

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ



ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ (Ε-ΜΒΑ)

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ /
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΛΟΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ
ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΚΙΒΩΤΙΩΝ (CONTAINERS)»**

ΠΑΠΟΥΤΣΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ του ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

Α.Μ.: ΕΜΒΑ 1136

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2015

Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή (δεύτερη) σελίδα στο σώμα της διπλωματικής εργασίας)

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη : E-MBA» με τίτλο

ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ
ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ / ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΛΟΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΚΙΒΩΤΙΩΝ *

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

* (CONTAINERS)

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/ τριας.....

Όνοματεπώνυμο..... ΠΑΡΟΥΣΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ

Ημερομηνία..... 09 / 11 / 2015

**«Οικονομοτεχνική Ανάλυση και Αξιολόγηση Επένδυσης
Εταιρίας Εκμετάλλευσης / Διαχείρισης Πλοίων Μεταφοράς
Εμπορευματοκιβωτίων (Containers)»**

Παπουτσή Σταυρούλα

Σημαντικοί Όροι:

- Ανεξάρτητη Πλοιοκτήτρια Εταιρία Πλοίων Μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων
- Twenty Feet Equivalent Unit (TEU)
- Στρατηγική Διοίκηση
- Στρατηγικό Μάρκετινγκ
- Τεχνικά Χαρακτηριστικά Πλοίου Μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων
- Αρχικό Κόστος Επένδυσης
- Προϋπολογισμός Ειδών Κόστους για λογαριασμό του Πλοιοκτήτη Πλοίου σε Ναύλωση Χρόνου
- Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην παρούσα διατριβή θα μελετηθούν τέσσερις διαφορετικές επιλογές επένδυσης μιας Ανεξάρτητης Πλοιοκτήτριας Εταιρίας Πλοίων Μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων (Containers – Ε/Κ), οι οποίες περιλαμβάνουν την αγορά ενός μεταχειρισμένου πλοίου Εμπορευματοκιβωτίων του κλάδου των 2.500 TEU με γεραμούς ή του κλάδου των 9.000 TEU ή τη ναυπήγηση ενός νεότευκτου πλοίου Εμπορευματοκιβωτίων του κλάδου των 2.500 TEU με γεραμούς ή του κλάδου των 9.000 TEU και την εκμετάλλευση / διαχείρισή του για 10 έτη σε ναύλωση χρόνου, προκειμένου να αναδειχθεί η αποδοτικότερη εξ' αυτών επιλογή.

Η επένδυση αυτή θα αναλυθεί από την πλευρά της Στρατηγικής Διοίκησης, στα πλαίσια της οποίας θα μελετηθεί το Φυσικό, το Γενικευμένο και Άμεσο Εξωτερικό Περιβάλλον και το Εσωτερικό Περιβάλλον της εν λόγω πλοιοκτήτριας εταιρίας βάση των οποίων θα γίνει η Ανάλυση των Δυνάμεων, Αδυναμιών των Ευκαιριών και Απειλών της και η Επιχειρηματική Στρατηγική της, και από την πλευρά του Στρατηγικού Μάρκετινγκ, στα πλαίσια του οποίου θα μελετηθεί το Μείγμα Μάρκετινγκ της ιδιόμορφης αυτής παρεχόμενης ναυτιλιακής μεταφορικής υπηρεσίας.

Εν συνεχεία, η υπό μελέτη επένδυση θα εξετασθεί από τεχνικής πλευράς, αναλύοντας τα τεχνικά χαρακτηριστικά καθώς και τα στοιχεία που συνθέτουν το αρχικό κόστος της επένδυσης για κάθε πλοίο, καθώς και από οικονομικής πλευράς, αναλύοντας τα είδη κόστους που επιβαρύνουν τον πλοιοκτήτη στη ναύλωση χρόνου τα οποία είναι το κόστος κεφαλαίου και τα λειτουργικά έξοδα για κάθε πλοίο ξεχωριστά.

Τέλος, η επένδυση θα αξιολογηθεί από χρηματοοικονομικής πλευράς, βάση των Αποτελεσμάτων των Καταστάσεων Κερδών – Ζημιών και των Ταμειακών Ροών EBITDA κάθε πλοίου, της μεθόδου της Καθαρής Παρούσας Αξίας και του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης καθώς και του δείκτη της Απόδοσης των Ιδίων Κεφαλαίων κάθε πλοίου, που θα αναδείξουν την αποδοτικότερη επένδυση για την εν λόγω ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια εταιρία, δεδομένων των πόρων – κεφαλαίων της, τη δεδομένη χρονική στιγμή.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

| | |
|---|-----|
| ΠΕΡΙΛΗΨΗ | 2 |
| ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ..... | 3 |
| ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ | 5 |
| ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ | 7 |
| ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ | 8 |
| ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ | 9 |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ..... | 10 |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ..... | 14 |
| 2.2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ..... | 17 |
| 2.2.1. ΦΥΣΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ | 19 |
| 2.2.2. ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ | 21 |
| 2.2.2.1. ΓΕΝΙΚΕΥΜΕΝΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ | 22 |
| Πολιτικές και Νομικές Μεταβλητές (Political & Legal Variables)..... | 22 |
| Οικονομικές Μεταβλητές (Economic Variables) | 34 |
| Κοινωνικές Μεταβλητές (Societal Variables)..... | 58 |
| Τεχνολογικές Μεταβλητές (Technological Variables) | 62 |
| Οικολογικές Μεταβλητές (Ecological Variables)..... | 69 |
| 2.2.2.2. ΑΜΕΣΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ..... | 73 |
| 1 ^η Δύναμη: Απειλή από Νεο-εισερχόμενους | 75 |
| 2 ^η Δύναμη: Απειλή από Υποκατάστατα..... | 79 |
| 3 ^η Δύναμη: Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών | 81 |
| 4 ^η Δύναμη: Διαπραγματευτική Δύναμη Πελατών..... | 85 |
| 5 ^η Δύναμη: Ανταγωνισμός μεταξύ Υφιστάμενων Επιχειρήσεων | 92 |
| 6 ^η Δύναμη: Άλλοι μεριδιούχοι | 109 |
| 2.2.3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ (ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ | |
| ΑΝΑΛΥΣΗ) | 118 |
| 2.2.3.1. ΔΟΜΗ ΤΗΣ DANAOS | 119 |
| 2.2.3.2. ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΤΗΣ DANAOS | 124 |
| 2.2.3.3. ΠΟΡΟΙ ΤΗΣ DANAOS..... | 127 |
| 2.2.4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΥΝΑΜΕΩΝ – ΑΔΥΝΑΜΙΩΝ ΚΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ – ΑΠΕΙΛΩΝ | |
| (S.W.O.T Analysis)..... | 133 |
| 2.2.4.1. ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΗΣ DANAOS..... | 134 |
| 2.2.4.2. ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΤΗΣ DANAOS | 138 |
| 2.2.4.3. ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΤΗΣ DANAOS..... | 140 |
| 2.2.4.4. ΑΠΕΙΛΕΣ ΤΗΣ DANAOS..... | 144 |
| 2.3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ – ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ | |
| | 148 |
| 2.4. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ | 152 |
| ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ | 153 |
| 2.4.1. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ (SEGMENTATION) | 157 |
| 2.4.2. ΣΤΟΧΕΥΣΗ (TARGETING)..... | 163 |
| 2.4.3. ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ (POSITIONING) | 165 |
| 2.4.4. ΜΕΙΓΜΑ MARKETING | 167 |
| 2.4.4.1. Product – Service (Προϊόν – Υπηρεσία)..... | 168 |
| 2.4.4.2. Price – Freight (Τιμή – Ναύλος) | 173 |
| 2.4.4.3. Promotion (Προώθηση)..... | 179 |
| 2.4.4.4. Place – Ports (Τόπος – Λιμάνια) | 183 |
| 2.4.4.5. People – Participants (Ανθρώπινο Δυναμικό – Συμμετέχοντες)..... | 186 |
| 2.4.4.6. Process (Διαδικασία)..... | 187 |
| 2.4.4.7. Physical Evidence (Φυσική Παρουσία) | 189 |
| 2.4.4.8. Paperless Trade (Ηλεκτρονικό Εμπόριο) | 190 |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΛΟΙΩΝ – ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ..... | 194 |

| | |
|--|------------|
| 3.1. ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΑ ΠΛΟΙΑ (2 nd Hand)..... | 196 |
| 3.1.1. ΔΕΞΑΜΕΝΙΣΜΟΣ (DRY-DOCKING) ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ ΠΛΟΙΩΝ .. | 207 |
| 3.2. ΝΕΟΤΕΥΚΤΑ ΠΛΟΙΑ (Newbuildings) | 214 |
| 3.2.1. ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΝΕΟΤΕΥΚΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ | 219 |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΛΟΙΩΝ ΣΕ ΝΑΥΛΩΣΗ ΧΡΟΝΟΥ | |
| | 223 |
| 4.1. ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ..... | 225 |
| 4.2. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ..... | 229 |
| 4.2.1. ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «2.602 TEU geared» | 229 |
| 4.2.2. ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «9.572 TEU»..... | 236 |
| 4.2.3. ΝΕΟΤΕΥΚΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «2.600 TEU geared» | 239 |
| 4.2.3. ΝΕΟΤΕΥΚΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «9.200 TEU»..... | 241 |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ | 244 |
| 5.1. ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΕΡΔΩΝ – ΖΗΜΙΩΝ (P & L STATEMENT) | 244 |
| 5.1.1. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ ΠΛΟΙΩΝ..... | 244 |
| 5.1.1.1. Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «2.602 TEU geared» | 245 |
| 5.1.1.2. Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «9.572 TEU» | 247 |
| 5.1.1.3. Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «2.600 TEU geared»..... | 249 |
| 5.1.1.4. Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «9.200 TEU» | 250 |
| 5.1.2. ΕΞΟΔΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ | 251 |
| 5.1.3. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΠΛΟΙΩΝ..... | 252 |
| 5.1.4. ΑΠΟΣΒΕΣΗ ΑΞΙΑΣ ΠΛΟΙΩΝ | 253 |
| 5.1.5. ΑΠΟΣΒΕΣΗ ΔΕΞΑΜΕΝΙΣΜΟΥ..... | 254 |
| 5.1.6. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΞΟΔΑ | 256 |
| 5.1.7. ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ Ρ&L | 256 |
| 5.2. ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ, ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ (ΕΒΙΤΔΑ) | 262 |
| 5.3. ΜΕΘΟΔΟΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΑΞΙΑΣ..... | 269 |
| 5.4. ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ | 274 |
| 5.5. ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ..... | 277 |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ | 282 |
| ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ | 286 |

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

| | |
|--|-----|
| Πίνακας 2.1.: Μοντέλο Στρατηγικής Διοίκησης..... | 16 |
| Πίνακας 2.2.: Ανάλυση Δραστηριοποίησης Παγκόσμιου στόλου Ε/Κ ανά Εμπορική Γραμμή έως 01/10/14 (σε αριθμό πλοίων) | 36 |
| Πίνακας 2.3.: Μέσος Όρος Ημερήσιων Ναύλων ανά μέγεθος πλοίων μεταφοράς Ε/Κ 2012 – 2014..... | 38 |
| Πίνακας 2.4.: Τιμές Πετρελαίων MGO & HFO 380cSt, 2013 – 2015. | 43 |
| Πίνακας 2.5.: Η εξέλιξη του Εμπορίου Ε/Κ στις Βασικές Γραμμές | 46 |
| Πίνακας 2.6.: Παραδόσεις Νεότευκτων Πλοίων Ε/Κ 2012 – 2016. | 50 |
| Πίνακας 2.7.: Ηλικιακή Κατανομή Στόλου Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ | 52 |
| Πίνακας 2.8.: Ανάλυση Παροπλισμένων Πλοίων Μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων | 53 |
| Πίνακας 2.9.: Σύγκριση Αριθμού Παροπλισμένων Πλοίων Εμπορευματοκιβωτίων, Νοέμβριος 2008 – 2014..... | 53 |
| Πίνακας 2.10.: Μεγέθη Εμπορευματοκιβωτίων (Containers) | 67 |
| Πίνακας 2.11.: Ανάλυση του Στόλου των Κορυφαίων Ανεξάρτητων Πλοιοκτητών, Δεκέμβριος 2014..... | 93 |
| Πίνακας 2.12.: Ανταγωνίστριες Ανεξάρτητες Πλοιοκτήτριες Εταιρίες Πλοίων 2.500 TEU με κρένια..... | 95 |
| Πίνακας 2.13.: Ανταγωνίστριες Ανεξάρτητες Πλοιοκτήτριες Εταιρίες Πλοίων 9.000 TEU χωρίς κρένια..... | 96 |
| Πίνακας 2.14.: Λίστα πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU της Danaos 31.12.2014..... | 96 |
| Πίνακας 2.15.: Αναλυτική Λίστα Πλοίων των εταιριών Danaos, Seaspan και Costamare 31.12.2014..... | 105 |
| Πίνακας 2.16.: Λίστα Παραγγελιών Νεότευκτων Πλοίων των εταιριών Seaspan και Costamare 31.12.2014..... | 105 |
| Πίνακας 2.17.: Σύνολο Αναμενόμενου Αριθμού Πλοίων των εταιριών Danaos, Seaspan και Costamare 31.12.2016..... | 106 |
| Πίνακας 2.18.: Ετήσιο Ποσοστό Χρησιμότητας του Στόλου των Πλοίων της Danaos (DAC) και Seaspan (SSW), 2010 – 2014..... | 107 |
| Πίνακας 2.19.: Οικονομικά Στοιχεία της Seaspan (SSW), της Costamare (CMRE) και της Danaos (DAC), 2010 – 2014. | 108 |
| Πίνακας 2.20.: Μοντέλο Στρατηγικής Διοίκησης..... | 118 |
| Πίνακας 2.21.: Μοντέλο Στρατηγικής Διοίκησης..... | 149 |
| Πίνακας 2.22.: Τμηματοποίηση της Ναυτιλιακής Αγοράς..... | 159 |
| Πίνακας 2.23.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Μεταχειρισμένου Πλοίου 2.500 TEU με γερανούς (έτους ναυπήγησης 2005) 2016-2025..... | 177 |
| Πίνακας 2.24.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Μεταχειρισμένου Πλοίου 9.000 TEU (έτους ναυπήγησης 2006) 2016-2025..... | 177 |
| Πίνακας 2.25.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Νεότευκτου Πλοίου 2.500 TEU με γερανούς (έτους ναυπήγησης 2016) 2017-2026..... | 177 |
| Πίνακας 2.26.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Νεότευκτου Πλοίου 9.000 TEU (έτους ναυπήγησης 2016) 2017-2026..... | 177 |
| Πίνακας 4.1.: Ύψος Απαιτούμενων Ξένων Κεφαλαίων..... | 226 |
| Πίνακας 4.2.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «2.602 TEU geared»..... | 227 |
| Πίνακας 4.3.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «9.572 TEU»..... | 227 |
| Πίνακας 4.4.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «2.600 TEU geared» | 228 |
| Πίνακας 4.5.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «9.200 TEU»..... | 228 |
| Πίνακας 4.6.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2014 – 2025..... | 230 |
| Πίνακας 4.7.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2014 – 2025..... | 237 |
| Πίνακας 4.8.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2014 – 2026..... | 240 |

| | |
|---|-----|
| Πίνακας 4.9.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU», 2015 – 2027 | 242 |
| Πίνακας 5.1.: Ετήσια Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «2.602 TEU geared», 2016 – 2025 | 247 |
| Πίνακας 5.2.: Ετήσια Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «9.572 TEU», 2016 – 2025 | 249 |
| Πίνακας 5.3.: Ετήσια Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «2.600 TEU geared», 2017 – 2026 .. | 250 |
| Πίνακας 5.4.: Ετήσια Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ 9.200 TEU (2017 – 2026) | 251 |
| Πίνακας 5.5.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Μεταχειρισμένων Πλοίων | 253 |
| Πίνακας 5.6.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Νεότευκτων Πλοίων | 254 |
| Πίνακας 5.7.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Κόστους Δεξαμενισμών Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2016 – 2025 | 255 |
| Πίνακας 5.8.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Κόστους Δεξαμενισμών Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2016 – 2025 | 255 |
| Πίνακας 5.9.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Κόστους Δεξαμενισμού Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2017 – 2026 | 256 |
| Πίνακας 5.10.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Κόστους Δεξαμενισμού Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU geared», 2017 – 2026 | 256 |
| Πίνακας 5.11.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2016 – 2025 | 257 |
| Πίνακας 5.12.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2016 – 2025 | 258 |
| Πίνακας 5.13.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2017 – 2026 | 259 |
| Πίνακας 5.14.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU», 2017 – 2026 | 260 |
| Πίνακας 5.15.: EBITDA και Ταμειακές Ροές Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2016 – 2025 | 265 |
| Πίνακας 5.16.: EBITDA και Ταμειακές Ροές Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2016 – 2025 | 266 |
| Πίνακας 5.17.: EBITDA και Ταμειακές Ροές Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2017 – 2026 | 267 |
| Πίνακας 5.18.: EBITDA και Ταμειακές Ροές Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU», 2017 – 2026 | 268 |
| Πίνακας 5.19.: Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου Επενδύσεων | 271 |
| Πίνακας 5.20.: Κ.Π.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025 | 272 |
| Πίνακας 5.21.: Κ.Π.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2015 – 2025 | 272 |
| Πίνακας 5.22.: Κ.Π.Α. Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2016 – 2026 | 273 |
| Πίνακας 5.23.: Κ.Π.Α. Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU», 2016 – 2026 | 273 |
| Πίνακας 5.24.: Ε.Σ.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025 | 276 |
| Πίνακας 5.25.: Ε.Σ.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2015 – 2025 | 276 |
| Πίνακας 5.26.: Ε.Σ.Α. Νεότευκτο Πλοίο «2.600 TEU geared», 2017 – 2026 | 276 |
| Πίνακας 5.27.: Ε.Σ.Α. Νεότευκτο Πλοίο «9.200 TEU», 2017 – 2026 | 276 |
| Πίνακας 5.28.: R.O.E. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025 | 279 |
| Πίνακας 5.29.: R.O.E. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025 | 279 |
| Πίνακας 5.30.: R.O.E. Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2016 – 2026 | 280 |
| Πίνακας 5.31.: R.O.E. Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU», 2016 – 2026 | 280 |

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

| | |
|---|-----|
| Διάγραμμα 2.1.: Μέσος Όρος Ημερήσιων Ναύλοι Πλοίων Μεταφοράς Containers 2000 – 2014 (Σεπτέμβριος) | 37 |
| Διάγραμμα 2.2.: Παγκόσμια Ζήτηση Ε/Κ 1980 – 2015..... | 46 |
| Διάγραμμα 2.3.: Σύνολο παραγγελιών ως ποσοστό στο σύνολο του στόλου πλοίων Ε/Κ..... | 49 |
| Διάγραμμα 2.4.: Ανάλυση Παραδόσεων Νεότευκτων Πλοίων Ε/Κ ανά Μέγεθος σε εκ. TEU 2010 – 2015..... | 50 |
| Διάγραμμα 2.5.: Ποσοστιαία Ανάλυση Πλοίων Ε/Κ Εξοπλισμένων με Κρένια ανά μέγεθος... 51 Πηγή: Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, Volume 16, No. 12, December-2014, page: 48iii. | 51 |
| Διάγραμμα 2.6.: Ποσοστό Χωρητικότητας Παροπλισμένου Στόλου (Idle Capacity) και Χωρητικότητας Στόλου «Πλεύσης σε Χαμηλές Ταχύτητες» (Slow-Steaming Capacity) Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ, 2012 – 2014 | 55 |
| Διάγραμμα 2.7.: Στόλος Παροπλισμένων Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ (ανά κλάδο), 2009 - 2014..... | 55 |
| Διάγραμμα 2.8.: Μηνιαία Ανάλυση Διάλυσης Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ 2008 – 2014..... | 56 |
| Διάγραμμα 2.9.: Τριμηνιαία Ανάλυση Διάλυσης Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ 2012 – 2016..... | 57 |
| Διάγραμμα 2.10.: Δομή της Danaos Shipping Co.Ltd | 120 |
| Διάγραμμα 2.11.: Τα Χαρακτηριστικά των Ναυτιλιακών Υπηρεσιών | 153 |

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

| | |
|--|-----|
| Εικόνα 1.1. Ενδεικτικό Σχέδιο Πλοίου Μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς | 11 |
| Εικόνα 1.2. Ενδεικτικό Σχέδιο Πλοίου Μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 9.000 TEU | 11 |
| Πηγή: Danaos Photos Gallery | 11 |
| Εικόνα 2.1.: Βασικά στοιχεία της διαδικασίας της Στρατηγικής Διοίκησης | 16 |
| Εικόνα 2.2.: Περιβαλλοντικές Μεταβλητές | 18 |
| Εικόνα 2.3.: Οι κλάσεις του Κώδικα IMDG για τα Επικίνδυνα Φορτία..... | 28 |
| Εικόνα 2.4.: Τα κυριότερα λιμάνια διαχείρισης πλοίων μεταφοράς containers στον Ατλαντικό και Ειρηνικό Ωκεανό. | 34 |
| Εικόνα 2.5.: Τα κυριότερα λιμάνια διαχείρισης πλοίων μεταφοράς containers στον Ειρηνικό και Ατλαντικό Ωκεανό. | 35 |
| Εικόνα 2.6.: Χάρτης Περιοχών Υψηλού Κινδύνου Πειρατείας | 58 |
| Εικόνα 2.7.: Βολβοειδής Πλώρη πλοίου (εικόνα Α) και η μετασκευή της (εικόνα Β) | 64 |
| Εικόνα 2.8.: Χάρτης Περιοχών Ελέγχου Αέριων Εκπομπών (ECA Areas)..... | 70 |
| Εικόνα 2.9.: Υπόδειγμα Δυνάμεων Ανταγωνισμού του Porter | 74 |
| Εικόνα 2.10.: Κριτήρια Αξιολόγησης και Επιλογή Αγοράς – Στόχου..... | 164 |
| Πηγή: Eni Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 2, page: 70..... | 165 |
| Εικόνα 2.11.: Το Μείγμα του Ναυτιλιακού Μάρκετινγκ | 167 |

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ευχαριστώ ειλικρινά τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Δημήτριο Γεωργακέλλο, Καθηγητή του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και Διευθυντή του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη (Executive-MBA), για την κατανοήση και την υπομονή του, την ουσιαστική καθοδήγησή του και την αμέριστη στήριξη που μου προσέφερε από την αρχή μέχρι την ολοκλήρωση της παρούσας διπλωματικής εργασίας.

Ευχαριστώ ιδιαίτερα τον κ. Ηρακλή Προκοπάκη, Senior Vice-President, Treasurer και Chief Operating Officer της Danaos Corporation, για την εμπιστοσύνη του και τη δυνατότητα πρόσβασης στα δεδομένα που απαιτήθηκαν για την εκπόνηση αυτής της εργασίας καθώς και για τις πολύτιμες συμβουλές του κατά τη συγγραφή της.

Ευχαριστώ θερμά όλους όσοι από το δυναμικό της Danaos Shipping Co. Ltd συνέβαλαν στη συλλογή των απαραίτητων στοιχείων, για το χρόνο που διέθεσαν καθώς και για τα εποικοδομητικά τους σχόλια.

Τέλος, ευχαριστώ τους στενούς μου φίλους για τη στήριξη τους καθ' όλη τη διάρκεια αυτής μου της προσπάθειας και, φυσικά, την οικογένειά μου που είναι πάντα δίπλα μου σε κάθε μου βήμα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ

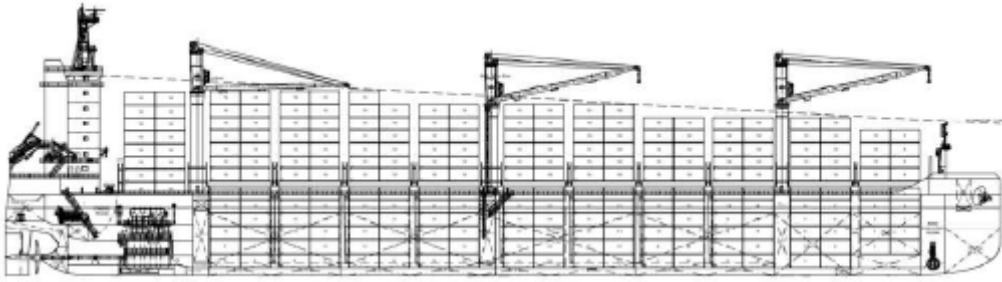
Ο κλάδος της ναυτιλίας που ασχολείται με τη θαλάσσια μεταφορά του συντριπτικού όγκου κάθε είδους τελικών και ημιτελών αγαθών στην διεθνώς τυποποιημένη μορφή των εμπορευματοκιβωτίων (Ε/Κ), παίζει αδιαμφισβήτητα τον πλέον καθοριστικό ρόλο στη διεθνοποίηση του εμπορίου και την ανάπτυξη της παγκόσμιας οικονομίας καθώς και στην ανάπτυξη και υλοποίηση της «just – in – time» πρακτικής παράδοσης των αγαθών.

Λόγω της σπουδαιότητας του αυτής, ο κλάδος των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ καταφέρνει τις τελευταίες δεκαετίες να προσελκύει πλήθος επενδύσεων μέσω των οποίων εξελίσσεται με ταχύτατο ρυθμό. Δεδομένου, όμως, ότι πρόκειται για έναν κλάδο που χαρακτηρίζεται από έντονη περιοδικότητα και ρευστότητα που καθιστούν την πρόβλεψη της μελλοντικής ζήτησης ιδιαίτερα δύσκολη, έναν κλάδο που η προσφορά μεταφορικής ικανότητας, η προσφορά δηλαδή των πλοίων, καθορίζεται από τις αποφάσεις και τις κινήσεις ενός πολύ μικρού αριθμού πλοιοκτητριών εταιριών, και έναν κλάδο που φυσικά ο ανταγωνισμός ως προς τα κέρδη, το μερίδιο αγοράς και τη φήμη είναι εξοντωτικός, η λήψη της ορθότερης κάθε φορά απόφασης επένδυσης είναι μια πραγματική πρόκληση.

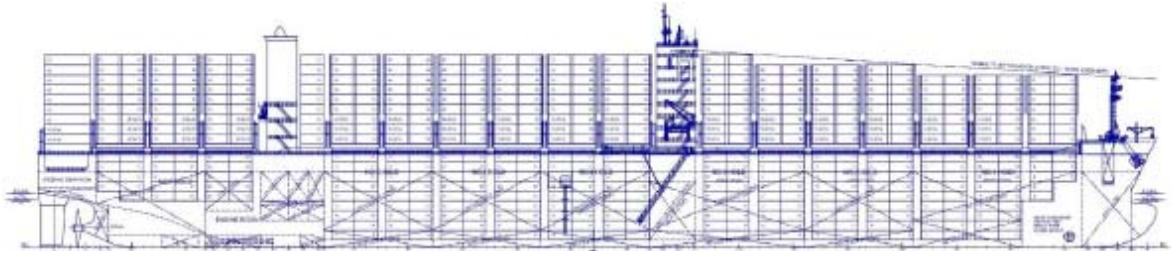
Ανταποκρινόμενοι στην πρόκληση αυτή, λοιπόν, στην παρούσα διατριβή θα επιχειρήσουμε την οικονομοτεχνική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης μίας από τις μεγαλύτερες ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες του κλάδου των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (containers). Πιο συγκεκριμένα, θα ασχοληθούμε με τις ακόλουθες 4 διαφορετικές περιπτώσεις επένδυσης:

- την αγορά ενός μεταχειρισμένου πλοίου μεταφοράς Ε/Κ του κλάδου των 2.500 TEU με γεραμούς
- τη ναυπήγηση ενός νέου πλοίου Ε/Κ του κλάδου των 2.500 TEU με γεραμούς
- την αγορά ενός μεταχειρισμένου πλοίου μεταφοράς Ε/Κ του κλάδου των 9.000 TEU
- τη ναυπήγηση ενός νέου πλοίου Ε/Κ του κλάδου των 9.000 TEU

με σκοπό την εμπορική τους εκμετάλλευση – χρονονάυλωση, την οποία εμείς θα εξετάσουμε για 10 χρόνια προκειμένου να καταλήξουμε στη βιωσιμότερη επιλογή για τη συγκεκριμένη πλοιοκτήτρια εταιρία τη δεδομένη χρονική στιγμή.



Εικόνα 1.1. Ενδεικτικό Σχέδιο Πλοίου Μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς
Πηγή: Danaos Photos Gallery



Εικόνα 1.2. Ενδεικτικό Σχέδιο Πλοίου Μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 9.000 TEU
Πηγή: Danaos Photos Gallery

Ο τομέας των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ της ναυτιλίας αποτελείται από δύο παίκτες. Τους πλοιοκτήτες – operators, μεγάλες εταιρίες που απασχολούν τα δικά τους πλοία στο δικό τους δίκτυο τακτικών γραμμών και ναυλώνουν πλοία / τονάζ από τους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες προκειμένου να καλύψουν τις ελλείψεις τους, και τους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες, εταιρίες που εκμισθώνουν τα πλοία / τονάζ τους αποκλειστικά στις εταιρίες τακτικών γραμμών (πλοιοκτήτες – operators). Ωστόσο, στην παρούσα διατριβή θα ασχοληθούμε μόνο με την αγορά των ανεξάρτητων πλοιοκτητών στη βάση της οποίας θα μελετηθεί και η υπό εξέταση επένδυσή μας.

Στα πλαίσια της μελέτης μας, λοιπόν, στο 2^ο κεφάλαιο θα αναλύσουμε την αγορά στην οποία θα δραστηριοποιούνται τα προαναφερόμενα πλοία. Αρχικά, θα παρατεθεί το εξωτερικό περιβάλλον των δύο κλάδων – που αποτελείται από το φυσικό περιβάλλον, το γενικευμένο περιβάλλον και το άμεσο περιβάλλον – και το εσωτερικό περιβάλλον της πλοιοκτήτριας εταιρίας, στα οποία θα βασιστεί η Ανάλυση Δυνάμεων, Αδυναμιών, Ευκαιριών και Απειλών της εν λόγω εταιρίας για τον κλάδο των πλοίων 2.500 TEU με γερανούς και για τον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU. Εν συνεχεία θα αναλυθεί η Στρατηγική Διοίκηση και η Επιχειρηματική Ανταγωνιστική Στρατηγική της πλοιοκτήτριας εταιρίας, βάση του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος, οι οποίες θα υιοθετηθούν και στην υπό μελέτη επένδυση, και έπειτα θα αναλυθεί το Στρατηγικό Μάρκετινγκ και τα «7 + 1 εργαλεία» του Μείγματος Μάρκετινγκ της ιδιόμορφης αυτής παρεχόμενης ναυτιλιακής – θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας.

Στο επόμενο κεφάλαιο, τρίτο κατά σειρά, θα παρουσιαστούν τα βασικά τεχνικά χαρακτηριστικά του μεταχειρισμένου πλοίου 2.602 TEU με κρένια και του μεταχειρισμένου πλοίου 9.572 TEU, που επιλέχθηκαν – βάση μεγέθους και ηλικίας – να μελετηθούν για κάθε κλάδο αντίστοιχα, το συνολικό κόστος αγοράς αυτών καθώς και το συνολικό κόστος των αρχικών εργασιών συντήρησης – δεξαμενισμού, που ακολουθεί την αγορά κάθε μεταχειρισμένου πλοίου από τη Danaos. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν τα διαθέσιμα βασικά τεχνικά χαρακτηριστικά του νεότευκτου πλοίου 2.600 TEU με κρένια και του νεότευκτου πλοίου 9.200 TEU, που επίσης επιλέχθηκαν να μελετηθούν για τον κάθε κλάδο, το κόστος ναυπήγησής τους καθώς και το κόστος των αρχικών προμηθειών και όλων των σχετικών εξόδων πριν την παράδοση του πλοίου από το ναυπηγείο στον πλοιοκτήτη, τα οποία κεφαλαιοποιούνται.

Στο τέταρτο κεφάλαιο, δεδομένου ότι στη ναύλωση χρόνου – σύμφωνα με την οποία θα ναυλωθεί και το πλοίο που τελικά θα επενδύσουμε – τα έξοδα ταξιδιού επιβαρύνουν το ναυλωτή, θα ασχοληθούμε με το κόστος κεφαλαίου και το λειτουργικό κόστος κάθε πλοίου, που επιβαρύνουν τον πλοιοκτήτη. Έτσι, βάση του επιτοκίου των υπολοίπων δανείων της πλοιοκτήτριας εταιρίας, θα προϋπολογιστεί το χρηματοοικονομικό κόστος των Ξένων Κεφαλαίων που απαιτούνται για την απόκτηση κάθε πλοίου ξεχωριστά, το οποίο θα αποπληρωθεί εντός των 10 ετών της επένδυσής μας. Το ημερήσιο λειτουργικό κόστος των μεταχειρισμένων πλοίων, από την άλλη πλευρά, θα προϋπολογιστεί βάση του μέσου όρου των πραγματικών ημερήσιων λειτουργικών εξόδων του 2014 των αντίστοιχου μεγέθους πλοίων που έχει ήδη στο στόλο της η πλοιοκτήτρια εταιρία και βάση αυτών θα προϋπολογιστεί και το ημερήσιο λειτουργικό κόστος των νεότευκτων πλοίων, για κάθε ένα από τα 10 έτη της επένδυσής μας.

Στο πέμπτο κεφάλαιο, θα προβούμε στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση κάθε ενός εκ των τεσσάρων περιπτώσεων επένδυσης που μελετούμε. Προκειμένου η ανάλυση – αξιολόγηση κάθε επένδυσης να μην επηρεαστεί από τα οικονομικά αποτελέσματα των υπολοίπων πλοίων της πλοιοκτήτριας εταιρίας, θα χρησιμοποιήσουμε την Κατάσταση Κερδών – Ζημιών (Profit and Loss Statement – P&L) που θα καταρτίσουμε για κάθε πλοίο για κάθε έτος της επένδυσής μας και τα Κέρδη / Ζημιές που θα προκύψουν από την Κατάσταση αυτή. Επίσης θα χρησιμοποιήσουμε την Καθαρή Παρούσα Αξία, τον Εσωτερικό Συντελεστή Απόδοσης, τον Δείκτη των Κερδών προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων καθώς και τον Δείκτη της Απόδοσης των Ιδίων Κεφαλαίων κάθε πλοίου.

Έχοντας ολοκληρώσει όλα τα παραπάνω, στο έκτο και τελευταίο κεφάλαιο της παρούσας διατριβής θα εκτεθούν – βάση των οικονομικών αποτελεσμάτων του προηγούμενου κεφαλαίου αλλά και των συνθηκών που επικρατούν και των τάσεων

της αγοράς κάθε κλάδου όπως αυτές παρουσιάστηκαν στο 2^ο κεφάλαιο – τα συμπεράσματά μας ως προς την βιωσιμότερη και ταυτόχρονα ασφαλέστερη επένδυση, μεταξύ των τεσσάρων επιλογών πλοίων που είχαμε ορίσει, για τη συγκεκριμένη πλοιοκτήτρια εταιρία, με τη συγκεκριμένη δομή, κουλτούρα και πόρους – κεφάλαια, τη δεδομένη χρονική στιγμή.

Στο σημείο αυτό βέβαια, πρέπει να σημειωθεί πως το γεγονός ότι ο κλάδος των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ είναι ένας άκρως δυναμικός κλάδος ο οποίος επηρεάζεται σε καθημερινή βάση από τις διεθνείς αλλά και τις κατά τόπους οικονομικές, πολιτικές, κοινωνικές, τεχνολογικές και περιβαλλοντικές εξελίξεις καθώς και από διάφορα καιρικά και λοιπά φυσικά φαινόμενα, καθιστά απαραίτητη την συνεχή παρακολούθηση και ενημέρωση των πληροφοριών και των δεδομένων που παρατίθενται στην διατριβή αυτή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

Στο κεφάλαιο αυτό θα αναλύσουμε την αγορά στην οποία θα δραστηριοποιούνται τα υπό μελέτη πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (containerships) μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς (ή αλλιώς κρένια) καθώς και τα πλοία μεγέθους 9.000 TEU χωρίς γεραμούς.

Η ανάλυση ξεκινά από το **Εξωτερικό Περιβάλλον**, δηλαδή το φυσικό περιβάλλον, το Γενικευμένο ή Μακρο-περιβάλλον με την πληθώρα των παραγόντων που το συνθέτουν και το Άμεσο ή Μικρο-περιβάλλον με τη συνολική ένταση του ανταγωνισμού όπως αυτή διαμορφώνεται από τις 5 + 1 Δυνάμεις του Μοντέλου του Porter και για τον κλάδο των πλοίων μεγέθους 2,500 TEU με γεραμούς και για τον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU. Συνεχίζει με το **Εσωτερικό Περιβάλλον** της Danaos, όπου μέσω της ανάλυσης της δομής, της κουλτούρας και των πόρων της αναδεικνύονται τα σημεία υπεροχής της και το διατηρήσιμο ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα. Έπειτα, με βάση το εξωτερικό και εσωτερικό περιβάλλον της Danaos, ακολουθεί η Ανάλυση των **Δυνάμεων, Αδυναμιών, Ευκαιριών και Απειλών** της Danaos (S.W.O.T) για τον κλάδο των πλοίων 2.500 TEU με γεραμούς και για τον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU.

Στη συνέχεια, ακολουθεί η ανάλυση της Στρατηγικής Διοίκησης της Danaos, δηλαδή του οράματος, της αποστολής, των στόχων και φυσικά της Επιχειρηματικής Ανταγωνιστικής Στρατηγικής της **Διαφοροποίησης**, ως απόρροια και του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος, που έχει υιοθετήσει η Danaos σε όλη την μέχρι τώρα πορεία της και την οποία θα υιοθετήσει και στην υπό μελέτη επένδυση. Τέλος, ακολουθεί το Στρατηγικό Μάρκετινγκ, μέσω της ανάλυσης της ιδιομορφίας της παρεχόμενης ναυτιλιακής – θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας, της Τμηματοποίησης, της Στόχευσης και της Τοποθέτησης της Danaos στη ναυτιλιακή αγορά, καθώς και η ανάλυση των «7 + 1 εργαλείων» του Μείγματος του Ναυτιλιακού Μάρκετινγκ.

Η ανάλυση αυτή, δίνοντας μια όσο το δυνατόν καλύτερη – λαμβάνοντας υπόψη τις ταχύτατες τεχνολογικές και ραγδαίες διεθνείς πολιτικοοικονομικές εξελίξεις – εικόνα του κλάδου μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων της ναυτιλίας, θα αποτελέσει τη βάση της χρηματοοικονομικής αξιολόγησης της υπό μελέτη επένδυσης, που θα ακολουθήσει στα επόμενα κεφάλαια, και θα οδηγήσει στην επιλογή του μεγέθους και της ηλικίας (νεότευκτο ή μεταχειρισμένο) του πλοίου που τελικά θα αγορασθεί.

2.1. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

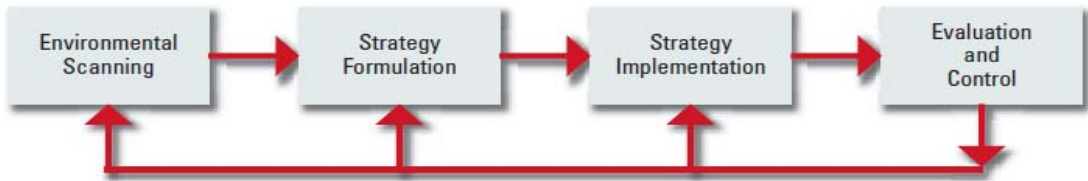
Πολλές επιχειρήσεις μπορούν να επιτύχουν εξαιρετικά υψηλή επίδοση για κάποιο διάστημα αλλά μόνο λίγες μπορούν να την διατηρήσουν μέσα στο χρόνο. Η μακροχρόνια επιτυχία απαιτεί πλέον η επιχείρηση όχι μόνο να διεκπεραιώνει τις τρέχουσες δραστηριότητές της ώστε να ικανοποιεί τις ανάγκες της υπάρχουσας αγοράς αλλά και να τις προσαρμόζει κατάλληλα ώστε να μπορεί να ικανοποιεί τόσο τις εξελισσόμενες ανάγκες της υπάρχουσας αγοράς όσο και τις ανάγκες νέων αγορών.

Στην προσπάθεια αυτή, η οποία προϋποθέτει βέβαια την επίτευξη του ιδανικού συνδυασμού μεταξύ επιχειρησιακού περιβάλλοντος και επιχειρησιακής στρατηγικής, δομής και διαδικασιών, ο συνεχής κίνδυνος μιας μη ορθής απόφασης, μιας λανθασμένης επιλογής με υψηλό οικονομικό κόστος που ενδεχομένως να οδηγήσει και στην οικονομική κατάρρευση, αναγκάζουν τα σύγχρονα διευθυντικά στελέχη να λαμβάνουν πολύ σοβαρά υπόψη τους τη «Στρατηγική Διοίκηση» προκειμένου να διατηρήσουν την επιχείρησή τους ανταγωνιστική σε ένα τόσο ευμετάβλητο και αβέβαιο περιβάλλον.

Στρατηγική Διοίκηση (Strategic Management) ορίζεται το σύνολο των διοικητικών αποφάσεων και ενεργειών που καθορίζουν τη μακροχρόνια επίδοση της εταιρείας¹. Αυτή περιλαμβάνει:

- την Ανάλυση του Εξωτερικού και Εσωτερικού Περιβάλλοντος (environmental scanning)
- τη Διαμόρφωση Στρατηγικής (strategy formulation, στρατηγικό ή μακροχρόνιο σχεδιασμό) η οποία εκτελείται από τον Γενικό Διευθυντή (CEO / Chief Executive Officer) σε συνεργασία με το Διοικητικό Συμβούλιο (Board of Directors)
- την Εφαρμογή Στρατηγικής (strategy implementation), υπεύθυνα για την οποία είναι τα ενδιάμεσα και τα κατώτερα επίπεδα της ιεραρχίας
- την Αξιολόγηση και τον Έλεγχο (evaluation and control), όπως απεικονίζεται και στην ακόλουθη εικόνα:

¹ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, "Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability", 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, Chapter 1, page: 62-63.

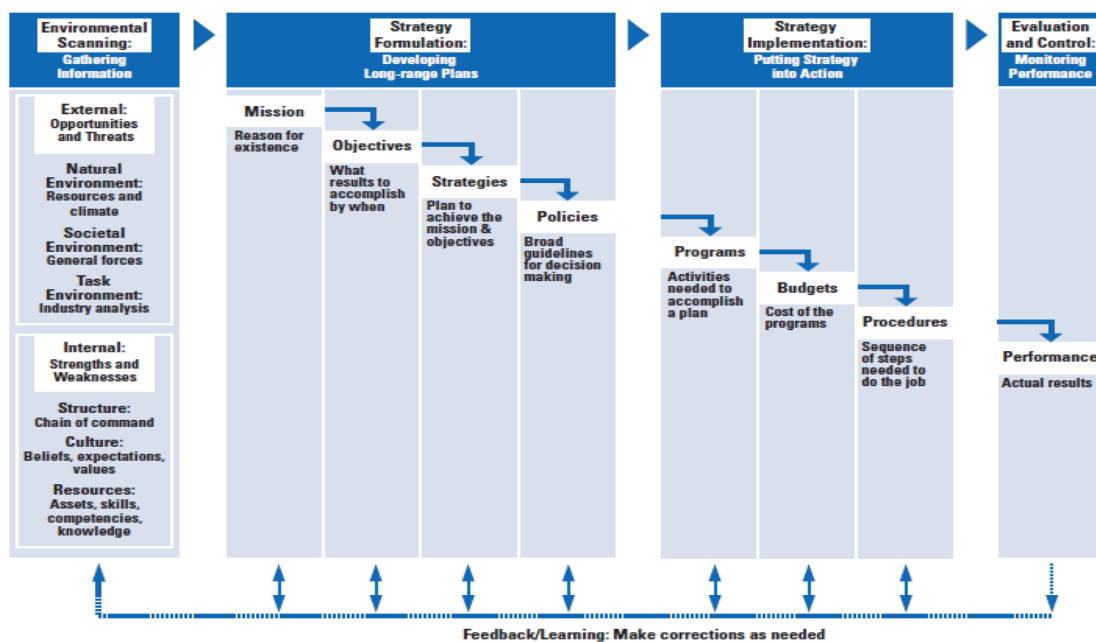


Εικόνα 2.1.: Βασικά στοιχεία της διαδικασίας της Στρατηγικής Διοίκησης

Πηγή: Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, page: 63.

Η Στρατηγική Διοίκηση δίνει έμφαση στην παρακολούθηση και αξιολόγηση των Εξωτερικών Ευκαιριών και Απειλών υπό το φως των Δυνάμεων και Αδυναμιών μιας εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα, η Στρατηγική Διοίκηση είναι η διαδικασία:

- της λεπτομερούς καταγραφής των οργανωσιακών σκοπών (objectives)
- της ανάπτυξης πολιτικών και σχεδίων για την επίτευξη αυτών των σκοπών
- του καταμερισμού των πόρων έτσι ώστε να επιτευχθεί αποδοτική υλοποίηση των σχεδίων.



Πίνακας 2.1.: Μοντέλο Στρατηγικής Διοίκησης

Πηγή: Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, page: 63.

Επομένως η Στρατηγική Διοίκηση είναι η διαδικασία που ουσιαστικά καθορίζει την επίδοση μιας επιχείρησης. Ως **Επίδοση** (performance) μιας εταιρείας ορίζεται το άθροισμα της Αποδοτικότητας (efficiency) και της Αποτελεσματικότητας (effectiveness)².

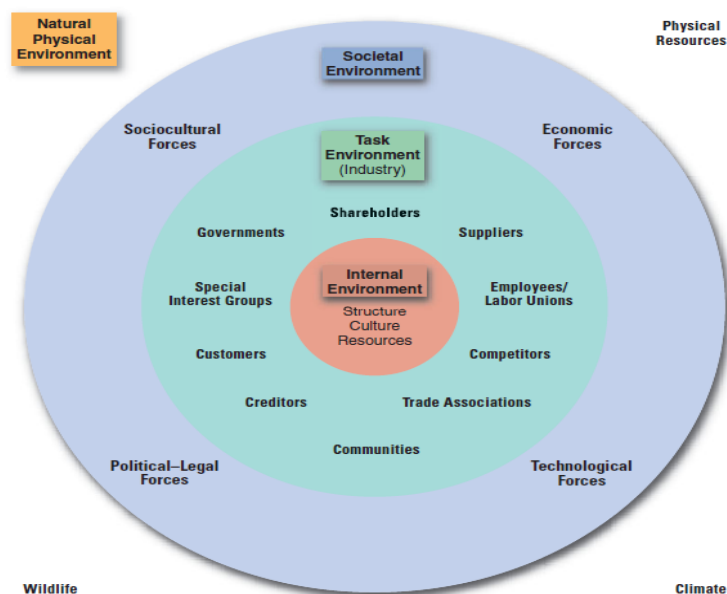
Η Αποδοτικότητα, το να κάνει δηλαδή κάποιος τα πράγματα σωστά, είναι το πηλίκο των εισροών προς τις εκροές της εταιρείας, είναι μετρήσιμο μέγεθος καθώς αποδίδει σε αριθμούς την προσπάθειά της να επιτύχει ένα στόχο και αφορά περισσότερο στην οπτική γωνία του παραγωγού.

Η Αποτελεσματικότητα από την άλλη πλευρά, το να κάνει δηλαδή κάποιος τα σωστά πράγματα, είναι μη μετρήσιμο / ποιοτικό μέγεθος που αφορά περισσότερο στην οπτική γωνία του πελάτη αφού καθορίζεται από το βαθμό ικανοποίησής του. Μια εταιρεία, λοιπόν, προκειμένου να σημειώσει υψηλή επίδοση χρειάζεται να έχει εξίσου υψηλή αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα.

2.2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Η Ανάλυση του Περιβάλλοντος είναι η παρακολούθηση, αξιολόγηση και διάχυση της πληροφορίας από το Εξωτερικό και Εσωτερικό Περιβάλλον στους κατάλληλους ανθρώπους - «ανθρώπους κλειδιά» εντός της επιχείρησης. Σκοπός της είναι η αναγνώριση των στρατηγικών παραγόντων, των εξωτερικών και εσωτερικών εκείνων στοιχείων δηλαδή που θα διαμορφώσουν το μέλλον της επιχείρησης. Ο συνηθέστερος τρόπος περιβαλλοντικής ανάλυσης είναι η Ανάλυση SWOT. Το ακρωνύμιο SWOT προκύπτει από τα αρχικά των τεσσάρων αγγλικών λέξεων: Strengths (Δυνάμεις), Weaknesses (Αδυναμίες), Opportunities (Ευκαιρίες) και Threats (Απειλές).

² Νικόλαος Γεωργόπουλος, 2013, Σημειώσεις μαθήματος «Στρατηγική Διοίκηση Επιχειρήσεων» Μεταπτυχιακού Προγράμματος Executive MBA Πανεπιστημίου Πειραιώς, σελ.: 5



Εικόνα 2.2.: Περιβαλλοντικές Μεταβλητές

Πηγή: Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, page: 64.

Το **Εξωτερικό Περιβάλλον** αποτελείται από Ευκαιρίες (Opportunities) και Απειλές (Threats) οι οποίες βρίσκονται εκτός της επιχείρησης και όχι τυπικά υπό το στενό έλεγχο της Γενικής Διοίκησης. Οι μεταβλητές αυτές αποτελούν το γενικό πλαίσιο εντός του οποίου υπάρχει η επιχείρηση και μπορεί να είναι γενικές δυνάμεις και τάσεις εντός του Φυσικού ή του Κοινωνικού Περιβάλλοντος ή συγκεκριμένοι παράγοντες που εντοπίζονται εντός του Άμεσου Περιβάλλοντος της επιχείρησης, που συχνά αποκαλείται Κλάδος ή Βιομηχανία (Industry).

Το **Εσωτερικό Περιβάλλον** αποτελείται από Δυνάμεις (Strengths) και Αδυναμίες (Weaknesses) οι οποίες βρίσκονται εντός της ίδιας της επιχείρησης και συνεπώς υπό τον στενό έλεγχο της Γενικής Διοίκησης. Αυτές οι μεταβλητές δημιουργούν το πλαίσιο εντός του οποίου γίνεται η δουλειά και περιλαμβάνουν την Δομή, την Κουλτούρα και τους Πόρους της επιχείρησης. Οι κυριότερες Δυνάμεις (Strengths) αποτελούν τις Κεντρικές Ικανότητες (Core Competencies), τις οποίες η επιχείρηση μπορεί να εκμεταλλευτεί για να δημιουργήσει το Ανταγωνιστικό της Πλεονέκτημα (Competitive Advantage)³.

Μία επιχείρηση, λοιπόν, πολύ πριν ξεκινήσει τη διαδικασία διαμόρφωσης της στρατηγικής της, οφείλει να μελετήσει το φυσικό και το εξωτερικό περιβάλλον

³ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, Chapter 1, page: 64-65.

προκειμένου να αναγνωρίσει όλες τις πιθανές ευκαιρίες και απειλές καθώς και το εσωτερικό της περιβάλλον προκειμένου να αναγνωρίσει τις δυνάμεις και τις αδυναμίες της. Την ανάλυση αυτή του φυσικού, εξωτερικού και εσωτερικού περιβάλλοντος θα επιχειρήσουμε και εμείς στη συνέχεια της ενότητας αυτής για την εταιρεία Danaos Shipping Co.Ltd που μελετούμε, ξεκινώντας από το Φυσικό της Περιβάλλον.

2.2.1. ΦΥΣΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Το **Φυσικό Περιβάλλον** αποτελείται από τους φυσικούς πόρους, την πανίδα και τη χλωρίδα, καθώς και το κλίμα, τα οποία είναι αναπόσπαστα στοιχεία της ύπαρξης στη γη.

Μέχρι και το τέλος του εικοστού αιώνα, οι επιχειρήσεις μπορούσαν να είναι επιτυχημένες χωρίς να είναι περιβαλλοντικά ευαίσθητοποιημένες και υπεύθυνες. Το φυσικό περιβάλλον θεωρούνταν γενικώς ως κάτι δεδομένο, ως ένας δωρεάν διατιθέμενος πόρος προς εκμετάλλευση αλλά όχι και προς διατήρηση. Οι επιχειρήσεις συνήθιζαν να πετούν ανενόχλητες τα απόβλητά τους σε γειτονικούς ποταμούς ή λίμνες και να μολύνουν χωρίς κανέναν έλεγχο την ατμόσφαιρα με καπνούς που περιείχαν επιβλαβή αέρια. Όταν μια επιχείρηση κατείχε έναν φυσικό πόρο τον συμπεριελάμβανε στα περιουσιακά του στοιχεία, όμως επιπτώσεις της χρήσης του όπως η ρύπανση, θεωρούνταν **εξωτερικές επιβαρύνσεις** (externalities), δηλαδή κόστη που δεν συμπεριλαμβάνονταν στα λογιστικά βιβλία της επιχείρησης και τα υφίσταντο άλλοι. Τελικά, οι διάφορες εξωτερικές επιβαρύνσεις εντοπίστηκαν από τις κυβερνήσεις, οι οποίες θέσπισαν νόμους, που θεωρητικά τουλάχιστον, υποχρεώνουν πλέον τις επιχειρήσεις να αναγνωρίζουν και να αντιμετωπίζουν όπου είναι εφικτό τις επιπτώσεις των δραστηριοτήτων τους και να επωμίζονται οι ίδιες το αντίστοιχο κόστος⁴.

Ο τομέας της θαλάσσιας μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (containers), που μελετούμε, αλλά και ολόκληρος ο κλάδος της ναυτιλίας είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με το φυσικό πόρο «θάλασσα», που είναι και ο αποκλειστικός χώρος δραστηριοποίησής της. Είναι, λοιπόν, προφανές ότι η προστασία των ωκεανών, των θαλασσών και της θαλάσσιας βιοποικιλότητας που τόσο έχει πληγεί τα τελευταία χρόνια από την ανθρώπινη δραστηριότητα και τη ρύπανση – ατυχηματική ή μη – των πλοίων είναι ζωτικής σημασίας. Στα πλαίσια αυτά, μια πληθώρα συνθηκών και

⁴ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, "Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability", 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, Chapter 1, page: 55 & Chapter 4, page: 147.

κανονισμών (που θα αναφερθούν εκτενέστερα στην ενότητα «Νομικές / Περιβαλλοντικές Μεταβλητές του Εξωτερικού Μακρο-περιβάλλοντος» που ακολουθεί) υποβάλλονται κατά κύριο λόγο από το «Διεθνή Ναυτιλιακό Οργανισμό» (International Maritime Organization – I.M.O.), ψηφίζονται και υιοθετούνται από τα κράτη-μέλη του με αποκλειστικό στόχο την προστασία και τη μείωση κάθε μορφής επιβάρυνσης / ρύπανσης του θαλάσσιου περιβάλλοντος από τη ναυτιλιακή δραστηριότητα.

Η αύξηση της θερμοκρασίας του πλανήτη, που επηρεάζει το θαλάσσιο – και όχι μόνο – περιβάλλον είναι ένας ακόμη λόγος ανησυχίας. Οι ξηρασίες, οι καταιγίδες και οι πλημμύρες που αυτή συνεπάγεται μεταβάλλουν κάποιες από τις μέχρι τώρα σταθερές του φυσικού περιβάλλοντος όπως το επίπεδο στάθμης της θάλασσας και το κλίμα, ενώ άλλες όπως τον καιρό τις καθιστούν εξαιρετικά αβέβαιες και δύσκολες να προβλεφθούν. Βέβαια, οι επιπτώσεις από τις κλιματικές αυτές αλλαγές, που για άλλου είδους επιχειρήσεις περιορίζονται απλά σε τοπικό γεωγραφικά επίπεδο, για μία ναυτιλιακή εταιρεία όπως η Danaos, με κάτι λιγότερο από 60 – αυτή τη στιγμή – πλοία μεταφοράς containers να δραστηριοποιούνται σε όλο τον κόσμο, έχουν πολύ μεγαλύτερη βαρύτητα.

Η θαλάσσια μεταφορά containers είναι ο πιο αποδοτικός «ενεργειακά» τρόπος μεταφοράς υψηλού όγκου ημικατεργασμένων ή / και τελικών αγαθών σε μεγάλες αποστάσεις. Ωστόσο τα πλοία για την πρόωσή τους καίνε πετρέλαιο και, ως εκ τούτου, αναπόφευκτα εκπέμπουν στην ατμόσφαιρα διοξείδιο του άνθρακα (CO_x), το οποίο μαζί με το διοξείδιο του θείου (SO_x) και το οξείδιο του αζώτου (NO_x), αποτελούν τις κύριες αιτίες αύξησης της θερμοκρασίας του πλανήτη. Επειδή, λοιπόν, σε απόλυτους αριθμούς οι εκπομπές των πλοίων είναι σημαντικές, γίνονται συστηματικές μετρήσεις των σχετικών εκπομπών καθώς και εκτενείς προσπάθειες βελτίωσης της ενεργειακής απόδοσης των πλοίων, που αφορούν είτε στις καθημερινές πρακτικές διαχείρισης και λειτουργίας των πλοίων είτε στο σχεδιασμό / κατασκευή τους και στις χρησιμοποιούμενες μεθόδους ελέγχου και συντήρησής τους, ώστε να μειωθεί η επιβάρυνση του στόλου της εταιρείας στην ατμόσφαιρα συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην βιώσιμη ανάπτυξη ολόκληρης της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Επίσης, είναι πλέον προφανές ότι οι πελάτες / ναυλώτριες εταιρείες επιζητούν από τις πλοιοκτήτριες εταιρείες να γίνονται όλο και πιο ανταγωνιστικές ως προς την περιβαλλοντική τους επίδοση, ενώ μεγάλη έμφαση δίνεται πια και στην «αρχή της διατηρησιμότητας» όχι μόνο από τους πελάτες και από τους μετόχους της εταιρείας αλλά και από τα λοιπά εμπλεκόμενα μέρη. Ως περιβαλλοντική διατηρησιμότητα ορίζεται η χρήση επιχειρηματικών πρακτικών που μόνο στόχο έχουν τη μείωση της

επίδρασης της επιχείρησης στο φυσικό περιβάλλον. Σύμφωνα, με τη θεωρία της διατηρησιμότητας, η ικανότητα μιας εταιρείας να ανανεώνεται συνεχώς, με στόχο τη μακροχρόνια επιβίωση και επιτυχία της, εξαρτάται όχι μόνο από το ευρύτερο οικονομικό και κοινωνικό σύστημα του οποίου είναι μέρος αλλά και από το οικοσύστημα που την περιβάλλει⁵.

Στα πλαίσια αυτής της μακροχρόνιας επιβίωσης και επιτυχίας τους οι ναυλωτές μας προσπαθούν να διακριθούν στους δικούς τους πελάτες εκτός από τους παραδοσιακούς λόγους, την τιμή και τον χρόνο ταξιδιού (μεταφοράς / παράδοσης) του φορτίου, και για την περιβαλλοντική και κοινωνική τους υπευθυνότητα και επίδοση. Αντίστοιχα η Danaos, ως πλοιοκτήτρια εταιρεία και μέρος αυτής της αλυσίδας, οφείλει να υιοθετεί τους περιβαλλοντικούς στόχους των ναυλωτών της συμμετέχοντας στην περιβαλλοντική στρατηγική τους προκειμένου να δημιουργήσει και για την ίδια ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ανάλογο αυτού των ανταγωνιστών της, παρέχοντας μια υψηλής ποιότητας και συμφέρουσας τιμής ναυτιλιακή υπηρεσία.

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι η Danaos είναι μέλος της Ελληνικής Ένωσης Προστασίας του Θαλάσσιου Περιβάλλοντος (Hellenic Marine Environment Protection Association – HELMEPA) και πιστοποιημένη με ISO 14001/2004, γεγονός που μαρτυρά την περιβαλλοντική της κουλτούρα και τη δέσμευσή της για ένα καθαρό, υγιές, ασφαλές και διατηρήσιμο περιβάλλον για την κοινωνία μέσω της διαχείρισης ενός στόλου που συμμορφώνεται απόλυτα με τους ισχύοντες – και όχι μόνο – περιβαλλοντικούς νόμους και κανονισμούς.

2.2.2. ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Το **Εξωτερικό Περιβάλλον** χωρίζεται σε δύο μέρη, το Γενικευμένο ή Μάκρο-περιβάλλον και το Άμεσο ή Μικρο-περιβάλλον ή Κλάδο της επιχείρησης.

Το Φυσικό, το Γενικευμένο ή Μακρο-περιβάλλον και το Άμεσο ή Μικρο-περιβάλλον πρέπει να παρακολουθούνται διαρκώς ώστε να ανιχνεύονται οι στρατηγικοί παράγοντες οι οποίοι μπορούν στο μέλλον να επηρεάσουν πολύ την επιτυχία ή την αποτυχία της επιχείρησης. Οι αλλαγές στο φυσικό περιβάλλον συνήθως επηρεάζουν μια επιχείρηση πρώτα μέσω των επιπτώσεών τους στο Μακρο-περιβάλλον, μέσω της διαθεσιμότητας των πόρων και του κόστους αυτών, και

⁵ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, Chapter 1, page: 56 & Chapter 4, page: 147.

έπειτα στο Μικρο-περιβάλλον, μέσω της ανάπτυξης ή της πτώσης συγκεκριμένων βιομηχανιών⁶.

2.2.2.1. ΓΕΝΙΚΕΥΜΕΝΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Το **Γενικευμένο ή Μακρο-περιβάλλον ή Κοινωνικό Σύστημα** (Societal Environment) περιλαμβάνει γενικές δυνάμεις, οι οποίες δεν επιδρούν άμεσα στις βραχυχρόνιες δραστηριότητες της επιχείρησης αλλά μπορούν – και συνήθως το κάνουν – να επιδρούν στις μακροχρόνιες αποφάσεις της. Το Γενικευμένο περιβάλλον της πλοιοκτήτριας εταιρείας Danaos Shipping Co.Ltd θα μελετηθεί χρησιμοποιώντας τη μέθοδο ανάλυσης **P.E.S.T.L.E.**, ακρωνύμιο το οποίο προκύπτει από τα αρχικά των ακόλουθων αγγλικών λέξεων που αφορούν στα είδη των μεταβλητών που συνθέτουν το περιβάλλον αυτό:

- **P** = Political (Πολιτικές)
- **E** = Economic (Οικονομικές)
- **S** = Societal (Κοινωνικές)
- **T** = Technological (Τεχνολογικές)
- **L** = Legal (Νομικές)
- **E** = Ecological & Ethical (Οικολογικές & Ηθικές)⁷.

Πολιτικές και Νομικές Μεταβλητές (Political & Legal Variables)

Οι τάσεις πολιτικής – νομικής φύσεως έχουν σημαντικές επιπτώσεις όχι μόνο σε επίπεδο ανταγωνισμού εντός της βιομηχανίας αλλά και στο ποιες στρατηγικές πιθανόν να είναι επιτυχείς⁸.

Στον κλάδο της Ναυτιλίας, **Ο Διεθνής Ναυτιλιακός Οργανισμός** (International Maritime Organization – I.M.O.), ο οποίος συνεκλήθη για πρώτη φορά το 1959, είναι το εξειδικευμένο τμήμα των Ηνωμένων Εθνών που είναι υπεύθυνο για την προστασία και ασφάλεια της ναυτιλίας και την πρόληψη της θαλάσσιας ρύπανσης από τα πλοία. Κύριος ρόλος του είναι η διαμόρφωση ενός δίκαιου,

⁶ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, Chapter 4, page: 147.

⁷ Κος.Νικόλαος Γεωργόπουλος, 2013, Σημειώσεις μαθήματος «Στρατηγική Διοίκηση Επιχειρήσεων» σελ.: 12

⁸ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, Chapter 4, page: 150.

αποτελεσματικού, παγκόσμιας αποδοχής και εφαρμογής νομικού – ρυθμιστικού πλαισίου για τη ναυτιλιακή βιομηχανία και η καθιέρωση αυστηρά υψηλών προτύπων δράσης τα οποία δεν θα επιτρέπουν στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις να διευθετούν τα οικονομικά τους ζητήματα κάνοντας απλά εκπτώσεις και συμβιβασμούς σε θέματα προστασίας, ασφάλειας και περιβαλλοντικής επίδοσης. Το ρυθμιστικό έργο του I.M.O. καλύπτει όλες τις πτυχές της ναυτιλίας, όπως ενδεικτικά μπορούν να αναφερθούν τα πρότυπα σχεδιασμού / κατασκευής / εξοπλισμού των πλοίων, τα πρότυπα επάνδρωσής τους, τα πρότυπα εμπορικής διαχείρισης / λειτουργίας των πλοίων, οι κανονισμοί διαχείρισης απορριμμάτων (υγρών λυμάτων, σκουπιδιών, κ.τ.λ), οι κανόνες ασφαλούς ναυσιπλοΐας, οι κανονισμοί διαχείρισης / μεταφοράς επικίνδυνων φορτίων, ποικίλα νομικά θέματα υπαιτιότητας / αποζημιώσεως και πολλά άλλα. Παράλληλα προωθεί τη βιώσιμη ναυτιλιακή ανάπτυξη μέσω της βελτίωσης της ενεργειακής αποδοτικότητας των πλοίων, της εφαρμογής νέων τεχνολογιών και καινοτομιών, της συνεχούς ναυτιλιακής εκπαίδευσης, της διευκόλυνσης της ναυτιλιακής / εμπορικής κίνησης, της ανάπτυξης των λιμενικών υποδομών, κ.α.

Βασική προϋπόθεση για να τεθεί σε ισχύ μία Σύμβαση ή Κανονισμός είναι να εγκριθεί / ψηφιστεί / επικυρωθεί από την πλειοψηφία των Εθνικών Κυβερνήσεων των κρατών-μελών του I.M.O., που μέχρι στιγμής αριθμούν τα 170⁹.

Στη συνέχεια παρατίθενται ενδεικτικά οι σημαντικότερες από τις Συνθήκες αυτές, οι οποίες διαμορφώνουν το Νομικό Πλαίσιο του κλάδου της Ναυτιλίας.

Η Διεθνής Σύμβαση για την Ασφάλεια της Ανθρώπινης Ζωής στη Θάλασσα (International Convention for the Safety of Life at Sea), ευρύτερα γνωστή ως Σύμβαση SOLAS, είναι ουσιαστικά απόρροια του ναυάγιου του «Τιτανικού» που προκάλεσε την απώλεια περισσότερων από 1500 ανθρώπινων ζωών και θεωρείται η σημαντικότερη από όλες τις Διεθνείς Συμβάσεις ως προς τη Ναυτιλιακή Ασφάλεια. Οι συμβαλλόμενες Κυβερνήσεις υποχρεούνται να θεσπίζουν νόμους, διατάγματα, αρχές και κανονισμούς και να παίρνουν όλα τα μέτρα που απαιτούνται ώστε να διασφαλίζουν ότι ένα πλοίο, συμπεριλαμβανομένης της κατασκευής του, των μηχανισμών, των ηλεκτρικών εγκαταστάσεών του, των συστημάτων πυρασφάλειας / πυρανίχνευσης / πυρόσβεσης, των σωστικών συσκευών / εξοπλισμού, των τηλεπικοινωνιών και των σχετικών πιστοποιητικών του, είναι καθ' όλα κατάλληλο –

⁹ International Maritime Organization – I.M.O. Official Website (<http://www.imo.org/Pages/home.aspx>)

όσον αφορά στην ασφάλεια της ανθρώπινης ζωής – για την εμπορική δραστηριότητα / υπηρεσία την οποία προορίζεται¹⁰.

Η Διεθνής Σύμβαση για την Πρόληψη της Ρύπανσης από τα Πλοία (International Convention for the Prevention of Pollution from Ships), ευρύτερα γνωστή ως Σύμβαση MARPOL, είναι το σημαντικότερο από τα μέτρα τα οποία έλαβε ο I.M.O. ώστε να αποτρέψει ατυχήματα αντίστοιχα με αυτό του δεξαμενοπλοίου «Torrey Canyon» το 1967 που είχε σαν συνέπεια την διαρροή 120.000 τόνων πετρελαίου στη θάλασσα. Η MARPOL υποχρεώνει τα μέλη της να εφαρμόζουν πιστά τις διατάξεις / κανονισμούς της που σκοπό έχουν την πρόληψη της ρύπανσης του θαλάσσιου περιβάλλοντος από την απελευθέρωση – επιτηδευμένη, εξ' αμελείας, ή ατυχηματική – από τα πλοία πετρελαίου (παράρτημα I), χύδην υγρών επιβλαβών ουσιών (παράρτημα II), επικίνδυνων ουσιών που μεταφέρονται διά θαλάσσης σε συσκευασμένη / μοναδοποιημένη μορφή (παράρτημα III), λυμάτων του πλοίου (παράρτημα IV), σκουπιδιών του πλοίου (παράρτημα V) καθώς και κανονισμούς για την πρόληψη της ατμοσφαιρικής ρύπανσης από τα πλοία (παράρτημα VI)¹¹.

Ο Διεθνής Κώδικας Διαχείρισης για την Ασφαλή Λειτουργία των Πλοίων και την Πρόληψη της Ρύπανσης (International Management Code for the Safe Operation of Ships and for Pollution Prevention – International Safety Management Code), ευρύτερα γνωστός ως Κώδικας ISM, υιοθετήθηκε προς αντιμετώπιση της χαμηλής ποιότητας και των σημαντικών λαθών από πλευράς διοίκησης που ανέδειξαν μελέτες ναυτικών ατυχημάτων στο τέλος της δεκαετίας του 1980. Σκοπός του Κώδικα αυτού είναι να παράσχει ένα διεθνές πρότυπο ασφαλούς διαχείρισης και λειτουργίας των πλοίων για την πρόληψη της ρύπανσης και πιο συγκεκριμένα η εγγύηση της ασφάλειας στη θάλασσα, η πρόληψη ανθρώπινου τραυματισμού ή απώλειας ανθρώπινης ζωής και η αποφυγή βλάβης στο περιβάλλον, ιδιαίτερα στο θαλάσσιο περιβάλλον, καθώς και σε περιουσία.

Σύμφωνα με τον ISM, η Διοίκηση (Management) Ασφάλειας μιας Ναυτιλιακής Εταιρείας, μεταξύ άλλων, θα πρέπει να καθορίζει ασφαλείς πρακτικές λειτουργίας του πλοίου και ένα ασφαλές εργασιακό περιβάλλον, να καθιερώνει δικλείδες ασφαλείας για όλους τους αναγνωρισμένους κινδύνους, να βελτιώνει συνεχώς τις ικανότητες του προσωπικού σχετικά με τη διοίκηση της ασφάλειας σε πλοίο και γραφείο,

¹⁰ SOLAS Consolidated Edition 2004, Published by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed in the United Kingdom by The Bath Press, Bath, pages: iii, 3, 11, 19 – 28.

¹¹ MARPOL Consolidated Edition 2006, Published in 2006 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed and bound in the United Kingdom by William Clowes Ltd, Beccles, Suffolk, pages: iii – viii, 3 – 5.

συμπεριλαμβανομένης και της αντιμετώπισης καταστάσεων έκτακτης ανάγκης ως προς τους παραπάνω λόγους με σαφείς διαδικασίες και να εγγυάται την πλήρη συμμόρφωση με όλους τους υποχρεωτικούς κανόνες και κανονισμούς αλλά και τους κώδικες, οδηγίες και πρότυπα που συνιστώνται εκτός από τον I.M.O., και από τις Σημαίες / Νηολόγια, τους Νηογνώμονες και άλλους Οργανισμούς της Ναυτιλιακής Βιομηχανίας¹².

Η Σύμβαση για τα Διεθνή Πρότυπα Εκπαίδευσης, Πιστοποίησης και Τήρησης Βαρδιών των Ναυτικών (International Standards of Training, Certification and Watchkeeping for Seafarers) του 1978, που τροποποιήθηκε και έγινε γνωστή ως Νέα Σύμβαση STCW. Σκοπός της είναι η επιβολή ελάχιστων απαιτούμενων προσόντων από τους ναυτικούς μέσω της καθιέρωσης συγκεκριμένων κριτηρίων και διαδικασιών επιλογής τους, ενιαίας εκπαίδευσης και συνεχούς μετεκπαίδευσης, πιστοποίησης, επανεπικύρωσης και αξιολόγησης της ικανότητάς τους – δηλαδή της γνώσης, κατανόησης και αποδεδειγμένης δεξιότητας – και του επαγγελματισμού τους ώστε να διασφαλιστεί ότι – από την άποψη της ασφάλειας ζωής και παρουσίας στη θάλασσα και της προστασίας του θαλάσσιου περιβάλλοντος – οι ναυτικοί έχουν όλα τα απαραίτητα προσόντα και είναι απόλυτα ικανοί για την εκτέλεση των καθηκόντων τους¹³.

Αναφορικά με την προστασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος, δύο νέες συνθήκες υιοθετήθηκαν από τα κράτη-μέλη του I.M.O.

Η πρώτη, το 2001, ήταν η **Διεθνής Σύμβαση για τον έλεγχο των επιβλαβών αντι-ρυπαντικών συστημάτων στα πλοία** (International Convention of the Control of Harmful Anti-Fouling Systems on Ships), γνωστή ως Σύμβαση AFS. Η Σύμβαση απογορεύει στα μέλη της τη χρήση προστατευτικών χρωμάτων που περιέχουν επιβλαβείς οργανοκασσιτερικές ενώσεις (TBT) στα ύφαλα¹⁴ των πλοίων για την αποτροπή προσκόλλησης σε αυτά ανεπιθύμητων οργανισμών, όπως φύκια και μαλάκια τα οποία προκαλούν τη μείωση της ταχύτητας και την αύξηση της κατανάλωσης καυσίμων, καθώς και τη χρήση οποιωνδήποτε άλλων αντι-ρυπαντικών

¹² ISM Code and Revised Guidelines on Implementation of the ISM Code by Administrations, Edition 2002, first published in 1997 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed by the International Maritime Organization, London, pages: iii – iv, 5 – 7.

¹³ The New STCW & Code – Who complies & How, February 1997, published by HELMEPA, Copyright c 1997.

¹⁴ «Υφαλα» αποκαλούνται το εξωτερικό μέρος του πλοίου που βρίσκεται κάτω από την επιφάνεια του νερού (Καθηγητής Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι» Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς, σελ.: 22).

υλικών (όπως αυτά αναγράφονται στο σχετικό παράρτημα της ίδιας της σύμβασης) που θεωρούνται τοξικά και επιβλαβή για ολόκληρο το θαλάσσιο οικοσύστημα και κατ' επέκταση την ανθρώπινη υγεία¹⁵.

Η δεύτερη, το 2004, ήταν η **Διεθνής Σύμβαση για τον Έλεγχο και τη Διαχείριση του Θαλάσσιου Έρματος των πλοίων** (International Convention for the Control and Management of Ships' Ballast Water and Sediments), γνωστή ως Σύμβαση BWM 2004. Η ανάγκη ελέγχου του έρματος των πλοίων εμφανίστηκε έπειτα από τη σημαντική καταστροφή που προκλήθηκε στην περιοχή Great Lakes του Καναδά από την εισβολή ανεπιθύμητων ξένων υδρόβιων μικροοργανισμών, οι οποίοι μεταφέρθηκαν εκεί μέσω του έρματος πλοίων το 1988.

Τα μέλη της Σύμβασης αυτής υποχρεούνται να αποτρέπουν ή τουλάχιστον να ελαχιστοποιούν τη μεταφορά επιβλαβών υδρόβιων οργανισμών και παθογόνων μέσω της διαδικασίας φόρτωσης / εκφόρτωσης θαλάσσιου έρματος από τη μία γεωγραφική περιοχή στην άλλη, με την εφαρμογή αυστηρώς εγκεκριμένων μεθόδων ελέγχου και διαχείρισης του θαλάσσιου έρματος επί των πλοίων που ασφαλώς βέβαια δεν βλάπτουν με οποιονδήποτε άλλο τρόπο το ευρύτερο περιβάλλον, την ανθρώπινη υγεία ή άλλους φυσικούς πόρους¹⁶.

Τις τρομοκρατικές επιθέσεις της 11^{ης} Σεπτεμβρίου του 2001 στη Νέα Υόρκη ακολούθησαν μία σειρά πρωτοβουλιών που σαν σκοπό είχαν την ενίσχυση της ασφάλειας των πλοίων. Μεταξύ αυτών συμπεριλαμβάνεται και ο **Διεθνής Κώδικας για την Ασφάλεια Πλοίων και Λιμενικών Εγκαταστάσεων** (International Ship and Port Facility Security Code), γνωστός ως ISPS Code, ο οποίος υιοθετήθηκε το 2004 και περιλαμβάνει μέτρα και διαδικασίες για την πρόληψη τρομοκρατικών ενεργειών οι οποίες απειλούν την ασφάλεια των επιβατών, των πληρωμάτων και των πλοίων. Στόχος του Κώδικα είναι η δημιουργία ενός διεθνούς πλαισίου μέσω της συνεργασίας των συμβαλλόμενων κυβερνήσεων, των αντίστοιχων υπεύθυνων κυβερνητικών αρχών και υπουργείων, των τοπικών διοικήσεων, της ναυτιλιακής βιομηχανίας και των λιμενικών αρχών που θα ανιχνεύει, θα αξιολογεί τις διάφορες απειλές και θα λαμβάνει προληπτικά μέτρα ή θα επιλύει – βάση έτοιμων / ήδη δοκιμασμένων σχεδίων και διαδικασιών δράσης – συμβάντα που απειλούν την ασφάλεια των λιμενικών υποδομών και των πλοίων, των πληρωμάτων και των επιβατών που

¹⁵ Anti-Fouling Systems, first published in 2003 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed by Unwin Brothers Ltd., Old Woking, Surrey, pages: iii – iv, 1 – 3.

¹⁶ Ballast Water Management Convention, first published in 2005 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed by the United Kingdom by Polestar Wheatons Ltd., pages: iii – iv, 1 – 3.

δραστηριοποιούνται στο διεθνές εμπόριο, ενισχύοντας το αίσθημα σιγουριάς και ασφάλειας.

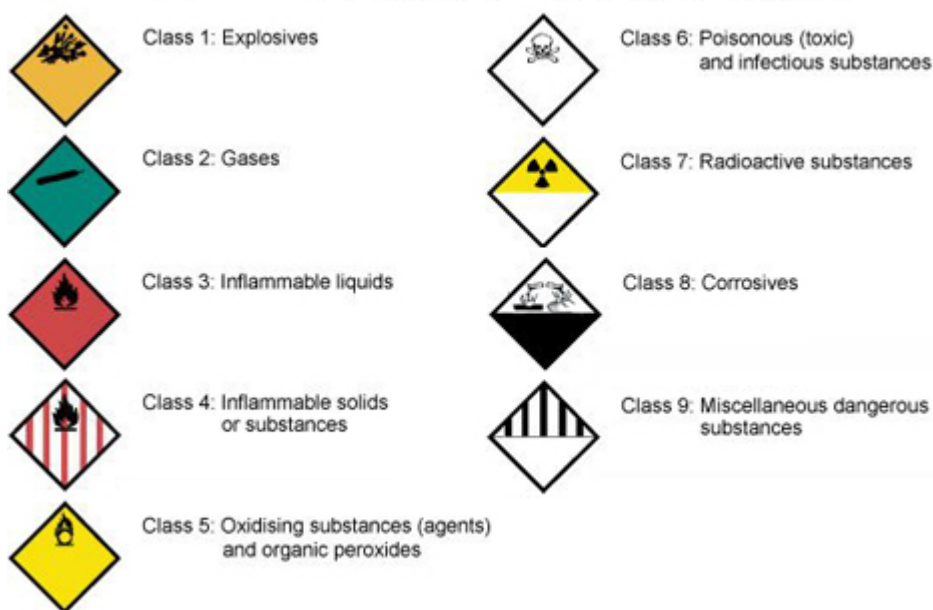
Ενδεικτικά μέτρα για την επίτευξη των στόχων αυτών είναι η απαγόρευση μη εξουσιοδοτημένης εισόδου οποιουδήποτε προσώπου / οχήματος / εξοπλισμού σε πλοία, λιμενικές εγκαταστάσεις και των ελεγχόμενων περιοχών τους, και η απαίτηση συνεχούς εκπαίδευσης / διεξαγωγής γυμνασίων των πληρωμάτων για την εξοικείωσή τους με τα προαναφερόμενα έτοιμα σχέδια δράσης και τις διαδικασίες ασφαλείας¹⁷.

Ένα ακόμη σημαντικό και εξαιρετικά απαιτητικό κομμάτι του τομέα των θαλάσσιων μεταφορών αποτελεί ο **Διεθνής Ναυτιλιακός Κώδικας Επικίνδυνων Φορτίων** (International Maritime Dangerous Goods Code), γνωστός ως Κώδικας IMDG. Για πολλά χρόνια όλοι οι κανόνες, οι κώδικες και οι πρακτικές που επιχειρήθηκαν από τις ναυτικές κυρίως χώρες παρουσίαζαν σημαντικές αποκλίσεις ως προς την αναγνώριση, τον χαρακτηρισμό και την περιγραφή των επικίνδυνων φορτίων. Η διαφορετική ορολογία, η ποικιλία των μέσων συσκευασίας και στοιβασίας που χρησιμοποιούσε κάθε χώρα και οι δυσκολίες που αυτές δημιουργούσαν σε όλους τους – άμεσα και έμμεσα – εμπλεκόμενους κατέστησαν αναγκαία την δημιουργία ομοιόμορφων διεθνών κανονισμών που να διέπουν τη μεταφορά των φορτίων αυτών. Ο Ι.Μ.Ο., ανταποκρινόμενος στην ανάγκη αυτή, εξέδωσε το 1965 τον Κώδικα IMDG στόχος του οποίου είναι η ενίσχυση και η διευκόλυνση της ασφαλούς μεταφοράς επικίνδυνων φορτίων, μέσω της εναρμόνισης των πρακτικών και διαδικασιών που ακολουθούνται με σκοπό την αποφυγή ανθρώπινου τραυματισμού ή οποιαδήποτε μορφής ζημιάς σε πλοίο και φορτίο και φυσικά η πρόληψη της ρύπανσης του θαλάσσιου περιβάλλοντος.

Ο Κώδικας IMDG ταξινομεί όλες τις επικίνδυνες ουσίες / φορτία σε εννέα κατηγορίες / κλάσεις, ως ακολούθως:

¹⁷ ISPS Code & SOLAS Amendments 2002, Edition 2003, published by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed and bound in the United Kingdom by CPI William Clowes Ltd, Beccles, Suffolk, pages: iii – iv, 6 – 7.

The UN/IMDG classes for Hazardous cargoes:



Εικόνα 2.3.: Οι κλάσεις του Κώδικα IMDG για τα Επικίνδυνα Φορτία

Πηγή: IMDG CODE Incorporating Amendment 36-12, Volume 1, 2012 Edition, published in 2012 by the International Maritime Organization (I.M.O.).

Κάθε επικίνδυνη ουσία / φορτίο κατατάσσεται ξεχωριστά φέροντας έναν μοναδικό UN αριθμό¹⁸, και συνοδεύεται από αναλυτικές οδηγίες σχετικά με την απαιτούμενη συσκευασία και σήμανσή του, τα απαραίτητα για τη μεταφορά του συνοδευτικά έγγραφα, τον ενδεδειγμένο τρόπο ασφαλούς στοιβασίας του, τους πιθανούς περιορισμούς στην επιτρεπόμενη προς μεταφορά ποσότητά του βάση του μεγέθους / της κατασκευής / του τύπου του πλοίου και της συσκευασίας του φορτίου, οδηγίες για κάθε άλλου είδους περιορισμούς που πιθανόν προκύπτουν από τις φυσικές / χημικές / βιολογικές ιδιότητες κάθε επικίνδυνης ουσίας καθώς και για την αντιμετώπιση οποιασδήποτε αντίδρασης / διαρροής / ανάφλεξης της.

Η αναθεώρηση του κώδικα αυτού ως προς τη δομή και το περιεχόμενό του, προβλέπεται κάθε δύο χρόνια προκειμένου να αντανακλά τις τεχνολογικές εξελίξεις, τις αλλαγές στις χημικές κατηγοριοποιήσεις και τις διάφορες νέες μεθόδους, επιτρέποντας κατ' αυτό τον τρόπο στον I.M.O. να συμβαδίζει και να ανταποκρίνεται

¹⁸ Ο «αριθμός UN» είναι ένας τετραψήφιος κωδικός που χρησιμοποιείται προς αναγνώριση μίας εύφλεκτης ή επικίνδυνης χημικής ουσίας διεθνώς. Ο αριθμός αυτός αποδίδεται από την Επιτροπή Ειδικών στη Μεταφορά Επικίνδυνων Φορτίων των Ηνωμένων Εθνών και έχει εύρος από UN0001 έως UN3500.

έγκαιρα στην ανάπτυξη και την πρόοδο των σύγχρονων βιομηχανιών, του εμπορίου και των μεταφορών¹⁹.

Το Νοέμβριο του 2008 τέθηκε από τον Ι.Μ.Ο. σε ισχύ η **Διεθνής Σύμβαση για την Αστική Ευθύνη για Ζημιά Ρύπανσης από Πετρέλαιο** (Civil Liability for Oil Pollution Damage – Bunkers Convention 2001). Οι διατάξεις της Σύμβασης αυτής προβλέπουν ένα υποχρεωτικό σύστημα υπαιτιότητας, αποζημίωσης και ασφάλισης για τα θύματα και τις κάθε είδους ζημιές σε κράτος-μέλος, στα εθνικά του ύδατα ή στην αντίστοιχη οικονομική ζώνη, που προκαλούνται από ρύπανση από τα καύσιμα των πλοίων. Ειδικότερα αφορά στη ρύπανση του θαλάσσιου περιβάλλοντος από κάθε υδρογονανθρακούχο ορυκτό πετρέλαιο, συμπεριλαμβανομένου του λιπαντικού ελαίου, το οποίο χρησιμοποιείται ή προορίζεται να χρησιμοποιηθεί για τη λειτουργία ή την πρόωση των πλοίων, καθώς και κάθε κατάλοιπο του πετρελαίου ή του λιπαντικού αυτού ελαίου.

Η Σύμβαση υποχρεώνει τον πλοιοκτήτη πλοίου νηολογημένου σε Κράτος Μέλος να διατηρεί ασφάλιση ή άλλη χρηματική ασφάλεια (όπως εγγύηση τράπεζας ή συναφούς χρηματοπιστωτικού ιδρύματος) για την κάλυψη της ευθύνης του, δηλαδή την καταβολή της αποζημίωσης που αναλογεί, για ζημιά από ρύπανση από πετρέλαιο²⁰ την οποία αποδεικνύει το σχετικό πιστοποιητικό του πλοίου, ελλείψει του οποίου δεν θα επιτρέπεται ο κατάπλους – απόπλους σε λιμάνια, όρμους και αγκυροβόλια Κρατών που έχουν κυρώσει τη Διεθνή Σύμβαση σε κανένα υπόχρεο πλοίο.

Στην ενότητα αυτή, βέβαια, δεν θα μπορούσε να μην γίνει αναφορά στα **συμβόλαια** τα οποία ορίζουν – από νομικής πλευράς – όλες τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα έκαστου εκ των συμβαλλόμενων μερών ανάλογα με την περίπτωση / εμπορική δραστηριότητα για την οποία έχουν συνταχθεί, όπως το ναυλοσύμφωνο ναύλωσης χρόνου (time charter-party), ναύλωσης ταξιδιού (voyage charter-party), εργολαβικής μεταφοράς (contract of affreightment), ναύλωσης πλοίου γυμνού (bare boat charter-party), η φορτωτική μεταφοράς φορτίων (bill of lading), το συμβόλαιο ναύλωσης ρυμουλκού / μπάριζας (tug / barge hire contract), το συμβόλαιο διάσωσης

¹⁹ IMDG CODE Incorporating Amendment 36-12, Volume 1, 2012 Edition, published in 2012 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed and bound by the CPI Group (UK) Ltd, Croydon, CR0 4YY, pages: xi – xiv, 3 – 7.

²⁰ International Convention on Civil Liability for Oil Pollution Damage and Protocol printed and published by the International Maritime Organization (I.M.O.) , London 1977 Edition 1977, reprinted 1985, pages: 6 – 9.

(salvage contract), το συμβόλαιο ναυπήγησης / αγοράς / πώλησης πλοίου (new building / purchase contract, saleform), κ.α.

Επικεφαλής για τη δημιουργία και αναθεώρηση πρότυπων κειμένων συμβολαίων, ναυλοσυμφώνων και σχετικών ρητρών / όρων, για περισσότερα από 100 χρόνια σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι το **Βαλτικό και Διεθνές Ναυτιλιακό Συμβούλιο** (Baltic and International Maritime Council – BIMCO). Ο μη-κυβερνητικός αυτός ναυτιλιακός οργανισμός, μέσω των πρότυπων κειμένων, στοχεύει να προάγει με τον πιο δίκαιο και αμερόληπτο τρόπο τα συμφέροντα και των δύο συμβαλλόμενων μερών εκφράζοντας με σαφήνεια τους όποιους κινδύνους, αμοιβές και πιθανές αποζημιώσεις απορρέουν από την συμφωνία προλαμβάνοντας έτσι το ενδεχόμενο διενέξεων, καθώς και να εναρμονίσει τις ναυτιλιακές δραστηριότητες / πρακτικές προς διευκόλυνση του εμπορίου.

Εκτός των ανωτέρω η BIMCO παρέχει μια μεγάλη γκάμα συμβουλευτικών / υποστηρικτικών υπηρεσιών, πληροφόρησης και εκπαίδευσης σε θέματα ναυτασφαλίσεων, ναυσιπλοΐας, διαχείρισης πλοίων, ασφάλειας και τεχνικής φύσεως σε όλα τα μέλη διεθνώς που έχουν έννομα συμφέροντα στη ναυτιλιακή βιομηχανία, όπως πλοιοκτήτες, διαχειρίστριες εταιρείες, ασφαλιστές, μεσίτες, πράκτορες, κ.α²¹.

Όσον αφορά στις **πολιτικές παραμέτρους**, μία παράμετρος που επηρεάζει σημαντικά την πολιτική σταθερότητα παγκοσμίως και φυσικά τον κλάδο της ναυτιλίας είναι ο **εμπορικός αποκλεισμός και οι απαγορεύσεις** που έχουν επιβληθεί με σχετικούς νόμους και κανονισμούς από τις Ηνωμένες Πολιτείες, τα μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, την Ιαπωνία, την Κορέα, τον Καναδά, την Αυστραλία, τη Νορβηγία, τη Σουηδία και άλλες, σε χώρες που θεωρούνται ότι χρηματοδοτούν ή τροφοδοτούν με οποιονδήποτε τρόπο την τρομοκρατία, όπως το Ιράν, η Συρία, το Σουδάν και η Ουκρανία.

Σχετικά με το **Ιράν**, σε συνέχεια προγενέστερων νομοθετημάτων, η νομοθετική πράξη των Η.Π.Α. «CISADA» (Comprehensive Iran Sanctions Accountability and Divestment Act) επεκτείνοντας τις απαγορεύσεις της προηγούμενης Πράξης «Iran Sanctions Act», περιελάμβανε πια και τα πλοία ή / και τις ναυτιλιακές δραστηριότητες μη-αμερικανικών επιχειρήσεων και εισήγαγε περιορισμούς στις επιχειρηματικές και εμπορικές συναλλαγές φυσικών και νομικών προσώπων με το Ιράν όταν αυτές σχετιζόνταν με επένδυση, προμήθεια ή εξαγωγή πετρελαίου ή προϊόντων πετρελαίου.

²¹ The BIMCO Handbook 2005/2006, published by BIMCO Informatique A/S, printed in Denmark by Jorn Thomsen Offset A/S, Kolding-2005, pages: 15 / 61-62, and BIMCO Official WebSite (<https://www.bimco.org/>)

Η Πράξη «ITRA» (Iran Threat Reduction and Syria Human Rights Act of 2012), επέβαλε την ισχύ όλων των σχετικών με το Ιράν νόμων και κανονισμών των Η.Π.Α. και στις μη-αμερικανικές επιχειρήσεις υπό αμερικανικά όμως συμφέροντα – πρόσωπα ή / και επιχειρήσεις, περιελάμβανε επιπρόσθετες μορφές και κατηγορίες απαγορεύσεων και κατέστησε υποχρεωτική την παροχή πληροφοριών σχετικών με δραστηριότητες εισηγμένων στο χρηματιστήριο εταιρειών (U.S S.E.C) και των θυγατρικών τους, όπως και η Danaos Shipping που μελετούμε. Η Πράξη «ITRA» προέβλεπε ακόμη την επιβολή κυρώσεων στον πλοιοκτήτη ή διαχειριστή ή ασφαλιστή πλοίου που χρησιμοποιήθηκε για τη μεταφορά αργού πετρελαίου από το Ιράν σε άλλο κράτος, αν είχε γνώση ή όφειλε να έχει γνώση για την μεταφορά αυτή, όπως ήταν ο αποκλεισμός του προσώπου αυτού από τις αμερικανικές κεφαλαιακές αγορές, από χρηματοοικονομικές συναλλαγές σύμφωνα με την αμερικανική δικαιοδοσία και η απαγόρευση προσέγγισης αμερικανικών λιμένων από τα πλοία του για διάστημα έως και δύο ετών.

Η Πράξη «IFCPA» (Iran Freedom and Counter-Proliferation Act) προέβλεπε κυρώσεις / ποινές για κάθε πρόσωπο που διευκόλυνε ή συνειδητά προσέφερε οικονομική, υλική ή οποιοδήποτε άλλου είδους στήριξη, σε κάθε πρόσωπο που ήταν μέρος του τομέα ενέργειας, της ναυτιλίας ή του ναυπηγικού κλάδου ή των λιμένων του Ιράν.

Σήμερα, ο εμπορικός αποκλεισμός και οι απαγορεύσεις έχουν χαλαρώσει αρκετά σύμφωνα με το «Joint Plan of Action – JPOA» που υπογράφει το Νοέμβριο του 2013 μεταξύ του Ιράν και των χωρών P5 + 1 (τα 5 μέλη του UN Security Council: Κίνα, Γαλλία, Ρωσία, Ηνωμένο Βασίλειο, Η.Π.Α, και της Γερμανίας). Σύμφωνα με το JPOA, το Ιράν δεσμεύεται ότι το πυρηνικό του εργοστάσιο θα χρησιμοποιείται αυστηρά και μόνο για την παραγωγή πυρηνικής ενέργειας για ειρηνικούς σκοπούς και όχι για την παραγωγή πυρηνικών όπλων, και οι Η.Π.Α δεσμεύονται – για το συμφωνημένο διάστημα – να άρουν τις απαγορεύσεις που σχετίζονται με την εξαγωγή πετρελαίου, πετροχημικών προϊόντων και της αυτοκινητοβιομηχανίας του Ιράν, τις αγοραπωλησίες χρυσού ή άλλων πολύτιμων μετάλλων, και να αποδεσμεύσουν μέσω των τραπεζικών ιδρυμάτων την εισαγωγή στο Ιράν εισοδήματος από το εξωτερικό, τις πληρωμές για την εισαγωγή ανθρωπιστικών αγαθών και άλλων ιατρικών ειδών / εξοπλισμού στο Ιράν, για τα διδάκτρα Ιρακινών φοιτητών στο εξωτερικό, για τις υποχρεώσεις του Ιράν στα Ηνωμένα Έθνη, κ.α²².

²² - a).U.S. Department of the Treasury Official Web Site, Resource Center\ Financial Sanctions\ Iran Sanctions (<http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/iran.aspx>),

b). Freehill Hogan & Mahar LLP Law Firm Official Web Site\ News & Articles\ 1.Client Alert 15/03/2013 – Frequently Asked Questions regarding enforcement of U.S. Trade Sanctions

Σχετικά με τη **Συρία**, τόσο η Ευρωπαϊκή Ένωση όσο και οι Ηνωμένες Πολιτείες, με διάφορους κατά καιρούς κανονισμούς τους, έχουν επιβάλει ποικίλες απαγορεύσεις όπως η αγορά, εισαγωγή και μεταφορά αργού πετρελαίου και προϊόντων πετρελαίου, χρυσού και πολύτιμων μετάλλων από τη Συρία, η εξαγωγή τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού παρακολούθησης, η συμμετοχή ή επένδυση σε προγράμματα κατασκευής υποδομών, η μεταφορά κεφαλαίων και η χορήγηση κεφαλαίων, η παροχή ασφάλισης ή ανασφάλισης στην κυβέρνηση, σε δημόσιους φορείς και ιδιωτικές εταιρίες της Συρίας, η πώληση, προσφορά, μεταφορά και εξαγωγή οποιουδήποτε εξοπλισμού ή τεχνολογίας στη βιομηχανία πετρελαίου και φυσικού αερίου της Συρίας και η παροχή οποιασδήποτε τεχνικής ή οικονομικής βοήθειας στις βιομηχανίες αυτές και προέβλεπαν τη δέσμευση περιουσίας που βρίσκεται στην Αμερική ή την Ευρώπη και ανήκει σε αξιωματικούς ή στελέχη της κυβέρνησης της Συρίας ή σε οποιοδήποτε άλλο φυσικό ή νομικό πρόσωπο της Συρίας που έχει συμβάλει με οποιονδήποτε τρόπο στην καταπάτηση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων στη Συρία.

Σχετικά με την πρόσφατη κρίση στην **Ουκρανία**, η Ευρωπαϊκή Ένωση και οι Ηνωμένες Πολιτείες υιοθέτησαν περιοριστικά μέτρα, απαγόρευση απομάκρυνσης από τη χώρα και πάγωμα κεφαλαίων και περιουσίας συγκεκριμένων προσώπων που κρίθηκαν υπεύθυνα για την κατάχρηση κρατικών κεφαλαίων και την καταστρατήγηση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων καθώς και φυσικών ή νομικών προσώπων που παρέχουν υλική ή οικονομική στήριξη σε ή επωφελούνται από Ρώσους επικεφαλείς που ευθύνονται για την προσάρτηση της Κριμαίας στη Ρωσία ή την αποσταθεροποίηση της ανατολικής Ουκρανίας απειλώντας την κυριαρχία, εδαφική ακεραιότητα και ανεξαρτησία της. Επιπλέον οι Ηνωμένες Πολιτείες απαγορεύουν στους υπηκόους, κατοίκους και λοιπά πρόσωπα των Η.Π.Α να προβούν σε οποιαδήποτε επένδυση στην Κριμαία, σε εισαγωγές αγαθών, υπηρεσιών ή τεχνολογίας από την Κριμαία και αντίστοιχα στην εξαγωγή ή προμήθεια αγαθών, υπηρεσιών ή τεχνολογίας στην Κριμαία²³.

against Iran, 2.Client Alert 21/07/14 - U.S. provides guidance on extended easing of sanctions against iran (<http://www.freehill.com/news.cfm>),
c). Watson, Farley & Williams LLP Law Firm Official Web Site\ Publications\ 1.Sanctions Briefing APR 2014, 2.U.S. Sanctions Against Iran Update FEB 2014 (<http://www.wfw.com/webpages/FreeSearchFull.asp?OpenForm&Query=sanctions&Type=Publication&Sort=Date>).

²³ Clyde & Co International Law Firm \ Insight \ a).Ukraine Sanctions Update (www.clydeco.com/insight/updates/view/ukraine-sanctions-update)
b).The US issues new Ukraine sanctions, general license, and blacklist designations (<http://www.clydeco.com/insight/updates/view/the-us-issues-new-ukraine-sanctions-general-license-and-blacklist-designati>)

Απαγορεύσεις και περιορισμοί τέθηκαν ενάντια και στη **Ρωσία**, εξαιτίας της συμβολής της στην κρίση της Ουκρανίας, αν και μόνο σε συγκεκριμένους κλάδους βέβαια. Η Ευρωπαϊκή Ένωση έθεσε απαγορεύσεις (α) στην αγορά, προμήθεια, μεταφορά ή εξαγωγή – άμεση ή έμμεση – στη Ρωσία ή νομικό πρόσωπο της Ρωσίας προϊόντων και τεχνολογίας για στρατιωτική χρήση και χρήση στην πετρελαιοβιομηχανία, (β) στην παροχή ή πώληση σε 5 μεγάλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα της Ρωσίας ασφαλειών και πιστωτικών προϊόντων με ημερομηνία αποπληρωμής που υπερβαίνει τις 90 ημέρες καθώς και στην παροχή διαμεσολάβησης ή οποιασδήποτε βοήθειας έκδοσης ή διαχείρισης τέτοιων προϊόντων και (γ) στην παροχή οικονομικής βοήθειας (αντασφάλισης, επιχορήγησης, δανείου, ασφάλισης εξαγωγής επί πιστώσει) για προϊόντα και τεχνολογία για στρατιωτική χρήση και χρήση στην πετρελαιοβιομηχανία²⁴. Οι Ηνωμένες Πολιτείες απαγόρευαν τη χρηματοδότηση, διαχείριση χρέους (α) με ημερομηνία αποπληρωμής που υπερβαίνει τις 30 ημέρες για λογαριασμό ή προς όφελος προσώπων του ρωσικού χρηματοπιστωτικού κλάδου και (β) με ημερομηνία αποπληρωμής που υπερβαίνει τις 90 ημέρες για λογαριασμό ή προς όφελος προσώπων της ρωσικής βιομηχανίας ενέργειας²⁵.

Τρομοκρατικές ενέργειες όπως οι επιθέσεις κατά των Η.Π.Α την 11^η Σεπτεμβρίου 2001 αλλά και πιο πρόσφατες επιθέσεις σε άλλα μέρη του κόσμου όπως τα περιστατικά στο Παρίσι τον Ιανουάριο του 2015, η επακόλουθη αντίδραση των Η.Π.Α και των υπολοίπων χωρών στις επιθέσεις αυτές, η συνεχής απειλή μελλοντικών τρομοκρατικών ενεργειών, τα γεγονότα στη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική, περιλαμβανομένης της Αιγύπτου και της Συρίας, οι συγκρούσεις στο Ιράκ και το Αφγανιστάν και άλλα είναι πιθανό να οδηγήσουν σε περαιτέρω τρομοκρατικές ενέργειες, εθνικές και τοπικές διαμάχες, ένοπλες συγκρούσεις και εχθροπραξίες που ενδεχομένως οξύνουν την οικονομική αβεβαιότητα και αστάθεια των διεθνών χρηματοπιστωτικών αγορών, μεταβάλλουν τις τρέχουσες πολιτικές και κυβερνητικές συνθήκες διαφόρων κρατών, διαταράζουν τις μέχρι τώρα ισχύουσες εμπορικές σχέσεις και πρακτικές επηρεάζοντας ασφαλώς σοβαρά και τον κλάδο της ναυτιλίας.

²⁴ Clyde & Co International Law Firm \ Insight \ New EU sectoral sanctions against Russia: the impact on (re)insurers (<http://www.clydeco.com/insight/updates/view/new-eu-sectoral-sanctions-against-russia-the-impact-on-reinsurers>)

²⁵ U.S. Department of the Treasury Official Web Site, Resource Center\ FAs \ Sanctions (<http://www.treasury.gov/resource-center/faqs/Sanctions/Pages/answers2.aspx#sectoral>)

Οικονομικές Μεταβλητές (Economic Variables)

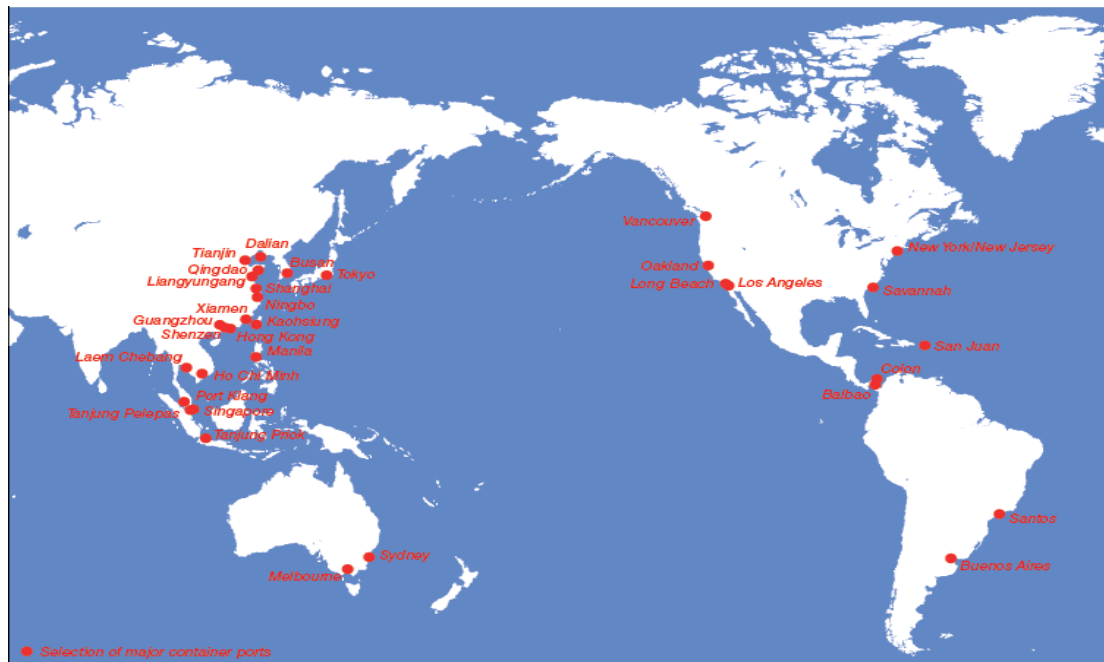
Η παγκοσμιοποίηση και η διεθνοποίηση των αγορών και των επιχειρήσεων επιτρέπει στις συνεργασίες, τη γνώση και τα κεφάλαια να κινούνται εκτός συνόρων με μεγαλύτερη ταχύτητα και λιγότερες διεργασίες από ότι στο παρελθόν. Η διαθεσιμότητα και ευκολία πρόσβασης στο διαδίκτυο και η πρόοδος του εμπορίου και της τροφοδοτικής αλυσίδας, όπως ο κλάδος της μεταφοράς μοναδοποιημένων φορτίων containers (εμπορευματοκιβωτίων) της ναυτιλίας, δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να εγκαθίστανται οπουδήποτε, να δουλεύουν με πολυάριθμους συνεργάτες ανά τον κόσμο και να εξυπηρετούν οποιαδήποτε αγορά²⁶. Για τις ανάγκες, λοιπόν, των διαφόρων αγορών αναπτύχθηκαν πολλά λιμάνια εξυπηρέτησης πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων ανά τον κόσμο, τα κυριότερα εκ των οποίων – βάση του όγκου των διαχειριζόμενων φορτίων – είναι ενδεικτικά τα λιμάνια σε Νέα Υόρκη, Σαβάννα, Μπαλμπόρα, Μπουένος Άιρες, Ρότερνταμ, Αμβούργο, Αλτζεσίρας, Σουέζ, Ντέρμπαν, Λάγος, Κολόμπο, Σιγκαπούρη, Σανγκάι, Χονγκ Κονγκ, Τόκιο, Πουσάν, Σύδνεϋ, Όκλαντ, Λος Άντζελες και αλλού όπως απεικονίζονται στους παρακάτω χάρτες:



Εικόνα 2.4.: Τα κυριότερα λιμάνια διαχείρισης πλοίων μεταφοράς containers στον Ατλαντικό και Ειρηνικό Ωκεανό.

Πηγή: Clarksons Research Services Limited, Container Intelligence December-2014 Monthly Report, Volume 16, No.12, page: 1.

²⁶ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, "Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability", 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, Chapter 1, page: 56.



Εικόνα 2.5.: Τα κυριότερα λιμάνια διαχείρισης πλοίων μεταφοράς containers στον Ειρηνικό και Ατλαντικό Ωκεανό.

Πηγή: Clarksons Research Services Limited, Container Intelligence December-2014 Monthly Report, Volume 16, No.12, page: 1.

Ο κλάδος της ποντοπόρου ναυτιλίας πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (Ε/Κ) χαρακτηρίζεται από **περιοδικότητα και ρευστότητα** ως προς τα επίπεδα των ναύλων και της κερδοφορίας του. Ωστόσο η περιοδικότητα και η ρευστότητα αυτή, παρότι επηρεάζει ολόκληρο τον κλάδο, δεν εκδηλώνεται στον ίδιο βαθμό και με την ίδια ένταση ή διάρκεια για όλα τα πλοία. Εξαιτίας της ιδιομορφίας του κλάδου, τα containerships ανάλογα με το μέγεθός τους διακρίνονται σε κατηγορίες που απευθύνονται σε διαφορετικές αγορές και δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές. Στην κατηγοριοποίηση αυτή συμβάλλει ασφαλώς η εμπορική ζήτηση της κάθε περιοχής, που μεταφράζεται σε όγκο εμπορευμάτων κατάλληλων προς μεταφορά σε containers, και φυσικά οι υποδομές των τοπικών λιμανιών.

Στην περίπτωση μας, τα υπό μελέτη πλοία μεταφοράς Ε/Κ **μεγέθους 2.500 TEU** λόγω των κρενιών τους δραστηριοποιούνται κυρίως στα λιμάνια της Νότιας και Δυτικής Αφρικής και της Λατινικής Αμερικής – που αποτελούν και τις πλέον αναπτυσσόμενες χώρες – κυρίως από Ασία, ενώ μπορούν να δραστηριοποιηθούν και στις γραμμές της Μέσης Ανατολής – Ινδικής χερσονήσου και στις ενδο-ασιατικές

γραμμές ως feeders²⁷ πολύ μεγαλύτερων πλοίων που προσεγγίζουν μόνο κεντρικά λιμάνια. Τα πλοία μεταφοράς Ε/Κ **μεγέθους 9.000 TEU**, από την άλλη πλευρά, δραστηριοποιούνται κυρίως στις γραμμές Άπω Ανατολής – Βορειοδυτικής Αμερικής, Άπω Ανατολής – Ευρώπης – Βορειοανατολικής Αμερικής και πρόσφατα και της Λατινικής Αμερικής, όπως χαρακτηριστικά αποτυπώνεται και στον ακόλουθο πίνακα, ενώ θα είναι αυτά που θα κατακλείσουν στις εμπορικές γραμμές που διέρχονται από το κανάλι του Παναμά μετά την ολοκλήρωση της διάνοιξής του.

| Global Capacity Deployment Breakdown by Trade (as at 1 October 2014) | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|----------------------------|------------------|-------------------------|-------------|
| By Vessel Count | | | | | | | | | | | | |
| Trade | Size Range 100-999 | 1,000- 1,999 | 2,000- 2,999 | 3,000- 3,999 | 4,000- 5,099 | 5,100- 7,499 | 7,500- 9,999 | 10,000- 19,000 | Total Cellular Units | Non- cellular | Total Liner Units | % |
| Eur-N. Am | 0 | 7 | 16 | 16 | 84 | 20 | 4 | 0 | 147 | 5 | 152 | 3% |
| FE-N. Am | 0 | 0 | 8 | 4 | 158 | 132 | 140 | 34 | 476 | 6 | 482 | 9% |
| FE-Eur | 0 | 0 | 0 | 5 | 13 | 45 | 120 | 202 | 385 | 0 | 385 | 7% |
| ME/ISC related | 39 | 130 | 56 | 43 | 118 | 124 | 45 | 6 | 561 | 28 | 589 | 11% |
| Africa related * | 30 | 102 | 195 | 83 | 73 | 41 | 9 | 0 | 533 | 27 | 560 | 10% |
| Lat Am related | 67 | 119 | 116 | 38 | 84 | 105 | 73 | 10 | 612 | 32 | 644 | 12% |
| Oceania related | 18 | 25 | 35 | 23 | 101 | 11 | 0 | 0 | 213 | 21 | 234 | 4% |
| Intra-FE | 504 | 549 | 147 | 28 | 74 | 4 | 0 | 0 | 1,306 | 288 | 1,594 | 29% |
| Intra-Europe | 231 | 230 | 40 | 7 | 26 | 11 | 0 | 0 | 545 | 45 | 590 | 11% |
| Other/Unassigned | 26 | 22 | 19 | 2 | 8 | 3 | 5 | 1 | 86 | 12 | 98 | 2% |
| Idle | 60 | 61 | 21 | 5 | 3 | 1 | 2 | 0 | 153 | 5 | 158 | 3% |
| Total | 975 | 1,245 | 653 | 254 | 742 | 497 | 398 | 253 | 5,017 | 469 | 5,486 | 100% |

* Africa related refers to Sub-Saharan Africa

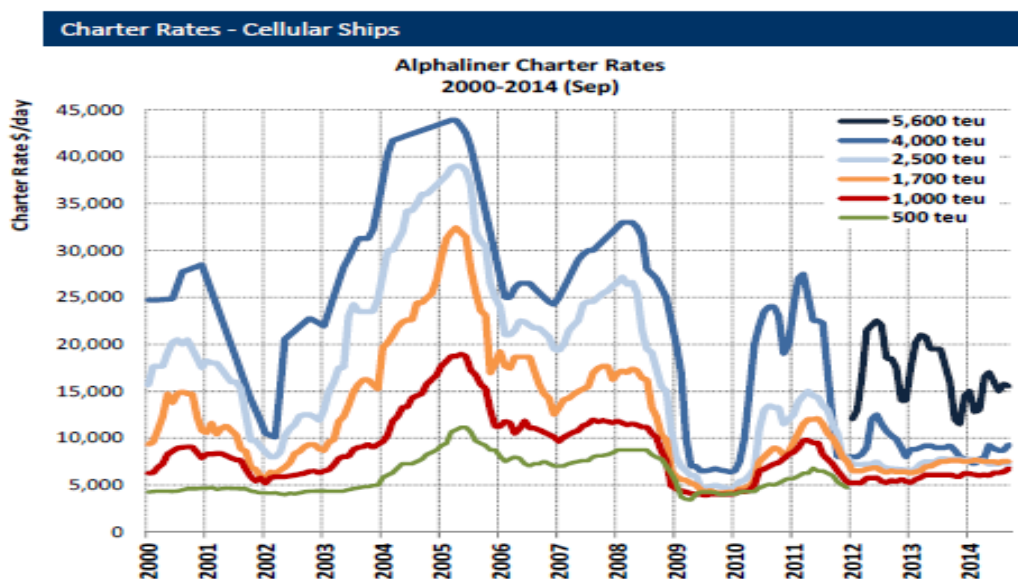
Πίνακας 2.2.: Ανάλυση Δραστηριοποίησης Παγκόσμιου στόλου Ε/Κ ανά Εμπορική Γραμμή έως 01/10/14 (σε αριθμό πλοίων)

Πηγή: Alphaliner Monthly Monitor, October 2014, page: 20.

Οι ναύλοι των containerships άγγιξαν το υψηλότερο σημείο τους το 2005 και παρέμειναν σε υψηλά επίπεδα έως και τα μέσα του 2008, όταν οι συνέπειες της πρόσφατης οικονομικής κρίσης άρχισαν να επηρεάζουν το διεθνές εμπόριο των containers με αποτέλεσμα το 2008 και το 2009 ο κλάδος της ποντοπόρου ναυτιλίας containers να σημειώσει βαθιά ύφεση με τους ναύλους να κυμαίνονται σε εξαιρετικά χαμηλότερα επίπεδα από τα ιστορικά υψηλά των προηγούμενων τριών ετών. Απότομη πτώση σημείωσαν και πάλι οι ναύλοι στις αρχές του 3^{ου} τριμήνου του 2011, έπειτα από μία μικρή άνοδο το 2010 και το 1^ο μισό του 2011, παραμένοντας αρκετά πιο κάτω από το μέσο όρο πολλών ετών, όπως φαίνεται και στο παρακάτω διάγραμμα της εταιρείας Alphaliner, όπου απεικονίζεται η πορεία των μέσων ημερήσιων (σε χιλιάδες USD) ναύλων containerships μεγέθους 1.000 TEU, 1.700

²⁷ «Feeders» ονομάζονται τα containerships μικρής χωρητικότητας που μεταφέρουν containers από τα μικρά λιμάνια στα κεντρικά λιμάνια ώστε να φορτωθούν σε μεγαλύτερα πλοία (motherships) και αντίστροφα.

TEU, 2.500 TEU και 4.000 TEU για τα έτη 2000 – 2014 και μεγέθους 5.600 TEU για τα έτη 2012 – 2014.



Σημείωση:

- Οι παραπάνω ναύλοι προκύπτουν από ναυλώσεις διάρκειας 6 – 12 μηνών. Δείκτης Alphaliner: Ιανουάριος 2000 = 100
- Η παράθεση ναύλων πλοίων 500 TEU διακόπτεται τον Ιανουάριο του 2012 λόγω της μειωμένης ζήτησης πλοίων αυτού του μεγέθους
- Η παράθεση ναύλων πλοίων 5.600 TEU αρχίζει τον Απρίλιο του 2013 με στοιχεία που συλλέχτηκαν από τον Ιανουάριο του 2012.

Διάγραμμα 2.1.: Μέσος Όρος Ημερήσιων Ναύλοι Πλοίων Μεταφοράς Containers 2000 – 2014 (Σεπτέμβριος)

Πηγή: Alphaliner Monthly Monitor, October 2014, page: 10.

Στον πίνακα του οίκου «Clarkson» που ακολουθεί παρατίθεται ενδεικτικά ο μέσος όρος των ημερήσιων ναύλων (σε χιλιάδες USD) ανά κατηγορία πλοίων για τα έτη 2012 – 2014, και πιο αναλυτικά των μηνών Αυγούστου – Νοεμβρίου του 2014, καθώς και η ποσοστιαία μεταβολή αυτών για το σύνολο του κλάδου των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ από χρόνο σε χρόνο (year-on-year / y-o-y growth).

| Post-Panamax Market | Avg \$/Day | | | \$/Day | | | Post- Nov |
|--------------------------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| | 2012 | 2013 | 2014* | Aug | Sep | Oct | |
| 3 Year Timecharter | | | | | | | |
| Post-Panamax 9,000 teu g'less | 37,357 [^] | 37,625 | 39,091 | 39,000 | 37,500 | 37,500 | 39,000 |
| Post-Panamax 6,800 teu g'less | 29,857 [^] | 27,542 | 24,636 | 25,000 | 25,000 | 24,500 | 25,000 |
| Panamax Market | Avg \$/Day | | | \$/Day | | | Panar Nov |
| | 2012 | 2013 | 2014* | Aug | Sep | Oct | |
| 6-12 Months Timecharter | | | | | | | |
| Panamax 4,400 teu g'less | 9,942 | 8,696 | 8,645 | 8,950 | 10,500 | 10,000 | 10,000 |
| Panamax 3,500 teu g'less | 7,179 | 7,021 | 7,714 | 7,850 | 7,900 | 7,900 | 8,000 |
| Sub-Panamax & Feeder Market | Avg \$/Day | | | \$/Day | | | Sub-F Nov |
| | 2012 | 2013 | 2014* | Aug | Sep | Oct | |
| 6-12 Months Timecharter | | | | | | | |
| Sub-Panamax 2,750 teu g'less | 6,742 | 6,829 | 7,373 | 7,600 | 8,000 | 7,750 | 8,000 |
| Sub-Panamax 2,500 teu geared | 6,879 | 7,592 | 7,295 | 7,350 | 7,000 | 6,900 | 7,000 |
| Sub-Panamax 2,000 teu g'less | 6,408 | 6,483 | 6,936 | 7,200 | 6,800 | 6,550 | 6,850 |
| Handy 1,700 teu geared | 6,292 | 7,096 | 7,318 | 7,250 | 7,350 | 7,000 | 7,250 |
| Handy 1,000 teu geared | 5,358 | 6,321 | 6,409 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,250 |
| Feedermax 725 teu geared | 4,383 | 4,842 | 4,986 | 4,950 | 4,950 | 4,900 | 5,000 |
| Feeder 350 teu geared | 3,742 | 3,971 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | 4,000 |
| Containership T/C Rate Index | 43 | 46 | 47 | 47 | 47 | 47 | 47 |
| y-o-y growth | -32% | 7% | 2% | -1% | 0% | -2% | 1% |

[^] Μέσος Όρος του 2012 βάση στοιχείων Ιουλίου – Δεκεμβρίου

* Μέσος όρος έως και το Νοέμβριο του 2014

Πίνακας 2.3.: Μέσος Όρος Ημερήσιων Ναύλων ανά μέγεθος πλοίων μεταφοράς Ε/Κ 2012 – 2014.

Πηγή: Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, Volume 16, No. 12, December-2014, page: 4.

Όπως φαίνεται και από τον παραπάνω πίνακα, παρά τη βελτίωση της αγοράς το 2014, ο κλάδος των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ τακτικών γραμμών παραμένει έως και σήμερα «αγορά των καταναλωτών» καθώς οι Ναυλωτές την περίοδο αυτή μάχονται σκληρά για το μερίδιό τους στην αγορά και όχι για την κερδοφορία τους. Η μέση τιμή των ναύλων του 2014 παρέμεινε σε γενικές γραμμές στα ίδια επίπεδα με τη μέση τιμή των ναύλων του 2013 με μια πολύ μικρή διαφοροποίηση της τάξεως του +/- 2%. Ωστόσο, η διαφοροποίηση ως προς τις μεταβολές των ναύλων ανάμεσα στις διάφορες κατηγορίες / μεγέθη πλοίων μεταφοράς Ε/Κ ήταν αυτή που προσέλκυσε το μεγαλύτερο ενδιαφέρον.

Το μεγαλύτερο πλήγμα τη χρονιά αυτή υπέστησαν τα υπό μελέτη πλοία μεταφοράς Ε/Κ **2.500 TEU με κρένια** καθώς οι νέες εγκαταστάσεις και η βελτίωση των υποδομών των τερματικών – λιμένων, με πρώτα απ' όλα τα κεντρικά λιμάνια της Δυτικής Αφρικής, επέτρεψαν στα μεγαλύτερα πλοία «Panamax» χωρίς κρένια να

εισχωρήσουν στην – σχεδόν αποκλειστική έως εκείνη τη στιγμή – αγορά των πλοίων 2.500 TEU με κρένια και να τα αντικαταστήσουν, αποτελώντας τη μεγαλύτερη πλέον απειλή για την κατηγορία τους. Έτσι, οι ημερήσιοι ναύλοι των πλοίων 2.500 TEU με κρένια σημείωσαν πτώση κατά τη διάρκεια του 2014, φτάνοντας τον Οκτώβριο τα USD 6.900/ημέρα, μία μείωση της τάξεως του 10% περίπου από τα επίπεδα των ναύλων του 2013.

Αντίθετα, τα πλοία «Panamax» (μεγέθους 3.500 – 4.400 TEU περίπου χωρίς κρένια), που τα τελευταία χρόνια είχαν χαρακτηριστεί ως «ξεπερασμένα», ήταν οι πρωταγωνιστές του 2014 αφού σημείωσαν σταθερά υψηλή ζήτηση και αυξημένους ημερήσιους ναύλους καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, φτάνοντας στις αρχές Νοεμβρίου του 2014 τις USD 10.000/ημέρα, που αντιστοιχεί σε αύξηση 15% περίπου από τα επίπεδα των ναύλων του 2013. Τα πλοία «Panamax» επωφελήθηκαν ασφαλώς από τον μεγάλο αριθμό πλοίων αυτού του μεγέθους που διαλύθηκαν κατά τη διάρκεια των πέντε πρώτων μηνών του 2014 και το 2013 που μείωσε σημαντικά την προσφορά τους, αλλά και από την αυξημένη ζήτηση που γνώρισαν λόγω κυρίως της δραστηριοποίησής τους στις νέες για τα «Panamax» πλοία (και σε βάρος των 2.500 TEU με κρένια πλοίων, όπως προαναφέρθηκε) αγορές των γραμμών της Νότιας και Δυτικής Αφρικής και των Ενδο-Ασιατικών γραμμών²⁸, καθώς και λόγω της τεράστιας συμφόρησης στα λιμάνια των Δυτικών Ακτών των Η.Π.Α η οποία δημιούργησε την ανάγκη επιπρόσθετης χωρητικότητας που να εξυπηρετεί όχι μόνο τη γραμμή από Ασία προς Αμερική αλλά και την εκτροπή μέρους των μεταφερόμενων Ε/Κ από τα λιμάνια των Δυτικών στα λιμάνια των Ανατολικών Ακτών της Αμερικής. Να σημειωθεί βέβαια ότι η συνολική αυτή ζήτηση κάλυψε εξολοκλήρου την προσφορά των πλοίων αυτού του μεγέθους, φτάνοντας τον ημερήσιο ναύλο τους τις αρχές Φεβρουαρίου του 2015 στα USD 13.000/ημέρα, τον υψηλότερο ναύλο των τελευταίων 3 ετών²⁹.

Η έλλειψη αυτή των πλοίων «Panamax», ευνόησε επίσης ως ένα βαθμό και την μεγαλύτερη κατηγορία των «Post-Panamax ή Over-Panamax» πλοίων μεταφοράς Ε/Κ **9.000 TEU** που μελετούμε, η αγορά της οποίας ήταν ήδη αρκετά σφιχτή λόγω της τεράστιας συμφόρησης και των καθυστερήσεων από τις εργατικές αναταραχές στα λιμάνια της Δυτικής Αμερικής, που ανάγκαζε πολλά πλοία να παραμένουν κολλημένα στα λιμάνια αυτά (σε αγκυροβόλιο και τερματικά) έως και 5 εβδομάδες. Έτσι, λοιπόν, το Νοέμβριο του 2014 ο ημερήσιος ναύλος των πλοίων 9.000 TEU άγγιξε τα USD 39.000/ημέρα (για 3-ετή ναύλωση) που αντιστοιχεί σε

²⁸ MARSOFTE Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, page: 3.

²⁹ Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2015 Issue 07, 10.02.2015 to 16.02.2015, page:1–2

αύξηση της τάξεως του 4% από τα επίπεδα των ναύλων του 2013, ενώ στις αρχές Φεβρουαρίου του 2015 έφτασαν και τα USD 41.600/ημέρα (για 12-μηνη ναύλωση)³⁰.

Ωστόσο, σημαντικές πιέσεις προβλέπεται ότι θα ασκηθούν στην κατηγορία των πλοίων 9.000 TEU από τα νεότευκτα πλοία 13.000 TEU (Ultra Large Container Ships – ULCS) έως και 19.000 TEU (mega ships) που έχουν προγραμματιστεί να παραδοθούν μέχρι το τέλος του 2015 αλλά και τα επόμενα έτη. Τα ULCS, ως πιο ανταγωνιστικά λόγω του μεγέθους τους και του χαμηλότερου κόστους ανά μεταφερόμενο TEU, θα κατακλύσουν τις τακτικές γραμμές των κύριων αγορών (Άπω Ανατολή – Ευρώπη και Άπω Ανατολή – Αμερική) εκτοπίζοντας τα πλοία 9.000 TEU, που έως αυτή τη στιγμή τις εξυπηρετούν, στις δευτερεύουσες αγορές (Ασία – Νότια και Δυτική Αφρική, Ασία – Βραζιλία). Ο εκτοπισμός αυτός στις δευτερεύουσες αγορές σε συνδυασμό με την είσοδο – και πολύ πιθανό την κυριαρχία – των πλοίων 9.000 TEU στις τακτικές γραμμές που διέρχονται από το κανάλι του Παναμά, μετά την ολοκλήρωση της διάνοιξής του, θα αντισταθμίσουν την πίεση των ULCS, συγχρόνως όμως θα αποτελέσουν μια πολύ μεγάλη απειλή για την μικρότερη κατηγορία των πλοίων «Panamax», τα οποία με τη σειρά τους – στην ίδια λογική – θα στραφούν εξ' ολοκλήρου πια στις αγορές που εξυπηρετούν τα μικρότερα πλοία 2.500 TEU συρρικνώνοντας την αγορά τους ακόμη περισσότερο.

Οι διακυμάνσεις των ημερήσιων ναύλων των containerships, όπως ήδη φάνηκε και παραπάνω, οφείλονται στις μεταβολές της προσφοράς και της ζήτησης χωρητικότητας πλοίων μεταφοράς containers, η φύση, η χρονική στιγμή και ο βαθμός των οποίων είναι αδύνατο να προβλεφθούν. Μερικοί από τους παράγοντες που διαμορφώνουν **τη ζήτηση για χωρητικότητα πλοίων containers** είναι:

- η προσφορά και η ζήτηση των τελικών ή / και ημικατεργασμένων προϊόντων – αγαθών κατάλληλων προς μεταφορά σε containers
- οι μεταβολές στην παγκόσμια παραγωγή προϊόντων μεταφερόμενων από containerships
- η απόσταση που τα προϊόντα / φορτία σε containers πρέπει να μεταφερθούν δια θαλάσσης
- η παγκοσμιοποίηση της παραγωγής, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως,
- οι διεθνείς και τοπικές οικονομικές και πολιτικές συνθήκες
- οι εξελίξεις στο διεθνές εμπόριο

³⁰ Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2015 Issue 07, 10.02.2015 to 16.02.2015, page: 4.

- οι μεταβολές στα πρότυπα της θαλάσσιας μεταφοράς και των άλλων ειδών μεταφοράς, συμπεριλαμβανομένων των αλλαγών στις διανυόμενες αποστάσεις και στην ταχύτητα πλεύσης των πλοίων
- περιβαλλοντικές και άλλες ρυθμιστικές εξελίξεις
- συναλλαγματικές ισοτιμίες.

Η παγκόσμια οικονομική ανάπτυξη παρέμεινε σε πολύ χαμηλά επίπεδα τα τελευταία τρία χρόνια καθώς το Α.Ε.Π. διαμορφώθηκε μόλις στο 3,2% το 2012 και το 2013 και στο 3,3% το 2014. Ο όγκος του εμπορίου εμπορευματοκιβωτίων, παρότι εξίσου χαμηλός την τριετία αυτή, κατόρθωσε από το ελάχιστο ποσοστό του 2,6% το 2012 να σημειώσει μια αργή αλλά σταθερή ανάπτυξη της τάξεως του 4,2% το 2013 και του περίπου 4,8% το 2014.

Μολονότι οι Ηνωμένες Πολιτείες το 1^ο μισό του 2014 κατέγραψαν το υψηλότερο Α.Ε.Π και το 3^ο τρίμηνο του 2014 την καλύτερη επίδοση της τελευταίας δεκαετίας, το γεγονός ότι η Ευρωζώνη εξακολουθεί να παραμένει ευάλωτη στις συνεχώς αυξανόμενες γεωπολιτικές εντάσεις καθιστά την παγκόσμια οικονομική ανάπτυξη ακόμη εξαιρετικά ασθενή. Η επικρατούσα δυσχερής οικονομικής κατάσταση των χωρών της Ελλάδας η οποία είναι ήδη σε πρόγραμμα δανειακής στήριξης από το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, της Ιταλίας, της Ισπανίας και των υπολοίπων χωρών που ενδεχομένως ακολουθήσουν στο μέλλον, η πρόσφατη ανατροπή με την αλλαγή κυβέρνησης στην Ελλάδα, οι συνεχιζόμενες εχθροπραξίες μεταξύ Ρωσίας – Ουκρανίας και ο εμπορικός αποκλεισμός της Ουκρανίας κυρίως από την Ευρωπαϊκή Ένωση που προαναφέρθηκε, οι πρόσφατες τρομοκρατικές επιθέσεις στη Γαλλία είναι μερικοί από τους παράγοντες που καθορίζουν την οικονομική ανάπτυξη της Ευρωζώνης. Έτσι, το Α.Ε.Π. της Ευρωζώνης το 3^ο τρίμηνο του 2014 αυξήθηκε μόλις 0,8%, από 0,4% το 2^ο τρίμηνο του 2014, και αυτό διότι η Γερμανία και η Γαλλία – οι δύο μεγαλύτερες οικονομίες της Ευρώπης – επανήλθαν σε ρυθμό ανάπτυξης και ενώ η επέκταση της βιομηχανικής παραγωγής παρέμεινε σε μέτρια επίπεδα, οι ευρωπαϊκές εξαγωγές σημείωσαν υψηλή άνοδο τον Σεπτέμβριο του 2014 ενισχύοντας το εμπορικό πλεόνασμα της περιοχής.

Όσον αφορά στην Ασία το 3^ο τρίμηνο του 2014, παρά την επιταχυνόμενη οικονομική ανάπτυξη σε συγκεκριμένες νεότερες εκβιομηχανοποιημένες οικονομίες, όπως η Νότια Κορέα και το Χονγκ Κονγκ, και σε αναδυόμενες οικονομίες όπως η Ινδονησία και το Βιετνάμ, η Ιαπωνία το τρίμηνο αυτό έπεσε σε ύφεση. Επίσης ανησυχητική ήταν η επιβράδυνση της 2^{ης} μεγαλύτερης οικονομίας του κόσμου καθώς το 3^ο τρίμηνο του 2014 το Α.Ε.Π. της Κίνας έπεσε στο 7,3%, ένα καθόλα ζηλευτό

ποσοστό για οποιαδήποτε άλλη χώρα, που για την Κίνα όμως υποδηλώνει την ασθενέστερη ανάπτυξη που έχει σημειωθεί από την οικονομική κρίση του 2009 και ίσως και το χαμηλότερο ετήσιο Α.Ε.Π. από το 1990. Η επιβράδυνση αυτή της κινεζικής οικονομίας δεν θα μπορούσε φυσικά να αφήσει ανεπηρέαστες αμιγώς εξαγωγικές οικονομίες από την Ρωσία ως την Αυστραλία, τη Δυτική Αφρική και τη Βραζιλία.

Εν όψει των παραπάνω, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αναμένεται να μετριάσει τις νομισματικές πιέσεις βοηθώντας την επανεκκίνηση των ευρωπαϊκών οικονομιών. Ομοίως η Τράπεζα της Ιαπωνίας τον Οκτώβριο του 2014 προσέφερε νομισματικά κίνητρα ενώ η Τράπεζα της Κίνας το Νοέμβριο του 2014 μείωσε τα επιτόκια σε μία προσπάθεια να βοηθήσει την κινεζική οικονομική ανάπτυξη να επανέλθει στους ρυθμούς της. Επίσης η Ομοσπονδιακή Τράπεζα των Ηνωμένων Πολιτειών ξεκαθάρισε ότι δεν υπάρχει κανένας λόγος ή πρόθεση επίσπευσης της αύξησης των επιτοκίων. Όλα αυτά τα μέτρα είναι φυσικά πολύ ελπιδοφόρα για όλες τις αναπτυσσόμενες οικονομίες όπως η Βραζιλία, η οποία μάλιστα μόλις το 3^ο τρίμηνο του 2014 κατάφερε να ξεπεράσει την ύφεση του 1^{ου} μισού του 2014 που επηρέασε αρνητικά τη ζήτηση Ε/Κ μιας από τις πλέον υποσχόμενες αναπτυσσόμενες οικονομίες του κλάδου.

Η πρόσφατη «βουτιά» της τιμής του πετρελαίου, από την άλλη πλευρά, δημιουργεί ένα επιπλέον στοιχείο αβεβαιότητας για την παγκόσμια οικονομία που μπορεί βέβαια να είναι εξαιρετικά αρνητική για τις χώρες εξαγωγής πετρελαίου όπως η Βενεζουέλα, το Μεξικό, το Ιράν, η Νιγηρία και η Ρωσία, μπορεί ωστόσο να ευνοήσει τη δαπάνη των καταναλωτών στις μεγαλύτερες οικονομίες του κόσμου όπως οι Η.Π.Α., η Κίνα, η Γερμανία, η Ιαπωνία και η Γαλλία³¹.

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι κατά τη διάρκεια του 2014 η μέση τιμή του πετρελαίου μειώθηκε κατά 9,6%. Στο Ρότερνταμ, για παράδειγμα, η τιμή του πετρελαίου HFO 380cst μειώθηκε από τα USD 606,00/ton τον Ιούνιο του 2014 στα μόλις USD 300,00/ton στα τέλη Δεκεμβρίου του ίδιου έτους, που αποτελεί την χαμηλότερη τιμή των τελευταίων 6 ετών (USD 242/ton το 2009)³². Στον πίνακα που ακολουθεί παρατίθενται ενδεικτικά οι τοπικές τιμές δύο από τους τύπους πετρελαίων που χρησιμοποιούνται από τα πλοία, του «Marine Diesel Oil – MDO» (ευρέως αποκαλούμενο ως ψιλό πετρέλαιο) και του «Heavy Fuel Oil – HFO 380cst» (ευρέως

³¹ MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, pages: 2, 10 – 11.

³² Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2015 Issue 3, 13-19.01.15, page: 1 - 2.

αποκαλούμενο ως χοντρό πετρέλαιο), στα μεγαλύτερα λιμάνια πετρέλευσης για τα έτη 2013 – 2015.

| Regional Bunker Prices \$/tonne | MGO | | | | | 380 cst | | | | |
|---------------------------------------|------|------|---------|-----|-----|---------|------|---------|-----|-----|
| | Avg. | Avg. | To date | Jan | Jan | Avg. | Avg. | To date | Jan | Jan |
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2 | 9 | 2013 | 2014 | 2015 | 2 | 9 |
| Rotterdam | 903 | 818 | 496 | 518 | 474 | 594 | 533 | 261 | 278 | 244 |
| Hamburg | 937 | 875 | 541 | 570 | 512 | 605 | 543 | 289 | 324 | 255 |
| Gothenburg | 964 | 905 | 593 | 600 | 585 | 609 | 559 | 305 | 320 | 290 |
| Falmouth | 963 | 896 | 644 | 650 | 638 | 632 | 577 | 327 | 339 | 314 |
| Genoa | 973 | 903 | 550 | 568 | 533 | 617 | 561 | 291 | 299 | 283 |
| Gibraltar | 972 | 890 | 534 | 553 | 516 | 622 | 557 | 284 | 296 | 273 |
| Philadelphia | 998 | 977 | 658 | 701 | 615 | 615 | 577 | 315 | 328 | 303 |
| Houston | 997 | 935 | 653 | 687 | 620 | 602 | 547 | 298 | 316 | 281 |
| Cristobal | 1029 | 988 | 691 | 695 | 688 | 618 | 561 | 298 | 321 | 276 |
| Los Angeles | 1013 | 926 | 618 | 645 | 590 | 631 | 570 | 335 | 364 | 305 |
| Japan | - | - | - | - | - | 657 | 607 | 390 | 418 | 363 |
| Singapore | 927 | 858 | 553 | 570 | 535 | 616 | 561 | 301 | 320 | 283 |
| Fujairah | 1002 | 961 | 829 | 863 | 795 | 617 | 563 | 305 | 328 | 283 |

Πίνακας 2.4.: Τιμές Πετρελαίων MGO & HFO 380cSt, 2013 – 2015.

Πηγή: Clarksons Research Services Limited, Container Intelligence 9-JAN-2015 Weekly Report, Issue No.1, 154, page: 11.

Η ζήτηση για πλοία μεταφοράς Ε/Κ (containerships) είναι **παράγωγος ζήτηση** της ζήτησης φορτίων κατάλληλων προς μεταφορά σε containers. Η ζήτηση των φορτίων αυτών αυξάνεται με την ανάπτυξη της παγκόσμιας οικονομίας, η οποία τα τελευταία χρόνια καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από την ανάπτυξη των χωρών «BRIC» (Βραζιλία, Ρωσία, Ινδία, Κίνα), ενώ όπως είναι λογικό φθίνει, μαζί την εμπιστοσύνη και τις δαπάνες των καταναλωτών, σε περιόδους που το διαθέσιμο εισόδημα μειώνεται ή επικρατεί οικονομική αβεβαιότητα. Παρά τις αρνητικές εξελίξεις που προαναφέρθηκαν, **ο δείκτης του παγκόσμιου εμπορίου Ε/Κ προς το παγκόσμιο Α.Ε.Π.** σημείωσε σταθερή άνοδο από 0,8 το 2012, σε 1,3 το 2013 και 1,5 το 2014. Με το Α.Ε.Π. του 2015 να αναμένεται, σύμφωνα με την έκθεση του Νοεμβρίου του 2014 της «Marsoft», να διαμορφωθεί στο 3,7% και του 2016 στο 3,8%, σημαντικά υψηλότερο από αυτό των ετών 2012 – 2014, προσδοκίες δημιουργούνται και για σημαντική βελτίωση του όγκου του εμπορίου Ε/Κ τις χρονιές αυτές που αναμένεται να διαμορφώσει το σχετικό δείκτη στο 1,6 το 2015 και το 1,7 το 2016 αντίστοιχα, πριν σταθεροποιηθεί στο 1,5 τα έτη 2017 – 2018.

Το εμπόριο εμπορευματοκιβωτίων σημείωσε σημαντική ανάπτυξη το 1^ο εννιάμηνο του 2014 στις κύριες εμπορικές γραμμές και ιδιαίτερα στις γραμμές από την Ασία προς την Ευρώπη. Παρά την δυσχερή οικονομία της Ευρωζώνης το 2^ο και

3^ο τρίμηνο του 2014, οι εισαγωγές τόσο της Βόρειας Ευρώπης όσο και της Μεσογείου από την Ασία παρέμειναν σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα καταγράφοντας μια εντυπωσιακή ανάπτυξη της τάξεως του 9,9% το 2^ο τρίμηνο η οποία παρότι μειώθηκε από το 3^ο κιάλας τρίμηνο στο 7,5%, ώθησε την ανάπτυξη του παγκόσμιου εμπορίου Ε/Κ στο 5,7% ως τα μέσα του χρόνου και τελικά στο 4,8% για το σύνολο του 2014.

Για το 1^ο μισό του 2015, σύμφωνα με την έκθεση του Νοεμβρίου της «Marsoft», αναμένεται μια αύξηση του όγκου των Ε/Κ από την Ασία προς την Ευρώπη της τάξεως του 5,3% ενώ για το 2^ο μισό του 2015 αναμένεται μια ακόμη μεγαλύτερη αύξηση της τάξεως του 7,2% λόγω των νέων κινήτρων που προβλέπεται να παράσχει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα το διάστημα αυτό.

Παρομοίως, στις γραμμές του Ειρηνικού Ωκεανού από Ασία προς Δυτική Αμερική (transpacific eastbound trade) η ανάπτυξη της τάξεως του 5,4% που σημειώθηκε τους εννέα πρώτους μήνες του 2014 ήταν η διπλάσια και παραπάνω αυτής του 2,6% που καταγράφηκε την ίδια περίοδο του 2013. Οι εισαγωγές των Η.Π.Α, χάρη στην ταχύτατα αυξανόμενη ζήτηση των αμερικανών καταναλωτών, παρέμειναν σε υψηλά επίπεδα έως και τον Οκτώβριο όταν άρχισαν να εντείνονται οι καθυστερήσεις – λόγω διαφωνιών και διαπραγματεύσεων επί των όρων εργασίας και έλλειψης εξοπλισμού – στα λιμάνια των Δυτικών Ακτών της Αμερικής. Με την εκτροπή όμως μέρους του εμπορίου Ε/Κ στα λιμάνια των Ανατολικών Ακτών της Αμερικής οι εισαγωγές συνέχισαν την ανοδική τους πορεία.

Σύμφωνα και πάλι με τη σχετική έκθεση της «Marsoft», το 2015 το Α.Ε.Π των Η.Π.Α. αναμένεται να αυξηθεί στο 3,1%, από 2,3% το 2014, και ο όγκος του εμπορίου από την Ασία προς την Αμερική αναμένεται να αυξηθεί στο 7%, από το συνολικό 5,2% του 2014.

Οι εμπορικές γραμμές από Ασία προς Ευρώπη και από Ασία προς Αμερική από τον Ειρηνικό αλλά και τον Ατλαντικό Ωκεανό (γραμμές Ανατολής – Δύσης), στις οποίες όπως προαναφέρθηκε δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο τα υπό μελέτη **πλοία μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 9.000 TEU**, αναμένεται το 2015 να ευνοηθούν και ως προς τον όγκο Ε/Κ που μεταφέρονται προς την αντίθετη κατεύθυνση, δηλαδή από την Αμερική προς την Ασία και από την Ευρώπη προς την Ασία αντίστοιχα. Η μείωση του όγκου των φορτίων από τη Δύση προς την Ανατολή, εξαιτίας της φθίνουσας ζήτησης και της συστολής της οικονομίας της Κίνας και της Ιαπωνίας το 2014, αναμένεται να ανατραπεί από τα νομισματοοικονομικά κίνητρα που θα παρασχεθούν και στις δύο χώρες και θα ενισχύσουν τη ζήτησή τους για εισαγωγές το 2015. Ωστόσο η υψηλότερη ζήτηση για εισαγωγές το 2015 και τα επόμενα έτη αναμένεται να προέλθει από τις αναδυόμενες οικονομίες της Νοτιο-Ανατολικής Κίνας

και των προσφάτως εκβιομηχανοποιημένων οικονομιών της Νότιας Κορέας και της Ταϊβάν.

Συνοπτικά, λοιπόν, η ανάπτυξη στις εμπορικές γραμμές Ανατολής – Δύσης, συμπεριλαμβανομένου και του κομματιού Δύσης – Ανατολής, αναμένεται από το 4,2% του 2013 και το 4,8% του 2014 να εκτιναχθεί στο 6,2% το 2015.

Η παραπάνω ραγδαία αύξηση της ζήτησης για εισαγωγές φορτίων από τη Δύση που αναμένεται να εκδηλωθεί εντός του 2015 από τις αναδυόμενες οικονομίες της Νοτιο-Ανατολικής Κίνας και των προσφάτως εκβιομηχανοποιημένων οικονομιών της Νότιας Κορέας και της Ταϊβάν, εκτός από την κατηγορία των πλοίων 9.000 TEU, ευνοεί και την 2^η υπό μελέτη κατηγορία **πλοίων μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 2.500 TEU με κρένια**, που δραστηριοποιούνται στις ενδοασιατικές γραμμές ως «feeders».

Πιο συγκεκριμένα το εμπόριο Ε/Κ στις ενδοασιατικές γραμμές έπειτα από την κακή επίδοση του 2013 όπου η ανάπτυξη άγγιξε μόλις το 4,4% κατάφερε, λόγω των αναπτυσσόμενων οικονομιών της Νοτιο-Ανατολικής Κίνας και των προσφάτως εκβιομηχανοποιημένων οικονομιών της Νότιας Κορέας και της Ταϊβάν, να επανέλθει δυναμικά από το καλοκαίρι του 2014 βελτιώνοντας το ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης του σε 7,2%, το οποίο αναμένεται να φτάσει το 8,1% το 2015.

Οι υπόλοιπες γραμμές στις οποίες δραστηριοποιούνται τα πλοία μεγέθους 2.00 TEU με κρένια σημείωσαν πτώση από 4,4% το 2013 σε 3,8% το 2014 λόγω της οικονομικής ύφεσης των χωρών της Μέσης Ανατολής, της Λατινικής Αμερικής και της Αφρικής (κάτω από την έρημο Σαχάρα). Ωστόσο και εδώ το κλίμα φαίνεται να αλλάζει καθώς η Βραζιλία κατάφερε το 3^ο τρίμηνο του 2014 να ξεπεράσει την ύφεση του 1^{ου} μισού του 2014 και η Νότιος Αφρική και η Νιγηρία σημείωσαν σημαντική ανάπτυξη το 3^ο τρίμηνο του 2014 έπειτα από την βραδυκίνητη επίδοση του 1^{ου} μισού του 2014. Για τους λόγους αυτούς, σύμφωνα με τη σχετική έκθεση της «Marsoft», το εμπόριο των γραμμών αυτών αναμένεται να βελτιωθεί από το 3,8% του 2014 στο 5,7% για το 2015³³, όπως φαίνεται και στον ακόλουθο πίνακα.

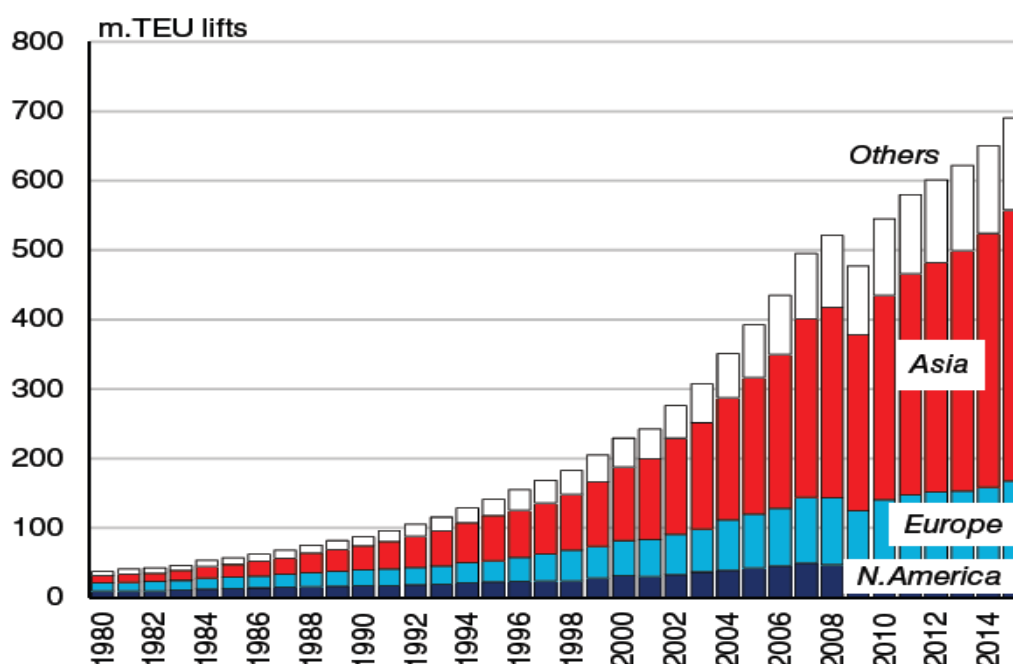
³³ MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, pages: 2, 10 – 11.

| Trade Growth, Base Case | 2014 | 2015 |
|---------------------------------|-------------|-------------|
| Asia - Europe (Westbound) | 7.2% | 6.2% |
| Europe - Asia (Eastbound) | -0.1% | 4.5% |
| Total Europe/Asia | 5.2% | 5.8% |
| Transatlantic (Total EB and WB) | 4.9% | 4.6% |
| Transpacific Eastbound | 5.2% | 7.0% |
| Transpacific Westbound | -2.1% | 3.6% |
| Total Transpacific | 2.8% | 5.9% |
| Intra Asia Pacific | 7.2% | 8.1% |
| North - South Trades | 3.8% | 5.7% |
| Total Trade | 4.8% | 6.2% |

Πίνακας 2.5.: Η εξέλιξη του Εμπορίου Ε/Κ στις Βασικές Γραμμές

Πηγή: MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, pag:16.

Η ανοδική πορεία της ζήτησης Ε/Κ το 2015 απεικονίζεται και στο παρακάτω διάγραμμα της παγκόσμιας ζήτησης Ε/Κ, διακεκριμένης στη ζήτηση της Βόρειας Αμερικής, της Ευρώπης, της Ασίας και του υπόλοιπου κόσμου, για τα έτη 1980 – 2015.



Διάγραμμα 2.2.: Παγκόσμια Ζήτηση Ε/Κ 1980 – 2015.

Πηγή: Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, Volume 16, No. 12, December-2014, page:3.

Οι παράγοντες που διαμορφώνουν την προσφορά χωρητικότητας πλοίων **containers**, από την άλλη πλευρά, είναι:

- ο αριθμός παραδόσεων νεότευκτων πλοίων
- ο ρυθμός διάλυσης μεγαλύτερων σε ηλικία πλοίων
- η τιμή του μετάλλου και των άλλων πρώτων υλών
- οι μεταβολές περιβαλλοντικών και άλλων κανονισμών που ενδεχομένως περιορίσουν την οικονομική ζωή των containerships
- ο αριθμός των containerships που είναι παροπλισμένα
- η συμφόρηση των λιμένων.

Όσον αφορά στις **παραγγελίες πλοίων** που έγιναν έως και το τέλος Οκτωβρίου του 2014, σύμφωνα με ανάλυση της εταιρείας Marshoft, 62 από τα 136 πλοία που παραγγέλθηκαν είναι πάνω από 9.000 TEU (VLCSs, ULCSs και mega-ships), και αντιστοιχούν στο 85% της χωρητικότητας του συνόλου των 136 παραγγελιών, 4 πλοία είναι χωρητικότητας 5.000 TEU/ένα και τα υπόλοιπα 70 πλοία είναι σχεδόν ισάριθμα κατανομημένα μεταξύ των μεγεθών 1.000-1.100 TEU, 1.400-1.800 TEU και 2.200-2.500 TEU. Τα τελευταία 70 πλοία είναι επιπλέον των 67 πλοίων έως 2.500 TEU που είχαν παραγγελθεί το 2013 και αυτό κυρίως λόγω της μεγάλης οικονομίας καυσίμου που παρουσιάζουν τα καινούρια πλοία που φτάνει έως και το 40%-60% του κόστους καυσίμου των παλαιότερων συμβατικών πλοίων αυτού του μεγέθους, πλεονέκτημα βέβαια το οποίο εξανεμίζεται όσο οι τιμές των πετρελαίων παραμένουν στα τωρινά επίπεδα.

Το σύνολο των παραγγελιών αναμένεται να αυξηθεί σταδιακά από το 19,5%, του Νοεμβρίου του 2014, στο 24% έως το τέλος του 2016, λόγω της αύξησης των παραγγελιών «mega-ships», πριν διαμορφωθεί στο 22% το 2017. Επιπλέον, αύξηση παραγγελιών έως και το τέλος του 2016 αναμένεται και για τα μικρότερα «feeder» πλοία η οποία θα διαμορφώσει το ποσοστό των παραγγελιών πλοίων μικρότερων των 3.000 TEU στο 10% περίπου για το 2^ο μισό του 2015 και το 2016 συνολικής χωρητικότητας 220.000 TEU και 230.000 TEU αντίστοιχα, από το 8,3% συνολικής χωρητικότητας 140.000 TEU το Νοέμβριο του 2014³⁴.

Όπως χαρακτηριστικά επεσήμανε ο κ. Ηρακλής Προκοπάκης (CVP – COO Danaos Corp.) στο πρόσφατο συνέδριο «Marine Money 2014» στην Αθήνα, «Οι παρούσες δυσκολίες, ειδικά στο χώρο των Containerships, προέρχονται κυρίως από την υπερπροσφορά νέων πλοίων. Η υπερπροσφορά, ως γνωστόν, προήλθε όχι από τις πραγματικές ανάγκες που “έδειχνε” η αγορά, ούτε από τις δυνάμεις της ζήτησης, αλλά από τις οικονομίες κλίμακας που επιτύγχαναν οι πλοιοκτήτες με την παραγγελία πολυάριθμων νέων σκαφών. Στο χώρο της ναυτιλίας τακτικών γραμμών, όμως, το

³⁴ MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, pages: 7-8.

μέλλον είναι σίγουρα ομιχλώδες. Οι καινούριες διεθνείς και πολυδιαφημιζόμενες συνεργασίες και συμπράξεις θα αλλάξουν ριζικά τους κανόνες του παιχνιδιού, ιδίως στους feeders³⁵, οι οποίοι θα πρέπει πλέον να εισέλθουν με δυναμικό στόλο για να εξυπηρετήσουν τη νέα πραγματικότητα των κολοσσών που θα επικουρούν.»³⁶.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τις παραπάνω παραγγελίες πλοίων, συμπεραίνουμε ότι η άποψη αυτή επιβεβαιώνεται πλήρως και από τις παραγγελίες που έχουν ήδη τεθεί αλλά και από αυτές που προβλέπεται να τεθούν στο εγγύς μέλλον οι οποίες είναι σχεδόν αποκλειστικά προσανατολισμένες στα «mega-ships» και στα «feederships», σε μια προσπάθεια όλοι να «αναπυυχθούν με την αγορά». Τα «mega-ships» θα εξασφαλίσουν στους πλοιοκτήτες τους τις οικονομίες κλίμακας που απαιτούνται για να επιβιώσουν στην αγορά (και θα καθορίσουν σε μεγάλο βαθμό την πορεία των πλοίων 9.000 TEU που μελετούμε, όπως προαναφέρθηκε). Τα «feederships» (στα οποία περιλαμβάνονται και τα πλοία 2.500 TEU με κρένια που επίσης μελετούμε) θα δώσουν στους πλοιοκτήτες τους τη δυνατότητα να ανταποκριθούν στις αυξημένες απαιτήσεις των παραπάνω «mega-ships».

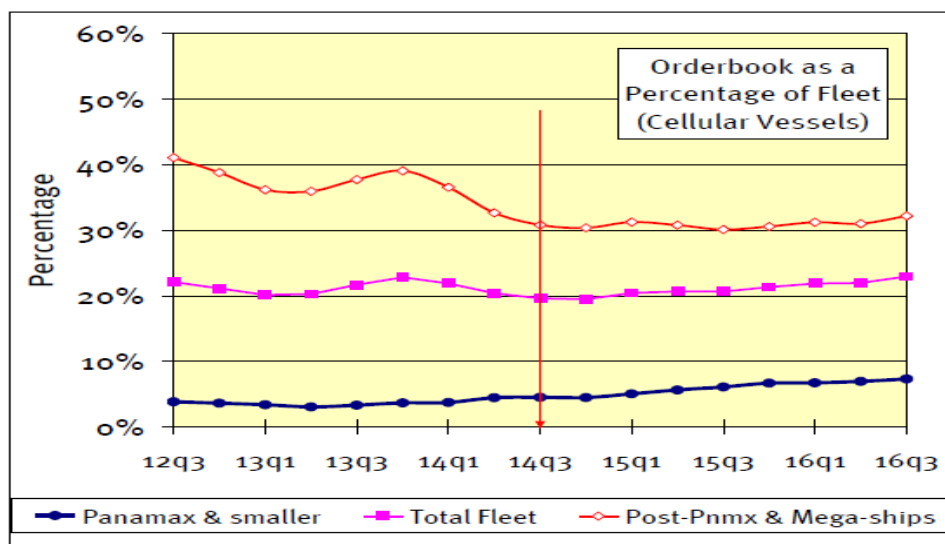
Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι μερικά από τα πιο σύγχρονα επιτεύγματα των οικονομιών κλίμακας στον τομέα των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ είναι το πλοίο «MSC OSCAR» μεταφορικής ικανότητας 19.224 TEU, το μεγαλύτερο containership προς στιγμή το οποίο θα ακολουθήσει και μια σειρά αδελφών πλοίων, το πλοίο «CSCL PACIFIC OCEAN» μεταφορικής ικανότητας 18.940 TEU και των αδελφών αυτού, το πλοίο «MAERSK McKINNEY MOLLER» μεταφορικής ικανότητας 18.340 TEU και των αδελφών του, και άλλα αντίστοιχου μεγέθους. Επίσης φημολογείται πως αν το μοντέλο των πλοίων 19.000 TEU επεκταθεί κατά 1 σειρά containers σε μήκος και ύψος και κατά 2 σειρές containers σε πλάτος, η μεταφορική ικανότητα του πλοίο εύκολα θα ανέλθει στα 24.000 TEU. Ωστόσο φαίνεται πως πλοία με τις νέες αυτές διαστάσεις δεν θα μπορούν να εξυπηρετηθούν από τα σύγχρονα τερματικά – λιμάνια ούτε θα μπορούν να πλεύσουν ασφαλώς στους καθορισμένους θαλάσσιους διαδρόμους ναυσιπλοΐας. Αυτοί είναι δύο βασικοί παράγοντες που σαφώς δηλώνουν ότι η γιγαντοποίηση των containerships φτάνει πια στα όριά της, σύμφωνα και με δήλωση του Business Director του DNV-GL, μιας από τις μεγαλύτερες εταιρείες Νηογνωμόνων παγκοσμίως³⁷.

³⁵ Feeders, ονομάζονται τα containerships μικρής χωρητικότητας που μεταφέρουν containers από τα μικρά λιμάνια στα κεντρικά λιμάνια ώστε να φορτωθούν σε μεγαλύτερα πλοία (motherships).

³⁶ Ναυτικά Χρονικά, Αρ. Φύλλου 174, 11/2014, σελ: 20.

³⁷ TradeWinds, International Shipping News, 28 November 2014, Volume 25 / Number 47, "Boxships almost at top size limit says class society" by Ian Lewis – Hamburg, page 24.

Μια εικόνα των παραγγελιών διαχωρισμένων στα πλοία έως και 5.000 TEU και στα πλοία πάνω από 5.000 TEU ως ποσοστό στο σύνολο του στόλου πλοίων μεταφοράς Ε/Κ δίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα.



Διάγραμμα 2.3.: Σύνολο παραγγελιών ως ποσοστό στο σύνολο του στόλου πλοίων Ε/Κ

Πηγή: MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, pag:15

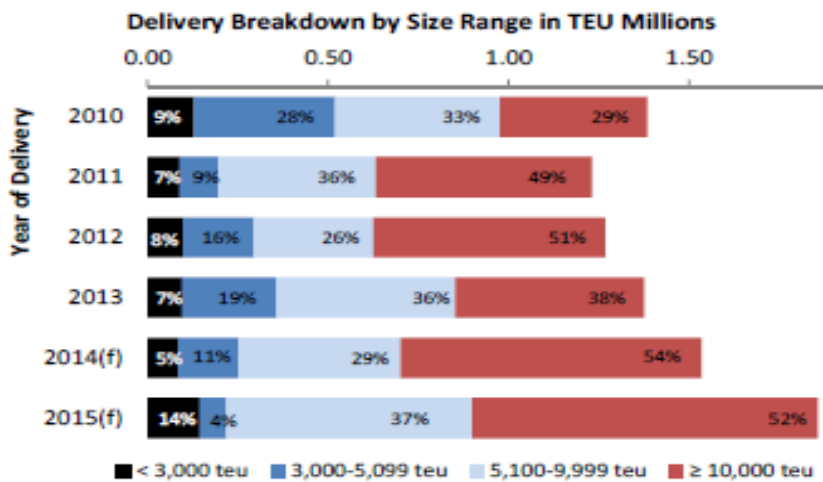
Σύμφωνα με στοιχεία της εταιρείας «Alphaliner», εντός του 2015 έχει προγραμματιστεί η παράδοση 63 πλοίων μεγαλύτερων των 10.000 TEU (ULCS) και 65 πλοίων 7.500 – 10.000 TEU (VLCS) έναντι των 63 ULCS (με πολύ λιγότερα όμως «mega-ships» όπως φαίνεται και στον ακόλουθο πίνακα) και των 39 VLCS που παραδόθηκαν το 2014. Επίσης το 2015 έχει προγραμματιστεί η παράδοση 31 πλοίων 2.000 – 3.000 TEU έναντι των μόλις 11 πλοίων αυτού του μεγέθους που παραδόθηκαν το 2014. Η συνολική χωρητικότητα των νεότευκτων πλοίων προς παράδοση εντός του 2015 υπολογίζεται από 1.453.000 TEU το 2014 να αυξηθεί στα περίπου 1.807.000 TEU, με τα ULCSs και τα VLCSs μαζί να αποτελούν το 85% περίπου της συνολικής αυτής χωρητικότητας.

Αναλυτικότερα στοιχεία για τις παραδόσεις πλοίων ανά μέγεθος για τα έτη 2012 – 2016 παρατίθενται στον πίνακα που ακολουθεί.

| Nominal TEU | 2012 Deliveries | | 2013 Deliveries | | 2014F Deliveries | | 2015F Deliveries | | 2016F Deliveries | |
|--------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | No. | TEU | No. | TEU | No. | TEU | No. | TEU | No. | TEU |
| 13,300-19,000 | 5 | 72,168 | 18 | 270,560 | 30 | 467,350 | 53 | 855,084 | 24 | 364,798 |
| 10,000-13,299 | 45 | 568,687 | 20 | 252,748 | 33 | 365,071 | 10 | 101,520 | 21 | 226,208 |
| 7,500-9,999 | 30 | 257,699 | 46 | 403,889 | 39 | 349,730 | 65 | 586,781 | 30 | 275,506 |
| 5,100-7,499 | 12 | 73,964 | 14 | 93,168 | 17 | 99,811 | 15 | 96,045 | 0 | 0 |
| 4,000-5,099 | 40 | 178,778 | 39 | 179,296 | 21 | 101,105 | 5 | 23,363 | 4 | 19,957 |
| 3,000-3,999 | 5 | 17,972 | 22 | 80,801 | 18 | 66,763 | 13 | 48,944 | 1 | 3,100 |
| 2,000-2,999 | 7 | 18,734 | 8 | 21,638 | 11 | 26,208 | 31 | 72,590 | 35 | 83,854 |
| 1,500-1,999 | 15 | 26,465 | 27 | 47,766 | 18 | 31,531 | 25 | 44,085 | 28 | 48,648 |
| 1,000-1,499 | 40 | 43,276 | 19 | 20,205 | 19 | 20,203 | 21 | 23,399 | 12 | 13,043 |
| 500-999 | 12 | 8,141 | 7 | 5,024 | 8 | 5,299 | 7 | 4,862 | 1 | 540 |
| 100-499 | 2 | 328 | 1 | 404 | 1 | 106 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 213 | 1,266,212 | 221 | 1,375,499 | 215 | 1,533,177 | 245 | 1,856,673 | 156 | 1,035,654 |
| Slippage (Net Est) | | | | | -11 | -80,000 | -4 | -50,000 | 25 | 130,000 |
| Adjusted total | 213 | 1,266,212 | 221 | 1,375,499 | 204 | 1,453,177 | 241 | 1,806,673 | 181 | 1,165,654 |
| Scrapping (Est) | | | | | | 440,000 | | 350,000 | | 250,000 |

Πίνακας 2.6.: Παραδόσεις Νεότευκτων Πλοίων Ε/Κ 2012 – 2016.

Πηγή: Alphaliner Monthly Monitor, October 2014, page: 4.



Διάγραμμα 2.4.: Ανάλυση Παραδόσεων Νεότευκτων Πλοίων Ε/Κ ανά Μέγεθος σε εκ. TEU 2010 – 2015.

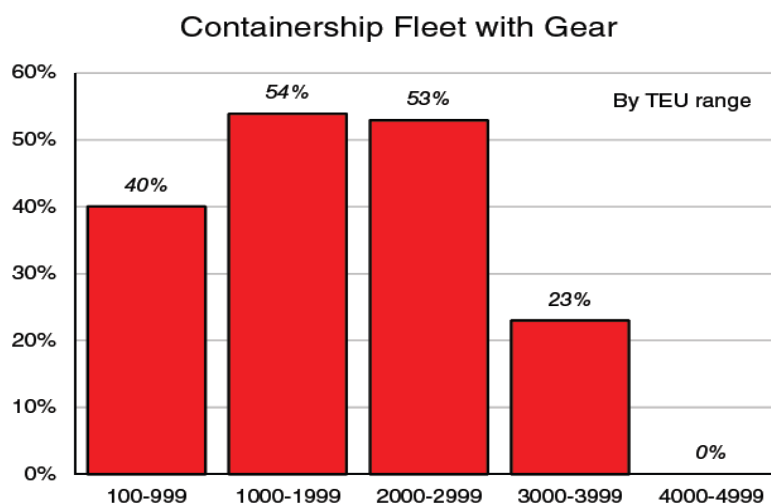
Πηγή: Alphaliner Monthly Monitor, October 2014, page: 4.

Σχετικά με τις παραγγελίες και παραδόσεις νέων πλοίων, θα πρέπει να αναφερθεί ότι οι ασθενείς οικονομικές τάσεις που η Ευρώπη, η Κίνα και άλλα μέρη του κόσμου εξακολουθούν να παρουσιάζουν, σε συνδυασμό με την κατάρρευση των πιστωτικών και κεφαλαιακών αγορών, την επανα-αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου και τις δυσχέρειες που αντιμετωπίζουν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, καθιστούν έως και σήμερα την **εξασφάλιση χρηματοδότησης** εξαιρετικά δύσκολη. Το κόστος τραπεζικής χρηματοδότησης έχει αυξηθεί καθώς πολλοί δανειστές έχουν αυξήσει τα επιτόκια δανεισμού, έχουν θεσπίσει πιο αυστηρά κριτήρια δανεισμού με περισσότερο περιοριστικούς όρους – που περιλαμβάνουν υψηλότερα ποσοστά εγγυήσεων για την παροχή δανείων, συντομότερες χρονικές προθεσμίες και χαμηλότερα ποσά δανεισμού – ενώ αρνούνται την επαναχρηματοδότηση

υπάρχοντος χρέους με οποιαδήποτε προθεσμία ή με παρόμοιους του υπάρχοντος χρέους όρους. Ένας συνεχώς αυξανόμενος αριθμός τραπεζών, που στο παρελθόν υπήρξαν βασικοί δανειστές της ναυτιλίας, προσπαθεί να περιορίσει όλο και περισσότερο την έκθεσή του στον κλάδο της ναυτιλίας, ιδιαίτερα όσο οι αξίες των πλοίων συνεχίζουν την καθοδική τους πορεία.

Όσον αφορά τώρα στην **ηλικία του υπάρχοντος στόλου** πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, μετά το τέλος του 3^{ου} τριμήνου του 2014 τα πλοία ηλικίας μεγαλύτερης των 25 ετών ήταν 218, όλα σχεδόν μικρότερα των 3.000 TEU με τη συντριπτική πλειοψηφία αυτών να είναι 100 – 999 TEU, τα πλοία ηλικίας 20 – 24 ετών ήταν 273, όλα σχεδόν μικρότερα των 5.000 TEU με τη συντριπτική πλειοψηφία αυτών να είναι 100 – 1.999 TEU, και τα πλοία ηλικίας 15 – 19 ετών ήταν 889. Δεδομένου ότι η ωφέλιμη – οικονομική ζωή ενός πλοίου θεωρείται αυτή των 25 ετών, τα παραπάνω πλοία ηλικίας 25 ετών είναι πιθανό ότι θα αποσυρθούν για διάλυση άμεσα, έπειτα θα ακολουθήσουν σταδιακά και τα πλοία ηλικίας 20 – 24 ετών ενώ οι επικρατούσες συνθήκες της αγοράς θα καθορίσουν το αν τα πλοία που τώρα είναι 15 – 19 ετών θα αποσυρθούν μετά τα 25 τους έτη ή νωρίτερα.

Κάνοντας μια μικρή παρένθεση, στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθεί ότι σύμφωνα με ανάλυση του υπάρχοντος στόλου από τον οίκο «Clarksons», το ποσοστό των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 2.000 – 2.999 TEU που είναι εξοπλισμένα με κρένια αντιστοιχεί στο 53% του συνόλου των πλοίων αυτού του μεγέθους όπως φαίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα:



Διάγραμμα 2.5.: Ποσοστιαία Ανάλυση Πλοίων Ε/Κ Εξοπλισμένων με Κρένια ανά μέγεθος.
Πηγή: Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, Volume 16, No. 12, December-2014, page: 48iii.

Συνεπώς, λαμβάνοντας υπόψη την παραπάνω ανάλυση, τα υπό μελέτη πλοία 2,500 TEU με κρένια που είναι μεγαλύτερα των 25 ετών υπολογίζονται περίπου στα 11 (19 x 53%) και τα πλοία ηλικίας 20 – 24 ετών υπολογίζονται περίπου στα 12 (22 x 53%), ενώ σχετικά με τα υπό μελέτη πλοία 9.000 TEU – τα μεγαλύτερα εξ' αυτών ηλικίας 15 – 19 ετών είναι μόλις 3, όπως φαίνεται αναλυτικότερα και στον ακόλουθο πίνακα.

| FCC Fleet Profile (by TEU size range) | Number | | | | | | ,000 Teu | | | | | | Fleet Ratios | | |
|--|---------------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|---------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-------------------|------------------|
| | Age Profile (years) | | | | | | Age Profile (years) | | | | | | Dec | 20 yrs+/ Fleet | O'book/ Fleet |
| | 25+ | 20-24 | 15-19 | 10-14 | 5-9 | 0-4 | 25+ | 20-24 | 15-19 | 10-14 | 5-9 | 0-4 | 2014 | | |
| 100/999 (Feeder) | 146 | 109 | 313 | 156 | 294 | 65 | 58 | 56 | 177 | 109 | 224 | 44 | 669 | 17% | 1% |
| 1000/1999 (Handy) | 38 | 103 | 279 | 172 | 431 | 197 | 56 | 144 | 388 | 248 | 609 | 273 | 1,717 | 12% | 7% |
| 2000/2999 (Sub-P'max) | 19 | 22 | 131 | 174 | 243 | 56 | 46 | 55 | 314 | 435 | 641 | 146 | 1,638 | 6% | 12% |
| Sub-3,000 | 203 | 234 | 723 | 502 | 968 | 318 | 161 | 255 | 879 | 792 | 1,474 | 464 | 4,024 | 10% | 8% |
| 3000/3999 (Panamax) | 9 | 19 | 43 | 43 | 88 | 32 | 29 | 61 | 154 | 142 | 299 | 110 | 795 | 11% | 2% |
| 4000/4999 (Panamax) | 6 | 17 | 54 | 109 | 247 | 103 | 28 | 76 | 234 | 483 | 1,079 | 449 | 2,351 | 4% | |
| 5000&+ (Panamax) | | | | 14 | 65 | 16 | | | | 71 | 329 | 81 | 481 | | |
| Panamax 3,000+ | 15 | 36 | 97 | 166 | 400 | 151 | 57 | 137 | 389 | 696 | 1,707 | 641 | 3,627 | 5% | 0% |
| <5000 (Post-Panamax) | | 3 | 9 | 7 | 4 | 116 | | 13 | 44 | 30 | 17 | 508 | 611 | 2% | 15% |
| 5000/5999 (P-P'max) | | | | 36 | 116 | 36 | | | 194 | 649 | 295 | 195 | 1,333 | | 8% |
| 6000/6999 | | | | 10 | 70 | 89 | | | 64 | 457 | 583 | 396 | 1,500 | | 2% |
| 7000/7999 | | | | 5 | 7 | 19 | | | 37 | 51 | 138 | 131 | 357 | | 4% |
| Post-Panamax <8,000 | 3 | 60 | 200 | 164 | 230 | | 13 | 339 | 1,186 | 1,033 | 1,230 | | 3,801 | 0% | 6% |
| 8000/8999 | | | 6 | 23 | 124 | 136 | | | 49 | 190 | 1,031 | 1,158 | 2,428 | | 12% |
| 9000/9999 | | | 3 | 3 | 60 | 38 | | | 29 | 29 | 555 | 359 | 971 | | 64% |
| 10000/11999 | | | | | 19 | 43 | | | | | 204 | 449 | 653 | | 41% |
| Post-Panamax 8-11,999 | | | 9 | 26 | 203 | 217 | | 78 | 219 | 1,790 | 1,965 | | 4,052 | | 29% |
| 12000/13999 | | | | | 5 | 127 | | | | | 68 | 1,675 | 1,743 | | 12% |
| 14000/15999 | | | | | 8 | 31 | | | | 124 | 439 | | 563 | | 135% |
| 16000/17999 | | | | | | 3 | | | | | 48 | | 48 | | 222% |
| 18000&+ | | | | | | 14 | | | | | 257 | | 19,238 | | 3% |
| Post-Panamax 12,000+ | | | | | 13 | 175 | | | | 192 | 2,418 | | 21,591 | | 7% |
| TOTAL | 218 | 273 | 889 | 894 | 1748 | 1091 | 217 | 405 | 1,684 | 2,893 | 6,197 | 6,718 | 18,115 | 3% | 18% |

Πίνακας 2.7.: Ηλικιακή Κατανομή Στόλου Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ

Πηγή: Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, Volume 16, No. 12, December-2014, page: 48ii.

Ο στόλος των **παροπλισμένων πλοίων** μεταφοράς Ε/Κ σημείωσε κατακόρυφη μείωση κατά τη διάρκεια του 2014 καθώς, όπως φαίνεται και στην παρακάτω ανάλυση της εταιρίας «Alphaliner», στις αρχές Οκτωβρίου του 2014 τα παροπλισμένα πλοία ήταν 131 από τα 245 πλοία που ήταν παροπλισμένα τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους.

| Date | Vessel Size (TEU) | | | | | | Total | Idle TEU | As % of cellular fleet | % NOO Charter-free |
|---------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------|-------|----------|------------------------|--------------------|
| | 500-999 | 1,000-1,999 | 2,000-2,999 | 3,000-5,099 | 5,100-7,499 | >7,500 | | | | |
| Oct 6 - 2014 | 49 | 57 | 16 | 7 | 1 | 1 | 131 | 202,384 | 1.1% | 93% |
| Jul 28 - 2014 | 35 | 50 | 12 | 16 | 6 | 0 | 119 | 230,901 | 1.3% | 81% |
| Apr 21 - 2014 | 44 | 46 | 32 | 43 | 13 | 7 | 185 | 512,758 | 2.9% | 71% |
| Feb 10 - 2014 | 44 | 58 | 35 | 74 | 24 | 10 | 245 | 773,668 | 4.5% | 71% |
| Dec 30 - 2013 | 41 | 56 | 23 | 75 | 27 | 13 | 235 | 779,230 | 4.5% | 64% |
| Nov 18 - 2013 | 45 | 56 | 23 | 60 | 23 | 8 | 215 | 634,797 | 3.7% | 68% |
| Aug 12 - 2013 | 54 | 55 | 29 | 40 | 2 | 2 | 182 | 394,795 | 2.3% | 73% |

Πίνακας 2.8.: Ανάλυση Παροπλισμένων Πλοίων Μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων

Πηγή: Alphaliner Monthly Monitor, October 2014, page: 4.

Επίσης, η συνολική χωρητικότητα των παροπλισμένων πλοίων στις αρχές Οκτωβρίου του 2014 που αντιστοιχούσε μόλις στο 1,1% της συνολικής χωρητικότητας του στόλου των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, ήταν το χαμηλότερο ποσοστό που έχει καταγραφεί τα τελευταία 3 χρόνια.

| | Idle Units | Idle TEU | As % of total cellular fleet |
|----------|------------|-----------|------------------------------|
| 2008 Nov | 117 | 260,000 | 2.1% |
| 2009 Nov | 566 | 1,432,000 | 11.0% |
| 2010 Nov | 142 | 336,000 | 2.4% |
| 2011 Nov | 190 | 443,000 | 2.9% |
| 2012 Nov | 274 | 768,000 | 4.7% |
| 2013 Nov | 215 | 635,000 | 3.7% |
| 2014 Nov | 104 | 202,000 | 1.1% |

Πίνακας 2.9.: Σύγκριση Αριθμού Παροπλισμένων Πλοίων Εμπορευματοκιβωτίων, Νοέμβριος 2008 – 2014

Πηγή: Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2014 Issue 47, 18.11.2014-24.11.2014, page:3.

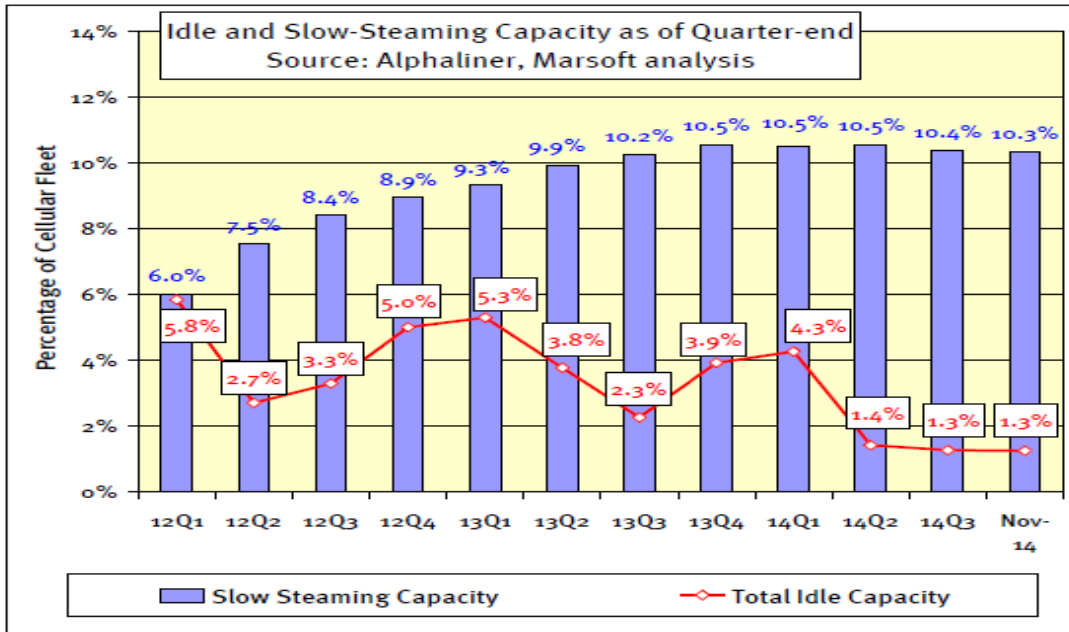
Η μείωση των παροπλισμένων πλοίων οφείλεται:

- στην απροθυμία των ναυλωτών να παροπλίσουν τα μεγάλα containerships που δραστηριοποιούνται στις κύριες αγορές (Ασία – Ευρώπη και Ασία – Αμερική) εξαιτίας του σκληρού ανταγωνισμού για την διατήρηση ή και επέκταση του μεριδίου αγοράς τους, ιδιαίτερα εν όψει των διαφόρων επικείμενων συμμαχιών
- στη θεαματική μείωση των παροπλισμένων πλοίων Panamax (μεγέθους 3.500 – 4.400 TEU), όπως φαίνεται ξεκάθαρα στον πίνακα 2.2.16., που στις αρχές Οκτωβρίου του 2014 έπεσε περίπου στο 5% του συνολικού αριθμού

των παροπλισμένων πλοίων Ε/Κ από το 28% περίπου ένα χρόνο νωρίτερα (Νοέμβριο 2013)

- στις συνεχώς αυξανόμενες καθυστερήσεις στα λιμάνια των Δυτικών Ακτών των Ηνωμένων Πολιτειών, που είχαν δημιουργήσει τη μεγαλύτερη συμφόρηση που έχει σημειωθεί ποτέ σε λιμάνι. Η συμφόρηση αυτή έχει αναγκάσει τις εταιρίες τακτικών γραμμών – ναυλωτές να χρησιμοποιούν επιπρόσθετα πλοία τόσο για να διατηρήσουν την συχνότητα των δρομολογίων τους στα υπόλοιπα λιμάνια των γραμμών, όσο και για να μεταφέρουν μέρος των εμπορευματοκιβωτίων με αρχικό προορισμό τη Δυτική Αμερική στα λιμάνια των ανατολικών ακτών της Αμερικής, πρακτική που έχει απορροφήσει το μεγαλύτερο μέρος της προηγούμενης πλεονάζουσας – παροπλισμένης χωρητικότητας, αυξάνοντας το ποσοστό αξιοποίησης του συνόλου του στόλου.
- στην πλέον διαδεδομένη πρακτική της πλεύσης των πλοίων σε χαμηλές ταχύτητες (που θα αναλυθεί περισσότερο στις τεχνολογικές μεταβλητές), η οποία όχι μόνο ευθύνεται για την τεράστια οικονομία στο κόστος καυσίμων που έχει σημειωθεί τα τελευταία χρόνια αλλά συγχρόνως συμβάλει και στην απορρόφηση πλεονάζουσας χωρητικότητας αυξάνοντας σημαντικά τα επίπεδα αξιοποίησης του συνόλου του στόλου, ιδιαίτερα στις γραμμές Ασίας – Ευρώπης, Ασίας – Αμερικής μέσω του Ειρηνικού Ωκεανού και Ασίας – Λατινικής Αμερικής.

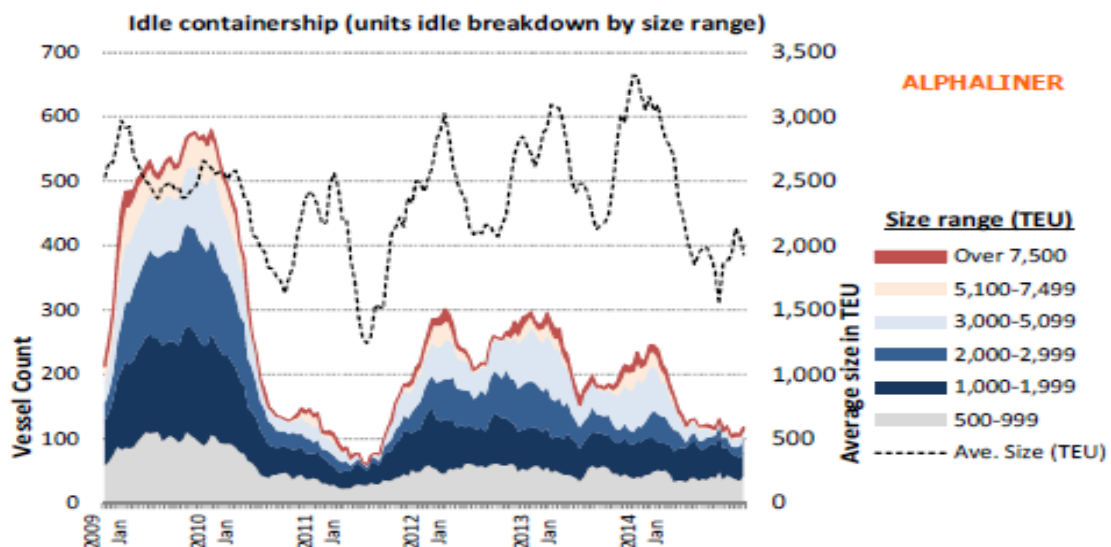
Η πλεύση των πλοίων σε χαμηλές ταχύτητες, όπως φαίνεται και στο διάγραμμα που ακολουθεί, είχε ως αποτέλεσμα μια σημαντική αύξηση της ζήτησης χωρητικότητας πλοίων μεταφοράς Ε/Κ το 2012 και το 2013, ενώ παρότι το 2014 η εφαρμογή της πρακτικής αυτής εξασθένησε, λόγω της θεαματικής μείωσης της τιμής του πετρελαίου, εξακολουθεί να αντιστοιχεί στο 10% της συνολικής χωρητικότητας που δραστηριοποιείται στην αγορά αυτή. Στην περίπτωση βέβαια μιας περαιτέρω μείωσης της τιμής του πετρελαίου, το ποσοστό αυτό αναμένεται να μειωθεί στο 9% για το 2015.



Διάγραμμα 2.6.: Ποσοστό Χωρητικότητας Παροπλισμένου Στόλου (Idle Capacity) και Χωρητικότητας Στόλου «Πλεύσης σε Χαμηλές Ταχύτητες» (Slow-Steaming Capacity) Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ, 2012 – 2014

Πηγή: MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, pag:16

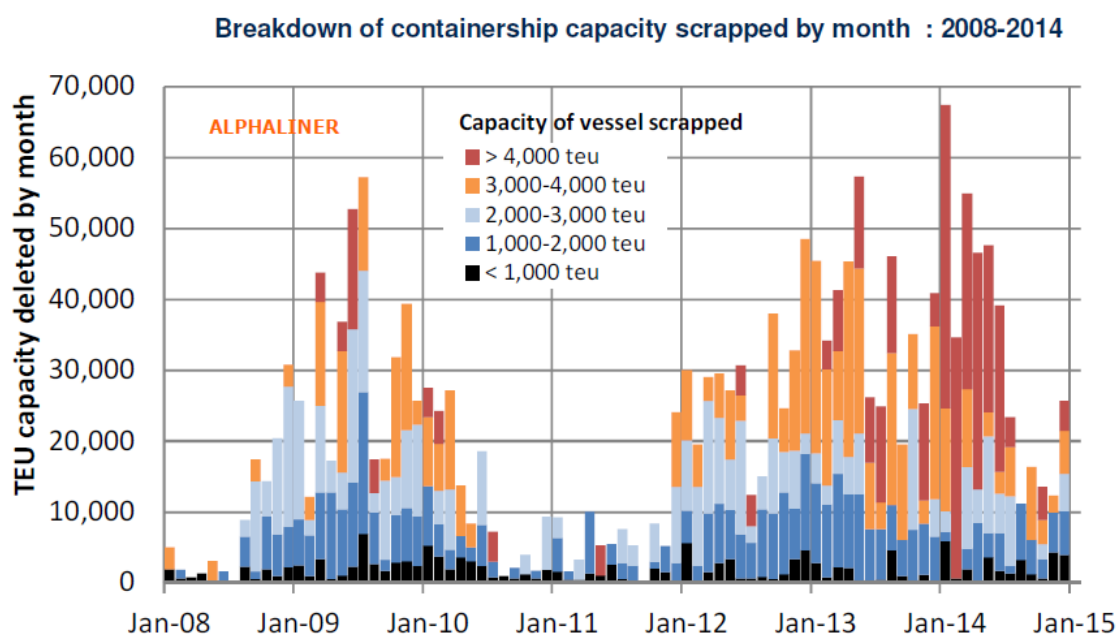
Στο Διάγραμμα που ακολουθεί, απεικονίζεται ο στόλος των παροπλισμένων πλοίων μεταφοράς Ε/Κ ανά μέγεθος, σε απόλυτο αριθμό πλοίων και χωρητικότητα (σε TEU) για τα έτη 2009 – 2014, όπου είναι προφανής η μείωση των παροπλισμένων πλοίων και των δύο κατηγοριών «2.000-2.999 TEU» και «Over 7.500 TEU» στις οποίες περιλαμβάνονται και τα υπό μελέτη πλοία των 2.500 TEU με κρένια και των 9.000 TEU αντίστοιχα.



Διάγραμμα 2.7.: Στόλος Παροπλισμένων Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ (ανά κλάδο), 2009 - 2014

Πηγή: Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2015 Issue 1, 30.12.2014 – 05.01.2015, page:6.

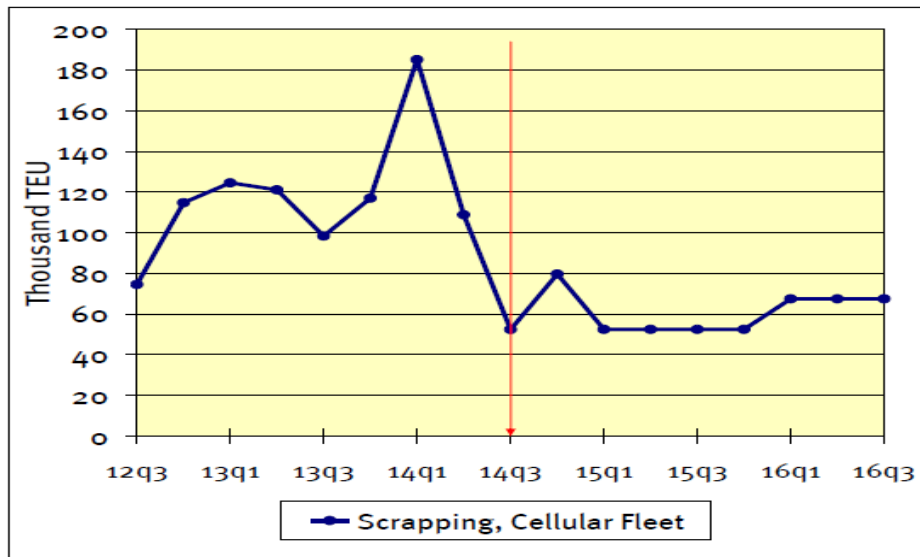
Ομοίως, η διάλυση πλοίων μεταφοράς Ε/Κ το 2014 είχε ανάλογη πορεία με αυτή της παροπλισμένης χωρητικότητας. Έτσι ενώ η διάλυση πλοίων κατέγραψε το υψηλότερο ρεκόρ το 1^ο τρίμηνο του 2014 έπεσε απότομα το 2^ο μισό του 2014, σαν συνέπεια της μείωσης της πλεονάζουσας χωρητικότητας και των παροπλισμένων πλοίων, παρά το γεγονός ότι η τιμή του μετάλλου παρέμεινε σε υψηλά επίπεδα, USD 500,00/lwt. Η υψηλή δραστηριότητα διάλυσης στις αρχές του 2014 οφείλεται κυρίως στη πληθώρα των πλοίων «Panamax» που διαλύθηκαν, η οποία όμως διακόπηκε λόγω της αύξησης της ζήτησης και των ναύλων των πλοίων αυτού του μεγέθους το 2^ο εξάμηνο του έτους, όπως φαίνεται και στο ακόλουθο διάγραμμα.



Διάγραμμα 2.8.: Μηνιαία Ανάλυση Διάλυσης Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ 2008 – 2014.

Πηγή: Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2014 Issue 51, 16 – 22.12.14, page: 1.

Η χωρητικότητα των πλοίων προς διάλυση το 2015 – εν όψει της εντεινόμενης μάχης των ναυλωτών για το μερίδιο της αγοράς, της αύξησης της ζήτησης containerships λόγω της συμφόρησης στα αμερικανικά λιμάνια και της προβλεπόμενης πτώσης της τιμής του μετάλλου – αναμένεται να διαμορφωθεί σχεδόν στα μισά (περίπου 220.000 TEU) της συνολικής χωρητικότητας που διαλύθηκε το 2014 με μία πολύ μικρή άνοδο το 2016, όπως φαίνεται παρακάτω.



Διάγραμμα 2.9.: Τριμηνιαία Ανάλυση Διάλυσης Πλοίων Μεταφοράς Ε/Κ 2012 – 2016.

Πηγή: MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014, pag:15

Συνοψίζοντας όλα όσα προαναφέρθηκαν, συμπεραίνουμε ότι το 2015, παρά την προβλεπόμενη αύξηση του παγκόσμιου Α.Ε.Π στο 3,8%, η αύξηση της ζήτησης του εμπορίου αγαθών κατάλληλων προς μεταφορά σε Ε/Κ στο 6,2% δεν θα μπορέσει να ισορροπήσει την αναμενόμενη αύξηση του στόλου – της προσφοράς χωρητικότητας του 6,7%. Ωστόσο η επιπλέον ζήτηση containerships που προβλέπεται ότι θα δημιουργηθεί από τις καθυστερήσεις στα λιμάνια των δυτικών ακτών των Η.Π.Α – λόγω της αύξησης της ζήτησης του εμπορίου Ε/Κ και των προγραμματισμένων παραδόσεων «mega-ships» που θα πρέπει να εξυπηρετούνται στα λιμάνια αυτά (αφού θα δραστηριοποιηθούν σ' αυτές στις αγορές) –, αναμένεται να απορροφήσει όχι μόνο τη χωρητικότητα που ενδέχεται να περισσέψει από την εξασθένιση του «slow steaming» και της αύξησης της εμπορικής ταχύτητας των πλοίων – λόγω της θεαματικής μείωσης της τιμής του πετρελαίου –, αλλά και την παραπάνω πλεονάζουσα χωρητικότητα της τάξεως του 0,5% περίπου.

Η κάλυψη της προσφοράς χωρητικότητας από τη ζήτηση θα βελτιώσει την αξιοποίηση του στόλου και θα δημιουργήσει ευκαιρίες για αύξηση της κερδοφορίας των πλοιοκτητών από την αύξηση των ημερήσιων ναύλων των πλοίων και της κερδοφορίας των ναυλωτών μέσω της αύξησης – έστω και μικρής – των ναύλων ανά μεταφερόμενου TEU, και όχι μέσω της μείωσης των λειτουργικών εξόδων και κυρίως των καυσίμων στην οποία στηριζόταν αποκλειστικά το 2014 λόγω της μάχης ως προς το μερίδιο αγοράς.

Κοινωνικές Μεταβλητές (Societal Variables)

Ένα από τα σημαντικότερα κοινωνικά φαινόμενα της εποχής μας είναι η **πειρατεία** η οποία παραμένει η μεγαλύτερη ίσως απειλή για περισσότερους από μισό εκατομμύριο ναυτικούς, και τις οικογένειές τους, που πλέουν στις περιοχές υψηλού κινδύνου κάθε χρόνο παρά τις πολυάριθμες διπλωματικές, στρατιωτικές, κυβερνητικές προσπάθειες καθώς και τις προσπάθειες της ναυτιλιακής βιομηχανίας να καταστείλουν την πειρατεία και να προστατέψουν τα πλοία, τα φορτία και τα πληρώματά τους. Τα περιστατικά πειρατείας σε ποντοπόρα πλοία που πλέουν στον Δυτικό Ινδικό Ωκεανό και ιδιαίτερα στον Κόλπο του Άντεν – έξω από τις ακτές της Σομαλίας, τις ακτές της Δυτικής Αφρικής και ιδιαίτερα στον Κόλπο της Γουϊνέας αλλά και στις άλλες περιοχές υψηλού κινδύνου (High Risk Areas – H.R.A.), όπως αυτές απεικονίζονται στο χάρτη που ακολουθεί, έχουν σημειώσει εξαιρετική άνοδο από το 2008.



Εικόνα 2.6.: Χάρτης Περιοχών Υψηλού Κινδύνου Πειρατείας

Πηγή: Gulf Agency Company Ltd. (GAC) Official Site

Από τα μέχρι τώρα καταγεγραμμένα περιστατικά, οι Σομαλοί πειρατές συνήθως καταλαμβάνουν ένα πλοίο και το πλήρωμά του για να απαιτήσουν λύτρα για την απελευθέρωσή τους. Αντίθετα οι πειρατές στον κόλπο της Γουϊνέας κάποιες φορές απλά επιχειρούν μια ένοπλη ληστεία επιβαίνοντας στο πλοίο για να κλέψουν χρήματα, κινητά τηλέφωνα, φορητούς υπολογιστές και άλλες ηλεκτρονικές συσκευές, τις περισσότερες φορές καταλαμβάνουν ένα πλοίο για να κλέψουν το φορτίο – κυρίως πετρέλαιο – μεταγγίζοντάς το σε άλλο δικό τους πλοίο, ενώ στις χειρότερες περιπτώσεις απαγάγουν τα πληρώματα των πλοίων για να ζητήσουν λύτρα. Σε κάθε

περίπτωση όμως τα επίπεδα βίας είναι πολύ υψηλότερα από αυτά που εκδηλώνονται στον κόλπο του Άντεν³⁸.

Μία ξεχωριστή, επιπρόσθετη της κανονικής ασφαλιστική κάλυψη κανονίζεται κάθε φορά που ένα πλοίο πρόκειται να βρεθεί εντός των επικίνδυνων αυτών περιοχών ενώ είναι όλο και συχνότερες οι περιπτώσεις κατά τις οποίες ένοπλοι φρουροί (armed guards) προσλαμβάνονται από ειδικές εταιρείες και επιβαίνουν στο πλοίο στις περιοχές αυτές. Το κόστος τόσο της επιπλέον ασφάλισης όσο και των ένοπλων φρουρών επιβαρύνουν είτε τον πλοιοκτήτη είτε το ναυλωτή ανάλογα με το είδος της ναύλωσης του πλοίου (ναύλωση χρόνου ή ταξιδιού).

Το σύνολο των πειρατικών επιθέσεων το 2009 ήταν 410, το 2010 ήταν 445, το 2011 ήταν 439, το 2012 ήταν 297, το 2013 ήταν 264 και το 2014 ήταν 245³⁹.

Κατά καιρούς **επιδημίες**, όπως η νόσος των πουλερικών, η γρίπη του ιού H1N1 και άλλες, έχουν σημαδέψει και αναστατώσει ολόκληρο τον κόσμο. Το πρόσφατο ξέσπασμα του ιού **Έμπολα** στην Δυτική Αφρική είναι το πιο μεγάλο και περίπλοκο που έχει σημειωθεί από την ανακάλυψη του ιού το 1976. Ο Έμπολα προκαλεί μια οξεία και σοβαρή ασθένεια η οποία ενδεχομένως να αποβεί θανατηφόρα εάν δεν αντιμετωπιστεί εγκαίρως και θεραπευθεί.

Οι χώρες που επλήγησαν από τον ιό Έμπολα είχαν χωριστεί από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (World Health Organization – WHO) σε δύο ομάδες. Η πρώτη συγκροτείται από τη Λιβερία, τη Σιέρα Λεόνε και τη Γουϊνέα, τις χώρες που έχουν καταγραφεί χιλιάδες κρούσματα και νεκροί, και η δεύτερη από τις ΗΠΑ, την Ισπανία, τη Νιγηρία και τη Σενεγάλη⁴⁰.

Παρόλο που δεν ήταν η πρώτη φορά που πλοιοκτήτες, ναυλωτές, λιμάνια και ναυτικοί ήρθαν αντιμέτωποι με επιδημίες και ασθένειες, ο τρόμος που πάλι προκλήθηκε από την εξάπλωση αυτού του ιού είχε σημαντικές συνέπειες. Πολλοί ναυτικοί δεν μπορούσαν ή καθυστερούσαν πολύ να φτάσουν στον προορισμό τους καθώς κάποιες αεροπορικές, όπως η British Airways, είχαν αναστείλει προγραμματισμένες πτήσεις τους σε χώρες που είχαν πληγεί από τον ιό. Αρκετοί ήταν οι ναυτικοί που αρνούνταν να εισέλθουν σε λιμάνια χωρών με κρούσματα του ιού φοβούμενοι την όποια προσωπική επαφή με τους τοπικούς πράκτορες, αρχές και στοιβαδότες – που αναπόφευκτα ανεβαίνουν στο πλοίο αμέσως μετά την άφιξη, αλλά και με πιθανούς λαθρεπιβάτες – σύνηθες πλέον φαινόμενο στα λιμάνια της

³⁸ BBC News Africa, by Mary Harper, 13 November 2014 (www.bbc.com/news/world-africa-30024009)

³⁹ Ναυτικά Χρονικά, Αρ. Φύλλου 174, 11/2014, σελ: 16.

⁴⁰ Ναυτικά Χρονικά, Αρ. Φύλλου 174, 11/2014, σελ: 8.

Δυτικής Αφρικής. Πλοιοκτήτες και διαχειρίστριες εταιρείες έπαψαν τις αλλαγές πληρωμάτων στα λιμάνια των πληγμένων χωρών ενώ απαγόρευσαν την έξοδο του πληρώματος από το πλοίο στα λιμάνια αυτά. Η είσοδος πλοίων, που προηγουμένως είχαν καλέσει πληγείσα χώρα, σε λιμάνια των υπολοίπων χωρών καθυστέρησε συστηματικά και επιτρεπόταν μόνο έπειτα από εξονυχιστικό έλεγχο ενώ υπήρχε και η πιθανότητα, σύμφωνα με την τοπική νομοθεσία, το πλοίο να τεθεί υπό κράτηση από τις λιμενικές αρχές αν θεωρείτο ότι μπορεί να βλάψει την υγεία όσων βρίσκονταν επί του πλοίου ή στο χώρο των λιμανιών. Επίσης κάποιοι ναυλωτές σκέφτονταν σοβαρά να αφαιρέσουν από τις γραμμές τους τα λιμάνια πληγείσων χωρών ώστε να αποφύγουν τις καθυστερήσεις στα υπόλοιπα λιμάνια που επηρέαζαν το γενικότερο πρόγραμμά τους, τα έξοδα και τη φήμη τους.

Οι **λαθρεπιβάτες** εξακολουθούν να προκαλούν εξαιρετική ανησυχία και προβλήματα στη ναυτιλιακή κοινότητα παγκοσμίως. Η παρουσία λαθρεπιβατών επί του πλοίου μπορεί να θέσει σε κίνδυνο την ασφάλεια του πληρώματος, του φορτίου και ενίοτε και του πλοίου ενώ ο ίδιος ο λαθρεπιβάτης θέτει σε σοβαρό κίνδυνο την ίδια του τη ζωή από την στιγμή που κρύβεται στο πλοίο. Η επίλυση υποθέσεων λαθρεπιβατών είναι ιδιαίτερα περίπλοκη, δύσκολη και χρονοβόρα εξαιτίας των διαφορετικών νομοθεσιών των εμπλεκόμενων χωρών σε συνδυασμό με το γεγονός ότι οι λαθρεπιβάτες δεν έχουν ποτέ μαζί τους ταυτότητα, διαβατήριο ή κάποιο αντίστοιχο επίσημο έγγραφο, γεγονός που μπορεί να προκαλέσει σοβαρές καθυστερήσεις στο πρόγραμμα του πλοίου και συνεπώς οικονομικές απώλειες.

Περιστατικά λαθρεπιβατών εμφανίζονται συχνότερα σε χώρες που αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα, επικρατούν άσχημες συνθήκες διαβίωσης, βρίσκονται σε εμφύλιο πόλεμο, έχουν υποστεί κάποια φυσική καταστροφή κ.α., και σίγουρα σε λιμάνια και τερματικά όπου ο Κώδικας ISPS (που προαναφέρθηκε) περί ασφάλειας πληρωμάτων, πλοίων και των χωρών των λιμανιών δεν εφαρμόζεται πιστά όπως τα λιμάνια της Ανατολικής, Νότιας και Δυτικής Αφρικής, κάποια της Νότιας Αμερικής και της Καραϊβικής, χωρίς αυτό βέβαια να σημαίνει ότι τέτοιου είδους περιστατικά εκλείπουν στον υπόλοιπο κόσμο. Αντίστοιχα, τα πλοία στα οποία συνήθως κρύβονται οι λαθρεπιβάτες είναι αυτά που έχουν προορισμό λιμάνια της Βόρειας Αμερικής και της Ευρώπης. Δεδομένης λοιπόν της τρέχουσας οικονομικής ύφεσης, οι απόπειρες των λαθρεπιβατών τα τελευταία χρόνια έχουν ενταθεί.

Ένα ακόμη ιδιαίτερο χαρακτηριστικό γνώρισμα του κόσμου της ναυτιλίας είναι η **πολυπολιτισμικότητα** και η πολυεθνικότητα όλων των εμπλεκόμενων μερών. Οι αξιωματικοί και το κατώτερο πλήρωμα του πλοίου, οι οποίοι έρχονται σε καθημερινή

επαφή με τις αρχές, τους πράκτορες και τους εργαζόμενους των λιμανιών των διαφόρων χωρών που προσεγγίζει ανά τον κόσμο, το προσωπικό των γραφείων μιας ναυτιλιακής εταιρείας σε διάφορες χώρες που διαχειρίζεται τα πλοία της εταιρείας και συνεργάζεται καθημερινά με το πλήρωμα, τους ασφαλιστές, τα νηολόγια, τις κλάσεις, τους ναυλομεσίτες, τις τράπεζες και τους διάφορους προμηθευτές, σε συνδυασμό με τη διαφορά της ώρας, διαμορφώνουν ένα εξαιρετικά σύνθετο περιβάλλον. Εξαιτίας της διαφορετικότητας των κοινωνικοπολιτιστικών καταβολών όλων των μελών, η δομή, η στρατηγική και οι διαδικασίες της εταιρείας οφείλουν να είναι πολύ ευέλικτες, ενώ η επικοινωνία τόσο μεταξύ των μελών της εταιρείας, σε πλοία και γραφεία, όσο και μεταξύ του συνόλου της εταιρείας και όλων των υπόλοιπων μερών απαιτεί εξαιρετική προσοχή και λεπτούς χειρισμούς, ώστε να επιτευχθεί το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Επίσης, ο Οργανισμός Επαγγελματικής Ασφάλειας και Υγείας (Occupational Safety and Health Administration – **OSHA**), που ιδρύθηκε από το Υπουργείο Εργασίας των Ηνωμένων Πολιτειών, έχει ως αποστολή τη διασφάλιση ασφαλών και υγιεινών συνθηκών εργασίας για άντρες και γυναίκες θέτοντας συγκεκριμένα εργασιακά πρότυπα. Για τη ναυτιλία έχει θεσπίσει νόμους για ασφαλείς και υγιεινές συνθήκες εργασίας στα ναυπηγεία, στα τερματικά των λιμανιών αλλά και στα πλοία. Μερικοί από τους κανονισμούς που πρέπει να πληρούνται ώστε ένα πλοίο να είναι αποδεκτό από τον OSHA, είναι για παράδειγμα το όριο βάρους του κάθε είδους του εξοπλισμού δεσίματος (lashing equipment) των εμπορευματοκιβωτίων επί του πλοίου, ο φωτισμός επί του πλοίου, το πλάτος των διαδρόμων (passage ways), των σκαλών (ladders) του πλοίου, τα γάντια, τα κράνη και οι φόρμες εργασίας του πληρώματος, και άλλα.

Τέλος, ένας ακόμη παράγοντας που αξίζει να αναφερθεί στην ενότητα αυτή είναι η ασφαλώς εντονότερη **περιβαλλοντική συνείδηση και υπευθυνότητα** που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια στον ανεπτυγμένο κόσμο. Ο σεβασμός στο περιβάλλον, η διατήρηση και η βελτίωσή του, ξεκινώντας από την ανακύκλωση και φτάνοντας έως τη μείωση των εκπομπών των αερίων του θερμοκηπίου, αποτελεί πλέον αναπόσπαστο κομμάτι της κουλτούρας αυτού του κλάδου και έχει γίνει κτήμα όλων. Η συνεχής εκπαίδευση των ναυτικών, οι συχνότεροι και αυστηρότεροι έλεγχοι συμμόρφωσης και σωστής εφαρμογής όλων των περιβαλλοντικών νόμων, κανονισμών και συμβάσεων, που προαναφέρθηκαν, αλλά και πολλών άλλων από τις αρμόδιες αρχές, οι διάφορες έρευνες, προγράμματα και μέτρα που ολοένα μπαίνουν σε εθελοντική ή υποχρεωτική εφαρμογή σε τοπικό ή εθνικό επίπεδο ή επίπεδο

πλοίου από πλοιοκτήτες ή ναυλωτές είναι εκφράσεις ενός πραγματικού ενδιαφέροντος και μιας πιο υπεύθυνης στάσης όλων απέναντι στο περιβάλλον.

Τεχνολογικές Μεταβλητές (Technological Variables)

Οι ναύλοι, η αξία και η οικονομική ζωή ενός πλοίου καθορίζονται από έναν αριθμό παραγόντων οι οποίοι περιλαμβάνουν την απόδοση, την λειτουργική ευελιξία και την φυσική ζωή του πλοίου. Η απόδοση καθορίζεται από την ταχύτητα και την οικονομία καυσίμων. Η ευελιξία καθορίζεται από την ικανότητα του πλοίου να εισέλθει σε λιμάνια, να ελλιμενιστεί στα τερματικά τους, να διέλθει κανάλια και στενά. Η φυσική ζωή του πλοίου καθορίζεται από τον αρχικό σχεδιασμό και κατασκευή του, τη συντήρηση και τη φυσιολογική φθορά από την λειτουργία του. Και οι τρεις αυτοί παράγοντες, όπως είναι κατανοητό, εξαρτώνται σχεδόν αποκλειστικά από την τεχνολογική πρόοδο, τα τεχνολογικά συστήματα, τεχνικές και μεθόδους που χρησιμοποιούνται σε όλα τα στάδια της ζωής – λειτουργίας του πλοίου.

Αδιαμφισβήτητα, το κόστος των καυσίμων αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος του κόστους ταξιδιού ενός πλοίου. Δεδομένης, λοιπόν, της παρούσας παγκόσμιας οικονομικής κατάστασης και της εμπειρίας από τη θεαματική αύξηση της τιμής του πετρελαίου, όπως τον Ιούλιο του 2008 (USD 700+/ton από USD 350/ton τον Ιούλιο του 2007), κυριαρχεί η τάση οι πλοιοκτήτες και οι ναυλωτές να αναζητούν τρόπους να περιορίσουν τα έξοδά τους μειώνοντας την κατανάλωση καυσίμων. Η λειτουργία της κύριας μηχανής του πλοίου σε χαμηλότερο φορτίο (**low-load operation**), γνωστή ως πλεύση σε χαμηλές ταχύτητες (**slow steaming**), αποτελεί στις μέρες μας την πιο αποτελεσματική και διάσημη μέθοδος μείωσης του κόστους των καυσίμων και κατά συνέπεια του συνολικού λειτουργικού κόστους προκειμένου να αυξηθεί η ανταγωνιστικότητα των πλοίων στην αγορά.

Οι κύριες μηχανές των πλοίων έχουν τώρα πια τη δυνατότητα να λειτουργούν σε πολύ χαμηλά φορτία, έως και στο 10% (**super slow steaming**) του κατασκευαστικά δυνατού φορτίου λειτουργίας τους (nominal power) – σε αντίστοιχα χαμηλό εύρος στροφών ανά λεπτό (rounds per minute). Επειδή όμως οι κύριες μηχανές των πλοίων δεν έχουν σχεδιαστεί για τέτοιου είδους λειτουργία, οι κατασκευαστές τους – ανταποκρινόμενοι σε αυτή την τάση / πρόκληση – έχουν αναπτύξει διάφορες σύγχρονες μεθόδους μετασκευής των κύριων μηχανών, όπως η μέθοδος «slide fuel valves», η μέθοδος «alpha lubricator upgrades», η μέθοδος

«engine derating with the option of new propeller design», με ευρύτερα όμως χρησιμοποιούμενη τη μέθοδο «turbo-charger cut out».

Η μέθοδος «turbo-charger cut out» εφαρμόζεται στις κύριες μηχανές των μεγάλων ποντοπόρων πλοίων με δύο ή περισσότερες τουρμπίνες (turbo-charger), οι οποίες στα χαμηλά φορτία λειτουργίας της κύριας μηχανής – που απαιτούνται για τη μείωση της ταχύτητας άρα και της κατανάλωσης – αδυνατούν να επιτύχουν τη βέλτιστη κατασκευαστικά απόδοσή τους. Για το λόγο αυτό, η παρούσα μέθοδος προτείνει την εγκατάσταση μηχανισμού απομόνωσης της μιας τουρμπίνας (ή και περισσοτέρων – ανάλογα) ώστε η απόδοση της άλλης που απομένει να βελτιωθεί, οδηγώντας σε περαιτέρω μείωση της κατανάλωσης καυσίμου.

Τα πλεονεκτήματα της εφαρμογής των προαναφερόμενων τεχνολογικών μεθόδων για την λειτουργία της κύριας μηχανής σε χαμηλότερο φορτίο, εκτός από την μείωση της κατανάλωσης καυσίμου, είναι και η μείωση της κατανάλωσης λιπαντικών λαδιών αντίστοιχα, η μείωση της κατανάλωσης ρεύματος, η βελτίωση της απόδοσης της κύριας μηχανής, καλύτερες καύσεις και άλλα τα οποία φυσικά απεικονίζονται στα ετήσια οικονομικά αποτελέσματα του πλοίου⁴¹.

Επίσης, η μελέτη του επανασχεδιασμού – μετασκευής της βολβοειδούς έως τώρα πλήρης (Bulbous Bow) των πλοίων έχει αποδείξει ότι βελτιώνει την απόδοση των καυσίμων. Μολονότι η βολβοειδής πλήρη κάθε πλοίου είναι η βέλτιστη που θα μπορούσε να έχει σχεδιαστεί – κατασκευαστεί γι' αυτό, βάση του συγκεκριμένου συνδυασμού εύρους ταχύτητας και βυθίσματός του, η μετασκευή της (όπως φαίνεται στις παρακάτω φωτογραφίες) μπορεί να εξουδετερώσει τα κύματα που δημιουργούνται από τον βολβό κατά την πλεύση του πλοίου και χτυπούν δεξιά και αριστερά στα πλωριά⁴² ύφαλα του πλοίου, μειώνοντας την αντίσταση του νερού και αντίστοιχα την απαιτούμενη ενέργεια και κατανάλωση του πλοίου.

⁴¹ MAN Global Products & Services Official WebSite/Prime Services/Slow Steaming (<http://primeserv.man.eu/overview>)

⁴² Πλώρη (bow) ονομάζεται το μπροστινό μέρος του πλοίου ή οποιουδήποτε σκάφους.



Εικόνα 2.7.: Βολβοειδής Πλώρη πλοίου (εικόνα Α) και η μετασκευή της (εικόνα Β)
Πηγή: Danaos Shipping Co.Ltd Photos Gallery.

Μια ακόμη σχετικά πρόσφατη τεχνολογία είναι **οι ηλεκτρονικοί χάρτες** (Electronic Nautical Charts – ENCs) και **τα συστήματα ECDIS** (Electronic Chart Display and Information Systems), τα οποία σύμφωνα με τους κανονισμούς και τις απαιτήσεις του Διεθνούς Ναυτιλιακού Οργανισμού, μπορούν να χρησιμοποιηθούν συμπληρωματικά των παραδοσιακών χαρτών ναυσιπλοΐας. Ένα σύστημα ECDIS περιλαμβάνει τους ηλεκτρονικούς χάρτες ναυσιπλοΐας (δηλαδή τους παραδοσιακούς χάρτες πλήρως ενημερωμένους με όλες τις διορθώσεις σε ηλεκτρονική μορφή), προσδιορίζει συνεχώς τη θέση του πλοίου σε σχέση με την ξηρά λαμβάνοντας επιπλέον πληροφόρηση από το Παγκόσμιο Σύστημα Θεσιθεσίας (Global Positioning System – GPS), από ραντάρς ναυσιπλοΐας, από βυθόμετρα και από το χάρτη πλοίων πραγματικού χρόνου AIS (Automatic Identification Systems). Ακόμη έχει τη δυνατότητα να ενσωματώνει στους ηλεκτρονικούς χάρτες οδηγίες πλεύσης, τη θέση διαφόρων χαρτογραφημένων αντικείμενων, σημεία που απαιτούν ειδική προσοχή για ποικίλους λόγους καθώς και μη-ορατούς κινδύνους⁴³.

Σύμφωνα με αναθεώρηση του Κανονισμού υπ' αριθμόν 19.2 – Κεφάλαιο V της Σύμβασης SOLAS το 2009, όλα τα πλοία που δραστηριοποιούνται στο διεθνές εμπόριο υποχρεούνται να εξοπλιστούν με σύστημα ECDIS σταδιακά από τον Ιούλιο του 2012 έως τον Ιούλιο του 2018.

Τα προηγμένα και συνεχώς εξελισσόμενα **δορυφορικά δίκτυα** και συστήματα έχουν επιφέρει μια νέα εποχή στο χώρο της ναυτιλίας.

- Οι τηλεπικοινωνίες των πλοίων είναι διαθέσιμες όλο το 24ωρο σε όλα σχεδόν τα σημεία του πλανήτη ακόμη και όταν το πλοίο βρίσκεται εν πλω. Η επικοινωνία πλοίου – γραφείου αλλά και μεταξύ των πλοίων είναι ασφαλώς

⁴³ The Nautical Institute Links \ International Hydrographic Organization \ ENCs & ECDIS (<http://www.nautinst.org/en/forums/ecdis/links.cfm>)

ευκολότερη και οικονομικότερη. Η ταχύτητα ανταλλαγής μηνυμάτων, η ποιότητα μετάδοσης και όγκος των δεδομένων που είναι δυνατό να μεταδοθούν προωθεί την έγκαιρη και έγκυρη πληροφόρηση όλων των εμπλεκόμενων μελών, βελτιώνει την εμπορική εκμετάλλευση του πλοίου, μειώνει το νεκρό χρόνο ή τα περιττά μίλια, και συμβάλει στην προστασία – ασφάλεια του πληρώματος, του πλοίου, του φορτίου και του θαλάσσιου περιβάλλοντος.

- Η απρόσκοπτη λειτουργία των ραντάρς και άλλων συστημάτων εντοπισμού όπως το GPS και το AIS καθιστούν τη ναυσιπλοΐα του πλοίου ασφαλέστερη και την ενημέρωση για τις κινήσεις του σε πραγματικό χρόνο εξαιρετικά απλή.
- Η πρόσβαση του πληρώματος στο Διαδίκτυο, εκτός από τους προφανείς επαγγελματικούς – εμπορικούς λόγους, και για ιδιωτική χρήση. Η πρόσβαση στο Διαδίκτυο, στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, σε προσωπικούς ηλεκτρονικούς λογαριασμούς και άλλα, επιτρέπει στους ναυτικούς, στο μέτρο του δυνατού βέβαια, να επικοινωνούν με τους δικούς τους ανθρώπους συχνότερα, να ενημερώνονται και να ψυχαγωγούνται.

Η ανάπτυξη των δορυφορικών συστημάτων και της κινητής τηλεφωνίας, η επιτρέπει πλέον και την ανταλλαγή μηνυμάτων – δεδομένων και μεταξύ συσκευών (**machine to machine communication – M2M**) από όποιο σημείο της γης και αν βρίσκεται η κάθε μία. Στον υπό μελέτη κλάδο η δυνατότητα αυτή έχει αποδειχθεί ιδιαίτερα χρήσιμη για τα containers ψυγεία (reefers) καθώς επιτρέπει την συνεχή παρακολούθηση της θερμοκρασίας τους – από τη στιγμή της παραλαβής τους από τον αποστολέα, κατά την φύλαξή τους στα τερματικά των λιμανιών, καθ' όλη τη διάρκεια παραμονής τους στο πλοίο έως και την παράδοσή τους στον τελικό παραλήπτη. Το μόνο που απαιτείται είναι η τοποθέτηση μιας κατάλληλα προγραμματισμένης συσκευής πάνω σε κάθε ψυγείο η οποία καταγράφει και αποστέλλει αυτόματα (σαν συσκευή κινητού τηλεφώνου) τα δεδομένα στο σχετικό σύστημα του αντίστοιχου τμήματος των ναυλωτών χωρίς κόπο, περιττά έξοδα και σπατάλη χρόνου.









Η πρόοδος της πληροφορικής κατέστησε δυνατή την δημιουργία εξειδικευμένων και περίπλοκων λογισμικών που μπορούν να διαχειριστούν και να επεξεργαστούν τεράστιους όγκους δεδομένων μέσω σύνθετων διαδικασιών με το πάτημα ενός μόνο πλήκτρου. Με τη βοήθεια των λογισμικών αυτών αυτοματοποιούνται λειτουργίες, πραγματοποιούνται διάφοροι έλεγχοι και μετρήσεις επί του πλοίου τα αποτελέσματα των οποίων καταγράφονται, αποθηκεύονται και

είναι άμεσα διαθέσιμα στο προσωπικό του γραφείου της εταιρείας, απλουστεύεται η αξιολόγηση της απόδοσης του πλοίου, παρέχονται λεπτομερείς πληροφορίες για τα φορτία – εμπορευματοκιβώτια που μεταφέρονται, ποσοτικοποιούνται αυτόματα οι δυνάμεις που αναπτύσσονται στο πλοίο από τον τρόπο φόρτωσης σε κάθε λιμάνι, κ.α.

Η πρόοδος αυτή της πληροφορικής είναι που επιτρέπει και τη φόρτωση των νέων εμπορευματοκιβωτίων 53 feet στα πλοία. Τα πρώτα containers αυτού του μεγέθους χρησιμοποιούνταν αποκλειστικά σε εγχώριες μεταφορές. Τα **νέα 53ft containers**, τα ειδικά κατασκευασμένα να αντέχουν σε υπερωκεάνια ταξίδια, άρχισαν να κάνουν την είσοδό τους στο διεθνές εμπόριο τα τέλη του 2007 και από το 2014 ζητούνται από τους ναυλωτές – ναυτιλιακές γραμμές να φορτώσουν στα πλοία. Οι διαστάσεις του είναι μήκος 53 feet (16,15μ), ύψος 9,6 feet (2,9μ) και πλάτος 8,6 feet (2,59μ). Υπάρχει όμως περίπτωση και να διαφέρουν εφόσον ακόμη το container αυτό δεν είναι επίσημα εγκεκριμένο από τον Διεθνή Οργανισμό Τυποποίησης (International Organization of Standardization – ISO). Στον ακόλουθο διάγραμμα παρατίθενται οι διαστάσεις όλων των μεγεθών Ε/Κ για συγκριτικούς λόγους⁴⁴.

Για την έγκριση της φόρτωσης των 53ft containers (που επιτρέπουν τη φόρτωση περισσότερου φορτίου σε ένα container μειώνοντας το μεταφορικό κόστος) στα πλοία από την Κλάση απαιτείται εκ νέου μελέτη των πλάνων / σχεδίων του πλοίου, δοκιμές μέσω των λογισμικών φόρτωσης που συνυπολογίζουν τους περιορισμούς και τις δυνάμεις που εκδηλώνονται τόσο στα δεμένα κουτιά όσο και στο πλοίο κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού, προκειμένου να καθορισθεί ο συνολικός αριθμός και οι θέσεις που θα φορτωθούν, ο τρόπος που θα δεθούν – ασφαλιστούν πάνω στο πλοίο, ο εξοπλισμός και η ποσότητα του εξοπλισμού που απαιτείται για το δέσιμό τους, κ.α, δυνατότητες που φυσικά παρέχει μόνο η πληροφορική.

⁴⁴ Cargotec Global Official Site \ MacGregor \ Products \ Containers
(<http://www.cargotec.com/en-global/macgregor/products/lashing-equipment/why-lashing/containers/Pages/default.aspx>)

| ISO | Designation | Length | | Height | | Width | | Weight 1) |
|-------------|---|--------|-------|--------------|--------------|-------|------|-----------|
| | | ft | mm | ft | mm | ft | mm | kg |
| 1AAA 1AA |  | 40' | 12192 | 9'6" 8'6" | 2896 2591 | 8' | 2438 | 30480 |
| 1CC 1C |  | 20' | 6068 | 8'6" | 2591 | 8' | 2438 | 30480 |
| 1EEE |  | 45' | 13716 | 9'6" | 2896 | 8' | 2438 | 30480 |
| * |  | 48' | 14630 | 9'6 1/2" | 2908 | 8'6" | 2591 | 30480 |
| * |  | 53' | 16154 | 9'6 1/2" | 2908 | 8'6" | 2591 | 30480 |
| * |  | 43' | 13107 | 8'6" | 2591 | 8' | 2438 | 32500 |
| * |  | 40' | 12192 | 9'6" 8'6" | 2896 2591 | | 2500 | 30480 |
| 1BB |  | 30' | 9125 | 8'6" | 2591 | 8' | 2438 | 25400 |

(*) Containers are not standardised by ISO. Given dimensions may differ from container variants.

(1) Weights are maximum gross weights and may differ from container variants.

Πίνακας 2.10.: Μεγέθη Εμπορευματοκιβωτίων (Containers)

Πηγή: Cargotec Global Official Site \ MacGregor \ Products \ Containers

Η χωρητικότητα σε TEUs (20ft containers) ενός πλοίου καθορίζεται από τον αριθμό των κουτιών που μπορούν να φορτωθούν μέσα στα αμπάρια του πλοίου και καθ' ύψος πάνω στο κατάστρωμα. Ο αριθμός των κουτιών που μπορούν να φορτωθούν καθ' ύψος εξαρτάται, δεδομένης της κατασκευής και των διαστάσεων του πλοίου, από το σχέδιο δεσίματος (lashing pattern) των κουτιών επάνω στο πλοίο. Το σχέδιο αυτό πάντα μέχρι τώρα στηριζόταν – για λόγους ασφάλειας – αποκλειστικά και μόνο σε υπολογισμούς δυνάμεων και μετρήσεις ταξιδιών στον Ατλαντικό Ωκεανό – όπου πάντα συναντώνται τα πιο ακραία καιρικά φαινόμενα, ο υψηλότερος κυματισμός, οι ισχυρότεροι άνεμοι και γενικά οι πιο απαιτητικές συνθήκες, και ήταν ένα και μοναδικό ανεξάρτητα από την περιοχή που τελικά το πλοίο έπλεε.

Έπειτα, όμως, από τις πιο πρόσφατες μελέτες, δοκιμές, μετρήσεις και υπολογισμούς που διεξήχθησαν – λόγω της προόδου και της ανάπτυξης των πληροφοριακών, τεχνολογικών, και τεχνικών συστημάτων – σε όλες τις περιοχές – ωκεανούς της γης, λαμβάνοντας υπόψη τις εκάστοτε καιρικές συνθήκες και απαιτήσεις, δημιουργήθηκαν Νέοι Κανόνες Δεσίματος του κουτιών (**New Lashing Rules**) που δίνουν τη δυνατότητα να δημιουργηθεί ένα σχέδιο δεσίματος για κάθε

περιοχή για κάθε πλοίο ξεχωριστά. Το ενδιαφέρον λοιπόν έγκειται στο ότι, δεδομένων των ευνοϊκότερων συνθηκών που επικρατούν σε όλες τις υπόλοιπες περιοχές εκτός του Ατλαντικού Ωκεανού, οι Νέοι Κανόνες Δεσίσματος, μέσω των πολλαπλών ωφελειών που παρέχουν, ουσιαστικά καταφέρνουν να αυξήσουν τον αριθμό των κουτιών που μπορούν να φορτωθούν καθ' ύψος πάνω στο κατάστρωμα του πλοίου, δηλαδή να αυξήσουν τη χωρητικότητα ενός πλοίου σε TEUs, μειώνοντας ακόμη περισσότερο το μεταφορικό κόστος ανά TEU προς όφελος τόσο των πλοιοκτητών όσο και των ναυλωτών.

Η εξέλιξη των ηλεκτρονικών υπολογιστών, των φορητών υπολογιστών (laptops, tablets, i-pads) και φυσικά των έξυπνων τηλεφώνων (smart phones) επιτρέπουν σε όλους την άμεση πρόσβαση, παρακολούθηση και επεξεργασία μηνυμάτων, emails και των σχετικών δεδομένων 24 ώρες την ημέρα – 7 ημέρες την εβδομάδα, όπου κι αν βρίσκονται.

Από την άλλη πλευρά, οι νέες και συνεχώς εξελισσόμενες τεχνολογίες, εγκαταστάσεις, μηχανισμοί, αυτοματισμοί, εξοπλισμοί, μηχανήματα, συσκευές, λογισμικά και προγράμματα έχουν πραγματικά μεταμορφώσει **τα τερματικά διαχείρισης Ε/Κ** και των πλοίων που τα μεταφέρουν ειδικότερα στα λιμάνια των ανεπτυγμένων χωρών. Ενδεικτικά μπορούν να αναφερθούν οι γιγαντιαίες γερανογέφυρες φορτοεκφόρτωσης containers εξαιρετικά υψηλής παραγωγικότητας (κινήσεων ανά ώρα), η δημιουργία αυτόματων αμαξιδίων – χωρίς οδηγούς – μεταφοράς των Ε/Κ από και προς τους χώρους αποθήκευσης κ.α. του τερματικού, η δυνατότητά τους να ανυψώνονται ώστε να τοποθετούν το ένα Ε/Κ πάνω στο άλλο (έως ένα συγκεκριμένο ύψος), και όχι απλά το ένα δίπλα στο άλλο, αξιοποιώντας καλύτερα το διαθέσιμο χώρο – αυξάνοντας τη χωρητικότητα του τερματικού, τα λογισμικά – προγράμματα που περιέχουν όλες τις πληροφορίες όλων των containers (για παράδειγμα ώρα / μέρα εκφόρτωσης, περιεχόμενο, βάρος, προέλευση, προορισμό, ώρα / μέρα φόρτωσης, κ.α) και ιδιαίτερα την ακριβή θέση του εντός του τερματικού μειώνοντας το χρόνο διαχείρισης κάθε Ε/Κ, των προγραμμάτων που υπολογίζουν το συνολικό χρόνο φορτοεκφόρτωσης – παραμονής ενός πλοίου στο τερματικό, και άλλα.

Τέλος, στην ενότητα αυτή δεν θα μπορούσε να μη γίνει λόγος για τη Διάνοιξη της Διώρυγας του Παναμά που εγκρίθηκε την 3^η Σεπτεμβρίου 2007. Το έργο διάνοιξης προβλέπει ουσιαστικά τη δημιουργία μιας τρίτης – νέας λωρίδας

κυκλοφορίας κατά μήκος του καναλιού με την κατασκευή μιας νέας σειράς νέων δεξαμενών καθώς και τη βελτίωση, διεύρυνση και εκβάθυνση των ήδη υπαρχόντων.

Σκοπός του μεγάλου αυτού έργου είναι η διέλευση όχι μόνο περισσότερων αλλά κυρίως πολύ μεγαλύτερων πλοίων, αφού μετά την ολοκλήρωση των έργων θα μπορούν να διέλθουν πλοία χωρητικότητας έως και 12.000 – 13.000 TEU, σε αντίθεση με το όριο των πλοίων χωρητικότητας έως 4.500 TEU που μπορούν να διέλθουν έως τώρα.

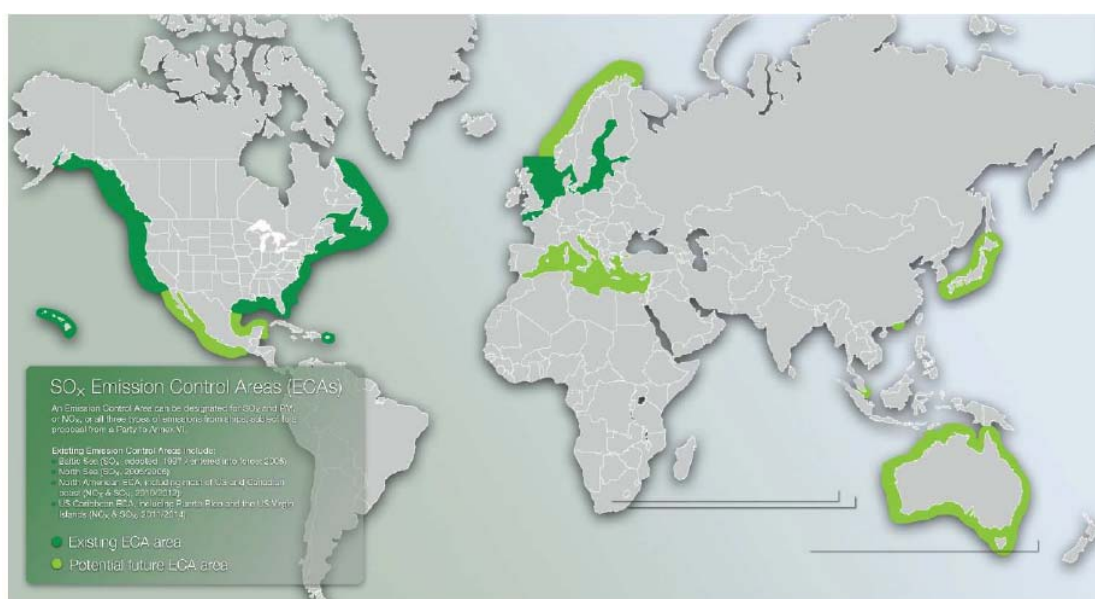
Η διάνοιξη αναμένεται να μειώσει τη φτώχεια της χώρας του Παναμά κατά 30% περίπου ενώ αναμένεται να διαταράξει την εμπορική κίνηση και να οξύνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των λιμανιών της δυτικής και ανατολικής ακτής των Ηνωμένων Πολιτειών καθώς μεγάλο μέρος από το 54% του εμπορίου containers που έως τώρα διαχειρίζονταν τα δυτικά λιμάνια, τώρα θα έχουν τη δυνατότητα να το διαχειριστούν τα ανατολικά λιμάνια, όπως το λιμάνι της Βαλτιμόρης, του Μαϊάμι, του Νόρφολκ και της Νέας Υόρκης όπου και εκεί θα ξεκινήσουν έργα για την αύξηση του ύψους της γέφυρας «Bayonne» από 151 feet σε 215 feet για τη διέλευση ψηλότερων πλοίων. Ο ανταγωνισμός όμως αναμένεται να ενταθεί και μεταξύ των ανατολικών λιμανιών καθώς λιμάνια όπως της Σαβάνας, του Τσάρλεστον, της Νέας Ορλεάνης και του Χιούστον εργάζονται ήδη πυρετωδώς στη βάση των προτύπων που απαιτούνται για την εξυπηρέτηση αυτών των πλοίων, τόσο από άποψη βυθισμάτων, μήκος ντόκων, υποδομών όσο και από άποψη παραγωγικότητας⁴⁵.

Οικολογικές Μεταβλητές (Ecological Variables)

Φυσικά, οι πλέον σημαντικές οικολογικές μεταβλητές είναι οι Συμβάσεις, που έχουν θεσπισθεί από τον Διεθνή Ναυτιλιακό Οργανισμό και εφαρμόζονται από τις εθνικές κυβερνήσεις των κρατών-μελών του, όπως αυτές αναφέρθηκαν στην ενότητα των «Πολιτικών και Νομικών» μεταβλητών. Οι συμβάσεις αυτές, ακριβώς επειδή συνθέτουν συγχρόνως και το νομικό πλαίσιο του κλάδου καταδεικνύουν τη σπουδαιότητα και τη βαρύτητα που έχει αποδοθεί από τη Ναυτιλιακή Κοινότητα στην προστασία και διατήρηση του περιβάλλοντος μέσω μιας καλά θεσμοθετημένης προσπάθειας να ελαχιστοποιήσει – στο μέτρο του δυνατού – τις επιπτώσεις των δραστηριοτήτων της σε αυτό.

⁴⁵ Seaways, The International Journal of the Nautical Institute, Capt. Derek McCann, July 2013.

Ένα εξίσου σημαντικό κεφάλαιο των περιβαλλοντικών κανονισμών του κλάδου της Ναυτιλίας είναι οι **Περιοχές Ελέγχου Εκπομπών Αερίων** (Emission Control Areas – ECAs) κυρίως Θείου (Sulphur) ή Αζώτου (Nitrogen) ή των άλλων αερίων που ευθύνονται για το φαινόμενο του θερμοκηπίου, απόρροια του 6^{ου} παραρτήματος της Διεθνούς Σύμβασης MARPOL. Οι περιοχές αυτές ορίζονται εντός 200 ναυτικών μιλίων από τις ακτές των Ηνωμένων Πολιτειών, του Καναδά, της αμερικανόκτητης Καραϊβικής (τα νερά δηλαδή που περιβάλλουν το Πουέρτο Ρίκο και τα αμερικανόκτητα νησιά Virgin), της Βαλτικής Θάλασσας και της Βόρειας Θάλασσας / του Αγγλικού Καναλιού στην Ευρώπη, όπως απεικονίζονται με σκούρο πράσινο χρώμα στον ακόλουθο χάρτη.



Εικόνα 2.8.: Χάρτης Περιοχών Ελέγχου Αερίων Εκπομπών (ECA Areas)

Πηγή: Danaos Shipping Co.Ltd Photos Gallery

Ο νέος κανονισμός 14.4.3., του 6^{ου} παραρτήματος της Διεθνούς Σύμβασης MARPOL, ορίζει ότι «από την 1^η Ιανουαρίου του 2015 η περιεκτικότητα θείου του πετρελαίου (είτε HFO είτε MDO) που χρησιμοποιούν τα πλοία εντός των Περιοχών Ελέγχου Εκπομπών Αερίων δεν θα πρέπει να υπερβαίνει το 0,10%», με μόνη εξαίρεση την πολιτεία της Καλιφόρνιας η οποία εξακολουθεί να απαιτεί αποκλειστικά τη χρήση πετρελαίου MDO με περιεκτικότητα θείου μικρότερης του 0,10% εντός της περιοχής των 24 ναυτικών μιλίων από τις ακτές της, που τέθηκε σε εφαρμογή από την 1^η Ιανουαρίου του 2014.

Σύμφωνα με τον κανονισμό αυτό, από την 1^η του χρόνου τα κράτη μέλη υποχρεούνται να λάβουν όλα τα απαραίτητα μέτρα ώστε να εξασφαλίσουν την απαραίτητη εφαρμογή του κανονισμού εντός των καθορισμένων περιοχών. Οι

πλοιοκτήτες – διαχειρίστριες εταιρείες πλοίων που δραστηριοποιούνται εντός των περιοχών ελέγχου οφείλουν να έχουν ήδη ολοκληρώσει τις όποιες αλλαγές απαιτούνται, για παράδειγμα στις δεξαμενές πετρελαίων / στους σωλήνες μεταφοράς πετρελαίων των πλοίων και να έχουν ενημερώσει πλήρως τους μηχανικούς τους για τις ιδιότητες του νέου αυτού είδους πετρελαίου, για την διαδικασία αλλαγής πετρελαίων και τις σχετικές προφυλάξεις. Τα πλοία οφείλουν να έχουν προμηθευτεί ήδη με το νέο τύπο πετρελαίου, να γνωρίζουν πολύ καλά τα γεωγραφικά όρια των περιοχών ελέγχου και να κρατούν λεπτομερή αρχεία των κινήσεών τους. Αντίστοιχα οι λιμενικές αρχές των κρατών των περιοχών ελέγχου οφείλουν να συμπεριλάβουν στις επιθεωρήσεις τους τον έλεγχο της περιεκτικότητας του θείου των πετρελαίων που χρησιμοποιούνται και την έγκαιρη αλλαγή τους, τιμωρώντας ενδεχόμενες παραβάσεις.

Αναφορικά με τις εκπομπές αερίων, ένα επίσης πρωτοποριακό σύστημα είναι και το φερόμενο ως Εναλλακτική Πηγή Παροχής Ηλεκτρικού Ρεύματος (**Alternative Maritime Power – AMP** ή αλλιώς Cold Ironing). Ανησυχίες για την ποιότητα του αέρα στις περιοχές των λιμανιών ασκούσαν ολοένα και μεγαλύτερη πίεση στις αρχές και τις διαχειρίστριες εταιρείες τους για μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, του αζώτου και των λοιπών επιβλαβών αερίων. Το πρόγραμμα εναλλακτικής παροχής ρεύματος επιτρέπει στα πλοία μεταφοράς Ε/Κ, στα επιβατηγά και στα πλοία ψυγεία να σβήνουν τις ηλεκτρομηχανές τους (βοηθητικές μηχανές παραγωγής ηλεκτρικού ρεύματος από την καύση πετρελαίου MDO) όταν βρίσκονται στο λιμάνι και εναλλακτικά να αντλούν την απαραίτητη ηλεκτρική ενέργεια από τις αντίστοιχες υποδομές του λιμανιού, συμβάλλοντας στη μείωση των εκπομπών και στη διατήρηση μιας καθαρότερης ατμόσφαιρας στο λιμάνι και την ευρύτερη περιοχή.

Η πολιτεία της Καλιφόρνιας, πιο συγκεκριμένα, με κανονισμό που υιοθετήθηκε το 2007, απαιτεί τα πλοία (μεταφοράς containers, κρουαζιερόπλοια, πλοία ψυγεία) που προσεγγίζουν τα λιμάνια της (Los Angeles and Long Beach, Oakland, San Francisco, San Diego, Hueneme) από το 2014 να διατηρούν σβηστές τις βοηθητικές μηχανές τους για τουλάχιστον το 50% του χρόνου παραμονής τους στο τερματικό αντλώντας έτσι το 50% της ηλεκτρικής ενέργειας που θα παράγαν συνολικά από τις υποδομές του λιμανιού. Το ποσοστό αυτό από το 2017 προβλέπεται να φτάσει το 70% και από το 2020 το 80%.

Σήμερα το σύστημα εναλλακτικής παροχής ηλεκτρικής ενέργειας στα πλοία λειτουργεί μόνο στα λιμάνια της Καλιφόρνιας, με το λιμάνι του Λος Άντζελες να είναι το πρώτο σε αριθμό προβλητών εξοπλισμένων με σύστημα AMP για τα πλοία μεταφοράς Ε/Κ. Ωστόσο αρκετά τερματικά containers στα μεγαλύτερα λιμάνια της

Ευρώπης, της Αμερικής και της Ασίας εργάζονται ήδη τόσο στις υποδομές όσο και στο νομικό πλαίσιο που απαιτείται για τη λειτουργία του συστήματος αυτού προς όφελος του τοπικού αλλά και ευρύτερου περιβάλλοντος το συντομότερο δυνατό.

Στην ενότητα αυτή δεν θα μπορούσε να μη γίνει αναφορά στο Νόμο περί Πετρελαϊκής Ρύπανσης (Oil Pollution Act – **OPA '90**), που τέθηκε σε ισχύ τον Αύγουστο του 1990 ως απάντηση στην εντονότατη κοινωνική ανησυχία που είχε προκαλέσει το ναυάγιο του δεξαμενοπλοίου «Exxon Valdez», το οποίο είχε σαν αποτέλεσμα την διαρροή περίπου 136,000 τόνων αργού πετρελαίου στην περιοχή της Αλάσκας, όπου είχε προσκρούσει σε ύφαλο. Η διαρροή αυτή, που ήταν η μεγαλύτερη στην ιστορία των Ηνωμένων Πολιτειών, έθεσε υπό αμφισβήτηση τα σχέδια καταστολής της ρύπανσης της εποχής και τις ικανότητες των τοπικών, εθνικών – κυβερνητικών και ναυτιλιακών οργανισμών να ανταποκριθούν σε μια καταστροφή τέτοιου βεληνεκούς.

Ο εν λόγω νόμος απαιτεί όλες τις ναυτιλιακές εταιρίες να έχουν συγκεκριμένο σχέδιο για την πρόληψη της οποιασ διαρροής πετρελαίου καθώς και συγκεκριμένο σχέδιο άμεσου περιορισμού και καθαρισμού των πετρελαιοκηλίδων. Ορίζει αυστηρά υπεύθυνο για τη ρύπανση από διαρροή πετρελαίου τον πλοιοκτήτη ή την διαχειρίστρια εταιρεία του πλοίου που αποδεδειγμένα την προκάλεσε, αυξάνει το εύρος των ζημιών που αποζημιώνονται από αυτούς, με πρώτο και καλύτερο το κόστος καθαρισμού και απομάκρυνσης του πετρελαίου, περιλαμβάνοντας φυσικά κάθε είδους ζημιά που προκαλείται στο περιβάλλον και ζημιές σε τρίτους, όπως απώλεια φυσικής περιουσίας, διαφυγόντα κέρδη και άλλα, ενώ ορίζει και ανάλογες εμπορικές, αστικές και ποινικές κυρώσεις κατά των υπευθύνων.

Ο OPA '90 άλλαξε ριζικά τον τρόπο διαχείρισης και αντιμετώπισης της ρύπανσης από διαρροή πετρελαίου στα ύδατα των Ηνωμένων Πολιτειών. Σήμερα κανένα πλοίο δεν μπορεί να προσεγγίσει κανένα αμερικάνικο λιμάνι χωρίς τα απαραίτητα σχέδια (όπως το Vessel General Permit – VGP, το Vessel Response Plan – VRP, κ.α.), χωρίς να έχει συναφθεί εκ των προτέρων για λογαριασμό του επίσημη συνεργασία με μία κυβερνητικά αναγνωρισμένη εταιρεία (Qualified Individual – QI) εξειδικευμένη στη διαχείριση τέτοιων κινδύνων που θα παρέχει κάλυψη για κάθε μία προσέγγιση του πλοίου ξεχωριστά, και αν γενικά δεν συμμορφώνεται απόλυτα με τις διατάξεις του νόμου αυτού.

Αξίζει βέβαια να σημειωθεί ότι η φιλοσοφία αυτή των Ηνωμένων Πολιτειών και η βαρύτητα που της έχει αποδοθεί έχει επηρεάσει και άλλες χώρες, όπως η Κίνα, οι οποίες θεσπίζουν και αυτές το απαραίτητο νομικό πλαίσιο και αναπτύσσουν

αντίστοιχους μηχανισμούς αναφορικά με την πετρελαϊκή ρύπανση και την προστασία του περιβάλλοντος.

Τέλος, η έντονη **περιβαλλοντική συνείδηση και υπευθυνότητα** των σύγχρονων κοινωνιών, που αναφέρθηκε και προηγουμένως, ο σεβασμός στο περιβάλλον, που αποτελεί πλέον αναπόσπαστο κομμάτι των ηθικών αρχών και της κουλτούρας αυτού του κλάδου, η συνεχής εκπαίδευση, οι συχνότεροι και αυστηρότεροι έλεγχοι συμμόρφωσης και σωστής εφαρμογής όλων των σχετικών περιβαλλοντικών νόμων, κανονισμών και συμβάσεων, οι διάφορες έρευνες, προγράμματα και μέτρα που ολοένα μπαίνουν σε εφαρμογή, συμβάλουν όλα στη διατήρηση και τη βελτίωσή του.

Έχοντας παραθέσει τις σημαντικότερες από τις μεταβλητές που συνθέτουν το Γενικευμένο ή Μακρο-περιβάλλον της πλοιοκτήτριας εταιρείας Danaos Shipping Co.Ltd τη δεδομένη χρονική στιγμή, θα προχωρήσουμε την ανάλυση του Άμεσου ή Μικρο-περιβάλλοντος ή Κλάδου για τα πλοία μεταφοράς E/K μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς καθώς και για τα πλοία μεγέθους 9.000 TEU χωρίς γεραμούς, που θα μας βοηθήσει να κατανοήσουμε την δομή τους.

2.2.2.2. ΑΜΕΣΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

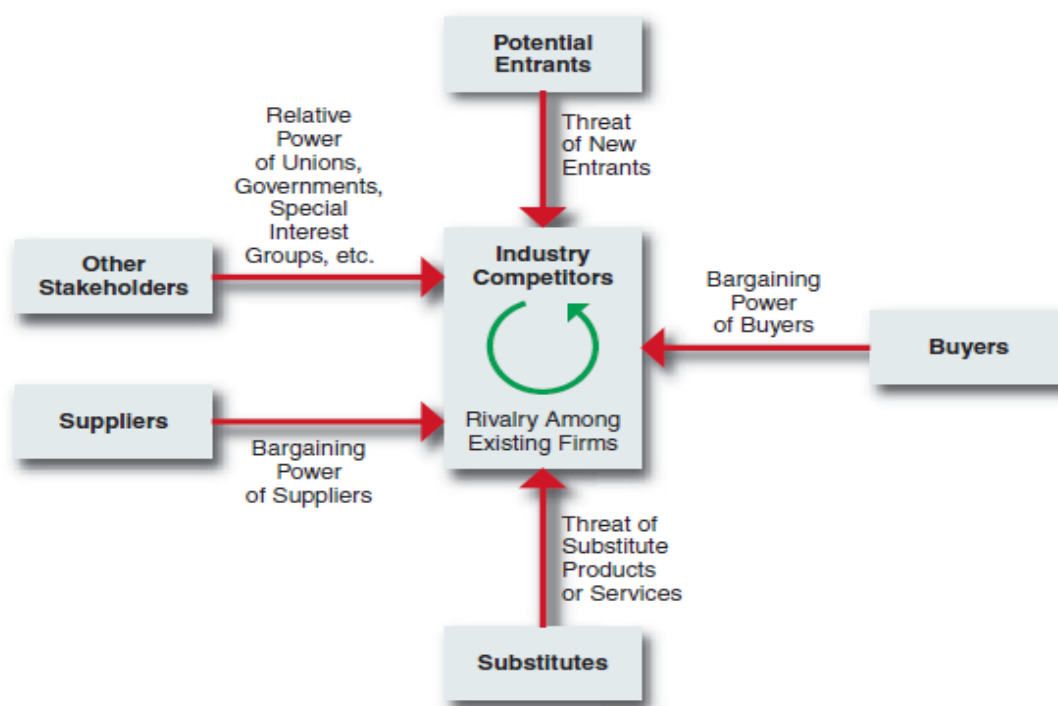
Το **Άμεσο ή Μικρο-περιβάλλον ή Κλάδος** (Task Environment) περιλαμβάνει όλες εκείνες τις ομάδες και δυνάμεις που επηρεάζουν άμεσα μια επιχείρηση και που και αυτές με τη σειρά τους επηρεάζονται άμεσα από την επιχείρηση. Το Άμεσο ή Μικρο-περιβάλλον ουσιαστικά είναι η βιομηχανία – κλάδος εντός της οποίας δραστηριοποιείται η επιχείρηση⁴⁶.

Όπως έχει προαναφερθεί, λόγω της ιδιομορφίας του τομέα των πλοίων μεταφοράς E/K, τα πλοία – μολονότι όλα μεταφέρουν containers – ανάλογα με το μέγεθός τους διακρίνονται σε κλάδους που απευθύνονται σε διαφορετικές αγορές και δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές. Στη διάκριση αυτή συμβάλει ασφαλώς η εμπορική ζήτηση της κάθε περιοχής, που μεταφράζεται σε όγκο εμπορευμάτων κατάλληλων προς μεταφορά σε containers, και φυσικά οι υποδομές των τοπικών λιμανιών. Στην περίπτωση μας, οι υπό μελέτη κλάδοι είναι ο

⁴⁶ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, Chapter 4, page: 147.

κλάδος των πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς και ο κλάδος των πλοίων μεγέθους 9.000 TEU χωρίς γεραμούς.

Ως **κλάδος** ορίζεται το σύνολο των εταιρειών που παράγουν ένα παρόμοιο προϊόν ή υπηρεσία⁴⁷. Για την ανάλυση των εν λόγω κλάδων, που θα μας βοηθήσει να κατανοήσουμε τη δομή τους, θα χρησιμοποιήσουμε το Μοντέλο των «5 + 1 Δυνάμεων του Porter» οι οποίες περιγράφουν την ένταση του ανταγωνισμού εντός των κλάδων, ως ακολούθως:



Εικόνα 2.9.: Υπόδειγμα Δυνάμεων Ανταγωνισμού του Porter

Πηγή: Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, page: 158

Κατά τον Michael Porter, μία επιχείρηση ενδιαφέρεται κυρίως για την ένταση του ανταγωνισμού εντός του κλάδου του οποίου δραστηριοποιείται. Το επίπεδο της έντασης διαμορφώνεται από τις βασικές δυνάμεις ανταγωνισμού, όπως αυτές απεικονίζονται στην παραπάνω εικόνα, η συνολική δύναμη των οποίων καθορίζει την τελική δυνατότητα κερδοφορίας της επιχείρησης εντός του κλάδου που αποτιμάται σε όρους μακροχρόνιας απόδοσης του επενδεδυμένου κεφαλαίου. Αναλύοντας προσεκτικά τον κλάδο, μία επιχείρηση πρέπει να αξιολογήσει τη σημασία που έχουν για την επιτυχία της οι Πέντε Βασικές Δυνάμεις – απειλή από νεοεισερχόμενους,

⁴⁷ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, Chapter 4, pages: 157-158

απειλή από υποκατάστατα, διαπραγματευτική δύναμη πελατών, διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών, ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων – καθώς και η έκτη Δύναμη των άλλων μεριδιούχων.

Μία δύναμη υψηλής έντασης θεωρείται «απειλή» καθώς είναι πιθανό να μειώσει τα κέρδη. Αντίθετα, μια δύναμη χαμηλής έντασης θεωρείται «ευκαιρία» καθώς μπορεί να επιτρέψει στην επιχείρηση να αποκτήσει υψηλότερα κέρδη. Βραχυπρόθεσμα, αυτές οι δυνάμεις λειτουργούν περιοριστικά στις δραστηριότητες της επιχείρησης. Μακροχρόνια, όμως, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα μέσω της στρατηγικής που θα επιλέξει να μεταβάλει τις συνέπειες μίας ή περισσότερων από τις δυνάμεις αυτές προς όφελος της. Η Danaos Shipping Co.Ltd που μελετούμε, για παράδειγμα, ίδρυσε τα δικά της γραφεία εύρεσης και εκπαίδευσης πληρωμάτων στη Ρωσία, την Ουκρανία και την Τανζανία, από όπου αντλεί τα πληρώματα των πλοίων της, εξουδετερώνοντας έτσι τη διαπραγματευτική δύναμη των διαφόρων τοπικών αλλά και των συνεργαζόμενων ελληνικών πρακτορείων εύρεσης πληρωμάτων.

Κάποιος που ασχολείται με τη χάραξη στρατηγικής μπορεί να αναλύσει έναν κλάδο αξιολογώντας κάθε δύναμη ανταγωνισμού σαν ισχυρή, μεσαία ή χαμηλή σε ένταση⁴⁸.

Πριν προχωρήσουμε στη σχετική ανάλυση, κρίνεται απαραίτητο να διευκρινιστεί ότι επειδή και ο κλάδος των πλοίων 2.500 TEU με γεραμούς και ο κλάδος των πλοίων 9.000 TEU χωρίς γεραμούς ανήκουν στον ευρύτερο κλάδο – τομέα των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, όλες σχεδόν οι δυνάμεις ανταγωνισμού που θα αναλυθούν είναι ίδιες και για τους δύο κλάδους, ενώ όπου υπάρχουν διαφορές θα αναφερθούν ξεχωριστά.

1^η Δύναμη: Απειλή από Νεο-εισερχόμενους

Οι νεο-εισερχόμενοι σε έναν κλάδο φέρνουν μαζί τους νέα δυναμικότητα, την επιθυμία να αποκτήσουν μερίδιο αγοράς και σημαντικούς πόρους και γι' αυτό το λόγο αποτελούν απειλή για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις. Η απειλή εισόδου εξαρτάται από την παρουσία εμποδίων εισόδου και την αντίδραση που αναμένεται από τους υπάρχοντες ανταγωνιστές. «Εμπόδιο εισόδου» ονομάζεται μία παρεμπόδιση που δυσκολεύει μία επιχείρηση να εισέλθει σε έναν κλάδο⁴⁹, όπως:

⁴⁸ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, Chapter 4, page: 158.

⁴⁹ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, Chapter 4, page: 159.

➤ οι οικονομίες κλίμακας

Είναι γεγονός ότι όσο περισσότερα πλοία έχει και διαχειρίζεται μια ναυτιλιακή εταιρεία τόσο μικρότερο είναι το κόστος διαχείρισης ανά πλοίο και τόσο μικρότερος – στο βαθμό βέβαια που αναλογεί στο έξοδο αυτό – θα είναι και ο ημερήσιος ναύλος που θα ζητηθεί για τη ναύλωση του πλοίου. Δεδομένου ότι ο ναύλος είναι ένα από τα βασικότερα κριτήρια επίτευξης συμφωνίας για τη ναύλωση ενός πλοίου, οι οικονομίες κλίμακας είναι πολύ σημαντικές. Ωστόσο, εφόσον όλες οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο δε διαθέτουν τον ίδιο πολυάριθμο στόλο, είναι προφανές ότι τελικά οι οικονομίες κλίμακας δεν αποτελούν και τόσο σοβαρό εμπόδιο εισόδου.

➤ η διαφοροποίηση της παρεχόμενης υπηρεσίας

Εφόσον ο χειρισμός των κοινών Ε/Κ, των Ε/Κ ψυγείων και των Ε/Κ επικίνδυνων φορτίων είναι ίδιος για όλους, η διαφοροποίηση της εν προκειμένω μεταφορικής υπηρεσίας καθορίζεται από την εμπειρία και τη φήμη της πλοιοκτήτριας εταιρείας στον τομέα των containers, από την απασχόληση κατάλληλα εκπαιδευμένων και έμπειρων πληρωμάτων, από την ποιότητα και την αξιοπιστία της καθημερινής εμπορικής διαχείρισης των πλοίων της – που συγχρόνως θα πρέπει να είναι και ανταγωνιστική οικονομικά –, από το επίπεδο ασφάλειας της μεταφορικής υπηρεσίας, από το μέγεθος, την ηλικία, την τεχνολογία, την κατάσταση και τη συντήρηση των πλοίων της και φυσικά από την σχέση που έχει αναπτύξει η πλοιοκτήτρια εταιρεία με τους ναυλωτές της. Με βάση όλα αυτά τα κριτήρια, η διαφοροποίηση της μεταφορικής υπηρεσίας είναι πολύ σημαντική έως και καθοριστική για την πορεία μιας εταιρείας, επομένως και το εμπόδιο αυτό εισόδου είναι εξίσου σημαντικό.

➤ τα απαιτούμενα κεφάλαια για την είσοδο

Τα πλοία μεταφοράς Ε/Κ γενικά θεωρούνται πιο οικονομικά από τα πλοία μεταφοράς κάθε είδους χύδην υγρού φορτίου (tankers και chemical tankers), χύδην ξηρού φορτίου (bulkers) και υγροποιημένων αερίων πετρελαίου ή φυσικού αερίου (LPG, LNG). Αυτός πιθανόν είναι και ένας από τους λόγους της τόσο μεγάλης τα τελευταία χρόνια εισροής επιχειρήσεων άλλων έως τώρα κλάδων της ναυτιλίας στο κλάδο των εμπορευματοκιβωτίων.

Όσον αφορά τους δύο υπό μελέτη κλάδους, ένα πλοίο μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς κοστίζει σαφώς λιγότερο από ένα πλοίο μεγέθους 9.000 TEU, είτε αυτό είναι νεότευκτο είτε μεταχειρισμένο. Επομένως το εμπόδιο αυτό είναι λίγο

μεγαλύτερης ισχύος για τον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU συγκριτικά με τον κλάδο των πλοίων 2.500 TEU με γεραμούς.

Σε κάθε περίπτωση όμως, το ύψος του κεφαλαίου που απαιτείται για την επένδυση σε ένα τέτοιο πλοίο σε συνδυασμό με τις επικρατούσες οικονομικές συνθήκες και τη δυσκολία εξασφάλισης χρηματοδότησης, καθιστά το εμπόδιο αυτό εισόδο υψηλής ισχύος.

➤ το κόστος αλλαγής προτίμησης

Μπορεί όπως αναφέραμε νωρίτερα η διαφοροποίηση της μεταφορικής υπηρεσίας ως προς τα ποιοτικά της χαρακτηριστικά να είναι πολύ σημαντική και μπορεί και οι πλοιοκτήτριες εταιρίες, όπως η Danaos, κατά τη διάρκεια πολυετών χρονοναυλώσεων να προλαβαίνουν να χτίσουν μια σχέση εμπιστοσύνης με τους ναυλωτές τους, ωστόσο κόστος αλλαγής προτίμησης στην εποχή μας δεν υπάρχει. Οι ναυλωτές προκειμένου να μεταφέρουν τα φορτία τους εγκαίρως – σύμφωνα με τις εμπορικές τους υποχρεώσεις – θα ναυλώσουν οποιοδήποτε πλοίο είναι κατάλληλο από άποψη μεγέθους, ταχύτητας και κατανάλωσης καυσίμων⁵⁰, διαθέσιμο στο ζητούμενο μέρος / χρόνο, στον συμφερότερο ημερήσιο ναύλο ανεξάρτητα από το αν αυτό ανήκει στη Danaos ή σε οποιαδήποτε άλλη εταιρία, ακόμη και νεοεισερχόμενη.

Είναι προφανές πως ιδιαίτερα μετά τη χρονιά που πέρασε, που όπως προαναφέρθηκε η όποια κερδοφορία των ναυλωτών προερχόταν αποκλειστικά από τη δραστική μείωση των εξόδων παρά από την αύξηση των εσόδων, ο ναύλος και το κόστος καυσίμων είναι αυτά που στην πραγματικότητα καθορίζουν τη ναύλωση χρόνου ενός πλοίου. Η σχέση εμπιστοσύνης και η προτίμηση σε συγκεκριμένη πλοιοκτήτρια εταιρεία θα παίξουν ρόλο μόνο στην περίπτωση που ο ναυλωτής έχει να επιλέξει ανάμεσα σε πλοία με ακριβώς τα ίδια χαρακτηριστικά και ναύλο. Επομένως, το εμπόδιο αυτό είναι σημαντικό κατά περιπτώσεις.

➤ η πρόσβαση στα κανάλια διανομής

Κανάλια διανομής για τον κλάδο των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ αποτελούν τα ναυλομεσιτικά γραφεία (brokers). Οι ναυλομεσίτες μεσολαβούν μεταξύ ενός πλοιοκτήτη που διαθέτει το πλοίο για ναύλωση (προσφορά) και ενός ναυλωτή που επιθυμεί να ναυλώσει το πλοίο για τη μεταφορά του φορτίου του (ζήτηση), ρυθμίζοντας τις σχετικές λεπτομέρειες της σύναψης συμβάσεων ναύλωσης, έναντι

⁵⁰ Στη χρονοναύλωση ο πλοιοκτήτης πληρώνει τα λειτουργικά κόστη και το κόστος κεφαλαίου και ο ναυλωτής πληρώνει τα κόστη ταξιδιού, δηλαδή το κόστος των καυσίμων, τα λιμενικά έξοδα, τα έξοδα διέλευσης καναλιών/διωρυγών και άλλα.

χρηματικού ποσού που καλείται προμήθεια (commission)⁵¹. Όσο μεγαλύτερη και καλύτερα εδραιωμένη είναι μια εταιρεία στον κλάδο τόσο καλύτερη πρόσβαση και διασυνδέσεις έχει στον χώρο των ναυλομεσιτών. Μερικές μάλιστα από τις μεγαλύτερες πλοιοκτήτριες εταιρίες διαθέτουν πια και δικό τους γραφείο – τμήμα ναυλομεσιτών, το οποίο διευρύνει και διατηρεί επαφές με άλλα ναυλομεσιτικά γραφεία, ενώ υπάρχουν περιπτώσεις όπου επικοινωνούν απευθείας και με τους ίδιους τους ναυλωτές. Επομένως, το εμπόδιο αυτό είναι σημαντικό.

➤ τα μειονεκτήματα κόστους ανεξάρτητα από το μέγεθος

Το μειονεκτήματα αυτά με την έννοια μιας υπηρεσίας που να έχει αποκτήσει ένα τέτοιο μερίδιο αγοράς που να την καθιστά ευρέως αποδεκτή ως «πρότυπο» γι' αυτού του είδους τις μεταφορικές υπηρεσίες, εξασφαλίζοντας στον πάροχό της ένα βασικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών του, δεν υπάρχει στον κλάδο των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων. Τα διάφορα πρότυπα περί ασφάλειας, ποιότητας, ασφαλούς ναυσιπλοΐας, διαχείρισης των πλοίων, εκπαίδευσης των πληρωμάτων, πρόληψης της ρύπανσης, διαχείρισης επικίνδυνων φορτίων και άλλα, που αναφέρθηκαν σε προηγούμενη ενότητα, είναι υποχρεωτικής εφαρμογής και ίδια για όλες τις πλοιοκτήτριες εταιρίες, οι οποίες ανταγωνίζονται μεταξύ τους επί ίσοις όροις. Συνεπώς, το εμπόδιο αυτό δεν υφίσταται στον υπό μελέτη κλάδο.

➤ η κυβερνητική πολιτική

Μια κυβέρνηση έχει τη δυνατότητα να περιορίσει την είσοδο νέων εταιριών πλοιοκτησίας με την πολιτική περί εγγραφής πλοίων στο εθνικό της νηολόγιο (Registry), περί ιδρύσεως και εγκατάστασης μιας εταιρίας στο εθνικό της έδαφος και φυσικά με την φορολογική της πολιτική. Ωστόσο, δεδομένου ότι κάθε πλοίο, που αποτελεί μια ξεχωριστή – αυτόνομη εταιρεία, φέρει τη σημαία του κράτους που επιλέγει ο πλοιοκτήτης / διαχειριστής του και αντίστοιχα κάθε εταιρεία ιδρύεται και εδρεύει στο κράτος που επίσης επιλέγει ο πλοιοκτήτης / διαχειριστής της, κυρίως βάση φορολογικών κριτηρίων και γραφειοκρατικών απαιτήσεων, το εν λόγω εμπόδιο εισόδου δεν είναι σημαντικό.

Συνεπώς, βάση των προαναφερθέντων, τα εμπόδια εισόδου στον κλάδο των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων είναι μεσαίας ισχύος άρα και **η απειλή από νεοεισερχόμενους**, και για τους δύο υπό μελέτη κλάδους πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU, είναι και αυτή **μεσαίας ισχύος**.

⁵¹ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κ.Γκιζιάκης – Α. Ι. Παπαδόπουλος – Ε. Η. Πλωμαρίτου, Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε. 2002, Κεφάλαιο 7, σελ: 333

2^η Δύναμη: Απειλή από Υποκατάστατα

Αναζητώντας υποκατάστατα των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων 2.500 TEU και 9.000 TEU στις άλλες δύο μορφές μεταφοράς, όσον αφορά στις μεταφορές ξηράς μπορούμε να αναφέρουμε τη μεταφορά Ε/Κ με φορτηγό και τρένο. Η μεταφορά με φορτηγό είναι ο πιο διαδεδομένος και συνήθης τρόπος εθνικών και ενδοηπειρωτικών μεταφορών με μέγιστη όμως μεταφορική ικανότητα τα 1 ή 2 εμπορευματοκιβώτια (TEU ή / και FEU) ανά φορτηγό. Η μεταφορά με τρένο χρησιμοποιείται επίσης συστηματικά για την ενδοηπειρωτική μεταφορά containers σε Ευρώπη, Βόρεια και Νότια Αμερική, Αφρική, Αυστραλία, Ασία αλλά και Ευρώπη – Ασία. Η συνήθης μεταφορική ικανότητα ανά αμαξοστοιχία είναι περί τα 50 με 100 containers (TEU) ενώ στις χώρες κυρίως της Βόρειας Αμερικής που έχει αναπτυχθεί η τεχνική της στοιβάσις 2 containers καθ' ύψος, τα αποκαλούμενα «Double Stack» τρένα, η μεταφορική ικανότητα έχει φτάσει τα 400 (TEU)⁵². Στην περίπτωση των διηπειρωτικών μεταφορών, και οι δύο αυτοί τρόποι μεταφοράς, αν και ταχύτεροι, δεν μπορούν να αντικαταστήσουν τη θαλάσσια μεταφορά ούτε από άποψη κόστους ούτε σίγουρα από άποψη όγκου.

Όσον αφορά στις αερομεταφορές, επειδή τα χαρακτηριστικά, οι διαστάσεις και η μεταφορική ικανότητα σε όγκο και βάρος των αντίστοιχων εμπορευματοκιβωτίων, συγκεκριμένα των «Unit Load Devices – ULD» όπως αποκαλούνται, που έχουν εγκριθεί και καθιερωθεί από τη Διεθνή Ένωση Αερομεταφορών⁵³ (International Air Transport Association – IATA) είναι σαφώς μικρότερα και δεν ομοιάζουν με τα εμπορευματοκιβώτια ISO διαστάσεων της θαλάσσιας μεταφοράς, η σύγκριση δεν είναι εφικτή. Ακόμη όμως κι αν ήταν, η αερομεταφορά ενός container – έστω και σε διάστημα απλά κάποιων ωρών αντί ημερών – δεν θα μπορούσε σε καμία περίπτωση να αντικαταστήσει τη θαλάσσια μεταφορά ούτε από άποψη κόστους ούτε από άποψη όγκου.

Συνεπώς, είναι προφανές ότι υποκατάστατα για τη μεταφορά έστω και των 2.500 TEU στις άλλες μορφές μεταφοράς δεν υπάρχουν.

Αντίθετα, αναζητώντας υποκατάστατα εντός του ευρύτερου κλάδου πλοίων μεταφοράς Ε/Κ και μεταξύ των υπολοίπων κλάδων – μεγεθών πλοίων, βλέπουμε ότι όχι μόνο υπάρχουν αλλά, όπως έχει αναφερθεί και στην προηγούμενη ενότητα, έχουν αρχίσει ήδη να επηρεάζουν σε τέτοιο βαθμό και τους δύο υπό μελέτη κλάδους

⁵² Freight Transport for Development WebSite (<http://www.ppiaf.org/freighttoolkit/knowledge-map/ports/intermodal-freight-systems>)

⁵³ IATA Official WebSite \ Cargo \ Unit Load Devices (<http://www.iata.org/whatwedo/cargo/unit-load-devices/Pages/index.aspx>)

πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς και μεγέθους 9.000 TEU που ενδεχομένως να προκαλέσουν και τη ριζική αλλαγή των αγορών που αυτά δραστηριοποιούνται και των γεωγραφικών περιοχών που εξυπηρετούν.

Ξεκινώντας από τα **πλοία μεταφοράς E/K 9.000 TEU**, οι πολυάριθμες προγραμματισμένες, από εδώ και στο εξής, παραδόσεις των – δύο επόμενων σε μέγεθος κλάδων – νεότευκτων πλοίων 13.000 TEU (Ultra Large Container Ships – ULCS) έως και 19.000 TEU (mega ships) αναμένεται να ασκήσουν ακόμη μεγαλύτερες πιέσεις στον κλάδο των 9.000 TEU. Τα «ULCS» και τα «mega ships» ως πιο ανταγωνιστικά λόγω του μεγέθους τους και του χαμηλότερου κόστους ανά μεταφερόμενο TEU, θα κατακλύσουν τις τακτικές γραμμές των κύριων αγορών (Άπω Ανατολή – Ευρώπη και Άπω Ανατολή – Αμερική) αντικαθιστώντας τα πλοία 9.000 TEU, που έως αυτή τη στιγμή τις εξυπηρετούν, και εκτοπίζοντάς τα στις δευτερεύουσες αγορές (Ασία – Νότια και Δυτική Αφρική, Ασία – Βραζιλία, Ασία – Αυστραλία).

Εκτός από τις παραπάνω δευτερεύουσες αγορές, στις οποίες αναγκαστικά θα στραφούν, τα πλοία 9.000 TEU αναμένεται να κυριαρχήσουν και στις τακτικές γραμμές που διέρχονται από το κανάλι του Παναμά μετά την ολοκλήρωση της διάνοιξης του. Και στις δύο περιπτώσεις όμως τα πλοία 9.000 TEU θα αντικαταστήσουν τον προηγούμενο σε μέγεθος κλάδο των πλοίων «Panamax» (μεγέθους 3.500 – 4.500 TEU χωρίς γεραμούς) αφού θα εισβάλουν στις αγορές που μέχρι στιγμής αυτά εξυπηρετούν.

Αντίστοιχα τα **πλοία μεταφοράς E/K 2.500 TEU με κρένια**, λόγω των νέων εγκαταστάσεων και της βελτίωσης των υποδομών των τερματικών – λιμένων που καθιστούν δυνατή τη φορτο-εκφόρτωση πλοίων μη εξοπλισμένων με γεραμούς πρώτα απ' όλα στα κεντρικά λιμάνια της Δυτικής Αφρικής, έχουν ήδη αρχίσει να αντικαθίστανται από τον αμέσως επόμενο σε μέγεθος κλάδο των πλοίων «Panamax», καθώς – εξαιτίας του χαμηλότερου κόστους ανά μεταφερόμενο TEU που έχουν ως μεγαλύτερα πλοία – είναι περισσότερο ανταγωνιστικά.

Επίσης, η παραπάνω αντικατάσταση των πλοίων «Panamax» από τον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU και στις δευτερεύουσες αγορές και στις τακτικές γραμμές που διέρχονται από τον Παναμά, αναμένεται να εντείνει ακόμη περισσότερο την αντικατάσταση του κλάδου των πλοίων 2.500 TEU με κρένια από τον κλάδο των «Panamax» σε όσες από τις τακτικές γραμμές των αγορών της Νότιας και Δυτικής Αφρικής, της Λατινικής Αμερικής, της Ασίας και της Μέσης Ανατολής – Ινδικής χερσονήσου δεν απαιτούνται γεραμοί για την φορτοεκφόρτωση των εμπορευματοκιβωτίων στα λιμάνια.

Η εκτεταμένη αντικατάσταση του κλάδου των πλοίων 2.500 TEU με γερανούς από τα πλοία «Panamax» ενδεχομένως να στρέψει και αυτή με τη σειρά της τα πλοία 2.500 TEU με γερανούς στις αγορές που εξυπηρετεί ο αμέσως μικρότερος σε μέγεθος κλάδος των «feeder» πλοίων 1.000 – 2.000 TEU με γερανούς, κάτι που όμως δεν έχει συμβεί μέχρι στιγμής.

Συνεπώς, βάση των προαναφερθέντων, μολονότι δεν υπάρχει υποκατάσταση από τις άλλες μορφές μεταφοράς (αέρος και ξηράς), **η απειλή από υποκατάστατα δια θαλάσσης για τον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU είναι υψηλής ισχύος και για τον κλάδο των πλοίων 2.500 TEU με κρένια είναι ακόμη υψηλότερης ισχύος.**

3^η Δύναμη: Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών

Οι Προμηθευτές της πλοιοκτήτριας – διαχειρίστριας εταιρείας πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων Danaos είναι:

- το ναυπηγείο όπου τα πλοία «χτίζονται» (ναυπηγούνται)
- τα ναυπηγεία όπου τα πλοία πραγματοποιούν τους δεξαμενισμούς τους, δηλαδή τις προγραμματισμένες επισκευές που ορίζονται αυστηρά από την κλάση στην οποία είναι εγγεγραμμένα για την ανανέωση του σχετικού πιστοποιητικού τους, ή έκτακτες επισκευές λόγω κάποιου ατυχήματος, έκτακτης ανάγκης ή μετασκευής
- οι κατασκευαστές της κύριας μηχανής πρόωσης, όλων των βοηθητικών μηχανημάτων του πλοίου και των ανταλλακτικών τους από τη ναυπήγηση και καθόλη τη διάρκεια της ζωής του πλοίου
- οι κατασκευαστές της προπέλας, των βοηθητικών μικρότερου μεγέθους προπελών πλήρους / πρύμνης και των ανταλλακτικών αυτών
- οι προμηθευτές των αντιρρυπαντικών βαφών των ύφαλων του πλοίου
- οι προμηθευτές των γερανών εμπορευματοκιβωτίων και των ανταλλακτικών τους καθόλη τη διάρκεια ζωής του πλοίου, στην περίπτωση των εξοπλισμένων με γερανούς πλοίων
- οι κλάσεις – νηογνώμονες, οργανισμοί που θεσπίζουν και είναι υπεύθυνοι να εφαρμόζουν τα τεχνικά πρότυπα για την κατασκευή και λειτουργία των πλοίων. Οι κλάσεις πιστοποιούν ότι ένα πλοίο είναι ασφαλές και αξιόπλοο και διεξάγουν επιθεωρήσεις (ετήσιες, ενδιάμεσες, ειδικές και έκτακτες) προκειμένου να διασφαλίσουν ότι η συντήρηση του πλοίου τελείται σύμφωνα

με τους σχετικούς κανονισμούς και το πλοίο πληροί όλες τις προϋποθέσεις ώστε να συνεχίσει να φέρει την πιστοποίηση της κλάσης αυτής

- τα νηολόγια, η υπηρεσία κάθε κράτους που είναι υπεύθυνη για την καταγραφή και υπαγωγή ενός πλοίου υπό το καθεστώς του κράτους της, παρέχοντάς το σχετικό πιστοποιητικό εθνικότητας στο πλοίο το οποίο υψώνει τη σημαία του κράτους αυτού
- οι ασφαλιστές του πλοίου «Protection & Indemnity Club – P&I» και «Hull & Machinery Underwriters – H&M»
- οι προμηθευτές των προγραμμάτων φόρτωσης των Ε/Κ στο πλοίο (loading software)
- οι προμηθευτές του απαραίτητου εξοπλισμού δεσίματος των Ε/Κ επί του πλοίου (lashing materials)
- οι κατασκευαστές του εξοπλισμού, μηχανημάτων, κεραιών τηλεπικοινωνίας του πλοίου
- οι πάροχοι δορυφορικών υπηρεσιών για τις τηλεπικοινωνίες του πλοίου
- οι προμηθευτές των πυξίδων, ραντάρς και όλων των μηχανημάτων – συστημάτων ναυσιπλοΐας
- οι προμηθευτές των χαρτών ναυσιπλοΐας, των ηλεκτρονικών χαρτών ναυσιπλοΐας και των ναυτιλιακών βιβλίων / εκδόσεων
- τα ναυλομεσιτικά γραφεία – ναυλομεσίτες
- οι προμηθευτές όλων των ειδών λιπαντικών του πλοίου
- οι προμηθευτές εφοδίων καταστρώματος (κάβοι, σχοινιά, αλυσίδες, κ.α.)
- οι προμηθευτές εφοδίων μηχανής (εργαλεία, στουπιά, κ.α.)
- οι προμηθευτές τροφίμων
- οι προμηθευτές αναλωσίμων του πληρώματος (τσιγάρα, αναψυκτικά, κ.α)
- οι προμηθευτές εφοδίων ενδιαίτησης και «οικιακού» εξοπλισμού του πληρώματος (καμπίνας, κουζίνας, γραφείου, μπάνιου, ηλεκτρικών συσκευών, σεντόνια, πετσέτες, κ.α)
- οι προμηθευτές καυσίμων (HFO, LSHFO, MDO, EU MGO), όταν αυτά παρέχονται από τον πλοιοκτήτη.

Ένας ακόμη πολύ βασικός προμηθευτής μιας πλοιοκτήτριας εταιρείας πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων είναι η διαχειρίστρια εταιρία των πλοίων. Η διαχειρίστρια εταιρία μπορεί να είναι υπεύθυνη είτε για το σύνολο είτε για μέρος των σχετικών εργασιών που είναι η εύρεση πληρωμάτων, ο έγκαιρος εφοδιασμός ανταλλακτικών / εφοδίων / κ.α., η – προγραμματισμένη και μη – τεχνική συντήρηση του πλοίου σύμφωνα με τις προδιαγραφές της κλάσης, η ασφάλιση του πλοίου έναντι

όλων των ειδών κινδύνων, η φροντίδα κατοχής και έγκαιρης ανανέωσης όλων των απαραίτητων πιστοποιητικών σύμφωνα με τους διεθνείς κανονισμούς, η καθημερινή εμπορική του διαχείριση και παρακολούθηση της επίδοσής του βάση των συμφωνημένων όρων του ισχύοντος ναυλοσυμφώνου καθώς και η φροντίδα ναύλωσης ή αγοράς – πώλησης ενός πλοίου. Στην περίπτωση όμως της Danaos, ο προμηθευτής αυτός δεν υπάρχει καθώς η διαχείριση των πλοίων γίνεται εξ' ολοκλήρου από την ίδια την πλοιοκτήτρια εταιρία.

Οι Προμηθευτές μπορούν να επηρεάσουν ένα κλάδο μέσω της δυνατότητας τους να αυξήσουν τις τιμές ή να μειώσουν την ποιότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών που προσφέρουν. Ένας προμηθευτής, ή ομάδα προμηθευτών, είναι ισχυρός όταν ισχύουν μερικοί από τους παρακάτω παράγοντες:

- ο κλάδος του προμηθευτή κυριαρχείται από λίγες εταιρείες, οι οποίες όμως πωλούν σε πολλούς πελάτες
- το προϊόν / υπηρεσία που παρέχει ο προμηθευτής είναι μοναδική ή έχει αναπτύξει υψηλό κόστος αλλαγής προμηθευτή
- υποκατάστατα προϊόντα / υπηρεσίες δεν είναι εύκολα – άμεσα διαθέσιμα
- οι προμηθευτές δύνανται να ολοκληρωθούν προς τα εμπρός και να ανταγωνιστούν ευθέως με τους τωρινούς πελάτες τους
- κάποιοι πελάτες αγοράζουν μόνο μία μικρή ποσότητα από τα προϊόντα / υπηρεσίες του προμηθευτή και επομένως δεν είναι σημαντικοί για αυτόν⁵⁴.

Σύμφωνα με τους παραπάνω παράγοντες, υπάρχουν περιπτώσεις που οι προμηθευτές πραγματικά έχουν μεγάλη δύναμη έναντι μιας ναυτιλιακής εταιρίας. Η δύναμη όμως αυτή όπως είναι φυσικό μειώνεται όσο αυξάνεται το μέγεθος της διαχειρίστριας εταιρίας, επιφορτισμένης ουσιαστικά με το ρόλο της διαχείρισης των προμηθευτών. Προφανώς μια εταιρία ενός μικρού αριθμού πλοίων δεν δύναται να διαπραγματευτεί με την ίδια ευκολία και με τον ίδιο αριθμό προμηθευτών και να απολαύσει τους ίδιους ευνοϊκούς όρους με μία εταιρία ενός πολυάριθμου στόλου. Μια εταιρία, όπως η Danaos, που διαχειρίζεται έναν μεγάλο αριθμό πλοίων διαφόρων μεγεθών του ίδιου κλάδου, γνωρίζει πολύ καλά και είναι σε θέση να προβλέπει στο μέτρο του δυνατού τις ανάγκες τους αποφεύγοντας τις βεβιασμένες και άκρως δαπανηρές κινήσεις, έχει πολύ μεγαλύτερη εμπειρία για την αγορά όλων των λιμανιών – χωρών του κόσμου που προσεγγίζουν τα πλοία της και γνωρίζει που

⁵⁴ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, Chapter 4, page: 161.

να απευθυνθεί για το οτιδήποτε ακόμα και σε έκτακτες περιστάσεις, διαθέτει διασυνδέσεις και γνωριμίες με έναν πολύ μεγάλο αριθμό προμηθευτών που διευρύνουν τις επιλογές της – μειώνοντας τη διαπραγματευτική τους δύναμη – και δεδομένης της ζητούμενης ποσότητας και του μεγέθους της επιτυγχάνει πάντοτε έναν καλύτερο συνδυασμό τιμής και ποιότητας.

Επιπλέον, το γεγονός ότι η διαχειρίστρια εταιρεία μέσω του τεχνικού της τμήματος και του τμήματος ναυπηγήσεων, το οποίο διαθέτει την εμπειρία όλων των προηγούμενων ναυπηγήσεων των πλοίων της εταιρίας, μεταφέρεται στη χώρα ναυπήγησης πολύ πριν ακόμη κλείσει η τελική συμφωνία ναυπήγησης και επιβλέπει τις καθημερινές εργασίες ως την παράδοση του πλοίου, μειώνει τη διαπραγματευτική δύναμη των ναυπηγείων και των κατασκευαστών του αρχικού – βασικού εξοπλισμού. Η ορθή λειτουργία και η συνεχής φροντίδα επαρκούς συντήρησης των πλοίων από το τεχνικό τμήμα σε συνεργασία με το τμήμα εμπορικής διαχείρισης και το τμήμα ασφάλειας και ποιότητας της εταιρίας μειώνει επίσης τη διαπραγματευτική δύναμη των νηογνωμόνων, των νηολογίων, των ασφαλιστών που επιθεωρούν τα πλοία. Η εύρεση, εκπαίδευση και αξιολόγηση πληρωμάτων από το τμήμα πληρωμάτων και τα κατά τόπους γραφεία πληρωμάτων της εταιρίας στη Ρωσία, την Ουκρανία και την Τανζανία, εξουδετερώνει τη διαπραγματευτική δύναμη των σχετικών εξωτερικών πρακτορείων εύρεσης πληρωμάτων στην Ελλάδα και τις αντίστοιχες χώρες.

Ο κλάδος της κάθε κατηγορίας προμηθευτή ξεχωριστά διαθέτει πολλές εταιρίες ιδιαίτερα λόγω του διεθνούς χαρακτήρα του τομέα της ναυτιλίας. Ακόμη και ο κλάδος των ναυπηγείων, που παλαιότερα ήταν περισσότερο περιορισμένος, αποκτά ολοένα και περισσότερες κατασκευαστικές μονάδες – κυρίως στις χώρες της Ασίας – που εξειδικεύονται στην ναυπήγηση πλοίων μεταφοράς Ε/Κ και ανταγωνίζονται ως προς την τιμή, την ποιότητα, την τεχνολογία και τον χρόνο παράδοσης.

Επίσης, υπάρχουν προμηθευτές, όπως οι προμηθευτές καυσίμων των πλοίων (HFO, LSHFO, MDO, EU MGO) από τους οποίους η Danaos αγοράζει μια πολύ μικρή ποσότητα από τις συνολικές πωλήσεις λόγω της ναύλωσης χρόνου των πλοίων της (όπου την προμήθεια και το κόστος καυσίμων – πετρελαίου είναι για λογαριασμό του ναυλωτή) και έτσι δεν είναι σημαντικοί γι' αυτήν.

Κόστος αλλαγής προμηθευτή δεν υπάρχει ενώ εξαιτίας της πληθώρας των προμηθευτών και των παρεχόμενων προϊόντων τους, όταν παρουσιάζεται ανάγκη αναζήτησης υποκατάστατων, είναι συνήθως εύκολο να βρεθούν και να προμηθευτούν, εκτός βεβαίως εξαιρετικών και σπάνιων περιπτώσεων.

Ωστόσο, όσον αφορά στις υπηρεσίες που παρέχονται από τους νηογνώμονες, τα νηολόγια και τους ασφαλιστές P&I και H&M, δεν υπάρχουν

υποκατάστατα. Μολοντί και αυτοί οι κλάδοι προμηθευτών απαρτίζονται από πολλές εταιρίες, η πιστοποίηση που παρέχεται από τον κάθε κλάδο ξεχωριστά, χωρίς την οποία κανένα πλοίο δεν μπορεί να ναυλωθεί και δεν του επιτρέπεται να προσεγγίσει οποιοδήποτε λιμάνι του κόσμου για εμπορικούς σκοπούς, δεν μπορεί να παρασχεθεί από κανέναν άλλο θεσμό ή οργανισμό της ναυτιλίας.

Επίσης, το γεγονός ότι μεγάλη εταιρία – προμηθευτής, και της Danaos, τροφίμων / αναλωσίμων / εφοδίων καταστρώματος / εφοδίων μηχανής / χαρτών / κ.α, πρακτόρευσης και διαχείρισης πλοίων σε κεντρικά λιμάνια της Κίνας, απέκτησε και δικά του πλοία, παρότι δεν είναι αρκετά συχνό, δείχνει ότι η ολοκλήρωση των προμηθευτών προς τα εμπρός δεν είναι ανέφικτη.

Συνεπώς, βάση των προαναφερθέντων, **η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών**, και για τους δύο υπό μελέτη κλάδους πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU, είναι **μεσαίας ισχύος**.

4^η Δύναμη: Διαπραγματευτική Δύναμη Πελατών

Η Danaos είναι ένας ανεξάρτητος πλοιοκτήτης (Non Operating Owner – NOO) που δε διαθέτει δικό της δίκτυο υπηρεσιών γραμμών και άμεση πρόσβαση στο μεταφερόμενο φορτίο⁵⁵. Εκμισθώνει τα πλοία της αποκλειστικά σε εταιρίες τακτικών γραμμών (ναυλωτές) για ένα συμφωνημένο χρονικό διάστημα έναντι χρηματικής αμοιβής, γνωστής ως μίσθωμα (hire)⁵⁶ ή κοινώς ναύλο.

Οι ναυλωτές της Danaos αυτή τη στιγμή είναι μερικές από τις μεγαλύτερες εταιρίες τακτικών γραμμών διεθνώς, ως ακολούθως:

- Hyundai Merchant Marine (HMM)
- CMA – CGM
- Hanjin Shipping Co. Ltd (HJS)
- Yang Ming Lines (YML)
- China Shipping Container Lines (CSCL)
- ZIM Integrated Shipping Services (ZISS)
- Mediterranean Shipping Company (MSC)
- Hapag-Lloyd AG (HLAG)
- Nile Dutch Shipping

⁵⁵ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κ.Γκιζιάκης – Α. Ι. Παπαδόπουλος – Ε. Η. Πλωμαρίτου, Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε. 2002, Κεφάλαιο 3.1.10, σελ: 92

⁵⁶ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κεφάλαιο 10.2, σελ: 529

- Maersk Lines
- Nippon Yusen Kaisha Line (NYK)

Ενώ πιθανοί ναυλωτές στο μέλλον, με κάποιους από τους οποίους έχει ήδη συνεργαστεί και στο παρελθόν, μπορεί να είναι και οι ακόλουθες εταιρίες:

- Evergreen
- COSCO
- American President Lines Ltd. (APL)
- Orient Overseas Container Line (OOCL)
- Mitsui O.S.K. Lines, Ltd. (MOL)
- Hamburg Süd
- United Arab Shipping Company (UASC)
- Kawasaki Kisen Kaisha, Ltd. (K Line)
- Compañía Sud Americana de Vapores (CSAV)
- Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI)
- Wan Hai Lines Ltd
- λοιπές εταιρίες επίσης διεθνούς χαρακτήρα ή πιο περιορισμένων γεωγραφικά αγορών.

Οι πελάτες – ναυλωτές επηρεάζουν τον κλάδο πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων μέσω της ικανότητάς τους να μειώνουν τον ημερήσιο ναύλο (την τιμή, δηλαδή το ημερήσιο μίσθωμα της χρονοναύλωσης), να διαπραγματεύονται για την υψηλότερη ποιότητα ή / και ποσότητα της παρεχόμενης ναυτιλιακής μεταφορικής υπηρεσίας και να αυξάνουν τον ανταγωνισμό μεταξύ των υφιστάμενων ναυτιλιακών επιχειρήσεων για την εξυπηρέτησή τους.

Ένας ναυλωτής είναι ισχυρός όταν ισχύουν κάποιοι από τους παρακάτω παράγοντες⁵⁷:

- ένας ναυλωτής αγοράζει μεγάλη ποσότητα ναυτιλιακών μεταφορικών υπηρεσιών

Είναι γεγονός ότι ναυλωτές του μεγέθους της HMM που έχει ναυλώσει 5 πλοία 13.100 TEU για 12 έτη το καθένα και άλλα 8 πλοία 2.200 TEU για 10 έτη το καθένα αντιστοιχώντας στο τέλος του 2013 στο 27% των συνολικών εσόδων, της CMA-CGM που έχει ναυλώσει 5 πλοία 6.500 TEU και άλλα 5 πλοία 8.500 TEU για

⁵⁷ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, Chapter 4, page: 160.

12 έτη το καθένα αντιστοιχώντας στο 24% των συνολικών εσόδων, και της Hanjin που έχει ναυλώσει 3 πλοία 10.100 TEU για 12 έτη το καθένα και άλλα 5 πλοία 3.400 TEU για 10 έτη το καθένα αντιστοιχώντας στο 17% των συνολικών εσόδων, έχουν σαφώς πολύ μεγάλη δύναμη απέναντι στη Danaos και είναι προφανώς σημαντικότεροι γι' αυτήν από άλλους ναυλωτές που για παράδειγμα έχουν ναυλώσει μόνο ένα πλοίο για διάρκεια ενός μόλις έτους.

Μολονότι η στρατηγική της Danaos είναι να προσφέρει την υψηλότερης ποιότητας στο χαμηλότερο δυνατό κόστος μεταφορική υπηρεσία σε όλους τους ναυλωτές της ανεξάρτητα του μεγέθους τους τη δεδομένη χρονική στιγμή, που στο άμεσο μέλλον βέβαια μπορεί να μεταβληθεί, η συνεργασία με τους προαναφερόμενους ναυλωτές γίνεται εκ των πραγμάτων σε διαφορετική βάση. Κάθε εταιρία που έχει εξασφαλίσει αντίστοιχες ναυλώσεις υφίσταται την ισχύ των Ναυλωτών της. Έτσι, οποιοδήποτε αίτημα των συγκεκριμένων ναυλωτών, εξαιτίας του αριθμού των πλοίων και της πολυετούς συνεργασίας μαζί τους, είναι πολύ μεγάλης βαρύτητας και υψηλής προτεραιότητας και γι' αυτό πρέπει να του αποδίδεται η δέουσα προσοχή ώστε να ικανοποιείται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στο συντομότερο δυνατό χρόνο.

Από την άλλη πλευρά βέβαια, ένας ναυλωτής που έχει αποκτήσει μία σχέση εμπιστοσύνης με τον πλοιοκτήτη – διαχειριστή, η οποία πηγάζει από την αξιοπιστία και την ποιότητα της μεταφορικής υπηρεσίας που απολαμβάνει, τον θεωρεί πια συνεργάτη και όχι έναν κοινό προμηθευτή, γεγονός που πάντοτε είναι προς όφελος του πλοιοκτήτη – διαχειριστή είτε απλά σε επίπεδο φήμης είτε, σε καλύτερες αγορές – οικονομικές συνθήκες, και σε αποκλειστική συνεργασία.

- ένας ναυλωτής δύναται να ολοκληρωθεί προς τα πίσω

Στον κλάδο των Ε/Κ όλες οι μεγάλες εταιρίες τακτικών γραμμών, και ναυλωτές της Danaos, έχουν ήδη ολοκληρωθεί προς τα πίσω (είτε προς τα εμπρός, αν ξεκίνησαν πρώτα ως πλοιοκτήτριες εταιρίες) και διαθέτουν τον δικό τους ιδιόκτητο στόλο. Σύμφωνα με στοιχεία της «Alphaliner» έως και την 1^η Οκτωβρίου 2014, η εταιρία Maersk Lines είναι η μεγαλύτερη πλοιοκτήτρια εταιρία με 252 πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, ενώ ακολουθούν η MSC με 193 πλοία, η Evergreen με 111 πλοία, η COSCO με 99 πλοία, η CMA-CGM με 84 πλοία και οι υπόλοιπες. Ευτυχώς, βέβαια, οι εταιρίες αυτές εξακολουθούν να ναυλώνουν πλοία σε αρκετά υψηλό ποσοστό όπως 44% η Maersk, 58% η MSC, 43% η Evergreen, 41% η COSCO, 66% η CMA-CGM⁵⁸ κ.τ.λ.

⁵⁸ Alphaliner Monthly Monitor, October 2014, "Top 30 Carriers as at 1st Oct. 2014" page 21.

Ωστόσο, επειδή όπως είναι φυσιολογικό τα ιδιόκτητα πλοία τους έχουν προτεραιότητα έναντι των πλοίων των άλλων πλοιοκτητών, η ισχύς τους ως ναυλωτές θα παραμένει πολύ υψηλή τις περιόδους που η ζήτηση πλοίων δεν ισορροπείται από την προσφορά των ιδιόκτητων πλοίων τους, ενώ στην περίπτωση ισορροπίας θα αποβεί καταστροφική για τους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες.

- υπάρχουν πολλές ναυτιλιακές εταιρείες πλοίων μεταφοράς E/K αφού η μεταφορική υπηρεσία είναι μη-διαφοροποιημένη

Αδιαμφισβήτητα στον υπό μελέτη κλάδο συναντούμε πολλές πλοιοκτήτριες εταιρίες. Ωστόσο, όπως προαναφέρθηκε, δεν παρέχουν όλες το ίδιο επίπεδο μεταφορικής υπηρεσίας. Δεν διαθέτουν όλες οι εταιρίες την ίδια φήμη και εμπειρία, δεν διαχειρίζονται το ίδιο ποιοτικά και οικονομικά τα πλοία τους, δεν παρουσιάζουν τα ίδια επίπεδα ασφάλειας και αξιοπιστίας, δε διαθέτουν τον ίδιο αριθμό πλοίων με την ίδια ηλικία, μέγεθος και τεχνολογία και ούτε επιμελούνται την συντήρησή τους με τον ίδιο τρόπο. Προφανώς, λοιπόν, κάποιες εταιρίες προσφέρουν απόλυτα διαφοροποιημένη μεταφορική υπηρεσία μειώνοντας ίσως την ισχύ των ναυλωτών, ενώ κάποιες άλλες προσφέρουν μη-διαφοροποιημένη υπηρεσία αυξάνοντας σίγουρα την ισχύ των ναυλωτών.

- το κόστος αλλαγής πλοιοκτήτριας εταιρίας δεν είναι σημαντικό

Όπως αναφέρθηκε και στην ανάλυση της 1^{ης} δύναμης, το κόστος αλλαγής πλοιοκτήτριας εταιρίας εξαρτάται από τη διαφοροποίηση της παρεχόμενης μεταφορικής υπηρεσίας και της σχέσης εμπιστοσύνης που έχει καταφέρει να αναπτύξει ο πλοιοκτήτης με το ναυλωτή του, που σε ευνοϊκότερες αγορές θα του εξασφάλιζαν την προτίμηση και την αποκλειστική συνεργασία του ναυλωτή ανεξάρτητα από το κόστος και θα μείωναν τη διαπραγματευτική του δύναμη του ναυλωτή. Δεδομένης όμως της επικρατούσας αγοράς και των οικονομικών συνθηκών, όπου ο ναύλος και η κατανάλωση – κόστος καυσίμων βάση του ζητούμενου μεγέθους πλοίου είναι αυτά που ουσιαστικά καθορίζουν τη ναύλωσή του, το οποιοδήποτε ποιοτικό κόστος αλλαγής χάνει την αξία του αυξάνοντας τη δύναμη των ναυλωτών.

- η ναυτιλιακή μεταφορική υπηρεσία αντιπροσωπεύει ένα μεγάλο ποσοστό του κόστους του ναυλωτή

Δεδομένων των σταθερά χαμηλών ναύλων που επικρατούν στην αγορά των εμπορευματοκιβωτίων και του χαμηλού περιθωρίου κέρδους των ναυλωτών ιδιαίτερα τη χρονιά που πέρασε, το κόστος της μεταφορικής υπηρεσίας (ναύλος + κόστος

καυσίμων) αντιπροσωπεύει πράγματι το μεγαλύτερο ποσοστό του κόστους των ναυλωτών. Έτσι οποιαδήποτε περαιτέρω μείωση του κόστους αυτού θα είναι ζωτικής σημασίας για τη βιωσιμότητα και την κερδοφορία των ναυλωτών, γεγονός που αυξάνει τη διαπραγματευτική τους δύναμη.

- αν το περιθώριο κέρδους του ναυλωτή είναι χαμηλό, είναι πολύ ευαίσθητος σε διαφοροποιήσεις κόστους και ποιότητας της αγοραζόμενης υπηρεσίας.

Όπως μόλις αναφέραμε, το περιθώριο κέρδους των ναυλωτών στην παρούσα αγορά είναι πράγματι πολύ μικρό και οι ναυλωτές αντίστοιχα πολύ ευαίσθητοι σε οποιαδήποτε αύξηση του κόστους στην οποία θα αντισταθούν σθεναρά, εντείνοντας τη διαπραγματευτική τους δύναμη.

- η ναυτιλιακή μεταφορική υπηρεσία δεν είναι ιδιαίτερα σημαντική για την τελική ποιότητα και τιμή των υπηρεσιών που παρέχουν οι ναυλωτές και επομένως μπορούν εύκολα να την υποκαταστήσουν χωρίς να επηρεάσουν αρνητικά την ποιότητα της τελικής υπηρεσίας⁵⁹

Η ναυτιλιακή μεταφορική υπηρεσία είναι βασικό συστατικό του κόστους και της ποιότητας της υπηρεσίας που παρέχουν οι ναυλωτές. Στους δυσχερείς οικονομικά καιρούς όμως που διανύουμε, όπου όλη η προσοχή επικεντρώνεται στο κόστος παραγκωνίζοντας ένα εξαιρετικά υψηλό επίπεδο ποιότητας, οι ναυλωτές εύκολα αντικαθιστούν ένα πλοίο με ένα άλλο φθηνότερο πλοίο όταν τους δίνεται η ευκαιρία.

- ο ναυλωτής είναι πολύ καλά πληροφορημένος για την επικρατούσα κατάσταση προσφοράς ναυτιλιακών μεταφορικών υπηρεσιών και για τα επίπεδα των ναύλων ανά πάσα στιγμή στην αγορά

Λαμβάνοντας υπόψη την πρόοδο της τεχνολογίας και των τηλεπικοινωνιών, την ευκολία πρόσβασης στο διαδίκτυο, την αύξηση του εξειδικευμένου στον κλάδο των Ε/Κ τύπου που πλέον είναι διαθέσιμος και σε ηλεκτρονική μορφή, την ανάπτυξη του κλάδου όλων αυτών των εταιριών ερευνών, διεξαγωγής στατιστικών αναλύσεων και προβλέψεων αλλά και την δημιουργία αντίστοιχων τμημάτων εντός των εταιριών των ίδιων των ναυλωτών, κρίνεται πως οι ναυλωτές σήμερα είναι περισσότερο ενημερωμένοι για την επικρατούσα κατάσταση από ποτέ (όπως και οι πλοιοκτήτες

⁵⁹ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, "Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability", 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, Chapter 4, page: 160-161.

αντίστοιχα). Από αυτή την άποψη, λοιπόν, οι ναυλωτές σήμερα βρίσκονται σε πολύ ισχυρή θέση.

Παρόλα αυτά, ο χρόνος και η ακρίβεια των πληροφοριών που διατίθενται είναι δύο έννοιες «σχετικές» καθώς, εξαιτίας του υψηλού ανταγωνισμού του κλάδου, κατά τη διάρκεια διαπραγματεύσεων σημαντικών συμφωνιών επικρατεί πάντοτε άκρα μυστικότητα ενώ οι πληροφορίες που τελικά γνωστοποιούνται μετά το κλείσιμο της συμφωνίας είναι αυτές που τα συμβαλλόμενα μέλη επιθυμούν να γνωστοποιήσουν και όχι απαραίτητα οι ακριβείς συμφωνηθέντες όροι, όπως για παράδειγμα ο ακριβής ναύλος ή η αξία ενός πλοίου και άλλα. Συχνά ακόμη οι πληροφορίες τέτοιων σημαντικών συμφωνιών γίνονται γνωστές μόνο μεταξύ του πολύ στενού κύκλου συνεργατών των συμβαλλόμενων μελών, γεγονός που εντείνει ακόμη περισσότερο τον ανταγωνισμό και ευνοεί μόνο όσους από τους ναυλωτές διαθέτουν πολύ ισχυρές διασυνδέσεις και συνεργασίες.

➤ οι ναυλωτές είναι συγκεντρωμένοι

Στον κλάδο αυτό της ναυτιλίας, δε μπορούμε να ισχυριστούμε πως οι ναυλωτές είναι συγκεντρωμένοι καθώς άλλοι εδρεύουν στην Ευρώπη, άλλοι στην Κίνα, την Κορέα, τη Ιαπωνία και την Ταϊβάν, άλλοι στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και το Ισραήλ, άλλοι στην Αμερική και τη Χιλή, και αλλού. Ωστόσο αυτό δεν τους εμποδίζει να επικοινωνούν μεταξύ τους, να ενημερώνουν ο ένας τον άλλο, να συνεργάζονται και να συνασπίζονται δημιουργώντας «Συμμαχίες» (Alliances) προκειμένου να ανταποκριθούν στο άκρως μεταβαλλόμενο και ανταγωνιστικό περιβάλλον του κλάδου των εμπορευματοκιβωτίων.

Οι «Συμμαχίες» των εταιριών τακτικών γραμμών δεν είναι τίποτα παραπάνω από τεχνικές συμφωνίες ανταλλαγής χωρητικότητας πλοίων μεταξύ των μελών τους. Καμία συμμαχία δεν είναι παγκόσμιας εμβέλειας. Ακόμη και αυτές που χρησιμοποιούν τον όρο «παγκόσμιες συμμαχίες» καλύπτουν κυρίως τις τακτικές γραμμές Ανατολής – Δύσης, ενώ διαφορετικές συμμαχίες ελέγχουν τις τακτικές γραμμές Βορρά – Νότου που ενδεχομένως περιλαμβάνουν και εταιρίες που ανήκουν σε διάφορες συμμαχίες Ανατολής – Δύσης, αφού δεν αποτελούν κοινοπραξίες (consortia). Σε κάθε συμμαχία, το μάρκετινγκ, η διαχείριση του στόλου και τα εμπορικά θέματα παραμένουν ευθύνη του κάθε μέλους ξεχωριστά, το οποίο εκδίδει τις δικές του φορτωτικές και φυσικά ανταγωνίζεται τα υπόλοιπα μέλη της συμμαχίας. Οι συμμαχίες περιορίζονται μόνο στον τομέα της ναυτιλίας και δεν περιλαμβάνουν την εσωτερική μεταφορά ή τα τερματικά.

Τα πλεονεκτήματα των συμμαχιών είναι ότι επιτρέπουν στα μέλη τους να:

- επεκτείνουν τη γεωγραφική τους κάλυψη
- προσφέρουν απευθείας συνδέσεις μεταξύ ενός ευρύτερου φάσματος λιμανιών
- αυξήσουν τον αριθμό των εβδομαδιαίων αναχωρήσεων των πλοίων από τα λιμάνια
- επωφεληθούν από τις οικονομίες κλίμακας μέσω της καλύτερης εκμετάλλευσης – χρησιμοποίησης / αύξησης του ποσοστού φόρτωσης των μεγάλης χωρητικότητας πλοίων, μειώνοντας το μέσο μεταφορικό κόστος
- καταναίμουν ευκολότερα τη διαθέσιμη χωρητικότητα ανταλλάσσοντας πλοία μεταξύ των διαφόρων εμπορικών γραμμών
- σε περίπτωση απότομης πτώσης, να αφαιρέσουν κάποια λιμάνια από τη γραμμή χωρίς να επηρεάσουν την ποιότητα της παρεχόμενης μεταφορικής υπηρεσίας
- διαπραγματευτούν από πιο πλεονεκτική θέση – συνασπίζοντας τις δυνάμεις τους – τα λιμενικά κόστη και τα κόστη των τερματικών, μειώνοντας τα συνολικά έξοδα ταξιδιού
- ελέγξουν τους ναύλους ανά μεταφερόμενο TEU.

Τα μειονεκτήματα των συμμαχιών, από την άλλη πλευρά, είναι:

- η «δυσκαμψία» καθώς η ακολουθία των λιμανιών και το πρόγραμμα των εμπορικών γραμμών πρέπει να εγκριθεί από όλα τα μέλη της συμμαχίας, που ενδεχομένως να έχουν διαφορετικές απόψεις
- οι καθυστερήσεις από τις αναπροσαρμογές που απαιτούν οι παραπάνω ασυμφωνίες
- η δέσμευση των μελών μεταξύ τους καθιστώντας δύσκολες τις συμφωνίες με άλλες τακτικές γραμμές μη-μέλη
- η υποχρέωση των μελών να πλέουν και να αποπλέουν μεταξύ των ίδιων κεντρικών λιμανιών
- το γεγονός ότι τα μέλη δεν μπορούν να προβούν σε κοινή επένδυση
- το γεγονός ότι η συγχώνευση μεταξύ ενός μέλους και ενός μη-μέλους της συμμαχίας ή η εξαγορά ενός μέλους της συμμαχίας από ένα μη-μέλος, ή αντίστροφα, θέτει σε κίνδυνο τη συμμαχία η οποία μπορεί τότε να διαλυθεί
- η αύξηση του ανταγωνισμού⁶⁰.

⁶⁰ - Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κ.Γκιζιάκης – Α. Ι. Παπαδόπουλος – Ε. Η. Πλωμαρίτου, Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε. 2002, Κεφάλαιο 3.1.10, σελ: 92
- Alphaliner Official Website \ About Alliances (<http://www.alphaliner.com/liner2/index.php>)

Οι πιο πρόσφατες και πλέον πολυσυζητημένες συμμαχίες είναι η λεγόμενη «Ocean Three» που σχηματίστηκε μεταξύ της CMA-CGM, της CSCL και της UASC και ξεκίνησε το Δεκέμβριο του 2014 και η λεγόμενη «2M» μεταξύ των 2 μεγαλύτερων εταιριών τακτικών γραμμών Maersk και MSC που ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 2015.

- το μέγεθος του ναυλωτή είναι μεγάλο

Η ισχύς του ναυλωτή είναι ανάλογη του μεγέθους του. Όσο πιο μεγάλος είναι ένας ναυλωτής τόσο πιο ισχυρός είναι. Προφανώς η συνεργασία και η ναύλωση ενός πλοίου έχει μεγαλύτερη βαρύτητα όταν προέρχεται από έναν από τους μεγαλύτερους ναυλωτές – εταιρίες τακτικών γραμμών του κλάδου, όπως η Maersk, η MSC, η CMA-CGM, η HMM, και άλλη όταν αυτή προέρχεται από έναν μικρότερο, γεωγραφικά περιορισμένο ναυλωτή με σαφώς μικρότερο μερίδιο αγοράς.

Συνεπώς, βάση των προαναφερθέντων, η **διαπραγματευτική δύναμη των πελατών**, και για τους δύο υπό μελέτη κλάδους πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU, είναι **υψηλής ισχύος**.

5^η Δύναμη: Ανταγωνισμός μεταξύ Υφιστάμενων Επιχειρήσεων

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση των ανταγωνιστών της Danaos, είναι πρωταρχικής σημασίας να διευκρινιστεί ότι οι πλοιοκτήτριες εταιρίες του κλάδου των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, τους πλοιοκτήτες – operators (Operating Owners – OO) και τους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες (Non Operating Owners – NOO ή αλλιώς Independent Charter Owners).

Οι **πλοιοκτήτες – operators** είναι οι μεγάλες εταιρίες που απασχολούν τα πλοία τους στο δικό τους δίκτυο υπηρεσιών τακτικών γραμμών και μέσω αυτού έχουν άμεση πρόσβαση στο μεταφερόμενο φορτίο. Είναι δυνατό να συμπληρώνουν τις πιθανές ελλείψεις του ιδιόκτητου στόλου τους ναυλώνοντας τονάζ από τους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες, ή αντίστοιχα να παραχωρούν προς ναύλωση μέρος της χωρητικότητάς τους σε άλλους πλοιοκτήτες – operators⁶¹.

Οι μεγαλύτεροι πλοιοκτήτες – operators, πολλοί από τους οποίους αποτελούν και ναυλωτές – πελάτες της Danaos, σύμφωνα με σχετικές αναφορές των εταιριών «Clarkson» και «AlphaLine» του Δεκεμβρίου του 2014, είναι οι εταιρίες Maersk, MSC,

⁶¹ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κ.Γκιζιάκης – Α. Ι. Παπαδόπουλος – Ε. Η. Πλωμαρίτου, Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε. 2002, Κεφάλαιο 3.1.10, σελ: 92

CMA-CGM, Evergreen, CSCL, COSCO, APL, Hapag-Lloyd, OOCL, Hanjin, K Line, Hamburg-Sud, NYK, PIL, Mitsui OSK, Yang Ming, UASC, HMM, Wan Hai, ZIM, CSAV, HDS Lines, Arkas, RCL και Sinokor Mer.

Οι **ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες**, όπως η Danaos Shipping Co.Ltd, δε διαθέτουν δικό τους δίκτυο υπηρεσιών τακτικών γραμμών και άμεση πρόσβαση στο μεταφερόμενο φορτίο. Εκμισθώνουν τα πλοία τους αποκλειστικά σε εταιρίες τακτικών γραμμών (ναυλωτές) που τα ναυλώνουν για ένα συμφωνημένο χρονικό διάστημα έναντι χρηματικής αμοιβής, γνωστής ως μίσθωμα (hire) ή κοινώς ναύλο.

Συνεπώς, σύμφωνα με τα παραπάνω, ανταγωνιστές της Danaos δεν είναι όλοι οι πλοιοκτήτες του κλάδου (πλοιοκτήτες – διαχειριστές και ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες) αλλά μόνον οι ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, οι οποίοι βέβαια αποτελούν και την αγορά – από την πλευρά της προσφοράς πλοίων – την οποία μελετούμε στην παρούσα διατριβή.

Οι 25 μεγαλύτεροι ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες – ανταγωνιστές της Danaos, βάση σχετικών αναφορών των εταιριών «Clarkson» και «Alphaliner» του Δεκεμβρίου του 2014, περιλαμβάνονται στον ακόλουθο πίνακα ο οποίος περιέχει και μια συνοπτική εικόνα του μεγέθους τους βάση του αριθμού των πλοίων και των παραγγελιών τους για νέα πλοία καθώς και της αντίστοιχης χωρητικότητάς τους, όπως επίσης καταγράφηκε το Δεκέμβριο του 2014 από την εταιρεία «Clarkson»:

| Top Charter Owner Fleets | Fleet | | | | Fleet | | Orderbook | | | Schedule... | | |
|--------------------------------|--------|---------|---------|---------|--------|---------|-----------|---------|-------|-------------|---------|---------|
| | end'12 | | end '13 | | Dec-14 | | Dec-14 | | | ...teu | | |
| | No. | teu | No. | teu | No. | teu | No. | teu | % Fit | 2014 | 2015 | 2016+ |
| 1 Seaspan | 69 | 401,947 | 71 | 411,125 | 80 | 504,637 | 26 | 321,000 | 64% | | 221,000 | 100,000 |
| 2 C-P Offen | 109 | 655,698 | 100 | 637,950 | 69 | 447,939 | | | | | | |
| 3 Blue Star Holding | 117 | 531,129 | 101 | 494,536 | 88 | 447,247 | | | | | | |
| 4 Peter Dohle | 111 | 396,921 | 109 | 402,270 | 110 | 415,513 | 4 | 50,208 | 12% | | | 50,208 |
| 5 Costamare | 51 | 241,001 | 61 | 311,033 | 66 | 341,848 | 9 | 115,810 | 34% | | 11,010 | 104,800 |
| 6 Danaos Shpg | 76 | 293,394 | 71 | 303,204 | 56 | 331,573 | | | | | | |
| 7 Rickmers Group | 76 | 293,394 | 71 | 303,204 | 75 | 328,401 | 5 | 27,330 | 8% | 5,466 | 21,864 | |
| 8 Norddeutsche | 74 | 324,967 | 70 | 312,486 | 69 | 311,026 | | | | | | |
| 9 NSB N'elbe | 74 | 329,855 | 59 | 290,235 | 48 | 264,366 | 4 | 20,000 | 8% | | | 20,000 |
| 10 Zodiac M'time | 58 | 331,507 | 32 | 187,985 | 37 | 248,877 | 17 | 126,208 | 51% | 5,030 | 46,088 | 75,090 |
| 11 Schulte Grp | 48 | 160,971 | 49 | 190,963 | 47 | 206,039 | 12 | 28,068 | 14% | 2,339 | 16,373 | 9,356 |
| 12 Eastern Pacific Shpg | | | 27 | 153,293 | 30 | 188,077 | 3 | 47,724 | 25% | | 47,724 | |
| 13 Shoel Kisen | 45 | 164,960 | 43 | 173,949 | 45 | 180,733 | 5 | 70,000 | 39% | | | 70,000 |
| 14 N.S. Lemos | | | 2 | 27,612 | 13 | 162,930 | 1 | 13,806 | 8% | 13,806 | | |
| 15 Technomar | 22 | 81,309 | 36 | 127,334 | 32 | 117,847 | 5 | 40,600 | 34% | | 40,600 | |
| 16 Hansa T'hand | 32 | 107,359 | 33 | 115,772 | 32 | 117,392 | | | | | | |
| 17 MPC Capital | 16 | 51,084 | 11 | 39,532 | 42 | 112,005 | | | | | | |
| 18 Fredriksen Group | 11 | 48,822 | 11 | 48,822 | 22 | 106,558 | 2 | 17,428 | 16% | | 17,428 | |
| 19 NSC Schiff. | 33 | 113,144 | 31 | 111,196 | 29 | 101,160 | 4 | 36,120 | 36% | 18,060 | 18,060 | |
| 20 T Schulte | 34 | 101,373 | 31 | 95,072 | 28 | 88,336 | 1 | 3,405 | 4% | 3,405 | | |
| 21 Hermann Buss | 62 | 99,201 | 53 | 90,507 | 50 | 88,195 | | | | | | |
| 22 Leonhardt & B | 50 | 90,619 | 37 | 67,989 | 43 | 82,253 | | | | | | |
| 23 Emblicos Group | | | 9 | 58,587 | 12 | 82,159 | | | | | | |
| 24 Gebab | 30 | 97,872 | 22 | 76,425 | 20 | 72,080 | | | | | | |
| 25 Synergy Marine | 16 | 70,430 | 16 | 70,430 | 16 | 70,430 | | | | | | |

Πίνακας 2.11. : Ανάλυση του Στόλου των Κορυφαίων Ανεξάρτητων Πλοιοκτητών, Δεκέμβριος 2014

Πηγή: Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, Volume 16, No. 12, December 2014, page: 8-iv,

Επειδή όμως δεν είναι απαραίτητο ότι όλοι οι παραπάνω ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες διαθέτουν πλοία και των δύο μεγεθών 2.500 TEU με γεραμούς και 9.000 TEU, προκειμένου να έχουμε μια πιο ενδεικτική εικόνα των μεγαλύτερων εταιριών – ανταγωνιστών της Danaos για κάθε έναν από τους υπό μελέτη κλάδους πλοίων, εξετάσαμε όλα τα πλοία – που ήδη έχουν και ήδη έχουν παραγγείλει οι 25 μεγαλύτεροι ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες – ως προς το μέγεθος και τον εξοπλισμό τους (με γεραμούς ή χωρίς).

Βάση, λοιπόν, των στοιχείων που αντλήθηκαν από τους καταλόγους των πλοίων των ανεξάρτητων πλοιοκτητών που διατίθενται στην επίσημη ιστοσελίδα της εταιρίας «Alphaliner», προκύπτει ότι από τις 25 παραπάνω μεγαλύτερες ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες οι ανταγωνιστές της Danaos είναι οι ακόλουθοι:

- Για τα Πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων μεγέθους 2.500 TEU με κρένια (χρησιμοποιώντας το εύρος 2.000 – 2.999 TEU έως 28.02.15)

| ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΙ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΕΣ | Αριθμός Πλοίων | Έτος Ναυπήγησης | TEU / πλοίο |
|--|-----------------------|------------------------|--------------------|
| SEASPAN (10 πλοία) | 4 | 2009 - 2010 | 2544 |
| | 6 | 2008 | 2544 |
| COSTAMARE (3 πλοία) | 1 | 1997 | 2458 |
| | 1 | 1999 | 2526 |
| | 1 | 2001 | 2482 |
| BLUE STAR HOLDING (13 πλοία) | 1 | 2003 | 2556 |
| | 1 | 2005 | 2556 |
| | 3 | 2003 - 2004 | 2532 |
| | 6 | 2002 - 2003 | 2492 |
| CLAUS PETER OFFEN (9 πλοία) | 2 | 1998 | 2226 |
| | 1 | 2005 | 2478 |
| | 3 | 1998 | 2169 |
| DOHLE PETER | 5 | 1996 - 1997 | 2061 |
| | 2 | 2006 | 2714 |
| | 1 | 2002 | 2532 |
| RICKMERKS GROUP (14 πλοία) | 8 | 1997 - 1998 | 2226 |
| | 2 | 2000 - 2001 | 2225 |
| | 3 | 1999 - 2000 | 2205 |
| NORDDEUTSCHE | 2 | 2001 | 2456 |
| NSC SCHIFFFAHRT (6 πλοία) | 2 | 2005 | 2492 |
| | 4 | 2010 | 2033 |
| NIEDERELBE (NSB N'elbe) (8 πλοία) | 2 | 2002 | 2478 |
| | 2 | 1998 | 2464 |
| | 4 | 2007 - 2008 | 2127 |
| ZODIAC MARITIME | 1 | 2009 | 2564 |
| SCHULTE GROUP (10 πλοία) | 4 | 2006 | 2572 |
| | 1 | 2002 | 2566 |
| | 5 | 2001 | 2532 |

| | | | |
|--|---|-------------|-------|
| SCHULTE THOMAS (3 πλοία) | 2 | 2012 | 2782 |
| | 1 | 2005 | 2478 |
| SYNERGY MARINE | 1 | 2003 | 2478 |
| EASTERN PACIFIC SHPG | 2 | 2008 - 2009 | 2564 |
| HANSA SHIPPING (3 πλοία) | 2 | 2003 - 2004 | 2755 |
| | 1 | 2008 | 2745 |
| | 5 | 2001 - 2002 | 2672 |
| | 2 | 2006 | 2500 |
| | 2 | 2000 | 2466 |
| | 4 | 1997 - 1998 | 20788 |
| TECHNOMAR | 3 | 2000 - 2001 | 2506 |
| AHRENKIEL STEAMSHIP (MPC Capital) (3 πλοία) | 2 | 2010 | 2796 |
| | 2 | 2006 | 2566 |
| | 4 | 2004 | 2556 |
| | 1 | 2006 | 2492 |
| | 1 | 2003 | 2207 |
| HERMANN BUSS (6 πλοία) | 4 | 1998 - 1999 | 2472 |
| | 2 | 2000 | 2442 |
| MARTIME (Gebab) (6 πλοία) | 1 | 2008 | 2702 |
| | 1 | 2001 | 2452 |
| | 2 | 1999 - 2000 | 2442 |
| ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΟΙΩΝ : | | 123 | |

Πίνακας 2.12.: Ανταγωνίστριες Ανεξάρτητες Πλοιοκτήτριες Εταιρίες Πλοίων 2.500 TEU με κρένια

- Πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων μεγέθους 9.000 TEU χωρίς κρένια (χρησιμοποιώντας το εύρος 8.500 – 9.500 TEU έως 28.02.15)

| ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΙ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΕΣ | Αριθμός Πλοίων | Έτος Ναυπήγησης | TEU / πλοίο |
|--|-----------------------|------------------------|--------------------|
| SEASPAN (12 πλοία) | 2 | 2007 | 9580 |
| | 8 | 2010 - 2011 | 8501 |
| | 2 | 2004 - 2005 | 8468 |
| COSTAMARE (16 πλοία) | 5 | 2006 | 9469 |
| | 3 | 2014 | 9403 |
| | 7 | 2013 | 8827 |
| | 1 | 2010 | 8530 |
| CLAUS PETER OFFEN (6 πλοία) | 2 | 2005 | 9200 |
| | 2 | 2007 | 9200 |
| | 2 | 2010 | 8598 |
| NORDDEUTSCHE (4 πλοία) | 2 | 2005 | 8814 |
| | 8 | 2009 - 2010 | 8814 |
| NSC SCHIFFAHR | 1 | 2015 | 9030 |
| ZODIAC MARITIME (8 πλοία) | 3 | 2013 | 8772 |
| | 3 | 2013 - 2014 | 8600 |
| | 2 | 2009 | 8566 |
| SCHULTE GROUP (6 πλοία) | 3 | 2013 | 9403 |
| | 3 | 2012 | 8762 |
| EASTERN PACIFIC SHPG (4 πλοία) | 1 | 2013 | 8772 |
| | 1 | 2013 | 8600 |

| | | | |
|--|-----------|-------------|------|
| | 2 | 2009 | 8566 |
| TECHNOMAR | 3 | 2015 | 9000 |
| SHIP FINANCE INTERNATIONAL (Fredriksen Group) | 4 | 2014 - 2015 | 8714 |
| INTERNATIONAL MARITIME ENTERPRISES (Embircos Grp) | 2 | 2014 | 9034 |
| ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΟΙΩΝ : | 72 | | |

Πίνακας 2.13.: Ανταγωνίστριες Ανεξάρτητες Πλοιοκτήτριες Εταιρίες Πλοίων 9.000 TEU χωρίς κρένια

Αντίστοιχα, τα πλοία της Danaos για κάθε κλάδο είναι ως ακολούθως:

| DANAOS Shipping Co. Ltd | Αριθμός Πλοίων | Έτος Ναυπήγησης | TEU / πλοίο |
|--|-----------------------|------------------------|--------------------|
| 2.500 TEU με γεραμούς (3 πλοία) | 1 | 2001 | 2566 |
| | 1 | 2001 | 2526 |
| | 1 | 1998 | 2452 |
| 9.000 TEU χωρίς γεραμούς (9 πλοία πλησιέστερα στα 9.000 TEU) | 2 | 2006 | 9572 |
| | 2 | 2004 | 8468 |
| | 5 | 2011 - 2012 | 8465 |

Πίνακας 2.14.: Λίστα πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU της Danaos 31.12.2014

Σύμφωνα με τα παραπάνω, 19 από τους 24 μεγαλύτερους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες είναι ανταγωνιστές της Danaos στον κλάδο των πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς, ενώ 11 από τους 24 μεγαλύτερους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες είναι ανταγωνιστές της Danaos στον κλάδο των πλοίων μεγέθους 9.000 TEU χωρίς γεραμούς.

Πέραν της απειλής των νεοεισερχόμενων και των υποκατάστατων και της διαπραγματευτικής δύναμης προμηθευτών και πελατών, η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων ενός κλάδου είναι αυτή που καθορίζει περισσότερο τη στρατηγική και την κερδοφορία μιας επιχείρησης. Εάν η ένταση του ανταγωνισμού είναι χαμηλή, οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν τις τιμές και αντίστοιχα και την κερδοφορία τους. Αντίθετα, εάν η ένταση του ανταγωνισμού είναι υψηλή, τα περιθώρια αύξησης των τιμών στενεύουν ενώ ο πόλεμος τιμών απειλεί τη δυνατότητα επίτευξη κέρδους για τις επιχειρήσεις⁶².

Στους περισσότερους κλάδους, οι επιχειρήσεις είναι αμοιβαία εξαρτώμενες. Μία ανταγωνιστική κίνηση από μία επιχείρηση αναμένεται να έχει σημαντικές επιπτώσεις στους ανταγωνιστές της και συνεπώς να προκαλέσει την αντίδραση – ανταπόδοσή τους. Σύμφωνα με τον Michael Porter και τον Καθηγητή κ. Νικόλαο

⁶² Νικόλαος Γεωργόπουλος «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Εκδόσεις Γ. Μπένου, Αθήνα 2006, Κεφάλαιο 4, σελ: 118

Γεωργόπουλο, ο ανταγωνισμός είναι έντονος όταν ισχύουν κάποιοι από τους παρακάτω παράγοντες⁶³:

- όταν οι ανταγωνιστές είναι λίγοι σε αριθμό και περίπου ίσοι σε μέγεθος, ο ένας παρακολουθεί πολύ προσεκτικά τους άλλους ώστε να διασφαλίσει ότι θα αντιδράσει εγκαίρως και με παρόμοιο τρόπο σε οποιαδήποτε κίνησή τους

Στον κλάδο των πλοίων 2.500 TEU με γεραμούς, ο αριθμός των ανταγωνιζομένων ανεξάρτητων πλοιοκτητών (συνολικά 20 εταιρίες) δεν είναι μικρός ώστε η μία εταιρεία να παρακολουθεί στενά τις κινήσεις της άλλης για να προλάβει να αντιδράσει κατά τον ίδιο τρόπο εντείνοντας τον μεταξύ τους ανταγωνισμό. Ωστόσο το γεγονός ότι ήδη 20 από τους 25 μεγαλύτερους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες βρίσκονται στον κλάδο με 126 πλοία σε συνδυασμό με το αμφιλεγόμενο μέλλον του κλάδου εν όψει του κινδύνου περαιτέρω αντικατάστασής του από τα πλοία «Panamax», όπως προαναφέρθηκε, σίγουρα διατηρεί τον μεταξύ τους ανταγωνισμό σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα.

Στον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU, ο αριθμός των ανταγωνιζομένων ανεξάρτητων πλοιοκτητών (συνολικά 12 εταιρίες) που είναι μικρότερος, φαίνεται πως μάλλον ωθεί τη μία εταιρεία να αντιγράφει την άλλη αφού όπως φαίνεται στον αντίστοιχο πίνακα τα πρώτα 19 πλοία αυτού του μεγέθους παραδόθηκαν τα έτη 2004 – 2007 και τα υπόλοιπα 53 από το 2009 έως και το 2015.

- όταν ο ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς είναι χαμηλός, οι επιχειρήσεις οδηγούνται αναγκαστικά σε κινήσεις που στόχο έχουν να μειώσουν και να κλέψουν μερίδιο αγοράς από τους ανταγωνιστές τους, όπως ο πόλεμος τιμών για παράδειγμα

Ο παραπάνω παράγοντας δεν επιβεβαιώνεται απλά αλλά αποτελεί τον «κανόνα» τα τελευταία χρόνια καθώς, δεδομένου του χαμηλού ρυθμού ανάπτυξης της ζήτησης Ε/Κ και επομένως και των πλοίων για τη μεταφορά τους, οι ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες προκειμένου να διατηρήσουν ή και να αυξήσουν το μερίδιό τους στην αγορά των ναυλωτών / πλοιοκτητών – διαχειριστών, που αντίστοιχα παλεύουν να διατηρήσουν το δικό τους μερίδιο στην αγορά των τακτικών γραμμών και των φορτωτών, επιδίδονται σε έναν συνεχή πόλεμο τιμών – ναύλων.

⁶³ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, Chapter 4, page: 159-160 και κος. Νικόλαος Γεωργόπουλος, 2013, Σημειώσεις μαθήματος «Στρατηγική Διοίκηση Επιχειρήσεων» Μεταπτυχιακού Προγράμματος Executive MBA Πανεπιστημίου Πειραιώς, σελ.: 13.

Ο κλάδος που επλήγη περισσότερο από τον πόλεμο αυτό ήταν ο κλάδος των πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς οι πλοιοκτήτριες εταιρίες των οποίων, προκειμένου να αντιμετωπίσουν – όπως προαναφέρθηκε – κάπως τον υψηλό ανταγωνισμό από τα πλοία «Panamax», αναγκάστηκαν το 2014 να μειώσουν τους ημερήσιους ναύλους των πλοίων αυτών έως και 10% σε σύγκριση με τους ναύλους του προηγούμενου έτους.

Αντίστοιχα στον κλάδο των πλοίων μεγέθους 9.000 TEU, παρά την υψηλή ζήτησή τους λόγω των καθυστερήσεων στα λιμάνια των δυτικών ακτών των Η.Π.Α, οι πλοιοκτήτριες εταιρίες προκειμένου και εδώ να διατηρήσουν το μερίδιό τους, δεδομένης της πάγιας θέσης των ναυλωτών για μείωση των συνολικών εξόδων τους, κατάφεραν μόλις το Νοέμβριο του 2014 να αυξήσουν τους ναύλους τους κατά 4% μόνο σε σύγκριση με τους ναύλους του προηγούμενου έτους.

- όταν τα χαρακτηριστικά του προϊόντος – υπηρεσίας δεν είναι μοναδικά, είναι δηλαδή μια αδιαφοροποίητη υπηρεσία (commodity) με τα ίδια χαρακτηριστικά ανεξάρτητα από το ποιος την παρέχει – πουλά, τότε ο ανταγωνισμός είναι μεγαλύτερος μεταξύ ομοειδών εταιριών

Όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, η διαφοροποίηση της εν λόγω μεταφορικής υπηρεσίας είτε αφορά στα πλοία 2.500 TEU με γεραμούς είτε στα πλοία 9.000 TEU καθορίζεται από την εμπειρία και τη φήμη της πλοιοκτήτριας εταιρείας στον τομέα των containers, από την απασχόληση κατάλληλα εκπαιδευμένων και έμπειρων πληρωμάτων, από την ποιότητα και την αξιοπιστία της καθημερινής εμπορικής διαχείρισης των πλοίων της, από το επίπεδο ασφάλειας της μεταφορικής υπηρεσίας, από το μέγεθος και την ηλικία, την τεχνολογία και την κατανάλωση, την κατάσταση και τη συντήρηση των πλοίων της – πέραν των απαιτήσεων των διαφόρων κανονισμών – και φυσικά από την σχέση εμπιστοσύνης που έχει χτίσει η πλοιοκτήτρια εταιρεία με τους ναυλωτές της μέσω της μακροχρόνιας συνεργασίας μαζί τους.

Επειδή λοιπόν, βάση των παραπάνω χαρακτηριστικών, δεν παρέχουν όλες οι εταιρίες το ίδιο επίπεδο ασφαλούς, αξιόπιστης και αποδοτικής μεταφορικής υπηρεσίας, η μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων είναι μια διαφοροποιημένη υπηρεσία. Η διαφοροποίηση αυτή σαφώς διαχωρίζει μια εταιρία από τις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου και τη διακρίνει απέναντι στους ναυλωτές, αυξάνοντας αναλόγως την ένταση του ανταγωνισμού με τις εταιρίες που παρέχουν μια αντίστοιχα διαφοροποιημένη υπηρεσία και μειώνοντάς την με τις εταιρίες που παρέχουν μια λιγότερο διαφοροποιημένη ή και αδιαφοροποίητη υπηρεσία.

- όταν το κόστος μετακίνησης των πελατών για την ικανοποίηση μίας ανάγκης τους από τη μία εταιρεία στην άλλη είναι χαμηλό, τότε ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων εταιριών αυξάνεται

Μολονότι η μεταφορά Ε/Κ είναι μια διαφοροποιημένη υπηρεσία που σε ευνοϊκότερες αγορές θα δημιουργούσε υψηλό κόστος μετακίνησης για τους ναυλωτές μειώνοντας τον ανταγωνισμό μεταξύ των ανεξάρτητων πλοιοκτητών του κλάδου, στην παρούσα αγορά και με τις επικρατούσες οικονομικές συνθήκες φαίνεται πως δεν έχει τα ίδια αποτελέσματα. Όπως χαρακτηριστικά είδαμε και τη χρονιά που προηγήθηκε, οι ναυλωτές προκειμένου να εκπληρώσουν τις εμπορικές τους υποχρεώσεις, μεταφέροντας εγκαίρως τα φορτία τους, και να διατηρήσουν τα συνολικά τους έξοδα στο ελάχιστο δυνατό επίπεδο ώστε αν επιβιώσουν, επιλέγουν απλά το οικονομικότερο πλοίο που είναι άμεσα διαθέσιμο ανεξάρτητα από την εταιρία στην οποία ανήκει, γεγονός που καθιστά το κόστος μετακίνησής τους μάλλον ανύπαρκτο και αυξάνει ακόμη περισσότερο την ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των ανεξάρτητων πλοιοκτητών του κλάδου.

- όταν υπάρχουν υψηλά σταθερά κόστη, όπως αυτά που επιβαρύνουν τις ακτοπλοϊκές εταιρίες και τις εταιρίες τακτικών γραμμών Ε/Κ – ναυλωτές τα πλοία των οποίων πρέπει να ταξιδεύουν βάση προγράμματος ασχέτως της πληρότητάς τους, ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων εντείνεται. Το ίδιο συμβαίνει και όταν υπάρχουν υψηλά έξοδα αποθήκευσης ή όταν το προϊόν είναι φθαρτό, που όμως δεν έχει εφαρμογή στον υπό μελέτη κλάδο

Αντίστοιχα, υψηλό σταθερό κόστος υπάρχει και για τους ανεξάρτητους πλοιοκτήτες πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, το οποίο φυσικά είναι το κόστος κτήσης ή ναυπήγησης ενός πλοίου που επιβαρύνει τον πλοιοκτήτη είτε το πλοίο είναι ναυλωμένο είτε όχι. Το κόστος κτήσης / ναυπήγησης, όπως θα δούμε αναλυτικότερα σε επόμενο κεφάλαιο, αποτελείται από την αξία κτήσης / ναυπήγησης του πλοίου, το κόστος επιθεώρησης αξιολόγησης / ναυπήγησης του πλοίου, το κόστος των δανειακών κεφαλαίων, το κόστος των ιδίων κεφαλαίων καθώς και το κόστος των απαραίτητων αρχικών προμηθειών του πλοίου.

Προφανώς η αξία ενός νεότευκτου πλοίου (είτε 2.500 TEU με γερανούς είτε 9.000 TEU) είναι πολύ υψηλότερη από την αξία ενός αντίστοιχου μεγέθους και εξοπλισμού μεταχειρισμένου πλοίου. Η πλοιοκτήτρια εταιρία ενός νεότευκτου πλοίου, και ειδικότερα ενός λεγόμενου «οικολογικού πλοίου» (ecological / eco-ship), έχει

σαφώς υψηλότερα σταθερά κόστη να αποσβέσει από μια πλοιοκτήτρια εταιρία ενός αντίστοιχου μεγέθους και εξοπλισμού μεταχειρισμένου πλοίου, και συνεπώς επιδίδεται – παρότι εκ των πραγμάτων θα έπρεπε να έχει περισσότερες προοπτικές, που όμως λόγω των συνθηκών της αγοράς μπορεί να μην επαληθευθούν – σε μεγαλύτερο ανταγωνισμό για την εξασφάλιση καλύτερης ναύλωσης για αυτό. Ομοίως μια πλοιοκτήτρια εταιρία που έχει ναυπηγήσει ένα ακριβότερο πλοίο από τα πλοία αντίστοιχου μεγέθους και εξοπλισμού που έχουν ναυπηγήσει οι άλλες ανταγωνίστριες εταιρίες ή έχει υψηλότερο κόστος δανεισμού από αυτό των υπολοίπων, έχει αντίστοιχα υψηλότερα σταθερά κόστη να αποσβέσει και μεγαλύτερη ανάγκη καλύτερης ναύλωσης του πλοίου της με υψηλότερο ναύλο, γεγονός που επίσης εντείνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων.

- όταν ο μόνος τρόπος για μία επιχείρηση να αυξήσει την παραγωγή της είναι να εγκαταστήσει μία καινούρια παραγωγική μονάδα πολύ υψηλότερης παραγωγικότητας, την οποία είναι αναγκασμένη να χρησιμοποιεί στο 100% της δυναμικότητάς της ώστε να διατηρεί στο ελάχιστο το Μέσο Συνολικό Κόστος που της επιτρέπει να διαμορφώνει την τιμή του προϊόντος ή της υπηρεσίας κάτω από τα επίπεδα της αγοράς, αυξάνοντας τον ανταγωνισμό

Στον κλάδο των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων η μονάδα υψηλότερης παραγωγικότητας μπορεί να εκφραστεί αφενός με τις παραγγελίες ναυπήγησης πολυάριθμων «Ultra Large Containers Vessels» και των «mega-ships» τα οποία λόγω του μεγέθους τους και των οικονομιών κλίμακας που επιτυγχάνουν μειώνουν θεαματικά το κόστος ανά μεταφερόμενο TEU, υποκαθιστώντας – όπως προηγούμενα έχει αναφερθεί – τα υπό μελέτη πλοία 9.000 TEU, που αντίστοιχα λόγω μεγέθους και χαμηλότερου κόστους ανά TEU θα αντικαταστήσουν τα πλοία «Panamax», τα οποία με τη σειρά τους θα αντικαταστήσουν πλήρως τα υπό μελέτη πλοία 2.500 TEU με γερανούς στα λιμάνια που οι γερανοί δεν είναι πλέον απαραίτητοι, αυξάνοντας τον ανταγωνισμό μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων όχι μόνο του ίδιου κλάδου – μεγέθους πλοίων αλλά και μεταξύ των διαφορετικών κλάδων – μεγεθών πλοίων.

Αφετέρου μπορεί να εκφραστεί με τις παραγγελίες ναυπήγησης πολυάριθμων νέων πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς και πλοίων μεγέθους 9.000 TEU που τέθηκαν λόγω της χαμηλότερης τιμής ναυπήγησης ανά πλοίο και των οικονομιών κλίμακας που επιτυγχάνουν οι πλοιοκτήτες τους. Στην περίπτωση που η μελλοντική ζήτηση Ε/Κ δεν ανταποκριθεί στις προσδοκίες και στις προβλέψεις ώστε να αντισταθμίσει την προσφορά των πλοίων των κλάδων αυτών, οι πλοιοκτήτες θα

αναγκαστούν να ρίξουν κι άλλο τους ημερήσιους ναύλους προκειμένου να τα ναυλώσουν, εντείνοντας ακόμη περισσότερο τον ανταγωνισμό μεταξύ των υφιστάμενων εταιριών του κάθε κλάδου ξεχωριστά.

- όταν τα εμπόδια εξόδου μίας επιχείρησης από ένα κλάδο είναι τόσο ισχυρά που την αναγκάζουν να παραμένει, διατηρώντας σταθερό τον αριθμό των υφιστάμενων επιχειρήσεων και αυξάνοντας τον ανταγωνισμό.

Τα εμπόδια εξόδου ενός ανεξάρτητου πλοιοκτήτη τόσο από τον κλάδο των πλοίων 2.500 TEU με γερανό όσο και από τον κλάδο των πλοίων 9.000 TEU δεν είναι ισχυρά. Στην περίπτωση που ένας εφοπλιστής μετανιώσει για την επένδυσή του – παραγγελία νεότευκτων πλοίων μπορεί να διενεργήσει την ακύρωσή τους, στο συντομότερο δυνατό χρόνο βέβαια προκειμένου να ελαχιστοποιήσει όσο είναι δυνατόν τις απώλειές του. Ομοίως, στην περίπτωση που η εμπορική λειτουργία ενός πλοίου δεν είναι επικερδής, ο πλοιοκτήτης του έχει τη δυνατότητα είτε να το πουλήσει στην αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων (2nd hand vessels) είτε να το πουλήσει προς διάλυση (demolition), ανάλογα με το ποια επιλογή είναι περισσότερο συμφέρουσα γι' αυτόν κρίνοντας βάση της επικρατούσας ναυλαγοράς, τις επικρατούσες αξίες των πλοίων στην αγορά των μεταχειρισμένων, της ηλικίας του πλοίου και της τιμής του μετάλλου διάλυσης τη δεδομένη χρονική στιγμή. Επομένως, η έξοδος ενός ανεξάρτητου πλοιοκτήτη από έναν κλάδο δεν είναι ιδιαίτερα δύσκολη μειώνοντας τον αριθμό των υφιστάμενων πλοιοκτητών και προστατεύοντάς τους από τον αθέμιτο ανταγωνισμό.

- το πλήθος και η πολυπολιτισμικότητα των ανταγωνιστών που έχουν πολύ διαφορετικές ιδέες και αντίληψη ως προς τους ευρέως αποδεκτούς τρόπους και μέσα του ανταγωνισμού είναι πιθανό να τους οδηγήσει σε αντιπαράθεση και σύγκρουση

Λαμβάνοντας υπόψη το πολυεθνικό χαρακτήρα και αυτού του κλάδου της ναυτιλίας, την πολυπολιτισμικότητα και την διαφορετική θεώρηση των ανεξάρτητων πλοιοκτητών που ήδη δραστηριοποιούνται ή που πρόκειται στο άμεσο μέλλον να δραστηριοποιηθούν στον κλάδο των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, οι όποιες διαφωνίες και συγκρούσεις σχετικά με τις ευρέως αποδεκτές μεθόδους ανταγωνισμού είναι αναμενόμενες. Είναι λογικό κάθε πλοιοκτήτης να θέλει να προωθήσει και να προασπίσει τα συμφέροντά του με τον καλύτερο – κατά τη δική του αντίληψη – τρόπο, ο οποίος όμως να μην θεωρείται εξίσου θεμιτός από

πλοιοκτήτες άλλων αναπτυγμένων ή αναπτυσσόμενων χωρών και άλλης κουλτούρας και νοοτροπίας, οδηγώντας πιθανόν σε ρήξη, ενδεχομένως σε ανταποδοτικές ενέργειες και σίγουρα σε αύξηση του ανταγωνισμού.

Συνεπώς, βάση των προαναφερθέντων, **ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων ανεξάρτητων πλοιοκτητών**, και για τους δύο υπό μελέτη κλάδους πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU, είναι **υψηλής ισχύος**.

Στο σημείο αυτό, βέβαια, προκειμένου να αποτυπώσουμε και να κατανοήσουμε καλύτερα το ανταγωνιστικό περιβάλλον της Danaos, κρίνεται απαραίτητη η κατηγοριοποίηση των υφιστάμενων ανεξάρτητων πλοιοκτητών του κλάδου σε Στρατηγικές Ομάδες.

Ως «**Στρατηγική Ομάδα**» ορίζεται ένα σύνολο επιχειρηματικών μονάδων / εταιριών οι οποίες «ακολουθούν παρόμοιες στρατηγικές με παρόμοιους πόρους». Καθώς η δομή και η κουλτούρα μιας επιχείρησης έχουν την τάση να απεικονίζουν τα είδη των στρατηγικών που αυτή ακολουθεί, οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε μια συγκεκριμένη στρατηγική ομάδα ενός κλάδου τείνουν να ομοιάζουν περισσότερο μεταξύ τους αλλά και να ανταγωνίζονται επίσης περισσότερο μεταξύ τους από ότι με εταιρίες που ανήκουν σε άλλη στρατηγική ομάδα του ίδιου κλάδου. Έρευνες έχουν δείξει ότι κάποιες από τις στρατηγικές ομάδες του ίδιου κλάδου είναι περισσότερο επικερδείς από άλλες⁶⁴.

Οι επιχειρήσεις κάθε Στρατηγικής Ομάδας κινούνται με μεγάλη δυσκολία προς άλλη ομάδα. Οι Στρατηγικές Ομάδες είναι σταθερές και γι' αυτό ξεχωρίζουν εύκολα μεταξύ τους. Τα εμπόδια στην κινητικότητα μεταξύ των Στρατηγικών Ομάδων (mobility barriers) δημιουργούνται καθώς οι στρατηγικές κάθε ομάδας πολύ δύσκολα μπορούν να αντιγραφούν από επιχειρήσεις κάποιας άλλης Στρατηγικής Ομάδας μέσα στον κλάδο. Αποφάσεις για αντιγραφή συνήθως απαιτούν σημαντικές δαπάνες, απώλεια πολύτιμου χρόνου ή / και αβεβαιότητα για το αποτέλεσμα.

Τα οφέλη που προκύπτουν από την ανάλυση των Στρατηγικών Ομάδων είναι:

- η καλύτερη κατανόηση του ανταγωνισμού τόσο για τις επιχειρήσεις που ανήκουν στην ίδια στρατηγική ομάδα όσο και για τον ανταγωνισμό ανάμεσα στις διαφορετικές ομάδες
- ο εντοπισμός των επιχειρήσεων που πιθανόν μεταπηδήσουν από τη μια Στρατηγική Ομάδα στην άλλη

⁶⁴ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, Chapter 4, page: 163-164.

- η πρόβλεψη των αλλαγών της αγοράς και της εξερεύνησης νέων στρατηγικών ευκαιριών
- η παροχή στους πιθανούς επενδυτές σαφούς εικόνας του κλάδου, των υφιστάμενων ανταγωνιστών, των δυνάμεων και αδυναμιών τους, της στρατηγικής τους και των αλλαγών που θα προκαλέσει η πιθανή είσοδός τους.

Ο διαχωρισμός των Στρατηγικών Ομάδων, σύμφωνα με τον Porter, γίνεται με την επιλογή συγκεκριμένων στρατηγικών μεταβλητών, οι οποίες διαφοροποιούν τις επιχειρήσεις του κλάδου και παίζουν καταλυτικό ρόλο στη βιωσιμότητα ή στην ανάπτυξή τους⁶⁵. Στην περίπτωση μας, η Στρατηγική Ομάδα που μας ενδιαφέρει περισσότερο είναι αυτή που έχει δημιουργηθεί από τις ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων με βάση τις μεταβλητές του μεγέθους τους και της εισαγωγής τους στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (New York Stock Exchange – NYSE).

Η Στρατηγική αυτή Ομάδα αποτελείται, εκτός από τη Danaos, και από τις εταιρίες «Seaspan» και «Costamare». Φυσικά η εισαγωγή και παραμονή κάθε εταιρίας στην αγορά μετοχών της Νέας Υόρκης προϋποθέτει την πλήρη συμμόρφωσή της με τους όρους και κανονισμούς της αγοράς αυτής, την υιοθέτηση μιας πολύ συγκεκριμένης εταιρικής δομής και εταιρικής διακυβέρνησης αυστηρών ηθικών αρχών, ακεραιότητας και υπευθυνότητας καθώς και την διάθεση και δημοσίευση συγκεκριμένων οικονομικών – λογιστικών καταστάσεων σε συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα, που ορίζονται από τη σχετική πράξη της αρμόδιας Επιτροπής «U.S. Securities and Exchange Commission – SEC» και που βέβαια έχουν εκδοθεί σύμφωνα με τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα «U.S. Generally Accepted Accounting Principles – U.S. GAAP» και ελεγχθεί από μία επισήμως αναγνωρισμένη ανεξάρτητη ελεγκτική εταιρία.

Είναι λοιπόν αντιληπτό ότι οι τρεις αυτές ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες του κλάδου ομοιάζουν περισσότερο μεταξύ τους από ότι με τις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου καθώς έχουν εκ των πραγμάτων παρόμοιους πόρους, αντλώντας τα απαιτούμενα κεφάλαια για την απόκτηση των πλοίων τους εκτός από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, υπό τη μορφή δανείων, και από την πώληση των μετοχών τους στο χρηματιστήριο. Επίσης έχουν παρόμοιες πολιτικές, δομή και κουλτούρα, όπως εξάλλου υπαγορεύεται από τους προαναφερόμενους κανονισμούς, που υποδηλώνει ότι προφανώς ακολουθούν και παρόμοιες στρατηγικές.

⁶⁵ Κοσ. Νικόλαος Γεωργόπουλος «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Εκδόσεις Γ. Μπένου, Αθήνα 2006, Κεφάλαιο 4, σελ: 126-129.

Πράγματι, μελετώντας τις εταιρίες Danaos, Seaspn και Costamare διαπιστώνει κανείς πως είναι τρεις ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες πλοίων μεταφοράς Ε/Κ που έχουν στρατηγική τους (η κάθε μία ξεχωριστά) να εκμισθώνουν τα πλοία τους για πολυετείς κατά προτίμηση ναυλώσεις έναντι σταθερών ημερήσιων ναύλων σε όσο το δυνατόν περισσότερες από τις μεγαλύτερες και οικονομικά ισχυρότερες εταιρίες τακτικών γραμμών του κλάδου, που απαιτούν μια υψηλών προδιαγραφών από άποψη ασφάλειας, ποιότητας και αξιοπιστίας παρεχόμενη ναυτιλιακή μεταφορική υπηρεσία. Προκειμένου να ανταποκρίνεται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στις ανάγκες των ναυλωτών της, εξυπηρετώντας όλες τις αγορές – γεωγραφικές περιοχές (κύριες, δευτερεύουσες και λοιπές), κάθε μία από τις εταιρίες αυτές διαθέτει πλοία όλων σχεδόν των μεγεθών – κλάδων, την διαχείριση των οποίων τελεί επίσης η ίδια, με κύρια πάντοτε μέριμνα την προστασία της ανθρώπινης ζωής και του περιβάλλοντος.

Επίσης, όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι εταιρίες αυτές είναι τρεις από τις έξι μεγαλύτερες από άποψη στόλου, δηλαδή συνολικού αριθμού και συνολικής χωρητικότητας των πλοίων τους, ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων. Δύο εξ' αυτών ιδιαίτερα, η Danaos και η Costamare – που είναι και αμιγώς ελληνικές εταιρίες – , παρουσιάζουν πολύ μικρές διαφορές ως προς το συνολικό αριθμό και τη συνολική χωρητικότητα των πλοίων που διαθέτουν μέχρι τη στιγμή της παρούσας μελέτης, οι οποίες όμως αναμένεται να μεταβληθούν σημαντικά μετά την ολοκλήρωση των προγραμματισμένων παραδόσεων των νεότευκτων πλοίων της Costamare που θα δούμε στη συνέχεια. Προς το παρόν, ο υπάρχων στόλος των εν λόγω εταιριών αποτελείται από τα ακόλουθα πλοία⁶⁶:

| Χωρητικότητα Πλοίων | SEASPAN | COSTAMARE | DANAOS |
|--------------------------|------------------|--|--|
| 100 - 1.999 TEU | - | 1 πλοίο x 1.078 2 πλοία x 1.162 1 πλοίο x 1.504 2 πλοία x 1.645 | - |
| 2.000 – 2.999 TEU | 10 πλοία x 2.500 | 1 πλοίο x 2.020 2 πλοία x 2.023 1 πλοίο x 2.024 1 πλοίο x 2.458 1 πλοίο x 2.474 1 πλοίο x 2.526 1 πλοίο x 2.586 1 πλοίο x 2.633 | 1 πλοίο x 2.602 1 πλοίο x 2.524 1 πλοίο x 2.452 8 πλοίο x 2.200 |

⁶⁶ Financial Results Reports for the Quarter and Year Ended December 31, 2014 of Seaspn, Costamare and Danaos respectively.

| | | | |
|-------------------------------------|--|---|--|
| 3.000 – 4.999 TEU | 2 πλοία x 3.500 24 πλοία x 4.250 5 πλοία x 4.500 2 πλοία x 4.600 4 πλοία x 4.800 | 2 πλοία x 3.351 2 πλοία x 3.842 1 πλοίο x 4.132 2 πλοία x 4.828 3 πλοία x 4.890 3 πλοία x 4.992 | 5 πλοία x 3.400 1 πλοίο x 3.430 10 πλοία x 4.253 2 πλοία x 4.300 1 πλοίο x 4.651 |
| 5.000 – 7.499 TEU | 4 πλοία x 5.100 | 1 πλοίο x 5.050 1 πλοίο x 5.576 1 πλοίο x 5.928 3 πλοία x 6.644 5 πλοία x 6.648 1 πλοίο x 6.724 3 πλοία x 7.403 | 5 πλοία x 6.500 2 πλοία x 6.500 2 πλοία x 6.402 |
| 7.500 – 9.999 TEU | 10 πλοία x 8.500 2 πλοία x 9.600 | 1 πλοίο x 8.531 7 πλοία x 8.827 3 πλοία x 9.403 5 πλοία x 9.469 | 2 πλοία x 8.468 5 πλοία x 8.530 2 πλοία x 9.580 |
| 10.000 – 13.499 TEU | 6 πλοία x 10.000 8 πλοία x 13.100 | - | 3 πλοία x 10.100 5 πλοία x 13.100 |
| 13.500 – 19.000 TEU | - | - | - |
| Συνολικός Αριθμός Πλοίων: | 77 | 59 | 56 |
| Συνολική Χωρητικότητα (TEU): | 474.300 | 331.316 | 334.239 |

Πίνακας 2.15.: Αναλυτική Λίστα Πλοίων των εταιριών Danaos, Seaspn και Costamare 31.12.2014

Αντίστοιχα, οι παραγγελίες νεότευκτων πλοίων με προγραμματισμένη παράδοση εντός του 2015 και 2016 των εν λόγω εταιριών είναι οι ακόλουθες:

| Παραγγελίες Νεότευκτων Πλοίων | SEASPAN | COSTAMARE | DANAOS |
|--------------------------------------|------------------|------------------|---------------|
| 10.000 – 13.499 TEU | 4 πλοία x 10.000 | 4 πλοία x 11.100 | - |
| 13.500 – 19.000 TEU | 8 πλοία x 14.000 | 5 πλοία x 14.000 | - |
| Συνολικός Αριθμός Πλοίων: | 12 | 9 | - |
| Συνολική Χωρητικότητα (TEU): | 152.000 | 114.400 | - |

Πίνακας 2.16.: Λίστα Παραγγελιών Νεότευκτων Πλοίων των εταιριών Seaspn και Costamare 31.12.2014

Βεβαίως, είναι προφανές ότι οι παραγγελίες που έχουν γίνει από δύο εκ των τριών εταιριών της στρατηγικής ομάδας σε πλοία ίδιου μεγέθους στην πρώτη περίπτωση και σχεδόν ίδιου μεγέθους στη δεύτερη, δεν είναι τυχαίες και

επιβεβαιώνουν ακόμη μία φορά μία από τις προαναφερόμενες θεωρίες που θέλει τους ανταγωνιστές μικρού αριθμού και περίπου ίσου μεγέθους να παρακολουθούν στενά ο ένας τις κινήσεις των άλλων και να αντιδρούν άμεσα με παρόμοιο – αν όχι με τον ίδιο – τρόπο. Δεν θα ήταν διόλου παράλογο, λοιπόν, να υποθέσει κανείς πως πολύ σύντομα και η Danaos, μιμούμενη τους βασικούς ανταγωνιστές της, θα αναγκαστεί να επενδύσει – παραγγείλει πλοία μεγέθους 14.000 TEU, που δεν διαθέτει κιόλας μέχρι στιγμής, ώστε να παραμείνει εξίσου ανταγωνιστική και να διατηρήσει το μερίδιο αγοράς της και τη θέση της στον πίνακα των μεγαλύτερων ανεξάρτητων πλοιοκτητών πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων στον κόσμο.

Βάση των παραπάνω προγραμματισμένων παραδόσεων νεότευκτων πλοίων έως το τέλος του 2016, ο συνολικός στόλος των εν λόγω εταιριών, χωρίς να λαμβάνονται υπόψη ενδεχόμενες πωλήσεις πλοίων για τις οποίες δεν υπάρχουν και διαθέσιμα στοιχεία, αναμένεται να διαμορφωθεί ως εξής:

| | SEASPAN | COSTAMARE | DANAOS |
|-------------------------------------|----------------|------------------|----------------|
| Συνολικός Αριθμός Πλοίων: | 99 | 68 | 56 |
| | | | |
| Συνολική Χωρητικότητα (TEU): | 626.300 | 445.716 | 334.239 |

Πίνακας 2.17.: Σύνολο Αναμενόμενου Αριθμού Πλοίων των εταιριών Danaos, Seaspan και Costamare 31.12.2016

Πράγματι, από τον παραπάνω πίνακα φαίνεται πως μετά την ολοκλήρωση των προγραμματισμένων παραδόσεων των νεότευκτων πλοίων που έχουν ήδη παραγγελθεί, η ψαλίδα μεταξύ των τριών αυτών εταιριών αυξάνεται ακόμη περισσότερο αφήνοντας την Danaos πολύ πιο πίσω και από τη Seaspan αλλά πια και από την Costamare, γεγονός που καθιστά μια νέα επένδυση – αύξηση του στόλου ακόμη περισσότερο αναγκαία για τη Danaos.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρατίθενται πληροφορίες για το ποσοστό χρησιμότητας του συνόλου του στόλου των εταιριών Danaos (DAC, για χάριν συντομίας) και Seaspan (SSW), αφού για την εταιρία Costamare (CMRE) δεν διατίθενται ανάλογα στοιχεία, για τα έτη 2010 – 2014⁶⁷. Το ποσοστό αυτό προκύπτει από τον λόγο του αθροίσματος των λειτουργικών – εμπορικών ημερών του συνόλου των πλοίων της εταιρίας (των ημερών δηλαδή που όλα τα πλοία εισπράττουν ναύλο)

⁶⁷ Seaspan, Costamare and Danaos Annual Report for the Year of 2011, 2012, 2013, 2014 and Financial Results Reports for the Quarter and Year Ended December 31, 2014 of Seaspan, Costamare and Danaos respectively.

προς το άθροισμα των ημερών που το σύνολο των πλοίων της εταιρίας βρίσκονται υπό την πλοιοκτησία της ανά έτος.

| | | Αριθμός Πλοίων 31 ^η Δεκεμβρίου | Σύνολο Ημερών Πλοιοκτησίας | Σύνολο Εμπορικών Ημερών | Ποσοστό Χρησιμότητας |
|-------------|------|--|-------------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 2014 | SSW | 72,2* | 25.408 | 25.157 | 99,0% |
| | CMRE | 54,5* | 19.885 | - | |
| | DAC | 55,2* | 20.406 | 19.905 | 97,5% |
| 2013 | SSW | 71 | 24.109 | 23.632 | 98,0% |
| | CMRE | 49,6* | 18.119 | - | |
| | DAC | 59 | 22.257 | 20.784 | 93,4% |
| 2012 | SSW | 69 | 23.399 | 23.152 | 98,9% |
| | CMRE | 46,8* | 17.113 | - | |
| | DAC | 64 | 22.910 | 21.297 | 93,0% |
| 2011 | SSW | 65 | 22.106 | 21.948 | 99,3% |
| | CMRE | 47,8* | 17.437 | - | |
| | DAC | 59 | 20.053 | 19.576 | 97,6% |
| 2010 | SSW | 55 | 18.184 | 17.951 | 98,7% |
| | CMRE | 42,4* | - | 15.488 | |
| | DAC | 50 | 16.675 | 16.393 | 98,3% |

* Μέσος Όρος Πλοίων ως την 31^η Δεκεμβρίου κάθε έτους

Πίνακας 2.18.: Ετήσιο Ποσοστό Χρησιμότητας του Στόλου των Πλοίων της Danaos (DAC) και Seaspan (SSW), 2010 – 2014.

Πηγή: Seaspan, Costamare and Danaos Annual Reports 2011 – 2014 & Financial Results Reports for the Quarter and Year Ended December 31, 2014.

Το γεγονός πως την τελευταία 5-ετία η Seaspan έχει σταθερά υψηλότερο ποσοστό χρησιμότητας των πλοίων της, που κυμαίνεται κατά μέσο όρο στο 98,8%, από το ποσοστό χρησιμότητας των πλοίων της Danaos, που κυμαίνεται κατά μέσο όρο στο 96,0%, σημαίνει πως η Seaspan εκμεταλλεύεται περισσότερες μέρες τα πλοία της, τα οποία προφανώς δαπανούν λιγότερες μέρες παροπλισμένα, για επισκευές – δεξαμενισμούς και γενικά χωρίς να εισπράττουν ναύλο⁶⁸ από τα πλοία της Danaos, με τον ανάλογο βέβαια αντίκτυπο και στα ετήσια οικονομικά αποτελέσματα της κάθε εταιρίας.

⁶⁸ Στη χρονοναύλωση, ένα πλοίο θεωρείται «off-hire», και ο ναυλωτής του δεν απαιτείται να καταβάλει ναύλο (hire), όταν το πλοίο δεν είναι διαθέσιμο στο ναυλωτή για πλήρη χρήση λόγω λειτουργικής ανεπάρκειας, δεξαμενισμών για επισκευές, συντήρησης ή επιθεώρησης, μηχανικής βλάβης, καθυστερήσεων λόγω ατυχημάτων, απεργιών του πληρώματος, μποϊκοτάζ εργασίας, μη-συμμόρφωσης με τους διεθνείς, τοπικούς και λοιπούς κανονισμούς, σύλληψης ή επίσχεσης του πλοίου, απώλειας του πλοίου, μη-συμμόρφωσής του πλοίου με τις συμφωνημένες προδιαγραφές και πρότυπα (Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κεφάλαιο 10.2.2.8, σελ: 551-553).

Στη συνέχεια παρατίθενται κάποιες βασικές οικονομικές πληροφορίες που θα μας βοηθήσουν να αποκτήσουμε μια εικόνα της πορείας των τριών αυτών εταιριών για τα έτη 2010 – 2014.

| | | Αριθμός Πλοίων | Λειτουργικά Έσοδα* | Λειτουργικά Κέρδη* | Καθαρά Κέρδη* | Κέρδη / Μετοχή | Σύνολο Μετοχών | Τιμή / Μετοχή 31η Δεκεμβρίου |
|-------------|------|----------------|--------------------|--------------------|---------------|----------------|----------------|------------------------------|
| 2014 | SSW | 72,2 | 717.170 | 329.540 | 131.274 | 0,80 | 93.402.000 | 18,02 |
| | CMRE | 54,5 | 483.995 | 214.691 | 115.087 | 1,38 | 74.800.000 | 17,61 |
| | DAC | 55,2 | 552.091 | 192.405 | -3.920 | -0,04 | 109.676.000 | 5,47 |
| 2013 | SSW | 71 | 677.090 | 315.355 | 299.028 | 3,36 | 65.273.000 | 22,95 |
| | CMRE | 49,6 | 414.249 | 169.015 | 103.087 | 1,36 | 74.800.000 | 18,27 |
| | DAC | 59 | 588.117 | 272.466 | 37.523 | 0,34 | 109.654.000 | 4,90 |
| 2012 | SSW | 69 | 660.794 | 338.609 | 121.305 | 0,84 | 62.923.000 | 16,03 |
| | CMRE | 46,8 | 386.155 | 154.873 | 81.129 | 1,20 | 67.612.842 | 13,92 |
| | DAC | 64 | 589.009 | 152.963 | -105.204 | -0,96 | 109.613.000 | 2,75 |
| 2011 | SSW | 65 | 565.610 | 256.505 | -83.400 | -2,04 | 69.217.000 | 13,68 |
| | CMRE | 47,8 | 382.155 | 170.662 | 87.592 | 1,45 | 60.300.000 | 14,16 |
| | DAC | 59 | 468.101 | 205.203 | 13.437 | 0,12 | 109.045.000 | 3,35 |
| 2010 | SSW | 55 | 407.211 | 188.475 | -87.747 | -1,70 | 68.195.000 | 12,42 |
| | CMRE | 42,4 | 353.151 | 155.877 | 81.224 | 1,65 | 49.113.425 | 14,46 |
| | DAC | 50 | 359.677 | 86.158 | -102.341 | -1,36 | 75.436.000 | 3,74 |

* Σε χιλιάδες USD (,000)

Πίνακας 2.19.: Οικονομικά Στοιχεία της Seaspan (SSW), της Costamare (CMRE) και της Danaos (DAC), 2010 – 2014.

Πηγή: Seaspan, Costamare and Danaos Annual Reports 2011 – 2014 & Financial Results Reports for the Quarter and Year Ended December 31, 2014.

Από τα παραπάνω στοιχεία γίνεται αντιληπτό πως ακόμη και αυτές οι τρεις εταιρίες, που είναι από τις μεγαλύτερες πλοιοκτήτριες εταιρίες του κλάδου, αντιμετωπίζουν δυσκολίες. Αρχικά, η μεταβολή του συνολικού αριθμού των πλοίων κάθε εταιρίας από χρόνο σε χρόνο φανερώνει πως βρίσκονται σε έναν διαρκή αγώνα αύξησης και ανανέωσης του στόλου τους, ναυπηγώντας νέα, προηγμένης τεχνολογίας και πιο οικονομικά πλοία και αντικαθιστώντας τα μεγαλύτερης ηλικίας δικά τους πλοία, τα οποία πωλούν, με περισσότερο συμφέροντα μεταχειρισμένα πλοία μικρότερης ηλικίας προσπαθώντας πάντοτε να καλύπτουν όσο καλύτερα μπορούν τις ανάγκες των ναυλωτών ώστε να παραμένουν ανταγωνιστικοί και να διατηρούν τη φήμη και το μερίδιο αγοράς τους.

Έπειτα, παρά το γεγονός ότι τα συνολικά λειτουργικά έσοδα και για τις τρεις εταιρίες αυξάνονται από χρόνο σε χρόνο, βάση πάντα και του αντίστοιχου αριθμού των πλοίων κάθε έτους, τα καθαρά τους κέρδη δεν ακολουθούν την ίδια πορεία. Πέραν την Costamare η οποία παρουσιάζει ένα σταθερό επίπεδο κερδοφορίας κατά

τη διάρκεια και των 5 ετών το οποίο αυξήθηκε αισθητά τα 2 τελευταία έτη, βλέπουμε πως η Seaspan παρά τις σημαντικές ζημιές που σημείωσε το 2010 και το 2011 κατάφερε να παρουσιάσει σημαντικά κέρδη τα 3 επόμενα έτη με μία πραγματικά αξιοσημείωτη απόδοση το 2013, ενώ η Danaos μόλις που κατάφερε το 2011 και το 2013 να σημειώσει κάποια κέρδη τα οποία όμως σε καμία περίπτωση δεν αντισταθμίζουν το υψος των ζημιών που κατέγραψε το 2010, το 2012 και το 2014.

Όσον τώρα αφορά στην τιμή της μετοχής κάθε εταιρίας, κοιτάζοντας απλά την τιμή της την τελευταία μέρα κάθε έτους, είναι προφανές ότι η αξία της μετοχής της Seaspan και της Costamare είναι αρκετές φορές μεγαλύτερη από την αξία της μετοχής της Danaos. Ωστόσο, παρατηρούμε ότι η τιμή της μετοχής και των τριών εταιριών σημείωσε θεαματική άνοδο το 2013, την οποία μόνο η μετοχή της Danaos κατάφερε να διατηρήσει και να αυξήσει το 2014 καθώς η τιμή της μετοχής των άλλων δύο σημείωσαν σημαντική πτώση.

Συμπληρώνοντας την ανάλυση της δύναμης του ανταγωνισμού μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων με την ανάλυση της Στρατηγικής Ομάδας στην οποία ανήκει η Danaos, μπορούμε να επαναλάβουμε με ακόμη μεγαλύτερη βεβαιότητα πως **ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων ανεξάρτητων πλοιοκτητών**, και για τους δύο υπό μελέτη κλάδους πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU, είναι εξαιρετικά **υψηλής ισχύος**.

6^η Δύναμη: Άλλοι μεριδιούχοι

Η έκτη και τελευταία από τις Δυνάμεις Ανταγωνισμού του Porter περιλαμβάνει τις ειδικές ομάδες ενδιαφέροντος που ανήκουν στο Άμεσο ή Μικρο-περιβάλλον της επιχείρησης και δεν περιλαμβάνονται στις 5 προηγούμενες δυνάμεις, όπως:

- οι μέτοχοι της ναυτιλιακής εταιρείας

Από τον Οκτώβριο του 2006, που η Danaos εισήχθη στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης, οι μέτοχοί της αποτελούν μία από τις πλέον σημαντικές ειδικές ομάδες ενδιαφέροντος του μικρο-περιβάλλοντός της. Αδιαμφισβήτητα η ύπαρξη μετόχων, προσέδωσε έναν εντελώς διαφορετικό χαρακτήρα στη Danaos δημιουργώντας μια σειρά νέων απαιτήσεων και υποχρεώσεων που μετέβαλε τον τρόπο λειτουργίας της μέχρι εκείνη τη στιγμή.

Για τους μετόχους, αλλά και για όλους τους εν δυνάμει επενδυτές, η φήμη και η ακεραιότητα της Danaos αποτελούν πολύτιμα περιουσιακά στοιχεία καίριας σημασίας για την επιτυχία της. Η Danaos προκειμένου να επιδείξει την αφοσίωσή της στην κουλτούρα ήθους της και τα υψηλά επίπεδα ακεραιότητας που διέπουν όλες τις δραστηριότητές της, ανταποκρινόμενη με υπευθυνότητα στις απαιτήσεις των μετόχων της, έχει υιοθετήσει πολύ συγκεκριμένους και αυστηρούς Κώδικες Επιχειρησιακής Συμπεριφοράς και Έθους για τους ναυτικούς, το προσωπικό και τους Διευθυντές της εταιρίας, την Ανώτατη Διοίκηση και το Διοικητικό Συμβούλιο, οι οποίοι αποτελούν το θεμέλιο της Εταιρικής της Διακυβέρνησης και τροποποιούνται ώστε να καλύπτουν νέες ανάγκες της εταιρίας ή τις απαιτήσεις νέων νόμων και κανονισμών. Οι Κώδικες αυτοί εφιστούν την προσοχή των υπαλλήλων και των ναυτικών της Danaos σε θέματα ηθικού κινδύνου, τους καθοδηγούν ώστε να αναγνωρίσουν και να διαχειριστούν ηθικά θέματα, τους παρέχουν μηχανισμούς καταγγελίας οποιασδήποτε ανήθικης συμπεριφοράς και γενικώς προάγουν την εταιρική κουλτούρα ειλικρίνειας και τιμότητας σε όλους.

Από την άλλη πλευρά, οι μέτοχοι, όπως βέβαια είναι λογικό, παρακολουθούν συνεχώς και αξιολογούν την κερδοφορία της επιχείρησης στην οποία έχουν επενδύσει. Οι αποφάσεις που λαμβάνονται από την ανώτατη διοίκηση της εταιρίας καθορίζουν τόσο τα μερίσματα – κέρδη όσο και την αύξηση κεφαλαίου, τα οποία αντικατοπτρίζονται ασφαλώς και στην τιμή της μετοχής. Έτσι, οι αποφάσεις αυτές υπόκεινται και σε έναν επιπλέον έλεγχο – αυτόν των μετόχων. Για την αξιολόγηση και σύγκριση της επένδυσής τους, οι μέτοχοι συνήθως ενδιαφέρονται για την μεταβολή της τιμής της μετοχής στο πέρασμα του χρόνου, τον δείκτη τιμής μετοχής / κέρδη, την απόδοση μερισμάτων, τα άυλα και υλικά πάγια περιουσιακά στοιχεία της εταιρίας και άλλα αξιόπιστα χρηματοοικονομικά και λογιστικά στοιχεία στα οποία δικαιούνται να έχουν πρόσβαση ανά πάσα στιγμή. Όλα αυτά τα αξιόπιστα στοιχεία μια εταιρία εισηγμένη, όπως η Danaos, υποχρεούται να περιλαμβάνει στις Ετήσιες και Τριμηνιαίες Αναφορές των Χρηματοοικονομικών της Καταστάσεων που δημοσιεύει και καθιστά άμεσα διαθέσιμες σε κάθε ενδιαφερόμενο. Να υπενθυμίσουμε βέβαια ότι προκειμένου οι αναφορές και οι καταστάσεις αυτές να καλύπτουν τις ανάγκες των μετόχων και να συμφωνούν με τις διατάξεις της σχετικής πράξης της αρμόδιας Επιτροπής SEC του Χρηματιστηρίου της Νέας Υόρκης, πρέπει το λογιστικό σύστημα της εταιρίας να είναι απόλυτα εναρμονισμένο με τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα.

Σύμφωνα με τα παραπάνω και λαμβάνοντας υπόψη τη δυνατότητα των μετόχων, σε περίπτωση που δεν μείνουν για οποιοδήποτε λόγο ικανοποιημένοι, να πουλήσουν τις μετοχές της συγκεκριμένης εταιρίας, δημιουργώντας ενδεχομένως ένα αίσθημα αβεβαιότητας για την επίδοση και το μέλλον της εταιρίας που πιθανόν να

μειώσει μελλοντικά την τιμή της μετοχής της και αναλόγως την ικανότητά της να αναπτυχθεί, συμπεραίνουμε πως η ισχύς των μετόχων είναι υψηλή.

➤ οι πιστωτές

Για την Danaos, οι πιστωτές – χρηματοπιστωτικά ιδρύματα έπαιξαν ιδιαίτερα καθοριστικό ρόλο κατά τα έτη 2008 – 2012 συμβάλλοντας στη χρηματοδότηση ενός πολύ μεγάλου προγράμματος ναυπήγησης και παραλαβής 31 πλοίων του στόλου της. Την ειδική αυτή ομάδα ενδιαφέροντος της Danaos συνθέτουν τράπεζες διεθνούς χαρακτήρα όπως η Royal Bank of Scotland, η Aegean Baltic Bank, η HSH Nordbank, η Credit Agricole, η Deutsche Bank, η Credit Suisse, η ABN Amro, η Commerzbank, τράπεζες εθνικού χαρακτήρα όπως η Τράπεζα Πειραιώς, η Εθνική Τράπεζα Ελλάδος και η Citi-Eurobank, καθώς και το Ναυπηγείο «Hyundai Samho Heavy Industries» στην Κορέα όπου χτίστηκαν κάποια από τα πλοία της εταιρίας.

Δεδομένου του κλάδου των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων που μελετούμε και του ύψους των κεφαλαίων που απαιτούνται για την απόκτηση κάθε πάγιου περιουσιακού στοιχείου – πλοίου, οι πιστωτές μπορούν να καθορίσουν σε μεγάλο βαθμό την ανάπτυξη μιας ανεξάρτητης πλοιοκτήτριας εταιρίας. Η χορήγηση χρηματοδότησης δίνει τη δυνατότητα σε μία εταιρία σαν τη Danaos να εκμεταλλευτεί εγκαίρως τις ευκαιρίες που διαφαίνονται στην αγορά, να αποκτήσει νέα, πιο σύγχρονα και τεχνολογικά προηγμένα πλοία ώστε να ικανοποιήσει τις ανάγκες των εταιριών τακτικών γραμμών – ναυλωτών της διατηρώντας την καλή της φήμη και την υπόληψη των ναυλωτών της, να ανταποκριθεί αποτελεσματικά στις κινήσεις των ανταγωνιστών της, να διατηρήσει το μερίδιο αγοράς της και φυσικά το πολύτιμο ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα.

Σημαντικό είναι επίσης και το κόστος δανεισμού που εξαρτάται από το ύψος του επιτοκίου που συμφωνείται μεταξύ των πιστωτών και της πλοιοκτήτριας εταιρίας και διαμορφώνει το συνολικό ποσό του δανείου. Το συνολικό ποσό του δανείου είναι ο κύριος παράγοντας που μαζί με τα λειτουργικά έξοδα του πλοίου συνθέτουν το Σταθερό Κόστος της πλοιοκτήτριας εταιρίας, το οποίο με τη σειρά του καθορίζει το ελάχιστο επίπεδο ημερήσιου ναύλου που χρειάζεται η εταιρία να εισπράττει για την ομαλή αποπληρωμή των δανειακών της υποχρεώσεων αφού καλύψει τα λειτουργικά της έξοδα.

Η επιρροή των πιστωτών όμως δεν σταματά εδώ. Ως είθισται, οι πιστωτές υποθηκεύουν τα πλοία τα οποία χρηματοδοτούν. Έτσι, για όσα χρόνια το πλοίο παραμένει υποθηκευμένο οι πιστωτές, σύμφωνα πάντα και με τους όρους των σχετικών συμβολαίων, έχουν λόγο και σε διάφορα πιο εμπορικά – που δεν άπτονται της αποπληρωμής του δανείου – θέματα του πλοίου, όπως η αλλαγής της Σημείας –

Κράτους Νηολόγησης του πλοίου, η αλλαγή του ονόματος του πλοίου και άλλα, για τα οποία η πλοιοκτήτρια εταιρία χρειάζεται την επίσημη έγγραφη έγκρισή τους προκειμένου να μπορέσει να προχωρήσει τις απαραίτητες διαδικασίες.

Η συνετή χορήγηση λογικών δανείων από μεγάλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, από την άλλη πλευρά, προσδίδει κύρος στην πλοιοκτήτρια εταιρία που τα λαμβάνει καθώς η ενέργεια αυτή υποδηλώνει πως η εν λόγω εταιρία, αφού επεβλήθη στους αυστηρούς ελέγχους των οικονομικών, λογιστικών – χρηματοοικονομικών της στοιχείων από τα μεγάλα αυτά ιδρύματα, κρίθηκε ικανή να της χορηγηθούν το ζητούμενα δάνεια τα οποία ασφαλώς και εκτιμάται ότι θα αποπληρώσει επιτυχώς. Η εμπιστοσύνη αυτή που απολαμβάνει η πλοιοκτήτρια εταιρία ενισχύει την αξιοπιστία και τη φήμη της καθιστώντας την περισσότερο ελκυστική τόσο στους ναυλωτές της όσο και στους μετόχους της.

Βεβαίως, είναι προφανές ότι η επιρροή – δύναμη των πιστωτών μειώνεται όσο το ποσοστό χρηματοδότησης επί της συνολικής αξίας του πλοίου μειώνεται ή αντίστοιχα το ποσοστό των Ιδίων Κεφαλαίων επί της συνολικής αξίας του πλοίου αυξάνεται. Στην περίπτωση όμως πλοιοκτητών του μεγέθους της Danaos που υλοποιεί μια τόσο μεγάλη επένδυση στη διάρκεια μόλις 5 ετών, η συμμετοχή και ανάλογα η ισχύς των πιστωτών είναι πολύ μεγάλη.

➤ οι εργαζόμενοι / εργατικές ενώσεις

Η Danaos απασχολεί 150 περίπου υπαλλήλους στο γραφείο της διαχειρίστριας εταιρίας της που στεγάζεται στον Πειραιά ενώ ως την 31^η Δεκεμβρίου του 2014 είχε απασχολήσει συνολικά 1.287 ναυτικούς (αξιωματικούς και πληρώματα) σε όλα της τα πλοία της. Οι υπάλληλοι γραφείου των ναυτιλιακών εταιριών στην Ελλάδα αλλά και σε πολλές άλλες χώρες δεν είθισται να διατηρούν εργατικές – συνδικαλιστικές ενώσεις όπως οι ναυτικοί.

Οι ναυτικοί κάθε χώρας διαθέτουν τη δική τους εργατική – συνδικαλιστική ένωση η οποία έχει στόχο την προάσπιση των δικαιωμάτων και των συμφερόντων των ναυτικών τους θεσπίζοντας τις ελάχιστες απαιτήσεις – όρους των συμβάσεων απασχόλησής τους βάση του βαθμού τον οποίο φέρουν και του τύπου του πλοίου στο οποίο θα προσληφθούν. Οι ελάχιστες αυτές απαιτήσεις καλύπτουν θέματα όπως η αξιοπλοΐα του πλοίου και η ασφάλεια των ναυτικών πάνω σ' αυτό, οι αμοιβές των αξιωματικών και των κατώτερων πληρωμάτων, οι ώρες εργασίας – ξεκούρασής τους, οι συνθήκες εργασίας και διαβίωσης επί του πλοίου, οι άδειές τους, η απαιτούμενη εκπαίδευση και πιστοποίησή τους, η ιατροφαρμακευτική περίθαλψή τους και άλλα και είναι πάντοτε σε πλήρη συμμόρφωση με τις σχετικές διατάξεις της Σύμβασης για τα

Διεθνή Πρότυπα Εκπαίδευσης, Πιστοποίησης και Τήρησης Βαρδιών των Ναυτικών (International Standards of Training, Certification and Watchkeeping for Seafarers – STCW, όπως προαναφέρθηκε) του Ι.Μ.Ο καθώς και με τις διατάξεις της Σύμβασης Ναυτικής Εργασίας (Maritime Labour Convention – MLC, 2006) της Διεθνούς Οργάνωσης Εργασίας (International Labour Organization –ILO), στην οποία ενσωματώνονται και όλα τα πρότυπα ασφάλειας και ποιότητας των Συμβάσεων SOLAS, MARPOL και λοιπών συμβάσεων του Ι.Μ.Ο.

Πέραν όμως των εθνικών αυτών εργατικών ενώσεων, υπάρχει και η Διεθνής Ομοσπονδία Εργαζομένων στις Μεταφορές (International Transport Workers' Federation – ITF) η οποία αντιπροσωπεύει τα συμφέροντα των ναυτικών από το 1986 και διαθέτει περισσότερους από 600,000 ναυτικούς – μέλη μέσω των συμβεβλημένων με αυτήν ενώσεων. Στόχος της Ομοσπονδίας αυτής είναι η βελτίωση των συνθηκών εργασίας για τους ναυτικούς όλων των εθνικοτήτων και η εξασφάλιση της θέσπισης επαρκών κανονισμών από τη ναυτιλιακή βιομηχανία για την προστασία των συμφερόντων και δικαιωμάτων τους, ανεξάρτητα από το Κράτος Μηλόγησης – Σημαία που φέρει το πλοίο στο οποίο προσλαμβάνονται⁶⁹. Επίσημοι αντιπρόσωποι της ITF, προκειμένου να διασφαλίσουν τη συμμόρφωση των πλοίων – πλοιοκτητών με όλες αυτές τις σχετικές Συμβάσεις, έχουν το δικαίωμα να επισκεφτούν ένα πλοίο σε κάποιο από τα λιμάνια που αυτό προσεγγίζει, να ζητήσουν να ελέγξουν τα πιστοποιητικά του πλοίου, να συνομιλήσουν με το πλήρωμα, να επιθεωρήσουν οι ίδιοι τις επικρατούσες συνθήκες εργασίας και διαβίωσης των ναυτικών και σε περίπτωση καταγγελίας ή μη-συμμόρφωσης να επιβάλουν πρόστιμο ανάλογο του παραπτώματος ή ακόμη και να κρατήσουν το πλοίο στο λιμάνι έως ότου ληφθούν τα απαραίτητα διορθωτικά μέτρα, δημοσιεύοντας το περιστατικό (όνομα πλοίου, πλοιοκτήτη, κτλ) σε ολόκληρη τη ναυτιλιακή κοινότητα.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, συμπεραίνουμε πως η ισχύς αυτής της ειδικής ομάδας ενδιαφέροντος των ναυτικών είναι εξαιρετικά υψηλή.

➤ περιβαλλοντικές οργανώσεις

Μία πρωτοποριακή εθελοντική δέσμευση των Ελλήνων ναυτικών και πλοιοκτητών για την προστασία των θαλασσών από τη ρύπανση των πλοίων είναι η Ελληνική Ένωση Προστασίας του Θαλάσσιου Περιβάλλοντος (Hellenic Marine Environment Protection Association – HELMEPA) που ιδρύθηκε το 1982 από το Προεδρείο της Ένωσης Ελλήνων Εφοπλιστών και την Πανελλήνια Ναυτική

⁶⁹ ITF Official Website \ About us \ What is the ITF? \ The ITF and Seafarers (http://www.itfseafarers.org/itf_and_seafarers.cfm)

Ομοσπονδία και φέρει την υπογραφή 5 διακεκριμένων διεθνών περιβαλλοντικών οργανισμών που είναι η Λέσχη της Ρώμης (Club of Rome), η Διεθνής Ένωση για τη Διατήρηση της Φύσης και των Φυσικών Πόρων (IUCN), το Παγκόσμιο Ταμείο Προστασίας Άγριας Πανίδας (WWF), το Διεθνές Ωκεανολογικό Ινστιτούτο (IOI) και το Διεθνές Ινστιτούτο για το Περιβάλλον και την Ανάπτυξη (IIED). Φυσικά η Danaos είναι μέλος της HELMEPA και ο βασικός μέτοχος και Διευθύνων Σύμβουλος της (CEO) είναι Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της.

Αποστολή της HELMEPA είναι να ενθαρρύνει όλους τους άμεσα εμπλεκόμενους (Έλληνες πλοιοκτήτες, διαχειριστές, πράκτορες, ναυτικούς, κτλ) να γίνουν μέλη της, να καλλιεργεί υψηλό επίπεδο περιβαλλοντικής συνείδησης στην Ελληνική ναυτιλιακή κοινότητα χρησιμοποιώντας κάθε μέσο επιμόρφωσης, πληροφόρησης, κινητοποίησης και δημοσιότητας, να ενθαρρύνει τη συμμόρφωσή της με την εθνική και διεθνή νομοθεσία περί προστασίας του θαλάσσιου περιβάλλοντος και ασφάλειας στα πλοία, να συνεργάζεται και συμπαρίσταται στην Ελληνική Κυβέρνηση σε θέματα σχετικά με αυτές τις διεθνείς νομοθεσίες και κανονισμούς και να ενισχύσει την περιβαλλοντική συνείδηση της νεολαίας με τη βοήθεια των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και του προγράμματος της παιδικής HELMEPA. Η Ένωση, πρωταγωνιστώντας σε μία διεθνή προσπάθεια να συνδυαστούν νόμοι και κανονισμοί με εθελοντική βούληση για να εξαλειφθεί η ρύπανση από τα πλοία και να βελτιωθεί η ασφάλεια στη θάλασσα, προώθησε και βοήθησε στην ίδρυση των αδελφών οργανισμών AUSMEPA στην Αυστραλία, BRITMEPA στη Μεγάλη Βρετανία, CYMEPA στην Κύπρο, NAMEPA στη Βόρεια Αμερική, PHILMEPA στις Φιλιππίνες, TURMEPA στην Τουρκία, URUMEPΑ στην Ουρουγουάη και UKRMEPA στην Ουκρανία υπό την Διεθνή Ένωση Προστασίας Θαλάσσιου Περιβάλλοντος INTERMEPA που φιλοξενείται στα γραφεία της HELMEPA στην Αθήνα⁷⁰.

Ωστόσο, παρά την προαναφερόμενη ισχυρή παρουσία της και την έντονη δράση της, ο εθελοντικός μη-κυβερνητικός της χαρακτήρας καθιστά τη δύναμή της μέτριας ισχύος.

➤ κυβερνήσεις κρατών

Οι κυβερνήσεις των διάφορων κρατών επηρεάζουν ποικιλοτρόπως τον κλάδο των ανεξάρτητων πλοιοκτητών πλοίων μεταφοράς Ε/Κ. Πρώτα απ' όλα, η κυβέρνηση κάθε κράτους ορίζει με σχετική νομοθεσία και κανονισμούς πολλές από τις

⁷⁰ HELMEPA Official Website \ Η ΕΝΩΣΗ (http://www.helmepa.gr/gr/what_is_helmepa.php)

καθημερινές επιχειρήσεις ενός πλοίου, όπως τα έγγραφα – πιστοποιητικά και τις διαδικασίες που απαιτούνται για την έγκριση εισόδου και ελλιμενισμού για εμπορικές επιχειρήσεις ενός πλοίου από τις τοπικές λιμενικές αρχές, τις απαγορευμένες αλλά και τις υποχρεωτικές – πέραν των διεθνών κανονισμών – διαδικασίες κατά τη διάρκεια παραμονής του πλοίου στα λιμάνια της όπως η διατήρηση ή απόρριψη όλων ή μέρους των αποβλήτων ενός πλοίου, τον έλεγχο συμμόρφωσης των πλοίων – πλοιοκτητών με τους διεθνείς, εθνικούς και λοιπούς κανονισμούς μέσω των επιθεωρήσεων των πλοίων από τις τοπικές λιμενικές αρχές, τον τύπο των καυσίμων που τα πλοία θα καταναλώνουν εντός των χωρικών της υδάτων ή / και της οικονομικής της ζώνης συμμετέχοντας με απόφασή της στις Περιοχές Ελέγχου Εκπομπών Αερίων (ECAs) καθώς και τις διαδικασίες και τους φορείς – αρχές που είναι υπεύθυνοι για τη διαχείριση και αντιμετώπιση ενός ατυχήματος.

Επιπλέον, η κυβέρνηση ενός κράτους επηρεάζει τον υπό μελέτη κλάδο μέσω της σχέσης της με τις επιχειρήσεις και της πολιτικής της περί ανταγωνισμού, όπως η αποκρατικοποίηση μέρους του λιμένα του Πειραιά από την προηγούμενη ελληνική κυβέρνηση η οποία επέτρεψε την προσέγγιση περισσότερων και μεγαλύτερων πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (όπως τα πλοία της Danaos) στο λιμάνι αυτό, μέσω της οικονομικής, νομισματικής και φορολογικής της πολιτικής, όπως αυτές που εφαρμόζουν στις μέρες μας λόγω της ασθενούς τους οικονομίας οι κυβερνήσεις των Η.Π.Α, της Κίνας και κυρίως των κρατών της Ευρώπης.

Μια ακόμη επιρροή, όπως έχει αναφερθεί και σε προηγούμενη ενότητα, είναι οι πιο πρόσφατοι εμπορικοί αποκλεισμοί και οι απαγορεύσεις που έχουν επιβληθεί με σχετικούς νόμους και κανονισμούς εναντίον του Ιράν, της Συρίας, του Σουδάν, της Ουκρανίας και της Ρωσίας από την κυβέρνηση των Ηνωμένες Πολιτείες, των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, της Ιαπωνίας, της Κορέας, του Καναδά, της Αυστραλίας, της Νορβηγίας, της Σουηδίας και άλλων, που αυτόματα πολλαπλασιάζουν τους ελέγχους και επιφέρουν σημαντικούς περιορισμούς στα λιμάνια τα οποία ένα πλοίο μπορεί να προσεγγίσει, στους αποστολείς και παραλήπτες των φορτίων που μπορεί να μεταφέρει και άλλα.

Ακόμη, σε περιόδους πολέμων ή έκτακτης ανάγκης, το Κράτος Νηολόγησης έχει το δικαίωμα να διατάξει την κατάσχεση κάθε πλοίου που είναι εγγεγραμμένο σε αυτό και φέρει τη Σημαία του επιφέροντας πολύ σοβαρές συνέπειες στην πλοιοκτήτρια εταιρία του.

Βάση των παραπάνω, συμπεραίνουμε πως η ισχύς και αυτής της ειδικής ομάδας ενδιαφέροντος είναι ισχυρή.

➤ τοπικές κοινότητες

Οι κοινότητες αυτές είναι οι διάφορες ομάδες του τοπικού πληθυσμού που επηρεάζονται είτε από την κανονική λειτουργία των πλοίων είτε δυστυχώς από τα ατυχήματα που προκαλούνται από αυτά. Στην περίπτωση της κανονικής λειτουργίας των πλοίων, οι ομάδες αυτές μπορεί να είναι οι πληθυσμοί που κατοικούν πλησίον των λιμένων, όπως ο πληθυσμός που κατοικεί πλησίον ενός συγκεκριμένου τερματικού διαχείρισης μεγάλων πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων (όπως τα μεγέθους 8.500 TEU της Danaos) του λιμένα της Γένοβας στην Ιταλία και το 2011 είχε διαμαρτυρηθεί στις τοπικές λιμενικές αρχές για τον εντονότατο θόρυβο που προερχόταν κυρίως κατά τη διάρκεια της νύχτας από αυτό το τερματικό, ζητώντας να ληφθούν άμεσα τα απαραίτητα μέτρα. Εκτός των πλησιέστερων κατοίκων, μπορεί να είναι και η ευρύτερη κοινωνία – πόλεις γύρω από την περιοχή ενός λιμανιού, όπως οι περιοχές που περιβάλλουν τα λιμάνια της Καλιφόρνιας. Οι ανησυχίες όλων για την ποιότητα του αέρα στις περιοχές των λιμανιών ασκούσαν ολοένα και μεγαλύτερη πίεση στις αρμόδιες τοπικές και λιμενικές αρχές και εταιρείες διαχείρισης των τερματικών για μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, του αζώτου και των λοιπών επιβλαβών αερίων με αποτέλεσμα την υιοθέτηση του προγράμματος εναλλακτικής παροχής ρεύματος σε πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, επιβατηγά και πλοία ψυγεία από τις αντίστοιχες υποδομές του λιμανιού συμβάλλοντας στη μείωση των εκπομπών και συνεπώς στη διατήρηση μιας καθαρότερης ατμόσφαιρας στο λιμάνι και τις ευρύτερες περιοχές. Επίσης μπορεί να είναι τοπικοί αλιείς που δραστηριοποιούνται (ίσως και παράνομα) στις θαλάσσιες οδούς και τα αγκυροβόλια που πλέουν τα ποντοπόρα πλοία όπως στο λιμάνι της Σαγκάης και σε άλλα λιμάνια της Κίνας, της Νότιας Κορέας, στο λιμάνι της Τέμας στον Κόλπο της Γουϊνέας και αλλού.

Στην περίπτωση ενός ναυτικού ατυχήματος, οι τοπικές κοινότητες είναι όλοι οι ιδιώτες, κάτοικοι, αλιείς, επιχειρηματίες των παράκτιων περιοχών που επλήγησαν και οι τοπικές οικολογικές οργανώσεις. Οι διαστάσεις που δίνονται σε ανάλογα περιστατικά από τις οικολογικές οργανώσεις και τα μέσα μαζικής ενημέρωσης, οι αποζημιώσεις που απαιτούνται από όλες τις πληγείσες ομάδες και οι μακροχρόνιες και επίπονες διαδικασίες νομικής διαπραγμάτευσης και επίλυσης των διαφορών, όχι μόνο επιβαρύνουν οικονομικά την υπεύθυνη ναυτιλιακή εταιρεία αλλά καταστρέφουν και τη φήμη της.

Συμπεραίνουμε, λοιπόν, πως σε κάθε περίπτωση η δύναμη των τοπικών κοινοτήτων είναι μεγάλη.

- οι εμπορικές ενώσεις

Οι ανεξάρτητοι πλοιοκτήτες πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων είναι μέλη του **Βαλτικού και Διεθνούς Ναυτιλιακού Συμβουλίου** (Baltic and International Maritime Council – BIMCO). Η BIMCO είναι ο μεγαλύτερος διεθνής ναυτιλιακός οργανισμός με κύριο μέλημα να προάγει, μέσω των τυποποιημένων – πρότυπων εγγράφων / κειμένων / συμβολαίων / όρων που παρέχει, με τον πιο δίκαιο και αμερόληπτο τρόπο τα συμφέροντα των συμβαλλόμενων μερών μιας συμφωνίας, εκφράζοντας με σαφήνεια δικαιώματα και υποχρεώσεις, τους όποιους κινδύνους, αμοιβές και πιθανές αποζημιώσεις απορρέουν από την συμφωνία αυτή προλαμβάνοντας έτσι το ενδεχόμενο διενέξεων και εναρμονίζοντας τις ναυτιλιακές δραστηριότητες / πρακτικές προς διευκόλυνση του εμπορίου και των συνεργασιών.

Εκτός των ανωτέρω, όπως έχει προαναφερθεί, η BIMCO παρέχει μια μεγάλη γκάμα συμβουλευτικών / υποστηρικτικών υπηρεσιών, πληροφόρησης και εκπαίδευσης σε θέματα ναυτασφαλίσεων, ναυσιπλοΐας, διαχείρισης πλοίων, ασφάλειας και τεχνικής φύσεως σε όλα τα μέλη διεθνώς μέλη (με περίπου 2.300 μέλη από 130 χώρες) που έχουν έννομα συμφέροντα στη ναυτιλιακή βιομηχανία, όπως πλοιοκτήτες, διαχειρίστριες εταιρείες, ναυλωτές, ασφαλιστές, μεσίτες, πράκτορες όλων των ειδών εμπορίου (εμπορευματοκιβώτια, χύδην υγρά φορτία, χύδην ξηρά φορτία, LNG, LPG, κ.τ.λ) και η ισχύς της είναι μέτρια.

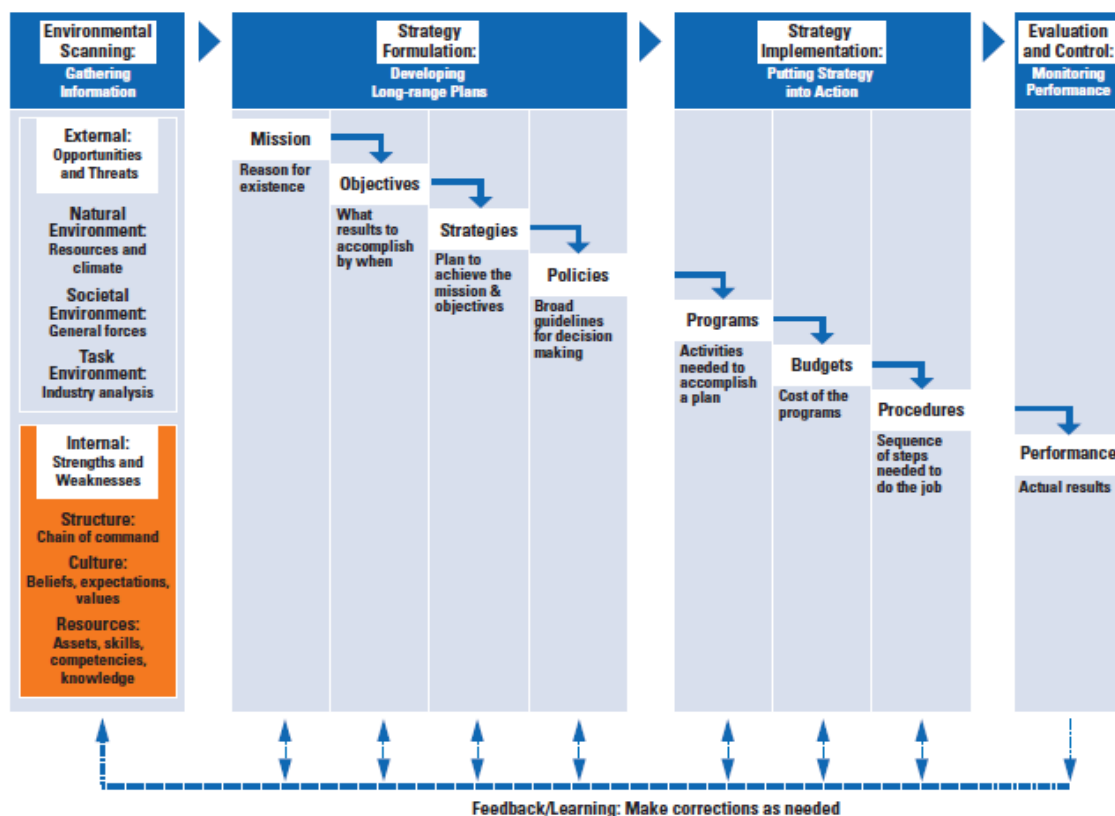
Συνεπώς, βάση των προαναφερθέντων, **η δύναμη των άλλων μεριδιούχων** και για τους δύο υπό μελέτη κλάδους πλοίων 2.500 TEU με κρένια και πλοίων 9.000 TEU, θα μπορούσε συνολικά να χαρακτηριστεί ως **υψηλής ισχύος**.

Συνοψίζοντας την ανάλυση του άμεσου ή μικρο-περιβάλλοντος και για τους δύο κλάδους πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων μεγέθους 2.500 TEU με κρένια και μεγέθους 9.000 TEU, συμπεραίνουμε πως **η συνολική ένταση του Ανταγωνισμού** για την υπό μελέτη ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια εταιρία Danaos, όπως αυτή διαμορφώνεται από το άθροισμα των επιμέρους εντάσεων των 5 + 1 Δυνάμεων του Μοντέλου του Porter, θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως **υψηλής ισχύος**.

Έχοντας ολοκληρώσει πια την ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος – φυσικού, γενικευμένου και άμεσου – της πλοιοκτήτριας εταιρείας Danaos Shipping Co.Ltd και για τα πλοία μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς και για τα πλοία μεγέθους 9.000 TEU τη δεδομένη χρονική στιγμή, θα προχωρήσουμε στην ανάλυση του Εσωτερικού Περιβάλλοντος της πλοιοκτήτριας εταιρείας Danaos Shipping Co. Ltd.

2.2.3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ (ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ)

Για την αναγνώριση των ευκαιριών και την αποφυγή των απειλών του εξωτερικού περιβάλλοντος, μια επιχείρηση πρέπει να αξιολογήσει την ικανότητά της για ανταγωνισμό. Σημαντικό μέρος μιας επιτυχημένης στρατηγικής, εκτός από την ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος, αποτελεί και η λεπτομερής ανάλυση του εσωτερικού επιχειρησιακού περιβάλλοντος ώστε να καθοριστούν οι ικανότητες και οι πόροι εκείνοι που επιτρέπουν στην επιχείρηση να εκτελεί τις δραστηριότητές της αποτελεσματικότερα απ' ό,τι οι ανταγωνιστές της και που είναι δυνατόν να ενισχύουν ή να περιορίζουν μια προτεινόμενη στρατηγική. Οι παράγοντες που εξετάζονται στην ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος είναι **οι δυνάμεις** (strengths) και **οι αδυναμίες** (weaknesses) της επιχείρησης, οι οποίοι περιλαμβάνουν **τη δομή** (structure), **την κουλτούρα** (culture) και **τους πόρους** (resources) της επιχείρησης, όπως φαίνεται και στο ακόλουθο διάγραμμα:



Πίνακας 2.20.: Μοντέλο Στρατηγικής Διοίκησης

Πηγή: Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, page: 185.

Στην περίπτωση μας, προκειμένου να εντοπίσουμε τις δυνάμεις και τις αδυναμίες της Danaos, που θα καθορίσουν την επιτυχία της υπό μελέτη επένδυσής της σε πλοίο μεταφοράς containers μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς ή μεγέθους 9,000 TEU και κατ' επέκταση και της στρατηγικής Οριζόντιας Ανάπτυξής της (όπως θα δούμε στη συνέχεια), θα αναλύσουμε το εσωτερικό της περιβάλλον, δηλαδή τη δομή, την κουλτούρα και τους πόρους της.

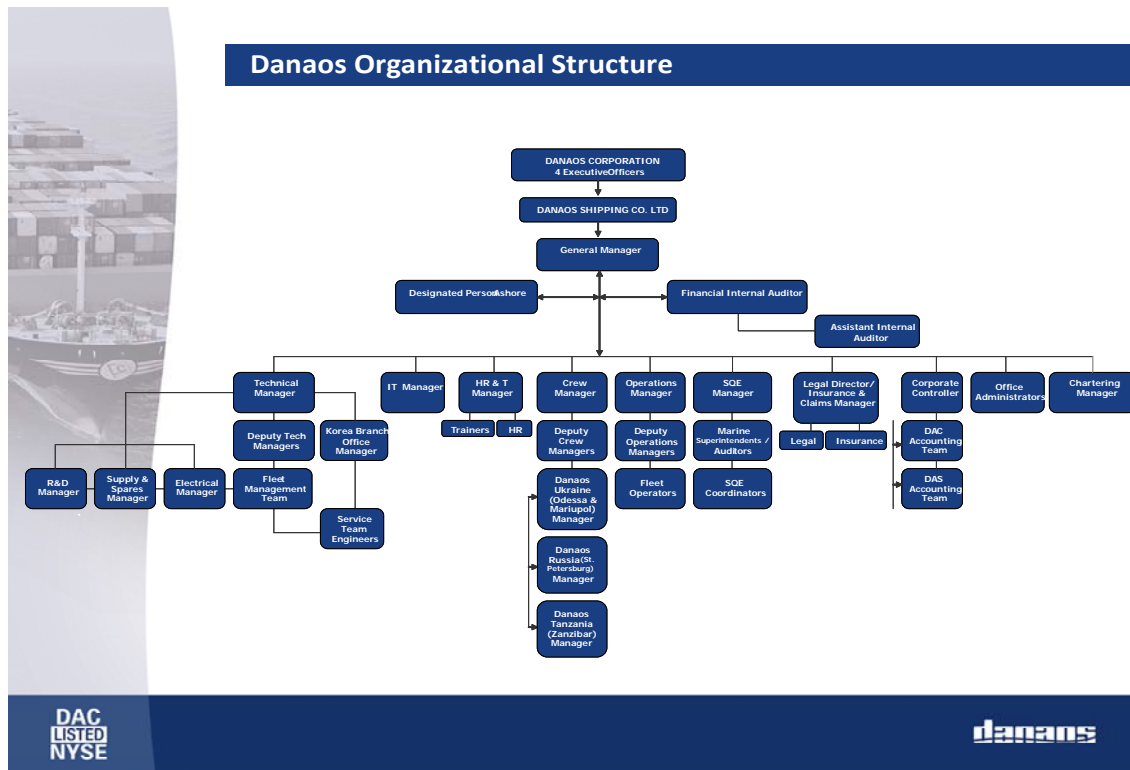
2.2.3.1. ΔΟΜΗ ΤΗΣ DANAOS

Δομή είναι ο τρόπος που μια επιχείρηση είναι οργανωμένη ως προς τη ροή επικοινωνίας, τη ροή εξουσίας και τη ροή εργασίας. Είναι η τυπική διάταξη των ρόλων και των σχέσεων των ανθρώπων, ώστε η εργασία να κατευθύνεται προς την ικανοποίηση των σκοπών και την εκπλήρωση της Αποστολής της επιχείρησης. Η δομή, ή η διάταξη εντολής όπως αλλιώς ονομάζεται, παρουσιάζεται γραφικά με το οργανόγραμμα κάθε εταιρίας.

Η κατανόηση της Δομής μιας επιχείρησης βοηθά στη διαμόρφωση αποτελεσματικής επιχειρησιακής στρατηγικής. Έτσι, εάν η δομή είναι συμβατή με μια προτιθέμενη αλλαγή στη στρατηγική της επιχείρησης, υπάρχουν πολλές πιθανότητες η διαμορφούμενη στρατηγική να υλοποιηθεί. Εάν όμως η δομή δεν είναι συμβατή είτε με την παρούσα είτε με μια ενδεχόμενη στρατηγική τότε είναι σχεδόν βέβαιο ότι αυτή δεν θα υλοποιηθεί. Κατά καιρούς αρκετές ελληνικές – έντονα οικογενειακές – πλοιοκτήτριες εταιρίες, για παράδειγμα, έχουν αντιμετωπίσει προβλήματα επειδή η επιτυχημένη στρατηγική ανάπτυξης που εφαρμόζουν, ή που πρόκειται να εφαρμόσουν, δεν είναι πλέον συμβατή με τη συγκεντρωτική δομή λήψης αποφάσεων που παραδοσιακά ακολουθούν. Οι πλοιοκτήτριες αυτές εταιρίες αναπτύχθηκαν πολύ γρήγορα σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο εξωτερικό περιβάλλον, με αποτέλεσμα να είναι δύσκολο για τους Γενικούς Διευθυντές, που συχνά είναι οι ίδιοι οι Εφοπλιστές, να παρακολουθούν όλες τις εξελίξεις. Ευκαιρίες ενδεχομένως να χάθηκαν εξαιτίας της εξάρτησης των διευθυντικών στελεχών από τον Γενικό Διευθυντή για κατευθυντήριες γραμμές. Εάν η δομή της επιχείρησης δεν υποστηρίζει μια προτεινόμενη στρατηγική, τότε η επιχείρηση θα πρέπει ή να τροποποιήσει τη δομή της ή να αλλάξει τη στρατηγική της⁷¹.

Οι κύριες δραστηριότητες της Danaos, όπως αυτές απεικονίζονται και στο ακόλουθο διάγραμμα της Δομής που έχει υιοθετήσει, είναι οι εξής:

⁷¹ Νικόλαος Β. Γεωργόπουλος «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Εκδόσεις Γ. Μπένου, Αθήνα 2013, Κεφάλαιο 6, σελ: 183-186.



Διάγραμμα 2.10.: Δομή της Danaos Shipping Co.Ltd

Πηγή: Danaos Corporation Official Website \ Danaos shipping presentation February 2015.

- η πλοιοκτησία πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων

Η Danaos Corporation είναι διεθνώς μία από τις κυρίαρχες ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, βάση της συνολικής μεταφορικής ικανότητας των πλοίων της σε TEU, που τα εκμισθώνει σε πολλές από τις μεγαλύτερες εταιρείες τακτικών γραμμών – ναυλωτών παγκοσμίως. Η Danaos Corporation, που υπόκειται στο Νόμο περί Επιχειρήσεων της Δημοκρατίας των Νήσων Μάρσαλ, περιλαμβάνει και λειτουργεί μέσω ενός αριθμού θυγατρικών εταιριών εγγεγραμμένων στη Λιβερία, στην Κύπρο, στη Μάλτα και στα Νησιά Μάρσαλ, οι οποίες της ανήκουν εξ' ολοκλήρου και έχουν στην ιδιοκτησία τους όλα τα πλοία του στόλου της Danaos.

- η αποκλειστική διαχείριση των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ της Danaos

Η Danaos Shipping, που εδρεύει στον Πειραιά, παρέχει – έναντι αμοιβής που ορίζεται από σχετική συμφωνία που ανανεώνεται αυτόματα κάθε χρόνο και έχει ισχύ 12 μηνών – στη Danaos Corporation, και τις θυγατρικές της, την αποκλειστική διαχείριση των πλοίων της.

Η εμπορική διαχείριση ενός πλοίου, όπως έχει προαναφερθεί, περιλαμβάνει τις δραστηριότητες εκείνες που σχετίζονται με τη νηολόγηση και ασφάλισή του έναντι όλων των ειδών κινδύνων (νομικό τμήμα), την εύρεση – ναυτολόγηση των πληρωμάτων του (τμήμα πληρωμάτων) και τη συστηματική εκπαίδευση και ενημέρωσή τους (τμήμα ανθρώπινου δυναμικού), τη φροντίδα της τεχνικής συντήρησης και των δεξαμενισμών του στα προκαθορισμένα από τους Νηογνώμονες διαστήματα για τη διατήρηση της Κλάσης του (τεχνικό τμήμα και τμήμα ηλεκτρολόγων, τμήμα ασφάλειας & ποιότητας), τον εφοδιασμό τροφίμων / αναλωσίμων για το πλήρωμά του και των ανταλλακτικών / εφοδίων του (τμήμα προμηθειών) καθώς και την καθημερινή εμπορική εκμετάλλευση, διαχείριση και παρακολούθηση της επίδοσής του βάση των συμφωνημένων όρων του ισχύοντος ναυλοσυμφώνου, το λεγόμενο «post-fixing» (τμήμα επιχειρήσεων).

Για την καλύτερη υποστήριξη των δραστηριοτήτων της η Danaos Shipping έχει επιπρόσθετα δημιουργήσει τα ακόλουθα γραφεία:

- τα γραφεία Εύρεσης και Ναυτολόγησης με τις αντίστοιχες Σχολές Εκπαίδευσης αξιωματικών και κατώτερων πληρωμάτων στην Οδησσό και την Μαριούπολη στην Ουκρανία, στην Αγία Πετρούπολη στη Ρωσία και στη Ζανζιβάρη στην Τανζανία
- το γραφείο Ναυπηγών – Μηχανικών στο Πουσάν της Νότιας Κορέας υπεύθυνων για την επιθεώρηση της ναυπήγησης των πλοίων της Danaos που ολοκληρώθηκε το 2012 και πλέον για την επιθεώρηση και παροχή τεχνικής υποστήριξης σε ολόκληρο το στόλο της Danaos καθώς και τη διατήρηση άμεσης επαφής με τους βασικούς ναυλωτές της Danaos στη Νότια Κορέα, Hyundai Merchant Marine (HMM) και Hanjin Shipping (HJS)
- το γραφείο Ναυλώσεων στο Αμβούργο της Γερμανίας το οποίο ουσιαστικά αποτελεί ένα εσωτερικό γραφείο Ναυλομεσιτών που ασχολούνται αποκλειστικά με την εύρεση ναυλώσεων για τα πλοία της Danaos καθώς και την εύρεση ευκαιριών αγοράς – πώλησης ενός πλοίου για τη Danaos. Επίσης διατηρεί προσωπική επαφή με τους ναυλωτές, φροντίζει την άριστη εξυπηρέτησή τους και φυσικά τη διεύρυνση των σχέσεών της με τις υπόλοιπες εταιρίες τακτικών γραμμών και εν-δυνάμει ναυλωτές της. Το γραφείο αυτό, λόγω της μετατόπισης της αγοράς και της αλλαγής των κέντρων του εμπορίου, τα τελευταία 2 χρόνια έχει μεταφερθεί και λειτουργεί από τα γραφεία της Danaos στον Πειραιά (τμήμα ναυλώσεων – chartering dept).

Η Danaos Shipping κατέχει τη φήμη του «καινοτόμου διαχειριστή» στην παγκόσμια ναυτιλιακή κοινότητα χάρη στις ακόλουθες Υπηρεσίες Προστιθέμενης Αξίας που παρέχει:

- μέσω του Τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D dept) η Danaos Shipping καταφέρνει να ηγείται της τεχνολογικής καινοτομίας, εφαρμόζοντας ιδέες που όχι μόνο ικανοποιούν αλλά και ξεπερνούν τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των ναυλωτών της. Καινούριες ιδέες, μέθοδοι και πρακτικές σχετικά με τη βελτίωση της διαχείρισης ενέργειας επί του πλοίου, τη βελτίωση της απόδοσης των καυσίμων των πλοίων, τη μείωση των εκπομπών επιβλαβών αερίων στην ατμόσφαιρα από τα πλοία και άλλες, υλοποιούνται αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και τις υψηλές τεχνικές ικανότητες της Danaos και βελτιώνουν την εμπορική και περιβαλλοντική επίδοση των πλοίων της συμβάλλοντας καθοριστικά στη διατήρηση του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος.
- μέσω του Τμήματος Πληροφορικής (Information & Technology dept) η Danaos Shipping έχει τη δυνατότητα διαθέτοντας το πλέον κατάλληλο προσωπικό να παρακολουθεί η ίδια τις εξελίξεις του τόσο προηγμένου αυτού κλάδου, να τις αξιολογεί και να επιλέγει αυτές που εξυπηρετούν τις πραγματικές της ανάγκες ανεξάρτητα από τις τάσεις της αγοράς. Επίσης, μέσω του τμήματος αυτού είναι ικανή να παρέχει η ίδια 24-ωρη τεχνική υποστήριξη (αντιμετώπιση προβλημάτων, εγκαταστάσεις, αναβαθμίσεις, κτλ) στα συστήματα πληροφορικής τόσο των γραφείων της όσο και των πλοίων της, μειώνοντας σημαντικά τα περιττά έξοδα και το χάσιμο χρόνου, αλλά και να βοηθά τους Ναυλωτές της παρέχοντας άμεσα πρακτικές λύσεις σε θέματα πληροφορικής
- μέσω της άρρηκτης σχέσης της με την μεγαλύτερη εταιρεία δημιουργίας και παροχής εξειδικευμένων λογισμικών και σχετικών υπηρεσιών σε εταιρίες διαχείρισης πλοίων «Danaos Management Consultants», η οποία ιδρύθηκε και ανήκει κατά το ήμισυ στον CEO, η Danaos Shipping είναι πάντοτε πρωτοπόρος στην εφαρμογή των πλέον εξελιγμένων αυτών λογισμικών. Επιπλέον η χρήση των μοναδικών και απόλυτα προσαρμοσμένων στον κλάδο λογισμικών αυτών από το εξειδικευμένο προσωπικό της Danaos διαφοροποιεί χαρακτηριστικά την ποιότητα της υπηρεσίας διαχείρισης που προσφέρει, δίνοντάς της τη δυνατότητα να επεξεργάζεται και να αξιοποιεί κατά τον καλύτερο τρόπο όλα τα δεδομένα που αντλεί από τα πλοία της σε 24-ωρη βάση και να ανταποκρίνεται άμεσα σε οποιοδήποτε αίτημα των ναυλωτών της παρέχοντας τους ακριβή και άκρως αξιόπιστη πληροφόρηση.

Ο υιός του ιδρυτή της Danaos, στον οποίο ανήκει και το πλειοψηφικό πακέτο μετοχών της Danaos (σε ποσοστό περίπου 62%) είναι Πρόεδρος, Chief Executive Officer, Class I Director και το πρώτο από τα τέσσερα Διοικητικά Στελέχη (Executive Officers) της Danaos Corporation. Ο CEO μαζί με τα άλλα τρία Διοικητικά Στελέχη, που είναι ο Γενικός Διευθυντής Επιχειρήσεων (Chief Operating Officer), ο Οικονομικός Διευθυντής (Chief Financial Officer) και ο Αναπληρωτής Διευθυντής Επιχειρήσεων (Deputy Chief Operating Officer), είναι υπεύθυνοι για το Στρατηγικό Μάνατζμεντ της Danaos Corporation και για την επίβλεψη – σε συνεργασία με το Διοικητικό Συμβούλιο – της Διοίκησης των δραστηριοτήτων της διαχειρίστριας εταιρείας Danaos Shipping.

Ο αποκλειστικός διαχειριστής των πλοίων της Danaos Corporation, Danaos Shipping, όπως απεικονίζεται και στο οργανόγραμμα που προηγήθηκε αποτελείται από:

- το Τεχνικό τμήμα (Technical dept), στο οποίο υπάγεται και το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης (Research & Development dept), το Τμήμα Ανταλλακτικών και Προμηθειών (Supply & Spares dept), το Τμήμα των Ηλεκτρολόγων (Electrical Dept), το γραφείο των Ναυπηγών – Μηχανικών στη Νότια Κορέα (Danaos Korea Branch Office) καθώς και η ομάδα των Συνεργειακών Μηχανικών διαφόρων εθνικοτήτων που απασχολούνται αποκλειστικά στα πλοία της Danaos (Service Team Engineers) οπουδήποτε κι αν βρίσκονται. Οι επικεφαλές των τμημάτων αυτών αναφέρονται στο Διευθυντή του Τεχνικού Τμήματος που είναι και ο Αναπληρωτής Διευθυντής Επιχειρήσεων (DCOO) της Danaos
- το Τμήμα Πληροφορικής (Information & Technology dept) το οποίο είναι σε στενή συνεργασία με την θυγατρική εταιρία Danaos Management Consultants
- το Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού (Human Resource dept), υπεύθυνο και για τη συστηματική εκπαίδευση του προσωπικού των γραφείων και των πληρωμάτων των πλοίων, ο Διευθυντής του οποίου είναι ο DPA (Designated Person Ashore) της Danaos Shipping
- το Τμήμα Πληρωμάτων (Crewing dept), στο οποίο υπάγονται και τα αντίστοιχα γραφεία και σχολές πληρωμάτων στην Οδησσό και στην Μαριούπολη στην Ουκρανία, στην Αγία Πετρούπολη στη Ρωσία και στη Ζανζιβάρη στην Τανζανία
- το Τμήμα Επιχειρήσεων (Operations dept)
- το Τμήμα Ασφάλειας, Ποιότητας και Περιβάλλοντος (Safety, Quality and Environment dept)

- το Νομικό Τμήμα (Legal dept), υπεύθυνο και για όλα τα είδη ασφαλίσεων των πλοίων
- το Λογιστήριο (Corporate Controller), το οποίο αποτελείται από το τμήμα του λογιστηρίου της Danaos Corporation (DAC Accounting Team) και το τμήμα του λογιστηρίου της Danaos Shipping (DAS Accounting Team) που αναφέρονται στον Οικονομικό Διευθυντή (Chief Financial Officer) της Danaos
- το Τμήμα Ναυλώσεων (Chartering dept)
- τους Εσωτερικούς Ελεγκτές (Financial Internal Auditor & Assistant)
- τον DPA (Designated Person Ashore)
- το Γενικό Διευθυντή (General Manager)

Οι επικεφαλές όλων των παραπάνω τμημάτων, συμπεριλαμβανομένων των DCOO και CFO, ο Εσωτερικός Ελεγκτής, ο DPA και ο Γενικός Διευθυντής αναφέρονται στον Γενικό Διευθυντή Επιχειρήσεων (COO) της Danaos.

2.2.3.2. ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΤΗΣ DANAOS

Κουλτούρα είναι το σύνολο των πιστεύω, των προσδοκιών και την αξιών που είναι κοινά στα μέλη μιας επιχείρησης και την κάνουν να είναι μοναδική. Δημιουργεί κανόνες συμπεριφοράς και προσδιορίζει την αποδεκτή συμπεριφορά του προσωπικού όλων των επιπέδων της διοικητικής ιεραρχίας. Γενικά αντικατοπτρίζει τις αξίες και τα οράματα του ιδρυτή που συνεχίζουν να καθοδηγούν και να επηρεάζουν την εκάστοτε διοίκηση καθώς και την Αποστολή της επιχείρησης. Δίνει στην επιχείρηση ένα αίσθημα ταυτότητας ορίζοντας το ποια είναι, τι κάνει και ποιος είναι ο λόγος ύπαρξής της και περιλαμβάνοντας τον κύριο προσανατολισμό της, όπως η έρευνα και ανάπτυξη στην Hewlett-Packard ή η ποιότητα προϊόντος στη Mercedes.

Η κουλτούρα συνήθως ικανοποιεί σημαντικές λειτουργίες μιας επιχείρησης, όπως:

- Μεταδίδει το αίσθημα της ταυτότητας στους εργαζόμενους
- Βοηθά τους εργαζόμενους στην προσπάθεια επίτευξης υψηλότερων στόχων
- Υποστηρίζει τη σταθερότητα της επιχείρησης σαν κοινωνικό σύστημα
- Χρησιμοποιείται ως πεδίο αναφοράς των εργαζόμενων, όταν αυτοί βρίσκονται εκτός επιχείρησης και αποτελεί τον οδηγό τους για κατάλληλη συμπεριφορά.

Η επιχειρηματική κουλτούρα μορφοποιεί τη γενικότερη συμπεριφορά των ατόμων – μελών ενός οργανισμού. Γι' αυτόν το λόγο μπορεί να επηρεάζει σημαντικά την ικανότητα ενός οργανισμού να αλλάζει τη στρατηγική κατεύθυνση. Μια ισχυρή

κουλτούρα μπορεί να στηρίξει όχι μόνο την επιβίωση μιας επιχείρησης αλλά και μια ισχυρότερη ανταγωνιστική θέση σ' έναν κλάδο. Μια οποιαδήποτε αλλαγή στην Αποστολή, στους Σκοπούς, τις Στρατηγικές ή τις Πολιτικές πιθανόν να αποτύχει εάν δε συμβαδίζει με την αποδεκτή κουλτούρα της επιχείρησης. Οι στρατηγικές που απαιτούν λιγότερες αλλαγές στην κουλτούρα είναι συνήθως πιο ελκυστικές γιατί απαιτούν μικρότερη προσπάθεια και χρόνο υλοποίησής τους.

Οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε δύο κατηγορίες ως προς την κουλτούρα τους. Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν οι επιχειρήσεις που είναι συντηρητικές και ακολουθούν στρατηγικές χαμηλού κινδύνου και καλά δοκιμασμένες λύσεις. Στη δεύτερη κατηγορία ανήκουν οι επιχειρήσεις που είναι καινοτόμες και η κύρια φιλοσοφία τους σχετίζεται με τη ραγδαία ανάπτυξη, ακολουθούν στρατηγικές υψηλού κινδύνου και αναζητούν συνεχώς νέες ευκαιρίες. Σε κάθε περίπτωση πάντως, τα ανώτατα στελέχη επιβάλλεται να κατανοήσουν την κουλτούρα της επιχείρησης εάν πρόκειται να διοικήσουν στρατηγικά.

Ωστόσο, η Κουλτούρα μιας επιχείρησης είναι δυνατό να προκαλέσει και τη διεθνώς αποκαλούμενη «στρατηγική μυωπία», μια κατάσταση δηλαδή κατά την οποία τα ανώτατα στελέχη δεν είναι σε θέση να αντιληφθούν τη σημασία των μεταβαλλόμενων εξωτερικών συνθηκών επειδή τυφλώνονται από τα ισχυρά κοινά πιστεύω. Σε μια τέτοια περίπτωση, η ισχυρή κουλτούρα μπορεί να καταλήξει σε σημαντικό εμπόδιο επίτευξης των στρατηγικών στόχων της επιχείρησης. Κατά συνέπεια η Κουλτούρα, όπως και η Δομή, μπορεί να αποτελέσει είτε δύναμη είτε αδυναμία για μια επιχείρηση ανάλογα με το αν συμβαδίζει με την υπάρχουσα ή την προτεινόμενη στρατηγική⁷².

Η Danaos ανήκει στην κατηγορία των συντηρητικών – ως προς την κουλτούρα – επιχειρήσεων, καθώς δεν επιδιώκει και συνήθως δεν εκμισθώνει τα πλοία της για διάστημα μικρότερο του ενός έτους. Επειδή οι ναύλοι της αγοράς χρονοναυλώσεων μικρής διάρκειας (spot market) είναι είτε υψηλότεροι είτε χαμηλότεροι από τους ναύλους της αγοράς των μακροχρόνιων ναυλώσεων, τα πλοία της αγοράς spot μπορεί μεν να επιτρέπουν στους πλοιοκτήτες τους να εκμεταλλευτούν περισσότερο περιόδους υψηλών ναυλαγορών δημιουργώντας υψηλότερα κέρδη, αυξάνουν δε την έκθεση των πλοιοκτητών στον κίνδυνο μείωσης των ναύλων καθιστώντας τα έσοδά τους λιγότερο προβλέψιμα από τα έσοδα των πλοιοκτητών πλοίων σε μακροχρόνιες ναυλώσεις, όπως η Danaos.

⁷² Νικόλαος Β. Γεωργόπουλος «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Εκδόσεις Γ. Μπένου, Αθήνα 2013, Κεφάλαιο 6, σελ: 186-189.

Η κουλτούρα της Danaos ασφαλώς αντικατοπτρίζει το όραμα και τις αξίες του ιδρυτή της καθώς και του διαδόχου του και διαφαίνεται και στην Αποστολή, τη Στρατηγική και τις Αξίες της, ως ακολούθως:

Όραμα: Η Danaos να αποτελεί την πρώτη επιλογή παγκόσμιας δια θαλάσσης μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων για όλες τις εταιρίες τακτικών γραμμών εμπορευματοκιβωτίων – ναυλωτές.

Αποστολή: Η Danaos, ως κορυφαία ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια και διαχειρίστρια εταιρεία πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, παρέχει μία εξαιρετης ποιότητας και προηγμένης τεχνολογίας ναυτιλιακή υπηρεσία στους ναυλωτές της, εφαρμόζοντας αυστηρά πρότυπα διαχείρισης των πλοίων της, διατηρώντας ακλόνητη τη δέσμευσή της στην ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος, και ανταμείβοντας τους μετόχους της.

Στρατηγική: Η Στρατηγική της Danaos είναι να εκμισθώνει τα πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων της για πολυετείς ναυλώσεις έναντι σταθερών ημερήσιων ναύλων σε όσο το δυνατόν περισσότερες από τις μεγαλύτερες και οικονομικά ισχυρότερες εταιρίες τακτικών γραμμών – ναυλωτών του κλάδου παγκοσμίως, οι οποίες της επιτρέπουν να περιορίζει τον κίνδυνο μείωσης των εσόδων της διατηρώντας σταθερά θετικές τις ταμειακές ροές της.

Αξίες:

- **η ακεραιότητα, η τιμιότητα και η ειλικρίνεια** του πληρώματος των πλοίων, του προσωπικού των γραφείων και των διοικητικών στελεχών είναι ζωτικής σημασίας για την αξιοπιστία, τη φήμη και την επιτυχία της Danaos. Για το λόγο αυτό αποτελούν και το βασικό άξονα των σχετικών Κωδικών Επιχειρησιακής Συμπεριφοράς και Ήθους της Danaos
- **η ποιότητα** των πλοίων της Danaos και της μεταφορικής υπηρεσίας που η Danaos προσφέρει στους ναυλωτές της. Η άριστη συντήρηση των πλοίων της, η συνεχής έρευνα και συστηματική επένδυση σε προηγμένες και καινοτόμες τεχνολογίες που βελτιώνουν την απόδοση των πλοίων, η προληπτική – αυστηρή εφαρμογή όλων των διεθνών προτύπων και κανονισμών, η υψηλών προδιαγραφών διαχείριση των πλοίων της είναι – επί τρεις δεκαετίες τώρα – άρρηκτα συνυφασμένα με το όνομα της Danaos
- **η ασφάλεια** αποτελεί μακράν την πρώτη προτεραιότητα της Danaos. Πρώτα απ’ όλα φυσικά είναι η ασφάλεια της ανθρώπινης ζωής και έπειτα η ασφάλεια

του πλοίου και της παρουσίας τρίτων. Η καθιέρωση πρακτικών ασφαλούς λειτουργίας των πλοίων, η εξασφάλιση ασφαλούς περιβάλλοντος εργασίας και διαβίωσης, η απασχόληση άρτια καταρτισμένων πληρωμάτων και η συνεχής ενημέρωση και εκπαίδευσή τους αποτελούν μερικά από τα θεμελιώδη μέτρα διασφάλισης της αξίας αυτής.

- **η προστασία του περιβάλλοντος.** Η Danaos έχει από ιδρύσεώς της αναλάβει τη δέσμευση για ένα καθαρό, υγιές και βιώσιμο περιβάλλον για την κοινωνία. Τα πλοία της Danaos συμμορφώνονται πάντοτε με όλους τους ισχύοντες – και όχι μόνο – περιβαλλοντικούς νόμους και κανονισμούς ενώ προηγμένες τεχνολογίες υιοθετούνται συνεχώς για την περαιτέρω μείωση της επίπτωσης των πλοίων της στο θαλάσσιο περιβάλλον και την ατμόσφαιρα.
- **η εμπιστοσύνη των ναυλωτών της.** Το μεγαλύτερο κέρδος για τη Danaos, από την πρώτη μέρα λειτουργίας της, δεν είναι η ναύλωση των πλοίων της στους υψηλότερους – ευκαιριακούς ναύλους αλλά η εμπιστοσύνη των ναυλωτών της. Για το λόγο αυτό στοχεύει στις μακροχρόνιες ναυλώσεις οι οποίες, μπορεί να της εξασφαλίζουν πιο συντηρητικούς ναύλους, της δίνουν όμως τη δυνατότητα να δημιουργήσει ισχυρούς δεσμούς με τους ναυλωτές της αποδεικνύοντας ότι είναι άξιος «συνεργάτης» τους.

Το όραμα, η Αποστολή, η Στρατηγική και οι Αξίες αυτές της Danaos μεταδίδονται από τα Ανώτατα Διοικητικά Στελέχη με κάθε τρόπο ώστε να γίνουν κτήμα όχι μόνο των υψηλότερων επιπέδων ιεραρχίας αλλά και των κατώτερων στελεχών, από τα οποία εξαρτάται και η υλοποίησή τους.

2.2.3.3. ΠΟΡΟΙ ΤΗΣ DANAOS

Πόροι μιας επιχείρησης είναι τα στοιχεία που αυτή διαθέτει για να χρησιμοποιηθούν στην επίτευξη των στόχων της.

Σύμφωνα με τη θεωρία **των «Πόρων και Ικανοτήτων»**, η επιχείρηση διακρίνεται από τους ανταγωνιστές της ως προς τους πόρους και τις ικανότητες που διαθέτει, καθώς και ως προς τον τρόπο με τον οποίο τους εκμεταλλεύεται. Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα προκύπτει όταν η επιχείρηση διαθέτει πόρους και ικανότητες που είναι δύσκολο να αποκτηθούν ή να αναπαραχθούν από τους ανταγωνιστές της. Οι πόροι χωρίζονται γενικά σε:

- Υλικούς, στους οποίους περιλαμβάνονται οι χρηματοοικονομικοί (δανειοληπτική ικανότητα της επιχείρησης), οι φυσικοί (πρώτες ύλες) και οι ανθρώπινοι πόροι
- Άυλους, στους οποίους περιλαμβάνεται η τεχνογνωσία, η έρευνα, η φήμη και η πελατεία, και η κουλτούρα της επιχείρησης⁷³.

Τα πολυτιμότερα **υλικά** – απτά περιουσιακά στοιχεία της Danaos, τα οποία βέβαια αποτελούν τα βασικά δομικά στοιχεία και το λόγο ύπαρξής της, είναι τα πλοία της. Έπειτα είναι τα ακίνητα υπό την ιδιοκτησία της, τα κτίρια των γραφείων της στον Πειραιά και των γραφείων και των αντίστοιχων σχολών εκπαίδευσης των ναυτικών στην Οδησό και στην Μαριούπολη στην Ουκρανία, στην Αγία Πετρούπολη στη Ρωσία και στη Ζανζιβάρη στην Τανζανία, ο εξοπλισμός των γραφείων – σχολών της, η καλή χρηματοοικονομική της κατάσταση, ο μεγάλος αριθμός υπαλλήλων σε όλα τα γραφεία της και ο ακόμη μεγαλύτερος αριθμός των πληρωμάτων των πλοίων της.

Τα **άυλα** – μη απτά περιουσιακά στοιχεία της Danaos, από την άλλη πλευρά, αποτελούν το όραμα, η αποστολή, η στρατηγική, οι αξίες της και η κουλτούρα της εν γένει, η γνώση της αγοράς και οι ικανότητες του CEO και των άλλων τριών Διοικητικών Στελεχών, το απόλυτα καταρτισμένο και εξειδικευμένο προσωπικό που επανδρώνει τα πλοία και στελεχώνει τα γραφεία της, η γνώση και η εμπειρία που έχει αποκτήσει το προσωπικό της από τη διαχείριση του πολυάριθμου στόλου της που δραστηριοποιείται σε όλο τον κόσμο εξυπηρετώντας κύριες και δευτερεύουσες αγορές, η χρήση της χαρακτηριστικά πρωτοποριακής τεχνολογίας πληροφορικής που πάντοτε εξασφαλίζει χάριν της θυγατρικής της εταιρίας Danaos Management Consultants, η εκτεταμένη και συστηματική έρευνα και η εφαρμογή ολοένα και περισσότερων προηγμένων τεχνολογιών, μεθόδων και τεχνικών πρακτικών, η έντονη περιβαλλοντική της συνείδηση και δραστηριοποίηση, η υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών διαφοροποιημένη μεταφορική υπηρεσία που παρέχει στους ναυλωτές της, η κάθετη ως ένα βαθμό ολοκλήρωσή της, η επί σειρά δεκαετιών διεθνής της παρουσία, το κύρος και η καλή της φήμη, η εγγραφή της στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης, η πολιτισμική ποικιλομορφία της, το εύρος των συνεργατών – προμηθευτών της παγκοσμίως, η δυναμική παρουσία της στον χώρο των ναυλομεσιτών, και φυσικά ο αριθμός των εταιριών τακτικών γραμμών – ναυλωτών που τόσα χρόνια συνεργάζεται καθώς και αυτών που συνεργάστηκε στο παρελθόν.

⁷³ Νικόλαος Β. Γεωργόπουλος «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Κεφάλαιο 6, σελ: 212-213.

Οι **Δεξιότητες** (capabilities) αφορούν στη δυνατότητα μιας επιχείρησης να εκμεταλλεύεται τους πόρους της. Αποτελούνται από καθημερινές δουλειές και διαδικασίες που διαχειρίζονται την αλληλεπίδραση μεταξύ των πόρων μετατρέποντας τις εισροές σε εκροές. Επειδή μία δεξιότητα πρακτικά βασίζεται και ενυπάρχει σε μια συγκεκριμένη λειτουργία, σε μια επιχείρηση υπάρχουν δεξιότητες marketing, παραγωγής, διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού και άλλες. Όταν οι δεξιότητες αυτές συνεχώς αλλάζουν και αναπροσαρμόζονται σ' ένα αβέβαιο περιβάλλον, όπως το σύγχρονο περιβάλλον, ονομάζονται «δυναμικές δεξιότητες».

Αντίστοιχα, δεξιότητα για τη Danaos μπορεί να θεωρηθεί η επιτυχής παροχή της υπηρεσίας για την οποία έχει δημιουργηθεί κάθε τμήμα της, εκμεταλλευόμενο τους διαθέσιμους πόρους του. Έτσι, μία από τις δεξιότητες της Danaos είναι η δεξιότητα επάνδρωσης των πλοίων της, η οποία προκύπτει από την άκρως αποδοτική λειτουργία και εποικοδομητική συνεργασία μεταξύ των γραφείων πληρωμάτων και των σχολών εκπαίδευσής τους στην Οδησσό και την Μαριούπολη, στην Αγία Πετρούπολη και στη Ζανζιβάρη, και του τμήματος πληρωμάτων στα γραφεία της εταιρείας στον Πειραιά που έχει ως αποτέλεσμα την έγκαιρη και αδιάκοπη κάλυψη των αναγκών για αξιωματικούς και κατώτερα πληρώματα όλων των πλοίων της Danaos από το δικό της ανθρώπινο δυναμικό αποκλειστικά.

Ακόμη, η δεξιότητα τεχνικής συντήρησης των πλοίων της, η οποία επίσης προκύπτει από την απόλυτα συντονισμένη λειτουργία και συνεργασία μεταξύ του τεχνικού τμήματος και του τμήματος ηλεκτρολόγων στον Πειραιά, του γραφείου των Ναυπηγών – Μηχανικών στη Νότια Κορέα και της ομάδας των Συνεργειακών Μηχανικών, και έχει ως αποτέλεσμα την έγκαιρη πραγματοποίηση όλων των απαιτούμενων (από τους Νηογνώμονες) και μη επισκευών, διατηρώντας η ίδια σε πολύ υψηλά επίπεδα την τεχνική και μηχανολογική κατάσταση των πλοίων της.

Ικανότητα (competency) είναι μία δια-λειτουργική ολοκλήρωση και συντονισμός δεξιοτήτων.

Για τη Danaos, εξέχουσα θέση έχει η ικανότητά της να ηγείται της τεχνολογικής καινοτομίας, εφαρμόζοντας ιδέες, πρακτικές και μεθόδους που όχι μόνο ικανοποιούν αλλά και ξεπερνούν τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των ναυλωτών της, βελτιώνοντας την εμπορική και περιβαλλοντική επίδοση των πλοίων της. Η ικανότητά της αυτή βέβαια είναι αποτέλεσμα της βαθιάς γνώσης και συνεχούς παρακολούθησης των τάσεων της αγοράς και των επιτευγμάτων της τεχνολογίας από τα τέσσερα Διοικητικά της Στελέχη, της άριστης προσωπικής σχέσης που διατηρεί η Danaos – μέσω του Top Management, του τμήματος Ναυλώσεων και του γραφείου της Danaos στη Νότια Κορέα – με όλους τους ναυλωτές της ώστε να

μαθαίνει πρώτη τις ανάγκες – επιθυμίες τους, της δυναμικής παρουσίας και συνεχούς αναζήτησης του τμήματος Έρευνας & Ανάπτυξης, της πολύ στενής σχέσης και συνεργασίας της Danaos με τις Εταιρίες Νηογνομόνων και τα αντίστοιχα τμήματα R&D των ναυπηγείων – όπου χτίστηκαν τα πλοία της Danaos – και τους προμηθευτές κύριων και μη μηχανών και συστημάτων των πλοίων (κύριας μηχανής, βοηθητικών μηχανημάτων, λογισμικών προγραμμάτων φόρτωσης, σχεδιασμού των πλοίων, και άλλων) τους οποίους συμβουλευεται για την υλοποίηση των σχεδίων της, καθώς και της άριστης ανταλλαγής και επεξεργασίας δεδομένων και πληροφοριών μεταξύ των τμημάτων της Danaos (R&D, τεχνικού, ηλεκτρολόγων, ασφάλειας και ποιότητας, επιχειρήσεων) η οποία φυσικά υποστηρίζεται τεχνικά από τις δυνατότητες του τμήματος Πληροφορικής της Danaos.

Βέβαια, η υψηλών προδιαγραφών και δυνατοτήτων – από άποψης πληροφορικής και πληροφοριακών συστημάτων – διαχείριση, επεξεργασία και ανταλλαγή δεδομένων και πληροφοριών που συμβάλλει καθοριστικά στην παροχή μιας αξιόπιστης υπηρεσίας διαχείρισης των πλοίων και άμεσης ανταπόκρισης στα αιτήματα των ναυλωτών, χάρη στην άρρηκτη σχέση της με τη θυγατρική εταιρία «Danaos Management Consultants», αποτελεί από μόνη της μια ακόμη Ικανότητα της Danaos.

Επιπλέον, Ικανότητες της Danaos είναι και η ισχυρή, λόγω του μεγέθους και της μακρόχρονης διεθνούς της παρουσίας, διαπραγματευτική της δύναμη με τους κάθε είδους προμηθευτές (ασφαλιστές, νηογνώμονες, προμηθευτές ανταλλακτικών/εφοδίων/τροφοδοσίας, κ.τ.λ.) από τις υπηρεσίες / προϊόντα των οποίων εξαρτάται η ποιότητα της δικής της παρεχόμενης υπηρεσίας, το μεγάλο εύρος των γνωριμιών – συνεργατών της παγκοσμίως και οι οικονομίες κλίμακας που απολαμβάνει λόγω του μεγέθους της.

Μια **Βασική Ικανότητα – Σημείο Υπεροχής** (core competency) είναι ένα σύνολο ικανοτήτων που ξεπερνά τα όρια των τμημάτων μιας επιχείρησης, διαχέεται σε ολόκληρη την επιχείρηση και είναι κάτι που η επιχείρηση κάνει εξαιρετικά καλά. Σημείο Υπεροχής είναι ο πυρήνας του ανταγωνισμού, αυτό δηλαδή το οποίο έχει μια επιχείρηση και αν το εκμεταλλευτεί θα επιτύχει, όπως για παράδειγμα το βασικό συστατικό των προϊόντων της εταιρίας «Mastic Spa» το οποίο είναι η μαστίχα που παράγεται στη Χίο. Μια επιχείρηση πρέπει να επανεπενδύει διαρκώς σε ένα Σημείο Υπεροχής διότι διαφορετικά κινδυνεύει αυτό να μετατραπεί σε βασικό σημείο «ακαμψίας» ή «ανεπάρκειας», μιας δύναμης δηλαδή που με το πέρασμα του χρόνου ωριμάζει και μπορεί να γίνει αδυναμία. Παρόλο που τυπικά δεν αποτελεί περιουσιακό στοιχείο με τη λογιστική έννοια, ένα σημείο υπεροχής είναι ένας πολύτιμος πόρος

που δεν φθείρεται με τη χρήση. Γενικά, όσο περισσότερο χρησιμοποιούνται τα σημεία υπεροχής, τόσο περισσότερο βελτιώνονται και τόσο πιο πολύτιμα γίνονται⁷⁴.

Το Σημείο Υπεροχής της Danaos είναι η παροχή μιας ολοκληρωμένης ναυτιλιακής μεταφορικής υπηρεσίας εμπορευματοκιβωτίων σε έναν μεγάλο αριθμό εταιριών τακτικών γραμμών – ναυλωτών του κλάδου.

Η Danaos, έχοντας πολύ καλή γνώση της αγοράς και των αναγκών των ναυλωτών της, μέσω των προσωπικών σχέσεων που διατηρεί μαζί τους, είναι σε θέση να ανανεώνει και να αναβαθμίζει (με μετασκευές και εφαρμογή προηγμένων τεχνολογιών σύμφωνα με δικές της μελέτες και επίβλεψη) το στόλο της με τρόπο που να παρέχει πάντα στους ναυλωτές της πλοία με τα τεχνικά εκείνα χαρακτηριστικά που απαιτούνται για την ικανοποίηση των αναγκών τους και την εξυπηρέτηση των αγορών στις οποίες δραστηριοποιούνται.

Πέραν όμως της πλοιοκτησίας, η Danaos παρέχει και μια ολοκληρωμένη υπηρεσία αποκλειστικής διαχείρισης των πλοίων της, καθώς χάρη στην εμπειρία και την τεχνογνωσία της αναλαμβάνει την επίβλεψη της ναυπήγησης πλοίων με τα τεχνικά χαρακτηριστικά που έχει επιλέξει η ίδια, την πώληση μεγαλύτερων και την αγορά νεότερων σε ηλικία πλοίων που έχει επιθεωρήσει – επιλέξει επίσης η ίδια, τη μετασκευή και εφαρμογή νέων τεχνολογιών στα ήδη υπάρχοντα πλοία της έπειτα από έρευνες και μελέτες που έχει διεξάγει η ίδια (τμήμα R&D) τις οποίες και επιθεωρεί. Επίσης φροντίζει η ίδια για την ασφάλιση των πλοίων έναντι όλων των ειδών κινδύνων, την κατάλληλη επάνδρωσή τους, την τεχνική συντήρησή τους σύμφωνα με τις απαιτήσεις των Νηογνομόνων, την απαραίτητη πιστοποίησή τους σύμφωνα με τους διεθνείς και λοιπούς κανονισμούς, τον έγκαιρο εφοδιασμό τους με τα απαραίτητα ανταλλακτικά / εφόδια / τροφοδοσία /κ.α., την καθημερινή εμπορική τους διαχείριση και την παρακολούθηση της επίδοσής τους βάση των συμφωνημένων με τους ναυλωτές όρων του ναυλοσυμφώνου, καθώς και τη συνεχή αναζήτηση νέων τεχνολογιών που βελτιώνουν την απόδοση των πλοίων της προς ακόμη μεγαλύτερο όφελος – οικονομικό και εμπορικό – των ναυλωτών της.

Συνεπώς η Danaos συνδυάζοντας όλες τις Δεξιότητες και Ικανότητές της, και μέσω της κάθετης ολοκλήρωσής της, παρέχει στους ναυλωτές της μια υψηλής ποιότητας και ασφάλειας ολοκληρωμένη υπηρεσία πλοιοκτησίας και διαχείρισης – με έμφαση στην εφαρμογή καινοτόμων τεχνολογιών – των πλοίων της, μειώνοντας τον κίνδυνο από την έκθεση σε περιορισμένες οικονομικές δραστηριότητες.

⁷⁴ Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, Chapter 5, page: 186.

Βασικός στόχος κάθε επιχείρησης είναι η δημιουργία Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος (Competitive Advantage). **Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα** ορίζεται η ικανότητα μιας επιχείρησης να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της με τρόπο που οι ανταγωνιστές της δε μπορούν, να δημιουργεί δηλαδή ενθουσιασμένους πελάτες. Είναι το αποτέλεσμα του να κάνει κάτι με διαφορετικό τρόπο και / ή καλύτερα από τους ανταγωνιστές της. Αν όλες οι στρατηγικές των επιχειρήσεων ήταν ίδιες, καμία επιχείρηση δεν θα απολάμβανε κάποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Επειδή το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα δημιουργείται στο εσωτερικό της επιχείρησης, λέγεται και «Αξία» της επιχείρησης⁷⁵.

Για τη Danaos, η παροχή της ολοκληρωμένης αυτής υψηλής ποιότητας και ασφάλειας υπηρεσίας πλοιοκτησίας και διαχείρισης – με έμφαση στην εφαρμογή καινοτόμων τεχνολογιών – των πλοίων της, κρίνοντας από την πολυετή και επαναλαμβανόμενη συνεργασία της με τους ίδιους αλλά και νέους ναυλωτές, φαίνεται πως ικανοποιεί τις ανάγκες και απαιτήσεις τους και έχει μεγάλη αξία για αυτούς – επομένως αποτελεί το Ανταγωνιστικό της Πλεονέκτημα.

Η ολοκληρωμένη αυτή ναυτιλιακή υπηρεσία πλοιοκτησίας και διαχείρισης των πλοίων με έμφαση στην εφαρμογή προηγμένων τεχνολογιών, που βελτιώνουν διαρκώς την τεχνική και εμπορική απόδοση των πλοίων, μέσω των υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας του τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης (με τη στενή συνεργασία και υποστήριξη όλων των υπολοίπων τμημάτων που προαναφέρθηκαν) καθώς και του τμήματος Πληροφορικής (σε συνεργασία με τη θυγατρική εταιρία Danaos Management Consultants) είναι πράγματι σπάνια και δύσκολη προς μίμηση από τους δύο βασικούς ανταγωνιστές της Danaos αλλά και από τις υπόλοιπες ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες του κλάδου.

Όσον αφορά στο κομμάτι της διαχείρισης των πλοίων, η Danaos Corporation είναι η μόνη από τη Στρατηγική της Ομάδα που έχει δημιουργήσει μια εταιρία η οποία είναι δεσμευμένη να ασχολείται αποκλειστικά και μόνο με τη διαχείριση των πλοίων της Danaos, καθώς η Seaspan διαχειρίζεται – εκτός από τα δικά της – και πλοία άλλων πλοιοκτητών ενώ η Costamare έχει αναθέσει τη διαχείριση σημαντικού αριθμού πλοίων της σε ανεξάρτητες διαχειρίστριες εταιρίες.

Όσον αφορά στο κομμάτι της τεχνολογίας, καμία από τις δύο αυτές εταιρίες δε διαθέτει τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης ίσης δυναμικής με αυτής του ομώνυμου τμήματος της Danaos και φυσικά καμία δε διαθέτει μια θυγατρική εταιρεία αντίστοιχου αντικειμένου και βεληνεκούς με αυτού της Danaos Management Consultants, που

⁷⁵ Νικόλαος Γεωργόπουλος, 2013, Σημειώσεις μαθήματος «Στρατηγική Διοίκηση Επιχειρήσεων» Μεταπτυχιακού Προγράμματος Executive MBA Πανεπιστημίου Πειραιώς, σελ.: 25.

εξασφαλίζει την πρωτοπορία της Danaos στην εφαρμογή των πλέον εξελιγμένων λογισμικών και προγραμμάτων πληροφορικής, και ούτε βεβαίως πρόκειται να αποκτήσει άμεσα λόγω του τεράστιου οικονομικού κόστους ενός τέτοιου εγχειρήματος, της απαιτούμενης τεχνογνωσίας και εξειδίκευσης, και της κυριαρχίας της Danaos Management Consultants στον κλάδο αυτό.

Είναι, λοιπόν, προφανές ότι η φροντίδα και η διαχείριση των ιδιόκτητων πλοίων που παρέχει η Danaos στους ναυλωτές της διαφέρει σημαντικά από την υπηρεσία διαχείρισης πλοίων που παρέχουν οι άλλες δύο εταιρίες στους δικούς τους ναυλωτές.

Επιπλέον, δεδομένου ότι η Danaos από την πρώτη στιγμή ιδρύθηκε για να παρέχει αυτή την ολοκληρωμένη – υψηλής ποιότητας, ασφάλειας και προηγμένης τεχνολογίας – ναυτιλιακή υπηρεσία, η δομή (organization) που έχει υιοθετήσει αποδεικνύεται πως είναι αυτή ακριβώς που απαιτείται ώστε να την παρέχει επιτυχώς, εκμεταλλεόμενη απόλυτα το Ανταγωνιστικό της Πλεονέκτημα.

Κατά συνέπεια, το γεγονός ότι το Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα της Danaos, εκτός από την αξία που έχει για τους ναυλωτές της, είναι και σπάνιο και δύσκολο να μιμηθεί από τους ανταγωνιστές της και υποστηρίζεται και από την κατάλληλη εταιρική οργάνωση, το καθιστά Διατηρήσιμο Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα. Βέβαια το γεγονός πως η Danaos καταφέρνει να διατηρεί με επιτυχία το Ανταγωνιστικό της Πλεονέκτημα αποδεικνύεται έμπρακτα από την επί σειρά δεκαετιών επιτυχή παρουσία της στον κλάδο και την θέση της μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ανεξάρτητων πλοιοκτητών πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων παγκοσμίως.

2.2.4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΥΝΑΜΕΩΝ – ΑΔΥΝΑΜΙΩΝ ΚΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ – ΑΠΕΙΛΩΝ (S.W.O.T Analysis)

Η ουσία της στρατηγικής μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι το πηλίκο της ευκαιρίας προς την ικανότητα, καθώς μια ευκαιρία από μόνη της δεν έχει πραγματική αξία αν η επιχείρηση δεν έχει τη δυνατότητα – πόρους να την εκμεταλλευτεί. Ωστόσο, μόνο οι ευκαιρίες και οι δυνάμεις δεν αποτελούν εγγύηση για την επιλογή εναλλακτικών στρατηγικών, ή μόνο ένα διακριτικό σημείο υπεροχής μιας βασικής δεξιότητας – πόρου δεν αποτελούν εγγύηση ενός Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος. Αδυναμίες σε διάφορους άλλους πόρους μπορούν να αποτρέψουν την επιτυχία μιας στρατηγικής. Προκειμένου να αποκτήσουμε μια ευρύτερη εικόνα της έννοιας της στρατηγικής χρησιμοποιείται η ανάλυση SWOT – ακρωνύμιο που προέρχεται από τα αρχικά γράμματα των αγγλικών λέξεων Strengths, Weaknesses, Opportunities και Threats,

και περιγράφει τις Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Απειλές που είναι στρατηγικής σημασίας για μια συγκεκριμένη επιχείρηση – μέσω του παρακάτω τύπου:

- **Εναλλακτική Στρατηγική = Ευκαιρία / (Δυνάμεις – Αδυναμίες)**
Strategic Alternative – SA = Opportunity / (Strengths – Weaknesses)⁷⁶

Λαμβάνοντας υπόψη την ανάλυση του εξωτερικού και του εσωτερικού περιβάλλοντος που έχει προηγηθεί, θα παραθέσουμε στη συνέχεια τις Δυνάμεις, τις Αδυναμίες, τις Ευκαιρίες και τις Απειλές που σχετίζονται με την υπό μελέτη επένδυση σε πλοίο μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς ή σε πλοίο μεγέθους 9.000 TEU χωρίς γερανούς και είναι στρατηγικής σημασίας για τη Danaos.

2.2.4.1. ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΗΣ DANAOS

- Το ξεκάθαρο Όραμα, η Αποστολή και η Στρατηγική της Danaos
- Η Κουλτούρα της Danaos και οι αξίες που αυτή προάγει, όπως αυτή της «ποιότητας» των πλοίων και της παρεχόμενης ναυτιλιακής υπηρεσίας, της «ασφάλειας» της ανθρώπινης ζωής, των πλοίων και της παρουσίας τρίτων, της «προστασίας του περιβάλλοντος» και της δέσμευσης της Danaos για ένα καθαρό, υγιές και βιώσιμο περιβάλλον για την κοινωνία, της «εμπιστοσύνης των πελατών της» – το μεγαλύτερο κέρδος της Danaos –, που επιδιώκει μέσω των μακρόχρονων ναυλώσεων να αποδείξει ότι είναι άξιος συνεργάτης των ναυλωτών της, καθώς και τις αξίες της «ακεραιότητας, της τιμιότητας και της ειλικρίνειας» που αποτελούν και το βασικό άξονα των σχετικών Κωδικών Επιχειρησιακής Συμπεριφοράς και Ήθους της Danaos για όλο το ανθρώπινο δυναμικό της
- Η συμμετοχή της, σαν συνέχεια της προαναφερόμενης αξίας περί προστασίας του περιβάλλοντος, ως βασικό μέλος στην Ελληνική Ένωση Προστασίας του Θαλάσσιου Περιβάλλοντος (Hellenic Marine Environment Protection Association – HELMEPA), η ISO 14001/2004 πιστοποίησή της και η έντονη περιβαλλοντική της συνείδηση και δραστηριοποίηση
- Η Επιχειρησιακή Στρατηγική (Corporate Strategy) Οριζόντιας Ανάπτυξης που έχει διαμορφώσει και υλοποιεί επιτυχώς, όπως έχει αποδειχθεί, στα τόσα χρόνια πορείας της

76

- Η επί σειρά δεκαετιών διεθνής παρουσία της στο χώρο, το κύρος της, η καλή της φήμη και η σταθερή της θέση μεταξύ των πρώτων από τις μεγαλύτερες ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων
- Η εισαγωγή – εγγραφή της στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης
- Η εξ' ολοκλήρου εμπορική διαχείριση των πλοίων της από την ίδια αποκλειστικά, βάση συμφωνίας που ανανεώνεται αυτόματα κάθε χρόνο
- Η δημιουργία της θυγατρικής εταιρείας «Danaos Management Consultants» η οποία γνωρίζοντας εκ των έσω τις πραγματικές ανάγκες του κλάδου αυτού δημιουργεί αντίστοιχα απόλυτα προσαρμοσμένα προγράμματα – λογισμικά που καλύπτουν τις όποιες απαιτήσεις στο 100%, κυριαρχώντας στην αγορά
- Η στελέχωση των πλοίων της από αποκλειστικά και μόνο δικούς της πόρους, με ναυτικούς – αξιωματικούς και κατώτερα πληρώματα – που βρίσκει και εκπαιδεύει η ίδια σύμφωνα με τα δικά της υψηλά πρότυπα ασφάλειας και ποιότητας στα δικά της γραφεία πληρωμάτων στον Πειραιά, την Οδησό, την Μαριούπολη, την Αγία Πετρούπολη και τη Ζανζιβάρη
- Η ξεχωριστή παρουσία της στη Νότια Κορέα μέσω του γραφείου Ναυπηγών – Μηχανολόγων & Μηχανικών που διατηρεί στο Πουσάν και παρέχει τεχνική υποστήριξη όχι μόνο στα πλοία τη ναυπήγηση των οποίων επιθεωρούσαν στα τοπικά ναυπηγεία αλλά και σε όλα τα πλοία της Danaos, καθώς επίσης διατηρεί και την προσωπική επαφή με τους ναυλωτές της Danaos που εδρεύουν στη Ν. Κορέα
- Η δυναμική και πολυετή της παρουσία στο χώρο των Ναυλομεσιτών μέσω του γραφείου Ναυλώσεων – στο Αμβούργο παλαιότερα και τώρα στον Πειραιά – που διαθέτει, και εξασφαλίζει επικερδείς ναυλώσεις για τα πλοία της, εντοπίζει ευκαιρίες αγοραπωλησίας πλοίων, διασφαλίζει την άριστη εξυπηρέτηση των ναυλωτών της και διευρύνει τις σχέσεις της με τις υπόλοιπες εταιρίες τακτικών γραμμών και εν-δυνάμει ναυλωτών καθώς και τις σχέσεις της με τα άλλα ανεξάρτητα γραφεία ναυλομεσιτών του κλάδου
- Ο αριθμός των πλοίων που απαρτίζουν το στόλο της, η συνολική μεταφορική τους ικανότητα και ο μέσος όρος ηλικίας τους (6,4 έτη), που την κατατάσσουν μεταξύ των μεγαλύτερων ανεξάρτητων πλοιοκτητών του κλάδου
- Το εύρος των μεγεθών των πλοίων της Danaos, που ποικίλει από 2.200 TEU έως και 13.100 TEU, αποτελείται από πλοία «Feeders» έως 3.500 TEU με γεραμούς και χωρίς γεραμούς, πλοία «Panamax» έως 5.000 TEU, πλοία «Post-Panamax ή Over-Panamax» έως 9.500 TEU και τα μεγαλύτερα από αυτά «Ultra Large Container Ships – ULCS» που της επιτρέπουν να δραστηριοποιείται σε όλους σχεδόν τους κλάδους – μεγέθη πλοίων

εμπορευματοκιβωτίων και να εξυπηρετεί εξίσου κύριες, δευτερεύουσες και τοπικές αγορές που την καθιστούν πολύ ελκυστική για την πλειονότητα των εταιριών τακτικών γραμμών – ναυλωτών παγκοσμίως

- Τα Περιουσιακά, εκτός των πλοίων, στοιχεία της Danaos (Assets)
 - τα ακίνητα υπό την ιδιοκτησία της, τα κτίρια των γραφείων της στον Πειραιά και των γραφείων και των αντίστοιχων σχολών εκπαίδευσης των ναυτικών στην Οδησσό και στην Μαριούπολη στην Ουκρανία, στην Αγία Πετρούπολη στη Ρωσία και στη Ζανζιβάρη στην Τανζανία καθώς και ο εξοπλισμός αυτών
 - η καλή χρηματοοικονομική της κατάσταση
 - ο μεγάλος αριθμός υπαλλήλων της και ο ακόμη μεγαλύτερος αριθμός των ναυτικών της
 - η πολύ καλή γνώση της αγοράς και οι ικανότητες των 4 Διοικητικών Στελεχών
 - το απόλυτα καταρτισμένο και εξειδικευμένο προσωπικό πλοίων και γραφείων
 - η τεχνογνωσία και η εμπειρία που έχει αποκτήσει το προσωπικό της από τη διαχείριση του πολυάριθμου στόλου της
 - η κάθετη ως ένα βαθμό ολοκλήρωσή της
 - η πολιτισμική ποικιλομορφία της
 - ο αριθμός και το εύρος των συνεργατών – προμηθευτών της παγκοσμίως
 - ο μεγάλος αριθμός και το κύρος των σημερινών αλλά και παλαιότερων ναυλωτών της, που αποτελείται από τις μεγαλύτερες και οικονομικά ισχυρότερες εταιρίες τακτικών γραμμών παγκοσμίως, και η επίτευξη μακροχρόνιων ναυλώσεων – συνεργασιών μαζί τους, που ενισχύουν ακόμη περισσότερο τη φήμη της
- Το κόστος αλλαγής προτίμησης που υπάρχει για τους ναυλωτές, με τους οποίους η Danaos έχει χτίσει μια σχέση εμπιστοσύνης μέσω μακροχρόνιας συνεργασίας μαζί τους, όταν βέβαια αυτοί έχουν να επιλέξουν μεταξύ πλοίων με τα ίδια ακριβώς χαρακτηριστικά, ναύλο και διαθεσιμότητα αλλά διαφορετικής πλοιοκτησίας και διαχείρισης
- Οι Ικανότητές της Danaos
 - η ηγετική της θέση στην τεχνολογική καινοτομία, εφαρμόζοντας – μέσω της εκτεταμένης και συστηματικής έρευνας του τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D dept) – ιδέες, προηγμένες πρακτικές και μεθόδους, που όχι μόνο ικανοποιούν αλλά και ξεπερνούν τις

συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των ναυλωτών της, βελτιώνοντας την εμπορική και περιβαλλοντική επίδοση των πλοίων της όπως η μελέτη και εφαρμογή της πρακτικής της πλεύσης των πλοίων σε χαμηλές ταχύτητες (slow steaming) επιλέγοντας την κατάλληλη μέθοδο για κάθε πλοίο ξεχωριστά

- η παροχή μιας υψηλών δυνατοτήτων – από άποψης πληροφορικής και πληροφοριακών συστημάτων – διαχείριση των πλοίων της, χάρη στην άρρηκτη σχέση της με την θυγατρική εταιρεία «Danaos Management Consultants» που της επιτρέπει να πρωτοπορεί στην εφαρμογή των συστημάτων αυτών
 - η ισχυρή, λόγω του μεγέθους και της μακρόχρονης διεθνούς της παρουσίας, διαπραγματευτική της δύναμη με τους κάθε είδους προμηθευτές (ασφαλιστές, νηογνώμονες, προμηθευτές ανταλλακτικών / εφοδίων / τροφοδοσίας, λιμενικές αρχές στα λιμάνια όλου του κόσμου, κ.τ.λ.) που συνεπώς μειώνει τη δική τους διαπραγματευτική δύναμη
 - οι οικονομίες κλίμακας που απολαμβάνει λόγω του μεγέθους της
- Η Βασική Ικανότητα – Σημείο Υπεροχής της Danaos που είναι η παροχή μιας ολοκληρωμένης ναυτιλιακής μεταφορικής υπηρεσίας εμπορευματοκιβωτίων σε έναν ευρύ αριθμό εταιριών τακτικών γραμμών – ναυλωτών του κλάδου
- η πλοιοκτησία – εκμίσθωση πλοίων με τα τεχνικά εκείνα χαρακτηριστικά που πάντοτε ικανοποιούν κατά τον καλύτερο τρόπο τις ανάγκες των ναυλωτών της, λόγω της πολύ καλής γνώσης της αγοράς και των άριστων προσωπικών σχέσεων που η Danaos διατηρεί μαζί τους
 - η παροχή μιας ολοκληρωμένης υπηρεσίας αποκλειστικής διαχείρισης των πλοίων της, αναλαμβάνοντας την επίβλεψη ναυπήγησής τους, την αγορά – πώληση πλοίων για λογαριασμό της, τις μετασκευές – εκσυγχρονισμό των πλοίων, την ασφάλιση και νομική κάλυψή τους, την επάνδρωσή τους, την απαιτούμενη τεχνική συντήρησή τους, την απαραίτητη πιστοποίησή τους, τον εφοδιασμό τους καθώς και την καθημερινή εμπορική τους διαχείριση και έλεγχο της επίδοσής τους βάση των συμφωνημένων όρων με τους ναυλωτές, μειώνοντας τον κίνδυνο από την έκθεση σε περιορισμένες οικονομικές δραστηριότητες.
- Το Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα της Danaos, που είναι η παροχή της ολοκληρωμένης αυτής, διαφοροποιημένης και υψηλής ποιότητας και

ασφάλειας υπηρεσίας πλοιοκτησίας και διαχείρισης – με έμφαση στην εφαρμογή καινοτόμων τεχνολογιών – των πλοίων της.

- Η διατήρηση του Ανταγωνιστικού αυτού Πλεονεκτήματος, που έχει αξία για τους ναυλωτές, είναι σπάνιο και δύσκολο να το μιμηθούν οι ανταγωνιστές της και η ίδια έχει υιοθετήσει την κατάλληλη οργάνωση που της επιτρέπει να το εκμεταλλεύεται, γεγονός το οποίο αποδεικνύεται από την επί σειρά δεκαετιών επιτυχή παρουσία της Danaos στον κλάδο και την θέση της μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ανεξάρτητων πλοιοκτητών πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων παγκοσμίως.

2.2.4.2. ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΤΗΣ DANAOS

- Ο μικρός αριθμός των – πολλά υποσχόμενων και πλέον πολυσυζητημένων – κλάδων πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς και μεγέθους 9.000 TEU που η Danaos έχει υπό την πλοιοκτησία της (μόλις 2 πλοία 2.500 TEU με γερανούς και 2 πλοία 9.600 TEU) σε σχέση με τις ευκαιρίες που δημιουργήθηκαν τα προηγούμενα χρόνια αλλά και που ενδεχομένως να δημιουργηθούν και στο μέλλον για τα πλοία των κλάδων αυτών και που ουσιαστικά αποτελούν και την αιτία της παρούσας οικονομοτεχνικής ανάλυσης
- Η έλλειψη από το στόλο της πλοίων Feeders μικρότερων των 2.200 TEU, όπως για παράδειγμα τα πλοία 1.000 – 1.700 TEU οι ναύλοι των οποίων τα τελευταία 3 χρόνια έχουν σημειώσει εξαιρετική άνοδο λόγω της αντίστοιχης αύξησης της ζήτησής τους. Η αδυναμία αυτή στερεί από τη Danaos τη δυνατότητα να εξοικειωθεί με τον κλάδο αυτό και να εισέλθει σε ακόμη περισσότερες μικρότερες γεωγραφικά αγορές και τις τοπικές τακτικές γραμμές που εξυπηρετούν τα πλοία αυτά
- Η μη ανάληψη επένδυσης σε μεγαλύτερου από 13.100 TEU μεγέθους πλοία (ULCS και Megaships) τα οποία, όπως είδαμε και στην οικονομική ανάλυση που προηγήθηκε, ναυπηγούνται σε μεγάλους αριθμούς και προβλέπεται να κατακλύσουν τις κύριες αγορές – τακτικές γραμμές Ανατολής – Δύσης. Η αδυναμία αυτή θα έχει ως αποτέλεσμα τα επόμενα χρόνια η Danaos να υστερεί ως προς τις οικονομίες κλίμακας και την υψηλή ανταγωνιστικότητα που «αναμένεται» ότι θα απολαμβάνουν οι πλοιοκτήτες των πλοίων αυτού του μεγέθους

- Η απροθυμία της να προβεί σε οποιαδήποτε έκπτωση των αρχών και της κουλτούρας της, καθώς και των υψηλών προδιαγραφών – προτύπων ασφάλειας και ποιότητάς της, προκειμένου να μειώσει το συνολικό της κόστος αυξάνοντας αντίστοιχα τα συνολικά της κέρδη
- Η αδυναμία της να αποκρύψει από τους ανταγωνιστές της τις δραστηριότητες και τις πλήρεις οικονομικές της καταστάσεις, η ακριβής δημοσίευση των οποίων σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα επιβάλλεται από τους κανονισμούς της Αρμόδιας Επιτροπής της Κεφαλαιαγοράς της Νέας Υόρκης στην οποία είναι εισηγμένη
- Η αδυναμία λήψης στρατηγικών αποφάσεων από τα Διοικητικά Στελέχη της χωρίς την απαραίτητη έγκριση του Διοικητικού Συμβουλίου της
- Η έλλειψη σχεδιασμού και πόρων, μέχρι στιγμής, για την περαιτέρω κάθετη ολοκλήρωσή της, δημιουργώντας για παράδειγμα δικά της γραφεία πρακτόρευσης (local agencies) των πλοίων της σε μερικά από τα κυριότερα – ως προς τη συχνότητα προσεγγίσεων των πλοίων της – λιμάνια προς αντικατάσταση των διαφόρων ανεξάρτητων τοπικών πρακτόρων που χρησιμοποιούνται για αλλαγές πληρωμάτων, διαχείριση ανταλλακτικών και λοιπών αναγκών – εργασιών των πλοίων βελτιώνοντας την ποιότητα και το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών για τη Danaos
- Η δέσμευση της Danaos Shipping, βάση της σχετικής ετήσιας συμφωνίας για τη διαχείριση των πλοίων της Danaos Corporation, να μην αναλάβει την εμπορική διαχείριση πλοίων άλλων πλοιοκτητών αποκλείοντας τη δυνατότητα δημιουργίας επιπρόσθετου εισοδήματος και επίτευξης ακόμη μεγαλύτερων οικονομιών κλίμακας
- Η εξάρτησή της από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στα οποία είναι υποθηκευμένα τα πλοία που έχει ναυπηγήσει
- Η εξάρτησή της, ελλείψει ιδίων κεφαλαίων, από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα για την άντληση των κεφαλαίων που απαιτούνται για τις μελλοντικές της επενδύσεις που θα καθορίσουν την περαιτέρω ανάπτυξή της και τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητάς της
- Η πολύ χαμηλή τιμή της μετοχής της συγκριτικά με την τιμή των μετοχών των άλλων δύο εταιριών της Στρατηγικής της Ομάδας, Seaspan και Costamare
- Οι ζημιές που σημείωσε τα 3 από τα 5 τελευταία οικονομικά έτη και η πραγματοποίηση χαμηλών κερδών – σε σύγκριση με αυτά των Seaspan και Costamare – τα υπόλοιπα 2 έτη

- Η εξάρτηση του 85% των εσόδων της από 4 μόνο ναυλωτές της, γεγονός που αυξάνει την έκθεση της Danaos στον κίνδυνο της όποιας οικονομικής δυσχέρειας ενός εκ των 4 αυτών ναυλωτών της
- Η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των προαναφερόμενων, αλλά και των υπολοίπων, ναυλωτών έναντι της Danaos λόγω του μεγέθους τους που τους κατατάσσει στις υψηλότερες θέσεις των μεγαλύτερων εταιριών τακτικών γραμμών του κλάδου

2.2.4.3. ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΤΗΣ DANAOS

- Η παγκοσμιοποίηση και η διεθνοποίηση των αγορών και των επιχειρήσεων, διευκολύνοντας την ταχύτερη κίνηση των συνεργασιών, της γνώσης και των κεφαλαίων εκτός συνόρων, έχουν συμβάλει στη θεαματική αύξηση των ειδών, του όγκου και της συχνότητας των εμπορευμάτων που διακινούνται μεταξύ των διαφόρων χωρών των 5 ηπείρων και κατά συνέπεια στην πρόοδο του εμπορίου και της τροφοδοτικής αλυσίδας όπως ο κλάδος της μεταφοράς μοναδοποιημένων φορτίων σε Ε/Κ της ναυτιλίας.
- Η ανάπτυξη σύγχρονων τερματικών εξοπλισμένων με τις πλέον προηγμένες τεχνολογίες, υποδομές, εγκαταστάσεις, εξοπλισμό και αυτοματισμούς στα ήδη υπάρχοντα μεγάλα λιμάνια καθώς και η δημιουργία νέων λιμανιών κατάλληλων για τη διαχείριση πλοίων μεταφοράς Ε/Κ σε όλο τον κόσμο.
- Η ανάπτυξη της παγκόσμιας οικονομίας η οποία τα τελευταία χρόνια καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από την ανάπτυξη των χωρών «BRIC» (Βραζιλία, Ρωσία, Ινδία, Κίνα) που έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της ζήτησης εμπορευμάτων – φορτίων κατάλληλων προς μεταφορά σε containers και κατά συνέπεια την αύξηση της ζήτησης πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, ως παράγωγος ζήτηση
- Η σταθερή άνοδος του δείκτη του παγκόσμιου εμπορίου εμπορευματοκιβωτίων προς το παγκόσμιο Α.Ε.Π. τα έτη 2012 – 2014, παρά τις διεθνείς αρνητικές οικονομικές εξελίξεις, η οποία μάλιστα προβλέπεται να συνεχιστεί και τα επόμενα έτη δεδομένης της αναμενόμενης αντίστοιχης αύξησης του παγκόσμιου Α.Ε.Π. τα έτη 2015 – 2016
- Η διάνοιξη της διώρυγας του Παναμά, που θα αυξήσει τη χωρητικότητα των πλοίων που μπορούν να διέλθουν από αυτήν από 4.500 TEU σε έως και 12.000 – 13.000 TEU, αναμένεται να αυξήσει σημαντικά και τη ζήτηση των

πλοίων μεγέθους 9.000 TEU τα οποία θα αντικαταστήσουν τα μέχρι σήμερα αποκαλούμενα πλοία «Panamax» μεγέθους έως 4.500 TEU

- Η ανάπτυξη της οικονομίας και του εμπορίου αντίστοιχα στις χώρες κυρίως της Νότιας και Δυτικής Αφρικής και της Λατινικής Αμερικής, που αύξησαν εξαιρετικά – ιδιαίτερα το 2012 και 2013 – τη ζήτηση πλοίων 2.500 TEU με γεραμούς, λόγω της έλλειψης των σχετικών υποδομών των τοπικών λιμένων
- Η αύξηση της απόστασης που τα προϊόντα / φορτία σε containers πρέπει να μεταφερθούν δια θαλάσσης
- Η οικονομική ανάπτυξη των Η.Π.Α, οι οποίες το 1^ο μισό του 2014 κατέγραψαν το υψηλότερο Α.Ε.Π και το 3^ο τρίμηνο του 2014 την καλύτερη επίδοση της τελευταίας δεκαετίας
- Η ανάκαμψη της Γερμανίας και Γαλλίας, των δύο μεγαλύτερων οικονομιών της Ευρώπης, και η υψηλή άνοδος των εξαγωγών τους τον Σεπτέμβριο του 2014, που παρά τις δυσχέρειες άλλων κρατών της Ευρωζώνης, ενίσχυσαν το εμπορικό πλεόνασμα της περιοχής
- Η επιταχυνόμενη οικονομική ανάπτυξη συγκεκριμένων νεότερων εκβιομηχανοποιημένων οικονομιών της Ασίας, όπως η Νότια Κορέα και το Χονγκ Κονγκ, και αναδυόμενων οικονομιών όπως η Ινδονησία και το Βιετνάμ
- Η μείωση των νομισματικών πιέσεων της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, τα νομισματικά κίνητρα των Τραπεζών της Ιαπωνίας και της Κίνας, η αναβολή της αύξησης των επιτοκίων της Ομοσπονδιακής Τράπεζας των Η.Π.Α θα βοηθήσουν όλες τις οικονομίες και ιδιαίτερα τις αναπτυσσόμενες
- Η θεαματική μείωση της τιμής του πετρελαίου που αναμένεται να προκαλέσει την αύξηση των δαπανών των καταναλωτών στις μεγαλύτερες οικονομίες του κόσμου, όπως οι Η.Π.Α., η Κίνα, η Γερμανία, η Ιαπωνία και η Γαλλία
- Η αύξηση σε ποσοστό 4,8% των εισαγωγών της Βόρειας Ευρώπης και της Μεσογείου από την Ασία το 2014, όπου δραστηριοποιούνται τα πλοία μεγέθους 9.000 TEU, παρά την επικρατούσα δυσχερή οικονομία της Ευρωζώνης και η προβλεπόμενη ακόμη μεγαλύτερη αύξηση του όγκου των εισαγωγών αυτών το 2015 σε ποσοστό 6,2%, εν όψει των κινήτρων που έχει προαναγγείλει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα
- Η διπλάσια και πλέον αύξηση 5,2% των εισαγωγών των Η.Π.Α από την Ασία το 2014 συγκριτικά με το 2013, όπου επίσης δραστηριοποιούνται τα πλοία μεγέθους 9.000 TEU, και η ακόμη μεγαλύτερη αύξηση του όγκου των εισαγωγών σε ποσοστό 7% που προβλέπεται για το 2015 σαν συνέπεια της αντίστοιχης αναμενόμενης αύξησης του Α.Ε.Π των Η.Π.Α το έτος αυτό

- Η σημαντική αύξηση που προβλέπεται πως θα σημειωθεί το 2015 στον όγκο των Ε/Κ από την Αμερική και την Ευρώπη αντίστοιχα προς την Ασία ως αποτέλεσμα της ενίσχυσης της οικονομίας της Ιαπωνίας και της Κίνας, από τα νομισματοοικονομικά κίνητρα που έχουν προαναγγείλει οι Κεντρικές τους Τράπεζες, και της διατήρησης της υψηλής ζήτησης των αναδυόμενων οικονομιών της Νοτιο-Ανατολικής Κίνας και των προσφάτως εκβιομηχανοποιημένων οικονομιών της Νότιας Κορέας και της Ταϊβάν. Η αύξηση των εισαγωγών της Ασίας αναμένεται εκτός από τη ζήτηση για τα πλοία των 9.000 TEU, να αυξηθεί ακόμη περισσότερο και τη ζήτηση των πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς που δραστηριοποιούνται στις ενδοασιατικές γραμμές ως «feeders» σε 8,1% το 2015 από 7,2% το 2014
- Η ανάκαμψη της οικονομίας της Βραζιλίας και η ανάπτυξη των οικονομιών της Νότιας Αφρικής και της Νιγηρίας το 3^ο τρίμηνο του 2014 δημιουργούν ελπίδες ότι το εμπόριο των τακτικών γραμμών από και προς τις χώρες αυτές, στις οποίες δραστηριοποιούνται τα πλοία μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς, το 2015 θα αυξηθεί σε ποσοστό 5,7% από 3,8% το 2014
- Η ραγδαία αύξηση του μεγέθους των containerships και ο συνεχώς αυξανόμενος στόλος των VLCSs, ULCs και mega-ships πολλαπλασιάζει αντίστοιχα τις ανάγκες και τις απαιτήσεις για τα πλοία «feeders» (μικρότερα των 3.000 TEU) που θα εξυπηρετούν τα γιγάντια αυτά πλοία
- Η κατακόρυφη μείωση των παροπλισμένων πλοίων που στις αρχές Οκτωβρίου του 2014 ανέρχονταν στα 131 πλοία, από τα 245 πλοία τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους, και αντιστοιχούσαν στο 1,1% της συνολικής χωρητικότητας του στόλου των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων – το χαμηλότερο ποσοστό των τελευταίων 3 ετών
- Η πολύ μεγάλη συμφόρηση των λιμανιών των Δυτικών Ακτών των Ηνωμένων Πολιτειών που ανάγκασε τους ναυλωτές να χρησιμοποιούν επιπρόσθετα πλοία για τη διασφάλιση της συχνότητας των δρομολογίων τους και την εκτροπή μέρους των φορτίων στα λιμάνια των Ανατολικών Ακτών των Η.Π.Α, αυξάνοντας το ποσοστό αξιοποίησης και τη ζήτηση των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ
- Η πλεύση των πλοίων σε χαμηλές ταχύτητες αύξησε σημαντικά τη ζήτηση χωρητικότητας πλοίων μεταφοράς Ε/Κ τα έτη 2012 – 2013 και το 2014, παρότι η εφαρμογή της πρακτικής αυτής εξασθένησε λόγω της θεαματικής μείωσης της τιμής του πετρελαίου, εξακολουθεί να αντιστοιχεί στο 10% της συνολικής χωρητικότητας που δραστηριοποιείται στην αγορά αυτή

- Η ίδια η πρακτική αυτή της πλεύσης των πλοίων σε χαμηλές ταχύτητες, η οποία μειώνει το κόστος καυσίμων των πλοίων και συνεπώς το συνολικό λειτουργικό τους κόστος και αυξάνει την ανταγωνιστικότητά τους. Η πρακτική αυτή ενώ για άλλες πλοιοκτήτριες εταιρίες του κλάδου μπορεί να αποτελεί απειλή, για τη Danaos που ήταν από τις πρώτες εταιρίες που την μελέτησαν και την εφάρμοσαν, επιλέγοντας βέβαια τη μέθοδο που ήταν καταλληλότερη για κάθε ένα από τα πλοία της, αποτελεί μια πολύ μεγάλη ευκαιρία ώστε να αποδείξει για ακόμη μια φορά την υπεροχή της στην εφαρμογή προηγμένων τεχνολογιών που βελτιώνουν την εμπορική απόδοση των πλοίων της προς όφελος των ναυλωτών της και τη διαφοροποιούν χαρακτηριστικά από τους ανταγωνιστές της
- Η εξέλιξη των δορυφόρων και των τηλεπικοινωνιών που καθιστούν δυνατή την επικοινωνία με το πλοίο όλο το 24-ωρο, όπου κι αν βρίσκεται, βελτιώνοντας την εμπορική του εκμετάλλευση και μειώνοντας το νεκρό χρόνο ή τα περιττά μίλια και το κόστος αυτών, και που επιτρέπουν την απρόσκοπτη λειτουργία των ραντάρς και άλλων συστημάτων εντοπισμού καθιστώντας τη ναυσιπλοΐα ασφαλέστερη
- Η πρόοδος της πληροφορικής που δημιούργησε εξειδικευμένα λογισμικά – προγράμματα που συμβάλλουν στην αποτελεσματικότερη και οικονομικότερη διαχείριση των πλοίων, τα λογισμικά φόρτωσης των πλοίων που καθορίζουν την αποδοτικότερη φόρτωση – εκμετάλλευση του πλοίου ελέγχοντας την ευστάθειά του και όλες τις δυνάμεις που αναπτύσσονται στο έμφορτο πλοίο κατά τη διάρκεια του ταξιδιού του και άλλα
- Το πρόγραμμα Εναλλακτικής Παροχής Ηλεκτρικού Ρεύματος (AMP), που έχει τεθεί σε εφαρμογή από το 2014 στα λιμάνια της πολιτείας της Καλιφόρνιας ενώ αναμένεται να ακολουθήσουν τα μεγαλύτερα από τα λιμάνια της Βόρειας Ευρώπης και άλλα, αυξάνει ακόμη περισσότερο την ανταγωνιστικότητα των πλοίων της Danaos που διαθέτουν ήδη τις προδιαγραφές και τον απαιτούμενο εξοπλισμό για την άντληση ηλεκτρικού ρεύματος από τις ειδικές εγκαταστάσεις των λιμανιών και όχι από τις ηλεκτρομηχανές τους, τις οποίες σβήνουν κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στα λιμάνια αυτά, συμβάλλοντας στη μείωση της ατμοσφαιρικής ρύπανσης και του κόστους καυσίμων για τους ναυλωτές
- Η φόρτωση εμπορευματοκιβωτίων μήκους 53 feet, εκτός αυτών των 20ft / 40ft / 45ft που φορτώνονται έως τώρα, και οι Νέοι Κανόνες Δεσίματος των containers αποτελούν ευκαιρίες για τις εταιρίες που θα τις εφαρμόσουν πρώτες στα πλοία τους, όπως η Danaos

2.2.4.4. ΑΠΕΙΛΕΣ ΤΗΣ DANAOS

- Ο εμπορικός αποκλεισμός και οι απαγορεύσεις που έχουν επιβληθεί από τις Ηνωμένες Πολιτείες, τα μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, την Ιαπωνία, την Κορέα, τον Καναδά, την Αυστραλία, τη Νορβηγία, τη Σουηδία και άλλες, σε χώρες που θεωρούνται ότι χρηματοδοτούν ή τροφοδοτούν με οποιονδήποτε τρόπο την τρομοκρατία, όπως είναι η Κούβα, το Ιράν, η Συρία, το Σουδάν και η Ουκρανία
- Οι τρομοκρατικές ενέργειες σε Η.Π.Α, Ευρώπη και άλλες χώρες, τα πρόσφατα γεγονότα στην Αίγυπτο και τη Συρία, οι συγκρούσεις στο Ιράκ και το Αφγανιστάν και άλλα, που οξύνουν την οικονομική αβεβαιότητα και την πολιτική αστάθεια και διαταράσσουν τις ισχύουσες εμπορικές σχέσεις
- Η περιοδικότητα και η ρευστότητα που χαρακτηρίζουν τα επίπεδα των ναύλων και την κερδοφορία της ποντοπόρου ναυτιλίας πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, οι οποίες βέβαια δεν εκδηλώνονται στον ίδιο βαθμό και με την ίδια ένταση ή διάρκεια για όλους τους κλάδους – μεγέθη πλοίων.
- Η εξαιρετικά ασθενής παγκόσμια οικονομική ανάπτυξη και χαμηλή αύξηση του παγκόσμιου Α.Ε.Π. τα έτη 2012 – 2014 λόγω
 - της δυσχερούς οικονομικής κατάστασης της Ελλάδας, η οποία είναι ήδη σε πρόγραμμα δανειακής στήριξης από το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, της Ιταλίας, της Ισπανίας και των υπολοίπων χωρών της Ευρωζώνης που ενδεχομένως ακολουθήσουν στο μέλλον, της πρόσφατης ανατροπής από την αλλαγή κυβέρνησης στην Ελλάδα, των συνεχιζόμενων εχθροπραξιών μεταξύ Ρωσίας – Ουκρανίας και του εμπορικού αποκλεισμού της Ουκρανίας κυρίως από την Ευρωπαϊκή Ένωση, των πρόσφατων τρομοκρατικών επιθέσεων στη Γαλλία και άλλων παραγόντων που καθιστούν την Ευρωζώνη ευάλωτη και εμποδίζουν την οικονομική της ανάπτυξη
 - της ύφεσης της οικονομίας της Ιαπωνίας το 3^ο τρίμηνο του 2014
 - της επιβράδυνσης της οικονομίας της Κίνας η οποία το 2014 σημείωσε την ασθενέστερη ανάπτυξη από την οικονομική κρίση του 2009 και ίσως και το χαμηλότερο ετήσιο Α.Ε.Π. από το 1990.
- Η επιρροή της επιβράδυνσης της οικονομίας της Κίνας στις αμιγώς εξαγωγικές οικονομίες από τη Ρωσία ως την Αυστραλία, τη Δυτική Αφρική και τη Βραζιλία
- Η αβεβαιότητα που δημιουργείται για την παγκόσμια οικονομία από την εξαιρετικά αρνητική επιρροή της κατακόρυφης πτώσης της τιμής του

πετρελαίου στις οικονομίες των κύριων πετρελαιοπαραγωγικών χωρών, όπως η Βενεζουέλα, το Μεξικό, το Ιράν, η Νιγηρία και η Ρωσία

- Ο σκληρός πόλεμος τιμών – ναύλων στον οποίο επιδίδονται οι ναυλωτές προκειμένου να διατηρήσουν ή και να αυξήσουν το μερίδιό τους στην αγορά, την καθιστά ακόμη και σήμερα – παρά τη βελτίωσή της το 2014 – «αγορά των καταναλωτών» εμποδίζοντας την αύξηση των ημερήσιων ναύλων των χρονοναυλωμένων πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων και της κερδοφορίας των ανεξάρτητων πλοιοκτητών τους
- Οι νέες εγκαταστάσεις και η βελτίωση των υποδομών των τερματικών – λιμένων το 2014 πρωτίστως στα κεντρικά λιμάνια της Δυτικής Αφρικής, που επέτρεψαν στα μεγαλύτερα πλοία «Panamax» χωρίς κρένια να εισχωρήσουν στην – σχεδόν αποκλειστική έως εκείνη τη στιγμή – αγορά των πλοίων 2.500 TEU με κρένια και να τα αντικαταστήσουν, αποτελώντας τη μεγαλύτερη απειλή για την κατηγορία τους
- Τα «ULCS» και «megaships» που ως πιο ανταγωνιστικά λόγω του μεγέθους τους, των οικονομιών κλίμακας και του χαμηλότερου κόστους ανά μεταφερόμενο TEU, αναμένεται να κατακλύσουν τις τακτικές γραμμές των κύριων αγορών (Άπω Ανατολή – Ευρώπη και Άπω Ανατολή – Αμερική) αντικαθιστώντας τα πλοία 9.000 TEU, που έως αυτή τη στιγμή τις εξυπηρετούν
- Η υπερπροσφορά πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων η οποία προήλθε όχι από τις πραγματικές ανάγκες που “έδειχνε” η αγορά, ούτε από τις δυνάμεις της ζήτησης, αλλά από τις οικονομίες κλίμακας που επιτυγχάνουν οι πλοιοκτήτες με την παραγγελία πολυάριθμων νέων σκαφών
- Οι πολυάριθμες παραγγελίες πλοίων μεγαλύτερων των 9.000 TEU (VLCSs, ULCSs και mega-ships), 62 από τα 136 πλοία που είχαν συνολικά παραγγελθεί ως τον Οκτώβριο του 2014 για παράδοση έως και το τέλος του 2017, καθώς και η προβλεπόμενη περαιτέρω αύξηση των παραγγελιών «mega-ships» έως το τέλος του 2016, τα οποία θα αντικαταστήσουν τα πλοία 9.000 TEU
- Η προγραμματισμένη εντός του 2015 παράδοση 63 πλοίων μεγαλύτερων των 10.000 TEU (ULCS) και 65 πλοίων 7.500 – 10.000 TEU (VLCS) έναντι των 63 ULCS (με πολύ λιγότερα όμως «mega-ships») και των 39 VLCS που παραδόθηκαν το 2014
- Ο σημαντικός αριθμός πλοίων (περίπου 24) μεγέθους 2.200-2.500 TEU, που επίσης είχαν παραγγελθεί ως τον Οκτώβριο του 2014 καθώς και η προβλεπόμενη περαιτέρω αύξηση των παραγγελιών πλοίων μικρότερων των

3.000 TEU από το 8,3% της συνολικής χωρητικότητας το Νοέμβριο του 2014 στο 10% το 2^ο μισό του 2015 και το 2016, με αποτέλεσμα την αύξηση της προσφοράς πλοίων αυτού του μεγέθους – κλάδου

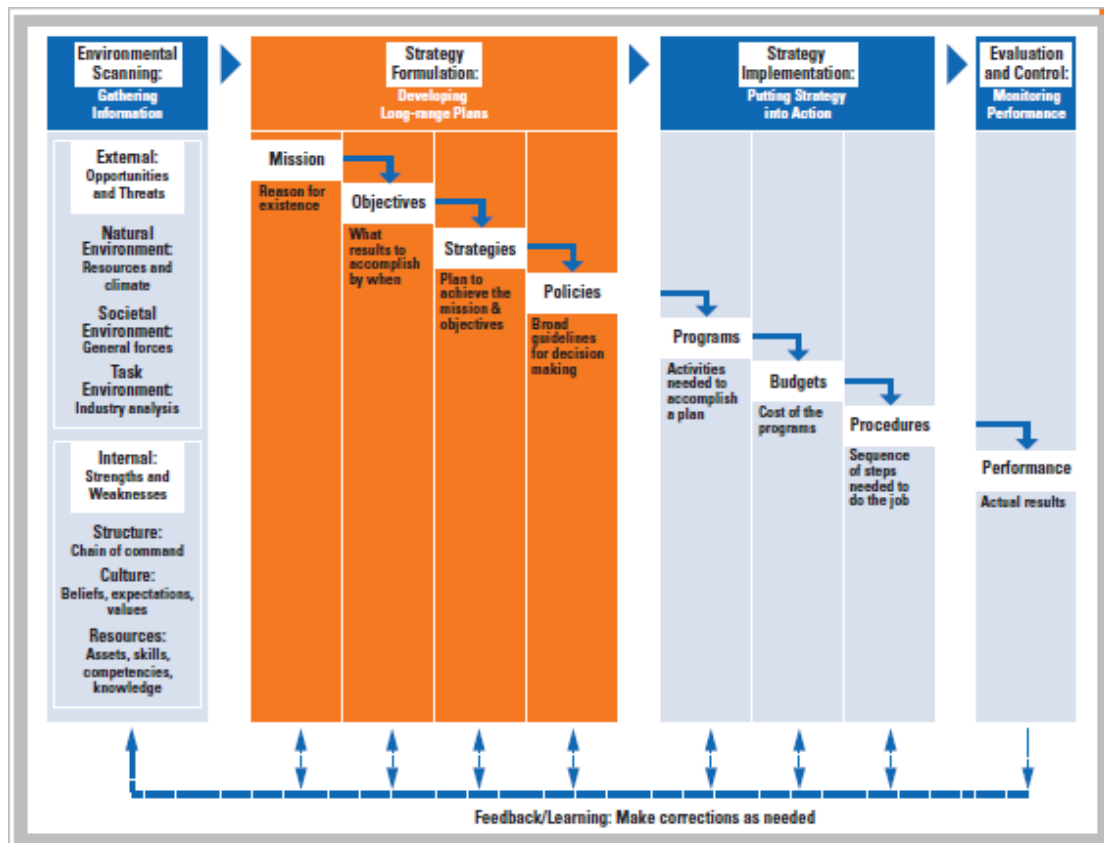
- Η προγραμματισμένη εντός του 2015 παράδοση 31 πλοίων 2.000 – 3.000 TEU έναντι των μόλις 11 πλοίων αυτού του μεγέθους που παραδόθηκαν το 2014
- Η δυσκολία εξασφάλισης χρηματοδότησης από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα εξαιτίας της πρόσφατης κατάρρευσης των πιστωτικών και κεφαλαιακών αγορών και των δυσχερειών που ακόμη αντιμετωπίζουν, της επανα-αξιολόγησης του πιστωτικού κινδύνου με αποτέλεσμα την επιβολή υψηλότερων επιτοκίων και περισσότερο περιοριστικών όρων και των ασθενών οικονομιών της Ευρώπης, της Κίνας και άλλων χωρών
- Η μείωση της ζήτησης πλοίων μεταφοράς Ε/Κ που οφείλεται στην πρακτική της πλεύσης των πλοίων σε χαμηλές ταχύτητες στο 9% της συνολικής χωρητικότητας που δραστηριοποιείται στην αγορά αυτή για το 2015, από 10% το 2014, λόγω της μείωσης της τιμής του πετρελαίου
- Η σταδιακή αποσυμφόρηση και μείωση των καθυστερήσεων που ήδη παρατηρείται στα λιμάνια των Δυτικών Ακτών της Αμερικής αναμένεται να αποδεσμεύσει κάποια από τα επιπρόσθετα πλοία που χρησιμοποίησαν οι ναυλωτές, μειώνοντας τη ζήτησή τους
- Ο πολύ μικρός αριθμός πλοίων 2.500 TEU με κρένια ηλικίας μεγαλύτερης των 25 ετών που θα αποσυρθούν άμεσα για διάλυση, μόλις 11 από το σύνολο των 869 πλοίων με κρένια του κλάδου – μεγέθους αυτού βάση υπολογισμών, και των πλοίων ηλικίας 20 – 24 ετών, μόλις 12 βάση ανάλογων υπολογισμών, που θα ακολουθήσουν σταδιακά ανάλογα βέβαια με τις επικρατούσες συνθήκες της αγοράς
- Η πολύ μικρή ηλικία των πλοίων μεγέθους 9.000 TEU, μόλις 3 εκ των οποίων είναι ηλικίας 15 – 19 ετών, 3 ηλικίας 10 – 14 ετών ενώ όλα τα υπόλοιπα είναι 9 ετών και κάτω, γεγονός που αποκλείει το ενδεχόμενο άμεσης απόσυρσης πλοίων του κλάδου αυτού προς διάλυση λόγω εξαντλήσεως της οικονομικής – ωφέλιμης ζωής τους
- Η συνολική χωρητικότητα των πλοίων που προβλέπεται να διαλυθεί το 2015 – εν όψει της εντεινόμενης μάχης των ναυλωτών για το μερίδιο της αγοράς, της ζήτησης containerships λόγω της συμφόρησης στα δυτικά αμερικανικά λιμάνια και της προβλεπόμενης πτώσης της τιμής του μετάλλου – αναμένεται να διαμορφωθεί σχεδόν στα μισά (περίπου 220,000 TEU) της χωρητικότητας που διαλύθηκε το 2014 με μία πολύ μικρή άνοδο το 2016

- Ο σοβαρότατος κίνδυνος που διατρέχουν τα πληρώματα και οι περιουσίες πλοιοκτητών (πλοία) και ναυλωτών (φορτία) λόγω της έξαρσης των περιστατικών πειρατείας από το 2008 στα ποντοπόρα πλοία που πλέουν στον Κόλπο του Άντεν – έξω από τις ακτές της Σομαλίας, στις ακτές της Δυτικής Αφρικής και ιδιαίτερα στον Κόλπο της Γουϊνέας αλλά και στις άλλες περιοχές υψηλού κινδύνου (High Risk Areas – H.R.A.)
- Το υψηλότατο κόστος της επιπρόσθετης της κανονικής ασφαλιστικής κάλυψης καθώς και των ένοπλων φρουρών κάθε φορά που ένα πλοίο προσεγγίζει ή διέρχεται από τις περιοχές υψηλού κινδύνου, που στην περίπτωση της Danaos επιβαρύνουν τους ναυλωτές της λόγω της χρονοαύλωσης των πλοίων της
- Οι συνεχώς αυστηρότεροι περιβαλλοντικοί κανονισμοί που τίθενται σε ισχύ για τις Περιοχές Ελέγχου Εκπομπών Αερίων υπεύθυνων για το φαινόμενο του θερμοκηπίου (ECAs), οι οποίοι αφενός απαιτούν την καύση υψηλότερης ποιότητας πετρελαίων σε ολοένα και περισσότερες περιοχές, αυξάνοντας το σχετικό κόστος καυσίμων για τους ναυλωτές (λόγω ναύλωσης χρόνου), αφετέρου προϋποθέτουν μια σειρά δαπανηρών και χρονοβόρων – για τους πλοιοκτήτες – διαδικασιών προετοιμασίας των πλοίων για την παραλαβή και χρησιμοποίηση των νέων αυτών ειδών πετρελαίου, ώστε τα πλοία να συμμορφώνονται απόλυτα με τους ισχύοντες κανονισμούς
- Οι επιδημίες που κατά καιρούς έχουν σημαδέψει και αναστατώσει ολόκληρο τον κόσμο, όπως η νόσος των πουλερικών, η γρίπη του ιού H1N1, το πρόσφατο ξέσπασμα του ιού Έμπολα και άλλες, που μπορεί να οδηγήσουν και στον αποκλεισμό από τις τακτικές γραμμές λιμανιών – χωρών υψηλού κινδύνου εξαιτίας των καθυστερήσεων που δημιουργούνται τόσο στα λιμάνια αυτά όσο και στα υπόλοιπα λιμάνια – χώρες που προσεγγίζουν τα πλοία
- Η αύξηση κρουσμάτων λαθρεπιβατών οι οποίοι, εκτός από την ίδια τους τη ζωή, μπορούν να θέσουν σε κίνδυνο την ασφάλεια του πληρώματος, του φορτίου και ίσως και του πλοίου ενώ σίγουρα προκαλούν σοβαρές καθυστερήσεις στο πρόγραμμά του, με τις αντίστοιχες βέβαια οικονομικές απώλειες, εξαιτίας των περίπλοκων και χρονοβόρων διαδικασιών επίλυσής τους
- Η πολυπολιτισμικότητα και η πολυεθνικότητα όλων των εμπλεκόμενων μελών – πληρωμάτων, τοπικών πρακτόρων, λιμενικών αρχών και εργαζομένων των τερματικών, προσωπικού εταιρίας και γραφείων διαχείρισης, ασφαλιστών, νηογνωμόνων, νηολογίων, προμηθευτών και άλλων – διαμορφώνουν ένα εξαιρετικά σύνθετο και άκρως απαιτητικό περιβάλλον για τη δομή, τη

- στρατηγική και τις διαδικασίες μιας πλοιοκτήτριας εταιρίας που έχει στόχο να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό και να παραμείνει επιτυχής στον κλάδο αυτό
- Τα ιδιόκτητα πλοία που έχουν όλες οι μεγάλες εταιρίες τακτικών γραμμών, τα οποία όπως είναι λογικό έχουν προτεραιότητα έναντι της ναύλωσης πλοίων ανεξάρτητων πλοιοκτητών
 - Η πολύ καλή πληροφόρηση των ναυλωτών για την επικρατούσα κατάσταση της αγοράς
 - Οι Συμμαχίες των εταιριών τακτικών γραμμών που ενισχύουν τη διαπραγματευτική δύναμη των ναυλωτών οι οποίοι ελέγχουν τους ναύλους και αυξάνουν την ανταγωνιστικότητα
 - Ο υψηλότερος ανταγωνισμός της Danaos με τη Seaspan και την Costamare που απαρτίζουν τη Στρατηγική της Ομάδα αλλά και με τις υπόλοιπες ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες του κλάδου
 - Η περαιτέρω οριζόντια ανάπτυξη της Seaspan και της Costamare οι οποίες επενδύουν στη ναυπήγηση νέων, σύγχρονων και οικονομικότερων πλοίων 10,000 TEU και πάνω
 - Το χαμηλό κόστος προτίμησης – αλλαγής πλοιοκτήτη, παρά τη διαφοροποίηση της παρεχόμενης ναυτιλιακής υπηρεσίας, όπως χαρακτηριστικά είδαμε το 2014, όπου οι ναυλωτές προκειμένου να εκπληρώσουν τις εμπορικές τους υποχρεώσεις, μεταφέροντας εγκαίρως τα φορτία τους, και να διατηρήσουν τα συνολικά τους έξοδα στο ελάχιστο δυνατό επίπεδο ώστε αν επιβιώσουν, επιλέγουν απλά το οικονομικότερο πλοίο που είναι άμεσα διαθέσιμο ανεξάρτητα από την εταιρία στην οποία ανήκει.

2.3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ – ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

Επιστρέφοντας και πάλι στο διάγραμμα της Στρατηγικής Διοίκησης, αυτή τη φορά θα επικεντρωθούμε στη δεύτερη στήλη, αυτή της «Διαμόρφωσης της Στρατηγικής» (Strategy Formulation), ώστε να αναλύσουμε την Επιχειρηματική Στρατηγική της Danaos σχετικά με την υπό μελέτη επένδυσή της σε πλοίο μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς ή σε πλοίο μεγέθους 9.000 TEU (χωρίς γερανούς).



Πίνακας 2.21.: Μοντέλο Στρατηγικής Διοίκησης

Πηγή: Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall, page: 223.

Σύμφωνα με τη 2^η στήλη του παραπάνω διαγράμματος, η Διαμόρφωση Στρατηγικής, η οποία βέβαια στηρίζεται στην Ανάλυση SWOT όπως αυτή προκύπτει από την Ανάλυση του Εξωτερικού και του Εσωτερικού Περιβάλλοντός που έχει προηγηθεί, αποτελείται από τα εξής στάδια:

- **‘Όραμα (Vision)**, τι θέλει να γίνει η επιχείρηση.

Η Danaos να αποτελεί την πρώτη επιλογή παγκόσμιας δια θαλάσσης μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων για όλες τις εταιρίες τακτικών γραμμών εμπορευματοκιβωτίων – ναυλωτές.

Ασφαλώς, την παραπάνω πρόταση συμπληρώνουν:

- η Μακροχρόνια Προοπτική: Ο κλάδος των containerships, λόγω της ιδιαίτερα υψηλής περιοδικότητας και ρευστότητάς του, απαιτεί εκ των πραγμάτων μια μακροχρόνια προοπτική προκειμένου μια εταιρία να καταφέρει να χτίσει ένα όνομα

και να εδραιωθεί σ' αυτόν. Με τη μακροχρόνια αυτή προοπτική, το 1972 η Danaos ήρθε στον κλάδο για να μείνει, με αποκλειστικό στόχο να γίνει η πιο αξιόπιστη ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια και διαχειρίστρια εταιρία πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων για όλους τους ναυλωτές.

- η Διαφοροποίηση: Η Danaos γνωρίζοντας πολύ καλά τις ανάγκες των ναυλωτών της, διαθέτει και εκμισθώνει ένα στόλο από σύγχρονα, ποιοτικά και οικονομικά πλοία των περισσότερων μεγεθών – κλάδων, ενώ παράλληλα αναλαμβάνει η ίδια αποκλειστικά την εξ' ολοκλήρου διαχείρισή τους εξασφαλίζοντας την αποδοτική και απρόσκοπτη λειτουργία των πλοίων που τόσο επιζητούν οι ναυλωτές, παρέχοντας μια ολοκληρωμένη ναυτιλιακή μεταφορική υπηρεσία που τη διαφοροποιεί από τους ανταγωνιστές της.

- οι Σχέσεις Εμπιστοσύνης: Στόχος της Danaos είναι οι μακροχρόνιες, κατά προτίμηση, ναυλώσεις των πλοίων της σε όσο το δυνατόν περισσότερες από τις μεγαλύτερες και οικονομικά ισχυρότερες εταιρίες τακτικών γραμμών – ναυλωτών του κλάδου διεθνώς, οι οποίες της δίνουν τη δυνατότητα να δημιουργήσει ισχυρούς δεσμούς εμπιστοσύνης μαζί τους και να αποδείξει ότι είναι άξιος «συνεργάτης» τους, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη φήμη της.

- **Πρόταση Αποστολής** (Mission Statement), ποιος είναι ο λόγος ύπαρξης της επιχείρησης.

Η Danaos, ως κορυφαία ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια και διαχειρίστρια εταιρεία πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, παρέχει μία εξαιρετικής ποιότητας και προηγμένης τεχνολογίας ναυτιλιακή υπηρεσία στους ναυλωτές της, εφαρμόζοντας αυστηρά πρότυπα διαχείρισης των πλοίων της, διατηρώντας ακλόνητη τη δέσμευσή της στην ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος, και ανταμείβοντας τους μετόχους της.

- **Σκοποί** (Objectives), τι αποτελέσματα πρέπει να επιτευχθούν και μέχρι πότε.

Μερικοί από τους Σκοπούς της Danaos την τελευταία δεκαετία της πορείας της είναι:

- Η ολοκλήρωση των διαδικασιών για την επιτυχή εισαγωγή της Danaos στην αγορά του Χρηματιστηρίου της Νέας Υόρκης ως το τέλος του 2006.
- Η επιτυχής ολοκλήρωση ενός εκτενούς προγράμματος ναυπήγησης και παραλαβής 31 πλοίων από το 2008 έως και το 2012.
- Η ανανέωση του στόλου της Danaos με τη σταδιακή πώληση των 15 μεγαλύτερων σε ηλικία (των 20 + πλέον ετών) πλοίων της έως το 2014 και τη

σταδιακή αντικατάστασή τους από νεότερα, πιο σύγχρονα και οικονομικότερα πλοία έως και το 2016.

Ο τελευταίος αυτός σκοπός αποτελεί ουσιαστικά και το βασικό λόγο της υπό μελέτη ανάλυσης και αξιολόγησης επένδυσης της Danaos σε πλοίο μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς ή σε πλοίο μεγέθους 9.000 TEU.

- **Επιχειρηματική Στρατηγική της Danaos** (business strategy), το σχέδιο για την επίτευξη της Αποστολής και των Σκοπών της επιχείρησης, δηλαδή της επένδυσης σε νεότερα πλοία, και το πως αυτή θα ανταγωνιστεί στον κλάδο των containerships μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς ή μεγέθους 9.000 TEU.

Η Danaos, λαμβάνοντας υπόψη τους πόρους, τις δεξιότητες, τις ικανότητες, την κουλτούρα της, η οποία καθορίζει σε σημαντικό βαθμό την επιτυχία της στρατηγικής της, και τις αξίες της. Το διατηρήσιμο ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα, που είναι η παροχή στους ναυλωτές μιας υψηλής ποιότητας και ασφάλειας ολοκληρωμένη υπηρεσία πλοιοκτησίας και διαχείρισης containerships, μέσω της κάθετης ως ένα βαθμό ολοκλήρωσής της, με έμφαση στην εφαρμογή καινοτόμων τεχνολογιών, μειώνοντας τον κίνδυνο από την έκθεση σε περιορισμένες οικονομικές δραστηριότητες. Το ξεκάθαρο Όραμά της, την Πρόταση Αποστολής της και τους Σκοπούς της, τις υπόλοιπες Δυνάμεις και Αδυναμίες της, και κυρίως αυτήν της απροθυμίας της να προβεί σε οποιαδήποτε έκπτωση των αρχών, της κουλτούρας της, των υψηλών προδιαγραφών / προτύπων ασφάλειας και ποιότητας προκειμένου να μειώσει το συνολικό της κόστος. Τις Ευκαιρίες που έχει να αξιοποιήσει και τις Απειλές που πρέπει να αντιμετωπίσει τόσο στον κλάδο των containerships μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς όσο και στον κλάδο μεγέθους 9.000 TEU, δε θα μπορούσε να επιλέξει άλλη στρατηγική εκτός από την **Επιχειρηματική Ανταγωνιστική Στρατηγική της Διαφοροποίησης** (Differentiation Strategy).

Η Στρατηγική αυτή που επιλέχθηκε, είναι η συνισταμένη του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της διαφοροποίησης της Danaos και του στρατηγικού της στόχου που είναι όλη η αγορά του κλάδου containerships 2.500 TEU με γερανούς ή αντίστοιχα όλη η αγορά του κλάδου containerships 9.000 TEU, χωρίς γεωγραφικό ή άλλου είδους περιορισμό, και κρίνεται πως είναι η πλέον κατάλληλη για να συνδυάσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο όλα τα προαναφερθέντα, εστιάζοντας στο να εξακολουθήσει η Danaos να διατηρεί το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα στους υπό μελέτη κλάδους προσφέροντας στους ναυλωτές της μεγαλύτερη αξία από αυτή που προσφέρουν οι ανταγωνιστές της.

Καθώς το Όραμα της Danaos είναι να αποτελεί την πρώτη επιλογή για τους ναυλωτές της, η Επιχειρηματική Στρατηγική της Διαφοροποίησης είναι αυτή που θέτει τη Danaos ξεχωριστά από τους ανταγωνιστές της και συμβάλει στο να γίνεται ολοένα και περισσότερο αντιληπτή η μοναδικότητα της παρεχόμενης ναυτιλιακής μεταφορικής υπηρεσίας από τους Ναυλωτές της, ενισχύοντας την αξιοπιστία και τη φήμη της. Η μοναδικότητα και η ανώτερη αξία της παρεχόμενης υπηρεσίας, που βέβαια είναι το αποτέλεσμα των υψηλής ποιότητας και τεχνικών χαρακτηριστικών σύγχρονων πλοίων της, των διαρκώς προσαρμοζόμενων μέσω νέων τεχνολογιών στις ανάγκες των ναυλωτών, και της αποκλειστικής και πλέον αποδοτικής τεχνικής και εμπορικής τους διαχείρισης, που εξασφαλίζουν την επιδιωκόμενη από τους ναυλωτές απρόσκοπτη λειτουργία τους, είναι αυτή που τη διακρίνει και την ευνοεί – έναντι των ανταγωνιστών της – στη διαδικασία εύρεσης και συμφωνίας ναύλωσης αλλά και στην επίτευξη υψηλότερου ναύλου – όταν φυσικά οι συνθήκες της αγοράς το επιτρέπουν – για τα πλοία της, συμπεριλαμβανομένου και του πλοίου της υπό μελέτη επένδυσης.

Έχοντας καταλήξει στην επιλογή της Επιχειρηματικής Ανταγωνιστικής Στρατηγικής της Διαφοροποίησης για την υπό μελέτη επένδυση, θα προχωρήσουμε στη χρήση του Στρατηγικού Μάρκετινγκ, δηλαδή του Segmentation – Targeting – Positioning (STP), για την ναυτιλιακή μεταφορική υπηρεσία που θα παρέχει η Danaos Shipping Co.Ltd στον κλάδο των πλοίων μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς ή στον κλάδο των πλοίων μεγέθους 9.000 TEU.

2.4. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Marketing των Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων

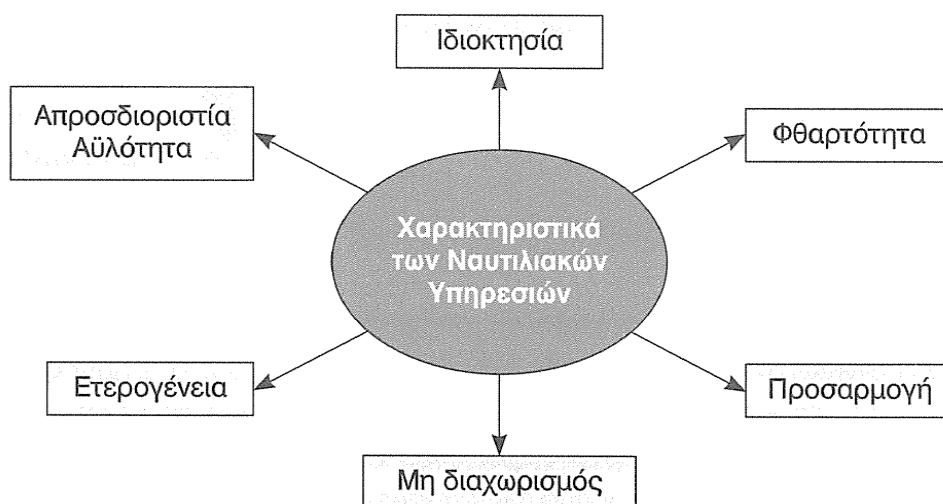
Το Marketing των Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, που δραστηριοποιούνται στην εμπορική ναυτιλία, είναι ο κλάδος της εφαρμοσμένης επιστήμης του Marketing από Επιχείρηση σε Επιχείρηση (Business to Business – B2B Marketing) που ασχολείται με την ικανοποίηση των αναγκών των Ναυλωτών (charterers) και των Φορτωτών (shippers) για θαλάσσια μεταφορά αγαθών με κύριο σκοπό το κέρδος.

Η ικανοποίηση αυτή προϋποθέτει από τη Ναυτιλιακή Επιχείρηση αφενός σωστή και έγκαιρη διάγνωση της ναυτιλιακής αγοράς για την κατανόηση και την πρόβλεψη των επιθυμιών και αναγκών των ναυλωτών – φορτωτών και αφετέρου κατάλληλο σχεδιασμό, οργάνωση και έλεγχο των μέσων που διαθέτει. Όσο περισσότερο η Ναυτιλιακή Επιχείρηση προσπαθεί να ανακαλύψει τι επιθυμούν οι

ναυλωτές της, να προσφέρει μεταφορικές υπηρεσίες που θα ικανοποιήσουν τις ανάγκες τους, να διαπραγματευτεί το ναύλο σε συνάρτηση με αυτό που προσφέρει, να επικοινωνεί αποτελεσματικά με την αγορά στην οποία στοχεύει, τόσο περισσότερες πιθανότητες έχει να επιτύχει την καταλληλότερη, αποδοτικότερη και μεγαλύτερης διάρκειας εμπορική απασχόληση των πλοίων της⁷⁷.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ

Η Ναυτιλιακή Υπηρεσία έχει έναν αριθμό διακριτών χαρακτηριστικών τα οποία τη διαφοροποιούν από τα προϊόντα και περιπλέκουν τον τρόπο που εκτελείται το marketing γι' αυτήν. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι η αϋλότητα (intangibility), η φθαρτότητα (perishability), η αδυναμία ιδιοκτησίας (non ownership of service), ο μη διαχωρισμός παραγωγής – κατανάλωσης (inseparability), η ετερογένεια – μεταβλητότητα (variability) και η προσαρμογή (adaptation) όπως απεικονίζονται και στο ακόλουθο διάγραμμα:



Διάγραμμα 2.11.: Τα Χαρακτηριστικά των Ναυτιλιακών Υπηρεσιών

Πηγή: Εύη Πλωμαρίτου, « Marketing Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων – Εργαλείο Βελτίωσης της Πολιτικής Ναυλώσεων», Κεφ: 2,σελ: 124.

➤ Η Απροσδιοριστία – Αϋλότητα της Ναυτιλιακής Υπηρεσίας

Η θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία είναι επίδοση. Δε μπορεί να γίνει αντιληπτή με καμία από τις αισθήσεις μας, όπως τα προϊόντα, και δε μπορεί άμεσα να εξετασθεί

⁷⁷ Εύη Πλωμαρίτου, Κεφ: 2,σελ: 122.

πριν το κλείσιμο της ναύλωσης. Τα άυλα στοιχεία που χαρακτηρίζουν τη μεταφορική υπηρεσία, όπως η αξιοπιστία, η τιμιότητα κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων της ναύλωσης, η επιμέλεια του πληρώματος και άλλα, μπορούν να επιβεβαιωθούν μόνο μετά την εκφόρτωση του φορτίου. Γι' αυτό το λόγο, η θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία αποκαλείται και «προϊόν εμπειρίας» (experience goods). Καθώς η μεταφορική υπηρεσία είναι άυλη, είναι υποκειμενικά αξιολογούμενη. Οι Ναυλωτές μπορούν να στηρίζονται στην κρίση άλλων ναυλωτών, που προηγουμένως είχαν ναυλώσει το πλοίο, για πληροφορίες πριν συμφωνήσουν στη ναύλωσή του. Επειδή όμως η κρίση των άλλων ναυλωτών βασίζεται στις δικές τους απαιτήσεις μεταφοράς, οι απόψεις τους ως προς την αξία της εμπειρίας και την αξιολόγηση της μεταφορικής υπηρεσίας μπορεί να διαφέρουν.

Η έλλειψη φυσικής απόδειξης, που συνεπάγεται η αϋλότητα, αυξάνει το βαθμό αβεβαιότητας ενός ναυλωτή που έχει να επιλέξει μεταξύ ανταγωνιστικών πλοίων διαφορετικών εταιριών. Έτσι, ένα σημαντικό κομμάτι του προγράμματος Marketing, προκειμένου να μειώσει την αβεβαιότητα των ναυλωτών, είναι η προσθήκη της φυσικής απόδειξης, που διακρίνεται σε «περιφερειακή» (peripheral) και «ουσιώδη» (essential). Η περιφερειακή απόδειξη χρησιμεύει για να επιβεβαιώσει τη μεταφορική υπηρεσία χωρίς βέβαια να είναι υποκατάστατο αυτής, όπως η Φορτωτική (Bill of Lading) η οποία αποτελεί απόδειξη μεταφοράς του φορτίου που όμως δεν έχει καμία αξία χωρίς την ύπαρξη του πλοίου που θα εκτελέσει τη μεταφορά. Η ουσιώδης απόδειξη είναι το ίδιο το πλοίο, το οποίο παρέχει τη μεταφορική υπηρεσία αλλά δεν ανήκει στην ιδιοκτησία του ναυλωτή. Η σημαία, η ηλικία, η μεταφορική χωρητικότητα, ο εξοπλισμός, η αξιοπλοΐα, η συμμόρφωση με τους κανόνες ασφαλείας και άλλα επηρεάζουν είτε θετικά είτε αρνητικά ένα ναυλωτή. Συνεπώς, οι αποδείξεις είναι καθοριστικής σημασίας για τη διαφήμιση και προώθηση της μεταφορικής υπηρεσίας και πρέπει να είναι τόσο καλά σχεδιασμένες ώστε να δίνουν στο ναυλωτή την απαραίτητη πληροφόρηση και σιγουριά⁷⁸.

➤ Η Φθαρτότητα της Ναυτιλιακής Υπηρεσίας

Οι μεταφορικές υπηρεσίες δε μπορούν να αποθηκευτούν για μελλοντική πώληση ή να χρησιμοποιηθούν κάποια άλλη ημέρα. Αν η ναυτιλιακή επιχείρηση δεν εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες και τις δυνατότητες της αγοράς, η πώληση θα χαθεί. Οι μεταφορικές υπηρεσίες δε μπορούν να παραχθούν πριν ζητηθούν και μετά να αποθηκευτούν περιμένοντας τη ζήτηση. Εάν η υπηρεσία δε χρησιμοποιείται όταν είναι διαθέσιμη, τότε η παραγωγή της υπηρεσίας δεν πραγματοποιείται.

⁷⁸ Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 1, page: 34-35.

Επειδή οι υπηρεσίες δε μπορούν να αποθηκευτούν, είναι σημαντικό να συγχρονιστεί η Προσφορά με τη Ζήτηση. Για το λόγο αυτό η ναυτιλιακή εταιρία θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να προσφέρει στο ναυλωτή το κατάλληλο πλοίο, στο λιμάνι, στη χρονική στιγμή και για τη ζητούμενη χρονική περίοδο που το χρειάζεται και σε ανταγωνιστικά επίπεδα ναύλου, ώστε εκείνος να είναι πρόθυμος να κλείσει τη ναύλωση και να υπογράψει το ναυλοσύμφωνο.

Ωστόσο, όπως είδαμε και σε προηγούμενη ενότητα, η ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών μπορεί να είναι πολύ ασταθής και ευμετάβλητη ακόμη και εντός του ίδιου έτους, ενώ μπορεί να υπόκειται και σε πιο μακροχρόνιες μεταβολές και τάσεις⁷⁹.

➤ Η Αδυναμία Ιδιοκτησίας – Κατοχής της Ναυτιλιακής Υπηρεσίας

Η αδυναμία κατοχής της υπηρεσίας σχετίζεται με την αϋλότητα και τη φθαρτότητά της. Όταν η μεταφορική υπηρεσία παρέχεται δεν γίνεται καμία μεταβίβαση ιδιοκτησίας ή κυριότητας από τον πλοιοκτήτη στο ναυλωτή, ακόμη και στην περίπτωση «ναύλωσης πλοίου γυμνού» (bare-boat charter). Ένας ναυλωτής μπορεί απλώς να αγοράσει το δικαίωμα πρόσβασης στη μεταφορική υπηρεσία, που είναι η μεταφορά φορτίων δια θαλάσσης, ή στη χρήση του πλοίου για συμφωνημένο χρονικό διάστημα χωρίς όμως να έχει δικαίωμα στην κυριότητά του.

➤ Ο μη διαχωρισμός παραγωγής και κατανάλωσης της Ναυτιλιακής Υπηρεσίας

Η παραγωγή και κατανάλωση ενός προϊόντος είναι δύο ξεχωριστές λειτουργίες, ενώ η κατανάλωση μιας υπηρεσίας δεν διαχωρίζεται από την παραγωγή της. Ο παραγωγός και ο καταναλωτής πρέπει να αλληλεπιδράσουν ώστε να αναδειχθούν τα οφέλη μιας υπηρεσίας, να συναντηθούν δηλαδή σε ένα βολικό και για τους δύο μέρος και χρόνο ώστε ο παραγωγός να μπορέσει άμεσα να περάσει τα οφέλη της υπηρεσίας στον καταναλωτή. Έτσι, το Marketing για τις υπηρεσίες γίνεται ένα μέσο διευκόλυνσης της περίπλοκης αυτής αλληλεπίδρασης παραγωγού – καταναλωτή και όχι απλώς ένα μέσο ανταλλαγής.

Ο μη διαχωρισμός έχει σημαντικές επιπτώσεις στο marketing των μεταφορικών υπηρεσιών. Ενώ τα προϊόντα πρώτα παράγονται, στη συνέχεια διατίθενται στην αγορά και στο τέλος πωλούνται και καταναλώνονται, ο μη διαχωρισμός διαφοροποιεί αυτή τη διαδικασία για τις θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες, οι οποίες πρώτα πωλούνται μέσω της διαπραγμάτευσης και της συμφωνίας της ναύλωσης και έπειτα παράγονται και καταναλώνονται ταυτόχρονα με τη θαλάσσια μεταφορά των φορτίων.

⁷⁹ Εύη Πλωμαρίτου, Κεφ: 2,σελ: 128-129.

Στην περίπτωση των προϊόντων, ο καταναλωτής δεν είναι μέρος της παραγωγικής διαδικασίας και γενικά όσο το προϊόν που λαμβάνουν ανταποκρίνεται στις προσδοκίες τους, είναι ικανοποιημένοι. Στην περίπτωση των υπηρεσιών, αντιθέτως, η συμμετοχή του καταναλωτή στην παραγωγική διαδικασία είναι τόσο σημαντική όσο και το τελικό όφελός της. Σε μια ναύλωση ταξιδιού, για παράδειγμα, ο ρόλος του ναυλωτή στην φορτοεκφόρτωση είναι καθοριστικός, όσο καθοριστικός είναι σε μία χρονοναύλωση και ο ρόλος του ναυλωτή που απασχολεί εμπορικά το πλοίο.

➤ Η Ετερογένεια – Μεταβλητότητα της Ναυτιλιακής Υπηρεσίας

Επειδή η θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία παράγεται και καταναλώνεται ταυτόχρονα και επειδή οι ναυλωτές αποτελούν μέρος της ναύλωσης, θεωρείται ότι η θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία είναι πάντα μοναδική, υπάρχει μόνο μία φορά και ποτέ δεν επαναλαμβάνεται ακριβώς. Οι καιρικές συνθήκες, η ασυνέπεια του πληρώματος, οι απεργίες στα λιμάνια είναι μερικοί από τους παράγοντες που προκαλούν τη μεταβλητότητα της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας, η οποία δημιουργεί ανησυχίες για την ποιότητά της και την ομοιομορφία της.

Η μεταβλητότητα επηρεάζει τους πελάτες ως προς τις διαδικασίες παραγωγής μιας υπηρεσίας, όπως επηρεάζει και τους ναυλωτές στην εκτέλεση της ναύλωσης. Επειδή οι πελάτες εμπλέκονται στη διαδικασία παραγωγής μιας υπηρεσίας την ώρα που την καταναλώνουν, όπως εμπλέκονται οι ναυλωτές κατά τη διάρκεια εκτέλεσης της ναύλωσης, μπορεί να είναι δύσκολη η ύπαρξη παρατήρησης και ελέγχου που θα διασφαλίσουν συνεπή πρότυπα. Αντίστοιχα προβλήματα μπορούν να εμφανιστούν όπου το προσωπικό εμπλέκεται στην προσφορά «ενός προς ένα» (one-on-one basis) υπηρεσιών, όπως το πλήρωμα ενός πλοίου κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού, όπου δεν υπάρχει εύκολη μέθοδος παρακολούθησης και ελέγχου.

Η μεταβλητότητα της μεταφορικής υπηρεσίας μπορεί επίσης να προκαλέσει προβλήματα στη δημιουργία ενός εμπορικού ονόματος (brand name) στις υπηρεσίες, σε σύγκριση με τα προϊόντα στην παραγωγική διαδικασία των οποίων είναι σχετικά εύκολο να ενσωματωθούν διαδικασίες παρακολούθησης και ποιοτικού ελέγχου ώστε να διασφαλιστεί ότι ένα brand χαρακτηρίζεται από παραγωγική συνέπεια.

Οι υπηρεσίες που προσφέρουν οι διάφορες ναυτιλιακές επιχειρήσεις τείνουν να διαφέρουν στο βαθμό στον οποίο στηρίζονται σε ανθρώπους ή σε εξοπλισμό. Τα αποτελέσματα της παροχής μιας υπηρεσίας που στηρίζεται σε ανθρώπους τείνουν να είναι λιγότερο τυποποιημένα και ομοιόμορφα από τα αποτελέσματα υπηρεσιών που στηρίζονται στον εξοπλισμό. Για το λόγο αυτό, ο τομέας των μεταφορικών

υπηρεσιών προσπαθεί να μειώσει τη μεταβλητότητα είτε εστιάζοντας σε μεθόδους που χρησιμοποιούνται για την επιλογή, την εκπαίδευση, την παρακίνηση και τον έλεγχο του προσωπικού, είτε με την υιοθέτηση του αυτοματισμού, όπως για παράδειγμα η απλοποίηση κάποιων διαδικασιών και η αντικατάσταση του προσωπικού από μηχανές, η χρήση Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων (Electronic Data Interchange – EDI) στο Εμπορικό Ναυτικό για τη σύνταξη ναυλοσυμφώνων και φορτωτικών, η χρήση μηχανημάτων στην επιβατηγό ναυτιλία για την αυτόματη έκδοση εισιτηρίων και άλλα.

➤ Η Προσαρμογή της Ναυτιλιακής Υπηρεσίας

Βασικό χαρακτηριστικό της ναυτιλιακής μεταφορική υπηρεσίας είναι η προσαρμογή της στις απαιτήσεις των Ναυλωτών, που αντίστοιχα επιτρέπει στη Ναυτιλιακή Εταιρία να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της.

Μια Ναυτιλιακή Εταιρία μπορεί να εστιάσει τις προσπάθειές της στην ικανοποίηση των αναγκών μιας συγκεκριμένης κατηγορίας ναυλωτών ή των αναγκών μερικών κατηγοριών ναυλωτών. Τα πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων με γερανούς, για παράδειγμα, μπορούν να δραστηριοποιηθούν είτε σε λιμάνια που δε διαθέτουν τις απαραίτητες υποδομές χρησιμοποιώντας τους γερανούς τους για την φορτοεκφόρτωση των containers, είτε σε λιμάνια που διαθέτουν τις κατάλληλες υποδομές και δεν απαιτείται η χρήση των γερανών των πλοίων, σύμφωνα πάντα με τις ανάγκες και οδηγίες των Ναυλωτών⁸⁰.

Στρατηγικό Marketing

Το Στρατηγικό Marketing αποτελείται από τρεις ενέργειες, την Τμηματοποίηση (Segmentation), τη Στόχευση (Targeting) και την Τοποθέτηση (Positioning). Στόχος του Στρατηγικού Marketing είναι οι επιχειρήσεις να εστιάζουν στους πελάτες που έχουν περισσότερες πιθανότητες να ικανοποιηθούν, από το να αναλώνονται προσπαθώντας να τους ικανοποιήσουν όλους.

2.4.1. ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ (SEGMENTATION)

Τμηματοποίηση είναι η διαδικασία διαχωρισμού του συνόλου της αγοράς σε μικρότερα ομοιογενή κομμάτια – τμήματα, οι ανάγκες, προτιμήσεις και προοπτικές

⁸⁰ Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 1, page: 35-38.

των οποίων διαφέρουν από τα υπόλοιπα τμήματα της αγοράς. Με τη διαδικασία αυτή, οι ανάγκες των πελατών μπορούν να διακριθούν και να ικανοποιηθούν πιο αποτελεσματικά, γεγονός που δημιουργεί προοπτικές για την αφοσίωση των πελατών και τη διατήρησή τους⁸¹. Εξάλλου, κάθε πελάτης επιθυμεί ο προμηθευτής του να τον αναγνωρίζει και να του συμπεριφέρεται σαν να είναι ξεχωριστός, αν όχι μοναδικός. Επομένως όσο πιο εξατομικευμένη είναι η προσέγγιση ενός πελάτη, τόσο μεγαλύτερη θα είναι η ικανοποίησή του και η πίστη του στη συγκεκριμένη επιχείρηση – προμηθευτή. Αντίστοιχα, στον κλάδο της Ναυτιλίας κάθε Ναυλωτής έχει διαφορετικές ανάγκες μεταφοράς. Δε απαιτούν όλοι την ίδια θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία ή όφελος και δε ναυλώνουν όλοι για τους ίδιους λόγους ένα συγκεκριμένο πλοίο.

Η Τμηματοποίηση της Ναυτιλιακής Αγοράς είναι **Συμπεριφορική** καθώς βασίζεται στην αγοραστική συμπεριφορά των Ναυλωτών – Φορτωτών. Τα τμήματα της αγοράς προκύπτουν βάση των αναγκών των Ναυλωτών – Φορτωτών για θαλάσσια μεταφορά φορτίου με ένα συγκεκριμένο τύπο πλοίου σε μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή με συγκεκριμένους συμφωνημένους όρους ναύλωσης.

Η **Τμηματοποίηση της Ναυτιλιακής Αγοράς** μπορεί να γίνει βάση των ακόλουθων 5 κριτηρίων:

1. ανάλογα με **το είδος του πλοίου** μπορεί να τμηματοποιηθεί στις αγορές των πλοίων Χύδην Ξηρών φορτίων και Διπλού Καταστρώματος (Tweendeckers)⁸², Δεξαμενοπλοίων, πλοίων μεταφοράς Υγροποιημένου Φυσικού Αερίου (Liquified Natural Gas – LNG) / Υγροποιημένων Αέριων Προϊόντων Πετρελαίου (Liquified Petroleum Gases – LPG), πλοίων Συνδυασμένων μεταφορών (Combined Carriers)⁸³, πλοίων μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων, πλοίων RO/RO (Roll on/Roll off)⁸⁴, πλοίων Ψυγείων, Εξειδικευμένων πλοίων (Specialized vessels)⁸⁵ και άλλων

⁸¹ Malcolm McDonald and Adrian Payne «Marketing Planning for Services», Butterworth-Heinemann Publications 1996, Chapter 4, page: 81.

⁸² Πλοία γενικού φορτίου με 2 ή και 3 καταστρώματα. Στο πάνω – κύριο κατάστρωμα φορτώνονται φορτία σε μορφή δεμάτων / τσαντών ενώ κάτω από αυτό – στο αμπάρι (tweendeck) φορτώνεται γενικό φορτίο.









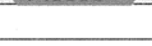







⁸³ Πλοία που μεταφέρουν διαφορετικούς τύπους φορτίων, με πιο γνωστά εξ' αυτών τα πλοία O.B.O (Ore, Bulk Oil) που μεταφέρουν σιδηρομετάλλευμα, διάφορα άλλα χύδην ξηρά φορτία και πετρέλαιο.

⁸⁴ Πλοία που μεταφέρουν τροχήλατα φορτία, όπως αυτοκίνητα, φορτηγά (ημι-ρυμουλκούμενα και μη) και ρυμουλκούμενα οχήματα. Τα RO/RO διαθέτουν ράμπες για την φορτοεκφόρτωση των οχημάτων (φορτίων), που χρησιμοποιούν τους δικούς τους τροχούς, σε αντίθεση με το LO/LO (Lift on – Lift off) που διαθέτουν γερανούς.

⁸⁵ Πλοία που έχουν κατασκευαστεί για την εξυπηρέτηση ειδικών σκοπών, όπως τα πυροσβεστικά πλοία, τα ωκεανογραφικά πλοία, τα ρυμουλκά, κ.α.

2. ανάλογα με **το είδος του φορτίου** μπορεί ευρέως να τμηματοποιηθεί στις αγορές των Χύδην Ξηρών φορτίων, των Χύδην Υγρών φορτίων, των Εξειδικευμένων φορτίων και του Γενικού Φορτίου
3. ανάλογα με **το είδος των εμπορικών διαδρομών** μπορεί να τμηματοποιηθεί στην αγορά της Μεσογείου, της Άπω Ανατολής και άλλες
4. ανάλογα με **τη διάρκεια της ναύλωσης** μπορεί να τμηματοποιηθεί στην αγορά ναυλώσεων Ταξιδιού (Spot) και στην αγορά ναυλώσεων Χρόνου
5. ανάλογα με **το είδος της ναύλωσης** μπορεί να τμηματοποιηθεί στις αγορές Ναύλωσης Ταξιδιού, Χρονοναύλωσης, Ναύλωσης Πλοίου Γυμνού και Συμβολαίων Εργολαβικής Μεταφοράς.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί απεικονίζεται η Τμηματοποίηση της Ναυτιλιακής Αγοράς με βάση το είδος του πλοίου, το είδος του φορτίου, το είδος της ναύλωσης και το είδος του εμπορίου.

| Type of Vessel | Dry Bulk | Bulk Liquid | General Cargo | Special Cargo | Type of Cargo |
|-------------------|---|---|---|---|--|
| Containerships | | |  | | Voyage Charter Consecutive Voyages Charter Round Voyage Time Charter Period Time Charter Trip Time Charter Bareboat Charter Contract of Affreightment Type of Charter |
| Bulk Carriers |  | | | | |
| Chemicals | |  | | | |
| LPG, LNG | |  | | | |
| Multipurpose | |  |  | | |
| Ro/Ro Vessels | | |  | | |
| Tankers | |  | | | |
| Reefers | | |  | | |
| Special Vessels | | | |  | |
| Combined Carriers |  |  | | | |
| Type of Trade |  |  |  |  | Type of Charter |
| | Quality Oriented Market | Cost Oriented Market | | Safety Oriented Market | |

Πίνακας 2.22.: Τμηματοποίηση της Ναυτιλιακής Αγοράς

Πηγή: Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 2, page: 70.

Τα προαναφερόμενα κριτήρια Τμηματοποίησης μπορούν να διακριθούν σε ισχυρά ή θεμελιώδη και σε δευτερεύοντα ή προσδιοριστικά. Ο τύπος του πλοίου και ο τύπος του μεταφερόμενου φορτίου αποτελούν θεμελιώδη κριτήρια τμηματοποίησης αφού είναι οι πρωταγωνιστές κάθε θαλάσσιας εμπορευματικής μεταφοράς. Τα γεωγραφικά κριτήρια, ο τύπος και η διάρκεια της ναύλωσης έχουν προσδιοριστική ή επεξηγηματική σημασία. Βέβαια, τα δύο θεμελιώδη κριτήρια τμηματοποίησης της αγοράς δε λειτουργούν αθροιστικά στο σχηματισμό των τμημάτων, καθώς στην πραγματικότητα μία ομάδα φορτίων μεταφέρεται από μία συγκεκριμένη κατηγορία

πλοίων. Συνεπώς, σε γενικές γραμμές, μια συγκεκριμένη αγορά πλοίων εξυπηρετεί την αντίστοιχη αγορά φορτίων.

Οι ανάγκες και η αγοραστική συμπεριφορά των Ναυλωτών διαφοροποιούνται από τμήμα σε τμήμα, ενώ σε κάθε τμήμα η αγοραστική συμπεριφορά των Ναυλωτών παρουσιάζει κοινά χαρακτηριστικά. Επειδή, όπως είδαμε και προηγουμένως, οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις έχουν μοναδικές δεξιότητες ως προς τα μέσα, τους πόρους και τις ικανότητες διαχείρισης των πλοίων τους, απαραίτητη προϋπόθεση του αποτελεσματικού ναυτιλιακού marketing είναι η κατανόηση των διαφορετικών αναγκών που έχουν οι Ναυλωτές – Φορτωτές στα παραπάνω τμήματα της ναυτιλιακής αγοράς. Η αδυναμία κατανόησης των αναγκών που έχουν αυτές οι διαφορετικές ομάδες πελατών και αντιστοίχισής τους με τις δεξιότητες της ναυτιλιακής εταιρίας έχει ως συνέπεια την αδυναμία σωστού σχεδιασμού marketing και παροχής των επιθυμητών μεταφορικών υπηρεσιών σε αποδεκτά επίπεδα ναύλου. Για κάθε τμήμα της ναυτιλιακής αγοράς πρέπει να σχεδιαστούν οι κατάλληλες στρατηγικές marketing και σε κάθε τμήμα της αγοράς θα πρέπει να προσφερθεί το κατάλληλο μείγμα marketing, με σκοπό την ικανοποίηση, διατήρηση των Ναυλωτών και συνεπώς την εμπορική επιτυχία της ναυτιλιακής εταιρίας.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τα παραπάνω κριτήρια, η σύγχρονη ναυτιλιακή αγορά των εμπορευματοκιβωτίων με βάση:

- το είδος του πλοίου, μπορεί να τμηματοποιηθεί στα πλήρως κυψελωτά πλοία⁸⁶ με δικούς τους γεραμούς ανύψωσης / φορτοεκφόρτωσης Ε/Κ (Lift-on/Lift-off, LO/LO), οι οποίοι βέβαια συναντώνται σχεδόν μόνο στα μικρότερου μεγέθους πλοία όπως τα υπό μελέτη πλοία 2.500 TEU προς εξυπηρέτηση λιμένων με ελλιπείς υποδομές και εξοπλισμό διαχείρισης Ε/Κ, και στα πλήρως κυψελωτά πλοία χωρίς γεραμούς, όπως τα υπό μελέτη πλοία 9.000 TEU.

Βέβαια, στο κριτήριο αυτό θα μπορούσε να συμπεριληφθεί και το κριτήριο του μεγέθους του πλοίου που, λόγω της ιδιαιτερότητας του κλάδου, διαχωρίζει τη συνολική αγορά Ε/Κ στους επιμέρους (υπό)κλάδους – τμήματα των πλοίων

- «feeders», μεταφορικής ικανότητας 0-499 TEU / 500-999 TEU / 1.000-1.999 TEU / 2.000-3.499 TEU, που εξυπηρετούν τις ενδοπεριφερειακές αγορές / γραμμές,

⁸⁶ Πλοία αποκλειστικής μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, τα οποία φορτώνονται με τη βοήθεια κάθετων «οδηγών» (guides) στα αμπάρια. Οι οδηγοί αυτοί σχηματίζουν «κελιά» (cells) ώστε να τοποθετούνται με ακρίβεια τα Ε/Κ και να περιορίζεται στο ελάχιστο ο μη χρησιμοποιούμενος χώρος. Ε/Κ με τη βοήθεια «οδηγών» φορτώνονται φυσικά και στο κατάστρωμα των πλοίων.

- «panamax», μεταφορικής ικανότητας 3.500-4.500 TEU, και των «over-panamax ή post-panamax», μεταφορικής ικανότητας 5.000-8.500 TEU, που εξυπηρετούν τις δευτερεύουσες αγορές / γραμμές και κάποια από τα μεγαλύτερα αυτών εξυπηρετούν ακόμα τις κύριες αγορές / γραμμές,
- «Very Large Containerships, Ultra Large Containerships και Mega-ships» (μεγαλύτερων των 9.500 TEU έως και πλέον των 19.000 TEU πια, αντίστοιχα) που εξυπηρετούν αποκλειστικά τις κύριες αγορές / γραμμές. Τα σχέδια και τα μεγέθη των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, τα διακρίνουν σε «γενιές» που αντανακλούν την εξέλιξη τους μέσω της ανάπτυξης της τεχνολογίας στην πάροδο των χρόνων.
- το είδος του φορτίου, δεν μπορεί να τμηματοποιηθεί καθώς όλα τα πλοία μεταφοράς Ε/Κ, μικρότερου ή μεγάλου μεγέθους, με ή χωρίς γεραμούς, μπορούν να μεταφέρουν containers (όλων των τύπων) γενικού – μοναδοποιημένου φορτίου, containers ψυγεία σε προκαθορισμένες θέσεις με πρόσβαση σε παροχή ηλεκτρικού ρεύματος απαραίτητου για τη λειτουργία τους καθόλη τη διάρκεια του ταξιδιού και containers με επικίνδυνα φορτία που βεβαίως φέρουν την απαιτούμενη σήμανση και πληρούν όλους τους σχετικούς κανονισμούς συσκευασίας/ φόρτωσης/ στοιβασίας/ κ.α.
- το είδος των εμπορικών διαδρομών, μπορεί να τμηματοποιηθεί στις
 - κύριες θαλάσσιες διαδρομές Ανατολής – Δύσης (East-West Trades), όπως οι τακτικές γραμμές Ασίας – Αμερικής (transpacific), Ευρώπης – Αμερικής (transpacific), Ευρώπης – Άπω Ανατολής, Ευρώπης – Ινδικής Χερσονήσου,
 - δευτερεύουσες θαλάσσιες διαδρομές Βορρά – Νότου, όπως οι τακτικές γραμμές Ευρώπης – Νοτιοανατολικής ή Νοτιοδυτικής Αφρικής, Ευρώπης – Νοτιοανατολικής Αμερικής, Βορείου – Νοτίου Αμερικής, Ευρώπης – Αυστραλίας / Ασίας και Βόρειας Αμερικής – Αυστραλίας,
 - υπόλοιπες ενδοπεριφερειακές διαδρομές μικρότερων αποστάσεων, όπως οι Ενδοασιατικές γραμμές, οι γραμμές της Μεσογείου, οι γραμμές Βόρειας – Κεντρικής Αμερικής και άλλες.

Βέβαια, στην προσπάθεια να εξυπηρετηθούν οι συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες της παγκόσμιας οικονομίας, οι εμπορικές διαδρομές εξελίσσονται και διευρύνονται διαρκώς.

- τη διάρκεια και το είδος της ναύλωσης, μπορεί να τμηματοποιηθεί σε όλες τις αγορές ναυλώσεων Ταξιδιού, Χρόνου, Πλοίου Γυμνού και Συμβολαίων

Εργολαβικής Μεταφοράς αντίστοιχα. Ωστόσο, το είδος της ναύλωσης που επικρατεί σήμερα στην αγορά των πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων είναι η Χρονοναύλωση.

Η Ναυτιλιακή Επιχείρηση **αξιολογεί** τα τμήματα της Ναυτιλιακής Αγοράς μελετώντας τους ακόλουθους παράγοντες:

- Το μέγεθος του τμήματος. Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να εξετάσει εάν κάποιο συγκεκριμένο τμήμα έχει το σωστό μέγεθος. Το κατάλληλο μέγεθος του τμήματος είναι σχετικό, καθώς οι μεγάλες ναυτιλιακές επιχειρήσεις προτιμούν τμήματα με μεγάλο όγκο ναυλώσεων και συχνά αποφεύγουν τα μικρά τμήματα, ενώ οι μικρές εταιρίες αποφεύγουν τα μεγάλα τμήματα γιατί απαιτούνται πολλοί πόροι γι' αυτά.
- Την ανάπτυξη του τμήματος. Η ανάπτυξη του τμήματος είναι επιθυμητή στο βαθμό που οι επιχειρήσεις επιθυμούν να αυξήσουν τις ναυλώσεις τους. Ωστόσο, υπάρχει πάντοτε ο κίνδυνος ανταγωνιστές να εισέλθουν γρήγορα στα αναπτυσσόμενα τμήματα και να περιορίσουν την κερδοφορία της επιχείρησης.
- Τη Δομική Ελκυστικότητα του τμήματος. Ένα τμήμα μπορεί να έχει το επιθυμητό μέγεθος και την επιθυμητή ανάπτυξη, αλλά να μην είναι ελκυστικό από άποψη κερδοφορίας. Η ναυτιλιακή επιχείρηση πρέπει να αξιολογεί τις πιθανές επιπτώσεις των δυνάμεων που καθορίζουν τη μακροχρόνια ελκυστικότητα της αγοράς και τη μακροχρόνια κερδοφορία του συγκεκριμένου τμήματος της αγοράς. Τέτοιες δυνάμεις είναι οι άλλες ναυτιλιακές εταιρίες – ανταγωνιστές, οι νεοεισερχόμενες στον κλάδο ναυτιλιακές εταιρίες, οι υποκατάστατες μεταφορικές υπηρεσίες (π.χ. αερομεταφορές), οι οικονομικοί και τεχνολογικοί παράγοντες, τα εμπόδια εισόδου ή εξόδου από την αγορά, η δομή του ανταγωνισμού και οι απειλές από υποκατάστατες υπηρεσίες, η διαπραγματευτική δύναμη των ναυλωτών και των προμηθευτών και άλλες.
- Τους Στόχους και τους Πόρους της Εταιρίας. Ακόμη κι αν ένα τμήμα της αγοράς έχει το κατάλληλο μέγεθος, την επιθυμητή ανάπτυξη και καλή δομική ελκυστικότητα, η ναυτιλιακή επιχείρηση πρέπει να λάβει υπόψη της τους Σκοπούς και τους Πόρους που διαθέτει η ίδια σε σχέση με το τμήμα αυτό. Υπάρχουν περιπτώσεις όπου μερικά ελκυστικά τμήματα μπορεί να

απορριφθούν διότι δε βοηθούν την επιχείρηση να επιτύχει τους στόχους της μακροπρόθεσμα⁸⁷.

2.4.2. ΣΤΟΧΕΥΣΗ (TARGETING)

Αφού προσδιοριστούν τα ελκυστικά τμήματα της αγοράς, η Ναυτιλιακή Επιχείρηση πρέπει να στοχεύσει στο καλύτερο δυνατό τμήμα (ή τμήματα) της αγοράς και να επιλέξει την αγορά – στόχο της (target – market). Η Αγορά – Στόχος είναι το σύνολο των Ναυλωτών – Φορτωτών που έχουν τις ίδιες μεταφορικές ανάγκες, είναι πρόθυμοι να αγοράσουν τις μεταφορικές υπηρεσίες που παρέχει η ναυτιλιακή επιχείρηση και παρουσιάζουν υψηλό βαθμό αγοραστικής δύναμης. Βασική προϋπόθεση για την αναγνώριση ενός τμήματος ως αγοράς – στόχου είναι φυσικά η οικονομική του βιωσιμότητα.

Κατά τη διαδικασία επιλογής της αγοράς – στόχου, η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να εφαρμόσει ένα από τα ακόλουθα μοντέλα:

- Συγκέντρωση σε ένα τμήμα της αγοράς (single-segment concentration).

Η ναυτιλιακή επιχείρηση επιλέγει να προσφέρει τις μεταφορικές της υπηρεσίες σε ένα και μοναδικό τμήμα της αγοράς. Μέσω του συγκεντρωμένου marketing, η επιχείρηση επιτυγχάνει μια ισχυρή θέση στο συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς, χάρη στην καλύτερη γνώση των αναγκών του και το ειδικό κύρος που του προσδίδει. Εάν η επιχείρηση καταλάβει μια καλή θέση σ' αυτό το τμήμα της αγοράς, μπορεί να εξασφαλίσει υψηλή απόδοση στην επένδυσή της. Ωστόσο, το συγκεντρωτικό marketing εγκυμονεί πολλούς κινδύνους, λόγω της πιθανότητας εισόδου πολλών ανταγωνιστών ή λόγω της μείωσης της ζήτησης των υπηρεσιών θαλάσσιας μεταφοράς.

- Επιλεκτική Εξειδίκευση (selective specialization)

Η ναυτιλιακή επιχείρηση επιλέγει να προσφέρει τις μεταφορικές της υπηρεσίες σ' ένα πλήθος τμημάτων αγοράς (ακόμη και διαφορετικών φορτίων – τύπων πλοίων) τα οποία είναι πολλά-υποσχόμενα και ταιριάζουν με τους πόρους της. Ανάμεσα στα τμήματα μπορεί να υπάρχει ελάχιστη ή και καθόλου συνεργασία. Το μοντέλο αυτό της πολυτμηματικής κάλυψης πλεονεκτεί έναντι της τμηματικής συγκέντρωσης σε ότι αφορά στη διαφοροποίηση του επιχειρηματικού κινδύνου. Ακόμα και όταν κάποιο τμήμα πάψει να αποδίδει, η επιχείρηση μπορεί να είναι κερδοφόρα στα υπόλοιπα τμήματα.

⁸⁷ Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 2, page: 67-72.

- Εξειδίκευση Υπηρεσίας (service specialization)

Η ναυτιλιακή επιχείρηση επικεντρώνει την προσοχή της στην παραγωγή ενός συγκεκριμένου τύπου μεταφορικής υπηρεσίας, την οποία προσφέρει σε πολλά τμήματα. Μέσω του μοντέλου αυτού, η επιχείρηση αποκτά καλή φήμη στον εξειδικευμένο τομέα υπηρεσιών. Ωστόσο, και εδώ, η εξειδίκευση υπηρεσίας εγκυμονεί κινδύνους λόγω πιθανής μείωσης της ζήτησης του συγκεκριμένου τύπου πλοίου σε περίπτωση αντικατάστασής του από έναν άλλο τύπο καλύτερης τεχνολογίας.

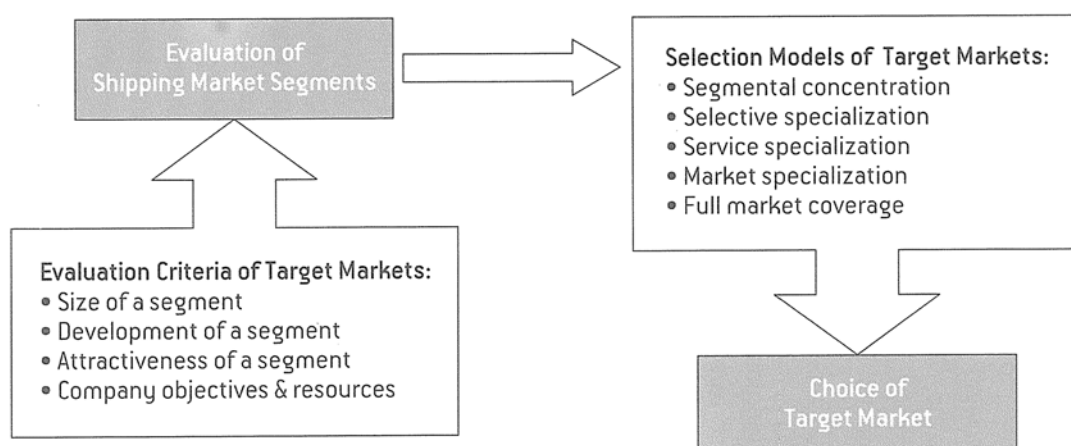
- Εξειδίκευση Αγοράς (market specialization)

Η ναυτιλιακή επιχείρηση επικεντρώνει την προσοχή της στην εξυπηρέτηση πολλών αναγκών της συγκεκριμένης ομάδας ναυλωτών. Η επιχείρηση αποκτά σημαντική φήμη λόγω του ότι εξειδικεύεται στην εξυπηρέτηση συγκεκριμένης ομάδας ναυλωτών. Ωστόσο, και η εξειδίκευση αγοράς εγκυμονεί κινδύνους λόγω της πιθανής εισόδου νέων ανταγωνιστών σ' αυτήν.

- Πλήρης Κάλυψη της Αγοράς (full market coverage)

Η ναυτιλιακή επιχείρηση προσπαθεί να εξυπηρετήσει όλες τις ομάδες ναυλωτών με όλους τους τύπους πλοίων που ενδεχομένως χρειάζονται. Μόνο μεγάλες ναυτιλιακές εταιρίες – κολοσσοί μπορούν να αναλάβουν το μοντέλο της πλήρους κάλυψης της αγοράς, την οποία επιτυγχάνουν μέσω αποκλειστικά διαφοροποιημένων προγραμμάτων marketing και της προσφοράς διαφορετικών μεταφορικών υπηρεσιών σε κάθε τμήμα της. Στην περίπτωση αυτή, η επιχείρηση δε μπορεί να χρησιμοποιήσει μη-διαφοροποιημένο marketing.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί, παρουσιάζονται συνοπτικά τα όσα προαναφέρθηκαν για τα κριτήρια Αξιολόγησης των τμημάτων της αγοράς και την επιλογή της Αγοράς - Στόχου:



Εικόνα 2.10.: Κριτήρια Αξιολόγησης και Επιλογή Αγοράς – Στόχου

Πηγή: Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 2, page: 70.

Το μοντέλο Στόχευσης της αγοράς που έχει επιλέξει η Danaos Shipping είναι αυτό της **«Εξειδίκευσης Υπηρεσίας»** το οποίο βέβαια ταιριάζει με τις ικανότητες, τις δεξιότητες και την κουλτούρα της Danaos, τους πόρους της και φυσικά τους στόχους της και την Επιχειρηματική Στρατηγική Διαφοροποίησης που έχει επίσης επιλέξει. Η Danaos διαθέτει και διαχειρίζεται έναν πολύ μεγάλο στόλο σύγχρονων πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων όλων σχεδόν των μεγεθών (Π1), συμπεριλαμβανομένων και κάποιων με γεραμούς, που της δίνει τη δυνατότητα να ικανοποιεί τις ανάγκες όλων των ναυλωτών όλων σχεδόν των τμημάτων της αγοράς Ε/Κ. Οι Ναυλωτές της Danaos εξυπηρετούν είτε τις κύριες διαδρομές Ανατολής – Δύσης ναυλώνοντας πλοία χωρητικότητας μεγαλύτερης των 8,500 TEU (A1), είτε τις δευτερεύουσες διαδρομές Βορρά – Νότου ναυλώνοντας πλοία χωρητικότητας 3,500 – 8,500 TEU (A2), είτε τις ενδοπεριφερειακές διαδρομές – τακτικές γραμμές μεταφοράς προσεγγίζοντας ήδη ανεπτυγμένους λιμένες πλήρους υποδομής (A3) ή αναπτυσσόμενους λιμένες ελλιπούς υποδομής και εξοπλισμού διαχείρισης Ε/Κ (A4), ναυλώνοντας πλοία χωρητικότητας μικρότερης των 3,500 TEU με ή χωρίς γεραμούς, και δραστηριοποιούνται τόσο στην αγορά ναυλώσεων χρόνου (A5) όσο και στην αγορά ναυλώσεων ταξιδιού (A6), στην αγορά ναυλώσεων πλοίου γυμνού (A6), κ.ο.κ.

Μέσω του μοντέλου αυτού η Danaos επιτυγχάνει να παρέχει στους ναυλωτές της μια ολοκληρωμένη, υψηλής ποιότητας, διαφοροποιημένη ναυτιλιακή υπηρεσία μεταφοράς Ε/Κ και να ενισχύει τη φήμη της ως μία από τις κορυφαίες ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες στον εξειδικευμένο αυτό τομέα υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών.

2.4.3. ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ (POSITIONING)

Η καταλληλότητα και η αποδοτικότητα της στρατηγικής Τοποθέτησης είναι καθοριστικοί παράγοντες της ανάπτυξης και της κερδοφορίας της επιχείρησης. Η διαδικασία Τοποθέτησης μιας Ναυτιλιακής Επιχείρησης περιλαμβάνει τα ακόλουθα στάδια:

- Σε πρώτη φάση η Ναυτιλιακή Εταιρεία πρέπει να εντοπίσει τις πιθανές διαφορές των υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών που παρέχει η ίδια σε σχέση με αυτές που παρέχουν οι ανταγωνιστές

- Έπειτα πρέπει βάση κριτηρίων να επιλέξει τις σημαντικότερες διαφορές οι οποίες θα της παρέχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της. Πολλοί επιχειρηματίες προτιμούν την προώθηση ενός μόνο ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στην αγορά – στόχο
- Τέλος, η Ναυτιλιακή Εταιρεία πρέπει να αποδείξει στην αγορά – στόχο ότι διαφέρει από τους ανταγωνιστές της.

Ως προς την Τοποθέτησή της, βέβαια, μια Ναυτιλιακή Επιχείρηση πρέπει να αποφύγει τις εξής παγίδες:

- Ασαφή Τοποθέτηση, όπου οι Ναυλωτές δε γνωρίζουν τίποτα ιδιαίτερο για το προσφερόμενο πακέτο υπηρεσιών θαλάσσιας μεταφοράς
- Εμφατική Τοποθέτηση, όπου οι Ναυλωτές έχουν περιορισμένη εικόνα για τις υπηρεσίες μεταφοράς που παρέχει η εν λόγω εταιρία
- Συγκεχυμένη Τοποθέτηση, όπου οι Ναυλωτές δεν έχουν ξεκάθαρη εικόνα των παρεχόμενων υπηρεσιών μεταφοράς εξαιτίας του πλήθους των ισχυρισμών της εταιρίας
- Αμφίβολη Τοποθέτηση, όπου οι Ναυλωτές αντιμετωπίζουν δυσκολία στο να πιστέψουν τους διάφορους ισχυρισμούς της εταιρίας για το πακέτο υπηρεσιών θαλάσσιας μεταφοράς που παρέχει⁸⁸.

Λαμβάνοντας υπόψη το Όραμα της Danaos – να αποτελεί την πρώτη επιλογή για τους ναυλωτές της, την Επιχειρηματική Στρατηγική της Διαφοροποίησης και το μοντέλο Στόχευσης της αγοράς της «Εξειδίκευσης Υπηρεσίας» που έχει επιλέξει, η Τοποθέτηση της Danaos δεν θα μπορούσε να είναι άλλη από αυτή του **«Ποιοτικού Μεταφορέα»**. Η Τοποθέτησή της αυτή, σε όλες τις επενδύσεις και την μέχρι στιγμής πορεία της, έχει συμβάλει καθοριστικά στη διατήρηση του Ανταγωνιστικού της Πλεονεκτήματος, που είναι η παροχή μιας ποιοτικά ανώτερης ολοκληρωμένης υπηρεσίας πλοιοκτησίας και διαχείρισης των πλοίων της, καθιστώντας την αξιοπιστία της παρεχόμενης ναυτιλιακής της υπηρεσίας απόλυτα σαφή και ξεκάθαρη στην αντίληψη όλων των ναυλωτών των αγορών – στόχων της, διακρίνοντάς την από τους ανταγωνιστές της.

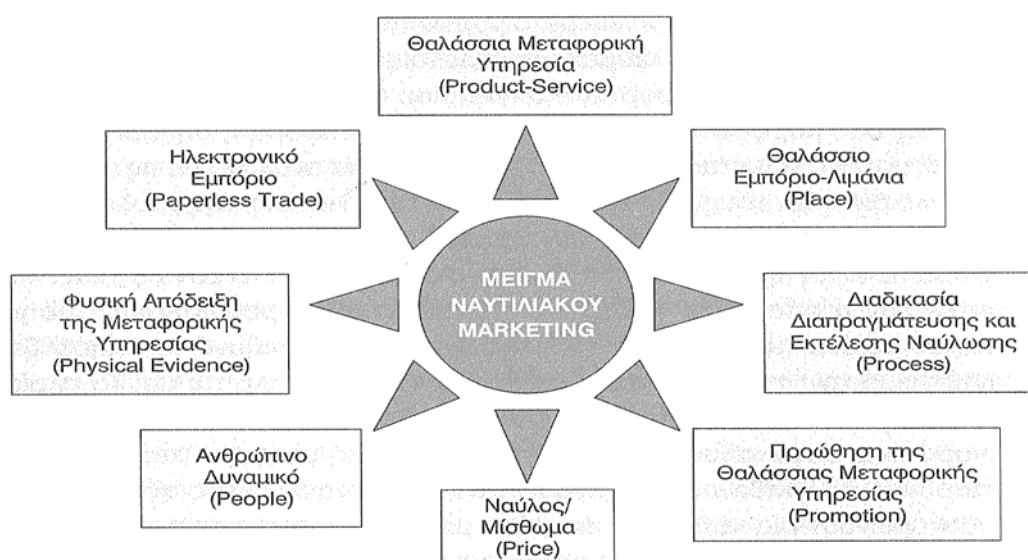
Διατηρώντας, λοιπόν, ακέραιο το Ανταγωνιστικό της Πλεονέκτημα, η Τοποθέτηση της Danaos και για την υπό μελέτη επένδυση σε ένα ακόμη πλοίο μεταφοράς E/K, είτε αυτό είναι μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς είτε μεγέθους 9.000 TEU, όπως βέβαια και για όλα τα πλοία του στόλου της, θα είναι αυτή του «Ποιοτικού Μεταφορέα». Φυσικά το σύγχρονο πλοίο που θα αποκτηθεί (η τελική επιλογή του οποίου εκτός της εμπορικής ανάλυσης που έχει προηγηθεί θα εξαρτηθεί και από την

⁸⁸ Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 2, page: 95.

χρηματοοικονομική ανάλυση που θα ακολουθήσει σε επόμενα κεφάλαια) θα ενταχθεί και αυτό στην αποκλειστική διαχείριση της Danaos, η οποία – όπως είναι γνωστό σε όλους πια – αποτελεί εγγύηση για την πλέον οικονομική απόδοση και εκμετάλλευσή του, την αυστηρή συμμόρφωσή του με όλους τους διεθνείς και λοιπούς κανονισμούς που του επιτρέπουν να δραστηριοποιηθεί σε όλες τις εμπορικές διαδρομές της αγοράς – στόχου του, και την αξιοπιστία της υψηλής ποιότητας και ασφάλειας των ολοκληρωμένων υπηρεσιών θαλάσσιας μεταφοράς Ε/Κ που χαρακτηριστικά παρέχει η Danaos σε ανταγωνιστικούς ναύλους, ικανοποιώντας κατά τον καλύτερο πάντα δυνατό τρόπο τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες του ναυλωτή ή των ναυλωτών του τμήματος της αγοράς – στόχου.

2.4.4. ΜΕΙΓΜΑ MARKETING

Καθώς η θαλάσσια μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων αποτελεί υπηρεσία, η ανάλυση των εργαλείων του μάρκετινγκ που χρησιμοποιεί μια Ναυτιλιακή εταιρία για να προωθήσει τους στόχους της στην αγορά – στόχο θα βασιστεί στο «Μείγμα των 7 P του Μάρκετινγκ». Ωστόσο, εξαιτίας της ιδιομορφίας του κλάδου της Ναυτιλίας, των Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων σε σύγκριση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών στην ξηρά, και κατ' επέκταση της παρεχόμενης ναυτιλιακής μεταφορικής υπηρεσίας, η διάσταση κάποιων από τα «P του Μάρκετινγκ» διαφοροποιούνται σημαντικά ενώ προστίθεται και ένα όγδοο «P», αυτό του Paperless Trade (Ηλεκτρονικό Εμπόριο), αποκλειστικά για τις ανάγκες του κλάδου αυτού. Επομένως, το «Μείγμα των 7 + 1 P του Μάρκετινγκ» για τις Ναυτιλιακές Επιχειρήσεις διαμορφώνεται ως εξής:



Εικόνα 2.11.: Το Μείγμα του Ναυτιλιακού Μάρκετινγκ

Πηγή: Εύη Πλωμαρίτου, « Marketing Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων – Εργαλείο Βελτίωσης της Πολιτικής Ναυλώσεων», Κεφ: 2,σελ: 124.

Βασιζόμενοι, λοιπόν, στο προσαρμοσμένο αυτό «Μείγμα των 7 + 1 P του Μάρκετινγκ» θα αναλύσουμε τα εργαλεία του μάρκετινγκ που θα χρησιμοποιήσει η ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια εταιρία Danaos για να προωθήσει τους στόχους της υπό μελέτη επένδυσής της στην αγορά – στόχο των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ είτε των 2.500 TEU με γερανούς είτε των 9.000 TEU (χωρίς γερανούς).

2.4.4.1. Product – Service (Προϊόν – Υπηρεσία)

Το πιο βασικό εργαλείο του μείγματος μάρκετινγκ μιας ναυτιλιακής επιχείρησης είναι η θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία της «ελεύθερης αγοράς» (tramp service) ή της «αγοράς γραμμών» (liner service), η οποία αντιπροσωπεύει την προσφορά της επιχείρησης στην αγορά και περιλαμβάνει την ποιότητα της υπηρεσίας που προσφέρεται.

Στην περίπτωση μας, η αγορά γραμμών παρέχει την ταυτόχρονη μεταφορά μερικών εκατοντάδων έως και πολλών χιλιάδων μοναδοποιημένων φορτίων – containers (19.000 TEU και πλέον). Τα πλοία της αγοράς αυτής εξυπηρετούν μια προκαθορισμένη τακτική γραμμή μεταξύ συγκεκριμένων λιμανιών μεταφέροντας φορτία βάση σταθερών τιμών ανά container (TEU / FEU / ψυγείο / επικίνδυνο φορτίο / κ.α), αν και εκπτώσεις σε τακτικούς και μεγάλους σε ποσότητα μεταφερόμενων Ε/Κ πελάτες είναι πιθανές. Η μεταφορά ενός τόσο μεγάλου αριθμού containers σε τακτική βάση, όπως είναι λογικό, δημιουργεί πολύ περισσότερες και πολύ πιο περίπλοκες και απαιτητικές εργασίες διοικητικής φύσεως για έναν πλοιοκτήτη – διαχειριστή πλοίων γραμμών Ε/Κ από τις αντίστοιχες εργασίες ενός πλοιοκτήτη πλοίων άλλων ειδών φορτίων (χύδην υγρών, χύδην ξηρών, φυσικού αερίου, κ.α.) της ελεύθερης αγοράς, η οποία προσφέρει ευκαιρίες για μεταφορά φορτίων μεγάλων ποσοτήτων, ικανών να γεμίσουν ένα αμπάρι ή και ολόκληρο το πλοίο, σε έναν προορισμό χωρίς προκαθορισμένα και επαναλαμβανόμενα δρομολόγια⁸⁹.

Όσον αφορά στην υπό μελέτη επένδυση σε πλοίο μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς ή σε πλοίο μεγέθους 9.000 TEU (χωρίς γερανούς), οι

⁸⁹ Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008, Chapter 2, page: 80.

μεταβλητές της Υπηρεσίας, του πρώτου αυτού εργαλείου του μείγματος marketing, είναι οι εξής:

- Ποικιλία της Υπηρεσίας

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, το πλήρως κυψελωτό πλοίο μεταφοράς E/K στο οποίο τελικά θα επενδύσει η Danaos θα μπορεί να μεταφέρει με ασφάλεια:

- containers όλων των τυποποιημένων διαστάσεων γενικού – μοναδοποιημένου φορτίου
- containers ψυγεία με ευαίσθητα – ευπαθή προϊόντα σε προκαθορισμένες θέσεις με πρόσβαση σε παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, απαραίτητου για τη λειτουργία τους καθόλη τη διάρκεια του ταξιδιού
- containers με επικίνδυνα φορτία και των 9 ενδεχομένως κατηγοριών – κλάσεων πλην των εξαιρέσεων που προβλέπονται από το ναυλοσύμφωνο, τα οποία βεβαίως φέρουν την απαιτούμενη σήμανση και πληρούν όλους τους σχετικούς κανονισμούς συσκευασίας / φόρτωσης / στοιβασίας / κ.λ.π.,
- φορτία τα οποία υπερβαίνουν τις διαστάσεις ενός container (Out of Gauge Cargo – OOG ή Break-Bulk Cargo), απαιτούν ειδικές διαδικασίες φόρτωσης / εκφόρτωσης, ειδική στοιβασία και δέσιμο επί του πλοίου και συνήθως καταλαμβάνουν περισσότερες του ενός container θέσεις.

Όσον αφορά στις διαστάσεις του πλοίου και στα λιμάνια τα οποία αυτές του επιτρέπουν να προσεγγίζει, στην περίπτωση που το επενδύόμενο πλοίο είναι 9.000 TEU, δεν υπάρχουν ιδιαίτεροι περιορισμοί ως προς το μήκος, το πλάτος και το βύθισμά του, καθώς τα λιμάνια των γραμμών – αγορών στα οποία απευθύνεται είναι από τα μεγαλύτερα και τα πιο ανεπτυγμένα, που διαθέτουν πολλά τερματικά και εξυπηρετούν και πλοία μεταφοράς E/K μεγαλύτερου μεγέθους. Η μόνη διάσταση η οποία χρειάζεται περισσότερη προσοχή είναι το ύψος της υπερκατασκευής του πλοίου, ώστε αυτό να μπορεί να διέρχεται κάτω από τις γέφυρες που υπάρχουν σε ορισμένα λιμάνια, όπως αυτό της Νέας Υόρκης, και να μην υπάρχει κανένας απολύτως περιορισμός ως προς τα λιμάνια προσέγγισης.

Στην περίπτωση που το επενδύόμενο πλοίο είναι 2.500 TEU με γεραμούς, αν και τα λιμάνια των γραμμών – αγορών στα οποία απευθύνεται βρίσκονται υπό ανάπτυξη, δεν έχει προκύψει μέχρι στιγμής κάποιος σοβαρός περιορισμός ως προς το βύθισμα ή το ύψος – πλάτος των υπολοίπων αντίστοιχου μεγέθους και εξοπλισμού πλοίων της εταιρείας που ήδη εξυπηρετούν τις αγορές αυτές. Ο πλέον καθοριστικός παράγοντας στην αγορά αυτή είναι ο εξοπλισμός διαχείρισης φορτίου που διαθέτει το πλοίο, οι γερανοί δηλαδή, οι οποίοι του δίνουν τη δυνατότητα και ταυτόχρονα το μεγάλο πλεονέκτημα να εξυπηρετεί και λιμάνια με ελλιπείς υποδομές και εξοπλισμό χωρίς κανέναν περιορισμό.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τα παραπάνω, η ποικιλία της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας που θα παρέχεται είτε από το πλοίο των 2.500 TEU με γερανούς είτε από το πλοίο των 9.000 TEU θα είναι η μεγαλύτερη δυνατή, καλύπτοντας όλες τις ανάγκες των ναυλωτών των αγορών – στόχων κάθε πλοίου.

- Ποιότητα της Υπηρεσίας

Η υψηλών προδιαγραφών ποιότητα της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας που παρέχεται από τη Danaos έχει γίνει πλέον συνώνυμη του ονόματός της. Η Αποστολή, η Κουλτούρα, το Ανταγωνιστικό της Πλεονέκτημα, που είναι η παροχή μιας ποιοτικά ανώτερης ολοκληρωμένης υπηρεσίας πλοιοκτησίας και διαχείρισης των πλοίων της, η Επιχειρηματική Στρατηγική Διαφοροποίησης και η Τοποθέτηση του «Ποιοτικού Μεταφορέα» που έχει επιλέξει, έχουν ως επίκεντρό τους την υψηλή και αδιαπραγμάτευτη ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Το γεγονός ότι το επιπλέον πλοίο που θα αποκτηθεί μέσω της επένδυσης αυτής, θα ενταχθεί στην αποκλειστική διαχείριση της Danaos, εγγυάται αυτόματα την παροχή μιας υψηλής ποιότητας ολοκληρωμένης ναυτιλιακής υπηρεσίας. Η Danaos, για ακόμη μία φορά, θα επιλέξει το πλοίο εκείνο που θα μπορεί να ικανοποιήσει πλήρως τις ανάγκες των ναυλωτών του και θα το εντάξει στην αποκλειστική διαχείρισή της, διασφαλίζοντας έτσι την άριστη συντήρησή του και συνεχή βελτίωση της απόδοσής του μέσω της εφαρμογής προηγμένων τεχνολογιών, την αυστηρή συμμόρφωσή του με όλους τους ισχύοντες – και όχι μόνο – διεθνείς, εθνικούς και λοιπούς νόμους, κανονισμούς και πρότυπα, που θα το καταστήσουν κάτι παραπάνω από «seaworthy» (αξιόπλοο) και «cargoworthy» (ικανό να μεταφέρει με ασφάλεια τα διάφορα φορτία) και θα συμβάλουν στην παροχή μιας εξαιρετικά ποιοτικής και ασφαλούς θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας από αυτό.

- Σχεδίαση της Υπηρεσίας

Λαμβάνοντας υπόψη τις διεθνείς οικονομικές εξελίξεις και εμπορικές τάσεις, η εν λόγω επένδυση μελετάται με σκοπό η Danaos να ενισχύσει τη θέση της σε έναν από τους πλέον πολυσυζητημένους κλάδους – αγορές πλοίων μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 2.500 TEU με γερανούς ή 9.000 TEU.

Συνεπώς, η σχεδίαση στην περίπτωση επένδυσης σε πλοίο μεγέθους 2.500 TEU είναι, λόγω των κρενιών του, να δραστηριοποιηθεί στις γραμμές της Νότιας και Δυτικής Αφρικής και της Λατινικής Αμερικής – που αποτελούν και τις πλέον αναπτυσσόμενες χώρες – από την Ασία κυρίως αλλά και από την Ευρώπη και την Αμερική, στις γραμμές της Μέσης Ανατολής – Ινδικής χερσονήσου, στις γραμμές

Ασίας – Αυστραλίας και στις ενδο-ασιατικές γραμμές ως feeders⁹⁰ των πολύ μεγαλύτερων πλοίων που έχουν ήδη παραδοθεί ή αναμένονται να παραδοθούν και προσεγγίζουν μόνο κεντρικά – μεγάλα λιμάνια.

Αντίστοιχα, στην περίπτωση επένδυσης σε πλοίο μεγέθους 9.000 TEU, η σχεδίαση είναι να δραστηριοποιηθεί κυρίως στις γραμμές Άπω Ανατολής – Βορειοδυτικής Αμερικής, στις γραμμές Άπω Ανατολής – Ευρώπης – Βορειοανατολικής Αμερικής, Ευρώπης – Βορειοανατολικής και Κεντρικής Αμερικής, και στις γραμμές της Λατινικής Αμερικής, ενώ προβλέπεται πως θα κυριαρχήσουν και στις εμπορικές γραμμές που διέρχονται από το κανάλι του Παναμά μετά την ολοκλήρωση της διάνοιξής του.

▪ Χαρακτηριστικά Γνωρίσματα της Υπηρεσίας:

- η ασφαλής και χρονικά αξιόπιστη μεταφορά όλων των ειδών – τύπων μοναδοποιημένων φορτίων – containers, δεδομένης της συχνότητας και της ανάγκης ευελιξίας των δρομολογίων
- η δυνατότητα προσέγγισης και εξυπηρέτησης όλων των λιμανιών της κάθε αγοράς – στόχου, ιδιαίτερα των υπό ανάπτυξη λιμανιών της αγοράς των πλοίων 2.500 με γεραμούς
- η ποιοτική, ασφαλής και ταυτόχρονα οικονομική διαχείριση του πλοίου, η επάνδρωσή του με ικανούς ναυτικούς, η άριστη τεχνική συντήρησή του και η συμμόρφωσή του με τους πάσης φύσεως κανονισμούς
- η συνεχής βελτίωση της απόδοσης του πλοίου μέσω της εφαρμογής νέων – προηγμένων τεχνολογιών
- η στενή συνεργασία, υποστήριξη και άμεση ανταπόκριση της Danaos στις όποιες ανάγκες – απαιτήσεις των ναυλωτών
- τα προγράμματα – συστήματα παρακολούθησης των κινήσεων και της απόδοσης του πλοίου και η γρήγορη και αξιόπιστη παροχή πληροφοριών στους ναυλωτές.

▪ Εμπορικό Όνομα της Υπηρεσίας (Brand Name)

Το πλοίο που θα αποκτηθεί και θα ενταχθεί στη διαχείριση της Danaos, αυτόματα φέρει και το Εμπορικό της Όνομα το οποίο, όπως προαναφέραμε, είναι ταυτόσημο της φήμης, της υψηλής ποιότητας, ασφάλειας και αξιοπιστίας παρεχόμενης θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας Ε/Κ που συνθέτουν το Ανταγωνιστικό της Πλεονέκτημα και την ξεκάθαρη Τοποθέτηση του «Ποιοτικού

⁹⁰ «Feeders» ονομάζονται τα containerships μικρής χωρητικότητας που μεταφέρουν containers από τα μικρά λιμάνια στα κεντρικά λιμάνια ώστε να φορτωθούν σε μεγαλύτερα πλοία (motherships) και αντίστροφα.

Μεταφορέα», και θα τη διαφοροποιήσουν από τους ανταγωνιστές της και σε αυτή της την επένδυση.

- Συσκευασία

Η παράμετρος αυτή δεν έχει εφαρμογή στην υπό μελέτη θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία και στον τομέα των Υπηρεσιών εν γένει.

- Μεγέθη

Το μέγεθος – μεταφορική ικανότητα του πλοίου, μετρούμενη σε αριθμό TEU, είναι αυτή που καθορίζει την αγορά – στόχο του πλοίου, τους ναυλωτές δηλαδή στους οποίους απευθύνεται και τις διαδρομές – τακτικές γραμμές – γεωγραφικές περιοχές τις οποίες θα εξυπηρετήσει – δραστηριοποιηθεί, δεδομένων βέβαια των διεθνών οικονομικών συνθηκών και εμπορικών τάσεων της εποχής.

Στην εν λόγω επένδυση, το ένα μέγεθος που μας απασχολεί είναι αυτό των πλοίων «feeders» 2.500 TEU με γεραμούς, η ζήτηση των οποίων έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια λόγω της οικονομικής ανόδου και της αύξησης της ζήτησης φορτίων κατάλληλων προς μεταφορά σε Ε/Κ στις αναπτυσσόμενες χώρες κυρίως της Νότιας και Δυτικής Αφρικής, της Λατινικής Αμερικής και άλλων, καθώς και λόγω του γιγαντισμού των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ (έως και 19.000 TEU) που αυξάνουν τη ζήτηση των feeders αυτού του μεγέθους που εξυπηρετούν τις ενδοπεριφερειακές διαδρομές από τα κεντρικά στα μικρότερα και αναπτυσσόμενα λιμάνια της Κίνας, της Ινδικής Χερσονήσου, της Μέσης Ανατολής και των λοιπών περιοχών.

Το δεύτερο μέγεθος που μας απασχολεί είναι αυτό των «Very Large Containerships» των 9.000 TEU, τα οποία μέχρι τώρα δραστηριοποιούνται στις τακτικές γραμμές των κύριων αγορών Άπω Ανατολής – Ευρώπης και Άπω Ανατολής – Αμερικής. Ωστόσο η μαζική ναυπήγηση των πολύ μεγαλύτερου μεγέθους πλοίων άνω των 10.000 TEU, και επομένως οικονομικότερων πλοίων, που εκτοπίζει σταδιακά τα πλοία 9.000 TEU στις δευτερεύουσες αγορές Ασίας – Νότιας και Δυτικής Αφρικής, Ασίας – Βραζιλίας, και η διάνοιξη της διώρυγας του Παναμά που αναμένεται να αυξήσει κατακόρυφα τη ζήτησή των πλοίων αυτού του μεγέθους στις τακτικές γραμμές που διέρχονται από αυτήν, θα μεταβάλλουν σημαντικά τις αγορές – στόχους των πλοίων αυτών.

- Εγγυήσεις

Η παράμετρος αυτή στον τομέα των Υπηρεσιών δεν έχει την ίδια έννοια με αυτή που έχει στον τομέα των προϊόντων.

Στον κλάδο των υπηρεσιών θαλάσσιας μεταφοράς Ε/Κ συγκεκριμένα, ως εγγυήσεις μπορούν να θεωρηθούν οι λεγόμενοι βασικοί όροι ενός Συμβολαίου Ναύλωσης – Ναυλοσυμφώνου, οι οποίοι μάλιστα είναι βασικοί όροι (conditions) και

κάθε τύπου ναυλοσυμφώνου, κάθε είδους ναύλωσης (ταξιδιού, χρόνου, εργολαβικής μεταφοράς, πλοίου γυμνού) και κάθε είδους φορτίου (χύδην υγρού, χύδην ξηρού, Ε/Κ, φυσικού αερίου, κ.λ.π) και εγγυώνται την ασφαλή μεταφορά του φορτίου. Οι βασικοί αυτοί όροι είναι:

- το να είναι το πλοίο αξιόπλοο (seaworthy)
- το να είναι το πλοίο κατάλληλο για την εκπλήρωση της ασφαλούς μεταφοράς των συμφωνημένων φορτίων (cargoworthy).

Σύμφωνα με τους παραπάνω όρους, ο πλοιοκτήτης υποχρεούται να διαθέσει ένα πλοίο κατασκευασμένο, εξοπλισμένο, εφοδιασμένο και στελεχωμένο σύμφωνα με τους διεθνείς κανονισμούς ασφαλούς διαχείρισης πλοίων, ώστε να μεταφέρει με ασφάλεια τα φορτία στον προορισμό τους και να ανταπεξέλθει στους κινδύνους εκείνους που πρόκειται ή προβλέπεται να συναντήσει κατά τη διάρκεια της ναύλωσης. Η συμφωνία μεταξύ ναυλωτή και πλοιοκτήτη βασίζεται στην προϋπόθεση ότι το πλοίο είναι κατάλληλο προς πλεύση και προς μεταφορά του φορτίου. Για το λόγο αυτό είναι αναγκαίο για τους ναυλωτές να διατηρείται το πλοίο σε καλή κατάσταση (maintenance) κατά τη διάρκεια όλης της ναύλωσης⁹¹.

▪ Επιστροφές

Η παράμετρος αυτή δεν έχει εφαρμογή στην υπό μελέτη θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία και στον τομέα των Υπηρεσιών εν γένει, αφού μια ανεπιτυχής – μη ασφαλής για παράδειγμα μεταφορική υπηρεσία δεν είναι δυνατό να επιστραφεί στον πάροχό της όπως ένα ελαττωματικό προϊόν στον κατασκευαστή – προμηθευτή του.

2.4.4.2. Price – Freight (Τιμή – Ναύλος)

Σε όλους τους τομείς της ελεύθερης ναυτιλιακής αγοράς, η τιμή μιας θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας, δηλαδή ο ναύλος, εξαρτάται από τη διαπραγματευτική ισχύ των δύο εμπλεκόμενων μερών – του ναυλωτή και του πλοιοκτήτη – τη δεδομένη χρονική στιγμή και από τις γενικές επικρατούσες συνθήκες της αγοράς και τις ειδικές απαιτήσεις της συγκεκριμένης ναύλωσης. Βέβαια πάντα, ο ναύλος μιας μεμονωμένης ναύλωσης κυμαίνεται γύρω από το γενικό επίπεδο των ναύλων της συγκεκριμένης αγοράς, το οποίο καθορίζεται κατά κανόνα από την αλληλεπίδραση της προσφοράς και της ζήτησης θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών της εν λόγω αγοράς τη δεδομένη χρονική στιγμή.

⁹¹ Evi Plomaritou, Chapter 3, page: 137-138.

Φυσικά, στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί πως, όπως είδαμε αναλυτικότερα και σε προηγούμενη ενότητα, ανά πάσα στιγμή ένας μεγάλος αριθμός παραγόντων, προβλέψιμων και μη, επηρεάζουν την προσφορά και τη ζήτηση υπηρεσιών θαλάσσιας μεταφοράς και κατ' επέκταση και το αντίστοιχο επίπεδο των ναύλων. Στην αγορά γραμμών οι ναύλοι είναι λιγότερο «κερδοσκοπικοί» και το επίπεδό τους μπορεί να παραμείνει για αρκετό διάστημα σταθερό και προκαθορισμένο σύμφωνα με το ναυολόγιο⁹².

Οι μεταβλητές του εργαλείου «Ναύλου – Τιμής» του μείγματος marketing της ναυτιλιακής υπηρεσίας, είναι οι εξής:

- Τιμή Καταλόγου (List Price)

Πρόκειται για την τιμή του παραγωγού για την πώληση του προϊόντος του στη λιανική αγορά που καθορίζεται από την προσφορά και τη ζήτηση του συγκεκριμένου προϊόντος. Η τιμή καταλόγου αφορά στα καταναλωτικά αγαθά και δεν έχει εφαρμογή στον κλάδο των υπηρεσιών θαλάσσιας μεταφοράς Ε/Κ και στον κλάδο της Ναυτιλίας γενικότερα.

Στον τομέα της Ναυτιλίας, η τιμή της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας λέγεται «Ναύλος» στην περίπτωση ναύλωσης ταξιδιού ή συμβολαίου εργολαβικής μεταφοράς ή «Μίσθωμα» στην περίπτωση χρονοναύλωσης ή ναύλωσης πλοίου γυμνού. Ωστόσο, για λόγους ευκολίας στη ναυτιλιακή πρακτική ο όρος «Ναύλος» χρησιμοποιείται και για την περίπτωση του μισθώματος.

Είναι γεγονός πως ο ναύλος αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα – αν όχι το σημαντικότερο κομμάτι της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας για τους ναυλωτές, αφού μπορεί να καθορίσει τη συμφωνία και το κλείσιμο μιας ναύλωσης. Εξίσου σημαντικό όμως είναι και για τους πλοιοκτήτες αφού, εκτός από την επίτευξη συμφωνίας ναύλωσης για τα πλοία τους, μπορεί να καθορίσει αντίστοιχα και την πραγματοποίηση ή μη επένδυσης σε συγκεκριμένου μεγέθους – κλάδου πλοίο. Και φυσικά, το κομμάτι αυτό αποκτά ακόμη μεγαλύτερη βαρύτητα σε περιόδους έντονων οικονομικών δυσχερειών και πολιτικής αβεβαιότητας, όπως αυτή που διανύουμε.

Το επίπεδο των ναύλων κάθε μεγέθους – κλάδου κυψελωτών πλοίων μεταφοράς Ε/Κ που δραστηριοποιούνται στην αγορά ναυλώσεων χρόνου, στην οποία θα δραστηριοποιηθεί και το υπό μελέτη πλοίο, λόγω του διεθνούς χαρακτήρα και της ιδιομορφίας του κλάδου, καθορίζεται τώρα περισσότερο από ποτέ – όπως

⁹² Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 80.

είδαμε αναλυτικότερα και σε προηγούμενη ενότητα – από ολοένα και περισσότερους πολυσύνθετους παράγοντες, μερικοί εκ των οποίων είναι:

- η διεθνής οικονομία και η πολιτική σταθερότητα
- η πρόοδος των αναπτυσσόμενων οικονομιών
- οι οικονομικές συνθήκες που επικρατούν σε κάθε χώρα ξεχωριστά, οι οποίες καθορίζουν τη ζήτηση αγαθών κατάλληλων προς μεταφορά σε Ε/Κ, η οποία με τη σειρά της διαμορφώνει τις τακτικές γραμμές και τα λιμάνια που αυτές εξυπηρετούν, και φυσικά τη ζήτηση κάθε μεγέθους – κλάδου πλοίων Ε/Κ και τον απαιτούμενο εξοπλισμό του (με γεραμούς ή χωρίς) ανάλογα με την ανάπτυξη και τις υποδομές των τοπικών λιμανιών
- η έξαρση του γιγαντισμού των πλοίων
- οι ακραίες διακυμάνσεις της τιμής του πετρελαίου – καυσίμων των πλοίων
- η πρόοδος της τεχνολογίας και η εφαρμογή τεχνικών που επιτρέπουν την πλεύση των πλοίων σε πολύ χαμηλές ταχύτητες, γεγονός που συνεπάγεται την αύξηση της ζήτησης πλοίων Ε/Κ συγκεκριμένων μεγεθών – κλάδων
- απρόβλεπτα γεγονότα, όπως η άνευ προηγουμένου συμφόρηση στα λιμάνια των δυτικών ακτών της Αμερικής, η οποία αύξησε τη ζήτηση πλοίων μεταφοράς Ε/Κ συγκεκριμένων μεγεθών – κλάδων, συμπεριλαμβανομένων και των πλοίων «Panamax» που μόλις μερικούς μήνες πριν πωλούνταν μαζικά προς διάλυση εξαιτίας της κατακόρυφης πτώσης της ζήτησής τους
- η διάνοιξη της Διώρυγας του Παναμά, η οποία θα επιτρέψει τη διέλευση πολύ μεγαλύτερου μεγέθους πλοίων και θα αλλάξει ριζικά τη ζήτηση των μέχρι τώρα καθιερωμένων πλοίων «Panamax» αλλά και των «Post-Panamax» και όσων «VLCs / ULCs» έως και 12.000 – 13.000 TEU θα μπορούν να διέρχονται από αυτή
- η πρόσφατη διεθνής χρηματοπιστωτική κρίση
- η ισοτιμία του Δολλαρίου των Η.Π.Α με το Ευρώ και τα υπόλοιπα νομίσματα, και άλλοι.

Λαμβάνοντας, λοιπόν, σοβαρά υπόψη τις διαστάσεις και τη βαρύτητα των παραπάνω, αλλά πολλών άλλων παραγόντων, η επιρροή και οι συνέπειες των οποίων ενδεχομένως δεν είναι και τόσο προφανείς, η Danaos – επιδιώκοντας μια όσο το δυνατόν ακριβέστερη πρόβλεψη των μελλοντικών ναύλων κάθε μεγέθους πλοίων Ε/Κ, η οποία καθορίζει ασφαλώς και την επένδυση ή όχι σε ένα πλοίο – έχει αναθέσει το έργο αυτό στους ειδικούς του χώρου και συγκεκριμένα στην εταιρεία Marshoft, εξειδικευμένη στις αναλύσεις και προβλέψεις του κλάδου, με την οποία έχει συνάψει αποκλειστική συνεργασία. Τα διοικητικά στελέχη της Danaos, τα οποία – αποδεδειγμένα από την μέχρι τώρα πορεία της εταιρείας – έχουν πολύ καλή γνώση

της αγοράς, συμβουλευόνται τις προβλέψεις της Marshoft, τις συγκρίνουν με ιστορικά στοιχεία – ναύλους που διαθέτει η ίδια η Danaos, αλλά και με αντίστοιχα ιστορικά στοιχεία, αναφορές και προβλέψεις που λαμβάνουν από τις εταιρείες «Alphaliner» και «Clarkson Research Services», με τις οποίες υπάρχει επίσης στενή συνεργασία.

Κατά συνέπεια, οι ναύλοι στους οποίους θα στηριχτεί η υπό μελέτη επένδυση σε πλοίο μεταφοράς Ε/Κ μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς ή μεγέθους 9.000 TEU, όπως και όλες οι υπόλοιπες αποφάσεις της Danaos, έχουν διαμορφωθεί από τη Danaos, λαμβάνοντας βέβαια υπόψη τις σχετικές προβλέψεις της Marshoft και των υπολοίπων συνεργαζόμενων εταιριών προβλέψεων, όπως φαίνονται στους πίνακες που ακολουθούν.

| Πλοίο Ε/Κ 2500 TEU με γεραμούς, Έτος Ναυπήγησης 2005 | Year 11 2015.4- 2016.3 | Year 12 2016.4- 2017.3 | Year 13 2017.4- 2018.3 | Year 14 2018.4- 2019.3 | Year 15 2019.4- 2020.3 | Year 16 2020.4- 2021.3 | Year 17 2021.4- 2022.3 | Year 18 2022.4- 2023.3 | Year 19 2023.4- 2024.3 | Year 20 2024.4- 2025.3 |
|---|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Πρόβλεψη Ημερήσιου Ναύλου (\$USD/Day) | 9.949 | 12.949 | 13.849 | 13.474 | 12.244 | 11.804 | 11.544 | 11.084 | 10.824 | 10.499 |

Πίνακας 2.23.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Μεταχειρισμένου Πλοίου 2.500 TEU με γεραμούς (έτους ναυπήγησης 2005) 2016-2025

| Πλοίο Ε/Κ 9000 TEU, Έτος Ναυπήγησης 2006 | Year 10 2015.4- 2016.3 | Year 11 2016.4- 2017.3 | Year 12 2017.4- 2018.3 | Year 13 2018.4- 2019.3 | Year 14 2019.4- 2020.3 | Year 15 2020.4- 2021.3 | Year 16 2021.4- 2022.3 | Year 17 2022.4- 2023.3 | Year 18 2023.4- 2024.3 | Year 19 2024.4- 2025.3 |
|---|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Πρόβλεψη Ημερήσιου Ναύλου (\$USD/Day) | 29.956 | 39.248 | 42.544 | 41.630 | 38.675 | 36.461 | 34.245 | 32.524 | 30.845 | 29.324 |

Πίνακας 2.24.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Μεταχειρισμένου Πλοίου 9.000 TEU (έτους ναυπήγησης 2006) 2016-2025

| Πλοίο Ε/Κ 2500 TEU με γεραμούς, Έτος Ναυπήγησης 2016 | Year 0 2016.3- 2017.3 | Year 1 2017.4- 2018.3 | Year 2 2018.4- 2019.3 | Year 3 2019.4- 2020.3 | Year 4 2020.4- 2021.3 | Year 5 2021.4- 2022.3 | Year 6 2022.4- 2023.3 | Year 7 2023.4- 2024.3 | Year 8 2024.4- 2025.3 | Year 9 2025.4- 2026.3 | Year 10 2026.4- 2027.3 |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Πρόβλεψη Ημερήσιου Ναύλου (\$USD/Day) | 13.899 | 13.749 | 13.474 | 12.164 | 11.804 | 11.744 | 11.084 | 10.724 | 10.499 | 10.499 | 10.499 |

Πίνακας 2.25.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Νεότευκτου Πλοίου 2.500 TEU με γεραμούς (έτους ναυπήγησης 2016) 2017-2026

| Πλοίο Ε/Κ 9000 TEU, Έτος Ναυπήγησης 2016 | Year 0 2016.3- 2017.3 | Year 1 2017.4- 2018.3 | Year 2 2018.4- 2019.3 | Year 3 2019.4- 2020.3 | Year 4 2020.4- 2021.3 | Year 5 2021.4- 2022.3 | Year 6 2022.4- 2023.3 | Year 7 2023.4- 2024.3 | Year 8 2024.4- 2025.3 | Year 9 2025.4- 2026.3 | Year 10 2026.4- 2027.3 |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Πρόβλεψη Ημερήσιου Ναύλου (\$USD/Day) | 42.284 | 42.284 | 41.630 | 38.430 | 36.461 | 35.792 | 32.524 | 30.555 | 29.324 | 29.324 | 29.324 |

Πίνακας 2.26.: Πρόβλεψη Ημερήσιων Ναύλων Νεότευκτου Πλοίου 9.000 TEU (έτους ναυπήγησης 2016) 2017-2026

- Εκπτώσεις (Discounts)

Οι Εκπτώσεις στον κλάδο της Ναυτιλίας δεν δίνονται για τους ίδιους λόγους που δίνονται στον τομέα των προϊόντων ή σε άλλους κλάδους υπηρεσιών. Στη Ναυτιλία, για παράδειγμα, η έκπτωση δεν αποτελεί κίνητρο για ταχύτερη πληρωμή, ούτε κίνητρο για την αγορά της υπηρεσίας στο τέλος εποχής – όπως γίνεται με τα εποχιακά προϊόντα, ούτε κίνητρο για να αναλάβει ο πελάτης και άλλες πέραν της αγοράς διαδικασίες – όπως η διανομή, η αποθήκευση, κ.λ.π.

Στον κλάδο της Ναυτιλίας, συμπεριλαμβανομένης και της υπό μελέτη αγοράς των ναυλώσεων χρόνου πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, ο πλοιοκτήτης μπορεί να κάνει μια μείωση στον ημερήσιο ναύλο – μίσθωμα ενός πλοίου στη φάση των διαπραγματεύσεων, προκειμένου να εξασφαλίσει τη ναύλωση σε περιπτώσεις που ο ανταγωνισμός και η προσφορά πλοίων είναι πολύ υψηλή, η εύρεση άλλης ναύλωσης είναι δύσκολη λόγω πτώσης της ζήτησης του συγκεκριμένου μεγέθους – κλάδου πλοίων ή λόγω γενικότερης οικονομικής ύφεσης και κακής ναυλαγοράς, που θέλει μέσω της συγκεκριμένης ναύλωσης να εξασφαλίσει συνεργασία με έναν από τους μεγαλύτερους ναυλωτές, καθώς και όταν προσδοκά ή έχει ήδη συμφωνήσει περαιτέρω συνεργασία – τη ναύλωση για παράδειγμα και άλλων πλοίων του από τον ίδιο ναυλωτή ή τη χρονική επέκταση της συγκεκριμένης ναύλωσης.

- Επιχορηγήσεις - Επιδόματα (Allowances)

Η παράμετρος αυτή με την έννοια της οικονομικής βοήθειας που παρέχεται από το κράτος σε επιχειρήσεις, όπως για παράδειγμα στις ακτοπλοϊκές εταιρείες, δεν εφαρμόζεται στον κλάδο των εταιριών πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων.

- Περίοδος Αποπληρωμής (Payment Period)

Στην αγορά των ναυλώσεων χρόνου, στην οποία θα δραστηριοποιηθεί και το υπό μελέτη πλοίο, σύμφωνα με συγκεκριμένο – βασικό όρο του ναυλοσυμφώνου καταβάλλεται πάντοτε προκαταβολικά (in advance) για την περίοδο που θα συμφωνηθεί μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή. Έτσι, ο χρόνος αποπληρωμής του ναύλου στη χρονοναύλωση συνήθως ορίζεται στις 30 μέρες προκαταβολικά (30 days in advance), δηλαδή την 1^η των 30 ημερών και για τις 30 ημέρες, ή στις 15 μέρες προκαταβολικά (15 days in advance), δηλαδή την 1^η των 15 ημερών και για τις 15 ημέρες, ο οποίος είναι και ο συνηθέστερος αφού εξασφαλίζει μεγαλύτερη ρευστότητα στον πλοιοκτήτη.

- Όροι Πίστωσης (Credit Terms)

Σύμφωνα με επίσης συγκεκριμένο όρο του συμφωνημένου και από τα δύο μέρη ναυλοσυμφώνου ναύλωσης χρόνου, σε περίπτωση που ο ναύλος, των 30 ή των 15 ημερών, δεν καταβληθεί την προβλεπόμενη από το ναυλοσύμφωνο ημερομηνία, ο πλοιοκτήτης έχει το δικαίωμα να στείλει ειδοποίηση στο Ναυλωτή για

την καθυστέρηση αποπληρωμής του ναύλου. Αν 4 ημέρες (συνήθως, ή όπως αλλιώς ορίζεται) μετά την αποστολή της ειδοποίησης αυτής, ο ναυλωτής δεν έχει ακόμη πραγματοποιήσει την πληρωμή του χρωστούμενου ναύλου και του σχετικού τόκου – αν και όπως αυτός ορίζεται από το ναυλοσύμφωνο – ο πλοιοκτήτης έχει το δικαίωμα να αποσύρει το πλοίο από τη ναύλωση χωρίς προκατάληψη (without prejudice) έναντι των όποιων άλλων δικαιωμάτων (χωρίς δηλαδή να θίγονται τα όποια άλλα δικαιώματα) έχει βάση του ναυλοσυμφώνου ή ειδάλλως.

Βέβαια, στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί πως πλοιοκτήτες όπως η Danaos, στα πλαίσια των πολύ στενών σχέσεων και της μακροχρόνιας συνεργασίας που έχουν αναπτύξει με τους ναυλωτές τους, είναι πολύ ελαστικοί ως προς την περίοδο χάριτος – αποπληρωμής του ναύλου, ιδιαίτερα σε περιόδους ύφεσης της αγοράς ή περιορισμένης ρευστότητας των ναυλωτών τους, χωρίς ασφαλώς να τίθεται θέμα απόσυρσης του πλοίου.

2.4.4.3. Promotion (Προώθηση)

Η Προώθηση αφορά στις διάφορες ενέργειες που αναλαμβάνει μια Ναυτιλιακή εταιρεία για να διαδώσει στους ναυλωτές, πελάτες – στόχους της, τα πλεονεκτήματα των πλοίων της και να τους πείσει να κλείσουν μια ναύλωση. Η αυλότητα της ναυτιλιακής υπηρεσίας καθιστά αδύνατη την άμεση προώθησή της, αφού δεν υπάρχει κάτι από να διανεμηθεί χρησιμοποιώντας τα συνήθη κανάλια διανομής. Η προώθηση της ναυτιλιακής υπηρεσίας απαιτεί έμφαση στα οφέλη που προσφέρει η συγκεκριμένη υπηρεσία. Τα οφέλη είναι πιο χειροπιαστά για το ναυλωτή, ο οποίος θα κρίνει εάν επιθυμεί να ξεκινήσει διαπραγματεύσεις με την πλοιοκτήτρια εταιρεία κάνοντας επίσημη προσφορά (firm offer) στον πλοιοκτήτη.

Η Προώθηση των ωφελειών της ναυτιλιακής υπηρεσίας μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω της διαφήμισης, του ναυτιλιακού τύπου, της συμμετοχής σε εκθέσεις, και άλλων. Να σημειωθεί, βέβαια, ότι η διαφήμιση θεωρείται μία από τις κυριότερες μεθόδους μη-τιμολογιακού ανταγωνισμού.

Καθώς, όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες θεωρούνται «αγαθά εμπειρίας» (experience goods), τα χαρακτηριστικά τους γίνονται γνωστά μετά τη ναύλωση. Επομένως, η διαφήμιση μπορεί να προσφέρει στους ναυλωτές – που δεν είχαν προηγούμενη επαγγελματική συνεργασία με την συγκεκριμένη ναυτιλιακή εταιρεία – τις κατάλληλες πληροφορίες, κάνοντας γνωστό το πλοίο και την ποιότητα των υπηρεσιών που η εταιρεία προσφέρει, ώστε να συνάψουν σύμβαση ναύλωσης με αυτήν. Οι Ναυτιλιακές εταιρείες που προσφέρουν

ποιοτικές μεταφορικές υπηρεσίες, έχουν κίνητρο να διαδώσουν την ποιότητά τους μέσω της διαφήμισης θέτοντας σε μειονεκτική θέση τους ανταγωνιστές που παρέχουν χαμηλότερης ποιότητας υπηρεσίες⁹³.

Οι μεταβλητές αυτού του εργαλείου του μείγματος marketing της ναυτιλιακής υπηρεσίας, είναι οι εξής:

- Προώθηση Πωλήσεων (Sales Promotion)

Η Προώθηση Πωλήσεων, σε αντίθεση με την Προώθηση που είναι μια γενική έννοια και ένα από τα εργαλεία του μείγματος μάρκετινγκ, αφορά σε μια συγκεκριμένη δραστηριότητα που είναι σχεδιασμένη να κάνει μια συγκεκριμένη προσφορά σε συγκεκριμένους πελάτες εντός ενός περιορισμένου χρονικού διαστήματος. Με την Προώθηση Πωλήσεων προσφέρεται σε κάποιον κάτι το οποίο είναι διαφορετικό από τους κοινούς όρους και προϋποθέσεις μιας συναλλαγής. Μια ειδική προσφορά πρέπει να περιλαμβάνει υλικά οφέλη τα οποία δεν εμπεριέχονται στο σύνηθες πακέτο που προσφέρεται στον πελάτη⁹⁴.

Η Προώθηση Πώλησης – Ναύλωσης του πλοίου μεταφοράς E/K 2.500 TEU με γεραμούς ή του πλοίου μεταφοράς E/K 9.000 TEU στο οποίο θα επενδύσει τελικά η Danaos, όπως και όλων των υπολοίπων πλοίων της, θα γίνει ασφαλώς από το Τμήμα Ναυλώσεων της (Chartering Dept).

Αμέσως μόλις κλείσει η συμφωνία αγοράς του, και πολύ πριν το πλοίο περάσει στην κυριότητα της Danaos, το Τμήμα Ναυλώσεων θα φροντίσει η αναλυτική περιγραφή των χαρακτηριστικών του πλοίου (description), η οποία θα έχει επιμελώς συνταχθεί από το τεχνικό τμήμα (technical dept) και το τμήμα επιχειρήσεων (operations dept) της εταιρίας, να φτάσει απευθείας στα αντίστοιχα Chartering Departments των ναυλωτών που η Danaos διατηρεί προσωπικές σχέσεις και δραστηριοποιούνται στις αγορές στις οποίες απευθύνεται το κάθε πλοίο, και εν συνεχεία στα γραφεία των Ναυλομεσιτών με τα οποία η Danaos συνεργάζεται για περαιτέρω προώθηση και από τη δική τους πλευρά (ώστε να μην καταργείται και ο ρόλος τους).

Η αρχική αυτή προώθηση, η οποία ταυτόχρονα θα γνωστοποιήσει σε όλους τη νέα επένδυση – απόκτημα της Danaos, θα γίνει φυσικά μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) προκειμένου να μη χαθεί καθόλου χρόνος. Εν συνεχεία, τα αρχικά e-mails θα ακολουθήσουν οι σχετικές τηλεδιασκέψεις (teleconferences), που θα διασφαλίσουν ότι έχει αποδοθεί στα e-mails η πρόπουσα προσοχή και θα παράσχουν τις όποιες διευκρινίσεις, και φυσικά κάποιες απευθείας συναντήσεις με

⁹³ Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 83.

⁹⁴ Malcolm McDonald and Adrian Payne, Chapter 6, page: 157.

τους ναυλωτές που θα εκδηλώσουν ενδιαφέρον να ναυλώσουν το πλοίο, ή με τους ναυλωτές που η Danaos επιθυμεί μέσω αυτού του πλοίου της να γνωρίσει και να ξεκινήσει συνεργασία.

Στην περίπτωση που η Danaos αποφασίσει να ναυπηγήσει ένα νέο πλοίο, και όχι να αγοράσει ένα μεταχειρισμένο (2nd hand), το Τμήμα Ναυλώσεων μολονότι έχει τουλάχιστο ένα έτος μέχρι την παράδοση του πλοίου από το ναυπηγείο στη Danaos, θα πρέπει αμέσως μόλις λάβει την αναλυτική περιγραφή των χαρακτηριστικών του από τα αρμόδια τμήματα, να το προωθήσει κατά τον ίδιο τρόπο στα Τμήματα Ναυλώσεων των Ναυλωτών της και στους Ναυλομεσίτες της. Έτσι, θα έχει περισσότερο χρόνο για συζητήσεις και συναντήσεις με ναυλωτές με σκοπό να επιτύχει καλύτερους όρους, πολύ μεγαλύτερης διάρκειας ναύλωση και φυσικά υψηλότερο ναύλο για το καινούριο πλοίο της Danaos.

- Διαφήμιση (Advertising)

Η διαφήμιση του υπό μελέτη πλοίου, όπως και όλων των υπολοίπων πλοίων που απαρτίζουν το στόλο έως τώρα, θα γίνει μέσω της επίσημης ιστοσελίδας⁹⁵ της Danaos στο Διαδίκτυο. Αμέσως μόλις η κυριότητα του πλοίου περάσει και επισήμως στη Danaos, μια συνοπτική περιγραφή του θα αναρτηθεί στο ειδικό πεδίο της ιστοσελίδας. Η περιγραφή αυτή, μολονότι είναι συντομότερη της αναλυτικής περιγραφής που αποστέλλεται στους Ναυλωτές και τους Ναυλομεσίτες, περιλαμβάνει όλα τα βασικά χαρακτηριστικά του πλοίου, όπως το έτος ναυπήγησης, τον μοναδικό IMO αριθμό του πλοίου, τους Νηογνώμονες (Κλάση) και το Νηολόγιο (Σημαία) που είναι εγγεγραμμένο το πλοίο, τις διαστάσεις του (μήκος, πλάτος, βύθισμα, κτλ), τους Κόρους Ολικής και Καθαρής Χωρητικότητάς του (GRT / NRT), τη μεταφορική του ικανότητα σε TEU (20 feet containers) και ψυγεία (Reefer Containers), τα χαρακτηριστικά της Κύριας Μηχανής (Main Engine) / των Ηλεκτρομηχανών (Generators) / το Bow Thruster, και φυσικά τις εκτιμώμενες ταχύτητες με τις οποίες μπορεί να πλεύσει το πλοίο και τις αντίστοιχες καταναλώσεις καυσίμων καθώς και τις καταναλώσεις του πλοίου στο λιμάνι – στοιχεία τα οποία σε συνδυασμό με τη μεταφορική ικανότητα, αποτελούν καθοριστικό παράγοντα της ανταγωνιστικότητας του πλοίου.

Με τον τρόπο αυτό, η διαφήμιση του πλοίου επιτυγχάνεται πολύ εύκολα και άμεσα, αφού η περιγραφή του θα είναι διαθέσιμη σε οποιονδήποτε απλά επισκεφθεί την ιστοσελίδα της Danaos. Έτσι, κάθε Ναυλωτής ή Ναυλομεσίτης έχει τη δυνατότητα – από την πρώτη κιόλας ματιά – να αποκτήσει μια πολύ κατατοπιστική εικόνα του εν

⁹⁵ <http://www.danaos.com/fleet/fleet-details/default.aspx>

λόγω πλοίου και με την προϋπόθεση ότι αυτό ανταποκρίνεται στις εμπορικές του ανάγκες, να εκδηλώσει το ενδιαφέρον του.

- Πωλητές (Sales Force)

Το ρόλο των «Πωλητών» για τη ναύλωση του συγκεκριμένου πλοίου, αλλά και όλων των υπολοίπων πλοίων της εταιρείας, αναλαμβάνει και πάλι κατά κύριο λόγο το Τμήμα Ναυλώσεων της Danaos, καθώς και τα συνεργαζόμενα Ναυλομεσιτικά Γραφεία / Ναυλομεσίτες.

- Δημόσιες Σχέσεις (Public Relations)

Η δημιουργία μιας επιχειρηματικής εικόνας είναι αυξημένης σημασίας στις μέρες μας, και αυτό γιατί οι πελάτες έχουν πια περισσότερες απαιτήσεις και θέλουν να γνωρίζουν πολύ περισσότερα για την επιχείρηση με την οποία πρόκειται να συνεργαστούν. Έτσι, οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την έννοια της δημιουργίας μιας εικόνας σαν έναν τρόπο διαφοροποίησής τους από τους ανταγωνιστές τους⁹⁶.

Όπως είναι κατανοητό, στις Δημόσιες Σχέσεις που απαιτούνται για την προώθηση των πλοίων της Danaos, συμπεριλαμβανομένου και του υπό μελέτη πλοίου, πρωταγωνιστικό ρόλο παίζει το Τμήμα Ναυλώσεων της εταιρείας, το οποίο φροντίζει επιμελώς να διατηρεί ζεστές και να διευρύνει τις επαφές και σχέσεις της Danaos με τους σημαντικότερους – και όχι μόνο – Ναυλωτές και Ναυλομεσίτες της αγοράς Ε/Κ.

Ωστόσο, η δημιουργία και η διατήρηση της εικόνας της Danaos, η επιτυχής παροχή και υποστήριξη της ολοκληρωμένης μεταφορικής της υπηρεσίας, η ενδυνάμωση της Τοποθέτησής της στις αγορές – στόχους και η εφαρμογή και υποστήριξη νέων τεχνολογιών είναι αποτέλεσμα της συλλογικής, καθημερινής, σκληρής δουλειάς όλων των τμημάτων της εταιρείας, του τεχνικού τμήματος, του τμήματος έρευνας και ανάπτυξης, του τμήματος ασφάλειας και ποιότητας, του τμήματος πληρωμάτων, του νομικού τμήματος και φυσικά του τμήματος επιχειρήσεων.

Βεβαίως, εξίσου καθοριστικό ρόλο στις Δημόσιες Σχέσεις και στην εικόνα της Danaos παίζουν και τα Διοικητικά της Στελέχη (CEO, COO, CFO και DCOO – Top Management) με τις στρατηγικές φάσεις αποφάσεις τους και κινήσεις της εταιρείας, τις δηλώσεις τους σε έντυπα, δελτία τύπου και τις Ετήσιες Χρηματοοικονομικές Αναφορές (Annual Financial Reports) της εταιρείας και στις διάφορες κατά καιρούς συνεντεύξεις τύπου, αλλά και με αποφάσεις που αφορούν τη διεξαγωγή σεμιναρίων από τη Danaos για πανεπιστημιακά τμήματα και σχολές (ιδιωτικές και δημόσιες) του κλάδου αυτού, την παροχή υποτροφιών σε φοιτητές, τη συμμετοχή της σε συνέδρια,

⁹⁶ Malcolm McDonald and Adrian Payne, Chapter 6, page: 161-164.

τις χορηγίες σε φιλανθρωπικά ιδρύματα, τη συμμετοχή σε περιβαλλοντικές δράσεις, κ.α.

- Άμεσο Μάρκετινγκ (Direct Marketing)

Το άμεσο μάρκετινγκ περιλαμβάνει μια πληθώρα μέσων επικοινωνίας και ποικίλες προσεγγίσεις, όπως η διαφήμιση και παραγγελία μέσω e-mail, οι τηλεπωλήσεις, οι απευθείας πωλήσεις και άλλες. Όταν το άμεσο μάρκετινγκ χρησιμοποιείται σωστά, όταν δηλαδή στοχεύονται καλά επιλεγμένοι πελάτες με εξατομικευμένους τρόπους επικοινωνίας – οι οποίοι βέβαια είναι σχετικοί με τους πελάτες αυτούς, τότε δεν γίνεται απλά αποδεκτό αλλά μπορεί να αποφέρει και θεαματικά αποτελέσματα⁹⁷.

Για τη Danaos, η αποστολή της αναλυτικής περιγραφής του υπό μελέτη πλοίου μέσω e-mail στο τμήμα ναυλώσεων κάθε ναυλωτή της και κάθε συνεργαζόμενου ναυλομεσίτη ξεχωριστά, τα απευθείας τηλεφωνήματα και οι τηλεδιασκέψεις με τους αρμόδιους των τμημάτων αυτών – με τους οποίους το τμήμα ναυλώσεων της εταιρείας γνωρίζεται και διατηρεί επαφές σε προσωπικό επίπεδο –, τα ταξίδια και οι κατ' ιδίαν συναντήσεις με τους Ναυλωτές, η προβολή παρουσιάσεων τόσο της Danaos όσο και του υπό μελέτη πλοίου μέσω φωτογραφιών και σχεδίων του πλοίου κατά τη διάρκεια των συναντήσεων αυτών, η επίσημη ιστοσελίδα της Danaos, οι συνοπτικές περιγραφές των τεχνικών χαρακτηριστικών όλων των πλοίων του στόλου που έχουν αναρτηθεί στην ιστοσελίδα αυτή και άλλα, αποτελούν μερικούς από τους τρόπους άμεσου μάρκετινγκ της Danaos.

2.4.4.4. Place – Ports (Τόπος – Λιμάνια)

Η ομάδα αυτή των εργαλείων του marketing περιλαμβάνει τη γεωγραφική θέση του πλοίου σε σύγκριση με τη γεωγραφική θέση των φορτίων που πρόκειται να μεταφερθούν, τα λιμάνια φόρτωσης και εκφόρτωσης των φορτίων, τα λιμάνια παραλαβής και παράδοσης του πλοίου, τα γεωγραφικά και εμπορικά όρια απασχόλησης του πλοίου, κ.λ.π.⁹⁸.

Οι μεταβλητές αυτού του εργαλείου του μείγματος marketing της ναυτιλιακής υπηρεσίας, είναι οι εξής:

- Παγκόσμια Κανάλια (Global Channels)

⁹⁷ Malcolm McDonald and Adrian Payne, Chapter 6, page: 161-164.

⁹⁸ Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 83.

Οι αποφάσεις μιας επιχείρησης για τα κανάλια αυτά επηρεάζουν το ποιος συμμετέχει στην παροχή της υπηρεσίας σε όρους επιχειρήσεων και ανθρώπων. Ένα κανάλι αποτελείται από:

- τον πάροχο της υπηρεσίας
- τους ενδιάμεσους (πιθανόν), όπως οι ατζέντηδες (agents), οι μεσίτες (brokers), οι δικαιούχοι (franchisees)
- τους πελάτες⁹⁹.

Έτσι και στην περίπτωση μας, το κανάλι της θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας E/K που θα παρέχεται από το πλοίο 2.500 TEU με γεραμούς ή από το πλοίο 9.000 TEU αποτελείται από την πλοιοκτήτρια και διαχειρίστρια εταιρεία Danaos, τους ναυλωτές (πελάτες) και από τους Ναυλομεσίτες (shipbrokers), όπως αποκαλούνται οι μεσάζοντες – ενδιάμεσοι στο χώρο της ναυτιλίας.

Τα κανάλια αυτά, δεδομένου του παγκόσμιου χαρακτήρα ολόκληρου του κλάδου της ναυτιλίας και ιδιαίτερα του τομέα – εμπορίου εμπορευματοκιβωτίων (μέσω των οποίων μπορεί να μεταφερθεί οποιοδήποτε μοναδοποιημένο αγαθό – φορτίο, ακόμη και υγρά σε E/K δεξαμενές, από κάθε σημείο σε κάθε σημείο της γης), είναι από τη φύση τους παγκόσμια. Το γεγονός αυτό αυξάνει την ανάγκη δικτύωσης για μία ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια εταιρεία πλοίων μεταφοράς E/K όπως η Danaos, η οποία δε διαθέτει δικές της τακτικές γραμμές και άμεση πρόσβαση σε φορτία και φορτωτές, και κατά συνέπεια τη σπουδαιότητα και τη βαρύτητα του ρόλου των ναυλομεσιτών, οι οποίοι φέρνουν σε επικοινωνία πλοιοκτήτες και ναυλωτές. Επιπλέον, σε μια εποχή έντονης οικονομικής ύφεσης, ανόδου της οικονομίας και της ζήτησης των αναπτυσσόμενων οικονομιών – χωρών, αλλαγής των κέντρων εμπορίου και των εμπορικών γραμμών, όπως αυτή που διανύουμε, ο ρόλος των ναυλομεσιτών γίνεται ακόμη πιο σημαντικός. Αυτός εξάλλου είναι και ο λόγος που η Danaos, όπως και όλες σχεδόν οι μεγάλες πλοιοκτήτριες και ναυλώτριες εταιρείες, έχει διευρύνει τη δράση του δικού της (in-house) τμήματος ναυλώσεων και των προσωπικών – απευθείας σχέσεων που αυτό έχει αναπτύξει με τους ναυλωτές που η Danaos ήδη συνεργάζεται, που έχει συνεργαστεί στο παρελθόν, αλλά και με άλλους.

▪ Κάλυψη (Coverage)

Σκοπός της Danaos είναι το πλοίο στο οποίο θα επενδύσει, είτε αυτό είναι 2.500 TEU με γεραμούς είτε 9.000 TEU, να μπορεί να δραστηριοποιηθεί σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές – τακτικές γραμμές τις οποίες εξυπηρετούν τα πλοία του αντίστοιχου μεγέθους – κλάδου τους. Γι' αυτό το λόγο εξάλλου μελετάμε και τα πλοία

⁹⁹ Malcolm McDonald and Adrian Payne, Chapter 6, page: 179-180.

2.500 TEU με γερανούς και όχι τα πλοία 2.500 TEU χωρίς γερανούς, που είναι και οικονομικότερα.

Συνεπώς, όπως έχει αναφερθεί και προηγουμένως, το πλοίο 2.500 TEU με γερανούς θα στοχεύσει να καλύψει τις γραμμές της Νότιας και Δυτικής Αφρικής και της Λατινικής Αμερικής – που αποτελούν και τις πλέον αναπτυσσόμενες χώρες – από την Ασία κυρίως αλλά και από την Ευρώπη και την Αμερική, τις γραμμές της Μέσης Ανατολής – Ινδικής χερσονήσου, τις γραμμές Ασίας – Αυστραλίας και τις ενδο-ασιατικές γραμμές ως feeders των πολύ μεγαλύτερων πλοίων που έχουν ήδη παραδοθεί ή αναμένονται να παραδοθούν και προσεγγίζουν μόνο κεντρικά – μεγάλα λιμάνια.

Αντίστοιχα, το πλοίο μεγέθους 9.000 TEU, θα στοχεύσει να καλύψει κυρίως τις γραμμές Άπω Ανατολής – Βορειοδυτικής Αμερικής, τις γραμμές Άπω Ανατολής – Ευρώπης – Βορειοανατολικής Αμερικής, Ευρώπης – Βορειοανατολικής και Κεντρικής Αμερικής, και τις γραμμές της Λατινικής Αμερικής, ενώ προβλέπεται πως θα μπορεί να καλύψει και τις εμπορικές γραμμές που διέρχονται από το κανάλι του Παναμά μετά την ολοκλήρωση της διάνοιξής του.

- Τοποθεσίες (Locations)

Στη μεταβλητή αυτή, εκτός από τα διάφορα λιμάνια των παραπάνω χωρών που το πλοίο θα μπορεί να προσεγγίζει, των καναλιών / στενών / κ.λ.π., από τα οποία θα διέρχεται, μπορεί να συμπεριληφθεί ο Πειραιάς όπου εδρεύουν τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας της Danaos στη διαχείριση της οποίας θα ενταχθεί και το πλοίο αυτό, η Οδησσός και η Μαριούπολη στην Ουκρανία, η Αγία Πετρούπολη στη Ρωσία και η Ζανζιβάρη στην Τανζανία όπου εδρεύουν τα γραφεία Εύρεσης και Ναυτολόγησης με τις αντίστοιχες Σχολές Εκπαίδευσης αξιωματικών και κατώτερων πληρωμάτων που θα το επανδρώσουν και το Πουσάν της Νότιας Κορέας όπου εδρεύει το γραφείο Ναυπηγών – Μηχανικών που θα συμμετέχει στην τεχνική συντήρησή του.

- Αποθέματα (Inventory)

Στην περίπτωση μας η μεταβλητή αυτή δεν έχει εφαρμογή καθώς η παρεχόμενη θαλάσσια μεταφορική υπηρεσία Ε/Κ, όπως και όλες οι υπηρεσίες, δεν είναι δυνατό να αποθηκευτεί προκειμένου να χρησιμοποιηθεί κάποια άλλη χρονική στιγμή πέραν αυτής της παραγωγής της.

- Μεταφορά (Transport)

Προφανώς, ούτε η μεταβλητή αυτή έχει την εφαρμογή που έχει στον τομέα των προϊόντων αφού στην προκειμένη περίπτωση η μεταφορά είναι η υπηρεσία (το προϊόν) που παρέχεται, και μελετούμε.

2.4.4.5. People – Participants (Ανθρώπινο Δυναμικό – Συμμετέχοντες)

Κύριο μέλημα μιας επιχείρησης παροχής υπηρεσιών είναι η διασφάλιση της ίδιας υψηλής ποιότητας της υπηρεσίας που κάθε φορά παρέχεται στους πελάτες της. Οι άνθρωποι παίζουν καθοριστικό ρόλο στην παροχή υπηρεσιών καθώς είναι αυτοί που παράγουν και ταυτόχρονα προσφέρουν την υπηρεσία, αποτελώντας αναπόσπαστο κομμάτι όλων των συναλλαγών μεταξύ της εταιρείας παροχής της συγκεκριμένης υπηρεσίας και του πελάτη, και κατά συνέπεια είναι αυτοί που μπορούν να διαφοροποιήσουν την υπηρεσία αυτή. Προσθέτοντας αξία στον τρόπο με τον οποίο εκτελούν τα καθήκοντά τους και βελτιστοποιώντας την απόδοση των εργασιών τους, οι άνθρωποι μπορεί να αποτελέσουν οι ίδιοι το συγκριτικό πλεονέκτημα της παρεχόμενης υπηρεσίας και αντίστοιχα της εταιρείας που την παρέχει¹⁰⁰.

Στην ομάδα των ανθρώπων μιας ναυτιλιακής επιχείρησης περιλαμβάνονται όλοι οι άνθρωποι που συντελούν στην προσφορά της κατάλληλης θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας στο ναυλωτή. Το ανθρώπινο δυναμικό απαρτίζεται από το προσωπικό των γραφείων της εταιρείας και το πλήρωμα του πλοίου. Οι σχέσεις του πληρώματος κάθε πλοίου με τους ναυλωτές πρέπει να είναι άριστες, ειδικά στην περίπτωση της χρονοναύλωσης που ο ναυλωτής έχει την εμπορική απασχόληση του πλοίου, όπως αυτή της Danaos.

Τόσο το προσωπικό των γραφείων της εταιρείας όσο και το πλήρωμα του πλοίου πρέπει να απαρτίζονται από ικανά και αξια στελέχη με τα κατάλληλα προσόντα, τις επαγγελματικές δεξιότητες και την πείρα, ώστε να επιτυγχάνεται η ομαλή και οικονομική λειτουργία του πλοίου και η αύξηση της αποδοτικότητάς του. Η Πλοιοκτήτρια εταιρία πρέπει να συμμορφώνεται απόλυτα με όλους τους σχετικούς κώδικες, τα πρότυπα ή τις οδηγίες που συνιστώνται από τους Διεθνείς Ναυτιλιακούς Οργανισμούς, τις αρμόδιες Κρατικές Αρχές και τα Νηολόγια και αφορούν στην επιλογή, στο επίπεδο επαγγελματικής εκπαίδευσης, στην παρακίνηση και διοίκηση των ναυτικών ώστε οι δεξιότητές τους να πληρούν αυτές των απαιτούμενων πιστοποιητικών, των κανονισμών ασφαλείας και των νεότερων εξελίξεων του κλάδου της ναυτιλίας¹⁰¹.

Πιο αναλυτικά, στην ομάδα αυτού του εργαλείου του μείγματος marketing της Danaos συμμετέχουν:

¹⁰⁰ Malcolm McDonald and Adrian Payne, Chapter 6, page: 181-183.

¹⁰¹ Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 81.

- οι άνθρωποι που έχουν τακτική – καθημερινή επαφή με τους ναυλωτές και ουσιαστικά είναι υπεύθυνοι για τις κλασικές διαδικασίες του μάρκετινγκ (contactors), όπως το τμήμα ναυλώσεων
- οι άνθρωποι που ενώ δεν εμπλέκονται άμεσα στις κλασικές διαδικασίες του μάρκετινγκ, έχουν συχνή επαφή με τους ναυλωτές (modifiers), όπως το πλήρωμα του πλοίου
- οι άνθρωποι που ενώ εμπλέκονται στις κλασικές διαδικασίες του μάρκετινγκ, έχουν σπάνια έως και καθόλου επαφή με τους ναυλωτές (influencers), όπως το τμήμα επιχειρήσεων, το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης, το τεχνικό τμήμα, το τμήμα ασφάλειας και ποιότητας, το τμήμα πληρωμάτων και το νομικό τμήμα
- οι άνθρωποι που ούτε εμπλέκονται στις κλασικές διαδικασίες του μάρκετινγκ ούτε έχουν καθόλου επαφή με τους ναυλωτές (isolateds), όπως το τμήμα πληροφορικής, το τμήμα προμηθειών / ανταλλακτικών, το λογιστήριο και το τμήμα ανθρώπινου δυναμικού.

2.4.4.6. Process (Διαδικασία)

Παρά το γεγονός ότι οι άνθρωποι, όπως προαναφέρθηκε, παίζουν καθοριστικό ρόλο στην παροχή μιας υπηρεσίας, είναι αδύνατο να λειτουργήσουν σωστά και να επιτύχουν υψηλή επίδοση εάν οι διαδικασίες που ακολουθούν είναι ελαττωματικές. Αν, για παράδειγμα, οι μηχανικοί του πλοίου δεν μπορούν, ενώ γνωρίζουν, να διορθώσουν εγκαίρως μια μηχανική βλάβη του πλοίου διαθέτοντας ήδη τα απαραίτητα εργαλεία – ανταλλακτικά ώστε τα φορτία να βρίσκονται στον προορισμό τους στον προβλεπόμενο χρόνο, όλη η αρχική καλή εικόνα που είχε δοθεί στους ναυλωτές από τον πλοίαρχο, το τμήμα ναυλώσεων ή την διαχειρίστρια εταιρεία, καταστρέφεται. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει πως σε μια επιχείρηση παροχής υπηρεσιών απαιτείται πολύ στενή συνεργασία μεταξύ του μάρκετινγκ και όσων εμπλέκονται στη διαχείριση των διαδικασιών που απαιτούνται για την παροχή της υπηρεσίας.

Οι διαδικασίες με τις οποίες παράγεται και παραδίδεται μια υπηρεσία στον πελάτη είναι ένα πολύ σημαντικό εργαλείο του μάρκετινγκ καθώς οι πελάτες αντιλαμβάνονται το σύστημα παραγωγής / παράδοσης ως μέρος της ίδιας της υπηρεσίας. Κατά συνέπεια, όλες οι διαδικασίες και αποφάσεις που σχετίζονται με το σύστημα αυτό είναι μεγάλης σημασίας για την ανταγωνιστική θέση της υπηρεσίας.

Με τον όρο διαδικασία, στο μάρκετινγκ, εννοείται κάθε δραστηριότητα, δουλειά, πρόγραμμα, μηχανισμός ή ρουτίνα βοηθά στην παροχή της υπηρεσίας στον πελάτη. Φυσικά, οποιοσδήποτε βελτιώσεις των διαδικασιών οδηγούν αναπόφευκτα στη βελτίωση της ποιότητας της παρεχόμενης υπηρεσίας. Αν η υπηρεσία λειτουργεί αποδοτικά, ο πάροχός της έχει σαφές πλεονέκτημα έναντι των λιγότερο αποδοτικών ανταγωνιστών του¹⁰².

Για μια ανεξάρτητη πλοιοκτήτρια πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, η διαδικασία περιλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες προσφοράς της υπηρεσίας, ξεκινώντας από τη διαδικασία διαπραγμάτευσης της ναύλωσης μέχρι την υπογραφή του ναυλοσυμφώνου (pre fixture phase) και φυσικά τη διαδικασία εκτέλεσης της ναύλωσης (post fixture phase)¹⁰³.

Στη διαδικασία της εκτέλεσης της ναύλωσης τα συμβαλλόμενα μέρη – πλοιοκτήτης και ναυλωτής – δεσμεύονται να εκπληρώσουν τα καθήκοντα και τις υποχρεώσεις τους, όπως προβλέπονται από το νομικό πλαίσιο – ναυλοσύμφωνο αυτής¹⁰⁴, που περιλαμβάνει:

- Το προκαταρκτικό υπό-έρμα (ballast) ταξίδι
- Τη φόρτωση των φορτίων
- Τη μεταφορά των φορτίων
- Την εκφόρτωση των φορτίων
- Την παράδοση των φορτίων στους παραλήπτες, που ενδεχομένως περιλαμβάνουν και πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες παραλαβής από τον αποστολέα – μεταφοράς – παράδοσης στον παραλήπτη (door-to-door services)¹⁰⁵.

Η Danaos, αναγνωρίζοντας τη σπουδαιότητα όλων των διαδικασιών που, έχουν αναφερθεί σε όλες τις προηγούμενες ενότητες και, συντελούν στην παραγωγή / παράδοση της θαλάσσιας μεταφοράς Ε/Κ που παρέχει, έχει δημιουργήσει έναν λεπτομερέστατο οδηγό με την ακριβή περιγραφή όλων των κύριων και υποστηρικτικών διαδικασιών που πρέπει να ακολουθούνται από κάθε υπάλληλο κάθε τμήματος και γραφείου της και από κάθε αξιωματικό ή μέλος του κατώτερου πληρώματος επί των πλοίων της, σε όλα τα στάδια – φάσεις της ναύλωσης από το γραφείο και της φόρτωσης / μεταφοράς / εκφόρτωσης από το πλοίο, καθώς και όλων

¹⁰² Malcolm McDonald and Adrian Payne, Chapter 6, page: 185.

¹⁰³ Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 81.

¹⁰⁴ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κεφάλαιο 10, σελ: 463.

¹⁰⁵ Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 81.

των εντύπων / επιστολών / εγγράφων / κ.λ.π. που πρέπει να χρησιμοποιούνται σε κάθε περίπτωση, όπως αυτά έχουν προκύψει από τον εκτενή σχεδιασμό όλων των διαδικασιών της Danaos που έχει διενεργηθεί.

Η εξοικείωση με όλες αυτές τις διαδικασίες και έγγραφα, που εμπίπτουν στην αρμοδιότητα και τα καθήκοντα του καθενός ανάλογα με τη θέση του, αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της εκπαίδευσης κάθε νεο-εισερχόμενου υπαλλήλου ή ναυτικού, η οποία εξετάζεται και αξιολογείται τόσο σε θεωρητικό όσο και σε πρακτικό επίπεδο σε τακτά χρονικά διαστήματα. Με τον τρόπο αυτό η Danaos διασφαλίζει τη συμμόρφωση όλων των ανθρώπων με τις επιθυμητές, ιδανικά σχεδιαζόμενες – πρότυπες διαδικασίες της και κατά συνέπεια την υψηλή ποιότητα της θαλάσσιας μεταφοράς που χαρακτηριστικά παρέχει στους ναυλωτές της και την διαφοροποιεί από τους ανταγωνιστές της.

2.4.4.7. Physical Evidence (Φυσική Παρουσία)

Τα στοιχεία που αποτελούν φυσική παρουσία – απόδειξη είναι τα μέσα με τα οποία, στην πάροδο του χρόνου, οι αξίες μιας μάρκας (brand) επικοινωνούνται και πάλι. Η φυσική απόδειξη είναι ένα μέσο παροχής απτών φυσικών στοιχείων σε μια υπηρεσία που ουσιαστικά είναι άυλη. Επίσης, η φυσική απόδειξη υποστηρίζει την «Τοποθέτηση» και την «Εικόνα» της επιχείρησης παροχής της υπηρεσίας αυτής και κατά κάποιον τρόπο προσφέρει μια υλική υποστήριξη στην εμπειρία χρήσης της υπηρεσίας¹⁰⁶.

Η Φυσική Παρουσία περιλαμβάνει το φυσικό περιβάλλον εντός του οποίου παρέχεται η υπηρεσία και τα υλικά προϊόντα – αντικείμενα που χρησιμοποιούνται για την παροχή της υπηρεσίας, που στην περίπτωση μας είναι το πλοίο και τα χαρακτηριστικά του όπως το όνομα, το έτος ναυπήγησης, η εθνικότητα, η χωρητικότητα, η ταχύτητα, το βύθισμα, το πλάτος, το μήκος, ο εξοπλισμός χειρισμού του φορτίου, ο αριθμός και ο τύπος των αμπαριών, η κατανάλωση καυσίμων, η υπηρεσιακή ταχύτητα, και άλλα.

Όταν συνάπτεται συμφωνία μεταξύ ναυλωτή και πλοιοκτήτη για τη θαλάσσια μεταφορά εμπορευμάτων, ο πλοιοκτήτης έχει καθήκον να φροντίσει για την καταλληλότητα του πλοίου ως προς την εκπλήρωση της μεταφοράς, δηλαδή την «αξιοπλοΐα» του όπως είθισται να αποκαλείται. Η καταλληλότητα του πλοίου προς πλεύση – αξιοπλοΐα (seaworthiness) καθώς και η καταλληλότητα του πλοίου για την παραλαβή και μεταφορά του φορτίου (cargoworthiness) είναι συγγενείς όροι. Η

¹⁰⁶ Malcolm McDonald and Adrian Payne, Chapter 6, page: 148-149.

υποχρέωση του πλοιοκτήτη να παρέχει ένα αξιόπλοο πλοίο περιλαμβάνει υποχρεώσεις ως προς κάθε τμήμα του πλοίου και της μηχανής, των εφοδίων και συσκευών, ακόμη και του πληρώματος. Ο πλοιοκτήτης υποχρεούται να διαθέσει ένα πλοίο κατασκευασμένο, εξοπλισμένο, εφοδιασμένο και στελεχωμένο με τέτοιο τρόπο ώστε να μεταφέρει με ασφάλεια τα φορτία στον προορισμό τους και να ανταπεξέρχεται στους συνήθεις κινδύνους που πρόκειται να συναντήσει κατά τη διάρκεια των ταξιδιών του.

Η ικανοποίηση των ναυλωτών από την καλή απόδοση του πλοίου αυξάνουν εξαιρετικά τις πιθανότητες επανάληψης της ναύλωσης¹⁰⁷.

Φυσική παρουσία – απόδειξη της παροχής θαλάσσιας μεταφορικής υπηρεσίας Ε/Κ, και από το υπό επένδυση πλοίο, αποτελούν επίσης έγγραφα όπως:

- το ναυλοσύμφωνο (charter party) ναύλωσης χρόνου του πλοίου – στην περίπτωση μας –, που αποτελεί την υπόσχεση του πλοιοκτήτη προς το ναυλωτή ότι του διαθέτει όλη τη μεταφορική ικανότητα του πλοίου για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και περιέχει όλους τους όρους που διέπουν τις μεταξύ τους σχέσεις¹⁰⁸
- τις φορτωτικές (bills of lading) των φορτίων που μεταφέρονται κάθε φορά από το πλοίο
- οι επιστολές αποζημίωσης ή ανάληψης ευθύνης (Letter of Indemnity – LOI, Letter of Undertaking – LOU) από το ναυλωτή προς τον πλοιοκτήτη, όταν αυτές απαιτούνται
- τα διάφορα έγγραφα των φορτίων (cargo documents) που περιέχουν λεπτομερείς πληροφορίες των υπό μεταφορά φορτίων, όπως και το ημερολόγιο καταγραφής της θερμοκρασίας του ψυγείου Ε/Κ και άρα του φορτίου (temperature log), κ.α.

2.4.4.8. Paperless Trade (Ηλεκτρονικό Εμπόριο)

Το νεότερο – όγδοο εργαλείο του μείγματος marketing που πρέπει να χρησιμοποιεί μια ναυτιλιακή επιχείρηση προκειμένου να επιτύχει τους αντικειμενικούς της στόχους μέσα στην αγορά – στόχο καλείται «Ηλεκτρονικό Εμπόριο».

Ο παγκόσμιος και άκρως απαιτητικός χαρακτήρας της ναυτιλιακής βιομηχανίας οφείλεται στις ποικίλες επιρροές που δέχεται από οικονομικές, πολιτικές, κοινωνικές και άλλες εξελίξεις σε διεθνές και εθνικό επίπεδο καθώς και από την

¹⁰⁷ Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 83-84.

¹⁰⁸ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κεφάλαιο 8, σελ: 386.

άγρυπνη σε 24-ωρη βάση παρακολούθηση που προϋποθέτει η απρόσκοπτη λειτουργία των πλοίων, ενώ η ογκώδης και χρονοβόρα ανταλλαγή εγγράφων αποτελεί ένα ακόμη βασικό χαρακτηριστικό της. Προκειμένου οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις να ανταποκριθούν πλήρως στις απαιτήσεις της ανταγωνιστικής ναυτιλιακής αγοράς, είναι απαραίτητο να χρησιμοποιούν τα σύγχρονα ηλεκτρονικά μέσα επικοινωνίας μέσω των οποίων εξοικονομείται χρόνος, κόστος και κόπος και επιτυγχάνεται η βελτίωση της ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο ορίζεται το σύνολο των επιχειρηματικών στρατηγικών οι οποίες μπορούν να υποστηρίξουν συγκεκριμένους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας και συγκεκριμένες επιχειρηματικές πρακτικές, που επιτρέπουν – μέσω της χρήσης νέων τεχνολογιών – τη διεκπεραίωση εμπορικών διαδικασιών με ηλεκτρονικά μέσα.

Οι σημαντικότερες τεχνολογίες που περιλαμβάνει το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι:

- Ηλεκτρονικό Ταχυδρομείο (E-mail), ένας γρήγορος, οικονομικός και αποδοτικός τρόπος επικοινωνίας μεταξύ μεμονωμένων χρηστών ενός δικτύου σε ολόκληρο τον κόσμο όλο το 24-ωρο, που παρέχει τη δυνατότητα αποστολής όχι μόνο κειμένων αλλά και αρχείων με εικόνα, ήχο και video
- Διαδίκτυο (Internet), ένας εύκολος, γρήγορος και οικονομικός τρόπος ενημέρωσης και προβολής μιας επιχείρησης σε παγκόσμιο επίπεδο
- Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων (Electronic Data Interchange – EDI), ισοδύναμη του όρου «εμπόριο χωρίς έγγραφα» (paperless trade). Το EDI ορίζεται η ηλεκτρονική μεταφορά κωδικοποιημένων εμπορικών πληροφοριών χρησιμοποιώντας συμφωνημένους κανόνες και τυποποιημένα μηνύματα από ένα σύστημα ηλεκτρονικών υπολογιστών σε ένα άλλο μέσω των ηλεκτρονικών μέσων. Απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία αυτής της εφαρμογής είναι η συνεργασία και ο συντονισμός των επιχειρήσεων.

Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο εφαρμόζεται σε ένα ευρύ πεδίο ναυτιλιακών δραστηριοτήτων, όπως η ηλεκτρονική διαπραγμάτευση ναύλωσης του πλοίου, η ηλεκτρονική έκδοση ναυτιλιακών εγγράφων, η ηλεκτρονική παρακολούθηση των κινήσεων του πλοίου, η ηλεκτρονική επικοινωνία πλοίου – γραφείου – ναυλωτή, η ηλεκτρονική ροή της πληροφορίας, η ηλεκτρονική διαφήμιση των θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών, η ηλεκτρονική υποστήριξη του πελάτη – ναυλωτή καθώς και οι ηλεκτρονικές πληρωμές.

Τα σπουδαιότερα πλεονεκτήματα που παρουσιάζονται στη ναυτιλιακή επιχείρηση από την εφαρμογή του «paperless trade», ως εργαλείου του ναυτιλιακού μείγματος marketing, είναι τα εξής:

- Βελτιώνει την αξιοπιστία του συστήματος πληροφόρησης του marketing διευκολύνοντας τη ροή των πληροφοριών και προσφέροντας στα τμήματα της επιχείρησης τα κατάλληλα στοιχεία και δεδομένα, προκειμένου να ανιχνεύεται το περιβάλλον του marketing και να κατανοούνται οι επιθυμίες και οι ανάγκες των ναυλωτών. Με το ηλεκτρονικό εμπόριο, ο όγκος των εγγράφων μειώνεται και έτσι εξοικονομείται χρόνος, κόπος, χώρος και κόστος αρχειοθέτησης, αποθήκευσης, ανατύπωσης, αποστολής και διανομής έντυπου υλικού. Παράλληλα, επιτυγχάνεται καλύτερος έλεγχος του πληροφοριακού συστήματος της επιχείρησης.
- Απλοποιεί τις εμπορικές συναλλαγές της επιχείρησης με τους ναυλωτές και διευκολύνει τις διαδικασίες διαπραγμάτευσης της ναύλωσης. Το e-mail είναι βασική υποστηρικτική τεχνολογία για την επικοινωνία στο στάδιο της διαπραγμάτευσης της ναύλωσης, όπως είναι και το EDI για τη σύνταξη του ναυλοσυμφώνου στο στάδιο του κλεισίματος της ναύλωσης.
- Παρέχει αξιόπιστη ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ της ναυτιλιακής επιχείρησης, των πλοίων και των εμπλεκόμενων μερών της ναύλωσης. Αντίθετα, έχει αποδειχθεί πως πάνω από το 50% των εγγράφων, όπως φορτωτικές και ναυλοσύμφωνα, έχουν τουλάχιστον ένα λάθος.
- Διευκολύνει τις κινήσεις φορτίων και πλοίων και ελαχιστοποιεί τις καθυστερήσεις με την ηλεκτρονική έκδοση των ναυτιλιακών εγγράφων (φορτωτικών, ναυλοσυμφώνων, κ.α.).
- Βελτιώνει τη Στρατηγική της Διαφοροποίησης της επιχείρησης στην αγορά μέσω της διαφήμισης στο διαδίκτυο. Πολλές ναυτιλιακές εταιρείες, όπως και η Danaos, διαθέτουν ηλεκτρονικές σελίδες μέσω των οποίων διαφημίζουν στο διαδίκτυο, μια νεότερη επιστημονική περιοχή στο χώρο του marketing, τις θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες που προσφέρουν.
- Με τη βοήθεια των συστημάτων έγκαιρης πληροφόρησης οι διαχειριστές των πλοίων μπορούν να αναθεωρήσουν έγκαιρα τις στρατηγικές του marketing (να κάνουν δηλαδή καλύτερο προγραμματισμό marketing) για να αντιμετωπίσουν τις νέες προκλήσεις, να εκμεταλλευτούν τις νέες ευκαιρίες, να προσφέρουν καλύτερης ποιότητας υπηρεσίες και να ικανοποιήσουν τις μεταφορικές ανάγκες των ναυλωτών τους.
- Παρέχει τη δυνατότητα ηλεκτρονικής πληρωμής, ενός εναλλακτικού και υψηλού βαθμού ασφαλείας τρόπου πληρωμής μέσω της Ηλεκτρονικής Ανταλλαγής Χρηματοοικονομικών Δεδομένων. Ο ναυλωτής απλά στέλνει το κατάλληλο EDI μήνυμα στην τράπεζά του για τη μεταφορά των απαιτούμενων χρημάτων από το λογαριασμό του στον λογαριασμό του Πλοιοκτήτη, και η

τράπεζα του ναυλωτή επικοινωνεί με την τράπεζα του πλοιοκτήτη και διενεργεί τη μεταφορά.

Επομένως, τα πλεονεκτήματα για τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι λειτουργικά και στρατηγικά, ενώ παράλληλα βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητά τους. Με τη χρήση της Ηλεκτρονικής Ανταλλαγής Δεδομένων η ναυτιλιακή επιχείρηση παρέχει βελτιωμένες υπηρεσίες στους ναυλωτές της, διατηρεί καλύτερες επαγγελματικές σχέσεις μαζί τους και διατηρεί το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα στην αγορά¹⁰⁹.

Η Danaos, ως πάροχος μιας ολοκληρωμένης – υψηλής ποιότητας και ασφάλειας υπηρεσίας πλοιοκτησίας και διαχείρισης – με έμφαση στην εφαρμογή καινοτόμων τεχνολογιών – πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, όχι μόνο κάνει χρήση όλων των παραπάνω εφαρμογών για όλα της τα πλοία, και εννοείται και για το υπό επένδυση πλοίο, αλλά έχει καταφέρει με τη βοήθεια της θυγατρικής εταιρείας Danaos Management Consultants», του τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης και του τμήματος Πληροφορικής της να τα αναπτύξει με τρόπο που κανένας ανταγωνιστής δεν έχει καταφέρει μέχρι στιγμής, παρέχοντας στους ναυλωτές της ακόμη περισσότερες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας στον τομέα του Ηλεκτρονικού Εμπορίου.

Βάση των όσων προαναφέρθηκαν, είναι προφανές πως τα «7+1 εργαλεία του μείγματος μάρκετινγκ» είναι πολύ στενά συνδεδεμένα μεταξύ τους. Για την ακρίβεια, είναι τόσο στενά συνδεδεμένα, που μια αλλαγή σε ένα από αυτά επηρεάζει και τα υπόλοιπα. Για το λόγο αυτό, λοιπόν, είναι απαραίτητο να αναπτύσσεται ένα ολοκληρωμένο μείγμα μάρκετινγκ που να διασφαλίζει ότι όλα τα εργαλεία του υποστηρίζουν και συνεργάζονται το ένα με το άλλο. Αυτό σημαίνει πως η αλληλεπίδραση μεταξύ των εργαλείων του μάρκετινγκ πρέπει να έχει τα χαρακτηριστικά:

- της ολοκλήρωσης (integration), να υπάρχει δηλαδή αρμονική αλληλεπίδραση
- της συνέπειας (consistency), να υπάρχει δηλαδή λογική πίσω από τον τρόπο που ταιριάζουν τα βασικά εργαλεία του μάρκετινγκ
- της μόχλευσης (leverage), κάθε εργαλείο δηλαδή να χρησιμοποιείται ώστε να προκύπτει το βέλτιστο αποτέλεσμα που θα υποστηρίζει το συνολικό μείγμα μάρκετινγκ.

¹⁰⁹ Evi Plomaritou, Chapter 2, page: 84-86.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΛΟΙΩΝ – ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Έχοντας αποκτήσει μια αρκετά καλή εικόνα του περιβάλλοντος του κλάδου των πλοίων μεταφοράς Ε/Κ της ναυτιλίας, της Danaos και των αγορών – στόχων της, στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστούν τα βασικά τεχνικά χαρακτηριστικά των μεταχειρισμένων και νεότευκτων πλοίων που θα μελετήσουμε καθώς και το κόστος της επένδυσης στα εν λόγω πλοία.

Αρχικά, θα παρατεθούν τα βασικά τεχνικά χαρακτηριστικά ενός μεταχειρισμένου πλοίου (2nd hand) του κλάδου των 2.500 TEU με γερανούς (ή αλλιώς κρένια) και ενός μεταχειρισμένου πλοίου του κλάδου των 9.000 TEU χωρίς γερανούς. Τα χαρακτηριστικά και οι αξίες – τιμές αγοράς που θα παρατεθούν ανήκουν σε δύο πραγματικά πλοία που βγήκαν το τελευταίο διάστημα στην αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων προς πώληση και οι περιγραφές (descriptions) τους κυκλοφόρησαν στους κύκλους των πλοιοκτητών, ανεξάρτητων και μη, φτάνοντας και στο τμήμα ναυλώσεων της Danaos μέσω των συνεργαζόμενων ναυλομεσιτών της.

Η επιλογή των συγκεκριμένων πλοίων, μεταξύ όλων των πραγματικών προσφορών πώλησης μεταχειρισμένων πλοίων που έλαβε το τμήμα ναυλώσεων το διάστημα αυτό, έγινε βάση δύο κριτηρίων. Το πρώτο ήταν βεβαίως το μέγεθος – μεταφορική τους ικανότητα, ώστε να είναι φυσικά εντός του εύρους κάθε υπό μελέτη κλάδου, ενώ το δεύτερο ήταν το έτος ναυπήγησής τους, ώστε τα πλοία που θα μελετηθούν να έχουν – ει δυνατόν – την ίδια ηλικία. Η ηλικία του πλοίου καθορίζει σαφώς την αξία κτήσης – αγοράς του, τον χρονικό ορίζοντα εκμετάλλευσής του – το υπόλοιπο δηλαδή της οικονομικής / ωφέλιμης ζωής του, τις ανάγκες συντήρησης – δεξαμενισμούς του και επομένως και τα αντίστοιχα έξοδα, όπως θα δούμε και στην ανάλυση των λειτουργικών εξόδων του επόμενου κεφαλαίου. Έτσι, βάση των δύο αυτών κριτηρίων, καταλήξαμε στην μελέτη ενός πλοίου ονομαστικής (δηλαδή μέγιστης) μεταφορικής ικανότητας 2.602 TEU με κρένια που ναυπηγήθηκε το 2005, για τον κλάδο των 2.500 TEU με κρένια, και ενός πλοίου ονομαστικής μεταφορικής ικανότητας 9.572 TEU που ναυπηγήθηκε το 2006, για τον κλάδο των 9.000 TEU.

Στα πλαίσια του συνολικού κόστους επένδυσης σε ένα μεταχειρισμένο πλοίο, θα αναφερθούμε και στα έξοδα των νομικών και λοιπών διαδικασιών, που συνεπάγεται η αγορά του, καθώς και στο κόστος των εργασιών συντήρησης – δεξαμενισμού, που ακολουθεί την αγορά κάθε μεταχειρισμένου πλοίου από τη Danaos. Το κόστος αυτό αν και δεν κεφαλαιοποιείται, δεν περιλαμβάνεται ούτε στο λειτουργικό κόστος του πλοίου. Ωστόσο, συνυπολογίζεται στην επένδυσή μας καθώς

επηρεάζει τα ετήσια οικονομικά αποτελέσματα του πλοίου, όπως θα παρουσιαστεί αναλυτικότερα στο κεφάλαιο της «Αξιολόγησης της Επένδυσης».

Στη συνέχεια του παρόντος κεφαλαίου θα παρατεθούν τα βασικά τεχνικά χαρακτηριστικά καθώς και η τιμή ναυπήγησης ενός νεότευκτου πλοίου ονομαστικής μεταφορικής ικανότητας 2.600 TEU με κρένια, για τον κλάδο των 2.500 TEU με κρένια, και αντίστοιχα ενός νεότευκτου πλοίου ονομαστικής μεταφορικής ικανότητας 9.200 TEU, για τον κλάδο των 9.000 TEU. Στο σημείο αυτό, βέβαια, αξίζει να αναφερθεί πως τα τεχνικά χαρακτηριστικά που θα παρατεθούν για τα πλοία αυτά – όσα βέβαια από αυτά είναι διαθέσιμα στην παρούσα φάση της επένδυσης – στηρίζονται αποκλειστικά στα σχέδια, τους υπολογισμούς και τις εκτιμήσεις του ναυπηγείου, σε αντίθεση με τα χαρακτηριστικά των μεταχειρισμένων πλοίων που έχουν προκύψει από δοκιμές και μετρήσεις, ιδιαίτερα όσον αφορά στις ταχύτητες, τις καταναλώσεις των πλοίων, κ.α.

Η επιλογή των συγκεκριμένων δύο πλοίων, μεταξύ όλων των Περιγραφών – Σχεδίων Πλοίων που έχει λάβει τον τελευταίο χρόνο – και διατηρεί στη βιβλιοθήκη του – το τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης της Danaos από ναυπηγεία της Κίνας και της Νότιας Κορέας, με αρκετά από τα οποία έχει συνεργαστεί ήδη κατά το παρελθόν, έγινε και εδώ βάση δύο κριτηρίων. Το πρώτο ήταν φυσικά το μέγεθος – μεταφορική τους ικανότητα, ώστε να είναι εντός του εύρους κάθε υπό μελέτη κλάδου, και το δεύτερο ήταν ο αναμενόμενος χρόνος παράδοσής τους στην πλοιοκτήτρια εταιρεία, ο οποίος καθορίζει την έναρξη της οικονομικής / ωφέλιμης ζωής τους. Έτσι, αν η παραγγελία του πλοίου των 2.600 TEU με κρένια και του πλοίου των 9.200 TEU επιβεβαιωθεί στο ναυπηγείο εντός του 4^{ου} τριμήνου του 2015 θα είναι έτοιμο προς παράδοση στον πλοιοκτήτη στο τέλος Δεκεμβρίου του 2016.





Στο τελευταίο μέρος του κεφαλαίου αυτού, προκειμένου να ολοκληρώσουμε την ενότητα των νεότευκτων πλοίων, θα γίνει αναφορά σε όλα τα έξοδα, που είτε σχετίζονται με τη ναυπήγησή του, είτε απαιτούνται ώστε το πλοίο να καταστεί καθ' όλα έτοιμο για την παράδοση στο ναυλωτή του και την έναρξη της οικονομικής – εμπορικής του λειτουργίας. Τα έξοδα αυτά, που λαμβάνουν χώρα έως την παράδοση του πλοίου, προστίθενται στην τιμή ναυπήγησής του και διαμορφώνουν το συνολικό κόστος της επένδυσης σε νεότευκτο πλοίο.

Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθεί πως η απόδοση όλων των τεχνικών όρων έχει γίνει βάση των σχετικών πηγών – συγγραμμάτων με τον καλύτερο τρόπο που μπορεί να γίνει από κάποιον μη ειδικό των ναυπηγικών – τεχνικών θεμάτων.

3.1. ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΑ ΠΛΟΙΑ (2nd Hand)

Σε πρώτη φάση, λοιπόν, θα παρατεθούν οι κυριότερες διαστάσεις των πλοίων αυτών και η χωρητικότητα των δεξαμενών που αφορούν στη λειτουργία τους, ως ακολούθως:

➤ **Βασικές Διαστάσεις – Χωρητικότητα Δεξαμενών¹¹⁰**



| | ΟΝΟΜΑ | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|---|---|--|---|
| 1 | ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ | Κυψελωτό Πλοίο Μεταφοράς Ε/Κ ¹¹¹ με γερανούς (geared) | Κυψελωτό Πλοίο Μεταφοράς Ε/Κ (χωρίς γερανούς – gearless) |
| 2 | ΤΟΠΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ / ΑΡΙΘΜΟΣ ΓΑΣΤΡΑΣ ¹¹² | Daedong Shipyard, Chinhae, South Korea / - | Samsung Heavy Industries Co.Ltd, South Korea / - |
| 3 | ΕΤΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ | 2005 | 2006 |
| 4 | ΣΗΜΑΙΑ - ΝΗΟΛΟΓΙΟ | MALTA | CYPRUS |
| 5 | ΑΡΙΘΜΟΣ Ι.Μ.Ο. | - | - |
| 6 | ΚΛΑΣΗ ΝΗΟΓΝΩΜΟΝΩΝ | BUREAU VERITAS, Class Symbols: I  Hull  Mach Service Notations: Container ship Navigation Not.: Unrestricted navigation Add. Class Not.: AUT-UMS (SS), INWATERSURVEY Machinery: MACH ¹¹³ | LRS  100A1 CONTAINER SHIP, SHIPRIGHT (SDA, FDA, CM), *IWS, EP  LMC, UMS, NAV1, CAC ¹¹⁴ |

¹¹⁰ **Δεξαμενές – Tanks** είναι οι χώροι του πλοίου με προορισμό και εξοπλισμό που επιτρέπει την αποθήκευση και φορτο-εκφόρτωση του καυσίμου, του νερού, του λιπαντέλαιου και του έρματος (κος Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι», σελ:10)

¹¹¹ **Κυψελωτά Πλοία – Cellular Container Ships** είναι τα πλοία αποκλειστικής μεταφοράς Ε/Κ, τα οποία φορτώνονται με τη βοήθεια κάθετων «οδηγών» (guides) στα αμπάρια. Οι οδηγοί αυτοί σχηματίζουν «κελιά» (cells) ώστε να τοποθετούνται με ακρίβεια τα Ε/Κ και να περιορίζεται στο ελάχιστο ο μη χρησιμοποιούμενος χώρος. Ε/Κ με τη βοήθεια «οδηγών» φορτώνονται φυσικά και στο κατάστρωμα των πλοίων (Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κεφ. 3, σελ: 77)

¹¹² **Γάστρα – Hull** ονομάζεται ο όγκος των υφάλων του πλοίου, του μέρους δηλαδή του πλοίου που κατά κανόνα βρίσκεται μέσα στο νερό / κάτω από την επιφάνεια του νερού όταν το πλοίο επιπλέει (Ν.ΕΒ.:Διεθνής Ναυπηγική Πολιτική & Στρατηγική Ναυπηγικών & Επισκευαστικών Μονάδων, Γ.Π. Βλάχος, Εκδόσεις Τζέι – Τζέι Ελλάς – Πειραιάς 2004, σελ: 56, και Καθηγητής Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι» Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς, σελ.: 22)

¹¹³ **Συμβολισμοί Κλάσης – Class Symbols:**


- **DNV:** Νηογνώμονες Det Norske Veritas
-  **Hull** (Star-Hull): Αποδίδεται σε πλοία στα οποία, εκτός από τις απαιτήσεις της Κλάσης, ένα επιπρόσθετο Σχέδιο Επιθεώρησης και Συντήρησης της Γάστρας τους εφαρμόζεται και από τον Πλοιοκτήτη τους
-  **Mach** (Star-Mach): Αποδίδεται σε πλοία στα οποία ένα Σχέδιο Επιθεώρησης και Συντήρησης των Μηχανών – Μηχανημάτων τους (Planned Maintenance Survey

| | | | |
|---|-------------------------|--|---|
| 7 | CALL SIGN | - | - |
| 8 | ΚΥΡΙΑ ΜΗΧΑΝΗ ΠΡΟΩΣΗΣ | HHI-MAN B&W 8S70MC-C MARK 7 24,840 KW (33,760 BHP) at MCR at 91 RPM | DOOSAN-MAN B&W 12K98MC-C Mk6, MCR 93.120 BHP at 104 RPM |

System for Machinery – PMS), που περιλαμβάνει και σχετικές αναλύσεις κινδύνων, εφαρμόζεται σύμφωνα με τις απαιτήσεις της Κλάσης

- **Container Ship** (Service): Αποδίδεται σε πλοία μεταφοράς Ε/Κ
- **Unrestricted navigation**: Αποδίδεται σε πλοία που προορίζονται να δραστηριοποιούνται σε οποιαδήποτε περιοχή οποιαδήποτε περίοδο του έτους.
- **AUT-UMS** (Automated – Unmanned Machinery Spaces): Επιπρόσθετος Συμβολισμός που αποδίδεται σε πλοία που διαθέτουν αυτοματοποιημένες εγκαταστάσεις που επιτρέπουν να παραμένουν οι χώροι των μηχανών ανεπιτήρητοι κατά τη διάρκεια του ταξιδιού (sailing) και των ελιγμών (μανούβρες)
- **SS** (Survey System): Αποδίδεται στα πλοία υπό το καθεστώς του «Κανονικού Συστήματος Ελέγχου», κατά το οποίο ένας από τους ελέγχους της γάστρας του πλοίου (κανονικά ανά 2,5 έτη) μπορεί να γίνει σε συνδυασμό με την Επιθεώρηση Ανανέωσης της Κλάσης (κανονικά ανά 5 έτη) κατά τη διάρκεια του Δεξαμενισμού. Η Κλάση μπορεί επίσης να επιτρέψει ο έλεγχος της γάστρας που απαιτείται μεταξύ 2 Ανανεώσεων της Κλάσης να γίνει μέσα στη θάλασσα χωρίς δεξαμενισμό.
- **INWATERSURVEY**: Επιπρόσθετος Συμβολισμός που αποδίδεται σε πλοία που διαθέτουν κατάλληλες ρυθμίσεις ώστε να διευκολύνουν τον έλεγχο της γάστρας μέσα στη θάλασσα (*Det Norske Veritas – DNV Veristar System Website: http://www1.veristar.com/veristar/bvrules/A_1_s2_6_2.htm*)

¹¹⁴ Συμβολισμοί Κλάσης – Class Symbols:

- **LRS**: Νηογνώμονες Lloyd's Register of Ships
-  : Υποδηλώνει ότι το πλοίο έχει ναυπηγηθεί υπό την επίβλεψη της Κλάσης αυτής
- **100A1 CONTAINER SHIP**: Χαρακτηρισμός ποντοπόρων πλοίων μεταφοράς Ε/Κ από σίδερο ή ασάλι εγγεγραμμένων στην Κλάση αυτή
- **SDA** – Structural Design Assessment: Αποδίδεται σε πλοία που ακολουθούν τις απαιτήσεις της Κλάσης ως προς τη διαδικασία ανάλυσης – αξιολόγησης της ανταπόκρισης του πλοίου σε στατικά και δυναμικά φορτία
- **FDA** – Fatigue Design Assessment: Αποδίδεται σε πλοία που ακολουθούν τις απαιτήσεις της Κλάσης ως προς τη διαδικασία ανάλυσης – αξιολόγησης της κόπωσης του πλοίου στα διάφορα φορτία
- **CM** – Construction Monitoring: Χαρακτηρισμός που επιβεβαιώνει ότι όλα τα μέρη του πλοίου πληρούν τα αποδεκτά πρότυπα ποιότητας και τις εγκεκριμένες διαδικασίες κατασκευής από την Κλάση, βάση συγκεκριμένου Σχεδίου (Construction Monitoring Plan)
- **IWS** – In Water Survey: Αποδίδεται στα πλοία που προβλέπεται ο Έλεγχος της Γάστρας τους στη Θάλασσα, χωρίς δεξαμενισμό
- **EP** – Environmental Performance or Protection: Υποδηλώνει ότι έχουν ληφθεί μέτρα για την προστασία του περιβάλλοντος και την πρόληψη της θαλάσσιας και ατμοσφαιρικής ρύπανσης, και ότι υπάρχει Σύστημα Διαχείρισης του Έρματος (Ballast Water Management System)
- **LMC**: Υποδηλώνει ότι οι μηχανές και τα μηχανήματα του πλοίου έχουν τοποθετηθεί υπό την επίβλεψη της Κλάσης LRS είναι εγκεκριμένα από αυτήν.
- **UMS** - Unmanned Machinery Spaces: Υποδηλώνει ότι ο χειρισμός των βασικών μηχανών – μηχανημάτων του πλοίου μπορεί να γίνει από μακριά χωρίς να απαιτείται επιτήρηση στους χώρους αυτών.
- **NAV1**: Υποδηλώνει ότι η διαρρύθμιση της γέφυρας και το επίπεδο εξοπλισμού της, επιτρέπουν την ασφαλή λειτουργία της υπό την επίβλεψη ενός μόνο αξιωματικού
- **CAC – Crew Accommodation Comfort**: Υποδηλώνει ότι ο χώρος ενδιάθεσης και εργασίας του πληρώματος πληρεί τις απαιτήσεις της Κλάσης (Lloyd's Register Classification Symbols http://www.lr.org/en/images/213-35667_42-class-symbols.pdf)

| | | | |
|----|---|---------------------------------|----------------------------------|
| 9 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ H.F.O. ¹¹⁵ | 3.847,00 M ³ περίπου | 10.828,90 M ³ περίπου |
| 10 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ M.D.O. ¹¹⁶ | 128,50 M ³ περίπου | 529,30 M ³ περίπου |
| 11 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ ΦΡΕΣΚΟΥ ΝΕΡΟΥ ¹¹⁷ | 273,00 M ³ περίπου | 639,80 M ³ περίπου |
| 12 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ ΕΡΜΑΤΟΣ ¹¹⁸ | 9.381,40 MT περίπου | 25.420,50 M ³ περίπου |
| 13 | ΒΑΡΟΣ ΑΦΟΡΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ ¹¹⁹ | 11.416,00 MT περίπου | 34.962,10 MT περίπου |
| 14 | ΟΛΙΚΗ / ΚΑΘΑΡΗ ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ (ITC/69) ¹²⁰ | 27.093 / 12.686 | 108.069 / 57.365 |

¹¹⁵ **Heavy Fuel Oil – HFO**, ευρέως αποκαλούμενο ως «χοντρό» πετρέλαιο, είναι το πετρέλαιο που καταναλώνει συνήθως η κύρια μηχανή του πλοίου κατά τη διάρκεια των ταξιδιών του στη θάλασσα (Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, κος Γ.Π. Βλάχος και κα. Ε. Ψυχού, Εκδόσεις Τζέι – Τζέι Ελλάς – Πειραιάς 2000, σελ: 20).

¹¹⁶ **Marine Diesel Oil – MDO**, ευρέως αποκαλούμενο ως «ψιλό» πετρέλαιο, ονομάζεται το πετρέλαιο που χρησιμοποιούν τα πλοία προκειμένου να λειτουργήσουν τις ηλεκτρομηχανές τους (Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 20) καθώς και την κύρια μηχανή τους στις Περιοχές Ελέγχου Εκπομπών Αερίων (Emission Control Areas – ECAs).

¹¹⁷ **Το νερό** αποκαλείται «φρέσκο» προκειμένου να διακρίνεται από το θαλασσινό νερό. Το φρέσκο νερό είναι απαραίτητο για διάφορες μηχανικές λειτουργίες, για τις εργασίες καθαρισμού επί του πλοίου, για τις ανάγκες του πληρώματος, κ.α.

¹¹⁸ **Έρμα – Ballast** ονομάζεται το θαλασσινό νερό με το οποίο γεμίζουν συγκεκριμένες δεξαμενές τα πλοία προκειμένου να έχουν κανονικό βύθισμα όταν ταξιδεύουν χωρίς φορτίο (ώστε να μην είναι πολύ ελαφριά και κινδυνεύουν) αλλά και προκειμένου να διατηρούν την ισορροπία και την ευστάθειά τους όταν ταξιδεύουν φορτωμένα (Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 15).

- **Οι Δεξαμενές Ερματισμού ή Ζυγοστάθμισης – Ballast Tanks** είναι οι συγκεκριμένες αυτές δεξαμενές θαλασσινού νερού που χρησιμοποιούνται για την ρύθμιση του βυθίσματος και της διαγωγής του πλοίου στις διάφορες καταστάσεις φόρτωσης και περιοχές ή / και εποχές πλεύσης (κος Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι», σελ:10).

¹¹⁹ **Το βάρος άφορτου πλοίου – Light Ship** είναι το βάρος του πλοίου όπως αυτό έχει παραδοθεί από το ναυπηγείο με όλη την κατασκευή του συμπληρωμένη, την άγκυρα και με υγρά στην κανονική στάθμη λειτουργίας στους λέβητες, στις μηχανές και τα μηχανήματα, αλλά χωρίς πλήρωμα, εφόδια, πετρέλαιο, λάδι λιπάνσεως, πόσιμο και τροφοδοτικό νερό και φορτίο (N.EB.:Διεθνής Ναυπηγική Πολιτική & Στρατηγική Ναυπηγικών & Επισκευαστικών Μονάδων, σελ: 58). Με βάση το βάρος αυτό υπολογίζεται η τελική τιμή ενός πλοίου που πωλείται προς διάλυση – scrap (Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 30).

¹²⁰ **Ολική ή Μεικτή Χωρητικότητα – Gross Register Tonnage** ονομάζεται ο συνολικός όγκος, μετρούμενος σε κόρους, όλων των κλειστών και σκεπαστών χώρων του πλοίου, τόσο αυτών που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν για τη φόρτωση φορτίου, όσο και αυτών που έχουν άλλες χρήσεις όπως το μηχανοστάσιο, οι χώροι αποθήκευσης εφοδίων, κ.λ.π. Ωστόσο κάποιοι συγκεκριμένοι «νεκροί» χώροι του πλοίου, όπως οι χώροι αγκύρων, το μαγειρείο, ο χώρος πηδαλίου κ.α., αφαιρούνται κατά τον υπολογισμό του G.R.T. Η χωρητικότητα αυτή αποτελεί ένδειξη του μεγέθους του πλοίου και συμμετέχει στη διαμόρφωση των λιμενικών, καναλιάτικων και άλλων τελών και δαπανών του πλοίου.

| | | | |
|----|--|--------------------|--------------------------|
| 15 | ΟΛΙΚΗ / ΚΑΘΑΡΗ ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΙΩΡΥΓΑ ΣΟΥΕΖ | 28.237 / 23.453,44 | 112.199,71 / 100.810,08 |
| 16 | ΟΛΙΚΗ / ΚΑΘΑΡΗ ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΝΑΛΙ ΠΑΝΑΜΑ ¹²¹ | 27.093 / 12.686 | (δεν έχει εφαρμογή) |
| 17 | ΟΛΙΚΟ ΜΗΚΟΣ ¹²² | 210,00 M | 336,67 M |
| 18 | ΠΛΑΤΟΣ MOULDED ¹²³ | 30,10 M | 45,60 M |
| 19 | ΒΥΘΙΣΜΑ ΘΕΡΟΥΣ ¹²⁴ / ΝΕΚΡΟ ΒΑΡΟΣ ¹²⁵ | - | 15,028 M / 111.889,40 MT |

- **Καθαρή Χωρητικότητα – Net Register Tonnage** είναι η χωρητικότητα του πλοίου που προκύπτει αφαιρώντας από την ολική χωρητικότητα τον όγκο των χώρων που δεν προορίζονται για φόρτωση φορτίου, όπως το μηχανοστάσιο, το λεβητοστάσιο, οι δεξαμενές καυσίμων και νερού, τα διαμερίσματα του πληρώματος, η γέφυρα, το δωμάτιο χαρτών κ.α., και αντιπροσωπεύει τον όγκο των εκμεταλλεύσιμων ή κερδοκτητικών χώρων του πλοίου. (Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 29-30, κος Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι», σελ:22)

- **Κόρος - Register Ton** ονομάζεται η μονάδα μέτρησης της χωρητικότητας ενός πλοίου, τόσο της καθαρής, όσο και της ολικής και ισοδυναμεί με 100 κυβικά πόδια ή 2,83 κυβικά μέτρα. (Ship Knowledge – Ship Design, Construction and Operation, Mr. Klaas Van Dokkum, Dokmar Maritime Publishers B.V., 6th Edition 2010, page: 31)

¹²¹ **Χωρητικότητα Καναλιού – Canal Tonnage** είναι η χωρητικότητα του πλοίου που καταμετράται με βάση τους κανόνες του συγκεκριμένου καναλιού, όπως του Σουέζ και του Παναμά. Η διώρυγα του Σουέζ παρουσιάζει μικρότερο πλάτος τα 300 μέτρα περίπου και βάθος 19,50 μέτρα ενώ το Κανάλι του Παναμά μέχρι την διάνοιξη του είχε βάθος 11,30 μέτρα, πλάτος 32 μέτρα και μήκος 289,50 μέτρα (Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 28-29)

¹²² **Ολικό μήκος – Length Overall (LOA)** είναι η οριζόντια απόσταση μεταξύ των πιο ακραίων σημείων της πλώρης και της πρύμνης του πλοίου (Ship Knowledge – Ship Design, Construction and Operation, Mr. Klaas Van Dokkum, Dokmar Maritime Publishers B.V., 6th Edition 2010, page: 30)

¹²³ **Πλάτος – Breadth or Beam Moulded** είναι η μέγιστη απόσταση μεταξύ των πλευρών του πλοίου που μετριέται κάθετα προς το διαμήκες επίπεδο συμμετρίας και δεν περιλαμβάνει το πάχος του πλευρικού ελάσματος. Η αντίστοιχη απόσταση μαζί με το πάχος των πλευρικών ελασμάτων και τυχόν προεξοχές είναι το **Μέγιστο Πλάτος – Breadth or Beam Extreme** του πλοίου (κος Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι», σελ:14)

¹²⁴ **Βύθισμα Θέρους – Summer draft** είναι το βύθισμα, που σύμφωνα με τους υπολογισμούς που γίνονται κατά την σχεδίαση, θα πλέει το πλοίο σε κατάσταση πλήρους φόρτωσης. Αυτό αντιστοιχεί στο μέγιστο επιτρεπόμενο βύθισμα από τους νηογνώμονες κατά το θέρος, όταν το σκάφος είναι ζυγισμένο (κος Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι», σελ: 9, 11, και Ship Knowledge – Ship Design, Construction and Operation, page: 30).

¹²⁵ **Νεκρό Βάρος – Deadweight** ονομάζεται η συνολική χωρητικότητα ενός πλοίου, δηλαδή το συνολικό βάρος το οποίο μπορεί να μεταφέρει χωρίς να υπολογίζεται το βάρος του ίδιου του πλοίου. Αναφέρεται στο βάρος των καυσίμων και των λιπαντικών, του νερού (τροφοδοτικού, πόσιμου, έρματος), των εφοδίων, των καταναλώσιμων ειδών, του πληρώματος, των εργαλείων και κυρίως του μεταφερόμενου φορτίου (ωφέλιμο βάρος). Είναι η διαφορά μεταξύ του έμφορτου και άφορτου εκτοπίσματος.

- **Νεκρό Βάρος Βυθίσματος Θέρους – Summer Deadweight** ονομάζεται το βάρος που μπορεί να μεταφέρει ένα πλοίο κατά την καλοκαιρινή περίοδο – στο βύθισμα θέρους, το οποίο είναι προσαυξημένο συγκριτικά με αυτό που φορτώνεται το χειμώνα, καθώς το καλοκαίρι υπάρχει μεγαλύτερη ασφάλεια με αποτέλεσμα να επιτρέπεται από τη νομοθεσία υψηλότερη φόρτωση. (κος Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι», σελ: 9, 11, και Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 29-30).

| | | | |
|----|--|------------------------|-------------------------|
| 20 | ΒΥΘΙΣΜΑ SCANTLING ¹²⁶ / ΝΕΚΡΟ ΒΑΡΟΣ | 11,50 M / 34.622,00 MT | - |
| 21 | ΒΥΘΙΣΜΑ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ¹²⁷ / ΝΕΚΡΟ ΒΑΡΟΣ | 11,50 M / 34.662,00 MT | 13,028 M / 86.907,90 MT |
| 22 | ΥΨΟΣ ΙΣΤΙΟΥ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΡΙΝΑ ¹²⁸ | 56,25 M περίπου | 62,00 M περίπου |

Το πραγματικό όνομα των πλοίων, ο ένας και μοναδικός για κάθε πλοίο αριθμός Διεθνούς Ναυτιλιακού Οργανισμού – I.M.O. (5) που του αποδίδεται από τον οργανισμό αυτό, το Διεθνές Διακριτικό Σήμα – Call Sign (7) που του αποδίδεται από τη Σημαία – Νηολογίο του, και ο αριθμός γάστρας – hull (2) που του αποδίδεται από το ναυπηγείο του, καθώς αποκαλύπτουν την ακριβή ταυτότητα του πλοίου, δεν αναφέρονται για ευνόητους λόγους.

Ακολουθούν πληροφορίες αναφορικά με τον εξοπλισμό χειρισμού των φορτίων – Ε/Κ, τους χώρους φορτίου του πλοίου και οποιονδήποτε άλλο επιπρόσθετο εξοπλισμό, όπως η προπέλα ελιγμών στην πλώρη, οι ηλεκτρογεννήτριες, το σύστημα παραγωγής φρέσκου νερού, κ.λ.π.

➤ Χαρακτηριστικά – Εξοπλισμός Πλοίου

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|----|---|---|------------------|
| 23 | ΓΕΡΑΝΟΙ (ΚΡΕΝΙΑ) ¹²⁹ ΦΟΡΤΟ- ΕΚΦΟΡΤΩΣΗΣ Ε/Κ | 4 Γερανοί Ε/Κ Ανυψωτικής Ικανότητας: 45 τόνοι στα 26,5 μέτρα ή 40 τόνοι στα 29,6 μέτρα | (χωρίς γεραμούς) |

¹²⁶ **Βύθισμα Scantling** είναι το βύθισμα που προκύπτει αν από το βύθισμα θέρους ενός πλοίου αφαιρέσουμε το πάχος του ελάσματος – λαμαρίνας της καρίνας στον πυθμένα του πλοίου

- **Καρίνα – Keel** είναι η σειρά ελασμάτων που βρίσκεται στον πυθμένα του πλοίου (κος *E. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι»*, σελ: 15).

¹²⁷ **Βύθισμα Σχεδίασης – Design draft** είναι το βύθισμα στο οποίο, έπειτα από δοκιμές και μετρήσεις των ναυπηγών του, το πλοίο έχει την καλύτερη επίδοση. Το βύθισμα αυτό, που μπορεί να είναι μικρότερο ή ίσο του βυθίσματος θέρους και scantling, το συστήνουν οι ναυπηγοί ως το ευνοϊκότερο – ιδανικότερο για να πλέει το πλοίο και ως εκ τούτου είναι το βύθισμα στο οποίο γίνονται οι δοκιμές (sea trials) για τη μέτρηση – καταγραφή των ταχυτήτων – καταναλώσεων του πλοίου.

¹²⁸ **Ύψος Ιστίου πάνω από την Καρίνα του πλοίου – Height of Mast above Keel**, είναι η κάθετη απόσταση μεταξύ του υψηλότερου σημείου του ιστίου του πλοίου και της καρίνας (keel) του πλοίου (*based upon Ship Knowledge – Ship Design, Construction and Operation, page: 30*).

¹²⁹ **Γερανοί / Κρένια – Cranes / Gears** είναι τα ανυψωτικά μηχανήματα που διαθέτουν τα πλοία προκειμένου να φορτο-εκφορτώνουν τα Ε/Κ. Αυτοί συναντώνται σε πλοία με προορισμό διάφορα κράτη της Αφρικής, της Βραζιλίας, της Ασίας κ.α., όπου τα λιμάνια δε διαθέτουν τις κατάλληλες υποδομές (*Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 19*).

| | | | |
|----|---|--|---|
| 24 | ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΜΠΑΡΙΩΝ ¹³⁰ | 5 | 9 |
| 25 | ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΑΛΥΜΜΑΤΩΝ ¹³¹ (ΚΑΠΑΚΙΩΝ) | 29 | 56 |
| 26 | ΤΥΠΟΣ ΚΑΛΥΜΜΑΤΩΝ (ΚΑΠΑΚΙΩΝ) ΑΜΠΑΡΙΩΝ ¹³² | PONTOON TYPE | PONTOON TYPE |
| 27 | ΠΑΡΟΧΗ ΔΙΟΞΕΙΔΙΟΥ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ | Διαθέσιμη | Διαθέσιμη |
| 28 | ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΣ ΕΞΑΕΡΙΣΜΟΣ ¹³³ | Διαθέσιμος | Διαθέσιμος |
| 29 | ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΑ ΦΟΡΤΙΑ | Φορτώνονται σύμφωνα με το Πιστοποιητικό Μεταφοράς Επικίνδυνων Φορτίων του Πλοίου | Φορτώνονται σύμφωνα με το Πιστοποιητικό Μεταφοράς Επικίνδυνων Φορτίων του Πλοίου |
| 30 | ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΠΑΓΟΥ ¹³⁴ | Δεν υπάρχει | Δεν υπάρχει |
| 31 | ΗΛΕΚΤΡΟΝΗΧΑΝΕΣ (ΓΕΝΝΗΤΡΙΕΣ) | 4 x YANMAR 6N260L-ZV MCR 1.618 kw @ 720 rpm η κάθε μία | 4 x STX MAN B&W 6L32/40 x 2880 kw MCR @ 720rpm με ηλεκτρογεννήτρια TAYIO ELECTRIC MCR rated output 2700 kw @ 720 rpm η κάθε μία |
| 32 | ΗΛΕΚΤΡΟΜΗΧΑΝΗ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ | 1 x 220kw @ 1800 rpm (SISU Diesel 645 DSBAG) | 1 STX/NTA855MGE 300kw (generator rated output) |
| 33 | ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΦΡΕΣΚΟΥ ΝΕΡΟΥ | | 10,00 MT / ημέρα |

¹³⁰ **Αμπάρια – Cargo Holds** ονομάζονται τα αμπάρια των πλοίων, δηλαδή οι χώροι στο εσωτερικό του πλοίου – κάτω από το κύριο κατάστρωμα που στοιβάζονται τα Ε/Κ για τη μεταφορά τους (*Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 22*). Τα αμπάρια πλοίων Ε/Κ είναι εξοπλισμένα με ειδικούς κάθετους οδηγούς (cell guides) που επιταχύνουν την φόρτωση και την εκφόρτωση και να διατηρούν τα Ε/Κ στη θέση τους κατά τη διάρκεια του ταξιδιού.

- **Κύριο Κατάστρωμα – Main Deck** λέγεται το οριζόντιο επιστέγασμα του πλοίου που εκτείνεται σε όλο το μήκος του πλοίου. Από πλευράς αντοχής, είναι το πιο ισχυρό κατάστρωμα (*Ν.ΕΒ.:Διεθνής Ναυπηγική Πολιτική & Στρατηγική Ναυπηγικών & Επισκευαστικών Μονάδων, σελ: 58*).

¹³¹ **Καλύμματα – Hatch Covers** είναι τα καπάκια των **ανοιγμάτων – hatches** των αμπαριών του πλοίου από τα οποία πραγματοποιείται η φορτοεκφόρτωση των Ε/Κ (*Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 21*).

¹³² Τα **καλύμματα** των πλοίων Ε/Κ είναι συνήθως τύπου «Pontoon» τα οποία βγαίνουν ένα – ένα με τη βοήθεια των γερανο-γεφυρών, που φορτοεκφορτώνουν και τα Ε/Κ, και τοποθετούνται στο χώρο του τερματικού πλησίον του πλοίου (*Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 21*).

¹³³ Η παροχή Διοξειδίου του Άνθρακα και ο Ηλεκτρικός Εξαερισμός αφορούν στα αμπάρια του πλοίου για την κατάσβεση πυρκαγιάς, την αποφυγή ενδεχόμενης έκρηξης, εξάπλωσης οσμής από φορτίο, κ.λ.π.

¹³⁴ Ειδική ενίσχυση της γάστρας του πλοίου με πιο χοντρή λαμαρίνα – ελάσματα που επιτρέπει στο πλοίο να πλέει σε περιοχές θαλάσσιου πάγου.

| | | | |
|----|--|------------------|------------------|
| 34 | ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΡΕΣΚΟΥ ΝΕΡΟΥ (ΒΑΠΟΡΕΤΑ) ¹³⁵ | | 30,00 MT / ημέρα |
| 35 | BOW THRUSTER ¹³⁶ | 1 προπέλα 1000kW | 1 προπέλα 3000kW |

Στη συνέχεια παρατίθενται πληροφορίες σχετικά με μεταφορική ικανότητα – χωρητικότητα Ε/Κ των πλοίων αυτών, μετρούμενη φυσικά σε TEU, την κατανομή των Ε/Κ επί του πλοίου, τη μεταφορική ικανότητα Ε/Κ ψυγείων, τη στοιβάσια – ευστάθεια του πλοίου, κ.λ.π.

➤ **Χωρητικότητα Εμπορευματοκιβωτίων**

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|----|--------------------------|-----------------|--|
| 36 | ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ | 2.602 TEU | 9.572 TEU |
| 37 | ΣΤΟ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑ (ON DECK) | 1.664 TEU | 4.906 TEU (2.436 FEU + 34 TEU) |
| 38 | ΣΤΑ ΑΜΠΑΡΙΑ (IN HOLDS) | 938 TEU | 4.666 TEU (2.294 FEU + 78 TEU) |
| 39 | ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΑ | - | Δυνατότητα φόρτωσης 1 High Cube Cntr (ύψους 9'6"ft αντί 8'6"ft) ανά στήλη στο αμπάρι |

Σημείωση: Οι παραπάνω αριθμοί Ε/Κ εξαρτώνται πάντα από την ευστάθεια του πλοίου (stability), τη διαγωγή του (trim)¹³⁷, την ορατότητα (visibility), τη δύναμη της γάστρας του πλοίου (hull strength), τις δυνάμεις που αναπτύσσονται στο πλοίο από τον τρόπο δεσίματος των Ε/Κ (lashing forces) και από το επιτρεπόμενο βάρος ανά στοιβά Ε/Κ (permissible stack weight).

¹³⁵ **Εξατμιστής Θαλασσινού Νερού – Fresh Water Evaporator** (κοινώς βαπορέτα), ή σύστημα απόσταξης, είναι μέρος του εξοπλισμού του πλοίου που χρησιμεύει για την παραγωγή Φρέσκου Πόσιμου Νερού από το Θαλασσινό Νερό με τη μέθοδο της απόσταξης. Η παραγωγή νερού εν πλω είναι πολύ σημαντική για ένα πλοίο ιδιαίτερα στα μεγάλης διάρκειας ταξίδια Ανατολής – Δύσης.

¹³⁶ **Bow Thruster**, είναι μικρή, ανεξάρτητη προπέλα τοποθετημένη εγκάρσια στην πλώρη του πλοίου που βοηθά στο στρίψιμο του πλοίου δεξιά και αριστερά και διευκολύνει τους ελιγμούς του κατά τον ελλιμενισμό του στους ντόκους – τερματικά φορτοεκφόρτωσης, μειώνοντας την ανάγκη ρυμουλκών και των εξόδων αυτών.

¹³⁷ **Διαγωγή – Trim** είναι η διαφορά μεταξύ πρωραίου και πρυμναίου βυθίσματος. Όταν τα βυθίσματα είναι ίσα το πλοίο αναφέρεται ως Ισοβύθιστο (EvenKeel). Όταν το πρυμναίο βύθισμα είναι μεγαλύτερο έχουμε Διαγωγή προς την Πρύμνη (Trim by Stern), ενώ όταν το πρωραίο βύθισμα είναι μεγαλύτερο έχουμε Διαγωγή προς την Πλώρη (Trim by Bow), (κος Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι», σελ:10).

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|----|---|--|--|
| 40 | ΜΕΓΙΣΤΟ ΕΠΙΤΡΕ- ΠΟΜΕΝΟ ΒΑΡΟΣ ΑΝΑ ΣΤΟΙΒΑ Ε/Κ ΣΤΟ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑ | 20 ft: 80 MT / στοίβα 40 ft: 100 MT / στοίβα | 20 ft: 90 MT / στοίβα 40 ft: 120 MT / στοίβα 45 ft: 120 MT / στοίβα 48/53 ft: 120 MT / στοίβα |
| 41 | ΜΕΓΙΣΤΟ ΕΠΙΤΡΕ- ΠΟΜΕΝΟ ΒΑΡΟΣ ΑΝΑ ΣΤΟΙΒΑ Ε/Κ ¹³⁸ ΣΤΑ ΑΜΠΑΡΙΑ | 20 ft: 150 MT / στοίβα 40 ft: 180 MT / στοίβα | 20 ft: 24 MT / container 40 ft: 30,5MT / container 45 ft: 30,5 MT / container |
| 42 | ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ | Το πλοίο διαθέτει όλο τον απαραίτητο εξοπλισμό Ε/Κ, συμπεριλαμβανομένου του ειδικού εξοπλισμού δεσίματος (όπως lashing rods, twistlocks, κ.α.) που απαιτείται για τη στοιβασία, δέσιμο/ασφάλιση οποιουδήποτε αριθμού Ε/Κ μέχρι της προαναφερόμενης μέγιστης χωρητικότητας, πληρώνοντας τους κανονισμούς OSHA | |

Σημείωση: Τα παραπάνω μέγιστα επιτρεπόμενα βάρη ανά στοίβα Ε/Κ εξαρτώνται από κάθε ειδικό περιορισμό που επιβάλλεται από το εγκεκριμένο από την Κλάση (Νηογνώμονες) «Cargo Securing Manual» (Εγχειρίδιο Δεσίματος / Ασφάλισης των Ε/Κ) του πλοίου και από τις οποιεσδήποτε αλλαγές – προσθήκες αυτού.

Χωρητικότητα Ε/Κ Ψυγείων

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|----|--|-----------------|---|
| 43 | ΤΥΠΟΣ ΠΡΙΖΑΣ Ε/Κ ΨΥΓΕΙΩΝ | AC440V, 60Hz | AC440V 3PHASE 60Hz 32A 3WIRE 4POL WATER TIGHT |
| 44 | ΑΡΙΘΜΟΣ Ε/Κ ΨΥΓΕΙΩΝ ΣΤΟ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑ | 300 FEU | 700 FEU |
| 45 | ΑΡΙΘΜΟΣ Ε/Κ ΨΥΓΕΙΩΝ ΣΤΑ ΑΜΠΑΡΙΑ | 140 FEU | - |
| 46 | ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΡΙΖΩΝ Ε/Κ ΨΥΓΕΙΩΝ | 440 FEU | 700 FEU |

¹³⁸ Το μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος ανά στοίβα Ε/Κ – **Stackweight** είναι πολύ χρήσιμο για τη μείωση του κενού – ανεκμετάλλετου χώρου σε ένα πλοίο Ε/Κ και συνεπώς και του κόστους μεταφοράς ανά Ε/Κ. Αυτός είναι και ο λόγος που οι εν λόγω πληροφορίες ενδιαφέρουν ιδιαίτερα τους Ναυλωτές ενός πλοίου. Το βάρος αυτό χρησιμοποιείται επίσης στον υπολογισμό της διαγωγής του πλοίου και η τήρησή του είναι απαραίτητη για την ευστάθεια του πλοίου και την αποφυγή υπερβολικής καταπόνησης της γάστρας του.

Επιπρόσθετες Πληροφορίες Στοιβασίας – Ευστάθειας

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|----|---|---|---|
| 47 | ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΕΥΣΤΑΘΕΙΑΣ ΟΜΟΙΟΓΕΝΟΥΣ ΦΟΡΤΩΣΗΣ | 10 tons/TEU: 2.124 TEU περίπ 12 tons/TEU: 2.020 TEU περίπ 14 tons/TEU: 1.860 TEU περίπ 16 tons/TEU: 1.730 TEU περίπ | 10 tons/TEU: 9.078 TEU περίπ 12 tons/TEU: 8.278 TEU περίπ 14 tons/TEU: 7.534 TEU περίπ 16 tons/TEU: 6.560 TEU περίπ |
| | ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΕΥΣΤΑΘΕΙΑΣ ΟΜΟΙΟΓΕΝΟΥΣ ΦΟΡΤΩΣΗΣ | Το πλοίο να πλέει στο βύθισμα scantling = 11,40m (πληρώντας το ελάχιστο του κανονισμού IMO A.749), GoM όχι μικρότερο του 0,6 m, 45% Container V.C.G | Η ποσότητα του πετρελαίου επί του πλοίου να αντιστοιχεί στο 50% της χωρητικότητας των δεξαμενών πετρελαίου του, να πλέει στο βύθισμα scantling = 15,00m (πληρώντας το ελάχιστο του κανονισμού IMO A.749), GoM 0,6 m, 45% Container V.C.G |

Στην περιγραφή ενός πλοίου, τα στοιχεία που σχετίζονται αφενός με τη μεταφορική του ικανότητα – χωρητικότητα, τα χαρακτηριστικά του, τον εξοπλισμό του και τη φόρτωσή του, και αφετέρου με το εύρος ταχυτήτων του πλοίου και τις αντίστοιχες καταναλώσεις του, αποτελούν τους δύο βασικούς πυλώνες ενδιαφέροντος όλων των εν δυνάμει ναυλωτών ενός πλοίου. Αυτό συμβαίνει διότι η μεταφορική ικανότητα, ο εξοπλισμός και η ταχύτητα αφορούν στις εμπορικές υποχρεώσεις των ναυλωτών, δηλαδή στο πόσα Ε/Κ μπορούν να μεταφερθούν ανά ταξίδι, σε ποια λιμάνια – αγορές (με ή χωρίς υποδομές) και σε πόσο χρόνο, ενώ οι καταναλώσεις αφορούν στα έξοδα ταξιδιού των ναυλωτών, που επωμίζονται το κόστος καυσίμων στην περίπτωση της ναύλωσης χρόνου, όπου θα ναυλωθεί και το εν λόγω πλοίο. Κατά συνέπεια, καθώς τα στοιχεία αυτά καθορίζουν την ανταγωνιστικότητα και την εμπορική ελκυστικότητα ενός πλοίου για τους ναυλωτές, άρα και τη μελλοντική ζήτηση του πλοίου, τις πιθανότητες επίτευξης συμφωνίας ναύλωσης και ενός καλού ημερήσιου ναύλου για τους πλοιοκτήτες, αυτόματα αποτελούν και βασικά κριτήρια για την αγορά ενός πλοίου από έναν πλοιοκτήτη που γνωρίζει τις πραγματικές ανάγκες των ναυλωτών – στόχων του, όπως η Danaos.

Έτσι, το εύρος των ταχυτήτων και των αντίστοιχων καταναλώσεων των υπό μελέτη πλοίων, που προσελκύει όπως προαναφέρθηκε το ενδιαφέρον των χρονο-ναυλωτών, έχει ως εξής:

Εύρος Ταχυτήτων – Καταναλώσεις

| 48 | c/v "2.602 TEU" | | | c/v "9.572 TEU" | | |
|---------------------|-----------------------------|--------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|----------------------|--------------------------|
| | at design draft 11,50 m | | | at design draft 13,00 m | | |
| | Φορτίο Κύριας Μηχανής | Ταχύτητα (κόμβοι ¹³⁹) | Κατανάλωση (MT/ημέρα) | Φορτίο Κύριας Μηχανής | Ταχύτητα (κόμβοι) | Κατανάλωση (MT/ημέρα) |
| SSS ¹⁴⁰ | 19% | 12 | 25 περίπου | 10% | 12,5 | 36,5 περίπου |
| SS ¹⁴¹ | 28% | 15 | 32 περίπου | 30% | 18,5 | 93 περίπου |
| ECO ¹⁴² | 43% | 18 | 47,5 περίπου | 40% | 20,5 | 121 περίπου |
| FULL ¹⁴³ | 90% | 22 | 95 περίπου | | 25,5 | 242 περίπου |

Σημείωση 1η: Οι παραπάνω ταχύτητες / καταναλώσεις αφορούν στην κατανάλωση της Κύριας Μηχανής στη θάλασσα με καλό καιρό, στο βύθισμα σχεδίασης (design draft), όταν το πλοίο είναι ισοβύθιστο (even keel), με ισχύ ανέμου 3 beaufort ή λιγότερο, σε ήρεμη θάλασσα, με καθαρή τη γάστρα και την προπέλα του πλοίου, χωρίς δυσμενή ρεύματα και χωρίς Ε/Κ ψυγεία.

Σημείωση 2η: Οι παραπάνω «SSS» και «SS» ταχύτητες / καταναλώσεις επιτυγχάνονται χάρη στην εφαρμογή της μεθόδου «turbo-charger cut out» στις κύριες μηχανές και των δύο αυτών πλοίων, την εγκατάσταση δηλαδή μηχανισμού απομόνωσης της μιας τουρμπίνας τους, η οποία επιτρέπει στην άλλη που απομένει να βελτιώσει την απόδοσή της, λειτουργώντας σε υψηλότερες στροφές ανά λεπτό και μειώνοντας την κατανάλωση καυσίμου.

¹³⁹ **Κόμβος – Knot** είναι η μονάδα μέτρησης της ταχύτητας ενός πλοίου και είναι ίσος με ένα ναυτικό μίλι ανά ώρα. Ένα ναυτικό μίλι ισούται με 1.852 μέτρα, ενώ, ένα μίλι ξηράς είναι ίσο με 1.609 μέτρα (*Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων, σελ: 30*).

¹⁴⁰ **Super Slow Steaming (SSS)** – Πλεύση στις πλέον χαμηλές ταχύτητες στο ελάχιστο επιτρεπόμενο φορτίο λειτουργίας της κύριας μηχανής

¹⁴¹ **Slow Steaming (SS)** – Πλεύση σε χαμηλές ταχύτητες σε χαμηλότερα φορτία λειτουργίας της κύριας μηχανής

¹⁴² **Economical Speed (ECO)** – η βέλτιστη ταχύτητα του πλοίου που επιφέρει τα καλύτερα οικονομικά αποτελέσματα χωρίς τη χρήση των μεθόδων πλεύσης σε χαμηλές ή πολύ χαμηλές ταχύτητες

¹⁴³ **Full Speed**, είναι η Μέγιστη Ταχύτητα στην οποία έχει τη δυνατότητα να πλεύσει ένα πλοίο αφού – τώρα πια – απενεργοποιήσει τις όποιες μεθόδους έχουν εφαρμοσθεί για την πλεύση σε χαμηλές ταχύτητες.

| | | c/v "2.602TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|----|------------------------------------|---|---|
| 49 | ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΣΤΗ ΘΑΛΑΣΣΑ | - 6 MT περίπου για την παραγωγή ηλεκτρικού ρεύματος, εξαιρουμένων των Ε/Κ ψυγείων - 15 MT / ημέρα περίπου στη θάλασσα για τα 440 Ε/Κ Ψυγεία (4,5 kw / ψυγείο) - MDO 15 MT / μήνα περίπου για το ξεκίνημα/σταμάτημα των ηλεκτρομηχανών | - 9 - 9,5 MT περίπου για κάθε ηλεκτρομηχανή χωρίς ψυγεία - MDO 15 MT / μήνα περίπου για το ξεκίνημα/σταμάτημα των ηλεκτρομηχανών |
| 50 | ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΣΤΟ ΛΙΜΑΝΙ | - 6 MT περίπου για τις ηλεκτρομηχανές πετρελαίου με τους γεραμούς σε λειτουργία αλλά όχι τα ψυγεία και το καζάνι - 3,5 MT περίπου για τις ηλεκτρομηχανές πετρελαίου χωρίς γεραμούς, ψυγεία και το καζάνι σε λειτουργία | - 8 MT περίπου για κάθε ηλεκτρομηχανή, και - 6 MT περίπου για το καζάνι σε κανονική λειτουργία χωρίς ψυγεία |

Έχοντας παραθέσει όλες τις πληροφορίες που περιλαμβάνονταν στις «Περιγραφές» των δύο αυτών μεταχειρισμένων πλοίων, το μόνο που απομένει είναι η τιμή τους. Η τιμή, λοιπόν, που ζητείται για την αγορά των πλοίων αυτών είναι η εξής:

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|----|----------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 51 | ΑΞΙΑ - ΤΙΜΗ ΑΓΟΡΑΣ ΠΛΟΙΟΥ | 12.550.000,00 USD | 55.540.000,00 USD |

Η αγορά ενός μεταχειρισμένου πλοίου επιφέρει και μια σειρά νομικών διαδικασιών και διατυπώσεων, όπως ενδεικτικά αναφέρονται οι απαιτούμενες εγκρίσεις από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα τόσο του πωλητή όσο και του αγοραστή, η μεταβίβαση του τίτλου ιδιοκτησίας και λοιπών δικαιωμάτων στο νέο πλοιοκτήτη του πλοίου, η ενημέρωση των σχετικών φορέων – οργανισμών για την αγοραπωλησία αυτή και άλλες. Ακόμη, η έκδοση νέων πιστοποιητικών, με τα στοιχεία του νέου πλοιοκτήτη, από τη Σημαία του πλοίου, την Κλάση του πλοίου και λοιπούς φορείς, και άλλα.

Βάση, λοιπόν, των παραπάνω το συνολικό κόστος αγοράς των μεταχειρισμένων πλοίων θα διαμορφωθεί ως εξής:

| | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|--|--------------------------|--------------------------|
| ΑΞΙΑ - ΤΙΜΗ ΑΓΟΡΑΣ ΠΛΟΙΟΥ | 12.550.000,00 USD | 55.540.000,00 USD |
| ΚΟΣΤΟΣ ΝΟΜΙΚΩΝ ΔΙΑΤΥΠΩΣΕΩΝ, ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΩΝ, κ.λ.π. | 30.000,00 USD | 30.000,00 USD |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΠΛΟΙΟΥ | 12.580.000,00 USD | 55.570.000,00 USD |

Στην περίπτωση που μετά την αγορά του πλοίου η νέα πλοιοκτήτρια εταιρεία προβεί σε αλλαγή του Ονόματος του πλοίου ή / και της Σημαίας – Νηολογίου του ή / και της Κλάσης του, όλα τα σχετικά – με τις εν λόγω διαδικασίες – έξοδα θα προστεθούν και αυτά στον παραπάνω πίνακα – συνολικό κόστος αγοράς του πλοίου.

Εν προκειμένω, υποθέτουμε ότι το πλοίο που θα αγοραστεί θα παραμείνει στο ίδιο Νηολόγιο – Σημαία και στην ίδια Κλάση, ενώ η αλλαγή του ονόματός του θα γίνει κατά παραγγελία του Ναυλωτή του, ο οποίος θα αναλάβει και το σχετικό κόστος, αμέσως μόλις το πλοίο παραδοθεί – τεθεί στην υπηρεσία του.

3.1.1. ΔΕΞΑΜΕΝΙΣΜΟΣ (DRY-DOCKING) ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

Κάθε μεταχειρισμένο πλοίο που εντάσσεται στο στόλο της Danaos, αμέσως μετά την αγορά του και βέβαια πριν τεθεί στην υπηρεσία των ναυλωτών του, υποβάλλεται απαραίτητα σε επισκευές, δεξαμενισμό όπως αποκαλείται. Αυτό σημαίνει πως στην περίπτωση που η Danaos τελικά επενδύσει σε μεταχειρισμένο πλοίο, είτε αυτό είναι του κλάδου των 2.500 TEU με γερανούς είτε του κλάδου των 9.000 TEU, αμέσως μετά την αγορά του θα ακολουθήσει ο δεξαμενισμός του. Το κόστος του δεξαμενισμού αυτού πρέπει να συμπεριληφθεί στη μελέτη της επένδυσής μας καθώς θα επηρεάσει τα ετήσια οικονομικά αποτελέσματα του μεταχειρισμένου πλοίου που τελικά θα αγοραστεί, όπως θα δούμε αναλυτικότερα στο κεφάλαιο της «Αξιολόγησης της Επένδυσης»

Οι επισκευές αυτές περιλαμβάνουν όλες τις εργασίες συντήρησης που θα εκτελούνταν και σε έναν προγραμματισμένο δεξαμενισμό οποιουδήποτε άλλου – αντίστοιχης ηλικίας – πλοίου της εταιρείας, προκειμένου να ανανεωθεί επισήμως η Κλάση του (συνήθως στα 5 ή στα 7,5 έτη). Οι εργασίες αυτές εξασφαλίζουν την αξιοπλοΐα του, την ασφαλή, απρόσκοπτη και φυσικά οικονομική λειτουργία του, πληρώντας πάντοτε όλες τις σχετικές προδιαγραφές και τις απαιτήσεις της Κλάσης του πλοίου. Ενδεικτικά, μερικές από αυτές τις εργασίες είναι:

- ο έλεγχος και η συντήρηση της κύριας μηχανής, των καζανιών, των τουρμπινών, των ηλεκτρομηχανών, κ.λ.π
- ο έλεγχος και η συντήρηση των πετρελαιοαγωγών, των λοιπών σωλήνων και αντλιών
- η συντήρηση – καθαρισμός των δεξαμενών (tanks)
- ο έλεγχος και η συντήρηση της προπέλας ελιγμών στην πλώρη του πλοίου

- ο καθαρισμός εξωτερικά της γάστρας του πλοίου και η επάλειψή της με υψηλής ποιότητας βαφή προκειμένου το πλοίο να ενταχθεί από την Κλάση στο πρόγραμμα ανανέωσής της στα 7,5 έτη (αντί των 5 ετών)
- ο καθαρισμός της προπέλας
- οι επισκευές ζημιών στα καπάκια των αμπαριών, στα αμπάρια και στους κάθετους οδηγούς αυτών, που προκαλούνται κατά την φορτοεκφόρτωση των Ε/Κ και δεν είναι εφικτό να επισκευαστούν όσο το πλοίο είναι φορτωμένο
- οι επισκευές στις ειδικές γέφυρες που χρησιμοποιούνται για το δέσιμο των Ε/Κ (lashing bridges), στα κάγκελα και στις κουπαστές (handrails) αυτών για την ασφαλή εργασία του πληρώματος και των στοιβαδóρων που ανεβαίνουν σ' αυτές
- η συντήρηση των συστημάτων / πριζών / καλωδίων παροχής ρεύματος στα Ε/Κ ψυγεία
- η συντήρηση και αντικατάσταση των ελαττωματικών εξαρτημάτων των γερανών Ε/Κ του πλοίου (εάν υπάρχουν)
- ο έλεγχος και η συντήρηση των συστημάτων ναυσιπλοΐας (ραντάρς, πυξίδες, κεραίες, κλπ),
- ο έλεγχος και η συντήρηση του πηδαλίου του πλοίου
- ο καθαρισμός της άγκυρας και οι ρυθμίσεις της καδένας της άγκυρας
- η συντήρηση του κλιματισμού / αεραγωγών στους χώρους διαμονής του πληρώματος (κομοδέσιο), στο μηχανοστάσιο (engine room), στη γέφυρα (bridge) και αλλού
- η συντήρηση των συστημάτων εξαερισμού των αμπαριών
- ο έλεγχος των συστημάτων πυρασφάλειας
- ο έλεγχος των σωστικών λέμβων και λοιπών σωστικών μέσων
- η συντήρηση του ανελκυστήρα
- και άλλες.

Το ναυπηγείο στο οποίο γίνονται οι επισκευές επιλέγεται με βάση τον τύπο των πλοίων που συνήθως επισκευάζει και την εμπειρία – εξειδίκευση του προσωπικού του, τη διαθεσιμότητα κατάλληλων – από άποψη μεγέθους – δεξαμενών τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο και την καταλληλότητα του λοιπού εξοπλισμού του (π.χ. τους διαθέσιμους γερανούς και την ανυψωτική τους ικανότητα για τη μετακίνηση των καπακιών των αμπαριών για τις απαραίτητες εργασίες), το κόστος του και φυσικά την απόστασή του από το σημείο παραλαβής του πλοίου κατά την αγορά του, από την οποία εξαρτάται το κόστος των καυσίμων για το ταξίδι προς

και από το ναυπηγείο, που τώρα επιβαρύνει τον πλοιοκτήτη αφού το πλοίο δεν έχει ακόμη ναυλωθεί.

Στην περίπτωση μας, το υπό μελέτη πλοίο των 2.602 TEU με κρένια ήταν διαθέσιμο προς παράδοση στο νέο του πλοιοκτήτη στην ευρύτερη περιοχή Σαγκάης – Νίνγκμπο (Shanghai – Ningbo) στην Κίνα, ενώ το υπό μελέτη πλοίο των 9.572 TEU ήταν διαθέσιμο προς παράδοση στην ευρύτερη περιοχή του λιμανιού της Σαγκάης (Shanghai) στην Κίνα.

Το ναυπηγείο το οποίο, έπειτα από αξιολόγηση αρκετών ναυπηγείων της ευρύτερης περιοχής, έχει επιλεγεί λόγω των υπηρεσιών που παρέχει σε συνάρτηση του κόστους του και τα τελευταία χρόνια έχει αναλάβει δεξαμενισμούς και άλλων πλοίων της Danaos που πλέον – βρίσκονται σε αυτές και τις γύρω από περιοχές είναι το αποκαλούμενο «COSCO ZHOUSAN SHIPYARD CO. LTD» στο Ζουσάν (Zhousan) της Κίνας. Βάση αυτού, λοιπόν, θεωρούμε πως όποιο από τα δύο υπό μελέτη πλοία αγορασθεί, θα προβεί και αυτό για δεξαμενισμό στο παραπάνω ναυπηγείο της «Cosco» στο Ζουσάν.

Το Ζουσάν απέχει 222 ναυτικά μίλια περίπου από τη Σαγκάη και μόλις 38 ναυτικά μίλια περίπου από το Νίνγκμπο. Στην περίπτωση όμως του πλοίου 2.602 TEU, επειδή το σημείο παράδοσης δεν είναι το ξεκάθαρο, θα λάβουμε υπόψη μας τη μεγαλύτερη – μεταξύ των δύο επιλογών – απόσταση και θα υπολογίσουμε το ταξίδι με βάση την παράδοση του πλοίου στη Σαγκάη.

Ο χρόνος που απαιτείται για το ταξίδι αυτό με μια αρκετά οικονομική ταχύτητα 14 κόμβων την ώρα υπολογίζεται ως εξής:

| |
|--|
| $\text{Χρόνος Ταξιδιού} = \frac{\text{Απόσταση}}{\text{Ταχύτητα}} = \frac{222 \text{ ν.μ.}}{14 \text{ κόμβους}} = 0,66 \text{ ημέρες}$ |
|--|

Επομένως, το κόστος καυσίμων (Α) για το παραπάνω ταξίδι (από τη Σαγκάη στο Ναυπηγείο και πίσω) κάθε πλοίου βάσει της κατανάλωσής του στην ταχύτητα των 14 κόμβων, είναι:

| | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|---|--|--|
| Κατανάλωση στους 14knts / ημέρα | 28mt περίπου | 52mt περίπου |
| Κατανάλωση HFO Σαγκάη – Ζουσάν & Ζουσάν – Σαγκάη | 38mt HFO περίπου {=(28mt x 0,66 ημέρες) x 2} | 70mt HFO περίπου {=(52mt x 0,66 ημέρες) x 2} |
| Κόστος Καυσίμων HFO Σαγκάη – Ζουσάν & Ζουσάν – Σαγκάη (Α) | (38mt x 340,00 usd/mt) <i>περίπου</i> 13.000,00 USD | (70mt x 340,00 usd/mt) <i>περίπου</i> 24.000,00 USD |

Στην περίπτωση που το πλοίο αγορασθεί με επαρκή ποσότητα πετρελαίων, το κόστος των παραπάνω καυσίμων υπολογίζεται βάση της τιμής ανά τόνο που συμφωνήθηκε να πληρώσει ο αγοραστής στον πωλητή για την ποσότητα των πετρελαίων που παραμένουν επί του πλοίου κατά την αγορά του. Η τιμή αυτή συνήθως είναι η τιμή αγοράς των πετρελαίων κατά την τελευταία πετρέλευση του πλοίου, όπου και αν έγινε, έναντι των αντίστοιχων τιμολογίων.

Στην περίπτωση όμως που η ποσότητα των πετρελαίων επί του πλοίου δεν επαρκεί και το πλοίο προμηθευτεί πετρέλαια πριν την αναχώρησή του για το ναυπηγείο, το κόστος των παραπάνω καυσίμων υπολογίζεται βάση της τιμής ανά τόνο κατά την πετρέλευση αυτή. Βάση της υπόθεσης αυτής και ελλείψει πραγματικών τιμολογίων, η τιμή που χρησιμοποιήθηκε στον παραπάνω υπολογισμό είναι ένας ενδεικτικός μέσος όρος (USD 340,00/mt) των ημερήσιων τιμών πώλησης πετρελαίου HFO 380 στο λιμάνι της Σαγκάης τον τελευταίο μήνα.

Μια επίσης βασική υπόθεση που έγινε για τον παραπάνω υπολογισμό του κόστους των πετρελαίων της επιστροφής από το ναυπηγείο, είναι πως οι ναυλωτές, στην υπηρεσία των οποίων θα τεθεί το πλοίο μετά την ολοκλήρωση του δεξαμενισμού του, θα συμφωνήσουν να το παραλάβουν και αυτοί στο λιμάνι της Σαγκάης.

Όσον αφορά στο κόστος του δεξαμενισμού (B), σύμφωνα με τις σχετικές προσφορές αλλά και με τους δεξαμενισμούς αντίστοιχου περίπου μεγέθους πλοίων της Danaos που έχουν πραγματοποιηθεί στην «Cosco Zhousan Shipyard» τον τελευταίο χρόνο, αυτό εκτιμάται ως εξής:

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|--------------------------------|---|---------------------|-----------------------|
| 1 | Κόστος Ναυπηγείου για δεξαμενισμό 15 ημερών | \$215.000,00 | \$275.000,00 |
| 2 | Κόστος Εξωτερικών Συνεργείων Ειδικών Εργασιών | \$95.000,00 | \$120.000,00 |
| 3 | Ανταλλακτικά | \$135.000,00 | \$185.000,00 |
| 4 | Αναλώσιμα / Εφόδια | \$170.000,00 | \$220.000,00 |
| 5 | Κόστος Επιθεώρησης Νηογνωνόνων (Κλάση) | \$5.000,00 | \$10.000,00 |
| 6 | Γενικά Έξοδα | \$115.000,00 | \$180.000,00 |
| 7 | Κατανάλωση MDO | 13.500,00 | 33.750,00 |
| ΚΟΣΤΟΣ ΔΕΞΑΜΕΝΙΣΜΟΥ (B) | | \$748.500,00 | \$1.023.750,00 |

Το κόστος του Ναυπηγείου **{(1)}** του παραπάνω πίνακα} περιλαμβάνει το κόστος ενοικίασης του κατάλληλου μεγέθους δεξαμενής, στην οποία τοποθετείται το πλοίο για τις απαραίτητες εργασίες μαζί με τις απαιτούμενες παροχές (π.χ. ηλεκτρικού ρεύματος, κ.α.), το κόστος εργασίας του προσωπικού του ναυπηγείου που απασχολείται στις επισκευές του συγκεκριμένου πλοίου καθώς και το κόστος χρήσης των γερανών και λοιπού εξοπλισμού ανάλογα με τις ανάγκες των εργασιών.

Το κόστος των εξωτερικών του ναυπηγείου συνεργείων **(2)** περιλαμβάνει το κόστος της ομάδας των αρχιμηχανικών της Danaos που μεταβαίνει στο ναυπηγείο, καθορίζει και συντονίζει το πρόγραμμα των επισκευών και εργάζεται εκεί ως την ολοκλήρωσή του καθώς και το κόστος των συνεργείων των διαφόρων μηχανών, μηχανημάτων και συστημάτων του πλοίου, η συντήρηση και η επισκευή των οποίων είτε πρέπει να γίνεται αποκλειστικά είτε χρειάζεται ανά περιπτώσεις να γίνεται από συνεργεία των κατασκευαστών τους, προκειμένου να εξασφαλίζεται και η αντίστοιχη πιστοποίηση. Ενδεικτικά, εξωτερικά συνεργεία καλούνται συνήθως για την συντήρηση / επισκευή του άξονα που συνδέει την κύρια μηχανή του πλοίου με την προπέλα (stern tube), της προπέλας ελιγμών στην πλώρη του πλοίου (bow thruster), των μηχανισμών απελευθέρωσης των σωστικών λέμβων του πλοίου, των γερανών Ε/Κ του πλοίου (εάν υπάρχουν), των ραντάρς, των γυροσκοπικών και μαγνητικών πυξίδων, του πηδαλίου του πλοίου, του συστήματος CO₂, των πετρελαιοαγωγών, των ροομετρητών, και άλλων.

Το κόστος των ανταλλακτικών **(3)** περιλαμβάνει το κόστος κάθε είδους ανταλλακτικών που απαιτείται για τις επισκευές, όπως τα ανταλλακτικά για το βασικό άξονα (stern tube), την κύρια μηχανή (main engine), την προπέλα της πλώρης (bow thruster), όλα τα βοηθητικά μηχανήματα (auxiliary machinery) όπως οι ηλεκτρομηχανές (diesel / electric generators), τις αντλίες και σωλήνες κάθε τύπου, τους γερανούς Ε/Κ και προμηθειών του πλοίου, τους κάθετους οδηγούς (cell guides) φόρτωσης Ε/Κ και λοιπά μέρη του σταθερού εξοπλισμού δεσίματος ασφάλισης των Ε/Κ (fixed lashing materials), τα κουτιά παροχής ηλεκτρικού ρεύματος / σύνδεσης των Ε/Κ ψυγείων, τις κεραίες, τα ραντάρς, και πολλά άλλα.

Το μεγαλύτερο μέρος του κόστους εφοδίων **(4)** αφορά στο κόστος των βαφών της γάστρας του πλοίου, το οποίο είναι αρκετά υψηλό λόγω της υψηλής ποιότητας που επιλέγεται προκειμένου το πλοίο – όπως προαναφέρθηκε – να ενταχθεί από την Κλάση στο πρόγραμμα ανανέωσής της στα 7,5 έτη (αντί στα 5 έτη). Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται επίσης οι βαφές του καταστρώματος και του κομοδεσίου, τα εφόδια μηχανής (engine stores) – όπως εργαλεία, στουπιά, τσιμούχες, ασφάλειες, βαλβίδες, φίλτρα, βίδες / παξιμάδια κ.α, τα εφόδια καταστρώματος (deck stores) – όπως σχοινιά, κάβοι, αλυσίδες κ.α., τα εφόδια

διαμερισμάτων (cabin stores) – όπως είδη ενδίαίτησης του πληρώματος, ειδών κουζίνας, ειδών υγιεινής, τηλεοράσεις κ.α., χημικά (chemicals) – όπως καθαριστικά, διαλυτικά, ψυκτικά υγρά κ.α.

Το κόστος των Νηογνωμόνων **(5)** αφορά στο κόστος του επιθεωρητή της Κλάσης ο οποίος επισκέπτεται το πλοίο στο ναυπηγείο τις τελευταίες μέρες του δεξαμενισμού του, ώστε να ελέγξει ότι οι εργασίες συντήρησης εκτελέστηκαν σύμφωνα με τις απαιτήσεις της Κλάσης και ότι το πλοίο πληροί όλες τις σχετικές προδιαγραφές της προκειμένου να ανανεωθεί επισήμως η Κλάση του και να εκδοθεί η σχετική πιστοποίηση που θα φέρει το πλοίο έως τον επόμενο προγραμματισμένο δεξαμενισμό στα 5 ή 7,5 έτη.

Στα γενικά έξοδα **(6)** περιλαμβάνονται τα σχετικά έξοδα πρακτόρευσης (agency expenses) – για τις άδειες κατάπλου / απόπλου του πλοίου από τις τοπικές λιμενικές αρχές και συναφείς γραφειοκρατικές ανάγκες του πλοίου, την διευθέτηση των ρυμουλκών, πιλότων, κ.τ.λ., τις γραφειοκρατικές διατυπώσεις / άδειες όλων των συνεργειακών / μηχανικών (της Danaos ή μη) που εργάζονται στο πλοίο, τον εκτελωνισμό / παραλαβή / παράδοση των ανταλλακτικών, εφοδίων, κ.α –, καθώς και τα έξοδα ταξιδιού και διαμονής των αρχιμηχανικών και συνεργειακών της Danaos (air-tickets / living expenses).

Η κατανάλωση MDO **(7)** αφορά στη λειτουργία των ηλεκτρομηχανών για την παραγωγή ενέργειας για τις ανάγκες του πλοίου. Η κατανάλωση του πλοίου των 2.602 TEU με γερανούς εκτιμάται στους 20 τόνους (2 τόνους/ημέρα, για τις 10 από τις 15 ημέρες του δεξαμενισμού) και για το πλοίο των 9.572 TEU εκτιμάται στους 50 τόνους (5 τόνους/ημέρα, για τις 10 από τις 15 ημέρες του δεξαμενισμού). Η τιμή που χρησιμοποιήθηκε στον παραπάνω υπολογισμό είναι επίσης ένας ενδεικτικός μέσος όρος (USD 675,00,00/mt) των ημερήσιων τιμών πώλησης πετρελαίου MDO LS στο λιμάνι της Σαγκάης τον τελευταίο μήνα.

Επίσης, για κάθε μεταχειρισμένο πλοίο που εντάσσεται στο στόλο της Danaos, προβλέπεται μια σειρά μέτρων αναβάθμισής του, τα οποία εξασφαλίζουν την παροχή μιας αντίστοιχα – με τον υπόλοιπο στόλο – ποιοτικής υπηρεσίας τεχνικής διαχείρισης του πλοίου αυτού, το καθιστούν περισσότερο φιλικό προς το περιβάλλον, πληρώντας όλα τα σχετικά πρότυπα της Danaos, και φυσικά πιο ελκυστικό για τους εν δυνάμει ναυλωτές του.

Τα μέτρα που κυρίως εφαρμόζονται είναι:

- Tank Modification: η μετατροπή κάποιων HFO δεξαμενών σε δεξαμενές MDO, με τις αντίστοιχες βέβαια μετατροπές στους πετρελαιοαγωγούς, προκειμένου το πλοίο να μπορεί να προμηθευτεί με περισσότερη ποσότητα

MDO, που απαιτείται να χρησιμοποιείται αποκλειστικά στις περιοχές ECA σύμφωνα με το νεότερο κανονισμό από την 1^η Ιανουαρίου του 2015, χωρίς την ανάγκη συχνών πετρελεύσεων που αυξάνουν το κόστος καυσίμων – ταξιδιού για τους ναυλωτές χρονοναύλωσης.

- Torque Meter: η τοποθέτηση ειδικού οργάνου μέτρησης του φορτίου λειτουργίας της κύριας μηχανής (main engine load), το οποίο καθορίζει την κατανάλωση του πλοίου. Με τη χρήση αυτού του μετρητή είναι δυνατός ο άμεσος και ακριβέστερος έλεγχος της κατανάλωσης καυσίμων του πλοίου και συνεπώς η μείωσή της.
- Alpha Lub Upgrade System: το σύστημα αυτό σχετίζεται με την καλύτερη διαχείριση του κυλινδρελαίου στις λιγότερες στροφές – χαμηλότερα φορτία λειτουργίας της μηχανής, όπου η ανάγκη λίπανσης των κυλίνδρων είναι πολύ μικρότερη από την ανάγκη σε υψηλότερα φορτία λειτουργίας. Το σύστημα αυτό εξασφαλίζει την ιδανική – για κάθε φορτίο λειτουργίας – ποσότητα λιπαντικού στους κυλίνδρους, ώστε να αποφεύγεται τόσο η υπο-λίπανση που επιφέρει μηχανικά προβλήματα, όσο και η υπερ-λίπανση που αυξάνει το κόστος της προμήθειας λιπαντικών.
- SAT Compass Installation: η τοποθέτηση μιας επιπρόσθετης δορυφορικής (satellite) πυξίδας, η οποία θα μπορεί να χρησιμοποιείται στην περίπτωση βλάβης της γυροσκοπικής πυξίδας του πλοίου, και μέχρι αυτή να επισκευαστεί. Η επιπρόσθετη αυτή πυξίδα αποκλείει τις όποιες καθυστερήσεις στο πρόγραμμα του πλοίου οφείλονται σε βλάβη της πυξίδας, που δεν του επιτρέπουν τον απόπλου έως ότου αυτή επισκευαστεί.
- Freon 22 conversion: η μετατροπή του «Φρέον 22», που χρησιμοποιείται σε όλους τους ψυκτικούς μηχανισμούς του πλοίου, σε μορφές φιλικότερες προς το περιβάλλον που δεν ενισχύουν το φαινόμενο της «τρύπας του όζοντος» και το «φαινόμενο του θερμοκηπίου»
- Led Lamps Project: η αντικατάσταση όλων των ειδών λαμπών, εκτός αυτών της ναυσιπλοΐας, με λάμπες Led στα πλαίσια του Σχεδίου Διαχείρισης της Ενεργειακής Απόδοσης του Πλοίου (Ship Energy Efficiency Management Plan – S.E.E.M.P.). Οι λάμπες Led έχουν μεγαλύτερη διάρκεια ζωής από τις κοινές λάμπες, είναι περισσότερο αποδοτικές ενεργειακά, είναι οικολογικές, εκπέμπουν λιγότερη θερμότητα και ακτινοβολία, έχουν λιγότερη κατανάλωση και συνεπώς είναι πιο οικονομικές.

Τα τελευταία αυτά δύο μέτρα συμβάλουν στη βελτιστοποίηση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος (environmental footprint) κάθε πλοίου και ενισχύουν

την προσπάθειά προστασίας του περιβάλλοντος, που αποτελεί βασική αξία και δέσμευση της Danaos.

Το κόστος των παραπάνω μέτρων (Γ), σύμφωνα με σχετικές προσφορές αλλά και την εφαρμογή αυτών σε άλλα αντίστοιχου μεγέθους πλοία της Danaos, εκτιμάται ως εξής:

| | | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|---|---|---------------------|---------------------|
| 1 | Τροποποίηση Δεξαμενών λόγω του κανονισμού ECA 2015 | \$17.500,00 | \$30.000,00 |
| 2 | Τοποθέτηση Μετρητή Φορτίου Λειτουργίας της Κύριας Μηχανής | \$15.000,00 | \$20.000,00 |
| 3 | Αναβάθμιση του Συστήματος Alpha Lub | \$35.000,00 | \$52.000,00 |
| 4 | Προσθήκη – Εγκατάσταση Δορυφορικής Πυξίδας | \$3.500,00 | \$3.500,00 |
| 5 | Μετατροπή του Feop 22 σε φιλικότερες μορφές | \$25.000,00 | \$40.000,00 |
| 6 | Τοποθέτηση Λαμπών τύπου LED | \$5.000,00 | \$10.000,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ (Γ) | | \$101.000,00 | \$155.500,00 |

Συνοψίζοντας, λοιπόν, όσα προαναφέρθηκαν, το συνολικό κόστος του δεξαμενισμού ενός μεταχειρισμένου πλοίου του κλάδου των 2.500 TEU με γερανούς ή ενός μεταχειρισμένου πλοίου του κλάδου των 9.000 TEU για τη Danaos διαμορφώνεται ως εξής:

| | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" |
|--|---------------------|-----------------------|
| Συνολικό Κόστος Καυσίμων (Α) | \$13.000,00 | \$24.000,00 |
| Κόστος Δεξαμενισμού (Β) | \$748.500,00 | \$1.023.750,00 |
| Συνολικό Κόστος Αναβάθμισης (Γ) | \$101.000,00 | \$155.500,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΔΕΞΑΜΕΝΙΣΜΟΥ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ | \$862.500,00 | \$1.203.250,00 |

3.2. ΝΕΟΤΕΥΚΤΑ ΠΛΟΙΑ (Newbuildings)

Ακολουθώντας την ίδια σειρά παρουσίασης με αυτή των μεταχειρισμένων πλοίων, και για όσα στοιχεία έχουμε στη διάθεσή μας για τα νεότευκτα πλοία στην παρούσα φάση, αρχικά θα παραθέσουμε τις κυριότερες διαστάσεις των πλοίων και τη χωρητικότητα των δεξαμενών που αφορούν στη λειτουργία τους, ως ακολούθως:

➤ **Βασικές Διαστάσεις – Χωρητικότητα Δεξαμενών**

| | ΟΝΟΜΑ | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|----|--------------------------------------|---|---|
| 1 | ΤΥΠΟΣ ΠΛΟΙΟΥ | Κυβελωτό Πλοίο Μεταφοράς Ε/Κ με γερανούς (geared) | Κυβελωτό Πλοίο Μεταφοράς Ε/Κ (χωρίς γερανούς – gearless) |
| 2 | ΤΟΠΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ / ΑΡΙΘΜΟΣ ΓΑΣΤΡΑ | Sungdong Shipbuilding & Marine Engineering Co.,Ltd, South Korea / - | Sungdong Shipbuilding & Marine Engineering Co., Ltd, South Korea / - |
| 3 | ΕΤΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ | 3 ^ο τρίμηνο του 2017 | 4 ^ο τρίμηνο του 2017 |
| 4 | ΚΛΑΣΗ ΝΗΟΓΝΩΜΟΝΩΝ | DNV-GL, Class Symbols: +100A5 Container Ship IW, BWM(D1/D2), RSD(F20), DG, ERS, LC, RSCS, RCP, ή αντίστοιχης σημειογραφίας Κλάσης | DNV-GL, Class Symbols: +100A5 Container Ship, DG, IW, BWM, RSD, +MC, AUT |
| 5 | ΚΥΡΙΑ ΜΗΧΑΝΗ ΠΡΟΩΣΗΣ | Type: MAN 6G60-C9,5 SMCR: 14.625 kW x 97 rpm NCR: 11.700 kW x 90 rpm | Type: Wartsilla W8 x 92 MCR: 37.506 kW x 70,6 rpm NCR (85% MCR): 31.880 kW x 66,9 rpm |
| 6 | ΠΡΟΠΕΛΑ | Τύπος: Fixed-pitch Διάμετρος: 7,00 μέτρα | - |
| 7 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ Η.Φ.Ο. | 2.000,00 M ³ περίπου | 7.800,00 M ³ περίπου |
| 8 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ Μ.Δ.Ο. | 300,00 M ³ περίπου | 500,00 M ³ περίπου |
| 9 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ ΦΡΕΣΚΟΥ ΝΕΡΟΥ | 200,00 M ³ περίπου | 400,00 M ³ περίπου |
| 10 | ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ ΕΡΜΑΤΟΣ | 12.000,00 M ³ περίπου | 32.000,00 M ³ περίπου |
| 11 | ΟΛΙΚΟ ΜΗΚΟΣ | 202,80 M | 299,95 M |
| 12 | ΠΛΑΤΟΣ MOULDED | 30,95 M | 48,20 M |
| 13 | ΒΥΘΙΣΜΑ SCANTLING / ΝΕΚΡΟ ΒΑΡΟΣ | 11,00 M / 31.800,00 MT | 14,50 M / 110.300,00 MT |
| 14 | ΒΥΘΙΣΜΑ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ / ΝΕΚΡΟ ΒΑΡΟΣ | 9,00 M / 23.150,00 MT | 12,50 M / 86.000,00 MT |

Ακολουθούν πληροφορίες αναφορικά με τον εξοπλισμό χειρισμού των φορτίων – Ε/Κ, τους χώρους φορτίου του πλοίου και οποιονδήποτε άλλο επιπρόσθετο εξοπλισμό, όπως η προπέλα ελιγμών στην πλώρη, οι ηλεκτρογεννήτριες, κ.λ.π.

➤ Χαρακτηριστικά – Εξοπλισμός Πλοίου

| | | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|----|--|---|--|
| 15 | ΓΕΡΑΝΟΙ (ΚΡΕΝΙΑ) ΦΟΡΤΟ- ΕΚΦΟΡΤΩΣΗΣ Ε/Κ | 3 Γερανοί Ε/Κ Ανυψωτικής Ικανότητας: 45 τόνοι στα 30 μέτρα | (χωρίς γερανούς) |
| 16 | ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΜΠΑΡΙΩΝ | 6 | 8 |
| 17 | ΤΥΠΟΣ ΚΑΛΥΜΜΑΤΩΝ (ΚΑΠΑΚΙΩΝ) ΑΜΠΑΡΙΩΝ | PONTOON TYPE | PONTOON TYPE |
| 18 | ΠΑΡΟΧΗ ΔΙΟΞΕΙΔΙΟΥ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ | Διαθέσιμη | Διαθέσιμη |
| 19 | ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΣ ΕΞΑΕΡΙΣΜΟΣ | Διαθέσιμος | Διαθέσιμος |
| 20 | ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΑ ΦΟΡΤΙΑ | Φορτώνονται σύμφωνα με το Πιστοποιητικό Μεταφοράς Επικίνδυνων Φορτίων του Πλοίου | Φορτώνονται σύμφωνα με: - τον κανονισμό 19 της SOLAS Κεφ. ΙΙ-2. Στα αμπάρια 1,2 και 3 και στο κατάστρωμα εκτός από τις θέσεις πάνω από το μηχανοστάσιο. - και το Πιστοποιητικό Μεταφοράς Επικίνδυνων Φορτίων του Πλοίου |
| 21 | ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΠΑΓΟΥ | Δεν υπάρχει | Δεν υπάρχει |
| 22 | ΗΛΕΚΤΡΟΝΗΧΑΝΕΣ (ΓΕΝΝΗΤΡΙΕΣ) | 4 x 2.000 kw / μία | 4 x 3.360 kw / μία |
| 23 | ΗΛΕΚΤΡΟΜΗΧΑΝΗ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ | 1 x 240 kw | 1 x 300 kw |
| 24 | BOW THRUSTER | 1 προπέλα CPP x 1.100 kw | 1 προπέλα CPP x 3.000 kw |
| 25 | ΑΝΤΛΙΑ ΕΡΜΑΤΟΣ | (μη διαθέσιμη) | 2 x Ηλεκτροκίνητες - φυγόκεντρου τύπου Ικανότητας ροής: 1.200 M ³ / ώρα η κάθε μία |
| 26 | BOILER | (μη διαθέσιμο) | 1 boiler 5.000 kg / ώρα 1 boiler έκτακτης ανάγκης 3.000 kg / ώρα |

Στη συνέχεια παρατίθενται πληροφορίες σχετικά με μεταφορική ικανότητα – χωρητικότητα Ε/Κ των πλοίων αυτών – μετρούμενη φυσικά σε TEU, την κατανομή των Ε/Κ επί του πλοίου, τη μεταφορική ικανότητα Ε/Κ ψυγείων, τη στοιβασία – ευστάθεια του πλοίου, κ.λ.π.

➤ **Χωρητικότητα Εμπορευματοκιβωτίων**

| | | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|----|--------------------------|------------------------|------------------------|
| 27 | ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ | 2.600 TEU | 9.200 TEU |
| 28 | ΣΤΟ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑ (ON DECK) | 1.545 TEU | 5.520 TEU |
| 29 | ΣΤΑ ΑΜΠΑΡΙΑ (IN HOLDS) | 1.055 TEU | 3.680 TEU |

Σημείωση: Οι παραπάνω αριθμοί Ε/Κ εξαρτώνται φυσικά πάντα από την ευστάθεια του πλοίου (stability), τη διαγωγή του (trim), την ορατότητα (visibility), τη δύναμη της γάστρας του πλοίου (hull strength), τις δυνάμεις που αναπτύσσονται στο πλοίο από τον τρόπο δεσίματος των Ε/Κ (lashing forces) και από το επιτρεπόμενο βάρος ανά στοίβα Ε/Κ (permissible stack weight).

| | | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|----|--|---|------------------------|
| 30 | ΜΕΓΙΣΤΟ ΕΠΙΤΡΕΠΟΜΕΝΟ ΒΑΡΟΣ ΑΝΑ ΣΤΟΙΒΑ Ε/Κ ΣΤΟ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑ | 20 ft: 70 MT / στοίβα 40 ft: 100 MT / στοίβα | (μη διαθέσιμες) |
| 31 | ΜΕΓΙΣΤΟ ΕΠΙΤΡΕΠΟΜΕΝΟ ΒΑΡΟΣ ΑΝΑ ΣΤΟΙΒΑ Ε/Κ ΣΤΑ ΑΜΠΑΡΙΑ | 20 ft: 150 MT / στοίβα 40 ft: 180 MT / στοίβα | (μη διαθέσιμες) |
| 32 | ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ | Το πλοίο διαθέτει όλο τον απαραίτητο εξοπλισμό Ε/Κ, συμπεριλαμβανομένου του ειδικού εξοπλισμού δεσίματος (όπως lashing rods, twistlocks, κ.α.) που απαιτείται για τη στοίβαση, δέσιμο/ασφάλιση οποιουδήποτε αριθμού Ε/Κ μέχρι της προαναφερόμενης μέγιστης χωρητικότητας, πληρώντας τους κανονισμούς OSHA | |

Σημείωση: Τα παραπάνω μέγιστα επιτρεπόμενα βάρη ανά στοίβα Ε/Κ εξαρτώνται από κάθε ειδικό περιορισμό που επιβάλλεται από το εγκεκριμένο από την Κλάση (Νηογνώμονες) «Cargo Securing Manual» (Εγχειρίδιο Δεσίματος / Ασφάλισης των Ε/Κ) του πλοίου και από τις οποιεσδήποτε αλλαγές – προσθήκες αυτού.

Χωρητικότητα Ε/Κ Ψυγείων

| | | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|----|--------------------------------------|--|-----------------|
| 33 | ΑΡΙΘΜΟΣ Ε/Κ ΨΥΓΕΙΩΝ ΣΤΟ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑ | 215 FEU | 880 FEU |
| 34 | ΑΡΙΘΜΟΣ Ε/Κ ΨΥΓΕΙΩΝ ΣΤΑ ΑΜΠΑΡΙΑ | 385 FEU | - |
| 35 | ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΡΙΖΩΝ Ε/Κ ΨΥΓΕΙΩΝ | 600 FEU | 880 FEU |
| 36 | ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ | Πλατφόρμες με εξοπλισμό παροχής ηλεκτρικού ρεύματος διαθέσιμες μέχρι και το 2ο ύψος Ε/Κ στο κατάστρωμα | - |

Επιπρόσθετες Πληροφορίες Στοιβασίας – Ευστάθειας

| | | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|----|---|------------------------------|-----------------|
| 37 | ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΕΥΣΤΑΘΕΙΑΣ ΟΜΟΙΟΓΕΝΟΥΣ ΦΟΡΤΩΣΗΣ | 14 tons/TEU: 2.050 TEU περίπ | (μη διαθέσιμες) |

Όσον αφορά τις ταχύτητες και τις αντίστοιχες καταναλώσεις των συγκεκριμένων πλοίων, σύμφωνα με τις πληροφορίες που μπορούμε να έχουμε στη διάθεσή μας στο στάδιο αυτό, είναι οι εξής:

Εύρος Ταχυτήτων – Καταναλώσεις

| 38 | c/v "2.600 TEU" | | c/v "9.200 TEU" | |
|----|------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|
| | at design draft 9,00 m | | at design draft 12,50 m | |
| | Ταχύτητα (κόμβοι) | Κατανάλωση (ΜΤ/ημέρα) | Ταχύτητα (κόμβοι) | Κατανάλωση (ΜΤ/ημέρα) |
| | | | 16 | 50,90 περίπου |
| | | | 18 | 68,40 περίπου |
| | 19 | 44,50 περίπου | 19 | 78,30 περίπου |
| | | | 20 | 88,70 περίπου |
| | | | 21 | 101,70 περίπου |
| | | | 22 | 119,40 περίπου |

Σημείωση 1η: Οι παραπάνω ταχύτητες / καταναλώσεις αφορούν στην εκτιμώμενη καταναλώση της Κύριας Μηχανής στη θάλασσα με καλό καιρό, στο βύθισμα σχεδίασης (design draft), όταν το πλοίο είναι ισοβύθιστο (even keel), με ισχύ ανέμου 3 beaufort ή λιγότερο, σε ήρεμη θάλασσα, με καθαρή τη γάστρα και την προπέλα του πλοίου, χωρίς δυσμενή ρεύματα και χωρίς Ε/Κ ψυγεία.

Σημείωση 2η: Οι παραπάνω «SSS» και «SS» ταχύτητες / καταναλώσεις επιτυγχάνονται από την κύρια μηχανή κάθε πλοίου χωρίς την εφαρμογή κάποιας μεθόδου λειτουργίας της σε χαμηλότερο φορτίο (π.χ. απομόνωση τουρμπίνας).

Έχοντας, λοιπόν, παραθέσει όλα τα διαθέσιμα, μέχρι στιγμής, στοιχεία χαρακτηριστικά των «Περιγραφών» των δύο αυτών πλοίων, το μόνο που απομένει είναι η τιμή τους. Η τιμή, λοιπόν, που ζητείται από το ναυπηγείο για τη ναυπήγηση των πλοίων των παραπάνω χαρακτηριστικών είναι η εξής:

| | | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|----|--|-------------------------|--------------------------|
| 39 | ΑΞΙΑ - ΤΙΜΗ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ | 30.750.00,00 USD | 84.990.000,00 USD |

Η πληρωμή του παραπάνω ποσού κάθε πλοίου σύμφωνα με το σχετικό Συμβόλαιο Ναυπήγησης (New Building Contract) θα πρέπει να εκτελεστεί ως ακολούθως:

- Καταβολή 10% της αξίας του πλοίου εντός 5 ημερών από την ημερομηνία υπογραφής του συμβολαίου από την πλοιοκτήτρια εταιρία – αγοραστή (τέλος Δεκεμβρίου 2015)
- Καταβολή 25% της αξίας του πλοίου εντός 5 ημερών από την ημερομηνία κοπής της πρώτης λαμαρίνας για την κατασκευή του πλοίου (Ιανουάριο 2016)
- Καταβολή 20% της αξίας του πλοίου εντός 5 ημερών από την ημερομηνία ολοκλήρωσης κατασκευής του κουφαριού/γάστρας του πλοίου (Μάιος 2016)
- Καταβολή 20% της αξίας του πλοίου εντός 5 ημερών από την ημερομηνία που το πλοίο θα πέσει από τη δεξαμενή στη θάλασσα (Σεπτέμβριος 2016)
- Καταβολή του τελευταίου 25% της αξίας του πλοίου, την ημερομηνία παράδοσης του πλοίου από το ναυπηγείο στην πλοιοκτήτρια εταιρία – αγοραστή (τέλος Δεκεμβρίου 2016).

3.2.1. ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΝΕΟΤΕΥΚΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ

Σύμφωνα με τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα (Generally Accepted Accounting Principles – US GAAP), βάση των οποίων λειτουργεί η Danaos, στο αρχικό κόστος κτήσης η επιχείρηση, μετά την απόκτηση του παγίου – πλοίου, κεφαλαιοποιεί όλα τα κόστη που απορρέουν από διαδικασίες απαραίτητες ώστε να καταστήσουν το πλοίο καθόλα έτοιμο και αξιόπλοο και που απαιτούνται για την

παράδοση του πλοίου στην προκαθορισμένη και προσυμφωνημένη θέση και την προετοιμασία του για την έναρξη της οικονομικής του εκμετάλλευσης¹⁴⁴.

Αυτό σημαίνει πως το συνολικό κόστος ενός νεότευκτου πλοίου, πέραν της παραπάνω αξίας – τιμής ναυπήγησης, εξαρτάται και από τα έξοδα:

- της εγγραφής του πλοίου σε ένα Νηολόγιο – Σημαία, της ετήσιας συνδρομής, που περιλαμβάνει την έκδοση πιστοποιητικών, την εγγραφή και ενεργοποίηση συστημάτων επικοινωνίας του πλοίου, κ.α.
- της εγγραφής του πλοίου σε μια Κλάση – Νηογνώμονα, που περιλαμβάνει τις επιθεωρήσεις στα διάφορα στάδια κατασκευής, την έκδοση πιστοποιητικών, κ.α.
- της εγγραφής του πλοίου σε «Protection & Indemnity Club – P&I» που περιλαμβάνει και την έκδοση των σχετικών πιστοποιητικών
- της εγγραφής του πλοίου σε «Hull & Machinery Club – H&M» που επίσης περιλαμβάνει και την έκδοση των σχετικών πιστοποιητικών
- του γραφείου της πλοιοκτήτριας εταιρίας στο ναυπηγείο για την παρακολούθηση των εργασιών, που περιλαμβάνει τα ενοίκια, τη μισθοδοσία των υπαλλήλων, τα έξοδα λειτουργίας του γραφείου, ενδεχομένως και τα ενοίκια διαμονής των υπαλλήλων του γραφείου, κ.α.
- του επιπρόσθετου εξοπλισμού / συστημάτων επικοινωνίας και ναυσιπλοΐας που δεν προβλέπονται στο συμβόλαιο ναυπήγησης, που περιλαμβάνει το κόστος αγοράς των συστημάτων, το κόστος αποστολής και πρακτοριακών, το κόστος εγκατάστασης και ενεργοποίησης, κ.α.
- των εφοδίων καταστρώματος (deck stores), που περιλαμβάνει το κόστος του εξοπλισμού δεσίματος των Ε/Κ (portable lashing materials, όπως semi-auto twistlocks, base twistlocks, long lashing bars, short lashing bars, turnbuckles, stackers, κ.α.) των κάβων, των συρματόσχοινων, κ.α., καθώς και το κόστος αποστολής / πρακτοριακών / παράδοσής τους
- των ανταλλακτικών της κύριας μηχανής και των βοηθητικών μηχανημάτων που είναι απαραίτητα για την έναρξη λειτουργίας των μηχανών, που περιλαμβάνει και το κόστος αποστολής / παράδοσης, κ.α.
- των εφοδίων μηχανής (engine stores)
- των λιπαντικών
- των χαρτών ναυσιπλοΐας
- της γραφικής ύλης, των απαραίτητων ειδών γραφείου, φωτοτυπικών, σφραγίδων, κ.α.

¹⁴⁴ GAAP 2009, Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles - Barry J.Epstein, Ralph nach, Steven M.Bragg, Chapter 11, page: 437-438

- των ηλεκτρονικών υπολογιστών
- των απαιτούμενων χημικών ουσιών και μπογιάς
- του βασικού εξοπλισμού (κουζίνας, ειδών υγιεινής) και εφοδίων ενδιαίτησης του πληρώματος (deck stores)
- των φαρμάκων και του απαιτούμενου ιατρικού εξοπλισμού
- των σημάτων – επιγραφών ασφαλείας (safety signs)
- των ενδυμάτων εργασίας (κράνη, φόρμες, γάντια, κ.α)
- της μισθοδοσίας, του κόστους ταξιδιού και ασφάλισης των πληρωμάτων μέχρι την παράδοση του πλοίου
- πρακτόρευσης και των απαραίτητων διατυπώσεων των αρχιμηχανικών / τεχνικών / πληρώματος κ.α. που θα εργαστούν / επιβιβαστούν στο πλοίο, των απαραίτητων διατυπώσεων του πλοίου όπως έκδοση πιστοποιητικών, άδειας απόπλου, κ.α.
- του μεσίτη, διαμεσολαβητή (εάν υπάρχει)
- των διαφόρων επιθεωρήσεων που απαιτούνται για την πιστοποίηση της αξιοπλοΐας του πλοίου, της έκδοσης πιστοποιητικών, κ.α
- των δικηγόρων και των υποστηρικτικών υπηρεσιών
- του λογισμικού φόρτωσης των Ε/Κ επί του πλοίου, της απαιτούμενης έγκρισής του από την κλάση του πλοίου, της εγκατάστασής του,
- την προμήθεια ασφαλούς ποσότητας πετρελαίων για το αρχικό ταξίδι του πλοίου από το ναυπηγείο ως το συμφωνημένο σημείο παράδοσής του στο ναυλωτή
- και άλλα.

Σύμφωνα με προσφορές που λαμβάνονται από προμηθευτές όλων των παραπάνω προϊόντων – υπηρεσιών για όλο το στόλο, και με τα πραγματικά έξοδα των αρχικών προμηθειών (initial supplies expenses) και όλων των εξόδων μέχρι την παράδοση (pre-delivery expenses) αντίστοιχου περιόπου μεγέθους πλοίων που έχουν ναυπηγηθεί μέχρι τώρα από τη Danaos, τα σχετικά έξοδα εκτιμώνται συνοπτικά ως εξής:

| | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|---|------------------------|------------------------|
| ΕΞΟΔΑ ΑΡΧΙΚΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ – ΕΞΟΔΑ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ (Α) | 1.057.500,00 USD | 1.599.900,00 USD |

Επομένως, το συνολικό κόστος των υπό μελέτη νεότευκτων πλοίων διαμορφώνεται ως ακολούθως

| | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
|--|--------------------------|--------------------------|
| ΤΙΜΗ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ | 30.750.00,00 USD | 84.990.000,00 USD |
| ΕΞΟΔΑ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ (Α) | 1.057.500,00 USD | 1.599.900,00 USD |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ | 31.807.500,00 USD | 86.589.900,00 USD |

Έχοντας ολοκληρώσει την παρουσίαση των βασικών χαρακτηριστικών των 4 υπό μελέτη πλοίων – σεναρίων επένδυσης καθώς και την εκτίμηση του σχετικού κόστους επένδυσης σε κάθε ένα από αυτά, που θα χρησιμοποιηθεί στο κεφάλαιο της «Αξιολόγησης της Επένδυσης», θα προχωρήσουμε στην ανάλυση του προϋπολογισμού των λειτουργικών εξόδων των πλοίων αυτών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΛΟΙΩΝ ΣΕ ΝΑΥΛΩΣΗ ΧΡΟΝΟΥ

Το κόστος κάθε πλοίου, ανεξάρτητα από τον τύπο του (δεξαμενόπλοιο, φορτηγό, μεταφοράς Ε/Κ, μεταφοράς φυσικού αερίου ή υγροποιημένων προϊόντων πετρελαίου, κ.α.) και του μεγέθους του, ταξινομείται στις ακόλουθες τρεις κατηγορίες:

➤ **το Κόστος Κεφαλαίου** (Capital Cost)

Το Κόστος Κεφαλαίου αποτελεί μορφή **Σταθερού Κόστους** και εκφράζεται από το συνολικό κόστος κτήσεως του πλοίου. Για το λόγο αυτό, το κόστος κεφαλαίου εξαρτάται από τον τρόπο χρηματοδότησης του πλοίου. Αν το πλοίο έχει αποκτηθεί από ίδια κεφάλαια της εταιρείας, στο κόστος κεφαλαίου είναι δυνατό να συμπεριλαμβάνεται η προαιρετική διανομή μερίσματος στους μετόχους (dividends to equity) ή οι τόκοι που θα εισπράττονταν εάν τα κεφάλαια αυτά παρέμεναν σε κάποιο προθεσμιακό ή άλλο λογαριασμό. Αν το πλοίο έχει αποκτηθεί με δανεισμό, τότε το κόστος κεφαλαίου συμπεριλαμβάνει την αποπληρωμή των δόσεων κεφαλαίου του δανείου (debt repayments) καθώς και την πληρωμή των αντίστοιχων τόκων (interest payments).

Το κόστος κεφαλαίου αποτελεί σπουδαίο παράγοντα για την κερδοφορία ενός πλοίου και παρότι τμήμα του σταθερού κόστους του πλοίου¹⁴⁵, παίζει σημαντικό ρόλο στην επιχειρηματική απόφαση της επένδυσης ή όχι σε ένα πλοίο.

➤ **το Λειτουργικό Κόστος** (Operating Cost / Expenses – OPEX)

Το Λειτουργικό Κόστος εκφράζει το **Σταθερό Κόστος** που απαιτείται για την καθημερινή λειτουργία του πλοίου, εφόσον είναι ναυλωμένο. Στην περίπτωση ναύλωσης ταξιδιού, εργολαβικής μεταφοράς και ναύλωσης χρόνου το λειτουργικό κόστος επιβαρύνεται ο πλοιοκτήτης, ενώ στη ναύλωση πλοίου γυμνού το λειτουργικό κόστος επιβαρύνεται ο ναυλωτής.

Το ύψος του λειτουργικού κόστους είναι σε γενικές γραμμές σταθερό και ανεξάρτητο από τον τύπο της ναύλωσης του πλοίου, και κατά βάση είναι μία συνάρτηση των πέντε παραγόντων κόστους που απεικονίζονται στην ακόλουθη σχέση:

¹⁴⁵ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κ.Γκιζιάκης – Α. Ι. Παπαδόπουλος – Ε. Η. Πλωμαρίτου, Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε. 2002, Κεφάλαιο 14, σελ: 851-852, 860-861.

$$OPEX_{tn} = M_{tn} + SS_{tn} + MR_{tn} + I_{tn} + A_{tn}$$

Όπου: OPEX = Λειτουργικά Έξοδα (Operating Expenses)

M = Κόστος Επάνδρωσης (Manning Cost)

SS = Κόστος Εφοδίων και Ανταλλακτικών (Stores & Spares Cost)

MR = Κόστος Συντήρησης και Επισκευών (Maintenance & Repair Cost)

I = Κόστος Ασφάλισης (Insurance Cost)

A = Κόστος Διοίκησης (Administration Cost ή Overheads)

t = Έτος

n = Πλοίο

Κατά κανόνα, η ηλικία του πλοίου αποτελεί τον πιο κρίσιμο απ' όλους τους παράγοντες. Όσο αυξάνει η ηλικία, τόσο αυξάνεται και το λειτουργικό κόστος του πλοίου¹⁴⁶.

➤ **το Κόστος Ταξιδιού** (Voyage Cost)

Ως Κόστος Ταξιδιού ορίζεται το Μεταβλητό Κόστος με το οποίο επιβαρύνεται το πλοίο προκειμένου να εκτελέσει ένα συγκεκριμένο ταξίδι. Το κόστος αυτό είναι κατά βάση μία συνάρτηση πέντε παραγόντων κόστους, που απεικονίζονται στην ακόλουθη σχέση:

$$VC_{tn} = B_{tn} + PD_{tn} + CD_{tn} + CH_{tn} + EI_{tn}$$

Όπου: VC = Κόστος Ταξιδιού (Voyage Cost)

B = Κόστος Καυσίμων (Bunkers Cost)

PD = Έξοδα Λιμένων συμπεριλαμβανομένων Ρυμουλκών και Πιλότων (Port and Light Dues including Tugs and Pilotage)

CD = Έξοδα Διέλευσης Καναλιών (Canal Dues)

CH = Κόστος Χειρισμού του Φορτίου (Cargo Handling Cost)

EI = Κόστος Πρόσθετης Ασφάλισης (Extra Insurance Cost)

t = Ταξίδι

n = Πλοίο

¹⁴⁶ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κεφάλαιο 14, σελ: 852-853, 860-861.

Στην περίπτωση ναύλωσης ταξιδιού και εργολαβικής μεταφοράς το κόστος ταξιδιού επιβαρύνεται ο πλοιοκτήτης, ενώ στη ναύλωση χρόνου και πλοίου γυμνού το κόστος ταξιδιού επιβαρύνεται ο ναυλωτής¹⁴⁷.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, στην περίπτωση της ναύλωσης χρόνου, όπου θα ναυλωθεί και το υπό μελέτη πλοίο, ο πλοιοκτήτης επιβαρύνεται με το Κόστος Κεφαλαίου και το Λειτουργικό Κόστος – Σταθερά Κόστη –, ενώ με το Κόστος Ταξιδιού – Μεταβλητό Κόστος – επιβαρύνεται ο ναυλωτής. Για το λόγο αυτό, στο παρόν κεφάλαιο θα προϋπολογίσουμε το Κόστος Κεφαλαίου καθώς και τα Λειτουργικά Έξοδα κάθε ενός από τα υπό μελέτη πλοία.

4.1. ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, το χρηματοοικονομικό κόστος κεφαλαίου εξαρτάται από τον τρόπο χρηματοδότησης του πλοίου. Στην περίπτωση μας, το κεφάλαιο που απαιτείται για την αγορά ενός εκ των μεταχειρισμένων πλοίων ή τη ναυπήγηση ενός εκ των νεότευκτων πλοίων θα αντληθεί από Ίδια Κεφάλαια της πλοιοκτήτριας και από Ξένα Κεφάλαια μέσω Δανεισμού.

Τα Ίδια Κεφάλαια της πλοιοκτήτριας εταιρείας, τα οποία θα διατεθούν τη δεδομένη χρονική στιγμή για την εν λόγω επένδυση, θα προέλθουν από την πώληση προς διάλυση ενός εκ των γηραιότερων πλοίων μεταφοράς E/K του στόλου της εταιρείας, μεγέθους 4.600 TEU περίπου και ηλικίας 22 ετών. Το πλοίο αυτό αναμένεται να πωληθεί αμέσως μετά τη λήξη της τρέχουσας ναύλωσής στα μέσα του 4^{ου} τριμήνου του 2015 και η τιμή πώλησής του εκτιμάται, βάση του άφορτου βάρους του (Lightship) και της προβλεπόμενης τιμής ανά τόνο μετάλλου προς διάλυση την περίοδο αυτή στην Ινδία (USD 380.00/τόνο), να ανέλθει στα USD 8.369.120,00. Βέβαια, το ποσό που θα διατεθεί στην υπό μελέτη επένδυση εκτιμάται στα USD 8.200.000,00, καθώς το υπόλοιπο αναμένεται να καλύψει τα έξοδα του ταξιδιού του πλοίου (κόστος πετρελαίων) στην προσυμφωνημένη περιοχή πώλησης, τα λιμενικά έξοδα, τα έξοδα επαναπατρισμού του πληρώματος, τα πρακτοριακά, τις προμήθειες και τα σχετικά νομικά και λοιπά έξοδα της πώλησης του ίδιου του πλοίου.

Το υπόλοιπο μέρος του κόστους του πλοίου θα χρηματοδοτηθεί από Ξένα Κεφάλαια, μέσω δανεισμού. Για το λόγο αυτό, στην αξιολόγηση της επένδυσης θα πρέπει να συμπεριληφθεί και το χρηματοοικονομικό κόστος κεφαλαίου, το κόστος δηλαδή του δανεισμού. Προκειμένου να υπολογίσουμε το χρηματοοικονομικό

¹⁴⁷ Εισαγωγή στις Ναυλώσεις, Κεφάλαιο 14, σελ: 855-856, 860-861.

κόστος, πρέπει πρώτα να ορίσουμε το ύψος των Ξένων Κεφαλαίων που απαιτούνται για την αγορά ή τη ναυπήγηση κάθε πλοίου, ως ακολούθως:

| | Μεταχειρισμένα Πλοία | | Νεότευκτα Πλοία | |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
| Κόστος Αγοράς / Ναυπήγησης | 12.580.000,00 | 55.570.000,00 | 31.807.500,00 | 86.589.900,00 |
| Ίδια Κεφάλαια | 8.200.000,00 | 8.200.000,00 | 8.200.000,00 | 8.200.000,00 |
| Ξένα Κεφάλαια | 4.380.000,00 | 47.370.000,00 | 23.607.500,00 | 78.389.900,00 |
| Ποσοστό Δανεισμού επί του κόστους του πλοίου | 34,82% | 85,24% | 74,22% | 90,53% |

Πίνακας 4.1.: Ύψος Απαιτούμενων Ξένων Κεφαλαίων

Το επιτόκιο που χρησιμοποιήθηκε για τον υπολογισμό του χρηματοοικονομικού κόστους των απαιτούμενων Ξένων Κεφαλαίων προέκυψε λαμβάνοντας υπόψη την σημερινή τάση του σταθερού επιτοκίου δανεισμού «Libor» καθώς και το μέσο όρο των επιτοκίων «Margin» των δανειακών συμφωνιών που η πλοιοκτήτρια εταιρεία έχει ήδη συνάψει για την αγορά και άλλων πλοίων της με διάφορα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα της Ελλάδας και του Εξωτερικού, και ανέρχεται στο 4% του ποσού του δανείου («Libor» 1% + «Margin» 3%).

Επίσης, ο υπολογισμός για τα μεταχειρισμένα πλοία έγινε βάση των ακόλουθων υποθέσεων:

- το δάνειο θα ληφθεί το 4^ο τρίμηνο του 2015 για την αγορά τους
- η αποπληρωμή των τοκοχρεολυσίων θα ξεκινήσει από τον 1^ο χρόνο ναύλωσής τους, το 2016, και θα ολοκληρωθεί εντός της 10-ετίας της επένδυσής μας
- τα ετήσια χρεολύσια θα είναι ισόποσα

Σύμφωνα με τα παραπάνω, το χρηματοοικονομικό κόστος κεφαλαίου κάθε μεταχειρισμένου πλοίου διαμορφώνεται ως εξής:

| Μεταχειρισμένο Πλοίο "2.602 TEU geared" | | | | |
|--|-----------------|------------------|-------------------|----------------------|
| Ξένα Κεφάλαια: | 4.380.000,00 | | 4% | : Επιτόκιο |
| ΕΤΟΣ | ΚΕΦΑΛΑΙΟ | ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ | ΤΟΚΟΣ | ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ |
| 2016 | 3.942.000,00 | 438.000,00 | 175.200,00 | 613.200,00 |
| 2017 | 3.504.000,00 | 438.000,00 | 157.680,00 | 595.680,00 |
| 2018 | 3.066.000,00 | 438.000,00 | 140.160,00 | 578.160,00 |
| 2019 | 2.628.000,00 | 438.000,00 | 122.640,00 | 560.640,00 |
| 2020 | 2.190.000,00 | 438.000,00 | 105.120,00 | 543.120,00 |
| 2021 | 1.752.000,00 | 438.000,00 | 87.600,00 | 525.600,00 |
| 2022 | 1.314.000,00 | 438.000,00 | 70.080,00 | 508.080,00 |
| 2023 | 876.000,00 | 438.000,00 | 52.560,00 | 490.560,00 |
| 2024 | 438.000,00 | 438.000,00 | 35.040,00 | 473.040,00 |
| 2025 | 0,00 | 438.000,00 | 17.520,00 | 455.520,00 |
| Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων: | | | 963.600,00 | |

Πίνακας 4.2.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «2.602 TEU geared».

| Μεταχειρισμένο Πλοίο "9.572 TEU" | | | | |
|--|-----------------|------------------|----------------------|----------------------|
| Ξένα Κεφάλαια: | 47.370.000,00 | | 4% | : Επιτόκιο |
| ΕΤΟΣ | ΚΕΦΑΛΑΙΟ | ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ | ΤΟΚΟΣ | ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ |
| 2016 | 42.633.000,00 | 4.737.000,00 | 1.894.800,00 | 6.631.800,00 |
| 2017 | 37.896.000,00 | 4.737.000,00 | 1.705.320,00 | 6.442.320,00 |
| 2018 | 33.159.000,00 | 4.737.000,00 | 1.515.840,00 | 6.252.840,00 |
| 2019 | 28.422.000,00 | 4.737.000,00 | 1.326.360,00 | 6.063.360,00 |
| 2020 | 23.685.000,00 | 4.737.000,00 | 1.136.880,00 | 5.873.880,00 |
| 2021 | 18.948.000,00 | 4.737.000,00 | 947.400,00 | 5.684.400,00 |
| 2022 | 14.211.000,00 | 4.737.000,00 | 757.920,00 | 5.494.920,00 |
| 2023 | 9.474.000,00 | 4.737.000,00 | 568.440,00 | 5.305.440,00 |
| 2024 | 4.737.000,00 | 4.737.000,00 | 378.960,00 | 5.115.960,00 |
| 2025 | 0,00 | 4.737.000,00 | 189.480,00 | 4.926.480,00 |
| Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων: | | | 10.421.400,00 | |

Πίνακας 4.3.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «9.572 TEU»

Αντίστοιχα, ο υπολογισμός για τα νεότευκτα πλοία έγινε βάση των ακόλουθων υποθέσεων:

- εφόσον, όπως φαίνεται από το πρόγραμμα πληρωμής του ναυπηγείου που παρατίθεται στο τέλος της παραγράφου 3.2., η πρώτη πληρωμή στο ναυπηγείο (10% της αξίας του πλοίου) θα καλυφθεί από τα Ίδια Κεφάλαια (\$ 8.200.000,00), το δάνειο θα αρχίσει να λαμβάνεται το 2016 σε δόσεις απόλυτα συγχρονισμένες με αυτές που πρέπει να καταβληθούν στο ναυπηγείο στις προγραμματισμένες φάσεις ναυπήγησης του πλοίου, σύμφωνα με το σχετικό συμβόλαιο (New Building Contract)¹⁴⁸

¹⁴⁸ Για το πλοίο των 9.200 TEU όπου το 10% αντιστοιχεί σε \$ 8.499.000,00 και όχι \$ 8.200.000,000, προς διευκόλυνση των υπολογισμών μας, θεωρούμε πως – έπειτα από

- η αποπληρωμή των τοκοχρεολυσίων θα ξεκινήσει από τον 1^ο χρόνο ναύλωσής τους, το 2017, και θα ολοκληρωθεί εντός της 10-ετίας της επένδυσής μας
- τα ετήσια χρεολύσια θα είναι ισόποσα.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, το χρηματοοικονομικό κόστος κεφαλαίου κάθε νεότευκτου πλοίου διαμορφώνεται ως εξής:

| Νεότευκτο Πλοίο "2.600 TEU geared" | | | | |
|--|---------------|--------------|---------------------|---------------|
| Ξένα Κεφάλαια: | 23.607.500,00 | | 4% | : Επιτόκιο |
| ΕΤΟΣ | ΚΕΦΑΛΑΙΟ | ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ | ΤΟΚΟΣ | ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ |
| 2015 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 2016 | 23.607.500,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 2017 | 21.246.750,00 | 2.360.750,00 | 944.300,00 | 3.305.050,00 |
| 2018 | 18.886.000,00 | 2.360.750,00 | 849.870,00 | 3.210.620,00 |
| 2019 | 16.525.250,00 | 2.360.750,00 | 755.440,00 | 3.116.190,00 |
| 2020 | 14.164.500,00 | 2.360.750,00 | 661.010,00 | 3.021.760,00 |
| 2021 | 11.803.750,00 | 2.360.750,00 | 566.580,00 | 2.927.330,00 |
| 2022 | 9.443.000,00 | 2.360.750,00 | 472.150,00 | 2.832.900,00 |
| 2023 | 7.082.250,00 | 2.360.750,00 | 377.720,00 | 2.738.470,00 |
| 2024 | 4.721.500,00 | 2.360.750,00 | 283.290,00 | 2.644.040,00 |
| 2025 | 2.360.750,00 | 2.360.750,00 | 188.860,00 | 2.549.610,00 |
| 2026 | 0,00 | 2.360.750,00 | 94.430,00 | 2.455.180,00 |
| Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων: | | | 5.193.650,00 | |

Πίνακας 4.4.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «2.600 TEU geared»

| Νεότευκτο Πλοίο "9.200 TEU" | | | | |
|--|---------------|--------------|----------------------|---------------|
| Ξένα Κεφάλαια: | 78.389.900,00 | | 4% | : Επιτόκιο |
| ΕΤΟΣ | ΚΕΦΑΛΑΙΟ | ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ | ΤΟΚΟΣ | ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ |
| 2015 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 2016 | 78.389.900,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 2017 | 70.550.910,00 | 7.838.990,00 | 3.135.596,00 | 10.974.586,00 |
| 2018 | 62.711.920,00 | 7.838.990,00 | 2.822.036,40 | 10.661.026,40 |
| 2019 | 54.872.930,00 | 7.838.990,00 | 2.508.476,80 | 10.347.466,80 |
| 2020 | 47.033.940,00 | 7.838.990,00 | 2.194.917,20 | 10.033.907,20 |
| 2021 | 39.194.950,00 | 7.838.990,00 | 1.881.357,60 | 9.720.347,60 |
| 2022 | 31.355.960,00 | 7.838.990,00 | 1.567.798,00 | 9.406.788,00 |
| 2023 | 23.516.970,00 | 7.838.990,00 | 1.254.238,40 | 9.093.228,40 |
| 2024 | 15.677.980,00 | 7.838.990,00 | 940.678,80 | 8.779.668,80 |
| 2025 | 7.838.990,00 | 7.838.990,00 | 627.119,20 | 8.466.109,20 |
| 2026 | 0,00 | 7.838.990,00 | 313.559,60 | 8.152.549,60 |
| Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων: | | | 17.245.778,00 | |

Πίνακας 4.5.: Χρηματοοικονομικό Κόστος Ξένων Κεφαλαίων Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «9.200 TEU»

συμφωνία με το ναυπηγείο – η μικρή διαφορά των \$ 299.000,00 θα καταβληθεί μαζί με τη 2^η δόση του 25% της αξίας του πλοίου, τον Ιανουάριο του 2016.

4.2. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

4.2.1. ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «2.602 TEU geared»

Για τον προϋπολογισμό των Λειτουργικών Εξόδων του πλοίου αυτού στηριχθήκαμε στον μέσο όρο των πραγματικών ημερήσιων λειτουργικών εξόδων του 2014 των 3 αντίστοιχου μεγέθους πλοίων με γερανούς που έχει ήδη στο στόλο της η Danaos, ο οποίος παρατίθεται στην πρώτη στήλη του ακόλουθου πίνακα (έτος 2014). Το γεγονός ότι ο μέσος όρος ηλικίας των 3 αυτών πλοίων είναι τα 15 έτη περίπου, έναντι της ηλικίας των 10 ετών του υπό μελέτη πλοίου, καθιστά ασφαλέστερους τους υπολογισμούς μας καθώς το πραγματικό ημερήσιο λειτουργικό κόστος του, λόγω της μικρότερης ηλικίας του, ενδέχεται να είναι και χαμηλότερο από το προϋπολογιζόμενο.

| Μεταχειρισμένο Πλοίο "2.602 TEU geared" - ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | |
|--|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Έτος | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | Συντήρηση και Επισκευές | 400,00 | 411,00 | 422,30 | 433,92 | 445,85 | 458,11 |
| | Ανταλλακτικά | 775,00 | 796,31 | 818,21 | 840,71 | 863,83 | 887,59 |
| | Εφόδια | 400,00 | 411,00 | 422,30 | 433,92 | 445,85 | 458,11 |
| 1 | Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 1.575,00 | 1.618,31 | 1.662,82 | 1.708,54 | 1.755,53 | 1.803,81 |
| 2 | Μισθοδοσία | 3.000,00 | 3.082,50 | 3.167,27 | 3.254,37 | 3.343,86 | 3.435,82 |
| | Τροφοδοσία | 220,00 | 226,05 | 232,27 | 238,65 | 245,22 | 251,96 |
| 3 | Ασφάλιση | 340,00 | 349,35 | 358,96 | 368,83 | 378,97 | 389,39 |
| 4 | Λιπαντικά | 700,00 | 719,25 | 739,03 | 759,35 | 780,23 | 801,69 |
| 5 | Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 200,00 | 205,50 | 211,15 | 216,96 | 222,92 | 229,05 |
| 6 | Κόστος Διαχείρισης | 850,00 | 850,00 | 875,00 | 875,00 | 900,00 | 900,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | 6.885,00 | 7.050,96 | 7.246,49 | 7.421,70 | 7.626,74 | 7.811,72 |

| Μεταχειρισμένο Πλοίο "2.602 TEU geared" - ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | |
|--|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Έτος | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| | Συντήρηση και Επισκευές | 470,71 | 483,65 | 496,95 | 510,62 | 524,66 | 539,09 |
| | Ανταλλακτικά | 912,00 | 937,08 | 962,84 | 989,32 | 1.016,53 | 1.044,48 |
| | Εφόδια | 470,71 | 483,65 | 496,95 | 510,62 | 524,66 | 539,09 |
| 1 | Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 1.853,41 | 1.904,38 | 1.956,75 | 2.010,56 | 2.065,85 | 2.122,66 |
| 2 | Μισθοδοσία | 3.530,31 | 3.627,39 | 3.727,14 | 3.829,64 | 3.934,95 | 4.043,16 |
| | Τροφοδοσία | 258,89 | 266,01 | 273,32 | 280,84 | 288,56 | 296,50 |
| 3 | Ασφάλιση | 400,10 | 411,10 | 422,41 | 434,03 | 445,96 | 458,23 |
| 4 | Λιπαντικά | 823,74 | 846,39 | 869,67 | 893,58 | 918,16 | 943,41 |
| 5 | Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 235,35 | 241,83 | 248,48 | 255,31 | 262,33 | 269,54 |
| 6 | Κόστος Διαχείρισης | 925,00 | 925,00 | 950,00 | 950,00 | 975,00 | 975,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | 8.026,80 | 8.222,10 | 8.447,77 | 8.653,96 | 8.890,81 | 9.108,50 |

Πίνακας 4.6.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2014 – 2025

Έτσι, με βάση το ημερήσιο λειτουργικό κόστος που διαμορφώθηκε, από τον μέσο όρο του αντίστοιχου κόστους των 3 πλοίων για το 2014 και με μια αύξηση της τάξεως του 2.75% όλων των εξόδων ανά έτος – ποσοστό που χρησιμοποιείται σε αντίστοιχες περιπτώσεις προϋπολογισμού των λειτουργικών εξόδων ενός πλοίου από το τμήμα ναυλώσεων της πλοιοκτήτριας εταιρείας –, εκτός των Εξόδων Διαχείρισης, προϋπολογίσαμε τα Λειτουργικά Έξοδα του εν λόγω πλοίου για τα επόμενα 10 χρόνια, 2015 – 2025 (όπως απεικονίζονται στον παραπάνω πίνακα), που έχουμε ορίσει ως χρονικό ορίζοντα της υπό μελέτη επένδυσή μας.

Σύμφωνα με τη λογιστική πρακτική της πλοιοκτήτριας εταιρείας, το Συνολικό Κόστος Συντήρησης (Repairs & Maintenance) του πλοίου **{(1) του παραπάνω πίνακα}** προκύπτει από το άθροισμα των εξόδων Συντήρησης και Επισκευών, των Ανταλλακτικών και των Εφοδίων. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι όλες οι εργασίες συντήρησης ή επισκευής εξαρτώνται άμεσα από τα διαθέσιμα και ασφαλώς κατάλληλα ανταλλακτικά και εφόδια, χωρίς τα οποία καμία από αυτές δεν είναι πρακτικά δυνατό να ολοκληρωθεί.

Συνεπώς, σε αυτή την κατηγορία κόστους περιλαμβάνονται όλα τα έξοδα που σχετίζονται με τη συντήρηση ή την επισκευή βλάβης

- στην κύρια μηχανή, π.χ σε έναν από τους κυλίνδρους της μηχανής, στην τουρμπίνα της μηχανής
- στις βοηθητικές μηχανές, π.χ σε μια από τις ηλεκτρομηχανές
- στα λοιπά βοηθητικά μηχανήματα, π.χ στο μηχανισμό εξαερισμού του μηχανοστασίου ή των αμπαριών, στο σύστημα παραγωγής φρέσκου νερού (βαπορέτα)
- στον εξοπλισμό χειρισμού των Ε/Κ, π.χ σε έναν από τους γεραμούς Ε/Κ, ή στο σύστημα – εξοπλισμό παροχής ηλεκτρικού ρεύματος στα Ε/Κ ψυγεία,
- στον εξοπλισμό ναυσιπλοΐας, π.χ σε ένα ραντάρ ή σε μια πυξίδα
- στον τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό, π.χ σε μια από τις κεραίες λόγω καιρού
- στον εξοπλισμό καταστρώματος, π.χ στο βίντσι ενός κάβου ή στη σκάλα του πλοίου (accommodation ladder)
- στο κύτος, π.χ ανανέωση βαφής σε συγκεκριμένα σημεία λόγω επαφής με ρυμουλκό (tug) ή με τα προστατευτικά των ντόκων (fenders), και άλλες
- το κόστος αγοράς, αποστολής, πρακτοριακών και παράδοσης όλων των απαιτούμενων ανταλλακτικών της κύριας μηχανής (π.χ. ενός επιπλέον

κυλίνδρου που πρέπει πάντα να βρίσκεται στο πλοίο), των βοηθητικών μηχανημάτων, και λοιπών

- το κόστος αγοράς, αποστολής, πρακτοριακών και παράδοσης όλων των απαραίτητων εφοδίων μηχανής (π.χ. γράσα, χημικά, τσιμούχες, ηλεκτρολογικά είδη, κ.α) καταστρώματος (π.χ. βαφές, κάβοι, σχοινιά, σύρματα, εργαλεία, εξοπλισμός ασφαλείας, κ.α), και λοιπών αντίστοιχα.

Επίσης, στο Συνολικό Κόστος Συντήρησης **(1)** περιλαμβάνονται:

- τα έξοδα των προγραμματισμένων «Ετήσιων» επιθεωρήσεων του πλοίου και όλου του εξοπλισμού του από την Κλάση, που περιλαμβάνει τα έξοδα ταξιδιού / διαμονής / εργασίας / κ.λ.π. του Επιθεωρητή
- τα έξοδα των προγραμματισμένων «Ενδιάμεσων» επιθεωρήσεων του εξωτερικού κάτω μέρους της γάστρας του πλοίου (bottom survey) ανά 2,5 – 3 έτη, όπως ακριβώς ορίζεται από τους σχετικούς κανονισμούς, που περιλαμβάνει το κόστος των δυτών που πραγματοποιούν τον έλεγχο της γάστρας, ενώ το πλοίο βρίσκεται σε κάποιο λιμάνι ή σε κάποιο αγκυροβόλιο, και εκδίδουν τη σχετική αναφορά (UnderWater Survey Report) με το ανάλογο φωτογραφικό υλικό, που υποβάλλεται στην Κλάση
- τα έξοδα των δυτών για τυχόν επαναληπτικούς ελέγχους της γάστρας ή / και καθαρισμό των μη-καθαρών σημείων της, σύμφωνα πάντα με τις απαιτήσεις της Κλάσης.

Στο κόστος αυτό η ετήσια αύξηση του 2,75% προϋπολογίστηκε λόγω της αύξησης της ηλικίας του πλοίου και της αντίστοιχης αναμενόμενης αύξησης των αναγκών του για συντήρηση και επισκευές, άρα και για ανταλλακτικά και εφόδια.

Το Συνολικό Κόστος του πληρώματος (Manning) – αξιωματικών και κατώτερου πληρώματος – του πλοίου **(2)** προκύπτει από το άθροισμα του κόστους Μισθοδοσίας και των εξόδων Τροφοδοσίας. Βέβαια, μολονότι τα έξοδα της τροφοδοσίας εμπίπτουν σε αυτή την κατηγορία, το κόστος Μισθοδοσίας είναι αυτό που ουσιαστικά καθορίζει το συνολικό κόστος του Πληρώματος.

Στο κόστος Μισθοδοσίας περιλαμβάνονται:

- οι μισθοί του πληρώματος αποτελούμενου (βάση των υπολογισμών μας) από 24 μέλη, εκ των οποίων 3 Αξιωματικοί Ελληνικής εθνικότητας (Καπετάνιος, Α' Μηχανικός και Β' Μηχανικός), 6 Αξιωματικοί Ρωσικής και Ουκρανικής εθνικότητας και 15 ακόμη μέλη κατώτερου πληρώματος Ουκρανικής και Τανζανικής εθνικότητας

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί πως, λόγω της σπουδαιότητας των γερανών των «geared» πλοίων για την πραγματοποίηση της φορτο-εκφόρτωσης των Ε/Κ, που

συνεπάγεται την εκπλήρωση των εμπορικών υποχρεώσεων των ναυλωτών μας και την αμέριμη είσπραξη του ναύλου από τον πλοιοκτήτη, καθώς και λόγω της μικρής σχετικά εμπειρίας του πληρώματος και του προσωπικού της εταιρίας στον εξοπλισμό αυτό, έχει επιλεγεί οι 3 υψηλότερα ιστάμενοι αξιωματικοί να είναι Ελληνικής καταγωγής. Η επιλογή αυτή (την οποία θα υιοθετήσουμε και εμείς για τα υπό μελέτη πλοία των 2,500 TEU με γερανούς) προφανώς αυξάνει το κόστος της μισθοδοσίας που προϋπολογίστηκε, ωστόσο δίνει και τη δυνατότητα μιας μελλοντικής αντικατάστασής τους από Αξιωματικούς Ρωσικής και Ουκρανικής εθνικότητας προς μείωση του αντίστοιχου κόστους μισθοδοσίας του πλοίου.

- οι αμοιβές για τις υπερωρίες, πέραν αυτών που ορίζονται από την International Transport' Workers Federation – I.T.F., και τις ώρες standby του πληρώματος
- οι αμοιβές για τις ημέρες εκπαίδευσης (training) του πληρώματος
- οι προβλεπόμενες επιπλέον αμοιβές (bonus) για την καλή επίδοση του πληρώματος, για παράδειγμα στην περίπτωση Ελέγχου από τις τοπικές Λιμενικές Αρχές (Port State Control) χωρίς παρατηρήσεις (deficiencies)
- τα επιδόματα αδείας και λοιπά επιδόματα
- τα αεροπορικά εισιτήρια ως τη χώρα που θα επιβιβαστούν στο πλοίο και του επαναπατρισμού τους
- τα πρακτορειακά έξοδα που αφορούν στις γραφειοκρατικές διατυπώσεις – άδειες που απαιτούνται από τις εκάστοτε τοπικές αρχές για την επιβίβασή τους στο πλοίο (immigration formalities), στις τοπικές μεταφορές τους, στα έξοδα διαμονής τους, κ.α.
- η έκδοση των απαραίτητων πιστοποιητικών, Visa, κ.α.
- η επιπρόσθετη ασφάλιση υγείας των μελών του πληρώματος για όσο διάστημα εργάζονται στο πλοίο
- οι στολές, οι φόρμες / υποδήματα / κράνη / γάντια εργασίας
- άλλα έξοδα ή / και παροχές που προβλέπονται από τη σύμβαση εργασίας που έχει συμφωνηθεί – υπογραφεί με κάθε ναυτικό.

Αντίστοιχα, στα έξοδα τροφοδοσίας περιλαμβάνονται:

- τα τρόφιμα, τα φρούτα, το εμφιαλωμένο νερό, ο καφές, τα μπαχαρικά, κ.λ.π.
- τα απορρυπαντικά, τα είδη καθαρισμού, κ.λ.π.
- τα είδη καμπίνας – οικιακής χρήσης
- τα είδη κουζίνας
- οι εφημερίδες, τα περιοδικά, τα λογοτεχνικά βιβλία (ενδεχομένως και στη μητρική γλώσσα του πληρώματος), οι ταινίες σε DVD, καθώς δεν πρέπει να

ξεχνούμε πως το πλοίο εκτός από χώρο εργασίας είναι ταυτόχρονα και χώρος διαμονής και ψυχαγωγίας του πληρώματος, και άλλα.

Η ετήσια αύξηση του 2,75% στο κόστος αυτό αντιπροσωπεύει κυρίως την ετήσια αύξηση των μισθών των μελών του πληρώματος του πλοίου.

Στην Ασφάλιση **(3)** περιλαμβάνεται το κόστος που αναλογεί ανά ημέρα από τα ετήσια ασφάλιστρα

- της ασφάλισης «Κύτους και Μηχανημάτων» (Hull and Machinery – H&M), του ίδιου του πλοίου δηλαδή.

Η ασφάλιση αυτή καλύπτει την ολική απώλεια του πλοίου, μερική απώλεια / ζημιές που μπορεί να υποστεί το ίδιο το πλοίο ή ο εξοπλισμός του από δυσμενείς καιρικές συνθήκες / πυρκαγιά, ζημιές σε άλλο πλοίο / ρυμουλκό / κ.α. από σύγκρουση, ζημιές ντόκων / γερανών / λοιπού λιμενικού εξοπλισμού (ανάλογα με τους συμφωνημένους όρους), και άλλα.

Συνήθως το σύνολο αυτού του κινδύνου καλύπτεται από περισσότερους του ενός Ασφαλιστικούς Οργανισμούς, καθένας εκ των οποίων φέρει ευθύνη ανάλογη του ποσοστού του κινδύνου που έχει ασφαλίσει.

- της ασφάλισης «Προστασίας και Αποζημίωσης» (Protection and Indemnity – P&I)

Η ασφάλιση αυτή καλύπτει τον Πλοιοκτήτη ως προς την ευθύνη και τα έξοδα που του αναλογούν σε περιπτώσεις όπως ο τραυματισμός, η ασθένεια, ο θάνατος ενός εκ των μελών του πληρώματος, των στοιβαδóρων ή κάποιου επιβάτη, σε περιπτώσεις ζημιάς σε Τρίτους ή στην περιουσία Τρίτων, όπως η φθορά / ζημιά / κλοπή / απώλεια φορτίου του πλοίου, σε περιπτώσεις λαθρεπιβατών, σε περιπτώσεις ρύπανσης και άλλα.

Τα P&I Clubs είναι αλληλασφαλιστικοί οργανισμοί που έχουν συσταθεί από τους ίδιους τους Πλοιοκτήτες, οι οποίοι συμβάλλουν με τα ασφάλιστρα προκειμένου να μπορούν να ανταπεξέρχονται στις ανάγκες που προκύπτουν από τους προαναφερόμενους κινδύνους.

- της ασφάλισης «Ναύλου, Επισταλίας και Άμυνας» (Freight, Demurrage and Defence – FD&D)

Η ασφάλιση αυτή καλύπτει τα νομικά έξοδα που απορρέουν από το χειρισμό μιας νομικής διαμάχης που σχετίζεται με θέματα ναύλου, κράτηση του πλοίου, επιχείρηση διάσωσης, γενική αβαρία και άλλα, σύμφωνα με τους συμφωνηθέντες όρους. Σε καμία περίπτωση πάντως δεν καλύπτει κίνδυνο που περιέχεται στους προαναφερόμενους τύπους ασφάλισης H&M και P&I.

- της «Ασφάλισης ή Άλλης Οικονομικής Εξασφάλισης σχετικά με την Αστική Ευθύνη για Ζημιά από Ρύπανση Πετρελαίου Κίνησης» (Insurance or Other Financial Security in respect of Civil Liability for Bunker Oil Pollution Damage) σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 7 της σχετικής Διεθνούς Σύμβασης του 2001.
- Της «Ασφάλισης ή Άλλης Οικονομικής Εξασφάλισης σχετικά με την Αστική Ευθύνη για την Απομάκρυνση Ναυαγίου» (Insurance or Other Financial Security in respect of Civil Liability for the Removal of Wrecks) σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 12 της σχετικής Σύμβασης του Ναϊρόμπι του 2007.

Σχετικά με το κόστος ασφάλισης, αξίζει να σημειωθεί πως παρότι η αξία του πλοίου (βάση της οποίας υπολογίζονται τα ετήσια ασφάλιστρα) μειώνεται με την πάροδο του χρόνου, ο συντελεστής ασφάλισης αυξάνεται ανάλογα με την ηλικία του πλοίου. Για το λόγο αυτό, έχουμε προϋπολογίσει ότι και το κόστος ασφάλισης θα αυξάνεται κατά 2,75% το χρόνο.

Το κόστος των Λιπαντικών **(4)**, όπως φαίνεται και στον παραπάνω πίνακα, αποτελεί σημαντικό μέρος του Συνολικού Λειτουργικού Κόστους ενός πλοίου και, εν προκειμένω, μια σημαντική κατηγορία κόστους για τον πλοιοκτήτη.

Τα Λιπαντικά είναι απαραίτητα για τη σωστή λειτουργία της κύριας μηχανής πρόωσης του πλοίου, των ηλεκτρομηχανών και των λοιπών βοηθητικών μηχανημάτων και εξοπλισμού του, καθώς παίζουν καθοριστικό ρόλο:

- στην αποφυγή των τριβών που μπορούν να αναπτυχθούν μεταξύ των διαφόρων τμημάτων – εξαρτημάτων των μηχανών
- στη διατήρηση της θερμοκρασίας κατά τη λειτουργία των μηχανών στα προβλεπόμενα – αποδεκτά πλαίσια
- στην επιβράδυνση της φυσιολογικής φθοράς των μηχανών και των υλικών των διαφόρων κινητών εξαρτημάτων τους που έρχονται σε επαφή
- την καλύτερη συντήρησή τους και
- την χρονική επιμήκυνση της ζωής – λειτουργίας τους.

Συνεπώς, η εφαρμογή – τήρηση των οδηγιών των Κατασκευαστών ως προς το είδος, την ποσότητα και τη συχνότητα χρήσης των λιπαντικών είναι πολύ σημαντική.

Ωστόσο, δεδομένης της ποσότητας και του κόστους των λιπαντικών που καταναλώνονται σε ένα πλοίο, εξίσου σημαντική είναι και:

- η έμπειρη και σωστή χρήση τους από το πλήρωμα της μηχανής, ώστε να αποφεύγονται τα λάθη και η σπατάλη τους

- η καλή συνεργασία μεταξύ του πληρώματος μηχανής και των υπευθύνων του τμήματος προμηθειών λιπαντικών της εταιρείας, ώστε να αποφεύγονται οι λανθασμένες – μη έγκαιρες παραγγελίες, καθώς και
- η καλή γνώση της αγοράς από το τμήμα προμηθειών, ώστε – βάση των λιμανιών που προσεγγίζει τακτικά ένα πλοίο – η προμήθεια των λιπαντικών να γίνεται στο λιμάνι που συνδυάζει την καλύτερη ποιότητα και τιμή, προς αποφυγή των περιττών εξόδων.

Και στην κατηγορία αυτή, η ετήσια αύξηση του 2,75% αντιπροσωπεύει την αύξηση των αναγκών του πλοίου για λιπαντικά, λόγω της αύξησης της ηλικίας του, καθώς και την ενδεχόμενη αύξηση της τιμής των λιπαντικών.

Στα Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα **(5)** υπολογίζονται όλα τα έξοδα τα οποία δεν περιλαμβάνονται στις προηγούμενες κατηγορίες, όπως:

- τα έξοδα επικοινωνίας του πλοίου (τηλέφωνα / fax / e-mails / telex) με το γραφείο της πλοιοκτήτριας – διαχειρίστριας εταιρείας, με τους τοπικούς πράκτορες, με τις τοπικές λιμενικές αρχές / πιλότους / ρυμουλκά / κ.α., με τους ναυλωτές (planners, bunkering departments, service line operators, κ.α.)
- τα έξοδα έκδοσης πιστοποιητικών του πλοίου που εμπίπτουν στις υποχρεώσεις του πλοιοκτήτη, όπως το «Ship Sanitation Control Exception Certificate – SSCEC» το οποίο εκδίδεται έπειτα από έλεγχο του πλοίου στο λιμάνι και πιστοποιεί ότι το πλοίο έχει λάβει όλα τα απαραίτητα μέτρα (καθαρισμούς, απολυμάνσεις, απεντομώσεις, κ.λ.π), το πλήρωμα είναι καθόλα υγιές και δεν φέρει κανένα κίνδυνο για τη δημόσια υγεία. Ο έλεγχος διενεργείται και το πιστοποιητικό εκδίδεται από ειδική αρχή του εκάστοτε λιμανιού και διαρκεί 6 μήνες
- τα έξοδα ταξιδιού (αεροπορικά εισιτήρια), διαμονής, τοπικών μεταφορών, πρακτορικά των αρχιμηχανικών – εκπροσώπων του τμήματος ασφάλειας και ποιότητας, του τεχνικού τμήματος ή / και του τμήματος επιχειρήσεων της εταιρείας που διενεργούν ανά τακτά χρονικά διαστήματα επιθεωρήσεις, ποιοτικούς ελέγχους και ελέγχους ασφαλείας στα πλοία, που σκοπό έχουν τον έλεγχο της ορθής εφαρμογής όλων των επιμέρους διαδικασιών, τον έλεγχο της κατάστασης όλων των τμημάτων του πλοίου (γέφυρα, αμπάρια, μηχανοστάσιο, δεξαμενές, κ.α.) και την ανάδειξη προβλημάτων, ζημιών, ελλείψεων ή αναγκών του πλοίου για την ταχύτερη και καταλληλότερη επίλυση – διευθέτησή τους
- τα έξοδα για το έντυπο, εποπτικό και λοιπό υλικό που απαιτείται για την συνεχή εκπαίδευση και ενημέρωση του πληρώματος του πλοίου

- τα διάφορα πρακτοριακά έξοδα του πλοίου που δεν περιλαμβάνονται στις παραπάνω κατηγορίες, όπως την εξασφάλιση / έκδοση άδειας παραμονής του πλοίου σε αγκυροβόλιο κατ' εντολή του πλοιοκτήτη για τη διεξαγωγή εργασιών (π.χ. In-Water Survey), τη μίσθωση λάντζας για τη μεταφορά τεχνικών / ανταλλακτικών / πληρώματος στο αγκυροβόλιο, την εξασφάλιση / έκδοση άδειας για το βάψιμο μέρος του πλοίου στο λιμάνι (π.χ. στην περίπτωση αλλαγής του ονόματος του πλοίου) και άλλα.

Τέλος, το Κόστος Διαχείρισης (6) είναι η αμοιβή της διαχειρίστριας εταιρίας Danaos Shipping Co.Ltd, για την υπηρεσίες διοικητικής, τεχνικής και εμπορικής διαχείρισης που παρέχει για το πλοίο αυτό στην πλοιοκτήτρια εταιρία του. Η αμοιβή αυτή, βάση συμφωνίας η οποία ανανεώνεται αυτόματα κάθε χρόνο (εκτός αν επισήμως ζητηθεί η διακοπή της 12 μήνες πριν), ανέρχεται για το 2015 στα USD 850,00 ανά ημέρα ανά πλοίο σε ναύλωση χρόνου.

Το κόστος αυτό εκτιμάται ότι θα αυξάνεται USD 25,00 / ημέρα κάθε 2 έτη σε αντίθεση με την ετήσια αύξηση του ποσοστού του 2,75% που προϋπολογίστηκε για τις υπόλοιπες κατηγορίες κόστους.

4.2.2. ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «9.572 TEU»

Για τον προϋπολογισμό των Λειτουργικών Εξόδων του πλοίου αυτού στηριχθήκαμε στον μέσο όρο των πραγματικών ημερήσιων λειτουργικών εξόδων του 2014 των 2 αντίστοιχου μεγέθους και ηλικίας πλοίων που έχει ήδη στο στόλο της η Danaos, ο οποίος παρατίθεται στην πρώτη στήλη του ακόλουθου πίνακα (έτος 2014).

| Μεταχειρισμένο Πλοίο "9.572 TEU" - ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | |
|---|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Έτος | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | Συντήρηση και Επισκευές | 450,00 | 462,38 | 475,09 | 488,16 | 501,58 | 515,37 |
| | Ανταλλακτικά | 810,00 | 832,28 | 855,16 | 878,68 | 902,84 | 927,67 |
| | Εφόδια | 450,00 | 462,38 | 475,09 | 488,16 | 501,58 | 515,37 |
| 1 | Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 1.710,00 | 1.757,03 | 1.805,34 | 1.854,99 | 1.906,00 | 1.958,42 |
| 2 | Μισθοδοσία | 2.850,00 | 2.928,38 | 3.008,91 | 3.091,65 | 3.176,67 | 3.264,03 |
| | Τροφοδοσία | 220,00 | 226,05 | 232,27 | 238,65 | 245,22 | 251,96 |
| 3 | Ασφάλιση | 900,00 | 924,75 | 950,18 | 976,31 | 1.003,16 | 1.030,75 |
| 4 | Λιπαντικά | 950,00 | 976,13 | 1.002,97 | 1.030,55 | 1.058,89 | 1.088,01 |
| 5 | Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 200,00 | 205,50 | 211,15 | 216,96 | 222,92 | 229,05 |
| 6 | Κόστος Διαχείρισης | 850,00 | 850,00 | 875,00 | 875,00 | 900,00 | 900,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | 7.680,00 | 7.867,83 | 8.085,82 | 8.284,11 | 8.512,86 | 8.722,22 |

| Μεταχειρισμένο Πλοίο "9.572 TEU" - ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|--|
| Έτος | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | |
| Συντήρηση και Επισκευές | 529,55 | 544,11 | 559,07 | 574,45 | 590,24 | 606,47 | |
| Ανταλλακτικά | 953,18 | 979,39 | 1.006,33 | 1.034,00 | 1.062,44 | 1.091,65 | |
| Εφόδια | 529,55 | 544,11 | 559,07 | 574,45 | 590,24 | 606,47 | |
| 1 Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 2.012,27 | 2.067,61 | 2.124,47 | 2.182,89 | 2.242,92 | 2.304,60 | |
| 2 Μισθοδοσία | 3.353,79 | 3.446,02 | 3.540,78 | 3.638,16 | 3.738,21 | 3.841,01 | |
| Τροφοδοσία | 258,89 | 266,01 | 273,32 | 280,84 | 288,56 | 296,50 | |
| 3 Ασφάλιση | 1.059,09 | 1.088,22 | 1.118,14 | 1.148,89 | 1.180,49 | 1.212,95 | |
| 4 Λιπαντικά | 1.117,93 | 1.148,67 | 1.180,26 | 1.212,72 | 1.246,07 | 1.280,34 | |
| 5 Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 235,35 | 241,83 | 248,48 | 255,31 | 262,33 | 269,54 | |
| 6 Κόστος Διαχείρισης | 925,00 | 925,00 | 950,00 | 950,00 | 975,00 | 975,00 | |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | 8.962,33 | 9.183,35 | 9.435,46 | 9.668,81 | 9.933,58 | 10.179,94 | |

Πίνακας 4.7.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2014 – 2025

Παρομοίως, με βάση το ημερήσιο λειτουργικό κόστος που διαμορφώθηκε, από τον μέσο όρο του αντίστοιχου κόστους των 2 πλοίων για το 2014 και με την ετήσια αύξηση της τάξεως του 2,75% όλων των εξόδων, που χρησιμοποιήσαμε και προηγουμένως, εκτός των Εξόδων Διαχείρισης, προϋπολογίσαμε τα Λειτουργικά Έξοδα του εν λόγω πλοίου για τα επόμενα 10 χρόνια, 2015 – 2025 (όπως απεικονίζονται στον παραπάνω πίνακα), που έχουμε ορίσει ως χρονικό ορίζοντα της υπό μελέτη επένδυσή μας.

Όπως αναμενόταν και όπως είναι απόλυτα λογικό, το ημερήσιο λειτουργικό κόστος ενός μεταχειρισμένου πλοίου του κλάδου των 9.000 TEU είναι φυσικά υψηλότερο αυτού ενός μεταχειρισμένου πλοίου αντίστοιχης ηλικίας του κλάδου των 2.500 TEU με γεραμούς. Η αύξηση αυτή του ημερήσιου λειτουργικού κόστους οφείλεται στην αύξηση του μεγέθους του πλοίου και των αντίστοιχων αναγκών του, καθώς τα είδη των εξόδων που έχουν προϋπολογισθεί σε κάθε κατηγορία κόστους του πλοίου των 9.572 TEU, είναι ακριβώς τα ίδια με αυτά που συμπεριελήφθησαν στον προϋπολογισμό του λειτουργικού κόστους του πλοίου των 2.602 TEU με γεραμούς που προηγήθηκε.

Οι μόνες διαφοροποιήσεις είναι οι εξής:

- το Συνολικό Κόστος Συντήρησης **(1)**, που προκύπτει από το άθροισμα των εξόδων Συντήρησης και Επισκευών, των Ανταλλακτικών και των Εφοδίων, δεν περιλαμβάνει τα έξοδα των ανταλλακτικών και εφοδίων και των εργασιών συντήρησης που απαιτούνται για τους γεραμούς φορτο-εκφόρτωσης Ε/Κ,

αφού το πλοίο των 9.572 TEU δεν είναι εξοπλισμένο με τέτοιου είδους γεραμούς

- η σύνθεση του πληρώματος, βάση του οποίου έχει προϋπολογισθεί το κόστος μισθοδοσίας του πλοίου 9.572 TEU – που περιλαμβάνεται στο Συνολικό Κόστος Πληρώματος **(2)**, είναι 10 Αξιωματικοί Ρωσικής και Ουκρανικής εθνικότητας και 14 ακόμη μέλη κατώτερου πληρώματος Ρωσικής, Ουκρανικής και Τανζανικής εθνικότητας

Εξαιτίας αυτής της διαφοράς στην εθνικότητα των μελών του πληρώματος, το κόστος μισθοδοσίας του πλοίου αυτού είναι χαμηλότερο από το κόστος μισθοδοσίας του πλοίου των 2.602 TEU με γεραμούς

- το κόστος τροφοδοσίας του πλοίου αυτού, που επίσης περιλαμβάνεται στο Συνολικό Κόστος Πληρώματος **(2)**, θα μπορούσε να είναι χαμηλότερο από το κόστος τροφοδοσίας του πλοίου των 2.602 TEU, λόγω:
 - των διαφορετικών διατροφικών συνηθειών των μελών του πληρώματος κάθε εθνικότητας
 - των λιμανιών από τα οποία προμηθεύονται τα τρόφιμα. Τα πλοία αυτού του μεγέθους παίρνουν προμήθειες σε κάποια από τα μεγαλύτερα – κεντρικότερα λιμάνια της Ασίας, της Ευρώπης και της Αμερικής, όπου υπάρχει περισσότερη κίνηση από άποψη πλοίων, υψηλότερος ανταγωνισμός και καλύτερες τιμές. Ωστόσο, για λόγους ασφάλειας των υπολογισμών μας προτιμήσαμε να χρησιμοποιήσουμε το ίδιο κόστος τροφοδοσίας.

- η αξία του πλοίου των 9.572 TEU, βάση της οποίας υπολογίζονται τα ετήσια ασφάλιστρα όλων των ειδών ασφαλίσεων που προαναφέρθηκαν και επομένως και το ημερήσιο Κόστος Ασφάλισης **(3)**, είναι πολύ υψηλότερη αυτής του πλοίου των 2.602 TEU
- στο Κόστος Ασφάλισης **(3)** του πλοίου των 9.572 TEU, εκτός των 5 ειδών ασφαλίσεων που περιλαμβάνονταν και στο πλοίο των 2.602 TEU, λόγω των αγορών – χωρών / λιμανιών στις οποίες δραστηριοποιείται, περιλαμβάνεται και ένα επιπλέον είδος ασφάλισης, αυτή της «Οικονομικής Υπευθυνότητας» (Certificate of Financial Responsibility – COFR). Η ασφάλιση αυτή απαιτείται από τα πλοία που προσεγγίζουν λιμάνια των Η.Π.Α., σύμφωνα με την Πράξη «Oil Pollution Act 1990 – O.P.A. '90» και εγγυάται ότι το πλοίο θα καλύψει την οικονομική ευθύνη σε περίπτωση που ρύπανση στα θαλάσσια ύδατα των Η.Π.Α.
- το Κόστος Λιπαντικών **(4)** είναι πολύ υψηλότερο λόγω του μεγέθους του πλοίου και της πολύ μεγαλύτερης ποσότητας λιπαντικών που έχει ανάγκη. Όσον αφορά τις άλλες δύο κατηγορίες κόστους:

- τα Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα **(5)** είναι ίδια με αυτά του πλοίου των 2.602 TEU, αφού τα έξοδα που περιέχουν δεν επηρεάζονται από το μέγεθος του πλοίου, ενώ
- το Κόστος Διαχείρισης **(6)** του πλοίου είναι ίδιο για όλα τα πλοία υπό ναύλωση χρόνου που διαχειρίζεται η Danaos, βάση της σχετικής προαναφερόμενης συμφωνίας.

4.2.3. ΝΕΟΤΕΥΚΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «2.600 TEU geared»

Ο προϋπολογισμός των Λειτουργικών Εξόδων του νεότευκτου αυτού πλοίου, έγινε ως ακολούθως:

- Για τις κατηγορίες κόστους που δεν επηρεάζονται από την ηλικία του πλοίου, όπως:
 - το ημερήσιο συνολικό κόστος Πληρώματος **(2)**, δηλαδή το κόστος μισθοδοσίας και το κόστος τροφοδοσίας
 - το ημερήσιο κόστος των Λοιπών Λειτουργικών Εξόδων **(5)**
 - το ημερήσιο κόστος Διαχείρισης **(6)**

διατηρήθηκαν τα κόστη του μεταχειρισμένου πλοίου των 2.602 TEU με γεραμούς του Πίνακα 4.6., όπως αυτά είχαν προκύψει από το μέσο όρο των πραγματικών ημερήσιων λειτουργικών εξόδων των 3 αντίστοιχου μεγέθους πλοίων με γεραμούς της Danaos για το 2014.

- Για τις κατηγορίες κόστους που καθορίζονται από την ηλικία και την τεχνολογία ενός πλοίου, όπως:
 - το ημερήσιο συνολικό κόστος Συντήρησης **(1)**, δηλαδή το κόστος των επισκευών και συντήρησης, το κόστος των ανταλλακτικών και το κόστος εφοδίων και
 - το ημερήσιο κόστος Λιπαντικών **(5)**

το ύψος αυτών προϋπολογίστηκε σύμφωνα με τις (πολύ λιγότερες συγκριτικά) ανάγκες που έχουν εκτιμηθεί από το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης και το Τεχνικό Τμήμα ότι θα έχει ένα νεότευκτο πλοίο αυτού του μεγέθους, με βάση βέβαια τις τιμές του 2014

- το ημερήσιο κόστος Ασφάλισης **(6)**

το ύψος αυτού προϋπολογίστηκε βάση της (υψηλότερης) αξίας ναυπήγησης του πλοίου, που αναφέρθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο, και των (χαμηλότερων) συντελεστών των ασφαλίσεων που αναλογούν στα νεότευκτα πλοία.

Βέβαια, στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθεί πως το ημερήσιο κόστος Ασφάλισης έχει προϋπολογιστεί στο έτος 2017, αντί του 2014 που έχουν προϋπολογιστεί τα υπόλοιπα κόστη, αφού το πλοίο θα παραδοθεί στην πλοιοκτήτρια εταιρεία το τέλος Δεκεμβρίου του 2016 και θα ασφαλιστεί για το έτος 2017.

Έτσι, σύμφωνα με τα παραπάνω, το ημερήσιο λειτουργικό κόστος του νεότευκτου πλοίου 2.600 TEU με γερανούς παρατίθεται στη στήλη «Έτος 2014» του ακόλουθου πίνακα:

| Νεότευκτο Πλοίο "2.600 TEU geared" - ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | | |
|---|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Έτος | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| | Συντήρηση και Επισκευές | 300,00 | 308,25 | 316,73 | 325,44 | 334,39 | 343,58 | 353,03 |
| | Ανταλλακτικά | 425,00 | 436,69 | 448,70 | 461,04 | 473,71 | 486,74 | 500,13 |
| | Εφόδια | 300,00 | 308,25 | 316,73 | 325,44 | 334,39 | 343,58 | 353,03 |
| 1 | Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 1.025,00 | 1.053,19 | 1.082,15 | 1.111,91 | 1.142,49 | 1.173,91 | 1.206,19 |
| 2 | Μισθοδοσία | 3.000,00 | 3.082,50 | 3.167,27 | 3.254,37 | 3.343,86 | 3.435,82 | 3.530,31 |
| | Τροφοδοσία | 220,00 | 226,05 | 232,27 | 238,65 | 245,22 | 251,96 | 258,89 |
| 3 | Ασφάλιση | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 580,00 | 595,95 | 612,34 | 629,18 |
| 4 | Λιπαντικά | 500,00 | 513,75 | 527,88 | 542,39 | 557,31 | 572,64 | 588,38 |
| 5 | Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 200,00 | 205,50 | 211,15 | 216,96 | 222,92 | 229,05 | 235,35 |
| 6 | Κόστος Διαχείρισης | 850,00 | 850,00 | 875,00 | 875,00 | 900,00 | 900,00 | 925,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | 5.795,00 | 5.930,99 | 6.095,71 | 6.819,28 | 7.007,75 | 7.175,72 | 7.373,30 |

| Νεότευκτο Πλοίο "2.600 TEU geared" - ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | |
|---|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Έτος | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| | Συντήρηση και Επισκευές | 362,74 | 372,71 | 382,96 | 393,50 | 404,32 | 415,44 |
| | Ανταλλακτικά | 513,88 | 528,01 | 542,53 | 557,45 | 572,78 | 588,53 |
| | Εφόδια | 362,74 | 372,71 | 382,96 | 393,50 | 404,32 | 415,44 |
| 1 | Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 1.239,36 | 1.273,44 | 1.308,46 | 1.344,44 | 1.381,41 | 1.419,40 |
| 2 | Μισθοδοσία | 3.627,39 | 3.727,14 | 3.829,64 | 3.934,95 | 4.043,16 | 4.154,35 |
| | Τροφοδοσία | 266,01 | 273,32 | 280,84 | 288,56 | 296,50 | 304,65 |
| 3 | Ασφάλιση | 646,48 | 664,26 | 682,53 | 701,30 | 720,58 | 740,40 |
| 4 | Λιπαντικά | 604,56 | 621,19 | 638,27 | 655,83 | 673,86 | 692,39 |
| 5 | Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 241,83 | 248,48 | 255,31 | 262,33 | 269,54 | 276,96 |
| 6 | Κόστος Διαχείρισης | 925,00 | 950,00 | 950,00 | 975,00 | 975,00 | 1.000,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | 7.550,63 | 7.757,83 | 7.945,05 | 8.162,41 | 8.360,06 | 8.588,15 |

Πίνακας 4.8.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2014 – 2026

Ακολουθώντας την ίδια διαδικασία με αυτή των μεταχειρισμένων πλοίων, με βάση το ημερήσιο λειτουργικό κόστος του 2014 και με μια ετήσια αύξηση της τάξεως

του 2,75% όλων των εξόδων, εκτός και πάλι των Εξόδων Διαχείρισης, προϋπολογίσαμε τα Λειτουργικά Έξοδα του εν λόγω πλοίου για τα επόμενα 12 χρόνια αυτή τη φορά, 2015 – 2026 (όπως απεικονίζονται στον παραπάνω πίνακα).

Ο λόγος που προϋπολογίσαμε τα επόμενα 12 χρόνια, αντί των 10 χρόνων που προϋπολογίσαμε για τα μεταχειρισμένα πλοία, είναι ότι – όπως έχει αναφερθεί και στο προηγούμενο κεφάλαιο – αν η παραγγελία του εν λόγω πλοίου επιβεβαιωθεί στο ναυπηγείο εντός του 4^{ου} τριμήνου του 2015, αυτό αναμένεται να είναι έτοιμο προς παράδοση στον πλοιοκτήτη του στο τέλος Δεκεμβρίου του 2016, οπότε η οικονομική του εκμετάλλευσή θα αρχίσει το 2017 και επομένως και η δεκαετία που θα μελετήσουμε την επένδυσή μας.

4.2.3. ΝΕΟΤΕΥΚΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ «9.200 TEU»

Παρομοίως, ο προϋπολογισμός των Λειτουργικών Εξόδων του νεότευκτου αυτού πλοίου, έγινε ως ακολούθως:

- Για τις κατηγορίες κόστους που δεν επηρεάζονται από την ηλικία του πλοίου, όπως το ημερήσιο κόστος μισθοδοσίας και τροφοδοσίας **(2)**, το ημερήσιο κόστος των Λοιπών Λειτουργικών Εξόδων **(5)** και το ημερήσιο κόστος Διαχείρισης **(6)**, διατηρήθηκαν τα κόστη του μεταχειρισμένου πλοίου των 9.572 TEU με γερανούς του Πίνακα 4.7., όπως αυτά είχαν προκύψει από το μέσο όρο των πραγματικών ημερήσιων λειτουργικών εξόδων των άλλων 2 αντίστοιχου μεγέθους πλοίων της Danaos για το 2014.
- Για τις κατηγορίες κόστους που καθορίζονται από την ηλικία και την τεχνολογία ενός πλοίου, όπως το ημερήσιο κόστος επισκευών / συντήρησης και το κόστος ανταλλακτικών / εφοδίων **(1)**, και το ημερήσιο κόστος Λιπαντικών **(5)**, το ύψος αυτών προϋπολογίστηκε σύμφωνα με τις (επίσης πολύ λιγότερες συγκριτικά) ανάγκες που έχουν εκτιμηθεί από το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης και το Τεχνικό Τμήμα ότι θα έχει ένα νεότευκτο πλοίο αυτού του μεγέθους, με βάση βέβαια τις τιμές του 2014, και όπως το ημερήσιο κόστος Ασφάλισης **(6)**, το ύψος αυτού προϋπολογίστηκε βάση της (υψηλότερης) αξίας ναυπήγησης του πλοίου, που αναφέρθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο, και των συντελεστών των (χαμηλότερων) ασφαλιστρών που αναλογούν στα νεότευκτα πλοία.

Βέβαια, και εδώ, το ημερήσιο κόστος Ασφάλισης έχει προϋπολογιστεί στο έτος 2017, αντί του 2014 που έχουν προϋπολογιστεί τα υπόλοιπα κόστη, αφού το

πλοίο θα παραδοθεί στην πλοιοκτήτρια εταιρεία το τέλος Δεκεμβρίου του 2016 και θα ασφαλιστεί για το έτος 2017.

Έτσι, σύμφωνα με τα παραπάνω, το ημερήσιο λειτουργικό κόστος του νεότευκτου πλοίου 9.200 TEU με γεραμούς παρατίθεται στη στήλη «Έτος 2014» του ακόλουθου πίνακα:

| Νεότευκτο Πλοίο "9.200 TEU" - ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Έτος | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Συντήρηση και Επισκευές | 350,00 | 359,63 | 369,51 | 379,68 | 390,12 | 400,85 | 411,87 |
| Ανταλλακτικά | 475,00 | 488,06 | 501,48 | 515,28 | 529,45 | 544,00 | 558,96 |
| Εφόδια | 350,00 | 359,63 | 369,51 | 379,68 | 390,12 | 400,85 | 411,87 |
| 1 Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 1.175,00 | 1.207,31 | 1.240,51 | 1.274,63 | 1.309,68 | 1.345,70 | 1.382,70 |
| 2 Μισθοδοσία | 2.850,00 | 2.928,38 | 3.008,91 | 3.091,65 | 3.176,67 | 3.264,03 | 3.353,79 |
| Τροφοδοσία | 220,00 | 226,05 | 232,27 | 238,65 | 245,22 | 251,96 | 258,89 |
| 3 Ασφάλιση | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1.050,00 | 1.078,88 | 1.108,54 | 1.139,03 |
| 4 Λιπαντικά | 725,00 | 744,94 | 765,42 | 786,47 | 808,10 | 830,32 | 853,16 |
| 5 Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 200,00 | 205,50 | 211,15 | 216,96 | 222,92 | 229,05 | 235,35 |
| 6 Κόστος Διαχείρισης | 850,00 | 850,00 | 875,00 | 875,00 | 900,00 | 900,00 | 925,00 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | 6.020,00 | 6.162,18 | 6.333,26 | 7.533,36 | 7.741,47 | 7.929,61 | 8.147,92 |

| Νεότευκτο Πλοίο "9.200 TEU" - ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--|
| Έτος | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | |
| Συντήρηση και Επισκευές | 423,20 | 434,83 | 446,79 | 459,08 | 471,70 | 484,67 | |
| Ανταλλακτικά | 574,34 | 590,13 | 606,36 | 623,03 | 640,17 | 657,77 | |
| Εφόδια | 423,20 | 434,83 | 446,79 | 459,08 | 471,70 | 484,67 | |
| 1 Συνολικό Κόστος Συντήρησης | 1.420,73 | 1.459,80 | 1.499,94 | 1.541,19 | 1.583,57 | 1.627,12 | |
| 2 Μισθοδοσία | 3.446,02 | 3.540,78 | 3.638,16 | 3.738,21 | 3.841,01 | 3.946,63 | |
| Τροφοδοσία | 266,01 | 273,32 | 280,84 | 288,56 | 296,50 | 304,65 | |
| 3 Ασφάλιση | 1.170,35 | 1.202,54 | 1.235,61 | 1.269,59 | 1.304,50 | 1.340,37 | |
| 4 Λιπαντικά | 876,62 | 900,73 | 925,50 | 950,95 | 977,10 | 1.003,97 | |
| 5 Λοιπά Λειτουργικά Έξοδα | 241,83 | 248,48 | 255,31 | 262,33 | 269,54 | 276,96 | |
| 6 Κόστος Διαχείρισης | 925,00 | 950,00 | 950,00 | 975,00 | 975,00 | 1.000,00 | |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | 8.346,55 | 8.575,64 | 8.785,35 | 9.025,82 | 9.247,22 | 9.499,71 | |

Πίνακας 4.9.: Ημερήσιο Λειτουργικό Κόστος Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU», 2015 – 2027

Ακολουθώντας και πάλι την ίδια διαδικασία, με βάση το ημερήσιο λειτουργικό κόστος του 2014 και με μια ετήσια αύξηση της τάξεως του 2,75% όλων των εξόδων, εκτός και πάλι των Εξόδων Διαχείρισης, προϋπολογίσαμε τα Λειτουργικά Έξοδα του εν λόγω πλοίου για τα επόμενα 12 χρόνια, 2015 – 2026 (όπως απεικονίζονται στον παραπάνω πίνακα).

Ο λόγος που προϋπολογίσαμε τα επόμενα 12 χρόνια, αντί των 10 χρόνων και για αυτό το πλοίο, είναι ότι αν η παραγγελία του επιβεβαιωθεί στο ναυπηγείο εντός του 4^{ου} τριμήνου του 2015, αυτό αναμένεται να είναι έτοιμο προς παράδοση στον πλοιοκτήτη του στο τέλος Δεκεμβρίου του 2016, οπότε η οικονομική του εκμετάλλευσή θα αρχίσει το 2017 και επομένως και η δεκαετία που θα μελετήσουμε την επένδυσή μας.

Έχοντας εκτιμήσει, με τον καλύτερο δυνατό – στην παρούσα φάση – τρόπο, το ημερήσιο λειτουργικό κόστος των 4 υπό μελέτη πλοίων μας, θα προχωρήσουμε στο τελευταίο κεφάλαιο της Αξιολόγησης κάθε σεναρίου Επένδυσής μας, η οποία θα αναδείξει το σενάριο που κρίνεται πιο εφικτό και αναμένεται περισσότερο κερδοφόρο για την επιχείρηση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Στο παρόν κεφάλαιο θα ασχοληθούμε με τη Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση κάθε ενός εκ των τεσσάρων πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, προτάσεων επένδυσης αντίστοιχα, που μελετούμε. Πριν ξεκινήσουμε, κρίνεται σκόπιμο να διευκρινιστεί πως προκειμένου το αποτέλεσμα της ανάλυσης κάθε πλοίου να προκύπτει αποκλειστικά και μόνο από την εκμετάλλευση του συγκεκριμένου πλοίου, κάθε πρόταση θα εξετασθεί ως μια μεμονωμένη επένδυση, χωρίς να συνδέεται με τα οικονομικά αποτελέσματα των υπολοίπων πλοίων της πλοιοκτήτριας εταιρίας.

Για το σκοπό αυτό της ανάλυσής μας, και βάση των διαθέσιμων στοιχείων, θα χρησιμοποιήσουμε την Κατάσταση Κερδών – Ζημιών (Profit and Loss Statement – P&L) για κάθε πλοίο, η οποία θα περιλαμβάνει ασφαλώς τα Λειτουργικά Έσοδα, τα Λειτουργικά Έξοδα, τα λοιπά Έξοδα που περιλαμβάνονται στα Έξοδα Ταξιδιού, την Απόσβεση της Αξίας του πλοίου, την απόσβεση του Δεξαμενισμού κάθε πλοίου σύμφωνα με τη λογιστική πρακτική που ακολουθείται για όλο το στόλο της πλοιοκτήτριας εταιρίας και τα Χρηματοοικονομικά Έξοδα για κάθε ένα από τα 10 έτη που έχουμε ορίσει ότι θα εξετάσουμε την επένδυσή μας.

Στη συνέχεια, βάση των Ετήσιων Λειτουργικών Αποτελεσμάτων και των Καθαρών Κερδών / Ζημιών που θα προκύψουν από την Κατάσταση P&L, θα υπολογίσουμε την Καθαρή Παρούσα Αξία, τον Εσωτερικό Συντελεστή Απόδοσης, τον Δείκτη των Κερδών προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων καθώς και τον Δείκτη της Απόδοσης των Ιδίων Κεφαλαίων κάθε πλοίου, στα οποία θα στηριχθεί η αξιολόγησή μας.

5.1. ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΕΡΔΩΝ – ΖΗΜΙΩΝ (P & L STATEMENT)

Πιο αναλυτικά, οι καταστάσεις Κερδών – Ζημιών των υπό μελέτη πλοίων αποτελούνται από τις ακόλουθες κατηγορίες εσόδων – εξόδων.

5.1.1. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ ΠΛΟΙΩΝ

Τα Ετήσια Λειτουργικά Έσοδα (Operating Revenues) των πλοίων εξαρτώνται από τον ημερήσιο ναύλο τους, όπως αυτός έχει συμφωνηθεί φυσικά μεταξύ

πλοιοκτητή και ναυλωτή – πάντοτε όμως στα επίπεδα που υπαγορεύουν οι δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης των πλοίων Ε/Κ κάθε κλάδου – μεγέθους τη δεδομένη χρονική στιγμή, καθώς και από τον αριθμό των ημερών που το πλοίο βρίσκεται στην υπηρεσία του ναυλωτή του.

Εν προκειμένω, οι ημερήσιοι ναύλοι βάση των οποίων θα προϋπολογιστούν τα ετήσια έσοδα και των τεσσάρων πλοίων για τα επόμενα 10 χρόνια της μελέτης μας έχουν αντληθεί από την πρόβλεψη της Danaos για τους ναύλους των πλοίων των κλάδων αυτών, στην οποία έχουν ληφθεί υπόψη οι σχετικές προβλέψεις της ειδικής του χώρου εταιρείας Marshoft και των υπολοίπων συνεργαζόμενων εταιριών προβλέψεων, όπως αυτοί παρατίθενται στους Πίνακες 2.23, 2.24, 2.25, 2.26 αντίστοιχα.

5.1.1.1 Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «2.602 TEU geared»

Λαμβάνοντας υπόψη τις συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο των μεταχειρισμένων πλοίων Ε/Κ 2.500 TEU με γεραμούς, όπου πλέον κυριαρχούν οι σύντομες – μόλις μερικών ετών χρονοναυλώσεις, υποθέτουμε ότι για το πλοίο των 2.602 TEU με γεραμούς που μελετούμε, στη διάρκεια των 10 ετών της επένδυσής μας, θα υπάρξουν 3 συμφωνίες ναύλωσης ως ακολούθως:

- Η 1^η συμφωνία ναύλωσης, διάρκειας 4 ετών, θα αρχίσει ιδανικά από 01/01/2016 με ημερήσιο ναύλο \$ 9.900,00 για το 1^ο έτος (2016), \$ 12.900,00 για το 2^ο έτος (2017) και \$ 13.800,00 για το 3^ο και 4^ο έτος (2018 – 2019)
- Η 2^η συμφωνία ναύλωσης, διάρκειας 4 ετών, θα αρχίσει εντός της 1^{ης} εβδομάδας του 2020 με ημερήσιο ναύλο \$ 12.200,00 για το 1^ο και 2^ο έτος (2020 – 2021) και \$ 11.500,00 για το 3^ο και 4^ο έτος (2022 – 2023)
- Η 3^η συμφωνία ναύλωσης, διάρκειας 2 ετών, θα αρχίσει και πάλι ιδανικά εντός της 1^{ης} εβδομάδας του 2023 με ημερήσιο ναύλο \$ 10.800,00 και για τα 2 έτη (2024 – 2025).

Όσον αφορά στις «Ημέρες Εσόδων», τις ημέρες δηλαδή που το πλοίο βρίσκεται στην υπηρεσία του ναυλωτή του και ως εκ τούτου εισπράττει τον ημερήσιο ναύλο του, αυτές έχουν υπολογιστεί βάση του ποσοστού χρησιμότητας 97,5% των πλοίων της Danaos το 2014 (365 ημέρες x 97,5% = 356 ημέρες περίπου) για όλα τα έτη της επένδυσής μας εκτός από:

- το έτος 2020, στο οποίο έχουμε αφαιρέσει 4 επιπλέον των 356 ημερών (χρησιμότητα 97,5%) ώστε οι υπολογισμοί μας να παραμείνουν ασφαλείς

στην περίπτωση που η 2^η ναύλωση δεν ξεκινήσει αμέσως μετά το τέλος της 1^{ης} ναύλωσης

- το έτος 2023, στο οποίο έχουμε αφαιρέσει 15 ημέρες εν όψει του προγραμματισμένου στα 7,5 έτη δεξαμενισμού του πλοίου, που απαιτείται για την ανανέωση της Κλάσης του (13 ημέρες επισκευές σε ναυπηγείο και 2 ημέρες ταξίδι προς και από το ναυπηγείο).

Το έτος 2024, μολονότι – λόγω του εκτενούς δεξαμενισμού στα μέσα του 2023 – δεν αναμένονται βλάβες και επιπλοκές που θα μπορούσαν να στερήσουν το ναύλο του πλοίου για τις 9 ημέρες, τις οποίες για λόγους ασφαλείας έχουμε υπολογίσει στα υπόλοιπα έτη (βάση της χρησιμότητας 97,5%), τις μέρες αυτές τις έχουμε αφαιρέσει κυρίως ως τον χρόνο που ενδεχομένως χαθεί μέχρι την έναρξη της 3^{ης} ναύλωσης του πλοίου.

Βέβαια, δύο βασικές προϋποθέσεις του παραπάνω σεναρίου είναι οι εξής:

- η έγκριση από την Κλάση και τη Σημαία της ένταξης του πλοίου στο παρατεταμένο πρόγραμμα δεξαμενισμού (extended dry-dock program) στα 7,5 έτη, έναντι των 5 ετών που κανονικά θα έπρεπε να πραγματοποιηθεί, βάση του οποίου προγράμματος έχουν υπολογιστεί οι ημέρες εσόδων του πλοίου. Η έγκριση αυτή θα μπορεί να δοθεί μόνο μετά την ολοκλήρωση του αρχικού δεξαμενισμού του πλοίου που θα πραγματοποιηθεί αμέσως μετά την αγορά του το 4^ο τρίμηνο του 2015 (όπως αναφέρθηκε στο 3^ο κεφάλαιο) και αφού επιβεβαιωθεί – έπειτα από αυστηρό έλεγχο – ότι φυσικά πληροί όλες τις απαιτούμενες προϋποθέσεις
- η παράδοση του πλοίου από τον πλοιοκτήτη στον επόμενο ναυλωτή του θα γίνεται στο λιμάνι – περιοχή όπου έγινε η επαναπαράδοση του πλοίου στον πλοιοκτήτη από τον προηγούμενο ναυλωτή του. Η υπόθεση αυτή, εκτός του ότι που εκ των πραγμάτων αποτελεί το πλέον επιθυμητό σενάριο, γίνεται προς αποφυγή προϋπολογισμού του σχετικού ταξιδιού και του κόστους καυσίμων του και συνεπώς προς διευκόλυνση των υπολογισμών μας. Εναλλακτικά, μπορούμε να υποθέσουμε ότι αντί των 4 ημερών που έχουμε προϋπολογίσει, θα χαθούν μόνον 2 ή 3 ημέρες, ενώ ο ναύλος των υπολοίπων 2 ή 1 ημέρας αντίστοιχα θα αναλογούν στο κόστος των καυσίμων ενός μικρού ταξιδιού από το λιμάνι επαναπαράδοσης (λήξης της προηγούμενης ναύλωσης) στο λιμάνι παράδοσης (έναρξη της επόμενης ναύλωσης), ακόμη κι αν η ναύλωση του πλοίου ξεκινήσει πιο νωρίς και εισπραχθεί ναύλος μιας ή δύο επιπλέον – των ήδη προϋπολογισμένων – ημερών.

| c/v "2.602 TEU geared" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2016-2020) | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 356 | 356 | 356 | 356 | 352 |
| Ναύλος / ημέρα | 9.900,00 | 12.900,00 | 13.800,00 | 13.800,00 | 12.200,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 3.524.400,00 | 4.592.400,00 | 4.912.800,00 | 4.912.800,00 | 4.294.400,00 |

| c/v "2.602 TEU geared" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2021-2025) | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Έτος | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 356 | 356 | 350 | 356 | 356 |
| Ναύλος / ημέρα | 12.200,00 | 11.500,00 | 11.500,00 | 10.800,00 | 10.800,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 4.343.200,00 | 4.094.000,00 | 4.025.000,00 | 3.844.800,00 | 3.844.800,00 |

Πίνακας 5.1.: Ετήσια Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «2.602 TEU geared», 2016 – 2025

5.1.1.2 Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «9.572 TEU»

Λαμβάνοντας υπόψη τις συνθήκες που επικρατούν αντίστοιχα και στον κλάδο των μεταχειρισμένων πλοίων Ε/Κ μεγέθους 9.000 TEU, υποθέτουμε ότι για το πλοίο των 9.572 TEU που μελετούμε, στη διάρκεια των 10 ετών της επένδυσής μας, θα υπάρξουν 2 συμφωνίες ναύλωσης ως ακολούθως:

- Η 1^η συμφωνία ναύλωσης, διάρκειας 5 ετών, θα αρχίσει ιδανικά από 01/01/2016 με ημερήσιο ναύλο \$ 29.950,00 για το 1^ο έτος (2016), \$ 39.200,00 για το 2^ο έτος (2017), \$ 42.500,00 για το 3^ο και 4^ο έτος (2018 – 2019) και \$ 38.675,00 για το 5^ο έτος (2020)
- Η 2^η συμφωνία ναύλωσης, διάρκειας 5 ετών, θα αρχίσει εντός της 1^{ης} εβδομάδας του 2021 με ημερήσιο ναύλο \$ 36.700,00 για το 1^ο έτος (2021), \$ 34.245,00 για το 2^ο και 3^ο έτος (2022 – 2023), και \$ 30.800,00 για το 4^ο και 5^ο έτος (2024 – 2025).

Όσον αφορά στις «Ημέρες Εσόδων», τις ημέρες δηλαδή που το πλοίο βρίσκεται στην υπηρεσία του ναυλωτή του και ως εκ τούτου εισπράττει τον ημερήσιο ναύλο του, αυτές έχουν υπολογιστεί βάση του ποσοστού χρησιμότητας 97,5% των πλοίων της Danaos το 2014 (365 ημέρες x 97,5% = 356 ημέρες περίπου) για όλα τα έτη της επένδυσής μας εκτός από:

- το έτος 2021, στο οποίο έχουμε αφαιρέσει 4 επιπλέον των 356 ημερών (χρησιμότητα 97,5%) ώστε οι υπολογισμοί μας να παραμείνουν ασφαλείς στην περίπτωση που η 2^η ναύλωση δεν ξεκινήσει αμέσως μετά το τέλος της 1^{ης} ναύλωσης

- το έτος 2023, στο οποίο έχουμε αφαιρέσει 17 ημέρες εν όψει του προγραμματισμένου στα 7,5 έτη δεξαμενισμού του πλοίου, που απαιτείται για την ανανέωση της Κλάσης του (15 ημέρες επισκευές σε ναυπηγείο και 2 ημέρες ταξίδι προς και από το ναυπηγείο).

Φυσικά, βασικές προϋποθέσεις και για το παρόν σενάριο παραμένουν:

- η έγκριση από την Κλάση και τη Σημαία της ένταξης του πλοίου στο παρατεταμένο πρόγραμμα δεξαμενισμού (extended dry-dock program) στα 7,5 έτη, έναντι των 5 ετών που κανονικά θα έπρεπε να πραγματοποιηθεί, βάση του οποίου προγράμματος έχουν υπολογιστεί οι ημέρες εσόδων του πλοίου. Η έγκριση αυτή θα μπορεί να δοθεί μόνο μετά την ολοκλήρωση του αρχικού δεξαμενισμού του πλοίου που θα πραγματοποιηθεί αμέσως μετά την αγορά του το 4^ο τρίμηνο του 2015 (όπως αναφέρθηκε στο 3^ο κεφάλαιο) και αφού επιβεβαιωθεί – έπειτα από αυστηρό έλεγχο – ότι πληροί όλες τις απαιτούμενες προϋποθέσεις
- η παράδοση του πλοίου από τον πλοιοκτήτη στον επόμενο ναυλωτή του θα γίνεται στο λιμάνι – περιοχή όπου έγινε η επαναπαράδοση του πλοίου στον πλοιοκτήτη από τον προηγούμενο ναυλωτή του. Η υπόθεση αυτή, εκτός του ότι που εκ των πραγμάτων αποτελεί το πλέον επιθυμητό σενάριο, γίνεται προς αποφυγή προϋπολογισμού του σχετικού ταξιδιού και του κόστους καυσίμων του και συνεπώς προς διευκόλυνση των υπολογισμών μας. Εναλλακτικά, μπορούμε να υποθέσουμε ότι αντί των 4 ημερών που έχουμε προϋπολογίσει, θα χαθούν μόνον 2 ή 3 ημέρες, ενώ ο ναύλος των υπολοίπων 2 ή 1 ημέρας αντίστοιχα θα αναλογούν στο κόστος των καυσίμων ενός μικρού ταξιδιού από το λιμάνι επαναπαράδοσης (λήξης της προηγούμενης ναύλωσης) στο λιμάνι παράδοσης (έναρξη της επόμενης ναύλωσης), ακόμη κι αν η ναύλωση του πλοίου ξεκινήσει πιο νωρίς και εισπραχθεί ναύλος μιας ή δύο επιπλέον – των ήδη προϋπολογισμένων – ημερών.

| c/v "9.572 TEU" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2016-2020) | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 356 | 356 | 356 | 356 | 356 |
| Ναύλος / ημέρα | 29.950,00 | 39.200,00 | 42.500,00 | 42.500,00 | 38.675,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 10.662.200,00 | 13.955.200,00 | 15.130.000,00 | 15.130.000,00 | 13.768.300,00 |

| c/v "9.572 TEU" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2021-2025) | | | | | |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 352 | 356 | 348 | 356 | 356 |
| Ναύλος / ημέρα | 36.700,00 | 34.245,00 | 34.245,00 | 30.800,00 | 30.800,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 12.918.400,00 | 12.191.220,00 | 11.917.260,00 | 10.964.800,00 | 10.964.800,00 |

Πίνακας 5.2.: Ετήσια Έσοδα Μεταχειρισμένου Πλοίου Ε/Κ «9.572 TEU», 2016 – 2025

5.1.1.3 Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «2.600 TEU geared»

Μολονότι οι συνθήκες που επικρατούν τη δεδομένη χρονική στιγμή στην αγορά των πλοίων Ε/Κ 2.500 TEU με γεραμούς, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, δεν ευνοούν ιδιαίτερα τις πολυετείς ναυλώσεις, η Danaos – επενδύοντας στις μακροχρόνιες σχέσεις συνεργασίας με τους Ναυλωτές της που συγχρόνως συμβάλουν στη μείωση του ρίσκου σε κάθε επένδυσή της – είθισται να αναλαμβάνει τη ναυπήγηση ενός νέου πλοίου μόνον μετά την εξασφάλιση της πολυετούς ναύλωσής του.

Στη βάση, λοιπόν, της πρακτικής αυτής, υποθέτουμε ότι για το νεότευκτο πλοίο μας 2.600 TEU με γεραμούς που μελετούμε, θα εξασφαλιστεί εκ των προτέρων μία συμφωνία ναύλωσης 10-ετούς διάρκειας. Η ναύλωση αυτή θα αρχίσει ιδανικά την 1^η Ιανουαρίου του 2017, μετά την παράδοση του πλοίου από το ναυπηγείο στην πλοιοκτήτρια εταιρεία το τελευταίο 10-ήμερο του Δεκεμβρίου του 2016, με ημερήσιο ναύλο \$ 13.800,00 για τα 5 πρώτα έτη (2017 – 2022) και \$ 11.700,00 για τα 5 επόμενα έτη (2022 – 2027).

Οι «Ημέρες Εσόδων» του νεότευκτου αυτού πλοίου είναι περισσότερες αυτών του αντίστοιχου μεταχειρισμένου καθώς, όπως είναι φυσικό, συγκριτικά αναμένεται να παρουσιάσει πολύ λιγότερες – αν όχι καθόλου – περιπτώσεις (προβλήματα, επιπλοκές, κ.λ.π.) που θα μπορούσαν να του στερήσουν το ναύλο του. Έτσι, οι «Ημέρες Εσόδων» που έχουν υπολογιστεί για το πλοίο αυτό για όλα τα έτη της επένδυσής μας είναι 360 ημέρες, που αντιστοιχούν σε ποσοστό χρησιμότητας 98,6% περίπου, εκτός από:

- το έτος 2024, στο οποίο έχουμε αφαιρέσει 15 ημέρες εν όψει του προγραμματισμένου στα 7,5 έτη δεξαμενισμού του πλοίου, που απαιτείται για την ανανέωση της Κλάσης του (13 ημέρες επισκευές σε ναυπηγείο και 2 ημέρες ταξίδι προς και από το ναυπηγείο)

Βασική προϋπόθεση και αυτού του σεναρίου παραμένει η έγκριση από την Κλάση και τη Σημαία της ένταξης του πλοίου στο παρατεταμένο πρόγραμμα δεξαμενισμού (extended dry-dock program) στα 7,5 έτη, έναντι των 5 ετών, βάση του οποίου προγράμματος έχουν υπολογιστεί οι ημέρες εσόδων του πλοίου. Καθώς το πλοίο θα ναυπηγηθεί ώστε να πληροί τις απαιτούμενες προϋποθέσεις ένταξής τους στο πρόγραμμα των 7,5 ετών, η σχετική έγκριση θα δοθεί ενώ το πλοίο βρίσκεται ακόμη στο ναυπηγείο.

| c/v "2.600 TEU geared" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2017-2021) | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Έτος | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 |
| Ναύλος / ημέρα | 13.800,00 | 13.800,00 | 13.800,00 | 13.800,00 | 13.800,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 |

| c/v "2.600 TEU geared" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2022-2026) | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Έτος | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 360 | 360 | 350 | 360 | 360 |
| Ναύλος / ημέρα | 11.700,00 | 11.700,00 | 11.700,00 | 11.700,00 | 11.700,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 4.212.000,00 | 4.212.000,00 | 4.095.000,00 | 4.212.000,00 | 4.212.000,00 |

Πίνακας 5.3.: Ετήσια Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «2.600 TEU geared», 2017 – 2026

5.1.1.4. Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ «9.200 TEU»

Δεδομένης της αγοράς των πλοίων Ε/Κ του κλάδου των 9.000 TEU και της πρακτικής της Danaos να εξασφαλίζει εκ των προτέρων την πολυετή ναύλωση των πλοίων που ναυπηγεί, υποθέτουμε ότι και το για το νεότευκτο πλοίο των 9.200 TEU που μελετούμε, θα εξασφαλιστεί μια 10-ετής ναύλωση. Η ναύλωση αυτή θα αρχίσει ιδανικά την 1^η Ιανουαρίου του 2017, μετά την παράδοση του πλοίου από το ναυπηγείο στην πλοιοκτήτρια εταιρεία το τελευταίο 10-ήμερο του Δεκεμβρίου του 2017, με ημερήσιο ναύλο \$ 42.520,00 για τα 5 πρώτα έτη (2017 – 2021) και \$ 35.700,00 για τα 5 επόμενα έτη (2022 – 2026).

Οι «Ημέρες Εσόδων» και αυτού του νεότευκτου πλοίου είναι περισσότερες αυτών του αντίστοιχου μεταχειρισμένου καθώς, όπως είναι φυσικό, συγκριτικά αναμένεται να παρουσιάσει πολύ λιγότερες – αν όχι καθόλου – περιπτώσεις

(προβλήματα, επιπλοκές, κ.λ.π.) που θα μπορούσαν να του στερήσουν το ναύλο του. Έτσι, οι «Ημέρες Εσόδων» που έχουν υπολογιστεί και για το πλοίο αυτό για όλα τα έτη της επένδυσής μας είναι 360 ημέρες (ποσοστό χρησιμότητας 98,6% περίπου) εκτός από:

- το έτος 2024, στο οποίο έχουμε αφαιρέσει 15 ημέρες εν όψει του προγραμματισμένου στα 7,5 έτη δεξαμενισμού του πλοίου, που απαιτείται για την ανανέωση της Κλάσης του (13 ημέρες επισκευές σε ναυπηγείο και 2 ημέρες ταξίδι προς και από το ναυπηγείο)

Φυσικά και εδώ ισχύει η βασική προϋπόθεση της έγκρισης από την Κλάση και τη Σημαία της ένταξης του πλοίου στο παρατεταμένο πρόγραμμα δεξαμενισμού (extended dry-dock program) στα 7,5 έτη, έναντι των 5 ετών, βάση του οποίου προγράμματος έχουν υπολογιστεί οι ημέρες εσόδων του πλοίου. Παρομοίως, καθώς το πλοίο θα ναυπηγηθεί ώστε να πληροί τις απαιτούμενες προϋποθέσεις ένταξής τους στο πρόγραμμα των 7,5 ετών, η σχετική έγκριση θα δοθεί ενώ το πλοίο βρίσκεται ακόμη στο ναυπηγείο.

| c/v "9.200 TEU" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2017-2021) | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 |
| Ναύλος / ημέρα | 42.520,00 | 42.520,00 | 42.520,00 | 42.520,00 | 42.520,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 |

| c/v "9.200 TEU" - ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ (2022-2026) | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 360 | 360 | 350 | 360 | 360 |
| Ναύλος / ημέρα | 35.700,00 | 35.700,00 | 35.700,00 | 35.700,00 | 35.700,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 12.852.000,00 | 12.852.000,00 | 12.495.000,00 | 12.852.000,00 | 12.852.000,00 |

Πίνακας 5.4.: Ετήσια Έσοδα Νεότευκτου Πλοίου Ε/Κ 9.200 TEU (2017 – 2026)

5.1.2. ΕΞΟΔΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ

Σύμφωνα με τη λογιστική πρακτική της πλοιοκτήτριας εταιρείας, στην κατηγορία των «Εξόδων Ταξιδιού» (Voyage Expenses) της κατάστασης P&L, αφού – όπως έχει αναφερθεί και στο προηγούμενο κεφάλαιο – το κόστος ταξιδιού στη

ναύλωση χρόνου το επιβαρύνεται ο ναυλωτής και όχι ο πλοιοκτήτης, περιλαμβάνεται το κόστος της προμήθειας του ναυλομεσίτη (shipbroker's commission).

Όλα τα ναυλοσύμφωνα ορίζουν το ποσό των προμηθειών το οποίο δικαιούνται να εισπράξουν οι μεσίτες που μεσολάβησαν για την πραγματοποίηση της ναύλωσης, καθώς επίσης και τα ονόματα των δικαιούχων. Η προμήθεια αποτελεί ουσιαστικά την αποζημίωση του ναυλομεσίτη από τον πλοιοκτήτη για τη ναύλωση¹⁴⁹ και υπολογίζεται από το σταθερό ποσοστό προμήθειας 1,25% επί του ημερήσιου ναύλου του πλοίου για τον πραγματικό χρόνο – ημέρες που αυτό είναι ναυλωμένο («Ημέρες Εσόδων» στις δικές μας καταστάσεις P&L) για κάθε ναυλομεσίτη, καθώς υπάρχουν και περιπτώσεις ναυλώσεων που μεσολαβούν περισσότεροι του ενός ναυλομεσίτες.

Στις ναυλώσεις των υπό μελέτη πλοίων που προαναφέρθηκαν, όπως και σε όλες τις μέχρι τώρα ναυλώσεις της συγκεκριμένης πλοιοκτήτριας εταιρείας, θεωρούμε πως μεσολαβεί ένας ναυλομεσίτης. Συνεπώς, το ετήσιο κόστος προμήθειας που περιλαμβάνεται στα Έξοδα Ταξιδιού της κατάστασης P&L κάθε πλοίου, προκύπτει από το 1,25% των Λειτουργικών Εσόδων κάθε έτους.

5.1.3. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΠΛΟΙΩΝ

Τα Ετήσια Λειτουργικά Έξοδα (Operating Expenses) της κατάστασης P&L έχουν υπολογιστεί βάση των Ημερήσιων Λειτουργικών Εξόδων κάθε πλοίου, όπως αυτά προϋπολογίστηκαν για κάθε έτος στη σχετική παράγραφο του Κεφαλαίου 4, επί του συνόλου των ημερών του έτους (365 ημέρες, «Ημέρες Λειτουργίας» στις δικές μας καταστάσεις P&L) και όχι επί του αριθμού των ημερών για τις οποίες το πλοίο εισπράττει ναύλο. Αυτό συμβαίνει διότι ακόμη και τις ημέρες που – για οποιονδήποτε από τους λόγους που ορίζονται από το ναυλοσύμφωνο – δεν εισπράττεται ναύλος, το πλοίο παραμένει επανδρωμένο και εξακολουθεί να λειτουργεί κανονικά, εκτός βεβαίως εξαιρετικών περιπτώσεων. Μια τέτοια περίπτωση είναι για παράδειγμα ο παροπλισμός ενός πλοίου (lay-up) που όμως, βάση της εικόνας που έχουμε τη δεδομένη χρονική στιγμή για τη μελλοντική πορεία των υπό μελέτη κλάδων – μεγεθών πλοίων Ε/Κ, δεν προβλέπεται για κανένα από τα εξεταζόμενα πλοία μας.

¹⁴⁹ Γ.Π. Βλάχος & Ε. Ψυχού «Θεωρία και Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών και Ναυλοσυμφώνων», Εκδόσεις Τζέι & Τζέι Ελλάς Πειραιάς 2000, Κεφάλαιο 8 σελ: 226.

5.1.4. ΑΠΟΣΒΕΣΗ ΑΞΙΑΣ ΠΛΟΙΩΝ

Σύμφωνα με τη λογιστική πρακτική της πλοιοκτήτριας εταιρείας, η ετήσια απόσβεση (Depreciation) της αξίας του πλοίου, δηλαδή η απομείωση της αρχικής αξίας του λόγω της φυσιολογικής φθοράς που προκαλείται από τη χρήση του, της κατάστασης P&L:

- για τα μεταχειρισμένα πλοία, προκύπτει από το λόγο της διαφοράς της υπολειμματικής αξίας (Residual Value) από την συνολική αξία αγοράς του πλοίου προς τον αριθμό των ετών της υπόλοιπης – βάση της ηλικίας του – ωφέλιμης ζωής του
- για τα νεότευκτα πλοία, προκύπτει από το λόγο της διαφοράς της υπολειμματικής αξίας (Residual Value) από την συνολική αξία ναυπήγησης – κτήσης του πλοίου προς τον αριθμό των ετών της συνολικής ωφέλιμης ζωής του.

Δεδομένου ότι:

- υπολειμματική αξία του πλοίου ορίζεται η αξία του πλοίου στο τέλος της ωφέλιμης ζωής του, η αξία δηλαδή πώλησης του προς διάλυση, η οποία υπολογίζεται από το γινόμενο του νεκρού βάρους του πλοίου (Lightweight) επί την αναμενόμενη τιμή ανά τόνο μετάλλου στην περιοχή του πλοίου (Ινδία, Πακιστάν, και αλλού)
- ως ωφέλιμη – οικονομική ζωή ενός νεότευκτου πλοίου, σύμφωνα με την λογιστική πρακτική της πλοιοκτήτριας εταιρείας, ορίζονται τα 30 έτη.
- ως υπόλοιπη ωφέλιμη ζωή των υπό μελέτη μεταχειρισμένων πλοίων, ηλικίας ήδη 10 ετών περίπου, σύμφωνα με την παραπάνω πρακτική, ορίζονται τα 20 έτη.

Συνεπώς, η ετήσια απόσβεση κάθε πλοίου υπολογίζεται ως εξής:

| Μεταχειρισμένα Πλοία | | | |
|---|--------------------------------------|-------------------------------|------------------------|
| | | c/v "2.602 TEU geared" | c/v "9.572 TEU" |
| 1 | ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ - ΚΟΣΤΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΠΛΟΙΟΥ | 12.580.000,00 | 55.570.000,00 |
| 2 | Νεκρό Βάρος (mt) | 11.416,00 | 34.962,00 |
| 3 | Τιμή / τόνο μετάλλου (mt) | 380,00 | 380,00 |
| 4 | ΥΠΟΛΕΙΜΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ΠΛΟΙΟΥ {2 x 3} | 4.338.080,00 | 13.285.560,00 |
| 5 | Διαφορά Αξίας Πλοίου {1 - 4} | 8.241.920,00 | 42.284.440,00 |
| 6 | Ωφέλιμη Ζωή (έτη) | 20,00 | 20,00 |
| ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ ΑΞΙΑΣ ΠΛΟΙΟΥ {5 / 6} | | 412.096,00 | 2.114.222,00 |

Πίνακας 5.5.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Μεταχειρισμένων Πλοίων

| Νεότευκτα Πλοία | | | |
|---|--------------------------------------|------------------------|---------------------|
| | | c/v "2.600 TEU geared" | c/v "9.200 TEU" |
| 1 | ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ ΠΛΟΙΟΥ | 31.807.500,00 | 86.589.900,00 |
| 2 | Νεκρό Βάρος (mt) | 11.000,00 | 33.500,00 |
| 3 | Τιμή / τόνο μετάλλου (mt) | 380,00 | 380,00 |
| 4 | ΥΠΟΛΕΙΜΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ΠΛΟΙΟΥ {2 x 3} | 4.180.000,00 | 12.730.000,00 |
| 5 | Διαφορά Αξίας Πλοίου {1 - 4} | 27.627.500,00 | 73.859.900,00 |
| 6 | Ωφέλιμη Ζωή (έτη) | 30,00 | 30,00 |
| ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ ΑΞΙΑΣ ΠΛΟΙΟΥ {5 / 6} | | 920.916,67 | 2.461.996,67 |

Πίνακας 5.6.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Νεότευκτων Πλοίων

Στο σημείο αυτό να αναφερθεί ότι η τιμή ανά τόνο μετάλλου που χρησιμοποιήθηκε στους παραπάνω υπολογισμούς είναι ενδεικτική των αντίστοιχων τιμών που επικρατούν την τρέχουσα περίοδο στην αγορά των διαλύσεων πλοίων Ε/Κ της Ινδίας.

5.1.5. ΑΠΟΣΒΕΣΗ ΔΕΞΑΜΕΝΙΣΜΟΥ

Σύμφωνα και πάλι με την λογιστική πρακτική της πλοιοκτήτριας εταιρείας, η απόσβεση του συνολικού κόστους του δεξαμενισμού – επισκευών ενός πλοίου γίνεται σταδιακά μέχρι τον επόμενο προγραμματισμένο δεξαμενισμό στα 5 ή στα 7,5 έτη. Στην περίπτωση μας, με την προϋπόθεση ότι τα πλοία θα ενταχθούν στο παρατεταμένο πρόγραμμα δεξαμενισμού των 7,5 ετών – έπειτα από τη σχετική έγκριση της Κλάσης και της Σημείας των πλοίων – η απόσβεση του συνολικού κόστους του δεξαμενισμού θα γίνει σε 7,5 έτη, μέχρι τον επόμενο προγραμματισμένο δεξαμενισμό τους.

Συνεπώς, για τα μεταχειρισμένα πλοία, η ετήσια απόσβεση του δεξαμενισμού που θα πραγματοποιηθεί αμέσως μετά την αγορά τους, ισούται με το λόγο του συνολικού κόστους δεξαμενισμού, όπως αυτό έχει προϋπολογιστεί στη σχετική παράγραφο του κεφαλαίου 3, προς τα 7,5 έτη. Ωστόσο, στα 7,5 έτη – δηλαδή στο 8 έτος της υπό μελέτη επένδυσής μας – πρέπει να πραγματοποιηθεί ο επόμενος προγραμματισμένος δεξαμενισμός του πλοίου, ο οποίος θα αποσβεστεί αντίστοιχα στα επόμενα 7,5 έτη.

Ως κόστος για το 2^ο δεξαμενισμό που θα πραγματοποιηθεί τον 8^ο χρόνο της επένδυσής μας, θεωρούμε ενδεικτικά το κόστος που προϋπολογίσαμε και για τον αρχικό δεξαμενισμό των πλοίων αυτών χωρίς βέβαια το κόστος των μέτρων

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "2.600 TEU geared" | | |
|------------------------------------|--|--|
| 2017 - 2023 (1ο έτος - 7ο έτος) | 2024 (8ο έτος) | 2025 - 2026 (9ο έτος - 10ο έτος) |
| = 0,00 | 0,00 + $\frac{101.533,33}{2}$ = 50.766,67 | $\frac{761.500,00}{7,5}$ = 101.533,33 |

Πίνακας 5.9.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Κόστους Δεξαμενισμού Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2017 – 2026

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "9,200 TEU geared" | | |
|------------------------------------|--|--|
| 2017 - 2023 (1ο έτος - 7ο έτος) | 2024 (8ο έτος) | 2025 - 2026 (9ο έτος - 10ο έτος) |
| = 0,00 | 0,00 + $\frac{139.700,00}{2}$ = 69.850,00 | $\frac{1.047.750,00}{7,5}$ = 139.700,00 |

Πίνακας 5.10.: Υπολογισμός Ετήσιας Απόσβεσης Κόστους Δεξαμενισμού Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU geared», 2017 – 2026

5.1.6. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Τέλος, στα Χρηματοοικονομικά Έξοδα (Operating Expenses) της Κατάστασης P&L, περιλαμβάνεται το ετήσιο κόστος των Ξένων Κεφαλαίων που απαιτούνται για την αγορά – ναυπήγηση κάθε πλοίου, όπως αυτό υπολογίστηκε στη σχετική παράγραφο του Κεφαλαίου 4.

5.1.7. ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ P&L

Σύμφωνα, λοιπόν, με τα όσα προαναφέρθηκαν, οι Καταστάσεις P&L των υπό μελέτη πλοίων απεικονίζονται στους Πίνακες 5.11., 5.12., 5.13. και 5.14..

Οι Καταστάσεις αυτές έχουν συμπληρωθεί βάση των παρακάτω σχέσεων:

- Λειτουργικά Αποτελέσματα = Λειτουργικά Έσοδα – (Λειτουργικά Έξοδα + Έξοδα Ταξιδιού + Απόσβεση Αξίας Πλοίου + Απόσβεση Κόστους Δεξαμενισμών)
- Καθαρά Κέρδη / Ζημιές = Λειτουργικά Αποτελέσματα – (Τόκους + Φόρους)

Επειδή, όμως, στην περίπτωση μας η φορολογία είναι ίση με 0%, τα «Καθαρά Κέρδη ή Ζημιές» προκύπτουν μόνο από την αφαίρεση των Τόκων από τα Λειτουργικά Αποτελέσματα.

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "2.602 TEU geared" – ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ Ρ&L (2016 – 2025) | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 356 | 356 | 356 | 356 | 352 | 356 | 356 | 350 | 356 | 356 |
| Ημερήσιος Ναύλος | 9.900,00 | 12.900,00 | 13.800,00 | 13.800,00 | 12.200,00 | 12.200,00 | 11.500,00 | 11.500,00 | 10.800,00 | 10.800,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα {5.1.1.} | 3.524.400,00 | 4.592.400,00 | 4.912.800,00 | 4.912.800,00 | 4.294.400,00 | 4.343.200,00 | 4.094.000,00 | 4.025.000,00 | 3.844.800,00 | 3.844.800,00 |
| Ημερήσια Λειτουργικά Έξοδα | 7.246,49 | 7.421,70 | 7.626,74 | 7.811,72 | 8.026,82 | 8.222,10 | 8.447,77 | 8.653,96 | 8.890,81 | 9.108,50 |
| Λειτουργικά Έξοδα {5.1.3.} | 2.644.968,85 | 2.708.920,50 | 2.783.760,10 | 2.851.277,80 | 2.929.789,30 | 3.001.066,50 | 3.083.436,05 | 3.158.695,40 | 3.245.145,65 | 3.324.602,50 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) {5.1.2.} | -44.055,00 | -57.405,00 | -61.410,00 | -61.410,00 | -53.680,00 | -54.290,00 | -51.175,00 | -50.312,50 | -48.060,00 | -48.060,00 |
| Απόσβεση Αξίας Πλοίου {5.1.4.} | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 | -412.096,00 |
| Απόσβεση Κόστους Δεξαμενισμών {5.1.5.} | -115.000,00 | -115.000,00 | -115.000,00 | -115.000,00 | -115.000,00 | -115.000,00 | -115.000,00 | -108.266,67 | -101.533,33 | -101.533,33 |
| ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ | 308.280,15 | 1.298.978,50 | 1.540.533,90 | 1.473.016,20 | 783.834,70 | 760.747,50 | 432.292,95 | 295.629,43 | 37.965,02 | -41.491,83 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα {5.1.6.} | -175.200,00 | -157.680,00 | -140.160,00 | -122.640,00 | -105.120,00 | -87.600,00 | -70.080,00 | -52.560,00 | -35.040,00 | -17.520,00 |
| ΚΕΡΔΗ / ΖΗΜΙΕΣ (-) | 133.080,15 | 1.141.298,50 | 1.400.373,90 | 1.350.376,20 | 678.714,70 | 673.147,50 | 362.212,95 | 243.069,43 | 2.925,02 | -59.011,83 |

Πίνακας 5.11.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2016 – 2025

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "9.572 ΤΕΥ" - ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ P&L (2016 – 2025) | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 356 | 356 | 356 | 356 | 356 | 352 | 356 | 348 | 356 | 356 |
| Ημερήσιος Ναύλος | 29.950,00 | 39.200,00 | 42.500,00 | 42.500,00 | 38.675,00 | 36.700,00 | 34.245,00 | 34.245,00 | 30.800,00 | 30.800,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα {5.1.1.} | 10.662.200,00 | 13.955.200,00 | 15.130.000,00 | 15.130.000,00 | 13.768.300,00 | 12.918.400,00 | 12.191.220,00 | 11.917.260,00 | 10.964.800,00 | 10.964.800,00 |
| Ημερήσια Λειτουργικά Έξοδα | 8.085,82 | 8.284,11 | 8.512,86 | 8.722,22 | 8.962,33 | 9.183,35 | 9.435,46 | 9.668,81 | 9.933,58 | 10.179,94 |
| Λειτουργικά Έξοδα {5.1.3.} | -2.951.324,30 | -3.023.700,15 | -3.107.193,90 | -3.183.610,30 | -3.271.250,45 | -3.351.922,75 | -3.443.942,90 | -3.529.115,65 | -3.625.756,70 | -3.715.678,10 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) {5.1.2.} | -133.277,50 | -174.440,00 | -189.125,00 | -189.125,00 | -172.103,75 | -161.480,00 | -152.390,25 | -148.965,75 | -137.060,00 | -137.060,00 |
| Απόσβεση Αξίας Πλοίου {5.1.4.} | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 | -2.114.222,00 |
| Απόσβεση Κόστους Δεξαμενισμών {5.1.5.} | -160.433,33 | -160.433,33 | -160.433,33 | -160.433,33 | -160.433,33 | -160.433,33 | -160.433,33 | -150.066,67 | -139.700,00 | -139.700,00 |
| ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ | 5.302.942,87 | 8.482.404,52 | 9.559.025,77 | 9.482.609,37 | 8.050.290,47 | 7.130.341,92 | 6.320.231,52 | 5.974.889,93 | 4.948.061,30 | 4.858.139,90 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα {5.1.6.} | -1.894.800,00 | -1.705.320,00 | -1.515.840,00 | -1.326.360,00 | -1.136.880,00 | -947.400,00 | -757.920,00 | -568.440,00 | -378.960,00 | -189.480,00 |
| ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΖΗΜΙΕΣ (-) | 3.408.142,87 | 6.777.084,52 | 8.043.185,77 | 8.156.249,37 | 6.913.410,47 | 6.182.941,92 | 5.562.311,52 | 5.406.449,93 | 4.569.101,30 | 4.668.659,00 |

Πίνακας 5.12.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2016 – 2025

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "2.600 ΤΕΥ" - ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ Ρ&L (2017 – 2026) | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 350 | 360 | 360 |
| Ημερήσιος Ναύλος | 13.800,00 | 13.800,00 | 13.800,00 | 13.800,00 | 13.800,00 | 11.700,00 | 11.700,00 | 11.700,00 | 11.700,00 | 11.700,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα {5.1.1.} | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.212.000,00 | 4.212.000,00 | 4.095.000,00 | 4.212.000,00 | 4.212.000,00 |
| Ημερήσια Λειτουργικά Έξοδα | 6.819,28 | 7.007,75 | 7.175,72 | 7.373,90 | 7.550,63 | 7.757,83 | 7.945,05 | 8.162,41 | 8.360,06 | 8.588,15 |
| Λειτουργικά Έξοδα {5.1.3.} | -2.489.037,20 | -2.557.828,75 | -2.619.137,80 | -2.691.473,50 | -2.755.979,95 | -2.831.607,95 | -2.899.943,25 | -2.979.279,65 | -3.051.421,90 | -3.134.674,75 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) {5.1.2.} | -62.100,00 | -62.100,00 | -62.100,00 | -62.100,00 | -62.100,00 | -52.650,00 | -52.650,00 | -51.187,50 | -52.650,00 | -52.650,00 |
| Απόσβεση Αξίας Πλοίου {5.1.4.} | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 | -920.916,67 |
| Απόσβεση Κόστους Δεξαμενισμών {5.1.5.} | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | -50.766,67 | -101.533,33 | -101.533,33 |
| ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ | 1.495.946,13 | 1.427.154,58 | 1.365.845,53 | 1.293.509,83 | 1.229.003,38 | 406.825,38 | 338.490,08 | 92.849,51 | 85.478,10 | 2.225,25 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα {5.1.6.} | -944.300,00 | -849.870,00 | -755.440,00 | -661.010,00 | -566.580,00 | -472.150,00 | -377.720,00 | -283.290,00 | -188.860,00 | -94.430,00 |
| ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΖΗΜΙΕΣ (-) | 551.646,13 | 577.284,58 | 610.405,53 | 632.499,83 | 662.423,38 | -65.324,62 | -39.229,92 | -190.440,49 | -103.381,90 | -92.204,75 |

Πίνακας 5.13.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2017 – 2026

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "9.200 ΤΕΥ" - ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ P&L (2017 – 2026) | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Ημέρες Λειτουργίας | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 | 365 |
| Ημέρες Εσόδων | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 350 | 360 | 360 |
| Ημερήσιος Ναύλος | 42.520,00 | 42.520,00 | 42.520,00 | 42.520,00 | 42.520,00 | 35.700,00 | 35.700,00 | 35.700,00 | 35.700,00 | 35.700,00 |
| Λειτουργικά Έσοδα {5.1.1.} | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 12.852.000,00 | 12.852.000,00 | 12.495.000,00 | 12.852.000,00 | 12.852.000,00 |
| Ημερήσια Λειτουργικά Έξοδα | 7.533,36 | 7.741,47 | 7.929,61 | 8.147,92 | 8.346,55 | 8.575,64 | 8.785,35 | 9.025,82 | 9.247,22 | 9.499,71 |
| Λειτουργικά Έξοδα {5.1.3.} | -2.749.676,40 | -2.825.636,55 | -2.894.307,65 | -2.973.990,80 | -3.046.490,75 | -3.130.108,60 | -3.206.652,75 | -3.294.424,30 | -3.375.235,30 | -3.467.394,15 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) {5.1.2.} | -191.340,00 | -191.340,00 | -191.340,00 | -191.340,00 | -191.340,00 | -160.650,00 | -160.650,00 | -156.187,50 | -160.650,00 | -160.650,00 |
| Απόσβεση Αξίας Πλοίου {5.1.4.} | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 | -2.461.996,67 |
| Απόσβεση Κόστους Δεξαμενισμών {5.1.5.} | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | -69.850,00 | -139.700,00 | -139.700,00 |
| ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ | 9.904.186,93 | 9.828.226,78 | 9.759.555,68 | 9.679.872,53 | 9.607.372,58 | 7.099.244,73 | 7.022.700,58 | 6.512.541,53 | 6.714.418,03 | 6.622.259,18 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα {5.1.6.} | -3.135.596,00 | -2.822.036,40 | -2.508.476,80 | -2.194.917,20 | -1.881.357,60 | -1.567.798,00 | -1.254.238,40 | -940.678,80 | -627.119,20 | -313.559,60 |
| ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΖΗΜΙΕΣ (-) | 6.768.590,93 | 7.006.190,38 | 7.251.078,88 | 7.484.955,33 | 7.726.014,98 | 5.531.446,73 | 5.768.462,18 | 5.571.862,73 | 6.087.298,83 | 6.308.699,58 |

Πίνακας 5.14.: Κατάσταση Profit & Loss (P&L) Νεότευκτου Πλοίου «9.200 ΤΕΥ», 2017 – 2026

Από τις Καταστάσεις P&L παρατηρούμε πως:

➤ για το μεταχειρισμένο πλοίο «2.602 TEU geared»

Τα Καθαρά Κέρδη εκτινάσσονται στα \$ 1,14 εκατομμύρια το 2017, τα 1,40 εκατομμύρια το 2018 και τα 1,35 εκατομμύρια το 2019, που η αγορά του συγκεκριμένου κλάδου πλοίων προβλέπεται πιο καλή και ο ημερήσιος ναύλος τους φτάνει τα υψηλότερα – όλης της δεκαετίας – επίπεδα.

Ωστόσο, από το 2020 και έπειτα, που η αγορά και επομένως και τα επίπεδα των ημερήσιων ναύλων προβλέπεται ότι θα υποχωρήσουν, τα καθαρά κέρδη του πλοίου αυτού υποχωρούν επίσης. Τη μείωση αυτή των καθαρών κερδών ενισχύει η σταθερή ετήσια αύξηση των λειτουργικών εξόδων του πλοίου, παρά την ανάλογη – των ετήσιων εσόδων – μείωση των εξόδων προμήθειας και την ετήσια μείωση των χρηματοοικονομικών εξόδων. Έτσι, το 2020 και το 2021 τα Καθαρά Κέρδη μειώνονται περίπου στο μισό των 3 προηγούμενων ετών φτάνοντας τα \$ 0,67 εκατομμύρια, ενώ το 2022 μειώνονται για 2^η φορά στο μισό περίπου του 2020 και 2021 φτάνοντας τα \$ 0,36 εκατομμύρια περίπου. Η πτωτική αυτή πορεία διατηρείται έως το 2024 που ολοκληρώνεται σε σχεδόν «break-even» επίπεδα, και το 2025 που πλέον παρουσιάζει Ζημίες της τάξεως των \$ 60.000 περίπου.

➤ για το μεταχειρισμένο πλοίο «9,572 TEU»

Τα Καθαρά Κέρδη διπλασιάζονται το 2017 – συγκριτικά με το 2016 – φτάνοντας τα \$ 6,8 εκατομμύρια περίπου, ενώ τις χρονιές 2018 – 2019, που η αγορά του συγκεκριμένου κλάδου – μεγέθους πλοίων προβλέπεται πολύ καλή και με τον ημερήσιο ναύλο τους να φτάνει τα υψηλότερα επίπεδα της δεκαετίας, τα καθαρά κέρδη αυξάνονται ακόμη περισσότερο ξεπερνώντας τα \$ 8,00 εκατομμύρια.

Η ανοδική αυτή πορεία, όμως, των ετήσιων καθαρών κερδών σταματά το 2019, αφού από το 2020 και έπειτα η αγορά και αυτού του πλοίου και επομένως και τα επίπεδα των ημερήσιων ναύλων του αναμένεται να υποχωρήσουν. Ωστόσο, παρά το γεγονός της σταδιακής μείωσης του ημερήσιου ναύλου και της σταθερής ετήσιας αύξησης των λειτουργικών του εξόδων, με αρωγό βέβαια την ανάλογη – των ετήσιων εσόδων – μείωση των εξόδων προμήθειας και την ετήσια μείωση των χρηματοοικονομικών εξόδων, το κατώτερο επίπεδο των καθαρών κερδών του πλοίου είναι τα \$ 4,57 και \$ 4,67 εκατομμύρια περίπου το 2024 και το 2025 αντίστοιχα.

➤ για το νεότευκτο πλοίο «2.600 TEU geared»

Τα Καθαρά Κέρδη του μόλις που αγγίζουν τα \$ 0,55 εκατομμύρια το 2017 και με μια μικρή ετήσια αύξηση, που οφείλεται αποκλειστικά στη μείωση των

χρηματοοικονομικών εξόδων αφού ο ημερήσιος ναύλος και αντίστοιχα τα έξοδα προμήθειας παραμένουν σταθερά και τα λειτουργικά έξοδα αυξάνονται ετησίως, φτάνουν το υψηλότερο επίπεδό τους τα \$ 0,66 εκατομμύρια το 2021.

Από το 2022 και έπειτα, που ο ημερήσιος ναύλος του πλοίου αυτού εκτιμάται πως θα μειωθεί – υπακούοντας στις δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης του συγκεκριμένου κλάδου –, η επένδυση στο πλοίο αυτό είναι ζημιογόνα. Οι Ζημιές ξεκινούν από τις \$ 65.000 το 2022, μειώνονται στις \$ 39.000 το 2023, φτάνουν το υψηλότερο επίπεδο των \$ 190.000 το 2024 (8^ο έτος επένδυσης) λόγω των αποσβέσεων δεξαμενισμού που ξεκινούν να περιλαμβάνονται στους υπολογισμούς μας, και μειώνονται στις \$ 103.000 και \$ 92.000 περίπου το 2025 και 2026 αντίστοιχα, λόγω περαιτέρω μείωσης των χρηματοοικονομικών εξόδων παρά την αύξηση του ποσού της απόσβεσης δεξαμενισμού.

➤ για το νεότευκτο πλοίο «9.200 TEU»

Τα Καθαρά Κέρδη διαμορφώνονται στα \$ 6,7 εκατομμύρια περίπου το 2017 και βαίνουν αυξανόμενα ως το 2021 που αγγίζουν το υψηλότερο επίπεδο των \$ 7,7 εκατομμυρίων περίπου, λόγω κυρίως της μείωσης των χρηματοοικονομικών εξόδων, αφού ο ημερήσιος ναύλος και αντίστοιχα τα έξοδα προμήθειας παραμένουν σταθερά και τα λειτουργικά έξοδα αυξάνονται ετησίως.

Το 2022, και μετά που ο ημερήσιος ναύλος και αυτού του πλοίου εκτιμάται πως θα μειωθεί – διαμορφωμένος και πάλι τις δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης του συγκεκριμένου κλάδου –, τα καθαρά κέρδη μειώνονται στα \$ 5,5 εκατομμύρια περίπου. Ωστόσο, έπειτα από κάποιες αυξομειώσεις το 2023 – 2024, που οφείλονται στη μείωση των χρηματοοικονομικών εξόδων και την έναρξη συνυπολογισμού των ετήσιων αποσβέσεων δεξαμενισμού από το 2024 (8^ο έτος επένδυσης), τα καθαρά κέρδη αυξάνονται και πάλι – παρά την αύξηση του ποσού της απόσβεσης δεξαμενισμού – το 2025 και το 2026, που φτάνουν τα \$ 6,3 εκατομμύρια περίπου.

5.2. ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ, ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ (EBITDA)

Το ακρώνυμο «EBITDA» προέρχεται από τα αρχικά γράμματα των Αγγλικών Λέξεων «**E**arnings **B**efore **I**nterest, **T**ax, **D**epreciation and **A**mortization» και αφορά στα κέρδη μιας επιχείρησης πριν αφαιρεθούν οι τόκοι, οι φόροι και οι αποσβέσεις. Το κέρδος και το κόστος μιας πλοιοκτήτριας εταιρείας υπολογίζονται ως εξής:

- Λειτουργικά Έσοδα – Κόστος Προμήθειας = Μεικτό Λειτουργικό Κέρδος
- Μεικτό Λειτουργικό Κέρδος – Λειτουργικό Κόστος = **EBITDA***
- EBITDA – Φόρους – Τόκους – Αποσβέσεις = Καθαρό Λειτουργικό Κέρδος

Το EBITDA χρησιμοποιείται από οικονομικούς αναλυτές και επενδυτές του χρηματιστηρίου προκειμένου να καταλάβουν την ανάπτυξη και το πραγματικό κέρδος των επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις που έχουν εισαχθεί σε χρηματιστήρια είναι υποχρεωμένες να δημοσιοποιούν τα οικονομικά τους στοιχεία, όπως το EBITDA¹⁵⁰.

Δεδομένου ότι η πλοιοκτήτρια εταιρεία που θα αναλάβει τη συγκεκριμένη επένδυση είναι εισηγμένη στο χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης και ότι πάντα δημοσιεύει το EBITDA στις χρηματοοικονομικές αναφορές της και το χρησιμοποιεί σε όλες τις αντίστοιχες αξιολογήσεις νέων επενδύσεων, θα το υπολογίσουμε και εμείς για κάθε μία από τις επενδύσεις που μελετούμε στους Πίνακες που ακολουθούν.

Στους Πίνακες αυτούς, ο EBITDA των ετών 1^ο – 9^ο προκύπτει αφαιρώντας τα Έξοδα Ταξιδιού και τα Λειτουργικά Έξοδα από τα Λειτουργικά Έσοδα, ενώ στον EBITDA του 10^{ου} έτους προστίθεται επιπλέον και η «Υπολειμματική Αξία» του πλοίου (για τα μεταχειρισμένα πλοία) ή η «Εκτιμώμενη Αξία» του πλοίου (για τα νεότευκτα πλοία) το έτος αυτό, που ολοκληρώνεται η μελέτη της επένδυσής μας.

Εν προκειμένω, η υπολειμματική αξία των μεταχειρισμένων πλοίων είναι η αξία πώλησής τους προς διάλυση, θεωρώντας ότι η αγορά δεν θα είναι τόσο καλή ώστε να παρατείνει την εμπορική εκμετάλλευση των πλοίων αυτών που θα βρίσκονται ήδη στο 20^ο έτος της ηλικίας τους. Η αξία αυτή, όπως προαναφέρθηκε, υπολογίζεται βάση του νεκρού τους βάρους του κάθε πλοίου επί την αναμενόμενη τιμή ανά τόνο μετάλλου εκείνη την περίοδο. Για τους δικούς μας υπολογισμούς, χρησιμοποιήσαμε την τιμή ανά τόνο μετάλλου και τις υπολειμματικές αξίες του πίνακα 5.5.

Αντίστοιχα, η εκτιμώμενη αξία των νεότευκτων πλοίων είναι η αξία που προβλέπεται πως θα έχουν στο 10 έτος της ηλικίας τους, η οποία βέβαια καθορίζεται από τις επικρατούσες συνθήκες της αγοράς και την προσφορά – ζήτηση πλοίων των εν λόγω κλάδων – μεγεθών το 2026. Για τους δικούς μας υπολογισμούς, βασιστήκαμε στην αξία αγοράς του μεταχειρισμένου πλοίου «2.602 TEU geared» και του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU» και η εκτίμησή μας για την αξία τους το 2026 είναι τα \$ 13 εκατομμύρια για το πλοίο «2.600 TEU geared» και τα \$ 56 εκατομμύρια για το πλοίο «9.200 TEU».

¹⁵⁰ Ependysopedia (<http://www.ependysopedia.gr/ebitda>)

Αν από το EBITDA που υπολογίσαμε για κάθε έτος αφαιρέσουμε τα αντίστοιχα ετήσια χρηματοοικονομικά έξοδα, προκύπτουν οι ετήσιες διαθέσιμες Ταμειακές Ροές προς εξυπηρέτηση των δανείων και λοιπών υποχρεώσεων του πλοίου. Αν αυτές οι ετήσιες διαθέσιμες Ταμειακές Ροές είναι μεγαλύτερες από το ετήσιο χρεολύσιο, αυτό σημαίνει πως τα έσοδα του πλοίου επαρκούν για να εξυπηρετήσουν τις δανειακές του υποχρεώσεις και πως οι Καθαρές Ταμειακές Ροές του είναι θετικές. Αντίθετα, αν οι παραπάνω ετήσιες διαθέσιμες Ταμειακές Ροές είναι μικρότερες από το ετήσιο χρεολύσιο, αυτό σημαίνει πως τα έσοδα του πλοίου δεν επαρκούν για να εξυπηρετήσουν τις δανειακές του υποχρεώσεις και πως οι Καθαρές Ταμειακές Ροές του είναι αρνητικές.

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "2.602 TEU geared" - EBITDA (2016 - 2025) | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 3.524.400,00 | 4.592.400,00 | 4.912.800,00 | 4.912.800,00 | 4.294.400,00 | 4.343.200,00 | 4.094.000,00 | 4.025.000,00 | 3.844.800,00 | 3.844.800,00 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) | -44.055,00 | -57.405,00 | -61.410,00 | -61.410,00 | -53.680,00 | -54.290,00 | -51.175,00 | -50.312,50 | -48.060,00 | -48.060,00 |
| Λειτουργικά Έξοδα | -2.644.968,85 | -2.708.920,50 | -2.783.760,10 | -2.851.277,80 | -2.929.789,30 | -3.001.066,50 | -3.083.436,05 | -3.158.695,40 | -3.245.145,65 | -3.324.602,50 |
| Υπολειμματική Αξία Πλοίου | | | | | | | | | | 4.338.080,00 |
| EBITDA | 835.376,15 | 1.826.074,50 | 2.067.629,90 | 2.000.112,20 | 1.310.930,70 | 1.287.843,50 | 959.388,95 | 815.992,10 | 551.594,35 | 4.810.217,50 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα | -175.200,00 | -157.680,00 | -140.160,00 | -122.640,00 | -105.120,00 | -87.600,00 | -70.080,00 | -52.560,00 | -35.040,00 | -17.520,00 |
| Διαθέσιμες Ταμειακές Ροές προς εξυπηρέτηση Δανείων | 660.176,15 | 1.668.394,50 | 1.927.469,90 | 1.877.472,20 | 1.205.810,70 | 1.200.243,50 | 889.308,95 | 763.432,10 | 516.554,35 | 4.792.697,50 |
| Χρεωλύσιο | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 | -438.000,00 |
| Καθαρές Ταμειακές Ροές | 222.176,15 | 1.230.394,50 | 1.489.469,90 | 1.439.472,20 | 767.810,70 | 762.243,50 | 451.308,95 | 325.432,10 | 78.554,35 | 4.354.697,50 |

Πίνακας 5.15.: EBITDA και Ταμειακές Ροές Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2016 – 2025

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "9.572 ΤΕΥ" - ΕΒΙΤΔΑ (2016-2025) | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 10.662.200,00 | 13.955.200,00 | 15.130.000,00 | 15.130.000,00 | 13.768.300,00 | 12.918.400,00 | 12.191.220,00 | 11.917.260,00 | 10.964.800,00 | 10.964.800,00 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) | -133.277,50 | -174.440,00 | -189.125,00 | -189.125,00 | -172.103,75 | -161.480,00 | -152.390,25 | -148.965,75 | -137.060,00 | -137.060,00 |
| Λειτουργικά Έξοδα | -2.951.324,30 | -3.023.700,15 | -3.107.193,90 | -3.183.610,30 | -3.271.250,45 | -3.351.922,75 | -3.443.942,90 | -3.529.115,65 | -3.625.756,70 | -3.715.678,10 |
| Υπολειμματική Αξία Πλοίου | | | | | | | | | | 13.285.560,00 |
| ΕΒΙΤΔΑ | 7.577.598,20 | 10.757.059,85 | 11.833.681,10 | 11.757.264,70 | 10.324.945,80 | 9.404.997,25 | 8.594.886,85 | 8.239.178,60 | 7.201.983,30 | 20.397.621,90 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα | -1.894.800,00 | -1.705.320,00 | -1.515.840,00 | -1.326.360,00 | -1.136.880,00 | -947.400,00 | -757.920,00 | -568.440,00 | -378.960,00 | -189.480,00 |
| Διαθέσιμες Ταμειακές Ροές προς εξυπηρέτηση Δανείων | 5.682.798,20 | 9.051.739,85 | 10.317.841,10 | 10.430.904,70 | 9.188.065,80 | 8.457.597,25 | 7.836.966,85 | 7.670.738,60 | 6.823.023,30 | 20.208.141,90 |
| Χρεωλύσιο | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 | -4.737.000,00 |
| Καθαρές Ταμειακές Ροές | 945.798,20 | 4.314.739,85 | 5.580.841,10 | 5.693.904,70 | 4.451.065,80 | 3.720.597,25 | 3.099.966,85 | 2.933.738,60 | 2.086.023,30 | 15.471.141,90 |

Πίνακας 5.16.: ΕΒΙΤΔΑ και Ταμειακές Ροές Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 ΤΕΥ», 2016 – 2025

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "2.600 TEU" - ΕΒΙΔΤΑ (2017 – 2026) | | | | | | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.968.000,00 | 4.212.000,00 | 4.212.000,00 | 4.095.000,00 | 4.212.000,00 | 4.212.000,00 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) | -62.100,00 | -62.100,00 | -62.100,00 | -62.100,00 | -62.100,00 | -52.650,00 | -52.650,00 | -51.187,50 | -52.650,00 | -52.650,00 |
| Λειτουργικά Έξοδα | -2.489.037,20 | -2.557.828,75 | -2.619.137,80 | -2.691.473,50 | -2.755.979,95 | -2.831.607,95 | -2.899.943,25 | -2.979.279,65 | -3.051.421,90 | -3.134.674,75 |
| Αξία Πλοίου στο τέλος 10ου έτους | | | | | | | | | | 13.000.000,00 |
| ΕΒΙΔΤΑ | 2.416.862,80 | 2.348.071,25 | 2.286.762,20 | 2.214.426,50 | 2.149.920,05 | 1.327.742,05 | 1.259.406,75 | 1.064.532,85 | 1.107.928,10 | 14.024.675,25 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα | -944.300,00 | -849.870,00 | -755.440,00 | -661.010,00 | -566.580,00 | -472.150,00 | -377.720,00 | -283.290,00 | -188.860,00 | -94.430,00 |
| Διαθέσιμες Ταμειακές Ροές προς εξυπηρέτηση Δανείων | 1.472.562,80 | 1.498.201,25 | 1.531.322,20 | 1.553.416,50 | 1.583.340,05 | 855.592,05 | 881.686,75 | 781.242,85 | 919.068,10 | 13.930.245,25 |
| Χρεωλύσιο | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 | -2.360.750,00 |
| Καθαρές Ταμειακές Ροές | -888.187,20 | -862.548,75 | -829.427,80 | -807.333,50 | -777.409,95 | -1.505.157,95 | -1.479.063,25 | -1.579.507,15 | -1.441.681,90 | 11.569.495,25 |

Πίνακας 5.17.: ΕΒΙΔΤΑ και Ταμειακές Ροές Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2017 – 2026

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "9.200 ΤΕΥ" - ΕΒΙΤΔΑ (2017 – 2026) | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Έτος | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Λειτουργικά Έσοδα | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 15.307.200,00 | 12.852.000,00 | 12.852.000,00 | 12.495.000,00 | 12.852.000,00 | 12.852.000,00 |
| Έξοδα Ταξιδιού (προμήθεια μεσιτών 1,25%) | -191.340,00 | -191.340,00 | -191.340,00 | -191.340,00 | -191.340,00 | -160.650,00 | -160.650,00 | -156.187,50 | -160.650,00 | -160.650,00 |
| Λειτουργικά Έξοδα | -2.749.676,40 | -2.825.636,55 | -2.894.307,65 | -2.973.990,80 | -3.046.490,75 | -3.130.108,60 | -3.206.652,75 | -3.294.424,30 | -3.375.235,30 | -3.467.394,15 |
| Αξία Πλοίου στο τέλος 10ου έτους | | | | | | | | | | 56.000.000,00 |
| ΕΒΙΤΔΑ | 12.366.183,60 | 12.290.223,45 | 12.221.552,35 | 12.141.869,20 | 12.069.369,25 | 9.561.241,40 | 9.484.697,25 | 9.044.388,20 | 9.316.114,70 | 65.223.955,85 |
| Χρηματοοικονομικά Έξοδα | -3.135.596,00 | -2.822.036,40 | -2.508.476,80 | -2.194.917,20 | -1.881.357,60 | -1.567.798,00 | -1.254.238,40 | -940.678,80 | -627.119,20 | -313.559,60 |
| Διαθέσιμες Ταμειακές Ροές προς εξυπηρέτηση Δανείων | 9.230.587,60 | 9.468.187,05 | 9.713.075,55 | 9.946.952,00 | 10.188.011,65 | 7.993.443,40 | 8.230.458,85 | 8.103.709,40 | 8.688.995,50 | 64.910.396,25 |
| Χρεωλύσιο | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 | -7.838.990,00 |
| Καθαρές Ταμειακές Ροές | 1.391.597,60 | 1.629.197,05 | 1.874.085,55 | 2.107.962,00 | 2.349.021,65 | 154.453,40 | 391.468,85 | 264.719,40 | 850.005,50 | 57.071.406,25 |

Πίνακας 5.18.: ΕΒΙΤΔΑ και Ταμειακές Ροές Νεότευκτου Πλοίου «9.200 ΤΕΥ», 2017 – 2026

Σύμφωνα με τους παραπάνω υπολογισμούς, εξαιρώντας για λίγο την προσθήκη της υπολειμματικής – εκτιμώμενης αξίας των πλοίων στο τέλος του 10^{ου} έτους της επένδυσής μας, παρατηρούμε πως:

- Το EBITDA του μεταχειρισμένου πλοίου «2.602 TEU geared» επαρκεί για την αποπληρωμή των αντίστοιχων τοκοχρεολυσίων κάθε έτους και οι Καθαρές Ταμειακές Ροές του μετά την καταβολή του τοκοχρεολυσίου διατηρούνται θετικές και τα 10 έτη της επένδυσής μας και κυμαίνονται από \$ 16.600 (το 2025) έως \$ 1,49 εκατομμύρια (το 2018)
- Το EBITDA του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU» δεν επαρκεί μόνο για την αποπληρωμή των αντίστοιχων τοκοχρεολυσίων κάθε έτους αλλά και οι Καθαρές Ταμειακές Ροές του μετά την καταβολή του τοκοχρεολυσίου και τα 10 έτη της επένδυσής μας κυμαίνονται από \$ 0,95 εκατομμύρια περίπου (το 2016) έως \$ 5,69 εκατομμύρια (το 2019)
- Το EBITDA του νεότευκτου πλοίου «2.600 TEU geared», αντίθετα, δεν επαρκεί για την αποπληρωμή των αντίστοιχων τοκοχρεολυσίων κάθε έτους, με τις Καθαρές Ταμειακές Ροές του μετά την καταβολή του τοκοχρεολυσίου να είναι αρνητικές και τα 10 έτη της επένδυσής μας και να κυμαίνονται από \$ -1,58 εκατομμύρια περίπου (το 2024) έως \$ -0,78 εκατομμύρια (το 2021)
- Το EBITDA του νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU», από την άλλη πλευρά, επαρκεί για την αποπληρωμή των αντίστοιχων τοκοχρεολυσίων κάθε έτους, με τις Καθαρές Ταμειακές Ροές του μετά την καταβολή του τοκοχρεολυσίου να παραμένουν θετικές και τα 10 έτη της επένδυσής μας και να κυμαίνονται από \$ 0,15 εκατομμύρια περίπου (το 2022) έως \$ 2,35 εκατομμύρια (το 2021).

5.3. ΜΕΘΟΔΟΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΑΞΙΑΣ

Με τη μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας (Κ.Π.Α / Net Present Value Method – N.P.V), όλες οι Καθαρές Ταμειακές Ροές (Έσοδα – Έξοδα = Κέρδος) προεξοφλούνται στο παρόν (χρόνος 0) με Συντελεστή Προεξόφλησης την ελάχιστη αποδεκτή απόδοση (Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου), σύμφωνα με τον ακόλουθο τύπο:

$$\text{Κ.Π.Α.} = \sum_{\tau=1}^{\nu} \left[\frac{\text{ΚΤΡ}_{\tau}}{(1+K)^{\tau}} \right] - \text{ΚΕ}$$

Όπου: Κ.Π.Α. = Καθαρή Παρούσα Αξία

ΚΤΡ_τ = Καθαρή Ταμειακή Ροή στην περίοδο τ

ΚΕ = Κόστος Επένδυσης

Κ = Ελάχιστη αποδεκτή απόδοση (μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου)

ν = Αριθμός περιόδων

Όταν η Κ.Π.Α. (το άθροισμα δηλαδή των παρουσών αξιών όλων των καθαρών ταμειακών ροών μείον το κόστος της επένδυσης) είναι τουλάχιστον ίση ή μεγαλύτερη από το 0, η πρόταση της επένδυσης γίνεται αποδεκτή, διαφορετικά απορρίπτεται¹⁵¹.

Υπό την προϋπόθεση ότι η ελάχιστη αποδεκτή απόδοση είναι η απόδοση που οι επενδυτές προσδοκούν να αποφέρουν οι επενδύσεις της επιχείρησης, η διενέργεια επενδύσεων με καθαρή παρούσα αξία μεγαλύτερη από το 0 θα αυξήσει την τρέχουσα αξία των μετοχών της. Για το λόγο αυτό, η επιχείρηση αναλαμβάνει προτάσεις επενδύσεων με απόδοση μεγαλύτερη από εκείνη που είναι αναγκαία για να διατηρήσει την τρέχουσα αξία των μετοχών της.

Για τον υπολογισμό της Κ.Π.Α χρειάζεται το Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου. Το **Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου** για τις επενδύσεις που εξετάζουμε, βάση του ποσοστού χρηματοδότησης κάθε μιας – όπως αυτό προκύπτει στον Πίνακα 4,1., υπολογίζεται από το άθροισμα του κόστους των Ξένων Κεφαλαίων, που προκύπτει από το γινόμενο του ποσοστού των Ξένων Κεφαλαίων επί του επιτοκίου δανεισμού (4%), με το κόστος των Ιδίων Κεφαλαίων, που προκύπτει από το γινόμενο του ποσοστού των Ιδίων Κεφαλαίων επί του κόστους αυτών – το οποίο σύμφωνα με υπολογισμούς της πλοιοκτήτριας εταιρίας ανέρχεται στο 15%, όπως φαίνεται και στον παρακάτω πίνακα:

¹⁵¹ Γεώργιος Π. Αρτίκης «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Επενδύσεων», Εκδόσεις Interbooks 2002, Κεφ. 4, σελ: 110-111.

| | Μεταχειρισμένα Πλοία | | Νεότευκτα Πλοία | |
|--|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | c/v "2.602 TEU" | c/v "9.572 TEU" | c/v "2.600 TEU" | c/v "9.200 TEU" |
| Ποσοστό Ξένων Κεφαλαίων επί της συνολικής αξίας του πλοίου | 34,82% | 85,24% | 74,22% | 90,53% |
| Κόστος Ξένων Κεφαλαίων (επιτόκιο δανεισμού) | 4% | 4% | 4% | 4% |
| Ποσοστό Ιδίων Κεφαλαίων επί της συνολικής αξίας του πλοίου | 65,18% | 14,76% | 25,78% | 9,47% |
| Κόστος Ιδίων Κεφαλαίων | 15% | 15% | 15% | 15% |
| Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου | 11,17% | 5,62% | 6,84% | 5,04% |

Πίνακας 5.19.: Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου Επενδύσεων

Η Κ.Π.Α. για κάθε μία από τις επενδύσεις μας, βάση των Ταμειακών Ροών EBITDA και του παραπάνω Μέσου Σταθμικού Κόστους Κεφαλαίου κάθε πλοίου ως προεξοφλητικού επιτοκίου υπολογίζεται ως εξής:

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "2.602 TEU geared" - ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (Κ.Π.Α) | | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|
| Έτος | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Κόστος Επένδυσης | -12.580.000,00 | | | | | | | | | | |
| Ταμειακές Ροές EBITDA | | 835.376,15 | 1.826.074,50 | 2.067.629,90 | 2.000.112,20 | 1.310.930,70 | 1.287.843,50 | 959.388,95 | 815.992,10 | 551.594,35 | 4.810.217,50 |
| Άθροισμα Παρουσών Αξιών Ταμειακών Ροών EBITDA | 9.185.665,25 | | | | | | | | | | |
| Κ.Π.Α. | -3.394.334,75 | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.20.: Κ.Π.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "9.572 TEU" - ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (Κ.Π.Α.) | | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Έτος | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Κόστος Επένδυσης | -55.570.000,00 | | | | | | | | | | |
| Ταμειακές Ροές EBITDA | | 7.577.598,20 | 10.757.059,85 | 11.833.681,10 | 11.757.264,70 | 10.324.945,80 | 9.404.997,25 | 8.594.886,85 | 8.239.178,60 | 7.201.983,30 | 20.397.621,90 |
| Άθροισμα Παρουσών Αξιών Ταμειακών Ροών EBITDA | 78.328.873,47 | | | | | | | | | | |
| Κ.Π.Α. | 22.758.873,47 | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.21.: Κ.Π.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2015 – 2025

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "2.600 ΤΕΥ" - ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (Κ.Π.Α.) | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Κόστος Επένδυσης | 31.807.500,00 | | | | | | | | | | |
| Ταμειακές Ροές EBITDA | | 2.416.862,80 | 2.348.071,25 | 2.286.762,20 | 2.214.426,50 | 2.149.920,05 | 1.327.742,05 | 1.259.406,75 | 1.064.532,85 | 1.107.928,10 | 14.024.675,25 |
| Άθροισμα Παρουσών Αξιών Ταμειακών Ροών EBITDA | 19.598.176,71 | | | | | | | | | | |
| Κ.Π.Α. | -12.209.323,29 | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.22.: Κ.Π.Α. Νεότευκτου Πλοίου «2.600 ΤΕΥ geared», 2016 – 2026

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "9.200 ΤΕΥ" - ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (Κ.Π.Α.) | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Κόστος Επένδυσης | 86.589.900,00 | | | | | | | | | | |
| Ταμειακές Ροές EBITDA | | 12.366.183,60 | 12.290.223,45 | 12.221.552,35 | 12.141.869,20 | 12.069.369,25 | 9.561.241,40 | 9.484.697,25 | 9.044.388,20 | 9.316.114,70 | 65.223.955,85 |
| Άθροισμα Παρουσών Αξιών Ταμειακών Ροών EBITDA | 118.688.345,04 | | | | | | | | | | |
| Κ.Π.Α. | 32.098.445,04 | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.23.: Κ.Π.Α. Νεότευκτου Πλοίου «9.200 ΤΕΥ», 2016 – 2026

Από τους παραπάνω πίνακες προκύπτει ότι η Κ.Π.Α:

- του μεταχειρισμένου πλοίου «2.602 TEU geared» ισούται με \$ -3.394.334,75
- του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU» ισούται με \$ 22.758.873,47
- του νεότευκτου πλοίου «2.600 TEU geared» ισούται με \$ -12.209.323,29
- του νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU» ισούται με \$ 32.098.445,04

Παρατηρούμε, λοιπόν, πως οι επενδύσεις στο μεταχειρισμένο πλοίο «2.602 TEU geared» και στο νεότευκτο πλοίο «2.600 TEU geared» παρουσιάζουν αρνητική Κ.Π.Α, ενώ οι επενδύσεις στο μεταχειρισμένο πλοίο «9.572 TEU» και στο νεότευκτο πλοίο «9.200 TEU» παρουσιάζουν θετική Κ.Π.Α.

Επομένως, σύμφωνα με το κριτήριο της Καθαρής Παρούσας Αξίας, οι επενδύσεις που μπορούν να γίνουν αποδεκτές από την πλοιοκτήτρια εταιρία είναι η αγορά του μεταχειρισμένου πλοίου Ε/Κ «9.572 TEU» ή η ναυπήγηση του νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU» αφού είναι οι μόνες με θετική Κ.Π.Α. και μάλιστα αρκετά μεγαλύτερη του μηδενός.

5.4. ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Η μέθοδος του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (Ε.Σ.Α. / Internal Rate of Return Method – I.R.R.) δίνει την Εσωτερική Απόδοση της Επένδυσης, η οποία είναι ο Συντελεστής Προεξόφλησης που εξισώνει το Κόστος της Επένδυσης με την Παρούσα Αξία των μελλοντικών Καθαρών Ταμειακών Ροών, ή αλλιώς μηδενίζει την Κ.Π.Α.. Ο Ε.Σ.Α υπολογίζεται από τον ακόλουθο τύπο:

$$ΚΕ = \frac{ΚΤΡ_1}{(1+r)} + \frac{ΚΤΡ_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{ΚΤΡ_v}{(1+r)^v}$$

Όπου: ΚΕ = Κόστος Επένδυσης

ΚΤΡ_{1,2,...,v} = Καθαρή Ταμειακή Ροή της 1^{ης}, 2^{ης}, ..., v περιόδου αντίστοιχα

r = Συντελεστής Εσωτερικής Απόδοσης

v = Αριθμός περιόδων

Αν το r είναι ίσο ή μεγαλύτερο από το Κ, δηλαδή το Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου (Weighted Average Cost of Capital – WACC), η πρόταση της επένδυσης γίνεται αποδεκτή.

Υπό την προϋπόθεση ότι το Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου είναι η Απόδοση που επιθυμούν οι επενδυτές, η διενέργεια επενδύσεων με r μεγαλύτερο ή ίσο του K θα οδηγήσει σε αύξηση της τρέχουσας αξίας των μετοχών, γιατί η επιχείρηση αποδέχεται επενδύσεις με απόδοση μεγαλύτερη από εκείνη που απαιτείται για τη διατήρηση της τρέχουσας αξίας των μετοχών¹⁵².

Ο Ε.Σ.Α. για κάθε μία από τις επενδύσεις μας, βάση και πάλι των Ταμειακών Ροών EBITDA, δίνεται στους ακόλουθους πίνακες:

¹⁵² Γεώργιος Π. Αρτίκης «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Επενδύσεων», Κεφ. 4, σελ: 117-118.

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "2.602 TEU geared" - ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (Ε.Σ.Α.) | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|
| Έτος | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Κόστος Επένδυσης | Ταμειακές Ροές EBITDA | | | | | | | | | | |
| | -12.580.000,00 | 835.376,15 | 1.826.074,50 | 2.067.629,90 | 2.000.112,20 | 1.310.930,70 | 1.287.843,50 | 959.388,95 | 815.992,10 | 551.594,35 | 4.810.217,50 |
| Ε.Σ.Α. | 4,75% | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.24.: Ε.Σ.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "9.572 TEU" - ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (Ε.Σ.Α.) | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Έτος | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Κόστος Επένδυσης | Ταμειακές Ροές EBITDA | | | | | | | | | | |
| | -55.570.000,00 | 7.577.598,20 | 10.757.059,85 | 11.833.681,10 | 11.757.264,70 | 10.324.945,80 | 9.404.997,25 | 8.594.886,85 | 8.239.178,60 | 7.201.983,30 | 20.397.621,90 |
| Ε.Σ.Α. | 13,11% | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.25.: Ε.Σ.Α. Μεταχειρισμένου Πλοίου «9.572 TEU», 2015 – 2025

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "2.600 TEU geared" - ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (Ε.Σ.Α.) | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Κόστος Επένδυσης | Ταμειακές Ροές EBITDA | | | | | | | | | | |
| | -31.807.500,00 | 2.416.862,80 | 2.348.071,25 | 2.286.762,20 | 2.214.426,50 | 2.149.920,05 | 1.327.742,05 | 1.259.406,75 | 1.064.532,85 | 1.107.928,10 | 14.024.675,25 |
| Ε.Σ.Α. | -0,74% | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.26.: Ε.Σ.Α. Νεότευκτο Πλοίο «2.600 TEU geared», 2017 – 2026

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "9.200 TEU" - ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ | | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Κόστος Επένδυσης | Διαθέσιμες Ταμειακές Ροές προς εξυπηρέτηση δανείων | | | | | | | | | | |
| | -86.589.900,00 | 12.366.183,60 | 12.290.223,45 | 12.221.552,35 | 12.141.869,20 | 12.069.369,25 | 9.561.241,40 | 9.484.697,25 | 9.044.388,20 | 9.316.114,70 | 65.223.955,85 |
| Ε.Σ.Α. | 10,74% | | | | | | | | | | |

Πίνακας 5.27.: Ε.Σ.Α. Νεότευκτο Πλοίο «9.200 TEU», 2017 – 2026

Από τους παραπάνω πίνακες, και όπως βέβαια θα μπορούσε να προβλεφθεί και από την τιμή της Κ.Π.Α κάθε επένδυσης, παρατηρούμε πως ο Ε.Σ.Α.

- του μεταχειρισμένου πλοίου «2.602 TEU geared» 4,75% είναι μικρότερος του Μέσου Σταθμικού Κόστους Κεφαλαίου της επένδυσης 11,17%
- του νεότευκτου πλοίου «2.600 TEU geared» -0,74% είναι όχι μόνο μικρότερος του Μέσου Σταθμικού Κόστους Κεφαλαίου της επένδυσης 6,84% αλλά και αρνητικός
- του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU» 13,11% είναι μεγαλύτερος του Μέσου Σταθμικού Κόστους Κεφαλαίου της επένδυσης 5,62%
- του νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU» 10,74% είναι μεγαλύτερος του Μέσου Σταθμικού Κόστους Κεφαλαίου της επένδυσης 5,04%

Επομένως, βάση του κριτηρίου αυτού, μεταξύ των δύο επενδύσεων στο μεταχειρισμένο πλοίο «9.572 TEU» και στο νεότευκτο πλοίο «9.200 TEU», των οποίων η απόδοση (Ε.Σ.Α. ή «r») είναι μεγαλύτερη από εκείνη που απαιτείται για τη διατήρηση της τρέχουσας αξίας των μετοχών (Κ) και μπορεί να οδηγήσει – στο βαθμό βέβαια που της αναλογεί – σε αύξηση της τρέχουσας αξίας των μετοχών της πλοιοκτήτριας εταιρείας, θα επιλέξουμε την επένδυση στο μεταχειρισμένο πλοίο «9.572 TEU» που παρουσιάζει το μεγαλύτερο Ε.Σ.Α. και τη μεγαλύτερη διαφορά μεταξύ «Ε.Σ.Α» και «Κ».

5.5. ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Η Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (Return on Equity – R.O.E.) είναι ένας χρηματοοικονομικός δείκτης που δείχνει πόσο αποδοτικά χρησιμοποιεί μια εταιρία τα κεφάλαιά της για να δημιουργήσει πρόσθετα έσοδα (κέρδη), και εκφράζεται σε ποσοστιαίες μονάδες.

Χρησιμοποιείται ως ένδειξη αποτελεσματικότητας μιας εταιρίας, δηλαδή πόσο κέρδος μπορεί να παράγει χρησιμοποιώντας τους διαθέσιμους πόρους που επενδύθηκαν από τους μετόχους της (μετοχικό κεφάλαιο) και τα αποθεματικά της. Οι επενδυτές συνήθως αναζητούν εταιρίες με υψηλή και αυξανόμενη απόδοση ιδίων κεφαλαίων.

Ο δείκτης αυτός υπολογίζεται ως εξής:

$$\text{Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (R.O.E.)} = \frac{\text{Καθαρά Έσοδα}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}}$$

Μια υψηλή απόδοση ιδίων κεφαλαίων επιτρέπει σε μια εταιρία να επενδύσει μικρότερο μέρος των κεφαλαίων της για να επιτύχει τους στόχους ανάπτυξής της απ' ότι θα χρησιμοποιούσε αν η απόδοση ιδίων κεφαλαίων της ήταν χαμηλότερη. Αυτό αφήνει την εταιρία με επιπλέον διαθέσιμο κεφάλαιο (χρήματα), το οποίο μπορεί να το διαθέσει και σε άλλες επενδύσεις. Αντίθετα, ένα χαμηλό R.O.E. σημαίνει πως η χρηματοδότηση της ανάπτυξης της εταιρίας είναι ακριβή για τους επενδυτές – μετόχους της¹⁵³.

Η Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων για κάθε μία από τις επενδύσεις που εξετάζουμε υπολογίζεται ως εξής:

¹⁵³ Ευρετήριο Οικονομικών Όρων (<http://www.euretirio.com/apodosi-idion-kefalaion-roe/>)

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "2.602 TEU geared" - ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ | | | | | | | | | | | |
|--|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Έτος | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Αρχική Επένδυση Ιδίων Κεφαλαίων | 8.200.000,00 | | | | | | | | | | |
| Κέρδη | | 133.080,15 | 1.141.298,50 | 1.400.373,90 | 1.350.376,20 | 678.714,70 | 673.147,50 | 362.212,95 | 243.069,43 | 2.925,02 | -59.011,83 |
| Ίδια Κεφάλαια | | 8.333.080,15 | 9.474.378,65 | 10.874.752,55 | 12.225.128,75 | 12.903.843,45 | 13.576.990,95 | 13.939.203,90 | 14.182.273,33 | 14.185.198,35 | 14.126.186,52 |
| R.O.E. | | 1,60% | 12,05% | 12,88% | 11,05% | 5,26% | 4,96% | 2,60% | 1,71% | 0,02% | -0,42% |

Πίνακας 5.28.: R.O.E. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025

| ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟ ΠΛΟΙΟ "9.572 TEU" - ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Έτος | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Αρχική Επένδυση Ιδίων Κεφαλαίων | 8.200.000,00 | | | | | | | | | | |
| Κέρδη | | 3.408.142,87 | 6.777.084,52 | 8.043.185,77 | 8.156.249,37 | 6.913.410,47 | 6.182.941,92 | 5.562.311,52 | 5.406.449,93 | 4.569.101,30 | 4.668.659,90 |
| Ίδια Κεφάλαια | | 11.608.142,87 | 18.385.227,39 | 26.428.413,16 | 34.584.662,53 | 41.498.073,00 | 47.681.014,92 | 53.243.326,44 | 58.649.776,37 | 63.218.877,67 | 67.887.537,57 |
| R.O.E. | | 29,36% | 36,86% | 30,43% | 23,58% | 16,66% | 12,97% | 10,45% | 9,22% | 7,23% | 6,88% |

Πίνακας 5.29.: R.O.E. Μεταχειρισμένου Πλοίου «2.602 TEU geared», 2015 – 2025

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "2.600 TEU geared" - ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Αρχική Επένδυση Ιδίων Κεφαλαίων | 8.200.000,00 | | | | | | | | | | |
| Κέρδη | | 551.646,13 | 577.284,58 | 610.405,53 | 632.499,83 | 662.423,38 | -65.324,62 | -39.229,92 | -190.440,49 | -103.381,90 | -92.204,75 |
| Ίδια Κεφάλαια | | 8.751.646,13 | 9.328.930,71 | 9.939.336,24 | 10.571.836,07 | 11.234.259,45 | 11.168.934,83 | 11.129.704,91 | 10.939.264,42 | 10.835.882,52 | 10.743.677,77 |
| R.O.E. | | 6,30% | 6,19% | 6,14% | 5,98% | 5,90% | -0,58% | -0,35% | -1,74% | -0,95% | -0,86% |

Πίνακας 5.30.: R.O.E. Νεότευκτου Πλοίου «2.600 TEU geared», 2016 – 2026

| ΝΕΟΤΕΥΚΤΟ ΠΛΟΙΟ "9.200 TEU" - ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ | | | | | | | | | | | |
|--|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Έτος | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| Αρχική Επένδυση Ιδίων Κεφαλαίων | 8.200.000,00 | | | | | | | | | | |
| Κέρδη | | 6.768.590,93 | 7.006.190,38 | 7.251.078,88 | 7.484.955,33 | 7.726.014,98 | 5.531.446,73 | 5.768.462,18 | 5.571.862,73 | 6.087.298,83 | 6.308.699,58 |
| Ίδια Κεφάλαια | | 14.968.590,93 | 21.974.781,31 | 29.225.860,19 | 36.710.815,52 | 44.436.830,50 | 49.968.277,23 | 55.736.739,41 | 61.308.602,14 | 67.395.900,97 | 73.704.600,55 |
| R.O.E. | | 45,22% | 31,88% | 24,81% | 20,39% | 17,39% | 11,07% | 10,35% | 9,09% | 9,03% | 8,56% |

Πίνακας 5.31.: R.O.E. Νεότευκτου Πλοίου «9.200 TEU», 2016 – 2026

Συγκρίνοντας τα παραπάνω ποσοστά παρατηρούμε πως – ως προς την Απόδοση των Ιδίων Κεφαλαίων – κατά τη διάρκεια της υπό μελέτη δεκαετίας, η επένδυση σε πλοίο E/K του κλάδου των 9.000 TEU, νεότευκτο ή μεταχειρισμένο, είναι σαφώς αποδοτικότερη από την επένδυση σε πλοίο E/K του κλάδου των 2.500 TEU geared, νεότευκτο ή μεταχειρισμένο αντίστοιχα.

Η επένδυση με τις μικρότερες αποδόσεις είναι αυτή της ναυπήγησης του πλοίου «2.600 TEU geared». Η επένδυση αυτή παρουσιάζει θετικές αποδόσεις μόνον τα 5 πρώτα χρόνια και μόλις της τάξεως του 5,90% - 6,30%, ενώ τα υπόλοιπα 5 χρόνια παρουσιάζει αρνητικές αποδόσεις μεταξύ του -1,74% και -0,35%. Η επένδυση στο μεταχειρισμένο πλοίο «2.602 TEU geared», αν και σημαντικά αποδοτικότερη, παρουσιάζει και αυτή σχεδόν μηδενική απόδοση το 2025 και αρνητική απόδοση το 2026, ενώ τα προηγούμενα έτη η απόδοσή της κυμαίνεται μεταξύ 1,60% και 12,88%.

Οι αποδόσεις των επενδύσεων σε πλοίο E/K του κλάδου των 9.000 TEU, από την άλλη πλευρά είναι πολύ υψηλότερες. Πιο συγκεκριμένα, η επένδυση στο μεταχειρισμένο πλοίο «9.572 TEU» κυμαίνεται μεταξύ 7,23% και 36,86%, ενώ η επένδυση στο νεότευκτο πλοίο «9.200 TEU» κυμαίνεται μεταξύ 8,56% και 45,22%. Ωστόσο, παρά το γεγονός ότι οι ακραίες τιμές των αποδόσεων του νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU» είναι υψηλότερες από αυτές του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU», επειδή η ποσοστιαία Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU» τα 7 από τα 10 έτη (2017-2019, 2021-2023 και 2024) είναι μεγαλύτερη από αυτή του νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU», θα επιλέξουμε – μεταξύ των δύο – την αγορά του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU».

Έχοντας, λοιπόν, ολοκληρώσει την χρηματοοικονομική αξιολόγηση των υπό μελέτη επενδύσεων σε πλοία μεταφοράς E/K, βάση των μεθόδων και των δεικτών που επιλέξαμε ως πιο αντιπροσωπευτικούς, θα προχωρήσουμε στο 6^ο και τελευταίο κεφάλαιο της παρούσας διατριβής, όπου θα παρατεθούν τα συμπεράσματά μας και η επένδυση που τελικά θα επιλεγεί.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι ανεξάρτητες πλοιοκτήτριες εταιρίες πλοίων μεταφοράς Ε/Κ, εξαιτίας του υψηλού ανταγωνισμού του κλάδου και του πολυσύνθετου και άκρως απαιτητικού περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιούνται τα πλοία τους, έχουν επιδοθεί σ' έναν διαρκή και ολοένα εντονότερο αγώνα αύξησης και ανανέωσης του στόλου τους, ναυπηγώντας νέα, προηγμένης τεχνολογίας και πιο οικονομικά πλοία και αντικαθιστώντας τα μεγαλύτερης ηλικίας δικά τους πλοία, τα οποία πωλούν, με περισσότερο συμφέροντα μεταχειρισμένα πλοία μικρότερης ηλικίας, προσπαθώντας πάντοτε να καλύπτουν όσο το δυνατόν καλύτερα τις ανάγκες των ναυλωτών τους ώστε να παραμένουν ανταγωνιστικοί και να διατηρούν τη φήμη και το μερίδιο αγοράς τους.

Στα πλαίσια του αγώνα αυτού, σκοπός της παρούσας μελέτης ήταν – βάση των οικονομικών αποτελεσμάτων αλλά και των διεθνών εξελίξεων και τάσεων του εν λόγω κλάδου – η ανάδειξη της βιωσιμότερης και ταυτόχρονα της πλέον ασφαλούς (στο βαθμό βέβαια που αυτό μπορεί να προβλεφθεί) επένδυσης για την αύξηση ή ανανέωση του στόλου της συγκεκριμένης πλοιοκτήτριας εταιρίας, μεταξύ των παρακάτω τεσσάρων επιλογών που είχαμε ορίσει:

- την αγορά ενός μεταχειρισμένου πλοίου «2.602 TEU geared»
- την αγορά ενός μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU»
- τη ναυπήγηση ενός νεότευκτου πλοίου «2.600 TEU geared»
- τη ναυπήγηση ενός νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU».

Ξεκινώντας, λοιπόν, από τα πιο χειροπιαστά αριθμητικά στοιχεία της χρηματοοικονομικής ανάλυσης, που προηγήθηκε, από τις Καταστάσεις Ρ&Λ κιόλας βλέπουμε ότι η επένδυση σε πλοίο του κλάδου των 9.000 TEU, νεότευκτο ή μεταχειρισμένο, είναι περισσότερο επικερδής από την επένδυση σε πλοίο του κλάδου των 2.500 TEU με γερανούς, νεότευκτο ή μεταχειρισμένο, αφού το μεταχειρισμένο πλοίο «2.602 TEU geared» παρουσιάζει ζημιές το τελευταίο έτος της επένδυσής μας ενώ το νεότευκτο πλοίο «2.600 TEU geared» παρουσιάζει ζημιές και τα τελευταία 5 έτη της επένδυσής μας.

Ομοίως, η Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων του μεταχειρισμένου πλοίου «2.602 TEU geared» παρουσιάζεται αρνητική το τελευταίο έτος της επένδυσής μας και του νεότευκτου πλοίου «2.600 TEU geared» παρουσιάζει αρνητική και τα τελευταία 5 έτη της επένδυσής μας. Αντίθετα οι Αποδόσεις Ιδίων Κεφαλαίων των άλλων δύο πλοίων, λόγω βέβαια και της διαφοροποίησης της αναλογίας μεταξύ των επενδυμένων Ιδίων Κεφαλαίων και του ύψους των ετήσιων Κερδών των πλοίων αυτών, είναι πολύ

υψηλότερες και τα 10 έτη της επένδυσής μας και ιδιαίτερα τα 5 πρώτα έτη που, παρά τα υψηλότερα χρηματοοικονομικά έξοδα, η αγορά αναμένεται καλύτερη και οι ημερήσιοι ναύλοι τους επίσης.

Επιπλέον, οι ετήσιες Καθαρές Ταμειακές Ροές που προκύπτουν από το EBITDA μετά την αποπληρωμή των αντίστοιχων τοκοχρεολυσίων κάθε έτους, για το νεότευκτο πλοίο «2.600 TEU geared» δείχνουν πως η αποπληρωμή του δανείου μόνο από τα έσοδα του πλοίου δεν είναι εφικτή αφού είναι αρνητικές όλα τα έτη πλην του τελευταίου όπου προστίθεται η υπολειμματική αξία του πλοίου. Για τα υπόλοιπα πλοία, από την άλλη πλευρά, η αποπληρωμή του δανείου από τα έσοδά τους και μόνο είναι εφικτή, αφήνοντας όλα τα έτη θετικές Καθαρές Ταμειακές Ροές, από τις οποίες οι χαμηλότερες είναι αυτές του μεταχειρισμένου πλοίου «2.602 TEU geared» ενώ οι υψηλότερες με διαφορά για όλα τα έτη είναι αυτές του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU», εξαιρουμένου και πάλι του τελευταίου έτους που προστίθενται οι υπολειμματικές αξίες των πλοίων.

Μολονότι, βάση όλων των παραπάνω, έχουμε ήδη συμπεράνει πως η επένδυση σε πλοίο του κλάδου των 9.000 TEU είναι σαφώς αποδοτικότερη από την επένδυση σε πλοίο του κλάδου των 2.500 TEU με γεραμούς, αυτό που ουσιαστικά επιβεβαιώνει το παραπάνω συμπέρασμα και καθορίζει την επιλογή μεταξύ του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU» ή του νεότευκτου πλοίου «9.200 TEU», είναι η Κ.Π.Α και ο Ε.Σ.Α.

Το γεγονός, λοιπόν, ότι οι μόνες επενδύσεις με θετική Κ.Π.Α. και μεγαλύτερο Ε.Σ.Α. από το Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου (Κ) είναι η επένδυση στο μεταχειρισμένο πλοίο μεταφοράς Ε/Κ «9.572 TEU» και η επένδυση στο νεότευκτο πλοίο «9.200 TEU» αυτόματα αποκλείει τις άλλες δύο επενδύσεις στον κλάδο των 2.500 TEU geared και υποδεικνύει πως η τελική επιλογή επένδυσης πρέπει να γίνει μόνο μεταξύ των πλοίων του κλάδου των 9.000 TEU.

Όσον αφορά, τώρα, στην τελική επιλογή του μεταχειρισμένου ή του νεότευκτου πλοίου, λαμβάνοντας υπόψη ότι:

- η Κ.Π.Α. του νεότευκτου πλοίου 9.200 TEU είναι μεγαλύτερη από την Κ.Π.Α. του μεταχειρισμένου πλοίου 9.572 TEU λόγω του συνυπολογισμού της εκτιμώμενης αξίας του πλοίου στο τέλος του 10^{ου} έτους και όχι λόγω της οικονομικής απόδοσης της λειτουργίας του
- ο Ε.Σ.Α. (και η διαφορά του από το Κ) του μεταχειρισμένου πλοίου 9.572 TEU είναι μεγαλύτερος από τον Ε.Σ.Α (και τη διαφορά του από το Κ) του νεότευκτου πλοίου 9.200 TEU,

καταλήγουμε πως – βάση των διαθέσιμων πόρων και κεφαλαίων τη δεδομένη χρονική στιγμή για τη συγκεκριμένη πλοιοκτήτρια εταιρία – η αποδοτικότερη επιλογή είναι η επένδυση – αγορά του μεταχειρισμένου πλοίου «9.572 TEU».

Κρίνοντας, όμως, και από τις τελευταίες εξελίξεις και τις τάσεις για τη μελλοντική πορεία τόσο του κλάδου των πλοίων μεταφοράς E/K μεγέθους 2.500 TEU με γεραμούς όσο και του κλάδου των πλοίων E/K μεγέθους 9.000 TEU, είναι προφανές πως η παραπάνω επιλογή είναι πράγματι η ασφαλέστερη.

Ας μην ξεχνούμε την απειλή που ήδη αντιμετωπίζουν τα πλοία του κλάδου των 2.500 TEU με γεραμούς λόγω των νέων εγκαταστάσεων και της βελτίωσης των υποδομών των τερματικών πρωτίστως στα κεντρικά λιμάνια της Δυτικής Αφρικής, που επέτρεψαν στα μεγαλύτερα πλοία «Panamax» χωρίς κρένια να εισχωρήσουν στην – σχεδόν αποκλειστική έως τότε – αγορά των πλοίων 2,500 TEU με κρένια και να τα αντικαταστήσουν. Απειλή που βέβαια προβλέπεται να ενταθεί ακόμη περισσότερο εν όψει της αναμενόμενης βελτίωσης των υποδομών και σε πολλά άλλα λιμάνια της Αφρικής, της Λατινικής Αμερικής και της Ασίας τα επόμενα χρόνια.

Ένας επιπλέον κίνδυνος για τον κλάδο αυτό είναι η περαιτέρω αντικατάστασή του από τα πλοία «Panamax» στα λιμάνια με διαθέσιμες τις απαραίτητες υποδομές, λόγω του γιγαντισμού των νεότευκτων πλοίων (14.000 – 19.000 TEU) που είναι προγραμματισμένα να παραδοθούν από τα ναυπηγεία τα προσεχή έτη, τα οποία θα αυξήσουν κατ' ανάλογο τρόπο και το μέγεθος των «feeder» πλοίων που θα τα εξυπηρετούν.

Τα παραπάνω σε συνδυασμό με τον ήδη πολυάριθμο στόλο τους (πίνακας 2.2) και τις αυξημένες παραγγελίες νεότευκτων πλοίων αυτού του μεγέθους (πίνακας 2.6), τα οποία βεβαίως αποτυπώνονται – μέσω των δυνάμεων της προσφοράς και ζήτησης που διαμορφώνονται για τον κλάδο αυτό – στα επίπεδα των ημερήσιων ναύλων των πλοίων, δε δημιουργούν τις επιθυμητές προϋποθέσεις για μια επένδυση στον κλάδο αυτό τη δεδομένη χρονική στιγμή.

Και για τον κλάδο των πλοίων μεταφοράς E/K μεγέθους 9.000 TEU υπάρχει όμως ο κίνδυνος της σταδιακής αντικατάστασής τους από τα νεότευκτα «ULCS» και τα «mega ships» (14.000 – 19.000 TEU), που όπως προαναφέρθηκε θα παραδοθούν τα προσεχή έτη, και του εκτοπισμού τους από τις τακτικές γραμμές των Κύριων Αγορών που εξυπηρετούν μέχρι αυτή τη στιγμή. Ωστόσο, ο κίνδυνος αυτός θα αντισταθμιστεί από την είσοδο των πλοίων 9.000 TEU στις τακτικές γραμμές που εξυπηρετούν τις Δευτερεύουσες Αγορές, λόγω της οικονομικής ανάπτυξης και της αντίστοιχης αύξησης της ζήτησης φορτίων κατάλληλων προς μεταφορά σε E/K που

προβλέπεται για τις χώρες των αγορών αυτών, αλλά και από τη λαμπρή προοπτική που διαφαίνεται για τον συγκεκριμένο κλάδο χάρη στη διάνοιξη της διώρυγας του Παναμά, η οποία ενδεχομένως να οδηγήσει και στην κυριαρχία των πλοίων 9.000 TEU στις τακτικές γραμμές που διέρχονται από το κανάλι του Παναμά για τις επόμενες δεκαετίες, διαμορφώνοντας τη νέα γενιά των πλοίων «Panamax».

Οι παραπάνω προοπτικές σε συνδυασμό με τον μικρότερο αριθμητικά υπάρχοντα στόλο (πίνακας 2.2) και τις λιγότερες επίσης αριθμητικά παραγγελίες νεότευκτων πλοίων αυτού του μεγέθους – κλάδου πλοίων (πίνακας 2.6), συγκριτικά με τον κλάδο των 2,500 TEU geared πλοίων, δημιουργεί προφανώς ευνοϊκότερες συνθήκες και ένα πιο ασφαλές περιβάλλον για μια επένδυση στον εν λόγω κλάδο τη δεδομένη χρονική στιγμή.

Το γεγονός, βέβαια, ότι τελικά καταλήξαμε στην αγορά του μεταχειρισμένου πλοίου και όχι στη ναυπήγηση του νεότευκτου πλοίου του κλάδου αυτού οφείλεται αποκλειστικά σε οικονομικούς λόγους, στην αναλογία Ιδίων – Ξένων Κεφαλαίων επί του συνολικού κόστους κάθε πλοίου, στο αντίστοιχο χρηματοοικονομικό κόστος της κάθε επένδυσης αλλά και στο Μεσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου το οποίο με τη σειρά του αποτελεί και την ελάχιστη απόδοση που απαιτείται από κάθε επένδυση προκειμένου να καλυφθεί το αρχικό Κόστος Επένδυσης και να συμβάλει η επένδυση στην αύξηση της τρέχουσας αξίας των μετοχών.

Ακόμη όμως και για το μεταχειρισμένο πλοίο «9.572 TEU», μολονότι το ποσοστό του 85% περίπου των απαιτούμενων Ξένων Κεφαλαίων για την αγορά του (πίνακας 4.1), είναι μικρότερο του ποσοστού του 90,5% των απαιτούμενων Ξένων Κεφαλαίων για το νεότευκτο πλοίο 9.200 TEU, το ποσοστό αυτό εξακολουθεί να υπερβαίνει κατά πολύ το σύνηθες ποσοστό χρηματοδότησης που αντιστοιχεί στο 60% - 70% της συνολικής αξίας του πλοίου. Το γεγονός αυτό καθιστά ιδιαίτερα δύσκολη και αμφίβολη την χρηματοδότησή του από οποιοδήποτε χρηματοπιστωτικό ίδρυμα. Ωστόσο, τα καλά οικονομικά αποτελέσματα και οι ικανοποιητικές αποδόσεις που αναμένεται να επιφέρει η εκμετάλλευση του συγκεκριμένου πλοίου, σύμφωνα με τους σχετικούς υπολογισμούς του Κεφαλαίου 5, καθώς και οι άριστες σχέσεις που η πλοιοκτήτρια εταιρία διατηρεί με τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα λόγω της φερεγγυότητάς της, θεωρούμε πως θα μπορούσαν να αποτελέσουν τα εχέγγυα για την έγκριση της χρηματοδότησης αυτής για την υλοποίηση της επένδυσης στο επιλεγμένο μεταχειρισμένο πλοίο μεταφοράς E/K 9.572 TEU.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Κ.Γκιζιάκης – Α. Ι. Παπαδόπουλος – Ε. Η. Πλωμαρίτου, «Εισαγωγή στις Ναυλώσεις», Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε. 2002.
- Νικόλαος Γεωργόπουλος «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Εκδόσεις Γ. Μπένου, Αθήνα 2006.
- Εύη Πλωμαρίτου, «Marketing Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων – Εργαλείο Βελτίωσης της Πολιτικής Ναυλώσεων», Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε., Αθήνα 2006.
- Philip Kotler & Kevin L. Keller, «Μάρκετινγκ Μάνατζμεντ», 12^η Αμερικανική Έκδοση, Εκδόσεις Κλειδάριθμος 2006.
- Γ.Π. Βλάχος, «Ν.ΕΒ.:Διεθνής Ναυπηγική Πολιτική & Στρατηγική Ναυπηγικών & Επισκευαστικών Μονάδων», Εκδόσεις Τζέι – Τζέι Ελλάς – Πειραιάς 2004.
- Γ.Π. Βλάχος και κα. Ε. Ψυχού, «Θεωρία & Πρακτική των Ναυλώσεων, Ανάλυση Ναυλαγορών & Ναυλοσυμφώνων», Εκδόσεις Τζέι – Τζέι Ελλάς – Πειραιάς 2000.
- Γεώργιος Π. Αρτίκης «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Επενδύσεων», Εκδόσεις Interbooks 2002.
- Νικόλαος Γεωργόπουλος, 2013, Σημειώσεις μαθήματος «Στρατηγική Διοίκηση Επιχειρήσεων» Μεταπτυχιακού Προγράμματος Executive MBA Πανεπιστημίου Πειραιώς.
- Πέτρος Μάλλιαρης, 2012, Σημειώσεις μαθήματος «Διοίκηση Μάρκετινγκ» Μεταπτυχιακού Προγράμματος Executive MBA Πανεπιστημίου Πειραιώς.
- Ε. Τζαννάτος, 2002, Σημειώσεις μαθήματος «Τεχνολογία Πλοίου Ι» Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς

ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Thomas L. Wheelen & J. David Hunger, “Concepts in Strategic Management and Business Policy Achieving Sustainability”, 12th International Edition 2010, Pearson Prentice Hall.
- Evi Plomaritou «Marketing of Shipping Companies, A Tool for Improvement of Chartering Policy», Stamoulis Publications 2008.
- Malcolm McDonald and Adrian Payne «Marketing Planning for Services», Butterworth-Heinemann Publications 1996.
- Philip Kotler, Kevin L. Keller, Mairead Brady, Malcolm Goodman, Torben Hansen, «Marketing Management» European Edition 2009, Pearson Prentice Hall.
- Ship Knowledge – Ship Design, Construction and Operation, Mr. Klaas Van Dokkum, Dokmar Maritime Publishers B.V., 6th Edition 2010.
- GAAP 2009, Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles - Barry J.Epstein, Ralph nach, Steven M.Bragg.
- SOLAS Consolidated Edition 2004, Published by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed in the United Kingdom by The Bath Press, Bath.
- MARPOL Consolidated Edition 2006, Published in 2006 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed and bound in the United Kingdom by William Clowes Ltd, Beccles, Suffolk.
- ISM Code and Revised Guidelines on Implementation of the ISM Code by Administrations, Edition 2002, first published in 1997 by the International

- Maritime Organization (I.M.O.), printed by the International Maritime Organization, London.
- The New STCW & Code – Who complies & How, February 1997, published by HELMEPA, Copyright c 1997.
- Anti-Fouling Systems, first published in 2003 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed by Unwin Brothers Ltd., Old Woking, Surrey.
- Ballast Water Management Convention, first published in 2005 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed by the United Kingdom by Polestar Wheatons Ltd.
- ISPS Code & SOLAS Amendments 2002, Edition 2003, published by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed and bound in the United Kingdom by CPI William Clowes Ltd, Beccles, Suffolk.
- IMDG CODE Incorporating Amendment 36-12, Volume 1, 2012 Edition, published in 2012 by the International Maritime Organization (I.M.O.), printed and bound by the CPI Group (UK) Ltd, Croydon, CR0 4YY.
- International Convention on Civil Liability for Oil Pollution Damage and Protocol printed and published by the International Maritime Organization (I.M.O.) , London 1977 Edition 1977.
- The BIMCO Handbook 2005/2006, published by BIMCO Informatique A/S, printed in Denmark by Jorn Thomsen Offset A/S, Kolding-2005.

ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

- International Maritime Organization – I.M.O. Official Website (<http://www.imo.org/Pages/home.aspx>)
- BIMCO Official WebSite (<https://www.bimco.org/>)
- U.S. Department of the Treasury Official Web Site, (<http://www.treasury.gov/>)
- Hogan & Mahar LLP Law Firm Official Web Site (<http://www.freehill.com/news.cfm>),
- Watson, Farley & Williams LLP Law Firm Official Web Site (<http://www.wfw.com/webpages/FreeSearchFull.asp?OpenForm&Query=sanctions&Type=Publication&Sort=Date>).
- Clyde & Co International Law Firm Official Website (<http://www.clydeco.com/>)
- Gulf Agency Company Ltd. (GAC) Official Site (<http://www.gac.com/>)
- BBC News Africa (www.bbc.com/news/world-africa-30024009)
- MAN Global Products & Services Official WebSite (<http://primeserv.man.eu/overview>)
- The Nautical Institute Links \ International Hydrographic Organization (<http://www.nautinst.org/en/forums/ecdis/links.cfm>)
- Cargotec Global Official Site \ MacGregor (<http://www.cargotec.com/en-global/macgregor/products/lashing-equipment/why-lashing/containers/Pages/default.aspx>)
- Freight Transport for Development WebSite (<http://www.ppiaf.org/freighttoolkit/knowledge-map/ports/intermodal-freight-systems>)
- IATA Official WebSite (<http://www.iata.org/whatwedo/cargo/unit-load-devices/Pages/index.aspx>)
- Alphaliner Official Website \ About Alliances (<http://www.alphaliner.com/liner2/index.php>)
- Seaspan Corporation Official Website (<http://www.seaspancorp.com/ir-dashboard/earnings-annual-reports/>)
- Costamare Shipping Official Website(http://ir.costamare.com/annual_reports)

- Danaos Corporation Official Website (<http://www.danaos.com/fleet/fleet-details/default.aspx>)
- ITF Official Website (http://www.itfseafarers.org/itf_and_seafarers.cfm)
- HELMEPA Official Website (http://www.helmepa.gr/gr/what_is_helmepa.php)
- (Det Norske Veritas – DNV Veristar System Website: http://www1.veristar.com/veristar/bvrules/A_1_s2_6_2.htm)
- (Lloyd's Register Classification Symbols http://www.lr.org/en/_images/213-35667_42-class-symbols.pdf)
- Ependysopedia (<http://www.ependysopedia.gr/ebitda>)
- Ευρετήριο Οικονομικών Όρων (<http://www.euretirio.com/apodosi-idion-kefalaion-roe/>)

ΞΕΝΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- MARSOFT Containership Market Brief, Volume 17 Number 2, November 2014.
- Alphaliner Monthly Monitor, October 2014.
- Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2014 Issue 47, 18.11.2014-24.11.2014.
- Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2014 Issue 51, 16 – 22.12.14.
- Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2015 Issue 1, 30.12.2014 – 05.01.2015.
- Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2015 Issue 3, 13-19.01.15.
- Alphaliner Weekly Newsletter, Volume 2015 Issue 07, 10-16.02.2015.
- Clarksons Research Services Limited, Container Intelligence December-2014 Monthly Report, Volume 16, No.12.
- Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, Volume 16, No. 12, December 2014.
- Clarksons Research Services Limited, Container Intelligence 9-JAN-2015 Weekly Report, Issue No.1, 154.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- Ναυτικά Χρονικά, Αρ. Φύλλου 174, 11/2014.

ΞΕΝΗ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- TradeWinds, International Shipping News, 28 November 2014, Volume 25 / Number 47.
- Seaways, The International Journal of the Nautical Institute, July 2013