργασίες που στοχεύουν στην ελαχιστοποίηση του ρίσκου, συνεργασίες επιχειρήσεων που, πρέπει να σημειωθεί, έχουν προσανατολισμό στις διεθνείς αγορές.

Στρατηγικές των επιχειρήσεων

Ο δεύτερος παράγοντας που έχει οδηγήσει στην διατήρηση των ελληνικών ναυτιλιακών επιχειρήσεων στην κορυφή της παγκόσμιας ιεραρχίας τα τελευταία 30 χρόνια είναι η ικανότητα των επιχειρήσεων να αξιοποιούν τις ευκαιρίες και να αντιμετωπίζουν τις απειλές που προέρχονται από το επιχειρηματικό τους περιβάλλον. Αυτό αποδίδεται στις επιτυχημένες στρατηγικές των επιχειρήσεων. Στην ενότητα αυτή η ανάλυση εντοπίζεται στις στρατηγικές των ελληνικών επιχειρήσεων και ιδιαίτερα αυτές που συνδέονται με την εξειδίκευση του στόλου τους, την ανταγωνιστική στρατηγική της ηγεσίας κόστους και τις επενδυτικές στρατηγικές.

Εξειδίκευση στόλου

Οι ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις ήταν και παραμένουν ειδικευμένες στη διαχείριση των βασικών τύπων της χύδην φορτηγού ναυτιλίας. Το μεγαλύτερο ποσοστό των πλοίων αποτελούν τα δεξαμενόπλοια και τα bulk carriers. Η διαφοροποίηση από αυτό τον κανόνα αναφέρεται μόνο στην επέκταση μικρού ποσοστού επιχειρήσεων προς τις πιο εξειδικευμένες αγορές της χύδην φορτηγού ναυτιλίας, όπως τα χημικά και τα πλοία μεταφοράς υγροποιημένου αερίου, κατά τα τελευταία χρόνια. Η επιλογή αυτή αρχικά υπαγορεύτηκε από τους διαθέσιμους πόρους των επιχειρήσεων. Η δραστηριοποίηση στη χύδην φορτηγού ναυτιλία δεν απαιτούσε ίδιο ύψος επενδύσεων με αυτές της ναυτιλίας τακτικών γραμμών, καθώς, αυτό που χρειαζόταν ήταν η απόκτηση του πλοίου και η δημιουργία μιας υποδομής στην ξηρά για τη διαχείρισή του. Το πλοίο μπορούσε να αποκτηθεί από την αγορά των μεταχειρισμένων με σχετικά χαμηλό κόστος, ενώ η υποδομή της ξηράς μπορούσε να στηρίζεται στον πλοιοκτήτη και τα μέλη της οικογένειά του, καθώς και σε εξωτερικούς συνεργάτες (μεσίτες ναυλώσεων, ασφαλίσεων κ.α.). Αντίθετα, στη ναυτιλία τακτικών γραμμών η δραστηριοποίηση απαιτούσε εκτεταμένες επενδύσεις τόσο για τη δημιουργία στόλου πλοίων που να μπορούν να εξασφαλίζουν την απαραίτητη συχνότητα και τακτικότητα της μεταφορικής υπηρεσίας, όσο και για τη δημιουργία υποδομών στην ξηρά, σε όλα τα

λιμάνια που θα προσεγγίζουν τα πλοία της επιχείρησης. Επιπλέον, η είσοδος στην ολιγοπωλιακή αγορά των τακτικών γραμμών θα ενεργοποιούσε τα αντανακλαστικά των ήδη δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων και άρα θα σήμαινε αυξημένο ανταγωνισμό.

Όμως, στην πορεία, ακόμα και όταν το μειονέκτημα σε πόρους, ιδιαίτερα σε κεφάλαια, έπαψε να υφίσταται, οι Έλληνες εφοπλιστές δεν επέλεξαν την είσοδο στην αγορά των τακτικών γραμμών σαν διαχειριστές γραμμών, αλλά σαν διαχειριστές πλοίων, εφαρμόζοντας ουσιαστικά την ίδια στρατηγική που εφάρμοζαν και στη χύδην φορτηγό ναυτιλία και αξιοποιώντας τους ήδη υπάρχοντες πόρους τους. Ενδεικτική είναι η περίπτωση της εταιρείας Costamare που σε διάστημα 15 ετών μετατράπηκε στον μεγαλύτερο ανεξάρτητο διαχειριστή πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, τα οποία ναυλώνονται στις εταιρείες τακτικών γραμμών (Fafaliou-Theotokas, 2006). Τη στρατηγική αυτή ακολούθησαν στη συνέχεια και άλλες ελληνικές επιχειρήσεις.

Ένα βασικό στοιχείο της στρατηγικής των Ελλήνων, το οποίο όπως αναφέρθηκε ήδη συνδέεται με τους διαθέσιμους πόρους, είναι η είσοδος στην αγορά και η επέκταση μέσω της απόκτησης μεταχειρισμένων πλοίων. Αποκτούσαν πλοία σε χαμηλές τιμές και τα καθιστούσαν ανταγωνιστικά αξιοποιώντας το διαθέσιμο υψηλής ποιότητας και χαμηλού κόστους ανθρώπινο δυναμικό. Τα τελευταία χρόνια που οι συνθήκες στην αγορά έχουν μεταβληθεί και η ποιότητα της υπηρεσίας που προσφέρει το πλοίο είναι κάτι που συνδέεται και με την ηλικία του, οι έλληνες εφοπλιστές έχουν στραφεί και στις νέες ναυπηγήσεις. Σύμφωνα με τα στοιχεία των Lloyd's Register of Shipping και Greek Shipping Cooperation Committee, η ποσοστιαία συμμετοχή τους στις νέες ναυπηγήσεις παγκοσμίως είναι αντίστοιχη ή και μεγαλύτερη του μεριδίου του ελληνόκτητου επί του παγκόσμιου στόλου. Αυτή η στροφή ασφαλώς είναι αποτέλεσμα του γεγονότος ότι οι ελληνόκτητες ναυτιλιακές επιχειρήσεις που τοποθετούν παραγγελίες είναι πλέον επιχειρήσεις που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης και της εδραίωσης της θέσης τους στην αγορά. Παράλληλα, είναι αποτέλεσμα της μεταβολής των συνθηκών του περιβάλλοντος λειτουργίας των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, όμως, συνδέεται άμεσα και με την αποδυνάμωση του πλεονεκτήματος που στηρίζεται σε χαμηλής τάξης συντελεστές, όπως το χαμηλό κόστος εργασίας. Η υψηλή τεχνογνωσία διαχείρισης πλοίων στην εποχή της τυποποίησης και των κανονισμών έχει απολέσει μέρος της ευελιξίας της, η οποία στο παρελθόν συνέβαλε στην περαιτέρω μείωση του λειτουργικού κόστους (Θεοτοκάς-Χαρλαύτη, 2004). Ο εφοπλιστής Σ. Παληός σε συνέντευξή του στο περιοδικό *Αργώ* αναφέρει

χαρακτηριστικά: «Τα πράγματα στη ναυτιλία έχουν διαφοροποιηθεί σε σημαντικό βαθμό, όπως γνωρίζετε, και οι νέες κατασκευές συνιστούν για τον καθένα από μας μια εντελώς διαφορετική φιλοσοφία. Εγώ για παράδειγμα, αν με ρωτούσατε όταν ξεκινούσα πριν από τριάντα χρόνια κατά πόσον θα ήμουν διατεθειμένος να εμπλακώ στην περιπέτεια των νέων κατασκευών θα σας απαντούσα με κατηγορηματικότητα αρνητικά. Κι αυτό επειδή τότε υπήρχε...το έμπυχο δυναμικό με τη βοήθεια του οποίου μπορούσε ο καθένας να αποκτήσει ένα πλοίο μεταχειρισμένο και σε σύντομο χρονικό διάστημα να το φέρει σε εντελώς διαφορετικά επίπεδα, ώστε να δουλέψει αποδοτικά και να μεταπωληθεί με σημαντικό κέρδος αργότερα. Αυτό σήμερα, ξεχάστε το...» (ΑΡΓΩ, 2000).

Ηγεσία κόστους

Με βάση πλαίσιο των Sletmo και Holste (1993), το οποίο βασίζεται στο πλαίσιο ανταγωνιστικών στρατηγικών του Porter (1980), οι ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις στην πλειοψηφία τους στήριξαν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα στο χαμηλό κόστος και στη στρατηγική ηγεσίας κόστους. Η χύδην φορτηγός ναυτιλία είναι μια ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά που λειτουργεί στη βάση της ελαχιστοποίησης του κατά μονάδα κόστους (Stopford, 1997). Κρίσιμος παράγοντας για την επιτυχία των επιχειρήσεων ήταν πάντα η ελαχιστοποίηση του κόστους λειτουργίας. Για μια ναυτιλιακή επιχείρηση που καλύπτει τους βασικούς θαλάσσιους δρόμους με τα πλοία της, η μόνο ρεαλιστική στρατηγική είναι αυτή της ηγεσίας κόστους (Θεοτοκάς, 1997). Η διαφοροποίηση που στηρίζεται στην ποιότητα των υπηρεσιών δεν οδηγεί ταυτόχρονα και στη δυνατότητα των επιχειρήσεων να διεκδικήσουν μεγαλύτερο ναύλο και άρα να μεγιστοποιήσουν τα έσοδά τους. Ακόμα και στις μέρες μας που η ποιότητα της υπηρεσίας είναι καθοριστικός παράγοντας επιτυχίας, δεν μπορεί να θεωρηθεί σαν πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για μια εταιρεία της χύδην φορτηγού ναυτιλίας, αλλά μάλλον σαν ένας παράγοντας που συμβάλλει στην ενίσχυση του πλεονεκτήματος του χαμηλού κόστους.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις εφάρμοσαν με επιτυχία στρατηγική ηγεσίας κόστους. Στήριξαν την ανάπτυξή τους κατά κύριο λόγο στην απόκτηση μεταχειρισμένων πλοίων που είχαν χαμηλό σταθερό κόστος αλλά υψηλό λειτουργικό κόστος. Η αξιοποίηση της τεχνογνωσίας των ιδίων των πλοιοκτητών, των στελεχών του γραφείου και των ναυτικών των πλοίων συνέβαλλε στην διαχείριση των πλοίων με τρόπο που ελαχιστοποιούσε το λειτουργικό κόστος και επέτρεπε την κερδοφόρο λειτουργία, ακόμα και σε περιόδους κρίσεων στις ναυλαγορές. Για να γίνει περισσότερο κατανοητό

αυτό το χαρακτηριστικό, είναι αναγκαία η αναφορά στη συνεισφορά του ανθρώπινου δυναμικού στο πλοίο και το γραφείο. Αναφέρθηκε ήδη ότι η οργανωσιακή κουλτούρα των επιχειρήσεων, όπως αυτή μορφοποιείται από την επιχειρηματική φιλοσοφία των ιδρυτών τους, έχει στον πυρήνα της αξίες όπως η εμπιστοσύνη, η αφοσίωση, η σκληρή δουλειά κ.α. Η επιχείρηση που λειτουργεί με βάση την κουλτούρα εξουσίας/δύναμης έχει την ικανότητα να κινείται γρήγορα και να αντιδρά κατάλληλα στις απειλές και τους κινδύνους (Handy, 1993). Η κουλτούρα αυτή για να λειτουργήσει χρειάζεται προσωπικό που να είναι αφοσιωμένο στην επιχείρηση και τον ηγέτη της. Το προσωπικό των επιχειρήσεων στην ξηρά, είτε πρώην ναυτικοί, είτε άλλα στελέχη που προσελκύονται κυρίως από την εσωτερική αγορά εργασίας της επιχείρησης, ασπάζονται τις κυρίαρχες αξίες της κουλτούρας της επιχείρησης και γινόταν φορέας διάδοσης τους. Το στυλ διοίκησης που ήταν επικεντρωμένο στον έλεγχο του κόστους γινόταν αποδεκτό και εφαρμοζόταν σε όλα τα επίπεδα της ιεραρχίας. Παράλληλα, οι ναυτικοί των πλοίων μπορούσαν με τις ιδιαίτερες ικανότητές τους να υπηρετούν αυτό το στυλ διοίκησης, και είτε με σκληρή εργασία πέρα από ωράρια και βάρδιες, είτε με συντήρηση των πλοίων εν πλω είτε με πατέντες κατάφερναν να διατηρούν αξιόπλοα τα πλοία και να υλοποιούν τους όρους των ναυλοσυμφώνων. Επιπλέον, πρόσβαση στην απασχόληση των ελλήνων ναυτικών, που ήταν φορείς αυτής της ιδιαίτερης τεχνογνωσίας, είχαν και εξακολουθούν στην πράξη να έχουν μόνο οι ελληνικές επιχειρήσεις, καθώς οι όροι που ισχύουν σε σχέση με το ασφαλιστικό καθεστώς, αποτρέπουν τους έλληνες από το να εργαστούν σε μη ελληνόκτητα υπό ξένη σημαία πλοία.

Παράλληλα με την διοίκηση που ευνοούσε τον έλεγχο όλων των στοιχείων του κόστους, οι ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις προχώρησαν σταδιακά και στην υιοθέτηση υποχρεωτικών ή μη προτύπων που αναφέρονται στην ασφάλεια και την ποιότητα των υπηρεσιών τους, ενώ προχώρησαν και στην ηλικιακή ανανέωση του στόλου τους. Έτσι, μέσω της ηγεσίας κόστους καταφέρνουν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους με ανταγωνιστικούς όρους, ενώ, μέσω της προσαρμογής τους στις απαιτήσεις του σύγχρονου ναυτιλιακού περιβάλλοντος και της εφαρμογής συστημάτων διοίκησης της ποιότητας και της ασφάλειας καταφέρνουν να αυξάνουν ακόμα περισσότερο την ανταγωνιστικότητά τους.

Επενδυτική στρατηγική

Η επενδυτική στρατηγική της ναυτιλιακής επιχείρησης της χύδην φορτηγού ναυτιλίας μπορεί να αποτελέσει παράγοντα που θα καθορίσει την πορεία της, καθώς, οι

διακυμάνσεις στις τιμές των ναύλων και τις τιμές των πλοίων καθιστούν κρίσιμο παράγοντα το είδος του πλοίου που θα αποκτηθεί (νέας ναυπήγησης ή μεταχειρισμένο) και τον χρόνο υλοποίησης της επένδυσης (Θεοτοκάς, 1997). Υπάρχουν δύο τύποι στρατηγικών για την εκμετάλλευση του χρόνου. Η πρώτη αφορά το "χτύπημα της αγοράς" με βραχυχρόνιες αγορές και πωλήσεις και η δεύτερη αφορά τη μακροχρόνια πώληση μεταφορικών υπηρεσιών (Hope-Boe, xx). Στην πρώτη περίπτωση τα κέρδη προέρχονται κυρίως από τις αγορές και πωλήσεις των πλοίων και στη δεύτερη από την εκμετάλλευση της παραγωγικής-μεταφορικής τους ικανότητας.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις, στην πλειοψηφία τους εφαρμόζουν τη στρατηγική της μακροχρόνιας πώλησης υπηρεσιών, ως μια σχεδιασμένη στρατηγική, αλλά ταυτόχρονα, αξιοποιούν τη συγκυρία στις ναυλαγορές για να αποκομίσουν κέρδη από την πώληση των πλοίων τους. Οι έλληνες εφοπλιστές, όπως αναφέρθηκε και στην προηγούμενη ενότητα, είναι κατά κύριο λόγο εφοπλιστές-διαχειριστές πλοίων, όμως, αντιμετωπίζουν το πλοίο και σαν περιουσιακό στοιχείο από το οποίο μπορούν να αντλήσουν άμεσες αποδόσεις. Μπορεί, δηλαδή, ο στρατηγικός προσανατολισμός τους να είναι η ανάπτυξη της μεταφορικής ικανότητας των επιχειρήσεων τους, αλλά παράλληλα να πωλούν κάποιο/α από τα πλοία όταν το κρίνουν συμφέρον. Αναγνωρίζεται δε ότι *οι αγοραπωλησίες αποτέλεσαν έναν από τους παράγοντες της επιτυχημένης επιχειρηματικής στρατηγικής των Ελλήνων εφοπλιστών κατά τη διάρκεια του 20 αιώνα* (Harlaftis, 1996, Θεοτοκάς, 1997). Οι δύο στρατηγικές μοιάζουν να είναι αντίθετες μεταξύ τους, όμως στην περίπτωση των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων λειτούργησαν συμπληρωματικά. Όταν η στρατηγική μιας επιχείρησης εκφράζει την προοπτική της και είναι σταθερή είναι δυνατό να συμβαίνουν αλλαγές στους σχεδιασμούς της, χωρίς να διαταράσσεται η προοπτική της (Mintzberg, 1987). Η σταθερή προοπτική για το μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών επιχειρήσεων είναι η συμμετοχή στην αγορά και η άντληση κέρδους μέσω της ανάπτυξης του στόλου τους και της πώλησης μεταφορικών υπηρεσιών. Οι αγοραπωλησίες αποτελούν απόκλιση από τη στρατηγική αυτή, όμως δεν την ακυρώνουν αλλά αντιθέτως την ενισχύουν, καθώς συμβάλουν στη μείωση του σταθερού κόστους ενώ, ταυτόχρονα, εξασφαλίζουν ρευστότητα στην επιχείρηση.

Το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων που εφαρμόζουν τη στρατηγική των αγοραπωλησιών, δεν αποχωρούν από την αγορά, απλώς αυξομειώνουν το στόλο τους ανάλογα με τη συγκυρία. Πωλούν κάποια πλοία τους λίγο πριν ή κατά τη διάρκεια της κορύφωσης στις ναυλαγορές, όταν οι τιμές των πλοίων απογειώνονται και αγοράζουν

ξανά την περίοδο της ύφεσης όταν οι τιμές των πλοίων είναι στο ναδίρ τους. Οι ετήσιες αποδόσεις που προκύπτουν από τις αγοραπωλησίες επιτρέπουν τον τριπλασιασμό ή τετραπλασιασμό του κεφαλαίου σε σύντομο χρονικό διάστημα (Θεοτοκάς, 1997, 2006). Η στρατηγική αυτή που έχει περιγραφεί σαν αντικυκλική, εφαρμόστηκε σε μεγάλη έκταση μετά το 1981 (Thanopoulou, 1995). Υπήρξαν επιχειρήσεις που δημιούργησαν σημαντικούς στόλους εκμεταλλευόμενες ακριβώς αυτή τη στρατηγική, η οποία, σε αρκετές περιπτώσεις, εφαρμόζεται ακόμα και πριν την ένταξη του πλοίου στο στόλο της επιχείρησης ή και πριν την παραλαβή του από το ναυπηγείο (Θεοτοκάς, 2006)

Υπάρχουν ορισμένες επιχειρήσεις, οι οποίες αξιοποιούν στο έπακρο τη συγκυρία δημιουργώντας στόλους και πουλώντας τους αποκλειστικά με στόχο το κεφαλαιακό κέρδος. Όμως, αν και οι επιχειρήσεις αυτές επιβεβαιώνουν την ύπαρξη μιας μερίδας εφοπλιστών που αντιμετωπίζει τη ναυτιλία σαν χρηματιστήριο, μπαίνοντας στην αγορά όταν οι τιμές των πλοίων είναι χαμηλές και αποχωρώντας όταν οι τιμές ανεβαίνουν (Harlaftis, 1996), δεν μοιάζει να είναι αυτός ο κανόνας για την ελληνόκτητη ναυτιλία (Θεοτοκάς, 1997).

Η στρατηγική των επιτυχημένων αγοραπωλησιών, σε κάποιο βαθμό, αποτελεί μέρος της γενικότερης στρατηγικής του χαμηλού κόστους. Ο εφοπλιστής που καταφέρνει να αντλήσει κεφαλαιακά κέρδη από την πώληση του πλοίου του δημιουργεί ρευστότητα η οποία του επιτρέπει να λειτουργεί με τα υπόλοιπα πλοία του ακόμα και σε περιόδους κρίσης. Η υψηλή ρευστότητα οδηγεί τελικά στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης. Η ύπαρξη επαρκών διαθεσίμων μπορεί να προστατεύσει αποτελεσματικά την επιχείρηση σε μια μελλοντική μεταβολή των συνθηκών στην αγορά, ενώ αντίθετα η απουσία τους μπορεί να οδηγήσει στην αύξηση του κόστους, όταν η επιχείρηση είναι αναγκασμένη να αποκτήσει κεφάλαια κινήσεως με υψηλό κόστος ή και στην έξοδο από την αγορά, όταν η εξεύρεση κεφαλαίων δεν είναι δυνατή. Ταυτόχρονα η ύπαρξη της υψηλής ρευστότητας επιτρέπει στις επιχειρήσεις να λειτουργούν σαν αγοραστές ακόμα και σε συνθήκες κρίσης.

Συμπεράσματα

Σε όλη την ιστορική διαδρομή της ελληνικής ναυτιλίας και των επιχειρήσεων της μπορεί κανείς να διακρίνει χαρακτηριστικά που παραμένουν σε ισχύ σχεδόν αμετάβλητα. Αυτά τα δομικά χαρακτηριστικά είναι που οδήγησαν σε ένα δεδομένο τρόπο οικονομικής οργάνωσης και επέτρεψαν στις επιχειρήσεις να είναι

ανταγωνιστικές συμμετέχοντας στις διεθνείς αγορές. Ιδιαίτερα τις τελευταίες δεκαετίες, οπότε το επιχειρηματικό περιβάλλον έχει διαφοροποιηθεί σημαντικά και ο ανταγωνισμός έχει ενταθεί σε όλες τις αγορές, οι ελληνικές επιχειρήσεις παραμένουν ανταγωνιστικές και διευρύνουν το μερίδιό τους στην παγκόσμια ναυτιλία χάρις στην ικανότητά τους να είναι ευέλικτες και προσαρμοστικές, να λειτουργούν ενοποιημένα στο εσωτερικό τους και να αναπτύσσουν και εφαρμόζουν στρατηγικές που συμβάλλουν στην επιτυχημένη ανταπόκριση στις προκλήσεις και τις απειλές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Τα δομικά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συνέβαλλαν στην μορφοποίηση των τρόπων οργάνωσης και διοίκησής τους συνδέονται με τον οικογενειακό τους χαρακτήρα, την τεχνογνωσία ναυτιλιακής διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού σε όλα τα επίπεδα, την επιχειρηματική φιλοσοφία των πλοιοκτητών και την οργανωσιακή κουλτούρα των επιχειρήσεων και με την επιχειρηματική δικτύωση. Αυτά τα δομικά χαρακτηριστικά επέτρεψαν την προσαρμογή των επιχειρήσεων στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και την επιτυχημένη εφαρμογή στρατηγικών σε σχέση με την ειδίκευση του στόλου των επιχειρήσεων, τον ανταγωνισμό με βάση την ηγεσία κόστους και τις επενδυτικές στρατηγικές που από τη μια δημιουργούν σημαντικά κεφαλαιακά κέρδη και από την άλλη ενισχύουν την ικανότητα επιβίωσης και ανάπτυξης των επιχειρήσεων, ακόμα και σε περιόδους κρίσης στις ναυλαγορές. (Ναυτιλία και επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, Γ. Θεοτοκάς)

5. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

5.1 Μέριμνα και οργάνωση, βελτίωση, προστασία και ανάπτυξη της ναυτιλίας μέσω της οργανικής σύνδεσης της με την εθνική οικονομία

Τον εθνικό χαρακτήρα μιας ναυτιλίας δεν τον προσδιορίζει πλέον στο βαθμό του παρελθόντος, μόνο το σύμβολο της σημαίας. Στην εποχή της παγκοσμιοποιημένης και χωρίς σύνορα οικονομίας, τον προσδιορίζει και η σύνδεση του πλοίου με την εθνική οικονομία της πατρίδας της πλοιοκτησίας και της διαχείρισης. Είναι μια περισσότερο ουσιαστική μορφή του παλαιού όρου του , του genuine link, δηλαδή ελληνόκτητο πλοίο σωστά επανδρωμένο με Έλληνες και ως εκ τούτου συνδεδεμένο με την πατρίδα, μπορεί να εισφέρει τα ίδια εάν όχι περισσότερα από πλοίο υπό Ελληνική σημαία, αλλά, εις μικρότερο βαθμό επανδρωμένο με Έλληνες, και ολιγότερο συνδεδεμένο με την πατρίδα.

Το εισρεύσαν από την ναυτιλία συνάλλαγμα της τάξεως των 18 δις, είναι σύμφωνα με τα στοιχεία της Τραπεζής της Ελλάδος, παρόμοιο με αυτό του τουρισμού. Με την διαφορά ότι για κάθε εισερχόμενο τουριστικό δολάριο έχουν ήδη σπαταληθεί τουλάχιστον τα 50 σεντς σε έργα υποδομής και εισαγόμενα αναλώσιμα. Ενώ, το συνάλλαγμα της ναυτιλίας είναι καθαρό και ατόφιο.

Για να υπάρξει και να αποδίδει αυτή η σύνδεση με την εθνική οικονομία, προαπαιτούνται δυο καίριες προϋποθέσεις.

Η πρώτη: Έλληνες αξιωματικοί στη γέφυρα και στο μηχανοστάσιο των πλοίων που σε δεύτερη φάση της σταδιοδρομίας τους ορισμένοι τουλάχιστον, θα μετακινηθούν στα γραφεία, στα επιτελεία της στεριάς, και γιατί όχι και στον εφοπλισμό. Και εννοούμε Έλληνες αξιωματικούς, γιατί η χώρα μας των 12,000,000 γηγενών και μη κατοίκων και με οξύ δημογραφικό πρόβλημα, δεν μπορεί να καλύψει τις ανάγκες στελέχωσης ενός στόλου 3200 ποντοπόρων πλοίων συνολικής χωρητικότητας 175,000,000 τόνων dwt., χωρίς να υπολογίζονται οι ανάγκες των άλλων κλάδων της ναυτιλίας. (μικρή και μεγάλη ακτοπλοία, μεσογειακή ναυτιλία κλπ)

Η δεύτερη προϋπόθεση: Η συγκρότηση θεσμικής και υλικοτεχνικής υποδομής πάνω σε σύγχρονα πρότυπα οργάνωσης και λειτουργίας. Μια ναυτιλία του μεγέθους που διαχειρίζονται οι Έλληνες εφοπλιστές με πληθυσμό απασχολούμενων μέσα και έξω από τα πλοία, να αγγίζει τις 250,000 σε θέσεις εργασίας με υψηλές κατά κανόνα αποδοχές, στερείται ανάλογης υποδομής, κρατικής υποστήριξης και κοινωνικής

αποδοχής. Ναυπηγεία, επισκευαστήρια, ασφαλιστικούς οργανισμούς, νηογνώμονες, ναυτικά δικαστήρια και όλο εκείνο το πλέγμα παροχής υπηρεσιών που ανέδειξαν από τον 19ο αιώνα το Σίτι του Λονδίνου, παγκόσμια ναυτιλιακή μητρόπολη, έστω και αν σήμερα ο εμπορικός στόλος του Ηνωμένου Βασιλείου, έπεται στην διεθνή κατάταξη, μετά τον στόλο της Κυπριακής σημαίας.

Με απλά λόγια: Φθάσαμε στο σημείο να περνάμε έξω από τα παράλια και νησιά της πατρίδας μας τα δικά μας πλοία για να επισκευαστούν σε Τούρκικα ναυπηγεία ή σε λιμάνια χωρών της Μαύρης Θάλασσας, ενώ το Πέραμα, ο Σκαραμαγκάς και η Ελευσίνα λιμοκτονούν από ανεργία λόγω έλλειψης πελατείας.

Ας αναλογιστούμε ότι στην δεκαετία του '60 και του '70 στην πατρίδα μας ναυπηγούσαμε πρώτης τάξεως πλοία, φορτηγά και δεξαμενόπλοια, σειρές ολόκληρες απ' αυτά.

5.2 Αύξηση του ναυτιλιακού συναλλάγματος

Η αύξηση του ναυτιλιακού συναλλάγματος μπορεί να επιτευχθεί μέσω 2 τρόπων:

- + της προσέλκυσης περισσότερων δραστηριοτήτων των ναυτιλιακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και
- + της προσέλκυσης περισσότερων πλοίων υπό ελληνική σημασία

Σύμφωνα με πρόχειρους υπολογισμούς και σχετικά δημοσιεύματα , ο αριθμός των ναυτιλιακών εταιριών στον Πειραιά (ποντοπόρος ναυτιλία) ανέρχεται στις 1200 ενώ σύμφωνα με το Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών του Πα.Πει.: “Σήμερα ο αριθμός των υπαλλήλων στις ναυτιλιακές εταιρείες του Πειραιά ανέρχεται σε 40.000 περίπου άτομα”. Συνολικά σε ναυτιλιακές & παραναυτιλιακές επιχειρήσεις, απασχολούνται περί τους 180.000 υπαλλήλους.

Οι παραπάνω αριθμοί έστω και με μικρές αποκλίσεις είναι αρκετοί για να δώσουν στον καθένα από εμάς να καταλάβει την σημαντικότητα του κλάδου για την οικονομία του Κράτους αλλά και την Κοινωνία γενικότερα, δικαιολογώντας τον χαρακτηρισμό που αποδίδεται στην ναυτιλία, αυτόν της “Βαριάς Βιομηχανίας”.

Η συνέχιση της παρουσίας των εταιριών στον Πειραιά και την ευρύτερη περιοχή του, είναι απολύτως αναγκαία. Απασχόληση , σημαίνει χρήμα και χρήμα σημαίνει κίνηση στην αγορά. Ειδικά σε περιόδους σαν αυτή που διανύουμε, λάθη δεν συγχωρούνται. Και όλα τα παραπάνω , φυσικά, ανεξάρτητα από το αν μια ναυτιλιακή έχει σηκώσει

την ελληνική σημαία ή όχι. Σε μια εποχή που οι έλληνες ναυτικοί είναι δυστυχώς μειοψηφία , το τι σημαία φέρουν τα βαπόρια μας, ίσως είναι το λιγότερο κακό.

Για να διατηρηθούν όμως –ειδικά οι μεγάλες εταιρίες της ποντοπόρου- στον Πειραιά χρειάζονται προϋποθέσεις και η πλήρωση , δύο τουλάχιστον βασικών όρων:

A. Κίνητρα από το Κράτος.

B. Προσωπικό να στελεχώσει τα γραφεία.

Για το κομμάτι των κινήτρων από την πολιτεία προς τους εφοπλιστές πρέπει να σημειώσω πως ότι και να κάνουμε δεν πρέπει να βασίζεται μόνιμα, στον ευελπιστούμενο “πατριωτισμό” τους. Άλλωστε συζητάμε για επιχειρήσεις και όπως έφυγαν για τα Βαλκάνια και αλλού , εταιρίες με διαφορετικό αντικείμενο, έτσι θα μπορούσε να γίνει και σε αυτή την περίπτωση. “Παράδεισοι” για να τις φιλοξενήσουν –εάν χρειαστεί- υπάρχουν αρκετοί στην καρδιά της Ευρώπης , ενώ είναι βέβαιο πως κόσμος για την επάνδρωσή τους δύναται να βρεθεί και εκτός Ελλάδος. Σαφέστατα, όχι με την ίδια πείρα και μεράκι , αλλά και αυτό λύνεται. Χαρακτηριστικά παραδείγματα χωρών στην Ευρώπη (εκτός της κλασσικής Κύπρου) είναι η Γερμανία , η Δανία , Η Ελβετία κ.α. που διατηρούν ειδικό καθεστώς που αφορά την σύσταση και λειτουργία Ναυτιλιακών Εταιριών. Εξ’ ου και η άνθιση της ναυτιλιακής δραστηριότητας εκεί.

Το προσωπικό όμως για να στελεχωθούν τα γραφεία , είναι και θα παραμείνει επί της ουσίας αρμοδιότητα των πλοιοκτητών. Και σε αυτό θα τους ζητηθεί ευθύνη στο μέλλον εφόσον αποτύχουν. Εκείνοι είναι που με τις από δω και μπρος κινήσεις τους θα καθορίσουν , εάν και εφόσον οι ναυτιλιακές του Πειραιά θα συνεχίζουν να ανθίζουν ή θα μαραζώσουν , εάν η ελληνική ναυτιλία θα πάει και άλλο μπροστά σε επίπεδο παροχής υπηρεσιών στην στεριά ή όχι.

Ως τώρα , με έμπειρα στελέχη προερχόμενα κυρίως από την θάλασσα οι ελληνικές εταιρίες αντιμετωπίζουν με πρωτοφανή επιτυχία την καθημερινότητα των πλοίων και παρέχουν στους πελάτες τους κορυφαία εξυπηρέτηση σε παγκόσμιο επίπεδο. Δεν είναι τυχαίο πως οι σημαντικότεροι ναυλωτές και Oil majors διατηρούν άριστες σχέσεις με την ελληνική ναυτιλία και προτιμούν αυτή να συνεργαστούν παρά οποιαδήποτε άλλη. Εξαιρέσεις υπάρχουν φυσικά στον κανόνα .

Τα έμπειρα όμως στελέχη των γραφείων σιγά-σιγά (ευτυχώς όχι τόσο γρήγορα όσα τα έμπειρα στελέχη των πλοίων) αποσύρονται από την ενεργό δράση και με γεωμετρική πρόοδο κάποια στιγμή δεν θα επαρκούν ή χειρότερα δεν θα υπάρχουν. Ο συνειρμός

είναι απλός : Λιγότεροι ναυτικοί στα πλοία σημαίνει πως και λιγότεροι ναυτικοί θα μπορούν να βγουν στα γραφεία. Αν δεν υπάρχουν Έλληνες αξιωματικοί , πώς θα βρεθούν Πλοίαρχοι και Μηχανικοί για τις αντίστοιχες θέσεις στην στεριά;

Αφού χάσαμε την σημαία στα βαπόρια μας, ας μην χάσουμε τουλάχιστον και τα γραφεία! Τι κάνουν για αυτό ή τι έχουν σκοπό να κάνουν για αυτό οι πλοιοκτήτες;

Υπάρχει πάντα η επιλογή , οι ελληνικές εταιρίες να αλλάξουν μορφή. Να παραχωρήσουν το μάνατζμεντ και να παρέχουν τις υπηρεσίες τους μέσω τρίτων, να συγχωνευθούν και να παραμείνουν απλά οργανισμοί που θα εισπράττουν ναύλα από την μία και θα πληρώνουν τους contractors τους από την άλλη. Η άλλη επιλογή είναι να χτίσουν το αύριο τους στηριζόμενοι στην παράδοση της δικής μας ναυτιλίας και στο επιτυχημένο μοντέλο που ως τώρα τους βγάζει ασπροπρόσωπους.

Μπορεί όπως αναφέραμε, τα παλιότερα ικανά και έμπειρα στελέχη να μειώνονται, υπάρχουν όμως ακόμα! Στην Ελλάδα κυρίως που το γνωρίζουμε, και στο εξωτερικό δευτερευόντως (ειδικά με την των τελευταίων ετών μεταναστευτική αιμορραγία σε προσωπικό προς Ευρώπη, Αμερική και Άπω Ανατολή) υπάρχουν άνθρωποι που μπορούν να προσφέρουν , να μοιραστούν και να διδάξουν.

Την δουλειά , την φιλοσοφία της, τα θετικά και τα αρνητικά της. Αυτοί, είναι που επιβάλλεται να μπουν στο στόχαστρο των επιχειρηματιών για να συνεχίσουν το σήμερα και να δημιουργήσουν το αύριο. Αυτοί όμως κοστίζουν και οι ναυτιλιακές πρέπει να φανούν “τολμηρές” με το μυαλό στο “αύριο” πρωτίστως το δικό τους. Ίσως αυτό σαν πρόταση να αφορά πλήθος ακόμα επιχειρήσεων άλλου τύπου που θα μπορούσαν να κινηθούν σε τέτοια πλαίσια αντί να προτιμούν την φυγή.
(www.tovima.gr)

Επίσης σημαντικό παράγοντα στον τρόπο προσέλκυσης περισσότερων δραστηριοτήτων των ναυτιλιακών επιχειρήσεων παίζει και το marketing. Οι μεγαλύτερες εταιρείες δεξαμενόπλοιων και εταιρείες γραμμών πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων στον κόσμο έχουν κατανοήσει τη σπουδαιότητα του marketing και εφαρμόζουν βελτιωμένες στρατηγικές, οι οποίες μπορούν να αποτελέσουν πρότυπα marketing για τις ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Αν και οι ελληνικές μεγάλες και μεσαίες επιχειρήσεις δεξαμενόπλοιων έχουν κατανοήσει τη συμβολή του marketing και εφαρμόζουν στρατηγικές που στοχεύουν στην ικανοποίηση των απαιτήσεων των πελατών τους, ωστόσο υπάρχουν μεγάλα

περιθώρια βελτίωσης των στρατηγικών διαφοροποίησης και χωροθέτησης που εφαρμόζουν.

Κατά συνέπεια, κρίνεται αναγκαίο να παραδειγματίζονται από την προηγμένη πολιτική που χαράζουν οι ναυτιλιακές εταιρείες-κολοσσοί στον κόσμο. Επιπλέον, οι ελληνικές μικρές επιχειρήσεις δεξαμενόπλοιων, που δεν εφαρμόζουν συνειδητά και οργανωμένα τις λειτουργίες του marketing, θα πρέπει να φροντίσουν ώστε οι δραστηριότητές τους να συνοδεύονται από τη φιλοσοφία του marketing. Σε ό,τι αφορά τις ελληνικές εταιρείες γραμμών πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων εφαρμόζουν συστηματικά και οργανωμένα τα στάδια της διαδικασίας του ναυτιλιακού marketing, ενώ τα πρακτορεία γραμμών εφαρμόζουν τις στρατηγικές που τους υποδεικνύουν οι μεγάλες διαχειρίστριες εταιρείες γραμμών που αντιπροσωπεύουν.

Το marketing είναι μια διαδικασία που απαιτεί συγκεκριμένη φιλοσοφία διοίκησης. Οι δραστηριότητες μίας ναυτιλιακής επιχείρησης πρέπει να υλοποιούνται στο πλαίσιο μιας καλομελετημένης φιλοσοφίας αποτελεσματικού και υπεύθυνου marketing. Η ναυτιλιακή επιχείρηση πρέπει να κατανοήσει πώς λειτουργεί η αγορά του πελάτη της, καθώς και η αγοραστική συμπεριφορά του.

Απαραίτητη προϋπόθεση του αποτελεσματικού ναυτιλιακού marketing είναι η κατανόηση των διαφορετικών αναγκών που έχουν οι ναυλωτές - φορτωτές στα διάφορα τμήματα της ναυτιλιακής αγοράς. Η αδυναμία κατανόησης των αναγκών που έχουν αυτές οι διαφορετικές ομάδες πελατών έχει συνέπεια την αδυναμία σωστού σχεδιασμού marketing και παροχής των επιθυμητών μεταφορικών υπηρεσιών σε αποδεκτά επίπεδα ναύλου. Για κάθε τμήμα της ναυτιλιακής αγοράς πρέπει να σχεδιαστούν οι κατάλληλες στρατηγικές marketing και σε κάθε τμήμα της αγοράς θα πρέπει να προσφερθεί το κατάλληλο μείγμα marketing.

Η σωστή εκπόνηση της στρατηγικής της ναυτιλιακής επιχείρησης επιτυγχάνεται μέσω των προγραμματισμένων ορθολογικών επιχειρηματικών ενεργειών. Τα σχέδια δράσης πρέπει να εφαρμοστούν σωστά, ώστε η κατάλληλη μεταφορική υπηρεσία να διατίθεται στον κατάλληλο ναυλωτή, στον κατάλληλο χρόνο και λιμάνι, με το κατάλληλο πλοίο και σε τιμές ναύλου που ικανοποιούν τόσο τη ναυτιλιακή επιχείρηση όσο και τον πελάτη της.

Το marketing είναι η παροχή από τους κατάλληλους ανθρώπους (προσωπικό της ναυτιλιακής επιχείρησης), των κατάλληλων θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών, στους κατάλληλους πελάτες (ναυλωτές – φορτωτές), στο κατάλληλο μέρος (λιμάνι),

την κατάλληλη χρονική στιγμή, στην κατάλληλη τιμή ναύλου, με την κατάλληλη προώθηση. (www.managementtips.gr)

Σημαίες ευκαιρίας

Ως Σημαία ευκαιρίας ή σημαία ευκολίας (flag of convenience) , σύμφωνα με τον ορισμό που έδωσε ο ΟΟΣΑ το 1959: "χαρακτηρίζονται οι σημαίες κάποιων Χωρών όπως, κατά πρώτα, της Λιβερίας, του Παναμά, της Ονδούρας και της Κόστα Ρίκας των οποίων οι νόμοι επιτρέπουν και επί της ουσίας διευκολύνουν τα νηολογημένα υπό την σημαία τους πλοία ξένης πλοιοκτησίας, αντίθετα απ' ότι ισχύουν στις ναυτιλιακές και άλλες Χώρες στις οποίες το δικαίωμα χρησιμοποίησης της σημαίας των παρέχεται με αυστηρούς περιορισμούς που συνεπάγουν βαριές υποχρεώσεις".

Πράγματι οι παραπάνω Χώρες που επιγραμματικά αναφέρονται στον διεθνή ναυτιλιακό χώρο ως "Πανονλίμπ", (Panamas, Hondura, Liberia = Panhonlib) έδωσαν την ευκαιρία σε πολλούς πλοιοκτήτες να υψώσουν τη σημαία αυτών, στα πλοία τους προκειμένου να τα κάνουν ανταγωνιστικότερα και να αποφύγουν βάρη και υποχρεώσεις που θα είχαν στη σημαία της πατρίδας τους. Και επειδή η διεθνής οικονομία δεν αναγνωρίζει τέτοια συναισθήματα, πατρίδας κλπ το φαινόμενο αυτό γρήγορα γενικεύθηκε. Αλλά και από την άλλη πλευρά αυτά τα κράτη που στερούνταν εσωτερικής ναυτιλίας με τα μέτρα που εφήρμοσαν ελαχιστότατης φορολογίας σε αλλοεθνή πλοία βρέθηκαν στη πρώτη γραμμή εμπορικού στόλου παγκοσμίως!

Με τις σημαίες ευκαιρίας οι πλοιοκτήτες εξασφαλίζουν ακόμη και σήμερα: την πλέον ευμενέστατη φορολογική μεταχείριση, ευκολότερη δανειοληψία με πλείστες επασφαλίσεις, λιγότερους κινδύνους από πολεμικές εμπλοκές ή διεθνείς υποχρεώσεις των Χωρών τους, απαλλαγή από κρατικές αναμίξεις στην εκμετάλλευση των πλοίων τους (τέτοιο δεν συνέβαινε στην Ελλάδα), ελαστικότητα στην έκδοση αποδεικτικών ναυτικής ικανότητας των ναυτικών (πτυχία, διπλώματα) κ.ά.

Και όμως η εξέλιξη αυτού του φαινομένου άνοιξε το δρόμο στη δημιουργία των οικονομικών παραδείσων δηλαδή στη δημιουργία των "Off-shore" εταιρειών. Η μεγαλύτερη φυγή ελληνικών πλοίων σε σημαίες ευκαιρίας σημειώθηκε στη περίοδο 1973 - 1980 και ήταν εκείνη η περίοδος που εξανάγκασε τον Κ. Καραμανλή να πει στον Α. Παπανδρέου όταν ανέλαβε Πρωθυπουργός, την ιστορική φράση: "*Πρόσεξε Ανδρέα την Ναυτιλία γιατί έχει προπέλες*". (el.wikipedia.org)

5.3 Ενίσχυση της ναυτιλιακής πολιτικής

Όπως ήδη αναφέραμε, η σχέση της ναυτιλίας και της εθνικής οικονομίας δεν είναι, και δεν δύναται να είναι, μονομερής. Η εθνική οικονομία προσφέρει στη ναυτιλία μια σειρά από συντελεστές, υπηρεσίες και παροχές, οι βασικότεροι από τις οποίες είναι οι ακόλουθες:

- Προσφορά ανειδίκευτου και ειδικευμένου προσωπικού τόσο για τη στελέχωση των ναυτιλιακών επιχειρήσεων στην ξηρά όσο και την επάνδρωση των πλοίων στην θάλασσα.
- Μέτρα οικονομικής αρωγής, έμμεσης και άμεσης, όπως για παράδειγμα τα μέτρα που λαμβάνονται κατά καιρούς για την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής σημαίας ή η παροχή ευνοϊκού φορολογικού καθεστώτος για τις επιχειρήσεις.
- Μέτρα θεσμικά και διοικητικά, όπως για παράδειγμα η παροχή ενός ευνοϊκού θεσμικού πλαισίου λειτουργίας, όπως αυτό που προσδιορίζεται με τους νόμους 2687/53, 89/67 κ.α.
- Μέτρα ανάπτυξης της ναυτιλιακής υποδομής όπως ναυπηγεία, ναυτιλιακά κέντρα, επικοινωνίες κ.α.
- Διαφύλαξη φορτίων προς όφελος των πλοίων της εθνικής σημαίας

Βέβαια, οι παροχές αυτές αφορούν σε μεγαλύτερο βαθμό τα πλοία που είναι εγγεγραμμένα σε ελληνικά νηολόγια (εφόσον αυτά είναι που έχουν άμεση σχέση με την εθνική οικονομία). (Ι.Θεοτοκάς)

5.4 Σχεδιασμός και εφαρμογή εθνικής λιμενικής πολιτικής, μέσω της αναβάθμισης της λιμενικής υποδομής και λειτουργίας τους

Η βιομηχανία των θαλασσιών μεταφορών αποτελεί τον πυρήνα, γύρω από τον οποίο δρουν και αναπτύσσονται πολλοί άλλοι κλάδοι της οικονομίας. Π.χ. η βιομηχανία επισκευών και ναυπηγήσεως πλοίων, πρακτορεύσεων, ναυλομεσιτικών εργασιών, αγοραπωλησίας, εφοδιασμού, ασφαλίσεως και ταξινομήσεως πλοίων, αλλά επίσης τραπεζικών εργασιών, σιδηροβιομηχανίας, ηλεκτρονικών, τηλεπικοινωνιών.

Αντιστρόφως, η ικανότητα της οικονομίας μιας χώρας να παρέχει στη βιομηχανία των θαλάσσιων μεταφορών το σύνολο ή το μεγαλύτερο μέρος των υπηρεσιών αυτών

υποδομής υπό συναγωνιστικούς όρους, τείνει να διευκολύνει την περαιτέρω ανάπτυξη της εθνικής εμπορικής ναυτιλίας.

Επομένως η ναυτιλιακή πολιτική της χώρας με την υιοθέτηση και εφαρμογή μέτρων που υποβοηθούν την ανάπτυξη ναυτιλιακής υποδομής υπό την έννοια που δόθηκε παραπάνω στον όρο αυτό, τείνει:

- Στην ανάπτυξη της εθνικής ναυτιλιακής δραστηριότητας με τη ποσοτική αύξηση και ποιοτική βελτίωση της χωρητικότητας που είναι υπό την σημαία της χώρας. Τείνει ως εκ τούτου στην αύξηση του ακαθάριστου εισοδήματος της εθνικής ναυτιλίας.
- Με τη διεύρυνση εξάλλου των υπηρεσιών που η εθνική οικονομία μπορεί να προσφέρει στην εμπορική ναυτιλία, να αυξάνει το τμήμα του ακαθάριστου ναυτιλιακού εισοδήματος που εισάγει στη χώρα. Περαιτέρω αποτέλεσμα από την διαδικασία αυτή είναι αφ' ενός επιτάχυνση του ρυθμού ολόκληρης της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας και αυξημένος βαθμός σταθερότητας ή μειωμένος βαθμός αστάθειας της εξωτερικής ισορροπίας της οικονομίας, λόγω της αυξημένης εισροής συναλλάγματος. (Γεωργαντόπουλος, 1980)

5.5 Δημιουργία επιπλέον χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών στην ναυτιλία

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετώπιζε πριν από αρκετά χρόνια η ελληνική εφοπλιστική κοινότητα αφορούσε τη χρηματοδότησή της. Δεν υπήρχαν ελληνικές τράπεζες που να ασχολούνται με τη χρηματοδότηση της ναυτιλίας και τα μόνα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στα οποία μπορούσε κάποιος να απευθυνθεί προκειμένου να δανειοδοτηθεί ώστε να επεκτείνει τη δραστηριότητά του ανήκαν σε ξένα συμφέροντα.

Η εικόνα αυτή κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών έχει αλλάξει άρδην. Σήμερα υπάρχουν αρκετές ελληνικές τράπεζες οι οποίες, ανεξάρτητα από τα χαρτοφυλάκια που διαθέτουν στη ναυτιλία, μετέχουν ενεργώς στη χρηματοδότησή της, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι εκτός του παιχνιδιού βρίσκονται οι ξένες τράπεζες, τα ποσοστά συμμετοχής των οποίων όμως έχουν περιοριστεί σημαντικά, ενώ κάποιες από αυτές είτε αποχώρησαν κάτω από αδιευκρίνιστες συνθήκες είτε συγχωνεύθηκαν ως προς τα ναυτιλιακά χαρτοφυλάκιά τους με ελληνικές.

Τη δεκαετία του '80 η ελληνική εφοπλιστική κοινότητα προκειμένου να διασφαλίσει τα δάνεια που ήθελε ώστε να ανανεώσει τον στόλο των πλοίων της έπρεπε να καταφύγει στις ξένες τράπεζες.

Οι τράπεζες αυτές που έδρευαν στην Ευρώπη και στην Αμερική πολλές φορές δεν έκρυβαν τον ενθουσιασμό τους που αποτελούσαν την αναγκαστική λύση για τη χρηματοδότηση των ελλήνων εφοπλιστών.

Η μόνη ελληνική τράπεζα που ήδη μετείχε από το 1961 στις ναυτιλιακές χρηματοδοτήσεις ήταν η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος αλλά τα μερίδιά της την εποχή εκείνη δεν ήταν ιδιαίτερος σημαντικά.

Οι άλλες κρατικές ελληνικές τράπεζες δεν μετείχαν στις ναυτιλιακές δραστηριότητες ενώ οι ιδιωτικές ελληνικές τράπεζες δεν είχαν κάνει ακόμη την εμφάνισή τους. Σήμερα όμως τα πράγματα είναι τελείως διαφορετικά. (www.tovima.gr)

5.6 Αναβάθμιση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών, καθώς και των υπηρεσιών θαλάσσιου τουρισμού και κρουαζιέρας

Το 2010 η Ελλάδα παρουσίασε συνολικά έσοδα ύψους 598 εκ. ευρώ από την κρουαζιέρα και κατετάγη στην 7η θέση μεταξύ των ωφελημένων από την ευρωπαϊκή κρουαζιέρα με ποσοστό 4,3% επί των συνολικού τζίρου που δημιουργήθηκε από την κρουαζιέρα στην Ευρώπη.

Το γεγονός όμως ότι η Ελλάδα αποτέλεσε τον πρώτο τράνζιτ προορισμό με ποσοστό 20,9%, με συνολικές αφίξεις 4.973.000 επισκεπτών, τονίζει την προτίμηση του επιβατηγού κοινού για την Ελλάδα η οποία , με τις κατάλληλες επενδύσεις και ανάπτυξη νέων υπηρεσιών, μπορεί να καρπωθεί μεγαλύτερο ποσοστό από τον συνολικό τζίρο που δημιουργεί η βιομηχανία.

Παρά τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες παγκοσμίως και τις πιέσεις που ασκήθηκαν στα εισοδήματα των καταναλωτών τουριστικών προϊόντων, η Ευρωπαϊκή κρουαζιέρα παρουσίασε το 2009 αύξηση 12,1%, αποδεικνύοντας ότι το τουριστικό προϊόν της κρουαζιέρας είναι αρκετά ανελαστικό και δεν επηρεάστηκε από την επιδείνωση των οικονομικών δεικτών.

Η Μεσόγειος προσελκύει αυτή τη στιγμή το 58% των ευρωπαϊκών τουριστών κρουαζιέρας, κυρίως από τις πιο ώριμες αγορές που είναι εξοικειωμένες με το προϊόν αυτό, όπως είναι η Αγγλία, η Γερμανία, η Γαλλία, η Ισπανία και η Ιταλία. Το ποσοστό αυτό αναμένεται να αυξηθεί, και για το λόγο αυτό είναι επιτακτική ανάγκη το

τουριστικό προϊόν να εμπλουτίζεται με την προσθήκη νέων προορισμών, πράγμα που αναδεικνύει την μελλοντική σημασία της Ανατολικής Μεσογείου και της Μαύρης Θάλασσας, που διαθέτουν προορισμούς που δεν έχουν ακόμα κορεστεί όπως π.χ. η Δυτική Μεσόγειος. (www.axiaplus.gr)

Ενίσχυση ακτοπλοϊκών δρομολογίων

Για την περαιτέρω ανάπτυξη της ακτοπλοΐας η ελληνική πολιτεία πρέπει να προβεί σε ενέργειες που αφορούν σε:

- Σχεδιασμό της ακτοπλοϊκής εξυπηρέτησης των νησιών της χώρας
- Βελτίωση των δυνατοτήτων για νησιωτικό και παράκτιο Τουρισμό
- Εναρμόνιση του θεσμικού πλαισίου που διέπει τον τομέα της ακτοπλοΐας με το Κοινοτικό Δίκαιο και ιδιαίτερα του «μεταφορικού ισοδύναμου».
- Αναπροσαρμογή του κρατικού ναυτολογίου.
- Ετήσιο καθορισμό συνδέσεων για τις οποίες δεν υφίσταται κρατικό ναυτολόγιο.
- Διαρκή παρακολούθηση του θεσμικού πλαισίου που διέπει τον τομέα της προστασίας των δικαιωμάτων των επιβατών στις θαλάσσιες ενδομεταφορές.
- Ενίσχυση των άγονων γραμμών με την εφαρμογή συνδυασμένων δράσεων αγοράς πλοίων και επιδότησης δρομολογίων (www.tovima.gr)

5.7 Συνέπειες χρηματοπιστωτικής κρίσης στην ναυτιλία

Η παγκόσμια χρηματοοικονομική κρίση του 2008-2009 είχε εξαιρετικά δυσμενείς επιπτώσεις στην ανάπτυξη και το διεθνές εμπόριο και, σε συνδυασμό με την τεράστια αύξηση της προσφοράς μεταφορικής δυναμικότητας (με τη ναυπήγηση και την είσοδο στην αγορά ενός μεγάλου αριθμού νέων επιχειρήσεων και πλοίων στην περίοδο 2004-2008), έχουν οδηγήσει σε εξαιρετικά υψηλή υπερβάλλουσα δυναμικότητα στον κλάδο των θαλάσσιων μεταφορών από το δεύτερο εξάμηνο του 2008 και, κατά συνέπεια, σε κατακόρυφη πτώση των ναύλων και των εσόδων των ναυτιλιακών επιχειρήσεων.

Όσον αφορά την ελληνική οικονομία, η κρίση στη ναυτιλία συνεπάγεται πτώση των καθαρών εισπράξεων από τη ναυτιλία στο ΙΤΣ κατά 33,6% στο επτάμηνο Ιανουαρίου – Ιουλίου 2009, έναντι ανόδου τους κατά 20,7% στο αντίστοιχο επτάμηνο του 2008. Για

το έτος ως σύνολο η πτώση αυτών των καθαρών εσόδων εκτιμάται τώρα στο 25%, με απώλεια εσόδων € 2,3 δισ. (περίπου 0,95% του ΑΕΠ) από το υψηλό επίπεδο του 2008.

Μέχρι τώρα, η ανασκόπηση του οικονομικού περιβάλλοντος της ναυτιλίας επικεντρώθηκε στο μείγμα “ασθενής ανάκαμψη ΗΠΑ-ΕΕ-Ιαπωνίας από την οικονομική κρίση του 2008, συνέχια της ισχυρής ανάπτυξης των αναπτυσσόμενων και αύξηση της προσφοράς τονάζ κατά 4-5 περίπου νεότευκτα πλοία ξηρού φορτίου την ημέρα”, δηλαδή συνθήκες και συσχετισμοί ανεπαρκείς για να επαναφέρουν την ναυλαγορά έστω στα μέσα επίπεδα 2009-2010.

Προστέθηκαν όμως και απρόβλεπτοι παράγοντες που είναι συχνά βασικό συστατικό του ναυτιλιακού περιβάλλοντος, όπως η έκρηξη τελευταία των βίαιων ανακατατάξεων στον Αραβικό κόσμο, που δημιουργεί νέο γεωπολιτικό-οικονομικό μείγμα άγνωστων προδιαγραφών, συμπεριφοράς, έκτασης, έντασης, διάρκειας, έκβασης και προ παντός τελικού προσανατολισμού των εξουσιών που θα προκύψουν. Οι δυνάμεις που θα ασκηθούν στην ναυτιλία είναι γνωστές, είναι όμως άγνωστο το τελικό αποτέλεσμα γιατί θα εξαρτηθεί από τις παραπάνω αβεβαιότητες.

Εάν τα γεγονότα παραμείνουν στην σημερινή τους έκταση και λήξουν γρήγορα, το άλμα της τιμής του πετρελαίου δεν θα διατηρηθεί και δεν θα προλάβει να πλήξει περισσότερο την παγκόσμια οικονομική ανάπτυξη, με μόνη επίπτωση μία θετική άμεση βραχύβια αύξηση στις μεταφορές από την αυξημένη διεθνώς προνοιακή αποθεματοποίηση πρώτων υλών, πετρελαίου και δημητριακών και ενδεχομένως από αύξηση τονομιλίων.

Εάν τα γεγονότα διαρκέσουν ή και επεκταθούν σε κρισιμότερες περιοχές, η διάρκεια υψηλών τιμών πετρελαίου μπορεί να επιβραδύνει μέχρι και 2% την οικονομική ανάπτυξη ακόμα και των αναπτυσσόμενων χωρών.

Τότε, οι συνέπειες θα υπερισχύσουν της αποθεματοποίησης, θα ελαττωθεί η ανεπαρκής ήδη αύξηση του παγκοσμίου εμπορίου και θα ενταθούν οι πιέσεις στην ναυλαγορά.

Τις εξελίξεις όμως αυτές στον Αραβικό και πιθανώς στον ευρύτερο Μουσουλμανικό κόσμο, μπορούμε να τις δούμε όχι μόνο ως μια δυνητική αρνητική επίπτωση στην οικονομία και στις μεταφορές από τις ταραχές, αλλά και ως μια ιστορική αρχή συστημικών μεταρρυθμίσεων που θα αποδεσμεύσουν και αξιοποιήσουν το ανθρώπινο και πλουτοπαραγωγικό δυναμικό ενός ακόμα μεγάλου τμήματος του πλανήτη, που συμβαίνει να είναι και το ενεργειακό επίκεντρο.

Όπως συνέβη τα προηγούμενα χρόνια με τις μεταρρυθμίσεις σε Κίνα, Ινδία, Ρωσία, Λ. Αμερική, Ινδονησία, Ν. Αφρική, Τουρκία κλπ. που αναπτύσσονται ραγδαία και αντισταθμίζουν σήμερα σε μεγάλο βαθμό τις συνέπειες της κρίσης των ανεπτυγμένων χωρών και στηρίζουν την ναυτιλία, που πορεύεται χωρίς σοβαρούς παροπλισμούς, χρεοκοπίες εταιρειών κλπ. που συνόδευαν προηγούμενες κρίσεις, η ενδεχόμενη είσοδος και του Αραβικού κόσμου στο δρόμο του εκδημοκρατισμού, οικονομικής ανάπτυξης και ευημερίας των μαζών, μπορεί να δώσει τεράστια ώθηση στο παγκόσμιο εμπόριο και μάλιστα σύντομα χάρη στα έσοδα από το πετρέλαιο.

Έτσι, μπορεί να μειωθεί ακόμα περισσότερο η μακρά εξάρτηση των μεταφορών από το κορεσμένο, τραυματισμένο και υποτονικό τρίγωνο “ΗΠΑ-Ευρώπη- Ιαπωνία” που δεν εννοεί να αποκολληθεί από το τέλμα.(www.theseanation.gr)

6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η ελληνική ναυτιλία είναι ένας από τους σημαντικότερους τομείς της ελληνικής οικονομίας με έντονη παρουσία και συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη αυτής, δικαιολογώντας το γεγονός ότι η ελληνόκτητη ναυτιλία είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο. Η ναυτιλία υπήρξε ο κύριος μοχλός ανάπτυξης από την αρχή της σύστασης του ελληνικού κράτους, το οποίο αναδείχτηκε στο κέντρο των θαλασσιών επιχειρησιακών δραστηριοτήτων όλων των Ελλήνων της Ανατολικής Μεσογείου.

Στην Ελλάδα ο κλάδος της ναυτιλίας αναπτύσσεται συνεχώς. Πάνω από 1.200 μεγάλες ναυτιλιακές επιχειρήσεις εδρεύουν στον ελληνικό γεωγραφικό χώρο, η πλειοψηφία τους στον Πειραιά, παρέχοντας άμεση απασχόληση σε 10.000 εργαζομένους. Επίσης, στον Πειραιά δραστηριοποιείται κι ένας σημαντικός αριθμός σχετικών με τη ναυτιλία επιχειρήσεων. Οι μεγαλύτεροι Νηογνώμονες, γνωστοί χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί, οίκοι νομικών και χρηματοοικονομικών συμβούλων, σημαντικές εταιρείες ναυτασφαλίσεων και γνωστά P&I Clubs αναλαμβάνουν, μέσω των γραφείων τους στον Πειραιά να ασφαλίσουν το ναυτιλιακό κίνδυνο που αναλαμβάνει ο στόλος των ελληνικών συμφερόντων, η αξία του οποίου ξεπερνάει τα 100 δις δολάρια. Συνολικά, στην ελληνική ναυτιλία απασχολούνται περί τα 200.000 άτομα, εκ των οποίων 50.000 είναι στα πλοία, τα έσοδα δε που προσέφερε η ελληνόκτητη ναυτιλία στην ελληνική οικονομία υπό μορφή εισροής ναυτιλιακού συναλλάγματος, άγγιξαν τα 14 δις €, περισσότερα από κάθε άλλο κλάδο. Δίκαια αποκαλείται λοιπόν, αιμοδότης της εθνικής οικονομίας.

Οι επιδράσεις του ναυτιλίας στην οικονομία εμφανίζονται α) μέσω του επιπλέον εισοδήματος που δημιουργεί η ναυτιλιακή δραστηριότητα, μια Προστιθέμενη Αξία στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν. Πέραν του προϊόντος που δημιουργείται άμεσα, δημιουργείται επιπλέον έμμεσο εισόδημα στους υπόλοιπους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας και μέσω πολλαπλασιαστικών διαδικασιών, καθώς τα προερχόμενα από τη ναυτιλία εισοδήματα διαχέονται στην αγορά και δημιουργούν νέα εισοδήματα και αύξηση των επιπέδων κατανάλωσης και επενδύσεων, β) μέσω των θετικών επιδράσεων που συνεπάγεται η ναυτιλιακή δραστηριότητα στον τομέα της απασχόλησης, καθώς δημιουργεί νέες θέσεις εργασίας, είτε στα πλοία, είτε στην ξηρά, στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις, συμβάλλοντας κατ' αυτόν τον τρόπο στην καταπολέμηση της ανεργίας, η οποία αποτελεί φαινόμενο που μαστίζει την ελληνική οικονομία, γ) μέσω των φορολογικών εσόδων για το κράτος τα οποία προκύπτουν από τη φορολόγηση, άμεση και έμμεση, εργαζομένων και επιχειρήσεων σε ναυτιλιακούς

κλάδους, αλλά και όσων επωφελούνται από τους κλάδους αυτούς, δ) μέσω της βελτίωσης του εμπορικού ισοζυγίου, του ισοζυγίου κίνησης κεφαλαίων, και του ισοζυγίου άδηλων συναλλαγών των συστατικών στοιχείων του ισοζυγίου πληρωμών μιας οικονομίας αφού συνήθως οι εξαγωγές και τα εισρέοντα κεφάλαια που οφείλονται στην ναυτιλία υπερβαίνουν τις αντίστοιχες εισαγωγές και τα κεφάλαια που εκρέουν. Το πλεονάζον ισοζύγιο της ναυτιλίας επιδρά θετικά και προς την κατεύθυνση της ισοσκελίσης του ισοζυγίου πληρωμών μιας χώρας.

Επιπλέον, το πλέγμα ναυτιλιακών δραστηριοτήτων εμφανίζει αξιοσημείωτες θετικές επιδράσεις στα διάφορα μακροοικονομικά μεγέθη της οικονομίας. Οι επιδράσεις αυτές διαχέονται στους περισσότερους παραγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας συμβάλλοντας κατ' αυτό τον τρόπο ενεργά στην αύξηση των αναπτυξιακών ρυθμών.

Η κερδοφορία των ναυτιλιακών εταιριών των τελευταίων ετών παγκοσμίως και η υψηλή ρευστότητα των διεθνών χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών συνέβαλαν στην αύξηση των παραγγελιών νέων πλοίων, στρατηγική που εφαρμόστηκε και από τις ελληνικές ναυτιλιακές εταιρίες

Αναφορικά με τη δομή του ελληνόκτητου στόλου, τα πλοία μεταφοράς χύδην-ξηρού φορτίου αποτελούν το 47% και τα πετρελαιοφόρα το 35% αυτού, χωρίς να έχουν σημειωθεί σημαντικές μεταβολές των εν λόγω μεριδίων στη διάρκεια της εξεταζόμενης δεκαετίας. Αντίθετα, το μερίδιο των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (container vessels) στο σύνολο του ελληνόκτητου στόλου διπλασιάστηκε από 2,4% το 2000 σε 4,9% στα τέλη της δεκαετίας, κατ'αντιστοιχία με τη μεταβολή του μεριδίου των πλοίων container στον παγκόσμιο στόλο. Το μερίδιο των πλοίων μεταφοράς χημικών και παραγώγων του πετρελαίου, μετά τη σημαντική μείωση που κατέγραψε το 2003 (κατά 5,5 εκατοστιαίες μονάδες), επανέκαμψε και πλέον αντιστοιχεί στο 9,6% του στόλου .

Οι εισπράξεις από την παροχή υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών που καταγράφονται στο ισοζύγιο πληρωμών της χώρας ανέρχονται σε υψηλά επίπεδα σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της ΕΕ-27. Συγκεκριμένα, στο σύνολο της ΕΕ-27, οι σχετικές εισπράξεις ως ποσοστό του ΑΕΠ δεν ξεπερνούν το 1%, ενώ στην Ελλάδα υπερβαίνουν το 6%.

Η αναφορά στην ναυτιλιακή επιχειρηματικότητα μας οδήγησε στο συμπέρασμα ότι τα δομικά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συνέβαλλαν στην μορφοποίηση των τρόπων οργάνωσης και διοίκησής τους συνδέονται με τον οικογενειακό τους

χαρακτήρα, την τεχνογνωσία ναυτιλιακής διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού σε όλα τα επίπεδα, την επιχειρηματική φιλοσοφία των πλοιοκτητών και την οργανωσιακή κουλτούρα των επιχειρήσεων και με την επιχειρηματική δικτύωση. Αυτά τα δομικά χαρακτηριστικά επέτρεψαν την προσαρμογή των επιχειρήσεων στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και την επιτυχημένη εφαρμογή στρατηγικών σε σχέση με την ειδίκευση του στόλου των επιχειρήσεων, τον ανταγωνισμό με βάση την ηγεσία κόστους και τις επενδυτικές στρατηγικές που από τη μια δημιουργούν σημαντικά κεφαλαιακά κέρδη και από την άλλη ενισχύουν την ικανότητα επιβίωσης και ανάπτυξης των επιχειρήσεων, ακόμα και σε περιόδους κρίσης στην ναυλαγορές.

Τέλος, μετά από λεπτομερή ανάλυση, διαπιστώθηκε ότι υπάρχουν ορισμένες λύσεις οι οποίες σε βάθος χρόνου δύναται να δημιουργήσουν νέες προοπτικές ανάπτυξης για το ναυτιλιακό cluster. Εξαιρετικής σημασίας αποτελεί η προσπάθεια προσέλκυσης περισσότερων δραστηριοτήτων των ναυτιλιακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και η προσέλκυση περισσότερων πλοίων υπό ελληνική σημαία. Εξίσου όμως σημαντική διαπίστωση, αποτελεί η ανάγκη να δοθεί μεγαλύτερη έμφαση από όλους τους αρμόδιους φορείς στην ανάπτυξη του ελληνικού ναυτιλιακού πλέγματος.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Δερτιλής, Γ., Ελληνική Οικονομία (1830-1910) και βιομηχανική Επανάσταση, Αντ. Ν. Σάκκουλας, Αθήνα 1984.
- Η οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη του Ελληνισμού, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα, 2003. Μαργαρίτης, Γ. Μαρκέτος, Σπ., Μαυρέας, Κ., Ροτζώκος, Ν., Ελληνική Ιστορία, Νεότερη και Σύγχρονη Ελληνική Ιστορία, Πάτρα, 1999. Σβορώνος, Ν., Επισκόπηση της Νεοελληνικής Ιστορίας
- Οικονομικό Δελτίο Τράπεζας της Ελλάδος. Προσδιοριστικοί παράγοντες των εισπράξεων από θαλάσσιες μεταφορές: Η περίπτωση της Ελλάδος.
- Review of Maritime Transport 2010
- De Langen Peter W., The Performance Of Seaport Ousters, 2003
- Michael Porter, On Competition, 1998
- World Marine Markets. Οι κυριότερες αγορές του ναυτιλιακού πλέγματος,
- Γεωργαντόπουλος Ελ. - Γ.Π Βλάχος, Ναυτιλιακή Οικονομική, 1997
- National Bank of Greece: Press Releases. Greek Shipping is modernized lo remain a global leader and expand its contribution to Greek economy. May 2006
- John Platsidakis. Piraeus: The hub of shipping knowledge, 2006
- Γ. Θεοδοκάς. Ναυτιλία και επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα,
- Petrofin Bank Research
- Μελέτη της Alpha Bank για τη ναυτιλία
- www.elladanews.gr
- www.investmenttools.com
- www.mediashipping.gr
- www.tovima.gr
- el.wikipedia.org
- www.axiaplus.gr

- www.theseanation.gr
- www.ethnos.gr
- www.greekshippingnews.gr
- www.naftemporiki.gr
- www.rnews.gr
- www.rbs.com
- www.nasdaq.com
- www.nyse.com

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΠΑ