



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ
ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΟΝΤΟΠΟΡΟ
ΝΑΥΤΙΛΙΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:
κ. ΘΑΛΑΣΣΙΝΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ

ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ:
ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ Μ. ΚΑΤΣΑΡΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	
ΑΡ. ΕΙΣ.	58627 + CD
COMP.	40251
ΤΑΞΗ	387.5 ΚΑΤ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ	

ΠΕΙΡΑΙΑΣ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2009



00158627

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΟΝΤΟΠΟΡΟ ΝΑΥΤΙΛΙΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: κ. ΘΑΛΑΣΣΙΝΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ

ΜΕΛΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ: κ. ΜΕΡΙΚΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
κ. ΒΛΑΧΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η παρούσα Διπλωματική εργασία δεν έχει υποβληθεί για την απόκτηση μεταπτυχιακού τίτλου ειδίκευσης ή ανωτέρου , ολικά ή μερικά, σ'αυτό ή σε άλλο Πανεπιστήμιο εσωτερικού ή εξωτερικού.

Η δηλούσα

ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ Μ.ΚΑΤΣΑΡΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή	3
----------------	---

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 Ιστορική Αναδρομή.....	5
1.2 Νομοθετικές Ρυθμίσεις.....	14
1.2.1 ΑΝ.2687/53 (ΦΕΚ317/Α).....	20
1.2.2 ΑΝ.89/67(ΦΕΚ132/Α/67)ΚΑΙ Ν.378/68 (ΦΕΚ 82 /Α/ 68) & αρ.25 Ν.27/75 (ΦΕΚ77/Α/75) όπως αντικαταστάθηκε από το αρ.28 Ν.814/1978 (ΦΕΚ144/Α/78).....	22
1.3 Ελληνική Σημαία συγκριτικά με σημαίες ευκαιρείας.....	24

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 Εισαγωγή.....	28
2.1.1 Η διεθνής φύση της ναυτιλίας.....	28
2.1.2 Η κυκλικότητα της ναυτιλίας.....	31
2.1.3 Η ναυτιλία ως βιομηχανία εντάσεως κεφαλαίου.....	37
2.1.4 Η σχέση υψηλούκινδύνου –χαμηλών αποδόσεων.....	40

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1 Εισαγωγή.....	42
3.2 Ναυτιλιακοί κίνδυνοι και κρίσιμες αποφάσεις.....	43
3.3 Η αυτοχρηματοδότηση.....	46
3.4 Δάνεια ναυπηγείων.....	47
3.5 Χρηματοδοτική μίσθωση.....	49
3.6 Ο Τραπεζικός Δανεισμός.....	52
3.7 Τραπεζική χρηματοδότηση vs Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	60
3.8 Χρηματιστήρια και Ναυτιλία.....	61
3.8.1 Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και Ναυτιλία.....	66
3.9 Τραπεζική χρηματοδότηση vs Εισαγωγής στο Χρηματιστήριο.....	68

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Ανακεφαλαίωση – Συμπεράσματα.....	72
-----------------------------------	----

Πινάκες

Ο ελληνόκτητος εμπορικός στόλος κτανεμημένος σε σημαίες.....	10
Εξέλιξη του ελληνόκτητου εμπορικού στόλου.....	13
Υπολογισμός φόρου πλοίου με βάση την ηλικία πλοίου.....	17
Υπολογισμός φόρου πλοίου με βάση την ολική χωρητικότητα.....	18
Κυριότερες σημαίες στις οποίες είναι ενγεγραμμένα τα ελληνόκτητα πλοία.....	30
Παγκόσμιος και Ελληνόκτητος στόλος με τύπο και αριθμό πλοίων.....	30
Baltic cape index 2003-2008.....	31
Baltic dry index.....	35
Χώρες με τους μεγαλύτερους στόλους μεγέθους capsize.....	37
Πλοία μεγέθους capsize σύμφωνα με το έτος ναυπήγησης.....	38
Εξέλιξη ελληνικών παραγγελιών 1999-2005.....	39
Η ελληνική ναυτιλιακή χρηματοδότηση – ανάπτυξη ναυτιλιακών δανείων.....	52

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή	3
----------------	---

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 Ιστορική Αναδρομή.....	5
1.2 Νομοθετικές Ρυθμίσεις.....	14
1.2.1 ΑΝ.2687/53 (ΦΕΚ317/Α).....	20
1.2.2 ΑΝ.89/67(ΦΕΚ132/Α/67)ΚΑΙ Ν.378/68 (ΦΕΚ 82 /Α/ 68) & αρ.25 Ν.27/75 (ΦΕΚ77/Α/75) όπως αντικαταστάθηκε από το αρ.28 Ν.814/1978 (ΦΕΚ144/Α/78).....	22
1.3 Ελληνική Σημαία συγκριτικά με σημαίες ευκαιρείας.....	24

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 Εισαγωγή.....	28
2.1.1 Η διεθνής φύση της ναυτιλίας.....	28
2.1.2 Η κυκλικότητα της ναυτιλίας.....	31
2.1.3 Η ναυτιλία ως βιομηχανία εντάσεως κεφαλαίου.....	37
2.1.4 Η σχέση υψηλούκινδύνου –χαμηλών αποδόσεων.....	40

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1 Εισαγωγή.....	42
3.2 Ναυτιλιακοί κίνδυνοι και κρίσιμες αποφάσεις.....	43
3.3 Η αυτοχρηματοδότηση.....	46
3.4 Δάνεια ναυπηγείων.....	47
3.5 Χρηματοδοτική μίσθωση.....	49
3.6 Ο Τραπεζικός Δανεισμός.....	52
3.7 Τραπεζική χρηματοδότηση vs Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	60
3.8 Χρηματιστήρια και Ναυτιλία.....	61
3.8.1 Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και Ναυτιλία.....	66
3.9 Τραπεζική χρηματοδότηση vs Εισαγωγής στο Χρηματιστήριο.....	68

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Ανακεφαλαίωση – Συμπεράσματα.....	72
-----------------------------------	----

Πινακες

Ο ελληνόκτητος εμπορικός στόλος κτανεμημένος σε σημαίες.....	10
Εξέλιξη του ελληνόκτητου εμπορικού στόλου.....	13
Υπολογισμός φόρου πλοίου με βάση την ηλικία πλοίου.....	17
Υπολογισμός φόρου πλοίου με βάση την ολική χωρητικότητα.....	18
Κυριότερες σημαίες στις οποίες είναι ενγεγραμμένα τα ελληνόκτητα πλοία.....	30
Παγκόσμιος και Ελληνόκτητος στόλος με τύπο και αριθμό πλοίων.....	30
Baltic cape index 2003-2008.....	31
Baltic dry index.....	35
Χώρες με τους μεγαλύτερους στόλους μεγέθους capsize.....	37
Πλοία μεγέθους capsize σύμφωνα με το έτος ναυπήγησης.....	38
Εξέλιξη ελληνικών παραγγελιών 1999-2005.....	39
Η ελληνική ναυτιλιακή χρηματοδότηση – ανάπτυξη ναυτιλιακών δανείων.....	52

Εισαγωγή

Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις μέχρι και τα μέσα της δεκαετίας 1970-1980 δεν είχαν προβλήματα στην εύρεση επενδυτικών κεφαλαίων. Η κρίση στη ναυτιλία την περίοδο 1981-1987 ανάγκασε της Τράπεζες να πάρουν δραστικά μέτρα και να αλλάξουν πολιτική. Ακολουθεί μία περίοδος όπου οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης γίνονται λιγότερο αυστηρές για να φτάσουμε στο 2003 μέχρι και σήμερα όπου τα δεδομένα άλλαξαν, τόσο στον τρόπο επιλογής των επενδύσεων όσο και στις αποφάσεις για χρηματοδότηση.

Στο πρώτο κεφάλαιο της εργασίας αναπτύσσεται η ιστορική αναδρομή για τη μεταπολεμική περιπλάνηση των Ελλήνων πλοιοκτητών από τη Νέα Υόρκη στο Λονδίνο με τελικό προορισμό την επιστροφή τους στην Ελλάδα.

Αναφέρονται τα μέτρα που υιοθετήθηκαν από τις Ελληνικές Κυβερνήσεις για την προσέλκυση των ναυτιλιακών εταιρειών να εγκατασταθούν σε ελληνικό έδαφος, καθώς και τα κύρια νομοθετήματα και οι αναπτυξιακοί νόμοι όπως αυτοί ισχύουν σήμερα.

Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται ανάλυση των ιδιαιτεροτήτων της ναυτιλιακής βιομηχανίας ώστε να γίνουν κατανοητές και οι ιδιαιτερότητες στη χρηματοδότηση της. Στο τρίτο κεφάλαιο θα αναφέρονται σε ξεχωριστές ενότητες και όσο πιο αναλυτικά γίνεται οι τέσσερις βασικές πηγές χρηματοδότησης της Ελληνικής ποντοπόρου ναυτιλίας. Η τραπεζική χρηματοδότηση- η χρηματοδοτική μίσθωση- τα δάνεια των ναυπηγείων- τα χρηματιστήρια. Επίσης αναφέρονται το ποιές είναι οι προϋποθέσεις, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του εκάστοτε τρόπου χρηματοδότησης. Επίσης γίνεται σύγκριση μεταξύ του τραπεζικού δανεισμού που είναι η κύρια πηγή χρηματοδότησης των Ελλήνων πλοιοκτητών με την εισαγωγή στο

χρηματιστήριο και με τη χρηματοδοτική μίσθωση ξεχωριστά , ενώ αναλύονται τα ωφέλη και οι κίνδυνοι απο την επιλογή του εκάστοτε τρόπου χρηματοδότησης. Στον επίλογο της εργασίας γίνεται αναφορά σε συμπεράσματα για την επιλογή του σωστού τρόπου χρηματοδότησης σύμφωνα με τους στόχους του πλοιοκτήτη και τις επικρατούσες συνθήκες της αγοράς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

1.1. Ιστορική Αναδρομή

Μετά το τέλος του δευτέρου παγκοσμίου πολέμου η Νέα Υόρκη ήταν το παγκόσμιο ναυτιλιακό κέντρο. Εκεί είχαν καταφύγει οι Έλληνες εφοπλιστές πριν το ξέσπασμα του πολέμου. Τη δεκαετία του 1950 όμως παρουσιάζονται τα πρώτα προβλήματα , όταν το Αμερικάνικο κράτος παραπέμπει στα δικαστήρια τρεις από τους πέντε πιο ισχυρούς Έλληνες πλοιοκτήτες για φοροδιαφυγή. Με αποτέλεσμα μέχρι το τέλος της ίδιας δεκαετίας ο Ωνάσης να μετακομίσει στο Μονακό και οι Νιάρχος , Λιβανός και Κουλουκουνδής στο Λονδίνο. Ο μαρρασμός της Νέας Υόρκης σαν παγκόσμιο ναυτιλιακό κέντρο είχε αρχίσει και ολοκληρώθηκε το 1963 όταν οι αρχές της Αμερικής επέβαλαν φορολογία στις αλλοδαπές ναυτιλιακές εταιρείες με το Interest Equalization Tax Law (τα έσοδα των αλλοδαπών εταιρειών που ήταν εγκατεστημένες στις ΗΠΑ φορολογούνται με τον ίδιο τρόπο με τα έσοδα των εγχώριων εταιρειών.)

Οι παραπάνω ενέργειες του Αμερικανικού κράτους συντέλεσαν στην μεταφορά των ναυτιλιακών δραστηριοτήτων των Ελλήνων πλοιοκτητών και στη δημιουργία ενός νέου ναυτιλιακού κέντρου που δεν ήταν άλλο από το Λονδίνο. Εκεί δεν φορολογούνταν όσοι δήλωναν ότι είναι ναυτιλιακοί πράκτορες Παναμεξικικών και Λιβεριάνικων πλοιοκτητριών

εταιρειών των οποίων τα πλοία τους τα διαχειριζόταν εταιρείες εγκατεστημένες στην Ελλάδα και συγκεκριμένα στον Πειραιά. Το καλοκαίρι του 1974 ανακοινώθηκε ότι θα γίνει πρόταση στη κυβέρνηση της Αγγλίας οι Έλληνες πλοιοκτήτες που ήταν εγκατεστημένοι στη Μεγάλη Βρετανία να φορολογούνται με 52% σε όλα τα κέρδη από τα πλοία που αντιπροσώπευαν .

Η επιστροφή στην πατρίδα γίνεται πλέον αναγκαιότητα.

Από τα μέσα της δεκαετίας του 60 ήδη το Ελληνικό κράτος μέσω των τότε κυβερνήσεων, κάνει προσπάθειες προσέγγισης των πλοιοκτητών έτσι ώστε να επανεγκατασταθούν στη πατρίδα. Κατά τη διάρκεια της δικτατορίας, οι κυβερνώντες θέλοντας να κάνουν πιο στενούς τους δεσμούς μεταξύ του Ελληνόκτητου στόλου και της Ελληνικής οικονομίας αποφασίζουν ότι έπρεπε να παρθούν δραστικά μέτρα και να δοθούν ισχυρά κίνητρα. Την ίδια περίοδο ξένες εταιρείες που είχαν γραφεία σε χώρες της Μέσης Ανατολής, λόγω της κρίσης που δημιουργήθηκε το 1957 , εκδήλωσαν ενδιαφέρον για την εγκατάσταση των γραφείων τους στην Ελλάδα ,με τον όρο ότι το Κράτος θα τους παρείχε κάποιες διευκολύνσεις.

Η πολιτεία θεώρησε την κατάσταση ευνοϊκή για την ανάπτυξη της οικονομίας,την εισροή συναλλάγματος και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα τη θεσμοθέτηση του **Νόμου 89/67** που αφορούσε την εγκατάσταση στην Ελλάδα ξένων εμποροβιομηχανικών εταιρειών παρέχοντας τους προνόμια φορολογικά , δασμολογικά καθώς και άλλες παροχές, με τη προϋπόθεση ότι το αντικείμενο τους θα ήταν εκτός Ελλάδος. Με το **Νόμο 378/68** επεκτείνει αυτά τα προνόμια και στις αλλοδαπές διαχειριστριες ναυτιλιακές εταιρείες που εγκαθίστανται στην Ελλάδα. Με τα πιο πάνω νομοθετήματα οι πλοιοκτήτες απολαμβάνουν το προνόμιο **να εξαιρούνται από οποιοδήποτε φόρο στα εισοδήματα τα οποία προκύπτουν από την εκμετάλλευση των πλοίων τους.**

Με κίνητρο τις παραπάνω διατάξεις περίπου 300 «ξένες εταιρείες» ανοίγουν γραφεία στον Πειραιά μέσα στο 1970 και άλλες 500 το 1974.

Οι νόμοι 89/67 και 378/68 θεσμοθετήθηκαν σε μία ανθηρή για τη ναυτιλία περίοδο. Με την εγκατάσταση των ναυτιλιακών γραφείων στον Πειραιά, ξεκινάει μια νέα εποχή για το πρώτο λιμάνι της χώρας το οποίο παρείχε πολύ χαμηλότερο κόστος διοίκησης συγκριτικά με τη Νέα Υόρκη και το Λονδίνο. Ξένες τράπεζες που ασχολούνταν με τη χρηματοδότηση της ναυτιλίας ανοίγουν υποκαταστήματα και μαζί με τις Ελληνικές τράπεζες είναι πρόθυμες να χορηγήσουν δάνεια για αγορά πλοίων όχι μόνο στους παραδοσιακούς πλοιοκτήτες αλλά και σε νέους επιχειρηματίες που αναδεικνύονται αυτήν την περίοδο. Νέες επιχειρήσεις που είναι σχετικές με τη ναυτιλία δημιουργούνται, οι ήδη υπάρχουσες αναπτύσσονται με αποτέλεσμα ο Πειραιάς να καθιερωθεί και να αποκτήσει την αίγλη σημαντικού παγκόσμιου ναυτιλιακού κέντρου.

Ωστόσο το μεγάλο μέγεθος του Ελληνόκτητου στόλου δεν συνεπαγόταν το ίδιο και για την Ελληνική σημαία η οποία δεν ήταν αρκετά ανταγωνιστική ώστε να προσελκύσει εγγραφές στα Ελληνικά νηολόγια. Οι Έλληνες πλοιοκτήτες προτιμούσαν να έχουν τα πλοία τους σε σημαίες ευκαιρίας (flags of convenience) οι οποίες είχαν χαμηλότερο λειτουργικό κόστος και μεγαλύτερη ευελιξία στην επιλογή πληρωμάτων - όχι όπως είναι για παράδειγμα η ελληνική σημαία που προϋποθέτει τουλάχιστον δεκατρία άτομα έλληνες πλήρωμα τα μισθολόγια των οποίων είναι πολύ πιο υψηλά συγκριτικά με αυτά των Φιλιππινέζων ή των Ουκρανών ναυτικών. Βέβαια η τεχνογνωσία των Ελλήνων, των Νορβηγών, Φιλανδών είναι πολύ ανώτερη σε σχέση με άλλων, γι'αυτό και αμοιβονται περισσότερο. Πρέπει επίσης να τονίσουμε ότι η σημαία αποτελεί καθρέφτη τόσο της ναυτιλιακής εταιρίας που ανήκει το πλοίο όσο και των πληρωμάτων. Ορισμένες

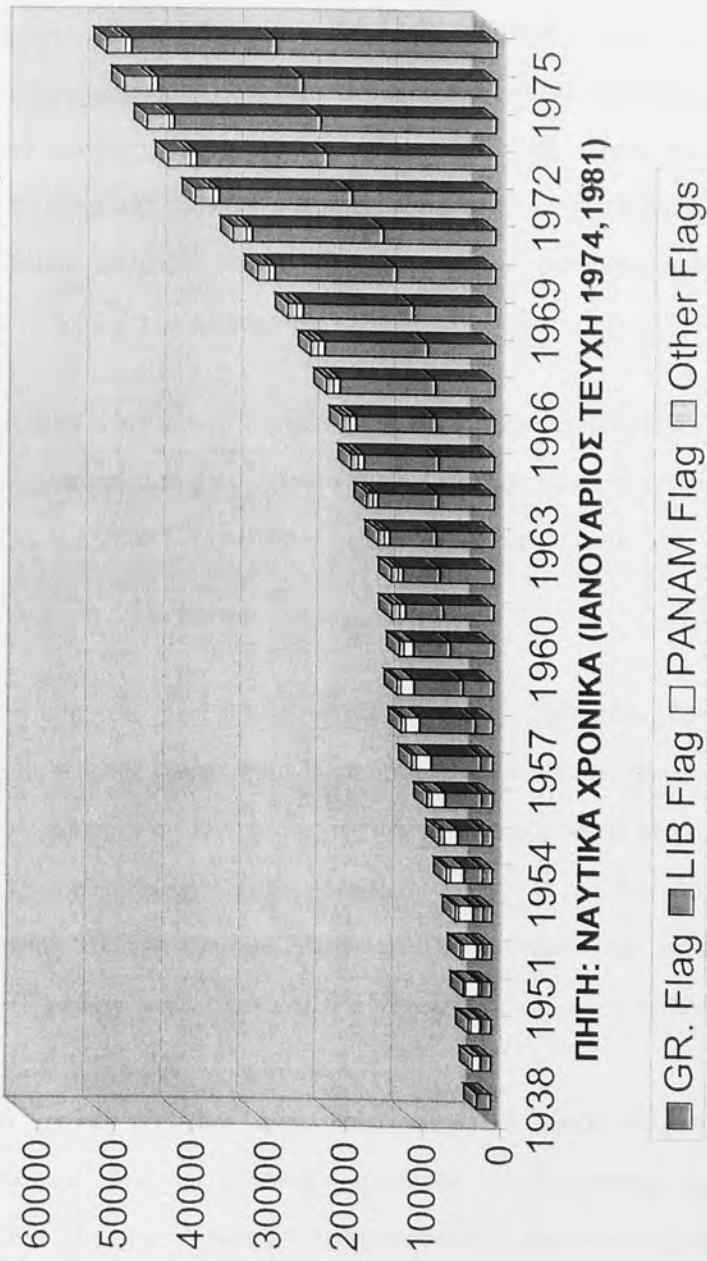
σημαίες δεν επιτρέπονται να προσεγγίσουν σε συγκεκριμένα λιμάνια γιατί δεν καλύπτουν τις προϋποθέσεις της κλάσης, τα απαραίτητα πιστοποιητικά, τις ετήσιες επιθεωρήσεις που αφορούν στην καλή λειτουργία των ναυαγοσωστικών μέσων, στην συντήρηση της κυρίας μηχανής κλπ.

Οι σημαίες ευκαιρίας (FOC) δημιουργήθηκαν από τις ΗΠΑ (Παναμάς, Λιβερία) ώστε να διαφυλάξουν τα οικονομικά συμφέροντα της χώρας στο παγκόσμιο εμπορικό στόλο ο οποίος ελεγχόταν από τις χώρες της Ευρώπης αλλά και για να ελέγξουν τα πλοία που προσέγγιζαν στα λιμάνια τους. Η πρώτη σημαία δημιουργήθηκε στο Παναμά, χώρα που λόγω της Διώρυγας ήταν στενά συνδεδεμένη με τις ΗΠΑ. Η Παναμεζική σημαία αποδείχτηκε εξαιρετικά χρήσιμη κατά τη διάρκεια του δευτέρου παγκοσμίου πολέμου γιατί τα πλοία που την έφεραν μπορούσαν να κρατήσουν ουδετερότητα. Μετά το τέλος του πολέμου οι ΗΠΑ συναίνεσαν στη δημιουργία μίας ακόμη σημαίας ευκαιρίας στη Λιβερία της Αφρικής, χώρα όπου είχαν ισχυρά οικονομικά συμφέροντα και βρισκόταν κάτω από τον έλεγχο τους. Οι Έλληνες πλοιοκτήτες ενθαρρύνθηκαν από τα αμερικάνικα πιστωτικά ιδρύματα να επωφεληθούν από τα προνόμια που προσέφεραν οι FOC και που βέβαια εξυπηρετούσαν τα συμφέροντα και των δύο πλευρών.

Κατά τη λήξη του Β΄ παγκοσμίου πολέμου ότι είχε απομείνει από τον ελληνόκτητο στόλο ήταν κάτω από την Ελληνική σημαία. Μετά όμως και μέχρι το 1949 το 45% από αυτόν ήταν κάτω από σημαίες ευκαιρίας, ποσοστό που χρόνο με το χρόνο αυξανόταν μέχρι το 1957, όταν έφτασε στο ζενίθ με ποσοστό 85%. Τη δεκαετία του 50 το 45% του Παναμεζικού στόλου και το 80%-90% του Λιβεριάνικου ήταν Ελληνικών συμφερόντων. Τη δεκαετία του 60 μέχρι και τις αρχές της δεκαετίας του 70 όμως το ποσοστό έπεσε γύρω στο 50% για τη Λιβεριάνικη σημαία και 20% για τη Παναμεζική υπέρ της Ελληνικής σημαίας. Η αλλαγή από ξένη σημαία στην

Ελληνική γίνεται ιδιαίτερα στα πλοία μεταφοράς ξηρών φορτίων και λιγότερο στα tankers λόγω της στενής σχέσης με τις πετρελαϊκές εταιρείες που ήταν συμφερόντων ΗΠΑ. (GREEK SHIPOWNERS & GREECE 1945-1975 – GELINA HARLAFTIS).

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
Ο ΕΛΛΗΝΟΚΤΗΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΣΤΟΛΟΣ
ΚΑΤΑΝΕΜΗΜΕΝΟΣ ΣΕ ΣΗΜΑΙΕΣ (ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΚΟΧ)



Η Ελλάδα ήταν η μόνη ευρωπαϊκή χώρα που επωφελήθηκε πολύ από τις σημαίες ευκαιρίας. Άλλες χώρες όπως η Βρετανία και η Νορβηγία έχοντας ισχυρά ναυτικά σωματεία πίεσαν τις κυβερνήσεις τους να πάρουν μέτρα ενάντια στις FOC, σε αντίθεση με την Ελληνική κυβέρνηση η οποία έκανε τα πάντα για να αποδυναμώσει τα σωματεία (Π.Ν.Ο), καθυστερώντας πολύ να προχωρήσει σε ευνοϊκές νομοθετικές ρυθμίσεις ώστε να καταστεί το ενχώριο νηολόγιο ελκυστικότερο για τους Έλληνες πλοιοκτήτες.

Όπως προαναφέρθηκε μετά το 1957 αρχίζει η πτώση στη χρήση των FOC υπέρ της Ελληνικής σημαίας και αυτό ήταν αποτέλεσμα όχι κάποιας κρατικής ρύθμισης (αν και υπήρχε το Ν.Δ 2687/53) αλλά μιας σειράς παγκόσμιων συγκυριών που αναφέρονται παρακάτω:

- Το 1957 η αντίθεση της ITF (International Transport Federation) και της Ευρωπαϊκής Ένωσης Πλοιοκτητών με τη μορφή του μποϋκοτάζ (αρνούσαν να τα εξυπηρετήσουν οι λιμενεργάτες π.χ φόρτωση-εκφόρτωση) στα πλοία με FOC. Το μποϋκοτάζ έγινε κυρίως στα λιμάνια των ΗΠΑ, του Καναδά, της Μ. Βρετανίας και της Βόρειας Ευρώπης και ενθαρρύνθηκε από τις Ευρωπαϊκές χώρες για να μειωθεί ο ανταγωνισμός με τον ελληνόκτητο στόλο.
- Είναι μία χρονική περίοδος όπου στην ναυτιλιακή αγορά επικρατούν χαμηλοί ναύλοι. Αιτία της χαμηλής ναυλαγοράς είναι η υπερπροσφορά tonnage που οφείλεται κυρίως στις νέες κατασκευές που παρελήφθησαν από τους Έλληνες πλοιοκτήτες.

- Οι Έλληνες εφοπλιστές φοβήθηκαν ότι η Διεθνής Νομοθετική Επιτροπή των Ηνωμένων Εθνών θα υιοθετούσε την ιδέα, η οποία είχε προταθεί από άλλα Ευρωπαϊκά ναυτικά κράτη, και αφορούσε στην δημιουργία συσχετισμού μεταξύ πλοιοκτήτη, πλοίου και σημαίας, δηλαδή δεν θα μπορούσε το πλοίο που ανήκε σε Έλληνα πλοιοκτήτη να έχει σημαία άλλου κράτους εκτός από τη σημαία της Ελλάδας. Και επειδή όλες οι σημαίες δεν έχουν την ίδια εγκυρότητα και αξιοπιστία οι έλληνες πλοιοκτήτες φοβήθηκαν ότι αυτό θα οδηγούσε σε μεροληπτική αντιμετώπιση των ελληνικών πλοίων με σημαία ευκαιρίας όπως υψηλά λιμενικά τέλη, ολιγωρία και καθυστερήσεις στην φόρτωση-εκφόρτωση, υψηλά ασφαλιστικά premiums.
- Ένας μεγάλος αριθμός από τις χώρες που είχαν ναυλώσει ελληνικά πλοία για την εξυπηρέτηση των φορτίων τους, για να προστατέψουν τους εθνικούς στόλους προχώρησαν σε μέτρα διάκρισης για τα πλοία με σημαίες ευκαιρίας και Ελληνική σημαία.

Ένα από αυτά τα μέτρα ήταν η επιβολή της «υπερφορολόγησης», δηλαδή η επιβολή πολύ υψηλότερων συντελεστών φορολόγησης στους ναύλους των φορτίων που φορτώνονται στα λιμάνια της χώρας. Το Ελληνικό κράτος απέφυγε την διπλή φορολογία υπογράφοντας διακρατικές συμφωνίες με αρκετά κράτη για τα πλοία που έφεραν την Ελληνική σημαία και διασφαλίζουν το δικαίωμα της ίσης μεταχείρισης με τα εθνικά πλοία στα λιμάνια τους.

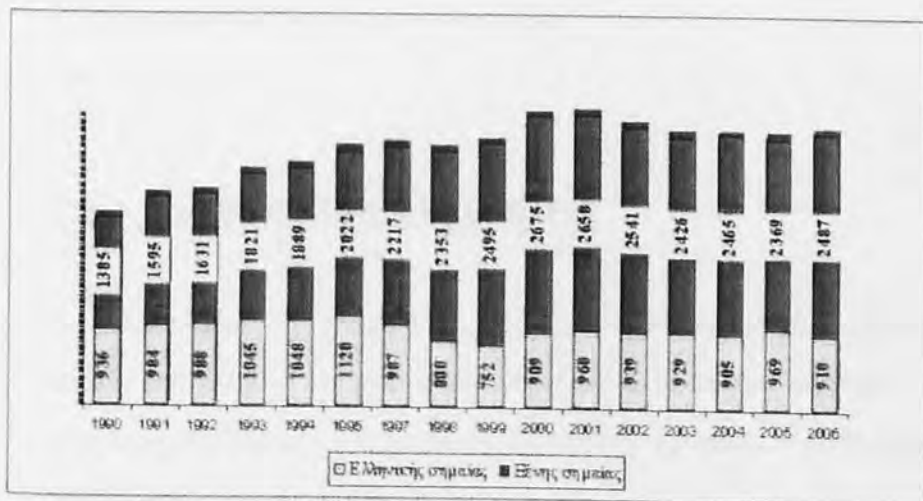
Το 1965 οι Βρετανικές ασφαλιστικές εταιρείες έβαλαν extra premium για τα πλοία που είχαν ναυπηγηθεί στη διάρκεια του πολέμου. Η ανάγκη να αντικατασταθούν τα liberties που αποτελούσαν το 40% του στόλου των ξηρών φορτίων ήταν επιτακτική. Το οικονομικότερο πλοίο ήταν το Freedom αξίας \$2.500.000 το οποίο κατασκευαζόταν στα Γιαπωνέζικα ναυπηγεία και

προσφερόταν με 20% μετρητά και το υπόλοιπο με πίστωση 8-10 ετών από τη παραλαβή του. Τα ναυπηγεία όμως ζητούσαν για εξασφάλιση εκτός από την υποθήκη επί του πλοίου και μία πρόσθετη εγγύηση. Για μικρού και μεσαίου μεγέθους πλοιοκτήτες το πρόβλημα λύθηκε με την παροχή κρατικής εγγύησης. Έτσι τα παλαιά *liberties*, τα περισσότερα από τα οποία ήταν με σημαίες ευκαιρίας, αντικαταστάθηκαν με μοντέρνα πλοία που έφεραν την Ελληνική σημαία. (GREEK SHIPOWNERS & GREECE – GELINA HARLAFTIS)

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Εξέλιξη του ελληνόκτητου εμπορικού στόλου των Ελλήνων

(πλοία >1000 κοχ - αριθ.πλοίων)



ΠΗΓΗ: Lloyd's Register – Fairplay (3/2006)

Αποτέλεσμα των παραπάνω γεγονότων ήταν η στροφή στην Ελληνική σημαία. Το 1958 η χωρητικότητα με Ελληνική σημαία ξεπερνάει σε όγκο την αντίστοιχη προπολεμική και συνεχίζει να αυξάνεται. Το διάστημα 60-64 ξεπερνά τον ελληνόκτητο στόλο με σημαία Λιβερίας ενώ στη συνέχεια έχει μία κάμψη για να τον ξεπεράσει ξανά το 1972.

Τη περίοδο αυτή γίνεται μια μεγάλη στροφή ως προς τους πελάτες των Ελλήνων πλοιοκτητών που στο παρελθόν ήταν οι ΗΠΑ και οι ευρωπαϊκές χώρες.

Οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης της Ιαπωνίας και η στενή οικονομική της σχέση με τους Έλληνες πλοιοκτήτες, λόγω του ότι ναυπηγούν τα πλοία τους στη συγκεκριμένη χώρα, την καθιστούν τον νούμερο ένα ναυλωτή . Επίσης οι Σοσιαλιστικές χώρες, η Κούβα, η Κίνα, η Αργεντινή, η Ινδία και άλλες αναπτυσσόμενες χώρες μεταφέρουν τα φορτία τους με Ελληνικά πλοία . Η μεταφορά των συμφερόντων στην Άπω Ανατολή και στην Ανατολική Ευρώπη γίνεται ένας ακόμη λόγος που ο Πειραιάς σαν γεωγραφική θέση είναι πιο ελκυστικός από το Λονδίνο και την Νέα Υόρκη.

1.2 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΕΣ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ

Θα αναφερθούμε στις προσπάθειες του Ελληνικού κράτους προσέλκυσης πλοίων στο ελληνικό νηολόγιο μέσω νομοθετικών ρυθμίσεων ως προς τη φορολογία των πλοίων και τη διαχρονική μεταβολή των ρυθμίσεων αυτών μέχρι την σημερινή ισχύουσα νομοθεσία.

Ν.Δ. 1880/51 σύμφωνα με το νομοθετικό διάταγμα 1880/51 , η φορολογία των πλοίων υπολογιζόταν επί των μικτών κερδών και ανάλογα με τον τύπο της ναύλωσης. Αναλυτικότερα για ναύλωση ανά ταξίδι συντελεστής 2,5%, για χρονοναύλωση συντελεστής 4%, για ναύλωση γυμνού πλοίου συντελεστής 6% και για πλοία γραμμής συντελεστής 1,5%. Επίσης το διάταγμα προέβλεπε τριετή απαλλαγή από τη φορολογία για τα νεοεισερχόμενα πλοία στο Ελληνικό Νηολόγιο ηλικίας κάτω των 2 ετών.

Ακολουθεί το **Ν.Δ. 3415/55** στο οποίο ίσχυε ο ίδιος τρόπος φορολόγησης εκτός από τη περίοδο απαλλαγής από τη φορολογία η οποία αυξάνεται στα 5 χρόνια. Στη συνέχεια το **Ν.Δ. 4094/60** διαφοροποιεί τα έτη απαλλαγής από τη φορολογία σε σχέση με την ηλικία του πλοίου σε ορισμένες κατηγορίες. Πιο συγκεκριμένα αυξάνει τα έτη απαλλαγής από τη φορολογία σε επτά για τα πλοία που υψώνουν Ελληνική σημαία και έχουν ηλικία κάτω των 7 ετών ,για τα πλοία γραμμής κάτω των 30 ετών προβλέπεται απαλλαγή φορολογίας για τρία έτη ενώ για τα δεξαμενόπλοια και τα ψυγεία με ηλικία κάτω των 20 ετών προσφέρει μείωση κατά 50% του κανονικού φόρου για 3 χρόνια.

Κατόπιν έχουμε το **Ν.Δ. 4419/64** το οποίο πέρα από την αύξηση στην ηλικία των πλοίων που δικαιούνται τις απαλλαγές και επιμήκυνση της περιόδου της απαλλαγής από το φόρο, λαμβάνει υπ' όψη και τη φάση της ναυλαγοράς. Στα προηγούμενα νομοθετικά διατάγματα ο φόρος υπολογιζόταν στα μικτά κέρδη,ενώ με το Ν.Δ.4419/64 οι συντελεστές αλλάζουν σε μια σειρά ποσοστών για κάθε τύπο ναύλωσης που βασίζεται στα επίπεδα των ναύλων που επικρατούν παγκοσμίως. Επίσης δίνεται απαλλαγή από τη φορολογία για 12 χρόνια για κάθε τύπο πλοίου που ναυπηγείται στην Ελλάδα και υψώνει την Ελληνική σημαία καθώς και εξαίρεση των 2/3 του ποσού του φόρου για 5 έτη για κάθε τύπο πλοίου ηλικίας 10-15 ετών.

Με τον **Α.Ν 465/68** όπως τροποποιήθηκε από τα Ν.Δ.509/70 και Β.Δ.800/70 το **σύστημα της φορολογίας των πλοίων αλλάζει ριζικά**. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω με τις προηγούμενες νομοθετικές ρυθμίσεις φορολογούνταν τα κέρδη από τους ναύλους των πλοίων. Το καινούργιο σύστημα φορολόγησης βασίζεται στους κόρους καθαρής χωρητικότητας (**Κ.Κ.Χ**) του πλοίου σε σχέση με την ηλικία του. Είναι ένα σύστημα το οποίο είναι παρόμοιο με το σύστημα φορολογίας της Λιβερίας,και κάνει τη Ελληνική σημαία πολύ οικονομική σε

βαθμό τέτοιο, ώστε να θεωρείται «οιονεί» σημαία ευκαιρίας. Συγκεκριμένα: πλοία με ηλικία κάτω των δέκα ετών απαλλάσσονταν από την φορολογία, πλοία με ηλικία μεταξύ 11 και 20 ετών φορολογούνταν με \$0,20 ανά Κ.Κ.Χ, πλοία με ηλικία μεταξύ 21 και 25 ετών με \$0,30 ανά Κ.Κ.Χ και τέλος πλοία με ηλικία άνω των 25 ετών με \$0,40 ανά Κ.Κ.Χ. Στα πλοία με ηλικία μικρότερη των 30 ετών δινόταν 5 χρόνια απαλλαγή φόρου αν εγγράφονταν στο Ελληνικό νηολόγιο και γινόταν πλοία γραμμής, ενώ στα πλοία που έκαναν επισκευές κάθε είδους στην Ελλάδα δινόταν 1 χρόνος απαλλαγής φόρου.

Το 1975 θεσμοθετείται ο **N.27/75 (ΦΕΚ77/Α/75)** του οποίου η ισχύς αρχίζει **22.4.1975** και παραμένει μέχρι σήμερα. Σύμφωνα με αυτόν για τα πλοία τα οποία νηολογήθηκαν με Ελληνική σημαία μετά την έναρξη ισχύος του νόμου, φορολογούνται με βάση τους κόρους ολικής χωρητικότητας (Κ.Ο.Χ) και την ηλικία τους. Οι συντελεστές στα κλιμάκια ολικής χωρητικότητας είναι σταθεροί ενώ οι συντελεστές φόρου με βάση την ηλικία των πλοίων αυξάνονται κάθε έτος κατά 4%. Απαλλάσσονται από τη φορολογία για έξι χρόνια τα πλοία που ναυπηγούνται στην Ελλάδα και υψώνουν Ελληνική σημαία. Για τα κρουαζιερόπλοια και τα πλοία που είναι δρομολογημένα σε τακτικές γραμμές μεταξύ ελληνικών και ξένων λιμένων ή μόνο μεταξύ ξένων λιμένων, παρέχεται έκπτωση 50%. Για τα πλοία κάτω των 20 ετών που εκτελούν επισκευές στην Ελλάδα και τα ποσά των επισκευών καλύπτονται από εισαγωγή ξένου συναλλάγματος παρέχεται απαλλαγή από τη φορολογία για χρονικό διάστημα που να καλύπτει μέχρι το 50% της δαπάνης και όχι μεγαλύτερο των 6 ετών. Επίσης παρέχεται μείωση του φόρου για τα πλοία που βρίσκονται σε αποδεδειγμένη αργία για διάστημα μεγαλύτερο των δύο μηνών.

Το 2002 σε μια προσπάθεια της Ελληνικής κυβέρνησης να προσελκύσει εγγραφές νέων πλοίων στο Ελληνικό νηολόγιο τροποποιείται το άρθρο 6 του

βαθμό τέτοιο, ώστε να θεωρείται «οιονεί» σημαία ευκαιρίας. Συγκεκριμένα: πλοία με ηλικία κάτω των δέκα ετών απαλλάσσονταν από την φορολογία, πλοία με ηλικία μεταξύ 11 και 20 ετών φορολογούνταν με \$0,20 ανά Κ.Κ.Χ, πλοία με ηλικία μεταξύ 21 και 25 ετών με \$0,30 ανά Κ.Κ.Χ και τέλος πλοία με ηλικία άνω των 25 ετών με \$0,40 ανά Κ.Κ.Χ. Στα πλοία με ηλικία μικρότερη των 30 ετών δινόταν 5 χρόνια απαλλαγή φόρου αν εγγράφονταν στο Ελληνικό νηολόγιο και γινόταν πλοία γραμμής, ενώ στα πλοία που έκαναν επισκευές κάθε είδους στην Ελλάδα δινόταν 1 χρόνος απαλλαγής φόρου.

Το 1975 θεσμοθετείται ο **N.27/75 (ΦΕΚ77/Α/75)** του οποίου η ισχύς αρχίζει **22.4.1975** και παραμένει μέχρι σήμερα. Σύμφωνα με αυτόν για τα πλοία τα οποία νηολογήθηκαν με Ελληνική σημαία μετά την έναρξη ισχύος του νόμου, φορολογούνται με βάση τους κόρους ολικής χωρητικότητας (Κ.Ο.Χ) και την ηλικία τους. Οι συντελεστές στα κλιμάκια ολικής χωρητικότητας είναι σταθεροί ενώ οι συντελεστές φόρου με βάση την ηλικία των πλοίων αυξάνονται κάθε έτος κατά 4%. Απαλλάσσονται από τη φορολογία για έξι χρόνια τα πλοία που ναυπηγούνται στην Ελλάδα και υψώνουν Ελληνική σημαία. Για τα κρουαζιερόπλοια και τα πλοία που είναι δρομολογημένα σε τακτικές γραμμές μεταξύ ελληνικών και ξένων λιμένων ή μόνο μεταξύ ξένων λιμένων, παρέχεται έκπτωση 50%. Για τα πλοία κάτω των 20 ετών που εκτελούν επισκευές στην Ελλάδα και τα ποσά των επισκευών καλύπτονται από εισαγωγή ξένου συναλλάγματος παρέχεται απαλλαγή από τη φορολογία για χρονικό διάστημα που να καλύπτει μέχρι το 50% της δαπάνης και όχι μεγαλύτερο των 6 ετών. Επίσης παρέχεται μείωση του φόρου για τα πλοία που βρίσκονται σε αποδεδειγμένη αργία για διάστημα μεγαλύτερο των δύο μηνών.

Το 2002 σε μια προσπάθεια της Ελληνικής κυβέρνησης να προσελκύσει εγγραφές νέων πλοίων στο Ελληνικό νηολόγιο τροποποιείται το άρθρο 6 του

N27/75 και μειώνει τους αρχικά ισχύοντες συντελεστές ηλικίας του πλοίου κατά 40% , το τέταρτο κλιμάκιο χωρητικότητας κατά 50% και το πέμπτο κλιμάκιο χωρητικότητας κατά 75%.

Στον πίνακα 3 που ακολουθεί παρουσιάζονται ανάλογα με την ηλικία του πλοίου οι αρχικοί συντελεστές (1975) οι παλαιοί συντελεστές οι οποίοι είχαν ισχύ το 2002 και οι νέοι συντελεστές οι οποίοι θα παραμείνουν σταθεροί μέχρι 31.12.2007.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Ηλικία πλοίου	Συντελεστές σε Δολλ. ΗΠΑ ανά Κ.Ο.Χ		
	Αρχικοί (1975)	Παλαιοί (2002)	Νέοι
0 – 4 ετών	0,53	1,187	0,318
5 - 9 ετών	0,95	2,128	0,57
10 – 19 ετών	0,93	2,083	0,558
20 – 29 ετών	0,88	1,971	0,528
30 ετών και άνω	0,68	1,523	0,408

Πηγή: ΔΟΥ ΠΛΟΙΩΝ – Έντυπο υπολογισμού φόρου πλοίου

Παράδειγμα: $0,93 \times 40\% = 0,372$ $0,93 - 0,372 = 0,558$

Οι συντελεστές ολικής χωρητικότητας που παρουσιάζονται στον πίνακα 3 έχουν παραμείνει σταθεροί στα τρία πρώτα κλιμάκια ενώ έχουν μειωθεί οι συντελεστές ολικής χωρητικότητας στα δύο τελευταία κλιμάκια. Το γεγονός αυτό τονίζει την προσπάθεια του Ελληνικού Κράτους για προσέγγιση πλοίων με μεγάλη χωρητικότητα προκειμένου να αυξηθεί το ποσοστό συνολικής χωρητικότητας κάτω από την Ελληνική Σημαία σε σχέση με τον παγκόσμιο στόλο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

Κλιμάκια ολικής χωρητικότητας σε κόρους	Συντελεστές
100 – 10.000	1,2
10.001 – 20.000	1,1
20.001 – 40.000	1
40.001 – 80.000	0,9 → 0,45
80.001 – και άνω	0,8 → 0,20

Πηγή: Εντυπο υπολογισμού φόρου πλοίου – Υπουργείο Οικονομικών

Case study:

Θα μελετήσουμε πως υπολογίζεται ο φόρος ενός πλοίου τύπου bulk carrier μεγέθους capesize 170.000 dwt με KOX 70.835,06 και με KKX 63.666,36 που ναυπηγήθηκε το 1997 δηλαδή ηλικίας 9 ετών.

- 1) **Υπολογισμός φόρου** : Σύμφωνα με τους πίνακες 3 και 4 αν το ανωτέρω πλοίο υψώσει την Ελληνική Σημαία η αντιστοιχία Φόρου και προξενικών τελών θα είναι ως ακολούθως:

Κλιμάκια ολικής Χωρητικότητας σε κόρους	Κόροι ολικής Χωρητικότητας κλιμακίου		Ποσό που προκύπτει βάσει συντελ.	ΣΥΝΤΕΛΕΤΗΣ ΦΟΡΟΥ ΟΦΕΙΛ/ΝΟΣ ΗΛΙΚΙΑΣ ΦΟΡΟΣ	
	Κόροι ολικής Χωρητικότητας κλιμακίου	Συντ/τές		ΗΛΙΚΙΑΣ	ΦΟΡΟΣ
100 – 10.000	10.000	X	1,2 = 12.000		
10.001 – 20.000	10.000	X	1,1 = 11.000		
20.001 – 40.000	20.000	X	1 = 20.000		
40.001 – 80.000	30.835,06	X	0,45 = 13875,78		
80.001 – και άνω			0,20		
	70.835,06	ΣΥΝΟΛΟ	56.875,78	X	0,570 = \$ 32.419,19

Προξενικά Ναυτιλιακά Τέλη: (Ν.Δ 952/71). Τα πλοία που εκτελούν διεθείς πλόες και καταπλέουν σε λιμένες εξωτερικού που ευρίσκονται Ελληνικές Προξενικές Αρχές επιβαρύνονται με καταβολή προξενικών ναυτιλιακών τελών.

Για πλοία άνω των 100 κόρων καθαρής χωρητικότητας το ποσό ορίζεται σε 0,042 δολάρια ΗΠΑ ανά κόρο καθαρής χωρητικότητας και μέχρι των 25.000

κκχ. Για πλοία χωρητικότητας μεγαλύτερης των 25.000 κκχ δεν υπάρχει υψηλότερη χρέωση. (ΝΔ 952/71 αρθρ.2-1β)

Δηλαδή για πλοία με μεγαλύτερη χωρητικότητα των 25.000 κκχ η χρέωση είναι σταθερή σε \$ 1.050 ετησίως.

2) Υπολογισμός Προξενικών Ναυτιλιακών Τελών.

Κόροι	Συντελεστής	Αναλογούντα
Καθαρής	σε δολάρια	τέλη
Χωρητικότητας	Πάγιο	σε δολάρια
63, 666,36	X 0,042	= \$ 1,050

ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΟΦΕΙΛΟΜΕΝΟΥ ΦΟΡΟΥ ΚΑΙ ΤΕΛΩΝ ΕΙΝΑΙ ΓΙΑ

ΤΟ 2006 USD 33.469,19

Αν το ίδιο πλοίο ύψωνε σημαία Παναμά θα πλήρωνε **USD 11,932 και αν ύψωνε σημαία Λιβερίας θα πλήρωνε **USD 14,482** (φόροι υπολογίστηκαν από τα αντίστοιχα site της Λιβερίας και του Παναμά)**

Σύμφωνα με τα παραπάνω παρατηρούμε ότι ο ετήσιος φόρος πλοίου της Ελληνικής σημαίας είναι **τριπλάσιος** από τον ετήσιο φόρο πλοίου του Παναμά και πάνω από το **διπλάσιο** του ετήσιου φόρου της Λιβερίας. Αυτός είναι ο λόγος που οι Έλληνες εφοπλιστές πιέζουν τη πολιτεία για περαιτέρω μείωση της φορολογίας.

Στη συνέχεια θα αναφερθούμε σε δύο πολύ σημαντικές νομοθετικές ρυθμίσεις. Η πρώτη είναι ο AN 2687/53 που αφορά τα πλοία που υψώνουν Ελληνική σημαία και η δεύτερη ο AN 89/67 που αφορά την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα των γραφείων των ναυτιλιακών εταιρειών που διαχειρίζονται ποντοπόρα πλοία.

1.2.1 AN.2687/53 (ΦΕΚ 317/A)

Ο ΑΝ 2687/53 "περί επενδύσεως και προστασίας κεφαλαίων εξωτερικού" θεσμοθετήθηκε ως μία προσπάθεια προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων για επενδύσεις στην Ελλάδα. Παρέχει μεγάλα προνόμια σε ξένα κεφάλαια που επενδύονται στην ελληνική οικονομία, όπως εκτενής απαλλαγή από τη φορολογία για μία περίοδο 10 ετών για τη προμήθεια του απαραίτητου πάγιου εξοπλισμού, μειωμένος συντελεστής φορολογίας των εσόδων επίσης για 10 χρόνια, δικαίωμα επανεξαγωγής ποσοστού του αρχικά εισαχθέντος ποσού, δικαίωμα επένδυσης των κερδών από την αρχική επένδυση επίσης με τα προνόμια το 2687/53. Δεν προσδιορίζει όμως το ανώτατο ποσοστό με το οποίο μπορούν να συμμετέχουν τα ξένα κεφάλαια στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών που επενδύονται, όπως καθορίζεται σε αναπτυξιακούς νόμους άλλων χωρών .

Ο νόμος ενσωματώθηκε στο Ελληνικό σύνταγμα το 1953 ώστε να δημιουργήσει το αίσθημα της ασφάλειας στους ξένους επενδυτές.

Στους αναπτυξιακούς νόμους γίνεται μία σύμβαση μεταξύ κράτους και επενδυτών που είναι «ιδιότυπη» και χαρακτηρίζεται ως «εγκριτική πράξη» γιατί παίρνει την εξωτερική μορφή της κοινής υπουργικής απόφασης. Οι επιχειρηματίες που ήθελαν να επενδύσουν στην Ελλάδα έπρεπε να υποβάλλουν αίτηση στο τότε Υπουργείο Συντονισμού για να πάρουν έγκριση για τις προτιθέμενες επενδύσεις τους με το νομικό καθεστώς του ΑΝ 2687/53.

Ο συγκεκριμένος αναπτυξιακός νόμος δεν προσέλκυσε ιδιαίτερο αριθμό επενδύσεων σε πλοία με Ελληνική σημαία μέχρι το 1957 όπου λόγω της παγκόσμιας αρνητικής αντιμετώπισης των ελληνόκτητων πλοίων με σημαίες ευκαιρίας προσέφερε ένα ακόμη κίνητρο για να γίνει το Ελληνικό Νηολόγιο ένα ασφαλές καταφύγιο.

Η σπουδαιότητα του οφείλεται στη μεγάλη προσέλκυση κεφαλαίων που ανήκαν στους Έλληνες πλοιοκτήτες και επενδύθηκαν στην Ελλάδα. Οι βασικοί τομείς που απορρόφησαν το μεγαλύτερο μέρος των εισαχθέντων κεφαλαίων είναι η βαριά βιομηχανία, όπως ναυπηγεία (Νιάρχος, Ανδρεάδης, Υιοί Γουλανδρή, Ι.Κ.Καρράς), πετροχημική βιομηχανία (Βαρδινογιάννης, Λάτσης, Νιάρχος), η βιομηχανία πρώτων υλών (εργοστάσιο αλουμινίου - Νιάρχος), τα εργοστάσια λιπασμάτων (Ανδρεάδης, Λιβανός), αλλά και ο τομέας των μεταφορών (Ολυμπιακή Αεροπορία- Ωνάσης) του τουρισμού (Ι.Κ.Καρράς), και της βιομηχανίας τροφίμων (Ανδρεάδης, Ι.Κ.Καρράς). Η συμμετοχή ναυτιλιακών κεφαλαίων στις 100 σημαντικότερες βιομηχανικές μονάδες και ναυπηγεία της χώρας δείχνει την εκτενή εμπλοκή των πλοιοκτητών σε στρατηγικούς τομείς της οικονομίας.

Η επιρροή τους δεν περιορίζεται μόνο στην άμεση επένδυση κεφαλαίων σε νέους τομείς της βιομηχανίας αλλά και στην έμμεση κατεύθυνση του μηχανισμού των αποφάσεων για νέες επενδύσεις. Μπορούμε να πούμε χωρίς καμιά αμφιβολία πως οι επενδύσεις που έγιναν στην χώρα μας βάση του Α.Ν 2687/53 επηρέασαν καθοριστικά τη μεταπολεμική βιομηχανική ανάπτυξη της Ελλάδας.

Σύμφωνα με το αρ.13, το πλοίο θεωρείται επένδυση κεφαλαίου εξωτερικού και κατά συνέπεια όλα τα πλοία που εγγράφονται στα Ελληνικά νηολόγια και είναι ανω του 50% ελληνικών συμφερόντων εξακολουθούν να υπάγονται στο νομικό καθεστώς του ΑΝ 2687/53. Η εγκριτική πράξη που υπογράφεται από κοινού από τον Υπουργό Εμπορικής Ναυτιλίας και των Υπουργό Οικονομικών δημοσιεύεται σε φύλο της εφημερίδας της κυβερνήσεως και τα πλοία απολαμβάνουν όλα τα προνόμια που απορρέουν από το νόμο αυτό. (στο τέλος του κεφαλαίου σε προσάρτημα αναφέρεται όλη η διαδικασία υπαγωγής νεονηολογημένου ποντοπόρου πλοίου στον 2687/53)

1.2.2 AN.89/67(ΦΕΚ132/Α/67)ΚΑΙ Ν.378/68 (ΦΕΚ 82 /Α/ 68) & αρ.25 Ν.27/75 (ΦΕΚ77/Α/75) όπως αντικαταστάθηκε από το αρ.28 Ν.814/1978 (ΦΕΚ144/Α/78)

Θα αναφερθούμε στα κύρια σημεία των ανωτέρω νόμων ώστε να κατανοήσουμε τα πλεονεκτήματα που προσέφεραν στους πλοιοκτήτες ,αλλά και ποιες υποχρεώσεις γεννούν για τις ναυτιλιακές εταιρείες που είναι εγκατεστημένες στην Ελλάδα κάτω από το συγκεκριμένο νομικό καθεστώς.

Οι παραπάνω νόμοι αφορούν γραφεία ή υποκαταστήματα αλλοδαπών επιχειρήσεων που απασχολούνται αποκλειστικά με την διαχείριση, εκμετάλλευση, ναύλωση, ασφάλιση, διακανονισμό αβαριών, μεσιτεία, μεσιτεία αγοραπωλησιών ή ναυπηγήσεων ή ναυλώσεων ή ασφαλίσεων πλοίων με ελληνική ή ξένη σημαία άνω των 1000 κόρων ολικής χωρητικότητας εκτός των επιβατηγών ακτοπλοϊκών πλοίων. Τα παραπάνω γραφεία ή υποκαταστήματα απολαμβάνουν διευκολύνσεις και απαλλαγές εφόσον καλύπτουν με εισαγωγή συναλλάγματος μη υποχρεωτικώς εκχωρητέου : (α) Τις ετήσιες δαπάνες λειτουργίας του γραφείου στην Ελλάδα με τουλάχιστο πενήντα χιλιάδες δολάρια ΗΠΑ και (β) τις γενικώς στην Ελλάδα πληρωμές για λογαριασμό τους ή για λογαριασμό τρίτων.

Οι απαλλαγές που τους παρέχονται είναι:

απαλλαγή από κάθε φόρο τέλος εισφοράς, φόρου κύκλου εργασιών ή κρατήσεων υπέρ του Δημοσίου ή οποιοδήποτε τρίτου, του εισοδήματος τους που προέρχεται από εργασίες ή παροχή υπηρεσιών που έχει σχέση με τη διαχείριση ναύλωση, εκμετάλλευση κτλ πλοίων με ελληνική ή ξένη σημαία .

Με κοινή απόφαση των υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορικής Ναυτιλίας ρυθμίζονται οι λεπτομέρειες της εφαρμογής των υποχρεώσεων των εταιρειών που θέλουν να εγκατασταθούν στην Ελλάδα με βάση τους Ν.89/67 και 378/68 και είναι οι παρακάτω:

Υποβάλουν στο ΥΕΝ με κοινοποίηση στο υπουργείο Οικονομικών και στο υπουργείο Εθνικής Οικονομίας μέσα στο μήνα Ιανουάριο κάθε έτους βεβαίωση της τράπεζας που διατηρούν τον εξωλογιστικό τους λογαριασμό για την εισαγωγή και ευρωπαϊκή μη υποχρεωτικός εκχωρητέος συναλλάγματος του προηγούμενου έτους. Η εισαγωγή και χρησιμοποίηση του συναλλάγματος πρέπει να εμφανίζεται στα λογιστικά βιβλία της εταιρείας.

Στο φάκελο μαζί με την παραπάνω βεβαίωση συνυποβάλλεται και δήλωση του νόμου 1599/1986 όπου ο εκπρόσωπος της εταιρείας δηλώνει το που δαπανήθηκαν τα ποσά του συναλλάγματος που ευρωπαϊκήθηκαν. Πρέπει να γίνεται ξεχωριστή αναφορά στα λειτουργικά έξοδα του γραφείου στην Ελλάδα (ενοίκια, μισθοί υπαλλήλων, εργοδοτικές εισφορές, ΔΕΗ, ΕΥΔΑΠ, κοινόχρηστα, γραφική ύλη, κλπ) που πρέπει να ξεπερνούν το ποσό των 50.000 Δολαρίων ΗΠΑ και ξεχωριστή για την κάλυψη όλων των άλλων εξόδων για λογαριασμό της ίδιας της εταιρείας ή για λογαριασμό τρίτων (των πλοιοκτητριών εταιρειών των οποίων τα πλοία διαχειρίζεται). Στην ίδια δήλωση γράφονται ξεχωριστά τυχόν έσοδα από άλλη πηγή π.χ επιστροφή ΦΠΑ. Επίσης ο φάκελος υποβολής περιέχει κατάσταση με τα πλοία που διαχειρίζεται η εταιρεία με τα πλήρη στοιχεία τους και μία κατάσταση με τα στοιχεία των υπαλλήλων γραφείου που δουλεύουν σε αυτή.

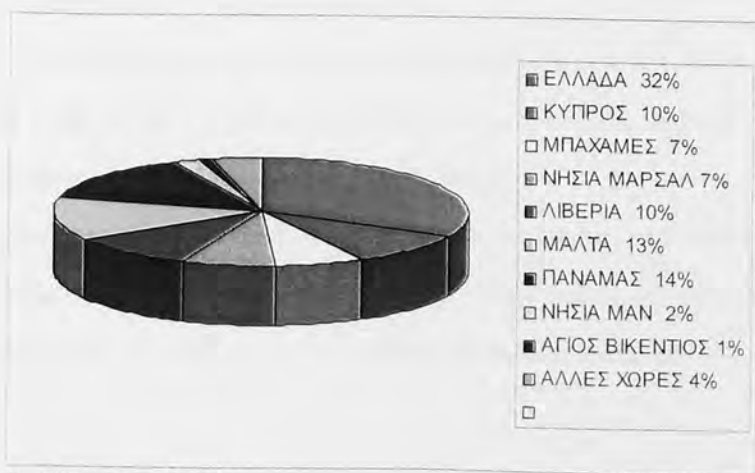
Με το **Ν 3427/2005 (ΦΕΚ 312/Α/27.12.05)** για τις ναυτιλιακές εταιρείες που έχουν υπαχθεί ή θα υπαχθούν στο Ν 27/75 και διέπονται από τις διατάξεις αυτού καθώς και του Α.Ν 378/68 και όλων των αποφάσεων που έχουν εκδοθεί

κατ'έξουσιοδότηση των νόμων αυτών **δεν ισχύουν οι αναφορές τους στο Α.Ν 89/67**, δηλαδή ο ΑΝ 89/67 **δεν ισχύει πλέον για τις ναυτιλιακές εταιρείες.**

1.3 ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΗΜΑΙΑ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΑ ΜΕ ΣΗΜΑΙΕΣ ΕΥΚΑΙΡΕΙΑΣ

Όπως αναφέραμε παραπάνω στην μεταπολεμική περίοδο και μέχρι το 1975 παγκόσμιοι πολιτικοί λόγοι επηρέαζαν τους πλοιοκτήτες ως προς την απόφαση σε ποιο νηολόγιο θα ενγράψουν το πλοίο τους. Στη σύγχρονη εποχή τα κριτήρια της απόφασης των πλοιοκτητών είναι κυρίως οικονομικής φύσης. Η επιλογή ενός ανοικτού νηολογίου προσφέρει φθινό κόστος νηολόγησης, ελάχιστη φορολογία και ελευθερία στην επιλογή χαμηλού κόστους πληρώματος. Κάποια από τα ανοικτά νηολόγια έχουν χαμηλά πρότυπα ως προς το βαθμό ασφάλειας και εκπαίδευσης των ναυτικών και κανένα περιορισμό ως προς την εθνικότητα τους.

Ο ελληνόκτητος στόλος βρίσκεται κάτω από σημαίες 43 διαφορετικών χωρών.



Πηγή: Ναυτεμπορική 30/3/2006

Το κόστος της μισθοδοσίας του πληρώματος αποτελεί το σημαντικότερο από τους σταθερούς συντελεστές του λειτουργικού κόστους του πλοίου. Γι 'αυτό και οι εταιρείες στην προσπάθεια τους για μείωση των λειτουργικών δαπανών επικεντρώνονται στο «κόστος πληρώματος». Η ITF(International Transport Worker's Federation) στην εκστρατεία της κατά των πλοίων με σημαίες ευκαιρίας, αναφέρει ως απαράδεκτες τις επικρατούσες συνθήκες εργασίας που οι πλοιοκτήτες προσφέρουν στα πληρώματα τους, όπως κακές συνθήκες υγιεινής, αμφιβόλου ποιότητας τροφοδοσία, πολλές ώρες εργασίας πέρα από το κανονικό ωράριο γεγονός που εγκυμονεί κινδύνους για ατυχήματα και απώλεια ανθρωπίνων ζωών, μεγάλο διάστημα ναυτολόγησης, καθυστέρηση των πληρωμών και καθόλου ενδιαφέρον ως προς την εκπαίδευση και την τήρηση των κανόνων ασφάλειας. Πρέπει να αναφέρουμε ότι για την Ελλάδα, η υπηρεσία σε πλοία με ξένη σημαία δεν θεμελιώνει συνταξιοδοτικό δικαίωμα, παρά μόνο εάν εξαγορασθεί από τον ίδιο τον ναυτικό καταβάλλοντας στο NAT το ανάλογο ποσό ασφαλιστικών εισφορών (εργοδότη και εργαζομένου).

Επίσης δεν προσμετράτε ως προϋπηρεσία για την προαγωγή του ναυτικού σε ανώτερο βαθμό έστω και αν εξαγορασθεί..

Οι παραπάνω ενέργειες δεν δημιουργούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις ώστε οι νέες γενιές να ακολουθήσουν το ναυτικό επάγγελμα και να δημιουργηθούν ικανά στελέχη που θα σταδιοδρομήσουν στη θάλασσα.

Αποτέλεσμα αυτού θα είναι σε μία χώρα με μεγάλη ναυτική παράδοση όπως η Ελλάδα, η οποία κατέχει και τη πρώτη θέση παγκοσμίως, να υπάρχει πρόβλημα επάρκειας στελέχωσης και τα πλοία της να κυβερνώνται από αλλοδαπούς.

Case study:

Θα μελετήσουμε στο ίδιο πλοίο που αναφέραμε στο προηγούμενο παράδειγμα τη διαφορά στο κόστος νηολόγησης :

ΤΕΛΗ ΝΗΟΛΟΓΗΣΗΣ. Σύμφωνα με τα σημερινά δεδομένα εάν το ανωτέρω πλοίο υψώσει την Ελληνική ή Ξένη σημαία (π.χ Λιβερίας-Παναμά) η αντιστοίχια τελών νηολόγησης θα είναι ως ακολούθως:

	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΗΜΑΙΑ	ΞΕΝΗ ΣΗΜΑΙΑ ΛΙΒΕΡΙΑΣ	ΠΑΝΑΜΑ	
ΤΕΛΗ ΝΗΟΛΟΓΗΣΗΣ	\$ 0	\$13.225	\$11.276	ΕΦΑΠΑΞ

(τα τέλη υπολογίστηκαν από τα αντίστοιχα site της Λιβερίας και του Παναμά)

Με βάση τον ανωτέρω πίνακα παρατηρούμε ότι σε αντίθεση με την Ελληνική σημαία που δεν χρεώνει τέλη νηολόγησης ,οι ξένες σημαίες χρεώνουν σύμφωνα με τους κόρους καθαρής χωρητικότητας του πλοίου .

ΚΟΣΤΟΣ ΠΛΗΡΩΜΑΤΟΣ: Με δεδομένη τη οργανική σύνθεση πληρώματος η οποία επιβάλλεται από την εκάστοτε σημαία και με το γεγονός ότι με τις εγκριτικές πράξεις τα πλοία με Ελληνική σημαία έχουν το σύνολο των αξιωματικών Έλληνες και τους περισσότερους από το κατώτερο πλήρωμα αλλοδαπούς έχουμε τα παρακάτω αποτελέσματα.

	Ελληνική Σημαία	Ξένη Σημαία *
Μισθοί Πληρώματος (ετησίως)	\$ 1,060,451	\$ 734,613
Τροφοδοσία (ετησίως)	\$ 62,358	\$ 53,927
Λοιπά έξοδα Πληρώματος(ετησίως)	\$ 58,018	\$ 74,580
Συνολικό Κόστος Πληρώματος(ετησίως)	\$ 1,180,827	\$ 863,120
(Διαφορά 36,8%)		

Λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι το συνολικό κόστος πληρώματος συμμετέχει με ποσοστό περίπου 40% στο συνολικό λειτουργικό κόστος (running cost) αντιλαμβανόμαστε τη σημασία που έχει αυτό για τον κάθε πλοιοκτήτη ιδιαίτερα σε περιόδους ύφεσης όπου το περιθώριο μεταξύ μικτού ημερήσιου ναύλου (π.χ USD 10.000 per day) και ημερήσιου κόστους λειτουργίας(λειτουργικό κόστος/365) πλέον χρηματοοικονομικών εξόδων γίνεται από μικρό έως και αρνητικό (ζημία). Σημαντικό σημείο αναφοράς για την απόφαση του πλοιοκτήτη σχετικά με τη σύνθεση πληρώματος καθώς και τη σημαία του πλοίου, είναι η θέληση της Διοίκησης για την σωστή συντήρηση του πλοίου και τη συνεπή διεκπεραίωση το όρων του εκάστοτε ναυλοσύμφωνου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

2.1. Εισαγωγή

Πριν αναφερθούμε στις πηγές χρηματοδότησης της ναυτιλίας θεωρούμε απαραίτητο να αναφερθούμε στα βασικά χαρακτηριστικά της ποντοπόρου ναυτιλίας ώστε να κατανοήσουμε την ιδιαίτερη φύση της συγκεκριμένης βιομηχανίας, πάνω στην οποία αντικατοπτρίζονται και οι τρόποι εξεύρεσης κεφαλαίων για την πραγματοποίηση ενός επιχειρηματικού project.

2.1.1 Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΦΥΣΗ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ

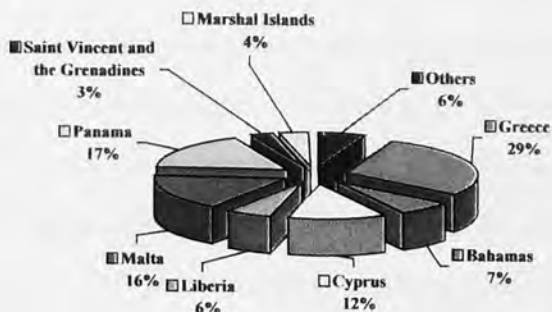
Ιστορικά η βιομηχανία της Ναυτιλίας ξεκίνησε από το στάδιο της διεθνοποίησης, δηλαδή με πληρώματα, κεφάλαια, σημαίες, λιμένες προσέγγισης και διαπλεκόμενα κράτη (Εισαγωγής – Εξαγωγής του φορτίου) διάφορα της εθνικότητας του πλοιοκτήτη. «Διεθνοποίηση υπάρχει όταν η "εθνικότητα" των συντελεστών της παραγωγής και των λοιπών αναγκαίων συντελεστών εκμετάλλευσης μιας ναυτιλιακής εταιρείας, είναι άλλη από αυτή του πλοιοκτήτη» (Μεταξάς, 1985). Η Ελληνική Ναυτιλία από την γέννηση της κατέστη αναγκαστικά διεθνοποιημένη λόγω της χαμηλής επάρκειας εθνικών πλουτοπαραγωγικών πηγών καθώς και λόγω της ανύπαρκτης τεχνολογικής υποδομής για την ουσιαστική άσκηση της διαχείρισης των πλοίων. Με αφορμή όμως της ευνοϊκές νομοθετικές ρυθμίσεις εκ μέρους της Ελληνικής πολιτείας, όπως για παράδειγμα η δυνατότητα εγκατάστασης offshore

εταιρίας που δραστηριοποιείται εδώ και έχει την έδρα της π.χ στην Λιβερία και την προσπάθεια για τεχνολογική ανάπτυξη και δημιουργία υποδομών σύμφωνα με τα διεθνή δεδομένα, η Ελληνική Ναυτιλία αλλάζει και από διεθνοποιημένη γίνεται παγκόσμια. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα πολλών πλοιοκτητών που έχουν τα γραφεία τους στην Ελλάδα και έχουν εισάγει τις εταιρίες του με το δυναμικό των στόλων τους σε ξένα χρηματιστήρια (Τσάκος στο Νορβηγικό, Dry Ships, Danaos Shipping etc. στο Αμερικάνικο Χρηματιστήριο). Το γεγονός αυτό οφείλεται στην αναδιοργάνωση και μεταφορά της βάσης της, καθώς και του κέντρου λήψης των αποφάσεων, τόσο για τα πλοία ως κεφάλαιο όσο και της διαχείρισης αυτών, σε μία και μόνο χώρα, (Robbins P.S ΣΕΛ.97) Με την εγκατάσταση στην Ελλάδα γραφείων των ναυτιλιακών εταιρειών, η ουσιαστική διαχείριση των πλοίων καθώς και οι αποφάσεις λαμβάνονται πλέον σε μία και μόνο χώρα, η οποία έχει την ίδια εθνικότητα με τον πλοιοκτήτη, καθιστώντας τα γραφεία «head office», γεγονός που τους επιτρέπει να εκμεταλλευτούν διεθνώς τις όποιες ευκαιρίες δημιουργούνται και να καθίστανται ανταγωνιστικότεροι των άλλων στον Διεθνή Εμπορικό Στίβο.

Το πλοίο κατά τη λειτουργία του εκτίθεται σε κινδύνους που αφορούν τους θαλάσσιους δρόμους που ακολουθεί και τα λιμάνια στα οποία προσεγγίζει. Αποτέλεσμα αυτών είναι ο πλοιοκτήτης να είναι ευάλωτος ως προς τη συνεπή εκπλήρωση των υποχρεώσεων που έχει αναλάβει είτε απέναντι στους ναυλωτές, είτε ως προς την χρηματοδότηρα τράπεζα, είτε απέναντι στο επενδυτικό κοινό, εάν πρόκειται για εισηγμένη εταιρεία. Γεγονός είναι ότι αυτή καθ' αυτή η έντονη διεθνοποίηση που διέπει τη ναυτιλία επηρεάζει σημαντικά και την αξιολόγηση των προς έγκριση χρηματοδοτικών προγραμμάτων είτε αυτό γίνει από τράπεζα είτε από άλλο είδους πιστωτικό ίδρυμα.

Ο Ελληνόκτητος στόλος είναι κάτω από 45 σημαίες.

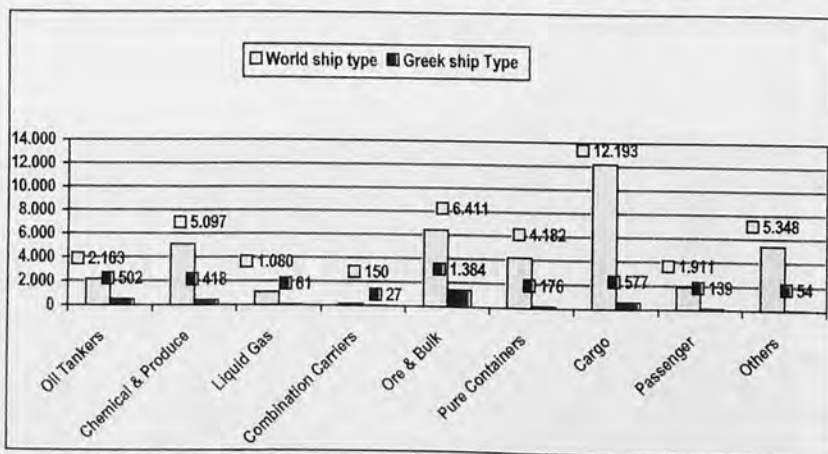
Πίνακας 2.1 Κυριότερες Σημαίες στις οποίες είναι εγγεγραμμένα τα ελληνόκτητα πλοία



Πηγή: Lloyd's Register of Shipping – Fairplay 2005

Μετά απο την Ελληνική Σημαία, με 969 πλοία χωρητικότητας 67,091,894 DW ακολουθεί ο Παναμάς με 582 πλοία χωρητικότητας 25,426,970 DW, στη Τρίτη θέση η Μάλτα με 547 πλοία χωρητικότητας 25, 991,850 DW και στην τέταρτη θέση η Κύπρος με 411 πλοία χωρητικότητας 21,009,260 DW. Ακολουθούν στη πέμπτη θέση οι Μπαχάμες με 232 πλοία χωρητικότητας 11,426,319 DW, στην έκτη θέση η Λιβερία 186 πλοία χωρητικότητας 12,708,901 DW, στην έβδομη θέση τα Marshall Islands με 118 πλοία χωρητικότητας 7,016,465 DW και στην όγδοη θέση η σημαία των Saint Vincent and the Grenadines με 94 πλοία χωρητικότητας 2,674,878 DW.

Πίνακας 2.2 Παγκόσμιος και Ελληνόκτητος στόλος με τύπο και αριθμό πλοίων



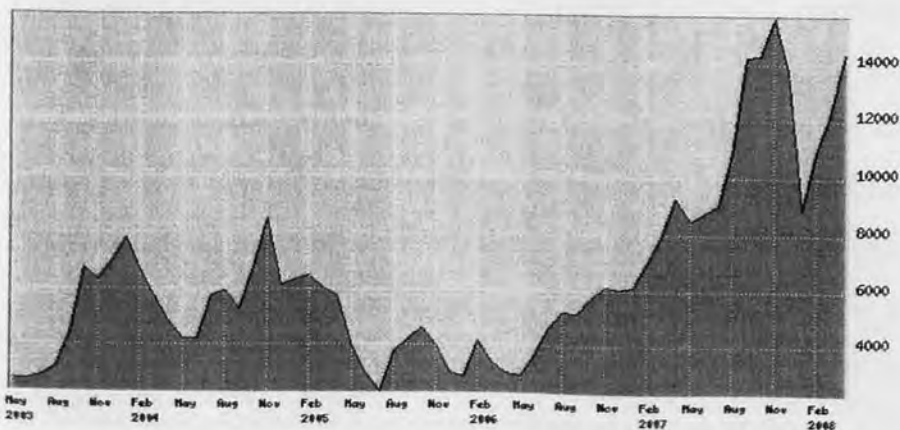
Πηγή: Lloyd's Register of Shipping – Fairplay 2005

Αν και παρατηρείται ελαφρά μείωση, ο Ελληνόκτητος στόλος παραμένει πρώτος στη παγκόσμιως. Έχει ξεκινήσει όμως από τους Έλληνες πλοιοκτήτες πρόγραμμα ανανέωσης του στόλου με την τοποθέτηση παραγγελιών για νεοαυπηγηθέντα μοντέρνα πλοία τελευταίας τεχνολογίας. Συγκεκριμένα το ποσοστό της Ελληνόκτητης χωρητικότητας συγκρινομενο με τη παγκόσμια χωρητικότητα έχει ως εξής: Σε αριθμό πλοίων το 8.7% σε ολική χωρητικότητα GT το 14.1% και σε DW το 16.5%. Τα Ελληνικά πλοία πλέουν σε όλους του ωκεανούς της γής μεταφέροντας κυρίως χύμα φορτία όπως πετρέλαιο,σιδηρομετάλλευμα,σιτηρά,κάρβουνο αλλά και έτοιμα βιομηχανικά προϊόντα (containers).

2.1.2 Η ΚΥΚΛΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ

Ένα από τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά της ναυτιλίας είναι η κυκλικότητα .Είναι ο πλέον σημαντικός παράγοντας τόσο για την απόφαση αγοράς πλοίου από τον πλοιοκτήτη, όσο και για την εξασφάλιση των απαραίτητων κεφαλαίων για την πραγματοποίηση της επένδυσης. Η κυκλικότητα παρουσιάζεται σε όλους τους τομείς της οικονομίας αλλά σε κανένα τόσο έντονα και τόσο καθοριστικά όσο στη ναυτιλία .

Πίνακας 2.3 BALTIC CAPE INDEX 2003-2008



Λόγω την παγκόσμιας φύσης της ναυτιλίας εξωτερικοί παράγοντες που προκαλούν διακυμάνσεις στον όγκο του παγκόσμιου θαλάσσιου εμπορίου όπως οι πόλεμοι, οι εξεγέρσεις, οι φυσικές καταστροφές, σημαντικά πολιτικά γεγονότα (κλείσιμο διώρυγας του Σουέζ), βελτίωση της τεχνολογίας, κλπ, επηρεάζουν τα επίπεδα ζήτησης χωρητικότητας. Από την πλευρά της ναυτιλίας εσωτερικοί παράγοντες όπως η παραλαβή νέων κατασκευών, η διάλυση πλοίων, ο παροπλισμός χωρητικότητας ή η ενεργοποίηση παροπλισμένης χωρητικότητας, η μετακίνηση πλοίων μεταξύ αγορών, η ψυχολογία και οι προσδοκίες των πλοιοκτητών επηρεάζουν τα επίπεδα της προσφερόμενης χωρητικότητας. Η διαφορά μεταξύ της προσφοράς και ζήτησης χωρητικότητας οδηγεί στην διαμόρφωση των τιμών των ναύλων και των αξιών των πλοίων και στη δημιουργία των ναυτιλιακών κύκλων.

Ο Kirkaldy («Εισαγωγή στις ναυλώσεις» Γκιζιάκης-Παπαδόπουλος-Πλωμαρίτου) είδε τον ναυτιλιακό κύκλο ως συνέπεια του μηχανισμού της ναυτιλιακής αγοράς. Τα μέγιστα και τα ελάχιστα του κύκλου είναι ενδείξεις ότι η αγορά προσαρμόζει τη προσφορά στη ζήτηση μέσω των διακυμάνσεων των χρηματικών ροών. Ο Fayle βλέπει τους ναυτιλιακούς κύκλους ως το αποτέλεσμα εξωγενών τυχαιών γεγονότων («Εισαγωγή στις ναυλώσεις» Γκιζιάκης-Παπαδόπουλος-Πλωμαρίτου). Όλες οι αναλύσεις συμφωνούν ότι οι ναυτιλιακοί κύκλοι είναι ο μηχανισμός της αγοράς που οδηγεί σε ισορροπία τη προσφορά και τη ζήτηση πλοίων. Η διάρκεια των κύκλων είναι τόση όση χρειάζεται για την εξισορρόπηση της αγοράς.

Οι ναυτιλιακοί κύκλοι ανάλογα με τη διάρκεια τους διακρίνονται σε κύκλους μικρής, μέσης και μεγάλης διάρκειας. Στους κύκλους μικρής διάρκειας λαμβάνονται οι αποφάσεις για επενδύσεις σε νέα πλοία ή απόσυρσης των παλαιών, ενώ στους κύκλους μεγάλης διάρκειας οι αποφάσεις είναι ευρύτερες και αφορούν όχι μόνο τους πλοιοκτήτες αλλά και τις τράπεζες, τα ναυπηγεία και λαμβάνονται για την παραμονή ή έξοδο από τη ναυτιλιακή αγορά («Χρηματοδότηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων» Α. Γουλιέλμος).

Οι ναυτιλιακοί κύκλοι μικρής διάρκειας είναι συνήθως 3-4 ετών αλλά η χρονική διάρκεια τους δεν θα πρέπει να θεωρείται σταθερή καθώς μπορεί να επιμηκυνθεί, να επιταχυνθεί ή να καθυστερήσει λόγω κάποιου εξωγενή παράγοντα. Ο Hampton («Χρηματοδότηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων» Α. Γουλιέλμος) υποστηρίζει ότι ένας κύκλος μικρής διάρκειας αρχίζει και τελειώνει με χαμηλούς ναύλους, επίσης ότι είναι αποτέλεσμα του εμπορικού κύκλου της οικονομίας και της ψυχολογίας των πλοιοκτητών. Ο ναυτιλιακός κύκλος καθυστερεί του εμπορικού κατά ένα χρονικό διάστημα διότι η αυξανόμενη ζήτηση στην παγκόσμια οικονομία δεν μεταφράζεται αυτόματα και σε αύξηση της ζήτησης για θαλάσσιες μεταφορές.

Ο Ναυτιλιακός Κύκλος

Επικρατεί αισιοδοξία στην αγορά, υψηλό επίπεδο ναύλων, υψηλά κέρδη, υψηλό επίπεδο ρευστότητας, υψηλές αξίες πλοίων, οι τράπεζες είναι πρόθυμες για χρηματοδότηση

Σταδιακή μείωση των ναύλων και των αξιών των πλοίων, περιορισμοί στη χρηματοδότηση, στην αγορά επικρατεί απαισιοδοξία



Οι ναύλοι αυξάνονται πάνω από το λειτουργικό κόστος, εμφάνιση κερδών, επαναλειτουργία παροπλισμένων πλοίων, οι αξίες των πλοίων αυξάνονται, στην αγορά επικρατεί αβεβαιότητα

Χαμηλά επίπεδα ναύλων, παροπλισμός πλοίων, διάλυση πλοίων, χαμηλές αξίες πλοίων, μείωση τραπεζικής χρηματοδότησης, στην αγορά επικρατεί ανασφάλεια.

Οι φάσεις που μπορούν να διακριθούν σε ένα ναυτιλιακό κύκλο μικρής διάρκειας είναι οι εξής τέσσερις: Η φάση της ύφεσης, της ανάκαμψης, της κορύφωσης, και τέλος της κατάρρευσης. Το κάθε στάδιο έχει διάρκεια 2-6 μήνες ή 3-9 μήνες, χωρίς αυτό να

αποτελεί σταθερό στοιχείο.

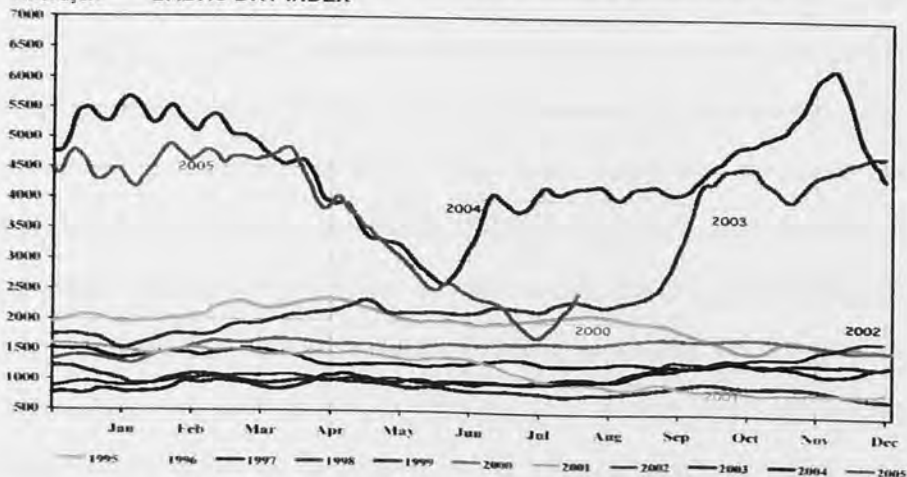
Κατά τη φάση της **ύφεσης** η αγορά παρουσιάζει τα εξής χαρακτηριστικά: Υπάρχει πλεονάζουσα προσφορά χωρητικότητας σε σχέση με την αντίστοιχη ζήτηση, το επίπεδο των ναύλων είναι τόσο χαμηλό που μόλις και καλύπτουν το κόστος λειτουργίας των πλοίων πολλά πλοία που είναι ασύμφορο οικονομικά να ναυλωθούν οδηγούνται σε παροπλισμό ή και σε διάλυση με αποτέλεσμα και τη μείωση της αξίας διαλύσεως ανά τόνο. Οι αξίες των πλοίων είναι χαμηλές και ιδιαίτερα για τα μεγαλύτερα σε ηλικία πλοία που προσεγγίζουν την αξία διάλυσης τους (scrap value). Η μείωση του τραπεζικού δανεισμού η οποία επηρεάζεται από τα χαμηλά επίπεδα των ναύλων και την ανασφάλεια που επικρατεί για το χρονικό διάστημα διάρκειας της φάσης καθώς και για το μελλοντικό επίπεδο των ναύλων και των αξιών των πλοίων.

Στη φάση της **ανάκαμψης** η μεταβολή της σχέσης προσφορά - ζήτηση χωρητικότητας τείνει να ισορροπήσει. Οι ναύλοι αυξάνονται σε επίπεδα πάνω από το λειτουργικό κόστος των πλοίων δημιουργώντας έτσι κάποια μικρά περιθώρια κέρδους. Τα πλοία που ήταν σε κατάσταση παροπλισμού επανενεργοποιούνται καθώς πλέον η λειτουργία τους είναι οικονομικά συμφέρουσα και οι πλοιοκτήτες προτιμούν να επισκευάσουν τα πλοία τους παρά να τα οδηγήσουν σε διάλυση. Επικρατεί σχετική αβεβαιότητα στην αγορά για το κατά πόσο η φάση θα διαρκέσει και θα ολοκληρωθεί. Οι αξίες των πλοίων αυξάνονται και ιδιαίτερα των μεταχειρισμένων τα οποία μπορούν να εκμεταλλευθούν άμεσα το γύρισμα της αγοράς.

Κατά την είσοδο στη φάση της **κορύφωσης** επικρατεί αισιοδοξία στην αγορά. Η προσφορά έχει εξισορροπήσει με τη ζήτηση χωρητικότητας. Οι τιμές των ναύλων διαμορφώνονται σε υψηλά επίπεδα και δημιουργούν υψηλά περιθώρια κέρδους και αύξηση της ρευστότητας των πλοιοκτητών. Οι αξίες των πλοίων αυξάνονται

θεαματικά και ιδιαίτερα των μεταχειρισμένων ,που είναι δυνατόν σε μοντέρνα πλοία να ξεπεράσουν και την αξία ναυπήγησης τους. Οι τράπεζες λόγω της συσσώρευσης ρευστότητας στους πλοιοκτήτες και των υψηλών αξιών των πλοίων είναι πρόθυμες για χρηματοδότηση. Οι παραγγελίες στα ναυπηγεία αυξάνονται λόγω του ευνοϊκού κλίματος της αγοράς.Ο αριθμός των πλοίων που οδηγούνται σε διάλυση είναι πάρα πολύ μικρός , με αποτέλεσμα την αύξηση της αξίας διαλύσεως ανά τόνο (την περίοδο 2004-2005 οι τιμές άγγιζαν το ποσό των \$412 ανά τόνο). Και τέλος η φάση της **κατάρρευσης** όπου η σχέση προσφοράς – ζήτησης χωρητικότητας αρχίζει να ανατρέπεται ξανά και να υπάρχει υπερπροσφορά πλοίων λόγω του ότι οι νέες κατασκευές που τελούσαν υπό παραγγελία παραδίδονται ή έχουν παραδοθεί και τα υπερήλικα πλοία δεν έχουν οδηγηθεί στα διαλυτήρια εξαιτίας των υψηλών ναύλων που εισέπρατταν κατά τη διάρκεια της προηγούμενης φάσης.Τα επίπεδα των ναύλων μειώνονται σταδιακά καθώς και οι αξίες των πλοίων. Οι τράπεζες περιορίζουν τη χρηματοδότηση τους σε ομίλους που μπορούν να τους εξασφαλίσουν τις εγγυήσεις για ασφαλή αποπληρωμή των δανείων, όπως από τον αριθμού των πλοίων, της υψηλή ρευστότητα,την φερεγγυότητα,και την εξασφάλιση μακροχρόνιων συμβολαίων ναύλωσης .Στην αγορά επικρατεί απαισιοδοξία.

Πίνακας 2.4 BALTIC DRY INDEX



Πηγή: Carriers Chartering Corp.S.A

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι ο ναυτιλιακός κύκλος λειτουργεί ως ο μηχανισμός εξισορρόπησης μεταξύ της προσφοράς και ζήτησης χωρητικότητας στη ναυτιλιακή αγορά. Όσο η προσφερόμενη χωρητικότητα είναι μικρότερη από τη ζητούμενη η αγορά ανταμείβει τους πλοιοκτήτες με υψηλούς ναύλους και αξίες πλοίων. Όταν η σχέση προσφοράς – ζήτησης αρχίσει να αναστρέφεται εξαιτίας της παράδοσης νέων πλοίων, μείωση της χωρητικότητας που πάει για διάλυση και την ενεργοποίηση της παροπλισμένης χωρητικότητας, τότε ακολουθεί η πτώση των τιμών των ναύλων, της χρηματοροής και της αξίας των πλοίων.

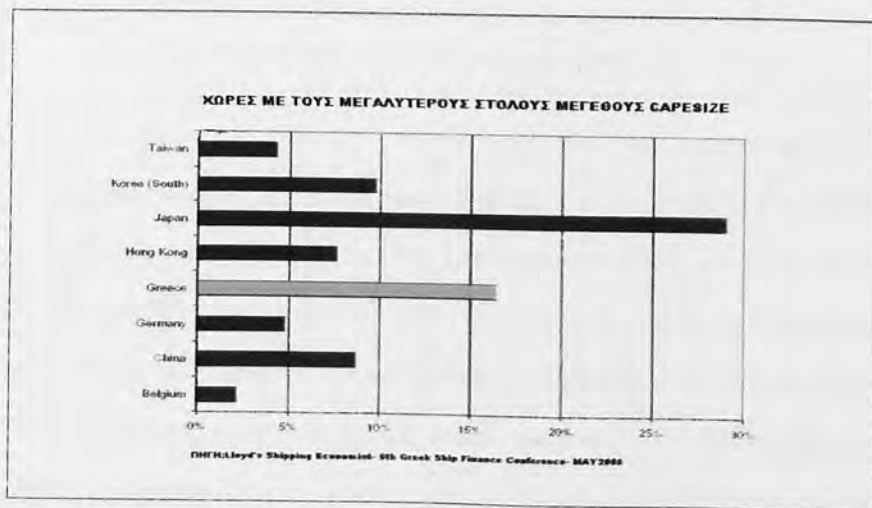
Όπως ήδη αναφέραμε, η κυκλικότητα της ναυτιλίας επηρεάζει τη διαμόρφωση της αξίας του πλοίου, τη χρηματοροή και την αξία διάλυσης του, παράγοντες που είναι πολύ σημαντικοί για την αξιολόγηση ενός επενδυτικού σχεδίου. Όταν οι τιμές των ναύλων αγγίζουν ένα ικανοποιητικό επίπεδο δημιουργείται μια ατμόσφαιρα αισιοδοξίας που οδηγεί, από πλευράς πλοιοκτητών, στην επιθυμία αύξησης του στόλου τους ώστε να εκμεταλλευτούν την υψηλή **αναμενόμενη** ναυλαγορά και να αυξήσουν τα κέρδη τους και από πλευράς τραπεζών, να αυξήσουν την επενδυτική τους δραστηριότητα στη ναυτιλία με στόχο ένα χαρτοφυλάκιο υψηλής κερδοφορίας. Είναι εξαιρετικά σημαντική η σωστή πρόβλεψη της αγοράς. Η ακριβής πρόβλεψη της μελλοντικής πορείας των τιμών των ναύλων είναι το απόλυτο ζητούμενο για κάθε εφοπλιστή ή γενικότερα ενασχολούμενο με τη ναυτιλιακή βιομηχανία. Ο Stopford (*Maritime Economics*) υποστηρίζει ότι οι ναυτιλιακοί κύκλοι μπορεί να είναι ακανόνιστοι αλλά **δεν** είναι απρόβλεπτοι. Η παγκόσμια οικονομία, ο εμπορικός κύκλος, ο ρυθμός ανάπτυξης του εμπορίου, οι παραγγελίες για newbuildings και το scrapping των πλοίων είναι θεμελιώδεις μεταβλητές που μπορούν να αναλυθούν και να συμπεριληφθούν σε οικονομικά μοντέλα και να μειώσουν την αβεβαιότητα και τον κίνδυνο. Είναι εξαιρετικά

σημαντικό το **timing** στη ναυτιλία. Επενδύσεις που δεν γίνονται «αποδεκτές» από τη ζήτηση χωρητικότητας μπορούν να χειροτερεύσουν μια καλή αγορά ή να βαθαίνουν μια κρίση

2.1.3 Η ΝΑΥΤΙΛΙΑ ΩΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΝΤΑΣΕΩΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

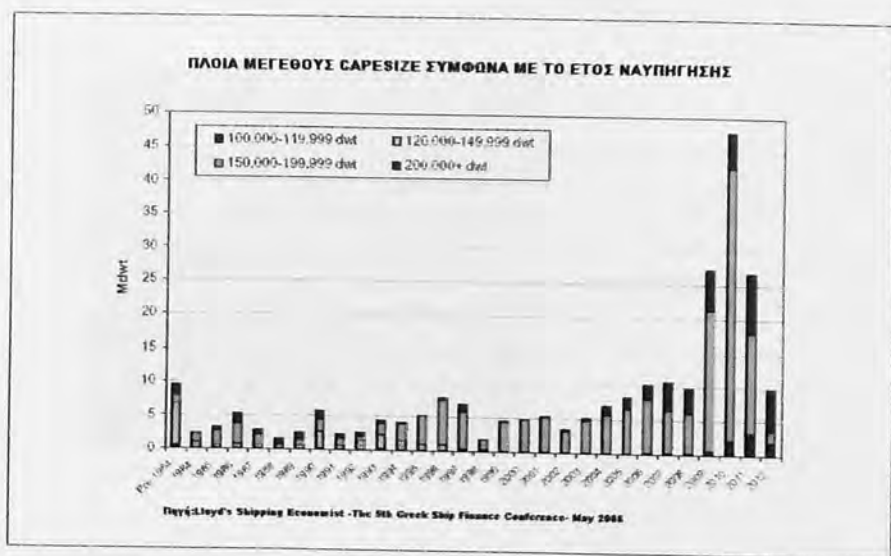
Η ναυτιλία είναι μία από τις πιο απαιτητικές βιομηχανίες όσο αφορά το ύψος των κεφαλαίων που απαιτούνται για μια επένδυση. Το ύψος των κεφαλαίων είναι τόσο υψηλό που είναι σχεδόν αδύνατον να καλυφθεί από τα ίδια κεφάλαια των πλοιοκτητών. Γι αυτό τον λόγο οι πλοιοκτήτες αναζητούν τα απαραίτητα κεφάλαια είτε στις τράπεζες, είτε με έκδοση μετοχών στα χρηματιστήρια του εξωτερικού (Νέα Υόρκη, Λονδίνο, Χόνγκ Κόνγκ) είτε από άλλες πηγές όπως οι πιστώσεις από ναυπηγεία, τα ομολογιακά δάνεια και οι ιδιωτικές τοποθετήσεις. Ανάλυση του θέματος σχετικά με τη χρηματοδότηση γίνεται στο κεφάλαιο 3

Πίνακας 2.5



Εστιάζοντας στην αγορά νεότευκτων πλοίων και ιδιαίτερα τύπου capesize, σύμφωνα με τον ανωτέρω πίνακα, η Ελλάδα έρχεται δεύτερη σε κτήση πλοίων μεγέθους capesize με ποσοστό άνω του 15% του παγκοσμίου στόλου, με πρώτη την Ιαπωνία με ποσοστό περίπου 30%. Ακολουθούν η Κίνα και η Νότια Κορέα με ποσοστό κάτω του 10%. Σημειωτέο ότι η Ελλάδα είναι η μόνη απο τις υπόλοιπες τρεις χώρες που δεν έχει την υποδομή για να αναλάβει τη ναυπήγηση τέτοιου μεγέθους πλοίων.

Πίνακας 2.6

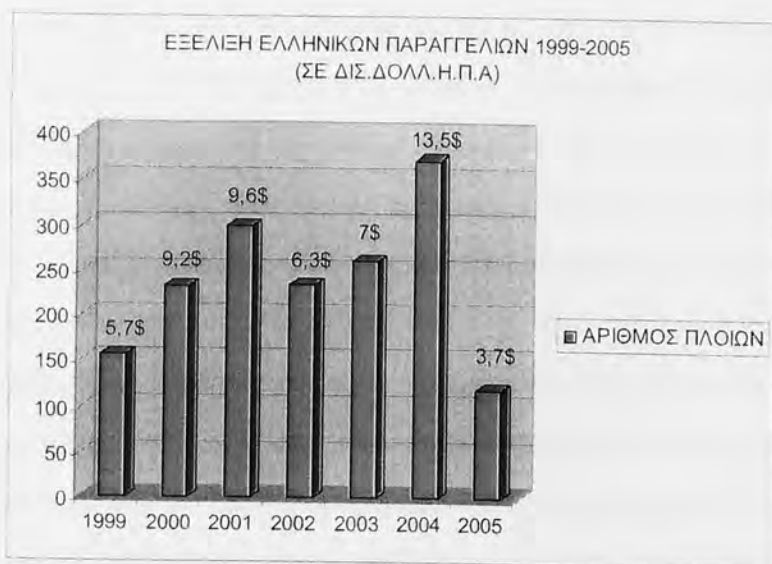


Απο τον ανωτέρω πίνακα παρατηρούμε ότι οι παραγγελίες που τοποθετούνταν για μεγέθους capesize πλοία διαφέρουν με την πάροδο του χρόνου ως προς το μέγεθος τους. Πριν απο το 1998 τοποθετούνταν παραγγελίες για μεγέθη απο 120.000-149.999 dwt. Απο το 1998 και μέχρι το 2002 τοποθετούνται παραγγελίες μόνο για πλοία μέγεθους 150.000-199.999dwt.,ενώ μετά το 2003 υπάρχει τοποθετησι παραγγελιών και για πλοία χωρητικότητας ανω των 200.000 dwt .Βέβαια το δημοφιλέστερο μέγεθος πλοίου που έχει και τις περισσότερες παραγγελίες παραμένει το μέγεθος 150.000-199.999 dwt ,μέγεθος που επιτρέπει οικονομίες κλίμακος και έχει υψηλή ζήτηση απο τους ναυλωτές.

Γενικά μπορούμε να παρατηρήσουμε την πρόοδο των παραγγελιών μέχρι το 2012, ιδιαίτερα δε τον μεγάλο αριθμό των παραδόσεων πλοίων τα έτη 2009-2011 με μεγαλύτερο αυτό του 2010. Σύμφωνα με τους ναυτιλιακούς αναλυτές αυτές οι παραδόσεις είναι πιθανόν να αλλάξουν την εικόνα της ναυλαγοράς.

Στο σημείο αυτό αξίζει να δούμε τις παραγγελίες των νεότευκτων πλοίων της Ελληνικής ναυτιλίας.

Πίνακας 2.7



πηγή: Ναυτιλιακή και G.Moundreas

Παρατηρώντας τα στοιχεία του ανωτέρω πίνακα βλέπουμε τις παραγγελίες των Ελλήνων πλοιοκτητών για νεότευκτα πλοία καθώς και τις αξίες των παραγγελιών αυτών. Το 1999 τοποθετήθηκαν παραγγελίες για 155 πλοία αξίας \$5,7 δις, το 2000 232 πλοία αξίας \$9,2 δις., το 2001 300 πλοία αξίας \$9,6 δις., το 2002 233 πλοία αξίας \$ 6,3 δις., το 2004 371 πλοία αξίας \$ 13.5 δις., και το 2005 118 πλοία αξίας \$3,7 δις. Στη κορυφή των προτιμήσεων των παραγγελιών βρίσκονται τα δεξαμενόπλοια ακολουθούν τα bulk carriers, στη συνέχεια τα containers και τα product carriers. Οι Έλληνες εφοπλιστές βλέποντας το μέλλον έχουν τοποθετήσει

παραγγελίες και σε πλοία μεταφοράς φυσικού αερίου (LNG). Ο μεγάλος αριθμός των παραγγελιών οφείλεται στην ανάκαμψη των αγορών, την πίεση των διεθνών κανόνων ασφαλείας που επέβαλαν για πλοία σύγχρονων προδιαγραφών (διπλά τυχώματα) όσο και στην διάθεση των τραπεζών για χρηματοδότηση νεόκτιστων πλοίων.

2.1.4 Η ΣΧΕΣΗ ΥΨΗΛΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ- ΧΑΜΗΛΩΝ ΑΠΟΔΟΣΕΩΝ

Παρά το γεγονός ότι πρόκειται για μια βιομηχανία με υψηλό κίνδυνο, οι συνήθεις αποδόσεις οι οποίες παρατηρούνται δεν φαίνεται να είναι ανάλογες του κινδύνου που αναλαμβάνουν οι επενδυτές. Ο Stopford (Maritime Economics) αναφέρει ότι η ετήσια απόδοση μιας επένδυσης στη ναυτιλία ανέρχεται ετησίως σε ποσοστό χαμηλότερο του 10% που είναι πολύ χαμηλό σε σχέση με άλλες βιομηχανίες όταν συγχρόνως η διακύμανση των αποδόσεων είναι εξαιρετικά υψηλή και μπορεί να φτάσει μέχρι και 70% από χρόνο σε χρόνο. Εξαιτίας της χαμηλής αποδοτικότητας και του υψηλού κινδύνου η ναυτιλία δεν ανήκει στις προτιμήσεις των επενδυτών για τα χαρτοφυλάκια τους γιατί προτιμούν σταθερά κέρδη κάθε χρόνο για τα κεφάλαια τους. Τα μεγάλα κέρδη για τους πλοιοκτήτες προκύπτουν από το **asset play** δηλαδή από την αγοροπωλησία πλοίων. Κάτι που παρατηρείται ιδιαίτερα έντονα στις μέρες μας όπου οι αξίες πλοίων αναπροσαρμόζονται με ταχύτερους ρυθμούς αποφέροντας τεράστια κέρδη. Για του Έλληνες πλοιοκτήτες οι αγοραπωλησίες πλοίων ήταν και είναι από τις σημαντικότερες ενέργειες αποκόμισης υψηλών κερδών.

Εξετάζοντας τα δημοσιευμένα στοιχεία των εισηγμένων ναυτιλιακών εταιρειών στα χρηματιστήρια βλέπουμε στην περίπτωση της εταιρείας «**TEN LTD**» η οποία ήταν από το **1993-2005 στο χρηματιστήριο του OSLO** και από το **2002 στο NYSE**.

2003. 4th Quarter- Η εταιρεία για 2 suezmaxes μπαίνει στην διαδικασία "sale and

leaseback" δηλαδή ενώ τα πλοία επωλήθησαν εν τούτοις παρέμειναν υπό την διαχείριση της TEN με καθεστώς νάυλωσης 5 ετών. Η κίνηση της πώλησης απέδωσε **κέρδος \$15,8 εκατ.**

2004 – Η εταιρεία πουλάει ένα νεότευκτο πλοίο με **κέρδος \$7,8 εκατ.** καθώς και άλλα δύο με **κέρδος \$ 13,6 εκατ.**

2005 – Η εταιρεία πουλαεί ένα υπό κατασκευή πλοίο τύπου Aframax με **κέρδος \$10,8 εκατ.** καθώς και 5 operating tankers με **κέρδος \$34,5 εκατ.** και ένα product carrier με **κερδος \$18,7 εκατ.**

2006 – Η εταιρεία πουλαεί 2 hadysize product carriers με **κέρδος \$13,3 εκατομ.** καθώς και ένα Panamax με **κέρδος \$24,7 εκατ.**

2007 – Η εταιρεία πουλάει τρία πλοία με **κέρδος \$68,2 εκατ.** καθώς και 3 operating tankers με **κέρδος \$38,0** εκατ. ενώ συμφωνεί για την επαναγορά του πλοίο Olympia και την επαναπώλησή του στις αρχές του 2008 με **κέρδος \$34 εκατ.**

Συγκρίνοντας τα συνολικά κέρδη της εταιρείας με τα κέρδη απο πωλήσεις των πλοίων παρατηρούμε :

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ \$ ΕΚ.	ΚΕΡΔΗ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΗ ΠΛΟΙΩΝ	% ΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΗ ΠΛΟΙΩΝ ΕΠΙ ΤΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΚΕΡΔΩΝ
2003	\$ 59,1	\$ 15,8	26,73%
2004	\$ 143,3	\$ 21,4	14,93%
2005	\$ 161,8	\$ 64,0	39,56%
2006	\$ 196,4	\$ 38,0	19,35%
2007	\$ 183,2	\$106,2	57,97%
ΣΥΝΟΛΑ	\$ 743,8	\$245,4	32,95%

Από τον ανωτέρω πίνακα προκύπτει ότι κατά την τελευταία 5ετία η TEN LTD κατόρθωσε να εξασφαλίσει το 33% των κερδών της από πετυχημένες πωλήσεις, κέρδη τα οποία δεν θα είχε πραγματοποιήσει απο τη εκμετάλλευση των πλοίων. Σημαντικό είναι το ότι για κινήσεις πωλήσεις πλοίων θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν και η εκάστοτε κατάσταση της αγοράς σταθμίζοντας τις τάσεις ανόδου τόσο της αγοράς όσο και των αξιών των πλοίων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΗΣ ΠΟΝΤΟΠΟΡΟΥ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ

3.1 Εισαγωγή

Οι επενδυτικές ανάγκες στην Ναυτιλία χρειάζονται πηγές χρηματοδότησης. Η κυριότερη μορφή επένδυσης, η κτήση ενός πλοίου, είναι σπάνιο να καλυφθεί εξ'ολοκλήρου από τον πλοιοκτήτη, αλλά και στην περίπτωση που αυτό θα είναι εφικτό, οι πλοιοκτήτες αποφεύγουν όσο γίνεται να δεσμεύουν τόσο μεγάλο μέρος των ιδίων κεφαλαίων, για να μη γίνουν ευάλωτοι σε ένα αρνητικό γύρισμα της ναυλαγοράς και να μπορούν να αντεπεξέλθουν στις οικονομικές τους υποχρεώσεις.

Οι κύριες πηγές άντλησης κεφαλαίων είναι: (1) η χρηματοδοτική μίσθωση, (2) η τραπεζική χρηματοδότηση και (3) η χρηματοδότηση μέσω χρηματιστηρίου.

Εκτός του προαναφερθέντος, οι λόγοι που ένας πλοιοκτήτης θα αποτανθεί σε κάποια από τις πηγές άντλησης κεφαλαίων για χρηματοδότηση επενδύσεων στη ποντοπόρο ναυτιλία είναι οι ακόλουθοι:

- Χρηματοδότηση Κεφαλαίου Κίνησης (βραχυπρόθεσμα) διάρκειας συνήθως μέχρι 1 έτους σε συνάλλαγμα για την κάλυψη εποχιακών ταμειακών αναγκών
- Η ποιοτική αντικατάσταση των πλοίων του ομίλου, όταν τα ήδη υπάρχοντα πλοία είναι υπερήλικα και δεν πληρούν τις παγκόσμιες προδιαγραφές λειτουργίας, καθώς και όταν το κόστος για τη περαιτέρω εκμετάλλευσή τους είναι παρά πολύ υψηλό ή και απαγορευτικό, οπότε είναι προς το συμφέρον του ομίλου να αντικατασταθούν με πλοία νεότερης ηλικίας καινούργια ή μεταχειρισμένα.
- Η επέκταση του στόλου με τη κατασκευή νέων πλοίων (ναυπηγήσεις), προκειμένου η ναυτιλιακή εταιρεία να ανταποκριθεί σε παγκόσμια αύξηση της

ζήτησης μεταφορικών υπηρεσιών δια θαλάσσης και με το τρόπο αυτό να αυξήσει τα κέρδη της.

- Είσοδος στη βιομηχανία της ναυτιλίας ή σε κλάδο αυτής, γεγονός που αφορά κυρίως νέους επιχειρηματίες που επιθυμούν να ασχοληθούν με τη ναυτιλία ή να επεκταθούν από ένα κλάδο στον οποίο απασχολούνται σε κάποιο άλλο π.χ. πλοιοκτήτης tankers να επεκταθεί και να επενδύσει σε LNG.
- Η μετασκευή υφιστάμενου πλοίου (π.χ. εργασίες γενικής επιθεώρησης ή εργασίες δεξαμενισμού ή προσθήκη ειδικών μηχανημάτων και εξειδικευμένων μετατροπών επί των πλοίων). Προσθήκες και μετασκευές οι οποίες κρίνονται αναγκαίες σε πλοίο που ήδη ανήκει στο στόλο της εταιρείας για τη βελτίωση της απόδοσης του, και για την εναρμόνιση του με τις παγκόσμιες προδιαγραφές και εν γένει την αύξηση της αποδοτικότητας του.

Η διαφορά της χρηματοδότησης της ναυτιλίας από τις άλλες μορφές χρηματοδότησης εντοπίζεται :

1. στην ένταση κεφαλαίου όπως έχουμε ήδη αναφέρει
2. στη κεφαλαιακή δομή και πληροφόρηση
3. στους διαφορετικούς χρονικούς ορίζοντες δανειστών (βραχυ/μεσοπρόθεσμοι) και δανειζομένων λόγω των έντονων διακυμάνσεων της ναυτιλίας
4. στις έντονες διακυμάνσεις των αγορών οι οποίες απαιτούν ευελιξία σχέσεων δανειστών και δανειζομένων.

3.2 Ναυτιλιακοί κίνδυνοι και κρίσιμες αποφάσεις.

Προϋπόθεση κάθε ναυτιλιακής χρηματοδότησης αποτελεί η αξιολόγηση των κινδύνων.

Κάθε πλοιοκτήτης αντιμετωπίζει μια σειρά κινδύνων και καλείται να λάβει

σημαντικές επενδυτικές αποφάσεις . Αποφάσεις που έχουν να κάνουν με θέματα σχετικά με:

- το είδος της ναυτιλιακής αγοράς που θα εισέλθει δηλαδή εάν θα μπει στην αγορά ξηρών ή υγρών φορτίων και **πότε**; Ο χρόνος εισόδου στη ναυτιλιακή αγορά είναι μια απόφαση στρατηγικής σημασίας ,εξ'αιτίας των υψηλών κεφαλαίων που πρέπει να επενδυθούν (ίδια κεφάλαια ή χρηματοδότηση) για την αγορά πλοίου.
- την αγορά νέων πλοίων ή την πώληση ήδη υπαρχόντων , Ο χρόνος που ένας πλοιοκτήτης αποφασίζει την αγορά ή την πώληση ενός πλοίου είναι σημαντικός γιατί ως οικονομική πράξη θα έχει ως αποτέλεσμα ή την αποκόμιση κερδών ή την πραγματοποίηση ζημιών .
- την επιλογή της αγοράς στην οποία θα ναυλώσει τα πλοία του σε spot ή timecharter,
- τον τρόπο χρηματοδότησης τους.
- αν θα προχωρήσει σε παραγγελία σε ναυπηγείο για νεότευκτα πλοία (newbuildings) ή θα επιλέξει απο την αγορά των μεταχειρισμένων (secondhand) πλοίων..

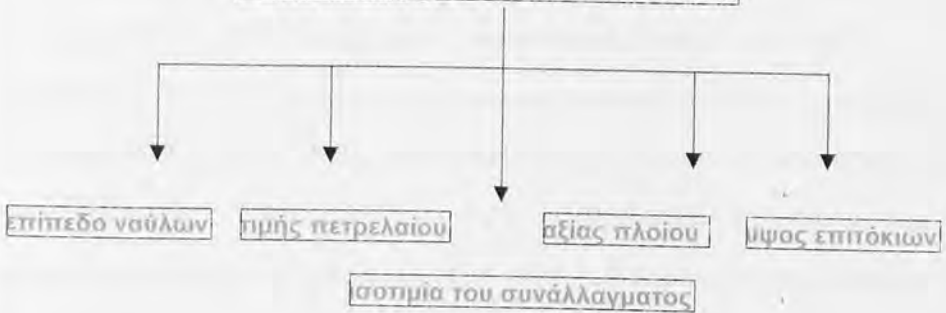
Η δραστηριοποίηση στον χώρο της ναυτιλίας σχετίζεται με κινδύνους που απαιτούν χειρισμούς ακριβείας και επιτυχημένες αποφάσεις. Είναι σημαντικοί παράγοντες που επηρεάζουν άμεσα τα **έσοδα** και τα **έξοδα** μιας ναυτιλιακής εταιρίας. Κυρίως οι διακυμάνσεις στις τιμές: των ναύλων, στην τιμή του πετρελαίου, στην αξία του πλοίου, στην διακύμανση των επιτοκίων, στην διακύμανση των ισοτιμιών των ξένων νομισμάτων με το δολλάριο ΗΠΑ.

Οι οικονομικοί κίνδυνοι που καλείται να αντιμετωπίσει ένας πλοιοκτήτης είναι πολλοί και είναι στενά συνδεδεμένοι με την κυκλικότητα της ναυτιλιακής αγοράς. Οι

διακυμάνσεις στα επίπεδα των ναύλων επιρεάζουν άμεσα τα έσοδα των πλοίων ώστε οι πλοιοκτήτες να είναι συνεπής ως προς την εκπλήρωση των δανειακών τους υποχρεώσεων. Οι διακυμάνσεις στις αξίες των πλοίων κρύβουν τον κίνδυνο της ρευστοποιήσης, δηλαδή να μην μπορεί να πωληθεί άμεσα το πλοίο όταν οι τιμές που επικρατούν στην αγορά είναι χαμηλές. Μία αύξηση στα επίπεδα των επιτοκίων επηρεάζει άμεσα τα έξοδα ενός πλοίου γιατί αυξάνει το ύψος των οφειλόμενων τόκων με αποτέλεσμα την σημαντική μείωση των κερδών ή και την εμφάνιση ζημιών.. Σε περίοδο χαμηλών ναύλων μία αύξηση στα επιτόκια μπορεί να κάνει δύσκολη έως και αδύνατη την εμπρόθεσμη αποπληρωμή των δανειακών υποχρεώσεων από πλευράς του πλοιοκτήτη. Ένας άλλος παράγοντας που μπορεί να επηρεάσει δυσμενώς τα κέρδη ενός πλοίου είναι η τιμή του πετρελαίου. Μία αύξηση στη τιμή του πετρελαίου μπορεί να αυξήσει το κόστος του ταξιδιού (voyage) ώστε αντί για αναμενόμενο κέρδος που υπολόγιζε ο πλοιοκτήτης όταν έκλεισε τη συμφωνία να υπάρξει ζημία. Ένας άλλος παράγοντας που αυξάνει το κόστος είναι η διακύμανση των ισοτιμιών των ξένων νομισμάτων με το δολλάριο ΗΠΑ. Οι ναύλοι των πλοίων έχει επικρατήσει να πληρώνονται σε Δολλάρια ΗΠΑ. Για την πληρωμή των υποχρεώσεων της μια ναυτιλιακή εταιρεία όμως συναλλάσσεται και σε άλλα νομίσματα όπως Ευρώ, Γιαπωνέζικο γιεν , Σιγκαπουριάνικο Δολλάριο, κ.α. Μία πτώση της ισοτιμίας του αμερικάνικου δολλαρίου σε σχέση π.χ με το ευρώ αναγκάζει τους επιχειρηματίες να δαπανήσουν μεγαλύτερο ποσό δολλαρίων για να έχουν το ίδιο ποσό ευρώ. Αυτό επιβαρύνει το λειτουργικό κόστος του πλοίου και τα αποτελέσματα εκμετάλλευσης δεδομένου ότι τα έσοδα των πλοίων είναι σε Δολλάρια ΗΠΑ.

Δεν είναι λίγοι και οι διαχειριστικοί κίνδυνοι, όπως η σύγκρουση με άλλο πλοίο, η ολική απώλεια πλοίου (total loss), η απώλεια του πληρώματος (human loss).

ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ



Δεδομένου λοιπόν του υψηλού κόστους κτήσης ενός πλοίου και των διακυμάνσεων της αγοράς που καθιστούν τη ναυτιλία κλάδο υψηλού κινδύνου, θα αναλύσουμε παρακάτω τις πηγές από όπου ένας πλοιοκτήτης μπορεί να αντλήσει τα απαραίτητα κεφάλαια για να πραγματοποιήσει τα επιχειρηματικά του σχέδια, καθώς και τα υπέρ και κατά για την κάθε περίπτωση.

3.3 Η αυτοχρηματοδότηση

Αυτή η μορφή χρηματοδότησης αποτελούσε τον πιο συνηθισμένο τρόπο χρηματοδότησης τα παλαιότερα χρόνια που οι αξίες των πλοίων ήταν χαμηλότερες και άλλοι τρόποι χρηματοδότησης δεν είχαν αναπτυχθεί. Πρόκειται για τη χρησιμοποίηση αποθεμάτων που δημιουργήθηκαν από τη λειτουργία των άλλων πλοίων του ομίλου, ή την εφάπαξ εισφορά κεφαλαίων από τους μετόχους. Ως τρόπος χρηματοδότησης βοηθά στην διατήρηση του ελέγχου της εταιρίας από τους πλοιοκτήτες, και έχει χαμηλό κόστος χρηματοδότησης.

Τα μειονεκτήματα αυτού του τρόπου χρηματοδότησης είναι η δύσκολη έως και αδύνατη συγκέντρωση κεφαλαίων που λόγω του υψηλού κόστους των πλοίων στη σύγχρονη εποχή πρέπει να είναι παρά πολύ υψηλή. Επίσης ένα άλλο μειονέκτημα

είναι η έκθεση της επιχείρησης σε κίνδυνο γιατί η διάθεση ενός τέτοιου ύψους ποσού από τα κεφάλαια της, όπως αυτό που απαιτείται για την αγορά ενός πλοίου, μπορεί να της δημιουργήσει προβλήματα **ρευστότητας**, όπως ανεπάρκεια ικανού κεφαλαίου κίνησης που να καλύπτει τα τρέχοντα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης, ή ακόμη και σε πιθανή πτώση των ναύλων να μην μπορεί να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις της, δηλαδή όπως λέμε να χρηματοδοτήσει την κρίση. Για τον πλοιοκτήτη το σημαντικότερο μειονέκτημα είναι το λεγόμενο «κόστος ευκαιρίας», δηλαδή η επιλογή να επενδύσει τα χρήματα του σε κάποιο άλλο βιομηχανικό τομέα που να του διασφαλίζει υψηλότερες αποδόσεις .

3.4 Δάνεια Ναυπηγείων

Η κατασκευή ενός πλοίου με απευθείας χρηματοδότηση των ναυπηγείων ξεκίνησε το 1969 από τα Ιαπωνικά ναυπηγεία με τη συνδρομή της Ιαπωνικής κυβέρνησης.

Ιστορικά οι κυβερνήσεις κρατών με ναυπηγική βιομηχανία επεδίωξαν να υποστηρίξουν τα ναυπηγεία τους με διάφορες μεθόδους. Το γεγονός αυτό έγινε αφορμή να ωφεληθούν έμμεσα οι πλοιοκτήτες τόσο από την άποψη των ρυθμίσεων στις τελικές τιμές κατασκευής όσο και από τους όρους χρηματοδότησης αυτών. Αυτές οι ενισχύσεις είχαν ως αρχικό στόχο τους το εθνικό συμφέρον .Ενήργησαν δε άσχετα από την εθνικότητα του πλοιοκτήτη με μοναδική προϋπόθεση την αγορά του πλοίου από συγκεκριμένα ναυπηγεία.

Στη παγκόσμια Ναυτιλιακή βιομηχανία ο τομέας της ναυπηγικής έχει ιδιαίτερη **πολιτική σημασία** , λόγω της απασχόλησης εργατικού δυναμικού και για λόγους εθνικής άμυνας.

Τα περισσότερα όμως από αυτά τα μέτρα έχουν ήδη παραμεριστεί με τη συμφωνία του ΟΟΣΑ για τις ναυπηγικές επιχορηγήσεις η οποία και τελικά υιοθετήθηκε το 1994

και αναφέρεται στην τήρηση ανταγωνιστικών όρων στον τομέα της Ναυπηγικής και Επισκευαστικής Βιομηχανίας. Η εν λόγω συμφωνία απαιτεί από όλα τα συμβαλλόμενα μέρη να καταργήσουν όλα τα υπάρχοντα μέτρα ή τις πρακτικές υποστήριξης που αποτελούσαν εμπόδια στη δημιουργία υγιούς ανταγωνισμού στην ναυπηγική και επισκευαστική βιομηχανία καθώς και αποφυγή εισαγωγής νέων όρων. Τέλος περιέχει και απαγόρευση «υποτιμολόγησης» καθώς και πώλησης κάτω του κόστους της αξίας κτίσης του πλοίου, επιτρέποντας τη διαδικασία αξίωσης αποζημίωσης για τη ζημιά που θα προκληθεί από τη δημιουργία «αθέμιτου ανταγωνισμού».

Σε αυτήν τη συμφωνία δεν μετείχαν χώρες με σημαντική παρουσία στη ναυτιλιακή αγορά όπως η Ελλάδα, η Ισπανία, η Πορτογαλία, οι ΗΠΑ κλπ. Επίσης χώρες όπως η Νότιος Κορέα, η Βραζιλία, η Ταϊβάν και η Κίνα ποτέ δεν υιοθέτησαν στην πράξη περιορισμούς στη χρηματοδότηση.

Η χρηματοδότηση νέων κατασκευών εκ μέρους των ναυπηγείων έχει συνήθως ως βασικό όρο την ύπαρξη σταθερού επιτοκίου, την λήψη του δανείου σε εθνικό νόμισμα και την μικρή περίοδο αποπληρωμής. Κίνδυνοι που πιθανόν να προκύψουν από τους παραπάνω όρους είναι:

1. Η ύπαρξη σταθερού επιτοκίου που ενώ μπορεί να θεωρηθεί θετικό στοιχείο εάν βρισκόμαστε σε περίοδο χαμηλών επιτοκίων και υπάρχει η πρόβλεψη για μελλοντική τους αύξηση. Αντίθετα αν βρισκόμαστε σε φάση μείωσης των επιτοκίων αυτό θα επιβαρύνει το τελικό κόστος της επένδυσης.
2. Σημαντικό στοιχείο σε αυτού του είδους τις χρηματοδοτήσεις είναι το νόμισμα του δανείου το οποίο είναι το εθνικό νόμισμα της χώρας του ναυπηγείου. Λαμβάνοντας υπόψιν ότι το νόμισμα για τη ναυτιλία είναι το Δολάριο ΗΠΑ είναι εύκολο να κατανοήσουμε τον συναλλαγματικό κίνδυνο που εκτίθεται ο πλοιοκτήτης κατά την

περίοδο κατασκευής του πλοίου και για ολόκληρη τη διάρκεια του δανείου με τελικό αποτέλεσμα την αγορά ενός «ακριβού» πλοίου.

3.Τέλος η μικρή περίοδο αποπληρωμής μπορεί να θεωρηθεί ως κίνδυνος μόνο για τις χρηματοδοτήσεις οι οποίες γίνονται σε « ακριβή» αγορά .

Το ποσοστό της χρηματοδότησης ανέρχεται σε 65% - 85% ανάλογα με τη χώρα ναυπήγησης. Η διάρκεια είναι από 8 – 10 χρόνια και η μορφή της χρηματοδότησης είναι ίδια με την περίπτωση που αυτή γίνεται από χρηματοδοτικό ίδρυμα δηλαδή 5% – 10 % με την υπογραφή της συμφωνίας , και συμφωνημένο ποσοστό πληρωμών ανάλογα με το στάδιο στο οποίο βρίσκεται η κατασκευή μέχρι και την τελική παράδοση του πλοίου.

3.5 Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)

Πρόκειται για μια συμφωνία βασισμένη σε συμβόλαιο **μίσθωσης της χρήσης του πλοίου** από τον ιδιοκτήτη (lessor) στον ενοικιαστή για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο ή και για τη διάρκεια της οικονομικής ζωής του, με αντάλλαγμα συνήθως μιας μορφής περιοδικών πληρωμών με μετρητά ως ενοίκιο.

Συνήθως αυτές οι συμβάσεις έχουν διάρκεια 15-20 χρόνια. Στη ναυτιλία χρησιμοποιείται το finance lease, το οποίο προβλέπει μακροπρόθεσμη συμφωνία κατά τη διάρκεια της οποίας ο πλοιοκτήτης (lessor) απλά κατέχει την ιδιοκτησία του πλοίου , ενώ τη διαχείριση την έχει ο ενοικιαστής (lessie). Στο τέλος της περιόδου μίσθωσης ο ενοικιαστής έχει τη δυνατότητα είτε να αγοράσει το πλοίο έναντι ενός συμβολικού ποσού, είτε να το επιστρέψει στον πλοιοκτήτη. Επειδή η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί συμβόλαιο ως εκ τούτου οι όροι του διακανονισμού διαφέρουν

ανάλογα με τη διάρκεια της μίσθωσης, το ποσό πληρωμής του ενοικίου, την ανανέωση και τις επιλογές της αγοράς, την ασφάλιση και τη συντήρηση.

Το πλεονέκτημα αυτής της μεθόδου χρηματοδότησης για τον μεν "πλοιοκτήτη" είναι η μη εμπλοκή του στους κινδύνους της διαχείρισης του πλοίου, ενώ του επιτρέπει να αποσβεσθεί πλήρως η δαπάνη του κεφαλαίου του για την αγορά του πλοίου και να έχει προβλέψει τα έξοδα του δανείου και το κέρδος του. Για τον δε ενοικιαστή το πλεονέκτημα αυτής της μεθόδου είναι το γεγονός ότι καλύπτει το 100% του ύψους της επένδυσης αντί του 60% ή 70% που καλύπτει ο τραπεζικός δανεισμός και με το τρόπο αυτό εξοικονομεί στον μισθωτή σημαντικά ίδια κεφάλαια (ιδιαίτερα σε περιόδους που οι αξίες των πλοίων βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα). Επίσης διατήρηση ή και αύξηση της ρευστότητας του λόγω του επιπρόσθετου εισοδήματος από την εκμετάλλευση ενός επιπλέον πλοίου χωρίς την καταβολή κεφαλαίου. Τέλος και οι δύο πλευρές επωφελούνται από τις φοροαπαλλαγές που προβλέπει η νομοθεσία. Επίσης σε περίπτωση που ο μισθωτής δεν μπορεί να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του απέναντι στον εκμισθωτή, τότε αυτός φέρει το δικαίωμα να επανακτήσει το εκμισθούμενο πλοίο ως νόμιμος ιδιοκτήτης του. Η παραπάνω διαδικασία είναι ταχύτερη σε σύγκριση με τον τραπεζικό δανεισμό αφού είναι απαλλαγμένη από τη βραδυκίνητη διαδικασία της αναγκαστικής εκτέλεσης της πρώτης προτιμώμενης υποθήκης που βαρύνει το πλοίο .

Άλλο πλεονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η αύξηση της πιστοληπτικής ικανότητας της ναυτιλιακής επιχείρησης, γιατί αποφεύγεται η αύξηση του παθητικού στον ισολογισμό, το οποίο θα συνέβαινε στην περίπτωση στην περίπτωση ενός μακροχρόνιου δανείου. Με τον τρόπο αυτό ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης: **Ίδια Κεφάλαια/ Ξένα Κεφάλαια** , εμφανίζεται μειωμένος με αποτέλεσμα την δυνατότητα επιπλέον δανειοδότησης. Άλλο πλεονέκτημα του leasing είναι ότι επιτρέπει στο χρηματοδοτούμενο να σχεδιάσει το ταμειακό του πρόγραμμα (cash-flow).

Είναι μία μέθοδος χρηματοδότησης που ευνοεί ιδιαίτερα τους μικρού μεγέθους πλοιοκτήτες (2-3 πλοία) που οι τράπεζες είναι συχνά απρόθυμες να τους χορηγήσουν δάνεια.

Το σημαντικότερο μειονέκτημα αυτής της μεθόδου χρηματοδότησης είναι η επιβολή υψηλότερου επιτοκίου από το αντίστοιχο του τραπεζικού δανεισμού. Επίσης ένα σημαντικό μειονέκτημα αποτελεί η περίπτωση της οικονομικής «απαξίωσης». Εάν το αντικείμενο απαξιωθεί τεχνολογικά τότε μετά το πέρας, ο εκμισθωτής δεν έχει υποχρέωση να το αγοράσει. Σε περίπτωση που αυτό συμβεί κατά την διάρκεια της μίσθωσης τότε ο εκμισθωτής είναι υποχρεωμένος να συνεχίσει να πληρώνει τις δόσεις του κανονικά. Το ίδιο ισχύει και στη περίπτωση που οι ναύλοι κυμαίνονται σε χαμηλά επίπεδα και είναι οικονομικά συμφέρον το πλοίο να μείνει παροπλισμένο, ο εκμισθωτής είναι υποχρεωμένος να συνεχίσει στη καταβολή του ενοικίου. Ένα άλλο μειονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ότι ο μισθωτής, λόγω της μη κυριότητας του πλοίου, δεν μπορεί σε περίοδο που οι αξίες των πλοίων είναι υψηλές να το πουλήσει και να αποκομίσει σημαντικά κεφαλαιουχικά οικονομικά ωφέλη.

Στην ναυτιλία η μέθοδος χρηματοδότησης δεν έχει ευρύτερη εφαρμογή, όταν όμως υφίσταται έχει τη μορφή ναύλωσης πλοίου γυμνού (Bare Boat chartering).

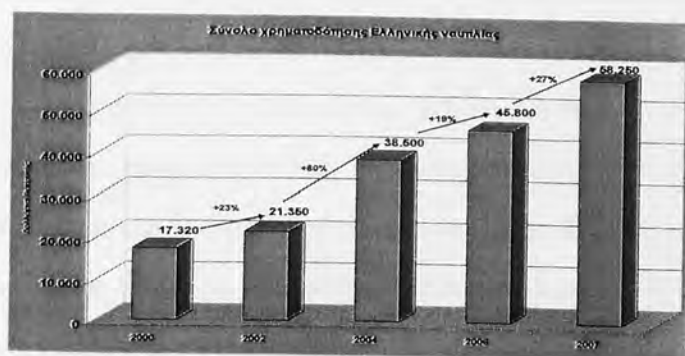
Όσον αφορά στις ναυτιλιακές εταιρίες στην Ελλάδα leasing υφίσταται μόνο στον εξοπλισμό των ναυτιλιακών γραφείων, όχι όμως και στα πλοία. Στο εξωτερικό αντίθετα παρά την ύπαρξη αυξημένου κινδύνου γίνεται leasing και στα πλοία, ιδίως στις ΗΠΑ και το Ηνωμένο Βασίλειο. Οι εταιρίες leasing είναι συνήθως θυγατρικές των τραπεζών διότι κατ'αυτόν τον τρόπο κάνουν χρήση των οικονομιών συνεργίας που αναπτύσσονται εξαιτίας της σχέσεις τους με τις μητρικές τράπεζες.

3.6 Τραπεζικός δανεισμός

Πρόκειται για τη πιο δημοφιλή μορφή χρηματοδότησης, την οποία χρησιμοποιούν οι πλοιοκτήτες προκειμένου να πραγματοποιήσουν την αγορά ενός ποντοπόρου πλοίου.

Η σημασία των τραπεζών για ναυτιλιακή βιομηχανία είναι πάρα πολύ μεγάλη. Δεν είναι τυχαίο ότι οι τράπεζες έχουν ειδικά τμήματα ναυτιλιακών εργασιών που είναι επανδρωμένα με εξειδικευμένο προσωπικό.

Πίνακας 3.2 Η ελληνική ναυτιλιακή χρηματοδότηση – ανάπτυξη ναυτιλιακών δανείων



Πηγή: Petrofin

Αξίζει να σημειωθεί ότι από το **2000** έως το **2007** τα ποσά των δανείων που λαμβάνουν οι έλληνες εφοπλιστές αυξάνονται κάθε χρόνο με ποσοστό μεγαλύτερο του **20%**, με ιδιαίτερη έμφαση στα έτη 2003-2004 που το ποσοστό άγγιξε περίπου το **30%**. Το μεγαλύτερο μερίδιο των χρηματοδοτήσεων αυτών είναι από **ξένες** τράπεζες που έχουν παρουσία στην Ελλάδα

Στη λίστα των δέκα τραπεζών με την ισχυρότερη παρουσία στο τραπεζικό δανεισμό των ελληνικών ναυτιλιακών επιχειρήσεων συμπεριλαμβάνονται μόνο δύο ελληνικές

τράπεζες, η Alpha Bank με χαρτοφυλάκιο ύψους 1,480 δις.δολλαρίων και η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος με χαρτοφυλάκιο ύψους 1,140 δις.δολλαρίων. Η τράπεζα με την ισχυρότερη παρουσία είναι η Royal Bank of Scotland με χαρτοφυλάκιο ύψους 8,099 δις.δολλαρίων και ακολουθούν άλλες τράπεζες όπως η Credit Suisse , HSBC,κ.α .(ΒΗΜΑ 16/4/2006)

Ο τραπεζικός δανεισμός είναι άμεσα συνδεδεμένος με το ναυτιλιακό κύκλο. Σε περιόδους ύφεσης οι τράπεζες δεν χρηματοδοτούν με ευκολία,επειδή ο κίνδυνος τη μη αποπληρωμής του δανείου και της μη πληρωμής των τόκων είναι μεγαλύτερος, ενώ σε περιόδους ανάκαμψης είναι ευκολότερη η χρηματοδότηση αν και οι αξίες των πλοίων είναι υψηλότερες. Ο τραπεζικός δανεισμός έχει μια σχετικά απλή διαδικασία. Ο πλοιοκτήτης υποβάλλει αίτημα στην τράπεζα που συνεργάζεται ή επιλέγει να συνεργαστεί για τις χρηματοδοτικές του ανάγκες . Το ναυτιλιακό τμήμα της τράπεζας που απαρτίζεται από εξειδικευμένα στελέχη με γνώση της ναυτιλιακής αγοράς και των ιδιομορφιών της , θα αξιολογήσει το αίτημα του ενδιαφερομένου βασιζόμενη αρχικά στα παρακάτω αναφερόμενα κριτήρια, γνωστά ως 5 "C's" (character – capacity – capital – conditions – collateral – company) που σκοπό έχουν την εκτίμηση της «πιθανότητας» εξόφλησης τόσο του κεφαλαίου του δανείου όσο και των τόκων που αναλογούν σε αυτό.

(1) Ο χαρακτήρας/ η ικανότητα (character/capacity)

Αντικείμενο προς διερεύνηση αυτού του κριτηρίου είναι ο πλοιοκτήτης και το ανώτερο διοικητικό προσωπικό της εταιρείας. Η ικανότητα και η επινοητικότητα του πλοιοκτήτη και η αποτελεσματικότητα των επιλογών του, ιδιαίτερα σε περιόδους κρίσης στο παρελθόν, αποτελούν ασφαλή ένδειξη για τη καλή διαχείριση των κινδύνων στο μέλλον. Ο πλοιοκτήτης και η διοικητική του ομάδα ελέγχονται για τη

διοικητικές τους ικανότητες για μεγάλα χρονικά διαστήματα. Ελέγχεται η αποτελεσματικότητα τους όπως η ορθή επιλογή επενδύσεων και οι τρόποι πραγματοποίησης αυτών, η επιλογή πολιτικής απασχόλησης των πλοίων, η επιλογή πολιτικής ασφαλίσεων, ποίοι είναι οι πελάτες (charterers) της εταιρείας, τις σχέσεις της εταιρείας με τους προμηθευτές της και γενικά όλους εκείνους τους τομείς που χτίζουν το «καλό όνομα» μιας εταιρείας.

Σε χρηματοοικονομικό επίπεδο εξετάζεται ο δείκτης αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων. Πρόκειται για το **λόγο Καθαρά Κέρδη χρήσεως προ φόρων / Καθαρή Θέση**. Ο λόγος αυτός απεικονίζει τη κερδοφόρο δυνατότητα της εταιρείας και μετρά την αποτελεσματικότητα με την οποία τα ίδια κεφάλαια απασχολούνται στην επιχείρηση. Μπορούμε να πούμε με απλά λόγια ότι με το κριτήριο αυτό ελέγχεται η επάρκεια της διοίκησης.

(2) Το κεφάλαιο (capital)

Με βάση το κριτήριο αυτό ο αναλυτής της χρηματοδοτούσας τράπεζας επικεντρώνει το ενδιαφέρον του στα ίδια κεφάλαια της εταιρείας. Όσο μεγαλύτερο είναι το ποσοστό με το οποίο ο πλοιοκτήτης συμμετέχει στην υπό χρηματοδότηση επένδυση τόσο μεγαλύτερες είναι και οι πιθανότητες δανειοδότησης από την τράπεζα, γιατί πρώτο φανερώνει την πεποίθηση του για τα μελλοντικά κέρδη που θα αποφέρει η επένδυση και δεύτερο η δυνατότητα δέσμευσης υψηλού ποσού ως ίδια συμμετοχή φανερώνει ότι η εταιρεία διαθέτει αποθεματικά που θα της εξασφαλίσουν σωστή λειτουργία σε περίοδο ύφεσης.

Στην αξιολογική απόφαση όσον αφορά στο κριτήριο «κεφάλαιο» σημαντική είναι και η ερμηνεία των παρακάτω δεικτών.

(α) Gearing ratio: ο αριθμοδείκτης της δανειακής επιβάρυνσης της εταιρείας είναι ο λόγος **Ίδια Κεφάλαια / Ξένα Κεφάλαια:** .

Με το δείκτη αυτό διαπιστώνουμε αν υπάρχει υπερδανεισμός της εταιρείας ή όχι. Ο δείκτης πρέπει να είναι μεγαλύτερος της μονάδας ώστε η καθαρή θέση να καλύπτει τα ξένα κεφάλαια.

(β) Hull to debt ratio: Πρόκειται για το **λόγο Αξία Εξασφαλίσεων / Δάνεια** ο οποίος παρουσιάζει την κάλυψη των δανειακών υποχρεώσεων της εταιρείας από τις προσφερόμενες εξασφαλίσεις. Η ανατροπή του εν λόγω δείκτη οφείλεται σε μεταβολή της αξίας του πλοίου η οποία προκύπτει σε περίπτωση ύφεσης της ναυτιλιακής αγοράς ή διακοπή της χρονοναύλωσης.

(γ) Net worth: πρόκειται για τη καθαρή θέση της εταιρείας δηλαδή ποσά που η εταιρεία οφείλει στο φορέα της όπως το μετοχικό κεφάλαιο, τα διάφορα αποθεματικά τα αποτελέσματα εις νέο και οι εισφορές μετόχων. Η εικόνα του Net worth είναι πάρα πολύ σημαντική για τον τραπεζίτη-δανειστή γιατί σημαίνει την εξασφάλιση του δανείου.

(δ) Cash Flow: πρόκειται για την ταμειακή χρηματοροή Συντάσσεται με βάση υφιστάμενα στοιχεία και προβλέψεις που αφορούν μελλοντικές εισροές και εκροές. Αφορά την κύρια πηγή εσόδων από τα οποία αναμένεται η αποπληρωμή του δανείου. Η κάλυψη του τοκοχρεολυσίου από τα λειτουργικά κέρδη του πλοίου αποτελεί ένα σημαντικό δείκτη για τη σωστή εξυπηρέτηση του δανείου ετησίως.

(3) Η Εταιρεία (Company)

Στα πλαίσια αυτού του κριτηρίου ο αναλυτής επικεντρώνει το ενδιαφέρον του στη δομή της πλοιοκτησίας, στη σταθερότητα των εσόδων της και στην αποτελεσματικότητα διαχείρισης του κόστους της.

Λόγω του ιδιοκτησιακού καθεστώτος των πλοίων, **ένα πλοίο - μία εταιρεία** και η διαχείριση των πλοίων γίνεται από μία management company, οι τραπεζικοί αναλυτές είναι θετικότεροι όταν έχουν να αντιμετωπίσουν μία πιο συγκεντρωτική δομή εταιρείας όπως η ύπαρξη μίας holding company (εταιρεία που κατέχει την

πλειοψηφία των μετοχών του πλοίου) γιατί η πληρωμή του δανείου μπορεί να βασιστεί στο cash flow της εταιρείας ή η συνχρηματοδότηση ομάδας πλοίων η οποία αντιμετωπίζεται από τη τράπεζα ως «group».

Επίσης το ενδιαφέρον των αναλυτών επικεντρώνεται στη πολιτική της εταιρείας όσον αφορά στην απασχόληση των πλοίων της και στη σταθερότητα ή όχι του εισοδήματος της. Μία εταιρεία που απασχολεί τα πλοία της σε χρονονάυλωση έχει εξασφαλισμένο σταθερό εισόδημα, αλλά πιθανώς χαμηλότερο, σε σύγκριση με μία εταιρεία που απασχολεί τα πλοία της στη spot αγορά όπου το επίπεδο των ναύλων άρα και το εισόδημα της είναι ευμετάβλητα.

Στα πλαίσια ελέγχου της εταιρείας εξετάζεται και η διοικητική αποτελεσματικότητα όσον αφορά στη λειτουργία και το κόστος ταξιδιού του πλοίου. Η ανταγωνιστικότητα της εταιρείας εξαρτάται όχι μόνο από την ικανότητα της να παράγει εισόδημα αλλά και να λειτουργεί στα πλαίσια ενός λιτού προϋπολογισμού κόστους. Τέλος εξετάζονται οι συνθήκες της αγοράς στα πλαίσια της οποίας λειτουργεί η εταιρεία ,το μερίδιο που της ανήκει και οι προοπτικές εξέλιξης της σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

(4) Οι συνθήκες (Conditions) της αγοράς

Στα πλαίσια μελέτης αυτού του κριτηρίου ο αναλυτής επικεντρώνει το ενδιαφέρον του στην εξέταση του εξαιρετικά ανταγωνιστικού περιβάλλοντος στο οποίο κινείται η ναυτιλία. Οι εξελίξεις στις παγκόσμιες χρηματοδοτικές αγορές ,στα επίπεδα των επιτοκίων, ο ναυτιλιακός κύκλος,οι εξελίξεις στη παγκόσμια οικονομία και το διεθνές εμπόριο είναι μερικές από τις μεταβλητές που επηρεάζουν τη χρηματοδότηση της ναυτιλίας. Η ζήτηση για μεταφορές δια θαλάσσης είναι παράγωγος ζήτηση και εξαρτάται άμεσα από τη προσφορά και

ζήτηση των αγαθών που μεταφέρονται καθώς και εξωγενών παραγόντων όπως καταστροφή της σοδειάς, πόλεμοι, πλημμύρες κλπ

Η ανάλυση μελλοντικών σεναρίων ζήτησης και προσφοράς θαλασσίων μεταφορικών υπηρεσιών είναι απαραίτητη ώστε να δημιουργηθεί ο σωστός προγραμματισμός αποπληρωμής του δανείου, π.χ όταν κινούμαστε σε περίοδο που οι ναύλοι είναι χαμηλοί αλλά υπάρχουν ενδείξεις για μελλοντική ανάκαμψη ο αναλυτής της τράπεζας μπορεί να προγραμματίσει χαμηλές δόσεις για τη φάση της χαμηλής ναυλαγοράς και όταν κινηθεί ανοδικά να αυξηθεί και η δόση του δανείου ή να κανονισθεί μία εφάπαξ πληρωμή στο τέλος του δανείου (balloon payment).

(5) Οι εξασφαλίσεις (collateral)

Η συνήθης και κύρια εξασφάλιση ενός ναυτιλιακού δανείου είναι η λήψης πρώτης προτιμώμενης υποθήκης επί του χρηματοδοτούμενου πλοίου. Πολλές φορές όμως αυτό δεν είναι αρκετό. Το ενδιαφέρον του αναλυτή προσελκύει η σύνθεση και η ποιότητα του στόλου του ομίλου στον οποίο συμμετέχει η πλοιοκτήτρια. Το είδος των πλοίων, η ηλικία τους το επίπεδο συντήρησης, η αγορά ή αγορές που απασχολούνται τα πλοία, δημιουργούν στη χρηματοδοτούσα τράπεζα τη πεποίθηση για την εξασφάλιση του εισοδήματος του ομίλου και τη σωστή εξυπηρέτηση του δανείου που θα χορηγήσει. Η τραπεζική πρακτική ζητάει η εμπορική αξία του χρηματοδοτούμενου πλοίου να καλύπτει κατά **120% - 130 %** το ποσό του ανεξόφλητου δανείου. Επειδή οι αξίες των πλοίων ακολουθούν τα επίπεδα των ναύλων, η τράπεζα ζητάει για τη κάλυψη της τυχόν διαφοράς των ανωτέρω τη κατάθεση μετρητών σε δεσμευμένο λογαριασμό. Το ποσοστό είναι διαπραγματεύσιμο και καθοριστικός παράγοντας

είναι η αξιοπιστία, η φερεγγυότητα και η επιχειρηματική ικανότητα του πλοιοκτήτη συμπεριλαμβανομένου και της καλής προγενέστερης συνεργασίας.

Όταν ο αναλυτής της τράπεζας εξετάσει τα παραπάνω στοιχεία και η εικόνα της αιτούσας εταιρείας είναι θετική τότε συντάσσεται η εισηγητική έκθεση προς την αρμόδια εγκριτική επιτροπή πιστοδοτήσεων της τράπεζας όπου αναφέρονται τα εξής.

(Α). Το ποσοστό χρηματοδότησης. Πρόκειται για το ποσοστό χρηματοδότησης το οποίο εξαρτάται από την αξία αγοράς ή κατασκευής του πλοίου. Οι τράπεζες συνήθως χρηματοδοτούν έως 60% της αξίας για την αγορά μεταχειρισμένων πλοίων ,ενώ για νέες κατασκευές το ποσοστό χρηματοδότησης αυξάνεται στο 80%. Επίσης η διαμόρφωση του ποσοστού χρηματοδότησης επηρεάζεται από την ηλικία του πλοίου και την τυχόν απασχόληση του σε μακροχρόνιο συμβόλαιο.

(Β). Το νόμισμα αναφοράς του δανείου. Πρόκειται για το νόμισμα στο οποίο θα χορηγηθεί το δάνειο. Συνήθως οι συναλλαγές στη ναυτιλία πραγματοποιούνται σε Δολάρια ΗΠΑ.

(Γ). Η περίοδος αποπληρωμής του δανείου. Πρόκειται για το διάστημα μέσα στο οποίο ο δανειζόμενος καλείται να εξοφλήσει την οφειλή του στη τράπεζα σύμφωνα με ένα προκαθορισμένο πρόγραμμα αποπληρωμής. Το χρονικό διάστημα εξαρτάται από το ύψος του δανείου και την ηλικία του πλοίου . Συνήθως στη χρηματοδότηση αγοράς μεταχειρισμένου πλοίου η διάρκεια του δανείου είναι από 4 έως 6 χρόνια ενώ στη χρηματοδότηση νέων κατασκευών είναι από 8 έως 12 χρόνια.

(Δ). Ο τρόπος αποπληρωμής του δανείου. Η επικρατούσα τακτική είναι η εξόφληση ενός δανείου να γίνεται σε ισόποσες εξάμηνες ή τρίμηνες δόσεις. Η ύπαρξη περιόδου χάριτος ή η ύπαρξη εφάπαξ καταβολής (balloon payment) είναι στοιχεία διαπραγματεύσιμα.

(Ε). Το επιτόκιο του δανείου. Είναι το ποσοστό που προκύπτει από το άθροισμα του επιτοκίου LIBOR (πρόκειται για το επιτόκιο με το οποίο δανείζονται οι τράπεζες στη τραπεζική αγορά του Λονδίνου) και του περιθωρίου κέρδους (spread). Το spread κυμαίνεται από 1.01 έως 1,50 και εξαρτάται σημαντικά από τον τραπεζικό ανταγωνισμό και το «όνομα» του πλοιοκτήτη.

(ΣΤ). Αμοιβές. Πρόκειται για προσυμφωνημένα ποσά τα οποία θα εισπράξει η τράπεζα σε όλη τη διάρκεια του δανείου. Π.χ η αμοιβή για την οργάνωση του δανείου, η προμήθεια αδράνειας (ποσοστό επί του εγκεκριμένου ποσού δανείου).

(Ζ). Οι εξασφαλίσεις (collaterals). Περιλαμβάνουν κυρίως την πρώτη προτιμώμενη υποθήκη επί του χρηματοδοτούμενου πλοίου, εκχωρήσεις των εσόδων των πλοίων, εκχωρήσεις αποζημιώσεων από ασφαλιστήρια συμβόλαια των ενυπόθηκων πλοίων, εταιρικές και προσωπικές εγγυήσεις, και πιθανή δέσμευση μετρητών. Το εκάστοτε υπόλοιπο του δανείου, όπως αναφέρθηκε, πρέπει να καλύπτεται κατά ποσοστό τουλάχιστον 120%-130% από τις σχετικές εξασφαλίσεις.

(Η). Τους ειδικούς όρους του δανείου. Πρόκειται για όρους τους οποίους ο δανειζόμενος πλοιοκτήτης είναι υποχρεωμένος να ικανοποιεί κατά την εκταμίευση και καθόλο το χρόνο αποπληρωμής του δανείου, καθώς επίσης και τα δικαιώματα που διατηρεί η τράπεζα σε περίπτωση που αυτοί οι όροι δεν ικανοποιηθούν: π.χ ετήσιες οικονομικές καταστάσεις πιστοποιημένες από ορκωτούς λογιστές αναγνωρισμένους από τη τράπεζα. Όταν ληφθεί η εγκριτική απόφαση από την αρμόδια επιτροπή της τράπεζας, τότε το ναυτιλιακό τμήμα με τη συνεργασία αρμοδίων δικηγορικών γραφείων προχωρεί στην υλοποίηση της.

3.7. Τραπεζική Χρηματοδότηση VS Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Μεταξύ των δύο αυτών μορφών χρηματοδότησης εντοπίζονται οι ακόλουθες διαφοροποιήσεις.

- Ανάμεσα στα επιτόκια δανεισμού πιο υψηλό είναι το επιτόκιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση παρέχει 100% χρηματοδότηση ενώ η τραπεζική χρηματοδότηση μόνο το 60% για second-hand πλοία και μέχρι 80% για newbuildings . Κατά συνέπεια στη τραπεζική χρηματοδότηση έχουμε και συμμετοχή των ιδίων κεφαλαίων του πλοιοκτήτη.
- Στη χρηματοδοτική μίσθωση ο πλοιοκτήτης είναι αποκλειστικά διαχειριστής του πλοίου με την εκμισθώτρια εταιρεία να παρουσιάζεται ως νόμιμος ιδιοκτήτης .ενώ κατά τη δανειοδότηση ιδιοκτήτης και διαχειριστής ταυτίζονται στο πρόσωπο του πλοιοκτήτη.
- Στή περίπτωση που το πλοίο μισθώνεται δεν αποτελεί περουσιακό στοιχείο της εταιρείας και δεν εμφανίζεται στο Πάγιο Ενεργητικό της,ενώ ταυτόχρονα οι υποχρεώσεις της ως προς την εκμισθώτρια εταιρεία δεν καταγράφονται στο Παθητικό. Όταν το πλοίο αποκτάται με τραπεζικό δάνειο,αυτό εμφανίζεται ως πάγιο στοιχείο του Ενεργητικού και συγχρόνως οι υποχρεώσεις προς την τράπεζα στο Παθητικό.
- Οι διαδικασίες στην τραπεζική χρηματοδότηση είναι πιο πολύπλοκη από αυτή που ακολουθείται στη χρηματοδοτική μίσθωση. Επίσης οι δαπάνες για εξωτερικούς επιθεωρητές και συμβούλους επιβαρύνουν τον πλοιοκτήτη .
- Ο επιχειρηματικός κίνδυνος που αναλαμβάνει ο ενυπόθηκος δανειστής είναι μεγαλύτερος σε σχέση με τη χρηματοδοτική μίσθωση δεδομένου ότι η διαδικασία για την επανάκτηση του παγίου από τον εκμισθωτή είναι ταχύτερη σε περίπτωση οικονομικών δυσχερειών του μισθωτή, συγκριτικά με τον

απαιτούμενοχρόνο για την εκποίηση σε πλειστηριασμό του ενυπόθηκου πλοίου.

- Στη χρηματοδοτική μίσθωση τα μισθώματα που καταβάλει ο μισθωτής θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν απο τη φορολογία της εταιρείας. Αντίθετα κατά τη τραπεζική δανειοδότηση το ποσό που εκπίπτει απο τη φορολογία είναι μόνο αυτό των τόκων.
- Σημαντικό στοιχείο της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποτελεί το προκαθορισμένο επιτόκιο και οι συμφωνημένες καταβαλλόμενες δόσεις-μισθώματα. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης χαρακτηρίζεται απο μια σταθερότητα ,αφού μεταβολές στο πληθωρισμό δεν επηρεάζουν την αρχική συμφωνία. Από την άλλη μεριά ο πλοιοκτήτης κατά τη λήψη του δανείου έχει την δυνατότητα να επιλέξει το ποσό που θα καταβάλει ως δόση του δανείου, με αποτέλεσμα μελλοντικά να επωφεληθεί απο τυχόν μειώσεις των επιτοκίων.
- Σημαντικό στοιχείο διαφοράς μεταξύ των δυο μορφών χρηματοδότησης αποτελεί το γεγονός ότι κατά τη λήψη δανείου απο τράπεζα είναι απαραίτητη η υποθήκη του πλοίου καθώς και η ύπαρξη επιπρόσθετων εγγυήσεων.

3.8. Χρηματιστήρια και Ναυτιλία

Κάνοντας μια ιστορική αναδρομή στις σχέσεις Χρηματιστηρίων και Ναυτιλίας το Λονδίνο αποτελούσε μέχρι και την δεκαετία του 1980 το κυριότερο Ναυτιλιακό Χρηματιστηριακό Κέντρο. Από το 1982 πρωτεύουσα θέση έχει καταλάβει η Νέα Υόρκη, ακολουθούμενη από τις αγορές της Άπω Ανατολής και του Όσλο.

Τα τελευταία χρόνια, λόγω της μεγάλης αύξησης της κερδοφορίας των ναυτιλιακών εταιρειών, αρκετές εταιρείες Ελληνικών συμφερόντων αλλά και άλλες

απευθύνθηκαν στο επενδυτικό κοινό μέσω της Stock Exchange NASDAQ στο χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης, πρόσφατα δε και του Λονδίνου (LSE), όπου με αύξηση του μετοχικού τους κεφαλαίου άντλησαν κεφάλαια για την εκτέλεση των επενδυτικών τους σχεδίων: όπως χτίσιμο καινούργιων πλοίων, αγορά πλοίων για εισαγωγή στην αγορά μεταφοράς φυσικού αερίου κοκ.

Για τα Ελληνικά δεδομένα και με αφορμή το γεγονός ότι οι περισσότερες ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες είναι οικογενειακού χαρακτήρα, είναι πολύ δύσκολο για τον Έλληνα πλοιοκτήτη να συμβιβαστεί με την ιδέα ότι θα πρέπει να δίνει λογαριασμό για τις αποφάσεις του και τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας του καθώς και στον τρόπο στρατηγικής λήψης των αποφάσεων σε «ξένους». Το γεγονός αυτό καθιστά δύσκολη την απόφαση του να απευθυνθεί στο ευρύ επενδυτικό κοινό ή ακόμη και σε θεσμικούς επενδυτές.

Ιστορικά ο Paul Gismodi, διευθύνων σύμβουλος της LAZARD CAPITAL MARKETS, αναφερόμενος το 1999 στην 16^η Διεθνή Ναυτιλιακή Συνάντηση στον Πειραιά, για την διάθεση των Ελλήνων πλοιοκτητών να απευθυνθούν στην Αμερικάνικη Αγορά, είχε τονίσει ότι η χρηματιστηριακή αγορά απευθύνεται σε :

- Εταιρείες που μπορούν να παρουσιάσουν ισχυρό οικονομικό υπόβαθρο και δυνατότητα επαρκούς ρευστότητας.
- Εταιρείες που δεν έχουν πρόβλημα να έχουν αποτελεσματική επικοινωνία με το επενδυτικό κοινό.
- Εταιρείες που δεν φοβούνται να κοινοποιήσουν τις οικονομικές τους καταστάσεις, και μάλιστα ανά τρίμηνο.
- Εταιρείες με όραμα και ξεκάθαρη στρατηγική πρόθεση.

Γενικά οι ναυτιλιακές χρηματιστηριακές επενδύσεις λόγω του ναυτιλιακού κύκλου εμπεριέχουν υψηλότερο κίνδυνο από τις επενδύσεις σε μετοχές της βιομηχανίας, λόγω της μεγάλης διακύμανσης των πραγματικών ή και πιθανών αποδόσεων σε

σχέση με τις αναμενόμενες αποδόσεις. Για τον λόγο αυτό και προκειμένω να έχουν χαμηλή διακύμανση των αποδόσεων, οι εισηγμένες εταιρείες προσπαθούν να έχουν το 50% του στόλου τους σε μακροχρόνιες συμφωνίες σταθερής ναύλωσης, ή οποία και θα τους εξασφαλίσει την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων τους για όλο τον στόλο, και με το υπόλοιπο 50% την μεγιστοποίηση των κερδών τους ανάλογα με την κατάσταση της αγοράς.

Από τεχνική άποψη για ένα σύνολο ναυτιλιακών εταιρειών, συνήθως κάτω από τον ίδιο πλοιοκτήτη, το οποίο θέλει να απευθυνθεί στο επενδυτικό κοινό είτε για να εξοφλήσει τα υπάρχοντα δάνεια είτε για νέες επενδύσεις η διαδικασία επιγραμματικά είναι η ακόλουθη.

- Συνεργάζεται με διεθνούς φήμης χρηματιστηριακά γραφεία, τα οποία θα τους βοηθήσουν να φτιάξουν το prospectus, το οποίο είναι αναγκαίο για να τους μάθει το επενδυτικό κοινό.
- Αλλάζουν την δομή της εταιρείας τους χρησιμοποιώντας μια εταιρεία χαρτοφυλακίου (Holding Company) οποία, αφενός θα είναι η μοναδική μέτοχος των πλοιοκτητριών εταιρειών και αφετέρου θα είναι η εταιρεία οι μετοχές της οποίας θα διαπραγματεύονται στο χρηματιστήριο.
- Λαμβάνουν τις αναγκαίες αποφάσεις των διοικητικών συμβουλίων καθώς και των γενικών συνελεύσεων των μετόχων ώστε να υπάρχει πλήρη νομιμότητα και διαφάνεια.
- Δημιουργούν ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις με βάση τα Αμερικάνικα Πρότυπα (Εφόσον απευθύνονται στο Αμερικάνικο Χρηματιστήριο) σε βάθος χρόνου τουλάχιστο 3 ετών και σε τριμηνιαία ανάλυση. Οι καταστάσεις αυτές θα πρέπει να συνοδεύονται από πιστοποιητικό ορκωτών λογιστών αναγνωρισμένων από το χρηματιστήριο που θα απευθυνθούν.
- Μετά την ολοκλήρωση των αναγκαίων μεταβολών και την μεταμόρφωση των

εταιρειών υποβάλλουν τα δικαιολογητικά τους στην επιτροπή κεφαλαιαγοράς καθώς και στην διοίκηση του χρηματιστηρίου από όπου θα πάρουν το τελικό «οκ» προκειμένου να δημοσιοποιήσουν την πρόθεσή τους.

- Μετά την τυπική αποδοχή τους το χρηματιστήριο ανακοινώνει επίσημα την πρόθεσή τους και οι εκπρόσωποι της εταιρείας με βάση το prospectus απευθύνονται πρώτα μέσω road shows στους θεσμικούς επενδυτές και κατόπιν στο ευρύ επενδυτικό κοινό.

Το prospectus είναι ένα πληροφοριακό δελτίο το οποίο εμπεριέχει αναλυτικά την ιστορία της εταιρείας, τα στελέχη που την απαρτίζουν, την κατάσταση της αγοράς στην οποία απευθύνονται, τα μελλοντικά τους σχέδια, τις διάφορες συμφωνίες που έχουν συνάψει προκειμένου να υλοποιήσουν αυτά, τις τυχόν υποχρεώσεις προς τρίτους ή και προς τράπεζες, τις συμφωνίες διαχείρισης των πλοίων αλλά και άλλες συμφωνίες όπως πχ. εύρεσης πληρωμάτων, εύρεσης ναύλων., τις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις με τα παραρτήματά τους, τις ναυλώσεις και τέλος το πιστοποιητικό των αναγνωρισμένων διεθνώς Ορκωτών Λογιστών.

Είναι πάρα πολύ σημαντική η απόφαση για το ποιά είναι η **κατάλληλη χρονική στιγμή (timing)** της εισαγωγής μιάς ναυτιλιακής εταιρείας, στο χρηματιστήριο.

Είναι εκείνη η στιγμή που μπορούν να προσελκύσουν ευνοικά το ενδιαφέρον των επενδυτών. Αυτό είναι εφικτό όταν οι προοπτικές για τη πορεία της ναυτιλίας είναι ευοίωνες. Η εντυπωσιακή είσοδος της Κίνας και της Ινδίας των 2 δις ατόμων στο διεθνές εμπόριο οδήγησε τους ναύλους σε ύψη που υπερέβηκαν κάθε προηγούμενο και έκαναν τη ναυτιλιακή βιομηχανία ελκυστική στα μάτια των επενδυτών τα τελευταία χρόνια.

Επιγραμματικά τα χρηματιστήρια επιθυμούν εταιρείες οι οποίες θα πρέπει να εξασφαλίζουν στο επενδυτικό κοινό **κερδοφορία, συνέχεια** και **διάρκεια** της

επιχειρηματικής τους δράσης.

Ορισμένες από τις εταιρείες ελληνικών συμφερόντων που είναι εγγεγραμμένες στο Αμερικάνικο Χρηματιστήριο είναι:

Frontline (NYSE) – General Maritime (NYSE) – Excel Maritime(NYSE)– Tsakos Energy Navigation (TEN) – Stelmar (NYSE)– Maritrans (NYSE) – Top Tankers (Nasdaq)- Diana Shipping Co (NYSE) Quintana Maritime LTD (Nasdaq)- Aries Maritime Transport LTS (Nasdaq)- StelthGaz Inc. (Nasdaq)- Dry Ships (Nasdaq) Danaos (NYSE) κ.α

Από τη στιγμή που θα εισαχθεί μια εταιρεία στο Χρηματιστήριο υπόκεινται σε σημαντικές αλλαγές όπως για παράδειγμα:

1. Μειώνονται τα ποσοστά των παλιών μετόχων ή μπαίνουν και νέοι μέτοχοι σε περίπτωση που μέτοχος είναι ο πλοιοκτήτης. Με αποτέλεσμα να αλλάζει η διάθρωση της μετοχικής βάσης και με ανοιχτό το ενδεχόμενο συμμετοχής ανταγωνιστών σ' αυτήν. Η αλλαγή στη δομή της εταιρείας εμπεριέχει τον κίνδυνο να χαθεί ο έλεγχος της διοίκησης εταιρείας.
2. Ο μεγάλος αριθμός μετόχων συνεπάγεται ανάπτυξη διαφορετικών και συχνά συγκρουόμενων συμφερόντων. Ή εταιρεία χάνει την ευελιξία της γιατί σε περίπτωση που πρέπει να αλλάξει τη στρατηγική που έχει θέσει εξ'αρχής είναι εξαιρετικά δύσκολο να πείσει **άμεσα** τους μετόχους , με αποτέλεσμα να μην προσαρμόζει την πολιτική της τη σωστή χρονική στιγμή.(ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 15/6/07). Οι εισηγμένες εταιρείες έχουν λιγότερες ευκαιρίες να εκμεταλλευτούν την spot market γιατί προτιμούν να χρονοναυλώνουν τα πλοία τους, ώστε να εξασφαλίζουν σίγουρα έσοδα.
(ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 15/6/07)
3. Η εταιρία από τη στιγμή που θα εισαχθεί στο Χρηματιστήριο είναι κάτω από την επιτήρηση της Διοίκησης του Χρηματιστηρίου και υπό την συνεχή

επιτήρηση του επενδυτικού κοινού. Επίσης είναι υποχρεωμένη να δημοσιοποιεί έγγραφα και στοιχεία ισολογισμών.

4. Τα έξοδα της αυξάνονται από το σημαντικό κόστος εισαγωγής για τις υπηρεσίες των αναδόχων, την ετήσια συνδρομή στο Χρηματιστήριο, την παραγωγή και δημοσίευση οικονομικών στοιχείων για το επενδυτικό κοινό και τέλος τα έξοδα εξυπηρέτησης ενός μεγάλου αριθμού μετόχων.

3.8.1 Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και Ναυτιλία

Είναι γνωστή η απροθυμία των Ελλήνων πλοιοκτητών να εισάγουν τις εταιρείες τους όχι μόνο στο Ελληνικό χρηματιστήριο, κάτι που ήταν ανέφικτο πριν το 2000 λόγω απουσίας νομικού πλαισίου, αλλά και στα ξένα χρηματιστήρια. Σύμφωνα με το Trade Winds ποσοστό **μικρότερο του 1%** των ναυτιλιακών εταιρειών παγκοσμίως είναι εισηγμένες σε χρηματιστήριο. Στα Χρηματιστήρια του Λονδίνου και της Νέας Υόρκης το 2006 έχουμε 15 ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες. Ο κύριος λόγος που ιδιαίτερα οι ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες δεν προσφεύγουν στα παγκόσμια χρηματιστήρια είναι ο φόβος του να γίνει κανείς ευάλωτος σε κάποια επιθετική εξαγορά. Τα ΧΑ μπορούν να διευρύνουν τη μετοχική βάση και μπορούν να διαχωρίσουν τη ιδιοκτησία από την ιστορική διοίκηση. Απώλεια της διοίκησης μπορεί να προέλθει από εξαγορές μετοχών από τρίτους σε μία αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου. Εδώ μπορούμε να αναφερθούμε στη περίπτωση της εταιρείας Strintzis Lines η οποία κατά την εισαγωγή της στο ΧΑΑ το 1994 το 80% των μετοχών της ελέγχεται από την οικογένεια Στριντζη. Όταν το 1999 η εταιρεία προέβηκε σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου, οι Επιχειρήσεις Αττικής απέκτησαν ένα πλειοψηφικό πακέτο μετοχών. Με την νέα αύξηση μετοχικού

κεφαλαίου που έγινε το 2000 οι Επιχειρήσεις Αττικής διευρύνουν το ποσοστό τους σε 48,57% και αποκτούν τον ουσιαστικό έλεγχο της εταιρείας.

Η Ελληνική κεφαλαιαγορά είναι ακόμα ανώριμη για να δεχτεί εγγραφές ποντοπόρων ναυτιλιακών επιχειρήσεων στο Χρηματιστήριο Αθηνών (Χ.Α.Α) και λόγω νομοθετικού πλαισίου αλλά και λόγω δυνατότητας συγκέντρωσης κεφαλαίων.

Σήμερα στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών είναι εισηγμένες μόνο οι παρακάτω 5 ακτοπλοϊκές εταιρείες. Α.Ν.Ε.Κ, ΑΤΤΙΚΗΣ, ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡΣ , Ν.Ε.Λ και ΜΙΝΩΙΚΕΣ. Το 2002 ψηφίζεται ο νόμος 2992/2002 που μεταξύ άλλων τροποποιεί διατάξεις του Ν.2843/2000 περί της εισαγωγής στο Χ.Α.Α μετοχών των Εταιρειών Επενδύσεων στην Ποντοπόρο Ναυτιλία (Ε.Ε.Π.Ν).Ο νόμος αυτός είναι προϊόν συνεργασίας όλων των αρμόδιων φορέων και διαμορφώνει ένα πιο λειτουργικό θεσμικό πλαίσιο που ρυθμίζει όχι μόνο τους όρους εισαγωγής στο Χ.Α.Α κινητών αξιών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο χώρο της ποντοπόρου ναυτιλίας, διασφαλίζει αποτελεσματικότερα την προστασία των επενδυτών αλλά και της διάθεσης κεφαλαίων εταιρειών εισηγμένων στο Χ.Α.Α στο κλάδο αυτό γενικότερα. Η δημιουργία του θεσμικού πλαισίου δεν δημιούργησε προσέλευση ναυτιλιακών εταιρειών στο ΧΑΑ. Σύμφωνα με την άποψη του κ. **Συμεών Σπύρου** Διευθυντή Στρατηγικού Σχεδιασμού Επικοινωνίας και Σχέσεων με Επενδυτές του ΧΑΑ οι ουσιαστικοί λόγοι της μη προσέλευσης ναυτιλιακών εταιρειών στο ΧΑΑ μέχρι σήμερα είναι:

α) Η Διαφορά ρευστότητας μεταξύ δύο αγορών Η δυνατότητα προσέλκυσης επενδυτικών κεφαλαίων είναι μεγαλύτερη στην αγορά της Νέας Υόρκης παρά σε αυτή των Αθηνών η οποία έχει το μειονέκτημα της μη ύπαρξης προηγούμενης επιτυχημένης εισαγωγής.

β) Οι Ανάδοχοι Οίκοι είναι συνήθως τράπεζες οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί του εξωτερικού όπου προτιμούν τα Διεθνή Χρηματιστήρια Νέας Υόρκης και Λονδίνου που είναι διεθνώς αναγνωρισμένα και καταξιωμένα, τα «εμπιστεύονται» και τα «γνωρίζουν».

γ) η Μίμηση , ακολουθείται η πεπατημένη. Κάθε υποψήφια προς ένταξη εταιρεία προτιμά τα Χρηματιστήρια στα οποία υπάρχει ήδη αγορά ,παρά να εκτεθούν στο κίνδυνο να κάνουν αυτοί το πρώτο βήμα σε μια νέα αγορά.

Συνεχίζοντας την συνέντευξη ο κ. Σπύρου ανέφερε ότι αν υπάρξει σοβαρή πρόταση για ένταξη ναυτιλιακής εταιρείας στο ΧΑΑ και πραγματοποιηθεί, τότε υπάρχει η πεποίθηση, ότι θα ακολουθήσουν πληθώρα άλλων και πλήρης αλλαγή του σκηνικού .

3.9 Τραπεζική Χρηματοδότηση VS Εισαγωγής στο Χρηματιστήριο

Οι δύο μορφές χρηματοδότησεις είναι δύσκολο να συγκριθούν γιατί είναι εντελώς διαφορετικές μεταξύ τους . Η βασική και ουσιαστική τους διαφορά είναι το γεγονός της **ιδιοκτησίας**. Θα αναφερθούμε στα πιο σημαντικά πλεονεκτήματα αλλά και στα μειονεκτήματα της εισαγωγής μιάς ναυτιλικής εταιρείας στη χρηματιστηριακή αγορά που κατά τη προσωπική μου γνώμη είναι και οι αιτίες γιατί οι ναυτιλιακές εταιρείες δεν προσφεύγουν κατά κανόνα στα χρηματιστήρια.

- Η έκδοση μετοχών είναι ένας **άτοκος** τρόπος για μιά εταιρεία που βρίσκεται στο χρηματιστήριο να χρηματοδοτήσει την επέκταση της χωρίς να αναλάβει το βάρος ενός τραπεζικού χρέους.
- Η αλλαγή στη δομή της εταιρείας , ο κίνδυνος να χαθεί ο έλεγχος της εταιρείας και της απώλειας του προσωπικού και οικογενειακού στοιχείου στον πλειοψηφικό έλεγχο του μετοχικού κεφαλαίου της. Στις

ναυτιλιακές εταιρείες η ιδιοκτησία και η διοίκηση (management) συμπίπτουν στα ίδια πρόσωπα. Η εταιρεία που εισάγει τις μετοχές της στο χρηματιστήριο μεταβιβάζει μέρος των ψήφων της Γενικής Συνέλευσης σε πρόσωπα έξω απο την οικογένεια. Ανάλογα με τον αριθμό των μετοχών που ανήκουν σε πρόσωπα έξω απο την οικογένεια ο έλεγχος των αποφάσεων της Γ.Σ ενδέχεται και αυτός να μεταβιβάζεται εκτός οικογένειας

- Άλλο μειονέκτημα της προσφυγής στο χρηματιστήριο είναι το γεγονός σε σχέση με την ταχύτητα των αποφάσεων Η ναυτιλιακή εταιρεία γίνεται λιγότερο ευέλικτη και στις περιπτώσεις όπως των επενδύσεων απο την αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων ή την αλλαγή στρατηγικής, όπου ο χρόνος ο πιο καθοριστικός παράγοντας, είναι εξαιρετικά δύσκολο να ενημερωθούν και να αποφασίσουν άμεσα οι μέτοχοι.
- Το γεγονός ότι τα κεφάλαια που αντλούνται απο την εισαγωγή μιας εταιρείας στις χρηματιστηριακές αγορές είναι πολύ μεγάλα επιτρέπει τη γρήγορη ανάπτυξη της και τη δυνατότητα υλοποίησης πολύ μεγάλων επενδυτικών προγραμμάτων.
- Μιά εταιρεία εισηγμένη στο χρηματιστήριο με καλό όνομα και ιστορία σταθερών εσόδων έχει τη δυνατότητα να προχωρήσει σε επέκταση της με βάση την έκδοση καινούργιων μετοχών. Μπορεί να αγοράσει πλοία εκδίδοντας μετοχές για την εξόφληση της αξίας τους. Μπορεί να προχωρήσει σε ενώσεις με άλλες εταιρείες ή να αγοράσει άλλες εταιρείες δίνοντας πάλι μετοχές προς πληρωμή.
- Η φορολογική νομοθεσία πολλών ευρωπαϊκών κρατών παρέχει διάφορα κίνητρα, κυρίως με τη μορφή μειωμένων συντελεστών

φορολογίας εισοδήματος προκειμένου να ενισχυθεί η ανάπτυξη της ναυτιλίας. Στην Ελλάδα η υπάρχουσα φορολογική νομοθεσία προβλέπει πλήρη απαλλαγή από το φόρο εισοδήματος των κερδών που προέρχονται από την εκμετάλλευση πλοίων. Για το λόγο αυτό οι ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες έχουν το σημαντικό πλεονέκτημα της δημιουργίας πρόσθετης ταμειακής ρευστότητας σε σχέση με τις εταιρείες των λοιπών κλάδων, των οποίων τα κέρδη επιβαρύνονται με συντελεστή φόρου 40%. Αυτή η αυξημένη ταμειακή ρευστότητα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την πληρωμή μεγαλύτερων μερισμάτων στους μετόχους.

- Με την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο μια ναυτιλιακή εταιρεία γίνεται ευάλωτη. Όταν δεν υπάρχει πλειοψηφία στην ιδιοκτησία των μετοχών της εταιρείας στα χέρια μιας οικογένειας, η εταιρεία μπορεί να γίνει στόχος σε κάποια επιθετική εξαγορά.

Ο κάθε πλοιοκτήτης εξετάζει τον τρόπο χρηματοδότησης του ανάλογα με τα επιχειρηματικά του σχέδια και τη στρατηγική που σκοπεύει να ακολουθήσει. Οποιο τρόπο χρηματοδότησης και να ακολουθήσει πρέπει να πεισει την τράπεζα, το πιστωτικό ίδρυμα ή το επενδυτικό κοινό να τον εμπιστευτούν γιατί θα τους εξασφαλίσει υψηλότερες αποδόσεις, με παράλληλη εμπρόθεσμη εκπλήρωση των υποχρεώσεων του απέναντί τους. Αυτό μπορεί να το πετύχει με συνδιασμό ενός πολύ καλού επιχειρηματικού πλάνου με το καλό ιστορικό της εταιρείας του, τα βιογραφικά των υψηλόβαθμων στελεχών του καθώς και το βιογραφικό του ίδιου προσωπικά.

Πλοιοκτήτες νέοι στην ηλικία προερχόμενοι από μικρές αλλά παραδοσιακές ναυτιλιακές εταιρείες θα προτιμήσουν τη Χρηματοδοτική Μίσθωση η οποία θα μπορεί να γίνει σε βάθος χρόνου το υπόβαθρο για μια μεγάλη ανάπτυξη, γεγονός

που η κλασική τραπεζική χρηματοδότηση δεν θα μπορούσε να τους προσφέρει μια που θα χρειαζόταν και συνεισφορά μεγάλων ιδίων κεφαλαίων. Επίσης η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να είναι ο εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης όταν μία εταιρεία που είναι εισηγμένη σε χρηματιστήριο **δεν θέλει** να προχωρήσει σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου προκειμένου να χρηματοδοτήσει ένα νέο επιχειρηματικό πλάνο ή να εξωφλήσει τις δανειακές της υποχρεώσεις.

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της Quintana Maritime , εταιρείας ελληνικών συμφερόντων εισηγμένης στο Nasdaq. Η παραπάνω εταιρεία **πώλησε και επαναμίσθωσε** επτά πλοία της, που θα τα διαχειρίζεται για τα επόμενα οκτώ χρόνια καταβάλλοντας ένα μέσο ημερήσιο bareboat ναύλο. Με το τρόπο αυτό η Quintana Maritime πέτυχε την απόκτηση επιπλέον ρευστότητας που θα τη χρησιμοποιήσει για να μειώσει το δανειακό της χρέος και να εκμεταλλευθεί τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην αγορά των second-hand . Με τη κίνηση αυτή πέτυχε **και** τη μείωση του μέσου όρου ηλικίας του στόλου της πωλώντας τα μεγαλύτερα σε ηλικία πλοία της σε υψηλότερη τιμή λόγω ότι τα επίπεδα των αξιών των πλοίων είναι σε υψηλά επίπεδα. (Ναυτεμπορική 3/7/2007).

Σχετικά με την εισαγωγή μιας ναυτιλιακής εταιρείας στο χρηματιστήριο είναι σημαντικό αυτή να γίνει σε μία χρονική στιγμή όπου το επενδυτικό κοινό δεν είναι δύσπιστο απέναντι στη ναυτιλία γενικότερα , και πιστεύει σε υψηλότερες αποδόσεις του κλάδου σε σχέση με αυτές των μετοχών της βιομηχανίας, ή της έρευνας και τεχνολογίας ή άλλων κλάδων.

Κάθε τρόπος άντλησης κεφαλαίων μπορεί να είναι ιδανικός ή καταστρεπτικός ανάλογα με τον σκοπό της επένδυσης, τον επιχειρηματία-πλοιοκτήτη, την τρέχουσα κατάσταση της αγοράς και τις προσδοκίες αυτής.

ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η μετά το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο εποχή βρίσκει τους περισσότερους Έλληνες πλοιοκτήτες εγκατεστημένους στην Νέα Υόρκη που ήταν τότε το παγκόσμιο ναυτιλιακό κέντρο. Η απόφαση της Αμερικανικής Κυβέρνησης να φορολογήσει τις αλλοδαπές εταιρείες που ήταν εγκατεστημένες στις ΗΠΑ με τον ίδιο συντελεστή φορολογίας με της ενχώριες και η παραπομπή τριών απο τους πέντε πιο ισχυρούς Έλληνες πλοιοκτήτες στη δικαιοσύνη για φοροδιαφυγή οδήγησε τους περισσότερους Έλληνες εφοπλιστές πίσω στην Ευρώπη κυρίως στο Λονδίνο. Το 1974 η ανακοίνωση ότι θα γίνει πρόταση στην Αγγλική κυβέρνηση να φορολογήσει τους Έλληνες πλοιοκτήτες που ήταν εγκατεστημένοι στην Μεγάλη Βρετανία με 52% σε όλα τα κέρδη των πλοίων που αντιπροσώπευαν, τους προσανατολίζει προς την επιστροφή τους στην Ελλάδα.

Λίγα χρόνια πιο πριν οι Ελληνικές κυβερνήσεις θέλοντας να εκμεταλλευτούν την κρίση στην Μέση Ανατολή και να προσελκύσουν τις ξένες αλλοδαπές εταιρείες που ήταν εγκατεστημένες στην περιοχή να εγκατασταθούν στην Ελλάδα θεσμοθετεί τον AN 89/67 παρέχοντας τους προνόμια φορολογικά, δασμολογικά, καθώς και άλλες διευκολύνσεις. Με το νόμο 378/68 επεκτείνει τα προνόμια αυτά και στις αλλοδαπές διαχειρίστριες ναυτιλιακές εταιρείες που εγκαθίστανται στην Ελλάδα. Με τα παραπάνω νομοθετήματα οι πλοιοκτήτες απολαμβάνουν το προνόμιο **να εξαιρούνται απο οποιοδήποτε φόρο στα εισοδήματα τα οποία προκύπτουν απο την εκμετάλλευση των πλοίων τους. Η παροχή των φοροαπαλλαγών και των προνομίων των AN 89/67 και 378/68 σε μία ανθηρή για την ναυτιλία περίοδο**

σε συνδυασμό με το χαμηλό κόστος διοίκησης που παρείχε ο Πειραιάς συγκριτικά με τη Νέα Υόρκη και το Λονδίνο οδηγούν στην εγκατάσταση 800 "ξένων εταιρειών" στην περιοχή. Την εγκατάσταση των ναυτιλιακών γραφείων ακολούθουν ξένες τράπεζες, επιχειρήσεις που εξυπηρετούν τη ναυτιλία (εφόδια, υπηρεσίες) και ο Πειραιάς καθιερώνεται ως σημαντικό παγκόσμιο ναυτιλιακό κέντρο.

Αν και οι ναυτιλιακές εταιρείες εγκαταστάθηκαν σε Ελληνικό έδαφος δεν ίσχυε και το ίδιο για την Ελληνική σημαία. Το μεγαλύτερο ποσοστό του Ελληνόκτητου στόλου ήταν κάτω από σημαίες ευκαιρείας (Λιβερία, Παναμάς). Οι σημαίες ευκαιρείας (FOC) δημιουργήθηκαν από της ΗΠΑ ώστε να διαφυλάξουν τα οικονομικά συμφέροντα της χώρας στο παγκόσμιο εμπορικό στόλο, αλλά και για να ελέγξουν τα πλοία που προσέγγιζαν στα λιμάνια τους. Δημιουργήθηκαν σε δύο χώρες τον Παναμά και τη Λιβερία που ήταν στενά οικονομικά συνδεδεμένες με τις ΗΠΑ. Οι Έλληνες πλοιοκτήτες ενθαρρυνόμενοι από τα αμερικανικά πιστωτικά ιδρύματα επωφελήθηκαν από τα προνόμια που παρείχαν οι FOC. Μετά το 1957 αρχίζει η πτώση στη χρήση των FOC υπέρ της Ελληνικής σημαίας ως αποτέλεσμα μίας σειράς παγκόσμιων συγκυριών και όχι κάποιας ευνοϊκής κρατικής ρύθμισης.

Μια σημαντική προσπάθεια προσέλκυσης πλοίων στην Έλληνική σημαία γίνεται με τον Α.Ν 465/68 όπου το σύστημα φορολόγησης βασίζεται στους κόρους καθαρής χωρητικότητας του πλοίου σε σχέση με την ηλικία του, ενώ πριν φορολογούνταν τα κέρδη από τους ναύλους των πλοίων. Το 1975 θεσμοθετείται ο Ν 27/75 σύμφωνα με τον οποίο τα πλοία φορολογούνται σύμφωνα με τους κόρους ολικής χωρητικότητας και την ηλικία τους. Αλλά και πάλι δεν είναι αρκετό. Ο ετήσιος φόρος πλοίου της Ελληνικής σημαίας είναι τριπλάσιος από τον αντίστοιχο του Παναμά και υπερδιπλάσιος από αυτόν της Λιβερίας.

Είναι σημαντικό να αναφερθούμε στον Α.Ν 2687/53 που θεσμοθετήθηκε για την προσέλκυση ξένων κεφαλαίων για επενδύσεις στην Ελλάδα. Παρέχει μεγάλα

προνόμια σε ξένα κεφάλαια που επενδύονται στην Ελληνική οικονομία όπως εκτενής απαλλαγή απο τη φορολογία για μία περίοδο 10 ετών ,μειωμένος συντελεστής φορολογίας των εσόδων επίσης για 10 χρόνια ,δικαίωμα επανεξαγωγής ποσοστού του αρχικά εισαχθέντος ποσού,δικαίωμα επένδυσης των κερδών επίσης με τα προνόμια του 2687/53. Ο νόμος ενσωματώθηκε στο ελληνικό σύνταγμα ώστε να δημιουργήσει το αίσθημα ασφάλειας στους ξένους επενδυτές.Ο συγκεκριμένος αναπτυξιακός νόμος προσέλκυσε κεφάλαια που ανήκαν στους Έλληνες πλοιοκτήτες και επενδύθηκαν στην Ελλάδα αλλά δεν προσέλκυσε πλοία. Οι τομείς που απορρόφησαν το μεγαλύτερο μέρος των εισαχθέντων κεφαλαίων είναι η βαριά βιομηχανία όπως ναυπηγεία,πετροχημική βιομηχανία,βιομηχανία πρώτων υλών , ο τομέας των μεταφορών , του τουρισμού και της βιομηχανίας τροφίμων.

Απο την μεταπολεμική εποχή μέχρι και σήμερα οι διαπραγματεύσεις μεταξύ πλοιοκτητών και Ελληνικών κυβερνήσεων είναι συνεχής .Οι προσπάθειες που γίνονται απο πλευράς της πολιτείας για προσέλκυση πλοίων κάτω απο την Ελληνική σημαία με μείωση της φορολογίας (2002), ελαστικότητα ως προς τη σύνθεση του πληρώματος (2007) δεν αρκούν και το θέμα παραμένει ανοικτό και με συνεχείς διαπραγματεύσεις μεταξύ των δύο πλευρών.

Εκτός των προαναφερθέντων ,ένα άλλο σημαντικό στοιχείο στη ναυτιλιακή βιομηχανία είναι η εύρεση κεφαλαίων η οποία καλύπτεται είτε μέσω δημόσιας εγγραφής στα παγκόσμια χρηματιστήρια είτε μέσω χρηματοδότησης απο χρηματοπιστωτικά ιδρύματα ή και οργανισμούς. Καθοριστικοί παράγοντες για τον τελικό τρόπο εύρεσης κεφαλαίων είναι η κυκλικότητα της ναυτιλίας και ο χρόνος πραγματοποίησης της επένδυσης. Η κυκλικότητα παρουσιάζεται σε όλους τους τομείς της οικονομίας ,αλλά σε κανένα τόσο έντονα και τόσο καθοριστικά όσο στη ναυτιλία. Λόγω της παγκόσμιας φύσης της ναυτιλίας **εξωτερικοί** παράγοντες που προκαλούν διακυμάνσεις στον όγκο του παγκόσμιου θαλάσσιου εμπορίου,όπως

πόλεμοι , φυσικές καταστροφές, σημαντικά πολιτικά γεγονότα, βελτίωση της τεχνολογίας που επηρεάζουν τη ζήτηση χωρητικότητας, αλλά και **εσωτερικοί** παράγοντες από την πλευρά της ναυτιλίας όπως παραλαβή νέων κατασκευών, παροπλισμός χωρητικότητας, διάλυση πλοίων , προδοκίες των πλοιοκτητών που επηρεάζουν τα επίπεδα της προσφερόμενης χωρητικότητας. Η διαφορά μεταξύ της προσφοράς και ζήτησης χωρητικότητας οδηγεί στην διαμόρφωση των τιμών των ναύλων και στη δημιουργία των ναυτιλιακών κύκλων. Οι φάσεις που μπορούν να διακριθούν σε ένα ναυτιλιακό κύκλο μικρής διάρκειας είναι οι παρακάτω: Η φάση της ύφεσης της ανάκαμψης της κορύφωσης και της κατάρρευσης. Ο ναυτιλιακός κύκλος λειτουργεί ως ο μηχανισμός εξισορρόπησης μεταξύ της προσφοράς και ζήτησης χωρητικότητας. Η κυκλικότητα της ναυτιλίας δεν επηρεάζει μόνο τα επίπεδα των ναύλων αλλά και τις αξίες των πλοίων. Είναι εξαιρετικά σημαντική η σωστή πρόβλεψη της αγοράς (timing). Επενδύσεις που δεν γίνονται αποδεκτές από τη ζήτηση χωρητικότητας μπορούν να χειροτερεύσουν μία καλή αγορά ή να βαθαινούν μία κρίση. Η ναυτιλία είναι από τις πιο απαιτητικές βιομηχανίες όσον αφορά το ύψος των κεφαλαίων που απαιτούνται για μία επένδυση. Επίσης πρόκειται για μία βιομηχανία υψηλού κινδύνου όπου οι συνήθεις αποδόσεις δεν είναι ανάλογες του ύψους του κινδύνου. Για τους λόγους που αναφέραμε παραπάνω οι πλοιοκτήτες αποστρέφονται στις πηγές εύρεσης κεφαλαίων προκειμένου να πραγματοποιήσουν τα επιχειρηματικά τους σχέδια. Η πιο δημοφιλής πηγή χρηματοδότησης για τους Έλληνες πλοιοκτήτες είναι το τραπεζικό σύστημα. Ο τραπεζικός δανεισμός είναι άμεσα συνδεδεμένος με το ναυτιλιακό κύκλο. Σε περιόδους ύφεσης οι τράπεζες δεν χρηματοδοτούν με ευκολία επειδή ο κίνδυνος μη αποπληρωμής του δανείου είναι μεγαλύτερος ενώ σε περιόδους ανάκαμψης είναι προθυμότερες για χορήγηση δανείων. Ως διαδικασία ο τραπεζικός δανεισμός έχει ως ακολούθως. Ο πλοιοκτήτης υποβάλει αίτημα στην τράπεζα που συνεργάζεται και το

εξειδικευμένο τμήμα της τράπεζας θα αξιολογήσει το αίτημα του ενδιαφερόμενου με βάση τα παρακάτω κριτήρια γνωστά ως 5 "C"ς.

Το χαρακτήρα και την ικανότητα όχι μόνο του ιδίου του επιχειρηματία αλλά και της διοικητικής του ομάδας. Ελέγχεται η αποτελεσματικότητα τους η ορθή κρίση τους ως προς την επιλογή επενδύσεων αλλά και ο τρόπος διαχείρισης τους σε περιόδους κρίσης στο παρελθόν. Ελέγχεται η επάρκεια της διοίκησης ως προς την κερδοφόρος δυνατότητα της επιχείρησης και την αποτελεσματικότητα με την οποία τα ίδια κεφάλαια απασχολούνται. Ένα άλλο κριτήριο είναι το ποσοστό με το οποίο ο επιχειρηματίας θα συμμετέχει στην επένδυση. Όσο υψηλότερο το ποσοστό της ίδιας συμμετοχής τόσο μεγαλύτερες οι πιθανότητες δανειοδότησης. Σημαντικό κριτήριο για μία τράπεζα είναι και η εικόνα της εταιρείας. Λόγω του ιδιοκτησιακού καθεστώτος των πλοίων ένα πλοίο- μία εταιρεία και τη διαχείριση την έχει αναλάβει μία management company μία συγκεντρωτική δομή εταιρείας όπως η ύπαρξη μίας holding company κάνει τους τραπεζικούς αναλυτές θετικότερους ως προς την χρηματοδότηση. Η πολιτική ναύλωσης των πλοίων είναι σημαντικό στοιχείο για τους αναλυτές γιατί τους διασφαλίζει τη σταθερότητα του εισοδήματος της εταιρείας και κατά συνέπεια την σωστή διεκπεραίωση των δανειακών της υποχρεώσεων. Στη περίπτωση που η πρώτη προτιμώμενη υποθήκη επί του χρηματοδοτούμενου πλοίου δεν αρκεί, είναι πιθανόν να ζητηθούν και πρόσθετες εγγυήσεις. Σε κάθε περίπτωση πρέπει η εμπορική αξία του χρηματοδοτούμενου πλοίου να καλύπτει κατά 120%-130% το ποσό του ανεξόφλητου δανείου. Οι συνθήκες της αγοράς όπως αναφέρθηκε και παραπάνω είναι σημαντικό κριτήριο όχι μόνο για την έγκριση της χρηματοδότησης αλλά και για τη δημιουργία ενός σωστού προγράμματος αποπληρωμής του δανείου. Αν τα παραπάνω στοιχεία είναι θετικά τότε ο αναλυτής της τράπεζας συντάσει την εισηγητική του έκθεση όπου αναφέρεται το ποσοστό της χρηματοδότησης, η περίοδος αποπληρωμής, ο τρόπος αποπληρωμής, το επιτόκιο

του δανείου ,οι αμοιβές της τράπεζας,οι εξασφαλίσεις,και τους ειδικούς όρους του δανείου που ο δανειζόμενος πλοιοκτήτης είναι υποχρεωμένος να τηρεί σε όλη τη διάρκεια του δανείου.

Η επόμενη ,πλέον δημοφιλής τα τελευταία χρόνια, πηγή χρηματοδότησης είναι η δημόσια εγγραφή σε κάποιον από τα παγκόσμια χρηματιστήρια κυρίως τη Αμερικής. Η απόφαση για το ποιά είναι η σωστή χρονική στιγμή εισαγωγής μιας ναυτιλιακής εταιρείας στο χρηματιστήριο είναι πάρα πολύ σημαντική για την προσέλκυση του ενδιαφέροντος των επενδυτών. Διαφορετικά το υψηλό διοικητικό κόστος που συνεπάγεται η προετοιμασία της εισαγωγής το επωμίζεται εξ'ολοκλήρου ο πλοιοκτήτης. Τα τελευταία χρόνια η είσοδος της Κίνας και της Ινδίας στο διεθνές εμπόριο οδήγησε τους ναύλους στα ύψη και τη ναυτιλία ελκυστική στα μάτια των επενδυτών. Ο επιχειρηματίας πρέπει να είναι προετοιμασμένος για τις ριζικές αλλαγές που θα φέρει η εισαγωγή στο χρηματιστήριο στην εταιρεία του. Αλλάζει η διάρθρωση της μετοχικής βάσης. Μειώνονται τα ποσοστά των παλαιών μετόχων και μπαίνουν νέοι μέτοχοι. Ο μεγάλος αριθμός μετόχων μπορεί να δημιουργήσει συγκρουόμενα συμφέροντα. Η εταιρεία γίνεται ευάλωτη σε κάποια επιθετική εξαγορά ανταγωνιστών. Επίσης παύει να είναι ευέλικτη ως προς τη λήψη σημαντικών αποφάσεων.

Η επόμενη πηγή χρηματοδότησης που ήταν ιδιαίτερα δημοφιλής τη δεκαετία του 1960 είναι τα δάνεια των ναυπηγείων . Η κατασκευή ενός πλοίου με χρηματοδότηση από το ίδιο το ναυπηγείο εμφανίζεται στην Ιαπωνία στα τέλη της δεκαετίας του 60. Λόγω της ιδιαίτερης πολιτικής σημασίας του τομέα της ναυπηγικής στην παγκόσμια ναυτιλιακή βιομηχανία,οι κυβερνήσεις των κρατών με ναυπηγική βιομηχανία επεδίωξαν να υποστηρίξουν τα ναυπηγεία τους με τη μέθοδο αυτή. Βασικοί όροι της χρηματοδότησης από το ναυπηγείο είναι η λήψη του δανείου σε εθνικό νόμισμα και το σταθερό επιτόκιο.Οι κίνδυνοι για τον πλοιοκτήτη από τους όρους αυτούς είναι ο

συναλλαγματικός κίνδυνος δεδομένου ότι το νόμισμα για τη ναυτιλία είναι το Δολλάριο ΗΠΑ και ο κίνδυνος να μην επωφεληθεί ο πλοιοκτήτης απο μία μελλοντική πτώση των επιτοκίων.

Η επόμενη μορφή χρηματοδότησης έχει εφαρμογή κυρίως στις ΗΠΑ και το Ηνωμένο βασίλειο. Πρόκειται για τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing). Είναι μία μακροχρόνια σύμβαση όπου ο πλοιοκτήτης απλά κατέχει την ιδιοκτησία του πλοίου ενω την διαχείριση την έχει ο ενοικιαστής με αντάλλαγμα κάποιο ενοίκιο. Έχει μορφή ναύλωσης πλοίου bare-boat. Τα πλεονεκτήματα αυτής της μεθόδου χρηματοδότησης είναι για το μεν πλοιοκτήτη η μη εμπλοκή του στη διαχείριση του πλοίου και τη διασφάλιση της πλήρους απόσβεσης της επένδυσής του, για τον ενοικιαστή η πλήρης κάλυψη του κόστους της επένδυσής, η αύξηση της ρευστότητας του λόγω του επιπρόσθετου εισοδήματος απο την εκμετάλλευση ενός επιπλέον πλοίου και η αύξηση της πιστοληπτικής του ικανότητας. Και οι δύο συμβαλλόμενοι απολαμβάνουν το προνόμιο των φοροαπαλλαγών. Τα μειονεκτήματα της συγκεκριμένης μεθόδου είναι για τον ενοικιαστή η επιβολή υψηλότερου επιτοκίου απο το αντίστοιχο του τραπεζικού δανεισμού και ο κίνδυνος ότι σε περίοδο χαμηλών ναύλων που το πλοίο δεν είναι λειτουργικά συμφέρον ο ενοικιαστής δεν μπορεί να διακόψει τη σύμβαση δηλαδή είναι υποχρεωμένος να συνεχίσει να πληρώνει το ενοίκιο είτε το πλοίο λειτουργεί είτε είναι παροπλισμένο.

Ανάφερθήκαμε στους βασικούς τρόπους χρηματοδότησης της ελληνικής ποντοπόρου ναυτιλίας με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα τους. Η επιλογή του τρόπου χρηματοδότησης εξαρτάται απο το στόχο του επιχειρηματία. Είναι πολύ σημαντικό για την επιχειρηματική του επιβίωση η σωστή επιλογή τρόπου χρηματοδότησης που να του διασφαλίζει την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση στην υλοποίηση των επιχειρηματικών του σχεδίων.

Ο Zenon S.Zennetos (1966) αναφέρει σχετικά με τους οικονομικούς κύκλους ότι οι εφοπλιστές έχουν μηδενική μνήμη και δεν θυμούνται ότι κάθε φάση ανόδου είναι προσωρινή. Εάν σε αυτό το γεγονός προσθέσουμε και τον ανταγωνισμό Τραπεζών και ναυπηγείων καθώς και τον άμεσο ή έμμεσο Κρατικό παρεμβατισμό θα οδηγηθούμε στην δημιουργία υπεραισιόδοξων προβλέψεων μη λαμβάνοντας υπ'όψιν τις όποιες μεταβολές που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια της ανάκαμψης.

Ο κάθε πλοιοκτήτης ξεχωριστά, αποφασίζει τις επιχειρηματικές του επενδύσεις σύμφωνα με τους επιχειρηματικούς του στόχους και ακολουθώντας το επιχειρηματικό του πλάνο. Επιλέγει τον τρόπο χρηματοδότησης που πιστεύει πως θα του επιτρέψει να πραγματοποιήσει τους στόχους του. Η επιλογή πρέπει να γίνει πολύ προσεκτικά και έχοντας εξετάσει όλες τις παραμέτρους ώστε να διασφαλίσει τους ευνοικότερους όρους που θα του επιτρέψουν την αποπληρωμή των υποχρεώσεων του στη περίπτωση αρνητικής μεταβολής της αγοράς. Στη περίπτωση εισαγωγής σε κάποιο Χρηματιστήριο, πρέπει να είναι έτοιμος για το γεγονός ότι θα πρέπει να λογοδοτεί για τις αποφάσεις του στους άλλους μετόχους και ότι θα είναι ευάλωτος σε κάποια επιθετική εξαγορά. Ως προς το leasing είναι σημαντικό να εξετάσει πολύ προσεκτικά την επένδυση του πριν προχωρήσει σε μια τόσο μακροχρόνια δέσμευση. Αναφορικά με το ποιός είναι ο σημαντικότερος παράγοντας επιλογής επενδύσεων στη Ναυτιλία, αυτός είναι το **timing** δηλαδή ο χρόνος που θα πραγματοποιηθεί η επένδυση. Επενδύσεις που έγιναν σε περιόδους ύφεσις ή λίγο πριν, οδήγησαν σε αδυναμία εξυπηρέτησις των δανειακών υποχρεώσεων με καταστροφικά αποτελέσματα για τους επενδυτές, ενώ εάν αυτές οι επενδύσεις γινόντουσαν στο τέλος της περιόδου ύφεσις θα οδηγούσαν σε μεγάλη ανάπτυξη.

Είναι λοιπόν σημαντικό η σωστή εκτίμηση της φάσης της αγοράς για την λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων.

Οι Έλληνες πλοιοκτήτες είχαν πάντα στενές σχέσεις με το τραπεζικό σύστημα. Από τους ναυτιλιακούς οικονομολόγους πιστεύετε, ότι λόγω του οικογενειακού χαρακτήρα και της νοοτροπίας των Ελληνικών ναυτιλιακών επιχειρήσεων, ο τραπεζικός δανεισμός θα παραμείνει ο πλέον προσηφιλής τρόπος χρηματοδότησης έστω και αν πολλές ναυτιλιακές εταιρείες διοικούμενες από νέους και δυναμικούς επιχειρηματίες στράφηκαν στα παγκόσμια χρηματιστήρια για άντληση κεφαλαίων προκειμένου να επενδύσουν σε μεγάλα ή και εξιδεικευμένα project.

Βιβλιογραφία

"Greek Shipowners and Greece 1945-1975" Gelina Harlaftis –THE ATHLONE PRESS
London and Atlantic Highlands, NJ.

"Η Διοίκηση της Διαχείρισης & της Παραγωγής στις Ναυτιλιακές Επιχειρήσεις"
Α.Μ. Γουλιέλμος – Εκδόσεις ΑΘ ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ 2001

"Βασικές Αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης" Τόμος Α' Γ.Π.ΒΛΑΧΟΣ –
Μ.ΝΙΚΟΛΑΙΔΗΣ Εκδόσεις ΤΖΕΙ-ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ 1999

"Ναυτιλιακή Οικονομική" Ελ. Γεωργαντοπουλος – Γ.Π. Βλάχος

Εκδόσεις ΤΖΕΙ-ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ 1997

"Χρηματοδότηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων" Α.Γουλιέλμος Εκδόσεις Α. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ 2007

"Maritime Economics" Martin Stopford ,1997

"Εισαγωγή στις ναυλώσεις" Κ. Γκιζιάκης- Α.Παπαδόπουλος- Ε.Πλωμαρίτου Εκδόσεις
ΑΘ.ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ 2002

" International Shipping" Bruce Farthing and Mark Brownrigg

" Χρηματοοικονομική " Α Gropeli and Ehsan Nikbakht

" The handbook of maritime economics and business "» C.Th. Grammenos

" Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων" Ν.Α.Νιάρχου

" Χρηματοδοτική Μίσθωση" Μ. Νικολινάκος Αθήνα 1988

"Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μισθώσεως" Π. Χατζηπαύλος–

Β.Γόντικας Εκδόσεις Παπαζήση 1982

Can we expect the separation of ownership & management to happen in the greek
shipping industry? Alexander Goulielmos , Kiriaki Mitrousi

"Zero to IPO " David Smith , 2006 Edition , Cambridge Manhattan Group LLC

Κασικογιάννης Γεώργιος Υποδιευθυντής στη Διεύθυνση Ναυτιλιακών Εργασιών
της Εθνικής τράπεζας της Ελλάδος – Συνέντευξη

Ελευθεριάδου Θεοδώρα Στέλεχος στη Διεύθυνση Ναυτιλιακών Εργασιών
της Εθνικής τράπεζας της Ελλάδος – Συνέντευξη

"Χρηματιστήριο και Ναυτιλία" Στάθης Κουλουκούνης Ναυτικά Χρονικά
Ιανουάριος 2002

APPENDIX I

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ ΝΗΟΛΟΓΗΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ ΒΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡ.13 Ν.Δ 2687/53

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΕΝΤΥΠΟ

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΛΙΜΕΝΑΡΧΕΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ: ΝΗΟΛΟΓΙΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ: 210-4185914,210-4593226

ΘΕΜΑ: ΝΗΟΛΟΓΗΣΗ ΠΛΟΙΟΥ ΥΠΟ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΙΣ ΠΑΓΙΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ:

Η νηολόγηση " υπό ναυπήγηση " επιτρέπεται μόνο για πλοία (δηλαδή Κόρων Καθαρής Χωρητικότητας άνω των 10) μη επιτρεπομένης για τα πλοιάρια και τα πλωτά ναυπηγήματα (Κώδικας Ιδιωτικού Ναυτικού Δικαίου). Τα νηολογούμενα υπό ναυπήγηση τελούντα πλοία είναι δυνατόν να υποθηκευτούν κατά το διάστημα της ναυπήγησής τους.

ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ:

- 1.- Σύμβαση ναυπήγησης (θεώρηση γνησίου υπογραφών των συμβαλλομένων από Δημόσια Αρχή). Στη σύμβαση ναυπήγησης θα αναγράφεται ρητά " καθ' όλη την διάρκεια της ναυπήγησης η κυριότητα του υπό ναυπήγηση πλοίου ανήκει εξ' ολοκλήρου στον αγοραστή " και " ότι με την ναυπήγηση θα προσκομισθεί πρωτόκολλο παράδοσης και παραλαβής ".
- 2.- Υπεύθυνη δήλωση ναυπηγού (με θεώρηση γνησίου υπογραφής) Ν. 1599/86 περί:
 - i. Των προβλεπομένων διαστάσεων (Μήκος -Πλάτος - Βάθος)
 - ii. Των προβλεπομένων χωρητικότητων (Ολική και Καθαρά)
 - iii. Του είδους του πλοίου
 - iv. Του υλικού κατασκευής
 - v. Είδους και ιπποδύναμης μηχανής που θα τοποθετηθεί.
- 3.- Υπεύθυνη δήλωση πλοιοκτήτη - αγοραστή (θεώρηση γνησίου υπογραφής) Ν. 1599/86 περί:
 - i. Ιδιοκτησίας
 - ii. Του ότι το πλοίο δεν είναι νηολογημένο στα Νηολόγια άλλου Ελληνικού Λιμανιού.
 - iii. Του είδους και της ιπποδύναμης της μηχανής που θα τοποθετηθεί επί του πλοίου.
- 4.- Σειρά σχεδίων του, υπό ναυπήγηση τελούντος πλοίου απ' όπου να προκύπτει καθαρή χωρητικότητα άνω των 10 κόρων.
- 5.- Φωτοτυπία ταυτότητας ή πιστοποιητικό Δήμου για τον αγοραστή (ιδιοκτήτη).
- 6.- Βεβαίωση από το Ναυτικό Επιμελητήριο Ελλάδος (Ακτή Μιαούλη 65) περί καταβολής της εφ' απαξ εισφοράς.
- 7.- Αίτηση περί νηολόγησης του υπό ναυπήγηση τελούντος πλοίου, με θεώρηση γνησίου υπογραφής του αιτούντος και προσκόμιση σχετικής εξουσιοδότησης, εφόσον την αίτηση υποβάλλει άλλο πρόσωπο (παραλαμβάνεται από γραμματεία Νηολογίων).

- 8.-Παράβολο υπέρ ΕΚΟΕΜΝ (α) 30 Ευρώ για πλοία από 10-60κόρους καθαρής χωρητικότητας, (β) 90 Ευρώ για πλοία άνω των 60 κόρων καθαρής χωρητικότητας.
- 9.-Εάν το νηολογούμενο πλοίο είναι Επιβατηγό – Δρομολογιακό (Ε/Γ-Δ/Ρ), Επιβατηγό-Οχηματαγωγό (Ε/Γ-Ο/Γ), Φορτηγό – Οχηματαγωγό (Φ/Γ- Ο/Γ) ή άνω των εξήντα (60) κόρων καθαρής χωρητικότητας Επιβατηγό – Τουριστικό (Ε/Γ-Τ/Ρ) απαιτείται έγκριση ονομασίας του από Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας / Διεύθυνση Ναυτιλιακής Πολιτικής και Ανάπτυξης/ Τμήμα Δ'.
- 10.-Στα αλιευτικά απαιτείται έγκριση της οικείας Εποπτείας Αλιείας.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ I :

- 1.-Εφόσον οι συμβαλλόμενοι (κατασκευαστής-αγοραστής) είναι εταιρείες απαιτούνται επιπλέον τα παρακάτω δικαιολογητικά:
- A) Βεβαίωση σύστασης και τυχόν τροποποιήσεων με προσκόμιση όλων των τυχόν τροποποιήσεων από: α)Πρωτοδικείο για τις Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης, Ομόρρυθμες Εταιρείες, Ετερόρρυθμες Εταιρείες, β) Νομαρχία για τις Ανώνυμες Εταιρείες, γ) Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας / Υπηρεσία Μητρώου Ναυτικών Εταιρειών για τις εταιρείες του Ν. 959/79 δ) Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας/ Μητρώο Ναυτιλιακών Εταιρειών Πλοίων Αναψυχής για τις εταιρείες Ν. 3182/03.
- B) Πρακτικό εταιρών για αγορά ή πώληση πλοίου, εφόσον πρόκειται για Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης – Ομόρρυθμη Εταιρεία – Ετερόρρυθμη Εταιρεία και από Διοικητικό Συμβούλιο όταν πρόκειται για Ανώνυμη Εταιρεία, Ναυτική Εταιρεία και Ν.Ε.Π.Α. καθώς και για την εκπροσώπηση της εταιρείας.
- Γ) Υπεύθυνη Δήλωση εκπροσώπου - διαχειριστή της αγοράστριας εταιρείας (με θεώρηση γνησίου υπογραφής) με το παρακάτω κείμενο: " Αντίκλητος της εταιρείας για το πλοίο Ν.Π. είναι ο Δ/ση τηλ.".
- Σε περίπτωση που αντίκλητος οριστεί άλλος πλην του παραπάνω δηλούντος χρειάζεται Υπεύθυνη Δήλωση περί αποδοχής του ως αντικλήτου.

Για την αποπεράτωση της ναυπήγησης και έκδοση εγγράφου εθνικότητας απαιτούνται:

- 1.-Αίτηση ιδιοκτητή αποπεράτωσης ναυπήγησης του πλοίου με θεώρηση του γνησίου της υπογραφής του και προσκόμιση σχετικής εξουσιοδότησης εφόσον την αίτηση υποβάλλει άλλο πρόσωπο (παραλαμβάνεται από Γραμματεία Νηολογίων).
- 2.-Πρωτόκολλο παράδοσης – παραλαβής του αποπερατωθέντος πλοίου με θεώρηση γνησίου υπογραφών των συμβαλλομένων .
- 3.-Τιμολόγια αγοράς πλοίου, μηχανής και συσκευής VHF.
- 4.-Πιστοποιητικό καταμέτρησης από Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας / Διεύθυνση Επιθεώρησης Εμπορικών Πλοίων ή αναγνωρισμένου Νηογνώμονα.

5.-Έγγραφο εθνικότητας (από Ν.Α.Τ.) μεγάλου τύπου εάν το πλοίο είναι εφοδιασμένο με συσκευή VHF (υποχρεωτικά για πλοία άνω των 30 Κ.Κ.Χ.), μικρού τύπου για τα μη φέροντα συσκευή VHF και Διεθνές για τα έχοντα καταμετρηθεί με την Διεθνή Σύμβαση Χάγης (1969).

6.- Παράβολο χαρτοσήμου από Δ.Ο.Υ. 30 Ευρώ και παράβολο υπέρ Μ.Τ.Ν. 30 Ευρώ από ΚΛΠ/ Νηολόγια για το προς έκδοση έγγραφο εθνικότητας και άδειας ασυρμάτου, αντίστοιχα.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ II:

Εφόσον οι συμβαλλόμενοι κατά την αποπεράτωση ναυπήγησης είναι εταιρείες απαιτούνται τα δικαιολογητικά που αναφέρονται στην παραπάνω σημείωση υπ' αριθμόν 1 (νομομοποιητικά εταιρειών).

ΣΗΜΕΙΩΣΗ III:

Τα ανωτέρω δικαιολογητικά - προϋποθέσεις ισχύουν και για ανάλογα αιτήματα σε οποιαδήποτε Λιμενική Αρχή.

ΧΡΟΝΟΣ ΟΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΝΤΗΣΗΣ Ή ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΥΠΟΘΕΣΗΣ

1-3 ημέρες από την κατάθεση.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΕΝΤΥΠΟ

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΛΙΜΕΝΑΡΧΕΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ: ΝΗΟΛΟΓΙΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ: 210-4185914, 210- 4593226

**ΘΕΜΑ: ΝΗΟΛΟΓΗΣΗ ΠΛΟΙΩΝ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΙΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΟΥ
ΑΡΘΡΟΥ 13 Ν.Δ. 2687/53 "ΠΕΡΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΑΙ
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ"**

ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ - ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ:

- 1.- Συμφωνητικό πώλησης (BILL OF SALE) μεταξύ των συμβαλλομένων με θεώρηση γνησίου υπογραφών τους.
- 2.- Εγκριτική απόφαση κ.κ. Υπουργών Οικονομικών- Οικονομίας και Εμπορικής Ναυτιλίας που δημοσιεύεται σε Φύλλο Εφημερίδος Κυβερνήσεως ή αποστολή σχετικού σήματος του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας / Διεύθυνση Ναυτιλιακής Πολιτικής και Ανάπτυξης Τμήμα δ' για την νηολόγηση του πλοίου στο οποίο γωρρίζεται ο αριθμός της Εγκριτικής πράξης Νηολόγησης του πλοίου.
- 3.- i) Για τα νεότευκτα στο εξωτερικό πλοία απαιτούνται: α) Πιστοποιητικό κατασκευαστή (builder's certificate) β) τιμολόγιο (commercial invoice) και γ) πρωτόκολλο παράδοσης παραλαβής.
ii) Για τα πλοία που έφεραν προηγούμενη σημαία απαιτείται αντίγραφο του εγγράφου εθνικότητας και πιστοποιητικό καταμέτρησης (σε ισχύ).
- 4.- Πιστοποιητικό καταμέτρησης που εκδίδεται από το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας / Κλάδο Επιθεώρησης Εμπορικών Πλοίων ή αναγνωρισμένου Νηογνώμονα.
Είναι δυνατό να εκδοθεί Προσωρινό Πιστοποιητικό Καταμέτρησης από την Νηολογούσα αρχή κατόπιν διαταγής Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας / Διεύθυνση Ναυτιλιακής Πολιτικής και Ανάπτυξης Τμήμα δ' βάσει στοιχείων αλλοδαπού πιστοποιητικού καταμέτρησης ή εγγράφου εθνικότητας ή πιστοποιητικού καταμέτρησης ξένου αναγνωρισμένου Νηογνώμονα.
- 5.- Στην περίπτωση που το προς νηολόγηση πλοίο έφερε προηγούμενες σημαία Ρωσίας, Ιταλίας, Κύπρου, Δ. Γερμανίας, Αλβανίας, Βουλγαρίας, Αιγύπτου, Γεωργίας, Εσθονίας, Ιορδανίας, Κίνας, Κροατίας, Ν. Αφρικής, Τυνησίας, Ουκρανίας, Συρίας, Λετονίας και Τουρκίας, απαιτείται πιστοποιητικό διαγραφής από τα οικεία Νηολόγια. Σε διαφορετική περίπτωση απαιτείται πιστοποιητικό κυριότητας και ελεύθερο βαρών και έγγραφη δέσμευση (letter of undertaking) ότι εντός μηνός θα προσκομιστεί πιστοποιητικό διαγραφής.
- 6.- Στην περίπτωση που το πλοίο αγοράστηκε από αλλοδαπούς (εκτός των χωρών Ευρωπαϊκής Κοινότητας) απαιτείται διασάφηση Τελωνείου εισαγωγής.

- 7.-Υπεύθυνη δήλωση του νομίμου εκπροσώπου της αγοράστριας εταιρείας περί:
- α) Πλοιοκτησίας
 - β) Ότι το πλοίο δεν είναι νηολογημένο στα Νηολόγια άλλου Ελληνικού λιμανιού ούτε έχει λάβει Προσωρινά Ναυτιλιακά Έγγραφα
 - γ) Διορισμού και αποδοχής διορισμού αντικλήτου.
- 8.-Στην περίπτωση κατά την οποία το πλοίο έφερε προηγουμένως ξένη σημαία απαιτείται υπεύθυνη δήλωση του πλοιοκτήτη ή αντιπροσώπου του περί αλλαγής των πιστοποιητικών ασφαλείας και γραμμής φόρτωσης σύμφωνα με την Διεθνή Σύμβαση Προστασίας της Ανθρώπινης Ζωής στη θάλασσα (ΠΑΖΕΘ).
- 9.-Έντυπο εγγράφου εθνικότητας από το Ναυτικό Απομαχικό Ταμείο (Διεθνές).
- 10.-Αίτηση νομίμου εκπροσώπου πλοιοκτήτριας εταιρείας με θεώρηση γνησίου υπογραφής.
- 11.-Παράβολο χαρτοσήμου από Δ.Ο.Υ. 30 Ευρώ και παράβολο υπέρ Μ.Τ.Ν. 30 Ευρώ από ΚΛΠ/ Νηολόγια για χαρτοσήμανση εγγράφου εθνικότητας και αντίστοιχα για το προς έκδοση προσωρινό πιστοποιητικό καταμέτρησης και για την προς έκδοση άδεια ασυρμάτων.
- 12.-Παράβολο νηολόγησης υπέρ ΕΚΟΕΜΝ 90 Ευρώ.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ I:

Για την νομιμοποίηση τόσο των αλλοδαπών εταιρειών (πωλήτριας) όσο και της αγοράστριας εταιρείας απαιτούνται:

- α) GOOD STANDING (πιστοποιητικό καλώς έχειν) στο οποίο θα αναφέρονται και οι αξιωματούχοι που εκπροσωπούν την εταιρεία θεωρημένο από Προξενική Αρχή ή σύμφωνα με επισημείωση (Apostille της Δ.Σ. ΧΑΓΗΣ 1961).
- β) Πρακτικά Διοικητικού Συμβουλίου για την πώληση ή την αγορά θεωρημένα από Προξενική Αρχή ή σύμφωνα με επισημείωση (Apostille της Δ.Σ. ΧΑΓΗΣ 1961).
- γ) Πληρεξούσιο για τη συγκεκριμένη πράξη θεωρημένο από Προξενική Αρχή ή σύμφωνα με επισημείωση (Apostille της Δ.Σ. ΧΑΓΗΣ 1961).
Ειδικά για τις Λιβεριάνικες εταιρείες απαιτείται πιστοποιητικό Αξιωματούχων (CERTIFICATE OF INCUMBENCY).

ΣΗΜΕΙΩΣΗ II:

Τα ανωτέρω δικαιολογητικά – προϋποθέσεις ισχύουν και για ανάλογα αιτήματα σε οποιαδήποτε Λιμενική Αρχή.

ΧΡΟΝΟΣ ΟΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΝΤΗΣΗΣ Ή ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΥΠΟΘΕΣΗΣ
Αυθημερόν

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΕΝΤΥΠΟ

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΛΙΜΕΝΑΡΧΕΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ: ΝΗΟΛΟΓΙΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ: 210-4185914, 210-4593226

ΘΕΜΑ: ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΕΓΓΡΑΦΟΥ ΕΚΤΕΛΩΝΙΣΜΟΥ ΠΛΟΙΟΥ

ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ -ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ:

Στην περίπτωση που το πλοίο αγοράστηκε από αλλοδαπό προερχόμενο από χώρα εκτός των κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης απαιτείται διασάφηση Τελωνείου Εισαγωγής. Για την έκδοση της επιστολής προς το Τελωνείο απαιτούνται:

- 1.- Προσύμφωνο πώλησης (MEMORANDUM OF AGREEMENT- MOA) ή συμφωνητικό πώλησης (BILL OF SALE) ή σύμβαση ναυπήγησης, εφόσον πρόκειται για νεότευκτο πλοίο.
- 2.- Αντίγραφο πιστοποιητικού καταμέτρησης ή καταμέτρησης εγκεκριμένου νηογνώμονα και εγγράφου εθνικότητας πλοίου ή πιστοποιητικό κατασκευαστή, εφόσον πρόκειται για νεότευκτο πλοίο συνοδευόμενο με Υπεύθυνη Δήλωση Ν. 1599/86 ότι το πλοίο δεν έχει καμία μετασκευή ή διαφοροποίηση τεχνικών στοιχείων του.
- 3.-Εγκριτική απόφαση κ.κ. Υπουργών Οικονομίας -Οικονομικών και Εμπορικής Ναυτιλίας που δημοσιεύεται σε Φύλλο Εφημερίδος Κυβέρνησης ή αποστολή σχετικού σήματος του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας/ Διεύθυνση Ναυτιλιακής Πολιτικής και Ανάπτυξης Τμήμα δ' (ΔΝΠΑ δ') για την νηολόγηση του πλοίου, στο οποίο γνωρίζεται ο αριθμός της εγκριτικής πράξης νηολόγησης του πλοίου (αφορά μόνο τα πλοία που νηολογούνται σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 13 ΝΔ 2687/53).
- 4.-Για νηολόγηση Αλιευτικών σκαφών απαιτείται έγκριση από την αρμόδια κατά περίπτωση Εποπτεία Αλιείας.
- 5.-Αίτηση με θεώρηση γνησίου υπογραφής του αιτούντος.
- 6.-Πλήρης νομιμοποίηση πωλητή – αγοραστή (εφόσον πρόκειται για εταιρείες) και συγκεκριμένα:

Α. Ελληνικές εταιρείες

- 1.-Βεβαίωση σύστασης και τυχόν τροποποιήσεων με προσκόμιση όλων των τυχόν τροποποιήσεων, από: α) Πρωτοδικείο για τις Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ), Ομόρρυθμες Εταιρείες (Ο.Ε.), Ετερόρρυθμες Εταιρείες (Ε.Ε.), β) Νομαρχία για τις Ανώνυμες Εταιρείες (Α.Ε.), γ) Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας / Υπηρεσία Μητρώου Ναυτικών Εταιρειών (ΥΜΝΕ) για τις εταιρείες του Ν.959/79, δ) ΥΕΝ/Μητρώο Ναυτιλιακών Εταιρειών Πλοίων Αναψυχής για τις εταιρείες Ν. 3182/03.
- 2.-Πρακτικό εταίρων για αγορά του πλοίου, εφ' όσον πρόκειται για Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ), Ομόρρυθμη Εταιρεία (Ο.Ε.), Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.), και από το Διοικητικό Συμβούλιο όταν πρόκειται για Ανώνυμη Εταιρεία

(Α.Ε.), Ναυτική Εταιρεία (Ν.Ε.) και Ν.Ε.Π.Α. καθώς και για την εκπροσώπηση της εταιρείας .

- 3.-Υπεύθυνη Δήλωση εκπροσώπου-διαχειριστή της αγοράστριας εταιρείας (με θεώρηση γνησίου υπογραφής) με το παρακάτω κείμενο: " Αντίκλητος της εταιρείαςγια το πλοίοείναι οΔ/νση τηλ.".

Σε περίπτωση που αντίκλητος οριστεί άλλος πλην του παραπάνω δηλούντος, απαιτείται και Υπεύθυνη Δήλωση περί αποδοχής του ως αντικλήτου.

Β. Αλλοδαπές εταιρείες:

- 1.-Good Standing (πιστοποιητικό "καλώς έχειν") στο οποίο θα αναφέρονται και οι αξιωματούχοι που δεσμεύουν την εταιρεία, θεωρημένο από Προξενική Αρχή ή σύμφωνα με επισημείωση/ Apostille της Δ.Σ. Χάγης 1961.
- 2.-Πρακτικά Διοικητικού Συμβουλίου για την αγορά θεωρημένα από Προξενική Αρχή ή σύμφωνα με επισημείωση/Apostille της Δ.Σ. Χάγης 1961.
- 3.-Πληρεξούσιο για τη συγκεκριμένη πράξη θεωρημένο από Προξενική Αρχή ή σύμφωνα με επισημείωση/Apostille της Δ.Σ. Χάγης 1961.
Ειδικά για τις εταιρείες εθνικότητας Λιβερίας απαιτείται πιστοποιητικό Αξιωματούχων (CERTIFICATE OF INCUMBENCY).

ΧΡΟΝΟΣ ΟΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΑΝΤΗΣΗΣ Ή ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΥΠΟΘΕΣΗΣ

1 ημέρα από την κατάθεση.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ :

Τα ανωτέρω δικαιολογητικά-προϋποθέσεις ισχύουν και για ανάλογα αιτήματα σε οποιαδήποτε Λιμενική Αρχή.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΕΝΤΥΠΟ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΤΜΗΜΑ: δ'

ΤΗΛΕΦΩΝΟ: 210- 4191248

ΘΕΜΑ: ΕΚΔΟΣΗ ΕΓΚΡΙΤΙΚΗΣ ΠΡΑΞΗΣ ΝΗΟΛΟΓΗΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ ΜΕ ΤΙΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 13 ΤΟΥ Ν.Δ.2687/53.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ:

- Ο διοριζόμενος εκπρόσωπος-εγγυητής πρέπει να έχει ηλικία κάτω των 60 ετών. (Εξαιρούνται οι οριζόμενοι εκπρόσωποι-εγγυητές εφόσον είναι συμπλοιοκτήτες ή Πρόεδροι του Δ.Σ. της πλοιοκτήτριας και δεσμεύουν αυτή).
- Εφόσον ο εκπρόσωπος-εγγυητής είναι εταιρεία του Α.Ν. 89/67 προσκομίζεται πρόσφατη βεβαίωση από ΥΕΝ/Δ/ΝΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Τμήμα β' (Νοταρά 88 Πειραιάς τηλ. 210/4223004) για τον διορισμένο εκπρόσωπό της στην Ελλάδα, εφόσον αυτή διατίθεται, άλλως αναζητείται αυτεπαγγέλτως.
- Στην περίπτωση, που η πλοιοκτήτρια εταιρεία θέλει να αλλάξει εκπρόσωπο-εγγυητή θα πρέπει ο νέος εκπρόσωπος-εγγυητής να προσκομίσει στο ΥΕΝ/Δ/ΝΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Τμήμα δ' σχετική αίτηση μαζί με τα αριθ. 2, 3, 4, 5, 6 και 7 δικαιολογητικά.

ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ:

1. Αίτηση προς ΥΕΝ/Δ/ΝΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Τμήμα δ' (όπως το συνημμένο υπόδειγμα Ι).
2. Πιστοποιητικό Οικείου Προξενείου ή Αρχής, από το οποίο να προκύπτει η σύσταση και ύπαρξη της πλοιοκτήτριας εταιρείας.
3. Πρόσφατο πρακτικό Διοικητικού Συμβουλίου πλοιοκτήτριας εταιρείας κανονικά θεωρημένο από το οποίο να προκύπτει, ποιος ορίζεται υπεύθυνος να υπογράψει για λογαριασμό της πλοιοκτήτριας εταιρείας και να την δεσμεύει με την υπογραφή του. (Ειδικά για τις Λιβεριανές εταιρείες απαιτείται και Πιστοποιητικό Αξιοματούχων).
4. Δήλωση του εκπροσώπου της πλοιοκτήτριας εταιρείας περί διορισμού εκπροσώπου-εγγυητή (σε τρία αντίγραφα θεωρημένη για το γνήσιο της υπογραφής -όπως το συνημμένο υπόδειγμα ΙΙ).
5. Δήλωση περί αποδοχής εκπροσώπου-εγγυητή (σε τρία αντίγραφα θεωρημένη για το γνήσιο της υπογραφής- όπως το συνημμένο υπόδειγμα ΙΙΙ ή ΙΙΙα ανάλογα).

6. Υπεύθυνη Δήλωση του Ν. 1599/86 του εκπροσώπου-εγγυητή της πλοιοκτήτριας εταιρείας για την ύπαρξη ελληνικών συμφερόντων πάνω από 50% (θεωρημένη για το γνήσιο της υπογραφής - όπως το συνημμένο υπόδειγμα IV).
7. Υπεύθυνη Δήλωση του Ν. 1599/86 του εκπροσώπου-εγγυητή της πλοιοκτήτριας εταιρείας θεωρημένη για το γνήσιο της υπογραφής, στην οποία θα φαίνονται τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου αυτής με τα πλήρη στοιχεία τους (δηλαδή Ονοματεπώνυμο -Πατρώνυμο- Μητρώνυμο-Τόπος και Έτος Γεννήσεως-Διεύθυνση Κατοικίας και Εργασίας).
8. Βεβαίωση της Οικείας Ένωσης (Ένωσης Ελλήνων Εφοπλιστών εφόσον πρόκειται για ποντοπόρα πλοία ή της ΕΕΜΦΠ εφόσον πρόκειται για Μεσογειακά φορτηγά πλοία και της ΕΕΕΠ εφόσον πρόκειται για Ε/Γ -Κρουαζιερόπλοια) περί της Ελληνικότητας των συμφερόντων πλοίου που προτίθεται να νηολογηθεί με τις διατάξεις του άρθρου 13 Ν.Δ. 2687/53. Αναφορικά με τα Ε/Γ-Κρουαζιερόπλοια ο έλεγχος συμφερόντων των πλοιοκτητριών εταιρειών διενεργείται υπό του ΥΕΝ/ΔΝΠΑ 4.
9. Απόδειξη καταβολής εφάπαξ εισφοράς υπέρ Ναυτικού Επιμελητηρίου Ελλάδος (Ακτή Μιαούλη αριθ. 65 Πειραιάς τηλ. 210-4293827 έως 30).

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ Ι

ΑΙΤΗΣΗ

Εκπροσώπου - εγγυητή της εταιρείας με
την επωνυμία
.....
.....
που εδρεύει στ.....
ΕΠΩΝΥΜΟ
ΟΝΟΜΑ
ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΕΡΑ
ΟΝΟΜΑ ΜΗΤΕΡΑΣ
ΕΤΟΣ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ
ΤΟΠΟΣ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ
ΤΟΠΟΣ ΔΙΑΜΟΝΗΣ
ΟΔΟΣ ΑΡΙΘ.
ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΑΣΤΥΝ.ΤΜΗΜΑ
ΑΡ.ΔΕΛ.ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ

Πειραιάς200...

**ΘΕΜΑ: ΥΠΟΒΟΛΗ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙ-
ΚΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ
ΕΓΚΡΙΤΙΚΗΣ ΠΡΑΞΗΣ
ΝΗΟΛΟΓΗΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ ΜΕ
ΤΙΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΑΡΘΡΟΥ
13 Ν.Δ. 2687/53**

ΠΡΟΣ ΥΠΕΝ/ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΝΑΥΤΙΑΙΑΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Τμήμα δ'

Ι. Ως εκπρόσωπος-εγγυητής της εταιρείας
με την επωνυμία

που εδρεύει στ.....
λαμβάνω την τιμή να σας γνωρίσω ότι
αγοράσαμε το (δηζελοκίνητο ή
στροβιλοκίνητο) πλοίο με σημαία
.....
και να παραθέσω σχετικά τα ακόλουθα
στοιχεία:

Α' ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΛΟΙΟΥ

1. Όνομα πλοίου (δηλ. το όνομα που
δίνεται από αυτόν που κάνει την αίτηση
με Ελληνικά και με Λατινικά
γράμματα).
2. Τελευταίο όνομα του πλοίου (πριν από
αυτό που αναγράφεται στην αίτηση).
3. Σημαία, την οποία φέρει το πλοίο
σήμερα (δηλ. κατά το χρόνο της
αιτήσεως).
4. Είδος πλοίου.
5. Έτος και τόπος ναυπηγήσεως.
6. Κ.Ο.Χ.
Κ.Κ.Χ.
D.W.
7. Είδος και υποδύναμη μηχανών.
8. Θα δανειοδοτηθεί από την εσωτερική
χρηματοαγορά .
9. Το πλοίο υπήρξε ποτέ στο παρελθόν
Ελληνικό, (σε καταφατική περίπτωση
να γραφεί το λιμάνι και ο αριθμός
Νηολογίου).

Β' ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΗΝ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΡΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΟΥ ΚΑΝΕΙ ΤΗΝ ΑΙΤΗΣΗ

1. Επωνυμία της εταιρείας.
2. Ημερομηνία και τόπος συστάσεως της
εταιρείας.

3. Ποιος έχει διορισθεί στην Ελλάδα εγγυητής της εταιρείας και ποιος δεσμεύει αυτή (όνομα, επώνυμο, επάγγελμα και διεύθυνση).

Γ' ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ

1. Ποιος ο πωλητής (πλήρης επωνυμία εθνικότητα και διεύθυνση)
2. Συμβατική ημερομηνία παραδόσεως του πλοίου.

Δ' ΟΝΟΜΑ-ΣΗΜΑΙΑ- ΔΩ- ΑΛΛΩΝ ΠΛΟΙΩΝ ΠΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΔΙΟ

.....
.....

- II. Το πιο πάνω πλοίο πρόκειται να το γράψουμε στα Ελληνικά νηολόγια με τις διατάξεις του άρθρου 13 του Ν.Δ. 2687/53 «Περί επενδύσεως και προστασίας Κεφαλαίων εξωτερικού» και να το μετονομάσουμε σε

- III. Κατόπιν τούτου παρακαλούμε να προβείτε στις απαραίτητες ενέργειες για την έκδοση της οικείας κοινής αποφάσεως των Υπουργών Οικονομίας & Οικονομικών και Εμπορικής Ναυτιλίας «για την έγκριση των όρων από τους οποίους θα διέπεται αυτό όταν νηολογηθεί κατά το Ν.Δ. 2687/53».

IV. Συνημμένα υποβάλλουμε:

1. Υπεύθυνη δήλωση του εγγυητού με την οποία δηλώνεται ότι η πλοιοκτήτρια εταιρεία καλύπτει Ελληνικά συμφέροντα κατά πλειοψηφία, είναι σε ενέργεια και λειτουργεί σύμφωνα με τους νόμους της χώρας συστάσεώς της και τα πλήρη στοιχεία των μελών του Δ.Σ. αυτής (ονοματεπώνυμο- Πατρώνυμο - Μητρώνυμο -Τόπος και έτος γεννήσεως - Δ/ση κατοικίας - εργασίας).
2. Δήλωση του πλοιοκτήτη περί διορισμού εγγυητού στην Ελλάδα, σε τρία αντίτυπα και πράξη νομιμοποιήσεως αυτού που κάνει το διορισμό.
3. Δήλωση του εγγυητού περί αποδοχής του διορισμού, σε τρία αντίτυπα.
4. Βεβαίωση της οικείας Επαγγελματικής Ένωσης περί της Ελληνικότητας των συμφερόντων της πλοιοκτήτριας Εταιρείας.
5. Πρόσφατο πρακτικό Διοικητικού Συμβουλίου πλοιοκτήτριας εταιρείας που να αναφέρει ποιος είναι υπεύθυνος να δεσμεύσει με την υπογραφή του την πλοιοκτήτρια εταιρεία.
6. Πρόσφατο πιστοποιητικό ή Βεβαίωση Οικείου Προξενείου (GOOD STANDING) από το οποίο φαίνεται η σύσταση και ύπαρξη της πλοιοκτήτριας εταιρείας.
7. Απόδειξη καταβολής εφάπαξ εισφοράς υπέρ ΝΕΕ.

.....
(Υπογραφή)

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΙΙ

(Δήλωση Διορισμού εγγυητού σε τρία αντίτυπα)

- Π Ρ Ο Σ:**
- 1. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΑΙΑΣ**
Δ/ΝΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΜΗΜΑ 8'
ΠΕΙΡΑΙΑ
 - 2. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**
Δ/ΝΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ Α' -ΤΜΗΜΑ Γ'
ΑΘΗΝΑ
 - 3. ΝΑΥΤΙΚΟ ΑΠΟΜΑΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ**
ΤΜΗΜΑ ΕΙΣΦΟΡΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ
ΠΛΟΙΩΝ ΕΙΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ
ΠΕΙΡΑΙΑ

Σας γνωρίζουμε ότι, ορίζουμε εγγυητή μας στην Ελλάδα, για το πλοίο μας
..... πρώην
που πρόκειται να νηολογηθεί, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 13 του Ν.Δ.
2687/53, τον.....
κάτοικο οδός
(τηλ.), ο οποίος θα είναι υπεύθυνος εξ ολοκλήρου για
την εκκαθάριση και εξόφληση των οφειλών του πιο πάνω πλοίου προς το Δημόσιο, τα
ασφαλιστικά Ιδρύματα Ε.Ν. και Ο.Τ.Ε. τακτικά και εμπρόθεσμα, καθώς και κατά το
χρόνο αλλαγής της σημαίας, της εκούσιας ή αναγκαστικής εκποιήσεως, σε ημεδαπούς ή
αλλοδαπούς ή βυθισεώς του.

.....
(Τόπος-Ημερομηνία)

Με τιμή
Για την πλοιοκτήτρια εταιρεία

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΙΙΙ

(Δήλωση αποδοχής διορισμού εγγυητού σε τρία αντίτυπα)

- Π Ρ Ο Σ:**
- 1. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΑΙΑΣ**
Δ/ΝΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΜΗΜΑ δ'
ΠΕΙΡΑΙΑ
 - 2. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**
Δ/ΝΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ Α' -ΤΜΗΜΑ Γ'
ΑΘΗΝΑ
 - 3. ΝΑΥΤΙΚΟ ΑΠΟΜΑΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ**
ΤΜΗΜΑ ΕΙΣΦΟΡΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ
ΠΛΟΙΩΝ ΕΙΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ
ΠΕΙΡΑΙΑ

Ο υπογεγραμμένος
που διορίστηκε με την από ΔΗΛΩΣΗ της πλοιοκτήτριας εταιρείας
με την επωνυμία
που εδρεύει στ. σαν εγγυητής της στην Ελλάδα,
δηλώνω ότι δέχομαι το διορισμό μου αυτό και θα είμαι υπεύθυνος εξ ολοκλήρου για
την εκκαθάριση και εξόφληση των οφειλών του πλοίου
..... προς το Δημόσιο, τα Ασφαλιστικά Ιδρύματα
Ε.Ν. και Ο.Τ.Ε. τακτικά και εμπρόθεσμα, καθώς και κατά το χρόνο αλλαγής της
σημαίας, της εκούσιας ή αναγκαστικής εκποίησης, σε ημεδαπούς ή αλλοδαπούς ή
βυθίσεώς του και ότι παραιτούμαι από το ευεργέτημα της διζήσεως.

Την ευθύνη αυτή, την αναλαμβάνω, γνωρίζοντας ότι δεν μπορώ να αποδεσμευθώ
από αυτή πριν υποβάλλει σε σας η πλοιοκτήτρια εταιρεία το διορισμό άλλου εγγυητού
και αυτός αποδεχτεί το διορισμό του.

.....
(Τόπος-Ημερομηνία)

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΙΙΙ α

(Δήλωση αποδοχής διορισμού εγγυητού. Η δήλωση του υποδείγματος αυτού υποβάλλεται σε περίπτωση που ο εγγυητής είναι νομικό πρόσωπο και αυτή σε τρία αντίτυπα)

- Π Ρ Ο Σ:**
- 1. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ**
Δ/ΝΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΜΗΜΑ δ'
ΠΕΙΡΑΙΑ
 - 2. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**
Δ/ΝΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ Α' -ΤΜΗΜΑ Γ'
ΑΘΗΝΑ
 - 3. ΝΑΥΤΙΚΟ ΑΠΟΜΑΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ**
ΤΜΗΜΑ ΕΙΣΦΟΡΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ
ΠΛΟΙΩΝ ΕΙΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ
ΠΕΙΡΑΙΑ

1. Ονομάζομαι
και είμαι Διευθυντής, Διευθύνων Σύμβουλος κ.λ.π. της Ελληνικής Εταιρείας ή της
Εταιρείας που είναι εγκατεστημένη στην Ελλάδα βάσει των Α.Ν. 89/67 και 378/68
.....
Η εταιρεία αυτή είναι εγγυητής στην Ελλάδα της πλοιοκτήτριας εταιρείας του πλοίου
..... (προηγούμενο όνομα)
.....
Δηλώνω ότι η εταιρεία μου αποδέχεται τον από
διορισμό και θα είναι υπεύθυνη εξ ολοκλήρου για την εκκαθάριση και εξόφληση των
οφειλών του πιο πάνω πλοίου προς το Δημόσιο, τα Ασφαλιστικά Ιδρύματα Ε.Ν. και
Ο.Τ.Ε., τακτικά και εμπρόθεσμα, καθώς και κατά το χρόνο αλλαγής της σημαίας,
της εκούσιας ή της αναγκαστικής εκποιήσεως, σε ημεδαπούς ή αλλοδαπούς ή
βυθίσεώς του και ότι παραιτούμαι από το ευεργέτημα της διζήσεως.
2. Την ευθύνη αυτή, αναλαμβάνει η εταιρεία γνωρίζοντας ότι δεν μπορεί να
αποδεσμευθεί από αυτή πριν υποβάλει σε σας η πλοιοκτήτρια εταιρεία το διορισμό
άλλου εγγυητού και αυτός αποδεχτεί το διορισμό του.
3. Σε περίπτωση που η εταιρεία μου πάψει να υπάρχει, ενώ το πιο πάνω πλοίο
εξακολουθεί να διέπεται από τις διατάξεις του άρθρου 13 του Ν.Δ. 2687/53, τότε και
μέχρι διορισμού νέου εγγυητού από την πλοιοκτήτρια εταιρεία και αποδοχής απ'
αυτόν του διορισμού του την πιο πάνω ευθύνη για τις οφειλές του πλοίου
αναλαμβάνω προσωπικά, σαν φυσικό πλέον πρόσωπο.

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ

Η δήλωση αυτή συντάσσεται σε τρία
αντίτυπα και θεωρείται το γνήσιο της
υπογραφής από Αστυνομική ή Λιμενική
Αρχή ή από το Ναυτικό Επιμελητήριο
της Ελλάδος ή από Προξενική Αρχή.

.....
υπογραφή

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ IV

(Υπεύθυνη Δήλωση)

(κατά το άρθρο 8 Ν. 1599/86 «Περί ατομικής ευθύνης
του δηλούντος ή βεβαιούντος»)

Ο υπογεγραμμένος (εν Ελλάδι εγγυητής της πλοιοκτήτριας εταιρείας ή ο δεσμεύων
την πλοιοκτησία)

(θα αναγραφούν και θα συμπληρωθούν τα στοιχεία της υπεύθυνης δηλώσεως και εν
συνεχεία θα αναγραφεί αυτούσιο το κατωτέρω κείμενο)

ότι τα εις την, από (ημερομηνία) αίτηση, και τα λοιπά υποβληθέντα δικαιολογητικά,
διαλαμβανόμενα στοιχεία τυχάνουν απολύτως ακριβή και αληθή. Συμπληρωματικά
δηλούμε ότι:

α) Η εν τη αιτήσει αναφερομένη εταιρεία Πλοιοκτήτρια του
πλοίου πρώην
καλύπτει Ελληνικά συμφέροντα κατά ποσοστό άνω του ημίσεως (50%) του Κεφαλαίου
της. Εις περίπτωση μειώσεως του ανωτέρω ποσοστού αναλαμβάνομεν την ευθύνη να
ενημερώσουμε αμελλητί το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας.

β) Η πλοιοκτήτρια εταιρεία
..... υφίσταται από
..... και λειτουργεί συμφώνως προς τους Νόμους
.....

Πειραιάς

Ο Δηλών

Leasing

APPENDIX II

A LEASING CASE

Leasing

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ Α.Ε.

ΣΥΜΒΑΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΥΠ' ΑΡ.
ΠΡΟΟΙΜΙΟ - ΒΑΣΙΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ - ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ

ΠΡΟΟΙΜΙΟ:

- α) Ο ~~επιμισθωτής~~ ...
- β) Ο επιμισθωτής
- γ) Ο εξμισθωτής.

Οι ανωτέρω και έκαναν αποδεκτά τα ακόλουθα:
Ανεξαιρέτως οι συμφωνίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, που θα καταρτίζονται μεταξύ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ και ΜΙΣΘΩΤΗ, και όλες οι σχέσεις και υποχρεώσεις που θα απορρέουν απ' αυτές, διέπονται από τις διατάξεις του Νόμου 1665 της 4ης Δεκεμβρίου 1986 (ΦΕΚ 194, Τεύχος Α), καθώς και τους παρακάτω ΓΕΝΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ.

Για τη μίσθωση κάθε πράγματος θα ισχύουν μεταξύ των συμβαλλομένων ειδικοί όροι που θα περιέχονται σε χωριστό έγγραφο, που θα αποκαλείται «ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ».

ΣΥΜΒΑΣΗ - ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ

Εκεί της παρούσας Σύμβασης και κάθε «Παραρτήματος» που αντιστοιχεί σ' αυτήν, οι παρακάτω λέξεις και εκφράσεις έχουν την εξής έννοια:

Σύμβαση: Σύμβαση εννοείται το παρόν κείμενο των γενικών όρων που θεσπίζει τις γενικές και θεμελιώδεις αρχές, που διέπουν τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων, σχετικά με το ημικίνημα, μέσω του ή των σχετικών «Παραρτημάτων» - είδος ή είδη εξοπλισμού.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

Οι ανωτέρω αυτό συνομολογούνται και γίνονται αποδεκτά αναφερόμενοι στη μίσθωση κάθε συγκεκριμένου είδους εξοπλισμού ειδικοί όροι και συμφωνίες (περίοδος, διάρκεια, μίσθωμα κ.λπ.) και καλείται αντιστοίχα «Παράρτημα 1», «Παράρτημα 2», κ.ο.κ.

4. **Διαρκεία**
 Η διάρκεια της Βασικής Σύμβασης αρχίζει από την ημερωμηνία υπογράφσης της και λήγει κατά το χρόνο λήξης της μίσθωσης και του τελευταίου τμήματος του εξοπλισμού οποιουδήποτε Παραρτήματος, που προσαρτάται σε αυτήν.
 Η διάρκεια της μίσθωσης κάθε είδους ή τμήματος εξοπλισμού αρχίζει και λήγει όπως καθορίζεται σε κάθε «Παράρτημα».

4. **Αξία Μίσθου - Καταβολή Τμήματος στον Προμηθευτή**
 Η αξία του Μίσθου αναγράφεται σε κάθε Παράρτημα της παρούσας Σύμβασης. Κατόπιν αυτής εξουσιοδοτείται του Μισθωτή προς τον Εκμισθωτή, παρεχόμενος με την υπογραφή ή σχετικώς με Παραρτήματος της παρούσας Σύμβασης, ο τελευταίος θα προβεί, μόλις αυτοί υπογράφουν, στην αγορά του εξοπλισμού που περιγράφεται στο/α Παράρτημα/α, σύμφωνα με τους όρους πληρωμής που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ Μισθωτή και Προμηθευτή.
 Κάθε ποσό το οποίο καταβάλλεται σύμφωνα με τα παραπάνω, από τον Εκμισθωτή στον Προμηθευτή, αντιστοιχεί στην αξία ή σε μέρος της αξίας του Μισθού. Ο Εκμισθωτής δεν αναλαμβάνει υποχρέωση και ευθύνη έναντι του Μισθωτή σε σχέση με την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του Προμηθευτή, απ' ενός προς τον ίδιο (Εκμισθωτή) και απ' άλλου προς τον Μισθωτή, ειδικά στον βαθμό που η περίπτωση καταβολής μερούς του τμήματος πριν από την παραλαβή του εξοπλισμού προκαταβολής. Αντίθετα, οι υποχρεώσεις του Μισθωτή έναντι του Εκμισθωτή, όπως καθορίζονται στην παρούσα Σύμβαση και προκύπτουν λόγω της καταβολής των σχετικών χρηματικών ποσών (τμήματος) εκ μέρους του Εκμισθωτή προς τον Προμηθευτή, παραμένουν και ισχύουν συνολό τους, ανεξαρτήτως αν ο Προμηθευτής δεν εκπληρώσει μερικά ή ολόκληρη τις υποχρεώσεις του έναντι του Εκμισθωτή και του Μισθωτή.

5. **Διαχειριστικά Έξοδα**
 Με την υπογραφή κάθε Παραρτήματος ο Μισθωτής υποχρεούται στην καταβολή των διαχειριστικών εξόδων της Σύμβασης, όπως αυτά προσδιορίζονται σε αυτό.

6. **Μίσθωμα**
 Ο Μισθωτής υποχρεούται να καταβάλλει στον Εκμισθωτή το μίσθωμα που αναφέρεται στο «Παράρτημα» για κάθε είδος ή τμήμα εξοπλισμού. Το μίσθωμα θα καταβάλλεται από τον Μισθωτή μετρητά στον τόπο, τις ημερομηνίες και για τις χρονικές περιόδους που προβλέπονται στο Παράρτημα. Εάν η ημερωμηνία καταβολής του μισθωτικού συμπίπτει με άργια, τότε το ποσό καταβάλλεται την αμέσως προηγούμενη εργάσιμη ημέρα. Σε κάθε περίπτωση οι καταβολές γίνονται μέχρι την 100 μέρα μεσημβρινή. Οι καταβάλλεισ αποδεδεικνύονται από εγγράφια αποδείξεων. Η καταβολή, αποκλείεται δε κάθε άλλα αποδεικτικά μέσα και αυτός ακόμη ο όρος.

Καθ' ουδένια περίπτωση καταβολής του μισθωτικού, ακόμα και σε σχέση με την ώρα καταβολής, σε οποιοδήποτε λόγο και αν οφείλεται, εκτός από τις οριζόμενες στο άρθρο 23 ανωτέρω, επιβαρύνεται ο Μισθωτής με τούτους υπερμερίους, χωρίς καμία σχετική αλλαγή εκ μέρους του Εκμισθωτή, για όλη την περίοδο της καθυστέρησης μέχρι την πλήρη εξόφληση. Το επίκοιο υπερμερίοιο οφείλεται στο/α Παράρτημα/α.

Αδόουεται ότι το μίσθωμα υπολογισθηκε ενδεικτικά με βάση: α) το τρέχον κόστος χρηματός, β) το ισχύον φορολογικό και θεσμικό καθεστώς των χρηματοδοτικών μισθώσεων, πέραν των προβλεπόμενων στο/α Παράρτημα/α, σε περίπτωση αλλαγής οποιασδήποτε σχετικού νόμου ή και γενικότερα διάταξης ή της εμπλοκής ή του τρόπου εφαρμογής τους από τις αρμόδιες, αλλά που θα συνενανησει τη μεταβολή του σχετικού κόστους του Εκμισθωτή, τότε το μίσθωμα θα αναπροσαρμοσθεί για να καλυφθεί το κόστος του Εκμισθωτή.

Το πιστοποιητικό του εκμισθωτή με την ανάλυση των στοιχείων του αναμορφωμένου κόστους, θα αποτελεί πλήρη απόδειξη των σχετικών ποσών που δικαιολογούν την αναπροσαρμοσμή του μισθωτικού.

Ο Μισθωτής συμφωνεί ότι τα ποσά των χρέους και οι αποπληρωμές του θα χρεωσιτώνονται σε έναν ή περισσότερους χρεωστικούς λογαριασμούς του Μισθωτή στα βιβλία του Εκμισθωτή, οσως θα επιλεγεί κάθε φορά, κατά τις ανάγκες της λογιστικής της τρέχουσας τής, και θα μπορούν να αποδεικνύονται με αποσπασμάτα ή αντίγραφα από τα εμπορικά βιβλία του.

Τα παρπάνω αποσπασμάτα ή αντίγραφα θα τα εκδίδει ο Εκμισθωτής ή εξουσιοδοτημένος εκπρόσωπος του και ο Μισθωτής αναγνωρίζει ότι θα αποτελούν πλήρη απόδειξη απαιτήσεων του, κατά της οποίας όμως θα επιτραπεί ανταπόδειξη.

7. **Έγγραφο Παραλαβής & Αποστολής**
 Με την παρούσα Σύμβαση ο Εκμισθωτής παρέχει στο Μισθωτή την εντολή να παραλάβει από τον Προμηθευτή το Μισθό. Ο Μισθωτής οφείλει με την παραλαβή από τον Προμηθευτή κάθε ενός ή μισθώ, να συμπληρώσει και να αποστείλει μέσα σε 48 ώρες στον Εκμισθωτή το Πιστοποιητικό Παραλαβής και Αποδοχής Εξοπλισμού, συνοδευόμενο από υπαγεγραμμένο από τον Προμηθευτή τον Μισθωτή Δελτίο Αποστολής.

8. **Δικαιώματα Μισθωτή κατά τη Λήξη της Μίσθωσης**
 Ρίττα συμφωνείται ότι ο μισθωτής δικαιούται, τριάντα (30) τουλάχιστον ημέρες πριν από τη λήξη της διάρκειας της μίσθωσης που ορίζεται στο Παράρτημα για κάθε Μισθό, να δηλώσει εγγράφως στον Εκμισθωτή και κατ' επιλογή του, είτε ότι θα αγοράσει το Μισθό καταβάλλοντάς το ήμισυ εξαγοράς που αναφέρεται στο σχετικό Παράρτημα, είτε ότι θα αναμένει τη μίσθωση με νέο μισθώ. Ο μισθωτής, θα έχει ως βάση το προαναφερθέν Τμήμα Εξαγοράς και τη συμφωνησμένη τιμή διακείας της παραστάσεως, με την προϋπόθεση ότι και στις δύο περιπτώσεις θα έχει εκπληρώσει μέχρι ολοκλήρωσης της εναντιού του Εκμισθωτή υποχρεώσεσ του καταβολής των μισθωτικών και κάθε άλλη χρηματική αξίωση που του απορρέει από την παρούσα Σύμβαση.

9. **Δικαιώματα Εξαγοράς του Εξοπλισμού της Σύμβασης**
 Ο Μισθωτής έχει το δικαίωμα και πριν λήξει η μίσθωση να προβεί στην αγορά όλων ή μερών από τα μισθώματα. Στην περίπτωση αυτή, το Τμήμα Εξαγοράς πριν την λήξη οφείλει, να προσεξοφλησμή των μελλοντικών καταβλητέων μισθωτικών που αντιστοιχούν στο μισθό εκείνα για τα οποία σκεπείται το δικαίωμα του παρόντος άρθρου, πλέον του αντίστοιχου Τμήματος Εξαγοράς, κατά την λήξη.

Ο Μισθωτής επίσης έχει υποχρέωση να καταβάλλει τα ποσά των φορολογικών και λοιπών επιβαρύνσεων υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα προκύψουν από την άσκηση του παρπάνω δικαιώματος. Το επίκοιο προσεξοφλησμή οφείλεται στο Παράρτημα.

10. **Φοροί, Τέλη και Έξοδα**
 Συμφωνείται ότι ο Μισθωτής επιβαρύνεται με όλους ανεξαίρετους τους φόρους, τέλη, δασμούς, εισφορές και δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, Νομικών Προσώπων Δημοσίου Δικαίου και γενικής τής των φυσικών στο μισθό ή στον ορους της μίσθωσης, που κάθε φορά φοροβλήονται σε βάρος είτε του Μισθωτή είτε του Εκμισθωτή, είτε ελαπίας της ιδιότητας του απης είτε ως μισθωτή μισθών πραγμάτων.

Οσως, εκτός από τα Διαχειριστικά Έξοδα του άρθρου 5, ο Μισθωτής επιβαρύνεται αποκλειστικά και με τα έξοδα της παρούσας Σύμβασης και των τυχόν τροποποιήσεών της, συμπεριλαμβανομένων των αυθών και εξόδων νομικών συμβούλων, συμβολαιογράφων, λογιστών, εμπλητών ή άλλων εμπειρογνομητών του Εκμισθωτή, όπως επίσης και για κάθε έξοδο βασισής, συνολόγησης, διαφόρων που αφορούν στην απόκτηση των μισθών, μεταφορών των μισθών στον τόπο προορισμού τους και εγκατάστασής τους σ' αυτόν, υπεργκατάστασης, επιστροφής, φρεσίσεσ, συντηρήσεως, επισκευής, ανταλλακτικών, ασφαλείας, επιθεωρήσεσ από τον Εκμισθωτή των μισθών πραγμάτων, δικαστικών και εξωδικών δαπανών που γίνονται για την εμπροσμή (ή μη) εξασφάλιση Εκμισθωτή σχετικά με αποδοτήσεσ απαιτήσεσ που του απορρέουν από την παρούσα Σύμβαση καθώς και την εξελέιση του, όπως επίσης και για την εκτέλεση της παρούσας Σύμβασης γενικότερα για οποιασδήποτε δικαστική ή εξωδική δαπάνη που γίνεται με αφορμή την παρούσα.

Στην περίπτωση καταβολής από τον Εκμισθωτή οποιασδήποτε ποσού για τις απίες αυτές, ο Εκμισθωτής υποχρεούται, μέσα σε εύλογο χρονικό διάστημα, να γνωστοποιήσει την καταβολή αυτή στον Μισθωτή και ο Μισθωτής υποχρεούται να αποδοσει σ' αυτόν αμέσως, εντοκάς με το ανωτάτο ισχύον κάθε φορά συμβατικό, επίκοιο ή πιστώσεσ που παρέχονται σε ομοειδείς σε εκείνο, διαφόρων που αφορούν στην απόκτηση των μισθών, μεταφορών των μισθών στον τόπο προορισμού τους και εγκατάστασής τους σ' αυτόν, υπεργκατάστασης, επιστροφής, φρεσίσεσ, συντηρήσεσ, επισκευής, ανταλλακτικών, ασφαλείας, επιθεωρήσεσ από τον Εκμισθωτή των μισθών πραγμάτων, δικαστικών και εξωδικών δαπανών που γίνονται για την εμπροσμή (ή μη) εξασφάλιση Εκμισθωτή σχετικά με αποδοτήσεσ απαιτήσεσ που του απορρέουν από την παρούσα Σύμβαση και ιδίως από την εμπροσμή και ολοκλήρωσή καταβολή των υπολοίπων μισθών Μισθωτή, ή οποία αποτελεί τη βάση υπολογισμού των Μισθωτικών, επιβαρύνοντας με αυτόν τον τρόπο, το ποσό των Μισθωτικών. Η οριστική διαμορφώση της Αξίας Μισθού γνωστοποιείται Μισθωτή με επιστολή του Εκμισθωτή.

11. **Αναλλαγή του Εκμισθωτή από κάθε Κίνδυνο και από Ευθύνη για Ελαττώματα των Μισθών**
 1. Ο Εκμισθωτής καμία έγγραφη δεν παρέχει και δεν φέρει καμία ευθύνη για διαπραγματεύσεις προς επίτευξη της αγοράς ή για την ποιότητα ή τη λειτουργικότητα ή την κατάλληλότητά αποκτημένων από αυτόν κατά κινήσεισ Μισθού, καθώς επίσης και για την ανταπόκριση του στις προδιαγραφές του κατασκευαστή ή προμηθευτή και το συμφωνητικό της παραγγελίας, δεδομένης της διεργασίας των διαπραγματεύσεων ή επιλογής του υλικού και ο ελεγχός γίνονται με προουπική και αποκλειστική ευθύνη του Μισθωτή. Το ίδιο ισχύει και για τυχόν ελλείψεις συνυπολογισμένης ή διακωπής ή υπαρέθ ελαττώματων γενικής, ποσότησεσ και αν παρουσασών και ο Μισθωτής δεν μπορεί σε καμία περίπτωση ούτε να αναζητήσει, καταβληθέντα μισθωτικά ούτε να απαιτήσει αδιάκωπής ή μηκώς από τις απίεντισ στον Εκμισθωτή υποχρεώσεσ του, που απορρέουν από την παρούσα Σύμβαση και ιδίως από την εμπροσμή και ολοκλήρωσή καταβολή των υπολοίπων μισθών Μισθωτή, ή οποία αποτελεί τη βάση υπολογισμού των Μισθωτικών, επιβαρύνοντας με αυτόν τον τρόπο, το ποσό των Μισθωτικών. Η οριστική διαμορφώση της Αξίας Μισθού γνωστοποιείται Μισθωτή με επιστολή του Εκμισθωτή.

2. Ο Εκμισθωτής εκχωρεί από τωσά στον Μισθωτή την έγγραφη που παρέχεται από τον προμηθευτή ή κατασκευαστή. Σε περίπτωση ελλείψεων συνυπολογισμένων ιδιοτήτων ή υπαρέθ ελαττώματων μισθού ο Μισθωτής οφείλει να γνωρίσει τούτο αμέσως στον Εκμισθωτή και δικαιούται να σταφσει εγκαίρως, με έσοδα τα οποία τον επιβαρύνουν αποκλειστικά, κατά του κατασκευαστή ή προμηθευτή, στο όνομα και για λογαριασμό του Εκμισθωτή, στον οποίο γνωστοποιεί τούτο προηγουμένως. Ο Εκμισθωτής εκχωρεί στον Μισθωτή από τωσά και το δικαίωμα εύρεσης της σχετικής χρεωστικής μετ' αυτής δυνατόν να προκύψει από την εκχώρηση αυτή φάρκαι αποκλειστικά του Μισθωτή. Σε περίπτωση πτώσεσ του προμηθευτή / κατασκευαστή ή εξωδικών διακυνομησεσ, μετ' αυτής δυνατόν να προκύψει από την εκχώρηση αυτή φάρκαι αποκλειστικά του Μισθωτή, από ευθείας κάθε ποσό, πλην των δικαστικών εξόδων του Μισθωτή τα οποία καταβάλλονται από τον Μισθωτή.

3. Όσον περριέρεται στον Εκμισθωτή από τον προμηθευτή / κατασκευαστή οποιοδήποτε ποσό και ο Μισθωτής κρατά το μισθό προίμα, ο Εκμισθωτής αναπροσαρμζει αναλόκως με βάση τυχόνά κατά περίπτωση τρόπο υπολογισμού μισθωτικών, τα οσείζει μισθωτικά, τα οποία ο Μισθωτής οφείλει να δεχθεί αδιακωπότητα.

4. Σε περίπτωση ανατροφής της πωλησεσ από τον Μισθωτή για λογαριασμό του Εκμισθωτή, επ' όσον ο Μισθωτής επιστρέφει το Μισθό πράγμα στον προμηθευτή ή κατασκευαστή, αλλά ο τελευταίος δεν καταβάλλει το τμήμα στον Εκμισθωτή πλέον των αναλογούντων τούτων, ο Μισθωτής υποχρεούται να καταβάλλει το ποσό αυτό εξ' ιδίων τον Εκμισθωτή.

5. Τον κίνδυνο μεταφορές και εγκατάστασής των μισθών φέρει αποκλειστικά και μόνον ο Μισθωτής, επομένως ο Μισθωτής υποχρεούται σε κάθε περίπτωση στην καταβολή του μισθωτικού νέδαττα αν από οποιαδήποτε ή αναπαύει ή από ανωτερο βία αυτά απώλεσθούν ή καταστραφούν ή υπεσώζονσ οποιασδήποτε βλάσει.

6. Ο Μισθωτής επιβαρύνεται με κάθε έξοδο για την παραγγελία τούτων Μισθών, τη μεταφορά και ασφαλίση του/τους καθώς επίσης και για την εγκατάσταση του/τους.

1. Ο Εγγυητής...

2. Ο Εκμισθωτής...

3. Σε περίπτωση καθυστέρησης...

4. Σε περίπτωση αθέτησης από τον Μισθωτή...

5. Σε περίπτωση υπερωρίας...

6. Σε περίπτωση που ο ελέγχος του Μισθωτή...

7. Αν συνταχθεί εισηκτικό...

8. Η παροχή των υπηρεσιών...

9. Η παροχή των υπηρεσιών...

10. Η παροχή των υπηρεσιών...

11. Η παροχή των υπηρεσιών...

12. Η παροχή των υπηρεσιών...

13. Η παροχή των υπηρεσιών...

14. Η παροχή των υπηρεσιών...

15. Η παροχή των υπηρεσιών...

16. Η παροχή των υπηρεσιών...

17. Η παροχή των υπηρεσιών...

18. Η παροχή των υπηρεσιών...

19. Η παροχή των υπηρεσιών...

20. Η παροχή των υπηρεσιών...

21. Η παροχή των υπηρεσιών...

22. Η παροχή των υπηρεσιών...

23. Η παροχή των υπηρεσιών...

24. Η παροχή των υπηρεσιών...

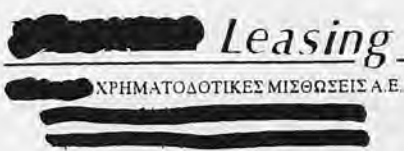
25. Η παροχή των υπηρεσιών...

Αθήνα

Ο ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ

Ο ΜΙΣΘΩΤΗΣ

Ο ΟΓΙ ΕΓΓΥΗΤΗΣ



ΚΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ Α.Ε.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Νο 1

ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΥΠ'ΑΡ. 0079/98

Το παρόν «Παράρτημα 1», αποτελεί μέρος της Σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης μεταξύ:

- α) της [REDACTED]
β) της «[REDACTED] ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ [REDACTED] ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ» και
γ) των εκ τρίτου συμβαλλομένων κ.κ. [REDACTED] του [REDACTED]

που έχει υπογραφεί την Μαΐου 1998
Περιγραφή Εξοπλισμού:

1) Ένα (1) λογισμικό CAD/CAM για την προετοιμασία προγραμμάτων σε εξωτερικό Η/Υ με την μέθοδο σχεδιασμού όπως αυτό περιγράφεται στο επισυναπτόμενο και συνυπογραφόμενο προτιμολόγιο Νο ST980285 με ημερομηνία 22.05.1998 της προμηθεύτριας εταιρείας [REDACTED] ΤΕΧΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» το οποίο αποτελεί με την παρούσα ένα ενιαίο και αδιαίρετο σύνολο.

2) Κέντρο Τόρνευσης όπως αυτό περιγράφεται στο επισυναπτόμενο και συνυπογραφόμενο προτιμολόγιο Νο 980507 με ημερομηνία 7.05.1998 της προμηθεύτριας εταιρείας «YANG IRON WORKS CO. LTD» το οποίο αποτελεί με την παρούσα ένα ενιαίο και αδιαίρετο σύνολο.

Τόπος Εγκατάστασης Μισθίου:

Στις εγκαταστάσεις της μισθώτριας εταιρείας στην Μεταμόρφωση Αττικής, οδός Πάρου 21 & Ψυχάρη.

Αξία Μισθίου ή Συγκροτήματος Μισθίων:

1) Δρχ. 800.000 (οκτακόσιες χιλιάδες).

2) Το ισόποσο των Γερμανικών Μάρκων (DEM) 122.000 (εκατόν είκοσι δύο χιλιάδες) δηλαδή σε Δρχ. 21.150.000 (είκοσι ένα εκατομμύρια, εκατόν πενήντα χιλιάδες).

Σύνολο:

Δρχ. 21.950.000 (είκοσι ένα εκατομμύρια, εννιακόσιες πενήντα χιλιάδες) περίπου.

Η οριστική αξία, η οποία αποτελεί και την βάση υπολογισμού των μισθωμάτων, θα διαμορφωθεί μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας αποκτήσεως του μισθίου, με βάση το σύνολο των δαπανών στις οποίες υπεβλήθη ο Εκμισθωτής για την απόκτησή του.

Διάρκεια Μίσθωσης:

Η μίσθωση αρχίζει με την υπογραφή του παρόντος και λήγει τρεις μήνες μετά την πληρωμή και του τελευταίου 20ου μισθώματος δηλ την

Μίσθωμα και Χρόνος Καταβολής:

Το τυπικό μίσθωμα ορίζεται σε Δρχ. 75.704 (εβδομήντα πέντε χιλιάδες, επτακόσιες τέσσερις) ανά εκατομμύριο καθαρής αξίας εξοπλισμού. Το 1ο μίσθωμα είναι καταβλητέο την [REDACTED] Το 2ο μίσθωμα θα καταβληθεί τρεις μήνες μετά την καταβολή του 1ου, κάθε δε επόμενο μίσθωμα θα καταβάλλεται τρεις μήνες μετά την καταβολή του προηγούμενου. Συνολικώς δε θα καταβληθούν (20) είκοσι τριμηνιαία μισθώματα.

Για τα ποσά που καταβάλλονται από τον εκμισθωτή προς την προμηθεύτρια εταιρεία πριν από την ολοσχερή εξόφληση του μισθίου και για το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ της ημερομηνίας έκαστης εκταμίευσης και της ημερομηνίας ολοσχερούς εξόφλησης, θα καταβληθούν από τον μισθωτή τόκοι εκταμίευσης υπολογιζόμενοι με επιτόκιο, το επιτόκιο αναπροσαρμογής των μισθωμάτων της [REDACTED] ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ Α.Ε." (σήμερα 20%).

Για τον υπολογισμό του καταβλητέου μισθώματος γίνεται ο υπολογισμός:

Τυπικό μίσθωμα Χ οριστική αξία μισθίου.

Το τυπικό μίσθωμα θα αναπροσαρμόζεται κάθε φορά που ορίζεται νέα τιμή του βασικού επιτοκίου αναπροσαρμογής μισθωμάτων την [REDACTED] Leasing.

Η σημερινή τιμή του βασικού επιτοκίου αναπροσαρμογής μισθωμάτων της [redacted] Leasing είναι 20%.

Ο εκμισθωτής διατηρεί το δικαίωμα να μεταβάλλει μονομερώς και όταν αυτός κρίνει, το βασικό επιτόκιο αναπροσαρμογής μισθωμάτων του, το οποίο ανακοινώνει στον τύπο και με βάση τις μεταβολές του οποίου προσδιορίζεται η νέα τιμή του τυπικού μισθώματος. Κάθε καταβολή προς τον εκμισθωτή βαρύνεται με Φ.Π.Α. 18%.

Τόπος Καταβολής Μισθώματος:

Τα γραφεία του Εκμισθωτή ή τα Καταστήματα της ΤΡΑΠΕΖΑΣ [redacted] στον λογαριασμό υπ' αρ. 017 162 45125521.

Σύνολο Μισθωμάτων:

Είκοσι (20)

Έξοδα Σύμβασης :

0%

Τμήμα Εξαγοράς πριν την Λήξη της Μίσθωσης / Αξία Απώλειας (άρθρα 9 και 17 της Σύμβασης) / Επιτόκιο Προεξοφλήσεως:

Η εκάστοτε ισχύουσα τιμή του βασικού επιτοκίου αναπροσαρμογής μισθωμάτων της [redacted] Leasing, μειωμένη κατά μία (1) ποσοστιαία μονάδα.

Τμήμα Εξαγοράς κατά την Λήξη της Μίσθωσης (άρθρο 8 της Σύμβασης):

Δρχ. 1.000 (χίλιες)

Επιτόκιο Υπερημερίας:

Η εκάστοτε ισχύουσα τιμή του βασικού επιτοκίου αναπροσαρμογής μισθωμάτων της [redacted] Χρηματοδοτικές Μισθώσεις Α.Ε.», (σήμερα 20%), προσαυξημένη κατά 2,5 (δύο και μισή) εκατοστιαίες μονάδες.

Ασφάλιση:

- Καλυπτόμενοι Κίνδυνοι : Ως άρθρο 18 της Σύμβασης

- Ασφαλιστική Εταιρία :

Λοιποί Όροι : Ο Μισθωτής ορίζει με το παρόν αντίκλητο του τον κ. [redacted], δικηγόρο κάτοικο Αθηνών, οδός Τζωρτζ 9 & Στουρνάρη (τηλ. 3814718) προς τον οποίο θα κοινοποιείται κάθε έγγραφον το οποίο θα έχει σχέση με την παρούσα σύμβαση μηδέ των εισαγωγικών της δίκης εξαιρουμένων.

Αθήνα,

1998

Ο ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ

[redacted]

Μέλος Δ.Σ.

[redacted]
Γενικός Διευθυντής

«ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ [redacted] Ο ΜΙΣΘΩΤΗΣ [redacted] ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ»

[redacted]

[redacted]

ΟΙ ΕΓΓΥΗΤΕΣ

[redacted]

[redacted]

APPENDIX III

A SHIPPING FINANCE PROPOSAL

ΥΠΟΜΝΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ - ΝΑΥΤΙΛΙΑ

38/

ΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ κ.

ΔΑΝΕΙΖΟΜΕΝΟΣ:

(πλοιοκτήτρια εταιρεία)

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: -

ΓΥΗΤΕΣ: α) Εταιρική εγγύηση
β) κ.

Κατάστημα: ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ

Κατάστημα πληρωμής:

Διαβάθμιση κινδύνων δανείου:.....

α δανειακή σχέση:	X
ιστάμενη δανειακή σχέση:	
ξηση:	
ίωση:	
σια ανασκόπηση:	
πά:	

ΗΜ/ΝΙΑ ΠΟΥ ΕΛΗΦΘΗ: 3/2/98

ΗΜ/ΝΙΑ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΕΙΤΑΙ ΑΠΑΝΤΗΣΗ: 16/2/98

ΗΜ/ΝΙΑ ΣΥΝΑΙΝΕΣΗΣ:

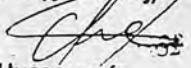
ΗΜ/ΝΙΑ ΕΓΚΡΙΣΗΣ:

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

ΟΣ ομακροπρόθε	ΝΟΜΙΣΜΑ	ΤΡΕΧΟΥΣΑ Δέσμευση	Υπόλοιπο Δανείων	Εξεταζόμενο αίτημα	Νέα Δέσμευση	Τιμολόγηση %
10 8 ετών	USD Multi currency	-0-	-0-	USD 15.000.000	USD 15.000.000	1) Επιτόκιο: 0,75% over LIBOR 1, 3, 6, 9 12 μηνών 2) Προμήθεια δανείου: 0,20% επί του ποσού του δανεί πληρωτέα κατά τ εκταμίευση του δανείου
100 ΚΑΤΑ ΣΜΑ	USD	-0-	-0-	USD 15.000.000	USD 15.000.000	

Εισηγητής (Α)

(Δ/ντής Καθ/ός)



Ημερομηνία
10/2/98

Εισηγητής (Β)



10/2/1998
Ημερομηνία



ΘΕΜΑ

Δανειζόμενος:

CONTAINERSHIP "

(πλοιοκτήτρια εταιρεία του

από - με μηχανή (10.000
▲ κέρδη)

Αίτημα:

Χορήγηση δανείου USD 15.000.000 (Δολларίων ΗΠΑ δέκα πέντε εκατομμυρίων), σύμφωνα με την απόφαση 187/78 της πρώην ΝΕ.

Σκοπός:

Κάλυψη μέρους του τιμήματος αγοράς του Container πλοίου ναυπηγ. 1987 στην Ιαπωνία DWT 39.579 LTD 14.586. Οφειλόμενο Special Survey 3/2002. Όπως μας δηλώθηκε, κατά πάγια τακτική του Ομίλου κάθε πλοίο αγοράζεται μετρητοίς και αναπληρώνεται με χρηματοδότηση μέρους της αξίας του, συνήθως εν όψει αγοράς άλλου πλοίου.

αυσία
έσται αγορά που
πραγματοποιείται
από Ν. τα κέρδη
σε δάνειο για αυτό
συμψηφισμός ρευστότητας
αίτη

Το εν λόγω πλοίο " ", το οποίο οι πελάτες, σύμφωνα με πληροφορίες μας, αγόρασαν προ διμήνου (3152 TEU incl. 350 Reefer - με μηχανή Mitsubishi Sulzer 7RTA84M - 32900 BHP - GEARLESS - 4X YANMAR GENERATORS OF 1000 Kw each) εκτιμήθηκε από τους brokers των πελατών ROSS SHIPBROKERS Co LTD αντί ποσού USD 22.000.000 (3/2/98).

Δεδομένου ότι ο ως άνω εκτιμητής είναι μεν εκτιμητής των πελατών, πλην όμως εξειδικεύεται στα containers, το Κατάστημα, ύστερα και από σύμφωνη γνώμη σας, δέχεται την εκτίμησή του. Επίπροσθέτως ελήφθη και άλλη εκτίμηση από συνεργαζομένους με την Τράπεζα Brokers με την οποία προσδιορίζεται η αξία του πλοίου στην ίδια τιμή (USD 22εκ. CLARKSON 9/2/98).



→ και της 2 (2) Β. 3η χρονιά
brokers του παλαιού
δανείου Σχολικός Αν. Σαγγα
2 brokers > 15% και 17
μεταξύ μ.ο
ε) η κατάσταση εταιρική

Τρόπος χρηματοδότησης: Καταβολή σε Ευρωδολάρια των 1, 3, 6, 9, 12 μηνών ή οποιαδήποτε άλλη περίοδο συμφωνηθεί μεταξύ της Τραπέζης και του Δανειζομένου.

Τιμολόγηση: με 1,5%
0,75% (αντί του αιτουμένου 0,70% από τους πελάτες) άνω του LIBOR (το προσφερόμενο διατραπεζικό επιτόκιο στο Λονδίνο με Τράπεζα αναφοράς στο Κατάστημά μας Λονδίνου) για περίοδο 1, 3, 6, 9, 12 μηνών ή οποιαδήποτε άλλη συμφωνηθεί μεταξύ της Τραπέζης και του Δανειζομένου.

Προμήθεια για την οργάνωση της χρηματοδότησεως: 0,20% επί του ποσού του δανείου (ήτοι USD 30.000) και το οποίο θα εισπραχθεί κατά την εκταμίευση του δανείου. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι όροι της τιμολογήσεως είναι όμοιοι με αυτούς που προσφέρονται στον πελάτη από τον ανταγωνισμό.

Πηγές αποπληρωμής δανείου: 1) Χρηματοροή πλοίου στο οποίο θα ληφθεί υποθήκη. + οι 70% σ. κ. κ. /
2) Χρηματοροή στόλου ομίλου. (+ και από τα άλλα) 30%
αν χρειαστεί μπορεί να δώσει και από τα άλλα

Χρονική ισχύς της παρούσης: Προσφορά: Άμεση
Αποδοχή: Εντός (10) ^{μετά τις 10 μέρες από διαταγή ομολογεί} συνεχών ημερών από την παράδοση της δεσμευτικής επιστολής (Commitment Letter)

Εκταμίευση: Δίνω να μείνουν ανεμειωμένα
Όχι αργότερα από τον Ιούνιο του 1998.
Να είστε συμπεριληφθεί για 1 μήνα (αλλάζον τα έσοδα)

Εξόφληση δανείου: Σε οκτώ έτη (αντί των αιτουμένων δέκα ετών με 20 ισόποσες εξαμηνιαίες δόσεις) με 16 εξαμηνιαίες δόσεις ποσού USD 700.000 εκάστη και με balloon payment πληρωτέο μαζί με την τελευταία δόση ύψους USD 3.800.000. Η πρώτη δόση θα καταβληθεί 6 μήνες από τη χορήγηση.

Λήξη δανείου: 8 έτη από την εκταμίευσή του δανείου.

doc

Εξασφαλίσεις:

- α) Πρώτη προτιμώμενη υποθήκη ποσού USD 19.500.000 στο αγορασθέν πλοίο * , ως ανωτέρω.
- β) Νόμιμη εκχώρηση (κατά την αυτή τάξη με την υποθήκη) των ναύλων/εσόδων του υποθηκευμένου πλοίου.
- Επειδή τα πλοία των πελατών συνήθως χρονοναυλώνονται, οι πελάτες ζητούν η σχετική εκχώρηση των ναύλων/εσόδων του πλοίου να κοινοποιείται στους ναυλωτές μόνο σε περίπτωση που παρουσιασθεί παραβίαση των όρων του δανείου.
- Το Κατάστημα δεν έχει αντίρρηση επί του εν λόγω αιτήματος και προτείνει την ικανοποίησή του.
- γ) Νόμιμη εκχώρηση (κατά την αυτή τάξη με την υποθήκη) όλων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων του υποθηκευμένου πλοίου.
- δ) Εγγύηση της διαχειρίστριας
- ε) Προσωπική εγγύηση του μετόχου

ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΡΟΙ:

(1) Σχέση δανείου – εξασφαλίσεων

σε υποτόμο του εσόδου

Εάν το συνολικό χρεωστικό υπόλοιπο του δανείου σε δολάρια υπερβαίνει το 75% της αγοραίας αξίας του ενυποθήκου πλοίου, ελευθέρου ναυλώσεως, στο τέλος του πρώτου χρόνου και μετά από την εκταμίευση του δανείου, ο δανειζόμενος υποχρεούται, ή να προπληρώσει μέρος του δανείου, ή να παραχωρήσει πρόσθετη ασφάλιση αποδεκτή στην Τράπεζα, ούτως ώστε να αποκατασταθεί η παραπάνω σχέση δανείου-εξασφαλίσεων.

Η εξασφάλιση, πρέπει να αποτιμάται ετησίως, με έξοδα του δανειζομένου και σύμφωνα με αίτημα των πελατών από ένα μόνο εκτιμητή που θα υποδείξουν οι πελάτες και θα γίνει αποδεκτός από την Τράπεζα.

(2) Δυσμενείς μεταβολές

Ο δανειστής/ή διαχειριστής πρέπει να βεβαιώνει κατά το χρόνο της εκταμίευσής ότι δεν έχει επέλθει κάποια ουσιαστική δυσμενής μεταβολή στην οικονομική κατάσταση



από την ημέρα αποδοχής της προσφοράς για δανειοδότηση, η οποία μπορεί να μειώσει τη δυνατότά της να συμμορφωθεί προς τους όρους και τις προϋποθέσεις του δανείου ή να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις της.

(3) Προτεραιότητα αποπληρωμής του παρόντος δανείου

Οι υποχρεώσεις του Δανειζομένου από το παρόν δάνειο θα προηγούνται της πληρωμής οποιασδήποτε άλλης υποχρέωσής του προς οιονδήποτε τρίτο.

Παρούσες ή μέλλουσες υποχρεώσεις του Δανειζομένου προς τρίτους θα έπονται των υποχρεώσεων του Δανειζομένου από την παρούσα χρηματοδότηση.

(4) Προπληρωμή δανείου

Προπληρωμές δόσεων επιτρέπονται χωρίς την επιβολή προστίμου καθ'όλη την διάρκεια του δανείου, στην ημερομηνία λήξεως της εκάστοτε τοκοφόρου περιόδου, με την προϋπόθεση ότι έχει γνωστοποιηθεί στην Τράπεζα 5 ημέρες πριν.

(5) Cross default

Οποιοδήποτε γεγονός υπερημερίας επέλθει στα πλαίσια άλλης δανειακής σχέσεως των δανειζομένων/εγγυητών, θα αποτελεί γεγονός υπερημερίας και για την παρούσα σύμβαση του συγκεκριμένου δανείου.

(6) Ασφάλειες

Το ενυπόθηκο πλοίο να καλύπτεται από τις ακόλουθες ασφάλειες:

- α. Ασφάλιση κατά κινδύνων σκάφους και μηχανής (H + M) για ποσό ίσο με το 130% του εκάστοτε χρεωστικού υπολοίπου του δανείου ή και με την πλήρη εμπορική αξία του πλοίου, ελευθέρου πάσης ναυλώσεως, οποιοδήποτε από αυτά είναι υψηλότερο, συμπεριλαμβανομένης ρήτρας καταβολής της ασφαλίσεως αποζημιώσεως σε περίπτωση απώλειας του πλοίου. (Loss Payable Clause).
- β. Ασφάλιση κατά πολεμικών κινδύνων (War Risks), ως ανωτέρω.
- γ. Ασφάλιση σε Αλληλοασφαλιστικό Οργανισμό (P + I Club) Προστασίας και Αποζημιώσεως/ αποδεκτό από την Τράπεζα/ ευθύνη τρίτων.

δ) Οι πελάτες ζητούν να μην ασφαλισουν το ενυπόθηκο συμφέρον της Τραπέζης (M.I.I.).

Το Κατάστημα, λόγω του μεγέθους του Ομίλου και της μεγάλης οικονομικής επιφανείας του φορέα, δεν έχει αντίρρηση για την ικανοποίηση του εν προκειμένω αιτήματός του.

(6) **MULTI CURRENCY & SAFE GUARD**

Συνομολόγηση ρήτρας Multicurrency για τα νομίσματα USD, JPY, DEM, CHF και νόμισμα αναφοράς USD, με περιθώριο ασφάλειας 5%.

ΠΑΓΙΟΙ ΟΡΟΙ (ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ)

Πέραν των συνήθων όρων και προϋποθέσεων για ανάλογες χρηματοδοτήσεις θα προβλέπονται τα ακόλουθα:

- (1) Απαιτούμενα έγγραφα, (2) Φόροι, (3) Διαθέσιμα, (4) Εναλλακτικό νόμισμα, (5) Αθέτηση υποχρεώσεων δανειζομένου προς τρίτους και/ή την Τράπεζα, (6) Τόπος πληρωμής, (7) Εκχώρηση/Δυνατότητα κοινοπρακτικού δανείου, (8) Ετήσια επανεκτίμηση, (9) Συμπλήρωση/Ελεγχος/Υποβολή Νομ.εγγράφων, εξασφαλίσεων και ασφαλ.εγγράφων, (10) Βάρη επί του ενυπόθηκου πλοίου, (11) Κλάση πλοίου, (12) Υποχρέωση χρησιμοποίησης του πλοίου σε νόμιμες μεταφορές, (13) Αναγγελία ζημιάς ή αλλαγής χρήσεως, (14) Ναύλωση, (15) Λογαριασμοί λειτουργίας (operating account), (16) Μερίσματα, (17) Ιδιοκτησιακό καθεστώς δανειζομένου, (18) Διαχείριση, (19) Δικαιοδοσία/Δίκαιο, (20) Αποκαλύψεις/ γνωστοποιήσεις, (21) Εξασφαλίσεις, (22) Επιθεώρηση, (23) Εκτίμηση, (24) Οικον.Πληροφορίες, (25) Πρόσθετες υποχρεώσεις δανειζομένου, (26) Προπληρωμή δανείου.

Σχετικά με τα ανευρεθέντα σε πρόσφατη έρευνα δυσμενή στοιχεία (Διαταγή πληρωμής σε βάρος του φορέα του ομίλου κ.Γ από την Τράπεζα

Πίστewς - 7/1997 ποσού Δρχ.978.155.000) επισυνάπτονται φωτοαντίγραφα των από 6/8/97 και 12/8/97 επιστολών του ιδίου.

(1) Ανάλυση κερδών/ζημιών

Σύμφωνα με τα στοιχεία του προσκομισθέντος ενοποιημένου ισολογισμού (COMBINED FINANCIAL STATEMENT) του ομίλου πτό τους Ορκωτούς Λογιστές ERNST & YOUNG, το σύνολο των πωλήσεων για τα έτη 1995 και 1996 ανήλθαν σε USD 114.318.366 και USD 142.361.032 αντίστοιχα.

Τα έσοδα του Ομίλου για το έτος 1996 παρουσίασαν αύξηση σε σχέση με το 1995 κατά 24% που οφείλεται στην παραλαβή και εκμετάλλευση 4 πλοίων κατά το έτος 1996.

Τα λειτουργικά κέρδη του Ομίλου μετά τόκων ανήλθαν σε USD 60.575.131 για το έτος 1995 και σε USD 73.315.305 για το έτος 1996.

Αντίστοιχη είναι και η αύξηση του κόστους λειτουργίας του στόλου για την ίδια χρονική περίοδο. Ο λόγος κόστος λειτουργίας/σύνολο πωλήσεων διατηρείται σταθερός και για τα δύο έτη (41%), παρά την αύξηση του στόλου, γεγονός ενδεικτικό της σωστής διαχείρισης και της δυνατότητας βελτιώσεως της παραγωγικότητας της εταιρίας. Χαρακτηριστικό της ευρωστίας του Ομίλου είναι επίσης το γεγονός ότι τα λειτουργικά κέρδη μετά τόκων κάλυψαν τα χρεωλύσια κατά 192% και 206% για το έτος 1996.

Τα κέρδη εκμεταλλεύσεως ανήλθαν σε USD 56.065.803 για το έτος 1995 και σε USD 70.369.678 για το έτος 1996. *Κόττα πίσω σανί πινακτα*

Τέλος τα καθαρά κέρδη του Ομίλου ανήλθαν σε USD 56.782.339 και USD 70.866.083 αντίστοιχα.

Ο ισολογισμός για το έτος 1997 θα εκδοθεί τον Απρίλιο του 1998. Πάντως, σύμφωνα με εκτίμηση των πελατών, τα καθαρά κέρδη του ομίλου για το 1997 υπολογίζονται ότι θα ανέλθουν σε USD 60.000.000.

2) Κεφαλαιακή βάση – Αξία στόλου του Ομίλου

Ο στόλος αποτελείται αποκλειστικά από Containerships με reefer plug facilities. Περιλαμβάνει 32 πλοία τέτοιου τύπου, συνολικής χωρητικότητας περίπου DWT 965.864, με συνολική μεταφορική ικανότητα TEU 61.542. Οι ηλικίες των πλοίων διασκορπίζονται σε διάστημα από 2 έτη έως 28 έτη και παρουσιάζουν μεγαλύτερη συγκέντρωση στο διάστημα από 20 ετών έως 24 ετών (18 πλοία).

Ο πελάτης, σύμφωνα με πληροφορίες μας, είναι συνεπής στους ελέγχους Dry docking & Special Survey, γεγονός που δίνει την δυνατότητα στα πλοία του – αν και στην πλειονότητά τους μεγάλης ηλικίας – να διατηρούνται σε άριστη κατάσταση και να επιτυγχάνουν ικανοποιητικές ναυλώσεις με ευηπόληπτους ναυλωτές.

Η αξία κτήσεως του στόλου (30 πλοία), όπως αυτή αναφέρεται στον Ισολογισμό του 1996, προ αποσβέσεων ανέρχεται σε USD 358.072.072.

Η σημερινή εμπορική αξία των 32 πλοίων υπολογίζεται, κατά του πελάτες, σε USD 341.000.000 περίπου, ενώ η αξία τους σε τιμή scrap (USD 150/LTD) υπολογίζεται σε USD 61.681.050 (LTD 411.207 X USD 150).

(3) Σχέση Δανείων / εμπορική αξία στόλου (fleet leverage)

Σύμφωνα με προσκομισθέντα στοιχεία εκ μέρους των πελατών ο συνολικός δανεισμός του Ομίλου (31/12/97) ανέρχεται στο ποσό των USD 117.950.000. Όλα τα δάνεια είναι ενήμερα. Ο πελάτης είναι γνωστής αξιοπιστίας για την ανταπόκριση στις υποχρεώσεις του όσον αφορά τις χρηματοδοτήσεις της ναυτιλίας, όπως το ιστορικό αυτό, είναι γνωστό στην τραπεζική αγορά. Η πλειοψηφία του δανεισμού (USD 96.250.000) προκύπτει από την απόκτηση των τριών νεοκατασκευασθέντων πλοίων, ναυπηγήσεως 1996 (82% του συνολικού δανεισμού), ενώ ο υπόλοιπος δανεισμός αφορά 6 πλοία από το σύνολο του στόλου. Ο χρονικός ορίζοντας αποπληρωμής των δανείων είναι το 2012 για τα νεοκατασκευασθέντα πλοία, ενώ τα υπόλοιπα δάνεια αποπληρώνονται μέσα στο 1999, οπότε και το χρεωλύσιο θα μειωθεί περισσότερο από 50%.

Η κατανομή των δανείων ανά Τράπεζα έχει ως ακολούθως:



<u>ΤΡΑΠΕΖΕΣ</u>	<u>ΠΟΣΑ</u>	<u>ΕΝΥΠΟΘΗΚΑ</u> <u>ΠΛΟΙΑ</u>
α) BANK OF NEW YORK	USD 35.000.000	CHETUMAL
β) ABN-AMRO BANK-BANK OF NOVA SCOTIA	USD 35.000.000	SINALOA
γ) NEDSHIP BANK	USD 26.250.000	MANZANILLO
δ) CREDIT COMMERCIAL DE FRANCE	USD 3.200.000	SIERRA EXPRESS
ε) NEDSHIP	USD 8.000.000	PRESTIGE & MSC SHIWAN
στ) BANK OF NOVA SCOTIA	USD 7.875.000	NEW YORK EXPRESS & MAERSK VANCOUVER
ζ) EUROMERCHANT BANK	<u>USD 2.625.000</u>	CARIBIA EXPRESS
ΣΥΝΟΛΟ	<u>USD 117.950.000</u>	

Η παρούσα σχέση δανείων/αξιών πλοίων ανέρχεται σε 35%, ενώ η προτεινομένη χρηματοδότηση της Τραπεζής μας διαμορφώνει σχέση κινδύνων/εξασφαλίσεων 68%.

Το προτεινόμενο δάνειο της Ε.Τ.Ε. θα αυξήσει το συνολικό δανεισμό των πελατών σε USD 132.950.000 και η σχέση δανείων/αξία των πλοίων σε 39%.

Όπως προκύπτει από τον ανωτέρω πίνακα από το σύνολο των 31 πλοίων (εκτός του ") μόνο τα εννέα πλοία είναι ενυπόθηκα. Τα υπόλοιπα 22 πλοία είναι ελεύθερα βαρών.

(4) Ρευστότητα

Σύμφωνα με τα αναφερόμενα στον ισολογισμό τα μετρητά κατά τις 30/12/96 οι καταθέσεις σε Τράπεζες και οι άμεσα ρευστοποιήσιμοι τίτλοι ανέρχοντο στο ποσό των USD 21.734.690.

(5) ΜΟΡΦΗ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΕΩΣ /ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΠΛΟΙΩΝ

Το σύνολο των πλοίων απασχολούνται σε χρονοναύλωση. Η εταιρία διατηρεί μακροχρόνιες σχέσεις με πολύ αξιόπιστους ναυλωτές όπως APL, ZIM, APM, MSC, NOL, HAPAG LLOYD, NEDLLOYD, NYK κ.τ.λ.

Οι χρονοναυλώσεις πέραν της τριετούς διάρκειας, για τα τρία νεοκατασκευασθέντα πλοία, λαμβάνοντας είτε σε δωδεκάμηνη βάση είτε σε μικρότερες περιόδους με ορτίση ανανεώσεως και σημειώνεται η ικανότητα του πελάτη να διαπραγματεύεται και να επιτυγχάνει κατά κανόνα την ανανέωση των χρονοναυλοσυμφωνιών του. Άλλωστε, όπως μας ενημέρωσε η εταιρία επιδιώκει τη ναύλωση των νεοαγοραζομένων πλοίων της σε

8

βραχυπρόθεσμες ναυλώσεις με σκοπό περαιτέρω μακροπρόθεσμες ναυλώσεις, μετά από τη διαπίστωση των ναυλωτών για τις καλές δυνατότητες του πλοίου.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΗΣ

Η ανάλυση χρηματοροής βασίζεται στις ακόλουθες παραδοχές:

(1) Επιτόκιο 7% το χρόνο.

(2) Εισόδημα Ι) ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΚΕΤΟ ΤΗΣ ΕΤΕ

Για το έτος 1998 εισόδημα USD 17.250 (ημερησίως) για 90 ημέρες (διάρκεια χρονοναυλώσεως) και USD 14.000 (ημερησίως) για τις υπόλοιπες 260 ημέρες (spot αγορά). Για το έτος 1999 και μέχρι την λήξη του δανείου USD 14.000 x 350 ημέρες. Σημειώνεται ότι το break even rate ανέρχεται σε USD 11.000.

II) ΣΕ ~~ΤΟ~~ ΕΠΙΠΕΔΟ ΟΜΙΛΟΥ

Ο υπολογισμός βασίσθηκε σε ομαδοποίηση κατά επίπεδο ναύλων, που έγινε σύμφωνα με τις υπάρχουσες χρονοναυλώσεις για τις 120 ημέρες του 1998 και υπολογίσθηκε μείωση 20% για το υπόλοιπο του 1998. Το συνολικό εισόδημα για τις παραπάνω συντηρητικές προϋποθέσεις, διατηρείται σταθερό για όλο το χρονικό διάστημα ανελίξεως του δανείου.

(3) Κόστος λειτουργίας Ι) ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΚΕΤΟ ΕΤΕ

Για το έτος 1998 έξοδα USD 4.500 x 365 ημέρες (κατά δήλωση του πελάτη), αύξηση κατά 5% για τα δύο επόμενα έτη και διατήρηση του κόστους αυτού για το υπόλοιπο διάστημα έως τη λήξη του δανείου.

II) ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΟΜΙΛΟΥ

Ο υπολογισμός του κόστους λειτουργίας βασίσθηκε σε ομαδοποίηση που έγινε σύμφωνα με την ηλικία των πλοίων και έχει στηριχθεί στα έξοδα του 1996 (κατά δήλωση του πελάτη υπολογίζονται ότι κυμάνθηκαν στα ίδια πλαίσια και για το 1997), τα οποία αυξάνονται κατά 5% για τα έτη 1998, 1999, 2000, παραμένουν δε σταθερά για την υπόλοιπη διάρκεια του δανείου.

Στο πακέτο της ΕΤΕ ο δείκτης ευαισθησίας διαμορφώνεται θετικά καθόλη την διάρκεια του δανείου με εξαίρεση το τελευταίο έτος που περιλαμβάνει την πληρωμή balloon.

Ο δείκτης του λειτουργικού κέρδους προς το τοκοχρεωλύσιο εμφανίζει θετική κάλυψη με εξαίρεση το τελευταίο έτος που επηρεάζεται από την πληρωμή του balloon.

Τα ανωτέρα αποτελέσματα των δεικτών δεν αποτελούν λόγους ανησυχίας διότι καλύπτονται από το υψηλό σωρευτικό πλεόνασμα προηγούμενων ετών της εκμεταλλεύσεως του προς υποθήκευση πλοίου ή από την συνολική χρηματοροή του στόλου.

Ο δείκτης ευαισθησίας σε επίπεδο στόλου κυμαίνεται από 10,6% έως 19,4% για το διάστημα εξελίξεως του δανείου της ΕΤΕ.

Για το ίδιο διάστημα τα κέρδη εκμεταλλεύσεως καλύπτουν το λειτουργικό κόστος σε επίπεδο στόλου από 140,7% έως 277,5%.

Σε επίπεδο ομίλου από πλευράς χρηματοροών τα περιθώρια καλύψεως κρίνονται εξαιρετικά.

Κάθε πακέτο δανειακών υποχρεώσεων των πελατών είναι αυτοεξυπηρετούμενο παρά την υπολογιζόμενη μείωση των ναύλων ως συντηρητικότερη προϋπόθεση και την υπολογιζόμενη επίσης αύξηση των λειτουργικών εξόδων για τα τρία πρώτα χρόνια, ενώ ιστορικά δεν παρατηρείται ανάλογη εξέλιξη ως προς τα έξοδα.

ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΑΓΟΡΑΣ

Ο στόλος του Ομίλου χαρακτηρίζεται από ομοιογένεια τύπου, αποτελούμενος από 32 containers. Διακρίνεται μία σχετική ομαδοποίηση όσον αφορά τη χωρητικότητα (6 πλοία, teu >900 – 6 πλοία, teu >1100 – 7 πλοία, teu >1500> - 6 πλοία, teu >2000> - 7 πλοία, teu >3000). Οι ηλικίες των πλοίων είναι οριακές (3 πλοία 2 ετών, 1 πλοίο 11 ετών, 18 πλοία από 19 έως 24 ετών, 10 πλοία από 25 έως 28 ετών).

Με βάση στοιχεία των πλοιομεσιτών HOWE ROBINSON σημειώνονται τα ακόλουθα:

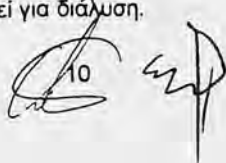
Μετά από ένα έτος αναταραχής τόσο στις τιμές των πλοίων όσο και των ναύλων, το τέλος του 1997 χαρακτηρίστηκε από σταθερότητα στη ναυλαγορά των containers. Σημειώνεται ότι το 1995 θεωρήθηκε χρόνος ορόσημο (market peak) και τα ημερήσια ναύλα έχουν μειωθεί κατά 20-30% από τότε. Παρατηρήθηκε ότι οι μειώσεις των τιμών στη ναυλαγορά οφείλονται, στη μεγάλη προσφορά χωρητικότητας .

Μετά τις αλλαγές στις συνθέσεις των conferences και τις εταιρικές συγχωνεύσεις, υπάρχει μία προτίμηση για μεγάλα πλοία, με στόχο την επίτευξη οικονομίας κλίμακος. Ενδεχομένως τα μικρά, όχι ποιοτικά πλοία, να αντιμετωπίσουν δυσκολότερες μέρες.

Υπάρχουν πάντως δυναμικές ενδείξεις για μια μελλοντική ανάκαμψη που άρχισε να διαφαίνεται από το Σεπτέμβριο του 1997 και έγινε αισθητή στους ιδιοκτήτες, που δείχνουν προτίμηση στις βραχύχρονες ναυλώσεις, προσδοκώντας περαιτέρω βελτίωση.

Η σχέση προσφοράς και ζήτησης, προβλέπεται να βελτιωθεί μετά το 1997(παραλαβές 300 πλοία), καθώς οι παραλαβές για το 1998 υπολογίζονται σε 250 πλοία (αύξηση του υπάρχοντος στόλου της τάξης του 15%) και για το 1999 μόλις σε 63 πλοία, ενώ άλλα τόσα αναμένονται για το 2000. Άλλωστε, αν λάβουμε υπόψη μας ότι το 80% των αναμενόμενων παραλαβών έχει ήδη συμφωνημένη χρονοναύλωση, η αρνητική επίπτωση θα είναι μετριοπαθής. Εξάλλου, μεγάλος αριθμός υπερήλικων πλοίων, λόγω δυσκολίας ανεύρεσης απασχόλησης, ενδέχεται να πωληθεί για διάλυση.

10



Η ετήσια σημειούμενη αύξηση του containerized trade έφτασε το 1997 στο 8% και αναμένεται να συνεχιστεί η αυξητική πορεία στα επόμενα χρόνια απορροφώντας τα νεοκατασκευαζόμενα πλοία τα οποία συνεχίζουν να παραδίδονται αλλά με μειούμενο ρυθμό.

Με τα συγκεκριμένα επίπεδα, η αγορά αποτελεί ευκαιρία για αγορά νεότερων και καλής ποιότητας πλοίων (όπως ήταν και η αγορά του ~~2000~~) και μάλιστα πλοίων χωρίς συμφωνημένη χρονοναύλωση, με στόχο να μπουν στη ναυλαγορά, μόλις βελτιωθούν οι συνθήκες.

Αυτός φαίνεται να είναι και ο στόχος του συγκεκριμένου πελάτη, τον οποίο χαρακτηρίζει όχι μόνο η δυνατότητα ανανεώσεως των υπάρχοντων ναυλοσυμφώνων, όσο και η εντυπωσιακή δυνατότητα εξυπηρέτησεως των υπάρχοντων ετησίων δανειακών του υποχρεώσεων με την εκμετάλευση μόνο 18 (σχεδόν τα μισά από τα 32 πλοία) πλοίων για το 1998, 15 για το 1999 και 10 πλοίων για τα υπόλοιπα έτη.

ΘΕΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ

- Πεπειραμένη λειτουργική και οικονομική διαχείριση
- ικανοποιητική ρευστότητα

ΑΡΝΗΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ

- Η παρούσα απασχόληση του ενυποθήκου σε εμάς πλοίου είναι τρίμηνης διάρκειας .
- Λήξη τρεχόντων χρονοναυλοσυμφώνων.
- Κατά πάγια τακτική η εταιρία ναυλώνει κάθε νεοαγοραζόμενο πλοίο βραχυπρόθεσμα έτσι ώστε ο ναυλωτής να αποκτήσει πλήρη γνώση των δυνατοτήτων του πλοίου και να προχωρήσει σε μακροπρόθεσμη ναύλωση
- Ελλειψη ασφαλίσεων M.I.I.
- Μεγάλης ηλικίας πλοία στην πλειοψηφία τους

- Συντηρητικό επίπεδο δανεισμού του στόλου(fleet leverage 39%)
- Χρηματοροή που καλύπτει τις υποχρεώσεις του ομίλου και του πακέτου ΕΤΕ
- 22 πλοία ελεύθερα βαρών
- Καθιερωμένοι ναυλωτές
- Μακροχρόνιες ναυλώσεις για τα τρία νεοκατασκευασθέντα πλοία
- Ομοιογενές τοννάζ (πλοία containers)
- Ισολογισμός ορκωτών λογιστών
- Προσωπική εγγύηση του κ...



ΕΙΣΗΓΗΣΗ ΚΑΤ/ΤΟΣ

Το Κατάστημα λαμβάνοντας υπόψη :

- 1) Ότι ο κ. _____ που είναι αποκλειστικός μέτοχος είναι εξαιρετικά αποδεκτή επιχειρηματική φυσιογνωμία στο ναυτιλιακό χώρο,
- 2) Η κερδοφορία του Ομίλου διακρίνεται για τη σταθερότητά της και αυτό οφείλεται και στην ύπαρξη μακροπροθέσμων σχέσεων και απασχολήσεως των πλοίων με τους πλέον καθιερωμένους ναυλωτές containers, που επιτρέπει την άνετη εξυπηρέτηση των εν γένει δανειακών υποχρεώσεων, γεγονός που συμβαίνει και για το υπό δανειοδότηση πλοίο
- 3) τα μέχρι σήμερα σημαντικά οικονομικά μεγέθη του ομίλου, ο οποίος εξειδικεύεται στην εκμετάλλευση των containers και λόγω του αριθμού και του όγκου των πλοίων είναι σε θέση να ελέγχει μέρος της αγοράς στην κατηγορία αυτών των πλοίων,
- 4) την σημαντική αξία του Ομίλου, η πλειοψηφία των οποίων είναι ελεύθερα βαρών (22 πλοία) που παρέχει την δυνατότητα ανά πάσα στιγμή για την άντληση κεφαλαίων, σε περίπτωση που αυτό κριθεί απαραίτητο.
- 5) Τις συντηρητικού επιπέδου υποχρεώσεις του Ομίλου σε σχέση με την συνολική αξία των πλοίων του με σημαντική κάλυψη των υποχρεώσεων από συμφωνημένες χρονοναυλώσεις.
- 6) Η έλλειψη ασφαλίσσεως του ενυποθήκου ενδιαφέροντος της Τραπέζης (M.I.I.) για το υπό χρηματοδότηση πλοίο αντισταθμίζεται αφ' ενός από την ποιότητα των ασφαλιστικών εταιριών που καλύπτουν το πλοίο, αφ' ετέρου από την φερευγγυότητα του πελάτη.
- 7) Την ηλικία του υπό χρηματοδότηση πλοίου (ναυπηγήσεως 1987) σε σχέση με την διαμορφούμενη σχέση οφειλών/εξασφαλίσεων και

παρά τα, κατά τα ανωτέρω, ουσιώδη στοιχεία, λαμβάνεται εν προκειμένω και η προσωπική εγγύηση του αποκλειστικού μετόχου κ.

ο οποίος κατέχει σημαντικά στοιχεία ενεργητικού και εκτός ναυτιλίας, για τα οποία δεν υπάρχουν δανειακές υποχρεώσεις, εισηγείται τη χορήγηση δανείου ποσού USD 15.000.000 κατά τα ανωτέρω.-

ΣΥΝΗΜΜΕΝΑ

1. ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΗΣ ΣΕ ΠΑΚΕΤΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ
2. ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΗΣ ΣΤΑ ΠΛΟΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ
3. ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΤΟΛΟΥ (PARTICULARS)
4. ΧΡΟΝΟΝΑΥΛΩΣΕΙΣ ΣΤΟΛΟΥ (CHARTERPARTY TABLE)
5. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ - ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΚΕΡΔΩΝ/ΖΗΜΙΩΝ
6. ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΕΚΤΙΜΗΣΕΩΣ
7. ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

10,000,000 Shares



Acean Marine Petroleum Network Inc.

Common Stock

APPENDIX IV

A PROSPECTUS

Best, Smart & Co. Inc.

Johnson Rice & Company LLC

Simmons & Company
International

Prospectus

10,000,000 Shares



Aegean Marine Petroleum Network Inc.

Common Stock

This is the initial public offering of Aegean Marine Petroleum Network Inc. No public market currently exists for our common stock.

We currently anticipate the initial public offering price of our common stock to be between \$14.00 and \$16.00 per share. The shares of our common stock have been approved for listing on the New York Stock Exchange under the symbol "ANW."

See the section of this prospectus entitled "Risk Factors" beginning on page 11 to read about the risks you should consider before buying shares of our common stock.

	Per Share	Total
Public Offering Price	\$	\$
Underwriting Discounts and Commissions	\$	\$
Proceeds, Before Expenses, To Us	\$	\$

The underwriters have a 30-day option to purchase up to 1,500,000 additional shares to cover any over-allotments.

Delivery of shares will be made on or about _____, 2005.

Neither the Securities and Exchange Commission nor any state securities commission has approved or disapproved of these securities or passed upon the adequacy or accuracy of this prospectus. Any representation to the contrary is a criminal offense.

Bear, Stearns & Co. Inc.

Johnson Rice & Company L.L.C.

Simmons & Company
International

The date of this prospectus is _____, 2005

statement effective. This prospectus is not an offer to sell these securities and is not soliciting an offer to buy these securities in any state where the offer or sale is not permitted.

PROSPECTUS SUMMARY

This summary highlights information contained in this prospectus. Before investing in our common shares, you should read this entire prospectus carefully, including the section entitled "Risk Factors" and our financial statements and related notes, for a more complete understanding of our business and this offering. Unless we specify otherwise, all references in this prospectus to "we," "our," "us" and the "Company" refer to Aegean Marine Petroleum Network Inc. and its subsidiaries. Please read "Glossary of Industry Terms" included in this prospectus for definitions of certain terms that are commonly used in our industry. Unless otherwise indicated, all references to "dollars" and "\$" in this prospectus are to, and amounts are presented in, U.S. dollars.

Our Company

We are an independent physical supplier and marketer of refined marine fuel and lubricants to ships in port and at sea. As a physical supplier, we purchase marine fuel from refineries, major oil producers and other sources and resell and deliver these fuels in bunkering tankers to a broad base of end users. With service centers in Greece, Gibraltar, the United Arab Emirates and Jamaica, we believe that we are one of a limited number of independent physical suppliers that owns and operates a fleet of bunkering tankers in multiple jurisdictions. We presently own a fleet of seven double hull and two single hull bunkering tankers with an average carrying capacity of approximately 4,700 dwt. We provide fueling services to virtually all types of ocean-going vessels and many types of coastal vessels, such as oil tankers, container ships, drybulk carriers, cruise ships, naval vessels and ferries. Our customers include a diverse group of ocean-going and coastal ship operators and marine fuel traders, brokers and other users, including the United States Navy.

The volume of marine fuel that we have sold has grown from approximately 1.0 million metric tons in the fiscal year ended December 31, 2002 to 1.2 million metric tons in the fiscal year ended December 31, 2004. During the same period, our gross spread on marine petroleum products has grown from \$8.2 million to \$25.0 million. For the six months ended June 30, 2005, we sold 0.7 million metric tons of marine fuel and generated gross spread on marine petroleum products of \$16.2 million, as compared to 0.6 million metric tons and \$12.8 million, respectively, for the six months ended June 30, 2004.

The refined marine fuel supply industry is a multi-billion dollar industry that serves an essential function in the shipping industry year-round. According to Lloyd's Marine Intelligence Unit, or Lloyd's MIU, ship-to-ship fueling of vessels in port and at sea, as distinguished from delivery via truck or pipeline, is the most commonly used method of delivery of refined marine fuel. Due to the significance of marine fuel costs in vessels' operating expenses, environmental concerns, and customers' desire to minimize engine damage and off-hire time, we believe that customers are increasingly searching for a global network of marine fuel service centers with high quality operations and reliable service. According to Lloyd's MIU, in the past three decades, major oil producers have been reducing their bunkering operations. We believe that having a global network of marine fuel service centers would provide us with greater flexibility in our sourcing and pricing strategies and enhance our competitiveness against other smaller independent physical suppliers as well as existing large trader and broker networks that leverage their size to perform intermediary services in our industry.

We intend to expand our business and marine fuel delivery capabilities. We expect to open a new service center in Turkey before the end of 2005 and plan to establish additional service centers in other locations around the world during the next several years. As we expand our global presence, we plan to increase our fleet by at least 15 new double hull bunkering tankers during the next four years. In order to do this we have entered into newbuilding contracts for the construction of ten new double hull bunkering tankers scheduled for delivery between October 2006 and August 2008 and have an option, which we plan to exercise, to build five additional double hull bunkering tankers for delivery between

- local service centers that monitor and support the logistics of each order; and
- our own and chartered bunkering tankers to transport marine fuel.

Our integrated service capability enhances our ability to provide marine fuel to ships on a timely and cost effective basis while controlling the quality of our product, service and fueling safety. As a result, we believe that we can better service our customers than traders or brokers, who solely resell marine petroleum products or contract with third parties to deliver the products.

- ***Strong Customer Relationships.*** We have developed strong relationships with our customers as a result of the quality of our operations and reliability of our service. Being a Greek-managed independent physical supplier, we have developed strong relationships with Greek-owned international commercial shipping companies. We have also been approved as a supplier to the United States Navy and were awarded two contracts, which were subsequently extended, to supply naval vessels in Greece and one contract to supply naval vessels in Spain. We believe that our successful relationships with Greek-owned commercial shipping companies, the United States Navy and other customers provide us with significant opportunities to expand our business in other locations throughout the world.
- ***Fleet of Double Hull Bunkering Tankers.*** The percentage of our fleet comprised of double hull bunkering tankers significantly exceeds the industry average. Given the expected ban of a significant portion of single hull bunkering tankers, the capacity constraint of the world's shipyards, the capital requirements necessary to renew bunkering fleets, and the impracticality of retrofitting single hull tankers with double hulls, we believe that the number of bunkering tankers worldwide will decline significantly through 2008. We expect to have 28 double hull vessels in our operating fleet of bunkering tankers by May 2009. Since we expect the global supply of bunkering tankers to decline and our double hull fleet to more than triple, we believe we will be favorably positioned to expand our business in existing and new markets.
- ***Effective Credit Controls.*** We provide trade credit to customers who, according to our in-house credit system, exhibit an acceptable credit risk profile. We believe our active credit risk management has been essential to our success. Our credit evaluation system has enabled our business to grow while allowing us to effectively manage our credit exposure. For the past three years, our write-offs were less than \$0.1 million and as of June 30, 2005, only \$1.2 million, or 2.4%, of our receivables were past due more than 60 days.
- ***Strong Management with Successful Track Record.*** We have assembled a management team of senior executive officers and key employees with decades of experience in commercial, technical, management and financial areas of the marine fuel supply and shipping industries. Given that we began operations in Greece and subsequently expanded into Gibraltar, the United Arab Emirates and, most recently, Jamaica, we believe that our management team has a demonstrated history of successfully expanding into new geographic markets and adding bunkering tankers to our fleet.

Our Strategy

We believe that future growth will be achieved not only by increasing market share in our current locations but also by expanding operations to other locations. As part of our strategy, we intend to:

- ***Expand the Global Reach of our Business and our Fleet.*** We intend to capitalize on our ability to effectively manage bunkering operations in multiple locations and expand the global reach of our business and our fleet. We plan to expand through opening new service centers and intend to expand our bunkering tanker fleet through timely and selective acquisitions of newly-built and secondhand bunkering tankers.

directly to shipping companies, or to provide less advantageous price and credit terms to us, as well as other competitors with greater resources who may be able to enter the marine fuel supply industry and offer better terms than we are able to offer to our customers.

- *This is our initial public offering and there is no public market for our common stock.* We cannot assure you that a trading market for our common stock will develop or that you will be able to sell your shares of common stock in the future.
- *We may not pay dividends to our shareholders.* Our ability to pay dividends to our shareholders will depend on, among other things, our ability to comply with relevant legal requirements, our earnings, capital requirements, financial condition and our ability to obtain financing on terms acceptable to us and our ability to satisfy financial covenants contained in our financing arrangements.

This is not a comprehensive list of risks to which we are subject, and you should carefully consider all the information in this prospectus prior to investing in our common stock. In particular, we urge you to consider carefully the factors set forth in the section of this prospectus entitled "Risk Factors" beginning on page 11.

Recent Developments

For the nine months ended September 30, 2005, our sales of marine petroleum products grew to \$334.7 million from \$177.6 million for the nine months ended September 30, 2004. During the same period, our gross spread on marine petroleum products increased to \$28.1 million from \$18.6 million, our operating income increased to \$16.9 million from \$13.6 million and our net income increased to \$16.0 million from \$13.0 million. These increases were primarily the result of a 38.1% increase in the volume of marine fuel that we sold. Other important factors such as the increase in worldwide oil and gas prices and improved market conditions also significantly contributed to the increases in our sales of marine petroleum products, gross spread on marine petroleum products, operating income and net income.

Principal Executive Office

Aegean Marine Petroleum Network Inc. is a newly formed holding company incorporated under the laws of the Marshall Islands. We maintain our principal executive offices at 42 Hatzikyriakou Avenue, Piraeus 185 38 Athens, Greece. Our telephone number at that address is 011-30-210-458-6200.

The Offering

Issuer	Aegean Marine Petroleum Network Inc.
Common shares offered by us	<u>10,000,000</u> shares.
Common shares to be outstanding immediately after this offering	<u>32,250,000</u> shares.
Common shares presently outstanding	All 22,250,000 of our presently outstanding shares of common stock are beneficially owned by Mr. Dimitris Melisanidis, our Chairman, President and Chief Executive Officer.
Over-allotment option	We have granted the underwriters a 30-day option to purchase from us, from time to time, up to an additional 1,500,000 shares of our common stock to cover any over-allotments.
Use of proceeds	<p style="margin-left: 2em;">1375</p> <p>We expect the net proceeds we receive from this offering will be approximately <u>\$137.5 million</u> (<u>\$158.4 million if the underwriters exercise their over-allotment option in full</u>), after deducting the underwriting discount and estimated offering expenses. We intend to use approximately <u>\$45.0 million of the net proceeds to fund the purchase of secondhand bunkering tankers, approximately \$76.4 million to repay all of our outstanding indebtedness, and the remainder for working capital and general corporate purposes, including new vessel acquisitions.</u> For further discussion please refer to the section of this prospectus entitled "Use of Proceeds."</p>
Dividend policy	We intend to pay regular cash dividends on a quarterly basis, beginning with a dividend of \$0.01 per share in March 2006, subject to the limitations discussed in the section of this prospectus entitled "Dividend Policy."
New York Stock Exchange listing	The shares of our common stock have been approved for listing on the New York Stock Exchange under the symbol "ANW."

The number of shares of our common stock to be outstanding after this offering excludes up to 1,500,000 shares issuable by us if the underwriters exercise their over-allotment option in full. Except as otherwise noted in this prospectus, we have assumed that the underwriters will not exercise their over-allotment option.

Summary Combined and Consolidated Financial and Other Data

The following table sets forth our summary combined and consolidated financial data and other data of our Company. Our Company was formed on June 6, 2005. On September 29, 2005, we acquired all outstanding shares of our subsidiaries in a related transaction, sometimes referred to in this prospectus as the Acquisition. For the purposes of this prospectus, all financial and other information gives retroactive effect to the Acquisition, since the Acquisition took place under circumstances in which all entities involved were under common control. The summary combined and consolidated balance sheet data in the table as of December 31, 2003 and 2004 and the summary combined and consolidated income statement data for the three years ended December 31, 2004 are derived from our audited combined and consolidated financial statements. The summary combined and consolidated balance sheet data as of June 30, 2005 and the summary combined and consolidated income statement data for the six months ended June 30, 2004 and 2005 are derived from our unaudited interim combined and consolidated financial statements. We refer you to the footnotes to our combined and consolidated financial statements for a discussion of the basis on which our combined and consolidated financial statements are presented. We have not included financial information as of, and for the years ended December 31, 2000 and 2001, due to the unreasonable effort and expense of preparing such information. Operating results for the six months ended June 30, 2005 are not necessarily indicative of the results that may be expected for the entire year ended December 31, 2005. The following data should be read in conjunction with "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations" and the combined and consolidated financial statements, related notes and other financial information included herein.

	As of and for the Year Ended December 31,			As of and for the Six Months Ended June 30,	
	2002	2003	2004	2004	2005
	(in thousands of U.S. dollars, except for share and per share data)				
Income Statement Data:					
Sales of marine petroleum products	147,989	210,953	247,436	126,442	191,525
Voyage revenues	370	8,100	14,983	6,560	5,427
Other revenues	799	1,126	593	211	340
Total revenues	149,158	220,179	263,012	133,213	197,292
Cost of marine petroleum products sold	139,765	191,540	222,439	113,685	175,287
Salaries, wages and related costs	1,549	3,581	5,052	2,064	4,048
Vessel hire charges	3,392	3,390	2,436	1,553	196
Depreciation	307	809	1,545	588	1,070
Amortization of drydocking costs	37	240	386	171	236
Management fees	206	513	183	91	91
Other operating expenses	3,078	9,043	12,349	5,439	6,971
Operating income	824	11,063	18,622	9,622	9,393
Interest and finance costs	(161)	(425)	(944)	(292)	(800)
Interest income	14	90	13	5	15
Foreign exchange losses, net	(15)	(78)	(68)	(21)	43
Income taxes	—	(6)	(6)	(3)	(3)
Net income	662	10,644	17,617	9,311	8,648
Earnings per share (basic and diluted) (U.S. dollars)	0.03	0.48	0.79	0.42	0.39
Weighted average number of shares (basic and diluted)	22,250,000	22,250,000	22,250,000	22,250,000	22,250,000
Dividends declared per share (U.S. dollars)	—	0.33	0.38	0.16	0.07

	As of and for the Year Ended December 31,			As of and for the Six Months Ended June 30,	
	2002	2003	2004	2004	2005
(in thousands of U.S. dollars, unless otherwise stated)					
Balance Sheet Data:					
Cash and cash equivalents	432	1,872	3,280	6,738	2,468
Total assets	32,392	39,558	78,573	58,903	108,513
Total debt	6,804	13,896	26,689	21,653	34,868
Total liabilities	32,077	33,968	54,112	42,385	76,813
Total stockholders' equity	315	5,590	24,461	16,518	31,700
Other Financial Data:					
Gross spread on marine petroleum products(1)	8,224	19,413	24,997	12,757	16,238
Gross spread per metric ton of marine fuel sold (U.S. dollars)(1)	8.3	17.3	21.1	20.0	21.9
Net cash provided by (used in) operating activities	(1,104)	4,206	17,333	8,097	(1,437)
Net cash used in investing activities	5,224	4,132	29,360	12,389	6,000
Operating Data:					
Sales volume of marine fuel (metric tons)(2)	983,854	1,109,887	1,169,430	631,192	736,299
Number of service centers, end of period(3)	3.0	3.0	3.0	3.0	4.0
Number of bunkering tankers, end of period(4)	2.0	4.0	9.0	6.0	9.0
Average number of bunkering tankers(4)(5)	2.0	3.7	6.8	5.1	9.0

- (1) Gross spread on marine petroleum products represents the margin that we generate on sales of marine fuel and lubricants. We calculate gross spread on marine petroleum products by subtracting from sales of marine petroleum products the cost of marine petroleum products sold, *i.e.*, the amount we pay our suppliers for those products. For arrangements in which we physically supply marine petroleum products using our bunkering tankers, costs of marine petroleum products sold represents amounts paid by us for marine petroleum products sold in the relevant reporting period. For arrangements in which marine petroleum products are purchased from our related party physical supplier, cost of marine petroleum products sold represents the total amount paid by us to the physical supplier for marine petroleum products and their delivery to our customer.

Gross spread per metric ton of marine fuel sold represents the margins we generate per metric ton of marine fuel sold. We calculate gross spread per metric ton of marine fuel sold by dividing the gross spread on marine fuel by the sales volume of marine fuel. Marine fuel sales do not include

sales of lubricants. The following table reflects the calculation of gross spread per metric ton of marine fuel sold for the periods presented:

	Year Ended December 31,			Six Months Ended June 30,	
	2002	2003	2004	2004	2005
	(in thousands of U.S. dollars, unless otherwise stated)				
Gross spread on marine petroleum products . . .	8,224	19,413	24,997	12,757	16,238
Less: Sales of lubricants	(910)	(1,500)	(3,471)	(1,818)	(1,568)
Add: Cost of lubricants sold	842	1,300	3,097	1,685	1,451
Gross spread on marine fuel	<u>8,156</u>	<u>19,213</u>	<u>24,623</u>	<u>12,624</u>	<u>16,121</u>
Sales volume of marine fuel (metric tons)	983,854	1,109,887	1,169,430	631,192	736,299
Gross spread per metric ton of marine fuel sold (U.S. dollars)	<u>8.3</u>	<u>17.3</u>	<u>21.1</u>	<u>20.0</u>	<u>21.9</u>

The following table reconciles our gross spread on marine petroleum products sold to the most directly comparable GAAP measure, operating income, for all periods presented:

	Year Ended December 31,			Six Months Ended June 30,	
	2002	2003	2004	2004	2005
	(in thousands of U.S. dollars)				
Gross spread on marine petroleum products . . .	8,224	19,413	24,997	12,757	16,238
Add: Voyage revenues	370	8,100	14,983	6,560	5,427
Add: Other revenues	799	1,126	593	211	340
Less: Salaries, wages and related costs	(1,549)	(3,581)	(5,052)	(2,064)	(4,048)
Less: Vessel hire charges	(3,392)	(3,390)	(2,436)	(1,553)	(196)
Less: Depreciation	(307)	(809)	(1,545)	(588)	(1,070)
Less: Amortization of drydocking costs	(37)	(240)	(386)	(171)	(236)
Less: Management fees	(206)	(513)	(183)	(91)	(91)
Less: Other operating expenses	(3,078)	(9,043)	(12,349)	(5,439)	(6,971)
Operating income	<u>824</u>	<u>11,063</u>	<u>18,622</u>	<u>9,622</u>	<u>9,393</u>

The amount that we have to pay for marine petroleum products to fulfill a customer order has been the primary variable in determining the prices quoted to customers. Therefore, we evaluate gross spread per metric ton of marine fuel sold and gross spread on marine petroleum products in pricing individual transactions and in long-term strategic pricing decisions. We actively monitor our pricing and sourcing strategies in order to optimize our gross spread on marine petroleum products. We believe that this measure is important to investors because it is an effective intermediate performance measure of the strength of our operations.

Gross spread on marine petroleum products and gross spread per metric ton of marine fuel sold should not be considered as alternatives to operating income, net income or other GAAP measures and may not be comparable to similarly titled measures of other companies. Gross spread on marine petroleum products and gross spread per metric ton of marine fuel sold do not reflect certain direct and indirect costs of delivering marine petroleum products to our customers (such as crew salaries or vessel depreciation) or other costs of doing business.

For all periods presented, we purchased marine petroleum products in Greece from our related company, Aegean Oil S.A., or Aegean Oil, which is a physical supplier in Greece. The cost of these marine petroleum products was contractually calculated based on Aegean Oil's actual cost of

these products plus a margin. For further discussion please refer to the section of this prospectus entitled "Related Party Transactions."

- (2) The sales volume of marine fuel is the volume of sales of various classifications of marine fuel oil, or MFO, and marine gas oil, or MGO, for the relevant period and is denominated in metric tons. We do not utilize the sales volume of lubricants as an indicator. For the years ended December 31, 2003 and 2004 and for the six months ended June 30, 2004 and 2005, the sales volume of marine fuel includes the volume of sales made to the United States Navy, which individually accounted for approximately 25% and 24% of our total revenues for the years ended December 31, 2003 and 2004, respectively, and 30% and 7% of our total revenues for the six months ended June 30, 2004 and 2005, respectively.
- (3) The number of service centers includes our physical supply operations in the United Arab Emirates, Gibraltar and Jamaica, as well as Greece, where we conduct operations through our related company. The number of service centers is an indicator of the geographical distribution of our operations and affects both the amount of revenues and expenses that we record during a given period.
- (4) This data does not include our Aframax tanker, the Aegean Hellas, because this vessel is not classified as a bunkering tanker.
- (5) Average number of bunkering tankers is the number of bunkering tankers in our fleet for the relevant period, as measured by the sum of the number of days each bunkering tanker was used as a part of our fleet during the period divided by the cumulative number of calendar days in the period multiplied by the number of bunkering tankers at the end of the period.

RISK FACTORS

You should carefully consider the following information about risks, together with the other information contained in this prospectus, before making an investment in our common shares. If any of the circumstances or events described below actually arises or occurs, our business, results of operations, cash flows, financial condition and ability to pay dividends could be materially adversely affected. In any such case, the market price of our common shares could decline, and you may lose all or part of your investment.

Risk Factors Relating to Our Business

We may not achieve sufficient cash flows to grow or effectively manage our growth.

A principal focus of our strategy is to grow by expanding our business. Our future growth will depend on a number of factors which include our ability to:

- locate vessels for acquisition;
- identify suitable markets for expansion;
- consummate vessel acquisitions;
- integrate acquired vessels successfully with our existing operations;
- obtain required financing for our existing and new operations;
- hire, train and retain qualified personnel to manage and operate our growing business and fleet;
- improve our operating and financial systems and controls;
- maintain or improve our credit control procedures;
- obtain and maintain required governmental authorizations and permits for new operations; and
- attract and retain customers.

A deficiency in any of these factors may negatively impact our ability to achieve anticipated growth in cash flows or realize other anticipated benefits. In addition, competition from other companies could reduce our expansion or acquisition opportunities or cause us to lose business opportunities, competitive advantages or customers or cause us to pay higher prices than we might otherwise pay.

We have no history of operating specialty tankers and we may not be able to enter or effectively manage our entry into the business of providing refined petroleum products to island economies, which could reduce our profits or lead to losses.

We plan to operate a fleet of double hull products tankers with roll-on roll-off facilities for fuel trucks designed to make distribution of gasoline and other refined petroleum products to island economies. In June 2005, we entered into newbuilding contracts for the construction of two of these specialty tankers and have an option to build four additional specialty tankers which we currently plan to exercise. Acquisition and management of these vessels will impose significant responsibilities on our management and staff. As we have no history of operating these specialty tankers, it is difficult to predict our management needs. Accordingly, we may be required to increase the number of our personnel. We will also have to market our services to a new customer base so that we can provide continued deployment for our vessels. Although our management has experience in the energy and shipping industries, we cannot give any assurance that we will be successful in executing our growth plans or that we will not incur significant expenses and losses in connection with our future line of business.

We may not be able to obtain financing for our growth or to fund our future capital expenditures, which could negatively impact our results of operations, financial condition and our ability to pay dividends.

In order to fund future vessel acquisitions, new service centers, increased working capital levels or capital expenditures, we would be required to use cash from operations or incur borrowings or raise capital through the sale of debt or additional equity securities. Use of cash from operations will reduce cash available for dividend distributions to you. Our ability to obtain bank financing or to access the capital markets for future offerings may be limited by our financial condition at the time of any such financing or offering, as well as by adverse market conditions resulting from, among other things, general economic conditions and contingencies and uncertainties that are beyond our control. Our failure to obtain the funds for future vessel acquisitions, new service centers or capital expenditures could impact our results of operations, financial condition and our ability to pay dividends. The issuance of additional equity securities would dilute your interest in our Company and reduce dividends payable to you. Even if we are successful in obtaining bank financing, paying debt service would limit cash available for working capital and increasing our indebtedness could have a material adverse effect on our business, results of operations, cash flows, financial condition and ability to pay dividends.

The terms of our new senior secured credit facility will contain covenants that may limit our corporate activities and ability to pay dividends.

We have entered into a commitment letter with an international bank lender for a senior secured credit facility, which we call our new senior secured credit facility. We expect that our new senior secured credit facility will contain covenants that impose operating and financing restrictions. Such restrictions affect, and in many respects limit or prohibit, among other things, our ability to pay dividends, and give our lender the right to approve our selection of a Chief Executive Officer, incur additional indebtedness, create liens, sell assets, or engage in mergers or acquisitions. These restrictions could limit our ability to plan for or react to market conditions or meet extraordinary capital needs or otherwise restrict corporate activities. There can be no assurance that such restrictions will not adversely affect our ability to finance our future operations or capital needs or to engage in other business activities which will be in our interest.

Because of the limited supply of secondhand double hull bunkering tankers, we may not be able to acquire secondhand double hull bunkering tankers on economically acceptable terms which could impede our growth and negatively impact our financial condition and ability to pay dividends.

Our ability to grow is in part dependent on our ability to expand our fleet through acquisitions of suitable double hull secondhand bunkering tankers. While we have ten new double hull bunkering tankers on order with an option for another five new bunkering tankers, we believe that the availability of secondhand double hull bunkering tankers in the open market is limited. We may not be able to locate suitable secondhand tankers or negotiate acceptable purchase contracts with their owners or obtain financing for such acquisitions on economically acceptable terms. Our failure to locate and acquire secondhand double hull bunkering tankers could limit the future growth of our business and have a material impact on our results of operations, financial condition and our ability to pay dividends.

Delays, cost overruns or defaults by the shipyards in the construction of new vessels could increase our expenses and diminish our net income and cash flows.

We have entered into newbuilding contracts for the construction of ten new double hull bunkering tankers and have an option to build five additional double hull bunkering tankers with the same shipyard. In addition, we have entered into newbuilding contracts for the construction of two specialty tankers and have an option to build four additional specialty tankers. These projects are subject to the risk of delay, cost overruns or defaults by the shipyards caused by, among other things, unforeseen

quality or engineering problems, work stoppages, weather interference, unanticipated cost increases, delays in receipt of necessary equipment, and inability to obtain the requisite permits or approvals. In accordance with industry practice, in the event the shipyards are unable or unwilling to deliver the tankers, we may not have substantial remedies. Failure to construct or deliver the ships by the shipyards or any significant delays could increase our expenses and diminish our net income and cash flows.

We extend trade credit to most of our customers and our financial position and results of operations may diminish if we are unable to collect accounts receivable.

We extend trade credit to most of our customers. Our success in attracting business has been due, in part, to our willingness to extend trade credit on an unsecured basis to our customers. As of June 30, 2005, 11 of our customers had outstanding balances with us of at least \$1.0 million under the lines of credit that we have extended to them. Although we have developed a credit evaluation system that, we believe, has enabled us to minimize our credit exposure, our credit procedures and policies do not fully eliminate customer credit risk. Any credit losses, if significant, would diminish our financial position and results of operations.

International authorities may delay implementation of the phase-out of single hull tankers which may lessen the competitive advantage we hope to gain by acquiring double hull bunkering tankers.

Our strategy involves capitalizing on the phase-out of single hull bunkering tankers. Under environmental protection laws and regulations, the EU and the IMO have already banned single hull tankers of 5,000 dwt and above from carrying HGO, which includes most of the grades of marine fuel, as of October 2003 and as of April 2005, respectively, and will ban all single hull tankers of less than 5,000 dwt but above 600 dwt from carrying HGO in 2008. Both the EU and the IMO will also require a phase-out of all single hull tankers in 2010. The EU and the IMO, however, allow for exemptions. Under the EU regulations, for example, oil tankers operated exclusively in ports and inland navigation may be exempted from the double hull requirements provided they are duly certified under inland water legislation. Under the IMO regulations, a flag state may allow single hull tankers conforming to certain technical specifications to continue to operate until the earlier of 2015 or the 25th anniversary of the vessel's delivery. A flag state may also allow single hull tankers to carry HGO if the vessels are either engaged in voyages exclusively within its jurisdiction or jurisdiction of another party upon such party's agreement.

Our future success will depend in part on the timely and comprehensive implementation of the phase-out of single hull tankers. Any delay or limitation in application of the environmental protection laws and regulations could limit our anticipated growth or other anticipated benefits because our strategy involves employing and acquiring secondhand double hull bunkering tankers.

We depend on a limited number of suppliers, which makes us susceptible to supply shortages or price fluctuations that could diminish our operating results.

We currently purchase refined marine petroleum products from a limited number of suppliers. For the year ended December 31, 2004, approximately 29.8% of our total purchases of marine petroleum products were made from Fuel and Marine Marketing Ltd., or FAMM, the marine division of Chevron, and approximately 22.2% were made from Aegean Oil, our affiliate. If our relationship with any of our key suppliers terminates, we may not be able to obtain a sufficient quantity of refined marine fuel and lubricants on acceptable terms. We may experience difficulties and delays in obtaining marine fuel from alternative sources of supply. Any interruption or delay in the supply of marine fuel, or the inability to obtain fuel from alternate sources at acceptable prices and within a reasonable amount of time, would impair our ability to meet scheduled deliveries to our customers and could cause customers to cancel orders.

We rely on purchases from key customers and our results of operations may decrease if some of our key customers reduce or terminate their purchases.

Generally, we have not had a significant number of written volume commitments from our key customers, including the United States Navy, or any other understandings with our key customers that relate to future purchases. Purchases by our key customers could be reduced or terminated at any time. A substantial reduction or a termination of purchases by any of our key customers could decrease our results of operations.

The refined marine fuel that we purchase from our suppliers may fail to meet the specifications that we have agreed to supply to our customers and, as a result, we could lose business from those customers and be subject to claims or other liabilities.

If the refined marine fuel that we purchase from our suppliers fails to meet the specifications we have agreed to supply to our customers, we could lose our customers and be subject to claims or other liabilities. The loss of customers and increased liabilities would reduce our earnings and could have a material adverse effect on our business, weaken our financial condition and reduce our results of operations.

Our purchase of secondhand vessels carries risks associated with the quality of those vessels because secondhand vessels typically are not protected by builders' or sellers' warranties.

Our fleet renewal and expansion strategy includes the acquisition of secondhand vessels as well as the ordering of newbuildings. Unlike newbuildings, secondhand vessels typically do not carry warranties with respect to their condition. While we generally inspect a secondhand vessel prior to purchase, such inspections would normally not provide us with as much knowledge of its condition as we would possess if the vessel had been built for us and operated by us during its life. Repairs and maintenance costs for secondhand vessels are difficult to predict and may be more substantial than for vessels we have operated since they were built. These costs could decrease our profits and reduce our liquidity.

The value of our marine fuel inventory is subject to price fluctuations which may result in reduced value of our inventory and cause us to suffer financial loss.

Due to the nature of our business, we may increase the volume of our marine fuel inventories. Depending upon the price and price movement of refined marine fuel, our marine fuel inventories may subject us to a risk of financial loss. Currently our marine fuel inventory risks are limited pursuant to pricing terms with our suppliers and customers and in the future may also be hedged pursuant to transactions in oil futures and other derivative instruments. There can be no assurance that such pricing terms with our suppliers and customers, hedges or derivative instruments will adequately protect us in the event of a substantial downward movement in the price of marine fuel.

We rely on the expertise of our senior management and our inability to retain key personnel could interrupt our business and limit our growth.

Our future success depends, in significant part, upon the continued service and performance of our senior management and other key personnel, in particular Mr. Dimitris Melisanidis, our founder, Chairman, President and Chief Executive Officer. Losing the services of Mr. Melisanidis could impair our ability to effectively deliver our services and manage our Company, and to carry out our business plan. Competition for qualified personnel in the marine fuel supply industry is intense and we may not be successful in attracting and retaining qualified personnel. There may be only a limited number of persons with the requisite skills to serve in this and other management positions and it may become increasingly difficult to hire these persons. We do not maintain "key man" life insurance on any of our officers.

As we expand our fleet, we may not be able to recruit suitable employees and crew for our bunkering tankers which may limit our growth and cause our financial performance to suffer.

As we expand our fleet, we will need to recruit suitable crew, shoreside, administrative and management personnel. While we have not experienced any difficulty in recruiting to date, we cannot guarantee that we will be able to continue to hire suitable employees as we expand our fleet of bunkering tankers. If we are unable to recruit suitable employees and crews, we may not be able to provide our services to customers, our growth may be limited and our financial performance may suffer.

Agreements between us, Aegean Oil and other affiliated entities may be more favorable or less favorable than agreements that we could obtain from unaffiliated third parties.

The marine fuel service supply agreement and other agreements we have with Aegean Oil as well as other agreements we have with affiliated entities have been made in the context of an affiliated relationship. Aegean Oil and other affiliated entities are owned and controlled by members of Mr. Melisanidis' family. Mr. Melisanidis, our Chairman of the Board, President and Chief Executive Officer, may also be deemed a control person of Aegean Oil and other affiliated entities for United States securities law purposes, but Mr. Melisanidis disclaims such control. Mr. Melisanidis has also been involved historically with our related companies and had a leadership role with respect to the promotion of their products and services. Because immediately prior to the completion of this offering we were wholly-owned by Leveret International Inc., or Leveret, a company controlled by Mr. Melisanidis, the negotiation of the marine fuel service supply agreement, the ship management agreement and our other contractual arrangements may have resulted in prices and other terms that are more favorable or less favorable to us than terms we might have obtained in arm's-length negotiations with unaffiliated third parties for similar services. Moreover, following the completion of this offering, Aegean Oil and other affiliated entities will remain our related companies and we will remain subject to similar risks in future business dealings with these parties. For further discussion please refer to the section of this prospectus entitled "Related Party Transactions."

Failure by Aegean Oil to provide services to us and our customers as agreed could subject us to customer claims and negatively affect our financial results.

We have contracted with Aegean Oil to provide various services to our customers in Greece, including fueling of vessels in port and at sea. Aegean Oil is a related company owned and controlled by members of Mr. Melisanidis' family. The failure of Aegean Oil to perform these services in accordance with the terms we have agreed with it and our customers could affect our relationships with our customers and subject us to claims and other liabilities which could harm our business or negatively affect our financial results. Although we may have rights against Aegean Oil if it fails to perform its obligations to us, you will not have any recourse directly against Aegean Oil.

We are a holding company, and we depend primarily on the ability of our operating subsidiaries to distribute funds to us in order to satisfy our financial and other obligations and to make dividend payments.

We are a holding company, and we have no significant assets other than the equity interests in our subsidiaries. As a result, our ability to satisfy our financial and other obligations and to pay dividends depends primarily on the performance of our operating subsidiaries and their ability to distribute funds to us. If we are unable to obtain funds from our operating subsidiaries, we will not be able to pay dividends unless we obtain funds from other sources. We may not be able to obtain the necessary funds from other sources on terms acceptable to us.

Our historical financial and operating data may not be representative of our future results because we are a newly formed company with no separate operating history and no history as a publicly traded company.

Our historical financial and operating data may not be representative of our future results because we are a newly formed company with no separate operating history and no history as a publicly traded company. Although our results of operations, cash flows and financial condition reflected in our combined and consolidated financial statements include all expenses allocable to our business, due to factors such as the additional administrative and financial obligations associated with operating as a publicly traded company, they may not be indicative of the results of operations that we would have achieved had we operated as a public entity for all periods presented or of future results that we may achieve as a publicly traded company with our current holding company structure. In addition, our executive officers do not have any experience running a publicly traded company.

We may not be able to continue to maintain our tax-free status in Greece, which would reduce our net income and cash flow.

Our principal operating subsidiary, Aegean Marine Petroleum S.A., or AMP, which is incorporated in the Republic of Liberia, has a branch office in Greece. Under the laws of Greece, and in particular Greek law 89/67, as interpreted by Greek law 378/68, AMP is exempt from Greek income tax, as well as any other tax, charge or contribution, on income derived from transactions worldwide in petroleum products, lubricants and similar commodities. These activities were approved by the relevant Greek administrative authority that granted AMP's establishment license. This exemption is scheduled to expire on December 31, 2005. New tax legislation has been introduced in the Greek Parliament. We believe that, if this legislation is enacted into law in the form introduced, it would result in our not having liability for any material amount of Greek income tax. However, there can be no assurance that the new legislation will be enacted, or that it will be enacted in the form in which it was introduced. Without the statutory tax exemption of Greek law 89/67 or an equivalent alternative, AMP would be subject to an effective 29% Greek income tax on its income derived from Greek sources if it is not managed and controlled in Greece and on its worldwide income if it is managed and controlled in Greece. The imposition of this tax could have an adverse effect on our net income and cash flow.

We may not be exempt from Liberian taxation which would materially reduce our net income and cash flow.

The Republic of Liberia enacted a revised income tax act effective as of January 1, 2001, or the New Act. In contrast to the income tax law previously in effect since 1977, or the Prior Law, which the New Act repealed in its entirety, the New Act does not distinguish between the taxation of a non-resident Liberian corporation, such as AMP which conducts no business in Liberia and was wholly exempted from tax under the Prior Law, and the taxation of ordinary resident Liberian corporations.

In 2004, the Liberian Ministry of Finance issued regulations pursuant to which a non-resident domestic corporation, such as our Liberian subsidiary, will not be subject to tax under the New Act retroactive to January 1, 2001, or the New Regulations. In addition, the Liberian Ministry of Justice issued an opinion that the New Regulations were a valid exercise of the regulatory authority of the Ministry of Finance. Therefore, assuming that the New Regulations are valid, AMP will be wholly exempt from Liberian income tax as under the Prior Law.

If our Liberian subsidiary was subject to Liberian income tax under the New Act, our Liberian subsidiary would be subject to tax at a rate of 35% on its worldwide income. As a result, its, and subsequently our, net income and cash flow would be materially reduced by the amount of the applicable tax. In addition, we, as shareholder of the Liberian subsidiary, would be subject to Liberian withholding tax on dividends paid by AMP at rates ranging from 15% to 20%.

If we become subject to tax in the jurisdictions in which we operate, our net income and cash flow would decrease.

Our business is affected by taxes imposed on the purchase and sale of refined marine petroleum products in various jurisdictions in which we operate from time to time. These taxes include sales, excise, goods and services taxes, value-added taxes, and other taxes. We do not pay a material amount of tax in any jurisdiction in which we operate. There can be no assurance that, as a result of changes in tax laws or the application by tax authorities of these laws or our failure to comply with tax laws or otherwise, we will not become liable for an increased amount of tax in any jurisdiction. An increased liability for taxes would decrease our net income and cash flows.

Our insurance policies may not be adequate to cover our losses and because we obtain some of our insurance policies through protection and indemnity associations, we may be subject to calls in amounts based not only on our own claim records, but also the claim records of other members of the protection and indemnity associations which could expose us to additional expenses.

We carry insurance policies to protect us against most of the accident-related risks involved in the conduct of our business, including marine hull and machinery insurance, protection and indemnity insurance, which includes pollution risks, crew insurance, and war risk insurance. We may not be adequately insured to cover losses from our operational risks, which could have a material adverse effect on us. Additionally, our insurers may refuse to pay particular claims and our insurance policies may be voidable by the insurers if we take, or fail to take, certain action, such as failing to maintain certification of our vessels with applicable maritime regulatory organizations. Any significant uninsured or under-insured loss or liability could have a material adverse effect on our business, results of operations, cash flows and financial condition and our ability to pay dividends. In addition, we may not be able to obtain adequate insurance coverage at reasonable rates in the future during adverse insurance market conditions.

As a result of the September 11, 2001 attacks, the United States response to the attacks and related concerns regarding terrorism, insurers have increased premiums and reduced or restricted coverage for losses caused by terrorist acts generally. Accordingly, premiums payable for terrorist coverage have increased substantially and the level of terrorist coverage has been significantly reduced.

We may also be subject to calls or premiums in amounts based not only on our claim records but also the claim records of other members of the protection and indemnity associations through which we receive insurance coverage for tort liability, including pollution-related liability. Our payment of these calls could result in significant expense to us, which could have a material adverse effect on our results of operations, cash flows, financial condition and ability to pay dividends. Moreover, the protection and indemnity associations and other insurance providers reserve the right to make changes in insurance coverage with little or no advance notice.

A portion of our employees are covered by national collective bargaining agreements which set minimum standards for employment, and labor interruptions could disrupt our business.

A portion of our employees from Greece and from the Philippines are covered by national collective bargaining agreements which set minimum standards for employment. While we have not suffered labor interruptions in the past, industrial action or other labor unrest could disrupt our business. If not resolved in a timely and cost-effective manner, such industrial action or other labor unrest could prevent or hinder our operations from being carried out normally and could disrupt our business and reduce our results of operations and cash flows.

Maritime claimants could arrest our vessels, which could disrupt our cash flow.

Crew members, suppliers of goods and services to a vessel and other parties may be entitled to a maritime lien against that vessel for unsatisfied debts, claims or damages. In many jurisdictions, a maritime lien holder may enforce its lien by arresting a vessel through foreclosure proceedings. The arrest or attachment of one or more of our vessels could interrupt our cash flows and require us to pay a significant amount of money to have the arrest lifted. In addition, in some jurisdictions under the "sister ship" theory of liability, a claimant may arrest both the vessel that is subject to the claimant's maritime lien and any "associated" vessel, which is any vessel owned or controlled by the same owner. Claimants could try to assert "sister ship" liability against one vessel in our fleet for claims relating to another vessel in our fleet.

Terrorist attacks and international hostilities can affect the shipping industry, which could adversely affect our business.

Terrorist attacks like those of September 11, 2001, or war or international hostilities, including those currently underway in Iraq and other locations in the Middle East, could adversely affect the world economy, the availability of and demand for crude oil and petroleum products and the charter rates in the products tanker and container vessel markets. Terrorist attacks, such as the attack on the M/T Limburg in October 2002, could also adversely affect our operations and directly impact our vessels or charterers. We conduct our marine fuel supply operations outside of the United States, and our business, results of operations, cash flows, financial condition and ability to pay dividends could suffer by changing economic, political and government conditions in the countries and regions where our vessels are employed or registered. Moreover, we operate in a sector of the economy that is likely to be adversely impacted by the effects of political instability, terrorist or other attacks, war or international hostilities.

The United States government may terminate any of our United States government contracts at any time prior to their completion and we may be subject to liability which would negatively impact our financial condition and results of operations.

The United States government can typically terminate or modify any of its contracts with us either for its convenience or if we default by failing to perform under the terms of the applicable contract. A termination arising out of our default could expose us to liability, which would negatively impact our financial condition and results of operations, and have a material adverse effect on our ability to compete for future contracts and orders.

As a United States government contractor, we are subject to certain laws and regulations which may add costs to our business.

We must comply with, and are affected by, certain laws and regulations, including the Buy American Act, the Service Contract Act and the Federal Acquisition Regulations, relating to the formation, administration and performance of United States government contracts. These laws and regulations affect how we do business with our customers, and in some instances, impose added costs on our business. A violation of specific laws and regulations could result in the imposition of fines and penalties or the termination of our United States government contracts.

Following the completion of this offering Mr. Melisanidis will continue to control our Company and may have conflicts of interests with our other shareholders.

Leveret is expected to own 69.0% of our outstanding common shares following the completion of this offering, or 65.9% if the underwriters over-allotment option is exercised in full. For so long as Leveret is controlled by Mr. Melisanidis and owns a significant percentage of our outstanding common

shares, Mr. Melisanidis will continue to control our Company and will be able to direct the outcome of any shareholder vote, including the election of directors, the adoption or amendment of provisions in our memorandum of association or bylaws and possible mergers, amalgamations, corporate control contests and other significant corporate transactions. This concentration of ownership may have the effect of delaying, deferring or preventing a change in control, merger, amalgamations, consolidation, takeover or other business combination. This concentration of ownership could also discourage a potential acquirer from making a tender offer or otherwise attempting to obtain control of us, which could in turn have an adverse effect on the market price of our common shares.

Mr. Melisanidis, through Leveret, will have control of our overall operations and strategy and may not necessarily act in accordance with the best interests of all other shareholders. Moreover, members of Mr. Melisanidis' family hold significant interest in our related companies. We cannot assure you that the interests of Mr. Melisanidis will coincide with the interests of other holders of our common stock. To the extent that conflicts of interests may arise, Mr. Melisanidis may resolve those conflicts in a manner adverse to us or to you or other holders of our securities.

Our business and our customers' businesses are subject to currency exchange risks which could affect our profitability.

Many of our customers are foreign customers and may be required to obtain U.S. dollars to pay for our products and services. A rapid depreciation or devaluation in a currency affecting our customers could have an adverse effect on our customers' operations and their ability to convert local currency to U.S. dollars to make the required payments to us. This would in turn result in higher credit losses for us which would reduce our results of operations and cash flow.

We generate all of our revenues and incur the majority of our expenses in U.S. dollars. In the year ended December 31, 2004, we incurred not more than 8.0% of our operating expenses and general and administrative expenses in currencies other than the U.S. dollar — primarily the Euro, the UAE dirham, the Gibraltar pound and the Jamaican dollar. Changes in the rates of exchange between these currencies and the U.S. dollar would lead to deviations from our budgeted vessel operating expenses, which would affect our financial results. When translated into U.S. dollars, expenses incurred in currencies other than the U.S. dollar increase when the value of the U.S. dollar falls, which reduces our profitability.

Due to the lack of diversification in our lines of business, adverse developments in the marine fuel supply business would reduce our ability to make distributions to our shareholders.

We rely primarily on the revenues generated from our business of physical supply and marketing of refined marine fuel to end customers. Due to the lack of diversification in our lines of business, an adverse development in our business would have a significant impact on our business, financial condition and results of operations and our ability to pay dividends to our shareholders.

We may not achieve sufficient earnings to pay dividends to our shareholders.

We currently intend to pay regular cash dividends on a quarterly basis, beginning with a dividend of \$0.01 per share in March 2006. We will make such dividend payments to our shareholders only if our board of directors, acting in its sole discretion, determines that payments of dividends would be in our best interest and in compliance with relevant legal and contractual requirements. The principal business factors that our board of directors expects to consider when determining the timing and amount of dividend payments will be our earnings, financial condition and cash requirements at the time.

We are incorporated in the Marshall Islands, which does not have a well-developed body of corporate law.

Our corporate affairs are governed by our articles of incorporation and bylaws and by the Marshall Islands Business Corporations Act, or the BCA. The provisions of the BCA resemble provisions of the corporation laws of a number of states in the United States. However, there have been few judicial cases in the Marshall Islands interpreting the BCA. The rights and fiduciary responsibilities of directors under the law of the Republic of the Marshall Islands are not as clearly established as the rights and fiduciary responsibilities of directors under statutes or judicial precedent in the United States. The rights of shareholders of companies incorporated in the Marshall Islands may differ from the rights of shareholders of companies incorporated in the United States. While the BCA provides that it is to be interpreted according to the laws of the State of Delaware and other states with substantially similar legislative provisions, there have been few, if any, court cases interpreting the BCA in the Marshall Islands and we cannot predict whether Marshall Islands courts would reach the same conclusions as United States courts. Thus, you may have more difficulty in protecting your interests in the face of actions by the management, directors or controlling shareholders than would shareholders of a corporation incorporated in a United States jurisdiction which has developed a relatively more substantial body of case law. For a comparison between statutory provisions of the BCA and the laws of the State of Delaware relating to rights of shareholders, please refer to the section of this prospectus entitled "Comparison of Marshall Islands Corporate Law to Delaware Corporate Law."

Anti-takeover provisions in our organizational documents could have the effect of discouraging, delaying or preventing a merger, amalgamation or acquisition, which could reduce the market price of our common shares.

Several provisions of our articles of incorporation and our bylaws could make it difficult for our shareholders to change the composition of our board of directors in any one year, preventing them from changing the composition of management. In addition, the same provisions may discourage, delay or prevent a merger or acquisition that shareholders may consider favorable.

These provisions include:

- authorizing our board of directors to issue "blank check" preferred stock without shareholder approval;
- providing for a classified board of directors with staggered, three-year terms;
- prohibiting cumulative voting in the election of directors;
- authorizing the removal of directors only for cause and only upon the affirmative vote of the holders of at least 70% of the outstanding shares of our common stock entitled to vote for the directors;
- prohibiting shareholder action by written consent unless the written consent is signed by all shareholders entitled to vote on the action;
- limiting the persons who may call special meetings of shareholders; and
- establishing advance notice requirements for nominations for election to our board of directors or for proposing matters that can be acted on by shareholders at shareholder meetings.

In addition, we expect to enter into a shareholder rights agreement that will make it more difficult for a third party to acquire us without the support of our board of directors and principal shareholders. These anti-takeover provisions could substantially impede the ability of public shareholders to benefit from a change in control and, as a result, may reduce the market price of our common stock and your ability to realize any potential change of control premium.

It may be difficult for investors to enforce U.S. judgments against us.

We and all but one of our subsidiaries are organized in jurisdictions outside the United States, and substantially all of our assets and those of our subsidiaries are located outside the United States. In addition, most of our directors and officers are or will be non-residents of the United States, and all or a substantial portion of the assets of these non-residents are or will be located outside the United States. As a result, it may be difficult for U.S. investors to serve process within the United States upon us, our subsidiaries or our directors and officers or to enforce a judgment against us for civil liabilities in U.S. courts. In addition, you should not assume that courts in the countries in which we or our subsidiaries are incorporated or where our or the assets of our subsidiaries are located (1) would enforce judgments of U.S. courts obtained in actions against us or our subsidiaries based upon the civil liability provisions of applicable U.S. federal and state securities laws or (2) would enforce, in original actions, liabilities against us or our subsidiaries based on those laws.

Risk Factors Relating to Our Industry

Adverse conditions in the shipping industry may reduce the demand for our products and services and negatively affect our results of operations and financial condition.

Our business is focused on the physical supply and marketing of refined marine fuel to the shipping industry. Adverse economic conditions in the shipping industry, such as low charter rates or high operating costs, may have an adverse effect on our customers. In addition, any political instability, terrorist activity or military action that disrupts shipping operations will adversely affect our customers. Any adverse conditions in the shipping industry may reduce the demand for our products and services and negatively affect our results of operations and weaken our financial condition.

Material disruptions in the availability or supply of oil may reduce the supply of our products and have a material impact on our operating results, revenues and costs.

The success of our business depends on our ability to purchase, sell and deliver refined marine fuel to our customers. Material disruptions in the availability or supply of oil may have an adverse effect on our suppliers. In addition, any political instability, natural disasters, terrorist activity, military action or other similar conditions may disrupt the availability or supply of oil and consequently decrease the supply of refined marine fuel. Decreased availability or supply of marine fuel may reduce our operating results, revenues and costs.

Changes in the market price of petroleum may increase our credit losses, reduce our liquidity and decrease profitability.

Increases in fuel prices can adversely affect our customers' businesses, and consequently increase our credit losses. Increases in fuel prices could also affect the credit limits extended to us by our suppliers and our working capital requirements, potentially affecting our liquidity and profitability. In addition, increases in oil prices will make it more difficult for our customers to operate and could reduce demand for our services. Conversely, a rapid decline in fuel prices could decrease our profitability because if we were to purchase inventory when fuel prices are high without having a corresponding sales contract in place, we may not be able to resell it at a profit.

In the highly competitive marine fuel supply industry, we may not be able to successfully compete for customers with new entrants or established companies with greater resources.

We are subject to aggressive competition in all aspects of our business. Our competitors are numerous, ranging from large multinational corporations, which have significantly greater capital resources than us, to relatively small and specialized firms. In addition to competing with fuel resellers, such as World Fuel Services Corporation and Chemoil Corporation, we also compete with the major oil

producers that market fuel directly to large commercial shipping companies. We may not be able to successfully compete for customers because of increased competition from the major oil producers or our suppliers who may choose to market directly to large as well as smaller shipping companies, or to provide less advantageous price and credit terms to us. Also, due in part to the highly fragmented market, competitors with greater resources could enter the marine fuel supply industry and operate larger fleets of bunkering tankers through consolidations or acquisitions and may be able to offer better terms than we are able to offer to our customers.

Our operations are subject to extensive environmental laws and regulations, the violation of which could result in liabilities, fines or penalties and changes of which may require increased capital expenditures and other costs necessary to operate and maintain our vessels.

We are subject to various environmental laws and regulations dealing with the handling of fuel and fuel products. While currently we store minimal fuel inventories on our bunkering tankers, we may, in the future, maintain fuel inventories at several locations in fixed or floating storage facilities. Our operations involve the risks of fuel spillage or seepage, environmental damage, and hazardous waste disposal, among other things. If we are involved in a spill or other accident involving hazardous substances, if there are releases of fuel and fuel products we own, or if we are found to be in violation of environmental laws or regulations, we could be subject to liabilities that could have a materially adverse effect on our business and operating results. We are also subject to possible claims by customers, employees and others who may be injured by a fuel spill, exposure to fuel, or other accidents. If we should fail to comply with applicable environmental regulations, we could be subject to substantial fines or penalties and to civil or criminal liability.

In particular, our operations are subject to numerous laws and regulations in the form of international conventions, national, state and local laws and national and international regulations in force in the jurisdictions in which our vessels operate or are registered, which can significantly affect the ownership and operation of our vessels. These regulations include, but are not limited to, (i) the International Convention on Civil Liability for Oil Pollution Damage of 1969, (ii) the International Convention for the Prevention of Marine Pollution from Ships of 1973, (iii) the International Convention for the Safety of Life at Sea of 1974 and (iv) the International Convention on Load Lines of 1966.

A failure to comply with applicable laws and regulations may result in administrative and civil penalties, criminal sanctions or the suspension or termination of our operations. Some environmental laws often impose strict liability for remediation of spills and releases of oil and hazardous substances, which could subject us to liability without regard to whether we were negligent or at fault. An oil spill could result in significant liability, including fines, penalties, criminal liability and remediation costs for natural resource damages as well as third-party damages. We are required to satisfy insurance and financial responsibility requirements for potential oil (including marine fuel) spills and other pollution incidents. Although we have obtained insurance policies to cover certain environmental risks, there can be no assurance that such insurance policies will be sufficient to cover all such risks or that any claims will not have a material adverse effect on our business, results of operations, cash flows and financial condition and our ability to pay dividends.

Compliance with applicable laws, regulations and standards, may require us to make additional capital expenditures for the installation of costly equipment or operational changes and may affect the resale value or useful lives of our vessels. In order to satisfy these requirements, we may, from time to time, be required to take our vessels out of service for extended periods of time, with corresponding losses of revenues. We may also incur additional costs in order to comply with other existing and future regulatory obligations, including costs relating to air emissions, maintenance and inspection, elimination of tin-based paint, development and implementation of emergency procedures and insurance coverage or other financial assurance of our ability to address pollution incidents. These costs could reduce our results of operations and cash flows, weaken our financial condition and affect our ability to pay

dividends. Also, in the future, market conditions may not justify these expenditures or enable us to operate some or all of our vessels profitably during the remainder of their economic lives.

Our vessels operations have inherent risks that could negatively affect our results of operations.

Our vessels and fuel oils that they carry are at risk of being damaged or lost because of events such as marine disasters, bad weather, mechanical failures, human error, war, terrorism, piracy and other circumstances or events. All these hazards can result in death or injury to persons, loss of revenues or property, environmental damage, higher insurance rates, damage to our customer relationships, delays or rerouting.

If our vessels suffer damage, they may need to be repaired. The costs of vessel repairs are unpredictable and can be substantial. We may have to pay repair costs that our insurance policies do not cover. The loss of earnings while these vessels are being repaired, as well as the actual cost of these repairs, would decrease our results of operations. If one of our vessels were involved in an accident with the potential risk of environmental contamination, the resulting media coverage could have a material adverse effect on our business, our results of operations and cash flows, weaken our financial condition and negatively affect our ability to pay dividends.

Risk Factors Relating to the Offering

We may invest or spend the proceeds of this offering in ways with which you may not agree.

We have broad discretion in the way we invest or spend the proceeds of this offering. We intend to use a significant portion of the proceeds from this offering for the purchase of secondhand bunkering tankers, repayment of all of our outstanding indebtedness, and the remainder for working capital and general corporate purposes, which may include future acquisitions, capital expenditures and working capital. Because of the number and variability of factors that determine our use of offering proceeds, the actual uses may vary substantially from our current intentions to use net proceeds from this offering as described in the section of this prospectus entitled "Use of Proceeds."

There may not be an active market for our common shares, which may cause our common shares to trade at a discount and make it difficult to sell the common shares you purchase.

Prior to this offering, there has been no public market for our common shares. We cannot assure you that an active trading market for our common shares will develop or be sustained after this offering. The initial public offering price for our common shares will be determined by negotiations between the underwriters and us. We cannot assure you that the initial public offering price will correspond to the price at which our common shares will trade in the public market subsequent to this offering or that the price of our shares in the public market will reflect our actual financial performance. You may not be able to resell your common shares at or above the initial public offering price. Additionally, a lack of liquidity may result in wide bid-ask spreads, contribute to significant fluctuations in the market price of our common shares and limit the number of investors who are able to buy the common shares.

Our share price may be highly volatile, which could lead to a loss of all or part of your investment.

The market price of our common shares may fluctuate substantially due to a variety of factors, including:

- fluctuations in interest rates;
- fluctuations in the availability or the price of oil;
- fluctuations in foreign currency exchange rates;
- announcements by us or our competitors;

- changes in our relationships with customers or suppliers;
- changes in governmental regulation of the fuel industry;
- changes in United States or foreign tax laws;
- actual or anticipated fluctuations in our operating results from period to period;
- changes in financial estimates or recommendations by securities analysts;
- changes in accounting principles;
- the loss of any of our key management personnel; and
- our failure to successfully implement our business plan.

In addition, the stock market has experienced extreme price and volume fluctuations. This volatility has often been unrelated to the operating performance of particular companies. These broad market and industry forces may seriously harm the market price of our common shares, regardless of our operating performance.

Future sales of our common shares could cause the market price of our common shares to decline.

The market price of our common shares could decline due to sales of a large number of common shares in the market after this offering, including sales of common shares by our large shareholders, or the perception that these sales could occur. These sales, or the perception that these sales could occur, could also make it more difficult or impossible for us to sell equity securities in the future at a time and price that we deem appropriate to raise funds through future offerings of common shares.

Leveret will own 69.0% of our common shares immediately following completion of this offering, or 65.9% if the underwriters over-allotment option is exercised in full. Leveret will not be eligible to sell any of our common shares, directly or indirectly, in the public market until its lock-up agreement expires 180 days after the date of this prospectus (subject to an extension for up to 18 days beginning on the issuance of an earnings release or the announcement of material news or events). We expect to enter into a registration rights agreement with Leveret that will entitle Leveret to have all of its remaining shares registered for sale in the public market following the expiration of that restricted period. In addition, these shares could be sold into the public market after one year pursuant to Rule 144 under the Securities Act of 1933, as amended, or the Securities Act, subject to certain volume, manner of sale and notice requirements. Sales or the possibility of sales of substantial amounts of our common shares by Leveret in the public markets could adversely affect the market price of our common shares. For further discussion regarding potential sales of our common shares after this offering, please refer to the section of this prospectus entitled "Shares Eligible for Future Sale."

You will experience immediate and substantial dilution.

The assumed initial public offering price of \$15.00 per common share is substantially higher than the pro forma net tangible book value of our outstanding common shares. As a result, investors purchasing common shares in this offering at an assumed initial public offering price of \$15.00 per common share would experience immediate and substantial dilution of \$10.84 per common share. For further discussion please refer to the section of this prospectus entitled "Dilution."

CAUTIONARY STATEMENT REGARDING FORWARD-LOOKING STATEMENTS

All statements in this prospectus that are not statements of historical fact are forward-looking statements. Such forward-looking statements include statements reflecting our expectations, projections, intentions and beliefs about future events, in particular under the headings "Prospectus Summary," "Industry," "Business" and "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations." We may also from time to time make forward-looking statements in our periodic reports that we will file with the United States Securities and Exchange Commission, or the SEC, other information sent to our security holders, and other written materials.

When used in this document, forward-looking statements are often identified by the words such as "believe," "intend," "anticipate," "estimate," "project," "forecast," "plan," "potential," "may," "should," "expect" and similar expressions. Examples of forward-looking statements in this report include, but are not limited to, our expectations regarding our ability to generate operating cash flows and to fund our working capital and capital expenditure requirements. Important assumptions relating to the forward-looking statements include, among other things, assumptions regarding demand for our products, the cost and availability of refined marine fuel from suppliers, pricing levels, the timing and cost of capital expenditures, competitive conditions, and general economic conditions. These assumptions could prove inaccurate. Although we believe that the estimates and projections reflected in the forward-looking statements are reasonable, our expectations may prove to be incorrect. Important factors that could cause actual results to differ materially from the results and events anticipated or implied by such forward-looking statements include:

- our future operating or financial results;
- our future payment of dividends and the availability of cash for payment of dividends;
- our ability to retain and attract senior management and other key employees;
- our ability to manage growth;
- our ability to maintain our business in light of our proposed business and location expansion;
- our ability to obtain double hull secondhand bunkering tankers given the scarcity of such vessels in general;
- the outcome of legal, tax or regulatory proceedings to which we may become a party;
- adverse conditions in the shipping or the marine fuel supply industries;
- our ability to retain our key suppliers and key customers;
- our contracts and licenses with governmental entities remaining in full force and effect;
- material disruptions in the availability or supply of crude oil or refined petroleum products;
- changes in the market price of petroleum, including the volatility of spot pricing;
- increased levels of competition;
- compliance or lack of compliance with various environmental and other applicable laws and regulations;
- our ability to collect accounts receivable;
- changes in the political, economic or regulatory conditions in the markets in which we operate, and the world in general;
- our future, pending or recent acquisitions, business strategy, areas of possible expansion, and expected capital spending or operating expenses;

USE OF PROCEEDS

We expect the net proceeds we receive from this offering will be approximately \$137.5 million, after deducting the underwriting discount and estimated offering expenses. We intend to use approximately \$45.0 million of the net proceeds of this offering to fund the purchase price of secondhand double hull bunkering tankers, approximately \$76.4 million to repay all of our outstanding indebtedness and the remainder for working capital and general corporate purposes, including new vessel acquisitions.

As of June 30, 2005, our outstanding indebtedness consisted of:

- six credit facilities in the aggregate outstanding amount of \$20.8 million used to finance a portion of the acquisition costs of eight vessels in our current fleet of nine bunkering tankers and one Aframax tanker, which have final maturity dates of between August 31, 2005 and October 28, 2014 and bear interest at rates ranging from LIBOR plus 1.25% to LIBOR plus 1.75%;
- two long-term credit facilities in the aggregate outstanding amount of \$1.0 million used to finance the purchase of the leasehold interest in our office in Gibraltar and the purchase of our office in the United States, which have final maturity dates of December 10, 2013 and June 24, 2015, respectively, and bear interest at the base rate, as defined in the agreement, plus 2.25% and at LIBOR plus 0.45%, respectively;
- three short-term overdraft facilities in the aggregate outstanding amount of \$8.0 million used to finance working capital requirements, which are payable on demand and bear interest at rates ranging from LIBOR plus 1.25% to LIBOR plus 2.75%; and
- one short-term non-interest bearing loan facility in the outstanding amount of \$5.1 million from Leveret used to finance advance payments under our newbuilding contracts for ten new double hull bunkering tankers, which is payable on or before December 31, 2005.

On July 1, 2005, we borrowed \$4.0 million from Leveret for our working capital purposes. The loan is unsecured, bears no interest and is payable upon demand. On September 23, 2005, we borrowed an additional \$0.8 million from Leveret, under an existing loan facility with Leveret, which we used to finance advance payments under our supervision contracts for ten new double hull bunkering tankers.

On October 3, 2005, we borrowed \$35.0 million under a revolving overdraft facility, which we used to finance the acquisition of 8% of our issued and outstanding capital stock from Leveret, which, in turn, repurchased the 8% interest in Leveret held by the siblings of Mr. Melisanidis. The loan is payable on demand and bears interest at LIBOR plus 0.45%.

On October 11, 2005, we borrowed \$0.6 million from Leveret to finance the advance payment for our acquisition of a secondhand bunkering tanker. The loan bears no interest and is payable upon demand.

On October 17, 2005, we borrowed \$2.0 million from Leveret to finance the second installment payments under two of our newbuilding contracts for bunkering tankers. The loan bears no interest and is payable upon demand.

Because our use of the net proceeds from this offering depends on a number of factors, including, among other factors, our ability to locate suitable secondhand bunkering tankers or negotiate purchase contracts on terms acceptable to us, our working capital requirements and incurrence of any material expenses or liabilities, our actual use of the proceeds may vary substantially from our current intentions.

DIVIDEND POLICY

Upon the completion of this offering, our policy will be to pay regular cash dividends on a quarterly basis on shares of our common stock so long as we have sufficient capital or earnings to do so. While we cannot assure you that we will do so, and subject to, among other things, legal requirements, our ability to obtain financing on terms acceptable to us and our ability to satisfy financial covenants contained in our financing arrangements, we expect to declare our first dividend of \$0.01 per share in March 2006 for the fourth quarter of 2005. We anticipate retaining most of our future earnings, if any, for use in our operations and the expansion of our business. Any further determination as to dividend policy will be made by our board of directors and will depend on a number of factors, including the requirements of Marshall Islands law, our future earnings, capital requirements, financial condition and future prospects and such other factors as our board of directors may deem relevant.

Marshall Islands law generally prohibits the payment of dividends other than from surplus, when a company is insolvent or if the payment of the dividend would render the company insolvent.

In addition, we may incur expenses or liabilities, including extraordinary expenses, which could include costs of claims and related litigation expenses, or be subject to other circumstances in the future that reduce or eliminate the amount of cash that we have available for distribution as dividends or for which our board of directors may determine requires the establishment of reserves. Our board of directors may determine to finance our growth with cash from operations, which would reduce or even eliminate the amount of cash available for the payment of dividends.

Our ability to pay dividends is also subject to our ability to satisfy financial covenants contained in our financing arrangements. We expect our new senior secured credit facility to contain customary financial covenants requiring us to, among other things, ensure that our net book value is not less than \$125 million and that we maintain aggregate cash and cash equivalents free of any security interest in excess of \$10 million. For a further description of the restrictions on the payment of dividends contained in our new senior secured credit facility, please refer to the section of this prospectus entitled "Business — New Senior Secured Credit Facility."

Certain of our subsidiaries paid dividends to stockholders in the amounts of \$7.2 million and \$8.4 million in the years ended December 31, 2003 and 2004, respectively, and \$1.5 million during the six months ended June 30, 2005.

CAPITALIZATION

The following table sets forth our combined and consolidated capitalization as of June 30, 2005:

- on an actual basis;
- on an adjusted basis giving effect to (i) our incurrence of debt under our \$35.0 million revolving overdraft facility to finance the purchase of shares of our common stock from Leveret and the subsequent purchase of the shares for \$35.0 million, (ii) our incurrence of \$7.4 million of additional loans from Leveret to finance working capital and capital expenditure requirements and (iii) our repayment of \$0.9 million of outstanding indebtedness in July, August and September 2005; and
- on an adjusted basis giving effect to the issuance of 10,000,000 shares of common stock in this offering at an assumed initial public offering price of \$15.00 per share (representing the mid-point of the price range shown on the cover of this prospectus) less expenses related to this offering and the application of the proceeds therefrom to repay \$76.4 million of outstanding indebtedness.

There have been no significant adjustments to our capitalization since June 30, 2005, as so adjusted. The information set forth in the table assumes no exercise of the underwriters' over-allotment option. You should read this capitalization table together with "Selected Combined and Consolidated Financial Information and Other Data," "Management's Discussion and Analysis Financial Condition and Results of Operations" and the combined and consolidated financial statements and related notes appearing elsewhere in this prospectus.

	As of June 30, 2005		
	Actual	As adjusted for common stock purchase and changes in indebtedness	As adjusted for this offering
	(in thousands of U.S. dollars)		
Debt:			
Short term borrowings			
Unsecured, guaranteed bank borrowings(1)	8,000	43,000	—
Unsecured, unguaranteed related party borrowings . .	5,100	12,535	—
Current portion of long-term debt(1)	4,970	4,087	—
Long-term debt (secured and guaranteed), net of current portion(1)	16,798	16,798	—
Total debt	<u>34,868</u>	<u>76,420</u>	<u>—</u>
Stockholders' equity:			
Common stock, \$0.01 par value; 100 million shares authorized; issued and outstanding: 22,250,000 actual, 32,250,000 as adjusted for this offering			
	223	223	323
Additional paid-in capital	14,636	—	137,400
Retained earnings	16,841	(3,523)	(3,523)
Total stockholders' equity	<u>31,700</u>	<u>(3,300)</u>	<u>134,200</u>
Total capitalization	<u>66,568</u>	<u>73,120</u>	<u>134,200</u>

(1) Please refer to the section of this prospectus entitled "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations — Liquidity and Capital Resources — Credit Facilities" for a discussion of security and guarantees.

DILUTION

If you invest in our common stock, your interest will be diluted to the extent of the difference between the initial public offering price per share of our common stock and the net tangible book value per share of our common stock after the completion of this offering.

As of June 30, 2005, as adjusted for the common stock purchase and changes in indebtedness, we had net tangible book value of \$(3.3) million, or \$(0.15) per share. After giving effect to the sale of 10,000,000 shares of common stock at an assumed initial public offering price of \$15.00 per share (representing the midpoint of the price range shown on the cover of this prospectus), our pro forma net tangible book value as of June 30, 2005 would have been \$134.2 million, or \$4.16 per share. This represents an immediate appreciation in net tangible book value of \$4.31 per share to the existing shareholder and an immediate dilution of net tangible book value of \$10.84 per share to new investors. Dilution per share to new investors would be \$10.40 if the underwriters exercise their over-allotment option in full.

The following table illustrates the pro forma per share dilution as of June 30, 2005, assuming that the underwriters do not exercise their over-allotment option:

Initial public offering price per share	\$15.00
Net tangible book value per share as of June 30, 2005	\$(0.15)
Increase in net tangible book value attributable to new investors in this offering	\$ 4.31
Pro forma net tangible book value per share after giving effect to this offering	\$ 4.16
Dilution per share to new investors	\$10.84

Net tangible book value per share of our common stock is determined by dividing our tangible net worth, which consists of tangible assets less liabilities, by the number of shares of our common stock outstanding. Dilution is determined by subtracting the net tangible book value per share of common stock after this offering from the public offering price per share.

The following table summarizes, on a pro forma basis as of June 30, 2005, the differences between the number of shares of common stock acquired from us, the total amount paid and the average price per share paid by the existing holder of shares of common stock and by you in this offering, based upon an assumed initial public offering price of \$15.00 per share (representing the midpoint of the price range shown on the cover of this prospectus) and assuming that the underwriters do not exercise their over-allotment option.

	Pro Forma Shares Outstanding		Total Consideration		Average Price Per Share
	Number	Percent	Amount	Percent	
Existing shareholder	22,250,000	69.0%	\$ (3,300,000)	(2.2)%	\$(0.15)
New investors	10,000,000	31.0%	\$150,000,000	102.2%	\$15.00
Total	<u>32,250,000</u>	<u>100.0%</u>	<u>\$146,700,000</u>	<u>100.0%</u>	\$ 4.55

$$22,250,000 \times 0.15 \approx 3,337,500 \text{ (negative)}$$