

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**



**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**  
**στην**  
**ΝΑΥΤΙΛΙΑ**

**Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΙΑΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ**  
**ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΒΑΣΙΣΜΕΝΗ ΣΤΗ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΗ**  
**ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΚΑΤΑ ΤΗΝ**  
**ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟ 2001-2013**

**Βασιλογάμβρου Αντωνία**

**Αριθμός Μητρώου: MN/12067**

Επιβλέπων Καθηγητής : κ. **Ε. Παπαδημητρίου**

Διπλωματική Εργασία

υποβληθείσα στο τμήμα Ναυτιλιακών σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στη Ναυτιλία

**ΠΕΙΡΑΙΑΣ**

**2014**

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

**UNIVERSITY OF PIRAEUS**  
**DEPARTEMENT OF MARITIME STUDIES**



**MASTER PROGRAMME IN SHIPPING**

**A SHIPPING COMPANY'S STRATEGY BASED  
ON THE FLUCTUATION OF MARITIME  
MARKETS DURING THE PERIOD 2001-2013**

by

**Vasilogamvrou Antonia**

**Registration number: MN/12067**

Supervisor: Prof. E. Papadimitriou

Master Thesis submitted

to the Department of Maritime Studies of the University of Piraeus  
in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master in Shipping

**PIRAEUS**

**2014**

Πανεπιστήμιο Πειραιώς



Πανεπιστήμιο Πειραιώς

*Στην οικογένειά μου,*

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

## **Ευχαριστίες**

Με την εκπόνηση αυτής της διπλωματικής εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή κ. Παπαδημητρίου Στράτο για την πολύτιμη βοήθειά του, το αμέριστο ενδιαφέρον του και την καθοδήγησή του καθόλη τη διάρκεια του μεταπτυχιακού προγράμματος σπουδών στην Ναυτιλία. Επιπλέον, θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερος την οικογένειά μου για την ηθική και υλική συμπαράστασή της και την στήριξη που μου παρείχε κατά τη διάρκεια αυτού του μεταπτυχιακού προγράμματος.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

# «Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΙΑΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΒΑΣΙΣΜΕΝΗ ΣΤΗ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΗ ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟ 2001-2013»

**Επιβλέπων Καθηγητής :** κ. Ε. Παπαδημητρίου

**Σημαντικοί όροι :** στρατηγική ναυτιλιακών εταιριών, χαρακτηριστικά ναυλαγορών, αποφάσεις πλοιοκτητών

## **Περίληψη**

Η παρούσα διπλωματική εργασία έχει ως αντικείμενο μελέτης την στρατηγική μιας ναυτιλιακής εταιρίας βασισμένη στη διακύμανση των ναυλαγορών κατά τη χρονική περίοδο 2001-2013. Ειδικότερα δίνεται μεγάλη έμφαση στη πορεία των τριών κύριων ναυλαγορών, ήτοι της ναυλαγοράς χύδην ξηρού φορτίου, χύδην υγρού φορτίου και εμπορευματοκιβωτίων κατά την αναλυόμενη περίοδο και στις αντίστοιχες αποφάσεις από την πλευρά των πλοιοκτητών προκειμένου να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις της αγοράς τόσο σε περιόδους άνθησης όσο και σε περιόδους ύφεσης. Παράλληλα εξετάζουμε όλους εκείνους τους παράγοντες που παίζουν καθοριστικό ρόλο τόσο στη διαμόρφωση των ναυλαγορών όσο και στη ψυχολογία των πλοιοκτητών. Έτσι βλέπουμε πώς τελικά κινούνται οι πλοιοκτήτες όσον αφορά την επενδυτική τους πολιτική και εάν προτιμούν να επενδύσουν στην αγορά ναυπηγήσεων ή στην αγορά μεταχειρισμένων πλοίων. Τέλος, σε όλη τη διαδικασία της μελέτης παραθέτουμε σχόλια και παρατηρήσεις αναφορικά με τις επενδυτικές αποφάσεις της ναυτιλιακής εταιρίας Lomar Shipping καθόλο το αναλυόμενο χρονικό διάστημα.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

# «A SHIPPING COMPANY’S STRATEGY BASED ON THE FLUCTUATION OF MARITIME MARKETS DURING THE PERIOD 2001-2013»

**Supervisor:** Prof. E. Papadimitriou

**Keywords:** shipping companies strategy, freight markets characteristics, shipowner’s decisions

## **Abstract**

This thesis studies the strategy of a shipping company based on the variance of the freight market during the period 2001-2013. In particular, emphasis is given in the evolution of the three main freight markets, namely the dry bulk, liquid bulk and containers markets during the analysis period, and the corresponding decisions on the part of owners to meet the demands of market both at times of flowering and at downturns. At the same time we consider all the factors that play a decisive role in the shaping of the freight market and the psychology of shipowners. Thus we see how the shipowners behave regarding their investment policy and whether they prefer to invest in the shipbuilding market or secondhand market. Finally, throughout the study process we present comments and observations regarding Lomar Shipping’s investment decisions throughout the analyzed period.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς



## Περιεχόμενα

Περίληψη .....	ix
Abstract.....	xi
Κατάλογος Πινάκων.....	xv
Κατάλογος Διαγραμμάτων.....	xvii
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....</b>	<b>1</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Κινητήριες δυνάμεις αλλαγής της ναυτιλιακής βιομηχανίας.....</b>	<b>3</b>
1.1 Παγκοσμιοποίηση.....	3
1.2 Διασκορπισμένα κέντρα παραγωγής.....	3
1.3 Αυξημένη ζήτηση καταναλωτικών αγαθών.....	3
1.4 Παγκόσμιο εμπόριο.....	4
1.5 Δημογραφικές αλλαγές.....	4
1.6 Άνιση οικονομική ανάπτυξη και αναταράξεις.....	5
1.7 Γεωπολιτική σκηνή.....	5
1.8 Τρομοκρατία.....	6
1.9 Τεχνολογία.....	6
1.10 Περιβαλλοντικές ανησυχίες και θέματα ασφάλειας.....	6
1.11 Εξισορρόπηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος: ανεπτυγμένες vs αναπτυσσόμενες χώρες.....	7
1.12 Βιομηχανία εντάσεως κεφαλαίου.....	7
1.13 Κεφάλαιο.....	7
1.14 Χρηματοοικονομικές αγορές.....	8
1.15 Επιταχυνόμενος επαγγελματισμός.....	8
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Κύριες ναυτιλιακές αγορές.....</b>	<b>9</b>
2.1 Dry Bulk Shipping Markets.....	9
2.2 Tanker Markets.....	12

2.3 Containership Markets.....	13
2.4 Πρώτη Διάκριση: Bulk vs Liner Shipping.....	16
2.5 Δεύτερη Διάκριση: Tramp vs Liner Shipping.....	18
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : Μοντέλο Ναυτιλιακής Αγοράς.....</b>	<b>21</b>
3.1 Βασικά χαρακτηριστικά ναυτιλιακής βιομηχανίας .....	21
3.2 Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης .....	22
3.3 Προσδιοριστικοί παράγοντες προσφοράς.....	23
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 : Εμπλεκόμενα μέρη ναυλαγοράς.....</b>	<b>23</b>
4.1 Οι πλοιοκτήτες, εφοπλιστές, κύριοι των πλοίων.....	23
4.2 Οι ναυλωτές.....	24
4.3 Οι φορτωτές.....	24
4.4 Οι διαχειριστές.....	24
4.5 Οι ναυλομεσίτες.....	24
4.6 Οι ναυτικοί πράκτορες.....	25
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Ναυτιλιακές αγορές – Maritime Freight Markets.....</b>	<b>27</b>
5.1 Bulk Shipping.....	28
5.2 Tanker Market.....	63
5.3 Containership Market.....	78
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 : Ναυτιλιακοί Κύκλοι.....</b>	<b>95</b>
6.1 Ναυτιλιακοί Κύκλοι & Τιμές ναύλων.....	95
6.2 Διακυμάνσεις Ναυτιλιακών Αγορών.....	96
6.3 Γενικά σχόλια για τις αγορές.....	97
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 : Συμπεράσματα για τις αγορές &amp; Στρατηγικές αποφάσεις πλοιοκτητών.....</b>	<b>99</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>109</b>

## Κατάλογος Πινάκων

2.1 Οι 20 μεγαλύτεροι διαχειριστές φορτίου στη ναυτιλία τακτικών γραμμών – 2013.....	15
2.2 Γενιές Containerships.....	15
5.1 Ρυθμός παγκόσμιας ανάπτυξης, 2001-2003.....	30
5.2 Αντιπροσωπευτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων - bulkers, 2001-2004.....	31
5.3 Αντιπροσωπευτικές τιμές νεότευκτων πλοίων – bulkers , 2002-2004.....	33
5.4 Αντιπροσωπευτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων - bulkers, 2002-2004.....	35
5.5 Bulkcarrier earnings, Sep'03-Mar'04.....	37
5.6 Bulkcarrier earnings, Mar'04-Sep'04.....	37
5.7 Bulkcarrier earnings, Sep'04-Mar'05.....	37
5.8 Bulkcarrier earnings, Mar'05-Sep'05.....	37
5.9 Bulkcarrier earnings, Sep'05-Mar'06.....	38
5.10 Bulkcarrier earnings, Mar'06-Sep'06.....	38
5.11 Bulkcarrier earnings, Sep'06-Mar'07.....	38
5.12 Bulkcarrier earnings, Mar'07-Sep'07.....	38
5.13 Bulkcarrier earnings, Sep'07-Mar'08.....	38
5.14 Bulkcarrier earnings, Mar'08-Sep'08.....	38
5.15 Παραδόσεις νεότευκτων πλοίων, 2000-2008.....	41
5.16 Αντιπροσωπευτικές τιμές νεότευκτων πλοίων - bulkers, 1985-2007.....	43
5.17 Αντιπροσωπευτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων - bulkers, 2000-2007.....	43
5.18 Bulkcarrier earnings, Oct'08-Mar'09.....	46
5.19 Bulkcarrier earnings, Apr'09-Sep'09.....	46
5.20 Bulkcarrier earnings, Mar'10-Aug'10.....	46
5.21 Bulkcarrier earnings, Sep'10-Feb'11.....	46
5.22 Bulkcarrier earnings, Mar'11-Aug'11.....	46
5.23 Bulkcarrier earnings, Sep'11-Feb'12.....	47
5.24 Bulkcarrier earnings, Mar'12-Aug'12.....	47

5.25 Bulkcarrier earnings, Sep'12-Feb'13.....	47
5.26 Bulkcarrier earnings, Mar'13-Aug'13.....	47
5.27 Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων - bulkers, 2008-2010.....	50
5.28 Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων -bulkers, 2008-2010.....	52
5.29 ΣΤΟΛΟΣ LOMAR – 2014.....	60
5.30 Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων - tankers, 2002-2004.....	66
5.31 Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων - tankers, 2002-2004.....	67
5.32 Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων – tankers, 1985-2007.....	71
5.33 Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων – tankers 5ετίας, 2000-2007.....	72
5.34 Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων- tankers, 2008-2010.....	76
5.35 Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων- tankers, 2008-2010.....	77
5.36 Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων containers, 2003-2007.....	83
5.37 Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων containers, 2003-2007.....	85
5.38 Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων containers, 2008- 2010.....	88
5.39 Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων containers, 2008-2010.....	89
7.1 ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ.....	104

## Κατάλογος Διαγραμμάτων

5.1 Ανάπτυξη παγκόσμιου ΑΕΠ, 2003-2009, συγκεκριμένων χωρών.....	49
5.2 Ανάπτυξη εμπορευματοκιβωτίων, 1986-2008 (σε εκατ. τόνους).....	78
5.3 Εμπόριο εμπορευματοκιβωτίων, 1990-2008.....	80
5.4 Ανάπτυξη ζήτησης και προσφοράς στη ναυτιλία εμπορευματοκιβωτίων, 2000-2011.....	92
5.5 Τάσεις στην απασχόληση του στόλου των ε/κ (Index=100/2004 στοιχεία περιόδου mid-2004 – mid- 2013).....	93
5.6 Παγκόσμιο τονάζ σε παραγγελίες, 2000-2013 (χιλιάδες dwt).....	94

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η μελέτη των τριών κύριων ναυλαγορών, ήτοι της ναυλαγοράς χύδην ξηρού φορτίου, χύδην υγρού φορτίου και εμπορευματοκιβωτίων στο χρονικό διάστημα 2001-2013 δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στις περιόδους άνθησης και ύφεσης του ναυτιλιακού κύκλου. Παράλληλα μελετάται με ποιο τρόπο η πορεία της ναυλαγοράς επέδρασε στη ψυχολογία των πλοιοκτητών ώστε να προβούν σε συγκεκριμένες επενδυτικές αποφάσεις που θα τους βοηθήσουν να επιβιώσουν στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον της ναυτιλίας τόσο σε περιόδους υψηλών ναύλων όσο και σε περιόδους κρίσης. Στη διάρκεια της ανάλυσης αναφερόμαστε εκτενώς στους παράγοντες που παίζουν καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση της ναυλαγοράς καθώς συμπίπτουν κιάλας με τους παράγοντες που επηρεάζουν στη συνέχεια και την ψυχολογία των πλοιοκτητών να ενεργήσουν με τον έναν ή τον άλλο τρόπο. Τέλος, σε όλη τη διάρκεια της μελέτης των επιμέρους ναυλαγορών παραθέτουμε στοιχεία που αφορούν στις στρατηγικές κινήσεις της ναυτιλιακής εταιρίας «**Lomar Shipping**» σχετικά με τη διαμόρφωση του στόλου της καθόλο το αναλυόμενο χρονικό διάστημα, ως παράδειγμα μιας εταιρίας που προσαρμόζεται στις ανάγκες της αγοράς ενεργώντας στο σωστό timing.

Στο πρώτο κεφάλαιο παρουσιάζονται αναλυτικά οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ναυτιλιακής βιομηχανίας. Συνοπτικά αναφέρουμε εδώ ότι οι κινητήριες δυνάμεις της ναυτιλίας είναι οι εξής : η παγκοσμιοποίηση, τα διασκορπισμένα κέντρα παραγωγής, το παγκόσμιο εμπόριο, οι δημογραφικές αλλαγές, η άνιση οικονομική ανάπτυξη και οι αναταράξεις, η γεωπολιτική σκηνή, η τρομοκρατία, η τεχνολογία, οι περιβαλλοντικές ανησυχίες και τα θέματα ασφαλείας, το δίπολο ανεπτυγμένες χώρες – αναπτυσσόμενες, το κεφάλαιο, οι χρηματοοικονομικές αγορές καθώς επίσης και οι σύγχρονες τάσεις στον χώρο της ναυτιλίας.

Στο επόμενο κεφάλαιο επικεντρωθήκαμε στις κύριες ναυτιλιακές αγορές και συγκεκριμένα αναφέρουμε τα βασικά χαρακτηριστικά των αγορών που αφορούν αντικείμενο της μελέτης μας. Έτσι ξεκινάμε με την αγορά χύδην ξηρού φορτίου (dry bulk shipping), συνεχίζουμε με την αγορά χύδην υγρού φορτίου (tanker markets) και καταλήγουμε στην αγορά των εμπορευματοκιβωτίων (containerships). Στη συνέχεια κάνουμε τον διαχωρισμό μεταξύ της bulk shipping με την liner shipping και εν συνεχεία της tramp με την liner shipping.

Στο τρίτο κεφάλαιο εξετάζουμε τα βασικά χαρακτηριστικά της ναυτιλιακής βιομηχανίας και παράλληλα κάνουμε μια σύντομη αναφορά στους προσδιοριστικούς παράγοντες της προσφοράς και της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες.

Στο τέταρτο κεφάλαιο κάνουμε αναφορά στα σημαντικότερα εμπλεκόμενα μέρη της ναυτιλιακής βιομηχανίας.

Στο πέμπτο κεφάλαιο μελετάμε ξεχωριστά τις βασικές ναυτιλιακές αγορές που αποτελούν και το κύριο αντικείμενο της παρούσας εργασίας καθώς επίσης και τις ανάλογες επενδυτικές αποφάσεις από την οπτική γωνία των πλοιοκτητών, παραθέτοντας ταυτοχρόνως και τις κινήσεις που έκανε η **Lomar Shipping**. Η κατωτέρω ανάλυση βασίζεται κατά το μεγαλύτερο ποσοστό της σε στοιχεία που αντλήθηκαν από διάφορους μελετητικούς οίκους και συγκεκριμένα από στοιχεία των Clarksons, Drewry, Fearnleys και Platou.

Στο τελευταίο κεφάλαιο παραθέτουμε τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την ανάλυση των ναυλαγορών καθώς επίσης και τους βασικούς λόγους που συνέβαλαν στη διαμόρφωσή τους κατ' αυτόν τον τρόπο. Παράλληλα, αναφέρουμε κάποιες κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με το ποιες θα μπορούσαν να αποτελέσουν τις ενδεικνυόμενες συμπεριφορές των πλοιοκτητών έτσι ώστε να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους τόσο σε περιόδους άνθησης της ναυλαγοράς όσο και σε περιόδους ύφεσης.



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Κινητήριες δυνάμεις αλλαγής της ναυτιλιακής βιομηχανίας**

### **1.1 Παγκοσμιοποίηση**

Η παγκοσμιοποίηση διαμορφώνει τον μοντέρνο κόσμο. Είναι ίσως ο μεγαλύτερος μοχλός της ναυτιλιακής βιομηχανίας. Οι αγορές γίνονται ολοένα και μεγαλύτερες και ακόμα πιο παγκόσμιες. Ο ρυθμός της παγκοσμιοποίησης είναι ραγδαίος και οφείλεται σε πολλούς παράγοντες ο κυριότερος εκ των οποίων είναι η σχεδόν πλήρως απελευθέρωση των παγκόσμιων αγορών. Με την κυριαρχία δε των πολυπολιτισμικών, πολυμερών συμφωνιών παρατηρούμε την ακόλουθη δημιουργία μεγάλων ομοιογενών εμπορικών συνασπισμών όπως είναι λόγω χάρη η Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.), η Συμφωνία Ελεύθερου Εμπορίου στη Βόρεια Αμερική (γνωστή ως NAFTA) και ο Σύνδεσμος Νοτιοανατολικής Ασίας (ASEAN).

### **1.2 Διασκορπισμένα κέντρα παραγωγής**

Στο παρελθόν η πλειοψηφία των ανθεκτικών καταναλωτικών αγαθών παράγονταν στην Ιαπωνία και εν συνεχεία μεταφέρονταν σε χώρες όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Ευρώπη. Με το πέρασμα του χρόνου το κόστος παραγωγής αυξήθηκε στην Ιαπωνία και χώρες όπως η Ταϊβάν και η Κορέα πήραν τη θέση της. Αυτή η αλλαγή συνετέλεσε στη δημιουργία νέων συνθηκών στις θαλάσσιες μεταφορές. Η παρουσία της Κίνας στο διεθνές προσκήνιο μεταφορών αποτελεί μια πραγματικότητα δεδομένου ότι συνιστά τη μεγαλύτερη χώρα παραγωγής παγκοσμίως, καλύπτοντας σχεδόν το 1/3 της συνολικής θαλάσσιας μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων. Οι ασιατικές οικονομίες που αναπτύσσονται συνεχώς δημιουργούν νέα δεδομένα. Έτσι, με τη συνεχή ανάπτυξη των χαμηλού κόστους χωρών παραγωγής των προϊόντων, παρατηρούμε και τη συνακόλουθη αύξηση της απόστασης των θαλάσσιων διαδρόμων από τις χώρες παραγωγής στις χώρες κατανάλωσης, προκαλώντας την ταυτόχρονη αύξηση της ζήτησης της μεταφοράς προϊόντων μέσω των λεγόμενων containerships (πλοίων μεταφοράς ε/κ) (Lorange, 2009).

### **1.3 Αυξημένη ζήτηση καταναλωτικών αγαθών**

Με όλες τις προαναφερόμενες εξελίξεις στη δημιουργία νέων κέντρων παραγωγής η Κίνα καθώς και πολλές άλλες αναπτυσσόμενες χώρες έχουν αποκτήσει μια διόλου ευκαταφρόνητη θέση στη παγκόσμια οικονομική σκηνή. Και καθώς αυτές οι αναπτυσσόμενες χώρες γίνονται ολοένα και πλουσιότερες, βλέπουμε παγκοσμίως μια αύξηση στη ζήτηση αρκετών προϊόντων όπως λ.χ διαφόρων ειδών σίδηρου, χάλυβα και ενέργειας προκειμένου να ανταποκριθούν στο ξέσπασμα των κατασκευαστικών αναγκών τους. Μ' αυτόν τον τρόπο οι αναπτυσσόμενες χώρες σταδιακά από χώρες

παραγωγής μετατρέπονται συγχρόνως και σε χώρες κατανάλωσης ζητώντας ολοένα και αυξανόμενα καταναλωτικά αγαθά, αυξάνοντας έτσι και τη παγκόσμια ζήτηση.

#### **1.4 Παγκόσμιο εμπόριο**

Παρόλ'αυτα το παγκόσμιο εμπόριο από το 2008 σταδιακά άρχισε να μειώνεται. Ο τομέας κατανάλωσης άρχισε να παρουσιάζει σημαντικά προβλήματα ξεκινώντας από την Αμερική παρασύροντας παράλληλα και την Ευρώπη. Αυτή η πτώση είχε σαν φυσικό επακόλουθο τη μείωση της ζήτησης μεταφοράς καταναλωτικών προϊόντων κυρίως από την Κίνα προς την Αμερική αλλά και την Ευρώπη. Όμως παρά το αρνητικό κλίμα η Κίνα εξακολουθεί μέχρι και σήμερα να αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους εξαγωγείς κατασκευαστικών αγαθών.

Αυτή όμως η πτώση για θαλάσσια μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων η οποία ξεκίνησε από το 2008 και συνεχίζεται μέχρι σήμερα οδήγησε τις εταιρίες τακτικών γραμμών μεταφοράς ε/κ να λάβουν μέτρα αντιμετώπισης της κρίσης (μειώσεις στον αριθμό των εργαζόμενων, παροπλισμός πλοίων, διαμερισμός της δυναμικότητας των πλοίων, βελτιστοποίηση των ακολουθούμενων θαλάσσιων διαδρομών).

Με τη πτώση του παγκόσμιου εμπορίου παρατηρούμε επίσης και τη πτώση στη ροή των πρώτων υλών. Επί παραδείγματι η παραγωγή χάλυβα παρουσιάζει πτώση εξαιτίας της απότομης πτώσης στην αγορά ανθεκτικών καταναλωτικών αγαθών όπως είναι τα αυτοκίνητα. Απότέλεσμα αυτού είναι η μείωση στις εισαγωγές σιδηρομεταλλεύματος, καθώς επίσης και η ροή της κίνησης των περισσότερων προϊόντων.

Με λίγα λόγια από το τέλος του 2008 παρατηρείται η συνολική πτώση των ροών του εμπορίου παγκοσμίως.

#### **1.5 Δημογραφικές αλλαγές**

Η αύξηση του παγκόσμιου πληθυσμού έχει παρατηρηθεί κυρίως στις χώρες της Ασίας. Η Ινδία συνιστά σήμερα την πιο πυκνοκατοικημένη χώρα του πλανήτη, συσσωρεύοντας σχεδόν λίγο παραπάνω από το 1/3 του παγκόσμιου πληθυσμού στους κόλπους της. Η Κίνα είναι επίσης τεράστια, έχοντας λίγο λιγότερο από το 1/4 του παγκόσμιου πληθυσμού, ενώ η νοτιοδυτική Ασία αναπτύσσεται ταχέως.

Από την άλλη μεριά, οι χώρες της Ευρώπης, η Βόρεια Αμερική και η Ιαπωνία δεν αναπτύσσονται με τον ίδιο ρυθμό. Αυτές οι δημογραφικές αλλαγές προκαλούν μακροπρόθεσμα αποτελέσματα στα μοτίβα μεταφοράς των φορτίων δια θαλάσσης και στη διαμόρφωση των ναύλων. Οι χώρες με νέο πληθυσμό, όπως λόγω χάρη οι χώρες της Ασίας αποτελούν τις κυρίαρχες χώρες παραγωγής, αλλά ταυτοχρόνως

προμηγνύονται να γίνουν και οι κυρίαρχες καταναλωτικές χώρες του μέλλοντος. Ιδιαίτερα η ναυτιλία γύρω από τη περιοχή της Ασίας ενδέχεται να γίνει ακόμα πιο δεσπόζουσα.

### **1.6 Άνιση οικονομική ανάπτυξη και αναταράξεις**

Η οικονομική σταθερότητα και η ρωμαλέα αύξηση του εμπορίου συνιστούν σημαντικούς παράγοντες επιρροής της ναυτιλιακής βιομηχανίας. Όσο όμως αυτά επηρεάζουν το εμπόριο άλλο τόσο το επηρεάζει και η οικονομική αστάθεια ιδιαίτερα δε στις περιπτώσεις που εμφανίζεται σε πολλές περιοχές του πλανήτη. Οι ναυτιλιακές εταιρίες ανταγωνίζονται σε παγκόσμιο επίπεδο και πρέπει γι' αυτό τον λόγο να βρουν τρόπους προσαρμογής όταν επέρχονται ups & downs σε διάφορα μέρη του πλανήτη, σε διαφορετικές χρονικές περιόδους. Παραγείματος χάρη καθώς το εμπόριο το οποίο διέρχεται μέσω του Ειρηνικού ωκεανού έχει μειωθεί σημαντικά, εξαιτίας της οικονομικής κρίσης των Ηνωμένων Πολιτειών ενώ αντιθέτως έχει αυξηθεί η μεταφορά ε/κ στις διαδρομές Κίνας-Ευρώπης, οι ναυτιλιακές εταιρίες οφείλουν να διαμορφώσουν τις μεταφορές τους κατά αντιστοιχίαν ακολουθώντας νέες θαλάσσιες διαδρομές. Άλλωστε όταν τα πράγματα είναι καλά σε ένα μέρος του πλανήτη είναι πολύ πιθανό σε κάποια άλλα μέρη να συμβαίνει κάτι τέτοιο, συνεπώς επέρχεται μια αστάθεια στην παγκόσμια κίνηση των συλλογικών δραστηριοτήτων (Fischer, 2004). Δεν είναι μόνο οι μακρο-οικονομικές αλλαγές που έχουν προκαλέσει αυτή την αλλαγή. Παρατηρούμε ότι οι αναταράξεις προέρχονται και από πολλές δυνάμεις που ασκούν επιρροή σε μικρο-οικονομικό επίπεδο όπως είναι η πιστωτική κρίση, η οποία ξεκίνησε από τις αρχές του 2008 και συνεχίζεται μέχρι σήμερα. Έτσι, ένεκα της οικονομικής αστάθειας και τις αλλαγές στις αναπτυσσόμενες περιοχές, είμαστε πεπεισμένοι ότι θα ακολουθήσουν ακόμα πιο έντονες μεταβολές στον χάρτη του παγκόσμιου εμπορίου. Είναι γεγονός ότι η ταχεία ανάπτυξη του παγκόσμιου εμπορίου είναι και η βασική αιτία των πολλών αλλαγών που συμβαίνουν στο κόσμο σήμερα – και το παγκόσμιο εμπόριο είναι λίγο-πολύ συνώνυμο με την παγκόσμια ναυτιλία (Bernstein, 2008).

### **1.7 Γεωπολιτική σκηνή**

Η γεωπολιτική σκηνή επίσης αλλάζει. Τα πράγματα έχουν εξελιχθεί ταραχωδώς ιδίως μετά την κατάρρευση της Σοβιετικής Ένωσης και την ανάδειξη των Ηνωμένων Πολιτειών ως τη μοναδική υπερδύναμη. Σε γενικές γραμμές, η πολιτική σταθερότητα είναι προαπαιτούμενο για την ύπαρξη οικονομικής σταθερότητας και ευημερία, καθώς επίσης για την προσέλκυση νέων επενδύσεων με τη συνακόλουθη δημιουργία

οικονομικής αξίας (Courtney, 2001). Η σταθερότητα συνιστά βασικό όρο που οδηγεί στην ανάπτυξη της ποντοπόρου ναυτιλίας παγκοσμίως.

### **1.8 Τρομοκρατία**

Η απειλή της τρομοκρατίας είναι ένας άλλος παράγοντας που πρέπει να ληφθεί υπόψη και τα αποτελέσματα που προκαλεί στη ναυτιλιακή βιομηχανία παγκοσμίως, ιδιαίτερα μετά τις επιθέσεις της 11<sup>ης</sup> Σεπτεμβρίου 2001 στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Παρά τις συνεχείς προσπάθειες κάποιων πολύ ανεπτυγμένων χωρών να την καταπολεμήσουν, δυστυχώς ο περιορισμός των τρομοκρατικών απειλών μοιάζει ανέφικτος. Άμεσα αποτελέσματά του είναι η βία και η πολιτική αστάθεια. Το ρίσκο της παγκόσμιας τρομοκρατίας και το κόστος των μέτρων ασφαλείας για την καταπολέμησή τους συνιστούν μια συνεχή ανησυχία. Όλα αυτά τα θέματα παρουσιάζουν επιπτώσεις στο χώρο της ναυτιλίας. Πώς μπορεί λόγω χάρη να εξασφαλιστεί η θαλάσσια μεταφορά ε/κ ; Το φαινόμενο της πειρατείας δε, κυρίως σε μέρη όπως η Σομαλία, αντιπροσωπεύει ένα σοβαρό πρόβλημα για τη παγκόσμια ναυτιλία – σε σχέση τόσο με την ασφάλεια όσο και με το κόστος.

### **1.9 Τεχνολογία**

Οι τεχνολογικές πρόοδοι είναι ραγδαίες και οδηγούν σε μικρότερους κύκλους ζωής των τεχνολογικών επιτευγμάτων. Στο τομέα της ναυτιλίας απαιτούνται πιο ουσιαστική έρευνα και ανάπτυξη (R&D) για να μπορέσουν να υπάρξουν νέα προϊόντα που θα οδηγήσουν τη ναυτιλία σε άλλα επίπεδα. Νέος εξοπλισμός πλοήγησης, πιο αποτελεσματικά συστήματα πρόωσης, χαμηλή τριβή κ.ά. είναι κάποια από τα νέα τεχνολογικά μέτρα που σιγά σιγά θα αρχίσουν να εφαρμόζονται. Προς αυτή τη κατεύθυνση πολλές νομοθετικές διατάξεις επιβαλλόμενες από Διεθνείς Οργανισμούς, έχουν τον ίδιο σκοπό, λόγω χάριν η υποχρεωτική αντικατάσταση όλων των δεξαμενόπλοιων μονού τοιχώματος σε δεξαμενόπλοια διπλού τοιχώματος (double-hull tankers) από τον Διεθνή Ναυτιλιακό Οργανισμό (IMO - MARPOL 1992) μέχρι το 2015. Αντίστοιχη νομοθεσία συναντάμε και προς τη κατεύθυνση της κατασκευής πιο φιλικών προς το περιβάλλον πλοίων των λεγόμενων eco-ships.

### **1.10 Περιβαλλοντικές ανησυχίες και θέματα ασφάλειας**

Στον ανεπτυγμένο κόσμο τα θέματα γύρω από το περιβάλλον και την ασφάλεια χρήζουν υψίστης σημασίας για όλες τις βιομηχανίες, και δη για την ναυτιλία. Ύστερα από διάφορα πετρελαϊκές καταστροφές όπως το EXXON VALDEZ 1989, ERIKA 1999, PRESTIGE 2002 νέα νομοθετικά μέτρα έχουν θεσπιστεί διεθνώς σχετικά με τις θαλάσσιες μεταφορές ιδίως των δεξαμενόπλοιων. Μία από τις μεγαλύτερες

προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει η ναυτιλία παγκοσμίως είναι η μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα (CO<sub>2</sub>). Επιπλέον πολλά λιμάνια ιδίως στην Δυτική Ευρώπη και τις Η.Π.Α. έχουν θεσπίσει αυστηρότερες προδιαγραφές προσέγγισης όσον αφορά στο καύσιμο που χρησιμοποιούν τα πλοία που τα προσεγγίζουν και συγκεκριμένα επιτρέπουν την χρήση σχετικά καθαρού πετρελαίου.

### **1.11 Εξισορρόπηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος : ανεπτυγμένες vs αναπτυσσόμενες χώρες**

Είναι γεγονός ότι τα μέτρα αυξημένης περιβαλλοντικής προστασίας, οι προϋποθέσεις ασφαλούς πλεύσης και η νέα νομοθεσία για τα πληρώματα τα οποία και αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για τις ναυτιλιακές εταιρίες των ανεπτυγμένων χωρών έχουν δυσκολέψει σε μεγάλο βαθμό τον ανταγωνισμό λόγω των συγκρίσεων που γίνονται με τις χώρες των νέων οικονομιών. Και αυτό γιατί οι εναρμονίσεις των ανεπτυγμένων χωρών με τα υψηλά standards ασφαλείας, την κατά το μέτρο του δυνατού προστασία του περιβάλλοντος κ.ά. έχουν αυξήσει εν πολλοίς το κόστος επένδυσης. Πρακτικά κάτι τέτοιο σημαίνει ότι η πιο οικονομική χωρητικότητα, δηλαδή τα πλοία που προέρχονται από τις αναπτυσσόμενες χώρες είναι πιο ανταγωνιστικά, καθώς κοστίζουν λιγότερο για τον χρήστη τους.

### **1.12 Βιομηχανία εντάσεως κεφαλαίου**

Η ναυτιλία παγκοσμίως αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα βιομηχανίας εντάσεως κεφαλαίου καθώς στόχοι της είναι η μείωση του κόστους, η ανάπτυξη της αποτελεσματικότητας, η παροχή υψηλής ποιότητας & ασφάλειας και η απόκτηση ολοένα και αυξανόμενου μεριδίου στην αγορά.

### **1.13 Κεφάλαιο**

Η χρηματοοικονομική κρίση που πλήττει το μεγαλύτερο μέρος των ανεπτυγμένων χωρών έχει επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό τη χρηματοδότηση των ναυτιλιακών εταιριών, οι οποίες κατά το μεγαλύτερο ποσοστό τους επιλέγουν το τραπεζικό δανεισμό ως μέσο χρηματοδότησης για την επέκταση του στόλου τους. Έτσι, τα κίνητρα νέων επενδύσεων ολοένα και δυσκολεύουν καθώς οι τράπεζες ένεκα της γενικευμένης κρίσης είτε δεν έχουν την δυνατότητα χορήγησης δανείου για ναυτιλιακές επενδύσεις είτε χορηγούν ναυτιλιακά δάνεια με όχι και τόσο ευνοϊκούς όρους για τους δανειζόμενους. Και σε μια βιομηχανία όπως αυτή της ναυτιλίας οι επενδύσεις είναι πρωταρχικό στοιχείο της εξέλιξής τους και της συνακόλουθης βιωσιμότητάς τους.

#### **1.14 Χρηματοοικονομικές αγορές**

Ως γνωστόν οι χρηματοοικονομικές αγορές από το 2008 και ύστερα βρίσκονται σε τεράστια ύφεση παγκοσμίως, συνεπώς η ρευστότητα σε ότι αφορά τον τομέα της ναυτιλίας έχει παγώσει, ιδιαίτερα όταν έχουμε να κάνουμε με τη χρηματοδότηση νεών πλοίων. Όλες αυτές οι εξελίξεις έχουν οδηγήσει πολλούς εφοπλιστές στην εκκαθάριση ή ακόμα και στη χρεωκοπία.

#### **1.15 Επιταχυνόμενος επαγγελματισμός**

Με το πέρασμα του χρόνου η ναυτιλία, καθώς επίσης και τα άτομα που εργάζονται σε αυτόν τον κλάδο, έχει αλλάξει μορφή, καθώς οι εργαζόμενοί της διαθέτουν αξιοσημείωτο ταλέντο και αγάπη για τον κλάδο, είναι καλύτερα εκπαιδευμένοι και φέρονται με μεγαλύτερο επαγγελματισμό εν συγκρίσει με το παρελθόν. Συχνά, παρατηρείται το φαινόμενο άτομα που απασχολούνται προγενέστερα σε άλλους κλάδους της βιομηχανίας, να εισέρχονται στη ναυτιλία σε δεύτερη φάση, έχοντας όμως πολύ γρήγορες προοπτικές ανέλιξης. Έτσι στις μέρες μας και η ίδια η ναυτιλία αποκτά άλλη δυναμική με κύρια χαρακτηριστικά της την καινοτομία και τον αυξημένο επαγγελματισμό.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : Κύριες ναυτιλιακές αγορές

Παρόλο που η κυκλικότητα και το ασταθές περιβάλλον είναι δύο από τα πιο κυρίαρχα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της ναυτιλιακής βιομηχανίας, οι επιτυχημένοι πλοιοκτήτες είθισται να αντιμετωπίζουν αυτές τις δύο δυνάμεις σαν ευκαιρίες και όχι σαν απειλές.

Γενικά η στρατηγική των ναυτιλιακών επιχειρήσεων στηρίζεται σε μεγάλο ποσοστό στις εξής αρχές :

1. Ο χρόνος είναι το πάν – βραχυπρόθεσμα (spot αγορά) & μακροπρόθεσμα (παράγωγα). Το να βρίσκει κανείς το σωστό χρονικό σημείο για να κάνει την είσοδό του στην αγορά αλλά και να αποχωρεί από αυτήν όταν το επιβάλλουν οι συνθήκες συνιστούν θέματα υψίστης σημασίας και προσοχής όταν μιλάμε για τη ναυτιλία.
2. Μείωση των απωλειών. Ποιος είναι ο βασικός στόχος κάθε ναυτιλιακής εταιρίας ; Μια τέτοια πολιτική από μέρους της εταιρίας η οποία να της δίνει τη δυνατότητα να συγκαταλέγεται μεταξύ των “νικητών” χωρίς αυτό να σημαίνει ότι περιφρονούμε το απρόβλεπτο στοιχείο της βιομηχανίας και λειτουργούμε κάνοντας υπερβολές και υπερκετίμηση των δυνατοτήτων μας, γιατί κάτι τέτοιο θα οδηγούσε αυτόματα στην καταστροφή.
3. Εμπόδια – προσπαθούμε να τα ξεφορτωθούμε με τις λιγότερες δυνατές απώλειες, στηριζόμενοι στην αρχή του χαμηλού κόστους.

Όσον αφορά στις ναυτιλιακές αγορές αυτές διακρίνονται στις εξής τρεις βασικές κατηγορίες, οι οποίες και θα αποτελέσουν αντικείμενο σχολιασμού της παρούσας εργασίας:

1. Αγορά μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου (**Dry Bulk Shipping Markets**)
2. Αγορά μεταφοράς χύδην υγρού φορτίου (**Tanker Markets**)
3. Αγορά εμπορευματοκιβώτιων (**Container Shipping**)

### 2.1 Dry Bulk Shipping Markets

Ως μεταφορά χύδην ξηρού φορτίου ορίζουμε τον παραδοσιακό τρόπο μεταφοράς δια θαλάσσης αυτού του συγκεκριμένου τύπου φορτίου, κατά την οποία το φορτίο μεταφέρεται βάσει της αρχής “ένα φορτίο – ένα πλοίο” (Stopford 2009 : 89). Πολλές φορές στη βιβλιογραφία όταν συναντάμε τον όρο dry bulk shipping τον συνδυάζουμε με τη χύδην μεταφορά προϊόντων σε μη πακεταρισμένη μορφή, τα οποία και

καλύπτουν όλη τη μεταφορική ικανότητα του πλοίου που τα μεταφέρει (Talley, 2012).

Επιπλέον, όταν κάνουμε λόγο για θαλάσσια μεταφορά χύδην ξηρών φορτίων επικεντρωνόμαστε στα ιδιαίτερα φυσικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα αυτών προς μεταφορά φορτίων. Οι πέντε βασικές κατηγορίες χύδην φορτίων που καλύπτουν το μεγαλύτερο μερίδιο των πλοίων που τα εξυπηρετούν είναι οι εξής :

1. Σιδηρομετάλλευμα (iron ore)
2. Άνθρακας (coal)
3. Σιτηρά (grain)
4. Βωξίτης / Αλουμίνα (bauxite / alumina)
5. Φωσφάτα (phosphate rock)

Όσον αφορά τον τύπο των πλοίων που μεταφέρουν αυτά τα φορτία, μπορούμε να πούμε πως με το πέρασμα του χρόνου διακρίνουμε μια αναβάθμιση στα χαρακτηριστικά τους γνωρίσματα σε σχέση με το πώς ήταν όταν πρωτοδημιουργήθηκαν το 1852. Συγκεκριμένα οικονομικές πιέσεις αλλά και αύξηση του ενδο-εταιρικού ανταγωνισμού των εταιριών που δραστηριοποιούνται σε αυτή την αγορά είναι δύο από τους πιο σημαντικούς παράγοντες που οδήγησαν στην αύξηση του μεγέθους τους καθώς επίσης και στον εκσυγχρονισμό του (Thanopoulou, 1995). Έτσι, τα σημερινά πλοία μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου έχουν καταφέρει να αυξήσουν σε μεγάλα ποσοστά τη δυναμικότητά τους, τα επίπεδα ασφάλειας μεταφοράς, την αποτελεσματικότητά τους, βελτιώνοντας σε μεγάλο βαθμό το επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρουν.

Τα πλοία αυτής της κατηγορίας ανάλογα με το μέγεθός τους χωρίζονται στις εξής **κατηγορίες** :

1. Very Large Ore Carrier (VLOC) : 250,000 dwt και πάνω
2. Capesize : περίπου 170,000 dwt
3. Post Panamax : περίπου 92,500 dwt
4. Kamsarmax / Panamax : 65,000 – 80,000 dwt
5. Ultramax : 60,000 – 64,000 dwt
6. Supramax / Handymax : 54,000 – 58,000 dwt
7. Handysize : 35,000 και κάτω

Στις μέρες μας τα πλοία μεταφοράς χύδην φορτίων όλων των μεγεθών από τα πολύ μικρά μέχρι και τα τεράστια χωρητικότητας 400,000 μετρικών τόνων dwt, καλύπτουν το 40% του παγκόσμιου στόλου. Από αυτά, τα μισά περίπου σε αριθμό είναι



ιδιοκτησίας Ελλήνων, Γιαπωνέζων και Κινέζων και λίγο περισσότερο του ¼ αυτών είναι εγγεγραμμένα στον Παναμά. Όσον αφορά στη κατασκευή τους, η Κίνα συνιστά τον μεγαλύτερο κατασκευαστή πλοίων χύδην ξηρού φορτίου παγκοσμίως.

Στα bulk carriers τη μεταφορική τους ικανότητα την μετράμε με τους κόρους ολικής χωρητικότητας, το λεγόμενο Deadweight tonnage.

Τα bulk carriers μεταφέρουν φορτίο το οποίο μπορεί να είναι είτε πολύ πυκνό, είτε εύκολα διαβρώσιμο, είτε τραχύ. Για τους λόγους αυτούς η μεταφορά των φορτίων πρέπει να γίνεται λαμβάνοντας υψηλά μέτρα ασφαλείας καθώς είναι εύκολο να προκληθεί κατά τη μεταφορά κάποια μετακίνηση του φορτίου ή μία αυτανάφλεξη.

Στις μέρες μας δύο είναι οι βασικές παράμετροι έχουν παίξει καθοριστικό ρόλο στις σπουδαίες αλλαγές που παρατηρούμε στις μεταφορές ξηρού φορτίου σε χύμα μορφή:

- Η πρώτη παράμετρος έχει να κάνει με τις γεωγραφικές εξελίξεις σχετικά με το από πού προς πού πραγματοποιείται το μεγαλύτερο μέρος του εμπορίου αυτών των φορτίων (Gatsos κ.ά, 2012). Πράγματι με το πέρασμα του χρόνου, οι ροές του θαλάσσιου εμπορίου έχουν αλλάξει μορφή και πλέον παρατηρούμε έντονη δραστηριότητα στην Ανατολή και ειδικότερα την ισχυρή παρουσία των χωρών της Ασίας κυρίως σε ότι έχει να κάνει με τη ζήτηση σιδηρομεταλλεύματος (iron ore) και άνθρακα (coal). Πρωταρχική θέση στους εισαγωγείς χύδην ξηρών φορτίων έχει η Κίνα η οποία χρόνο με το χρόνο αυξάνει κατά πολύ τον όγκο εισαγωγής αυτών των προϊόντων. Από πλευράς εξαγωγών το τοπίο δεν είναι τόσο ξεκάθαρο καθώς ανάλογα με το προϊόν εμπλέκονται και διαφορετικές χώρες. Λόγου χάρη κύριος εξαγωγέας σιδηρομεταλλεύματος είναι η Αυστραλία, ενώ στον άνθρακα τα ηνία στις εξαγωγές έχει η Ινδονησία, η οποία πέρα από άνθρακα εξάγει επίσης βωξίτη αλλά και άλλου είδους μετάλλων. Στις εξαγωγές σιτηρών τη πρώτη θέση κατέχουν οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (UNCTAD, 2013).
- Η δεύτερη παράμετρος έχει να κάνει με τις νέες τάσεις που επικρατούν σχετικά με το αυξημένο μέγεθος των πλοίων μεταφοράς χύδην ξηρών φορτίων το οποίο πολλές φορές ξεπερνά τα 250,000 dwt και των οποίων η δραστηριότητα γίνεται όλο και πιο αντιληπτή (Strandenes, 2012).

## 2.2 Tanker Markets

Όσον αφορά στην αγορά χύδην υγρών φορτίων αυτή ορίζεται ως η αγορά η οποία ασχολείται με τη μεταφορά υγρών χύδην φορτίων σε δεξαμενές στις οποίες το μεταφερόμενο φορτίο φορτώνεται και εκφορτώνεται μέσω ειδικών συστημάτων άντλησης του (Stopford 2009, UNCTAD 2008).

Τα Δεξαμενόπλοια ανάλογα με το είδος του υγρού φορτίου που μεταφέρουν χωρίζονται στις εξής κατηγορίες :

1. **Crude oil tankers:** αυτά συνιστούν πλοία πολύ μεγάλου μεγέθους τα οποία μεταφέρουν μόνο πετρέλαιο, καθώς η διαδικασία καθαρισμού του φορτίου πριν και μετά τη μεταφορά του φορτίου είναι μια δύσκολη διαδικασία και πολυδάπανη. Συνεπώς αυτά τα πλοία έχουν φτιαχτεί ειδικώς για την εξυπηρέτηση μεταφοράς αποκλειστικά πετρελαίου.
2. **Product tankers:** τα πλοία αυτής της κατηγορίας μεταφέρουν συνήθως υπό-προϊόντα του αργού πετρελαίου και χαρακτηρίζονται από το γεγονός ότι μπορούν να μεταφέρουν διαφορετικά είδη υποπροϊόντων ταυτόχρονα (Lyridis& Zacharioudakis, 2012).

Στα πλαίσια αυτής της εργασίας κατά την ακολουθούμενη ανάλυση θα μελετήσουμε τη πορεία της ναυλαγοράς όσον αφορά στην αγορά του αργού πετρελαίου και των υπό-προϊόντων του η οποία και εκτελείται μέσω της μεταφοράς τους από τα Δεξαμενόπλοια τα οποία ονομάζονται Oil Tankers.

Οι κατηγορίες των Δεξαμενόπλοιων ( Oil Tankers) ανάλογα με το μέγεθός τους είναι οι κάτωθι (wikipedia) :

- |   |                         |
|---|-------------------------|
| 1. Ultra/Very Large Crude Carrier (ULCC / VLCC) : | 200,000 dwt & πάνω      |
| 2. Suezmax  | : 120,000 – 180,000 dwt |
| 3. Aframax / LR2                                  | : 80,000 – 119,999 dwt  |
| 4. Panamax / LR1                                  | : 68,000 – 75,000 dwt   |
| 5. MR   | : 35,000 – 52,000 dwt   |
| 6. Handysize                                      | : έως 30,000 dwt        |
3. Σε γενικές γραμμές το Δεξαμενόπλοιο συνιστά ένα είδος εμπορικού πλοίου ειδικά διαμορφένου για τη μεταφορά πετρελαίου και των υπο-προϊόντων του. Οι ποσότητες πετρελαίου και των υπο-προϊόντων του που μεταφέρονται μέσω αυτών των Δεξαμενόπλοιων κταλαμβάνουν κατά προσέγγιση το 1/3 του συνολικού φορτίου που μεταφέρεται δια θαλάσσης παγκοσμίως. Και ενώ το πετρέλαιο μπορεί να μεταφερθεί και με τη βοήθεια χερσαίων μεταφορικών δικτύων (μέσω

αγωγών ή ειδικά διαμορφωμένων φορτηγών και τρένων), η πρακτική εφαρμογή αυτού του είδους μεταφοράς είναι αμελητέα εν συγκρίσει με τις τεράστιες ποσότητες που μεταφέρονται δια θαλάσσης και συνήθως περιορίζονται σε μεταφορές εντός των εθνικών συνόρων [λόγου χάρη ο Suez Mediterranean Pipeline (Sumed) της Αιγύπτου] (Lyridis&Zacharioudakis, 2012). Συνεπώς, με εξαίρεση τη μεταφορά μέσω αγωγού τα Δεξαμενόπλοια συνιστούν τον πιο αποτελεσματικό τρόπο μεταφοράς πετρελαίου από πλευράς κόστους μεταφοράς. Παγκοσμίως τα Tankers μεταφέρουν 2 δις βαρέλια ετησίως και το κόστος μεταφοράς ανά δεξαμενόπλοιο ανέρχεται στο ύψος του US \$ 0.02 ανά γαλόνι/αντλία.

### **2.3 Containership Market**

Ως αγορά εμπορευματοκιβωτίων ορίζουμε εκείνη η οποία διαχειρίζεται κυρίως τη μεταφορά εμπορευματοποιημένων αγαθών στη ποντοπόρο ναυτιλία μέσω των κύριων τακτικών γραμμών (liner services).

Και ως αγορά γραμμών εννοούμε την αγορά η οποία διαθέτει εντελώς διαφορετικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα από αυτά που βλέπουμε στην ελεύθερη αγορά (tramp shipping) και στην οποία δραστηριοποιούνται στόλοι πλοίων με κοινά χαρακτηριστικά, στα οποία υπάρχει κοινή ιδιοκτησία ή διαχείριση και τα οποία παρέχουν μεταφορικές υπηρεσίες εκτελώντας προγραμματισμένα δρομολόγια σε προκαθορισμένες τιμές (ναύλους) και λιμάνια αναχώρησης- προορισμού (Γκιζιάκης κ.ά., 2010 / Notteboom, 1997 ).

Τα πλοία που δραστηριοποιούνται σε αυτή την αγορά είναι τα λεγόμενα πλοία εμπορευματοκιβωτίων τα οποία κατά κάποιο τρόπο είναι και αυτά που σταδιακά απομάκρυναν τα παραδοσιακά πλοία μεταφοράς γενικού φορτίου από τις υπηρεσίες τακτικών γραμμών. Τα πλοία αυτά διαχειρίζονται τεράστιες ποσότητες μοναδοποιημένου φορτίου έχοντας εσσωματώσει στα συστήματα διαχείρισης του φορτίου προηγμένα συστήματα του στην ενδοχώρα, εναρμονισμένα πλήρως με τις σύγχρονες απαιτήσεις των πελατών και τις αλυσίδες logistics οι οποίες πλέον ελέγχουν εν πολλοίς τα συστήματα μεταφορών παγκοσμίως.

Η διαχείριση των πλοίων εμπορευματοκιβωτίων εκτελείται τις περισσότερες φορές από μεγάλες ναυτιλιακές εταιρίες οι οποίες δραστηριοποιούνται στην liner shipping.

Στη πραγματικότητα αυτή η αγορά αναπτύχθηκε από την ανάγκη μεταφοράς μεγάλης ποσότητας μοναδοποιημένου φορτίου ποικίλης φύσεως το οποίο όμως έχει συγκεκριμένες διαστάσεις, από τις οποίες οι πιο επικρατέστερες είναι αυτές των 20

ποδών (Twenty-Foot Equivalent Units-**TEU**) και 40 πόδων (Forty-Foot Equivalent Units- **FEU**). Και αυτός ο νέος τρόπος μεταφοράς φορτίου προέκυψε από την ανάγκη μεταφοράς εμπορευμάτων με όλα τα υπάρχοντα μέσα μεταφοράς : το φορτηγό αυτοκίνητο, το τρένο και το πλοίο. Η πρωταρχική ιδέα ανήκει στον Malcolm MacLean, ο οποίος ανέλαβε να εκτελέσει τη πρώτη θαλάσσια μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων το 1956 στις ΗΠΑ με την εταιρία του “SeaLand” (Γκιζιάκης κ.ά., 2010 / Notteboom, 1997).

Έτσι, σταδιακά από την ανακάλυψή τους μέχρι σήμερα τα πλοία εμπορευματοκιβωτίων καταλαμβάνουν ολοένα και μεγαλύτερο τμήμα στις αγορές εμπορευμάτων παγκοσμίως και αυτό οφείλεται σε πολλούς παράγοντες ένας από τους σπουδαιότερους είναι ότι μέσω αυτών επήλθε μια επανάσταση στη μεταφορά γενικού φορτίου, καθώς με τον νέο αυτό τρόπο μεταφοράς δίνεται η δυνατότητα στους φορτωτές να μεταφέρουν περισσότερα φορτία, σε λιγότερο χρόνο, τα οποία μάλιστα είναι πολύ ευκολότερα στον χειρισμό τους, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό για τη μείωση του συνολικού κόστους μεταφοράς (Γκιζιάκης κ.ά., 2010 / Notteboom, 1997).

Μ’αυτόν τον τρόπο οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στις αγορές γραμμών κατάφεραν να βελτιώσουν το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών τους μέσω της δημιουργίας ενός ολοκληρωμένου συστήματος μεταφορών (logistics – door to door services). Αξιοσημείωτο δε είναι το γεγονός ότι για να μπορέσουν να επιβιώσουν και ν’ ανταποκριθούν στις αυξημένες απαιτήσεις των πελατών τους σχετικά με το προαναφερόμενο σύστημα ολοκληρωμένων μεταφορών, ανέπτυξαν με τον καιρό διάφορα συστήματα συνεργασίας, λόγω χάρη Κοινοπραξίες (Consortia), Συγχωνεύσεις (Joint Ventures), Συμμαχίες (Alliances), “Pool” (δηλαδή μορφή συνεργασίας σύμφωνα με την οποία τα πλοία που ανήκουν σ’αυτήν τελούν είτε υπό κοινή διοίκηση, είτε υπό ανεξάρτητη διοίκηση, είτε υπό τον άμεσο έλεγχο των μελών που την απαρτίζουν) [Packard, 1989].

Κατ’ αυτόν τον τρόπο δημιούργησαν ένα σύστημα **ολιγοπωλειακού ανταγωνισμού** σε ότι έχει να κάνει με τις μεταφορές εμπορευμάτων τακτικών δρομολογίων.

Ειδικότερα, την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 2013 υπάρχουν 20 κυρίαρχες ναυτιλιακές εταιρίες γραμμών οι οποίες έχουν στην κατοχή τους και διαχειρίζονται πλοία, των οποίων η δυναμικότητα σε TEUs αγγίζει το **80.8%** του συνολικού αριθμού TEUs, όπως προκύπτει και από τα στοιχεία του παρακάτω Πίνακα.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1

Οι 20 μεγαλύτεροι διαχειριστές φορτίου στη ναυτιλία τακτικών γραμμών - 2013

Ranking (TEU)	Operator	Country/ territory	Number of vessels	Average vessel size	TEU	Share of world total, TEU (percentage)	Cumulated share, TEU (percentage)	Growth in TEU over 2012 (percentage)
1	Maersk Line	Denmark	453	4 745	2 149 524	13.4%	13.4%	2.1%
2	MSC	Switzerland	398	5 186	2 064 118	12.9%	26.2%	1.9%
3	CMA CGM Group	France	288	4 004	1 153 088	7.2%	33.4%	-0.7%
4	COSCO	China	155	4 614	715 219	4.5%	37.9%	14.6%
5	Evergreen Line	Taiwan Province of China	187	3 795	709 702	4.4%	42.3%	24.3%
6	Hapag-Lloyd Group	Germany	141	4 533	639 148	4.0%	46.3%	-1.5%
7	APL	Singapore	127	4 492	570 497	3.6%	49.8%	-4.9%
8	CSCL	China	124	4 550	564 151	3.5%	53.3%	1.3%
9	Hanjin	Republic of Korea	107	5 190	555 279	3.5%	56.8%	11.6%
10	MOL	Japan	111	4 576	507 894	3.2%	60.0%	13.2%
11	OOCL	Hong Kong (China)	102	4 442	453 044	2.8%	62.8%	14.0%
12	NYK	Japan	93	4 334	403 030	2.5%	65.3%	28.0%
13	Hamburg Sud	Germany	93	4 132	384 293	2.4%	67.7%	4.1%
14	HMM	Republic of Korea	67	5 438	364 373	2.3%	70.0%	15.8%
15	Yang Ming	Taiwan Province of China	86	4 222	363 057	2.3%	72.2%	5.7%
16	K Line	Japan	75	4 558	341 848	2.1%	74.3%	-0.2%
17	Zim	Israel	71	3 978	282 411	1.8%	76.1%	-7.1%
18	UASC	Kuwait	41	6 361	260 818	1.6%	77.7%	36.5%
19	CSAV	Chile	55	4 716	259 391	1.6%	79.3%	-25.5%
20	PIL	Singapore	98	2 426	237 776	1.5%	80.8%	0.3%
<b>Total top 20 liner companies</b>			<b>2 872</b>	<b>4 519</b>	<b>12 978 661</b>	<b>80.8%</b>		
<b>Others</b>			<b>2 957</b>	<b>1 041</b>	<b>3 079 572</b>	<b>19.2%</b>		
<b>Total all liner companies</b>			<b>5 829</b>	<b>2 755</b>	<b>16 058 233</b>	<b>100.0%</b>		









Source: UNCTAD secretariat, based on data provided by Lloyd's List Intelligence, available at [www.lloydslistintelligence.com](http://www.lloydslistintelligence.com).

Note: Includes all container-carrying ships known to be operated by liner shipping companies.

Πηγή : UNCTAD, 2013

Όσον αφορά τα πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων αυτά χωρίζονται σε κατηγορίες οι οποίες ουσιαστικά αντιπροσωπεύουν τις γενιές (**generations**) των containerships, δείχνοντάς μας πώς εξελίχθηκαν σε μέγεθος και δυνατότητες διαχρονικά :

Πίνακας 2.2  
Γενιές Containerships

		Length	Draft	TEU
First (1956-1970)	 Converted Cargo Vessel	135 m	< 9 m	500
	 Converted Tanker	200 m	< 30 ft	800
Second (1970-1980)	 Cellular Containership	215 m	10 m 33 ft	1,000 – 2,500
	Third (1980-1988)	 Panamax Class	250 m	11-12 m 36-40 ft
 Post Panamax		290 m		4,000
Fourth (1988-2000)	 Post Panamax	275 – 305 m	11-13 m 36-43 ft	4,000 – 5,000
	Fifth (2000-2005)	 Post Panamax Plus	335 m	13-14 m 43-46 ft
Sixth (2006-)		 New Panamax	397 m	15.5 m 50 ft

Πηγή: Ashar & Rodrigue, 2012 / All dimensions are in meters / LOA : length over all



## 2.4 Πρώτη διάκριση : bulk vs liner shipping

Η πρώτη βασική διάκριση της ναυτιλιακής αγοράς διακρίνει δύο είδη ναυτιλιακής βιομηχανίας: από την μία βλέπουμε τη χύδην φορτηγό ναυτιλία (bulk shipping) και από την άλλη τη ναυτιλία τακτικών γραμμών (liner shipping). Οι δύο αυτές αγορές διαθέτουν εντελώς ανόμοια χαρακτηριστικά γνωρίσματα, παρόλ' αυτά όμως αξίζει να τονιστεί ότι αθροιστικά πραγματοποιούν το μεγαλύτερο μέρος των μεταφορικών υπηρεσιών παγκοσμίως.

Σύμφωνα με τον Dr. Martin Stopford, βασικό κριτήριο διαχωρισμού της ναυτιλιακής βιομηχανίας στις προαναφερόμενες αγορές (bulk / liner) αποτελεί η διάκριση του φορτίου σε “bulk cargo” και “general cargo” με κριτήριο το μέγεθος της κάθε ανεξάρτητης παρτίδας φορτίου προς μεταφορά (STOPFORD, 1997). Και ως χύδην ορίζεται η παρτίδα φορτίου η οποία μπορεί να μεταφερθεί καταλαμβάνοντας όλη τη χωρητικότητα του πλοίου το οποίο πρόκειται να εκτελέσει τη συγκεκριμένη μεταφορά, λαμβανομένου υπόψιν το γεγονός ότι αυτή η παρτίδα είναι πολύ μεγάλου μεγέθους και είναι ικανή για κάτι τέτοιο. Εν αντιθέσει με τα χύδην φορτία, τα φορτία που ανήκουν στη κατηγορία των γενικών φορτίων συνιστούν μικρές παρτίδες φορτίου, οι οποίες αδυνατούν να καταλάβουν όλη τη χωρητικότητα του πλοίου λόγω του μικρού τους μεγέθους και για το λόγο αυτό χρειάζεται να μεταφερθούν από κοινού και με άλλες παρτίδες φορτίου. Με άλλα λόγια, τα χύδην φορτία μεταφέρονται στην αγορά χύδην φορτίων σε “one ship one cargo basis”, ενώ τα γενικά φορτία μεταφέρονται στην αγορά γραμμών σε “common carrier basis”. Και χρησιμοποιώντας τον όρο “common carrier” ουσιαστικά εννοούμε κάποιο πρόσωπο ή εταιρία που αναλαμβάνει να μεταφέρει τα αγαθά όποιου ενδιαφέρεται για κάτι τέτοιο, δεσμευόμενος να βρει χώρο σε κάποιο πλοίο για να εκτελέσει αυτή την υποχρέωσή του (SULLIVAN, 1998).

Έτσι η **bulk shipping** συνιστά εκείνο το είδος εκτελούμενων μεταφορικών υπηρεσιών το οποίο εξειδικεύεται στη μεταφορά των **χύδην φορτίων**. Και ως **χύδην φορτία** ορίζονται αυτά τα οποία μεταφέρονται δια θαλάσσης σε μεγάλες ποσότητες με σκοπό να καταλάβουν όλη τη μεταφορική ικανότητα του πλοίου

έτσι ώστε να μειωθεί το κατά μονάδα κόστος μεταφοράς τους (Γκιζιάκης κ.ά, 2010 / Θεοτοκάς, 2011).

Συνοπτικά τα χύδην φορτία χωρίζονται στις εξής τέσσερις βασικές κατηγορίες (STOPFORD, 1997) :

- Τα **πέντε βασικά χύδην ξηρά φορτία** : σιδηρομετάλλευμα, άνθρακας, σιτηρά , βωξίτης/αλουμίνα, φωσφάτα
- Τα **χύδην υγρά φορτία** : ακατέργαστο πετρέλαιο & τα προϊόντα του (καθαρά, κυρίως κηροζίνη & βενζίνη, & ακάθαρτα), τα υγροποιημένα αέρια (αέρια πετρελαίου & φυσικό αέριο), τα φυτικά έλαια & τα χημικά υγρά (αμμωνία, φωσφορικό οξύ κ.ά.)
- Τα **μικρότερης σημασίας χύδην ξηρά φορτία** : δασικά προϊόντα, τσιμέντο, μαγγάνιο, ζάχαρη, αλάτι, θειάφι, κ.ά.
- Τα **ειδικά χύδην φορτία** τα οποία απαιτούν ειδικές συνθήκες για τη μεταφορά τους, καθώς παρουσιάζουν διάφορα προβλήματα χειρισμού τόσο κατά τη φόρτωση όσο και κατά την εκφόρτωσή τους. Λόγου χάρη οχήματα, κατεψυγμένα προϊόντα κ.ά.

Η **liner shipping** από την άλλη, εξυπηρετεί τη μεταφορά των λεγόμενων γενικών φορτίων ή των μοναδοποιημένων, τα οποία είναι επεξεργασμένα ή τελικά προϊόντα. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι ιδιοκτήτες αυτών των φορτίων προτιμούν να πληρώσουν προκαθορισμένο ναύλο για τη μεταφορά των προϊόντων τους παρά αυτόν που διαμορφώνεται στην ελεύθερη αγορά, καθώς τα προς μεταφορά αγαθά συχνά είναι ιδιαίτερης αξίας ή ευαίσθησίας. Στην εκτέλεση λοιπόν μεταφοράς των προϊόντων με τακτικές γραμμές για την επιλογή της εκάστοτε εταιρίας που θα εκτελέσει τη μεταφορά δίνεται προτεραιότητα στη κανονικότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών, τη τακτικότητα των δρομολογίων, την αξιοπιστία, τη ταχύτητα και εν γένει την συνολική ποιότητα της μεταφορικής υπηρεσίας.

Για το λόγο αυτό οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον χώρο εκτέλεσης δρομολογίων τακτικών υπηρεσιών, προκειμένου να είναι ανταγωνιστικές και να επιβιώσουν στις ολοένα και αυξανόμενες απαιτήσεις των χρηστών έχουν καταφέρει σταδιακά να ενσωματώσουν στο μεταφορικό τους σύστημα την άριστη χρήση υπηρεσιών “logistics” έτσι ώστε τα προς μεταφορά εμπορεύματα να φτάνουν στον σωστό προορισμό τους έγκαιρα και με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Και κάνοντας λόγο για **logistics** ουσιαστικά εννοούμε το τμήμα εκείνο της εφοδιαστικής αλυσίδας που είναι υπεύθυνο για τον σχεδιασμό, την υλοποίηση και τον έλεγχο της ροής και της αποθήκευσης των αγαθών και των υπηρεσιών, καθώς επίσης και κάθε άλλης σχετικής πληροφορίας που σχετίζεται μ’ αυτά (αγαθά και υπηρεσίες) από το σημείο παραγωγής στο σημείο κατανάλωσης (στο εσωτερικό της χώρας, στο εξωτερικό,

εσωτερικές και εξωτερικές κινήσεις), το οποίο προωθεί την εκτέλεση όλων των προαναφερθέντων διαδικασιών κατά τέτοιο τρόπο ώστε να είναι πλήρως προσανατολισμένες στις απαιτήσεις του πελάτη (David, 2013 / Coyle κ.ά.,1992).

Ο κατηγοριοποίηση των γενικών φορτίων γίνεται ανάλογα με τον τρόπο διαχείρισης τους κατά τη φόρτωσή τους. Έτσι διακρίνουμε τους εξής τρόπους χειρισμού των γενικών φορτίων :

- Χαλαρό φορτίο (loose cargo)
- Εμπορευματοκιβώτιο / Κιβωτιοποιημένο φορτίο (containerized cargo)
- Φορτίο στοιβαγμένο σε παλέτες (palletized cargo)
- Σαμπανιαρισμένο φορτίο (pre-slung cargo)
- Υγρό φορτίο (liquid cargo)
- Φορτίο που μεταφέρεται σε ψυγεία (refrigerated cargo)
- Βαρύ & δυσκολοχειρίστο φορτίο (heavy & awkward cargo)

Για τις ανάγκες της παρούσας εργασίας από όλες αυτές τις κατηγορίες γενικού φορτίου θα επικεντρωθούμε στην ανάλυση της αγοράς των τυποποιημένων εμπορευματοκιβώτιων η οποία πραγματοποιείται μέσω των container ships τα οποία είναι πλοία που εξυπηρετούν τη συγκεκριμένη κατηγορία φορτίου.

## 2.5 Δεύτερη διάκριση: tramp vs liner shipping

Μία δεύτερη διάκριση της ναυτιλιακής αγοράς είναι αυτή η οποία χωρίζει τη ναυτιλιακή δραστηριότητα σε δύο κατηγορίες την αγορά των πλοίων **tramp** και την αγορά των πλοίων **liner**. Κριτήριο αυτής της διάκρισης συνιστά ο τύπος της μεταφορικής υπηρεσίας που παρέχουν τα πλοία τα οποία πρόκειται να εκτελέσουν αυτή τη μεταφορά.

Βάσει λοιπόν του παραπάνω κριτηρίου από τη μία μεριά παρατηρούμε τα πλοία που κυκλοφορούν ελεύθερα στην αγορά, χωρίς να έχουν εκ των προτέρων προαναγγείλει κάποιο προκαθορισμένο δρομολόγιο που θα πραγματοποιήσουν σε μελλοντικό χρόνο και χωρίς να έχουν καθορίσει προγενέστερα τον ναύλο τον οποίο θα εισπράξουν από τους φορτωτές – ιδιοκτήτες των φορτίων ως αντίτιμο των παρεχόμενων υπηρεσιών τους, τα οποία και εμπίπτουν στη κατηγορία των πλοίων tramp. Ο όρος **tramp** μεταφράζεται συγκεκριμένα ως ο “περιπλανώμενος, άστεγος, αλήτης”. Τον χρησιμοποιούμε στη ναυτιλία για τον εξής λόγο, όταν δηλαδή θέλουμε να διακρίνουμε αυτού του τύπου μεταφοράς φορτίου από την εκτέλεση των τακτικών δρομολογίων των πλοίων της γραμμής (liner shipping) [Metaxas, 1971].



Σε αντίθεση με την tramp, η liner shipping είναι εκείνο το είδος ναυτιλιακής δραστηριότητας η οποία χαρακτηρίζεται από κανονικότητα δρομολογίων μεταξύ κάποιων εκ των προτέρων κατανομαζόμενων λιμανιών, σε ναύλους οι οποίοι έχουν προαναγγελθεί και σε προγραμματισμένη χρονική συχνότητα. Στη liner shipping έχουμε πολλούς ανεξάρτητους μεταφορείς οι οποίοι συχνά διαμορφώνουν κάποιες μορφές συνεργασίας δημιουργώντας κατ' αυτόν τον τρόπο κάποιας μορφής ολιγοπωλιακό ανταγωνισμό. Από την άλλη μεριά η ναυτιλία tramp σαν μορφή βιομηχανίας προσιδεάζει θα λέγαμε στον τέλειο ανταγωνισμό με πολλά εμπλεκόμενα ενδιαφερόμενα μέρη να εκτελέσουν διάφορες μεταφορές.

Τα πλοία που δραστηριοποιούνται στην αγορά γραμμών χωρίζονται με τη σειρά τους σε δύο υποκατηγορίες (Γκιζιάκης κ.ά., 2010) :

- Τα πλοία που εκτελούν ποντοπούρα δρομολόγια στις κύριες εμπορικές διαδρομές παγκοσμίως (**deep-sea liner services**), λόγω χάρη Ευρώπη – Άπω Ανατολή
- Τα πλοία που πραγματοποιούν δρομολόγια μεταξύ λιμανιών που παρουσιάζουν μικρότερη εμπορική κίνηση μέσα στα όρια μιας συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής (**feeder services**), λόγω χάρη δρομολόγια εκτελούμενα στη Μεσόγειο ή την Μαύρη Θάλασσα.

Σ' αυτό το σημείο αξίζει να σημειωθεί ότι τις περισσότερες φορές όταν χρησιμοποιούμε τον όρο tramp τον ταυτίζουμε κατά μία έννοια και με τον όρο bulk, καθώς η πλειοψηφία των ελεύθερων πλοίων που βρίσκονται ελεύθερα στην αγορά (δηλαδή δεν είναι δεσμευμένα για την εκτέλεση κάποιου τακτικού δρομολογίου) μεταφέρει χύδην φορτία (bulk). Η ελεύθερη ναυτιλία είτε αυτή την πούμε bulk shipping είτε την πούμε tramp shipping παρουσιάζει και το μεγαλύτερο ενδιαφέρον, καθώς εκεί είναι που, όπως προηγουμένως αναφέραμε, βλέπουμε να ισχύουν οι κανόνες του ελεύθερου ανταγωνισμού με ότι αυτό συνεπάγεται στην διαμόρφωση των ναύλων.

Τέλος, όσον αφορά τον όγκο των εμπορευμάτων που μεταφέρονται στις δύο αυτές αγορές (tramp / liner) δέον λεχθεί ότι ο μεγαλύτερος όγκος εμπορευμάτων που μεταφέρεται δια θαλάσσης παγκοσμίως πραγματοποιείται μέσω των ελεύθερων πλοίων (tramp). Η ελεύθερη αγορά μάλιστα ήταν αυτή που έλκυε και εξακολουθεί

μεέχρι και σήμερα να ελκύει, ως επί το πλείστον, το ενδιαφέρον των Ελλήνων πλοιοκτητών που δραστηριοποιούνται στο χώρο.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : Μοντέλο ναυτιλιακής αγοράς

### 3.1 Βασικά χαρακτηριστικά της ναυτιλιακής βιομηχανίας

Η παροχή υπηρεσιών για την θαλάσσια μεταφορά αγαθών (πρώτων υλών ή μεταποιημένων προϊόντων) και ανθρώπων συνιστά την κύρια δραστηριότητα της εμπορικής ναυτιλίας. Και σαν τέτοια ανήκει στον τριτογενή τομέα παραγωγής, αυτόν δηλαδή που καλύπτει την παροχή υπηρεσιών. Μ' αυτό τον τρόπο μεταφέρονται μαζικά τα αγαθά από τα διάφορα κατά τόπους σημεία παραγωγής στα σημεία κατανάλωσης, καλύπτοντας αυτή την ανάγκη για μεταφορικές υπηρεσίες σε παγκόσμιο επίπεδο. Και καθώς η θαλάσσια μεταφορά συνιστά τον οικονομικότερο τρόπο μεταφοράς αγαθών και πρώτων υλών, ολοένα και μεγαλύτερος όγκος τους μεταφέρεται δια θαλάσσης εξυπηρετώντας τις ανάγκες του παγκόσμιου εμπορίου.

Παρόλα αυτά οι δομές και οι λειτουργίες της παγκόσμιας ναυτιλίας δεν είναι εύκολη υπόθεση, καθώς όπως χαρακτηριστικά αναφέραμε και ανωτέρω, η ναυτιλιακή αγορά δεν είναι ενιαία, πράγμα που σημαίνει ότι ο κάθε κλάδος της είναι μεν ανεξάρτητος από τους υπόλοιπους αλλά συνάμα ασκεί επιροή και στους υπόλοιπους και τούμπαλιν. Κατ' αυτήν την έννοια έχει δοθεί για τη **Ναυτιλιακή Βιομηχανία** ο κάτωθι διαχρονικός ορισμός (Storford, 1997 / McConville, 1999) :

*“Η Ναυτιλία είναι μία περίπλοκη βιομηχανία μέσα στην οποία οι συνθήκες που καθορίζουν τις διαδικασίες σε έναν τομέα της δεν εφαρμόζονται απαραίτητα και σε έναν άλλο. Σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να θεωρηθεί ως ένα σύνολο από αλληλοσυσχετιζόμενες βιομηχανίες. Τα θεμελιώδη στοιχεία της, τα πλοία, ποικίλουν ευρύτατα σε μέγεθος και τύπο, παρέχοντας μια πλήρη γκάμα υπηρεσιών μεταφοράς για μεγάλη ποικιλία φορτίων που πρέπει να μεταφερθούν είτε σε κοντινές είτε σε μακρινές θαλάσσιες αποστάσεις. Ωστόσο, παρ' όλο που κάποιος μπορεί να διαχωρίσει τομείς και αγορές μέσα στο χώρο της ναυτιλιακής βιομηχανίας δεν μπορεί να παραγνωρίσει τη σημαντική αλληλεπίδραση και αλληλεξάρτησή τους. Πρόσθετα, πρέπει να τονισθεί πως το μεγαλύτερο μέρος της ναυτιλιακής βιομηχανίας ασχολείται με την εκτέλεση του διεθνούς εμπορίου και επομένως λειτουργεί μέσα σε ένα περίπλοκο παγκόσμιο πλαίσιο από συμφωνίες οικονομικής, πολιτικής και κοινωνικής σημασίας ανάμεσα σε ναυτιλιακές εταιρίες, φορτωτές, κυβερνητικές οργανώσεις και άλλα εμπλεκόμενα μέρη.*  
”

Παράλληλα οι εξελίξεις που λαμβάνουν χώρα στην παγκόσμια οικονομία και κατ' επέκταση στην αύξηση ή μη του διεθνούς εμπορίου διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη τελική διαμόρφωση των ροών των μεταφορικών υπηρεσιών δια θαλάσσης.

Έτσι η ναυτιλία καλείται να λειτουργεί σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, όπου οι αλλαγές διαδέχονται η μία την άλλη με ταχύτατους ρυθμούς και η αύξηση της ανταγωνιστικότητας όλων των εμπλεκομένων σε αυτήν φορέων συνιστά απαραίτητο στοιχείο της βιωσιμότητάς τους στον χώρο. Σε αυτά τα πλαίσια οι ναυτιλιακές εταιρίες που προσφέρουν μεταφορικές υπηρεσίες προσπαθούν να παρέχουν όσο κατά το δυνατόν υψηλότερο επίπεδο υπηρεσιών με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Για να μπορέσει κανείς να κατανοήσει την λειτουργία των ναυτιλιακών αγορών και τη διαμορφωσή τους στο πέρασμα του χρόνου, οφείλει πρώτα να μελετήσει ποιοι είναι εκείνοι οι παράγοντες επηρεάζουν περισσότερο τη δομή αυτών των αγορών. Και αυτοί οι παράγοντες δεν είναι άλλοι από τους προσδιοριστικούς παράγοντες της προσφοράς και της ζήτησης των μεταφορικών υπηρεσιών.

### **3.2 Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης**

Η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες είναι **παράγωγος ζήτηση**, προέρχεται δηλαδή από την ανάγκη για μεταφορά κάποιων φορτίων τα οποία είναι ανάγκη να μεταφερθούν δια θαλάσσης από το σημείο παραγωγής τους στα διάφορα σημεία κατανάλωσης (Stopford,1997 / Mc Conville, 1999 / Institute of chartered shipbrokers, 2002). Εξαρτάται δηλαδή από το διεθνές εμπόριο. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι εαν δεν υπάρχει αυξημένη ζήτηση για τη μεταφορά των διάφορων κατά τόπους προϊόντων αυτόματα μειώνεται και η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες, πράγμα ιδιαίτερος δυσάρεστο καθώς αυτή η μείωση συνήθως συνεπάγεται χαμηλούς ναύλους, με άλλα λόγια πτώση της αγοράς.

Απαραίτητη, λοιπόν, είναι η γνώση των λόγων που ασκούν τη μεγαλύτερη επιροή στον καθορισμό της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες, γνωστών και ως **προσδιοριστικών παραγόντων της ζήτησης**. Οι σημαντικότεροι από αυτούς θα αναλύονται κατωτέρω και είναι οι εξής:

1. Η παγκόσμια οικονομία
  2. Γεωγραφική διάρθρωση θαλάσσιου εμπορίου
  3. Η μέση διανυόμενη απόσταση των θαλάσσιων διαδρομών
  4. Πολιτικά γεγονότα
  5. Κόστος μεταφοράς
6. Εξωγενείς Παράγοντες

### 3.3 Προσδιοριστικοί παράγοντες προσφοράς

Η συνολική προσφορά θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών στην ουσία χωρίζεται σε τρεις επιμέρους κατηγορίες (Stopford,1997 / Mc Conville, 1999 / Institute of chartered shipbrokers, 2002) :

1. Την **ενεργό προσφορά (active supply)**, η οποία και αποτελείται από όλα τα πλοία που δραστηριοποιούνται στην αγορά
2. Τη **διαθέσιμη προσφορά (available supply)**, η οποία περιλαμβάνει τα πλοία που βρίσκονται προσωρινά εκτός αγοράς είτε γιατί είναι παροπλισμένα, είτε γιατί τελούν υπό επισκευή είτε γιατί βρίσκονται υπό κράτηση σε λιμάνια.
3. Την **ενδεχόμενη προσφορά (potential supply)** που αποτελείται από τα πλοία που βρίσκονται υπό ναυπήγηση και επιπλέον από τα πλοία που μπορούν να απασχοληθούν σε μία αγορά, μεταπηδώντας από μία άλλη, αν λόγου χάρη υπάρξουν καλύτερες οικονομικές προδιαγραφές (υψηλότεροι ναύλοι).

Οι σπουδαιότεροι **προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς** είναι οι κάτωθι:

1. Οι ομάδες λήψης αποφάσεων
2. Ο παγκόσμιος εμπορικός στόλος πλοίων
3. Η παραγωγικότητα του παγκόσμιου εμπορικού στόλου
4. Οι ναυπηγήσεις και οι παραδόσεις πλοίων
5. Οι διαλύσεις και οι απώλειες πλοίων
6. Οι ναύλοι

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 : Εμπλεκόμενα μέρη ναυλαγοράς

1. Οι πλοιοκτήτες, εφοπλιστές, κύριοι των πλοίων

Ο **πλοιοκτήτης (shipowner)** είναι ο ιδιοκτήτης του πλοίου, ο οποίος και το εκμεταλλεύεται εμπορικά προκειμένου να αποκομίσει κάποιο χρηματικό όφελος. Ο πλοιοκτήτης μπορεί να είναι φυσικό πρόσωπο, δηλαδή ένα μόνο άτομο ή και ένα νομικό πρόσωπο, λόγου χάρη μία εταιρία η οποία έχει στην ιδιοκτησία της ένα ή περισσότερα πλοία (Sullivan,1988).

Ο **κύριος του πλοίου** είναι το πρόσωπο εκείνο που διατηρεί εμπράγματο δικαίωμα της κυριότητας του πλοίου αλλά δεν έχει δικαίωμα εκμετάλλευσης του.

Ο **εφοπλιστής** είναι το πρόσωπο εκείνο που εκμεταλλεύεται για δικό του λογαριασμό κάποιο πλοίο το οποίο όμως ανήκει σε κάποιο άλλο πρόσωπο.

## 2. Οι ναυλωτές

Ο **ναυλωτής** είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο ενδιαφέρεται να μεταφέρει δια θαλάσσης αγαθά ή επιβάτες έναντι χρηματικού ανταλλάγματος (Sullivan,1988). Σε κάποιες δε περιπτώσεις το πρόσωπο του ναυλωτή είναι ίδιο με εκείνο του φορτωτή, όταν δηλαδή ο ιδιοκτήτης του φορτίου είναι το ίδιο άτομο με εκείνο που διαπραγματεύεται με τον πλοιοκτήτη ή κάποιον εκπρόσωπό του τη σύμβαση ναυλώσεως.

## 3. Οι φορτωτές

Ο **φορτωτής** είναι συνήθως ο κύριος του μεταφερόμενου φορτίου ενώ σε πολλές περιπτώσεις το πρόσωπο αυτό ταυτίζεται με το πρόσωπο του ναυλωτή.

## 4. Οι διαχειριστές

Οι διαχειριστές φορτίου (operators) είναι πρόσωπο ή συνηθέστερα ένας οργανισμός που δραστηριοποιείται στην ναυτιλιακή αγορά με σκοπό να αποκτήσουν εισόδημα από το αναπτυσσόμενο εμπόριο μεταξύ των πλοίων και των φορτίων.

Οι διαχειριστές φορτίου χωρίζονται σε δύο επιμέρους κατηγορίες:

⇒ Οι **διαχειριστές πλοίων** (ships' operators) που ασχολούνται με τη ναύλωση κάποιου πλοίου από έναν πλοιοκτήτη έναντι ενός συμφωνημένου ναύλου ενώ ταυτόχρονα έχουν τη δυνατότητα να το υποναυλώσουν σε κάποιον άλλον ναυλωτή με υψηλότερο ναύλο, έτσι ώστε να βγάλουν κέρδος από την διαφορά που υπάρχει μεταξύ των δύο τιμών του ναύλου.

⇒ Οι **διαχειριστές φορτίων** (cargoes' operators) οι οποίοι και αναλαμβάνουν τη μεταφορά συγκεκριμένου φορτίου έναντι είσπραξης χρηματικού ανταλλάγματος του ναύλου από τον ιδιοκτήτη του φορτίου. Στη συνέχεια απευθύνονται σε κάποιον άλλο που διαθέτει το κατάλληλο πλοίο για το εν λόγω φορτίο να εκτελέσει τη μεταφορά έναντι καταβολής ναύλου, τον οποίο και πληρώνουν οι ίδιοι οι operators, φροντίζοντας ταυτόχρονα να είναι μικρότερος από αυτόν που εισέπραξαν από τους ιδιοκτήτες των φορτίων, εξασφαλίζοντας κάποιο κέρδος από τη διαφορά της τιμής (Sullivan,1988).

## 5. Οι ναυλομεσίτες

Οι **ναυλομεσίτες** είναι ουσιαστικά τα πρόσωπα εκείνα που μεσολαβούν μεταξύ των πλοιοκτητών και των ναυλωτών κατά τη διαπραγμάτευση μίας ναύλωσης και ανάλογα με ποια τα συμφέροντα εξυπηρετούν χωρίζονται σε επιμέρους κατηγορίες.

## 6. Οι ναυτικοί πράκτορες

Οι **ναυτικοί πράκτορες** έχουν ως βασική αρμοδιότητα να ελέγξουν στο λιμάνι φόρτωσης και εκφόρτωσης αν εκτελείται κατά γράμμα το συμβόλαιο της μεταφοράς. Λειτουργεί κατά κάποιο τρόπο σαν αντιπρόσωπος του πλοιοκτήτη.

Κάθε πλοιοκτήτης λοιπόν που διαθέτει ένα στόλο πλοίων ή και ένα μόνο πλοίο βρίσκεται αντιμέτωπος με το ερώτημα πώς θα διαχειριστεί καλύτερα αυτό περιουσιακό του στοιχείο. Έτσι είτε μιλάμε για πλοιοκτήτες που εκμεταλλεύονται ένα πλοίο είτε για πλοιοκτήτες που έχουν πολλά πλοία το ερώτημα παραμένει το ίδιο. Φυσικά στις περιπτώσεις που οι πλοιοκτήτες έχουν έναν διαφοροποιημένο στόλο (λόγου χάρη η περίπτωση της Lomar με πλοία όλων σχεδόν των κατηγοριών) οι επιλογές είναι περισσότερες και μπορεί κανείς να επιλέξει περισσότερες εκ των μία κατωτέρω επιλογές ναυλαγορών :

1. Αγορά ναυλώσεων ταξιδιού (voyage charter market). Αυτού του είδους η αγορά ονομάζεται και ως ελεύθερη αγορά ή ανοιχτή αγορά (spot market / open market)
  2. Αγορά χρονοναυλώσεων (time charter market). Η χρονοναύλωση ανάλογα με τον τόπο και τον τρόπο παράδοσης του πλοίου χωρίζεται επιπλέον και στις εξής υποκατηγορίες:
    - α) Χρονοναύλωση ταξιδιού (trip t/c)
    - β) Χρονοναύλωση κυκλικού ταξιδιού (round voyage t/c)
    - γ) Περιοδική Ναύλωση (period t/c)
- Στη περίπτωση της χρονοναύλωσης ταξιδιού ουσιαστικά υπάρχουν πολλά κοινά σημεία με τη ναύλωση ταξιδιού, καθώς το πλοίο χρονοναυλώνεται για τη μεταφορά συγκεκριμένου φορτίου σε συγκεκριμένο ταξίδι. Η διαφορά που έχουν είναι ότι το πλοίο σε αυτή τη περίπτωση αμείβεται για κάθε ημέρα απασχόλησής του και όχι για την ποσότητα φορτίου που μεταφέρει. Ο πλοιοκτήτης, δηλαδή, εισπράττει μίσθωμα ανά ημέρα και όχι ναύλο ανά μονάδα φορτίου.

3. Αγορά μισθώσεων γυμνού πλοίου (bareboat charter market)

4. Αγορά εργολαβικών μεταφορών (contracts of affreightment market)

Αξίζει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι στις περιπτώσεις που τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του εκάστοτε πλοίου δεν του δίνουν τη δυνατότητα να καθίσταται εμπορικά εκμεταλλεύσιμο γιατί η κατάστασή του είναι τέτοια που λόγω χάρη ο ναύλος που θα έπαιρνε δε θα έφτανε για να καλύψει ούτε καν τα λειτουργικά του



έξοδα, ο πλοιοκτήτης στρέφεται προς την αγορά διαλύσεων και κοιτάζει να το αποσύρει όσο το δυνατόν ταχύτερα ή σε περίπτωση που ούτε και η τιμή παροπλισμού τον συμφέρει το θέτει προσωρινά εκτός λειτουργίας τουτέστιν το παροπλίζει.

Στην ανάλυση που ακολουθεί θα ασχοληθούμε με το πώς κινήθηκαν οι ναύλοι στην spot market δηλαδή στην ανοιχτή αγορά, η οποία είναι και αυτή που αποτυπώνει καλύτερα το στίγμα της αγοράς. Η spot αγορά παρουσιάζει το μεγαλύτερο ενδιαφέρον και έχει τις πιο έντονες διακυμάνσεις και για το λόγο αυτό εγείρει πολύ το ενδιαφέρον των πλοιοκτητών, καθώς προσπαθούν να αξιοποιήσουν τα πλοία τους με τον καλύτερο κατά το δυνατό τρόπο ώστε να εξασφαλίσουν υψηλούς ναύλους. Για να μπορέσουν όμως να το κάνουν αυτό οφείλουν να γνωρίζουν την τρέχουσα κατάσταση της ναυλαγοράς αλλά και τις προσδοκίες για το πώς θα εξελιχθούν τα πράγματα στο μέλλον. Συνεπώς οι πλοιοκτήτες που δραστηριοποιούνται στην ελεύθερη αγορά μελετούν το πού βρίσκεται τώρα η αγορά αλλά και την πορεία της στο πέρασμα του χρόνου με στόχο να κάνουν όσο το δυνατόν ασφαλέστερες προβλέψεις και σωστές επενδυτικές πολιτικές.



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Ναυτιλιακές αγορές – Maritime Freight Markets**

Οι τιμές των ναύλων των κύριων ναυτιλιακών αγορών είναι αυτές οι οποίες καθορίζουν τα έσοδα των πλοιοκτητών και σχετίζονται με τη δραστηριότητά τους στη ναυτιλιακή βιομηχανία. Συνεπώς η κατανόηση των ναυτιλιακών αγορών είναι υψίστης σημασίας. Για να μπορέσουμε να κατανοήσουμε τα δομικά στοιχεία και τα βασικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα των ναυτιλιακών αγορών είναι απαραίτητο να έχουμε στο μυαλό μας ότι αυτές οι αγορές παρουσιάζουν πολύ έντονα το στοιχείο της διαφοροποίησης.

Η **κυκλικότητα** η οποία συνιστά χαρακτηριστικό γνώρισμα των ναυτιλιακών αγορών υπογραμμίζει την αναγκαιότητα της ανάλυσης των δομικών χαρακτηριστικών των αγορών της ναυτιλίας.

Οι θαλάσσιες ναυτιλιακές υπηρεσίες διευκολύνουν το παγκόσμιο εμπόριο. Η τεράστια ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου η οποία και επιτεύχθη εν πολλοίς ένεκα της ενσωμάτωσης της Κίνας στο διεθνές οικονομικό προσκήνιο δε θα καθίστονταν εφικτή χωρίς την αποτελεσματικότητα των θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών.

Τα πλοία αποτελούν τα κυριότερα μεταφορικά μέσα μίας τεράστιας ποικιλίας προϊόντων: πρώτες ύλες, παρηγμένα αγαθά (τόσο τα ενδιάμεσα όσο και καταναλωτικά αγαθά), κατεψυγμένα προϊόντα και βαρειά αντικείμενα, όπως λόγω χάρη βαρείς γερανοί αποτελούν μερικά μόνο από τα προϊόντα που μεταφέρονται δια θαλάσσης. Αυτή η ποικιλία προϊόντων απαιτεί με τη σειρά της διαφορετικές λειτουργίες που έχουν να κάνουν με τον χειρισμό του φορτίου και τις κατάλληλες κάθε φορά μεταφορικές υπηρεσίες. Έτσι, οι αγορές παγκοσμίως προσφέρουν μια μεγάλη γκάμα υπηρεσιών κατάλληλων να ικανοποιήσουν τις ανάγκες αυτών των διαφοροποιημένων φορτίων. Οι τομείς δραστηριότητας στη ναυτιλία, ο καθένας με τα δικά του χαρακτηριστικά είναι άμεσα συνδεδεμένοι τόσο με την παγκόσμια οικονομική δραστηριότητα όσο και με το εμπόριο καθώς από αυτά επηρεάζεται η ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές.

Έτσι στο παρόν κεφάλαιο ακολουθεί η περιγραφή της κίνησης των τριών βασικών κατηγοριών ναυλαγορών από το 2001 μέχρι σήμερα. Γίνεται επίσης αναφορά στους παράγοντες που επηρέασαν περισσότερο τη διαμόρφωσή τους και αντίστοιχα σχολιάζονται οι αντιδράσεις των πλοιοκτητών στα ερεθίσματα της αγοράς. Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στην πρώτη κατά σειρά αναλυόμενη αγορά, την αγορά χύδην ξηρού φορτίου, καθώς αυτή συνιστά την αγορά με τον μεγαλύτερο όγκο μεταφερόμενου

φορτίου και εν συνεχεία θα προχωρήσουμε με την ανάλυση της πορείας της αγοράς χύδην υγρού φορτίου και τέλος της αγοράς εμπορευματοκιβωτίων.

### 5.1 Bulk Shipping

Παρατηρήσεις για το πώς κινήθηκε η αγορά χύδην ξηρού φορτίου τα τελευταία 13 χρόνια.

**2001** : Όσον αφορά στη δραστηριοποίηση της dry bulk market κατά το 2001 μπορούμε να πούμε πως σε γενικές γραμμές αυτή ήταν αρκετά νωθρή καθώς ο BDI κινήθηκε από τα \$10,000/ημέρα το καλοκαίρι του 2000 στο χαμηλότερο επίπεδο των \$6,500/ημέρα τον Ιούνιο του ίδιου έτους. Έκτοτε, το πρώτο εξάμηνο του 2001 παρατηρούμε πτώση στο μέσο όρο των συνολικών εσόδων αυτής της κατηγορίας πλοίων ύψους -12,8% εν συγκρίσει με το προηγούμενο έτος, η οποία σε μεγάλο ποσοστό οφείλεται στη τεράστια μείωση των εσόδων των Capesizes ύψους -35.8%, ήτοι πτώση των ημερήσιων ναύλων από το ποσό των \$20,853/ημέρα στο ποσό των \$13,381/ημέρα. Ανάλογες μειώσεις παρατηρούμε και στις υπόλοιπες κατηγορίες πλοίων μικρότερης χωρητικότητας. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι τα έσοδα από τη δραστηριοποίηση πλοίων τύπου Panamax ανέρχονται στο ποσό των \$5,000/ημέρα.

Αυτή η παρατηρούμενη ύφεση είναι αναμενόμενη αν αναλογιστεί κανείς την γενικευμένη ύφεση που υπάρχει την εξεταζόμενη περίοδο στις κύριες οικονομίες σε παγκόσμιο επίπεδο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν οι ΗΠΑ, στις οποίες το 2001 παρατηρήθηκε έντονη πτώση της βιομηχανικής παραγωγής ύψους -4,8% τον Αύγουστο του 2001 και γενικότερα κυριαρχεί ένα αρνητικό αίσθημα στην αγορά του οποίου η παρουσία έγινε εντονότερη μετά το τρομοκρατικό χτύπημα της 11<sup>ης</sup> Σεπτεμβρίου 2001. Παράλληλα με τις ΗΠΑ, και οι χώρες της Ευρώπης δε βρίσκονται σε ζοηρή άνθηση αυτή τη χρονιά, χωρίς όμως να παρουσιάζονται και σοβαρά προβλήματα οικονομικής φθοράς. Η Ιαπωνία παρουσίασε και αυτή πτώση της δραστηριότητάς της κατά -11.2%. Η Ασία δε βρίσκεται στα καλύτερα της με μόνες εξαιρέσεις τη Κίνα και την Ινδία, των οποίων ο ρόλος είναι αποφασιστικής σημασίας για την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου.

Σε βραχυπρόθεσμο επίπεδο αυτή η κατάσταση της αγοράς είναι δύσκολο να αλλάξει καθώς είναι αποτέλεσμα των πολλών παραγγελιών πλοίων τύπου μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου κατά το 1999 τα οποία τώρα έχουν παραδοθεί για εκμετάλλευση χωρίς να είναι δυνατή η άμεση αξιοποίησή τους. Βρισκόμαστε δηλαδή στο σημείο του ναυτιλιακού κύκλου που αγγίζει τον πάτο. Σε αυτό το σημείο οι πλοιοκτήτες προσδωκούν μια βελτίωση της οικονομικής κατάστασης εν γένει, η οποία θα

οδηγήσει στην αύξηση του παγκόσμιου εμπορίου, την συνεπαγόμενη αύξηση για ζήτηση μεταφορικών υπηρεσιών και συνεπώς θα επιφέρουν και αύξηση στα έσοδα των ναυτιλιακών εταιριών.

Όπως είναι αναμενόμενο κατά την περίοδο αυτή οι πλοιοκτήτριες εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην bulk market δε βλέπουν καλά τα πράγματα και είναι επιφυλακτικές με τις όποιες αποφάσεις τους σχετιζόμενες με την επέκταση του στόλου τους σε αυτή την αγορά, καθώς τα έσοδα που λαμβάνουν από την εκμετάλλευση των bulkers είναι μειωμένα. Η όποια αύξηση της δυναμικότητας του παγκόσμιου στόλου οφείλεται, όπως ανωτέρω αναφέραμε, στις παραδόσεις των παραγγελθέντων πλοίων τη τελευταία 3ετία. Έτσι μέχρι το τέλος του 2001 η συνολική αύξηση του στόλου των bulk carriers ήταν ύψους 17.0 millions dwt, πράγμα που δείχνει ότι δεν υπήρξε έντονη κινητικότητα από πλευράς παραδόσεως νέων πλοίων στην αγορά.

❖ Την ίδια ως άνω χρονιά – 2001 – η **Lomar Shipping** δεν πραγματοποίησε κάποια αξιοσημείωτη δραστηριότητα στην αγορά των bulk carriers.

**Ο ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ ΚΙΝΑ** : Από το 2002 και ύστερα το τοπίο άρχισε σταδιακά να αλλάζει καθώς ο δείκτης BDI άρχισε κατά κάποιο τρόπο να παίρνει τα πάνω του δείχνοντας πως η αγορά χύδην ξηρών φορτίων ξεκίνησε να ανακάμπτει. Το γεγονός αυτό οφείλεται σε μεγάλο ποσοστό στην έντονη παρουσία της Κίνας, η οποία εξελίχθηκε σταδιακά σε κυρίαρχη βιομηχανική χώρα. Η Κίνα συνέβαλε τόσο πολύ στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου παγκοσμίως αυξάνοντας τη ζήτηση για μεταφορά προϊόντων πάσης φύσεως καθώς η ραγδαία ανάπτυξη της χώρας εντοπίζεται όχι μόνο στις εξαγωγές της αλλά και στις εισαγωγές της.

Χαρακτηριστική απόδειξη της παραπάνω διατύπωσης είναι το γεγονός ότι από τον **Ιανουάριο του 2003** σημειώθηκε στη Κίνα ανάπτυξη ύψους 14.8% και την ίδια στιγμή οι πωλήσεις αυτοκινήτων στο εσωτερικό της χώρας αυξήθηκαν κατά ποσοστό άνω του 77% , ενώ οι πωλήσεις οικιακών συσκευών σημείωσαν αύξηση από 50% σε 70%. Όλα αυτά τα στοιχεία είναι ουσιαστικά κάποια δείγματα μόνο του τι πρόκειται να ακολουθήσει στη συνέχεια όσον αφορά στη παρουσία της Κίνας στο προσκήνιο των θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών εν γένει.

Παράλληλα με τη Κίνα, παρατηρούμε ανάπτυξη και σε άλλες περιοχές του παγκόσμιου χάρτη από τη Ρωσία μέχρι την Ινδία. Κατ'αυτόν τον τρόπο λοιπόν και με τις ροές των προϊόντων από και προς τη Κίνα, παρατηρούμε και μια συνακόλουθη

εκτίναξη στις τιμές των μεταφερόμενων αγαθών, η οποία με τη σειρά της ωθεί τους ναύλους προς τα πάνω.

### Πίνακας 5.1

Ρυθμός παγκόσμιας ανάπτυξης, 2001-2003

World output growth, 2001–2003 (percentage)			
Region/grouping	Average 1990–2000	2001	2002
<b>World</b>	2.7	1.4	1.7
<b>Developed economies</b>	2.4	1.0	1.2
<i>of which:</i>			
<b>United States</b>	3.5	0.5	2.2
<b>Japan</b>	1.4	0.4	-0.3
<b>European Union</b>	2.1	1.7	1.0
<i>of which:</i>			
<b>Germany</b>	1.6	0.8	0.2
<b>France</b>	1.8	2.2	1.2
<b>Italy</b>	1.6	1.8	0.4
<b>United Kingdom</b>	2.7	2.1	1.6
<b>Developing economies</b>	4.1	2.4	3.5
<i>of which:</i>			
<b>Africa</b>	2.5	3.6	3.1
<b>Latin America</b>	3.3	0.4	-0.6
<b>Asia</b>	6.2	3.2	5.4
<b>Economies in transition</b>	-2.5	4.7	4.1
<b>China</b>	10.3	7.5	8.0

Source: Calculations by the UNCTAD secretariat based on data in 1995 dollars, as published in UNCTAD (2004), *Trade and Development Report 2004*, United Nations publication, Sales No. E.04.II.D.29, New York and Geneva, table 1.1.

Πηγή : UNCTAD 2004

❖ Από το 2002 και έπειτα η **Lomar Shipping** ξεκίνησε την επέκταση του στόλου της αγοράζοντας πλοία μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου (bulk carriers) και έτσι από τα μέχρι τότε 20 πλοία κατέληξε να φτάσει στα 35 πλοία συνολικά. Το γεγονός ότι η Lomar αποφασίζει να επεκταθεί αγοράζοντας πλοία bulks αποδεικνύει τον σωστό τρόπο οργάνωσης και δράσης της συγκεκριμένης εταιρίας, καθώς αυτή η απόφαση για επέκταση του στόλου της πραγματοποιείται την κατάλληλη χρονική στιγμή. Έτσι η Lomar, διαισθανόνενη την ανοδική πορεία της ναυλογαράς και των συνακόλουθων μελλοντικών αυξήσεων των τιμών των πλοίων στην s&p αγορά αποφασίζει το 2002 να αγοράσει επιπλέον 15 πλοία τη στιγμή που οι τιμές των πλοίων βρίσκονται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα, βγαίνοντας για μια ακόμα φορά κερδισμένη από τη

συμμετοχή της στο asset play, καθώς η στρατηγική της εταιρίας είναι προσανατολισμένη στο να αγοράζει πλοία όταν η αγορά είναι πεσμένη, άρα και οι τιμές των πλοίων χαμηλές (buy low) με στόχο τη μελλοντική τους πώληση όταν η αγορά είναι ανεβασμένη (sell high), αποκομίζοντας τεράστια οικονομικά οφέλη από τη συμμετοχή της σε τέτοιου είδους συναλλαγές. Η πλειοψηφία των πλοίων στα οποία αποφασίζει να επενδύσει η Lomar όσον αφορά στα πλοία μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου είναι μεσαίου μεγέθους πλοία τύπου Handymaxes – Ultramaxes μεταφορικής ικανότητας που κυμαίνεται από τα 52,000 dwt στα 64,000 dwt, καθώς εκτιμά πως αυτού του είδους τα πλοία τις προσφέρουν μεγαλύτερη ευλιξία και περισσότερες επιλογές.

Από το 2002 και ύστερα οι ναύλοι άρχισαν να ανεβαίνουν επηρεάζοντας ταυτοχρόνως τόσο τις τιμές των νεότευκτων πλοίων όσο και εκείνες των μεταχειρισμένων. Γιατί καθώς επικρατεί στην αγορά ένα ευνοϊκό κλίμα, δηλαδή η άποψη ότι βρισκόμαστε στη φάση της ανάκαμψης, οι πλοιοκτήτες σπεύδουν να επενδύσουν και να επεκταθούν πραγματοποιώντας αγορές νέων πλοίων. Αυτήν ακριβώς την κατάσταση αντιλήφθηκε έγκαιρα και η Lomar όταν το 2002 αγόρασε 15 νέα πλοία, προτού οι τιμές τους εκτοξευθούν στα ύψη λόγω της βελτιωμένης κατάστασης. Συνεπώς, μπορούμε να πούμε ότι είχε σωστό timing σε αυτή της την επιλογή καθώς στόχος της είναι όπως ανωτέρω αναφέραμε να αγοράζει πλοία όταν η τιμή τους είναι χαμηλή εφαρμόζοντας αντικυκλική πολιτική.

Ενδεικτικά παραθέτουμε κατωτέρω πώς κινήθηκε η s&p αγορά, δηλαδή οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων bulkers στις τρεις βασικές τους κατηγορίες: Handymaxes, Panamaxes, Capesizes κατά τη χρονική περίοδο **2001-2004**.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.2

Αντιπροσωπευτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων- bulkers, 2001-2004

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>5 year old second hand vessels(\$m)</b>	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%)
<b>Handymax (40k dwt)</b>	2001	14	

	2002	13.5	-3.5
	2003	16.5	22
	2004	26.5	60
<b>Panamax (70k dwt)</b>	2001	15.5	
	2002	16.3	5
	2003	19.3	18.5
	2004	35	81
<b>Capesize (150k dwt)</b>	2001	25	
	2002	28	12
	2003	33	18
	2004	56.5	71



**2003** : Έτσι σε αντίθεση με ότι αναφέραμε προηγουμένως για τη πεσμένη αγορά του χύδην ξηρού φορτίου, το 2003 η αγορά σταδιακά ανάκαμψε παρουσιάζοντας κατά μέσο όρο αύξηση ύψους 35.2%. Για πρώτη φορά μετά το ξέσπασμα των ναύλων το 1995 υπήρξε τέτοια ανάκαμψη στους ναύλους των πλοίων μεταφοράς χύδην φορτίου. Σε αυτή δε τη φάση αξιοσημείωτη είναι η εκτόξευση στις τιμές των ναύλων για τα πλοία μεγάλου μεγέθους, δηλαδή στα Capesizes. Συγκεκριμένα παρατηρείται ανάπτυξη ύψους 88.6% εν συγκρίσει με το 2002 αγγίζοντας κατά μέσο όρο ημερήσιο ναύλο ύψους \$20,511 την άνοιξη του 2003 (Σεπτ.'02-Μαρτ'03).

Αυτή η αύξηση στους ναύλους είναι άκρως δικαιολογημένη αν αναλογιστούμε ότι κατά το ως άνω διάστημα το εμπόριο των κύριων χύδην φορτίων σημείωσε σημαντική αύξηση στη διάρκεια του έτους ύψους γύρω στα 6%. Αξίζει να σημειωθεί πως το μεγαλύτερο τμήμα που αφορά στο εμπόριο σιδηρομεταλλεύματος πραγματοποιήθηκε από τις εισαγωγές της Κίνας, οι οποίες αυξήθηκαν από τους 482 mt το 2002 στους 524 mt το 2003 δηλαδή προστέθηκαν άλλοι 42 mt.

Αναφορικά με τη δραστηριότητα στην **αγορά των νεότευκτων πλοίων** κατά την σχολιαζόμενη περίοδο, αναφέρουμε τα εξής : το 2003 είναι η χρονιά όπου η αγορά άρχισε σταδιακά να ανακάμπτει. Αυτή η ανάκαμψη δημιουργήθηκε από την αυξημένη ζήτηση για τη μεταφορά μεγάλου όγκου πρώτων υλών και υποκινήθηκε σε μεγάλο ποσοστό από τις χώρες της Ασίας με κυρίαρχη τη θέση της Κίνας. Έτσι στην **αγορά ναυπηγήσεων** (new buildings) παρατηρείται έντονο ενδιαφέρον για παραγγελίες μεγάλων πλοίων, τύπου Capesizes και ακολούθως πλοίων Post-Panamax και τέλος Panamaxes. Έτσι οι τιμές των νεότευκτων πλοίων αυτής της κατηγορίας παρουσίασαν σημαντική άνοδο, με τα Capesizes να σημειώνουν αύξηση στη τιμή τους κατά 51.6%, ενώ μικρότερη αύξηση παρατηρήθηκε στα πλοία τύπου Handy-sized (46.7%) και στα Panamax (25%) (UNCTAD, 2004). Συγκεκριμένα, για την ναυπήγηση ενός Capesize μεταφορικής ικανότητας 120,000dwt απαιτείται κεφάλαιο \$47εκατ., για ένα Panamax κεφάλαιο \$25 εκατ. και για ένα Handymax (30-50,000 dwt) κεφάλαιο ύψους \$ 22 εκατ.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.3

Αντιπροσωπευτικές τιμές νεότευκτων πλοίων- bulkers, 2002-2004

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>newbuildings</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%)

			(κατά προσέγγιση)
<b>Handymax (30-50k dwt)</b>	2002	15	
	2003	22	47
	2004	30	36
<b>Panamax (70-74k dwt)</b>	2002	20	
	2003	25	25
	2004	35	40
<b>Capesize (120-170k dwt)</b>	2002	31	
	2003	47	51
	2004	61	30

Την ίδια στιγμή οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων επίσης σημειώνουν άνοδο. Για τις αντίστοιχες κατηγορίες πλοίων παρατηρούμε ότι το 2002 η απόκτηση ενός



μεταχειρισμένου πλοίου Handymax ανέρχεται στο ποσό των \$21 εκατ., ενός Panamax στο ποσό των \$28 εκατ. και ενός Capesize στο ποσό των \$41 εκατ. (UNCTAD 2004).

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.4

Αντιπροσωπευτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων - bulkers, 2002-2004

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>Second-hand</b> for a 5 year old vessel (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Handymax (45k dwt)</b>	2002	15	
	2003	21	47
	2004	30	36
<b>Panamax (70 k dwt)</b>	2002	17	
	2003	28	25
	2004	41	40
<b>Capesize (150 k dwt)</b>	2002	26	

	2003	41	51
	2004	57	30

Πηγή : UNCTAD, 2005

Παρατηρούμε λοιπόν ότι σε αυτή τη φάση του ναυτιλιακού κύκλου βρισκόμαστε σε αυτό το σημείο όπου πρακτικά η απόφαση των πλοιοκτητών σχετικά με το πώς θα επεκτείνουν το στόλο τους, με το εαν δηλαδή θα προτιμήσουν να αγοράσουν ένα νέο bulk carrier ή κάποιο μεταχειρισμένο δεν παρουσιάζει σημαντικές διαφορές, καθώς το κόστος επένδυσης για τις δύο αυτές αγορές είναι περίπου το ίδιο.

Αξίζει να σημειωθεί παρόλ' αυτά ότι σε αυτή τη φάση από το 2002 στο 2003 υπήρξε άνοδος στη τιμή τόσο των newbuildings όσο και των second hand πλοίων με σημαντικότερη άνοδο στα πλοία μεγαλύτερου μεγέθους, τα Capesizes. Στα δε Panamax, σημειώθηκε επίσης αύξηση στη ζήτησή τους από πλευράς πλοιοκτητών οι οποίοι επιθυμούν να τα εκμεταλλευτούν το συντομότερο δυνατόν βλέποντας τη ναυλαγορά σε αυτή τη κατηγορία πλοίων να είναι ανοδική, με αποτέλεσμα να στοχεύουν περισσότερο στην πιο άμεση απόκτηση ενός μεταχειρισμένου Panamax από ότι ενός νεότευκτου εξού και η τιμή των μεταχειρισμένων Panaxes φτάνει τα \$28mil. το 2002 σε σχέση με τα newbuildings που αγγίζουν τα \$25mil.

Πάντως είτε γύρουν προς τη μία αγορά είτε προς την άλλη οι σχετικά χαμηλές τιμές του κόστους επένδυσης είναι και αυτές που μπορούν να τους δώσουν κίνητρο να αυξήσουν τον υπάρχον στόλο τους ώστε να ικανοποιήσουν τις ανάγκες της μελλοντικής ζήτησης οι οποίες προμηνύονται μνημειώδεις.

Το καλό κλίμα που αρχίζει να ξετυλίγεται στη αγορά αποτυπώνεται σαφέστατα και στον **αριθμό των συμβολαίων**, αφού οι πλοιοκτήτες αυτή τη περίοδο αρχίζουν να αισθάνονται την επάνοδο της αγοράς και θέλουν να αποκτήσουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερη μεταφορική δυναμικότητα. Έτσι στα newbuildings το 2003 λαμβάνουν χώρα 1,159 συμβόλαια στους βασικούς τύπους μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου (αύξηση 5% εν συγκρίσει με το 2002). Αλλά και οι συναλλαγές στην αγορά μεταχειρισμένων πλοίων αυξήθηκαν, στα 359 συμβόλαια αφορόντα κατά το

μεγαλύτερο ποσοστό τους σε αγοραπωλησίες πλοίων Capesizes και Panamax και εν συνεχεία ακολουθούν τα Handy-size πλοία στα οποία έλαβαν χώρα 116 συναλλαγές.

### **2004-2008 :**

Το χρονικό διάστημα από τις αρχές του 2004 και έως το 2008 χαρακτηρίζεται από την εκτίναξη στις τιμές της ναυλαγοράς και σε όλες τις κατηγορίες των πλοίων.

Ειδικότερα το 2004 οι ναύλοι εκτοξεύθηκαν σε τόσο μεγάλο βαθμό που οι πλοικτήτες είχαν τη τύχη να αποκομίσουν τεράστια κέρδη.

Οι παρακάτω πίνακες μας δείχνουν πώς κινήθηκαν τα μέσα ημερήσια έσοδα των bulkers την χρονική περίοδο 2003-2007(στοιχεία που αντλήθηκαν από τα εξαμηνιαία reports της Clarksons).

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.5

Bulkcarrier earnings, Sep'03-Mar'04

<b>Bulkcarrier Earnings</b>			
Avg. \$/day	Mar '03- Sep '03	Sep '03- Mar '04	% Change
Capesize	31,339	76,682	144.7%
Panamax (Spot)	14,927	34,334	130.0%
Panamax (trip)	15,916	35,584	123.6%
Handymax	13,104	24,688	88.4%
Handysize (t/c)	8,160	16,292	99.7%
Weighted Avg.	12,329	24,469	98.5%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.6

Bulkcarrier earnings, Mar'04-Sep'04

<b>Bulkcarrier Earnings</b>			
Avg. \$/day	Sep '03- Mar '04	Mar '04- Sep '04	% Change
Capesize	76,682	57,527	-25.0%
Panamax (Spot)	34,334	29,448	-14.2%
Panamax (trip)	35,584	31,017	-12.8%
Handymax	24,688	26,151	5.9%
Handysize (t/c)	16,292	17,212	5.6%
Weighted Avg.	24,469	25,047	2.4%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.7

Bulkcarrier earnings, Sep'04-Mar'05

<b>Bulkcarrier Earnings</b>			
Avg. \$/day	Mar '04- Sep '04	Sep '04- Mar '05	% Change
Capesize	57,527	77,274	34.3%
Panamax (Spot)	29,448	35,944	22.1%
Panamax (trip)	31,017	37,505	20.9%
Handymax	26,151	28,500	9.0%
Handysize (t/c)	17,212	21,346	24.0%
Weighted Avg.	25,047	29,516	17.8%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.8

Bulkcarrier earnings, Mar'05-Sep'05

<b>Bulkcarrier Earnings</b>			
Avg. \$/day	Sep '04- Mar '05	Mar '05- Sep '05	% Change
Capesize	77,274	47,981	-37.9%
Panamax (Spot)	35,944	22,607	-37.1%
Panamax (trip)	37,505	23,708	-36.8%
Handymax	28,500	21,484	-24.6%
Handysize (t/c)	21,346	17,119	-19.8%
Weighted Avg.	29,516	21,411	-27.5%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.9

Bulkcarrier earnings, Sep'05-Mar'06

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Mar '05- Sep '05	Sep '05- Mar '06	% Change
Capesize	47,981	40,744	-15.1%
Panamax (Spot)	22,607	15,928	-29.5%
Panamax (trip)	23,708	18,413	-22.3%
Handymax	21,484	16,270	-24.3%
Handysize (t/c)	17,119	12,552	-26.7%
Weighted Avg.	21,411	16,226	-24.2%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.10

Bulkcarrier earnings, Mar'06-Sep'06

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Sep '05- Mar '06	Mar '06- Sep '06	% Change
Capesize	40,744	37,785	-7.3%
Panamax (Spot)	15,928	18,573	16.6%
Panamax (trip)	18,413	21,637	17.5%
Handymax	16,270	19,567	20.3%
Handysize (t/c)	12,552	13,835	10.2%
Weighted Avg.	16,226	16,169	-0.4%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.11

Bulkcarrier earnings, Sep'06-Mar'07

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Mar '06- Sep '06	Sep '06- Mar '07	% Change
Capesize	37,785	63,666	68.5%
Panamax (Spot)	18,573	31,170	67.8%
Panamax (trip)	21,637	33,680	55.7%
Handymax	19,567	26,493	35.4%
Handysize (t/c)	13,835	21,462	55.1%
Weighted Avg.	17,928	27,732	54.7%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.12

Bulkcarrier earnings, Mar'07-Sep'07

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Sep '06- Mar '07	Mar '07- Sep '07	% Change
Capesize	63,666	96,652	51.8%
Panamax (Spot)	31,170	45,419	45.7%
Panamax (trip)	33,680	51,442	52.7%
Handymax	26,493	39,591	49.4%
Handysize (t/c)	21,462	27,907	30.0%
Weighted Avg.	27,732	39,432	42.2%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.13

Bulkcarrier earnings, Sep'07-Mar'08

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Mar '07- Sep '07	Sep '07- Mar '08	% Change
Capesize	96,404	138,419	43.6%
Panamax (Spot)	44,221	62,180	40.6%
Panamax (trip)	51,442	71,449	38.9%
Handymax	39,591	51,971	31.3%
Handysize (t/c)	27,907	40,471	45.0%
Weighted Avg.	39,550	55,752	41.0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.14

Bulkcarrier earnings, Mar'08-Sep'08

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Sep '07- Mar '08	Mar '08- Sep '08	% Change
Capesize	138,414	141,925	2.5%
Panamax (Spot)	62,180	58,703	-5.6%
Panamax (trip)	71,449	66,577	-6.8%
Handymax	51,971	48,151	-7.4%
Handysize (t/c)	40,471	40,287	-0.5%
Weighted Avg.	55,752	53,969	-3.2%

Παρατηρώντας τους παραπάνω πίνακες σημειώνουμε τις εξής παρατηρήσεις :

- Την πρώτη περίοδο (Σεπτ.'03-Μαρ.'04) παρατηρούμε τη μεγαλύτερη εκτίναξη στον μέσο ημερήσιο ναύλο ιδιαίτερα στα πλοία τύπου Capesizes παρατηρώντας αύξηση ύψους 144.7% σε σχέση με τη προηγούμενη περίοδο και μέσο ημερήσιο ναύλο \$76,682/ημέρα. Τον Δεκέμβριο δε του 2004 ο μέσος ημερήσιος ναύλος για ένα πλοίο Capesize είναι της τάξης των **\$105.000-110.000/ημέρα**, εκτοξεύοντας την αγορά προς τα πάνω. Αντίστοιχη αύξηση παρατηρείται και στους ναύλους των πλοίων μικρότερου μεγέθους, με τα Panamaxes να βρίσκονται στη δεύτερη θέση, σημειώντας αύξηση στους ημερήσιους ναύλους, της τάξεως 130% για το διάστημα

Σεπτ '03-Μαρτ.'04, με αποκορύφωμα την εκτόξευσή τους πάλι τον **Δεκέμβριο του 2004 στα \$50.000-52.000/ημέρα** (Μπέγλερης, 2011).

• Στη συνέχεια από τον Μάρτιο του 2005 έως τα μέσα του 2006 παρατηρούμε μια πτώση της αγοράς με σταδιακές μειώσεις στις τιμές των ημερήσιων ναύλων εν συγκρίσει με την εξαιρετικά ανεβασμένη αγορά της προηγούμενης περιόδου. Έτσι λόγω χάρη το εξάμηνο Μαρτ.'06-Σεπτ.'06 βλέπουμε τις τιμές των ναύλων για πλοία Capesizes να πέφτουν στα \$37,785/ημέρα και τα Panamaxes στα \$18,573/ημέρα. Παρόλ'αυτά αξίζει να σημειωθεί πως ακόμα και σε αυτή τη φάση της σχετικής πτώσης οι τιμές είναι αρκετά πιο ικανοποιητικές σε σχέση με αυτές που υπήρχαν στην προ του 2003 περίοδο.

• Από το φθινόπωρο του 2006 βλέπουμε την αγορά να ξαναπαίρνει κάπως την ανιούσα και για σχετικά μεγάλο χρονικό διάστημα συνεχόμενα. Συγκεκριμένα μέχρι το φθινόπωρο του 2007 οι αγορές ξαναείδαν μεγάλη άνθηση με χαρακτηριστική και σ'αυτό το σημείο την άνοδο στους ημερήσιους ναύλους των Capesizes (μ.ο. \$138,419/ημέρα κατά την περίοδο Σεπτ.'07-Μαρ.'08). Αντίστοιχη άνοδος, κάπως μικρότερου ποσοστού, παρατηρήθηκε και στα πλοία μικρότερου μεγέθους. Τα νούμερα αυτά που βλέπουμε στις τιμές των ημερήσιων ναύλων της spot αγοράς είναι και αυτά που δημιούργησαν την κατά κάποιο τρόπο ψευδαίσθηση στους πλοιοκτήτες ότι η αγορά έχει πάρει για τα καλά την ανοδική πορεία και δύσκολα θα υποχωρήσει. Είναι αυτή η περίοδος που οι παραγγελίες για κατασκευές φορτηγών πλοίων (bulk carriers) αυξάνονται με ταχύτατο ρυθμό.

• Έτσι την περίοδο του 2007 οι ναύλοι είχαν φτάσει πάλι στο απόγειό τους, με αποκορύφωμα τον Απρίλιο του 2007 όπου οι ημερήσιοι ναύλοι στην αγορά χύδην ξηρού φορτίου ξεπέρασαν ακόμα και τα ρεκόρ που είχαν καταγράψει τον Δεκέμβριο του 2004. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι ο ημερήσιος ναύλος στην spot αγορά για ένα πλοίο Capesize έφτασε προς τα τέλη Απριλίου 2007 στο ύψος των \$150.000. Και η άνοδος συνεχίζεται χωρίς όρια. Τον Σεπτέμβριο του 2007 ο BDI ξεπέρασε τις 9.000 μονάδες, τον Οκτώβριο του 2007 τις 10.000 μονάδες και συνέχισε την ανοδική του πορεία και μέχρι και τον Νοέμβριο του 2007 με χαρακτηριστικό παράδειγμα τις 13/11/2007 που ο BDI έφτασε τις 11.093 μονάδες. Σε αυτή τη φάση οι ναύλοι στα πλοία **Capesizes φτάνουν στα \$200.000/ημέρα** στην spot αγορά!

• Αυτή την περίοδο όπου οι ναύλοι βρίσκονται στο ανώτατό τους σημείο αποφέροντας τρελά κέρδη στους πλοιοκτήτες, παρουσιάζεται πολύ έντονα και το εξής φαινόμενο: οι απίστευτες διακυμάνσεις στις τιμές των ναύλων ακόμα και μέρα

με τη μέρα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν οι αποκλίσεις που παρατηρήθηκαν στις τιμές των ναύλων κατά την περίοδο του Οκτωβρίου 2007 οι οποίες σε πολλές περιπτώσεις ξεπερνούσαν ακόμα και το 100% από τη μία μέρα στην άλλη.

Παράλληλα κατά την εξεταζόμενη αυτή περίοδο, δηλαδή τη περίοδο της έκρηξης των τιμών της ναυλαγοράς παρατηρούμε έντονο ενδιαφέρον από πλευράς πλοιοκτητών στη **ναυπήγηση νέων πλοίων**. Συγκεκριμένα στη φάση αυτή όπου οι πλοιοκτήτες διακατέχονται από μια καλή ψυχολογία και βγάζουν υψηλά κέρδη από την εκμετάλλευση των πλοίων του υπάρχοντος στόλου τους, διακατέχονται ταυτόχρονα και από μία έντονη επιθυμία επανεπένδυσης μέρους των χρημάτων τους στη ναυτιλία. Κάποιοι από αυτούς κινούνται ταχύτατα προς την ναυπήγηση νέων πλοίων προκειμένου να τα εκμεταλλευτούν οι ίδιοι εμπορικά και να αυξήσουν τα κέρδη τους, αποκτώντας ταυτόχρονα και ισχυρότερη θέση στο χώρο της ναυτιλίας καθώς αυξάνουν το στόλο τους, ενώ κάποιοι άλλοι λειτουργούν πιο κερδοσκοπικά καθώς βασικό κίνητρό τους για αυτή την επένδυση είναι η αποκόμιση υψηλότερου κέρδους μέσω μιας μελλοντικής επαναπώλησης του πλοίου σε υψηλότερη τιμή.

Την περίοδο συνεπώς της **καλής αγοράς (2004-2008)** παρατηρείται έντονη δραστηριότητα στην αγορά ναυπηγήσεων με αποτέλεσμα σε πολλές περιπτώσεις να κατασκευαστούν και νέα ναυπηγεία προκειμένου να καλυφθούν οι αυξημένες απαιτήσεις των πλοιοκτητών. Έτσι είτε δημιουργούνται νέα ναυπηγεία είτε δρομολογείται η επέκταση των υπάρχοντων, με κύρια μάλιστα την παρουσία της Νότιας Κορέας και της Κίνας, ενώ ακολουθεί και η Ιαπωνία στον τομέα της ναυπηγικής βιομηχανίας.

Στα χύδην ξηρά φορτία οι **παραδόσεις των νεότευκτων πλοίων** χρόνο με το χρόνο παρουσιάζουν αύξηση όπως προκύπτει και από τα στοιχεία του παρακάτω πίνακα σύμφωνα με στοιχεία της UNCTAD. Και ενώ το 2000 παραδόθηκαν μόλις 188 πλοία μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου συνολικής μεταφορικής ικανότητας 13.1 εκατ. dwt, το 2008 ο αριθμός των παραδοθέντων νεότεκτων πλοίων bulkers ξεπέρασε τα 355 πλοία μεταφορικής δυναμικότητας 28.9 εκατ. dwt. Βλέπουμε δε ότι και οι υπόλοιπες κατηγορίες πλοίων σημείωσαν σημαντική αύξηση στον αριθμό των νεότευκτων πλοίων αυξάνοντας συνολικά κατά πολύ τη συνολική δυναμικότητα του παγκόσμιου στόλου όλων των κατηγοριών των πλοίων, αγγίζοντας συγκεκριμένα το **2008 παραδόσεις πλοίων συνολικής μεταφορικής ικανότητας 82.3 εκατ. dwt.**, ξεπερνώντας και το ρεκόρ της προηγούμενης περιόδου που έφτανε στα 81.9 εκατ.



dwt. Διαπιστώνουμε δηλαδή ότι το 2008 ήταν η χρονιά όπου οι παραδόσεις πλοίων τύπου Bulk Carriers σημείωσαν ιδιαίτερα αξιοσημείωτη αύξηση, καθώς μέχρι τότε και για τα τέσσερα προηγούμενα χρόνια υπήρχε αύξηση του συγκεκριμένου τύπου πλοίων μόλις 6-7% από χρόνο σε χρόνο, ενώ το 2008 ο παγκόσμιος στόλος των bulkers παρουσίασε αύξηση της τάξεως περίπου 10% .

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.15

Παραδόσεις νεότευκτων πλοίων, 2000-2008

##### Deliveries of newbuildings, selected years <sup>a</sup>

Year	Oil tankers <sup>b</sup>			Dry bulk carriers <sup>b</sup>			Others <sup>c</sup>			Total		
	No. of vessels	Million dwt	Average vessel size	No. of vessels	Million dwt	Average vessel size	No. of vessels	Million dwt	Average vessel size	No. of vessels	Million dwt	Average vessel size
2000	154	20.8	135 065	188	13.1	69 681	1 202	10.5	8 735	1 544	44.4	28 756
	<i>10</i>	<i>47</i>		<i>12</i>	<i>30</i>		<i>78</i>	<i>24</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2001	112	14.4	128 571	310	21.0	67 742	1 048	9.8	9 351	1 470	45.2	30 748
	<i>8</i>	<i>32</i>		<i>21</i>	<i>46</i>		<i>71</i>	<i>22</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2002	182	23.4	128 571	226	14.1	62 389	1 131	11.5	10 168	1 539	49.0	31 839
	<i>12</i>	<i>48</i>		<i>15</i>	<i>29</i>		<i>73</i>	<i>23</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2003	281	29.4	104 626	161	11.2	69 565	1 265	8.6	6 798	1 707	49.2	28 822
	<i>16</i>	<i>60</i>		<i>9</i>	<i>23</i>		<i>74</i>	<i>17</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2004	294	27.0	91 837	266	19.8	74 436	1 262	7.9	6 260	1 822	49.4	27 113
	<i>16</i>	<i>55</i>		<i>15</i>	<i>40</i>		<i>69</i>	<i>16</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2005	315	29.0	92 063	308	23.2	75 325	1 341	16.8	12 528	1 964	70.5	35 896
	<i>16</i>	<i>41</i>		<i>16</i>	<i>33</i>		<i>68</i>	<i>24</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2006	329	24.7	74 948	307	25.1	81 759	1 762	21.3	12 110	2 398	71.1	29 648
	<i>14</i>	<i>35</i>		<i>13</i>	<i>35</i>		<i>73</i>	<i>30</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2007	372	29.6	79 570	312	24.5	78 526	2 098	27.8	13 231	2 782	81.9	29 424
	<i>13</i>	<i>36</i>		<i>11</i>	<i>30</i>		<i>75</i>	<i>34</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	
2008 <sup>d</sup>	437	33.7	77 117	355	28.9	81 408	2 207	19.7	8 930	2 999	82.3	27 445
	<i>15</i>	<i>41</i>		<i>12</i>	<i>35</i>		<i>74</i>	<i>24</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	

Source: Compiled by the UNCTAD secretariat, on the basis of data from Fearnleys Review, various issues, and from Lloyd's Register – Fairplay.

<sup>a</sup> Percentage shares per vessel type are shown in italics.

<sup>b</sup> Vessels over 10,000 dwt.

<sup>c</sup> Seagoing, cargo-carrying vessels of over 100 GT.

<sup>d</sup> Provisional.

Πηγή: UNCTAD, 2009

• Το καλό κλίμα που υπάρχει στην αγορά αυτή τη χρονική περίοδο μεταξύ των ετών 2004-2008 προκάλεσε νέα δεδομένα και στην αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων (s&p market) και ιδιαίτερα προκάλεσε την εκτίναξη των τιμών των πλοίων αυτής της κατηγορίας. Οι συναλλαγές (αγοραπωλησίες πλοίων) που πραγματοποιήθηκαν αυτή την περίοδο είναι κατά πολύ αυξημένες εν συγκρίσει με όσες έλαβαν χώρα στο προ του 2004 διάστημα, λαμβανομένου υπόψιν του θετικού κλίματος που ήταν

διάχυτο στην αγορά και το οποίο προμήνυε υψηλά κέρδη από την εκμετάλλευση πλοίων τύπου bulk carriers. Οι υποψήφιοι αγοραστές απευθύνονται περισσότερο στην αγορά μεταχειρισμένων πλοίων καθώς με αυτόν τον τρόπο προσδωθούν να αυξήσουν τα έσοδά τους πιο άμεσα. Πράγματι εάν οι πλοιοκτήτες κινηθούν προς τη ναυπήγηση νέων πλοίων θα αποκτήσουν το παραγγελθέν νεότευκτο πλοίο σε μεταγενέστερο στάδιο, με την πάροδο 2-3 χρόνων, πιθανώς όταν πια η αγορά δε θα είναι η ίδια. Συνεπώς το να αγοράσουν ένα μεταχειρισμένο πλοίο είναι μία λύση που σκέφτονται ότι θα τους αποζημιώσει άμεσα από το αυξημένο κόστος αυτής της επένδυσης. Γιατί όπως γίνεται αντιληπτό και από τους παρακάτω πίνακες την περίοδο της χαρακτηριζόμενης ως εξαιρετικής αγοράς τα πλοία που υπάρχουν στην αγορά μεταχειρισμένων πλοίων κοστίζουν πολύ περισσότερο από τη ναυπήγηση νέων πλοίων και αυτό δικαιολογείται απόλυτα όπως αναλυτικά περιγράψαμε παραπάνω. Τα πλοία σε αυτή τη φάση έχουν μεγαλύτερη αξία, καθώς η ναυλαγορά είναι αυξημένη και γεννιούνται συνάμα και προσδοκίες για περαιτέρω αυξήσεις. Έτσι τα πλοία με άμεση ή κοντινή παράδοση έχουν το πάνω χέρι και υπερβαίνουν κατά πολύ τις τιμές των new buildings των οποίων η παράδοση είναι προγραμματισμένη να γίνει στο απώτερο μέλλον. Λόγου χάρι ενώ το προγενέστερο διάστημα των ετών 2000-2005 και στις τρεις βασικές κατηγορίες πλοίων (Handysizes, Panamax, Capesizes) δεν παρατηρούνταν ιδιαίτερα μεγάλες διαφορές στις τιμές των νεότεκτων πλοίων με εκείνες των μεταχειρισμένων, από το 2005 και έπειτα το τοπίο άλλαξε πολύ. Πιο συγκεκριμένα, ένα νεότευκτο πλοίο τύπου Handymax το 2007 κόστιζε \$31 εκατ. τη στιγμή που η απόκτηση ενός 5ετούς μεταχειρισμένου πλοίου της ίδιας κατηγορίας κόστιζε \$75.5 εκατ. Αντίστοιχα, το 2007 ένα Panamax κόστιζε \$54 εκατ. ενώ ένα μεταχειρισμένο 5ετίας κόστιζε \$91.5 εκατ., δηλαδή η τιμή για την απόκτηση ενός Panamax 5ετίας ήταν κατά ποσοστό 69.4% αυξημένη σε σύγκριση με εκείνη ενός νεότεκτου πλοίου. Στα δε Capesizes υπήρξε ακόμα πιο έντονη διαφορά : ένα νέο πλοίο χωρητικότητας 170,000 dwt το 2007 κόστιζε \$97 εκατ. την ίδια στιγμή που ένα μεταχειρισμένο 5ετίας κόστιζε \$152 εκατ.! Παρατηρούμε δηλαδή συνολικά ότι τη περίοδο αυτή τα μοντέρνα second hand πλοία κοστολογούνται σχεδόν στο διπλάσιο της τιμής αντίστοιχων πλοίων new buildings τα οποία και πρόκειται να παραδοθούν μετά από δύο χρόνια.

Ο λόγος που οδηγεί τους πλοιοκτήτες να γέρνουν πιο πολύ προς τα μεταχειρισμένα πλοία είναι ότι αυτά είναι άμεσα αξιοποιήσιμα και οι πλοιοκτήτες πρόκειται να ανακτήσουν σχεδόν το μισό της αξίας αγοράς από την εκμετάλλευσή τους μέσω των



εξαιρετικά υψηλών ναύλων που θα εισπράξουν το πολύ σε δύο χρόνια από τότε που τα αγόρασαν, όταν δηλαδή θα τους παραδίδονταν το πλοίο από το ναυπηγείο.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.16

Αντιπροσωπευτικές τιμές νεότευκτων πλοίων- bulkers, 1985-2007

Representative newbuilding prices in selected years  
(Millions of dollars, end of year figures)

Type and size of vessel <sup>a</sup>	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	Percentage change 2007/2006
45,000 dwt dry bulk carrier	11	24	25	20	28	31	39	25.8
72,000 dwt dry bulk carrier	14	32	29	23	35	40	54	35.0
170,000 dwt dry bulk carrier	27	45	40	40	59	70	97	38.6

Source: Compiled by the UNCTAD secretariat on the basis of data from *Lloyd's Shipping Economist*, various issues.

<sup>a</sup> Vessel sizes for different years do not always coincide completely.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.17

Αντιπροσωπευτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων – bulkers, 2000-2007

Second-hand prices for five-year-old ships, 2000–2007  
(Millions of dollars, end of year figures)

Type and size of vessel	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Percentage change 2007/2006
45,000-52,000 dwt dry bulk carrier	15.0	12.0	15.0	20.5	30.0	26.5	40.5	75.5	86.4
70,000 dwt dry bulk carrier	16.0	13.5	17.0	28.0	41.0	30.0	46.0	91.5	98.9
170,000 dwt dry bulk carrier	25.0	25.0	29.0	46.0	65.0	58.0	81.0	152.0	87.7

Source: Compiled by the UNCTAD secretariat on the basis of data supplied by *Fearnleys Review*, various issues.

UNCTAD, 2008

❖ Την περίοδο της καλής αγοράς η **Lomar** συνέχισε την επέκταση του στόλου της και μάλιστα το 2004 επένδυσε και στις τρεις βασικές αγορές : tanker market, bulk market και container market, αποδεικνύοντας για μια ακόμα φορά την καλή στρατηγική της καθώς ανήκει στις εταιρίες εκείνες οι οποίες έχουν τη δυνατότητα να δραστηριοποιούνται ταυτοχρόνως σε παραπάνω από μία αγορές, αποκτώντας κατ' αυτόν τον τρόπο μεγαλύτερη ευελιξία στις κινήσεις τους. Την επόμενη χρονιά η Lomar αγοράζει και άλλα πλοία.

Τα πλοία της Lomar δραστηριοποιούνται σε πολλές αγορές, γεγονός που δίνει τη δυνατότητα στην εταιρία να ελίσσεται και να έχει περισσότερες επιλογές σχετικά με την διαχείρισή τους ανάλογα με το πώς κινούνται οι διάφορες αγορές. Έτσι κάποια από αυτά τα διαχειρίζεται η ίδια, επιλέγοντας είτε να τα χρονοναυλώσει είτε να τα έχει ελεύθερα στη spot αγορά και κάποια άλλα τα κάνει outsourcing δίνοντας δηλαδή τη διαχείρισή τους σε άλλες εταιρίες management.

Εν συνεχεία την περίοδο της χρυσής εποχής της ναυτιλίας, ήτοι το διάστημα από το 2005 και μέχρι το 2007, σε περιόδους όπου οι ναύλοι είχαν την παραπάνω αναλυόμενη εξαιρετικά ανοδική πορεία, η Lomar εφαρμόζει **αντικυκλική πολιτική**, πράγμα που πρακτικά σημαίνει ότι πούλησε όλο τον μέχρι τότε υπάρχοντα στόλο της. Ξεκίνησε από την πώληση των παλαιότερων πλοίων του στόλου της, των reefers, για να ακολουθήσει με την πώληση των bulk carriers, containerships και tankers. Παράλληλα με αυτά, το 2006 πουλάει και 4 πλοία τύπου PSV (Platform Supply Vessels) τα οποία και είχε αγοράσει στη Νορβηγία, και κάποια πλοία μεταφοράς ξυλείας. Έτσι μέχρι το 2007 και ενώ η αγορά είχε τα πάνω της η Lomar είχε πουλήσει όλο της τον στόλο, ολοκληρώνοντας αυτή τη συμπεροφορά της με την πώληση κάποιων μικρότερου μεγέθους πλοίων, τύπου Handymax.

Η **Lomar** γίνεται αντιληπτό πως στην περιγραφόμενη περίοδο εφήρμοσε τη στρατηγική που εφαρμόζουν αρκετές ελληνικές εταιρίες η οποία και στηρίζεται στη λογική του “**buy low**” και “**sell high**”. Αξίζει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο πως οι στρατηγικές κινήσεις της Lomar δεν είναι καθόλου τυχαίες μιας και η συγκεκριμένη εταιρία είναι μια διεθνούς αναγνωρισιμότητας ναυτιλιακή επιχείρηση, η οποία και αποτελεί τμήμα ενός τεράστιου Ομίλου Επιχειρήσεων, του γνωστού “Libra Group” και την περίοδο κατά την οποία η Lomar πούλησε όλα τα πλοία της που δραστηριοποιούνταν στο χώρο της ναυτιλίας, από τα έσοδα που αποκόμισε πραγματοποίησε επενδύσεις σε άλλους τομείς δραστηριότητας. Και όπως αναλυτικά περιγράψαμε ανωτέρω τα έσοδα που δύναται να αποκομίσει μία εταιρία από τις συναλλαγές που λαμβάνουν χώρα στην s&p market είναι πολύ μεγάλα κατά την περίοδο που η αγορά βρίσκεται σε έξαρση, προσφέροντας τεράστια κέρδη για τις εταιρίες που πουλούν τα πλοία τους ειδικά δε όταν μια εταιρία αποχωρίζεται ολόκληρο τον στόλο της. Στην προκειμένη περίπτωση η ακολουθούμενη στρατηγική από την Lomar στόχο είχε την επέκτασή της και σε άλλους κλάδους δραστηριοτήτων. Είναι αυτονόητο πως για να μπορέσει να δράσει κατ’ αυτόν τον τρόπο και να έχει μια δυναμική παρουσία στο asset play, θεωρούσε και εξακολουθεί να θεωρεί τον εαυτό

της αρκετά ισχυρό, ότι βρίσκεται δηλαδή κατά κάποιο τρόπο πάνω από τον μέσο όρο των ναυτιλιακών εταιριών και μπορεί να διαισθάνεται στον σωστό χρόνο πότε και πού υπάρχουν ευκαιρίες στον ναυτιλιακό χώρο.

### **2008- μέχρι ΣΗΜΕΡΑ:**

Η προηγούμενη ένδοξη πορεία των ναύλων και τα οφέλη που εκείνη προσέφερε απλόχερα στους ενδιαφερόμενους πλοιοκτήτες που δραστηριοποιούνται στο χώρο έληξε άδοξα και μάλιστα αρκετά νωρίτερα από ότι αυτή ήταν αναμενόμενο να συμβεί με την ολοκλήρωση του ναυτιλιακού κύκλου και την ακολουθούμενη πτώση που θα επερχόταν κατά το 2009-2010 λόγω της υπερπροσφοράς χωρητικότητας ως φυσικό επακόλουθο των υπερβολικών παραγγελιών για τη ναυπήγηση νέων πλοίων που είχαν λάβει χώρα την προηγούμενη περίοδο, της «χρυσής εποχής» της ναυτιλίας παγκοσμίως. Το γεγονός αυτό προκλήθηκε σε μεγάλο ποσοστό εξαιτίας της κατάρρευσης του χρηματοπιστωτικού συστήματος από τις αρχές κιάλας του 2008 το οποίο ακολούθησε την κατάρρευση της Τράπεζας Lehman Brothers η οποία έλαβε χώρα στα μέσα Σεπτεμβρίου 2008. Αποτέλεσμα ήταν η δημιουργία μιας τεράστιας οικονομικής αδυναμίας όλων των χωρών σε παγκόσμιο επίπεδο η οποία ξεκίνησε από τις ΗΠΑ αλλά εν συνεχεία εξαπλώθηκε σε όλες σχεδόν τις χώρες της Ευρώπης και της Ιαπωνίας. Έτσι με την πτώση του χρηματοπιστωτικού συστήματος ακολούθησε ένα ντόμινο αρνητικών οικονομικών εξελίξεων παγκοσμίως, καθώς το πρώτο μεγάλο πλήγμα το δέχτηκε το διεθνές εμπόριο δεδομένου ότι οι πρώτες ύλες δεν μπορούσαν να διακινηθούν μεταξύ των διαφόρων χωρών με την ίδια ευκολία που διακινούνταν στο παρελθόν εξαιτίας του παγώματος των διεθνών συναλλαγών. Παράλληλα και καθώς το διεθνές εμπόριο πλήττεται σημαντικά, η ναυτιλία είναι ο υπ' αριθμόν 1 κλάδος που πρόκειται να πληγεί, αφού η επιβράδυνση του διεθνούς εμπορίου έχει άμεσο αντίκτυπο στις θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες και συγκεκριμένα αυτές μειώνονται αισθητά την περίοδο που οι ρυθμοί του εμπορίου είναι πεσμένοι. Το γεγονός αυτό δε αν συνδυαστεί με την πληθώρα νέων πλοίων που παραδίδονται τώρα στους πλοιοκτήτες και τα οποία είχαν παραγγελθεί όταν η οικονομία ήταν στα πάνω της, δημιουργεί αυτή την τεράστια ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης, η οποία εν προκειμένω αποτυπώνεται στο χαμηλότατο επίπεδο των ναύλων.

Έτσι η πορεία των ναύλων κατά τα χρόνια της ύφεσης διαμορφώνεται ως εξής :

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.18

Bulkcarrier earnings, Oct'08-Mar'09

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Apr '08- Sep '08	Oct '08- Mar '09	% Change
Capesize	137,165	15,779	-88.5%
Panamax (Spot)	56,726	7,772	-86.3%
Panamax (trip)	64,337	8,546	-86.7%
Handymax	52,519	9,488	-81.9%
Handysize (t/c)	34,031	7,175	-78.9%
Weighted Avg.	53,331	8,911	-83.3%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.19

Bulkcarrier earnings, Apr'09-Sep'09

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Oct '08- Mar '09	Apr '09- Sep '09	% Change
Capesize	15,779	43,751	177.3%
Panamax (Spot)	7,772	15,502	99.5%
Panamax (trip)	8,546	20,082	135.0%
Handymax	9,488	17,145	80.7%
Handysize (t/c)	7,175	11,614	61.9%
Weighted Avg.	8,911	15,993	79.5%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.20

Bulkcarrier earnings, Mar'10-Aug'10

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Sept '09 - Feb '10	Mar'10 - Aug'10	% Change
<b>Capesize</b>	<b>42,422</b>	<b>28,933</b>	<b>-31.8%</b>
<b>Panamax (Spot)</b>	<b>21,040</b>	<b>22,312</b>	<b>6.0%</b>
<b>Panamax (trip)</b>	<b>26,352</b>	<b>27,717</b>	<b>5.2%</b>
<b>Handymax (52k)</b>	<b>22,072</b>	<b>24,267</b>	<b>9.9%</b>
<b>Handysize (t/c)</b>	<b>14,683</b>	<b>17,817</b>	<b>21.3%</b>
<b>Weighted Avg.</b>	<b>19,460</b>	<b>20,310</b>	<b>4.4%</b>

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.21

Bulkcarrier earnings, Sep'10-Feb'11

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Mar'10 - Aug'10	Sep '10 - Feb '11	% Change
Capesize	28,933	22,741	-21.4%
Panamax (Spot)	22,312	14,120	-36.7%
Panamax (trip)	27,717	17,717	-36.1%
Handymax (52k)	24,241	16,344	-32.6%
Handysize (t/c)	17,923	14,053	-21.6%
Weighted Avg.	20,310	14,522	-28.5%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.22

Bulkcarrier earnings, Mar'11-Aug'11

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Sep '10 - Feb '11	Mar '11- Aug '11	% Change
Capesize	22,741	8,372	-63.2%
Panamax (Spot)	14,120	11,606	-17.8%
Panamax (trip)	17,717	13,857	-21.8%
Handymax (52k)	16,344	14,151	-13.4%
Handysize (t/c)	14,053	12,106	-13.9%
Weighted Avg.	14,522	10,888	-25.0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.23

Bulkcarrier earnings, Sep'11-Feb'12

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Mar '11 - Aug '11	Sep '11- Feb '12	% Change
Capesize	8,372	20,856	149.1%
Panamax (Spot)	11,606	9,640	-16.9%
Panamax (trip)	13,857	12,158	-12.3%
Handymax (52k)	14,151	11,692	-17.4%
Handysize (t/c)	12,106	9,625	-20.5%
Weighted Avg.	10,888	10,480	-3.7%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.24

Bulkcarrier earnings, Mar'12-Aug'12

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Sep '11 - Feb '12	Mar '12- Aug '12	% Change
Capesize	25,118	5,711	-77.3%
Panamax (Spot)	9,640	6,494	-32.6%
Panamax (trip)	12,158	8,484	-30.2%
Handymax (52k)	11,870	10,382	-12.5%
Handysize (t/c)	9,625	8,551	-11.2%
Weighted Avg.	10,207	6,958	-31.8%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.25

Bulkcarrier earnings, Sep'12-Feb'13

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Mar '12- Aug '12	Sep '12- Feb '13	% Change
Capesize	5,711	11,007	92.7%
Panamax (Spot)	6,494	4,477	-31.1%
Panamax (trip)	8,484	5,690	-32.9%
Handymax (52k)	10,382	6,865	-33.9%
Handysize (t/c)	8,551	7,160	-16.3%
Weighted Avg.	6,958	5,840	-16.1%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.26

Bulkcarrier earnings, Mar'13-Aug'13

Bulkcarrier Earnings			
Avg. \$/day	Sep '12- Feb '13	Mar '13- Aug '13	% Change
Capesize	9,058	9,488	4.7%
Panamax (Spot)	-296	1,316	
Panamax (trip)	5,690	8,014	40.9%
Handymax (52k)	6,870	8,697	26.6%
Handysize (t/c)	7,160	7,639	6.7%
Weighted Avg.	5,377	6,429	19.6%

Οι παραπάνω Πίνακες (υπ'αρ 5.18–5.26) αποτελούν αποσπάσματα στοιχείων που εξήχθησαν από reports της Clarksons. Παρατηρώντας κανείς την πορεία της αγοράς χύδην ξηρών φορτίων την περίοδο αυτή, ήτοι το διάστημα από τα μέσα του 2008 έως το τέλος του 2013 βγάζει τα εξής εύλογα συμπεράσματα :

#### Γιατί είναι τόσο έντονη η πτώση της αγοράς ;

- Σταδιακά από το δεύτερο εξάμηνο του 2008 άρχισε να παρατηρείται έντονη πτώση σε όλες τις κατηγορίες πλοίων bulk carriers τα οποία παρουσίασαν κατά μέσο όρο πτώση της τάξεως -83.3% εν συγκρίσει με το πορηγούμενο διάστημα. Αυτή η πτώση στα ημερήσια έσοδα των ναύλων είναι από τις πιο έντονες που υπήρξαν στην ιστορία της ναυτιλίας και δικαιολογείται σε μεγάλο βαθμό από την τεράστια πτώση της βιομηχανικής παραγωγής. Συγκεκριμένα από τον Φεβρουάριο του 2009 η βιομηχανική παραγωγή στην περιοχή του Ατλαντικού μειώθηκε δραματικά σημειώνοντας πτώση της τάξεως -14% από έτος σε έτος. Αλλά και τα πράγματα στη περιοχή της Ασίας αυτό το διάστημα δε λειτουργούν με πολύ ευνοϊκούς όρους καθώς και εκεί παρατηρήθηκε πτώση της βιομηχανικής παραγωγής κατά -16%. Αξίζει να

σημειωθεί πως αυτή η κατάρρευση της παγκόσμιας βιομηχανίας είναι πρωτοφανής και είναι η μεγαλύτερη που υπήρξε τα τελευταία 60 χρόνια!

- Φυσικά αυτή η πτώση έχει τις ρίζες της σε άλλα αίτια και δεν είναι σε καμία περίπτωση τυχαία. Καταρχάς όσον αφορά στο εμπόριο των χύδην ξηρών φορτίων οφείλεται σε μεγάλο βαθμό λόγω της πτώσης της παγκόσμιας παραγωγής χάλυβα κατά -35% μέσα σε λίγους μόνο μήνες, από τον Ιούνιο του 2008 στον Φεβρουάριο του 2009. Αλλά την ίδια ως άνω περίοδο υπήρξε έντονο πρόβλημα και στις άλλες ναυτιλιακές αγορές, όπως είναι η μεταφορά χύδην υγρών φορτίων με τη ζήτηση λόγου χάρη του πετρελαίου να μειώνεται δραματικά. Επιπλέον, όσον αφορά την αγορά των containerships και αυτά βλέπουν τις δύσκολες μέρες να εμφανίζονται μπροστά τους καθώς ο όγκος των προς μεταφορά εμπορευμάτων μειώθηκε δραματικά.

Έτσι με την έντονη πτώση στη βιομηχανία του χάλυβα ξεκίνησε η πτώση της αγοράς χωρίς να προβλέπεται κάποια άμεση βελτίωσή της τα επόμενα δύο χρόνια. Η κατάσταση είναι ιδιαίτερος δύσκολη εαν αναλογιστεί κανείς ότι οι παραγγελίες των bulk carriers ξεπερνάνε τα 290 εκατ. dwt. πράγμα που σημαίνει ότι η προσφορά χωρητικότητας ξεπερνάει κατά πολύ τη ζήτηση για θαλάσσια μεταφορά εμπορευμάτων, δημιουργώντας μεγάλη ανησυχία και αγωνία για το μέλλον επιβίωσης πολλών ναυτιλιακών εταιριών οι οποίες έρχονται αντιμέτωπες με πολύ δύσκολες καταστάσεις. Για το 2009 η παραγγελίες σημείωσαν αύξηση κατά 70% φτάνοντας τα 154.1 εκατ. dwt. την ίδια στιγμή όπου οι ακυρώσεις πλοίων είναι σχετικά λίγες (πτώση -7%).

- Από το 2009 άρχισε να φαίνεται και το τεράστιο πρόβλημα επιβίωσης της **ναυπηγικής βιομηχανίας** σε παγκόσμιο επίπεδο. Τα ναυπηγεία ακροβατούν στο σχοινί της επιβίωσης καθώς οι συνολικές παραγγελίες νεότευκτων πλοίων έχουν ξεπεράσει κάθε προηγούμενο. Ειδικότερα, δέον λεχθεί, ότι όταν ξεκίνησε η άνοδος της αγοράς από τον Ιανουάριο κιόλας του 2003 οι παραγγελίες νέων πλοίων μόλις έφταναν τα 112 εκατ. dwt. Σε αυτή τη φάση της ύφεσης όμως τα 9,001 νεότευκτα πλοία έχουν συνολική μεταφορική ικανότητα που φτάνει τα 559.7 εκατ. dwt. Παρατηρούμε δηλαδή ότι ο όγκος των νέων παραγγελιών το 2009 είναι ιδιαίτερα αυξημένος εν συγκρίσει με εκείνων που έλαβαν χώρα το 2003 (για την ακρίβεια το 2009 έγιναν 5 φορές περισσότερες παραγγελίες).

Τα ναυπηγεία όμως βρίσκονται αντιμέτωπα με πολλές δυσκολίες την περίοδο της οικονομικής ύφεσης, οι οποίες έχουν να κάνουν είτε με την άμεση χρηματοδότησή



τους για την ομαλή κατασκευή των υπό παραγγελία πλοίων είτε με την τήρηση των συμβατικών υποχρεώσεων απορρέουσων από τα υπογραφόμενα συμβόλαια με τους πλοιοκτήτες. Συγκεκριμένα πολλοί είναι εκείνοι οι πλοιοκτήτες οι οποίοι ελλείπει ρευστότητας ζητούν από τα ναυπηγεία είτε να καθυστερήσουν την παράδοση των υπό παραγγελία πλοίων είτε ακόμα την ακύρωση των παραγγελιών τους. Συνεπώς τα ναυπηγεία βρίσκονται σε πολύ δεινή θέση καθώς οι πλοιοκτήτες δε μπορούν πια να είναι αξιόπιστοι και συνεπείς στις όποιες υποχρεώσεις τους.

Παράλληλα, τα ναυπηγεία αντιμετωπίζουν και τα εξής προβλήματα αυτή την περίοδο:

- ⇒ προβλήματα που προκύπτουν από τις οικονομικές εγγυήσεις
- ⇒ οι αξίες των πλοίων έχουν πέσει σε πολύ πιο χαμηλά επίπεδα σε σχέση με τις τιμές που είχαν αναγραφεί στα συμβόλαια εξαιτίας της πεσμένης αγοράς
- ⇒ οι ναυτιλιακές εταιρίες-πλοιοκτήτριες- κινδυνεύουν να χρεοκοπήσουν/ πτωχεύσουν
- ⇒ οι κυβερνητικές πολιτικές σχετικά με τη χρηματοδότηση των ναυπηγείων είναι περιορισμένες
- ⇒ η οικονομική κατάσταση των ίδιων των ναυπηγείων είναι πολύ δύσκολη

Όλοι αυτοί οι παράγοντες καθιστούν πολύ δύσκολο το έργο των ναυπηγείων σε όλη την περίοδο της κρίσης και η εξέλιξη του μεγάλου όγκου παραγγελιών διακυβεύεται.

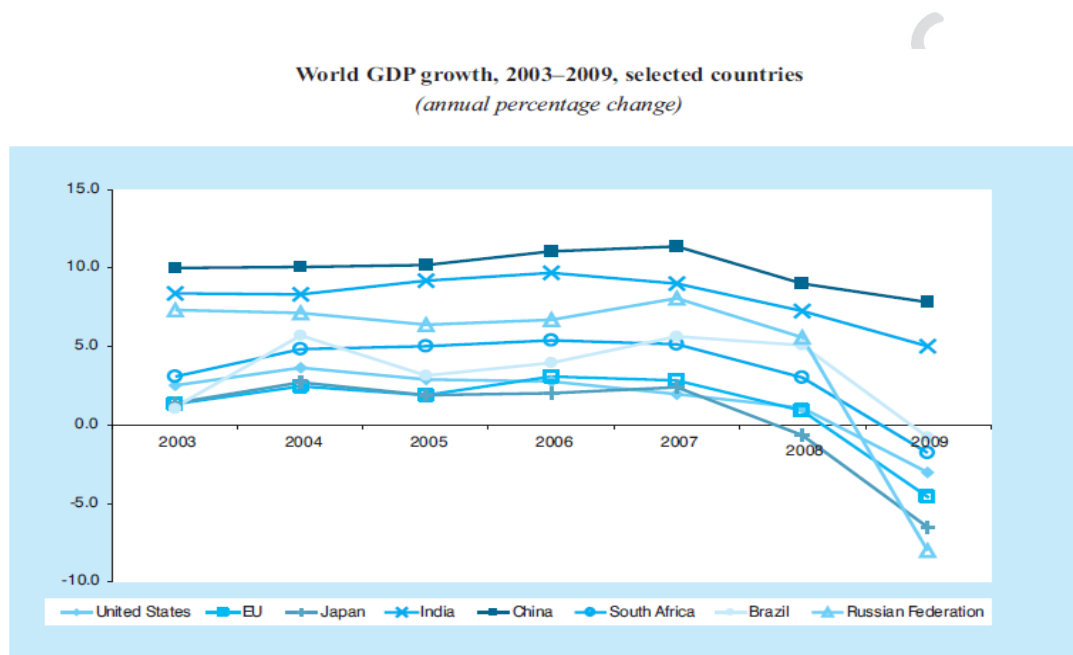
• Όλες οι παραπάνω εξελίξεις δείχνουν ότι τα χρόνια που ακολουθούν θα είναι πολύ δύσκολα για όλους τους κλάδους της ναυτιλιακής δραστηριότητας και η **παγκόσμια οικονομική κρίση** θα προκαλέσει σωρεία προβλημάτων. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι υπάρχει πτώση του παγκόσμιου εμπορίου, πτώση του παγκόσμιου ΑΕΠ, μειωμένη ζήτηση για μεταφορικές υπηρεσίες, χρηματοοικονομική κρίση των Τραπεζών η οποία παίζει καθοριστικό ρόλο για τη συνεχιση ή μη των παραγγελιών νέων πλοίων αφού η χρηματοδότησή τους καθίσταται πλέον αδύνατη. Ολόκληρη λοιπόν η ανάπτυξη του ναυτιλιακού κλάδου είναι προβληματική καθώς υπάρχουν κύρια προβλήματα χρηματοδότησης που επηρεάζουν τις ναυπηγήσεις των πλοίων όλων των κατηγοριών. Είναι γνωστό ότι η πιστωτική κρίση που ξεκίνησε το 2008 και συνεχίστηκε για τα επόμενα χρόνια επηρέασε πολύ έντονα τη ναυτιλία καθώς οι Τράπεζες πλέον δεν είναι σε θέση να παρέχουν όλες τις απαιτούμενες εγγυήσεις για τη χρηματοδότηση των υπό κατασκευή πλοίων.

Το παρακάτω διάγραμμα δείχνει συγκεκριμένα ποια ήταν η πορεία του ΑΕΠ από το 2003 μέχρι το 2009 των κυριότερων οικονομικών δυνάμεων παγκοσμίως. Βλέπουμε

ότι από τις αρχές κιόλας του 2008 παρατηρήθηκε έντονη πτώση στο ΑΕΠ όλων των οικονομιών και ιδίως στις μέχρι τότε πιο ανεπτυγμένων χωρών (ΗΠΑ, Ευρώπη, Ρωσία)

#### ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5. 1

Ανάπτυξη παγκόσμιου ΑΕΠ συγκεκριμένων χωρών, 2003-2009



*Source:* UNCTAD secretariat calculations, based on the United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN-DESA), National Accounts Main Aggregates Database, and the World Economic Situation and Prospects (WESP) 2009: Update as of mid-2009; Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Economic Outlook No 85, Preliminary Edition, June, 2009, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2008-2009, July, 2009; and national sources.

Πηγή: UNCTAD, 2009

Επιπρόσθετα, με την πτωτική πορεία των ναύλων και το κακό συναίσθημα που κυριαρχεί στην αγορά όλη αυτή την περίοδο οι τιμές των πλοίων έχουν πέσει κατακόρυφα, δηλαδή δεν αποτελούν σε αυτή τη φάση του ναυτιλιακού κύκλου πηγές εσόδων για τους κατόχους τους- πλοιοκτήτες. Και αυτή είναι μόνο η αρχή καθώς οι τιμές των πλοίων καθώς η αγορά βυθιζόταν προς την ύφεση ολοένα και έπεφταν, όπως προκύπτει και από τα στοιχεία των παρακάτω υπ' αριθμ. 26 και 27 πινάκων.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.27

Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων – bulkers, 2008-2010

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>newbuilding vessel</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά



			προσέγγιση)
<b>Handysize (30k dwt)</b>	2008	38	
	2009	29	-23.6
	2010	25	-13.8
<b>Panamax (75 k dwt)</b>	2008	54	
	2009	39	-27.7
	2010	35	-10.25
<b>Capesize (170 k dwt)</b>	2008	97	
	2009	69	-29
	2010	57	-17.3

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.28

Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων – bulkers , 2008-2010

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>second hand vessel</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Handysize (28k dwt)</b> 10 year old	2008	31	
	2009	17	-45
	2010	20	-17.6
<b>Panamax (75 k dwt)</b> 5 year old	2008	70	
	2009	31	-56
	2010	36	-16
<b>Capesize (150 k dwt)</b> 10 year old	2008	82	
	2009	32	-61

	2010	35	-9.3
--	------	----	------

Πηγή : UNCTAD, 2010

Βλέπουμε λοιπόν πως οι τιμές των πλοίων έπεσαν κατακόρυφα αντικατοπτρίζοντας το κακό κλίμα της αγοράς, τόσο στα new buildings όσο και στην αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων. Η πτώση είναι τόσο έντονη που το 2010 οι τιμές των πλοίων σχεδόν όλων των κατηγοριών φτάνουν στο επίπεδο που ήταν πριν τη μεγάλη άνοδο της ναυλαγοράς το 2003 με 2004. Πιο έντονη είναι η μείωση στις τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων, το ύψος των οποίων είχε φτάσει στα ουράνια κατά την ένδοξη εποχή 2005-2007 (δηλαδή το χρονικό διάστημα όπου και η **Lomar** είχε πουλήσει όλον τον τότε στόλο της, επωφελούμενη τεράστια οικονομικά έσοδα από τις ), των οποίων οι τιμές φτάνουν στα επίπεδα της προ του 2003 περιόδου. Τα Capesizes είναι αυτά που πλήττονται περισσότερο τη περίοδο της οικονομικής αυτής κρίσης.

- Παρατηρώντας εν συνέχεια την πορεία των ναύλων κατά το επομένο εξάμηνο (Απρ.'09-Σεπτ.'09) βλέπουμε μια μικρή ανάκαμψη στην αγορά των χύδην ξηρών φορτίων, με τα πλοία τύπου Capesize να σώζουν την κατάσταση. Έτσι από την άνοιξη του 2009 η κατάσταση άρχισε να δείχνει τα πρώτα σημεία βελτίωσης για να καταφέρουν οι ναύλοι τον Ιούνιο 2009 να φτάσουν στο ύψος των \$80,000/ημέρα για ένα Capesize και στο ύψος των \$20,000/ημέρα για ένα Panamax. Την περίοδο αυτή τα έσοδα από τη δραστηριοποίηση ενός Capesize σημείωσαν αύξηση ύψους 70% και στο μεγαλύτερο ποσοστό αυτή η ανάκαμψη της αγοράς οφείλεται και πάλι στον παράγοντα Κίνα, η οποία ξεπέρασε το πρώτο σοκ της προηγούμενης περιόδου και διπλασίασε τις εισαγωγές της σε σιδηρομετάλλευμα, το οποίο και συνιστά ένα από τα βασικά χύδην εμπορεύματα που στηρίζει την bulk market. Παρόλ' αυτά η ανάκαμψη δε κράτησε για πολύ και μέχρι το τέλος του καλοκαιριού του 2009 τα έσοδα των Capesizes έπεσαν στα \$20,000/ημέρα, ενώ των Panamaxes και των Handymaxes ακόμα πιο χαμηλά περί τα \$13,000/ημέρα. Φαίνεται λοιπόν ότι διανύουμε μια μεταβατική περίοδο όπου όσο και αν προσπαθήσουμε από πλευράς ζήτησεως να βελτιώσουμε την επικρατούσα ανισορροπία τα πράγματα είναι ιδιαίτερος δύσκολα δεδομένης της υπερπροσφοράς.

- ❖ Το **2009** και ενώ η αγορά είναι πολύ πεσμένη, η **Lomar** πραγματοποιεί μια τεράστιου μεγέθους επανεπένδυση στο χώρο της ναυτιλίας με την εξαγορά της

εταιρίας Allocean Group και την απόκτηση ενός διαφοροποιημένου στόλου 26 πλοίων έναντι του ποσού των US\$325 εκατ.(ανάκτηση από το site του Ομίλου Libra Group). Ο νεοαποκτηθείς στόλος της Lomar αποτελείται από 26 μοντέρνα πλοία τα οποία περιλαμβάνουν Bulk Carriers, Container ships, LPGs (liquid petroleum gas tankers), PSVs (platform supply vessels), AHTs (anchor handling tug supply vessels), ένα Chemical Tanker και ένα Product Tanker.

Την ίδια μάλιστα περίοδο η Lomar αγοράζει και δύο επιπλέον containerships. Βλέπουμε και σε αυτή τη φάση τη Lomar να κινείται αντικυκλικά, δηλαδή να αγοράζει πλοία τη στιγμή που η τιμή τους είναι πολύ χαμηλή, στοχεύοντας να επανέλθει δυναμικά στο χώρο της ναυτιλίας και να ξεκινήσει την εκμετάλλευση του νεοαποκτηθέντος στόλου της. Οι στρατηγικές κινήσεις της Lomar είναι σαφώς μελετημένες καθώς αποφασίζει να επιστρέψει δυναμικά στο χώρο της ναυτιλίας και στη διαμόρφωση ενός άκρως διαφοροποιημένου στόλου σε μια στιγμή που εκτιμά ότι αυτή η επανεπένδυση συνιστά μιας πρώτης τάξεως ευκαιρία. Πραγματι, η Lomar μεταξύ των ετών 2005-2007 είχε πουλήσει όλο της τον στόλο αποκομίζοντας τεράστιο οικονομικό όφελος καθώς εκείνη την περίοδο τα πλοία της είχαν πολύ μεγάλη αξία και με τα χρήματα που έλαβε πραγματοποίησε άλλες επενδύσεις σε ποικίλους τομείς δραστηριότητας του Ομίλου Libra (φιλοξενία, αεροπορία, ενέργεια, real estate, διαφοροποιημένες επενδύσεις). Έτσι μέχρι το 2009 θεώρησε πως ήταν καλύτερο να διατηρεί έναν στόλο κάπως πιο μαζεμένο, περιμένοντας να κάνει τη μεγάλη αγορά μόλις παρουσιαστεί η κατάλληλη ευκαιρία. Και η εξαγορά του στόλου της Allocean θεωρήθηκε η καταλληλότερη ευκαιρία. Είναι πολύ σημαντικό το γεγονός ότι σε περιόδους τόσο μεγάλης οικονομικής δυσκολίας μια εταιρία του επιπέδου της Lomar να είναι σε θέση να πραγματοποιήσει μια τόσο μεγάλη επένδυση. Αυτή η κίνηση μας αποκαλύπτει πόσο έντονη και ισχυρή είναι η παρουσία της στον χώρο της ναυτιλίας καθώς μπορεί σε τόσο δύσκολες περιόδους να διαθέτει το απαιτούμενο κεφάλαιο για να πραγματοποιήσει αυτή την επένδυση.

- Και καθώς προχωράμε προς την πορεία της οικονομικής ύφεσης βλέπουμε πως το 2010 τα πράγματα πήγαν ελαφρώς καλύτερα απ' ό,τι τα περιμέναμε για τα χύδην ξηρά φορτία. Έτσι οι ναύλοι σχετικά σταθεροποιήθηκαν όπως φαίνεται και από τον ανωτέρω πίνακα, με μέσο ημερήσιο ναύλο τα \$20,000, δηλαδή σημειώθηκε αύξηση ποσοστού 4.4% σε σχέση με το προηγούμενο εξάμηνο. Το πιο αξιοσημείωτο, όμως, αυτής της περιόδου είναι το γεγονός ότι τα πλοία μικρότερης χωρητικότητας και συγκεκριμένα τα Handy bulkers πέτυχαν καλύτερα έσοδα από εκείνα των Capesizes.

Έτσι στα Handy bulkers σημειώθηκε αύξηση των εσόδων τους κατά 21% την ίδια στιγμή που τα Capesizes σημείωσαν πτώση 32%.

Και από επενδυτικής απόψεως το 2010 ήταν μια κάπως πιο θετική χρονιά για τους πλοιοκτήτες, οι οποίοι ξεκίνησαν πάλι να πραγματοποιούν νέες παραγγελίες πλοίων οι οποίες έφτασαν τον Αύγουστο του 2010 τα \$74.4 εκατ. dwt. Από αυτές τις παραγγελίες το μεγαλύτερο ποσοστό αφορά σε πλοία μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου τα οποία και συνιστούν τα 2/3 των συνολικών παραγγελιών.

❖ Το **2010** η **Lomar** σε περιόδους πεσμένης αγοράς επιχειρεί να μεγαλώσει και άλλο τον στόλο της με την αγορά ακόμα 10 πλοίων μέσα σε 12 μόλις μήνες. Είναι ολοφάνερο πως η Lomar λειτουργεί επεκτατικά και εξαπλώνεται σε πολλές αγορές ταυτοχρόνως καθώς θεωρεί τον εαυτό της αρκετά ισχυρό ώστε να μπορέσει να ανταποκριθεί στις αυξημένες ανάγκες που έχει ένας διαφοροποιημένος στόλος. Χαρακτηριστικό του στόλου είναι ότι και αυτή τη φορά αποτελείται από πολλές κατηγορίες πλοίων: LPGs, Container Ships, Chemical Tankers. Σε αυτή τη φάση η Lomar ενισχύει και την ομάδα διαχείρισης των πλοίων της καθώς αποκτά νέο CEO και COO. Παράλληλα την ίδια χρονιά η Lomar ενισχύει και το τεχνικό τμήμα της προσλαμβάνοντας τρεις νέους fleet managers. Αξίζει να σημειωθεί πως στη διάρκεια του έτους η Lomar κατάφερε να αξιοποιήσει εμπορικά σχεδόν στο 100% τη δυναμικότητα όλου της του στόλου.

Αποδεικνύεται σε αυτή τη φάση για μια ακόμη φορά πως η **Lomar** είναι από εκείνες τις εταιρίες που στην περίοδο της κρίσης παραμένει ισχυρή έχοντας τη δυνατότητα να επενδύσει σε νέα πλοία και μάλιστα αποκτώντας έναν στόλο αρκετά διαφοροποιημένο. Για ενεργήσει κατ' αυτόν τον τρόπο σημαίνει πως έχει οργανώσει έτσι τη λειτουργική δομή της ώστε να μπορεί να διαχειρίζεται αυτά τα πλοία και μάλιστα να αποκτά και οικονομικό όφελος από την εκμετάλλευσή τους. Γιατί όσο περνάνε τα χρόνια η Lomar βλέπει προς τα πού κινείται η αγορά εκ των προτέρων, διαισθάνεται την πορεία της και πράττει αναλόγως, επενδύοντας και σε νέα πλοία πιο εξειδικευμένα όπως είναι τα LPGs και τα Chemical Tankers. Και η ιδιότητα μιας εταιρίας να αντιλαμβάνεται προς τα ποια κατεύθυνση πηγαίνουν τα πράγματα και πού δηλαδή πρέπει να επενδύσει συνιστά ένα πολύ σημαντικό στοιχείο από στρατηγικής απόψεως καθώς οδηγεί ανεπιφύλαχτα στη λήψη σημαντικότερων αποφάσεων.

- Το επόμενο διάστημα, Σεπτ.'10 – Φεβρ.'11, η bulk market συνέχισε την πτωτική της πορεία. Το φθινόπωρο του 2010 ο **Clarksea Index** έφτασε στα \$15,000/ημέρα

για να πέσει εν συνεχεία στα \$10,000/ημέρα στις αρχές του 2011, έπειτα να καταλήξει στα \$12,000/ημέρα την άνοιξη του 2011. Ιδιαίτερα στα Capesizes παρατηρείται μεγάλη αστάθεια με τους ναύλους να πέφτουν κατά ποσοστό -21.4%, αγγίζοντας μόλις το ποσό των \$22,741/ημέρα. Σχετικά με τη ναυπηγική δραστηριότητα του έτους (2011), τα συμβόλαια για κατασκευή νέων πλοίων σημείωσαν μείωση, και τα υπό παραγγελία πλοία αγγίζουν τον Μάρτιο του 2011 έφταναν λ.χ. τα 460 εκατ. dwt, την ίδια στιγμή που εκτιμάται ότι η πτώση τους θα είναι ακόμα πιο έντονη τα επόμενα χρόνια αγγίζοντας μετά βίας τα 100 εκατ. dwt.

- Οι μήνες που ακολούθησαν ήταν εξίσου δύσκολοι με τον μέσο όρο ημερήσιων εσόδων για τα bulk carriers να βρίσκεται στα \$10,888/ημέρα, ήτοι να υπάρχει πτώση ύψους -25%. Τα Capesizes είχαν πτώση -63.2%, τα Panamaxes -17.8% και τα Handymaxes -21.8% εν συγκρίσει με τις τιμές του προηγούμενου εξαμήνου. Αν και τα έσοδα των πλοίων είναι κατά πολύ ελαττωμένα μπορούν παρόλ' αυτά να καλύψουν το λειτουργικό κόστος από την εκμετάλλευση του πλοίου (operating costs).

Τα ναυπηγεία εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα λόγω των νέων παραγγελιών πλοίων που είχαν γίνει από το 2010 και οι οποίες διόγκωσαν ακόμα περισσότερο την ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης. Έτσι η χαμηλή αγορά συνεχίζει την πτωτική της πορεία και από τη μία έχουμε την αυξημένη χωρητικότητα και από την άλλη την πολύ αργή ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου. Συνεπώς τα ναυπηγεία προσπαθούν να μη μειώσουν άλλο τις τιμές των παραδοθέντων πλοίων για να βγάλουν και αυτά με τη σειρά τους τα έξοδά τους, αλλά τους ασκούνται πολλές πιέσεις προς αυτή την κατεύθυνση. Έτσι η αγορά είναι πεσμένη και στα new buildings και στα μεταχειρισμένα πλοία.

- ❖ Στις αρχές του 2011 η **Lomar** κινήθηκε προς την αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων (s&p market) αγοράζοντας 3 νέα Chemical Tankers χωρητικότητας 13,000 dwt (Handysizes) έκαστο με χρονολογία κατασκευής 2006 και 2007 (δηλαδή μεταχειρισμένα 5ετίας), εκτιμώντας πως οι τάσεις της αγοράς κινούνται και προς την κατεύθυνση των πιο εξειδικευμένων πλοίων.

- Το 2012 τα πράγματα συνέχισαν πάνω κάτω στο ίδιο αρνητικό μοτίβο: ήταν μια εξίσου δύσκολη χρονιά με τη ζήτηση να παίρνει λίγο τα πάνω της αλλά και πάλι η προσφορά να την υπερκαλύπτει. Στην αγορά ξηρού φορτίου ο μέσος όρος των ημερήσιων ναύλων για όλες τις κατηγορίες πλοίων βρίσκεται λίγο πιο κάτω από το προηγούμενο διάστημα, δηλαδή στα \$10,480/ημέρα. Την κατάσταση έσωσαν και

πάλι τα μεγαλύτερα πλοία, τα Capesizes, τα οποία όμως είχαν και αυτά πολύ έντονες διακυμάνσεις. Τα ναυπηγεία εξακολουθούν να λειτουργούν υπό πίεση, καθώς υπάρχει έλλειψη ρευστότητας, απουσία χρηματοδοτήσεων και γενικά η τύχη τους εξαρτάται εξ ολοκλήρου από τις κυβερνητικές αποφάσεις και από τη διάθεση των κυβερνούντων για το εάν αξίζει να επενδύσουν στη ναυτιλία ή όχι. Αρκετά είναι τα ναυπηγεία που δεν τα βγάζουν πέρα και βάζουν λουκέτο.

- Τα πράγματα χειρότερεψαν ακόμα περισσότερο το επόμενο διάστημα (Mar'12-Aug'12) και μάλιστα με τους ημερήσιους ναύλους να πέφτουν κατά -31.8%, δηλαδή να έρχονται στα \$6,958/ημέρα. Το μεγαλύτερο πλήγμα δέχτηκαν τα Capesizes με ημερήσια έσοδα \$5,711 (πτώση -77.3%), ακολούθησαν τα Panamaxes στα \$8,484/ημέρα (πτώση -30.3%) και τα Handymaxes στα \$10,382 (-12.5%).

Την περίοδο αυτή που η αγορά χύδην φορτίων κινείται από το κακό στο χειρότερο το ενδιαφέρον των **ναυπηγείων** απομακρύνεται σιγά σιγά από τη κατασκευή πλοίων τύπου bulk και κινείται προς πιο εξειδικευμένα πλοία. Λόγου χάρι το 2011 το 38% των συνολικών συμβολαίων για κατασκευή νέων πλοίων αφορούσε σε πλοία tankers και bulkers, ενώ το 2013 το ενδιαφέρον της ναυπηγικής βιομηχανίας στράφηκε προς τις πιο εξειδικευμένες αγορές, τα LNGs, containerships, offshore vessels τα οποία έφτασαν να καταλαμβάνουν το 62% των συνολικών παραγγελιών. Οι παραγγελίες των ναυπηγείων για κατασκευή νέων πλοίων μειώθηκαν κατά ποσοστό -46%. Από αυτές τις παραγγελίες μόνο το 45% αφορά σε παραγγελίες πλοίων bulk carriers, ενώ τα specialized vessels κατέχουν το 55% των συνολικών παραγγελιών. Σε αυτή τη φάση τα ναυπηγεία της Ασίας που είναι και τα πιο ενεργά δίνουν έμφαση στη κατασκευή των λεγόμενων eco-ships.

- ❖ Το **2012** είναι μία χρονιά πολύ σημαντική για την **Lomar** η οποία ήδη μέσα στο πρώτο μισό του 2012 πραγματοποίησε συνολικά 18 νέες παραγγελίες.

Αρχικά, προέβην στη ναυπήγηση 6 νέων “Ultramax” bulk carriers χωρητικότητας 64,000 dwt με τα ναυπηγεία της Cosco Group στην Κίνα. Η παράδοσή τους είναι προγραμματισμένη για τις αρχές του 2014. Με αυτή την επένδυση η Lomar δείχνει ξεκάθαρα την αφοσίωσή της στην αγορά χύδην ξηρού φορτίου και ευελπιστεί να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της στα πλοία που εξυπηρετούν τις μεταφορές αυτού του είδους φορτίου. Γι' αυτό άλλωστε και επιλέγει να αγοράσει νέα πλοία τα οποία πληρούν τις υψηλότερες προδιαγραφές όσον αφορά στην αποδοτικότητα των καυσίμων που καταναλώνουν και στις συμμορφώσεις στους περιβαλλοντικούς Κανονισμούς. Τα νέα πλοία που πλαισιώνουν τον στόλο της είναι όπως λέμε “eco-



friendly” και “fuel-efficient”. Απόδειξη ότι τα Ultramax bulk carriers είναι σχεδιασμένα κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μπορούν να μεταφέρουν 11% περισσότερο φορτίο από ότι τα συνηθισμένα Supramaxes ενώ την ίδια στιγμή καταναλώνουν 13% λιγότερα καύσιμα. Συνεπώς με αυτή την επένδυση η Lomar δείχνει την πρόθεσή της να εκσυγχρονίσει τον στόλο της αποκτώντας μοντέρνα και αποδοτικά πλοία.

Έκτοτε, λίγους μήνες αργότερα η **Lomar** προβαίνει στη ναυπήγηση 6 νέων containerships χωρητικότητας 2,200 TEU έκαστο, ερχόμενη σε συμφωνία με ένα από τα σημαντικότερα ναυπηγεία στην κατασκευή containerships, το Guangzhou Wenchong Shipyard (GWS) στην Ανατολική Κίνα. Η παράδοσή τους δρομολογείται να λάβει χώρα στις αρχές του 2014. Και αυτά τα πλοία συνιστούν πλοία που πληρούν υψηλά standards, είναι αποδοτικά και συμμορφώνονται στις περιβαλλοντικές απαιτήσεις. Παράλληλα ενισχύουν την συνολική δυναμικότητα της Lomar στην αγορά εμπορευματοκιβωτίων καθώς της προσφέρουν ενισχυμένες δυνατότητες όπως είναι η εξοικονόμηση καυσίμων και η δυνατότητα μιας ευρείας γκάμας ταχυτήτων, δυνατότητες τις οποίες δε διαθέτουν και πολλά άλλα πλοία στην αγορά των ε/κ. Με αυτό τον τρόπο η εταιρία παραμένει ανταγωνιστική προσφέροντας υψηλές ποιότητες υπηρεσιών.

Τέλος, τον Μάιο του 2012 η Lomar προβαίνει σε άλλη μία αγορά 6 νέων containerships χωρητικότητας 1,100 TEU κατόπιν συμφωνίας με ένα υψηλοτάτης φήμης ναυπηγείο στην Κίνα, το Yangzijiang Shipbuilding (Holdings) Ltd, το οποίο και συγκαταλέγεται μεταξύ των πολύ επιτυχημένων ναυπηγείων της Κίνας και δραστηριοποιείται στον χώρο για παραπάνω από 50 χρόνια (ανάκτηση από το site της εταιρίας Lomar). Έτσι η Lomar δείχνει τον τρόπο με τον οποίο κινείται δίνοντας μεγάλη εμφάση στο να ενισχύσει και τον στόλο της σε containerships αγοράζοντας μοντέρνα πλοία, αποδοτικά, υψηλής ποιότητας, τα οποία και θα μπορέσει εν συνεχεία να εκμεταλλευτεί εμπορικά διαθέτοντας ποικίλα πλεονεκτήματα σε σχέση με τους εκάστοτε ανταγωνιστές της. Στόχος της είναι να έχει έναν εκσυγχρονισμένο στόλο που μπορεί να της εξασφαλίζει υψηλούς ναύλους και ταυτόχρονα να εξυπηρετεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις απαιτήσεις των πελατών της.

- Καθ'όλη τη διάρκεια του 2013 το θαλάσσιο εμπόριο άρχισε να ανακάμπτει. Σε αντίθεση με την οικονομική κατάσταση η οποία βρίσκεται σε άσχημη κατάσταση, το θαλάσσιο εμπόριο παρουσίασε αύξηση ύψους 4.2% σ' όλη τη διάρκεια του έτους. Η αύξηση αυτή προκλήθηκε κυρίως λόγω της ανάπτυξης των ασιατικών οικονομιών και ιδίως της Κίνας. Το εμπόριο σιδηρομεταλλεύματος και άνθρακα έχουν την πρώτη



θέση. Όσον αφορά στις παραγγελίες νέων πλοίων το 2013 παραδόθηκαν 70 εκατ. dwt πλοίων bulk ενώ οι ναύλοι εξακουθούν να κινούνται σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

Προς τον Αύγουστο του 2013 κάπως τα πράγματα καλυτέρευαν αλλά και πάλι βρισκόμαστε στην πολύ πεσμένη φάση της αγοράς με μέσα ημερήσια έσοδα που φτάνουν μετά βίας στο ποσό των \$6,429/ημέρα. Και τα ναυπηγεία δεν βρίσκονται σε καλύτερη μοίρα. Παλεύουν να διατηρηθούν εν ζωή δίνοντας προτεραιότητα στη κατασκευή των eco ships τα οποία είναι πλοία πιο φιλικά προς το περιβάλλον όσον αφορά στα καύσιμα που χρησιμοποιούν, που σε αυτή τη φάση προξενούν ενδιαφέρον στους επενδυτές, αλλά και πάλι δε σώζουν κατά πολύ την κατάσταση. Με τις Ευρωπαϊκές Τράπεζες να αιμοραγούν ακόμα από την οικονομική καταστροφή η πιστωτική ικανότητα των ναυπηγείων έχει γίνει μείζον θέμα. Οι τιμές των new buildings αρχίζουν να παρουσιάζουν μια καλύτερη εικόνα και μετά το καλοκαίρι του 2013 οι παραγγελίες πήραν λίγο τα πάνω τους με τις νέες παραγγελίες που έγιναν κυρίως στα Κινέζικα και Γιαπωνέζικα ναυπηγεία.

❖ Το **2013** η **Lomar** συνέχισε σταθερά την επέκταση του στόλου τους. Αρχικά τον Μάιο του 2013 πραγματοποιεί την αγορά 4 Containerships και επιπλέον 3 Χημικών (Chemical Tankers). Έτσι η Lomar επιβεβαιώνει για μια ακόμη φορά την επιθυμία της να ενισχύσει και άλλο τον στόλο της αποκτώντας μοντέρνα πλοία υψηλών προδιαγραφών. Επιπλέον επενδύοντας και τα πιο εξειδικευμένα πλοία, τα Chemical tankers δείχνει πως αναζητά την καινοτομία και βρίσκει τρόπο να εισχωρήσει και σε πιο ιδιαίτερες αγορές όπως είναι αυτή των Chemical Tankers.

Επιπρόσθετα, τον Δεκέμβριο του 2013 η Lomar προβαίνει στην αγορά 6 επιπλέον containerships δραστηριοποιούμενη στην s&p market, ενώ ταυτοχρόνως δηλώνει τη πρόθεσή της να αγοράσει και άλλα newbuildings από κινεζικά ναυπηγεία. Έτσι ο στόλος επεκτείνεται και άλλο φτάνοντας στα 60 πλοία!

❖ Στις αρχές του **2014** η **Lomar** πραγματοποιεί 3 νέες αγορές containerships πάλι από κινεζικά ναυπηγεία ενώ εν συνεχεία επενδύει για μια ακόμα φορά στην αγορά των containerships. Συγκεκριμένα στις 31 Οκτωβρίου 2014 η Lomar αγόρασε 5 επιπλέον containerships ενισχύοντας κατ' αυτόν τον τρόπο τον στόλο της στα πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, δείχνοντας πως αυτή αποτελεί και μια από τις βασικές αγορές στις οποίες επικεντρώνεται αυτή την περίοδο από επενδυτικής απόψεως, καθώς πιστεύει πως τα containerships με τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά γνωρίσματα είναι πλοία ανεκτίμητης αξίας που θα μπορέσουν μελλοντικά να τις εξασφαλίσουν πολλά οικονομικά οφέλη.

Για την πραγματοποίηση αυτής της επένδυσης η Lomar διέθεσε κεφάλαιο ύψους US\$75 εκατ. αποδεικνύοντας ξανά πως ακόμα και σε περιόδους παρατεταμένης οικονομικής δυσκολίας από πλευράς ναυλαγορών μπορεί να επιβιώνει και όχι μόνο να βρίσκει απασχόληση για τα πλοία του ήδη υπάρχοντος στόλου της αλλά παράλληλα να προβαίνει και σε αγορές νέων πλοίων, όπως αυτή η τελευταία, διενεργηθείσα μόλις πριν από έναν μήνα. Τα τέσσερα νεαποκτηθέντα πλοία, είναι πλοία Panamax δυναμικότητας 5,000 TEU έκαστο, τα οποία κατασκευάστηκαν σε ναυπηγεία της Κορέας (Hanjin & Hyundai) το 2004 και το 2005, δηλαδή συνιστούν μεταχειρισμένα πλοία 10ετίας. Η παράδοσή τους πρόκειται να λάβει χώρα το αργότερο μέχρι τις αρχές Ιανουαρίου 2015. Το τελευταίο από τα containerships είναι μικρότερης χωρητικότητας, 3,500 TEU και έχει κατασκευαστεί στη Κίνα το 2008 (ανάκτηση από το site του Ομίλου Libra Group).

Έτσι ο σημερινός στόλος της Lomar διαμορφώνεται όπως φαίνεται στον παρακάτω Πίνακα.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.29

#### ΣΤΟΛΟΣ LOMAR - 2014

ΠΛΟΙΟ	ΕΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ	ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ
<b>Bulk Carriers</b>		
Puerto Rosario	2014	64,000 dwt
Porto Leone	2014	64,000 dwt
Komi	2014	64,000 dwt
Queen Cuki	2015	64,000 dwt
Kambos	2015	64,000 dwt
Alexia	2015	64,000 dwt
Arabella	2015	64,000 dwt
Quenn Raquel	2017	64,000 dwt
COSCO (N599)	2017	TBC 64,000 dwt
COSCO (N600)	2017	TBC 64,000 dwt
Ocean Prefect	2003	53,035 dwt
Ocean Prelate	2002	52,433 dwt
<b>Containers</b>		
Sydney Trader	2004	5,042 TEU
Shanghai Trader	2004	5,042 TEU

Maine Trader	2004	4,990 TEU
Vermont Trader	2004	4,990 TEU
Cartagena Trader	2008	3,534 TEU
Ocean Promise	2001	2,556 TEU
Cardiff Trader	2003	2,500 TEU
Kiel Trader	2003	2,500 TEU
Nairobi	1995	2,480 TEU
Miami Trader	2002	2,460 TEU
Barry Trader	2014	2,200 TEU
Kimolos Trader	2014	2,200 TEU
Kalamata Trader	2015	2,200 TEU
Kea Trader	2016	2,200 TEU
Queen Esther	2016	2,200 TEU
Kalamoti Trader	2017	2,200 TEU
Ocean Protector	1995	2,480 TEU
Osaka Trader	1996	1,613 TEU
Ocean Probe	1995	1,471 TEU
Ocean Prologue	1995	1,471 TEU
Acapulco	1996	1,162 TEU
Hamburg Trader	2005	1,118 TEU
Munich Trader	1999	1,102 TEU
Boston Trader	2004	1,100 TEU
New York Trader	2004	1,100 TEU
Taipei Trader	2014	1,100 TEU
Tokyo Trader	2014	1,100 TEU
Tacoma Trader	2015	1,100 TEU
Toronto Trader	2015	1,100 TEU
Trinidad Trader	2015	1,100 TEU
Tampa Trader	2016	1,100 TEU

Macau Trader	2001	1,078 TEU
Batam Trader	2002	1,078 TEU
Dorothy Trader	2002	1,078 TEU
Sentosa Trader	2002	1,078 TEU
Halcyon	2000	797 TEU
<b>LPGs</b>		
Ocean Primus	1992	4,400 cbm
Auteuil	1995	3,500 cbm
Ocean Primero	1993	3,200 cbm
<b>Chemical Tankers</b>		
Hanover Trader	2007	13,200 dwt
Bremen Trader	2006	13,185 dwt
London Trader	2007	13,200 dwt
Austral	2006	11,420 dwt
Salina M	2007	11,283 dwt
Bonaire Trader	2007	11,225 dwt
Curacao Trader	2007	11,200 dwt
<b>AHTS</b>		
Didi K	2008	5,150 bhp
GSP Alcor	2010	5,150 bhp
<b>PSV</b>		
Ark Phil	2008	2,500 bhp
Ark Griffin	2008	5,000 bhp

Πηγή : στοιχεία που αντλήθηκαν από το site της Lomar / ανάκτηση από :

<http://www.lomarshipping.com/the-fleet/>

### **Ποια είναι λοιπόν η επενδυτική πολιτική της Lomar ;**

Όπως προκύπτει και από τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα βλέπουμε ότι η Lomar στοχεύει στην διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων της. Αυτή η διαφοροποίηση, αφορά στους εξής τομείς:

1. Διαφορετικοί τομείς δραστηριότητας (dry bulk, containers, PSVs, Chemical Tankers, AHTS)

2. Διαφορετική πολιτική δανεισμού ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες της εταιρίας
3. Διαφορετικός τρόπος απασχόλησης των πλοίων (χρονοναύλωση, spot market, bareboat, contract of affreightment).

Όσον αφορά στον τρόπο χρηματοδότησης η Lomar επιλέγει κυρίως τον παραδοσιακό τρόπο χρηματοδότησης για τις επενδύσεις της ο οποίος δεν είναι άλλος από τον Τραπεζικό δανεισμό. Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι το τραπεζικός δανεισμός σε περιόδους κρίσης είναι ιδιαίτερα δύσκολη υπόθεση, αλλά η Lomar έχει καταφέρει να αναπτύξει τέτοιες διαπραγματευτικές ικανότητες στο πέρασμα των χρόνων και να αποκτήσει μεγάλη φήμη και αξιοπιστία στην αγορά που μπορεί ακόμα και σε δύσκολες καταστάσεις να πετυχαίνει το κλείσιμο συμφωνιών με ευνοϊκούς για εκείνην όρους (λ.χ όσο κατά το δυνατόν χαμηλότερο κόστος χρηματοδότησης, μακροπρόθεσμα σταθερό επιτόκιο).

Παράλληλα, επιλέγει να επενδύσει σε πλοία τα οποία είναι μοντέρνα, αποδοτικά και πληρούν τις διεθνείς προδιαγραφές ώστε να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της. Επιπλέον στις περιπτώσεις των second hand πλοίων φροντίζει να εξασφαλίζει λ.χ. μακροχρόνιες χρονοναυλώσεις ώστε να μπορεί να τα εκμεταλλεύεται εμπορικά για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

Όσον αφορά στην επενδυτική της πολιτική ιδίως τα τελευταία χρόνια, παρατηρούμε ότι η Lomar έχει την τάση να αγοράζει πλοία παρόμοιων χαρακτηριστικών προκειμένου να αποκτήσει τα οφέλη από τις δημιουργούμενες οικονομίες κλίμακας. Με αυτόν τον τρόπο αυξάνει με ένα ακόμα μέσο την ανταγωνιστικότητά της καθώς μειώνει το κατά μονάδα κόστος ναυπήγησης κάθε πλοίου της. Επί παραδείγματι, το 2012 πραγματοποίησε την αγορά όμοιων bulkers, μεταφορικής δυναμικότητας 64,000 dwt (Supramaxes), τα οποία είναι πλοία πανομοιότυπου σχεδιασμού, όπως επίσης και 6 όμοια Containerships δυναμικότητας 2,200 Teus και επιπλέον 6 containerships (1,100 teus έκαστο). Με αυτές τις κινήσεις η Lomar δείχνει πως θέλει να κερδίσει όλα τα πλεονεκτήματα από τις προσφερόμενες οικονομίες κλίμακας. Ενδεικτικά εδώ αναφέρουμε συνοπτικά μερικά από τα πλεονεκτήματα των οικονομιών κλίμακας:

- Ευνοϊκότεροι όροι στα ναυπηγεία
- Καλύτεροι όροι χρηματοδότησης
- Όφελος από την ύπαρξη λ.χ. παρόμοιων ανταλλακτικών πλοίων όμοιων χαρακτηριστικών

- Επένδρωση των πλοίων γίνεται ευκολότερη καθώς το πλήρωμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε περισσότερα από ένα πλοία (Lorange, 2009)

Επιπρόσθετα η Lomar διατηρεί ένα πολύ καλό δίκτυο επικοινωνίας και με τους ναυλωτές της, προσπαθώντας κάθε φορά να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις τους ενώ παράλληλα καλύπτει και τις δικές της ανάγκες.

Μεγάλη έμφαση δίνει και στο management, προσπαθώντας να αυξήσει τη λειτουργική δομή της εταιρίας. Για το λόγο αυτό στο δυναμικό της υπάρχουν τα κατάλληλα πρόσωπα τα οποία είναι πλήρως καταρτισμένα σχετικά με τις ανάγκες της αγοράς, τις επικρατούσες τάσεις και λειτουργούν πολλές φορές εκ των προτέρων προκειμένου να βρίσκονται μπροστά από τις εξελίξεις. Έτσι ο στόχος πάντα της εταιρίας είναι η επέκταση του στόλου με νέα, μοντέρνα και ασφαλή πλοία, τα οποία διαθέτουν πληθώρα επιλογών από πλευράς ταχύτητας πλεύσης, έχουν σχετικά χαμηλά λειτουργικά έξοδα και είναι με λίγα λόγια πολύ ανταγωνιστικά.

**Κατά το παράδειγμα της Lomar πώς επιτυγχάνει εμπορικά μια ναυτιλιακή εταιρία;**

- ✓ Πολύ καλή γνώση της αγοράς
- ✓ Πολύ καλή μελέτη και κατανόηση των ναυτιλιακών κύκλων υπό το πρίσμα μιας μακροπρόθεσμης οπτικής γωνίας
- ✓ Προσπάθεια αποτελεσματικής διαχείρισης του στόλου
- ✓ Σωστή επιλογή ναυπηγείου
- ✓ Ορθή πρόβλεψη μελλοντικής εξέλιξης της αγοράς
- ✓ Ενέργεια επενδυτικών κινήσεων στο κατάλληλο timing
- ✓ “Καιροσκοπικό” ένστικτο
- ✓ Ανάλυση απόδοσης κεφαλαίου (Risk on Investment)
- ✓ Αυξημένες ικανότητες οικονομικών διαχείρισης
- ✓ Στελέχωση της εταιρίας από άτομα ικανά να εκτιμήσουν την έκθεση στο ρίσκο.

## 5.2 Tanker Market

Παρατηρήσεις για το πώς κινήθηκε η αγορά χύδην υγρού φορτίου τα τελευταία 14 χρόνια.

- **2001:** Σταδιακά από το τέλος του 2000 και τις αρχές του 2001 (Σεπ. '00-Μαρ'01) η αγορά των χύδην υγρών φορτίων άρχισε να καλυτερεύει, καθώς τα μέσα ημερήσια

έσοδα για τα πλοία μεταφοράς χύδην υγρών φορτίων παρουσίασαν κατά μέσο όρο αύξηση ύψους 50.5% σε σχέση με τη προηγούμενη περίοδο φτάνοντας τα \$42,266/ημέρα. Τη μεγαλύτερη αύξηση ύψους 96.2% την είχαν τα πλοία μεταφοράς προϊόντων πετρελαίων (Products) τα οποία σημείωσαν αύξηση στα ημερήσια έσοδά τους από \$13,981/ημέρα στα \$27,436/ημέρα. Στη φάση αυτή και τα μεγάλα πλοία τύπου VLCCs (1970s) αύξησαν τα έσοδά τους από τα \$39,762/ημέρα στα \$60,096/ημέρα.

Υπάρχει έντονο ενδιαφέρον από τη πλευρά των πλοιοκτητών για επενδύσεις σε tankers και έτσι οι παραγγελίες νέων tankers αυξάνονται φτάνοντας τα 54 εκατ. dwt τα οποία και αντιστοιχούν στο 60% των συνολικών παραγγελιών.

Οι επόμενοι έξι μήνες δεν είναι τόσο αισιόδοξοι και παρατηρήθηκε πτώση στο συνολικό μέσο όρο των ναύλων όλων των tankers ύψους -36,6% στο ποσό των \$26,777/ημέρα. Παρόλ' αυτά τα νούμερα είναι αρκετά ικανοποιητικά μιας και τα λειτουργικά έξοδα των περισσότερων tankers είναι κάτω από τα \$8,000/ημέρα, συνεπώς υπάρχει αρκετό περιθώριο τόσο για την αποπληρωμή κεφαλαίου όσο και για την αποκόμιση κέρδους από πλευράς πλοιοκτητών.

• **2003:** Το 2003 ήταν η χρονιά που η αγορά των χύδην υγρών φορτίων πήρε τα πάνω της. Αυτή η ανοδική της πορεία οφείλεται σε πολλούς παράγοντες οι σημαντικότεροι από τους οποίους είναι οι εξής: οι απεργίες στα διυλιστήρια της Βενεζουέλας, ο βαρύς χειμώνας στη Βόρεια Αμερική, οι συμφορήσεις πλοίων στη Μαύρη Θάλασσα, η ευημερία των φυλών στη Νιγηρία, το κλείσιμο ενός πυρηνικού εργοστασίου στην Ιαπωνία, οι περικοπές στις εξαγωγές του Ιράκ οι οποίοι και συνιστούν μερικούς μόνο από τους λόγους που οδήγησαν στην αύξηση των τιμών μεταφοράς χύδην υγρών προϊόντων αυτή τη περίοδο και στην κατά κάποιο τρόπο ανάκαμψη της αγοράς. Κάποιοι από αυτούς είχαν σαν αποτέλεσμα τη μείωση της προσφοράς (λ.χ. συμφορήσεις στη Μαύρη Θάλασσα) και κάποιοι την αύξηση της ζήτησης (λ.χ. καιρικές συνθήκες στη Βόρεια Αμερική), σε κάθε δε περίπτωση οδήγησαν στην αύξηση των τιμών για τη παροχή μεταφοράς πετρελαίου ή προϊόντων του μέσω θαλάσσης. Έτσι το εξάμηνο Σεπτ'02-Μαρ'03 παρατηρήθηκε η πιο έντονη μεταβολή στις τιμές των ναύλων στην dry market εν συγκρίσει με την bulk market ή την αγορά containerships, καθώς τα μέσα ημερήσια έσοδα για όλα τα tankers έφτασαν τα \$25,258/ημέρα, σημειώνοντας αύξηση ύψους 76.5% σε σχέση με το προηγούμενο διάστημα.



Έτσι αυτό το διάστημα βλέπουμε τους πλοιοκτήτες να έχουν τη διάθεση να επενδύσουν στη αγορά των tankers είτε πρόκειται για την αγορά των new buildings είτε για την αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων όπως αναλυτικά προκύπτει και από τους κατωτέρω υπ' αριθμ. 28 και 29 Πίνακες από τους οποίους μπορούμε να συμπεράνουμε ότι καθώς υπήρξε αύξηση στη ζήτησή τους ακολούθως παρατηρείται και αύξηση στη τιμή τους. Βρισκόμαστε στο σημείο εκείνο όπου η αγορά έχει αρχίσει να ανεβαίνει γεγονός που πέρα από τους ναύλους κάνει αισθητή την παρουσία του και στις πραγματοποιούμενες αγοραπωλησίες είτε μεταξύ πλοιοκτητών (s&p marker) είτε μεταξύ πλοιοκτητών και ναυπηγείων (ship building contracts).

Παρατηρώντας τους δύο Πίνακες βλέπουμε και εδώ να επαναλαμβάνεται το ίδιο ακριβώς μοτίβο με εκείνο της bulk market ανωτέρω, ως προς την αύξηση της τιμής των πλοίων newbuildings – second hands, ότι δηλαδή οι τιμές των second hands αυξήθηκαν με ταχύτερο ρυθμό εν συγκρίσει με εκείνες των νεότευκτων πλοίων. Και εδώ η αιτία παραμένει η ίδια: το γεγονός ότι τα second hands είναι άμεσα αξιοποιήσιμα, άρα και πιο ελκυστικά για τους πλοιοκτήτες οι οποίοι στην περίοδο της ανοδικής πορείας της ναυλαγοράς θέλουν άμεσα να τα εκμεταλλευτούν βγαίνοντας κερδισμένοι από τους υψηλούς ναύλους.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.30

Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων - tankers, 2002-2004

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>newbuilding vessel</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Tanker (32-45k dwt)</b>	2002	26	
	2003	30	15
	2004	38	27



<b>Tanker (80-105 k dwt)</b>	2002	35	
	2003	41	17
	2004	56	36.5
<b>Tanker (250-280 k dwt)</b>	2002	67	
	2003	75	12
	2004	105	40

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.31

Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων - tankers, 2002-2004

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>second hand vessel</b> 5 year old (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Tanker (40k dwt)</b>	2002	24	
	2003	28	16.6

	2004	40	43
<b>Tanker (80-95 k dwt)</b>	2002	30	
	2003	38	26.6
	2004	57	50
<b>Tanker (130-150 k dwt)</b>	2002	42	
	2003	48	9.5
	2004	74	54
<b>Tanker (250-280 k dwt)</b>	2002	53	
	2003	75	41.5
	2004	107	42.6

Σε κάθε όμως περίπτωση, οι πλοιοκτήτες ,διατηρούν κάποιες επιφυλάξεις σχετικά με την εξέλιξη της συγκεκριμένης αγοράς, καθώς η αγορά των tankers είναι πολύ ασταθής και μεταβάλλεται με ταχύτατους ρυθμούς μη μπορώντας να εξασφαλίσει σταθερό ρυθμό εσόδων για τους πλοιοκτήτες. Μολονότι η πλειοψηφία των

πλοιοκτητών γνωρίζει τους κινδύνους που ελοχεύουν τέτοιου είδους αποφάσεις ήδη από το 2000 ξεκίνησαν να επενδύουν στην αγορά των tankers πραγματοποιώντας παραγγελίες 36 εκατ. dwt, το 2001 συνέχισαν κάνοντας εκ νέου παραγγελίες συνολικής μεταφορικής ικανότητας 28 εκατ. dwt, ενώ ήδη από τους πρώτους μήνες του 2003 υπήρξε μια αύξηση στις παραγγελίες tankers ύψους 148% η οποία τελικά οδήγησε σε νέες παραγγελίες που αγγίζουν τα 49.5 εκατ. dwt, δημιουργώντας την εντύπωση ότι με την παράδοσή τους θα τεθεί ένα ζήτημα υπερπροσφοράς μιας και οι λόγοι που μέχρι στιγμής προκάλεσαν την αύξηση της ζήτησης είναι προσωρινοί.

**2004:** Από τον Οκτώβρη του 2003 η αγορά των χύδην υγρών φορτίων πήρε ανοδική τροχιά για μια ακόμα φορά με πιο έντονο ρυθμό αυτή τη φορά. Τα μεγαλύτερα πλοία έχουν τη τιμητική τους και μάλιστα τα ημερήσια έσοδα των VLCCs εκτοξεύτηκαν στα **\$100,000/ημέρα τον Ιανουάριο του 2004**. Παρόλ' αυτά, οι αυξομειώσεις στις τιμές των ναύλων είναι έντονες από μέρα σε μέρα και από μήνα σε μήνα. Τον Απρίλιο 2004 τα ημερήσια έσοδα για ένα πλοίο VLCC μειώθηκαν στα \$60,000/ημέρα. Έτσι τα μέσα ημερήσια έσοδα το εξάμηνο Σεπ'03-Μαρτ'04 των VLCCs φτάνουν στο ποσό των \$71,228/ημέρα (αύξηση 74.1%), των δε Aframaxes στα \$41,254/ημέρα (αύξηση 33.4%).

#### **Ποιοί είναι οι λόγοι που οδήγησαν στην εκτίναξη των ναύλων;**

Σαφέστατα η οικονομική άνθηση των ασιατικών χωρών οι οποίες αύξησαν κατά πολύ τη ζήτηση για μεταφορά προϊόντων με tankers. Η μεγάλη ώθηση που πραγματοποιήθηκε αυτή την περίοδο οφείλεται στις αυξημένες εισαγωγές χύδην υγρών φορτίων που έκανε η Κίνα, αλλά και στην ύπαρξη κάποιων άλλων περιστατικών κάπως πιο συγκυριακών όπως η απεργία στη Βενεζουέλα, τα προβλήματα στη Νιγηρία και οι συμφορήσεις των πλοίων στα στενά του Βοσπόρου. Αξίζει να σημειωθεί πως η οικονομική ευρωστία των κύριων εισαγωγέων χύδην υγρών φορτίων όπως είναι η Κίνα αλλά και οι ΗΠΑ ήταν αποφασιστικής σημασίας για την ανάπτυξη του εμπορίου και τη συνακόλουθη δημιουργία θετικού κλίματος στην tanker market. Στη συνέχεια και για το επόμενο εξάμηνο (Μαρ'04-Σεπτ'04) τα ημερήσια έσοδα των tankers παρουσίασαν μια πτώση της τάξεως κατά μέσο όρο - 3.9% με τα VLCCs να είναι τα πιο ευπαθή πλοία στις αυξομειώσεις.

**2005:** Χαρακτηριστικό λοιπόν αυτής της περιόδου είναι η πολύ μεγάλη αστάθεια στις τιμές των ναύλων μέσα σε πολύ μικρά χρονικά διαστήματα. Κάτι τέτοιο αποτυπώνεται στη πορεία των ναύλων τον Σεπτέμβριο του 2004 όπου τα ημερήσια

έσοδα των tankers ποικίλουν από τα \$25,000/ημέρα στα \$60,000/ημέρα, ανάλογα με το μέγεθός τους αλλά τον Νοέμβριο του ίδιου έτους εκτοξεύονται πραγματικά στο υψηλότερο επίπεδό τους των τελευταίων 30 χρόνων με τα VLCCs να αγγίζουν τα **\$220,000/ημέρα**, τα Suezmaxes τα **\$160,000/ημέρα**, τα Aframaxes τα **\$100,000/ημέρα**. Αυτή όμως η ανάκαμψη δε κράτησε για πολύ, ώσπου στις αρχές του 2005 είδαμε τους ναύλους να πέφτουν σε χαμηλά πάλι επίπεδα (λ.χ. \$40,000/ημέρα για τα VLCCs). Τα πράγματα έκτοτε άρχισαν να χειροτερεύουν και ειδικότερα το αμέσως επόμενο εξάμηνο υπήρξε πτώση των ημερήσιων εσόδων κατά μέσο όρο ύψους -43.4% προσεγγίζοντας μόλις τα \$29,981/ημέρα. Πάλι το μεγαλύτερο πλήγμα είχαν τα πλοία μεγαλύτερου μεγέθους καθώς οι ναύλοι μειώθηκαν κατά -65.2% λόγω χάρη στα μοντέρνα VLCCs. Στη φάση αυτή η αγορά των χύδην υγρών φορτίων προσπαθεί να ισοροπήσει μεταξύ της αυξημένης χωρητικότητας σε tonnage (λόγω των έτοιμων παραδοθέντων tankers), συνεπώς της αυξημένης ζήτησης, και της μειωμένης ζήτησης από την άλλη μεριά. Και έτσι ενώ ο στόλος των tankers μεγάλωσε κατά 6% στους πρώτους κιάλας μήνες του έτους, η ζήτηση για πετρέλαιο σε παγκόσμιο επίπεδο έπεσε στα 1.25 εκατ. bpd ως αποτέλεσμα των τυφώνων της Αμερικής οι οποίοι περιόρισαν το ρυθμό ανάπτυξης του παγκόσμιου εμπορίου μόλις στο 2%.

**2006:** Η αστάθεια συνεχίζεται γεγονός το οποίο αποδεικνύεται και από τις ιδιαίτερα έντονες αυξομειώσεις στις τιμές των ναύλων και τον επόμενο χρόνο, ήτοι από τον Σεπτέμβριο του 2005 έως τον Σεπτέμβριο του 2006. Και ενώ στο πρώτο εξάμηνο της σχολιαζόμενης περιόδου οι ναύλοι της tanker market ήταν ικανοποιητικοί, στη συνέχεια παρατηρήθηκαν πολλά προβλήματα. Πράγματι από τον Οκτώβριο του 2005 και έπειτα τα μέσα ημερήσια έσοδα για όλες τις κατηγορίες tankers παρουσίασαν αύξηση ύψους 60% από τα \$30,000/ημέρα στα \$48,000/ημέρα, με ιδιαίτερη την παρουσία των μεγαλύτερων μοντέρνων πλοίων VLCCs των οποίων τα έσοδα σημείωσαν αύξηση ύψους 107.2% από τα \$40,706/ημέρα στα \$84,347/ημέρα και ακολουθούν τα Aframaxes με τα έσοδά τους να φτάνουν τα \$51,648/ημέρα (αύξηση 62.4%) και τα Products (clean) τα \$37,928/ημέρα (αύξηση 47%). Παρόλ' αυτά το τοπίο άλλαξε δραματικά το επόμενο διάστημα από τον Μάρτιο μέχρι τον Σεπτέμβριο του 2006 με τους ναύλους να έχουν πτώση -30% στα \$33,984/ημέρα. Έτσι μπορεί τα έσοδα από την δραστηριότητα των tankers να μη βρίσκονται σε ικανοποιητικά επίπεδα εν συγκρίσει με αυτά που είχαμε δει το 2004 αλλά και πάλι είναι σε πολύ είναι σε θέση να καλύπτουν το λειτουργικό τους κόστος συνεπώς και οι πλοιοκτήτες

ενδιαφέρονται να επενδύουν στην αγορά των tankers πραγματοποιώντας νέες παραγγελίες. Έτσι σε γενικές γραμμές το 2005 και το 2006 η αγορά των tankers κινήθηκε με παρόμοιους ρυθμούς με κύρια χαρακτηριστικά της την κάπως νωθρή κατάσταση από πλευράς ζήτησης μεταφοράς χύδην υγρών φορτίων και ταυτόχρονα την έντονη κινητικότητα στις παραδόσεις νέων πλοίων, δηλαδή την ύπαρξη την πτώση των ναύλων σε σχετικά χαμηλά επίπεδα.

**2007:** Το επόμενο εξάμηνο (Σεπτ '06-Μαρτ'07) δεν επιφύλλασε ιδιαίτερες εκπλήξεις και τα πράγματα ήταν πάνω-κάτω στα ίδια επίπεδα. Έτσι οι μέσοι ημερήσιοι ναύλοι έφτασαν στα \$34,025/ημέρα με τα VLCCs να πέφτουν κατά ποσοστό -16.3% στα 53,172. Βρισκόμαστε στο σημείο εκείνο όπου παρατηρείται πολύ μικρή ανάπτυξη στο εμπόριο του πετρελαίου. Συνεπώς με τη συνεχιζόμενη μειωμένη ζήτηση πετρελαίου και την αυξανόμενη χωρητικότητα σε tonnage με τις παραδόσεις των νέων tankers, η αστάθεια στους ναύλους είναι αναμενόμενη.

Το ίδιο μοτίβο συνεχίστηκε και το επόμενο εξάμηνο καθώς η ανάπτυξη του εμπορίου παρέμεινε αργή και συγκεκριμένα αυξήθηκε κάτω από 2% σε σχέση με τη προηγούμενη χρονιά ενώ αντιθέτως η επέκταση του στόλου ήταν της τάξεως 5.4%. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα οι μέσοι ημερήσιοι ναύλοι των tankers να μειωθούν κατά -10% και να πέσουν στα \$30,620/ημέρα. Όλες οι κατηγορίες tankers παρουσίασαν πτώση με εξαίρεση τα Products Tankers των οποίων οι ναύλοι αυξήθηκαν κατά 6% αγγίζοντας τα \$26,866/ημέρα.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.32

Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων – tankers, 1985-2007

#### Representative newbuilding prices in selected years (Millions of dollars, end of year figures)

Type and size of vessel <sup>a</sup>	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	Percentage change 2007/ 2006
45,000 dwt tanker	18	29	34	29	43	47	52	10.6
110,000 dwt tanker	22	42	43	41	58	81	72	-11.1
300,000 dwt tanker	47	90	85	76	120	130	145	11.5

Source: Compiled by the UNCTAD secretariat on the basis of data from *Lloyd's Shipping Economist*, various issues.

<sup>a</sup> Vessel sizes for different years do not always coincide completely.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.33

Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων – tankers 5ετίας, 2000-2007

Second-hand prices for five-year-old ships, 2000–2007  
(Millions of dollars, end of year figures)

Type and size of vessel	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Percentage change 2007/2006
40,000 dwt tankers	27.0	25.5	24.0	28.0	40.0	45.0	47.5	50.0	5.3
95,000 dwt tankers	39.0	33.0	30.0	38.0	57.0	59.5	66.0	68.0	3.0
150,000 dwt tankers	50.0	43.0	42.0	48.0	74.0	76.0	85.0	88.7	4.4
300,000 dwt tankers	71.0	60.0	53.0	75.0	107.0	108.0	121.0	130.0	7.4

Source: Compiled by the UNCTAD secretariat on the basis of data supplied by Fearnleys Review, various issues.

Πηγή : UNCTAD 2008

Όσον αφορά στη **ναυπηγική βιομηχανία** και ενώ το 2006 οι παραγγελίες νέων tankers είχαν ξεπεράσει εκείνες των bulk carriers, φτάνοντας τα 85 εκατ. dwt, το 2007 το σκηνικό ανατράπηκε. Έτσι, το 2007 οι πλοιοκτήτες επένδυσαν στα tankers κάνοντας παραγγελίες που μόλις αγγίζουν τα 33.9 εκατ. dwt, ενώ οι παραγγελίες για πλοία bulk έφτασαν τα 103 εκατ.dwt. Σε γενικές γραμμές τα ναυπηγεία σε αυτή τη φάση έχουν πάρει τα πάνω τους καθώς κατάφεραν να αυξήσουν τις τιμές κατά 6% σε σχέση με το προηγούμενο διάστημα.

**2008:** Το διάστημα που ακολούθη από το Φθινόπωρο του 2007 και έπειτα το σκηνικό της tanker ναυλαγοράς άλλαξε μορφή, πράγμα που σημαίνει ότι η κατάσταση βελτιώθηκε χαρακτηριστικά. Πράγματι κυρίως τα μεγάλα πλοία τύπου VLCCs γνώρισαν μεγάλη άνθηση με τα ημερήσια έσοδά τους να φτάνουν από τα \$140,000/ημέρα τον Νοέμβριο του 2007 στα \$200,000/ημέρα τον Δεκέμβριο του 2007.

Η απότομη αυτή ανάκαμψη οφείλεται σε πολλούς παράγοντες που έχουν να κάνουν κυρίως με τη διαμόρφωση της προσφοράς χωρητικότητας των tankers και ιδίως με την μετατροπή πολλών tankers μεγαθήριων –VLCCs- από πλοία μεταφοράς χύδην υγρών φορτίων σε πλοία μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου. Έτσι τα μεγάλα υπερδεξαμενόπλοια μετατράπηκαν σταδιακά από VLCCs σε VLOCs, δηλαδή σε πλοία μεταφοράς μεταλλευμάτων. Αυτό συνέβη γιατί την περίοδο αυτή υπήρξε νέα νομοθεσία από πλευράς IMO η οποία επέβαλε σταδιακά την απόσυρση των πλοίων μονού τοιχώματος μέχρι το 2015 για τον λόγο ότι αυτά τα πλοία μπορούν να προκαλέσουν τεράστια ρύπανση στο περιβάλλον σε ένα ενδεχόμενο ατύχημα σε



σχέση με τα δεξαμενόπλοια διπλού τοιχώματος. Στη φάση αυτή λοιπόν και με δεδομένο ότι οι πλοιοκτήτες έβλεπαν την αγορά των bulk carriers να βρίσκεται σε τρελά ποσοστά κερδοφορίας, αντί να πάνε τα δεξαμενόπλοια μονού τοιχώματος για απόσυρση (scrapping) προτίμησαν να τα μετατρέψουν σε bulk carriers, προβαίνοντας στο λεγόμενο **conversion**, ελπίζοντας ότι θα βγούνε κερδισμένοι από αυτή την μετατροπή.

Αυτές οι εξελίξεις από πλευράς προσφοράς tonnage ήταν εκείνες που έδωσαν μια ανάσα στη ναυλαγορά των tankers και πήγε κάπως καλύτερα. Έτσι από τον Σεπτέμβριο 2007 μέχρι τον Μάρτιο 2008 τα VLCCs αυξήθηκαν κατά 93.3% και συγκεκριμένα από τα \$44,494/ημέρα στα \$86,009/ημέρα, τα Suezmaxes κατά 44% φτάνοντας στα \$53,038/ημέρα, τα Aframaxes κατά 17.7% στα \$37,556/ημέρα και μόνο τα Products Tankers παρουσίασαν πτώση κατά -16.1% στα \$22,529/ημέρα. Σχετικά με την εξέλιξη των τιμών των νεότευκτων tankers στα ναυπηγεία το 2007 δεν υπήρξε πολύ έντονη άνοδος στην τιμή τους με τα VLCCs ωστόσο σημειώνουν την πιο μεγάλη άνοδο κατά ποσοστό 15% εν αντιθέσει με την αύξηση στις τιμές των νέων bulkers οι οποίες για το ίδιο χρονικό διάστημα αυξήθηκαν κατά 39% και έφτασαν στα \$95 εκατ.

Συνεπώς το εξεταζόμενο διάστημα ήταν καλό για την αγορά των tankers ειδικότερα αν αναλογιστεί κανείς την πτώση στο ρυθμό ζήτησης πετρελαίου από 3.7% το 2004, σε 2% το 2005, 1.2% το 2006 και 1.1% το 2007. Οι λόγοι της σταδιακής πτώσης ποικίλουν και σχετίζονται σε μεγάλο βαθμό αφενός με την πτώση του ρυθμού της οικονομικής ανάπτυξης των χωρών του ΟΟΣΑ (Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, OECD) αφετέρου με την αυξημένη τιμή του πετρελαίου. Οι χώρες που είναι εκτός της Οικονομικής Συνεργασίας (Non-OECD), συμπεριλαμβανομένης της Κίνας και των αναδυόμενων οικονομιών αποτελούν και τις κύριες πηγές ανάπτυξης του παγκόσμιου εμπορίου συντελλόντας στην αύξησή του κατά 3.9%. Αντιθέτως η ζήτηση από Ευρώπη και Ιαπωνία μειώθηκε χαρακτηριστικά. Οι επόμενοι μήνες που ακολούθησαν ήταν ακόμα καλύτεροι για την αγορά των χύδην υγρών φορτίων με τους ναύλους να συνεχίζουν σταθερά την ανοδική τους πορεία. Και ενώ η τιμή του πετρελαίου εξακολουθεί να είναι ανεβασμένη στα \$130/bbl και η ζήτηση γι' αυτό περιορισμένη, η ανάκαμψη προήλθε από το μικρό ποσοστό πλοίων που οδηγήθηκαν για απόσυρση και από τη μετατροπή των VLCCs σε VLOCs. Έτσι με τον στόλο των tankers να αυξάνεται μόνο κατά 1.5% η αγορά κάπως ισορρόπησε. Τα VLCCs είχαν πάλι την τιμητική τους με τους ναύλους να φτάνουν από τα



\$53,000/ημέρα τον Γενάρη του 2008 στα \$169,000/ημέρα τον Ιούλιο. Το εξάμηνο Μάρ'08-Σεπτ'08 τα VLCCs αύξησαν τα ημερήσια έσοδά τους κατά 31.3% στα \$112,256/ημέρα, τα Suezmaxes είχαν αύξηση 67.3% στα \$86,661/ημέρα, τα Aframaxes αύξηση 65.2% στα \$58,535/ημέρα.

Σε αυτή τη φάση οι τιμές για την απόκτηση νέου VLCC αυξήθηκαν κατά 10% στα \$162 εκατ, ενώ και οι υπόλοιπες κατηγορίες πλοίων παρουσίασαν παρόμοιο μοτίβο αύξησης. Στο παρακάτω υπ' αριθμόν 2 Διάγραμμα βλέπουμε πώς κινήθηκαν διαχρονικά οι τιμές ενός νεότευκτου VLCC (315,000-320,000 dwt) και στο Διάγραμμα υπ' αριθμόν 3 πώς κινήθηκαν οι τιμές για την απόκτηση ενός μεταχειρισμένου VLCC 5ετίας, διπλού τοιχώματος χωρητικότητας 310,000dwt. Παρατηρώντας τα διαγράμματα διαπιστώνουμε ότι κατά τη διάρκεια της καλής ναυλαγοράς, ήτοι το διάστημα 2004-2008, οι τιμές για την απόκτηση τόσο ενός νέου όσο και ενός μεταχειρισμένου VLCC αυξήθηκαν χαρακτηριστικά. Παρόλ' αυτά σημειώτεον είναι το γεγονός ότι η τιμή ενός μεταχειρισμένου VLCC αυξήθηκε με εντονότερο ρυθμό σε σχέση με εκείνον για την απόκτηση ενός νεότευκτου VLCC.

**2009-2013:** Οι επόμενοι μήνες που ακολούθησαν ήταν πολύ δύσκολοι για την αγορά των χύδην υγρών φορτίων. Από τη μία μεριά έχουμε τη μειωμένη ζήτηση για μεταφορά φορτίων και από την άλλη τις αυξημένες παραγγελίες νέων πλοίων, γεγονός τα οποία προμηνύουν δύσκολες εποχές για τις ναυλαγορές. Το εξάμηνο από τον Οκτώβριο 2008 έως τον Μάρτιο 2009 η πτώση των ναύλων ήταν κατακόρυφη, αλλά ευτυχώς τα έσοδα επαρκούσαν για να καλύψουν το λειτουργικό κόστος των tankers που προκύπτει από την εκμετάλλευσή τους. Παρόλ' αυτά καθώς πλησιάζαμε στην άνοιξη του 2009 τα πράγματα δυσκόλεψαν ειδικά για τα πλοία μικρότερης χωρητικότητας τα οποία με το ζόρι κάλυπταν το λειτουργικό τους κόστος. Ο μέσος όρος των ημερήσιων εσόδων για όλα τα tankers είχε πτώση -32.9% από τα \$48,909/ημέρα στα \$32,803/ημέρα. Τα VLCCs είχαν πτώση -44.1% στα \$62,473/ημέρα και ακολουθούν τα Suezmaxes με πτώση -27.5% στα \$51,347/ημέρα και τα Aframaxes πτώση ύψους -35.4% στα \$37,125/ημέρα. Και καθώς προχώραμε στο 2009 η κατάσταση χειροτερεύει και άλλο καθώς όλο το έτος η ζήτηση πετρελαίου μειώθηκε σημαντικά με τις εισαγωγές προϊόντων πετρελαίου να πέφτουν περίπου -3% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η κακή αγορά αποτυπώνεται για μια ακόμη φορά στη πτώση των ναύλων ακόμα πιο χαμηλά και συγκεκριμένα οι μέσοι ημερήσιοι ναύλοι έπεσαν κατά -67.1% στα \$10,793/ημέρα. Τα Aframaxes παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη πτώση αυτή τη φάση με τους ναύλους να πέφτουν κατά

-70% στα \$11,147/ημέρα ενώ τα μοντέρνα VLCCs ακολουθούν με πτώση -57.6% στα \$26,494/ημέρα. Τα Product tankers κινήθηκαν και αυτά σε χαμηλά επίπεδα με αποκορύφωμα τον Αύγουστο του 2009 όπου τα έσοδα ήταν κάτω από \$5,000/ημέρα **2010:** Το 2010 ήταν μια χρονιά σχετικά καλύτερη για την tanker αγορά. Οι ναύλοι πήραν κάπως ανοδική πορεία παρουσιάζοντας κατά μέσο όρο αύξηση ύψους 7.9% το εξάμηνο από τον Μάρτιο 2010 έως τον Αύγουστο 2010 φτάνοντας στα \$18,867/ημέρα. Σημειωτέον βέβαια ότι παρατηρείται μεγάλη αστάθεια και έτσι τον Σεπτέμβριο 2010 τα VLCCs είχαν ημερήσια έσοδα \$10,000/ημέρα, τα Suezmaxes και τα Panamaxes περίπου \$10,000/ημέρα ενώ τα Products με το ζόρι φτάνουν τα \$8-10,000/ημέρα. Όσον αφορά τη διαμόρφωση του στόλου των δεξαμενόπλοιων στη διάρκεια του 2009 παρατηρήθηκε μια αύξηση παραγγελιών στα μεσαίου μεγέθους πλοία τύπου Suezmaxes και Panamaxes περίπου στα 8%. Παρόλ' αυτά ο ρυθμός αύξησης του στόλου ενδέχεται να είναι μικρότερος στο μέλλον καθώς διανύουμε μια περίοδο όπου τα tankers μονού τοιχώματος κατευθύνονται προς απόσυρση.

**2011:** Το 2011 τα πράγματα κινήθηκαν στα ίδια πεσμένα επίπεδα. Οι παραγγελίες νέων tankers είναι λιγότερες (22% του στόλου σε αντίθεση με τα bulkers των οποίων οι παραγγελίες φτάνουν το 49% του στόλου) και η ζήτηση για μεταφορά χύδην υγρών φορτίων εξακολουθεί να είναι χαμηλή. Η παγκόσμια ζήτηση πετρελαίου μεγαλώνει με ρυθμό ανάπτυξης κάτω από 2% κατά μέσο όρο και οι τιμές του πετρελαίου είναι πάνω από τα \$100/βαρέλι. Με τις εισαγωγές πετρελαίου το 2011 να κυμαίνονται περίπου στο 2% κατά μέσο όρο σε παγκόσμιο επίπεδο τα πράγματα δεν είναι και πολύ αισιόδοξα. Πράγματι το εξάμηνο Σεπτεμβρίου 2010-Φεβρουαρίου 2011 οι ναύλοι έπεσαν κατά μέσο όρο -27.5% σε όλα τα tankers με μεγαλύτερη την πτώση των VLCCs η οποία έφτασε τα -42.1%, ενώ ακολούθησαν τα Suezmaxes και τα Panamaxes με πτώση πάνω από -30%, ενώ τα Products Tankers σημείωσαν μικρότερη πτώση ύψους -15-20%. Καθόλη τη διάρκεια του 2010 ο στόλος των δεξαμενόπλοιων αυξήθηκε μόλις κατά 4.2%, ποσοστό αρκετά ελαττωμένο εν συγκρίσει με εκείνο των προηγούμενων ετών και το οποίο αντισταθμίζει για μια ακόμη φορά τη φάση την οποία βρισκόμαστε όπου πολλά tankers πηγαίνουν προς διαλύσεις και κάποια άλλα για μετατροπή (conversion) σε bulk carriers ή offshore vessels. Το επόμενο εξάμηνο κινήθηκε στο ίδιο μοτίβο με τα Product Tankers να βελτιώνουν κάπως την κατάσταση σημειώνοντας αύξηση ύψους 23.1% και μετακινώντας τα μέσα ημερήσια έσοδα στο ποσό των \$14,376/ημέρα.

**2012-2013** : Το διάστημα αυτό η αγορά των δεξαμενόπλοιων συνέχισε να κινείται με αργούς ρυθμούς. Στις αρχές του 2012 τα πράγματα ήταν λίγο καλύτερα με τα VLCCs να σημειώνουν έσοδα ύψους \$40,000/ημέρα και τα Aframaxes \$18,000/ημέρα. Έκτοτε παρουσίασαν καμπή στα \$15,000/ημέρα και γενικά για το επόμενο εξάμηνο τα μέσα ημερήσια έσοδα ήταν περίπου στα \$14,000/ημέρα, δηλαδή χωρίς καμία ιδιαίτερη διαφορά από το προηγούμενο διάστημα. Φυσικά η οικονομική κρίση και η πτώση του διεθνούς εμπορίου είναι παράγοντες είναι ανασταλτική στην οποιαδήποτε άνοδο της αγοράς των δεξαμενόπλοιων. Στη διάρκεια του 2013 η κατάσταση χειροτέρευσε και άλλο για τα tankers καθώς η τιμή του πετρελαίου αυξήθηκε, με αποτέλεσμα το εξάμηνο Μάρτιος 2013 – Αύγουστος 2013 τα μέσα ημερήσια έσοδα να πέσουν κατά -4.6% φτάνοντας τα \$12,902/ημέρα.

Η κατάσταση της αγοράς είναι πεσμένη και καθώς η ζήτηση δέχεται πολλές πιέσεις παρά το γεγονός ότι οι παραγγελίες νέων δεξαμενόπλοιων δεν είναι τόσο αυξημένες σε σχέση με εκείνες των bulkers, ο στόλος των tanker εξακολουθεί να αυξάνει χρόνο με το χρόνο έστω και με μικρότερο ρυθμό μη αφήνοντας πολλά περιθώρια στους πλοιοκτήτες να ελπίζουν σε μια σύντομη μελλοντική ανάκαμψη.

Στους παρακάτω Πίνακες (5.34 & 5.35) βλέπουμε την απότομη πτώση στις τιμές των tankers (newbuildings & secondhands) από το 2008 και έπειτα οι οποίες και ενισχύουν την άποψη ότι η κακή ναυλαγορά έχει άμεσο αντίκτυπο στις τιμές των πλοίων καθώς τα πλοία παύουν πια να είναι ελκυστικά για τους πλοιοκτήτες και μειώνεται η ζήτησή τους.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.34

Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων πλοίων – tankers, 2008-2010

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>newbuilding vessel</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Oil Tanker – Handy (50k dwt)</b>	2008	52	

	2009	40	-23
	2010	34	-15
<b>Oil tanker - Suezmax (160k dwt)</b>	2008	94	
	2009	70	-25.5
	2010	63	-18.5
<b>Oil tanker – VLCC (300k dwt)</b>	2008	153	
	2009	116	-24
	2010	99	-14.6

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.35

Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων πλοίων - tankers, 2008-2010

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>Secondhand vessel</b> 5 year old (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
--------------	------	--	---

<b>Oil Tanker – Handy (50k dwt)</b>	2008	51	
	2009	30	-41
	2010	26	-13
<b>Oil tanker - Suezmax (150k dwt)</b>	2008	95	
	2009	59	-38
	2010	59	
<b>Oil tanker – VLCC (300k dwt)</b>	2008	145	
	2009	84	-42
	2010	80	-4.7

Πηγή : UNCTAD, 2010

### 5.3 Containership Market

Όσον αφορά στην αγορά εμπορευματοκιβωτίων παρατηρήθηκαν διάφορες εξελίξεις από τη δεκαετία του 1990 και ύστερα και το γεγονός αυτό σε μεγάλο ποσοστό οφείλεται στην ανάπτυξη του εμπορίου των εμπορευματοκιβωτίων σε παγκόσμιο επίπεδο. Έτσι ολοένα και μεγαλύτερο ποσοστό ξηρού φοτίου μεταφέρεται σε

εμπορευματοκιβώτια, η πλειοψηφία του οποίου αποτελείται από κατασκευασμένα αγαθά υψηλής αξίας. Παγκοσμίως, η λιμενική διαχείριση εμπορευματοκιβωτίων αυξήθηκε από τα 36 εκατ. TEU το 1980 στα 88 εκατ. TEU το 1990 και τα 535 εκατ. TEU το 2008. (Notteboom, 2012)

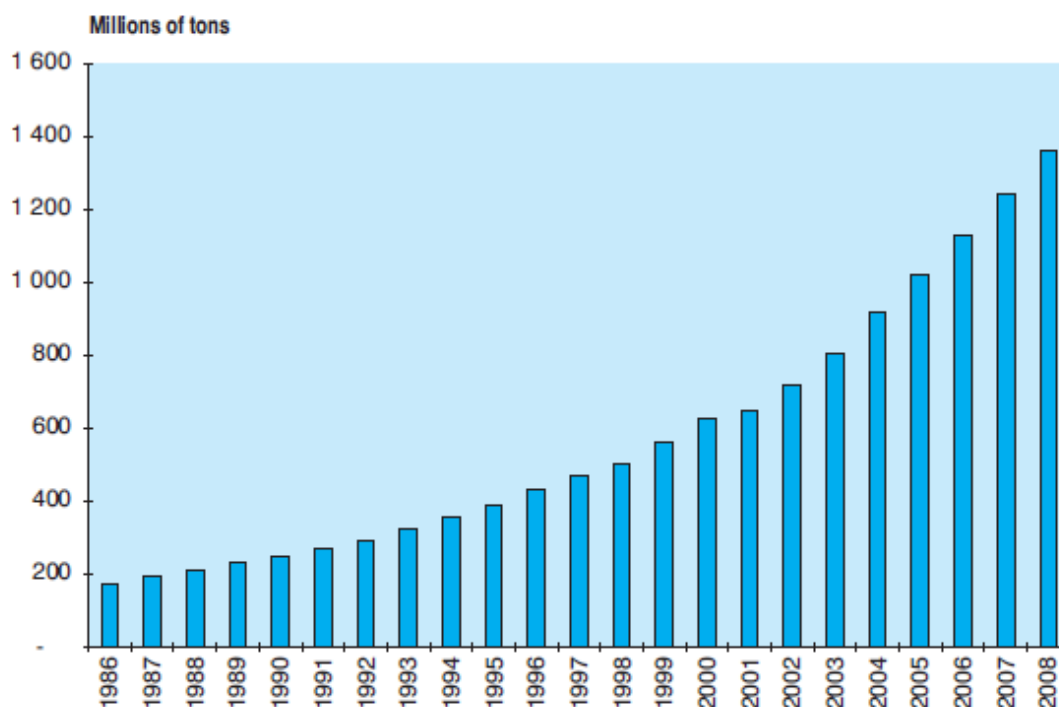
Το παρακάτω Διάγραμμα παρουσιάζει την ανάπτυξη του εμπορίου των εμπορευματοκιβωτίων από το 1986 μέχρι και το 2008.

Διάγραμμα 5. 2

Ανάπτυξη εμπορευματοκιβωτίων, 1986-2008

(σε εκατ. τόνους)

**International containerized trade growth, 1986–2008**  
(Million tons)

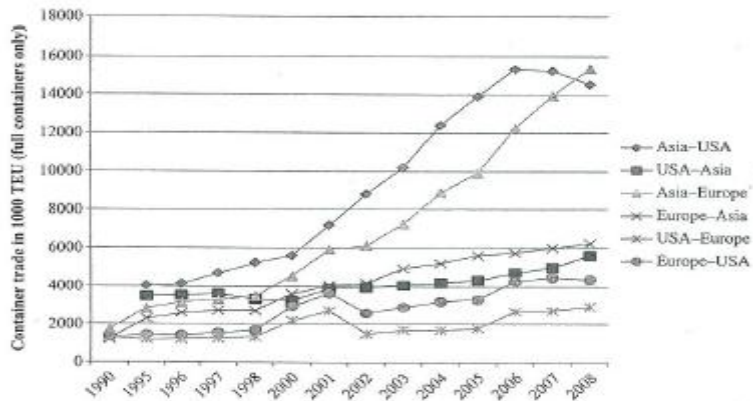


Source: Clarkson Research Services, Shipping Review Database, Spring 2008: 101.

Πηγή : UNCTAD, 2008

Παράλληλα το Διάγραμμα 5.3 μας δείχνει ποιες είναι οι κύριες θαλάσσιες διαδρομές στο εμπόριο ε/κ. Βλέπουμε πως με το πέρασμα του χρόνου το εμπόριο ε/κ αποδυναμώθηκε στα υπερατλαντικά ταξίδια (transatlantic) ενώ αντιθέτως ενισχύθηκε σημαντικά στη περιοχή του ειρηνικού (transpacific), δηλαδή στις διαδρομές Ασίας – ΗΠΑ, Ασία – Ευρώπη.

Διάγραμμα 5.3 – Εμπόριο εμπορευματοκιβωτίων, 1990-2008



Πηγή : Notteboom 2012

Ας δούμε τώρα πώς κινήθηκε η **αγορά των εμπορευματοκιβωτίων** τα τελευταία 14 χρόνια.

**2001-2003** : Στη διάρκεια αυτών των χρόνων θα λέγαμε πως η αγορά των εμπορευματοκιβωτίων κινήθηκε σε σχετικά χαμηλά επίπεδα χωρίς πολύ έντονες αυξομειώσεις. Και ενώ το 2000 ήταν μια σχετικά καλή χρονιά για όλες τις κατηγορίες ε/κ το 2001 αρχικά παρατηρήθηκε μια πτώση ύψους -7.4% με τα μέσα ημερήσια έσοδα να πέφτουν στα \$13,485/ημέρα με τα πλοία μεσαίου μεγέθους να αντιμετωπίζουν το μεγαλύτερο πρόβλημα. Συγκεκριμένα, τα πλοία μεταφοράς 1,700 και 2,000 TEU παρουσίασαν πτώση στα έσοδά τους περίπου 20%. Τους επόμενους έξι μήνες η πτώση στην spot αγορά ήταν ακόμα πιο έντονη με τους ημερήσιους ναύλους να πέφτουν ακόμα -15% και να προσεγγίζουν τα \$11,464/ημέρα. Η αιτία αυτής της πτώσης είναι γνωστή: η υπερπροσφορά χωρητικότητας (2001 οι παραγγελίες νέων containerships αυξήθηκαν με ρυθμό 12%) η οποία υπερκαλύπτει της ανάγκες τη ζήτησης για μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων δια θαλάσσης. Τα μεγαλύτερα πλοία ήταν αυτά των οποίων τα έσοδα έπεσαν πάρα πολύ.

Αλλά και τα έσοδα από τις ναυλώσεις μειώθηκαν σημαντικά. Χαρακτηριστικά τα έσοδα από τη χρονονάυλωση ενός πλοίου μεταφοράς 1,700 TEU έπεσαν στα \$8,700/ημέρα από το ποσό των \$14,000/ημέρα που λάμβαναν το 2000.

Το 2002 και 2003 η κατάσταση παρέμεινε σε αυτά τα χαμηλά επίπεδα για την αγορά των εμπορευματοκιβωτίων. Το εξάμηνο από τον Σεπτέμβριο 2002 μέχρι τον Μάρτιο 2003 τα πράγματα ήταν κάπως καλύτερα με τα μέσα ημερήσια έσοδα να κυμαίνονται στα \$8,255/ημέρα, παρουσιάζοντας αύξηση ποσοστού 14.3% σε σχέση



με το προηγούμενο εξάμηνο (Μάρτιος 2002-Σεπτέμβριος 2002) που είχαν πέσει στα \$7,221/ημέρα. Αυτή η αρνητική εικόνα της αγοράς είναι αποτέλεσμα των πέσων που ασκούνται από τη πλευρά της προσφοράς καθώς το 2003 υπήρξε άυξηση στα container lifts ύψους 7% και επιπλέον αύξηση του στόλου ε/κ ύψους 7.2% χωρίς αντίστοιχα να υπάρξει ανάλογη αύξηση από πλευράς ζήτησεως γεγονός το οποίο έσπρωξε τους ναύλους προς τα κάτω.

**2004-2006** : Το διάστημα που ακολούθησε η αγορά των containerships σταδιακά ξεκίνησε να καλυτερεύει. Η ανάπτυξη του εμπορίου στις ασιατικές οικονομίες και ιδιαίτερα στη Κίνα συνέβαλαν σημαντικά σε αυτή την ανάπτυξη της κίνησης των εμπορευματοκιβωτίων. Έτσι το εξάμηνο Σεπτεμβρίου 2003-Μαρτίου 2004 τα μέσα ημερήσια έσοδα των ε/κ αυξήθηκαν κατά 20.3% φτάνοντας τα \$15,529/ημέρα ενώ το αμέσως επόμενο εξάμηνο αυξήθηκαν κατά 21.5% αγγίζοντας τα \$18,389/ημέρα.

Η αύξηση αυτή οφείλεται στο γεγονός ότι ολοένα και μεγαλύτερος όγκος μοναδοποιημένων φορτίων μεταφέρεται με containerships σε όλες τις κύριες θαλάσσιες διαδρομές. Αυτή η έντονη δραστηριότητα ήταν που δημιούργησε την πεποίθηση στους εμπλεκόμενους φορείς μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων ότι η αγορά βρίσκεται σε άνοδο και προέβησαν σε παραγγελίες νέων containerships που έφτασαν το 2003 στα 2 εκατ. TEUs. Με δεδομένο ότι οι ΗΠΑ και η Ευρώπη αγοράζουν πληθώρα καταναλωτικών αγαθών από την Κίνα το μέλλον της αγοράς των containerships φαντάζει ευοίωνο.

Βέβαια σε αυτό το σημείο αξίζει να σημειωθεί ότι η ανάκαμψη της αγοράς των containerships δε συγκρίνεται με την ανάπτυξη που είχε η αγορά χύδην ξηρών φορτίων κατά το ίδιο χρονικό διάστημα. Λόγου χάρη αυτή τη περίοδο τα ημερήσια έσοδα ενός containership 3,500 TEU ανέρχονταν στο ποσό των \$34,283/ημέρα τα αντίστοιχα έσοδα από την εκμετάλλευση ενός Capesize ήταν \$57,527/ημέρα, ήτοι κατά 40% πιο πάνω. Αντιθέτως η διαφορά στην τιμή τους (απόκτηση νεότευκτου containership 3,500 TEU vs Capesize) ήταν ύψους 17%, συνεπώς η container market υστερεί κάπως αυτή την περίοδο.

Το επόμενο εξάμηνο σημειώθηκε νέα αύξηση στα μέσα ημερήσια έσοδα των containerships ύψους 21.3% από τα \$18,389/ημέρα στα \$22,299/ημέρα. Κάτι τέτοιο ήταν αναμενόμενο καθώς η παγκόσμια οικονομία βρίσκεται σε έξαρση και έχει προκαλέσει την άνθιση του θαλάσσιου εμπορίου σε παγκόσμιο επίπεδο.

Σε παρόμοια επίπεδα κινήθηκε η αγορά και το επόμενο εξάμηνο. Χαρακτηριστικό γνώρισμα αυτής της περιόδου είναι το γεγονός ότι οι παραγγελίες νέων containerships

συρρέουν και το 2005 έχουν φτάσει σε σημείο να αποτελούν το 57% του στόλου των containerships. Τα μέσα ημερήσια έσοδα των containerships έχουν αύξηση 2.1% στα \$22,768/ημέρα. Αυτό το εξάμηνο ήταν και εκείνο που η αγορά των εμπορευματοκιβωτίων είχε την μεγαλύτερη ανάπτυξη.

Το σκηνικό όμως χειροτέρευσε αρκετά τους επόμενους μήνες από τον Σεπτέμβριο του 2005 και μέχρι τον Μάρτιο 2006 καθώς για πρώτη φορά από το 2001 η προσφορά αναπτύχθηκε με ταχύτερο ρυθμό από αυτό της ανάπτυξης του παγκόσμιου εμπορίου. Με αυτά τα δεδομένα ασκήθηκαν έντονες πιέσεις στην αγορά οι οποίες αποτυπώθηκαν και στους ναύλους που έπεσαν κατά -30.9% στα \$15,730/ημέρα.

Η κατάσταση συνέχισε την πτωτική της πορεία και τους επόμενους μήνες σημειώνοντας πτώση -15.2% με τα ημερήσια έσοδα να πέφτουν στα \$12,684/ημέρα. Η προσφερόμενη χωρητικότητα μεγάλωσε και άλλο τη ανισορροπία που υπήρχε μεταξύ της προσφοράς και της ζήτησης πιέζοντας ακόμα περισσότερο τις τιμές προς τα κάτω. Η πτώση ήταν λίγο πιο έντονη στα πλοία μεγαλύτερου μεγέθους, άνω των 3,500 TEU. Τα πράγματα δείχνουν να είναι δύσκολα και στο μέλλον καθώς εκκρεμούν οι παραγγελίες containerships των οποίων το μέγεθος είναι ιδιαίτερα αυξημένο και πρόκειται να προσθέσει αρκετή δυναμικότητα στον παγκόσμιο στόλο που πιθανότατα να μην είναι εφικτό να απορροφηθεί.

Οι επόμενοι έξι μήνες έδωσαν μια ανάσα στην αγορά των containerships με τα μέσα ημερήσια έσοδα να παρουσιάζουν αύξηση ύψους 19.3% στα \$15,133/ημέρα. Ειδικότερα τα μεγάλα πλοία άνω των 3,500 TEU παρουσίασαν αύξηση στα έσοδά τους κατά 22.9% στα \$29,500/ημέρα.. Στη πραγματικότητα πρόκειται για πλοία τα οποία είναι μοντέρνα και έχουν παραδοθεί μέσα στα τελευταία χρόνια που υπήρξε οικονομική ανάπτυξη, συνεπώς πλοία σχετικά υψηλών προδιαγραφών των οποίων τα λειτουργικά έξοδα είναι αυξημένα όπως επίσης και το κόστος κεφαλαίου. Συνεπώς με τους ναύλους να βρίσκονται στο επίπεδο των \$29,500/ημέρα με το ζόρι καλύπτονται τα παραπάνω έξοδα.

Όσον αφορά το ενδιαφέρον των ναυτιλιακών εταιριών γραμμής που δραστηριοποιούνται στην αγορά των εμπορευματοκιβωτίων για επέκταση του στόλου τους, σημειώνουμε ότι σε αυτή τη φάση οι **παραγγελίες** νέων containerships ήδη τα πρώτα τρία τέταρτα του 2007 είχαν φτάσει τα 30 εκατ. dwt τη στιγμή που για όλο το 2006 είχαν παραγγελθεί μόλις 22 εκατ. dwt. Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον στις παραγγελίες παρατηρείται στα μεγάλα πλοία, τύπου «μαμούθ» άνω των 8,000 dwt

των οποίων η χωρητικότητα το 2007 έφτασε να είναι 23.7 εκατ. dwt ενώ οι παραγγελίες πλοίων μικρότερης χωρητικότητας παρέμειναν σχετικά σταθερές.

Οι επόμενοι μήνες από τον Σεπτέμβριο 2007 μέχρι τον Μάιο 2008 η container market σταθεροποιήθηκε κατά κάποιο τρόπο με τα μέσα ημερήσια έσοδα να ανέρχονται στο ύψος των \$16,925/ημέρα. Και πάλι τα μεγαλύτερα πλοία είναι αυτά που πετυχαίνουν καλύτερες τιμές, λόγω χάρη τα containerships χωρητικότητας 3,500 TEU με έσοδα \$33,000/ημέρα ή τα containerships 2,500 TEU με έσοδα \$30,250/ημέρα. Σε αυτή τη φάση υπήρξαν μεν πολλές παραδόσεις νέων πλοίων που αύξησαν τη χωρητικότητα σε τονάζ αλλά από την άλλη οι ρυθμοί ανάπτυξης του εμπορίου ήταν αρκετά υψηλοί για να εξασφαλίσουν στους ναύλους υψηλές τιμές. Λαμβανομένου υπόψη ότι οι παραγγελίες που έχουν ήδη γίνει θα παραδοθούν έως το 2012 αντιλαμβάνεται κανείς ότι υπάρχει φόβος για την εξέλιξη της ναυλαγοράς αν από πλευράς ζήτησης αλλάξει το τοπίο ή μεσολαβήσουν απρόβλεπτοι παράγοντες που μπορούν να πλήξουν την αγορά.

Στους παρακάτω Πίνακες (υπ' αριθμόν 5.36 & 5.37) βλέπουμε πώς εξελίχθηκαν οι τιμές των containerships τόσο στην αγορά των newbuildings όσο και στην αγορά των secondhands.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.36

Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων containers, 2003-2007

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>newbuilding vessel</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Container – geared (500 TEUs)</b>	2003	13	
	2004	18	38.4
	2005	18	0

	2006	16	-11
	2007	16	0
<b>Container - gearless (6,500 TEUs)</b>	2003	67	
	2004	86	28.3
	2005	101	17
	2006	98	-3
	2007	97	-1
<b>Container – gearless (12,000 TEUs)</b>	2003	n.a.	
	2004	n.a.	
	2005	n.a	
	2006	n.a.	

	2007	154	
--	------	-----	--

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.37

Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων containers, 2003-2007

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>Second vessel (\$m)</b>	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Container – geared (500 TEUs) 10 year old</b>	2003	5	
	2004	7	40
	2005	11	57
	2006	10	-9
	2007	9	-10
<b>Container - gearless (2,500 TEUs) 10 year old</b>	2003	20	122

	2004	29	45
	2005	39	34.4
	2006	41	5
	2007	24	-41
<b>Container – gearless (12,000 TEUs) 5 year old</b>	2003	25	
	2004	34	36
	2005	43	26.4
	2006	44	2
	2007	43	-2

**2008-μέχρι σήμερα** : Όπως συνέβη και στις δύο άλλες αγορές που εξετάσαμε ανωτέρω, δηλαδή την αγορά χύδην ξηρού φορτίου και την αγορά χύδην υγρού φορτίου που από τον Οκτώβριο του 2008 πέρασαν σε μία φάση μεγάλης ύφεσης, το

ίδιο ακριβώς συνέβη και στην αγορά εμπορευματοκιβωτίων. Πράγματι τα εξάμηνα που ακολούθησαν ήταν σκέτη καταστροφή για τη ναυτιλία γραμμών καθώς τα έσοδά τους από την εκμετάλλευση των containerships μειώθηκαν δραματικά για όλες τις κατηγορίες πλοίων.

Από τον Οκτώβρη 2008 έως τον Μάρτιο 2009 τα μέσα ημερήσια έσοδα των containerships μειώθηκαν κατά -55.9% πέφτοντας στα \$6,362/ημέρα αποκαλύπτοντας φανερά ποια είναι η τάση της αγοράς και πως η εποχή της ύφεσης έχει ξεκινήσει για τα καλά να κάνει αισθητή την παρουσία της. Μεγάλο πλήγμα δέχτηκαν τα μεσαίου Μεγέθους Panamaxes των οποίων τα ημερήσια έσοδα έπεσαν κάτω από τα \$10,000/ημέρα τον Μάρτιο 2009.

Αυτοί οι πολλοί χαμηλοί ναύλοι δημιούργησαν πολλά προβλήματα στους διεθνείς διαχειριστές φορτίου της ναυτιλίας τακτικών γραμμών οι οποίοι βρέθηκαν στη δυσάρεστη θέση να βλέπουν τον όγκο του μεταφερόμενου φορτίου εμπορευματοκιβωτίων να μειώνεται χαρακτηριστικά σε όλες σχεδόν τις βασικές θαλάσσιες διαδρομές μήνα με το μήνα με ταχύτατο ρυθμό. Από την άλλη μεριά ήταν λογικά αυτή η ύφεση να εμφανιστεί δεδομένου ότι η οικονομική κρίση είναι πια γεγονός, το διεθνές εμπόριο έχει πληγεί, και οι παραδόσεις νέων containerships παραμένουν σε πολύ υψηλά επίπεδα προσθέτοντας νέο τονάζ στον παγκόσμιο στόλο εμπορευματοκιβωτίων.

Το εξάμηνο που ακολούθησε ήταν εξίσου ζορικό με τους ναύλους να πέφτουν ακόμα πιο κάτω στα \$3,486/ημέρα, ήτοι να σημειώνουν πτώση -52.9%. Οι εταιρίες γραμμών (**operators**) έχουν εναποθέσει όλες τους τις ελπίδες σε μια κάποια πιο έντονη δραστηριότητα για τη μεταφορά ε/κ από την Κίνα μπας και μπορέσουν να ορθοποδήσουν λιγάκι, αλλά οι μειωμένες εξαγωγές και της Κίνας αποτελούν μια πραγματικότητα.

Με τις παραδόσεις νέων πλοίων να φτάνουν στο 8% ετησίως, τη ζήτηση να μειώνεται με γρήγορους ρυθμούς και τα λειτουργικά κόστη από την εκμετάλλευση των πλοίων να βρίσκονται στα ύψη, η αγορά δε μπορεί να πάρει ανάσα παρά να βυθιστεί ακόμα πιο πολύ στην ύφεση.

Και τα δύο επόμενα εξάμηνα ήταν άσχημα. Ειδικότερα το εξάμηνο Σεπτεμβρίου 2009 – Φεβρουαρίου 2010 οι **ναύλοι των containerships** ήταν **οι πιο χαμηλοί** στην ιστορία της βιομηχανίας των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων φτάνοντας στο ποσό των **\$3,000/ημέρα!** Ευτυχώς αυτή η τόσο κακή αγορά δεν κράτησε για πολύ και το αμέσως επόμενο εξάμηνο τα πράγματα βελτιώθηκαν με τους μέσους



ημερήσιους ναύλους να πηγαίνουν στα \$6,758/ημέρα σημειώνοντας δηλαδή αύξηση ποσοστού 111.8%. Η πιο μεγάλη αύξηση παρατηρήθηκε στα πλοία μεγαλύτερου μεγέθους δείχνοντας πως οι ιδιοκτήτες του στόλου μπορούν κατά κάποιο τρόπο να διαχειριστούν αποδοτικά τα μεγέθη των πλοίων του στόλου τους.

Βέβαια αξίζει να τονιστεί το γεγονός ότι οι μέσοι ημερήσιοι ναύλοι βρίσκονται σίγουρα σε καλύτερο επίπεδο από την έντονη πτώση του προηγούμενου διαστήματος, αλλά και πάλι είναι ελαττωμένοι αρκετά καθώς το ποσό των \$6,758/ημέρα με το ζόρι καλύπτει τα λειτουργικά έξοδα ενός πλοίου. Στη φάση αυτή, λοιπόν, παρά τη γενικευμένη ύφεση βρισκόμαστε στο σημείο εκείνο που το εμπόριο των εμπορευματοκιβωτίων έχει κάπως αυξηθεί και προσπαθεί να εξισορροπήσει λιγάκι την ήδη μεγάλη αύξηση της προσφοράς χωρητικότητας.

Συγκεκριμένα ο ρυθμός αύξησης του εμπορίου εμπορευματοκιβωτίων το 2010 έφτασε το 12%. Αυτή η παρατηρούμενη αύξηση της ζήτησης οφείλεται στην αύξηση του εμπορίου μεταξύ των κύριων διαδρομών ανατολής-δύσης αλλά και του εμπορίου που πραγματοποιείται εντός των ασιατικών χωρών.

Από πλευράς προσφοράς χωρητικότητας και προκειμένου να βελτιωθεί κάπως η κατάσταση οι operators προσπαθούν να εφαρμόσουν κάποια μέτρα αναστολής της έστω και προσωρινά, όπως είναι λόγου χάρη η μέθοδος slow-steaming, δηλαδή η πλεύση των πλοίων με μειωμένη ταχύτητα.

Το αρνητικό κλίμα της αγοράς αποτυπώνεται και στις τιμές των containerships είτε μιλάμε για νεότευκτα πλοία είτε για μεταχειρισμένα, όπως προκύπτει και από τους παρακάτω υπ' αριθμόν 5.37 και 5.37 Πίνακες.

#### ΠΙΝΑΚΑΣ 5.38

Ενδεικτικές τιμές νεότευκτων containers, 2008- 2010

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>new building vessel</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά προσέγγιση)
<b>Container – geared (500 TEUs)</b>	2008	21	

	2009	14	-33.3
	2010	10	-28.5
<b>Container - gearless (6,500 TEUs)</b>	2008	108	
	2009	87	-19.4
	2010	75	-13.7
<b>Container – gearless (12,000 TEUs)</b>	2008	164	
	2009	114	-30.5
	2010	107	-6

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.39

Ενδεικτικές τιμές μεταχειρισμένων containers, 2008-2010

ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ	ΕΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ <b>second hand vessel</b> (\$m)	ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΔΙΑΦΟΡΑ (%) (κατά
--------------	------	--	--

			προσέγγιση)
<b>Container – geared (500 TEUs) 10 year old</b>	2008	13	
	2009	4	-69
	2010	6	50
<b>Container - gearless (2,500 TEUs) 10 year old</b>	2008	36	
	2009	18	-50
	2010	23	27.7
<b>Container – gearless (12,000 TEUs) 5 year old</b>	2008	45	
	2009	24	-46.6
	2010	28	16.6

Το επόμενο διάστημα από τον Σεπτέμβριο 2010 μέχρι και τον Αύγουστο 2011 τα πράγματα πήγαν κάπως καλύτερα για την container market. Το πρώτο εξάμηνο (Σεπτ.'10-Φεβρ'11) τα μέσα ημερήσια έσοδα αυξήθηκαν κατά 24.7% φτάνοντας τα \$8,424/ημέρα, ενώ το επόμενο εξάμηνο (Μαρτ.'11-Αυγ.'11) σημειώθηκε νέα αύξηση ύψους 12.3% πηγαίνοντας τους ναύλους στο ποσό των \$9,461/ημέρα. Φυσικά αυτές οι τιμές είναι σαφώς πιο ευνοϊκές από εκείνες που υπήρχαν το 2009 παρέχοντας στους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες (Non Operating Owners) που διαθέτουν τα πλοία τους προς ναύλωση κάποια μεγαλύτερη ελευθερία σε ρευστότητα μετρητών καθώς αυτό το ποσό είναι αρκετό για να καλύψει τα λειτουργικά έξοδα που προκύπτουν από τη διαχείριση ενός containership. Όσον αφορά τους διαχειριστές φορτίου, μεγάλους operators (Operating Owners) αξίζει να σημειωθεί πως αυτή την περίοδο υποχρεούνται να έχουν πολύ χαμηλές τιμές στις κύριες θαλάσσιες διαδρομές καθώς το εμπόριο έχει μειωθεί δραματικά, γεγονός το οποίο τους ασκεί πολλές οικονομικές πιέσεις και αποδυναμώνει την επιθυμία τους για ναυλώσεις νέων πλοίων από την ελεύθερη αγορά.

Έκτοτε η αγορά των εμπορευματοκιβωτίων βυθίστηκε στην ύφεση για μια ακόμα φορά με τους ναύλους να πέφτουν κατακόρυφα στο ποσό των \$6,627/ημέρα (-47.5%) το αμέσως επόμενο εξάμηνο (Σεπτ'11-Φεβρ'12) δημιουργώντας επιπρόσθετα προβλήματα στους πλοιοκτήτες.

Με τις παραγγελίες νέων πλοίων να βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα και τους πλοιοκτήτες να αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα χρηματοδότησης για την συνέχιση της κατασκευής των παραγγελθέντων πλοίων τα πράγματα είναι ιδιαίτερα δύσκολα. Αλλά και το επόμενο εξάμηνο η κατάσταση επιδεινώθηκε με τα μέσα ημερήσια έσοδα να πέφτουν και άλλο αγγίζοντας τα \$6,390/ημέρα (-3.6%).

Οι αιτίες της πτώσης είναι οι συνήθειες : μειωμένη ζήτηση και ραγδαία ανάπτυξη του στόλου, δηλαδή αυξημένη προσφορά. Την ίδια περίοδο οι **operators** αντιμετωπίζουν σημαντικά θέματα επιβίωσης στη ναυτιλία γραμμών.

Η κατάσταση έμεινε έτσι και αργότερα και μάλιστα υπήρξε νέα πτώση στις τιμές των ημερήσιων ναύλων κατά -7.75 στα \$5,894/ημέρα, μαρτυρώντας πως η ναυτιλία γραμμών βρίσκεται σε πολύ δύσκολη θέση. Το μεγαλύτερο πλήγμα δέχτηκαν τα μεγαλύτερα πλοία τα οποία και εξυπηρετούν τις κύριες θαλάσσιες διαδρομές και ιδίως αυτές που ακολουθούν την πορεία Ασία προς Ευρώπη με το αντίστοιχο εμπόριο να είναι πολύ χαμηλό ως φυσικό επακόλουθο της τεράστιας οικονομικής κρίσης που πλήττει την πλειοψηφία των Ευρωπαϊκών χωρών. Αντιθέτως τα

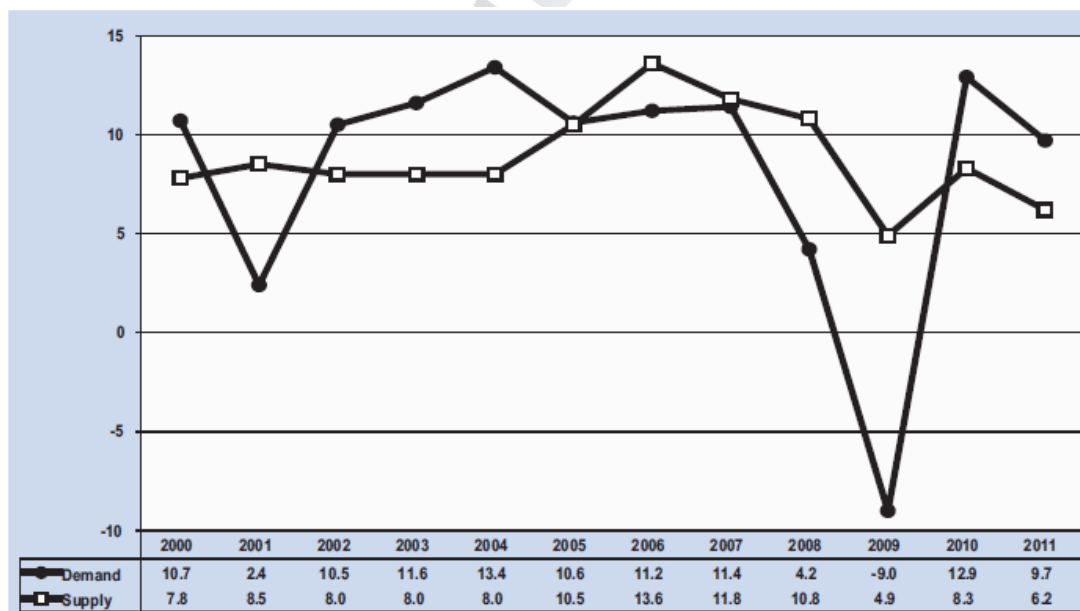
μικρότερα containerships ανταπεξέρχονται πιο ικανοποιητικά σε αυτή τη φάση και αυτό συμβαίνει γιατί την περίοδο αυτή έχει αυξηθεί το εμπόριο που διενεργείται στις διαδρομές βορρά – νότου αυξάνοντας τους όγκους μεταφερόμενων εμπορευμάτων ενδοπεριφερειακά, και το οποίο εξυπηρετείται από πλοία μεσαίου ή μικρού μεγέθους. Μια μικρή ανάσα παρατηρήθηκε το επόμενο εξάμηνο στην αγορά των ε/κ με τους ναύλους να σημειώνουν αύξηση ύψους 7.1% και να φτάνουν στα \$6,311/ημέρα, ποσό όχι ιδιαίτερα αυξημένο καθώς και πάλι δεν είναι αρκετό για να καλυφθούν τα λειτουργικά έξοδα και οι δεσμεύσεις χρηματοδότησης που υπάρχουν σε ένα τέτοιο πλοίο.

Και καθώς υπάρχει ακόμα ανισορροπία λόγω της μειωμένης ζήτησης και της αυξημένης προσφοράς για το μέλλον υπάρχει η δυνατότητα βελτίωσης της κατάστασης εάν η οικονομική κατάσταση σε παγκόσμιο επίπεδο βελτιωθεί έτσι ώστε να υπάρξει μια ομαλή ροή στο θαλάσσιο εμπόριο συνολικά.

Στο παρακάτω διάγραμμα βλέπουμε πώς κινήθηκε διαχρονικά η ζήτηση και η προσφορά για μεταφορά εμπορευμάτων με containerships για τα έτη 2000-2011.

Διάγραμμα 5.4

Ανάπτυξη ζήτησης και προσφοράς στη ναυτιλία εμπορευματοκιβωτίων, 2000-2011



Source: Compiled by the UNCTAD secretariat on the basis of data from *Clarkson Container Intelligence Monthly*, various issues.

Note: Data refer to total container-carrying fleet, including multi-purpose vessels and other vessels with some container-carrying capacity. The data for 2011 are forecasted figures.

Πηγή: UNCTAD 2011

Στο επόμενο υπ' αριθμόν 5.5 Διάγραμμα βλέπουμε τις κυριαρχούσες τάσεις στην αγορά των εμπορευματοκιβωτίων τα τελευταία 10 χρόνια και έχουμε να τονίσουμε τις εξής παρατηρήσεις : από τη μία μεριά βλέπουμε το μέγεθος των πλοίων ολοένα

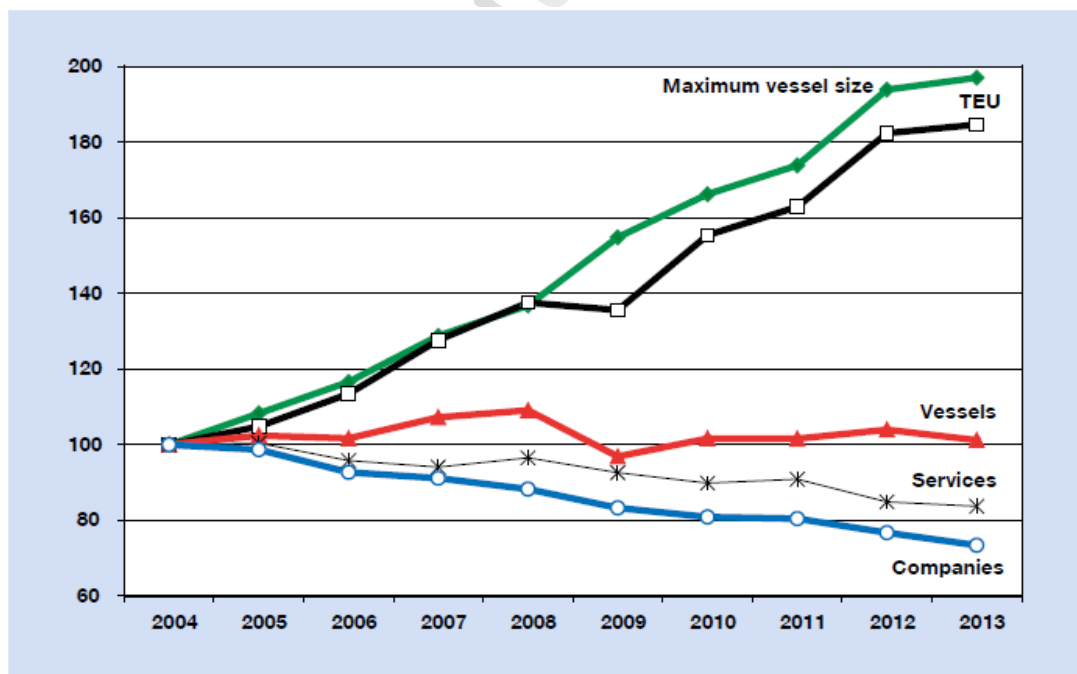
και να αυξάνεται και από την άλλη τον αριθμό των εταιριών που δραστηριοποιούνται σε όλα τα είδη της container market να μειώνεται.

Από αυτή λοιπόν τη διαπίστωση προκύπτουν τα εξής συμπεράσματα για τη διαχρονική εξέλιξη της αγοράς εμπορευματοκιβωτίων:

- Αφενός μεν βλέπουμε την ανάγκη για δημιουργία μεγαλύτερων σε διάστασεις πλοίων προκειμένου να δημιουργηθούν οικονομίες κλίμακας που θα μειώσουν το μεταφορικό κόστος συνολικά από πλευράς μεταφορέων – operators.
- Αφετέρου βλέπουμε τις ναυτιλιακές εταιρίες γραμμών να συσπειρώνονται ακόμα περισσότερο ενισχύοντας το καθεστώς ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού στη ναυτιλία γραμμών με απώτερο στόχο τον έλεγχο των τιμών για τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους.

Διάγραμμα 5.5

Τάσεις στην απασχόληση του στόλου των ε/κ (Index=100/2004 στοιχεία περιόδου mid-2004 – mid-2013)



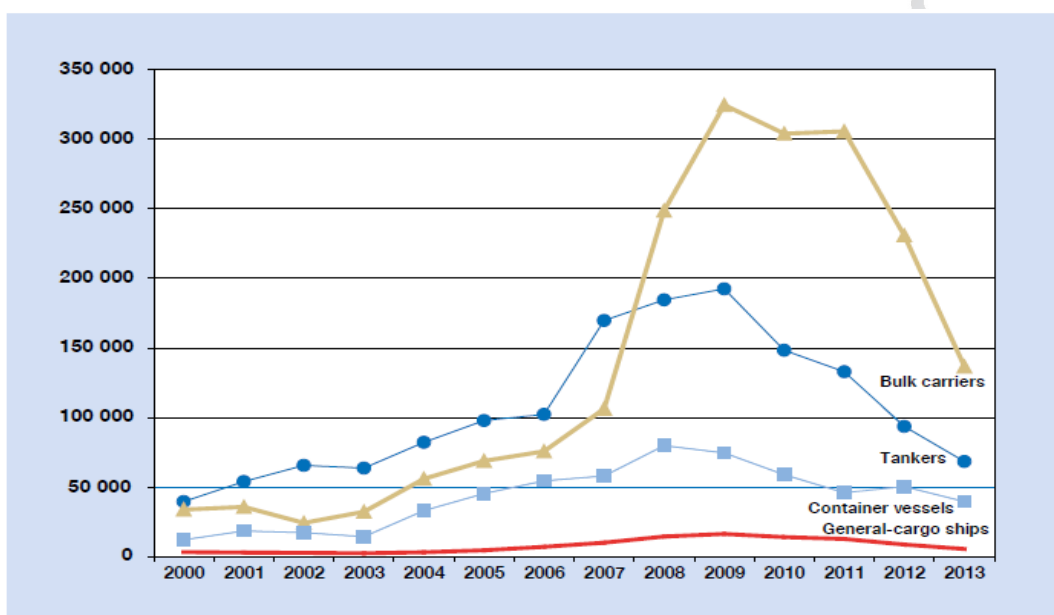
Source: UNCTAD, based on data provided by Lloyds List Intelligence.

Πηγή : UNCTAD 2013

Συνοψίζοντας, το παρακάτω υπ' αριθμόν 5.6 Διάγραμμα μας δείχνει συγκεντρωμένα τις παραγγελίες που πραγματοποιήθηκαν σε τονάζ παγκοσμίως και για όλες τις αναλυόμενες αγορές από το 2000 μέχρι το 2013.

Διάγραμμα 5.6

Παγκόσμιο τονάζ σε παραγγελίες, 2000-2013 (χιλιάδες dwt)



Source: Compiled by the UNCTAD secretariat, on the basis of data supplied by Clarkson Research Services.  
 Note: Propelled seagoing merchant vessels of 100 GT and above: beginning of year figures.

Πηγή : UNCTAD, 2013



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 : Ναυτιλιακοί Κύκλοι

### 6.1 Ναυτιλιακοί κύκλοι και τιμές ναύλων

Όπως φάνηκε από και από την παραπάνω ανάλυση των επιμέρους ναυτιλιακών αγορών που αποτέλεσαν αντικείμενο της παρούσας εργασίας οι τιμές των ναύλων της ποντοπόρου ναυτιλίας χαρακτηρίζονται από μεγάλη αστάθεια και μάλιστα μπορούν να αλλάξουν πολύ εύκολα μέσα σε μικρό χρονικό διάστημα. Επομένως από τη στιγμή που τα έσοδα δεν μπορούν να έχουν σταθερή πορεία επηρεάζεται άμεσα η δραστηριότητα και οι όποιες αποφάσεις λαμβάνονται από τους πλοιοκτήτες, καθώς επίσης και τα κέρδη τους τα οποία υφίστανται τεράστιες διακυμάνσεις. Παράλληλα πλήττονται και οι ιδιοκτήτες των φορτίων προς μεταφορά, οι οποίοι δυσκολεύονται να υπολογίσουν το κόστος μεταφοράς των προϊόντων τους. Η αστάθεια αυτή είναι βασικό γνώρισμα της ναυτιλίας και δεν έχει εξομαλυνθεί καθόλου με το πέρασμα του χρόνου. Ειδικότερα όπως αναλυτικά περιγράψαμε ανωτέρω την πορεία της ναυλαγοράς χρονικά από το 2001 κ έπειτα οι πλοιοκτήτες και οι ιδιοκτήτες των φορτίων ήρθαν αντιμέτωποι με τις ακραίες συμπεριφορές των ναυλαγορών τόσο των πολύ υψηλών όσο και των πολύ χαμηλών ναύλων.

Χαρακτηριστικά αναφέρουμε εδώ πόσο πολύ μεγάλη ήταν η αστάθεια λόγου χάρη στην **αγορά των χύδην ξηρών φορτίων** καθώς η τιμή του ναύλου στη ναύλωση κατά ταξίδι (trip charter freight rate) για ένα πλοίο Panamax τετραπλασιάστηκε μέσα σε δύο χρόνια, από το πολύ χαμηλό ετήσιο επίπεδο ύψους \$8,000/ημέρα το 2002 στα \$35,000/ημέρα το 2004. Αυτός ο ετήσιος μέσος όρος στις τιμές των ναύλων στη κατηγορία πλοίων τύπου Panamax παρουσίασε άνοδο το 2007 στα \$57,200/ημέρα, άρχισε την πτώση το 2008 για να καταλήξει στον ετήσιο μ.ο. ύψους \$19,700/ημέρα το 2009! Οι αυξομειώσεις στις ημερήσιες τιμές των ναύλων είναι ακόμα πιο έντονες εαν κάποιος τις εξετάσει σε ημερήσια βάση.

Ομοίως με την αγορά ξηρού φορτίου αντίστοιχες αυξομειώσεις στις τιμές των ναύλων παρατηρήσαμε και στην **αγορά υγρού φορτίου** και δη στα πλοία μεγάλου μεγέθους. Επί παραδείγματι οι ιδιοκτήτες των VLCCs τετραπλασίασαν τα κέρδη τους από ένα ετήσιο μέσο όρο ύψους \$22,700/ημέρα το 2002 στο ποσό των \$88,700/ημέρα το 2004. Το επίπεδο των ναύλων για τα VLCCs έφτασε στη κορυφή το 2008 με ύψος \$88,400/ημέρα για να πέσει έπειτα απότομα στα \$28,000/ημέρα το 2009 (RS Platou 2003, 2007, 2010).

Τέλος, και στην αγορά **εμπορευματοκιβωτίων** είδαμε μεγάλη αστάθεια σχετικά με τα έσοδα από τις τιμές των ναύλων. Για μία χρονοναύλωση λόγου χάρη 12 μηνών τα

ημερήσια έσοδα ενός πλοίου μεταφοράς ε/κ χωρητικότητας 3000-TEU ανέρχονταν στο ποσό των \$33,300/ημέρα το 2004 και σταδιακά αυξάνονταν ώσπου να φτάσουν τα \$39,700/ημέρα το 2005. Παρόλ' αυτά, μεταξύ των ετών 2006-2008 παρατηρήθηκε ένας μέσος όρος ημερίσιων εσόδων ύψους \$25,000/ημέρα για αυτή την κατηγορία πλοίων όπου μειώθηκε ακόμα πιο πολύ στο ημερήσιο ποσό των US\$5,800/ημέρα το 2009 (RS Platou 2003, 2007, 2010).

## 6.2 Διακυμάνσεις ναυτιλιακών αγορών

Οι έντονες διακυμάνσεις στις ναυτιλιακές αγορές είναι ένα φαινόμενο που παίζει καθοριστικό ρόλο τόσο στα έσοδα των πλοιοκτητών όσο και μεταφορικά κόστη των μεταφορέων σε όλες τις διεθνείς αγορές μεταφοράς προϊόντων δια θαλάσσης απο αρχαιότατων χρόνων μέχρι σήμερα. Όσον αφορά στη μεταφορά **χύδην φορτίων (bulk shipping)** η αστάθεια που προέρχεται από τη ζήτηση και τη προσφορά προκαλεί εν συνεχεία και αστάθεια στις τιμές των ναύλων. Η προσφορά της μεταφορικής δυναμικότητας μετατρέπεται από ελαστική σε σχέση με το επίπεδο των τιμών των ναύλων σε ανελαστική όσο αυξάνεται η χρησιμοποίηση της συνολικής δυναμικότητας του στόλου. Όταν σε έναν στόλο υπάρχουν διαθέσιμα πλοία τα οποία δε δραστηριοποιούνται τότε μια ενδεχόμενη αύξηση στη ζήτηση για μεταφορικές υπηρεσίες θα οδηγήσει τα παροπλισμένα πλοία να μπουνε μέσα στην αγορά. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να αυξηθεί η προσφορά και τα επίπεδα των ναύλων να παραμείνουν χαμηλά για όσο χρονικό διάστημα η υπάρχουσα χωρητικότητα των πλοίων συνεχίζει να αυξάνεται με τη δραστηριοποίηση των πλοίων που μέχρι τώρα βρίσκονταν υπό καθεστώς παροπλισμού. Όταν η δυναμικότητα του στόλου χρησιμοποιείται καθ'ολοκληρίαν και η προσφορά μεταφορικής υπηρεσίας δε μπορεί να αυξηθεί άλλο σε βραχυπρόθεσμο επίπεδο τότε η ενδεχόμενη αύξηση της ζήτησης θα επιφέρει από μόνη της μία αύξηση στις τιμές των ναύλων. Σε αυτό τη φάση το επίπεδο των τιμών των ναύλων καθορίζεται από τη πλευρά της ζήτησης και σταδιακά παρατηρείται αύξησή τους. Αυτά τα υψηλά επίπεδα ναύλων με τη σειρά τους επηρεάζουν τις αποφάσεις των πλοιοκτητών οι οποίοι βλέποντας την αγορά να βρίσκεται σε καλή φάση επιδιώκουν να αυξήσουν τον υπάρχον στόλο τους αγοράζοντας νέα πλοία. Η παράδοση αυτών των πλοίων συνήθως πραγματοποιείται από δύο έως τέσσερα χρόνια από το χρόνο παραγγελίας τους και οδηγεί στην αύξηση της προσφοράς όταν αυτά βρίσκονται πλέον ενεργά στην αγορά. Σε εκείνο όμως το χρονικό σημείο παράδοσης των νεότευκτων ή μη πλοίων ενδέχεται η ζήτηση για

μεταφορικές υπηρεσίες να έχει μειωθεί και συνακόλουθα οι ανάγκες της να καλύπτονται κάνοντας μικρότερη χρήση της δυναμικότητας του στόλου από την προβλεπόμενη (αυτήν η οποία είχε εκτιμηθεί κατά το χρόνο παραγγελίας), πιέζοντας έτσι τις τιμές των ναύλων προς τα κάτω. Κατ' αυτόν το τρόπο συμπαιρνούμε ότι υπάρχει μεγάλη αστάθεια στις τιμές των ναύλων οι οποίες σε μεγάλο βαθμό οφείλονται στις μεταβολές της ζήτησης και της προσφοράς.

Ειδικότερα όσον αφορά στις μεταβολές στις τιμές των ναύλων αυτές εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό και από το μέγεθος των πλοίων το οποίο ποικίλει στα πλοία μεταφοράς ξηρού φορτίου (dry-bulk market). Σε γενικές γραμμές αυτά τα πλοία παρουσιάζουν παρόμοιο μοτίβο στις μεταβολές των τιμών της αγοράς με σχετικές διακυμάνσεις. Παράγοντες που επηρεάζουν τις τιμές ναυλαγοράς στα χύδην ξηρά φορτία είναι η γενικότερη οικονομική δραστηριότητα που διαμορφώνει σε μεγάλο βαθμό το συνολικό θαλάσσιο εμπόριο, τα διάφορα συμβόλαια που υπογράφονται αφορούν στη παράδοση νέων πλοίων και που μακροπρόθεσμα επηρεάζουν τη δυναμικότητα του στόλου, ήτοι τη προσφορά και το κατά πόσο αυτή ανταποκρίνεται ή όχι καλά στις ανάγκες της ζήτησης. Έτσι παρατηρούμε διαφορετικό επίπεδο ναύλων λόγω χάρη για τα πλοία μεταφοράς χύδην φορτίου μεγάλης χωρητικότητας σε σχέση με εκείνα που είναι μικρού μεγέθους, εξού και τα κέρδη των πλοιοκτητών από τις ναυλώσεις των πλοίων τους ποικίλουν ανάλογα με το πώς κινείται κάθε φορά η αγορά, αλλά και με το τι διαθέσιμο στόλο έχει κάθε πλοιοκτήτης, πώς τον αξιοποιεί και σε ποια κατηγορία δραστηριοποιείται. Στη ναυτιλία μάλιστα παρατηρείται συχνά το φαινόμενο πλοία παρόμοιου μεγέθους αλλά διαφορετικών κατηγοριών να έχουν μια σχέση κύριου προς συμπληρωματικό όσον αφορά στη δραστηριοποίησή τους.

### **6.3 Γενικά σχόλια για τις αγορές**

Τα χαρακτηριστικά της ζήτησης και της προσφοράς για μεταφορικές υπηρεσίες σε παγκόσμιο επίπεδο αντικατοπτρίζουν την αστάθεια στις τιμές των ναυτιλιακών αγορών. Οι έντονες διακυμάνσεις της ζήτησης για μεταφορικές υπηρεσίες ακολουθεί τους κύκλους της παγκόσμιας οικονομικής δραστηριότητας και του εμπορίου παγκοσμίως. Έτσι η ζήτηση για μεταφορικές υπηρεσίες ποικίλει ακόμα και όταν αναφερόμαστε σε βραχυπρόθεσμο διάστημα. Προκειμένου να ανταποκριθούν οι ναυτιλιακές εταιρίες στην αυξημένη ζήτηση για μεταφορικές υπηρεσίες αρχικά αυξάνουν τη ταχύτητα πλεύσης του ήδη υφιστάμενου στόλου τους ή θέτουν τα παροπλισμένα πλοία τους ξανά σε λειτουργία. Αν όμως οι ανάγκες της ζήτησης είναι

τόσο μεγάλες που δεν μπορούν να ικανοποιηθούν με αυτές τις λύσεις από πλευράς προσφοράς, οι ν.ε. επιλέγουν πιο μακροπρόθεσμες λύσεις όπως να αυξήσουν τη δυναμικότητα του στόλου τους και συνακόλουθα του παγκόσμιου στόλου παραγγέλνοντας νέα πλοία για τη στελέχωση του στόλου τους τα οποία συνήθως παραδίδονται τρία με τέσσερα χρόνια μετά το χρόνο παραγγελίας τους. Αυτή η χρονική διαφορά που παρατηρείται από πλευράς προσφοράς μεταξύ του χρόνου παραγγελίας και του χρόνου παράδοσης των πλοίων είναι ένας βασικός παράγοντας που προκαλεί αστάθεια στις τιμές των ναύλων.

Ένα άλλο στοιχείο που οφείλουμε να λάβουμε υπόψιν όταν μελετάμε την πορεία της ναυτιλιακής αγοράς στις μέρες μας είναι οι ροές του παγκόσμιου εμπορίου και οι συνακόλουθες διαδρομές. Στις μέρες μας κυριαρχούν οι ροές με κατεύθυνση ανατολή-δύση έχοντας έντονη την παρουσία των χωρών της Ασίας, οι οποίες ολοένα και αναπτύσσονται συμβάλλοντας καθοριστικά στην αύξηση του παγκόσμιου εμπορίου, με τη μεταφορά μεγάλου όγκου φορτίων από την ανατολή προς τη δύση αλλά και με την ενίσχυση του εμπορίου μεταξύ των χωρών της Ασίας ενδο-περιφερειακά.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Συμπεράσματα για τις αγορές – στρατηγικές αποφάσεις πλοιοκτητών**

Στην παρούσα διπλωματική εργασία μελετήσαμε την πορεία των τριών κύριων ναυλαγορών των τελευταίων 13 χρόνων (2001-σήμερα) :

1. της αγοράς χύδην ξηρού φορτίου
2. της αγοράς χύδην υγρού φορτίου
3. της αγοράς των εμπορευματοκιβωτίων

Στην ανάλυση που προηγήθηκε παρατηρήσαμε δύο μεγάλες περιόδους όπου είναι άξιες σχολιασμού και στις οποίες υπήρξαν πολύ έντονες διακυμάνσεις : την πολύ εύπορη αγορά η οποία ήταν κοινή και για τις τρεις ναυλαγορές και διήρκησε την περίοδο 2004-2008 και εν συνεχεία την κατακόρυφη πτώση στις τιμές των ναύλων την περίοδο 2008-2013.

Τα ζητήματα που γεννώνται περαιτέρω είναι τα εξής :

1. ποιοι συνιστούν τους πιο κρίσιμους παράγοντες χάρην των οποίων ή εξαιτίας των οποίων οι ναυλαγορές βρέθηκαν σε τόση μεγάλη έξαρση ή ύφεση;  
και
2. πώς κινήθηκαν κατά τα ως άνω χρονικά διαστήματα οι πλοιοκτήτες όσον αφορά στις επενδυτικές τους πολιτικές;

Όσον αφορά στο πρώτο σκέλος του προβληματισμού συνοπτικά καταλήγουμε στα εξής συμπεράσματα τα οποία άλλωστε έχουμε αναλύσει παραπάνω με σαφήνεια:

**1.A.** Την περίοδο της εκτίναξης των ναύλων στους τρεις αναλυόμενους τομείς ναυτιλιακών αγορών, ήτοι την περίοδο **2004-2008** οι σημαντικότεροι παράγοντες που οδήγησαν σε αυτή την άνθηση της αγοράς είναι οι ακόλουθοι :

1. Ο τεράστιος ρυθμός ανάπτυξης της ζήτησης μεταφοράς εμπορευμάτων τόσο των χύδην ξηρών φορτίων όσο και των χύδην υγρών αλλά και των εμπορευματοκιβωτίων (ο ρυθμός ανάπτυξης των ε/κ δεν ήταν τόσο έντονος όσο αυτός στις δύο άλλες κατηγορίες, αλλά και πάλι ακολούθησε την ίδια ανοδική πορεία). Η ζήτηση αναπτύχθηκε τόσο έντονα που η ζήτηση κατάφερε να καλύψει την προσφορά και συνεπώς να ωθήσει τις τιμές προς τα πάνω και να δημιουργήσει την εικόνα της πολύ καλής αγοράς.
2. Ο παράγοντας Κίνα που συνιστά και έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες που συνετέλεσε στην αύξηση της ζήτησης μεταφοράς εμπορευμάτων όλων των ειδών, δίνοντας τεράστια ώθηση στο παγκόσμιο εμπόριο. Κυρίως η αυξημένη ζήτηση της Κίνας για πρώτες ύλες οδήγησε στην ανάγκη για θαλάσσια μεταφορά χύδην

ξηρών φορτίων μέσω των bulk carriers και εκτόξευση των ναύλων σε πρωτόγνωρα για την εποχή επίπεδα.

3. Η ανάπτυξη των αναδυόμενων οικονομιών και η συμβολή τους στην αύξηση του παγκόσμιου εμπορίου και συγκεκριμένα της Βραζιλίας, Ρωσίας, Ινδίας, οι οποίες μαζί με την Κίνα αποτελούν τις λεγόμενες χώρες BRIC.

4. Η αδυναμία των ναυπηγείων να ανταποκριθούν άμεσα στις αυξημένες ανάγκες της ζήτησης και να κατασκευάσουν νέα πλοία για να καλυφθούν οι ανάγκες της αγοράς, καθώς υπάρχει έλλειψη επαρκούς δυναμικού. Μακροπρόθεσμα βέβαια σημειώθηκε σημαντική δραστηριότητα στη ναυπηγική βιομηχανία με την δημιουργία νέων ναυπηγείων αλλά αυτή ήταν μια διαδικασία που δε μπορούσε να γίνει από την μία μέρα στην άλλη.

5. Η ψυχολογία της αγοράς η οποία σε αυτή τη φάση είναι στραμμένη προς τη μεριά των πλοιοκτητών ύστερα από τα έτη συνεχούς κερδοφορίας.

6. Η ύπαρξη κάποιων απρόβλεπτων παραγόντων όπως είναι λόγου χάρι οι καθυστερήσεις στα εξαγωγικά λιμάνια της Αυστραλίας και της Βραζιλίας.

7. Όσον αφορά στη ραγδαία εκτόξευση των ναύλων των δεξαμενόπλοιων σημαντικό ρόλο για την εξέλιξή τους έπαιξαν και κάποια τυχαία γεγονότα όπως λόγου χάρι κάποια εξωγενή πολιτικά γεγονότα (π.χ. ο πόλεμος στο Ιράκ το 2003), κάποια ακραία φυσικά φαινόμενα (π.χ. οι τυφώνες στις ΗΠΑ το 2005).

8. Αναφορικά την αγορά εμπορευματοκιβωτίων είναι εμφανές ότι όταν το εμπόριο βρίσκεται σε καλή φάση και αναπτύσσεται με γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης, η ανάγκη για μεταφορά μοναδοποιημένων προϊόντων γίνεται πιο έντονη καθώς οι καταναλωτικές κυρίως περιοχές ζητάνε πιο πολύ τέτοιου είδους προϊόντα.

**2.A. Πώς κινήθηκαν οι πλοιοκτήτες αυτό το χρονικό διάστημα; Η απάντηση σίγουρα δε μπορεί να είναι ενιαία καθώς υπάρχει πληθώρα παραμέτρων οι οποίες πρέπει να ληφθούν υπόψη έτσι ώστε να μπορέσουμε να σχολιάσουμε τις αντιδράσεις των πλοιοκτητών κατά το χρονικό διάστημα της λεγόμενης καλής αγοράς, δηλαδή το διάστημα **2004-2008**.**

Όσον αφορά τις στρατηγικές κινήσεις στις οποίες προβαίνουν οι πλοιοκτήτες την καλή περίοδο της αγοράς σημειώνουμε τις εξής παρατηρήσεις :

1. Αρχικά θα αναφερθούμε στους πλοιοκτήτες οι οποίοι σε αυτή τη φάση της καλής αγοράς επιθυμούν οι ίδιοι να διαχειριστούν το πλοίο τους εμπορικά και βρίσκονται αντιμέτωποι με το δίλημμα που προκύπτει σχετικά με το ποιος είναι ο πιο αποδοτικός τρόπος εκμετάλλευσης του στόλου τους ή του κάθε πλοίου τους ξεχωριστά. Έτσι



όσον αφορά τη δραστηριοποίηση των πλοιοκτητών, οι περισσότεροι από αυτούς προτιμούν στη φάση της ευημερίας των ναύλων να δραστηριοποιούνται στην spot αγορά ή στη περίπτωση που επιλέξουν την χρονοναύλωση, προτιμούν αυτή να είναι μικρής σχετικά διάρκειας έτσι ώστε να έχουν την δυνατότητα να ναυλώσουν το υποψήφιο πλοίο τους σε όσο το δυνατόν υψηλότερη τιμή καταφέρουν. Συνεπώς αν κάποιος πλοικτήτης διαθέτει έναν στόλο ο οποίος έχει διαφοροποιημένα πλοία, δηλαδή πλοία που δραστηριοποιούνται σε περισσότερες από μία ναυλαγορές, την περίοδο της χρυσής εποχής με τους εκτοξευμένους στα ύψη ναύλους, είναι προτιμότερο να τα έχει ελεύθερα στη spot market.

2. Αν τώρα η πολιτική της ναυτιλιακής εταιρίας τείνει περισσότερο στο λεγόμενο «**asset play**», ήτοι στις αγοραπωλησίες πλοίων με απώτερο σκοπό το προσκομιζόμενο κέρδος τότε η περίοδος που οι ναύλοι βρίσκονται στο απόγειό τους είναι η καλύτερη στιγμή για να πουλήσουν πλοία και γιατί όχι και όλο τον στόλο τους. Φυσικά χρειάζεται πολύ καλός προγραμματισμός από πλευράς εταιρίας και πολύ καλή διαίσθηση του “προς τα πού κινείται η αγορά” για να είναι σε θέση κάποιος πλοικτήτης να πουλήσει όλο του τον στόλο στο peak της ναυλαγοράς έτσι ώστε να αποκομίσει πολύ υψηλό όφελος.

❖ Αυτήν ακριβώς την πολιτική εφήρμοσε η **Lomar Shipping** και το 2005 πουλά για δεύτερη φορά στην ιστορία της (η πρώτη φορά ήταν το 1997) όλο της σχεδόν το στόλο και συγκεκριμένα πουλάει τα reefers, τα bulk carriers, τα containerships και τα tankers. Ενώ το 2006 συνεχίζει να κινείται στην s&p market πουλώντας 4 ακόμα πλοία της τύπου PSV και κάποια άλλα πλοία μεταφοράς ξυλείας. Τέλος, το 2007 πουλάει όσα πλοία Handymaxes της είχαν απομείνει. Συνολικά, δηλαδή, στο διάστημα 2005-2007 η Lomar Shipping πούλησε όλο της τον στόλο δυναμικότητας 50 πλοίων διαφοροποιημένης δραστηριότητας, εφαρμόζοντας το μοντέλο της αντικυκλικής συμπεριφοράς.

Είναι αυτονόητο ότι με τις πωλήσεις όλων αυτών των πλοίων η εταιρία πρέπει απέκομισε τεράστια κέρδη, δεδομένου ότι στην φάση αυτή οι αξίες των πλοίων είναι υπερβολικά ανεβασμένες, συνεπώς οι υποψήφιοι αγοραστές είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν πάρα πολλά χρήματα προκειμένου να αποκτήσουν όσο το δυνατόν πιο άμεσα και άλλα πλοία για να τα εκμεταλλευτούν εν συνεχεία οι ίδιοι εμπορικά και να βγάλουν κέρδος από τις πολύ υψηλές τιμές των ναύλων.

Βλέπουμε, λοιπόν τις δύο όψεις του ίδιου νομίσματος. Από την μία τους πλοιοκτήτες που στην περίοδο της καλής αγοράς έχουν τη διορατικότητα να εκτιμήσουν πότε



αυτή φτάνει στο απόγειό της έτσι ώστε να μπορούν να ζητήσουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερη τιμή για τα προς πώληση πλοία τους, και από την άλλη μία άλλη μερίδα πλοιοκτητών οι οποίοι εκτιμούν ότι είναι καλύτερο σε αυτή τη φάση να ενισχύσουν το στόλο τους, αγοράζοντας νέα πλοία τα οποία μελλοντικά θα τους αποφέρουν μεγάλα έσοδα μέσω των υψηλών ναύλων, φυσικά με την προϋπόθεση ότι η αγορά θα συνεχίσει την ανοδική της πορεία.

Και στις δύο αυτές περιπτώσεις δε μπορούμε να πάρουμε θέση 100% για το ποια από τις δύο πολιτικές είναι η ενδεικνυόμενη γιατί η εν γένει αστάθεια των ναυτιλιακών αγορών είναι εκείνη που δε μας αφήνει να βγάζουμε ασφαλή συμπεράσματα. Σε κάθε όμως περίπτωση εκείνο που μπορεί να θεωρηθεί εκ των υστέρων βέβαιο ότι είναι καλό ή όχι, που στη γλώσσα των οικονομικών το καλό ισοδυναμεί με κάτι το οποίο αποφέρει μεγάλο οικονομικό όφελος, είναι το εαν κάποιος πλοιοκτήτης ενήργησε κατά το δοκούν έχοντας όμως ταυτοχρόνως το σωστό **timing**.

3. Ποιο είναι το σωστό timing για επενδύσεις; Η απάντηση σε αυτή την ερώτηση δεν είναι καθόλου εύκολη υπόθεση καθώς υπάρχουν τόσοι απρόβλεπτοι παράγοντες που εμπλέκονται στην δομή και την εξέλιξη των ναυτιλιακών αγορών. Σε κάθε περίπτωση είναι πολύ σημαντικό οι πλοιοκτήτες παρατηρώντας τους ναυτιλιακούς κύκλους και μελετώντας την αγορά να είναι σε θέση να μπορούν να αντιληφθούν πώς κινείται η προσφορά και πώς η ζήτηση και ποιοι είναι εκείνοι οι παράγοντες που επηρεάζουν τις δυνάμεις που ασκούνται τόσο στην προσφορά όσο και στη ζήτηση έτσι ώστε να μπορέσουν καλύτερα να ανιχνεύσουν προς το ποια μεριά πρέπει να κινηθούν. Διότι στη περίπτωση λόγου χάρη της πολύ καλής αγοράς όπως αυτή διαμορφώθηκε το διάστημα 2004-2008, πολλοί ήταν εκείνοι οι πλοιοκτήτες οι οποίοι βλέποντας την μέχρι τότε εξαιρετική πορεία της ναυλαγοράς θεωρούσαν ότι η κατάσταση αυτή θα συνεχιστεί έτσι επί μακρό χρονικό διάστημα και γι' αυτό και προτιμούσαν να διατηρούν τα πλοία του στόλου τους στην κατοχή τους και όχι να τα εμπορεύονται στην s&p market με αποτέλεσμα να μην έχουν προβλέψει τις κινήσεις τους σε μια μελλοντική κατρακύλα των ναυλαγορών. Έτσι παρατηρούμε ότι η υπεραισιοδοξία και το καλό διαμορφούμενο κλίμα της αγοράς μπορούν να ξεγελάσουν ακόμα και έμπειρους πλοιοκτήτες και να τους οδηγήσουν να μην ενεργήσουν εντός του σωστού timing όσον αφορά στη συμπεριφορά τους στην s&p market.

4. Στα πλαίσια, λοιπόν, του ευνοϊκού κλίματος και της ανοδικής πορείας των ναυλαγορών κάποιοι από τους πλοιοκτήτες δραστηριοποιούνται εντόνως και στην αγορά των ναυπηγήσεων παραγγέλοντας νέα πλοία για να αυξήσουν τη δυναμικότητα

του μέχρι τότε στόλου τους. Έτσι την περίοδο της «χρυσής εποχής» των ναύλων οι παραγγελίες πλοίων κάθε κατηγορίας συρρέουν στα ναυπηγεία, καθώς η ζήτηση έχει φτάσει στα ύψη και οι πλοιοκτήτες ψάχνουν να βρουν τρόπους να την ικανοποιήσουν πάση θυσία. Χαρακτηριστικό δε παράδειγμα αυτής της περιόδου (2004-2008) είναι ο εξωφρενικός αριθμός παραγγελιών νέων πλοίων και δη πλοίων μεγαθύριων, δηλαδή τεράστιας μεταφορικής ικανότητας, καθώς έχει δημιουργηθεί η εντύπωση σε πολλούς πλοιοκτήτες ότι η ζήτηση για μεταφορά εμπορευμάτων αυξάνεται με ολοένα και ταχύτερο ρυθμό.

5. Η νέα αυτή πραγματικότητα με τους ξέφρενους ρυθμούς ανάπτυξης των ναυλαγορών οδήγησε έναν μεγάλο αριθμό πλοιοκτητών να κινηθεί προς την αγορά του Χρηματιστηρίου προκειμένου να αντλήσει τα μεγαλύτερα κατά το δυνατόν κεφάλαια, τα οποία εν συνεχεία θα τα επένδυε στη ναυτιλία. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν πολλές ναυτιλιακές εταιρίες ελληνικών συμφερόντων που κατά την περίοδο της υψηλής κερδοφορίας εισήχθησαν στις κεφαλαιαγορές της Νέας Υόρκης (NYSE, NASDAQ) ή του Λονδίνου (LSE).

## ΠΙΝΑΚΑΣ 7.1

### ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Εταιρεία	Πλοία	
	2013	2012
Box Ships	9	7
Capital Product Partners	25	27
Costamare	57	57
Diana Shipping	34	27
Diana Containerships	11	9
Danaos	64	60
Dryships	56	61
Euroseas	15	16
Excel Maritime	40	40
Freeseas,	7	8
GasLog	12	10
Globus Maritime	7	7
Goldenport	23	26
Hellenic Carriers	5	9
Navios Acquisition	19	14
Navios Holdings	50	57
Navios Maritime Partners	21	18
NewLead	4	18
Ocean Rig UDW	10	9
Paragon Shipping	16	16
Safe Bulkers	32	28
Stealthgas	41	39
Seanergy Maritime Holdings	14	20
TEN	49	50
Topships	7	6
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>628</b>	<b>599</b>

Πηγή : Ναυτεμπορική / ανάκτηση από :

<http://www.naftemporiki.gr/finance/story/624612/poies-eisigmenes-ellinikon-sumferonton-agorasan-nea-ploia>

**1.B.** Και από την «χρυσή εποχή των ναύλων» περνάμε σταδιακά από τις αρχές Οκτωβρίου 2008 στην ύφεση όλων των ναυλαγορών η οποία διήρκησε για πολλά συνεχόμενα έτη. Συνοπτικά αναφέρουμε κατωτέρω τις κυριότερες αιτίες που προκάλεσαν το πλήγμα της ναυλαγοράς και τα νέα δεδομένα που δημιουργήθηκαν κατά την περίοδο **2008-2013** :

1. Η κατάρρευση της επενδυτικής Τράπεζας Lehman Brothers, η οποία είχε σαν αποτέλεσμα την συνακόλουθη κατάρρευση του χρηματοπιστωτικού συστήματος της ναυτιλίας. Ειδικότερα η ναυτιλία είναι άμεσα συνδεδεμένη με την παγκόσμια οικονομία καθώς στη περίπτωση που το χρηματοπιστωτικό σύστημα βρεθεί σε κρίση επηρεάζεται άμεσα η χορήγηση τραπεζικών δανειών προς τους πλοιοκτήτες για την επέκταση του στόλου τους κάνοντας νέες επενδύσεις.

2. Η τεράστια κατακύλα των ναύλων στις βασικές εξεταζόμενες ναυλαγορές οφείλεται σε μεγάλα ποσοστά και στην υπερπροσφορά χωρητικότητας με την έννοια ότι στη διάρκεια της ευημερίας πολλοί ήταν εκείνοι οι πλοιοκτήτες οι οποίοι προέβησαν σε υπερεπενδύσεις με το σκεπτικό ότι η καλή εποχή της ναυλαγοράς δεν θα τελειώσει σύντομα. Παρόλ' αυτά, δεν εκτίμησαν σωστά όλες τις παραμέτρους καθώς η γενικευμένη οικονομική κρίση προκάλεσε τόση μεγάλη ζημιά στις ναυλαγορές που η μεγάλη ζήτηση για θαλάσσιες μεταφορές από πλευράς Κίνας δεν επαρκούσε από μόνη της για να σώσει την κατάσταση. Έτσι τα πλοία που είχαν παραγγελθεί τότε, παραδίδονται σταδιακά τα επόμενα χρόνια, 2008-2013, δημιουργώντας μια πολύ μεγάλη ανισορροπία μεταξύ προσφοράς – ζήτησης.

3. Την περίοδο αυτή συμβαίνουν οι εξής εξελίξεις στη παγκόσμια ναυτιλία :

⇒ δραματική πτώση στις τιμές των πλοίων όλων των κατηγοριών

⇒ μεγάλη πτώση στις τιμές των μεταφερόμενων προϊόντων

⇒ μεγάλη αύξηση στον παροπλισμό των πλοίων

⇒ αύξηση του ποσοστού των πλοίων που οδηγούνται προς διάλυση

⇒ η κρίση της ναυλαγοράς σήμαινε ταυτόχρονα πολλά προβλήματα για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη με τους πλοιοκτήτες που έχουν δεσμευθεί με υψηλά δάνεια για τη ναυπήγηση νέων πλοίων να είναι ασυνεπείς στις υποχρεώσεις τους απέναντι στις Τράπεζες, πολλές δε φορές να επιδιώκουν να αναβάλλουν τη παράδοση των παραγγελθέντων πλοίων από τα ναυπηγεία προκειμένου να εξοικονομήσουν χρόνο και χρήματα (;), αλλά και τους ναυλωτές να βρίσκονται σε δεινή θέση καθώς σε πολλές περιπτώσεις δεν μπορούν να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους που απορρέουν από τα ναυλοσύμφωνα στα οποία είχαν συμφωνήσει να χρονοναυλώνουν τα πλοία των πλοιοκτητών έναντι πολύ υψηλού αντιτίματος όταν ακόμα η αγορά ήταν στα πάνω της και τώρα να αδυνατούν πράξουν ως οφείλουν, ζητώντας μανιωδώς την επαναδιαπραγμάτευση του συμφωνηθέντος ναύλου.

⇒ παντελής απουσία χρηματοδοτήσεων της ναυτιλίας

⇒ περιορισμός νέων παραγγελιών

⇒ προβλήματα και στη ναυπηγική βιομηχανία

⇒ ύπαρξη προβλημάτων και στην s&p αγορά καθώς συχνά οι υποψήφιοι αγοραστές δεν διαθέτουν πια την απαιτούμενη χρηματοροή (cash flow) και ζητούνε από τους πωλητές των πλοίων είτε την επαναδιαπραγμάτευση της τιμής του πλοίου είτε την ματαίωση της επικείμενης συμφωνίας αγοραπωλησίας.

**2.B.** Πώς κινήθηκαν οι πλοιοκτήτες στο διάστημα της κρίσης και τι κινήσεις επέλεξαν να κάνουν για να μπορέσουν να επιβιώσουν στα δύσκολα χρόνια της ύφεσης κατά την περίοδο **2008-2013** ;

Η απάντηση και σε αυτό το ερώτημα σίγουρα δε μπορεί να είναι ενιαία για όλους τους πλοιοκτήτες, λαμβανομένου υπόψην ότι κάθε ναυτιλιακή εταιρία διαθέτει τα δικά της χαρακτηριστικά γνωρίσματα. Έτσι, ανάλογα με τη διαμόρφωση του στόλου της, τις οικονομικές της δυνατότητες και την πολιτική που ακολουθεί, κάθε πλοιοκτήτες εφαρμόζει τη δική του στρατηγική προκειμένου να αναταποκριθεί στις απαιτήσεις της αγοράς. Το εάν το πετυχαίνει αυτό ή όχι είναι ένα ζήτημα που χρήζει ερμηνευτικής προσέγγισης και σε κάθε περίπτωση οφείλουμε να εξετάζουμε προσεκτικά όλες εκείνες τις παραμέτρους που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην επιλογή αυτής εδώ ή κάποιας άλλης επιλογής.

1. Στο ξέσπασμα της κρίσης πολλοί πλοιοκτήτες πιάστηκαν απροετοίμαστοι, καθώς πολύ είχαν ήδη κάνει επενδυτικά ανοίγματα της περιόδου που η αγορά βρισκόταν σε άνθηση και δεσμεύτηκαν υπέρμετρα χωρίς να έχουν στο μυαλό τους το ενδεχόμενο μιας τόσο απότομης καμπής λίγα χρόνια μετά. Έτσι βρέθηκαν αντιμέτωποι με την εξής ζοφερή κατάσταση: από τη μία να έχουν ανανεώσει το στόλο τους με καινούρια πλοία τα οποία όμως δεν βρίσκουν υποψήφιους ναυλωτές για να τα χρησιμοποιήσουν, και από την άλλη να έχουν στο χαρτοφυλάκιό τους τεράστιες οικονομικές οφειλές καθώς είχαν προβεί σε υπερδανεισμό από τις Τράπεζες για τις επενδύσεις αυτών των πλοίων, τα οποία όπως είπαμε δεν βρίσκουν πια εύκολα απασχόληση. Αυτοί οι πλοιοκτήτες ανήκουν σε εκείνη την κατηγορία των ανθρώπων που ασχολούνται με την ναυτιλία οι οποίοι κατά κάποιο τρόπο υπερκτίμησαν τις δυνάμεις τους και δεν είχαν κάποιο εναλλακτικό πλάνο στο μυαλό τους σε περίπτωση που θα ξεσπούσε μια μεγάλη οικονομική κρίση. Έτσι τώρα αυτοί οι πλοιοκτήτες είτε βρίσκονται στη δυσάρεστη θέση να παροπλίσουν τα πλοία τους είτε αναγκάζονται να τα ναυλώσουν σε πολύ χαμηλές τιμές, υφιστάμενοι μάλιστα ζημιά.

2. Στον αντίποδα παρατηρούμε πως όπως σε κάθε κρίση έτσι και στην κρίση της ναυτιλίας υπήρξαν κάποιοι εμπλεκόμενοι οι οποίοι θεώρησαν την κρίση ουσιαστικά σαν μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για να μούνε δυναμικά στο παιχνίδι των αγοραπωλησιών των πλοίων με στόχο να αποκομίσουν κέρδος, δηλαδή να δραστηριοποιηθούν στην «**asset market**». Και την περίοδο αυτή στη πραγματικότητα οι πλοιοκτήτες που ασχολούνται με την asset play market έχουν ακριβώς αντίστροφη συμπεριφορά από αυτήν που αναφέραμε προηγουμένως στη περίοδο της καλής εποχής της ναυτιλίας. Ενώ δηλαδή εκεί πουλούσαν τα πλοία τους για να προσκομίσουν μεγάλο όφελος, εδώ κάνουν ακριβώς το αντίθετο, δηλαδή αγοράζουν πλοία σε πολύ χαμηλές τιμές με απώτερο βέβαια στόχο να τα ξαναπουλήσουν μελλοντικά όταν η αγορά θα πάρει τα πάνω της ξανά!

❖ Η **Lomar Shipping** από το 2009 και έπειτα μπήκε δυναμικά στον χώρο της ναυτιλίας πραγματοποιώντας τη μία αγορά μετά την άλλη. Αρχικά το 2009 προέβη στην εξαγορά μιας άλλης ναυτιλιακής εταιρίας της Allocean group και απέκτησε έναν διαφοροποιημένο στόλο 26 πλοίων! Έτσι σταδιακά από το 2009 και μετά η Lomar απέκτησε έναν διαφοροποιημένο στόλο με πλοία όλων σχεδόν των κατηγοριών : bulk carriers, tankers, container ships, LPGs, Chemical Tankers, καταλήγοντας το 2014 να έχει έναν στόλο πάνω από 60 πλοία.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η Lomar τα τελευταία ιδίως χρόνια και προκειμένου να εναρμοσιστεί με τις απαιτήσεις που επιβάλλει η νέα πραγματικότητα μέσω των διαφόρων Κανονισμών και Νομοθεσιών για δραστηριοποίηση πλοίων που είναι φιλικά προς το περιβάλλον, επιθυμεί να μεγαλώνει μεν τον στόλο της αλλά αγοράζοντας newbuildings τα οποία ανήκουν στη κατηγορία των eco ships, είναι μοντέρνα πλοία και διαθέτουν υψηλές προδιαγραφές. Παράλληλα η Lomar εφαρμόζει αυτή την πολιτική για να μπορέσει να ανταποκριθεί και στις αυξημένες απαιτήσεις των ναυλωτών οι οποίοι σε περιόδους ύφεσης όπως αυτή που διανύουμε, γίνονται ιδιαίτερα επιλεκτικοί στην επιλογή ναυτιλιακής εταιρίας για την εκτέλεση της θαλάσσιας μεταφοράς. Οπότε μια εταιρία για να μπορέσει να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της και προκειμένου να βρίσκει απασχόληση για τα πλοία που έχει αγοράσει, οφείλει να είναι συνεπής ως προς τις προδιαγραφές των πλοίων που απαρτίζουν το στόλο της καθώς αυτές καθώς περνούν τα χρόνια γίνονται ολοένα και πιο απαιτητικές.

Συνεπώς η Lomar με αυτή την αντικυκλική συμπεριφορά της σε περιόδους μεγάλης ύφεσης απέδειξε για μια ακόμα φορά πως η συνετή πολιτική και ο καλός



προγραμματισμός ήταν δύο από τα πιο σημαντικά στοιχεία που την βοήθησαν να πάρει τα σωστά ρίσκα στο σωστό timing και να βγει ακόμα πιο δυνατή, καθώς την περίοδο που η κρίση πρωτοξεκίνησε (2009) εκείνη κατάφερε να προβεί σε μια τεράστια εξαγορά ενός ολόκληρου στόλου μιας άλλης ναυτιλιακής εταιρίας. Και μόνο όταν υπάρχει ρευστότητα μπορεί μια τέτοιου ύψους εξαγορά να λάβει χώρα.

Φυσικά δεν είναι εύκολο για τους πλοιοκτήτες να γνωρίζουν επακριβώς ποιο είναι το σωστό timing για να επιδοθούν στο λεγόμενο «asset play» και να αγοράζουν πλοία όταν η αγορά βρίσκεται στον πάτο και μετέπειτα να τα πουλάνε όταν η αγορά βρίσκεται στο επίγειό της, αλλά στις περιπτώσεις που εκτιμούν σωστά τις διάφορες ενδείξεις και ρισκάρουν όταν πρέπει και με τον τρόπο που πρέπει τότε η κερδοφορία είναι με το μέρος τους.

Συνεπώς, οι οικονομικές κρίσεις μπορούν και αυτές να δημιουργήσουν συνθήκες πολύ καλών ευκαιριών αρκεί να είναι κάποιος έμπειρος παίκτης της αγοράς εκεί κοντά, να τις εντοπίσει και τις αδράξει.

Συνοψίζοντας μπορούμε να πούμε πως μελετώντας κανείς την πορεία της ναυλαγοράς τα τελευταία χρόνια, διαπιστώνει πόσο ευμετάβλητο είναι το περιβάλλον της ναυτιλιακής δραστηριότητας είτε πρόκειται για την αγορά χύδην ξηρού φορτίου είτε για την αγορά χύδην υγρού φορτίου είτε για την αγορά των εμπορευματοκιβωτιών. Η αστάθεια είναι κοινός παρανομαστής τους και σε γενικές γραμμές και οι τρεις αυτές αγορές επηρεάζονται πολύ από την παγκόσμια οικονομία και το διεθνές εμπόριο. Έτσι οι πλοιοκτήτες οφείλουν σε κάθε περίπτωση να είναι σε θέση να εκτιμούν σωστά τις περιστάσεις χωρίς να εφαρμόζουν ακραίες πολιτικές είτε πολύ συντηρητικές είτε πολιτικές που τους αφήνουν εκτεθειμένους σε πολλούς κινδύνους. Το κλειδί στη ναυτιλία είναι να ρισκάρεις στο σωστό timing αντιλαμβανόμενος τις ανάγκες της αγοράς. Μόνο τότε μπορούν οι ναυτιλιακές εταιρίες να είναι διαχρονικές στο χρόνο και να αντέχουν τις περιόδους της μεγάλης ύφεσης όπως αυτή που επήλθε στη ναυτιλία το 2008 και μετά.



## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Peter Lorange, (2009), “*Shipping Strategy, Innovating for Success*”, CAMBRIDGE
- Fischer R., (2004) “*Word Needs to be Open to Globalization*”, Financial Times May 31
- Courtney H. ,(2001) “*20/20 Foresight : Crafting Strategy in an Uncertain World*”, Boston : Harvard Business School Press
- Bernstein, W. (2008), “*A Splendid Exchange : How Trade Shaped the World*”, London, Atlantic Books
- Stopford M., (2009) “*Maritime Economics*”, 3<sup>rd</sup> ed, London: Routledge
- George A. Gatsos, Helen A. Thanopoulou & Albert W. Veenstra, (2012), Wayne – K. Talley THE BLACKWELL COMPANION TO *Maritime Economics* , Feb.2012
- Thanopoulou, H. A. (1995), “*Changes in the international division of labour in shipping and maritime crises*”, Maritime Policy and Management 22: 51-62
- UNCTAD, *Review of Maritime Transport* 2013
- Siri Pettersen Strandenes, (2012), Wayne – K. Talley THE BLACKWELL COMPANION TO *Maritime Economics* , Feb.2012
- Stopford Martin (2009) “*Maritime Economics*”, 2<sup>nd</sup> edn. London, Routledge
- UNCTAD, *Review of Maritime Transport* (2008), Report by UNCTAD secretariat
- Dimitrios V.Lyridis & Panayotis Zacharioudakis, (2012), Wayne – K. Talley THE BLACKWELL COMPANION TO *Maritime Economics* , Feb.2012
- Γκιζιάκης, Παπαδόπουλος, Πλωμαρίτου “*Ναυλώσεις*”, Εκδ. Σταμούλη, 2010
- Stopford, M. “*Maritime Economics*”, London, Routledge, 1997: 343
- W.V. Packard, “*Shipping Pools*”, LLP Publications, London 1989, p.5
- SULLIVAN E., “*The Marine Encyclopaedic Dictionary*”, 1998

- Θεοτοκάς Γ., (2011), “*Οργάνωση και Διοίκηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων*” (Ναυτιλία-Εμποριο-Οικονομία), Εκδ. Αλεξάνδρεια & Γιάννης Θεοτοκάς
- STOPFORD M., (1997), “*Maritime Economics*”, London, Routledge, p.15-16
- Pierre A. David (2013) “*INTERNATIONAL LOGISTICS – THE MANAGEMENT OF INTERNATIONAL TRADE OPERATIONS*” Fourth Edition / Cicero Books LLC ,
- COYLE J., BARDI E., LANGLEY C. : “*The Management of Business Logistics*”, 1992, p.6
- METAXAS V. “*Economics of Tramp Shipping*”, 1971, p.3
- McCONVILLE J. “*Economics of Maritime Transport: Theory and Practice*”, 1999, p.2, 8, 13 / p.35-58 / p. 61-87
- INSTITUTE OF CHARTERED SHIPBROKERS, (2002), “*Economics of Sea Transport & International Trade*”, Lesson 2 p.1-10 / Lesson 3 p.1-22
- UNCTAD, (2004) , “*Review of Maritime Transport*”
- UNCTAD, (2005) , “*Review of Maritime Transport*”
- UNCTAD, *Review of Maritime Transport 2008*
- UNCTAD, *Review of Maritime Transport 2009*
- UNCTAD, (2010) , “*Review of Maritime Transport*”
- UNCTAD, (2011) , “*Review of Maritime Transport*”
- UNCTAD, (2012) , “*Review of Maritime Transport*”
- UNCTAD, (2013) , “*Review of Maritime Transport*”
- Μπέγλερης, (2011), “*Η ναυτιλία κύκλους κάνει*”, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΤΑΚΗ
- RS Platou 2003, 2007, 2010

### ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

- Ανάκτηση από [http://en.wikipedia.org/wiki/Tanker\\_%28ship%29](http://en.wikipedia.org/wiki/Tanker_%28ship%29)
- <http://www.e-nautilia.gr/container-ships/> Άρθρο e-nautilia, 13/12/2012 : “*Η ιστορία των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (container ships)*” ανάκτηση από <http://www.e-nautilia.gr/container-ships/>
- Ανάκτηση από : <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch3en/conc3en/containerships.html>

- <http://www.libra.com/gr/news?year=2013&category=Shipping>
- <http://www.lomarshipping.com/the-fleet/>
- Πηγή : Ναυτεμπορική / ανάκτηση από :  
<http://www.naftemporiki.gr/finance/story/624612/poies-eisigmenes-ellinikon-sumferonton-agorasan-nea-ploia>

- CLARKSONS REPORTS

Clarkson Research Studies, *SHIPPING MARKET OUTLOOK, 2001-2013*

- R,S Platou 2001 – 2013
- Drewry Reports, 2001-2013
- Fearnleys Reports, 2001-2013

Πανεπιστήμιο Πειραιώς