

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**



**« Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑ ΣΤΟΝ ΔΙΕΘΝΗ
ΚΑΤΑΜΕΡΙΣΜΟ ΤΩΝ ΘΑΛΑΣΣΙΩΝ
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ »**

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ: ΝΑΚΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ , Α.Μ: 8754
ΠΕΜΑ ΜΑΡΙΕ , Α.Μ: 8611
ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ : ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΠΑΤΡΑ, 2014**

Πίνακας περιεχομένων

<i>Περίληψη</i>	5
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ^ο	9
<i>Η Ναυτιλιακή αγορά</i>	9
1.1.Πως διακρίνεται η παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά	9
1.1.1.Διάκριση Bulk και liner	9
1.1.2.Διάκριση Tramp και Liner	12
1.2.Η ναυλαγορά και ο μηχανισμός της	13
1.3. Η οικονομική οργάνωση της ναυτιλιακής αγοράς.....	15
1.4.Τα προβλήματα του κλάδου της ναυτιλίας.....	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ^ο	21
<i>Κυκλικές διακυμάνσεις και ναυτιλιακοί κύκλοι</i>	21
2.1.Εισαγωγή	21
2.2.Η σημασία της επιλογής του κατάλληλου χρόνου για μια απόφαση	25
2.3.Η επίδραση των ναυτιλιακών κύκλων στην ναυτιλιακή χρηματοδότηση	27
2.4.Δημιουργία ναυτιλιακών κύκλων	29
2.4.1. Χαρακτηριστικά των ναυτιλιακών κύκλων	30
2.4.2. Επεξήγηση των ναυτιλιακών κύκλων	31
2.4.3. <i>Διάρκεια Ναυτιλιακών κύκλων</i>	32
2.4.3.1. <i>Ναυτιλιακοί κύκλοι βραχείας διάρκειας</i>	32
2.4.3.2. <i>Ναυτιλιακοί κύκλοι μακράς διάρκειας</i>	34
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ^ο	35
<i>Τα Ελληνικά Λιμάνια και η οικονομία της χώρας</i>	35

3.1. Λιμάνια	35
3.2. Παραγωγικότητα των λιμένων.....	39
3.3. Τεχνικά και οικονομικά στοιχεία των δώδεκα Οργανισμών Λιμένων	42
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ^ο	49
<i>Ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις και οικονομία</i>	49
4.1. Εισαγωγή	43
4.2. Η συνεισφορά του κλάδου 61 των υπηρεσιών των υδάτινων μεταφορών στα μακροοικονομικά μεγέθη της Ελληνικής οικονομίας	45
4.3. Νομική μορφή ναυτιλιακών επιχειρήσεων.....	46
4.4. Οι Στρατηγικές των ελληνικών ναυτιλιακών επιχειρήσεων	48
4.5. Το κόστος λειτουργίας και η ανταγωνιστικότητα στις ελληνόκτητες ναυτιλιακές επιχειρήσεις	50
4.5.1 Χρηματοδότηση και φορολόγηση ναυτιλιακών επιχειρήσεων.....	55
4.6. Καινοτομία και ανταγωνιστικότητα στις Ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις.....	56
4.7. Η επενδυτική στρατηγική των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων	60
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 ^ο	71
Η παρουσία της Ελληνικής Ναυτιλίας στο Διεθνή χώρο και ο καταμερισμός φορτίων	
5.1 Παρούσα Κατάσταση - Ο Ελληνικός Στόλος.....	71
5.2 Η θέση της Ελληνικής Ναυτιλίας στην οικονομία της χώρας.....	73
5.3 Αυξάνεται η συμμετοχή της Ελληνικής Σημαίας στον Ελλαδικό χώρο.....	76
5.4 Η επενδυτική στρατηγική των Ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων βάση καταγραφής κινήσεων.....	80
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 ^ο	
ΠΑΡΑΘΕΣΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΛΙΜΑΝΙΩΝ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΚΑΙ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΑ ΛΙΜΑΝΙΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΒΟΛΟΥ	84
6.1 Παράθεση στοιχείων για την λειτουργία του λιμένα Πειραιώς.....	84

6.2 Ανάλυση Ερωτηματολογίων έρευνας για λειτουργία λιμένων Θεσσαλονίκης και Βόλου.....	87
6.2.1 Επιλογή και σύνταξη ερωτηματολογίου.....	88
6.2.2 Δομή ερωτηματολογίου.....	88
6.2.3 Διαγραμματική αναπαράσταση.....	90
6.2.4 Σύνοψη αποτελεσμάτων ερευνητικού.....	103
Συμπεράσματα-Επίλογος.....	104
Βιβλιογραφία.....	107
Παράρτημα 1.....	111
Παράρτημα 2.....	115

Περίληψη

Η παρούσα εργασία είναι το αποτέλεσμα της προσπάθειας προκειμένου να αντιληφθεί ο αναγνώστης τη σημασία της εμπορικής ναυτιλίας για την Ελληνική οικονομία καθώς και την συμμετοχή της στον Διεθνή χώρο.

Αναφερόμαστε στην διάκριση της ναυτιλιακής αγοράς καθώς και στην ναυλαγορά και στον μηχανισμό αυτής. Επίσης γίνεται μια αναφορά στην οικονομική οργάνωση της ναυλαγοράς και στα προβλήματα που μπορεί να παρουσιαστούν όσον αφορά στον κλάδο της ναυτιλίας. Θα γίνει αναφορά στους ναυτιλιακούς κύκλους και στις κυκλικές διακυμάνσεις καθώς και τους τρόπους με τους οποίους αυτές επηρεάζουν μια απόφαση. Επίσης αναφερόμαστε αναλυτικά στη δημιουργία ναυτιλιακών κύκλων και στα στοιχεία που σχετίζονται με αυτούς. Αναλύεται το πλοίο από την σκοπιά της εκμετάλλευσης από τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Θεωρείται θεμιτό αρχικά να δοθεί ένας κατάλληλος ορισμός του πλοίου από το ναυτικό δίκαιο. Στη συνέχεια αναφερόμαστε αναλυτικά στις κατηγορίες ναύλωσης ενός πλοίου.

Αντικείμενο μελέτης της παρούσας εργασίας είναι τα Ελληνικά λιμάνια και ο τρόπος με τον οποίο αυτά σχετίζονται με την Ελληνική και Διεθνή οικονομία. Αρχικά γίνεται μια στατιστική ταξινόμηση των υπηρεσιών των λιμένων και ύστερα παρατίθενται κάποια βασικά στοιχεία που σχετίζονται με την περιγραφή της κίνησης των Ελληνικών λιμένων.

Τελευταία αναφέρεται στον βαθμό που επηρεάζει η ελληνική ναυτιλία την οικονομία της χώρας. Η ανάλυση γίνεται με την βοήθεια πινάκων και διαγραμμάτων για την πιο εύκολη κατανόηση των οικονομικών μεγεθών.

Εισαγωγή

Η ναυτιλία θα μπορούσαμε να πούμε ότι ανήκει στο χώρο των θαλασσιών μεταφορών, αφού τις περισσότερες φορές χρησιμοποιείται για τη μεταφορά προσώπων και εμπορευμάτων από ένα σημείο σε κάποιο άλλο. Με τον όρο ναυτιλία τώρα συνήθως εννοούμε είτε το σύνολο του εμπορικού στόλου ή την επιστήμη της ναυσιπλοΐας.

Αυτό το οποίο μας ενδιαφέρει εμάς στην παρούσα φάση είναι η πρώτη ερμηνεία του όρου ναυτιλία. Δηλαδή ο κλάδος ο οποίος συμπεριλαμβάνει το σύνολο του εμπορικού στόλου, σε παγκόσμια κλίμακα. Δηλαδή με λίγα λόγια μας ενδιαφέρει να δούμε σαν κλάδο, στον οποίο ανήκει η εταιρεία που εξετάζουμε στη παρούσα εργασία, την εμπορική ναυτιλία.

Η εμπορική ναυτιλία περιλαμβάνει τα πλοία, τις ναυτιλιακές εταιρείες που διαχειρίζονται τα πλοία αυτά, τους ναυλωτές, τους ναυλομεσίτες, τους πράκτορες των πληρωμάτων, τα διάφορα υπουργεία που σχετίζονται με τη θάλασσα και τις μεταφορές μέσω αυτής, τους ναυτικούς και τις συνδικαλιστικές οργανώσεις τους, πλοία υποβοήθησης των παραπάνω όπως τα παγοθραυστικά και τα ρυμουλκά, κ.α. Το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας είναι χαρακτηριστικό παράδειγμα δημοσίου τομέα που εμπλέκεται στις ναυτιλιακές δραστηριότητες, με σκοπό να εξυπηρετεί την ναυτιλία και να φροντίζει για την ευημερία της και την ασφάλεια όσων εμπλέκονται με αυτήν.

Η Ελλάδα είναι ένα από τα ισχυρότερα και πιο σημαντικά ναυτικά κράτη του κόσμου και η εμπορική της ναυτιλία, μαζί με τον τουρισμό, αποτελούν τους στυλοβάτες της εθνικής οικονομίας.

«Επί σειρά ετών, ο ελληνόκτητος στόλος κατέχει την πρώτη θέση παγκοσμίως. Σύμφωνα με τα ετήσια στατιστικά στοιχεία που δημοσιεύει η Ελληνική Επιτροπή Ναυτιλιακής Συνεργασίας του Λονδίνου, ο ελληνόκτητος στόλος με 4.161 πλοία άνω των 1.000 κοχ τον Φεβρουάριο του 2009 αντιπροσώπευε το

8,2% του παγκοσμίου στόλου σε αριθμό πλοίων, το 15,2% σε DWT και το 13,2% σε κόρους ολικής χωρητικότητας».¹

Επιπροσθέτως, ο μέσος όρος ηλικίας του ελληνόκτητου στόλου το 2009 ήταν 11,9 χρόνια, ήτοι κατά ένα χρόνο μικρότερος της μέσης ηλικίας του παγκοσμίου στόλου. Η εντυπωσιακή μείωση της μέσης ηλικίας του ελληνόκτητου στόλου, δεδομένου ότι πριν από εννέα χρόνια ήταν 20,3 χρόνια, οφείλεται στις μεγάλες επενδύσεις των Ελλήνων πλοιοκτητών σε νέα πλοία υψηλών προδιαγραφών.

Σημαντική είναι η παρουσία των Ελλήνων πλοιοκτητών στους τομείς δεξαμενοπλοίων και πλοίων ξηρού φορτίου χύδην που μεταφέρουν το μεγαλύτερο μέρος του παγκοσμίου εμπορίου. Η προσέλκυση πλοίων στο ελληνικό νηολόγιο, πλην της αύξησης του εισρέοντα ναυτιλιακού συναλλάγματος και της απασχόλησης Ελλήνων ναυτικών, προωθεί τις δραστηριότητες των σχετικών κλάδων που περιλαμβάνονται στην ευρύτερη έννοια της ναυτιλίας, με περαιτέρω ενίσχυση της οικονομίας. Συγκεκριμένα, αυξάνει την προστιθέμενη αξία τους στο ΑΕΠ της χώρας λόγω της δραστηριοποίησης πολλών επιχειρήσεων και επαγγελματιών, όπως των ναυλωτών, πρακτόρων/ διαμεταφορέων, εφοδιασμών, ναυπηγοεπισκευαστικών εργασιών, των ασφαλίσεων και των τραπεζών που είναι συναλλαγματοφόροι κλάδοι με άμεσα και έμμεσα οφέλη στην ελληνική οικονομία. Το ελληνόκτητο πλοίο γενικά δραστηριοποιείται στο εξωτερικό και πολλές υπηρεσίες που χρησιμοποιεί δεν προέρχονται από την Ελλάδα, αφού το 67,5% (2007) της ελληνόκτητης ναυτιλίας είναι εγγεγραμμένο σε ξένες σημαίες. Επομένως, η συγκράτηση διαφυγής προς τα νηολόγια τρίτων χωρών μαζί με την επέκταση της ναυτιλιακής υποδομής με περισσότερες δραστηριότητες, όπως η περαιτέρω ανάπτυξη του λιμένα του Πειραιά σε διεθνές ναυτιλιακό κέντρο όπως και των άλλων λιμένων της χώρας, σηματοδοτεί τη διεξαγωγή περισσότερων τμημάτων της παραγωγικής διαδικασίας που αφορούν το πλοίο και απορρόφηση του παραγόμενου εισοδήματος του επενδεδυμένου κεφαλαίου στην Ελλάδα.

¹ <http://www.nee.gr/>, Ημ. Πρόσβασης: 21/07/2013

Η δημιουργία ενός ναυτιλιακού πλέγματος κατά τα διεθνή πρότυπα ανεπτυγμένων χωρών δημιουργεί, μεταξύ άλλων, ποιοτικό περιβάλλον ενίσχυσης της ναυτιλίας, ενίσχυση των συνεργασιών, προσέλκυση επενδύσεων και εισαγωγή κεφαλαίων από την αλλοδαπή, ενισχύοντας την ελληνική οικονομία.

Η εμπορική ναυτιλία είναι κλάδος των μεταφορών με άμεση και έμμεση συμβολή στην οικονομία της χώρας. Δραστηριοποιείται κυρίως στον διεθνή χώρο για λογαριασμό τρίτων χωρών, απασχολεί σημαντικό αριθμό Ελλήνων ναυτιλλομένων και ένα ευρύ πλέγμα διάφορων ναυτιλιακών δραστηριοτήτων. Έτσι, το εισρέον ναυτιλιακό συνάλλαγμα από τις υπερπόντιες θαλάσσιες μεταφορές κατανέμεται στους διάφορους κλάδους της οικονομίας με πολλαπλασιαστικά οφέλη και δημιουργεί εισοδήματα και προσελκύει επενδύσεις. Η δραστηριότητα των επιμέρους κλάδων της εμπορικής ναυτιλίας και η διαχρονική μεταβολή τους συμβάλλουν στη διαμόρφωση των βασικών μακροοικονομικών μεγεθών της οικονομίας. Το μέγεθος της συμβολής και συμμετοχής των επιμέρους κλάδων της ναυτιλίας δείχνει την αποτελεσματικότητα και σημαντικότητα τους στον τομέα των μεταφορών και της οικονομίας. Στις παρακάτω ενότητες γίνεται προσπάθεια να εκτιμηθούν οι επιπτώσεις της εισροής του ναυτιλιακού συναλλάγματος όπως και οι άμεσες επιδράσεις των υπηρεσιών της ναυτιλίας (κλάδος 61) στις μεταβλητές της οικονομίας. Ο προσδιορισμός των έμμεσων και των λοιπών επιπτώσεων (induced) στους διάφορους κλάδους όπως και των εξωτερικών επιδράσεων τους σε άλλους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας δεν εξετάζονται στην παρούσα μελέτη. Οι θετικές επιδράσεις αφορούν την αύξηση της απασχόλησης και της παραγωγικότητας με νέες επενδύσεις και σύγχρονη τεχνολογία όπως και υψηλότερο επίπεδο υπηρεσιών, όχι μόνο στους κλάδους που συνδέονται άμεσα με τη ναυτιλία αλλά και σε άλλους τομείς όπως ο τουρισμός, οι κατασκευές κλπ., ενώ οι αρνητικές εξωτερικές επιδράσεις αφορούν το περιβαλλοντικό κόστος και τη ρύπανση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

Η Ναυτιλιακή αγορά

1.1.Πως διακρίνεται η παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά

1.1.1.Διάκριση Bulk και liner

Η Ναυτιλιακή Αγορά είναι ένα σύνολο από διαφορετικές αγορές που διαφοροποιούνται ως προς τον τύπο του μεταφερόμενου φορτίου, τον τύπο του πλοίου, τις απαιτήσεις των θαλάσσιων διαδρομών και το γεωγραφικό καταμερισμό.

Η ναυτιλιακή βιομηχανία δεν αποτελεί ενιαίο κλάδο, αλλά συγκροτείται από πολλούς επιμέρους τομείς. Το ίδιο βέβαια συμβαίνει και με τα φορτία που αποτελούν το διεθνές θαλάσσιο εμπόριο. Υπάρχουν πολλά διαφορετικά φορτία και πολλοί διαφορετικοί τύποι πλοίων που μεταφέρουν τα φορτία αυτά. Ο συνδυασμός φορτίων και πλοίων που τα μεταφέρουν δημιουργεί την πρώτη βασική διάκριση των τομέων της ναυτιλιακής βιομηχανίας. Σύμφωνα με τη διάκριση αυτή, υπάρχουν δυο βασικοί τομείς. Ο πρώτος είναι η χύδην φορτηγός ναυτιλία (tramp ή bulk shipping industry), η οποία αποτελείται από τα χύδην φορτία και τα πλοία που τα μεταφέρουν. Στον τομέα αυτόν οι μεταφορικές υπηρεσίες παρέχονται στη βάση «ένα πλοίο-ένα φορτίο». Τα χύδην φορτία διακρίνονται σε ξηρά, τα οποία περιλαμβάνουν πρώτες ύλες και ημι-κατεργασμένα προϊόντα, υγρά φορτία, στα οποία περιλαμβάνονται το πετρέλαιο και τα παράγωγα του, τα χημικά και τα υγροποιημένα αέρια και ειδικά χύδην φορτία για τη μεταφορά των οποίων απαιτούνται ειδικές συνθήκες ή χαρακτηρίζονται από ειδικά προβλήματα χειρισμού κατά τη φόρτωση και την εκφόρτωση. Ο δεύτερος τομέας είναι η ναυτιλία τακτικών γραμμών (liner shipping industry) που αποτελείται από τα γενικά φορτία και τα πλοία που τα μεταφέρουν και η οποία παρέχει μεταφορικές υπηρεσίες στη βάση «ένα πλοίο-

πολλά διαφορετικά φορτία». Στα γενικά φορτία κατατάσσονται τα επεξεργασμένα και ημι-επεξεργασμένα βιομηχανικά προϊόντα.²

Φυσικά, οι παραπάνω τομείς αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου ως αποτέλεσμα της προσπάθειας της ναυτιλιακής βιομηχανίας να ανταποκριθεί στις μεταβαλλόμενες ανάγκες του παγκόσμιου εμπορίου. Τα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια, η βασική διάκριση ήταν μεταξύ ξηρών και υγρών φορτίων, με τα πρώτα να μεταφέρονται με τα πλοία μεταφοράς γενικού φορτίου, τα tramp ships, για τα οποία θα υπάρξει αναλυτική αναφορά στη συνέχεια, και τα δεύτερα να μεταφέρονται από τα δεξαμενόπλοια. Την περίοδο αυτή συνεχίζει να υπάρχει σχέση υποκατάστασης μεταξύ των πλοίων γενικού φορτίου που συμμετέχουν στις τακτικές γραμμές και των tramp ships.³ Η ανάπτυξη και η εξειδίκευση των φορτίων δημιούργησε την ανάγκη για ναυπήγηση πλοίων που μπορούν να τα μεταφέρουν περισσότερο αποτελεσματικά. Έτσι, παράλληλα με την ανάπτυξη των φορτίων, αναπτύχθηκαν και οι αντίστοιχοι τύποι πλοίων.

Το παγκόσμιο εμπόριο κυριαρχείται και κατά τη μεταπολεμική περίοδο από τις δυτικές βιομηχανικές χώρες, οι οποίες εισάγουν πρώτες ύλες από τις υπό ανάπτυξη χώρες και επανεξάγουν μέρος τους σε πιο κατεργασμένη μορφή. Οι θαλάσσιες μεταφορές είναι τομέας στρατηγικής σημασίας για τις χώρες αυτές και τους ενδιαφέρει να αναπτύξουν μεγάλους και αποτελεσματικούς στόλους. Κάποιες από αυτές, όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής και η Ιαπωνία δεν μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες μεταφοράς των φορτίων τους με τους εθνικούς τους στόλους και αγοράζουν ναυτιλιακές υπηρεσίες από τρίτους. Αυτό δημιουργεί το περιθώριο σε παραδοσιακές ναυτικές χώρες όπως η Μεγάλη Βρετανία, η Ελλάδα και η Νορβηγία να εμπλέκονται στο διαμετακομιστικό εμπόριο, τη μεταφορά αγαθών μεταξύ τρίτων χωρών. Αυτά τα ναυτικά έθνη

² Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

³ Για την εξέλιξη των ναυλαγορών βλ. και G. Harlaflis - J. Theotokas, «Maritime Business during the 20th Century: Continuity and Change», στο: C. Orammenos (ed.), *Ttte Handbook of Maritime Economics and Business*, Informs, London, 2002,9-24.

παρέχουν τις υπηρεσίες τους σε βραχυπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη βάση, ανάλογα με τη ζήτηση. Όπως θα αναλυθεί στη συνέχεια, η εξειδίκευση του ελληνόκτητου στόλου συνδέεται με τις ναυλαγορές της χύδην φορτηγού ναυτιλίας και όχι της ναυτιλίας τακτικών γραμμών καθώς μικρός μόνον αριθμός επιχειρήσεων συμμετείχε κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου στη ναυτιλία τακτικών γραμμών (βλ. τα ιστορικά των οικογενειών Δρακόπουλου, Ευγενίδη, Καλλιμανόπουλου, Λεκανίδη, Μποδοσάκη και Σαρλή).

Η πρώτη βασική διάκριση στο χώρο της ναυτιλίας με κριτήριο το μέγεθος του μεταφερόμενου φορτίου, αφορά τα δύο μεγαλύτερα τμήματά της την **αγορά γραμμών (liner shipping market)** και την **αγορά μεταφοράς χύδην φορτίων (bulk shipping market)**. Τα χύδην φορτία (bulk cargo) μεταφέρονται στην αγορά χύδην φορτίων σε «one ship one cargo basis», σε μεγάλες παρτίδες και συμπληρώνουν την χωρητικότητα ενός πλοίου ή ενός αμπαριού, διακρίνονται σε:

- ✚ *Υγρά χύδην φορτία (liquid bulks)*
- ✚ *Τα πέντε κύρια χύδην ξηρά φορτία (five major bulks)*
- ✚ *Τα δευτερεύοντα χύδην ξηρά φορτία (minor bulks)*
- ✚ *Τα εξειδικευμένα χύδην ξηρά φορτία (specialized bulk cargoes)*

Στην liner ναυτιλία τα φορτία μεταφέρονται σε «common carrier basis» δεν συμπληρώνουν την χωρητικότητα ενός πλοίου ή ενός αμπαριού διακρίνονται σε:

- ✚ *Μη μοναδοποιημένο γενικό φορτίο (loose cargo)*
- ✚ *Φορτίο σε εμπορευματοκιβώτιο (containerized cargo)*
- ✚ *Φορτίο σε παλέτες (palletized cargo)*
- ✚ *Υγρό γενικό φορτίο (liquid cargo)*
- ✚ *Κατεψυγμένο φορτίο (refrigerated cargo)*
- ✚ *Βαριά δυσκίνητα φορτία (heavy & awkward cargo)*

1.1.2. Διάκριση Tramp και Liner

Μια παράλληλη διάκριση της ναυτιλιακής αγοράς είναι αυτή που πραγματοποιείται με κριτήριο τον τύπο της μεταφορικής υπηρεσίας που παρέχουν τα πλοία. Έτσι διακρίνεται στην **αγορά των πλοίων tramp** και στην **αγορά των πλοίων liner**. Στην **tramp** ναυτιλία ανήκουν πλοία τα οποία αναχωρούν ανάλογα με τη ζήτηση της μεταφορικής αγοράς, το φορτίο τους είναι μεγάλες παρτίδες με χαμηλής αξίας προϊόν σε «one ship one cargo basis», με ελεύθερη διαπραγμάτευση των ναύλων και κινούνται σε συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού. Δεν εκτελούν προγραμματισμένα δρομολόγια μεταξύ προκαθορισμένων λιμένων αλλά όπως είπαμε η απασχόληση τους ποικίλει ανάλογα με τις ανάγκες της αγοράς. Η απασχόληση τους παρουσιάζει μεγάλες διαφοροποιήσεις (διαφορετικά λιμάνια προσέγγισης, ποικιλία φορτίων που μεταφέρουν, τύπος απασχόλησης κλπ). Στην **liner** ναυτιλία τα πλοία εκτελούν τακτικά και προκαθορισμένα δρομολόγια ,έτοιμα φορτία για τον τελικό καταναλωτή σε «common carrier basis», το επίπεδο των ναύλων είναι σταθερό και προκαθορισμένο και κινούνται σε συνθήκες ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού. Πρόκειται δηλαδή για μια τακτική γραμμή εκτέλεσης θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών ανάμεσα σε δύο ή περισσότερους διαφορετικούς τόπους. Οι τακτικές γραμμές χαρακτηρίζονται από κανονικότητα δρομολογίων, προαναγγελθήσεις αναχωρήσεις, προκαθορισμένα ναυτολόγια (freight tariffs), και περιορισμό του ελεύθερου ανταγωνισμού. Στις περισσότερες διαδρομές πολλοί ανεξάρτητοι μεταφορείς λόγω των κοινών τους συμφερόντων σχηματίζουν μεγάλα τραστ (liner conferences-συνδιασκέψεις)⁴

⁴ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

1.2. Η ναυλαγορά και ο μηχανισμός της

Ναυλαγορά είναι το σημείο συνάντησης της προσφοράς και της ζήτησης θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών, στο οποίο καθορίζεται ο ναύλος, δηλαδή η τιμή της μεταφορικής υπηρεσίας και κλείνεται η συμφωνία μεταφοράς, δηλαδή η ναύλωση. Η έννοια της ναυλαγοράς δεν συνδέεται με συγκεκριμένη γεωγραφική διάσταση. Η αγορά είναι ενιαία, ανεξάρτητα από τον γεωγραφικό τόπο που η προσφορά και η ζήτηση συναντώνται. Εννοούμε με αυτό ότι η τιμή της υπηρεσίας, δηλαδή ο ναύλος, δεν θα διαφοροποιηθεί με βάση τον τόπο στον οποίο κλείνεται η συμφωνία της μεταφοράς. Κατά κανόνα, δύο όμοια πλοία που πρόκειται να εκτελέσουν το ίδιο μεταφορικό έργο, θα λάβουν τον ίδιο ή παραπλήσιο ναύλο, ανεξάρτητα αν η συμφωνία κλείστηκε στο ίδιο γεωγραφικό σημείο ή όχι. Στο παρελθόν, ως ναυλαγορά εννοούνταν ο τόπος όπου οι ιδιοκτήτες των φορτίων και οι ιδιοκτήτες των πλοίων συναντιόνταν προκειμένου να κλειστεί η συμφωνία μεταφοράς. Τέτοιος τόπος ήταν, και εξακολουθεί σε σημαντικό βαθμό να είναι και σήμερα, το Baltic Exchange στο Λονδίνο. Σήμερα, με την πρόοδο των τηλεπικοινωνιών, ο πλοιοκτήτης και ο φορτωτής δεν χρειάζεται να συναντηθούν για να κλειστεί η συμφωνία.⁵

Με βάση αυτό το χαρακτηριστικό διατυπώνεται η άποψη ότι η ναυλαγορά δεν έχει κάποια συγκεκριμένη γεωγραφική διάσταση. Παρ'όλα αυτά, η ναυλαγορά δεν είναι ενιαία, αλλά αποτελείται από πολλές επιμέρους ναυλαγορές, βασικό χαρακτηριστικό για τον χωρισμό των οποίων είναι ο τύπος των πλοίων που συμμετέχουν στην κάθε μία. Έτσι, υπάρχει ναυλαγορά για δεξαμενόπλοια, ναυλαγορά για Bulk Carriers κ.ο.κ.

Επιπλέον, οι αγορές αυτές χωρίζονται περαιτέρω ανάλογα με το μέγεθος των πλοίων. Διαφορετική είναι η ναυλαγορά για τα handysize bulk carriers σε σχέση με τα capesize, καθώς είναι διαφορετική και η μεταφορική τους ικανότητα. Ένα μικρής μεταφορικής ικανότητας πλοίο, λογικά, μπορεί να συμμετέχει σε όλες τις ναυλαγορές καθώς το μέγεθος του δεν δημιουργεί περιορισμούς σε σχέση κυρίως με τις λιμενικές εγκαταστάσεις, όπως μπορεί να συμβαίνει με τα μεγαλύτερα

⁵ Θεοτοκάς Γιάννης (2011), Οργάνωση και Διοίκηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Αλεξάνδρεια, Αθήνα

πλοία. Ένα cape size bulk carrier δεν μπορεί να διασχίσει την διώρυγα του Σουέζ και είναι υποχρεωμένο να κάνει την περίπλου της Αφρικής. Αντίθετα, ένα handy size bulk carrier μπορεί. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι το δεύτερο μπορεί να συμμετέχει το ίδιο αποτελεσματικά στη μεταφορά φορτίων που διενεργεί το πρώτο. Το στοιχείο αυτό συνδέεται με τις οικονομίες κλίμακας. Το cape size μπορεί να μεταφέρει τουλάχιστον πενταπλάσιο φορτίο από το handysize χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι λαμβάνει και πενταπλάσιο ναύλο ανά τόνο φορτίου, καθώς, όπως είναι ήδη γνωστό, δεν αντιμετωπίζει και πενταπλάσιο κόστος παραγωγής. Για να εκτελέσει το handysize bulk carrier το ίδιο έργο θα χρειαστεί να πραγματοποιήσει πέντε δρομολόγια.

Ένα ακόμα χαρακτηριστικό που οδηγεί στην παραπέρα διάκριση των ναυλαγορών είναι οι γεωγραφικοί τόποι στους οποίους κινούνται τα πλοία, χαρακτηριστικό που αναγκαστικά, στη βραχυχρόνια περίοδο, περιορίζει την ευελιξία τους. Ένα πλοίο που βρίσκεται στη θαλάσσια περιοχή της Ισπανίας, δεν μπορεί να δραστηριοποιηθεί στην βραχυχρόνια περίοδο στην περιοχή της Β. Ευρώπης, γιατί η αλλαγή της γεωγραφικής τους θέσης μπορεί να μην είναι οικονομικά συμφέρουσα. Στο συγκεκριμένο παράδειγμα το πλοίο θα πρέπει να ταξιδέψει για αρκετές μέρες προκειμένου να αλλάξει γεωγραφική θέση. Καθώς όμως δεν είναι βέβαιο ότι θα μπορέσει να συνδυάσει το ταξίδι με κάποια ναύλωση, μπορεί να είναι υποχρεωμένο να ταξιδέψει υπό έρμα, οπότε στην περίπτωση αυτή ο πλοιοκτήτης επωμίζεται το σύνολο του κόστους, χωρίς πάντοτε να είναι σίγουρος ότι στη νέα γεωγραφική αγορά η απασχόληση του πλοίου θα είναι εξασφαλισμένη.⁶

Οι συντελεστές της ναυλαγοράς είναι:

1. Ο πλοιοκτήτης (ship-owner)
2. Ο ναυλωτής (charter)
3. Ο φορτωτής (shipper)
4. Οι διαχειριστές (operator)

⁶ Θεοτοκάς Γ. Λεκάκου Μ.Β., Πάλλης Α.Α., Συριόπουλος Θ.Κ. Τσαμουργκέλης, Γ. (2008). Ελληνική Ναυτιλία, Απασχόληση, Ανταγωνιστικότητα. Αθήνα: Gutenberg. Συνεργασία.

5. Ο ναυλομεσίτης (chartering broker)
6. Ο πράκτορας (shipping agent)

1.3. Η οικονομική οργάνωση της ναυτιλιακής αγοράς

Η ναυλαγορά αποτελείται από μια σειρά επιμέρους αγορών οι οποίες δεν είναι διαχωρισμένες μεταξύ τους αλλά δεν είναι αναγκαία αλληλοεξαρτώμενες, με αποτέλεσμα να μην δημιουργούνται συχνά διάφορες τάσεις μέσα στη ναυλαγορά.

Στα πλαίσια της διεθνούς βιβλιογραφίας και της ναυτιλιακής πρακτικής, ο διαχωρισμός της Ναυλαγοράς σε επί μέρους αγορές μπορεί να πραγματοποιηθεί βάση τεσσάρων κριτηρίων:⁷

i) Με κριτήριο τον τύπο και το μέγεθος των πλοίων.

- Αγορά Πλοίων Χύδην Ξηρού Φορτίου και Πλοίων Διπλών Καταστρωμάτων
- Αγορά Δεξαμενόπλοιων
- Αγορά Πλοίων Μικτού Φορτίου
- Αγορά Πλοίων Εμπορευματοκιβωτίων
- Αγορά Πλοίων Ro-Ro
- Αγορά Πλοίων Ψυγείων

⁷ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

ii) Με κριτήριο τον τύπο και τη φύση του μεταφερόμενου φορτίου

- Αγορά Χύδην Ξηρού Φορτίου
- Αγορά Χύδην Υγρού Φορτίου
- Αγορά Ειδικών Φορτίων
- Αγορά Γενικού Φορτίου

iii) Με κριτήριο το γεωγραφικό καταμερισμό, των θαλάσσιων εμπορευματικών μεταφορών και το γεωγραφικό πεδίο απασχόλησης των πλοίων, ενδέχεται να προκύψει μια σειρά από δευτερεύουσες αγορές.

iv) Με κριτήριο τη χρονική διάρκεια των ναυλώσεων

Κάθε ναυλαγορά αποτελείται από ένα τμήμα που περιλαμβάνει τις βραχυχρόνιες και ένα που περιλαμβάνει τις μακροχρόνιες ναυλώσεις. Επίσης κάθε κύρια ναυλαγορά διακρίνεται με τον τύπο της ναύλωσης στην αγορά ναυλώσεων ταξιδιού, στην αγορά χρονοναυλώσεων, στην αγορά μισθώσεων γυμνού πλοίου και στην αγορά εργολαβικών μεταφορών.

1.4. Τα προβλήματα του κλάδου της ναυτιλίας

Ένα από τα πλέον πιεστικά προβλήματα της παγκόσμιας ναυτιλίας παραμένει η υπερχωρητικότητα , δεδομένου ότι η πορεία της απόσυρσης και της διάλυσης πλοίων δεν ακολουθεί τον αναμενόμενο επιθυμητό ρυθμό. Βέβαια ο κλάδος της ναυτιλίας είναι ένας κλάδος που χαρακτηρίζεται από την ένταση κεφαλαίου. Έτσι το να αποκτήσει κάποιος εφοπλιστής (πλοιοκτήτης) κάποιο καινούριο πλοίο δεν είναι και τόσο εύκολο. Άλλωστε τα στατιστικά δείχνουν ότι ένα μεγάλο ποσοστό του παγκόσμιου εμπορικού στόλου είναι κατασκευασμένο

περίπου από το 1975 και μετά, πράγμα το οποίο δείχνει ότι πολλά πλοία είναι άνω των 20 χρονών. Έτσι οι πλοιοκτήτες πρέπει πριν προβούν στην αγορά κάποιου καινούριου πλοίου να μελετήσουν αρκετά και σε βάθος την αναγκαιότητα αυτής της αγοράς και την περίπτωση διάλυσης κάποιου παλαιότερου πλοίου το οποίο θα αντικατασταθεί από το νεότευκτο.⁸

Η υπερπροσφορά χωρητικότητας στην παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία παραμένει δομικά ένα βασικό πρόβλημα για την μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα της διεθνούς ναυτιλίας. Υπάρχουν αμφιβολίες κατά πόσον η διατήρηση πολλών ναυπηγείων και η δημιουργία νέων μονάδων, ανταποκρίνονται στον νόμο της προσφοράς και της ζήτησης και όχι σε άλλες ανάγκες. Αυτό το εκ πρώτης όψεως δυσεπίλυτο πρόβλημα μπορεί να λυθεί μόνο μέσω διεθνούς συμφωνίας, η οποία έως τώρα δεν έχει επιτευχθεί.

Η διεθνής ναυτιλία συνεχίζει να υποφέρει από μέτρα και πολιτικές που τροφοδοτούνται από ναυτικά ατυχήματα, τα οποία δεν λαμβάνουν υπ όψιν τους την ανάγκη για ισορροπημένο, σταθερό και μακροπρόθεσμο ρυθμιστικό περιβάλλον. Η ναυτιλία απαιτεί επιτακτική αναβάθμιση της εικόνας της και καλύτερη κατανόηση και εκτίμηση του ρόλου της από τους νομοθέτες και την ευρύτερη κοινή γνώμη. Το πρόβλημα αυτό με τα παλιά πλοία γίνεται ακόμα μεγαλύτερο εξαιτίας κάποιων ατυχημάτων που προξένησαν μεγάλες οικολογικές καταστροφές, πέρα από την απώλεια ανθρώπινης ζωής και του φορτίου. Χαρακτηριστικά παραδείγματα εδώ είναι αυτό της Axon και το πιο πρόσφατο του Prestige. Έτσι παγκόσμιοι οργανισμοί υποχρεώνουν πλέον τους πλοιοκτήτες να αποσύρουν τα παλιά πλοία (τα tankers) μονού τοιχώματος και να αντικαταστήσουν με άλλα διπλού τοιχώματος. Αυτό βέβαια συνεπάγεται ένα τεράστιο κόστος για τις ναυτιλιακές εταιρείες, γιατί όπως προαναφέραμε μιλάμε για καταστάσεις εντάσεως κεφαλαίου.

Ταυτόχρονα με το παραπάνω πρόβλημα της αντικατάστασης των tankers μονού τοιχώματος με άλλα πλοία διπλού, έρχεται να προστεθεί ακόμα ένα πρόβλημα το οποίο συνδέεται άμεσα όμως με την περιβαλλοντολογική ευαισθησία της παγκόσμιας κοινότητας. Τα τελευταία χρόνια γίνονται προσπάθειες για την

⁸ Θεοτοκάς Γ. Λεκάκου Μ.Β., Πάλλης Α.Α., Συριόπουλος Θ.Κ. Τσαμουργκέλης, Γ. (2008). Ελληνική Ναυτιλία, Απασχόληση, Ανταγωνιστικότητα. Αθήνα: Gutenberg. Συνεργασία.

ελαχιστοποίηση της μόλυνσης του περιβάλλοντος που προέρχεται από την ναυτιλιακή δραστηριότητα. Έτσι γίνεται προσπάθεια για την προστασία των θαλασσών και της υποβρυχίου ζωής, με την:

- i. Αύξηση των εγκαταστάσεων ευκολιών υποδοχής καταλοίπων στα λιμάνια
- ii. Ενίσχυση των υπαρχόντων σταθμών καταπολέμησης της ρύπανσης με προσωπικό και μέσα
- iii. Υποχρεωτική εφαρμογή από τα πλοία συστημάτων διασφάλισης ποιότητας και περιβαλλοντολογικής προστασίας (ISM, ISO 14001). Αυτό όμως απαιτεί χρόνο και χρήμα για τις ναυτιλιακές εταιρείες, αφού πρέπει να αναπροσαρμόσουν τα πλοία τους σύμφωνα με παγκόσμιους κανόνες, να εκπαιδεύσουν το προσωπικό τους κ.α..

Ένα άλλο πρόβλημα το οποίο έχει πάρει τεράστιες διαστάσεις τα τελευταία χρόνια είναι αυτό της πειρατείας. Στοιχεία του BIMCO (Baltic and International Maritime Conference) επιβεβαιώνουν την έξαρση του φαινομένου σε διάφορες περιοχές όπως είναι η Ν.Α. Ασία, η Βραζιλία, η Δ. Αφρική, τα στενά της Σγκαπούρης κλπ λόγω αυτής της έξαρσης γίνεται προσπάθεια ώστε να ληφθούν τα απαραίτητα μέτρα για την πάταξη ή τον περιορισμό του συγκεκριμένου προβλήματος. Έτσι τον τελευταίο καιρό γίνονται προσπάθειες για την εφαρμογή μια σειράς μέτρων που να αφορούν όχι μόνο την ασφάλεια του περιβάλλοντος και του φορτίου του πλοίου (safety), αλλά και για την ασφάλεια των ναυτικών και της περιουσίας του πλοίου (security).

Επιπλέον ένα σημαντικό πρόβλημα που έχει να αντιμετωπίσει η ναυτιλία είναι η γενικότερη οικονομική ύφεση των τελευταίων ετών, αφού όπως όλοι γνωρίζουμε η ζήτηση για μεταφορές είναι παράγωγος ζήτηση. Είναι ενδεικτικό το γεγονός ότι το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν στην περιοχή του ΟΟΣΑ, υπολογίζεται να έχει αυξηθεί μόνο κατά 0,9% το έτος 2001 συγκρινόμενο με την αύξηση κατά 3,6% το 2000 και 2,9% το 1999. Αυτή η αρνητική τάση ήταν ήδη εμφανής πριν τις τρομοκρατικές ενέργειες τις 11^{ης} Σεπτεμβρίου, οι οποίες όμως ενίσχυσαν το κλίμα αβεβαιότητας στην παγκόσμια αγορά.⁹

⁹ Θανοπούλου, Ε. (1994). Διεθνής και Ελληνική Ναυτιλία. Αθήνα: Παπαζήσης

Πάντως πρόσφατα στοιχεία για τους δείκτες της καταναλωτικής δαπάνης στις ΗΠΑ και το ποσοστό ανεργίας καθώς και για τους σύνθετους καίριους δείκτες στην περιοχή του ΟΟΣΑ, υποδεικνύουν ότι το χειρότερο μπορεί να αποτελεί πλέον παρελθόν από πλευράς οικονομικής ύφεσης διεθνώς. Αυτό το στοιχείο της συγκεκριμένης αισιοδοξίας αντανακλάται επίσης στους βελτιωμένους δείκτες των κυριότερων χρηματιστηρίων παγκοσμίως.

Τέλος ένα σημαντικό πρόβλημα το οποίο απασχολεί τη ναυτιλία στις μέρες μας είναι αυτό της χρηματοδότησης. Οι τράπεζες σε περιόδους κυρίως κρίσης της ναυλαγοράς είναι διστακτικές στο να δώσουν δάνεια στις ναυτιλιακές εταιρείες. Έτσι αυτές είναι αναγκασμένες στο να στηριχτούν στα Ίδια Κεφάλαια που διαθέτουν. Αυτά όμως πολλές φορές δεν επαρκούν, γι'αυτό βλέπουμε να στρέφονται σε άλλες μορφές δανεισμού, πέρα από την αυτοχρηματοδότηση και τον τραπεζικό δανεισμό.¹⁰

Οι σημαντικότερες μορφές δανεισμού, πέρα από τις δύο παραπάνω είναι:

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

ii) Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing). Σε αυτήν την περίπτωση χρηματοδότησης, το πλοίο αγοράζεται από ένα χρηματοδοτικό οργανισμό και μισθώνεται βάση μακροπρόθεσμου συμβολαίου στον εφοπλιστή, που του παρέχει απόλυτο έλεγχο να εκμεταλλεύεται το πλοίο. Ο χρηματοδοτικός οργανισμός διατηρεί την κυριότητα του πλοίου και ο εφοπλιστής τη διαχείριση του. Η συμφωνία μίσθωσης έχει τη μορφή της ναύλωσης πλοίου γυμνού, δηλαδή χωρίς πλήρωμα παρά μόνο το σκάφος. Τα πλεονεκτήματα αυτής της μορφής δανεισμού είναι, η μη καταβολή κεφαλαίου από την πλευρά της επιχείρησης,

¹⁰ Όμοια με παραπάνω

βελτίωση της ρευστότητάς της, προστασία από τον πληθωρισμό, παροχή φορολογικών απαλλαγών και προγραμματισμό των δαπανών της εταιρείας. Αντίθετα το σημαντικότερο μειονέκτημα που έχει αυτή η μορφή χρηματοδότησης είναι η επιβολή υψηλότερου επιτοκίου από το αντίστοιχο των τραπεζών. Κάτι τέτοιο στην Ελλάδα ακόμα δεν εφαρμόζεται αλλά ίσως και να εφαρμοστεί στο μέλλον κάτω από τις ανάλογες προϋποθέσεις.

iii) Χρηματιστήριο. Η χρήση του χρηματιστηρίου ως μορφή χρηματοδότησης αποτελεί σχετικά σύγχρονο φαινόμενο. Οι λόγοι που οδηγούν τις ναυτιλιακές εταιρείες σε αυτήν την κατεύθυνση είναι η δυσκολία απόκτησης τραπεζικού δανεισμού και η προσπάθεια επέκτασής τους χωρίς το βάρος ενός εξωτερικού δανεισμού. Ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες που επιδρά καθοριστικά στο αποτέλεσμα της προσπάθειας εισαγωγής σε ένα χρηματιστήριο είναι η επιλογή του χρόνου έκδοσης των μετοχών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι αυτό της Anangel American, η οποία έγινε δημόσια το 1987, όταν η αγορά ανάρρωνε από την κρίση της δεκαετίας του 1980. Στα χρόνια της ανάκαμψης είχε τη δυνατότητα να αποδώσει σταθερά έσοδα στους επενδυτές της και επέτρεψε στους ιδιοκτήτες της να αποκτήσουν νέα χωρητικότητα και να αυξήσουν περισσότερο το μετοχικό κεφάλαιο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα εδώ είναι αυτό της Tsakos Energy Navigation και της Stelmar που προχώρησαν στην είσοδο τους στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης.

iv) Χρηματοδότηση με έκδοση ομολογιών (Bonds issue). Η έκδοση ομολογιών αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν είναι ευρύτερα διαδεδομένη στη ναυτιλιακή κοινότητα. Οι προϋποθέσεις που πρέπει να ικανοποιηθούν για την έκδοση ομολογιών είναι πολύ αυστηρές και δύσκολα επιτυγχάνονται από ναυτιλιακές εταιρείες. Οι εκδότες των ομολογιών πρέπει να 'έχουν ικανοποιητικό πιστωτικό επίπεδο που να αντιπροσωπεύει την πιστωτική ικανότητα της επιχείρησης. Οι ομολογίες είναι τίτλοι σταθερού εισοδήματος που βεβαιώνουν το ποσό που δάνεισε ο κάτοχός τους στον εκδότη τους. Κάθε τίτλος είναι αριθμημένος και καταγράφει την ονομαστική αξία και το επιτόκιο του δανείου. Με απλά λόγια η έκδοση ομολογιών από κάποια εταιρεία, δεν είναι τίποτα άλλο από το δανεισμό χρημάτων από το κοινό και όχι από κάποια τράπεζα, επιστρέφοντας μετά από κάποιο χρονικό διάστημα την ανάλογη απόδοση (τόκους). Το βασικό πλεονέκτημα της έκδοσης ομολογιών είναι ότι οι

κεφαλαιαγορές προσφέρουν μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, που η διάρκειά της ταυτίζεται σχεδόν με την οικονομική ζωή ενός πλοίου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

Κυκλικές διακυμάνσεις και ναυτιλιακοί κύκλοι

2.1.Εισαγωγή

Ένα βασικό χαρακτηριστικό της ναυτιλιακής δραστηριότητας είναι ότι αυτή υπόκειται σε διακυμάνσεις, οι οποίες είναι συχνές και μπορεί να έχουν αντίστοιχα μεγάλη ή μικρή διάρκεια. Το σύνηθες φαινόμενο είναι ότι οι υφέσεις και τα μέτρια κέρδη διαρκούν πολύ, ενώ οι περίοδοι καλής αγοράς είναι σύντομες. Η ναυτιλιακή αγορά προσδιορίζεται από τη ζήτηση πλωτού χώρου για μεταφορές αγαθών από τη θάλασσα. Περιλαμβάνει όλες τις εισαγωγές και εξαγωγές μέσω θαλάσσης. Έτσι επηρεάζεται τόσο από ενδογενείς όσο και από εξωγενείς παράγοντες, όπως είναι οι πόλεμοι, οι αποκλεισμοί, οι κακές σοδειές, οι απεργίες λιμένων, οι αποκλεισμοί διωρύγων και καναλιών, οι φυσικές και άλλες καταστροφές κ.α. Ο παράγοντας της τεχνολογίας έχει παίξει σημαντικό ρόλο επηρεάζοντας τις επενδύσεις σε πλοία. Επίσης τα νέα πλοία με τη νέα τεχνολογία καθιερώνουν υψηλότερα πρότυπα λειτουργίας. Οι οικονομίες κλίμακας και η τεχνολογική πρόοδος των πλοίων/λιμένων, καθώς και ο ανταγωνισμός, οδήγησαν σε πτώση των μέσων μακροχρόνιων ναύλων στα 50 χρόνια των περιόδων 1864-1914 και 1945-1995.¹¹

Οι ναυτιλιακοί κύκλοι εξαρτώνται από τον αντίστοιχο εμπορικό κύκλο. Σαν εμπορικό κύκλο θεωρούμε την διακύμανση της οικονομικής δράσης μιας Οικονομίας-που εκφράζεται συνήθως με το ύψος του εθνικού εισοδήματος-κατά τρόπο συνεχή. Η περίοδος του κύκλου ισούται με το χρόνο από το σημείο

¹¹ Θεοτοκάς Γ. Λεκάκου Μ.Β., Πάλλης Α.Α., Συριόπουλος Θ.Κ. Τσαμουργκέλης, Γ. (2008). Ελληνική Ναυτιλία, Απασχόληση, Ανταγωνιστικότητα. Αθήνα: Gutenberg. Συνεργασία.

έναρξης πάνω στη γραμμή της τάσης και της επανόδου σε αυτή, αφού συμπληρωθεί ένα ημικόκλιο ανόδου και ένα καθόδου.

Η επίδραση του ναυτιλιακού κύκλου στις αποφάσεις του management είναι πολύ μεγάλη. Η ύπαρξή του μεταθέτει το ενδιαφέρον του επιχειρηματία μία στην αξία του πλοίου και μία στη δύναμη του cash-flow. Λόγω της υψηλής μεταβλητότητας των εισπράξεων για κάθε ναυτιλιακή εταιρία, που οφείλεται στις διακυμάνσεις της ναυλαγοράς, το management διαφέρει κατά περίπτωση. Η κυκλικότητα της αγοράς επηρεάζει την κερδοφορία της επιχείρησης αλλά και τις αξίες και τις τιμές των πλοίων, οπότε η δυνατότητα πρόβλεψης δεν αφορά μόνο τη ναυλαγορά αλλά και την πολιτική ναυλώσεων.

Κατά τη διάρκεια του ναυτιλιακού κύκλου ο ναύλος μπορεί να μειωθεί σε μεγάλα ποσοστά και να παραμείνει χαμηλός για μεγάλα χρονικά διαστήματα. Οι επιπτώσεις της ναυτιλιακής κρίσης θα θέσει σε δοκιμασία οικονομική τόσο τα μεγάλα εφοπλιστικά ονόματα, αν και όχι τόσο πολύ, όσο και τους μικρούς και μεσαίους εφοπλιστές. Η αδυναμία πρόβλεψης των κινήσεων των ναύλων ή των αξιών των πλοίων θα οδηγήσει σε αδυναμία πρόβλεψης των τιμών των πλοίων και κατ'επέκταση θα επιφέρει μεγάλες κεφαλαιουχικές ζημιές και μια ενδεχόμενη σημαντική αποτυχία ενός ναυτιλιακού επιχειρηματία.

Βέβαια το να προβλέψεις ένα κύκλο δεν είναι εύκολο αλλά ούτε και αδύνατο για έναν έμπειρο επιχειρηματία, κι αυτό γιατί το περιβάλλον στο οποίο ο κύκλος αναπτύσσεται διέπεται εξίσου από ορισμένες θεμελιώδεις αρχές και άρα δεν επηρεάζεται μόνο από απροσδόκητα γεγονότα. Η χρονική δε συνέπεια των φάσεων ενός κύκλου δεν είναι δεδομένη. Σύμφωνα με τον Hampton οι ναυτιλιακοί κύκλοι είναι ακανόνιστοι διότι η ψυχολογία παίζει πολύ σημαντικό ρόλο και δίνει ξεχωριστό χαρακτήρα στη κάθε περίπτωση. Ο ίδιος πιστεύει ότι οι ναύλοι επηρεάζονται από τον παράγοντα ένστικτο. Θεωρεί ότι το πρόβλημα στην παραδοσιακή προσέγγιση των ναυτιλιακών κύκλων είναι το γεγονός ότι βασίζονται αποκλειστικά στα στατιστικά δεδομένα και δεν δίνουν σημασία στον παράγοντα της ψυχολογίας.¹²

¹² Θεοτοκάς Γ. Λεκάκου Μ.Β., Πάλλης Α.Α., Συριόπουλος Θ.Κ. Τσαμουργκέλης, Γ. (2008). Ελληνική Ναυτιλία, Απασχόληση, Ανταγωνιστικότητα. Αθήνα: Gutenberg. Συνεργασία.

Ο ναυτιλιακός κύκλος αποσκοπεί στην εξισορρόπηση της υπερπροσφοράς και της υπερζήτησης πλοίων και στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος όπου οι αδύναμες ναυτιλιακές επιχειρήσεις αναγκάζονται να αποχωρήσουν από την αγορά αφήνοντας μόνο τις ικανές και δυνατές να ευδοκιμήσουν, ενισχύοντας έτσι μια ισχυρή και ικανή ναυτιλιακή δραστηριότητα. Όταν υπάρχει υπερπροσφορά πλοίων, *ceteris paribus*, τα κέρδη είναι χαμηλά και οι πλοιοκτήτες αναγκάζονται να παροπλίσουν και να στείλουν τα πλοία για scrap. Αντίθετα όταν η προσφορά πλοίων είναι χαμηλή και υπάρχει μεγάλη ζήτηση οι ναύλοι αυξάνονται μέχρις ότου να παραγγελθούν νέα πλοία και με την παράδοσή των να δημιουργηθεί ισορροπία.

Στο σημείο αυτό μπαίνει και η σημασία του *timing* (χρονική τοποθέτηση των επενδύσεων). Η ναυτιλιακή επένδυση εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, η προσπάθεια εκτίμησης της μελλοντικής πορείας τους, η αναγνώριση και μελέτη του ναυτιλιακού κύκλου και η αναγνώριση και άμεση συσχέτιση με την υπόλοιπη οικονομική δραστηριότητα, με τις διάφορες μεθόδους αξιολόγησης επενδύσεων. Έτσι η πρόβλεψη της ορθής χρονικής στιγμής για την λήψη μιας απόφασης στη ναυτιλία είναι πολύ σημαντική λόγω του ναυτιλιακού κύκλου και των διακυμάνσεων. Το κόστος μίας επένδυσης μπορεί να τριπλασιαστεί ή υποτριαπλασιαστεί ανάλογα με την περίοδο στην οποία έχει πραγματοποιηθεί. Ιδιαίτερα στη ναυτιλία όπου το κόστος επένδυσης είναι πολύ μεγάλο καθίσταται αναγκαία η ορθή χρονική τοποθέτησή της. Το σωστό *timing* θα κρίνει και την επιτυχία ή αποτυχία της επιχείρησης, η οποία και πρέπει να μπορεί να προβλέψει σωστά τις μελλοντικές διακυμάνσεις των ναύλων.¹³

Στο ναυτιλιακό κύκλο κεντρική έννοια είναι αυτή του ναυτιλιακού κινδύνου. Υπάρχουν δύο δυνατότητες, είτε τον κίνδυνο να τον φέρει ο ναυλωτής, είτε ο πλοιοκτήτης. Στην πρώτη περίπτωση, ο ναυλωτής γνωρίζει την ποσότητα του φορτίου που θα μεταφέρει στο μέλλον, ή αισθάνεται ότι η μεταφορά αυτή είναι πολύ σημαντική για να την αφήσει στην τύχη, γι'αυτό αναλαμβάνει το ρίσκο διατηρώντας ιδιόκτητο στόλο για να ικανοποιήσει τις ανάγκες του. Στην δεύτερη περίπτωση, ο ναυλωτής προτιμάει να αφήσει τον πλοιοκτήτη να αναλάβει το

¹³ Μεταξάς, Βασίλης Ν. (1992), Αρχές ναυτιλιακής οικονομικής / Βασίλη Ν. Μεταξά. - Αθήνα : Εκδόσεις Παπαζήση

ρίσκο και να βασίζονται σε αυτούς ναυλώνοντας πλοία στην αγορά όποτε είναι αυτό αναγκαίο.

Την περίοδο 1872-1989 υπήρξαν 12 κύκλοι με μέσο διάρκεια 7,1 χρόνια ο καθένας. Τους κύκλους αυτούς όπως είναι φυσικό ακολούθησε και η ναυτιλιακή χρηματοδότηση, η οποία και ακολουθεί τις σημαντικές και έντονες διακυμάνσεις των ναύλων και των τιμών των πλοίων, που ακολουθούν με τη σειρά τους την οικονομική και βιομηχανική δραστηριότητα. Είναι δηλαδή και αυτή μια κυκλική αγορά που μαζί με την τεχνογνωσία και το καλό ανθρώπινο δυναμικό, αποτελούν τις βασικές προϋποθέσεις για τη δημιουργία μιας ναυτιλιακής επιχείρησης, αλλά και κυρίως για την ανάπτυξη του στόλου της στ μελλοντικά χρόνια.

Η ναυτιλιακή χρηματοδότηση είναι η διαδικασία δανεισμού χρηματικού κεφαλαίου από τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις έναντι επιτοκίου, το οποίο καθορίζεται κάθε φορά σε σχέση με το διατραπεζικό επιτόκιο (Interbank offered rate) που επικρατεί στις κύριες χρηματοοικονομικές αγορές του κόσμου, και ειδικότερα του Λονδίνου (LIBOR) προκειμένου να καταστεί δυνατή τόσο η συνέχιση της λειτουργίας της εταιρίας με την αγορά νέου ή μεταχειρισμένου πλοίου, όσο και η περαιτέρω ανάπτυξή της.

Διακρίνεται σε βραχυχρόνια και μακροχρόνια. Στην βραχυχρόνια η ζήτηση χρήματος αποσκοπεί στην κάλυψη των λειτουργικών εξόδων του πλοίου (προμήθειες, έκτατες ή τακτικές επιθεωρήσεις, ναυπηγικές επισκευές ή μετασκευές κτλ.) και διαρκεί 1 με 2 το πολύ έτη.¹⁴

¹⁴ Θεοτοκάς Γιάννης (2011), Οργάνωση και Διοίκηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Αλεξάνδρεια, Αθήνα

2.2. Η σημασία της επιλογής του κατάλληλου χρόνου για μια απόφαση

Η επενδυτική συμπεριφορά των πλοιοκτητών βασίζεται στο τρέχον κάθε φορά επίπεδο ναύλου, καθώς και στις εκτιμήσεις (forecasting) που γίνονται για τις πιθανές μελλοντικές διακυμάνσεις του. Έτσι όταν η τιμή του ναύλου αγγίζει ένα ικανοποιητικό επίπεδο, δημιουργείται μια ατμόσφαιρα αισιοδοξίας που οδηγεί σε τοποθέτηση παραγγελιών για καινούρια πλοία από την πλευρά των πλοιοκτητών, προκειμένου να μπορέσουν να εκμεταλλευτούν τα υψηλά επίπεδα ναύλου και να αυξήσουν τα κέρδη τους.

Είναι επομένως απαραίτητη η ορθή πρόβλεψη της αγοράς. Μόλις δηλαδή δημιουργηθούν οι «κατάλληλες» προϋποθέσεις για τους ναύλους, η τοποθέτηση παραγγελιών πλοίων άμεσα, και η τυχόν παραλαβή τους στην περίοδο υψηλών ναύλων, είναι μια οικονομικά λογική, κατ'αρχήν, επενδυτική απόφαση. Γενικά οι πλοιοκτήτες τείνουν να επενδύουν σε νεότερα πλοία σε φτασμένη ναυλαγορά και να απέχουν από επενδύσεις όταν οι ναύλοι είναι χαμηλοί. Επενδύσεις γίνονται διότι ο πλοιοκτήτης θέλει να επωφεληθεί της προσδοκώμενης και επιταχυνόμενης ανοδικής πορείας του ναύλου και να μεγιστοποιήσει με αυτόν τον τρόπο τα κέρδη του, επομένως οι προβλέψεις ότι οι ναύλοι ανέρχονται και στο μέλλον να αυξάνουν είναι αυτές που θα καθορίσουν την τοποθέτηση επενδύσεων ή όχι.¹⁵

Οι αξιόπιστες πληροφορίες για τη ναυλαγορά και ιδιαίτερα για την μελλοντική της εξέλιξη, σε μεγάλη αν είναι δυνατό λεπτομέρεια, όπως τύποι, μεγέθη, ηλικίες πλοίων, είναι ζωτικής σημασίας λόγω της σχέσης που υπάρχει μεταξύ επιπέδου ναύλων και αξιών πλοίων. Η συσχέτιση αυτή είναι φανερή παρ'όλο που υπάρχει υστέρηση αξιών και ναύλων για μερικούς μήνες (6-7). Είναι δυνατό μια εταιρεία να τριπλασιάσει το μέγεθος της με τα ίδια κεφάλαια ανάλογα με την χρονική τοποθέτηση των αγορών της. Επίσης μπορεί να βελτιώσει πρόσθετα κατά

¹⁵ Grammenos C. Th. (editor), (2003), "The Handbook of Maritime Economics and Business", LLP, London-Hong Kong

περίπου 70% τα όποια ετήσια κέρδη της και για τρία χρόνια, ανάλογα με την χρονική τοποθέτηση των αγορών ή μάλλον των πωλήσεων της.

Βέβαια είναι δύσκολο να διαπιστωθεί το ελάχιστο επίπεδο των αξιών των πλοίων το οποίο πρέπει να συνδυαστεί με το μέγιστο επίπεδο των ναύλων. Σε μια ανταγωνιστική αγορά, όπως η ναυτιλιακή, ο βαθμός προβλεπτικότητας είναι περιορισμένος και οι ορθές αποφάσεις είναι συμπτωματικά επιτυχημένες. Σύμφωνα όμως με τον Storfjord, ο πλοιοκτήτης πρέπει να εκμεταλλευτεί την αστάθεια των ναύλων προς όφελός του, για παράδειγμα με το να ναυλώνει κατά ταξίδι το πλοίο του όταν η αγορά πέφτει.

Υποστηρίζει επίσης ότι οι ναυτιλιακοί κύκλοι μπορεί να είναι ακανόνιστοι αλλά δεν είναι απρόβλεπτοι. Οι ίδιες επεξηγήσεις για τις στροφές και κορυφές των κύκλων ισχύουν συνέχεια. Η παγκόσμια οικονομία, ο εμπορικός κύκλος, η ανάπτυξη του εμπορίου, οι παραγγελίες και το scrap των πλοίων είναι θεμελιώδεις μεταβλητές που μπορούν να αναλυθούν και να συμπεριληφθούν σε οικονομικά μοντέλα. Η ανάλυση των παραπάνω παραγόντων μπορεί να μειώσει την αβεβαιότητα και τον κίνδυνο, πρέπει όμως να συμπεριλάβει και άλλους εξωγενείς παράγοντες, όπως το κλείσιμο μιας διώρυγας, η συμφόρηση των λιμένων κ.α.

Από τα παραπάνω είναι φανερή η μεγάλη σημασία του timing λόγω του ναυτιλιακού κύκλου και των μεγάλων διακυμάνσεων. Οι σωστές προβλέψεις οδηγούν και σε σωστή χρονική τοποθέτηση των επενδύσεων. Πολλές επενδύσεις που δεν γίνονται «αποδεκτές» από τη ζήτηση χωρητικότητας, χειροτερεύουν μια καλή αγορά ή βαθαίνουν μια κρίση. Επομένως το θεωρητικά σωστό timing των ναυτιλιακών επενδύσεων αφορά και τη φάση ύφεσης αλλά και τη φάση ανάκαμψης, η οποία πρέπει να έχει τόση δύναμη ώστε οι παραλαβές να μην δημιουργήσουν κάμψη.¹⁶

¹⁶ Grammenos C. Th. (editor), (2003), “The Handbook of Maritime Economics and Business”, LLP, London-Hong Kong

2.3. Η επίδραση των ναυτιλιακών κύκλων στην ναυτιλιακή χρηματοδότηση

Η γέννηση μιας επιχειρησιακής μονάδας προϋποθέτει τις περισσότερες φορές την χρηματοδότηση της αρχικής επένδυσης. Ευχέρεια για λήψη δανείου έχει εκείνος που αποδεικνύει ότι μπορεί να αποπληρώσει το δάνειο. Αυτό εύκολα αποδεικνύεται με τα περιουσιακά στοιχεία που παρέχονται για υποθήκη, όπως είναι το πλοίο, που αποτελεί κατά μεγάλο ποσοστό το ορθόδοξο μέσο δανειακής ασφάλειας των ναυτιλιακών δανείων. Φυσικά ανάγκη για χρηματοδότηση υπάρχει και μετά τη γέννηση της επιχείρησης και αφορά το κεφάλαιο κίνησης.

Η χρηματοδότηση είναι σημαντικότερη λόγω του Ναυτιλιακού Κύκλου, της σημασίας του timing των επενδύσεων και του κεφαλαίου κίνησης. Ένα δάνειο είναι εξασφαλισμένο όταν οι ναύλοι και οι αξίες των πλοίων είναι σε υψηλά επίπεδα, δηλαδή η αγορά διανύει την ανοδική πορεία του ναυτιλιακού κύκλου. Η άνοδος της ναυλαγοράς δημιουργεί κλίμα αισιοδοξίας, καθώς πραγματοποιείται αύξηση των περιουσιακών στοιχείων των Τραπεζών και των Ναυπηγείων που σχετίζονται με τη ναυτιλία και επομένως διευκολύνει την παροχή χρηματοδότησης από την πλευρά τους.

Επομένως κατά τη φάση της ανόδου του ναυτιλιακού κύκλου, λόγω της αύξησης των εισπράξεων των επιχειρήσεων, ενισχύεται η ασφάλεια του δανείου, ο χρηματοδότης δηλαδή γνωρίζει ότι ο δανειζόμενος θ' ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του και ότι το δάνειο θα αποπληρωθεί. Αντίθετα όταν η αγορά βρίσκεται σε κρίση ή ύφεση τα έσοδα είναι περιορισμένα και οι αξίες των πλοίων σαν εξασφάλιση του δανείου δεν είναι ισχυρές. Η πίεση των τραπεζών στρέφεται τότε στο cash flow.¹⁷

Η ρευστότητα των ναυτιλιακών επιχειρήσεων σχετίζεται με το βαθμό στον οποίο αυτή είναι χρεωμένη και με τη δυνατότητά της να καταβάλλει την συμμετοχή της σε ένα δάνειο για νέες επενδύσεις, αλλά και να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της στις τράπεζες. Το ισχυρό cash flow είναι αποτέλεσμα όχι μόνο

¹⁷ Μεταξάς, Βασίλης Ν. (1992), Αρχές ναυτιλιακής οικονομικής / Βασίλη Ν. Μεταξά. - Αθήνα : Εκδόσεις Παπαζήση

του επιπέδου των ναύλων αλλά και του κόστους λειτουργίας των πλοίων, καθώς και της «σταυροειδούς επιδότησης» των πλοίων σε μια περίοδο κυρίων ύφεσης. Σε περίοδο κρίσης ή ύφεσης κυριαρχεί η αβεβαιότητα η οποία και οδηγεί σε καταστολή της χρηματοδότησης, που εμποδίζει τις επενδύσεις σε υγιείς τομείς της οικονομίας.

Η τραπεζική νοοτροπία είναι να χρηματοδοτεί τις ναυτιλιακές επενδύσεις που βασίζονται στην ταμειακή ροή του πλοίου που πρόκειται να κατασκευαστεί. Το γεγονός αυτό ευνοεί τις επενδύσεις σε περίοδο φτασμένης ναυλαγοράς με εξασφάλιση μέσω χρόνιων ναυλώσεων. Ανάλογα δηλαδή με τη φάση την οποία περνάει ο ναυτιλιακός κύκλος είναι και το ύψος της χρηματοδότησης που παρέχεται στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Τα ναυπηγεία επίσης ασκούν πιέσεις με πακέτα δελεαστικών όρων.

Στη Φάση Οικοδόμησης, για παράδειγμα, στο ναυτιλιακό κύκλο μεγάλης διάρκειας, οι τράπεζες ενισχύουν τη γενική αισιοδοξία και παρέχουν δάνεια με σχετικά ευνοϊκούς όρους. Η κατάσταση αυτή μπορεί να προσελκύσει και μη παραδοσιακούς τραπεζίτες, οι οποίοι να επιτείνουν τον διατραπεζικό ανταγωνισμό και την παραπέρα μείωση των προτύπων δανειοδότησης της ναυτιλίας.¹⁸

Στη Φάση Διόρθωσης αντίθετα, οι τράπεζες δεν είναι πρόθυμες να χρηματοδοτήσουν πλοία, και όσες είναι παρέχουν μόνο το 50% (σε αντίθεση με τη Φάση Διόρθωσης όπου παρέχουν το 80%-90%) της αξίας του πλοίου, γιατί το cash flow των επιχειρήσεων εμφανίζει αστάθεια και άρα κλονίζεται η ασφάλεια του δανείου.

Η ναυτιλιακή χρηματοδότηση επηρεάζει με τη σειρά της το επίπεδο προσφοράς χωρητικότητας, το οποίο και αποτελεί βασικό παράγοντα του ναυτιλιακού κύκλου. Μπορεί δηλαδή να υπάρχει αμφίδρομη σχέση ανάμεσα στο ναυτιλιακό κύκλο και τη ναυτιλιακή χρηματοδότηση. Μπορεί ακόμη η χρηματοδότηση να προέρχεται από την ίδια ναυτιλιακή επιχείρηση, αλλά και σε αυτή τη περίπτωση

¹⁸ Μεταξάς, Βασίλης Ν. (1992), Αρχές ναυτιλιακής οικονομικής / Βασίλη Ν. Μεταξά. - Αθήνα : Εκδόσεις Παπαζήση

η εταιρεία θα προβεί σε επενδύσεις και άρα σε ανάγκη χρηματοδότησης όταν οι εισπράξεις είναι υψηλές και επομένως η αγορά βρίσκεται σε άνοδο.

Όπως έχουμε ήδη πει, οι ναυτιλιακοί κύκλοι αποσκοπούν στην εξισορρόπηση της ζήτησης και της προσφοράς πλοίων. Κάτω από αυτήν την προοπτική, οι χρηματοδότες πρέπει να καθοδηγούνται από την αρχή του να «γνωρίζεις τον εχθρό σου». Κάθε ναυτιλιακός κύκλος, όπως και κάθε πελάτης πλοιοκτήτης, έχει τον δικό του χαρακτήρα. Οι Τράπεζες δίνουν μεγάλη σημασία στο όνομα και τη φήμη του πλοιοκτήτη και έτσι δανείζουν εκείνον που εμπιστεύονται και πιστεύουν ότι θα ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του. Όπως η οικειότητα με τον πελάτη μειώνει τον κίνδυνο, το ίδιο κάνει και η οικειότητα με το ναυτιλιακό κύκλο. Οι χρηματοδότες πρέπει να γνωρίζουν τον χαρακτήρα του κάθε κύκλου και αν μπορεί να θεωρηθεί αυτός προβλέψιμος. Έτσι μπορούν και να σχηματίσουν μια άποψη για το πόσο δύσκολος είναι ο συγκεκριμένος κύκλος.¹⁹

2.4. Δημιουργία ναυτιλιακών κύκλων

Η αντίδραση των πλοιοκτητών / εφοπλιστών στη μεταβολή των παγκοσμίων μεταφορικών αναγκών δεν είναι τελείως ανελαστική. Η αύξηση της ταχύτητας των πλοίων και η εισαγωγή των παροπλισμένων πλοίων στο προσκήνιο, αποτελούν την άμεση αντίδραση των πλοιοκτητών σε περίπτωση αύξησης των μεταφορικών αναγκών και αντιστοίχως μείωση των μεταφορικών αναγκών θα επιφέρει παροπλισμό πλοίων και μείωση της ταχύτητας ταξιδιού στο επίπεδο της οικονομικής ταχύτητας. Ο χρόνος που μεσολαβεί από την εμφάνιση νέων υποσχόμενων αλλαγών στα παγκόσμια μεταφορικά δεδομένα μέχρι το χρόνο παραλαβής ενός πλοίου από το ναυπηγείο, αποτελεί μαζί με τις κοινές προσδοκίες των εφοπλιστών γενεσιουργίες αιτίες της δημιουργίας των ναυτιλιακών κύκλων.²⁰

¹⁹ Θανοπούλου, Ε. (1994). Διεθνής και Ελληνική Ναυτιλία. Αθήνα: Παπαζήσης.

²⁰ Θεοτοκάς Γιάννης (2011), Οργάνωση και Διοίκηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Αλεξάνδρεια, Αθήνα

2.4.1. Χαρακτηριστικά των ναυτιλιακών κύκλων

Το 1901 ένας ναυλομεσίτης παρατήρησε στην ετήσια αναφορά ότι η σύγκριση των 4 τελευταίων κύκλων (περίοδο 10 ετών) παρουσίαζαν ομοιότητες ως προς την πορεία των ναύλων.

Το 1913 ο Kirkadly συμπέρανε ότι η δημιουργία των κύκλων οφείλεται στο μηχανισμό της αγοράς. Τα σημεία Peak και η ανάκαμψη είναι σημάδια προσαρμογής της προσφοράς στην ζήτηση. Με συμπληρωματική μελέτη του ο Fayle το 1933 υποστήριξε πως η έναρξη ενός κύκλου καθοδηγείτε από τον παγκόσμιο επιχειρησιακό κύκλο ή σπάνια γεγονότα που ανατρέπουν πολιτικοοικονομικές ισορροπίες που δημιουργούν έλλειψη διαθέσιμων πλοίων. Το αποτέλεσμα των γεγονότων αυτών επιφέρει υψηλούς ναύλους, προσελκύοντας νέους επενδυτές στη βιομηχανία και ενθαρρύνοντας κερδοσκοπικές τοποθετήσεις που αυξάνουν τη συνολική διαθέσιμη χωρητικότητα. 40 χρόνια αργότερα Cufley (1972) επέστητε την προσοχή του σε μια ακολουθία γεγονότων που επηρέαζαν τους ναυτιλιακούς κύκλους. Πρώτον ο εμφανιζόμενος συνωστισμός των πλοίων. Δεύτερον οι υψηλοί ναύλοι παρακινούσαν τις υπερβολικές παραγγελίες πλοίων παρά το γεγονός της μικρής ποσότητας φορτίου προς μεταφορά η οποία τελικά οδηγούσε στην κατάρρευση της αγοράς και στην ύφεση. Ο Hampton (1991) στην ανάλυσή του για τους βραχυχρόνιους και μακροχρόνιους κύκλους δίνει έμφαση στο γεγονός ότι σημαντικότερο ρόλο παίζουν οι παράγοντες και ο τρόπος αντίδρασής τους στις μεταβολές των τιμών της αγοράς. Επίσης ο Hampton αμφισβητεί ότι η ψυχολογία της αγοράς παίζει ένα σημαντικό ρόλο στον καθορισμό της δομής των κύκλων και ότι μπορεί να βοηθήσει στην εξήγηση του γιατί η αγορά επανελειμμένως, φαίνεται να αντιδρά στον καθορισμό των τιμών.

Σε οποιαδήποτε αγορά περιλαμβανομένης και της ναυτιλιακής οι συμμετέχοντες παλεύουν μεταξύ δυσπιστίας της αγοράς και απληστίας από τα κέρδη που προέρχονται από αυτή. Όλες αυτές οι περιγραφές των ναυτιλιακών κύκλων έχουν ένα κοινό σημείο. Περιγράφουν τους ναυτιλιακούς κύκλους ως μηχανισμό εξισορρόπησης της ζήτησης και της προσφοράς των πλοίων. Μικρή προσφορά διαθέσιμης χωρητικότητας συνεπάγεται υψηλούς ναύλους μέχρι την είσοδο νέων

πλοίων στην αγορά. Όταν πάλι υπάρχουν πολλά πλοία οι ναύλοι συμπιέζονται μέχρι οι εφοπλιστές να αποσύρουν τα καράβια τους από την αγορά είτε στέλνοντας τα για scrap είτε παροπλίζοντας τα. Απ' αυτή την άποψη οι κύκλοι διαρκούν όσο χρειάζεται για να κάνουν την δουλειά τους. Μπορούν να ταξινομηθούν ανάλογα με τη διάρκεια τους αλλά αυτή η διαδικασία δεν βοηθάει στην πρόβλεψή τους. Εάν οι επενδυτές αποφασίσουν ότι ένα πισωγύρισμα της αγοράς είναι πιθανό και δεν στείλουν για παλιοσίδερα τα πλοία τους η διάρκεια του κύκλου απλά παρατείνεται.

2.4.2. Επεξήγηση των ναυτιλιακών κύκλων

Για να κατανοήσουμε καλύτερα τους ναυτιλιακούς κύκλους θα πρέπει να τους μελετήσουμε σε σχέση με τη προσφορά και τη ζήτηση. Η μεταβολή στη σχέση ποσότητας φορτίου προς μεταφορά και διαθέσιμης χωρητικότητας ουσιαστικά επιδρά στη τιμή καθορισμού των ναύλων. Συγκεκριμένα μια αύξηση της ποσότητας προς μεταφορά με διατήρηση της χωρητικότητας σε σταθερά επίπεδα, επιδρά ανοδικά στους ναύλους σε αντίθεση με τη περίπτωση όπου η συνολική χωρητικότητα, που είναι διαθέσιμη για μεταφορά φορτίου είναι κατά πολύ μεγαλύτερη από τη ποσότητα φορτίου που διατίθεται προς μεταφορά. Στη πρώτη περίπτωση όταν η ζήτηση είναι μεγαλύτερη από τη προσφορά οι ναύλοι αυξάνουν και ουσιαστικά σημαίνεται η δημιουργία ενός νέου ναυτιλιακού κύκλου. Υποκινούμενοι από το κέρδος οι εφοπλιστές / πλοιοκτήτες ωθούνται, σε αγορά μεταχειρισμένων πλοίων ή ναυπήγηση νέων. Η χρονική υστέρηση ωστόσο που μεσολαβεί μέχρι την απόκτηση ενός νέου πλοίου προς εκμετάλλευση ουσιαστικά προκαλεί τον προαναφερόμενο οικονομικό οργανισμό της ναυτιλιακής αγοράς.

Η ναυτιλία είναι παράγωγο της ζήτησης, απότομες οικονομικές μεταβολές μπορούν να επιταχύνουν ή να επιβραδύνουν ανάλογα με την περίπτωση, τη διαδικασία εξέλιξης των ναυτιλιακών κύκλων. Γεγονότα πολιτικής ή οικονομικής φύσεως όπως η πετρελαϊκή κρίση του 1970 στιγμάτισαν την

ναυτιλιακή αγορά. Επίσης η συσχέτιση των αγορών του 2002 με την εισαγωγή νέων τεχνολογιών στις μεταφορές και το εμπόριο παράγοντες οι οποίοι επέδρασαν ως επιταχυντές στην εξέλιξη των ναυτιλιακών κύκλων ώθησαν σε γρηγορότερους ρυθμούς την όλη διαδικασία. Τέλος η κρίση στις ασιατικές χώρες 1997-2000 με επίκεντρο την Ιαπωνία πρωτίστως, το Hong Kong την Σιγκαπούρη και Taiwan επέδρασαν επιβραδυντικά στον αντίστοιχο ναυτιλιακό κύκλο.²¹

2.4.3. Διάρκεια Ναυτιλιακών κύκλων

Η μέση διάρκεια των κύκλων από το 1872-2000 είναι 7.1 χρόνια από κορυφή σε κορυφή. Ο μεγαλύτερος σε διάρκεια κύκλος ήταν 12 χρόνια (1900-1912) και οι τρεις μικρότεροι ήταν διάρκειας πέντε ετών. Η μέση διάρκεια του κύκλου από το (1947-2000) ήταν 6.6 χρόνια 17% μικρότεροι δηλαδή από τη περίοδο 1872-1936. Παρ' όλα αυτά πριν καταλήξουμε στο συμπέρασμα ότι η μέση διάρκεια ενός κύκλου είναι τα 7 έτη πρέπει να αναλογιστούμε ότι κανένας από τους 6 ναυτιλιακούς κύκλους της περιόδου 1947-1989 δεν διήρκησε πραγματικά επτά χρόνια. Ο μεγαλύτερος σε διάρκεια κύκλος διήρκησε 11 χρόνια (από το 1889 ως το 1900), ένας διήρκησε δέκα χρόνια, τρεις εννέα χρόνια, δύο πέντε χρόνια, και ένας έξι χρόνια.²²

2.4.3.1. Ναυτιλιακοί κύκλοι βραχείας διάρκειας

Οι κύκλοι που διαρκούν λιγότερο από 50 έτη ονομάζονται κύκλοι βραχείας διάρκειας.

²¹ Θανοπούλου, Ε. (1994). Διεθνής και Ελληνική Ναυτιλία. Αθήνα: Παπαζήσης.

²² Θανοπούλου, Ε. (1994). Διεθνής και Ελληνική Ναυτιλία. Αθήνα: Παπαζήσης.

Ο Kirkaldy (1913) είδε το ναυτιλιακό κύκλο ως συνέπεια του μηχανισμού της ναυτιλιακής αγοράς. Υποστηρίζει ότι τα “μέγιστα” (peaks) και τα “ελάχιστα” (troughs) του κύκλου είναι ενδείξεις ότι η αγορά προσαρμόζει την προσφορά στη ζήτηση, μέσω των διακυμάνσεων των χρηματικών ροών (cashflows).

Ο Fayle (1933) στην ανάλυσή του υποστηρίζει ότι η δημιουργία ενός ναυτιλιακού κύκλου είναι απόρροια ενός παγκόσμιου οικονομικού κύκλου ή κάποιων εξωγενών τυχαίων γεγονότων όπως π.χ. πόλεμοι που προκαλούν έλλειψη πλοίων, με αποτέλεσμα την αύξηση στις τιμές των ναύλων. Έτσι, νέοι επενδυτές προσελκύονται από την βιομηχανία, αυξάνοντας τη διαθέσιμη χωρητικότητα του παγκόσμιου στόλου. Κάτω από αυτό το πρίσμα, η ανάλυσή του περιλαμβάνει μια σειρά τριών γεγονότων, την “έκρηξη” του εμπορίου (trade boom), τη βραχυπρόθεσμη έκρηξη της ναυτιλίας (short shipping boom), κατά την οποία υπάρχει κύμα υπερναυπήγησης και τέλος την εκτεταμένη κρίση (prolonged slump) που ακολουθεί.

Ο Cufley (1972) ορίζει το ναυτιλιακό κύκλο ως την διαδικασία με την οποία η προσφορά προσαρμόζεται στις μεταβολές της ζήτησης. Κατά τη μελέτη του σχολιάζει τρία κοινά χαρακτηριστικά των ναυτιλιακών κύκλων. Θεωρεί ότι πρώτα αναπτύσσεται έλλειμμα πλοίων, μετά αύξηση των τιμών των ναύλων, που προκαλεί υπερναυπήγηση πλοίων και τελικά η αγορά καταλήγει σε κατάρρευση και ύφεση. Επίσης, τονίζει ότι οι ναυτιλιακοί κύκλοι είναι εντελώς απρόβλεπτοι και ακανόνιστοι.

Ο Hampton (1991) δίνει έμφαση στο σπουδαίο ρόλο της ψυχολογίας των ανθρώπων για τον καθορισμό της δομής των κύκλων, αλλά και στον τρόπο ανταπόκρισής των ατόμων στις ενδείξεις των τιμών που λαμβάνουν από την αγορά.

Όλες οι αναλύσεις των ναυτιλιακών κύκλων έχουν ένα κοινό θέμα. Συμφωνούν ότι αν υπάρχει μικρή προσφορά πλοίων, η αγορά ανταμείβει τους πλοιοκτήτες με υψηλούς ναύλους, μέχρι να παραγγελθούν και να παραδοθούν νέα πλοία. Αντίθετα, όταν υπάρχει πλεόνασμα πλοίων πιέζεται η ρευστότητα των πλοιοκτητών ώσπου να οδηγήσουν τα πλοία τους σε διάλυση. Επομένως, η διάρκεια των κύκλων είναι συμπτωματική και μη προβλέψιμη. Για παράδειγμα, αν οι πλοιοκτήτες προβλέψουν ότι έχει έρθει η ώρα για ένα ανοδικό γύρισμα της

αγοράς και αποφασίσουν να μη διαλύσουν τα πλοία τους, τότε απλώς θα παρατείνουν τη διάρκεια του κύκλου. Επειδή η διάρκεια και η μορφή των κύκλων είναι απρόβλεπτες, οι ναυτιλιακοί κύκλοι περιγράφονται αφού ολοκληρώσουν το έργο τους.²³

2.4.3.2. Ναυτιλιακοί κύκλοι μακράς διάρκειας

Οι κύκλοι που διαρκούν περίπου 50 χρόνια ονομάζονται κύκλοι μακράς διάρκειας.

Πρώτος ο Ρώσος οικονομολόγος Nikolai Kondratieff διατύπωσε την άποψη ότι υπάρχουν κύκλοι μακράς διάρκειας, εξετάζοντας τις κυριότερες Δυτικές οικονομίες κατά την διάρκεια περίπου 150 ετών. Ο ΚΚondratieff διέκρινε 3 περιόδους επέκτασης και συρρίκνωσης της οικονομικής δραστηριότητας, με μέσο όρο διάρκειας περίπου 50 έτη. Τα ελάχιστα προσδιορίζονται στα έτη 1790, 1844 και 1895. Οι φάσεις ελάχιστο-μέγιστο και μέγιστο-ελάχιστο διήρκησαν από 20-30 χρόνια ενώ το συνολικό διάστημα ελάχιστο-ελάχιστο διήρκησε περίπου 50 χρόνια.

Ο J.A Schumpeter (1939) απέδωσε την εξήγηση των κύκλων μακράς διάρκειας στην τεχνολογική καινοτομία, υποστηρίζοντας ότι η άνοδος του 1ου κύκλου του Kondratieff (1790-1813) οφειλόταν στη διάδοση του ατμού, του 2ου (1844-1874) στην άνθηση του σιδηροδρόμου και του 3ου (1895-1914) στα κοινά αποτελέσματα του αυτοκινήτου και του ηλεκτρισμού.

Ο Stopford (1997) υποστήριξε ότι η θεωρία των κύκλων μακράς διάρκειας είναι αντιφατική, τονίζοντας το γεγονός ότι η φύση των ναυτιλιακών κύκλων είναι δυσδιάκριτη στην καθημερινή ζωή και οι διαθέσιμες στατιστικές πληροφορίες

²³ Grammenos C. Th. (editor), (2003), “The Handbook of Maritime Economics and Business”, LLP, London-Hong Kong

που θα μπορούσαν να επιβεβαιώσουν την ύπαρξή τους είναι λιγοστές. Ωστόσο, παραδέχεται ότι η τεχνολογική εξέλιξη επηρέασε καθοριστικά την ναυτιλιακή βιομηχανία, παρόλο που οι συνέπειες των τεχνολογικών καινοτομιών είναι δύσκολα ορατές μέσα στο έτος που συμβαίνουν.

Τέλος ο Α.Μ. Γουλιέλμος (1998) συμφώνησε με την άποψη ότι οι οικονομίες κλίμακας και η τεχνολογική πρόοδος των πλοίων/ λιμένων επέδρασαν καθοριστικά στην παγκόσμια οικονομία και τη ναυτιλιακή βιομηχανία, αλλά διαφώνησε με την άποψη του Stopford ισχυριζόμενος ότι «αν υπάρχει νομοτέλεια στην εμφάνιση των οικονομικών κύκλων μακράς διάρκειας κάθε 48 ή 50 ή 60 χρόνια, αυτοί φυσικά και θα επηρεάζουν τη ναυτιλιακή αγορά, που είναι αποδέκτης της οικονομικής δράσης και του θαλάσσιου εμπορίου».²⁴

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

Τα Ελληνικά Λιμάνια και η οικονομία της χώρας

3.1. Λιμάνια

Οι λιμένες έχουν ουσιαστικό ρόλο στο διεθνές εμπόριο της χώρας, αφού μέσω αυτών διεξάγεται η εμπορευματική και επιβατική κίνηση από/προς το εξωτερικό. Λόγω της μεγάλης υποδομής τους συμβάλλουν στη διαμόρφωση του εθνικού και περιφερειακού προϊόντος της χώρας. Στο εσωτερικό της χώρας έχει αναπτυχθεί ένα πυκνό δίκτυο λιμένων λόγω της ύπαρξης των πολλών νησιών και της καθημερινής ροής εμπορευμάτων, οχημάτων, επιβατών, τουριστών. Υπάρχουν περί τα 260 λιμάνια στην ηπειρωτική και νησιωτική χώρα που συνδέονται μέσω της ακτοπλοΐας, των πορθμείων και άλλων υδάτινων μεταφορών. Πολλά νησιά, από τα 106 που εξυπηρετούνται και έχουν αναπτύξει δίκτυο επικοινωνίας

²⁴ Grammenos C. Th. (editor), (2003), “The Handbook of Maritime Economics and Business”, LLP, London-Hong Kong

ακτοπλοϊκώς με την ενδοχώρα, και τα πλησιέστερα νησιά διαθέτουν περισσότερους του ενός λιμένες. Στις εμπορευματικές μεταφορές με το εξωτερικό για τις εισαγωγές και εξαγωγές, δραστηριοποιούνται περί τους 132 λιμένες. Ακόμα περί τους 56 λιμένες δέχονται κρουαζιερόπλοια και από λίγα λιμάνια μετακινούνται οι επιβάτες και τα οχήματα από/προς το εξωτερικό, κυρίως προς την Ιταλία.²⁵

Σύμφωνα με την αρμόδια Διεύθυνση του ΥΕΝΑΝΠ, Γενική Γραμματεία Λιμένων και Λιμενικής Πολιτικής, το εθνικό λιμενικό σύστημα της χώρας αποτελούν:

- Οι δώδεκα Οργανισμοί Λιμένων που λειτουργούν ως ΑΕ και πρόκειται για τους λιμένες Πειραιώς, Θεσσαλονίκης, Αλεξανδρούπολης, Βόλου, Ελευσίνας, Ηρακλείου, Ηγουμενίτσας, Καβάλας, Κέρκυρας, Λαυρίου, Πάτρας και Ραφήνας. Από αυτούς οι Οργανισμοί Λιμένα Πειραιώς και Θεσσαλονίκης είναι εισηγμένοι στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών με βασικό μέτοχο το Δημόσιο (Ν.2688/1999, Ν.2881/2001, Ν.2892/2001, Ν. 2932/2001).
- Τριάντα εννέα (39) Λιμενικά Ταμεία, η εποπτεία των οποίων ασκείται σύμφωνα με το άρθρο 10του Ν. 2987/2002 (ΦΕΚ Α' 27/21-02-2002) από τον Υπουργό Εμπορικής Ναυτιλίας.
- Τριάντα δύο (32) Δημοτικά Λιμενικά Ταμεία και ένα Νομαρχιακό Λιμενικό Ταμείο, τα οποία έχουν συσταθεί κατόπιν της έκδοσης Προεδρικών Διαταγμάτων σε εφαρμογή των διατάξεων του άρθρου 28 του Ν. 2738/1999 (ΦΕΚ Α'180/9-9-1999).
- 1.250 περιφερειακοί λιμένες, μαρίνες, αλιευτικά καταφύγια και λιμενίσκοι, καταχωρισμένα σε 188 Κεντρικά Λιμεναρχεία, Λιμεναρχεία, Υπολιμεναρχεία και Λιμενικούς Σταθμούς.

²⁵ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

Επιπλέον οι λιμένες της χώρας κατατάσσονται σύμφωνα με την Κοινή Υπουργική Απόφαση αριθ. 3514.96/02/92 (ΦΕΚ Β' 440/7-7-1992) των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Περιβάλλοντος, Χωροταξίας και Δημοσίων Έργων, Εξωτερικών και Εμπορικής Ναυτιλίας, στις ακόλουθες κατηγορίες:

- *Λιμένες εθνικής σημασίας:* Πειραιώς, Θεσσαλονίκης, Βόλου, Πάτρας, Ηγουμενίτσας, Καβάλας, Αλεξανδρούπολης, Ηρακλείου, Κέρκυρας, Μυτιλήνης, Ρόδου, Χαλκίδας, Κύμης, Ελευσίνας, Λαυρίου, Ραφήνας, Αιγίου, Καλαμάτας, Ρεθύμνου, Σύρου, Σούδας, Κω, εκ των οποίων οι έντεκα πρώτοι εμφανίζουν διεθνές ενδιαφέρον.
- *Λιμένες μείζονος ενδιαφέροντος:* Λαγός, Ν. Μουδανιών, Στυλίδας, Κορίνθου, Κατάκολου, Κυλλήνης, Πύλου, Γυθείου, Ναυπλίου, Ιτέας, Ζακύνθου, Πόρου Κεφαλληνίας, Πρέβεζας, Σητείας, Καστελίου Κισσάμου, Καλών Λιμένων, Βαθέος Σάμου, Μύρινας Λήμνου, Χίου, Μυκόνου, Πάρου, Αμφίπολης.
- *Λιμένες τοπικής σημασίας:* που περιλαμβάνουν όλους τους υπόλοιπους λιμένες της χώρας.

Μια διαφορετική ταξινόμηση προκύπτει με βάση τη θέση των ελληνικών λιμένων στο σύστημα των Διευρωπαϊκών Δικτύων Μεταφορών, όπως αποτυπώνεται στην Απόφαση αριθ. 1346/2001/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 22ας Μαΐου 2001. Έτσι, στους θαλάσσιους λιμένες διεθνούς σημασίας (Κατηγορία Α), κατατάσσονται οι λιμένες οι οποίοι έχουν συνολικό ετήσιο όγκο διακίνησης τουλάχιστον 1,5 εκατομμύρια τόνους εμπορευμάτων ή 200.000 επιβάτες, στους Κοινοτικούς λιμένες (Κατηγορία Β) οι λιμένες με κίνηση φορτίου άνω των 500 χιλ. τόνων ή μεταξύ 10-199 χιλ. επιβάτες και είναι συνδεδεμένοι με χερσαία στοιχεία του Διευρωπαϊκού Δικτύου Μεταφορών και στους Τοπικούς λιμένες (Κατηγορία Γ) περιλαμβάνονται τα νησιωτικά λιμάνια που δεν πληρούν τα κριτήρια των δύο πρώτων κατηγοριών, αλλά θεωρούνται αναγκαία για τη σταθερή σύνδεση με την ηπειρωτική χώρα. Συνολικά και στις τρεις Κατηγορίες συμπεριλαμβάνονται είκοσι δύο ελληνικοί λιμένες: Πειραιώς, Θεσσαλονίκης, Βόλου, Ελευσίνας, Ηρακλείου, Ηγουμενίτσας, Καβάλας, Κέρκυρας, Κυλλήνης, Λαυρίου, Μυτιλήνης, Μυκόνου, Νάξου,

Πάτρας, Πάρου, Ραφήνας, Ρόδου, Σκιάθου, Τήνου, Χαλκίδας, Χανίων (Σούδα) και Χίου.²⁶

Όσον αφορά την κατανομή του φορτίου μεταξύ εισαγωγών εξαγωγών κατά λιμάνι, οι εισαγωγές της χώρας υπερέχουν έναντι των εξαγωγών της με αναλογία σχεδόν 1 προς 2. Οι εξαγωγές της Ελλάδος υπερέχουν μόνο στα χύμα στερεά (ξηρά) φορτία (52%) έναντι των εισαγωγών. Οι λιμένες που υπερέχουν σε εξαγωγές στο χύμα ξηρό φορτίο είναι του Βόλου, της Ηγουμενίτσας, του Αλιβερίου, της Μήλου, των Αντίκυρων, της Ιτέας, της Λάρυμνας, της Νισύρου, του Δρέπανου Ρίου, των Νέων Μουδανιών, της Αλεξανδρούπολης, της Σητείας, των Ελευθερών, της Καλαμάτας. Γενικά οι περισσότεροι λιμένες δέχονται περισσότερες εισροές παρά εκροές όπως τα λιμάνια του Πειραιά, της Θεσσαλονίκης, του Βόλου κλπ., ενώ υπερέχουν οι εξαγωγές στα λιμάνια του Βόλου, της Μήλου, του Αλιβερίου κλπ. Στις εξαγωγές Ε/Κ, πλην των λιμένων του Πειραιά, του Βόλου, της Ελευσίνας και της Θεσσαλονίκης, σε μικρές ποσότητες πραγματοποιούνται επίσης στα λιμάνια της Καβάλας, των Ισθμίων, της Ιτέας, του Λαυρίου και στο λιμάνι Πλατυγιάλι Αιτωλοακαρνανίας. Στο γενικό φορτίο υπερέχουν οι εξαγωγές στα λιμάνια του Βόλου, της Μήλου, των Αντικύρων, της Καβάλας, της Λάρυμνας, του Δρέπανου, του Αλμυρού τα οποία διακινούν κάποιο υπολογίσιμο ποσοστά, άνω του 1%, του συνολικού φορτίου. Ακολουθούν με μικρές ποσότητες τα λιμάνια της Ηγουμενίτσας, του Αλιβερίου, της Νισύρου, του Ρίου, της Αγίας Μαρίνας Φθιώτιδας κλπ.

²⁶ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

3.2 Παραγωγικότητα των λιμένων

Παραγωγικότητα για τα λιμάνια σημαίνει ικανότητα χειρισμού των φορτίων στη θάλασσα όσο και στην ξηρά. Οι παράγοντες που χαρακτηρίζουν την παραγωγικότητα των λιμένων και τις υπηρεσίες που προσφέρουν διακρίνονται σε αυτούς που επηρεάζουν 1) τον όγκο του φορτίου, δηλαδή οι υπηρεσίες χειρισμού των φορτίων και 2) σε αυτούς που επηρεάζουν τη δυνατότητα εξυπηρέτησης των πλοίων.

Ειδικότερα, για τον όγκο φορτίων ενδεικτικά αναφέρονται οι δείκτες: η εξειδίκευση των φορτίων, η τιμολόγηση των υπηρεσιών των λιμένων σε σχέση με άλλους λιμένες, ο χρόνος παραμονής του πλοίου στο λιμάνι (τόνοι ανά πλοίο ανά ώρα στην προβλήτα, τόνοι ανά πλοίο ανά ώρα στο λιμάνι), οι τύποι των πλοίων που εξυπηρετούν όπως E/K, συμβατικό φορτίο κλπ.

Για την εξυπηρέτηση των λιμένων δείκτες είναι: η παραγωγικότητα εργασίας (φορτίο ανά εργαζόμενο), η ικανότητα χειρισμού φορτίου, π.χ. TEU ανά γερανό ανά ώρα, η χρήση γης, δηλαδή αποθήκευση φορτίου ανά τ.μ. αποθηκευτικών χώρων, ο βαθμός συνεργασίας με εταιρείες μεταφορών και χειρισμού φορτίων, οι κόμβοι σύνδεσης με τα χερσαία μέσα.

Η βελτίωση της παραγωγικότητας των λιμένων μειώνει τα κόστη όλης της διαδικασίας μεταφοράς (logistic chain) με άμεση επίπτωση στις τιμές των μεταφερόμενων εμπορευμάτων εισαγωγών-εξαγωγών και κατ' επέκταση στην ανταγωνιστικότητα της οικονομίας. Τα λιμάνια του Πειραιά και της Θεσσαλονίκης παρουσιάζουν μέτριες ή χαμηλές τιμές παραγωγικότητας σύμφωνα με εκτιμήσεις διάφορων μελετητών για αυτά ή μαζί με άλλα λιμάνια.

Όπως παρατηρείται, οι τιμές παραγωγικότητας στα επίπεδα του 24,5% για τον Πειραιά και 22,8% για τη Θεσσαλονίκη θεωρούνται ικανοποιητικές για λιμένες που δεν έχουν προβεί ακόμα σε αναδιάρθρωση των λειτουργιών τους, αλλά θεωρούνται χαμηλές τιμές σε σύγκριση με λιμένες που έχουν αναδιαρθρωθεί και

ιδιωτικοποιηθεί, όπως π.χ. οι λιμένες του Μεξικού που έχουν αντίστοιχες τιμές 50% και 54%.²⁷

Επίσης, στον Πειραιά τα πλοία σπαταλούν περισσότερο χρόνο για φορτοεκφόρτωση, π.χ. ενός τάνκερ μεγέθους 2.059,9 dwt που διήρκησε 78,9 ώρες, σε αντίθεση με το λιμάνι των Αγίων Θεοδώρων με αντίστοιχο χρόνο φορτοεκφόρτωσης 37,4 ώρες, ή άλλα λιμάνια του εξωτερικού όπως στο λιμάνι της Γένοβα με 39,1 ώρες. Ο Πειραιάς φαίνεται ανταγωνιστικός στα Ο/Γ τύπου Vehicle μεγέθους 4000+ και -3999 ceu, όπου είχε μέση διάρκεια παραμονής 12,6 και 11,7 ώρες για φορτοεκφόρτωση, ενώ στην Αγγλία έκανε 13,9 ώρες και στη Βαρκελώνη 12,2 ώρες, αντίστοιχα. Επίσης τα κρουαζιερόπλοια παραμένουν κατά μέσο όρο 35,5 ώρες στο λιμάνι του Πειραιά έναντι 50 ωρών στο λιμάνι της Γένοβας της Ιταλίας, 10,2 ωρών στο λιμάνι Λα Πάλμα της Ισπανίας κλπ., αν και τα στοιχεία δεν είναι απόλυτα συγκρίσιμα καθώς ο χρόνος παραμονής εξαρτάται από τον τύπο των παρεχομένων υπηρεσιών (π.χ. αφετήριο λιμένας) ή τον συνδυασμό προσόρμησης και επίσκεψης σε αρχαιολογικούς χώρους, αξιοθέατα κλπ.

Πίνακας 8: Κατάπλοι στα λιμάνια κατά κατηγορία πλοίων, φορτίου, μέση παραμονή

²⁷ ΣΕ σχετικό άρθρο (Παρδάλη-Μιχαλόπουλος) αναφέρεται ότι οι κυριότεροι λόγοι καθυστέρησης στον τερματικό σταθμό Ικονίου οφείλονται σε παράγοντες ανωτέρας βίας-εξωλειειτουργικούς κατά τα 62,4%, όπως ελλιπής πληροφόρηση των αφίξεων, και σε λειτουργικές αιτίες κατά το 37,6%, όπως βλάβες της γερανογέφυρας και των μηχανημάτων.

Τύπος πλοίου	Μέγεθος πλοίου	Λιμάνι	Αριθμός κατάρτων	Σύνολο φορτίου σε dwt ή ceu ή low birth	Μέση διάρκεια σε ώρες
Product tanker (Δεξαμενόπλοιο προϊόντων πετρελαίου)	-2059,9 dwt	Πειραιάς	27	926.855	78,9
		Άγιοι Θεόδωροι	122	10.749.773	37,4
		Γένοβα Ιταλίας	26	997.523	39,1
Product tanker	-4.999 dwt	Πειραιάς	226	524.360	28,6
		Ταλλίν Εσθονίας	237	417.291	12,8
		Αμβούργο Γερμανίας	669	522.884	21,4
		Άγιοι Θεόδωροι	294	623.276	11,0
Chemical product (Μεταφ. χημικών)	-4.999 dwt	Χάβρη Γαλλίας	192	733.531	18,6
		Πειραιάς	53	2.363.910	126,6
Bulkier (Χύμα ξηρού φορτίου)	-3559.999 dwt	Ταρραγόνα Ισπανίας	67	3.007.268	76,4
		Ρότερνταμ Ολλανδίας	169	7.519.109	63,5
		Αμβέρσα Βελγίου	234	10.513.769	79,7
		Πειραιάς	298	1.577.960	12,6
Vehicle (Μεταφ. οχημάτων)	4.000+ ceu	Μπρίστολ Αγγλίας	285	1.497.414	13,9
		Πειραιάς	364	669.846	11,7
Vehicle	-3.999 ceu	Βαρκελώνη Ισπανίας	262	431.294	12,2
		Πειραιάς	295	593.669	35,5
		Λα Πάλμα Ισπανίας	263	579.459	10,2
Cruise (Κρουαζιερόπλοια)	1.000+ low births	Λισαβόνα Πορτογαλίας	119	261.283	9,0
		Πειραιάς	573	300.408	35,6
Cruise	-999 low births	Βαρκελώνη Ισπανίας	203	130.000	19,4
		Πειραιάς	573	300.408	35,6
		Γένοβα Ιταλίας	101	60.246	50,0

Πηγή: Optimal Loyd's Register Fairplay

3.3. Τεχνικά και οικονομικά στοιχεία των δώδεκα

Οργανισμών Λιμένων

Από την ανάλυση των στοιχείων της κίνησης συνάγεται ότι οι 12 Οργανισμοί Λιμένων παρουσιάζουν την υψηλότερη διακίνηση επιβατών, οχημάτων, φορτίου, και προσεγγίσεις πλοίων έναντι των λοιπών λιμένων. Συγκεκριμένα, κατά το έτος 2007 διακίνησαν 45 εκατ. τόνους ή το 56,1% των φορτοεκφορτώσεων του εξωτερικού εμπορίου της χώρας και 25,6 εκατ. τόνους φορτο-εκφορτωθέντα εμπορεύματα της ακτοπλοΐας, δηλαδή το 34,3% του συνόλου. Επίσης από τα 12 αυτά λιμάνια διακινήθηκε το 43,7% των ακτοπλοϊκών επιβατών, το 42,2% της χωρητικότητας σε κατάπλους πλοίων εσωτερικού-εξωτερικού, το 98% των αποβιβασθέντων επιβατών εξωτερικού, το 41% των τουριστών των κρουαζιερόπλοιων, το 33% των κατάπλων και το 42% χωρητικότητας σε κκχ των τουριστικών πλοίων και θαλαμηγών.

Οι λιμένες αυτοί διαθέτουν αξιόλογη υποδομή και τεχνολογικό εξοπλισμό, με τὰ λιμάνια του Πειραιά και της Θεσσαλονίκης να κατέχουν τις δύο πρώτες θέσεις. Συνοπτικά ο τεχνολογικός τους εξοπλισμός περιλαμβάνει: στον Πειραιά 14 Γερανογέφυρες (Γ/Φ) φορτοεκφόρτωσης Ε/Κ εκ των οποίων οι 8 Γ/Φ είναι τύπου post panamax. Ακόμα έναν Αυτοκινούμενο Γερανό, 68 Οχήματα Στοιβασίας και Μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων (ΟΣΜΕ - Straddle Carriers), 22 Περονοφόρα, 29 Τράκτορες και 39 Ρυμουλκούμενα. Η παραγωγικότητα των Γ/Φ ανέρχεται σε 14-15 κινήσεις ανά ώρα ή σε 13 TEUs ανά γερανό ανά ώρα, όταν ο μέσος ευρωπαϊκός είναι στα 20 TEUs και οι παραγωγικότεροι λιμένες διεθνώς φθάνουν τα 33 TEUs ανά γερανό ανά ώρα. Στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης ο εξοπλισμός περιλαμβάνει: 4 Γ/Φ. φορτοεκφόρτωσης Ε/Κ εκ των οποίων οι 2 Γ/Φ των 50 τόνων είναι τύπου post panamax και έναν Αυτοκινούμενο Γερανό, 17 Οχήματα Στοιβασίας και Μεταφοράς Εμπορευματοκιβωτίων, 4 Τράκτορες, 5 Ρυμουλκούμενα front lifts, 6 Περονοφόρα.²⁸

²⁸ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

Ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις και οικονομία

4.1. Εισαγωγή

Στο νέο περιβάλλον της παγκοσμιοποίησης και της καθετοποίησης της παραγωγής η μαζική παραγωγή των προϊόντων συνεπάγεται εξειδικευμένους τρόπους μεταφοράς, όπως το μοναδοποιημένο φορτίο στα εμπορευματοκιβώτια που αυξάνεται με πολύ υψηλούς ρυθμούς. Την κυριαρχία των θαλάσσιων μεταφορών και τις προοπτικές που διαγράφονται μελλοντικά για περαιτέρω ανάπτυξη τους έναντι των άλλων μέσων μεταφοράς, προδιαγράφουν οι οικονομίες κλίμακας που επιτυγχάνονται με τα μεγαλύτερης χωρητικότητας πλοία αλλά και την εξειδίκευση των πλοίων στη μεταφορά συγκεκριμένων φορτίων. Η ναυτιλία θεωρείτο μέχρι πρότινος μέσο μεταφοράς εμπορευμάτων μικρής αξίας και σημαντικού βάρους. Τα τελευταία χρόνια, όμως, έχουν αυξηθεί οι θαλάσσιες μεταφορές των υψηλής αξίας προϊόντων, όπως των βιομηχανοποιημένων ειδών που, σύμφωνα με εκτιμήσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου, ανέρχονται σε άνω του 70% της αξίας του παγκόσμιου εμπορίου.²⁹

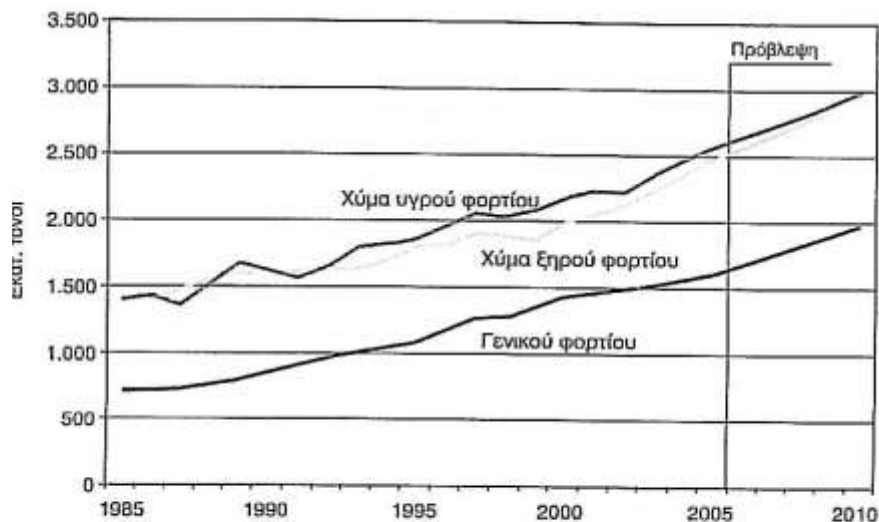
Στο Διάγραμμα 1 παρουσιάζεται η ανάπτυξη του διεθνούς θαλάσσιου εμπορίου που αποτελείται από το ξηρό (dry) και το υγρό (liquid) φορτίο. Το ξηρό φορτίο ανέρχεται στα 3/4 του συνολικού θαλάσσιου εμπορίου (ξηρό χύμα, dry bulk, κατά τα 2/4 και γενικό, general, κατά το 1/4) και το υπόλοιπο 1/4 φορτίου αποτελεί το χύμα υγρό, liquid bulk. Τα φορτία ξηρό και υγρό, όπως δείχνει το σχήμα, αυξάνονται διαχρονικά ακόμα και στις περιόδους κρίσεων, με μικρότερο βέβαια ρυθμό. Το μοναδοποιημένο φορτίο στα εμπορευματοκιβώτια, το οποίο υπάγεται στο γενικό φορτίο, αυξάνεται με διπλάσιο ρυθμό ετησίως έναντι του

²⁹ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

ξηρού και υγρού φορτίου, σε αντίθεση με το υπόλοιπο γενικό φορτίο που μειώνεται στις υπερπόντιες μεταφορές. Τα προσεχή 2-5 χρόνια, λόγω της τελευταίας παγκόσμιας οικονομικής κρίσης που εκδηλώθηκε το δεύτερο εξάμηνο του 2008, τα θαλάσσια φορτία προβλέπεται ότι δεν θα κινούνται στα ίδια υψηλά επίπεδα των ετών πριν το 2008, αλλά θα εξαρτώνται περισσότερο από τις λίγες περιφερειακές και αναδυόμενες οικονομίες και λιγότερο από τις ανεπτυγμένες χώρες όπου η κρίση είναι εντονότερη.

Οι εμπορικές σχέσεις και τα φορτία καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό την προσφορά των μεταφορικών μέσων. Οι μεταβολές της ζήτησης προέρχονται από το επιχειρηματικό περιβάλλον και τη δομή των αγορών και των υπηρεσιών.

Διάγραμμα 1: Διαχρονική εξέλιξη του συνολικού θαλάσσιου εμπορίου (σε εκατ. τόνους)



Πηγή: Oplimar - Lloyd's Registar Fairplay,

Η σχέση μεταξύ ζήτησης και προσφοράς θέτει τις συνθήκες για τον καθορισμό των τιμών βραχυχρόνια και του κόστους του χρησιμοποιούμενου κεφαλαίου μακροχρόνια. Επομένως, υπάρχει σχέση μεταξύ του ΑΕΠ και της ανάπτυξης του διεθνούς εμπορίου. Οι συνθήκες αυτές επιδρούν στη στρατηγική συμπεριφοράς των πλοιοκτητών για επενδύσεις. Συγκεκριμένα, στις διεθνείς θαλάσσιες

μεταφορές, η σύνδεση μεταξύ θαλάσσιου εμπορίου, με το οποίο η εμπορική ναυτιλία των Ελλήνων έχει άμεση σχέση, και αύξησης του εμπορικού στόλου είναι δυναμική και με προοπτικές μεγαλύτερης ανάπτυξης στο μέλλον.³⁰

4.2. Η συνεισφορά του κλάδου 61 των υπηρεσιών των υδάτινων μεταφορών στα μακροοικονομικά μεγέθη της Ελληνικής οικονομίας

Οι επιμέρους δραστηριότητες της οικονομίας ταξινομούνται σύμφωνα με τη Στατιστική Ταξινόμηση των Κλάδων Οικονομικής Δραστηριότητας (ΣΤΑΚΟΔ-2003) και το ευρωπαϊκό σύστημα NACE Αναθεώρηση 1.1 σε κωδικούς διαφόρων κλαδικών επιπέδων. Η εμπορική ναυτιλία περιλαμβάνει κυρίως υπηρεσίες μεταφοράς επιβατών, φορτίου, περιηγήσεις αλλά επεκτείνεται και στη βιομηχανία (νέες κατασκευές, μετασκευές, επισκευές πλοίων), στο εμπόριο (εφοδιασμός), στις κατασκευές (διαχείριση και συντήρηση λιμενικών έργων), στις βοηθητικές υπηρεσίες των θαλάσσιων μεταφορών (εφοδιαστική αλυσίδα, πρακτόρευση, αποθήκευση κλπ.), στην ενοικίαση μέσων μεταφοράς για εμπορικούς σκοπούς κλπ.

Οι κλάδοι αυτοί οι σχετικοί με τη ναυτιλία αναφέρονται κυρίως σε 3ψήφιους και 4ψήφιους κωδικούς, ο διαχωρισμός των οποίων θα γίνει μελλοντικά από την ΕΣΥΕ. Προς το παρόν, οι εκτιμήσεις στα μακροοικονομικά μεγέθη φθάνουν μέχρι τους 2ψήφιους κλάδους και στη ναυτιλία αντιστοιχεί εξολοκλήρου ο κλάδος 61 των υπηρεσιών των υδάτινων μεταφορών. Ο κλάδος 61 περιλαμβάνει τους 3ψήφιους και 4ψήφιους κωδικούς που αναφέρονται στις θαλάσσιες, ακτοπλοϊκές μεταφορές όπως και τις μεταφορές μέσω εσωτερικών υδάτινων οδών των προσώπων και αγαθών, τις κρουαζιέρες ή περιηγήσεις, τη λειτουργία πορθμείων, πλωτών ταξί, την ενοικίαση σκαφών με πλήρωμα κλπ. Στην παρούσα

³⁰ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

ενότητα τα στοιχεία που αφορούν την ακαθάριστη προστιθέμενη αξία, καθώς και την ακαθάριστη αξία παραγωγής, τις εισαγωγές και εξαγωγές, τις ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου, την απασχόληση, και τις αμοιβές, όπως παρουσιάζονται παρακάτω, περιλαμβάνουν τον 2ψήφιο κλάδο των υπηρεσιών της ναυτιλίας (κλάδος 61) και αφορούν μόνο τις άμεσες επιδράσεις στην οικονομία.³¹

Η ανταγωνιστικότητα του κλάδου 61 μπορεί να εκτιμηθεί με βάση τους δείκτες που χρησιμοποιεί ο ΟΟΣΑ export propensity και import penetration που δείχνουν την θέση του κλάδου διεθνώς (Μελέτη μεταποίησης, ΚΕΠΕ, 2009, Κεφ. 2). Όπως παρατηρείται, οι τιμές του δείκτη των εξαγωγών κυμαίνονται σε πολύ υψηλά επίπεδα, άνω του 0,9, έναντι των χαμηλών τιμών, γύρω στο 0,03, του αντίστοιχου δείκτη των εισαγωγών. Ο χαμηλός δείκτης των εισαγωγών δείχνει την αυτάρκεια της ελληνικής οικονομίας στον κλάδο 61 των υδάτινων μεταφορών και ο υψηλός δείκτης των εξαγωγών δείχνει την υψηλή ανταγωνιστικότητα του κλάδου στη διεθνή αγορά.

4.3 Νομική μορφή ναυτιλιακών επιχειρήσεων

Συμπλοιοκτησία

Ο Ορισμός αναφέρεται στην ιδιοκτησία ενός πλοίου με παραπάνω από έναν κατόχους.³² Οι συνέταιροι εκμεταλλεύονται το πλοίο ταυτόχρονα και ο καθένας ανάλογα με το ποσοστό συμμετοχής του στην κατοχή του πλοίου συνεφέρει στα έξοδα και μοιράζεται τα έσοδα. ανάλογα συμμετέχει και στις δαπάνες. Οι αποφάσεις παίρνονται κατά πλειοψηφία των μελών.³³

³¹ Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα

³² Κων/νος Καρδακάρης, «Ναυτιλιακή Λογιστική» Κεφ2, σελ 56-57

³³ Ιωάννη Χολέβα,, «Ναυτιλιακή Λογιστική» Κεφ. Α, σελ. 12-16

Η Ειδική Ανώνυμη Ελληνική Ναυτική Εταιρεία

Σκοπός μιας ΕΑΝΕ είναι αποκλειστικά η εκμετάλλευση πλοίων. Το κεφάλαιο της μπορεί να είναι σε οποιοδήποτε νόμισμα βολεύει την διοίκηση της εταιρείας, αυτό σημαίνει ότι και τα λογιστικά βιβλία της εταιρείας αντιστοίχιστα μπορούν να τηρούνται σε οποιοδήποτε νόμισμα. Η γενική συνέλευση των μετοχών δεν έχει τοπικό περιορισμό και μπορεί να συγκαλείτε όπου επιθυμούν οι μέτοχοι. Επίσης βασικό χαρακτηριστικό είναι ότι στην επωνυμία της εταιρείας πρέπει απαραίτητα να υπάρχει η ένδειξη ΕΑΝΕ.

Η Ειδική Ανώνυμη Ναυτική Εταιρεία του νόμου 959/79

Τα βασικά σημεία αυτού του είδους Ναυτιλιακής Εταιρείας είναι τα ακόλουθα:

- Κύριος και μοναδικός σκοπός της Ν.Ε. είναι, εκμετάλλευση και διαχείριση ελληνικών πλοίων, φορτηγών ή επιβατηγών χαρακτήρας μιας τέτοιας εταιρείας είναι καθαρά εμπορικός με την εταιρία να είναι κάτοχος των πλοίων που διαχειρίζεται.
- Η εταιρεία κατά την συγκρότηση της πρέπει στον διακριτικό τίτλο της να περιλαμβάνει τις λέξεις ((*ναυτική εταιρία*)). Για να είναι έγκυρη η ίδρυση μιας τέτοιας εταιρείας πρέπει το καταστατικό της να κατατεθεί στο μητρώο ναυτικών εταιρειών του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας, όποτε και αποκτά νομική υπόσταση. Το καταστατικό της εταιρείας πρέπει να περιέχει οπωσδήποτε την επωνυμία, την έδρα, τον σκοπό, το εταιρικό κεφάλαιο, το διοικητικό συμβούλιο και σε περίπτωση λύσης τον τρόπο εκκαθάρισης της εταιρείας.³⁴

³⁴ Κων/νος Καρδακάρης, «Ναυτιλιακή Λογιστική» Κεφ2, σελ 58-60

4.4. Οι Στρατηγικές των ελληνικών ναυτιλιακών επιχειρήσεων

Τι είναι αυτό που κάνει μια επιχείρηση επιτυχημένη και της επιτρέπει να αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό στις αγορές στις οποίες συμμετέχει; Πώς η επιτυχία διατηρείται στο χρόνο. Στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστούν περισσότερο συστηματικά οι απαντήσεις στα δυο παραπάνω ερωτήματα. Θα επιδιωχθεί η ανάδειξη των στοιχείων που συνέβαλαν και συμβάλλουν στη συγκρότηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος από την πλευρά των επιχειρήσεων του ελληνόκτητου στόλου καθώς και των στρατηγικών που ακολούθησαν για τη διατήρηση και διεύρυνση αυτού του πλεονεκτήματος. Πιο συγκεκριμένα, η ανάλυση θα επικεντρωθεί στους παράγοντες που συνδυαζόμενοι επέτρεψαν στις επιχειρήσεις να υλοποιήσουν με επιτυχία τη στρατηγική του χαμηλού κόστους για όλο το εύρος της μεταπολεμικής περιόδου. Οι παράγοντες αυτοί συνδέονται με την υψηλής ποιότητας και αποτελεσματικότητας τεχνογνωσία στη διαχείριση πλοίων, τόσο σε κορυφαίο διοικητικό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο στελεχών της θάλασσας και της ξηράς, με τον τρόπο διοίκησης των επιχειρήσεων, τις καινοτόμες εφαρμογές, την ευελιξία στην επιλογή σημαίας για τα πλοία καθώς και την αγορά και πώληση πλοίων με σκοπό την άντληση κεφαλαιακών κερδών.³⁵

Για μια ναυτιλιακή επιχείρηση που συμμετείχε στις διεθνείς ναυλαγορές της χύδην φορτηγού ναυτιλίας ως ανεξάρτητος μεταφορέας κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου, η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών χαμηλού κόστους ήταν προϋπόθεση επιτυχίας. Αυτό συνέβαινε γιατί οι διακυμάνσεις των ναύλων, εξαιτίας της ασταθούς ζήτησης και της αδυναμίας της προσφοράς να προσαρμοστεί σε αυτή τη βραχυχρόνια περίοδο, θέτουν σε δοκιμασία τη δυνατότητα επιβίωσης των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Σε περιόδους που η προσφορά υπολείπεται της ζήτησης και οι υψηλοί ναύλοι οδηγούν σε υψηλές

³⁵ Θεοτοκάς Γ., Χαρλαύτη Τζ., (2007), «Ελληνες εφοπλιστές και ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οργάνωση, διοίκηση και στρατηγική», Αλεξάνδρεια, Αθήνα

αποδόσεις, το επίπεδο του κόστους παραγωγής των μεταφορικών υπηρεσιών καθορίζει το επίπεδο των κερδών της επιχείρησης. Όσο χαμηλότερο είναι το κόστος, τόσο μεγαλύτερες αναμένονται οι αποδόσεις. Σε περιόδους κρίσεων στις ναυλαγορές, όμως, οπότε σημειώνεται κατακόρυφη πτώση των ναύλων, οι αποδόσεις μπορεί να είναι αρνητικές. Στην περίπτωση αυτή, το επίπεδο του κόστους θα καθορίσει το ύψος των ζημιών για την επιχείρηση και, τελικώς, τη δυνατότητα της να επιβιώσει στη ναυτιλιακή αγορά.

Με δεδομένο ότι η ναυτιλιακή επιχείρηση δεν είναι σε θέση να ελέγξει τα έσοδα της, καθώς αυτά καθορίζονται από το επίπεδο των ναύλων που ισχύουν στην αγορά, ³⁶η προσοχή της επικεντρώνεται στην πλευρά του κόστους. ³⁷Στόχος, δηλαδή, της κάθε επιχείρησης είναι να επιτυγχάνει επίπεδα κόστους, τέτοια που θα της επιτρέπουν να λειτουργεί με το μεγαλύτερο κέρδος σε περιόδους ευφορίας στην αγορά και με τη μικρότερη δυνατή ζημιά, ακόμη και κατά τις περιόδους των μεγάλων κρίσεων.

Στο βαθμό, λοιπόν, που η επιδίωξη του χαμηλού κόστους είναι κεντρικός στόχος για κάθε ναυτιλιακή επιχείρηση που δραστηριοποιείται στις ναυλαγορές της χύδην φορτηγού ναυτιλίας, ποια είναι τα στοιχεία που διαφοροποιούν τις ελληνόκτητες επιχειρήσεις από τις ανταγωνίστριες επιχειρήσεις άλλων ναυτιλιακών χωρών; Η απάντηση στο ερώτημα αυτό είναι ο στόχος της ανάλυσης που ακολουθεί: ποιοι είναι οι παράγοντες που επέτρεψαν στις ελληνόκτητες ναυτιλιακές επιχειρήσεις να αντλούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα από τη δυνατότητα τους να παρέχουν μεταφορικές υπηρεσίες με χαμηλό κόστος.

³⁶ Αυτό βέβαια δεν ισχύει στην περίπτωση που η επιχείρηση χρονοναυλώνει τα πλοία με ναυλώσεις μεγάλης διάρκειας. Τότε μπορεί με ασφάλεια, στον βαθμό που ο χρονοναυλωτής είναι αξιόπιστος, να προϋπολογίσει την ροή των εσόδων της.

³⁷ John M. Downard, (1994), "Running Costs, Ship Management Series, Fairplay Publications", έκδοση 1981

4.5. Το κόστος λειτουργίας και η ανταγωνιστικότητα στις ελληνόκτητες ναυτιλιακές επιχειρήσεις

Βασική στρατηγική των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων ήταν η συμμετοχή στην αγορά με βάση το ανταγωνιστικό κόστος, στρατηγική που στη θεωρία περιγράφεται ως ηγεσία κόστους (cost leadership). Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των επιχειρήσεων ήταν αποτέλεσμα μιας σειράς αλληλοσυνδεόμενων παραγόντων. Οι παράγοντες αυτοί ήταν ενδογενείς, συνδέονταν δηλαδή με την ίδια τη λειτουργία της ναυτιλιακής επιχείρησης, αλλά και εξωγενείς, συνδέονταν δηλαδή με το περιβάλλον εντός του οποίου αυτές λειτούργησαν κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου. Οι εξωγενείς παράγοντες αποτέλεσαν τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που οι ελληνόκτητες επιχειρήσεις μπόρεσαν να αξιοποιήσουν ακριβώς γιατί οι ενδογενείς παράγοντες προσέφεραν τις δυνατότητες γι' αυτό. Κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου, παράγοντες όπως η επιχειρηματική φιλοσοφία των Ελλήνων εφοπλιστών, η κουλτούρα οργάνωσης και διοίκησης των επιχειρήσεων, η υψηλής ποιότητας τεχνογνωσία διαχείρισης πλοίων και ο οικογενειακός χαρακτήρας λειτούργησαν θετικά συνδυαζόμενοι με τους παράγοντες του εξωτερικού περιβάλλοντος των επιχειρήσεων, όπως οι σημαίες ευκολίας ή οι διακυμάνσεις στις τιμές των πλοίων. Έχει επισημανθεί, για παράδειγμα, ότι η χρήση των σημαιών ευκολίας από τις παραδοσιακές ναυτιλίες μετά το 1973 δεν λειτούργησε το ίδιο θετικά. Ενώ για την ελληνόκτητη και την ιαπωνική ναυτιλία η χρήση των σημαιών ευκολίας συνέβαλε στη διατήρηση του μεριδίου τους στην παγκόσμια ναυτιλία, αυτό δεν συνέβη για ναυτιλίες όπως η βρετανική και η νορβηγική.

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, ένας παράγοντας που συνέβαλε στη μείωση του κόστους λειτουργίας των επιχειρήσεων ήταν η οργάνωση και ο τρόπος διοίκησης τους. Οι Έλληνες εφοπλιστές στην πλειοψηφία τους ασχολούνταν οι ίδιοι με τη διοίκηση της επιχείρησης τους και λάμβαναν τόσο τις στρατηγικές, όσο και τις λειτουργικές αποφάσεις. Μπορούσαν με τον τρόπο αυτό να

γνωρίζουν πλήρως το κάθε στοιχείο του κόστους και να ελέγχουν την εξέλιξη του. ³⁸Εως ένα βαθμό, βέβαια, η εφαρμογή της στρατηγικής του χαμηλού κόστους δικαιολογείται και από τη μεγάλη ηλικία σημαντικού αριθμού πλοίων του ελληνόκτητου στόλου κατά το μεγαλύτερο μέρος της μεταπολεμικής περιόδου. Τα πλοία χαμηλής ειδικευσης και μεγάλης ηλικίας δεν έχουν άλλη επιλογή από τη μείωση του κόστους λειτουργίας. Οπωσδήποτε, η δυνατότητα συμπίεσης του κόστους για τις μικρές επιχειρήσεις δεν ήταν αντίστοιχη αυτής των μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων, καθώς δεν είχαν τη δυνατότητα εκμετάλλευσης των οικονομιών κλίμακας. Το γεγονός αυτό είναι λογικό, έως ένα βαθμό, να οδηγεί τις μικρές επιχειρήσεις στο να μην επικεντρώνουν τις προσπάθειες τους αποκλειστικώς στην επιδίωξη του χαμηλού λειτουργικού κόστους, από τη στιγμή που δεν έχουν την αντικειμενική δυνατότητα να το επιτύχουν, αλλά να αναζητούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και σε άλλα στοιχεία, που συνδέονται έμμεσα με το κόστος.

Έχει υποστηριχθεί ότι ένας παράγοντας που βελτίωνε την ανταγωνιστικότητα του στόλου ήταν το χαμηλό σταθερό κόστος που προέκυπτε από την απόκτηση μεταχειρισμένων πλοίων και την επιμήκυνση του χρόνου οικονομικής αξιοποίησης τους. Οι μικρές επιχειρήσεις διαχειρίζονταν κατά κανόνα στόλους μεγαλύτερης ηλικίας. Μπορεί, λοιπόν, να υποστηριχθεί ότι για σημαντικό αριθμό μικρών επιχειρήσεων η αδυναμία επίτευξης χαμηλού λειτουργικού κόστους αντισταθμιζόταν από το χαμηλότερο σταθερό κόστος. Είναι ενδεικτικό το γεγονός ότι στο σύνολο σχεδόν των επιχειρήσεων που εξετάστηκαν κατά τη διάρκεια της έρευνας πεδίου και είχαν δημιουργηθεί κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου από «μη παραδοσιακούς» εφοπλιστές, καταγράφηκε το πρότυπο της εισόδου στην αγορά μέσω της απόκτησης ενός πλοίου μικρής μεταφορικής ικανότητας και μεγάλης ηλικίας. Επένδυση σε πλοία αυτής της κατηγορίας σήμαινε μικρό σταθερό κόστος για την επιχείρηση, το οποίο θα

³⁸ Είναι χαρακτηριστικό αυτό που καταγράφηκε κατά την διάρκεια της έρευνας πεδίου με Έλληνα εφοπλιστή σχετικά με την αρχή της «μείωσης του κόστους». Αναφέρθηκε ενδεικτικώς ότι όταν το επίπεδο των ναύλων δημιουργεί κέρδος π.χ. εκατό ευρώ, λέμε ότι κερδίζουμε εκατό ευρώ. Όταν οι ναύλοι μειωθούν σε επίπεδο που δημιουργεί κέρδη της τάξης των 80 ευρώ, τότε λέμε «χάνουμε 20». Αυτή η αντίληψη οδηγεί σε έναν τρόπο διοίκησης που στον πυρήνα του έχει την επιδίωξη του ελέγχου του κόστους.

μπορούσε να αντιμετωπιστεί ακόμη και σε περιόδους κρίσης. Παράλληλα, όπως θα αναλυθεί στη συνέχεια, η εφαρμογή παραδοσιακών μεθόδων χρηματοδότησης μείωνε ακόμη περισσότερο τον κίνδυνο της επένδυσης.

Ακολουθώντας το μοντέλο της περιόδου του Μεσοπολέμου, πολλές εφοπλιστικές οικογένειες με μικρούς στόλους δεν επέλεξαν να αναλάβουν οι ίδιες τη λειτουργική και εμπορική διαχείριση των πλοίων τους, αλλά είτε την ανέθεταν εξ ολοκλήρου σε κάποιο συγγενικό ή «συντοπίτικο» γραφείο του Λονδίνου, είτε αναλάμβαναν οι ίδιες ορισμένες πτυχές της λειτουργικής διαχείρισης, όπως για παράδειγμα τα πληρώματα. Έτσι, τα πλοία τους μπορούσαν να λειτουργούν σε επίπεδο κόστους σαφέστατα πιο ανταγωνιστικό, καθώς τα γραφεία του Λονδίνου μπορούσαν, λόγω του μεγάλου αριθμού πλοίων που είχαν υπό τη διαχείριση τους, να εκμεταλλεύονται τις οικονομίες κλίμακας. Συγχρόνως, στον τομέα της εμπορικής εκμετάλλευσης εξασφάλιζαν απασχόληση για τα πλοία τους. Βέβαια, η επιλογή αυτή, όπως καταγράφηκε και κατά τη διάρκεια της έρευνας πεδίου, ενείχε τους κινδύνους της, ειδικώς σε περιόδους κρίσης, οπότε η αντιμετώπιση των «πελατικών» πλοίων μπορεί να μην ήταν η ίδια με αυτή των ιδιόκτητων από την πλευρά των γραφείων του Λονδίνου.

Αυτό το πρότυπο είχε ευρεία εφαρμογή τις πρώτες μεταπολεμικές δεκαετίες και αφορούσε κυρίως εφοπλιστικές οικογένειες που είχαν συγγενικές ή φιλικές σχέσεις με τις οικογένειες που ήλεγχαν τα μεγάλα γραφεία του Λονδίνου. Από τα τέλη της δεκαετίας του 1960, όμως, ο βαθμός εφαρμογής του μειώνεται, είτε γιατί οι εφοπλιστικές οικογένειες που το ακολούθησαν αύξησαν σταδιακώς το στόλο τους και επέλεξαν τη δημιουργία της δικής τους επιχείρησης και την ανεξάρτητη δραστηριοποίηση, είτε γιατί οι νέοι εφοπλιστές που έκαναν την είσοδο τους από τον Πειραιά, επέλεξαν από την αρχή την ανεξάρτητη δραστηριοποίηση τους. Στο σημείο αυτό πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ότι την περίοδο 1967-1973, οι αποδόσεις ήταν εξαιρετικά υψηλές και επέτρεπαν ακόμα και σε νεοεισερχόμενες στον κλάδο μικρές επιχειρήσεις να λειτουργούν επικερδώς ανεξάρτητα εάν το λειτουργικό τους κόστος δεν ήταν στο βέλτιστο επίπεδο. Μετά το 1974, όμως, όταν οι συνθήκες στις ναυλαγορές μεταβλήθηκαν και οι ναύλοι μειώθηκαν κατακόρυφα, η ανάγκη για μείωση του λειτουργικού κόστους εμφανίστηκε επιτακτική για τις επιχειρήσεις αυτής της κατηγορίας.

Προκειμένου να επιτύχουν τη μείωση του κόστους λειτουργίας τους, αρκετές μικρές επιχειρήσεις του Πειραιά προχώρησαν σε συνεργασίες. Η κατάληξη τους όμως φανερώνει και τις δυνατότητες ή τα όρια των συνεργασιών.

Ορισμένες επιχειρήσεις του Πειραιά δοκίμασαν στο τέλος της δεκαετίας του 1970 να μιμηθούν τους συναδέλφους τους του Λονδίνου, οι οποίοι μια δεκαετία πριν είχαν ιδρύσει την κοινοπραξία *Oinoussian Maritime*.³⁹ Μέσω της κοινοπραξίας αυτής, οι αιγνουσιώτες εφοπλιστές θέλησαν να εκμεταλλευτούν τα οφέλη που προκύπτουν από τις οικονομίες κλίμακας. Καθώς οι περισσότεροι διαχειρίζονταν μικρό αριθμό πλοίων, επιδίωξαν να μειώσουν το λειτουργικό κόστος των επιχειρήσεων τους μέσω της κοινής διαχείρισης ορισμένων εργασιών. Στην περίοδο της ακμής της, η *Oinoussian Maritime* περιελάμβανε είκοσι αιγνουσιώτικα γραφεία που διαχειρίζονταν 160 πλοία, συνολικής χωρητικότητας 2,6 εκατ. κοχ και απασχολούσε 5.000 ναυτικούς που ναυτολογούνταν στα πλοία αυτά. Είναι προφανές ότι ένα τέτοιο μέγεθος στόλου δημιουργούσε όλα τα πλεονεκτήματα που προαναφέρθηκαν.

Τα ίδια πλεονεκτήματα θέλησαν να εκμεταλλευτούν και οι επιχειρήσεις του Πειραιά τη δεκαετία του 1970, δηλαδή να αυξήσουν τη διαπραγματευτική τους δύναμη απέναντι στους προμηθευτές τους, προκειμένου να μειώσουν το κόστος τους. Η κατάληξη της προσπάθειας αυτής όμως ήταν τελείως διαφορετική εκείνης από την οποία την εμπνεύστηκαν. Πρόκειται για το συνασπισμό ή τη συνεργασία επιχειρήσεων με την επωνυμία *Hellenic Marine Consortium (HMC)*, ο οποίος προέκυψε μέσω ενός δημόσιου διαλόγου για το θέμα από τις στήλες του περιοδικού *Αργώ*. Το *HMC* ιδρύθηκε το 1978 από επιχειρήσεις που είχαν ως κύρια ή αποκλειστική έδρα των δραστηριοτήτων τους τον Πειραιά. Στόχος των ιδρυτών του ήταν να ενσωματώσει όλες τις λειτουργίες της εφοπλιστικής και της ναυτιλιακής διεύθυνσης, «ώστε να μπορούν οι εφοπλιστές να συγκεντρωθούν σε πιο ουσιαστικά θέματα όπως ναυλώσεις, πωλήσεις και αγορές, δύο δραστηριότητες που πρέπει να παραμένουν πάντοτε στα χέρια του κάθε πλοιοκτήτη». ⁴⁰Στόχος, δηλαδή, ήταν να μεταβληθεί η συνεργασία σε μια

³⁹ Βλ. G. Harlaftis, *Greek Shipowners & Greece*

⁴⁰ Δήλωση του οικονομικού διευθυντή του *HMC* Γ. Οικονομάχη, στο περιοδικό *Ναυτιλιακή, Αύγουστος-*

ανεξάρτητη εταιρεία διαχείρισης πλοίων. Κύριο έργο της συνεργασίας ήταν οι κοινές προμήθειες, το κοινό γραφείο πληρωμάτων και η κοινή διαπραγμάτευση των ασφαλιστικών θεμάτων. Πληροφορίες που καταχωρούνταν στον τύπο της εποχής αλλά και δηλώσεις των ίδιων των μελών της επισήμαιναν ότι, σε ορισμένους τομείς, η εξοικονόμηση κόστους έφτανε μέχρι και 35%.⁴¹

Παρά τα θετικά όμως της συνεργασίας, η κοινοπραξία ουσιαστικώς διαλύθηκε λίγα χρόνια αργότερα. Υπεύθυνοι επιχειρήσεων, οι οποίες συμμετείχαν στο *HMC* ως μικρές τότε επιχειρήσεις, θεωρούσαν ότι παρά τις εμφανείς οικονομίες στο κόστος, η εμπειρία από τη συμμετοχή τους ήταν από αδιάφορη έως και αρνητική, με αποτέλεσμα να μην είναι θετικοί σε τέτοιου είδους συνεργασίες στο μέλλον.⁴² Αυτό αποδόθηκε στην καχυποψία, την έλλειψη εμπιστοσύνης, την προσπάθεια των μεγαλύτερων εταιρειών να προωθήσουν τα δικά τους συμφέροντα η την άρνηση πολλών μελών να προτάξουν το συμφέρον της κοινοπραξίας μπροστά από το εταιρικό τους συμφέρον. Υπήρξαν περιπτώσεις μελών που παρείχαν πλασματικά στοιχεία σχετικά με το κόστος των δραστηριοτήτων τους, γιατί δεν ήθελαν να γνωρίζει κανείς την πραγματική τους θέση. Πρακτικές και απόψεις σαν κι αυτές οδήγησαν στην αποδυνάμωση της συνεργασίας με τη σταδιακή αποχώρηση μελών.⁴³

Ορισμένα από τα χαρακτηριστικά αυτά είχαν καταγραφεί και στην *Omoussian Maritime*, δεν οδήγησαν όμως στη διάλυση της όπως στην περίπτωση του *HMC*. Σημαντικός στο σημείο αυτό βέβαια είναι ο ρόλος ενός ενοποιητικού στοιχείου, όπως για παράδειγμα η κοινή καταγωγή με ό,τι αυτό σημαίνει σε σχέση με τις αξίες, την ιδεολογία και γενικότερα τη νοοτροπία συμμετοχής στην αγορά. Η εξέλιξη του *HMC* έδειξε ότι επρόκειτο για μια αναγκαστική σχεδόν κίνηση που επέβαλε η ανάγκη για μείωση του κόστους σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις

Σεπτέμβριος 1980

⁴¹ Όμοια με παραπάνω

⁴² Θεοτοκάς Γ., Χαρλαύτη Τζ., (2007), «Έλληνες εφοπλιστές και ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οργάνωση, διοίκηση και στρατηγική», Αλεξάνδρεια, Αθήνα 6.

⁴³ Όμοια με παραπάνω

του Πειραιά, οι οποίες επιδίωκαν να εδραιώσουν τη θέση τους στην αγορά. Η δυναμική της προσπάθειας αυτής, όμως, τουλάχιστον για τα μέλη της που διαχειρίζονταν στόλους με μεγαλύτερο αριθμό πλοίων και, στα οποία ουσιαστικά στηριζόταν, εξαντλήθηκε μόλις η αναγκαιότητα εξέλιπε, όταν δηλαδή μετά το 1986 οι συνθήκες στις ναυλαγορές βελτιώθηκαν.

Η περίπτωση του *HMC* είναι ενδεικτική της άποψης των Ελλήνων πλοιοκτητών για τη συνεργασία μεταξύ τους, η οποία συνδέεται με τη νοοτροπία τους σχετικά με τη διοίκηση των επιχειρήσεων τους. Οι επιχειρηματίες που επιδιώκουν να διατηρούνταν απόλυτο έλεγχο στις επιχειρήσεις τους και δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στην πίστη και την αφοσίωση των ατόμων με τα οποία συνεργάζονται είναι δύσκολο να αντιμετωπίσουν με ειλικρινή διάθεση τη συνεργασία, όταν μάλιστα δεν διατηρούν τη θέση του ισχυρού σε αυτή. Η επιφυλακτική αντιμετώπιση των συνεργασιών από τους Έλληνες εφοπλιστές και η προσπάθεια τους να διατηρούν πάντα τη θέση του ισχυρού σε αυτές είναι εμφανής και σε άλλους τομείς. Στην περίπτωση π.χ. των περισσότερων κοινοπραξιών που έχουν συσταθεί από Έλληνες εφοπλιστές, οι άλλοι εταίροι προέρχονται κυρίως από τις χώρες του πρώην ανατολικού μπλοκ.⁴⁴

4.5.1 Χρηματοδότηση και φορολόγηση ναυτιλιακών επιχειρήσεων

Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις που έχουν ανάγκη από μεγάλη ρευστότητα και πολλά κεφάλαια. Η ανάγκη αυτή προκύπτει από το μεγάλο κόστος για την απόκτηση, ναυπήγηση ή συντήρηση που χρειάζονται τα πλοία. Οι ναυτιλιακές εταιρίες αδυνατώντας να καλύψουν στο σύνολο τους αυτά τα κόστη συμμετέχουν με ένα ποσοστό που δεν ξεπερνά το 30% και ίδια κεφάλαια και τα υπόλοιπα προέρχονται από μακροπρόθεσμο δανεισμό.

⁴⁴ Θεοτοκάς Γ., Χαρλαύτη Τζ., (2007), «Έλληνες εφοπλιστές και ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οργάνωση, διοίκηση και στρατηγική», Αλεξάνδρεια, Αθήνα.

Αναλυτικότερα για να μπορέσουν να εξασφαλίσουν την απαιτούμενη ρευστότητα οι εταιρίες έχουν την δυνατότητα να αυτοχρηματοδοτηθούν απευθείας από τους εταίρους, να εκδώσουν καινούριες μετοχές, καθώς και να δανειστούν από τις διαφορές εμπορικές και ναυτιλιακές τράπεζες.

Διεθνώς εφαρμόζονται τρεις τρόποι φορολόγησης των Ν.Ε.

1. Επιβολή φόρου στα ακαθάριστα έσοδα που προκύπτουν από την εκμετάλλευση των διαφόρων πλοίων.
2. Φορολόγηση στα καθαρά κέρδη μια εταιρίας
3. Επιβολή φόρου σε κάθε πλοίο χωριστά, ανάλογα με την χωρητικότητα, συνυπολογίζοντας με βάση μια κλίμακα που συνδέεται με την ηλικία του πλοίου και άλλα κριτήρια.

Η φορολογία στις Ν.Ε δεν μεταβάλεται ανάλογα με το υψος των κερδων. Η φορολογία βάσει των ακαθαρίστων εσόδων είναι εξαιρετικά πολύπλοκη για την επιχείρηση χωρίς παράλληλα να ενδιαφέρεται για το πραγματικό οικονομικό αποτέλεσμα της εταιρείας.⁴⁵

Στην Ελλάδα σύμφωνα με τον Νόμο 27/1975, εφαρμόζεται η φορολογία επί της συνολικής χωρητικότητας του πλοίου. Σε φορολογία υπόκεινται όλα τα πλοία που έχουν Ελληνική σημαία και ανήκουν σε μια Ναυτιλιακή εταιρία.

4.6. Καινοτομία και ανταγωνιστικότητα στις ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις

Η επιδίωξη του χαμηλού κόστους και η συμμετοχή στην αγορά με βάση αυτή τη στρατηγική για το σύνολο της μεταπολεμικής περιόδου επιτεύχθηκε, όπως αναφέρθηκε ήδη, σε σημαντικό βαθμό χάρη στην επιχειρηματική φιλοσοφία των

⁴⁵ *Ιωάννη Χολέβα, «Ναυτιλιακή Λογιστική», Κεφ. Α, σελ.30-31*

Ελλήνων πλοιοκτητών. Αυτή όμως η επιδίωξη αποτέλεσε τη βάση και για την ανάπτυξη σημαντικών καινοτομικών εφαρμογών και στρατηγικών από τους Έλληνες εφοπλιστές.

Η εισαγωγή του όρου *supertanker* συνδέεται αρχικά με τον Αριστοτέλη Ωνάση και στη συνέχεια με τον Σταύρο Νιάρχο καθώς και την επιδίωξη τους για μείωση του μέσου κόστους στον τομέα της κατασκευής αλλά και της λειτουργίας και εκμετάλλευσης του πλοίου. Τη στιγμή της εισαγωγής του αποτέλεσε καινοτομία που υιοθετήθηκε πολύ σύντομα από τη βιομηχανία για να γενικευθεί αργότερα η εφαρμογή της. Πραγματικά, το μέγεθος των δεξαμενοπλοίων αυξήθηκε περισσότερες από τριάντα φορές σε διάστημα τριάντα ετών. Βέβαια, στην εξέλιξη αυτή συνέβαλε και ο εξωτερικός περιορισμός που δημιουργήθηκε από το κλείσιμο για δεύτερη φορά της διώρυγας του Σουέζ, από το 1967 μέχρι το 1975. Ο αποκλεισμός αυτός οδήγησε στην αύξηση των αποστάσεων και στην ανάγκη δημιουργίας μεγαλύτερων πλοίων προκειμένου να μειωθεί το κόστος μεταφοράς ανά μονάδα. Η συμβολή της καινοτόμου στρατηγικής του Αριστοτέλη Ωνάση στην εξέλιξη αυτή όμως ήταν η καθοριστική.

Την ίδια περίοδο, οι Αριστοτέλης Ωνάσης και Σταύρος Νιάρχος εφαρμόζουν παράλληλα τη στρατηγική της ναυπήγησης πλοίων σε σειρά, κατά την οποία τοποθετούν παραγγελίες για ναυπήγηση πολλών πλοίων με ίδια χαρακτηριστικά. Με τον τρόπο αυτό βοηθούν τα ναυπηγεία να βελτιστοποιήσουν τις λειτουργίες και το κόστος παραγωγής τους και οι ίδιοι επιτυγχάνουν σημαντική μείωση του κόστους κατασκευής των πλοίων.

Άλλη σημαντική καινοτόμος εφαρμογή, που επηρέασε σημαντικά την οργάνωση των θαλάσσιων μεταφορών σε κατεύθυνση αντίθετη από αυτή του γιγαντισμού, ήταν η εισαγωγή των πλοίων *mini bulk carrier* από τον Γεώργιο Π. Λιβανό ο οποίος βάσισε την πρωτοβουλία του αυτή στην ιδέα να δημιουργηθεί ένα ευέλικτο και αξιόπλοο πλοίο που να μπορεί να ταξιδεύει σε θάλασσες και κανάλια με χαμηλό βύθισμα. Το πρώτο *mini bulk carrier*, το *m/v «Mini Luck»* 3.208 τνβ παραλήφθηκε το 1969 και στη συνέχεια ακολούθησαν 51 συνολικά

πλοία, τα οποία ναυπηγήθηκαν σε χρονικό διάστημα λίγων ετών στα ιαπωνικά ναυπηγεία Hakodate, αριθμός που καταδεικνύει την επιτυχία της εφαρμογής.⁴⁶

Θα μπορούσαν να απαριθμηθούν μια σειρά από άλλες καινοτόμες εφαρμογές των Ελλήνων εφοπλιστών κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου, όπως για παράδειγμα ο γιγαντισμός στα πλοία χύδην ξηρού φορτίου και η ανάπτυξη του στόλου πλοίων μεταφοράς μικτού φορτίου από τον Κ.Μ. Λεμό. Η καινοτομία όμως δεν συνδέεται μόνο με την εισαγωγή νέων προϊόντων ή νέων τεχνολογιών. Καινοτομία μπορεί να προκύψει και σε διοικητικό επίπεδο από συνδυασμό συντελεστών της παραγωγής που μέχρι τότε δεν είχε εφαρμοστεί.

⁴⁷Έχει, από την άποψη αυτή, περισσότερη σημασία να σταθεί κανείς σε καινοτομίες που συνδέονται με αυτή καθαυτή τη λειτουργική διαχείριση των πλοίων που είναι ο τομέας στον οποίο οι Έλληνες εφοπλιστές θεωρούνται περισσότερο ανταγωνιστικοί. Θα μπορούσε στο σημείο αυτό να αναφερθεί η υιοθέτηση των σημαιών ευκολίας και η απασχόληση αλλοδαπών πληρωμάτων χαμηλού κόστους, που είναι όμως μια εφαρμογή η οποία συνδέεται με το μεγαλύτερο ποσοστό των Ελλήνων εφοπλιστών. Η τεχνογνωσία διαχείρισης πλοίων είναι, όπως αναφέρθηκε ήδη, ένα από τα στοιχεία που στηρίζουν το ανταγωνιστικό πλεονεκτημάτων ελληνόκτητων επιχειρήσεων. Αυτή η τεχνογνωσία είναι η βάση πάνω στην οποία αναπτύχθηκαν μια σειρά από σημαντικές καινοτόμες εφαρμογές σε διοικητικό επίπεδο κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου. Πρέπει δε να αναφερθεί ότι αυτές οι εφαρμογές δεν συνδέονται μόνο με τους εφοπλιστές, δηλαδή τη διοίκηση της επιχείρησης, αλλά και με τα στελέχη τους στην ξηρά και τη θάλασσα.

⁴⁶ Για την εισαγωγή των mini bulk carriers αλλά και την καινοτόμο πορεία του Γ.Π. Λιβανού, βλ. Ευστάθιος Μπάτης, «Πορτραίτα σε μπλε φόντο. Πρόσωπα έγραψαν ιστορία στη ναυτιλία του 20^{ου} αιώνα», Εκδόσεις Finatec A.E

⁴⁷ Οι Καινοτομίες που μπορούν να εφαρμοστούν σε μια Επιχείρηση είναι τριών Ειδών: στο προϊόν ή την υπηρεσία (καινοτομία προϊόντος), στην οργάνωση της αγοράς και στην καταναλωτική συμπεριφορά (κοινωνική καινοτομία) καθώς και στις διάφορες ικανότητες και δραστηριότητες που απαιτούνται για την παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών και την προώθηση του στην αγορά (διοικητική καινοτομία). BL Peter F. Dnicker, Management, Tasks, Responsibilities, Practices, Bitlerworth Heinemann, 1994 (α•έκδ.1974)

Κατά τη διάρκεια της έρευνας πεδίου καταγράφηκε η περίπτωση δύο επιχειρήσεων που έκαναν ουσιαστικά τη είσοδο τους στην αγορά αποκτώντας πλοία με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, τα οποία εκμεταλλεύθηκαν στο έπακρο λειτουργώντας τα σε διαφορετικές ναυλαγορές. Συγκεκριμένα, αναφέρεται η περίπτωση πλοίων μεταφοράς γενικού φορτίου που με την προσθήκη car decks συμμετείχαν σε δύο αγορές ταυτόχρονα: της μεταφοράς χύδην ξηρών φορτίων και της μεταφοράς αυτοκινήτων. Αυτό το χαρακτηριστικό έδινε στους εφοπλιστές την ευχέρεια να είναι περισσότερο ανταγωνιστικοί στην εξειδικευμένη αγορά των αυτοκινήτων, καθώς μπορούσαν να πραγματοποιούν ταξίδια επιστροφής μεταφέροντας φορτία χύδην και να εκμεταλλεύονται στο έπακρο τη μεταφορική ικανότητα του πλοίου.

Ενδεικτική επίσης είναι και η περίπτωση της οικογένειας Λασκαρίδη, η οποία εκμεταλλεύτηκε την τεχνογνωσία που είχε αναπτύξει κατά τη διάρκεια της δραστηριοποίησής της στην αγορά των αλιευτικών σκαφών, για να επεκταθεί στην αγορά των πλοίων-ψυγείων και να ειδικευτεί στον τομέα των μεταφορτώσεων στη θάλασσα, καταλαμβάνοντας ηγετική θέση στη συγκεκριμένη αγορά.

Σημαντική καινοτόμος εφαρμογή υπήρξε επίσης η εφαρμογή της βασικής στρατηγικής του χαμηλού κόστους που στηρίζεται στα χαρακτηριστικά που αναφέρθηκαν ήδη σε μια νέα αγορά. Η εταιρεία Costamare Shipping S.A. εφάρμοσε την παραδοσιακή προσέγγιση των Ελλήνων εφοπλιστών για τις αγορές της χύδην φορτηγού ναυτιλίας στη ναυτιλία τακτικών γραμμών όχι ως liner operator αλλά ως εφοπλιστής. Ξεκίνησε να δημιουργεί στόλο πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, λειτουργώντας όχι ως διαχειριστής τακτικών γραμμών, αλλά πλοίων που ναυλώνονταν για μεγάλο χρονικό διάστημα στις εταιρείες τακτικών γραμμών. Με δεδομένο ότι οι εταιρείες τακτικών γραμμών προτιμούσαν να πουλήσουν ένα πλοίο σε έναν αποτελεσματικό διαχειριστή και στη συνέχεια να το χρονοναυλώσουν με ναύλο χαμηλότερο από το αντίστοιχο δικό τους λειτουργικό κόστος, η εταιρεία προσπάθησε να εκμεταλλευθεί την ευκαιρία και να καλύψει το κενό που υπήρχε στην αγορά. Η στρατηγική της ακολουθήθηκε στη συνέχεια και από άλλες ναυτιλιακές επιχειρήσεις και

αποτελέσει τη βάση για την επέκταση της ελληνόκτητης ναυτιλίας στη διαχείριση αυτής της εξειδικευμένης κατηγορίας πλοίων.

4.7. Η επενδυτική στρατηγική των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων

Ως επενδυτική στρατηγική μπορεί να περιγραφεί ο τρόπος με τον οποίο μια επιχείρηση προγραμματίζει να κινηθεί, προκειμένου να επιτύχει τους μακροχρόνιους επενδυτικούς της στόχους.⁴⁸ Η σπουδαιότητα της επενδυτικής στρατηγικής πρόκειται κυρίως από το γεγονός ότι η ναυτιλιακή βιομηχανία παρουσιάζει διακυμάνσεις που θέτουν σε κίνδυνο τις επενδύσεις επιχειρήσεων όλων των κατηγοριών. Οι διακυμάνσεις δημιουργούν κίνδυνο, στοιχείο που καθίστατο χρόνο πραγματοποίησης της επένδυσης παράγοντα καθοριστικής σημασίας. Επένδυση σε λάθος χρόνο μπορεί να οδηγήσει στην απώλεια του πλοίου ή και στην έξοδο από την αγορά. Υπάρχουν δύο στρατηγικές σχετικά με τη ν εκμετάλλευση του χρόνου. Η πρώτη αφορά το «χτύπημα της αγοράς» με βραχυχρόνιες αγορές και πωλήσεις και η δεύτερη τη μακροχρόνια πώληση μεταφορικών υπηρεσιών.⁴⁹ Στην πρώτη περίπτωση τα κέρδη προέρχονται κυρίως από τις αγορές και πωλήσεις των πλοίων και στη δεύτερη από την εκμετάλλευση της παραγωγικής-μεταφορικής τους ικανότητας.

Στην ανάλυση των επενδυτικών στρατηγικών στη ναυτιλία πρέπει να λαμβάνονται υπόψη ορισμένοι παράγοντες που προκαλούν διαφοροποιήσεις από τις αντί-

⁴⁸ Einar Hope - Oystein Boe, «Investment Behaviour in Norwegian Bulk Shipping» mo: Einar Hope, Studies in Shipping Economics in Honour of Professor Amljot Slromme Svendsen, BedriftsokotiomensForlagA/S, Oslo

⁴⁹ Όμοια με παραπάνω

στοιχες της παραδοσιακής βιομηχανίας. Ο πρώτος συνδέεται με τις έντονες διακυμάνσεις της αγοράς, οι οποίες οδηγούν σε διακυμάνσεις των ναύλων και των τιμών των πλοίων. Ο δεύτερος συνδέεται με τη δυνατότητα επένδυσης ή ρευστοποίησης με άμεση απόδοση, με το γεγονός δηλαδή ότι υπάρχει η αγορά μεταχειρισμένων πλοίων, η απόκτηση των οποίων σημαίνει την εκμετάλλευσή τους σε σύντομο χρονικό διάστημα. Τρίτος παράγοντας είναι η ύπαρξη πολλών ναυλαγορών και η δυνατότητα να υλοποιεί κανείς άμεσα τη στρατηγική της διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων με την αγορά μεταχειρισμένων πλοίων.

Η επένδυση στη ναυτιλία μπορεί να πραγματοποιηθεί είτε με νέα ναυπήγηση, είτε με αγορά μεταχειρισμένου πλοίου. Η επιλογή μεταξύ των δύο συνεπάγεται διαφορετικό κόστος και διαφορετικό κίνδυνο για την επιχείρηση. Το νεοαυπηγηθέν πλοίο ενσωματώνει ανώτερη τεχνολογία, έχει χαμηλότερο λειτουργικό κόστος και μεγαλύτερο χρόνο ζωής. Ταυτόχρονα, όμως, απαιτεί μεγαλύτερη επένδυση ενώ συνεπάγεται και μεγαλύτερο επιχειρηματικό κίνδυνο, καθώς στο διάστημα που μεσολαβεί μέχρι την παραλαβή του από το ναυπηγείο οι συνθήκες στην αγορά μπορεί να έχουν μεταβληθεί. Το μεταχειρισμένο πλοίο, αντιθέτως, μπορεί να μην είναι τεχνολογικά εξελιγμένο και το λειτουργικό του κόστος να είναι μεγαλύτερο, προσφέρεται όμως για άμεση εκμετάλλευση και απαιτεί μικρότερα κεφάλαια για την αγορά του. Επιπλέον, η επένδυση σε μεταχειρισμένο πλοίο δίνει τη δυνατότητα ελαχιστοποίησης του κινδύνου, στην περίπτωση που η αξία του πλοίου πλησιάζει την τιμή διάλυσης του. Ο κίνδυνος που αναλαμβάνεται σε αυτή την περίπτωση ισοδυναμεί με τη διαφορά μεταξύ τιμής αγοράς και τιμής διάλυσης του πλοίου.

Ένας παράγοντας που συν εκτιμάται για την επιλογή μεταξύ νέας ναυπήγησης ή μεταχειρισμένου πλοίου είναι η διαθεσιμότητα κεφαλαίων και οι πηγές τους. Αν υπάρχει προσφορά χρηματοδότησης με συμφέροντες όρους, είναι δυνατό να προτιμηθεί η επιλογή νέας ναυπήγησης. Αν, αντιθέτως, η δυνατότητα εξεύρεσης χρηματοδότησης είναι περιορισμένη, κατάσταση αρκετά συνηθισμένη για νέες επιχειρήσεις, τότε ο περιορισμός του διαθέσιμου κεφαλαίου οδηγεί στην επιλογή μεταχειρισμένου πλοίου. Παράλληλα, στην επιλογή αυτή οδηγείται μια επιχείρηση όταν στόχος της είναι η Εκμετάλλευση της συγκυρίας στην αγορά, καθώς το μεταχειρισμένο πλοίο προσφέρεται για άμεση εκμετάλλευση.

Η επιλογή μεταξύ της νέας ναυπήγησης και της αγοράς μεταχειρισμένου είναι συνάρτηση και της πηγής⁵⁰ στην οποία στηρίζει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της η επιχείρηση ή η ναυτιλία γενικότερα. Αν το πλεονέκτημα βρίσκεται στο κόστος παραγωγής και είναι χαμηλής τάξης στηρίζεται δηλαδή σε συντελεστές όπως το χαμηλό κόστος εργασίας, τότε η επένδυση σε μεταχειρισμένο πλοίο με υψηλότερο λειτουργικό κόστος μπορεί να είναι βιώσιμη. Αν αντίθετα το πλεονέκτημα είναι υψηλής τάξης, η επένδυση πρέπει να εκμεταλλεύεται αυτό το πλεονέκτημα και, κατά συνέπεια, η επιλογή νεοναυπηγηθέντος πλοίου είναι προτιμητέα. Βέβαια, είναι δυνατόν μια επιχείρηση παρότι στηρίζεται σε πλεονέκτημα χαμηλής τάξης, να επιλέγει νεοναυπηγηθέν και τεχνολογικά αναβαθμισμένο πλοίο, έτσι ώστε να ενισχύει περαιτέρω το πλεονέκτημα της.

Τα τελευταία χρόνια οι Έλληνες εφοπλιστές έχουν στραφεί ξανά στις νέες ναυπηγήσεις. Είναι δε εντυπωσιακό το γεγονός ότι η συμμετοχή τους στις νέες ναυπηγήσεις παγκοσμίως ξεπερνά αισθητά το μερίδιο του ελληνόκτητου επί του συνόλου του παγκόσμιου στόλου. Είναι, εξάλλου, χαρακτηριστικό ότι το 2000, συμφωνά με στοιχεία των Lloyd's Register of Shipping και Greek Shipping Cooperation Committee, η συμμετοχή τους στις νέες ναυπηγήσεις παγκοσμίως έφτανε στο 19,1%, ποσοστό αισθητά μεγαλύτερο του μεριδίου του ελληνόκτητου επί του παγκόσμιου στόλου. Η στροφή προς τις νέες ναυπηγήσεις γίνεται περισσότερο κατανοητή, αν λάβει κανείς υπόψη ότι το αντίστοιχο ποσοστό για το 1992 ήταν μόλις 3,6%, ενώ δυο χρόνια πριν, το 1998 έφτανε το 8,4%. Φαίνεται, δηλαδή, ότι ο ελληνόκτητος στόλος ήταν στο τέλος του 20ού αιώνα στο μέσο μιας διαδικασίας ανανέωσης, η οποία ήταν γρηγορότερη από την αντίστοιχη του παγκόσμιου στόλου. Σε κάποιες κατηγορίες χωρητικότητας, όπως τα tankers, τα bulk carriers και τα επιβατηγά, το ποσοστό των

⁵⁰ Αναγνωρίζεται ότι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας επιχείρησης ή μιας βιομηχανίας μπορεί να προκύψει από δύο πηγές: να είναι χαμηλής τάξης (lower-order) και να στηρίζεται σε συντελεστές όπως χαμηλό κόστος εργασίας ή φθηνές πρώτες ύλες, ή υψηλής τάξης (higher-order) και να στηρίζεται σε συντελεστές όπως προηγμένη τεχνολογία παραγωγής, διαφοροποίηση του προϊόντος, φήμη, κ.ά. Βλ. M. Porter, *The competitive Advantage of Nations*, MacMillan, 1990

νεοναυπηγούμενων πλοίων που ανήκαν σε Έλληνες εφοπλιστές ξεπερνούσε κατά πολύ το 20%.

Αυτή η στροφή είναι ασφαλώς αποτέλεσμα του γεγονότος ότι οι ελληνόκτητες ναυτιλιακές επιχειρήσεις που τοποθετούν παραγγελίες είναι πλέον επιχειρήσεις που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης και της εδραίωσης της θέσης τους στην αγορά. Παράλληλα, είναι αποτέλεσμα της μεταβολής των συνθηκών του περιβάλλοντος λειτουργίας των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, όμως, συνδέεται άμεσα και με την αποδυνάμωση του πλεονεκτήματος που στηρίζεται σε χαμηλής τάξης συντελεστές, όπως το χαμηλό κόστος εργασίας. Η υψηλή τεχνογνωσία διαχείρισης πλοίων στην εποχή της τυποποίησης και των κανονισμών έχει απολέσει μέρος της ευελιξίας της, η οποία στο παρελθόν συνέβαλε στην περαιτέρω μείωση του λειτουργικού κόστους. Ο εφοπλιστής Σ. Παληός σε συνέντευξη του στο περιοδικό Αργώ ανέφερε χαρακτηριστικά: «Τα πράγματα στη ναυτιλία έχουν διαφοροποιηθεί σε σημαντικό βαθμό, όπως γνωρίζετε, και οι νέες κατασκευές συνιστούν για τον καθένα από μας μια εντελώς διαφορετική φιλοσοφία. Εγώ, για παράδειγμα, αν με ρωτούσατε όταν ξεκινούσα πριν από τριάντα χρόνια κατά πόσον θα ήμουν διατεθειμένος να εμπλακώ στην περιπέτεια των νέων κατασκευών, θα σας απαντούσα με κατηγορηματικότητα αρνητικά. Κι αυτό επειδή τότε υπήρχε το έμψυχο δυναμικό με τη βοήθεια του οποίου μπορούσε ο καθένας να αποκτήσει ένα πλοίο μεταχειρισμένο και σε σύντομο χρονικό διάστημα να το φέρει σε εντελώς διαφορετικά επίπεδα, ώστε να δουλέψει αποδοτικά και να μεταπωληθεί με σημαντικό κέρδος αργότερα. Αυτό σήμερα, ξεχάστε το...».⁵¹

Σε κάθε περίπτωση, πάντως, η επιλογή της νέας ναυπήγησης συνδέεται και με τη γενικότερη στρατηγική της επιχείρησης και την προοπτική με την οποία η επιχείρηση αντιμετωπίζει την αγορά. Μια επιχείρηση που ναυπηγεί τα πλοία που διαχειρίζεται, είναι, κατά κανόνα, προσανατολισμένη στη μακροχρόνια πώληση των μεταφορικών της υπηρεσιών. Τα πλοία ναυπηγούνται προκειμένου να υπηρετήσουν το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Ορισμένες από τις

⁵¹ Συνέντευξη στον Γ.Μ. Φουστάνο, περιοδικό Αργώ, Σεπτέμβριος 2000

επιχειρήσεις που εξετάστηκαν κατά την έρευνα πεδίου στήριξαν την ανάπτυξη του στόλου τους σχεδόν αποκλειστικά σε νέες ναυπηγήσεις. Τοποθετούσαν παραγγελίες για νέες ναυπηγήσεις κάθε φορά που ήθελαν να ανανεώσουν το στόλο τους, εκμεταλλεύονταν δε τα πλοία τους για το σύνολο σχεδόν της οικονομικής τους ζωής. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι μια ναυτιλιακή επιχείρηση δεν μπορεί ταυτόχρονα να εκμεταλλεύεται και τη συγκυρία στην αγορά, είτε στο χρονικό διάστημα που το πλοίο ναυπηγείται, είτε μετά την παραλαβή του. Ειδικά κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, υπήρξαν εφοπλιστές που εκμεταλλεύτηκαν τη συγκυρία στις ναυλαγορές για να αντλήσουν κεφαλαιακά κέρδη, όχι μόνο από την πώληση πλοίων, αλλά και από την πώληση συμβολαίων ναυπήγησης, εκμεταλλευόμενοι την επιθυμία άλλων εφοπλιστών να αποκτήσουν νεοναυπήγητα πλοία στο συντομότερο δυνατό χρόνο. Η επιλογή μεταχειρισμένου πλοίου, αντίθετα, γίνεται προκειμένου να υλοποιηθούν περισσότερο βραχυχρόνιοι στόχοι που μπορεί να συνδέονται με το γενικότερο προγραμματισμό της επιχείρησης, μπορεί όμως να συνδέονται αποκλειστικά με τη συγκυρία και την τιμή του πλοίου.

Η ανεπάρκεια κεφαλαίων σε πολλούς νεοεισερχόμενους εφοπλιστές, σε συνδυασμό με τη δυνατότητα εκμετάλλευσης του πλεονεκτήματος χαμηλής τάξης που προσέφερε η Ελλάδα κατά τις πρώτες δεκαετίες της μεταπολεμικής περιόδου, καθόρισαν το πρότυπο εισόδου τους στην αγορά. Οι περισσότεροι από τους νεοεισερχόμενους εφοπλιστές ήταν πρώην αξιωματικοί του Εμπορικού Ναυτικού, οι οποίοι από τη μία δεν διέθεταν τα απαραίτητα κεφάλαια για την αγορά του πλοίου, και από την άλλη δεν είχαν πρόσβαση σε τραπεζικό δανεισμό. Αναζητήθηκε, λοιπόν, εναλλακτική μέθοδος χρηματοδότησης, η οποία στην πραγματικότητα δεν ήταν νέα, αλλά εφαρμοζόταν σε όλη σχεδόν τη σύγχρονη πορεία της ελληνόκτητης ναυτιλίας, Η μέθοδος αυτή ήταν στην ουσία η χρηματοδότηση του νέου εφοπλιστή από τον πωλητή του πλοίου. Σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων απέκτησαν το πρώτο τους πλοίο με αυτό τον τρόπο και αντίστοιχα σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων χρηματοδότησαν αγοραστές των πλοίων τους. Σε έρευνα για την οργάνωση, τη διοίκηση «αί τις στρατηγικές των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων που βασίσθηκε σε δείγμα πενήντα επιχειρήσεων, βρέθηκε ότι τέσσερις επιχειρήσεις, κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1970, χρησιμοποιώντας ίδια κεφάλαια και δάνειο του πωλητή του

πλοίου, αγόρασαν το πρώτο τους πλοίο και ξεκίνησαν τη δραστηριοποίηση τους στην αγορά. Παράλληλα, από άλλες τέσσερις επιχειρήσεις δηλώθηκε ότι εφαρμόσαν τη μέθοδο αυτή στην πώληση πλοίων τους. Συνολικά, δηλαδή, αυτή η εναλλακτική μέθοδος εφαρμόστηκε από το 16% του δείγματος των πενήντα επιχειρήσεων που εξετάστηκαν⁵². Τα κίνητρα για κάθε συμβαλλόμενο μέρος ήταν διαφορετικά. Για παράδειγμα, στις δύο από τις τέσσερις επιχειρήσεις που δάνεισαν τους αγοραστές των πλοίων τους δηλώθηκε ότι αυτό εφαρμόστηκε γιατί ήταν ο μοναδικός τρόπος να «διώξουν» εύκολα τα συγκεκριμένα πλοία. Για τις άλλες δύο αυτό ίσχυσε μόνο στην περίπτωση στελεχών της επιχείρησης που ξεκινούσαν τη δική τους επιχείρηση. Από τη πλευρά των αγοραστών το κίνητρο βεβαίως ήταν ένα: η είσοδος στην αγορά, ακόμη και γνωρίζοντας ότι το πλοίο που αγόραζαν ήταν «προβληματικό».

Η μέθοδος αυτή χρηματοδότησης και εισόδου των νέων εφοπλιστών στην αγορά, οι οποίοι όμως προέρχονταν από τις τάξεις της ελληνόκτητης ναυτιλίας είτε ως αξιωματικοί του Εμπορικού Ναυτικού, είτε ως στελέχη διοίκησης των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, αποτελεί στην ουσία μια στρατηγική του κλάδου που οδηγεί στην ανανέωση του. Στις περιπτώσεις αυτές δε, καθώς πάντοτε μεσολαβούσε προσωπική ή επαγγελματική σχέση μεταξύ των δύο πλευρών, οι προοπτικές για το νέο εφοπλιστή ήταν περισσότερο ευνοϊκές, από ό, τι εάν τα κεφάλαια προέρχονταν από κάποια τράπεζα, καθώς τα χρονικά περιθώρια για την αποπληρωμή παρατείνονταν, όταν εμφανίζονταν δυσκολίες στην αγορά. Για τις επιχειρήσεις αυτές, δηλαδή, το σταθερό κόστος ήταν στη βραχυχρόνια περίοδο ελαστικό, γεγονός που τους προσέδιδε μεγαλύτερη δυνατότητα επιβίωσης.

Είναι γεγονός ότι από τις αγοραπωλησίες που βασίζονταν σε αυτή τη μέθοδο χρηματοδότησης, κερδισμένοι ήταν κυρίως οι πωλητές του πλοίου, αφού στις περισσότερες περιπτώσεις, κατάφεραν να αποδεσμευτούν από πλοία μεγάλης ηλικίας και μικρής αποδοτικότητας. Στην ουσία δε, διατηρούσαν τα πλοία αυτά

⁵² Θεοτοκάς Γ., Χαρλαύτη Τζ., (2007), «Ελληνες εφοπλιστές και ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οργάνωση, διοίκηση και στρατηγική», Αλεξάνδρεια, Αθήνα.

στο στόλο τους, χωρίς οι ίδιοι να επωμίζονται το υψηλό λειτουργικό τους κόστος. Άλλωστε, χωρίς κάποιο ειδικό κίνητρο δεν θα αποφάσιζαν τη συναλλαγή αυτή. Οι νέοι εφοπλιστές, εξαιτίας και των ποιοτικών χαρακτηριστικών των πλοίων, δεν θα μπορούσαν να λειτουργήσουν ανταγωνιστικά, αλλά αντίθετα θα ήταν απαραίτητο να λειτουργήσουν συμπληρωματικά ή «εξαρτημένα» σε σχέση με την επιχείρηση-πωλητή. Παράλληλα, οι νέοι εφοπλιστές, μέσω της αγοράς των πλοίων αυτών, από τη μία έκαναν την είσοδο τους στην αγορά, και από την άλλη εξασφάλιζαν την υποστήριξη των πωλητών τους, όχι μόνο γιατί υπήρχε προηγούμενη σχέση με αυτούς, αλλά γιατί ενδιαφέρονταν επιπλέον για την ολοκλήρωση της συναλλαγής και την αποπληρωμή των δανεισθέντων κεφαλαίων.⁵³

Αξία αναφοράς, επίσης, είναι και η άλλη παραδοσιακή μέθοδος εισαγωγής στο εφοπλιστικό επάγγελμα μέσω της απόκτησης μικρού αριθμού μετοχών σε πλοίο ή πλοία μιας επιχείρησης. Σε επιχειρήσεις που εξετάστηκαν κατά τη διάρκεια της έρευνας πεδίου διαπιστώθηκε ότι το ξεκίνημα των δραστηριοτήτων συνδεόταν με την απόκτηση μεριδίου επί της πλοιοκτησίας πλοίων που ανήκαν κατά κύριο λόγο σε συγγενικές οικογένειες. Αυτή η μέθοδος καταγράφεται κατά κύριο λόγο στην περίπτωση αξιωματικών του Εμπορικού Ναυτικού που αποκτούσαν μετοχές σε πλοίο ή πλοία των επιχειρήσεων στις οποίες εργάζονταν και στη συνέχεια επιχειρούσαν ανεξάρτητη δραστηριοποίηση.

Αναφέρθηκε παραπάνω ότι η επένδυση σε μεταχειρισμένο πλοίο εξυπηρετεί κατά βάση βραχυχρόνιους στόχους. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι δεν πρέπει να είναι εναρμονισμένη με τη γενικότερη ανταγωνιστική στρατηγική της επιχείρησης. Η επενδυτική στρατηγική που δίνει προτεραιότητα στο «χτύπημα της αγοράς» με βραχυχρόνιες αγορές και πωλήσεις πλοίων είναι δυνατό να αποτελεί μέρος της γενικότερης στρατηγικής ανάπτυξης και ανταγωνισμού της επιχείρησης. Μια επιχείρηση μπορεί να εφαρμόζει αυτή τη στρατηγική και παράλληλα να συμμετέχει στην αγορά εκμεταλλευόμενη τη δυνατότητα της να προσφέρει μεταφορικές υπηρεσίες με χαμηλότερο κόστος. Μπορεί, δηλαδή, ο

⁵³ Θεοτοκάς Γ., Χαρλαύτη Τζ., (2007), «Ελληνες εφοπλιστές και ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οργάνωση, διοίκηση και στρατηγική», Αλεξάνδρεια, Αθήνα.

στρατηγικός προσανατολισμός της να είναι η ανάπτυξη της μεταφορικής της ικανότητας, αλλά παράλληλα να πουλά τα πλοία της, όταν το κρίνει συμφέρον. Οι δύο στρατηγικές μοιάζουν να είναι αντίθετες μεταξύ τους, όπως όμως θα φανεί στη συνέχεια, στην περίπτωση των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων λειτούργησαν συμπληρωματικά.

Όταν η στρατηγική μιας επιχείρησης εκφράζει την προοπτική της και είναι σταθερή, είναι δυνατό να συμβαίνουν αλλαγές στους σχεδιασμούς της, χωρίς να διαταράσσεται η προοπτική της.⁵⁴ Στην περίπτωση των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων, η σταθερή προοπτική για το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων ήταν η συμμετοχή στην αγορά και η άντληση κέρδους μέσω της ανάπτυξης του στόλου τους και του ανταγωνισμού με βάση το κόστος. Οι αγοραπωλησίες αποτελούσαν απόκλιση από τη στρατηγική αυτή, όμως δεν την ακύρωναν αλλά αντιθέτως την ενίσχυαν, καθώς συνέβαλαν στη μείωση του σταθερού κόστους ενώ, ταυτόχρονα, εξασφάλιζαν ρευστότητα στην επιχείρηση. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, βέβαια, αυτό το πρότυπο αρχίζει να διαφοροποιείται, καθώς εμφανίζονται επιχειρήσεις που δηλώνουν ως βασικό στόχο την άντληση κερδών από την εκμετάλλευση των πλοίων ως κεφαλαιακών στοιχείων. Η στρατηγική αυτή αποτυπώνεται από δύο νεότερους εφοπλιστές σε δηλώσεις τους στον τύπο οι οποίες παρατίθενται εδώ: «Οι αξίες και το συναίσθημα έχουν υποχωρήσει... Αυτή η νέα στάση υπαγορεύει ότι παίρνεις ποιοτικά πλοία, αλλά δεν δένεσαι συναισθηματικά με αυτά. Τα εκμεταλλεύεσαι εμπορικά και αγοράζεις και πουλάς, όταν οι συνθήκες είναι ευνοϊκές»⁵⁵ και «Η προηγούμενη γενιά εφοπλιστών ήταν προσκολλημένοι στα πλοία. Τους έδιναν ονόματα του πατέρα τους, της μητέρας τους, της αδελφής τους αλλά έτοι, πώς μπορείς να πωλήσεις την οικογένεια σου; Η νεότερη γενιά προσπαθεί να απομακρυνθεί από αυτή την αντίληψη καινά αντιμετωπίζει τα πλοία σαν κεφαλαιακά στοιχεία».⁵⁶

⁵⁴ Θεοτοκάς Γ., Χαρλαύτη Τζ., (2007), «Έλληνες εφοπλιστές και ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οργάνωση, διοίκηση και στρατηγική», Αλεξάνδρεια, Αθήνα.

⁵⁵ Δηλώσεις του Ν. Πατέρα στο περιοδικό Surveyor, Ιούνιος 1985

⁵⁶ Δηλώσεις του Γ.Α. Ξυλά, όμοια με παραπάνω

Το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων που εφαρμόζουν τη στρατηγική των αγοραπωλησιών, δεν αποχωρούν από την αγορά, απλώς αυξομειώνουν το στόλο τους ανάλογα με τη συγκυρία. Πουλούν κάποια πλοία τους λίγο πριν ή κατά τη διάρκεια της κορύφωσης στις ναυλαγορές, όταν οι τιμές των πλοίων απογειώνονται και αγοράζουν ξανά την περίοδο της ύφεσης, όταν οι τιμές των πλοίων είναι στο ναδίρ τους. Όπως φαίνεται από τα στοιχεία του Πίνακα 3.2, οι ετήσιες αποδόσεις που προέκυπταν από τις αγοραπωλησίες επέτρεπαν τον τριπλασιασμό ή τετραπλασιασμό του κεφαλαίου σε σύντομο χρονικό διάστημα. Φαίνεται δε, ότι η στρατηγική αυτή σε κάποιες περιπτώσεις εφαρμοζόταν σε βάρος άλλων ελληνόκτητων επιχειρήσεων. Η προαναφερθείσα στρατηγική που έχει περιγραφεί ως ανακυκλική, εφαρμόστηκε σε μεγάλη έκταση μετά το 1981.⁵⁷ Υπήρξαν επιχειρήσεις που δημιούργησαν σημαντικούς στόλους εκμεταλλεόμενες ακριβώς αυτή τη στρατηγική.

Πίνακας 14: Ενδεικτικές αποδόσεις αγοραπωλησιών Ελλήνων εφοπλιστών

Τύπος	Όνομα	Έτος ναυπήγησης	τιμή σε χιλ.	Αγορά	Τιμή σε εκατ. δολ.	Πώληση	Τιμή σε εκατ. δολ.	Απόδοση %
VLCC	«Regima»	1976	232.616	11/85, Chandris	2,6	3/86, Sea-arland	5,45	330
TSH	«Leon»	1979	56.963	9/85, Polembros	4,6	4/86, Misano	6,8	82
VLCC	«Volere»	1976	254.819	7/86, Kulukundis	6,9	10/86, Iran	9,7	164
TSH	«Iason»	1975	124.136	7/85, Mayamar	4,75	10/85, Yukong	6	105
VLCC	«Free Enterprises»	1972	254.000	6/86, World Carriers	6,2	11/86, NITC	7,5	50
TSH	-	1972	164.545	9/87, Trade & Transport	6,1	11/87, Norway	8	187
CSH	-	1972	19.017	7/87	0,5	6/90, Έλληνες	2,5	133
BC	-	1977	53.521	8/86	2,5	5/89, Έλληνες	10,8	121
BC	-	1972	62.535	9/87	4,3	8/89, Έλληνες	7,8	42
BC	-	1971	29.018	12/86	1,050	9/89, Έλληνες	4	102
BC	-	1976	23.150	10/86	1,6	10/88, Έλληνες	5,5	122
BC	-	1971	35.306	9/86	0,895	11/89	4,75	132

Πηγή: Ι. Θεοτοκάς, *Μέθοδοι και ιδιαίτερες...*, πίνακας 6.4.

* Κάποια από τα πλοία που αναφέρονται στον πίνακα είχαν υποστεί ζημιές και πωλήθηκαν μετά την ενοικιάσή τους.

** Ετήσιες αποδόσεις

Κατά τη διάρκεια της ερευνάς πεδίου καταγράφηκε η περίπτωση επιχείρησης που την περίοδο 1982-1987 είχε αποκτήσει από την αγορά των μεταχειρισμένων περισσότερα από είκοσι δεξαμενόπλοια. Όλες οι αγορές είχαν γίνει με ίδια κεφάλαια και στη συνέχεια καλύφθηκαν με τραπεζική χρηματοδότηση. Το σύνολο σχεδόν αυτών των πλοίων πουλήθηκε σε σημαντικά υψηλότερες τιμές μετά το 1987, όταν οι ναυλαγορές είχαν ανάκαμψη.

Υπήρξαν και επιχειρήσεις, οι οποίες στο τέλος της δεκαετίας του 1980 πούλησαν το σύνολο του στόλου τους και έμειναν εκτός ναυτιλίας για κάποιο χρονικό διάστημα για να επανέλθουν στη συνέχεια. Στην έρευνα πεδίων καταγράφηκε η περίπτωση μεγάλης επιχείρησης που εφάρμοσε τη στρατηγική αυτή δύο φορές. Όμως, αν και οι επιχειρήσεις αυτές επιβεβαιώνουν την ύπαρξη μιας μερίδας μικρών εφοπλιστών που αντιμετωπίζει τη ναυτιλία οα χρηματιστήριο, μπαίνοντας στην αγορά όταν οι τιμές των πλοίων είναι χαμηλές και αποχωρώντας όταν οι τιμές ανεβαίνουν,⁵⁸ δεν μοιάζει να είναι αυτός ο κανόνας για την ελληνόκτητη ναυτιλία. Είναι προφανές ότι για τις επιχειρήσεις αυτής της κατηγορίας, η στρατηγική ανταγωνισμού δεν είναι απαραίτητα η παροχή μεταφορικών υπηρεσιών με χαμηλό κόστος. Αυτό που ενδιαφέρει είναι η διαφορά μεταξύ της τιμής αγοράς και της τιμής πώλησης του πλοίου και όχι τα κέρδη από την εκμετάλλευση του.

Όπως προαναφέρθηκε, η στρατηγική των βραχυχρόνιων αγορών και πωλήσεων πλοίων δεν έρχεται σε σύγκρουση με τη βασική στρατηγική της συμμετοχής στην αγορά και της άντλησης κερδών από την εμπορική εκμετάλλευση των πλοίων. Προϋπόθεση, βέβαια, για κάτι τέτοιο είναι να διαθέτει η επιχείρηση επαρκή αριθμό πλοίων. Σε μία από τις επιχειρήσεις που εξετάστηκαν κατά την έρευνα πεδίου, δηλώθηκε ότι η εφαρμογή της στρατηγικής των βραχυχρόνιων αγορών και πωλήσεων πλοίων με στόχο το κεφαλαιακό κέρδος υπονόμωσε ουσιαστικά την πορεία της επιχείρησης. Αυτό συνέβη γιατί πούλησε το μοναδικό της πλοίο με κίνητρο σημαντικό κεφαλαιακό κέρδος, αλλά στη συνέχεια δεν μπόρεσε να το αντικαταστήσει, καθώς η αύξηση των τιμών των πλοίων ήταν τέτοια, ώστε τα κεφάλαια που συγκέντρωσε δεν επαρκούσαν για την αντικατάστασή του.

Η στρατηγική εκμετάλλευσης του ναυτιλιακού κύκλου για την επιδίωξη κέρδους, μέσω των αγοραπωλησιών πλοίων, μορφοποιήθηκε στις περισσότερες επιχειρήσεις στην πορεία. Δηλαδή, δεν ξεκίνησαν έχοντας αποφασίσει σε ποιο χρονικό σημείο αγοράζουν ή πωλούν πλοίο, αλλά αυτό ήταν κάτι που διαμορφώθηκε

⁵⁸ Theotokas Ioannis. - Harlaftis Gelina (2009), *Leadership in World Shipping*, Palgrave Macmillan.

στην πορεία. Σε όλες τις επιχειρήσεις που εφάρμοσαν αυτή τη στρατηγική δηλώθηκε ότι αρχικώς επρόκειτο για μια τακτική κίνηση, η οποία στη συνέχεια αποδείχθηκε εξαιρετικά αποδοτική για να μεταβληθεί σε μια συνειδητή στρατηγική. Σε ένα αριθμό επιχειρήσεων, μάλιστα, δηλώθηκε ως μειονέκτημα το γεγονός ότι η στρατηγική αυτή δεν διαμορφώθηκε νωρίτερα, αλλά χρειάστηκε η επιχείρηση να πέσει θύμα της για να καταλάβει την αξία της: χρειάστηκε, δηλαδή, να αγοράσει ακριβά πλοία και να αναγκαστεί στη συνέχεια να τα πουλήσει φθηνά, προκειμένου να διασώσει τον υπόλοιπο στόλο της.⁵⁹

Στην ερμηνεία της εκτεταμένης εφαρμογής της στρατηγικής των βραχυχρόνιων αγορών και πωλήσεων πλοίων, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ένας παράγοντας που έχει καθολική εφαρμογή και επηρεάζει το σύνολο των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Αυτός δεν είναι άλλος από την εθνική κουλτούρα. Θεωρείται γενικά ότι η εθνική κουλτούρα επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο διαμορφώνεται η στρατηγική μιας επιχείρησης. Σε μια χώρα με αδυναμία προγραμματισμού και προσανατολισμό στις βραχυχρόνιες επιλογές είναι λογικό η ναυτιλία να μην αποτελεί εξαίρεση. Το στοιχείο αυτό, άλλωστε, καταγράφεται ως κυρίαρχο όχι μόνο στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις αλλά και στις επιχειρήσεις της ξηράς, στις οποίες η προσοχή επικεντρώνεται στην επόμενη κρίση και στην προσπάθεια να επιτευχθούν τα μέγιστα με την παρούσα κατάσταση.⁶⁰

Με βάση την ανάλυση που προηγήθηκε, γίνεται φανερό ότι η στρατηγική των επιτυχημένων αγοραπωλησιών, σε κάποιο βαθμό, αποτελούσε μέρος της γενικότερης στρατηγικής του χαμηλού κόστους. Ο εφοπλιστής που κατάφερε να αντλήσει κεφαλαιακά κέρδη από την πώληση του πλοίου του δημιουργούσε ρευστότητα, η οποία του επέτρεπε να λειτουργεί με τα υπόλοιπα πλοία του ακόμα και σε περιόδους κρίσης. Η υψηλή ρευστότητα οδηγούσε τελικά στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης¹¹⁷. Η ύπαρξη επαρκών διαθεσίμων μπορούσε να προστατεύσει αποτελεσματικά την επιχείρηση σε μια

⁵⁹ Theotokas Ioannis. - Harlaftis Gelina (2009), *Leadership in World Shipping*, Palgrave Macmillan.

⁶⁰ Υποστηρίζεται ότι αυτό που διαφοροποιεί τους νικητές από τους χαμένους στη ναυτιλία είναι η ισχυρή ρευστότητα, *BL M. Stopford, Maritime Economics*

μελλοντική μεταβολή των συνθηκών στην αγορά. Αντίθετα, η απουσία τους μπορούσε να οδηγήσει στην αύξηση του κόστους, όταν η επιχείρηση ήταν αναγκασμένη να αποκτήσει κεφάλαια κίνησης με υψηλό κόστος ή και στην έξοδο από την αγορά, όταν η εξεύρεση κεφαλαίων δεν ήταν δυνατή. Ταυτόχρονα, η ύπαρξη της υψηλής ρευστότητας επέτρεπε στις επιχειρήσεις να λειτουργούν ως αγοραστές ακόμα και σε συνθήκες κρίσης. Είναι χαρακτηριστική η δήλωση του Βασίλη Φ. Παπαχριστίδη στην κορύφωση της κρίσης στις αρχές της δεκαετίας του 1980: «...Φαίνεται ότι προβλέπουν (οι Έλληνες εφοπλιστές) βελτίωση ναύλων και αξιών μεταχειρισμένων πλοίων κατά τα προσεχή δυο με τρία χρόνια. Βασιζόμενοι ο¹ αυτό, φαίνεται να πιστεύουν ότι θα έχουν καλλίτερα κέρδη με το να αγκυροβολήσουν τα χρήματά τους στο Πέραμα αντί να τα έχουν στην τράπεζα».⁶¹

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ ΣΤΟ ΔΙΕΘΝΗ ΧΩΡΟ ΚΑΙ Ο ΚΑΤΑΜΕΡΙΣΜΟΣ ΦΟΡΤΙΩΝ

5.1 Παρούσα Κατάσταση – Ο Ελληνικός Στόλος

Πριν από δύο περίπου δεκαετίες, όταν ο Ελληνόκτητος στόλος έγινε ο πρώτος στόλος παγκοσμίως, οι πλοιοκτήτες ανέφεραν το γεγονός ως "το Ελληνικό θαλάσσιο θαύμα". Ήταν ένας δίκαιος χαρακτηρισμός του γεγονότος ότι μια χώρα 10 εκατομμυρίων έφθασε στην κορυφή της πυραμίδας μιας τόσο σημαντικής βιομηχανίας, όπως η ναυτιλία. Από τότε με κάποιες εξαιρέσεις ο Ελληνόκτητος στόλος συνεχίζει να μεγαλώνει διαρκώς. Σύμφωνα με τα στοιχεία, η Ελληνόκτητη Ναυτιλία (πλοία υπό

⁶¹ Απόσπασμα από άρθρο του Β.Παπαχρηστίδη στο περιοδικό Ναυτικά χρονικά, Ιανουάριος 1983

ελληνική και ξένη σημαία) στις 27 Φεβρουαρίου του 2005 έλεγχε 4.190 πλοία όλων των τύπων (άνω των 1.000gt), συνολικού deadweight (dwt) 172.613.935 και 102.195.100 gross tonnage (gt) συμπεριλαμβανομένων και 267 πλοίων υπό ναυπήγηση διάφορων κατηγοριών, συνολικού tonnage 12.652.495. Διεθνώς σήμερα οι Έλληνες ελέγχουν το 9,2% του συνολικού αριθμού των πλοίων που υπάρχουν στην αγορά καθώς και των υπό ναυπήγηση, το 17,8% του παγκόσμιου στόλου σε dwt ή το 15,5% του παγκόσμιου στόλου εκφρασμένου σε gt.

Είναι γεγονός ότι ο Ελληνόκτητος στόλος μειώθηκε ελαφρά κατά το 2005 σε σχέση με το προηγούμενο έτος τόσο στον αριθμό των πλοίων, το deadweight όσο και στο tonnage. Αυτό μπορεί μερικώς να δικαιολογηθεί από τους πρόσφατους κανονισμούς και την σταδιακή απόσυρση των πλοίων με μονά τοιχώματα από την αγορά αλλά και από την γενική τάση για πώληση ή σκραπάρισμα των παλαιών πλοίων και αντικατάστασή τους με νεότερα ή νεότερα πλοία. Το ποσοστό του Ελληνόκτητου στόλου στον παγκόσμιο, βάση τύπου, σε σχέση με το συνολικό αριθμό των πλοίων και το DWT το 2001 και το 2002 φαίνονται από τους παρακάτω πίνακες:

Τύπος πλοίου	% στον Αριθμό 2001	% στον Αριθμό 2002
Oil Tankers	18.4	17
Chemical & Product Carriers	9.8	10.1
Liquid Gas Carriers	4.4	4.9
Combination Carriers	15.3	16.5
Ore & Bulk Carriers	23.5	22.7
Container Carriers	5.1	4.6
Other Cargo Ships	6.3	5.8
Passenger Ships	11.1	10.6

Τύπος πλοίου	% DWT 2001	% DWT 2002
Oil Tankers	23.0	20.5
Chemical & Product Carriers	19.1	20.1
Liquid Gas Carriers	5.1	5.5
Combination Carriers	17.3	18.5
Ore & Bulk Carriers	23.8	23.9
Container Carriers	5.5	4.8
Other Cargo Ships	8.9	8.0
Passenger Ships	GT 10.8	GT 10.4

Πηγή: Economic Outlook, May 2002

5.2 Η Θέση της Ελληνικής Ναυτιλίας στην Οικονομία της Χώρας

Η ελληνική εμπορική ναυτιλία υπήρξε πηγή οικονομικής στήριξης της ελληνικής οικονομίας. Το ναυτιλιακό συνάλλαγμα, καρπός μόχθου και πολλών κινδύνων, αποτέλεσε το σταθερό μοχλό οικονομικής, κοινωνικής και πολιτιστικής ανάπτυξης για όλη την Ελλάδα. Τα τελευταία χρόνια η διεθνής ναυτιλία βρίσκεται σε περίοδο

ριζικών αλλαγών. Πολλές χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης επιδιώκοντας να αποκτήσουν ή να ενισχύσουν τη θέση τους στη διεθνή ναυτιλία, επέλεξαν την πολιτική των ειδικών νηολογίων και των σημαιών ευκαιρίας, ανατρέποντας τις συνθήκες του διεθνούς ανταγωνισμού. Ταυτόχρονα οι τεχνολογικές εξελίξεις στη ναυσιπλοΐα δημιουργούν νέες συνθήκες.

Στο χώρο της χύδην (tramp) ναυτιλίας, η ελληνική ναυτιλία κατέχει εξέχουσα διεθνώς θέση. Εάν δεν συμπεριληφθούν στα υπό ελληνική σημαία πλοία και τα υπό ξένη σημαία ελληνόκτητα πλοία, τότε η ναυτιλία της Ελλάδας είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο. Εάν λάβουμε επίσης υπόψη ότι το μεγαλύτερο μέρος του διεθνούς εμπορίου από πλευράς όγκου διακινείται διαμέσου της θάλασσας, τότε είναι εύκολο να αντιληφθεί κανείς τον ρόλο που διαδραματίζει η Ελληνική Εμπορική Ναυτιλία στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου.

Είναι ιδιαίτερα εντυπωσιακό εάν αναλογισθεί κανείς την σημασία και την συμβολή της Ελληνικής Εμπορικής Ναυτιλίας που θα είχε στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της Ελλάδας, εάν αυτή δεν υπήρχε, δεδομένου ότι το μέγεθος του ελληνικού εμπορικού στόλου δεν δικαιολογείται από τον μικρό πληθυσμό της Ελλάδας καθώς επίσης και από το μικρό όγκο των εμπορικών της συναλλαγών (Συλλογικό Έργο (2008). Ο τομέας της ελληνικής εμπορικής ναυτιλίας, εκτός από το μικρό σχετικά ποσοστό που ασχολείται με τις ακτοπλοϊκές συγκοινωνίες και το θαλάσσιο τουρισμό, αναπτύσσεται δυναμικά και αυτοδύναμα, με την έννοια ότι δεν αντλεί πόρους της εθνικής οικονομίας.

Στις βιομηχανικές και στις ναυτιλιακές χώρες των αναπτυγμένων χωρών, σε αντίθεση με την Ελλάδα, οι ναυτιλιακές επενδύσεις δεν αντιπροσωπεύουν παρά μικρό ποσοστό των συνολικών εθνικών επενδύσεων. Στη Μ. Βρετανία, για παράδειγμα, οι ναυτιλιακές επενδύσεις υπολογίζεται ότι αναλογούν στο 6-8% των συνολικών ακαθάριστων επενδύσεων στη βιομηχανία και στη τριτογενή παραγωγή, ενώ το ποσοστό αυτό μειώνεται ακόμα περισσότερο στο σύνολο των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου.

Η προσφορά της εμπορικής ναυτιλίας στη διαμόρφωση του εθνικού εισοδήματος είναι σημαντική, γιατί γίνεται με τις ευνοϊκότερες για το κοινωνικό σύνολο συνθήκες. Η θυσία στην οποία υποβάλλεται το κοινωνικό σύνολο για την παραγωγή του εθνικού

εισοδήματος που προέρχεται από τη ναυτιλία, ισούται με τις δαπάνες λειτουργίας των κρατικών υπηρεσιών διοίκησης της εμπορικής ναυτιλίας και των λιμένων. Το σύνολο σχεδόν του καθαρού εθνικού εισοδήματος που παράγεται στο εξωτερικό προέρχεται από την εμπορική ναυτιλία. Από την άλλη πλευρά το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της ελληνικής εμπορικής ναυτιλίας δαπανάται στο εξωτερικό:

- *Για νέες επενδύσεις με αγορά νέων ή μεταχειρισμένων πλοίων*
- *Για κάλυψη του κόστους κίνησης των πλοίων και για αγορά υπηρεσιών με ασφάλιση, ναύλωση, πρακτόρευση, επισκευή, συντήρηση, κ.λ.π., που είτε δε μπορούν να προσφερθούν από την ελληνική οικονομία, είτε πρέπει αναγκαστικά να αγοραστούν στο εξωτερικό, αφού εκεί δραστηριοποιείται το ελληνικό πλοίο.*

Παρόλα αυτά, η συμβολή της εμπορικής ναυτιλίας στην εξωτερική ισορροπία της οικονομίας και στη διαμόρφωση του ακαθάριστου εθνικού εισοδήματος υποτιμάται εξαιτίας τριών παραγόντων:

- *Οι αγοραπωλησίες συναλλάγματος που γίνονται μέσω τραπεζών, επηρεάζονται εάν το εθνικό νόμισμα σε μια δεδομένη χρονική περίοδο είναι υπερτιμημένο ή όχι έναντι των ξένων νομισμάτων*
- *Ένα μεγάλο μέρος των χρημάτων που στέλλονται από τους ναυτικούς στις οικογένειες τους, κατατάσσονται στην κατηγορία του μεταναστευτικού συναλλάγματος*
- *Οι αποταμιεύσεις ναυτικών από το εξωτερικό που επενδύονται σε ακίνητα εντάσσονται στην κατηγορία "Κίνηση κεφαλαίου" ανεξάρτητα από την πραγματική τους προέλευση. Μόνο τα ποσά που προέρχονται από λογαριασμούς καταθέσεων σε συνάλλαγμα σε ελληνικές τράπεζες εντάσσονται στην κατηγορία των άδηλων πόρων, χωρίς όμως να αποκλείεται η περίπτωση να χαρακτηρίζονται και ως μεταναστευτικό συνάλλαγμα*

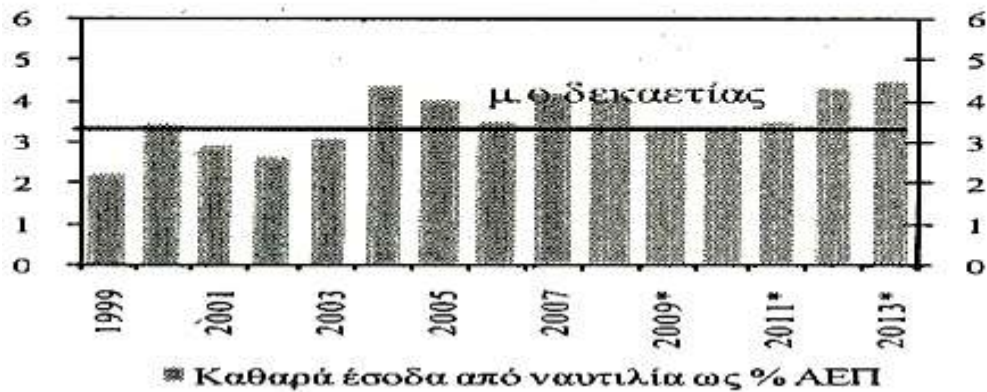
5.3 Αυξάνεται η Συμμετοχή της Ελληνικής Σημαίας στον Ελλαδικό Χώρο

Θετικές ήταν επίσης οι εξελίξεις στο πεδίο της προσέλκυσης πλοίων στην ελληνική σημαία που αποτελεί μια ιδιαίτερα κρίσιμη συνιστώσα της συνεισφοράς του κλάδου στη ελληνική οικονομία. Συγκεκριμένα το μερίδιο των πλοίων υπό ελληνική σημαία στο σύνολο του ελληνόκτητου στόλου αυξήθηκε σε 28% το 2007 (από 25% που ήταν κ μέσος όρος της τελευταίας δεκαετίας) καθώς περίπου ένα στα δύο νεοπαραδοθέντα πλοία ελληνικής ιδιοκτησίας εντάχθηκαν στο ελληνικό νηολόγιο το 2007.

Επίσης είναι αξιοσημείωτο ότι από το υφιστάμενο απόθεμα νέων παραγγελιών πλοίων από Έλληνες πλοιοκτήτες εκτιμάται ότι άνω του 40% θα υψώσουν την ελληνική σημαία (αυξάνοντας περαιτέρω τη συμμετοχή της ελληνικής σημαίας στον ελληνόκτητο στόλο στα επίπεδα του 38% περίπου). Σημαντικό ρόλο προς την κατεύθυνση ενίσχυσης του ελληνικού νηολογίου διαδραμάτισαν οι σχετικές νομοθετικές ρυθμίσεις σχετικά με την επιδότηση της ασφάλισης των κατώτερων πληρωμάτων στο NAT καθώς και η χαλάρωση των ποσοστώσεων για απασχόληση ελληνικών πληρωμάτων που υιοθετήθηκαν από τις αρχές του 2007.

Η αυξανόμενη ελκυστικότητα της ελληνικής σημαίας θα επιτρέψει στην ελληνική οικονομία να αντλεί περισσότερα οφέλη από τη ναυτιλία (κυρίως λόγω των αυξημένων έμμεσων οικονομικών επιδράσεων που σχετίζονται με το πλέγμα των συνδεδεμένων με τη ναυτιλία κλάδων της οικονομικής δραστηριότητας). Τα μελλοντικά σενάρια που γίνονται αναφέρονται ότι με την επίδραση της ποιοτικής αναβάθμισης στα έσοδα, αναμένουμε μέση αύξηση των εσόδων (στο ισοζύγιο υπηρεσιών) από την ναυτιλία της τάξης του 8% για το 2008, οριακή μέση ετήσια μείωση της τάξης του 4% για τη διετία 2009 – 2010 και εν συνεχεία (περίοδος 2011 – 2014) ανάκαμψη με μέσο ετήσιο ρυθμό 6% ετησίως. Οι εκτιμήσεις αυτές συνάδουν με μια σταθεροποίηση της συνολικής συνεισφοράς της ναυτιλίας στο ρυθμό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας στο επίπεδο του 0,2% κατά μέσο όρο την επόμενη τριετία.

Τα έσοδα από την ναυτιλία για την ελληνική οικονομία αναμένεται να ενισχυθούν μεσοπρόθεσμα



Η προσέλκυση τμήματος από την αναμενόμενη μετανάστευση εταιριών ελληνικών συμφερόντων λόγω της δυσμενέστερης φορολογικής μεταχείρισης τους στο Ηνωμένο Βασίλειο (μια βιομηχανία αποτιμωμένη στα 12 δις ευρώ) συγκαταλέγεται μαζί με την ενίσχυση της επάνδρωσης των πλοίων με Έλληνες αξιωματικούς και την εκμετάλλευση της κομβικής μας θέσης σε ΝΑ Ευρώπη και Μαύρη Θάλασσα μεταξύ των νέων προκλήσεων για περαιτέρω αύξηση της συνεισφοράς του κλάδου στην ελληνική οικονομία.

Ωστόσο όπως σημειώνεται υπέστειλαν την ελληνική σημαία 259 πλοία στην τριετία 2006-2009.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΛΟΙΩΝ ΚΑΙ ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ημερομηνία	Πλοία	Συνολική χωρητικότητα (DW)
Μάρτιος 2000	3.584	150.966.324
Μάρτιος 2001	3.618	168.434.370
Μάρτιος 2002	3.480	164.613.935
Μάιος 2003	3.355	171.593.487
Μάρτιος 2004	3.370	180.140.898
Μάρτιος 2005	3.338	182.540.868
Μάρτιος 2006	3.397	190.058.534
Φεβρουάριος 2007	3.699	218.229.552

Ολο και λιγότερα ποντοπόρα πλοία ελληνικών συμφερόντων υψώνουν την ελληνική σημαία. Το εθνικό νηολόγιο καλύπτει πλέον μόλις το 22% από τα 3.760 ελληνόκτητα ποντοπόρα, σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της Ελληνική Επιτροπή Ναυτιλιακής Συνεργασίας του Λονδίνου (Committee). Ο φορέας εκπροσώπησης του ελληνικού εφοπλισμού στο Σίτι, αποδίδει τη συνεχή πτωτική πορεία του εθνικού εμπορικού στόλου στην ανησυχία που παραμένει σχετικά με τη δομή του φορέα διαχείρισης του ελληνικού νηολογίου. Αναφέρεται, δηλαδή, στην κατάργηση του υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας από τον Οκτώβριο του 2009 που αποτελούσε σταθερή αναφορά για τον εφοπλισμό επί δεκαετίες.

Όπως προκύπτει από την ετήσια έκθεση του Committee στο διάστημα 2009-2012 ο ελληνικός στόλος έχασε 259 πλοία ή το 23,1% της δύναμής του. Μεγάλη μείωση παρατηρείται και στα υπό κατασκευή πλοία για τα οποία δηλώνεται η νηολόγησή τους στο εθνικό νηολόγιο, με αποτέλεσμα η ελληνική σημαία να δέχεται πλήγμα όσο αφορά την ανανέωση του δυναμικού της. Μάλιστα ο μέσος όρος ηλικίας των πλοίων του από τα 11,2 έτη το 2011 αυξήθηκε ελαφρά στα 11,3 έτη.

Το Μάρτιο του 2012 ο ελληνικών συμφερόντων ποντοπόρος στόλος αριθμούσε 3.760

πλοία συνολικής χωρητικότητας 264.054.167 τόνων έναντι 3.848 πλοίων το 2011 χωρητικότητας 261.675.981 τόνων, ενώ 437 πλοία βρίσκονται στο στάδιο της κατασκευής. Το Committee σχολιάζει ότι συνεχίζεται η μείωση σε αριθμό πλοίων για τον ελληνόκτητο στόλο αλλά παράλληλα σημειώνεται ιστορικό ρεκόρ όσο αφορά τη χωρητικότητά του.

Ο εθνικός στόλος αριθμεί πλέον 862 πλοία έναντι 917 το 2011 και 969 το 2010. Από τα 862 τα 85 είναι πλοία υπό κατασκευή έναντι 127 και 189 το 2011 και το 2010 αντίστοιχα. Πρόκειται για μείωση 5,9%. Συνολικά 43 σημαίες διεκδικούν μερίδιο της ελληνικής διαχείρισης. Το 22% του ελληνόκτητου στόλου ανήκει στο ελληνικό νηολόγιο, το 17% φέρει σημαία Λιβερίας, το 14% σημαία Μάλτας, το 13% Νήσων Μάρσαλ, 11% σημαία Παναμά, 8% Μπαχάμες, 6% Κύπρου, 1% Αγίου Βικεντίου, 1% Χονγκ-Κονγκ και Κίνας, ενώ 5% ανήκει σε διάφορα άλλα νηολόγια.

Οι Έλληνες εφοπλιστές ελέγχουν σήμερα το 23% του παγκόσμιου στόλου των oil τάνκερ από το 22,7% το 2011, το 8,4% του στόλου των τάνκερ μεταφοράς χημικών και παραγώγων, το 8,4% των τάνκερ μεταφοράς αερίου (LNG) έναντι 7,9% το 2011, το 15,1% των πλοίων μεταφοράς ξηρού φορτίου έναντι 15,1% πέρυσι, το 5,5% των πλοίων μεταφοράς κοντέινερ από 4,8% το 2011, το 2,4% των φορτηγών και το 5,5% των επιβατηγών πλοίων έναντι 5,8% πέρυσι. Ο στόλος αυτός είναι νεότερος κατά 2,3 έτη σε σχέση με το μέσο όρο του παγκόσμιου στόλου λόγω της συνεχούς ανανέωσής του με νέες κατασκευές πλοίων και αγορές. Σήμερα ο ελληνόκτητος στόλος έχει μέσο όρο ηλικίας 10,5 έτη, ενώ το 2000 ήταν 20,3 έτη. Τέλος, ο ελληνόκτητος στόλος

- Το 23% του παγκόσμιου στόλου των oil τάνκερ
- Το 8,4% του στόλου των τάνκερ μεταφοράς χημικών και παραγώγων
- Το 8,4% των τάνκερ μεταφοράς αερίου (LNG)
- Το 15,1% των πλοίων μεταφοράς ξηρού φορτίου
- Το 5,5% των πλοίων μεταφοράς κοντέινερ
- Το 2,4% των φορτηγών
- Το 5,5% των επιβατηγών

5.4 Η Επενδυτική Στρατηγική των Ελληνόκτητων Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων Βάση Καταγραφής Κινήσεων

Ως επενδυτική στρατηγική μπορεί να περιγραφεί ο τρόπος με τον οποίο μια επιχείρηση προγραμματίζει να κινηθεί, προκειμένου να επιτύχει τους μακροχρόνιους επενδυτικούς της στόχους. Η σπουδαιότητα της επενδυτικής στρατηγικής προκύπτει κυρίως από το γεγονός ότι η ναυτιλιακή βιομηχανία παρουσιάζει διακυμάνσεις που θέτουν σε κίνδυνο τις επενδύσεις επιχειρήσεων όλων των κατηγοριών. Επένδυση σε λάθος χρόνο μπορεί να οδηγήσει στην απώλεια του πλοίου ή/και στην έξοδο από την αγορά. Υπάρχουν δύο στρατηγικές σχετικά με την εκμετάλλευση του χρόνου. Η πρώτη αφορά το «χτύπημα της αγοράς» με βραχυχρόνιες αγορές και πωλήσεις και η δεύτερη τη μακροχρόνια πώληση μαπαφορικών υπηρεσιών. Στην πρώτη περίπτωση, τα κέρδη προέρχονται κυρίως από τις αγορές και πωλήσεις των πλοίων και στη δεύτερη από την εκμετάλλευση της παραγωγικής-μεταφορικής τους ικανότητας.

Στην ανάλυση των επενδυτικών στρατηγικών στη ναυτιλία, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη ορισμένοι παράγοντες που προκαλούν διαφοροποιήσεις από τις αντίστοιχες της παραδοσιακής βιομηχανίας. Ο πρώτος συνδέεται με τις έντονες διακυμάνσεις της αγοράς, οι οποίες οδηγούν σε διακυμάνσεις των ναύλων και των τιμών των πλοίων. Ο δεύτερος συνδέεται με τη δυνατότητα πένδυσης ή ρευστοποίησης με άμεση απόδοση, με το γεγονός δηλαδή ότι υπάρχει η αγορά μεταχειρισμένων πλοίων, η απόκτηση των οποίων σημαίνει την εκμετάλλευση τους σε σύντομο χρονικό διάστημα. Τρίτος παράγοντας είναι η ύπαρξη πολλών ναυλαγορών και η δυνατότητα να υλοποιεί κανείς άμεσα τη στρατηγική της διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων με την αγορά μεταχειρισμένων πλοίων.

Η επένδυση στη ναυτιλία μπορεί να πραγματοποιηθεί είτε με νέα ναυπήγηση, είτε με αγορά μεταχειρισμένου πλοίου. Η επιλογή μεταξύ των δύο συνεπάγεται διαφορετικό κόστος και διαφορετικό κίνδυνο για την επιχείρηση. Το νεοναυπηγηθέν πλοίο

ενσωματώνει ανώτερη τεχνολογία, έχει χαμηλότερο λειτουργικό κόστος και μεγαλύτερο χρόνο ζωής. Ταυτόχρονα, όμως, απαιτεί μεγαλύτερη επένδυση ενώ συνεπάγεται και μεγαλύτερο επιχειρηματικό κίνδυνο, καθώς στο διάστημα που μεσολαβεί μέχρι την παραλαβή του από το ναυπηγείο οι συνθήκες στην αγορά μπορεί να έχουν μεταβληθεί. Το «μεταχειρισμένο» πλοίο, αντιθέτως, μπορεί να μην είναι τεχνολογικά εξελιγμένο και το λειτουργικό του κόστος να είναι μεγαλύτερο, προσφέρεται όμως για άμεση εκμετάλλευση και απαιτεί μικρότερα κεφάλαια για την αγορά του. Επιπλέον, η επένδυση σε μεταχειρισμένο πλοίο δίνει τη δυνατότητα ελαχιστοποίησης του κινδύνου, στην περίπτωση που η αξία του πλοίου πλησιάζει την τιμή διάλυσης του. Ο κίνδυνος που αναλαμβάνεται σε αυτή την περίπτωση ισοδυναμεί με τη διαφορά μεταξύ τιμής αγοράς και τιμής διάλυσης του πλοίου.

Ένας παράγοντας που συνεκτιμάται για την επιλογή μεταξύ νέας ναυπήγησης ή μεταχειρισμένου πλοίου είναι η διαθεσιμότητα κεφαλαίων και οι πηγές τους. Αν υπάρχει προσφορά χρηματοδότησης με συμφέροντες όρους, είναι δυνατό να προτιμηθεί η επιλογή νέας ναυπήγησης. Αν, αντιθέτως, η δυνατότητα εξεύρεσης χρηματοδότησης είναι περιορισμένη, τότε ο περιορισμός του διαθέσιμου κεφαλαίου οδηγεί στην επιλογή μεταχειρισμένου πλοίου. Παράλληλα, στην επιλογή αυτή οδηγείται μια επιχείρηση όταν στόχος της είναι η εκμετάλλευση της συγκυρίας στην αγορά, καθώς το μεταχειρισμένο πλοίο προσφέρεται για άμεση εκμετάλλευση.

Η επιλογή μεταξύ της νέας ναυπήγησης και της αγοράς μεταχειρισμένου πλοίου είναι συνάρτηση και της πηγής στην οποία στηρίζει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχείρησης ή η ναυτιλία γενικότερα. Αν το πλεονέκτημα βρίσκεται στο κόστος παραγωγής και είναι χαμηλής τάξης στηρίζεται δηλαδή σε συντελεστές όπως το χαμηλό κόστος εργασίας, τότε η επένδυση σε μεταχειρισμένο πλοίο με υψηλότερο λειτουργικό κόστος μπορεί να είναι βιώσιμη. Αν αντίθετα το πλεονέκτημα είναι υψηλής τάξης, η επένδυση πρέπει να εκμεταλλεύεται αυτό το πλεονέκτημα και, κατά συνέπεια, η επιλογή νεοναυπηγηθέντος πλοίου είναι προτιμητέα. Βέβαια, είναι δυνατόν μια επιχείρηση παρ' ότι στηρίζεται σε πλεονέκτημα χαμηλής τάξης, να επιλέγει νεοναυπηγηθέν και τεχνολογικά αναβαθμισμένο πλοίο, έτσι ώστε να ενισχύει περαιτέρω το πλεονέκτημα της στην ανταγωνιστική αγορά.

Τα τελευταία χρόνια οι Έλληνες εφοπλιστές έχουν στραφεί ξανά στις νέες ναυπηγήσεις. Είναι δε εντυπωσιακό το γεγονός ότι η συμμετοχή τους στις νέες ναυπηγήσεις παγκοσμίως ξεπερνά αισθητά το μερίδιο του ελληνόκτητου επί του συνόλου του παγκόσμιου στόλου. Είναι, εξάλλου, χαρακτηριστικό ότι το 2010, η συμμετοχή τους στις νέες ναυπηγήσεις παγκοσμίως έφτανε στο 19,1%, ποσοστό αισθητά μεγαλύτερο του μεριδίου του ελληνόκτητου επί του παγκόσμιου στόλου. Η στροφή προς τις νέες ναυπηγήσεις γίνεται περισσότερο κατανοητή, αν λάβει κανείς υπόψη ότι το αντίστοιχο ποσοστό για το 2000 ήταν μόλις 3,6%, ενώ δύο χρόνια πριν, το 2008 έφτανε το 8,4%. Φαίνεται, δηλαδή, ότι ο ελληνόκτητος στόλος ήταν στο τέλος του 20ού αιώνα στο μέσο μιας διαδικασίας ανανέωσης, η οποία ήταν γρηγορότερη από την αντίστοιχη του παγκόσμιου στόλου. Σε κάποιες κατηγορίες χωρητικότητας, το ποσοστό των νεοναυπηγούμενων πλοίων που ανήκαν σε Έλληνες εφοπλιστές ξεπερνούσε κατά πολύ το 20%.

Αυτή η στροφή είναι ασφαλώς αποτέλεσμα του γεγονότος ότι οι ελληνόκτητες ναυτιλιακές επιχειρήσεις που τοποθετούν παραγγελίες είναι πλέον επιχειρήσεις που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης και της εδραίωσης της θέσης τους στην αγορά. Παράλληλα, είναι αποτέλεσμα της μεταβολής των συνθηκών του περιβάλλοντος λειτουργίας των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, όμως, συνδέεται άμεσα και με την αποδυνάμωση του πλεονεκτήματος που στηρίζεται σε χαμηλής τάξης συντελεστές, όπως το χαμηλό κόστος εργασίας.

Η υψηλή τεχνογνωσία διαχείρισης πλοίων στην εποχή της τυποποίησης και των κανονισμών έχει απολέσει μέρος της ευελιξίας της, η οποία στο παρελθόν συνέβαλε στην περαιτέρω μείωση του λειτουργικού κόστους. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, η επιλογή της νέας ναυπήγησης συνδέεται και με τη γενικότερη στρατηγική της επιχείρησης και την προοπτική με την οποία η επιχείρηση αντιμετωπίζει την αγορά. Μια επιχείρηση που ναυπηγεί τα πλοία που διαχειρίζεται, είναι, κατά κανόνα, προσανατολισμένη στη μακροχρόνια πώληση των μεταφορικών της υπηρεσιών. Τα πλοία ναυπηγούνται προκειμένου να υπηρετήσουν το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Ορισμένες από τις επιχειρήσεις που εξετάστηκαν κατά την έρευνα πεδίου στήριξαν την ανάπτυξη του στόλου τους σχεδόν αποκλειστικά σε νέες ναυπηγήσεις. Τοποθετούσαν παραγγελίες για νέες ναυπηγήσεις κάθε φορά που

ήθελαν να ανανεώσουν το στόλο τους, εκμεταλλεύονταν δε τα πλοία τους για το σύνολο σχεδόν της οικονομικής τους ζωής.

Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι μια ναυτιλιακή επιχείρηση δεν μπορεί ταυτόχρονα να εκμεταλλεύεται και τη συγκυρία στην αγορά, είτε στο χρονικό διάστημα που το πλοίο ναυπηγείται, είτε μετά την παραλαβή του. Ειδικά κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 2000, υπήρξαν εφοπλιστές που εκμεταλλεύτηκαν τη συγκυρία στις ναυλαγορές για να αντλήσουν κεφαλαιακά κέρδη, όχι μόνο από την πώληση πλοίων, αλλά και από την πώληση συμβολαίων ναυπήγησης, εκμεταλλεόμενοι την επιθυμία άλλων εφοπλιστών να αποκτήσουν νεοναυπήγητα πλοία στο συντομότερο δυνατό χρόνο. Η επιλογή μεταχειρισμένου πλοίου, αντίθετα, γίνεται προκειμένου να υλοποιηθούν περισσότερο βραχυχρόνιοι στόχοι που μπορεί να συνδέονται με το γενικότερο προγραμματισμό της επιχείρησης, μπορεί όμως να συνδέονται αποκλειστικά με τη συγκυρία και την τιμή του πλοίου.

Όπως προαναφέρθηκε, η στρατηγική των βραχυχρόνιων αγορών και πωλήσεων πλοίων έρχεται σε σύγκρουση με τη βασική στρατηγική της συμμετοχής στην αγορά και της άντληση κερδών από την εμπορική εκμετάλλευση των πλοίων. Προϋπόθεση, βέβαια, για κάτι τέτοιο είναι να διαθέτει η επιχείρηση επαρκή αριθμό πλοίων. Γενικότερα, η στρατηγική εκμετάλλευσης του ναυτιλιακού κύκλου για την επιδίωξη κέρδους, μέσω των αγοραπωλησιών πλοίων, μορφοποιήθηκε στις περισσότερες επιχειρήσεις στην πορεία. Δηλαδή, δεν ξεκίνησαν έχοντας αποφασίσει σε ποιο χρονικό σημείο αγοράζουν ή πωλούν πλοίο, αλλά αυτό ήταν κάτι που διαμορφώθηκε στην πορεία.

Σε όλες τις επιχειρήσεις που εφάρμοσαν αυτή τη στρατηγική δηλώθηκε ότι αρχικώς επρόκειτο για μια τακτική κίνηση, η οποία στη συνέχεια αποδείχθηκε εξαιρετικά αποδοτική για να μεταβληθεί σε μια συνειδητή στρατηγική. Σε ένα αριθμό επιχειρήσεων, μάλιστα, δηλώθηκε ως μειονέκτημα το γεγονός ότι η στρατηγική αυτή δεν διαμορφώθηκε νωρίτερα, αλλά χρειάστηκε η επιχείρηση να πέσει θύμα της για να καταλάβει την αξία της: χρειάστηκε, δηλαδή, να αγοράσει ακριβά πλοία και να αναγκαστεί στη συνέχεια να τα πουλήσει φθηνά, προκειμένου να διασώσει τον υπόλοιπο στόλο της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΠΑΡΑΘΕΣΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΛΙΜΑΝΙΩΝ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΚΑΙ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΑ ΛΙΜΑΝΙΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΒΟΛΟΥ

6.1 Παράθεση Στοιχείων για την Λειτουργία του Λιμένα Πειραιώς

Ο νέος Σταθμός Εξυπηρέτησης εμπροευματοκιβωτίων στο Νέο Ικόνιο, λειτουργεί από το 2004 και έπειτα. Έχει παρατηρηθεί ότι γύρω στα 1,4 εκατομμύρια TEU'S καθημερινά διακινούνται σε αυτό το σταθμό. Άλλωστε αυτός είναι και ο λόγος όπου το λιμάνι του Πειραιά είναι μέσα στα πρώτα δέκα της Ευρώπης και το μεγαλύτερο της Ανατολικής Μεσογείου. Το 50% της κίνησης της συνολικής στο λιμάνι αποτελείται από τη φόρτωση αυτών. Ο Σταθμός βρίσκεται κοντά στη πόλη του Πειραιά κάτι το οποίο βολεύει αφού δεν υπάρχουν άνεμοι ή παλίρροια και το βάθος για μεγάλα πλοία είναι μεγάλο. Σύγχρονα πλοία Feedership εξυπηρετούνται στο λιμάνι χωρίς καθυστερήσεις. Το ίδιο ισχύει και για τα Mother ship πλοία τα οποία διαθέτουν μεταφορική ικανότητα μέχρι και 600 TEU's.

Η λειτουργία της ελεύθερης ζώνης τύπου II κάνει τη διακίνηση των φορτίων εύκολη. Τα χαρακτηριστικά του Σταθμού είναι :

- Συνολική επιφάνεια 900.000 τ.μ.
- χώροι αποθήκευσης
- δυο προβλήτες I και II με μήκος κρηπιδο-τοίχων 2.774 μέτρα
- βάθη από 11,5 – 9 μέτρα
- πολλές θέσεις εξυπηρέτησης πλοίων

- Αποθήκη εκκένωσης – πλήρωσης εμπορευματοκιβωτίων 19.200 τ.μ.
- Συνεργείο συντήρησης και επισκευής μηχανολογικού εξοπλισμού
- Εγκαταστάσεις ψυγείων για reefers- containers
- Ειδικούς χώρους επικίνδυνων φορτίων
- Παράλληλα λειτουργεί και ένα ολοκληρωμένο σύστημα πληροφόρησης το οποίο είναι εγκατεστημένο στο λιμάνι

Το κλειστό κύκλωμα τηλεόρασης το οποίο λειτουργεί εξασφαλίζει την ασφάλεια του ΣΕΜΠΟ και έτσι υπάρχει μεγαλύτερη παρακολούθηση αλλά και εποπτεία για ασφαλείς εγκαταστάσεις. Στο χώρο του λιμανιού έχει διαμορφωθεί ανεξάρτητο δίκτυο οδικό για καλύτερη διακίνηση οχημάτων. Ουσιαστικά το δίκτυο είναι μια προέκταση του οδικού δικτύου που ανήκει στον ΟΛΠ . Για τη καλύτερη λειτουργία του ΣΕΜΠΟ διατίθεται ειδικός εξοπλισμός ο οποίος αναφέρεται σε:

- 14 γερανογέφυρες
- 1 αυτοκινούμενο λιμενικό γερανό
- 68 οχήματα στοιβασίας και μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων
- 22 περονοφόρα
- 29 τράκτορες
- 39 ρυμουλκούμενα.
- Ένας σύγχρονος αυτοκινούμενος γερανός φορτοεκφόρτωσης container
- Ένα container

Επίσης προβλέπεται καλύτερη υποδομή η οποία θα προκύψει μέσα από σχέδια οργάνωσης αλλά και επενδύσεων. Βασικός σκοπός είναι να αναπτυχθούν οι υπηρεσίες και η δυναμικότητα. Προβλέπεται νέα Σύμβαση σύμφωνα με την οποία θα κατασκευασθεί νέα προβλήτα και η οποία υπογράφηκε το 2005. Με αυτή τη Συμφωνία προβλέπεται ότι η δυναμικότητα θα αυξηθεί κατά 60% και κάθε χρόνο γύρω στα 1000000 TEU's θα εξυπηρετούνται. Νέος ηλεκτρομηχανολογικός εξοπλισμός προβλέπεται. Γύρω στα χρόνια υπολογίζεται το διάστημα το οποίο χρειάζεται για καλύτερη υποδομή και εγκατάσταση. Σύμφωνα με το επενδυτικό πρόγραμμα προβλέπεται ότι θα δημιουργηθεί ανατολικό τμήμα της προβλήτας II τη περίοδο 2010-2012. Η δημιουργία του τμήματος αυτού θα έχει άμεση εξάρτηση με τη προβλήτα I . Επίσης προβλέπεται και σιδηροδρομική σύνδεση με το Θριάσιο Πεδίο

και στη συνέχεια Εθνικό Σιδηροδρομικό δίκτυο. Έτσι με τα σχέδια αυτά το λιμάνι θα αναδειχθεί σε κέντρο συνδυασμένων μεταφορών.

Σε ότι αφορά τα προβλήματα τα οποία υπήρχαν παλαιότερα στο λιμάνι αναφέρεται ότι ήταν και οι λόγοι για τους οποίους υπήρχαν καθυστερήσεις. Ο καθηγητής Ψαραύτης πρότεινε το παραπάνω σύστημα σύμφωνα με το οποίο θα γίνονται κρατήσεις σε κάποια χρονική στιγμή από το πλοίο αλλά πάντα σε συνεννόηση με τον ΟΛΠ όπου φυσικά θα είναι εκείνος που θα εξυπηρετεί το πλοίο σε ελεύθερη προβλήτα. Σύμφωνα με αυτό το σύστημα θα υπάρχουν πολλά πλεονεκτήματα αφού για παράδειγμα το λιμάνι του Πειραιά θα είναι το πρώτο σε σχέση με τα υπόλοιπα λιμάνια. Το σύστημα αυτό εφαρμόστηκε το 1999 και 30% terminal του ανήκουν. Η επιτυχία του ήταν εξασφαλισμένη και καθιέρωσε το λιμάνι του Πειραιά σε κεντρικό λιμάνι από τα China Shipping Container Line το 2000-2001. Σταμάτησε όμως να λειτουργεί το 2002 και μετά από αυτό η κίνηση το ΣΕΜΠΟ αυξήθηκε.

6.2 *Ανάλυση Ερωτηματολογίων Έρευνας για Λειτουργία Λιμένων Θεσσαλονίκης και Βόλου*

Στη παρούσα ενότητα, σκοπός είναι η παράθεση των απαντήσεων και η ποσοστιαία απεικόνιση αυτών σε διαγράμματα με μορφή «πίτας» και στηλών, σε ερωτηματολόγια τα οποία συμπληρώθηκαν κατά την διάρκεια επικοινωνίας με είκοσι (20) εργαζόμενους στο λιμάνι Θεσσαλονίκης και τριάντα (30) εργαζόμενους στο λιμάνι του Βόλου, όπου σε σύνολο τα άτομα αυτά αναφέρονται στους πενήντα (50).

Κατά τη διαδικασία του σχεδιασμού της έρευνας, ένα σημαντικό στάδιο ήταν η επιλογή της μεθόδου συλλογής στοιχείων της έρευνας. Έναντι της τηλεφωνικής, της ταχυδρομικής μεθόδου και της προσωπικής μεθόδου επιλέχθηκε η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου τηλεφωνικά, κάνοντας στην ουσία μια απομακρυσμένη συνέντευξη όπου ο ερευνητής θέτει τις ερωτήσεις και συμπληρώνει ο ίδιος τις απαντήσεις με βάση τα λεγόμενα του ερωτηθέντος.

Η επιλογή ιδανικού δείγματος για την διεξαγωγή της έρευνας θεωρήθηκε ότι είναι εργαζόμενοι από όλες τις βαθμίδες και θέσεις εργασίας, από διοικητικές θέσεις μέχρι λιμενεργάτες. Επίσης σημαντικό κρίθηκε το δείγμα να περιέχει και τα δύο φίλα. Η δειγματοληψία πραγματοποιήθηκε λοιπόν σε εργαζόμενους των δυο λιμένων με την συγκατάθεση της ακάστοτε διοίκησης του λιμένα. Πιο συγκεκριμένα, η έρευνα πραγματοποιήθηκε το διάστημα από τις 30 Ιουλίου έως τις 31 Αυγούστου 2013 στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης και Βόλου, σχετικά με την συνεισφορά των υπηρεσιών τους στην ανάπτυξη των λιμανιών και την οικονομική άνθιση του εμπορίου στην Ελλάδα.

6.2.1 Επιλογή και σύνταξη ερωτηματολογίου

Ο σχεδιασμός και η κατασκευή ενός ερωτηματολογίου αποτελούν ένα από τα σημαντικότερα στάδια της διαδικασίας διεξαγωγής της πρωτογενούς έρευνας. Με τον όρο πρωτογενή έρευνα, εννοούμε την απευθείας άντληση στοιχείων και πληροφοριών από το δείγμα που έχουμε επιλέξει να συλλέξουμε τα στοιχεία τις έρευνας την οποία διεξάγουμε.

Το ερωτηματολόγιο αποτελεί το βασικό ερευνητικό όργανο μέτρησης σε μια πρωτογενή έρευνα. Για το λόγο αυτό ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στην κατασκευή του. Κατά την δημιουργία του ιδιαίτερη μέριμνα πρέπει να δοθεί στο θεματικό περιεχόμενο του ερωτηματολογίου, τη σειρά και το είδος των ερωτήσεων, την επιλογή των καταλλήλων λέξεων και της αρμόζουσας διατύπωσης-σύνταξης. Τα χαρακτηριστικά και η συμπεριφορά του ερωτώμενου, καθώς και οι συνθήκες χορήγησης και συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για την επιλογή του τρόπου σχεδίασης του.

6.2.2 Δομή Ερωτηματολογίου

Οι ερωτήσεις του ερωτηματολογίου είναι δεκατρείς (13) και χρησιμοποιούν ως επιλογή απαντήσεων την πενταβάθμια κλίμακα Linkert (Διαφωνώ / Διαφωνώ Απόλυτως / Ούτε Συμφωνώ Ούτε Διαφωνώ / Συμφωνώ / Συμφωνώ Απόλυτως). Ο πιο διαδεδομένος τύπος κλίμακας για τη μέτρηση των στάσεων, πεποιθήσεων και απόψεων μεγάλων ομάδων σήμερα. Η προσέγγιση αυτή βασίζεται στην παραδοχή ότι η συνολική βαθμολογία ενός ατόμου στην κλίμακα δείχνει την στάση του απέναντι στο συγκεκριμένο ζήτημα.

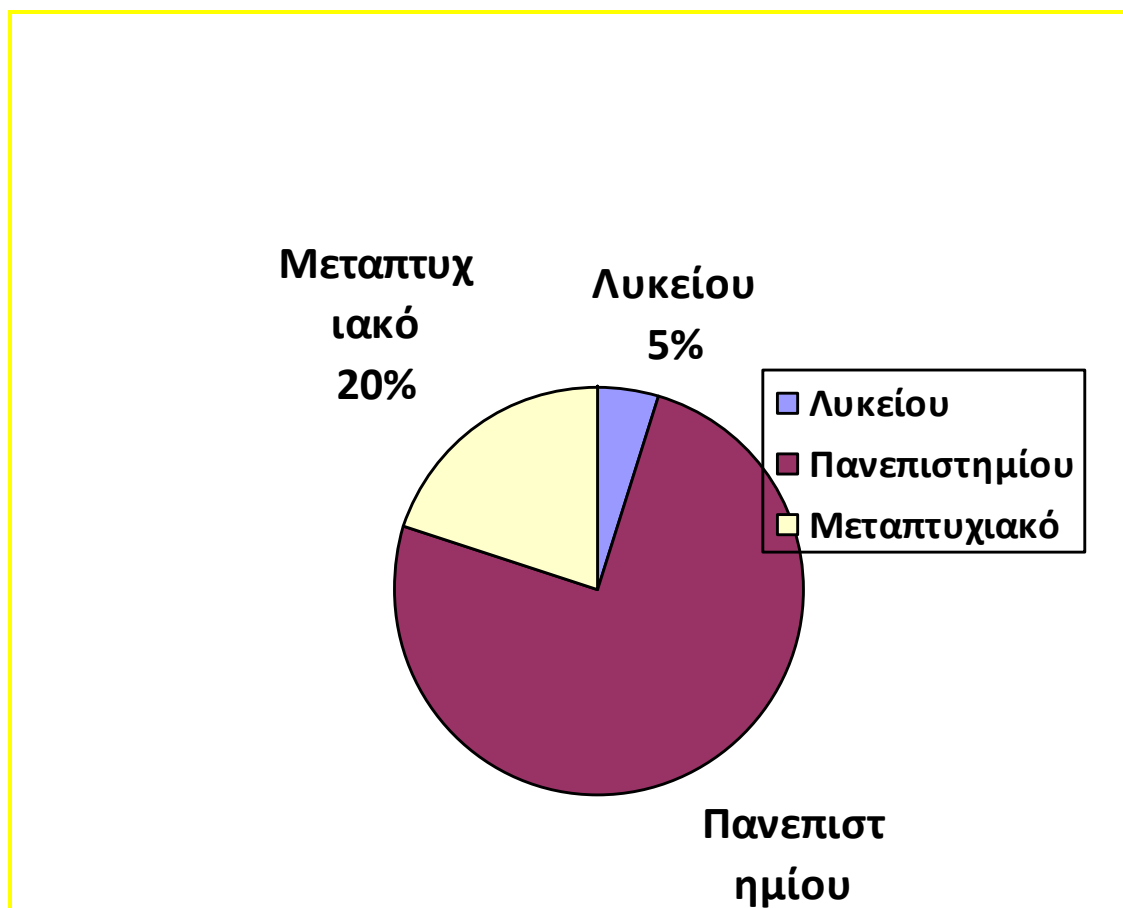
Αποτελείται από προτάσεις (ευνοϊκές ή δυσμενείς σε σχέση με το υπό μελέτη ζήτημα) που ακολουθούνται από μια σειρά δυνητικών απαντήσεων. Συνήθως οι απαντήσεις αυτές μπορούν να δοθούν με τη μορφή μίας κλίμακας πέντε ή επτά σημείων/επιλογών, που υποδηλώνουν διαφορετικό βαθμό συμφωνίας ή διαφωνίας με την πρόταση (πχ επιλογές μεταξύ του 'διαφωνώ απόλυτα' και του 'συμφωνώ απόλυτα'). Τα σημεία αυτά αντιστοιχούν σε μία αριθμητική τιμή την οποία ορίζει ο ερευνητής (πχ 1 έως 7 ή -3 έως +3 κλπ). Η βαθμολόγηση του κάθε συμμετέχοντα

υπολογίζεται από τον μέσο όρο των απαντήσεων που θα δώσει (αφού επανακωδικοποιήσουμε τις ερωτήσεις με αντίστροφο νόημα).

Οι τρεις πρώτες ερωτήσεις έχουν σαν σκοπό την συλλογή προσωπικών πληροφοριών για τον κάθε ερωτηθέντα σχετικά με την ηλικία το γένος και το μορφωτικό επίπεδο του. Στην συνέχεια έπονται πέντε και πέντε ίδιες ερωτήσεις, οι πρώτες πέντε αφορούν το λιμάνι της Θεσσαλονίκης και οι επόμενες του Βόλου. Στόχος των ερωτήσεων είναι η ανακάλυψη του μεγέθους της συνεισφοράς των δυο λιμανιών στην οικονομική άνθιση του εμπορίου στην Ελλάδα καθώς και εάν τα δυο λιμάνια έχουν την δυνατότητα με τα απαραίτητα έργα αναβάθμισης να αποτελέσουν στρατηγικά σημεία για τις θαλάσσιες μεταφορές εντός και εκτός Ελλάδος.

6.2.3 Διαγραμματική αναπαράσταση-Ανάλυση

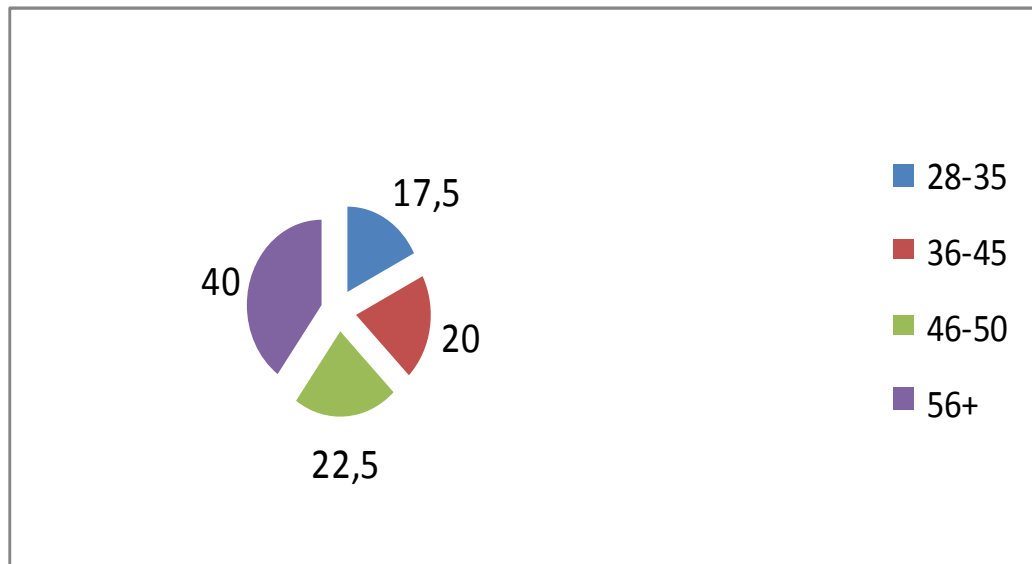
Ερώτηση 1^η (Προσδιορίστε το επίπεδο μόρφωσής σας)



ΠΙΤΑ (9.1)

Σχετικά με το επίπεδο μόρφωσης των ερωτηθέντων, το 5% των ερωτηθέντων διαθέτουν απολυτήριο λυκείου, το 75% είναι απόφοιτοι πανεπιστημίου και το υπόλοιπο 20% κάτοχοι μεταπτυχιακού διπλώματος. Όπως παρατηρείται η πλειοψηφία των εργαζομένων στους λιμένες είναι ανώτερης και ανώτατης εκπαίδευσης πράγμα που καταδεικνύει το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που είναι σε δυνατότητα να προσφέρουν οι εκάστοτε λιμέν

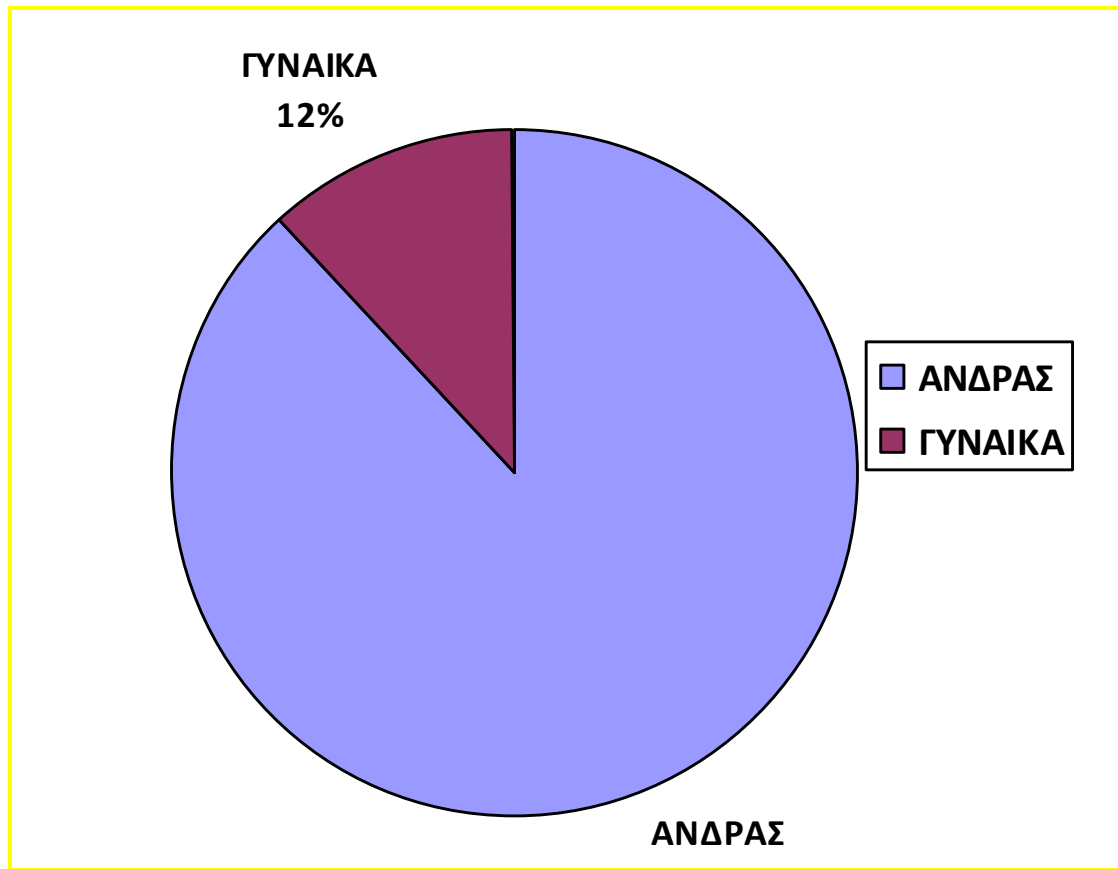
Ερώτηση 2^η (Προσδιορίστε σε ποια ηλικιακή κλίμακα ανήκετε)



ΠΙΤΑ (9.2)

Σχετικά με την ηλικία των ερωτηθέντων εργαζομένων στα συγκεκριμένα τμήματα, το 17,5% αναφέρεται σε ηλικία 28 έως 35 ετών, το 20% σε ηλικίες 36-45 ετών, το 22,5% σε ηλικίες 46-50 ετών και ένα 40% σε ηλικίες 56 ετών και άνω. Παρόλο που αθροιστικά η πλειοψηφία των εργαζομένων είναι ηλικιακά μέχρι 50 ετών παρατηρείται ένα μεγάλο ποσοστό της τάξης του 40% να είναι εργαζόμενοι άνω των 56. Αυτό δείχνει την ανάγκη ανανέωσης του προσωπικού με νεότερους εργαζόμενους ώστε να αυξηθεί η παραγωγικότητα των εργαζομένων αλλά να ταυτόχρονα να εκσυγχρονιστούν και οι υπηρεσίες που παρέχονται.

Ερώτηση 3^η (Προσδιορίστε το φύλο σας)

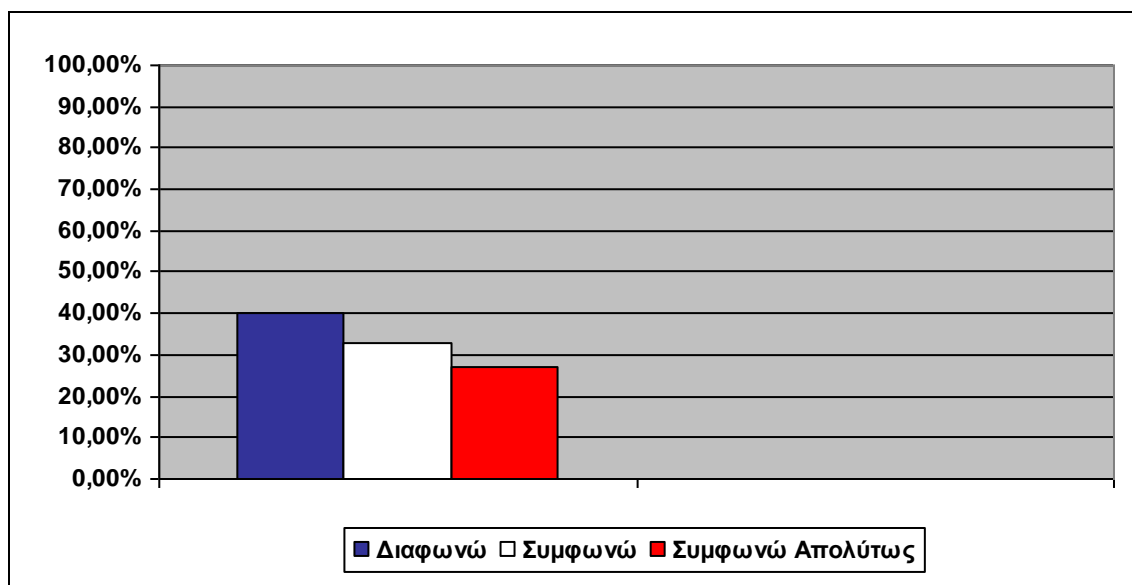


ΠΙΤΑ (9.3)

Σχετικά με το φύλο των ερωτηθέντων, το 88% των ερωτηθέντων είναι άνδρες και το 12% αναφέρεται σε γυναίκες. Όπως διαφαίνεται ο συγκεκριμένος εργασιακός τομέας θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ανδροκρατούμενος μιας και η συντριπτική πλειοψηφία των εργαζομένων είναι άνδρες.

1^ο Σκέλος Απαντήσεων – Το Λιμάνι της Θεσσαλονίκης

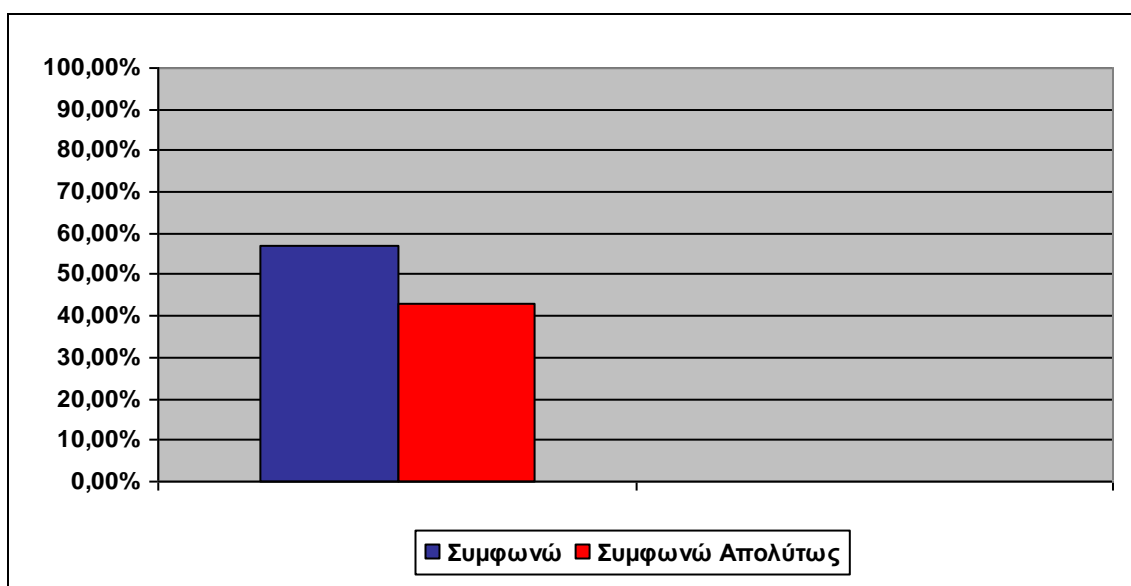
Ερωτηση 4. (Μπορεί το λιμάνι της Θεσσαλονίκης να αναπτυχθεί περαιτέρω για να αποτελέσει το Νο.1 λιμάνι της χώρας;)



ΣΤΗΛΗ (9.1)

Αναφερόμενοι στο πρώτο σκέλος των ερωτήσεων και σχετικά με το γεγονός ότι το λιμάνι της Θεσσαλονίκης *θα πρέπει να αναπτυχθεί περαιτέρω για να αποτελέσει το Νο.1 λιμάνι της χώρας*, βάση των απαντήσεων, ένα ποσοστό 40% διαφωνεί με την άποψη αυτή, ένα 33% συμφωνεί και ένα 27% συμφωνεί απολύτως εργαζόμενοι πιστεύουν ότι χρειάζεται η περαιτέρω ανάπτυξη του λιμένα για να μπορέσει να γίνει ανταγωνιστικός και το Νο 1 λιμάνι της χώρας. Υπάρχει όμως ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό που θεωρεί ότι το λιμάνι έχει τις υποδομές για να γίνει το πρώτο λιμάνι της χώρας.

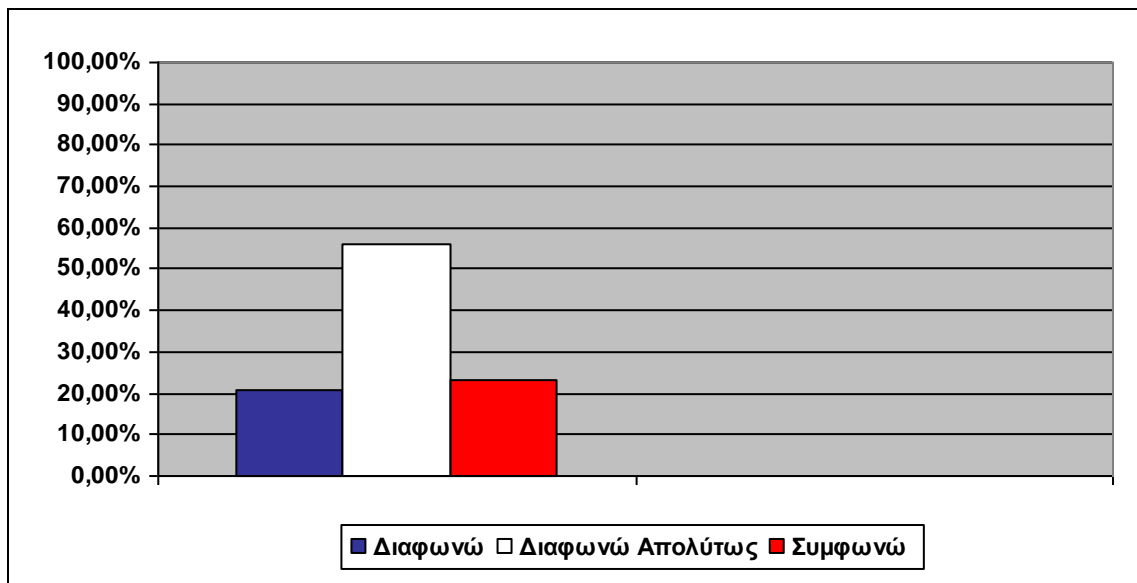
Ερώτηση 5^η (Χρειάζεται να γίνουν δραστικές αλλαγές στο επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών ώστε το λιμάνι της Θεσσαλονίκης να μπορεί να συνεισφέρει τα μέγιστα στην ανάπτυξη εμπορίου της χώρας;)



ΣΤΗΛΗ (9.2)

Σχετικά με το γεγονός ότι το λιμάνι Θεσσαλονίκης μπορεί να συνεισφέρει τα μέγιστα στην ανάπτυξη εμπορίου της χώρας, ένα ποσοστό 57% συμφωνεί και ένα 43% συμφωνεί απολύτως με την συγκεκριμένη άποψη. Όλοι θεωρούν ότι ο λιμένας λόγω της θέσης και των υποδομών που διαθέτει έχει την δυνατότητα να βοηθήσει την εξαγωγική και εισαγωγική εμπορική δραστηριότητα της χώρας. Για να μπορέσει να γίνει ανταγωνιστικός είναι απαραίτητο κατά την συντριπτική πλειοψηφία των εργαζομένων να αναβαθμιστούν άμεσα οι παρεχόμενες υπηρεσίες που προσφέρει ο λιμένας.

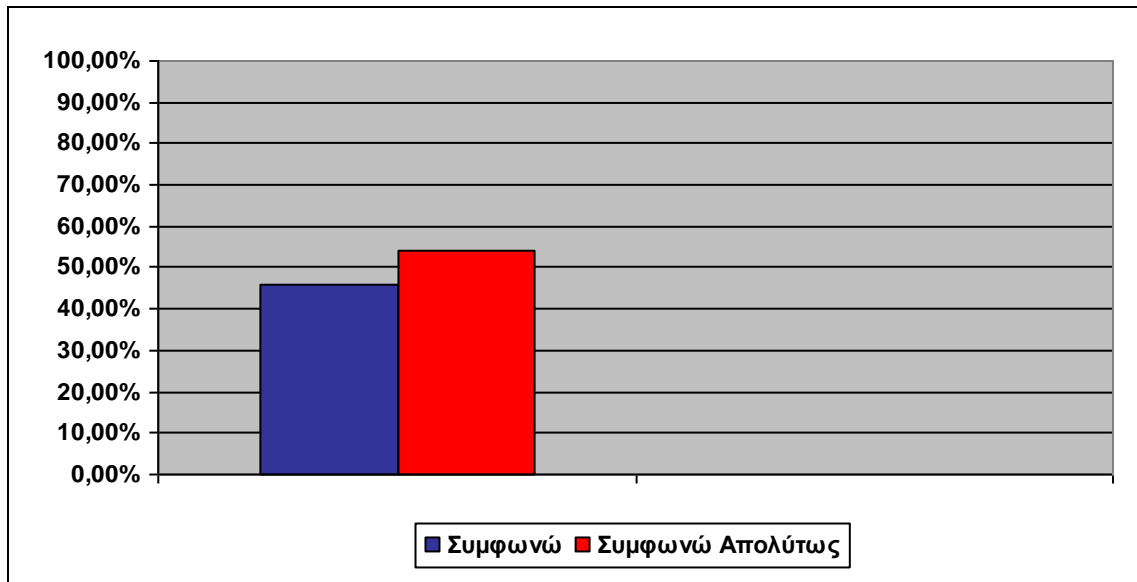
Ερώτηση 6' *(Το λιμάνι Θεσσαλονίκης μπορεί να δεχτεί κάθε τύπο πλοίου, όσο μεγάλο και αν είναι αυτό;*



ΣΤΗΛΗ (9.3)

Σχετικά με το γεγονός ότι το λιμάνι Θεσσαλονίκης μπορεί να δεχτεί κάθε τύπο πλοίου, όσο μεγάλο και αν είναι αυτό, ένα ποσοστό 21% διαφωνεί, ένα ποσοστό 56% διαφωνεί απολύτως και ένα ποσοστό 23% συμφωνεί με την συγκεκριμένη άποψη. Είναι προφανές ότι από αυτή την ερώτηση και σε συνδιασμό με την ((ερώτηση 4)) ότι το λιμάνι χρειάζεται να αναπτυχθεί και να γίνουν έργα διαπλάτησης ώστε να μπορεί να δέχεται εμπορικά πλοία παντός μεγέθους.

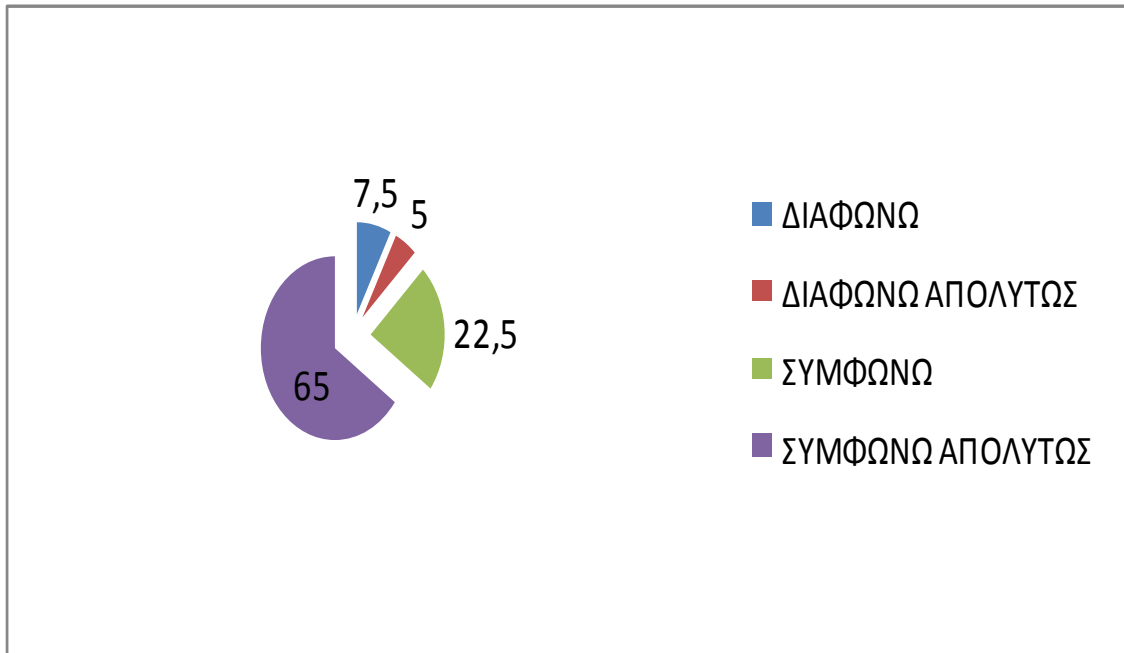
Ερώτηση 7^η (*Θεωρείτε απόλυτα απαραίτητα τα έργα διαπλάτυνσης του λιμένα Θεσσαλονίκης ώστε να μπορεί να υποδεχτεί κάθε είδους και κάθε μεγέθους πλοίο;*)



ΣΤΗΛΗ (9.4)

Το 100% των εργαζομένων κρίνει απαραίτητο τα έργα διαπλάτυνσης του λιμένα ώστε να μπορεί να δεχτεί κάθε είδους και μεγέθους πλοίο. Φαίνεται ξεκάθαρα ότι αυτό είναι το κρισιμότερο κομμάτι για την ανάπτυξη του λιμένα και την ανάδειξη του σε στρατηγικό λιμάνι για την ανάπτυξη του θαλάσσιου εμπορίου εντός και εκτός συνόρων.

Ερώτηση 8^η (Πιστευετε πως η στρατηγική θέση του λιμένα της Θεσσαλονίκης μπορεί να αποτελέσει μοχλό για την ανάπτυξη των μεταφορών στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό)

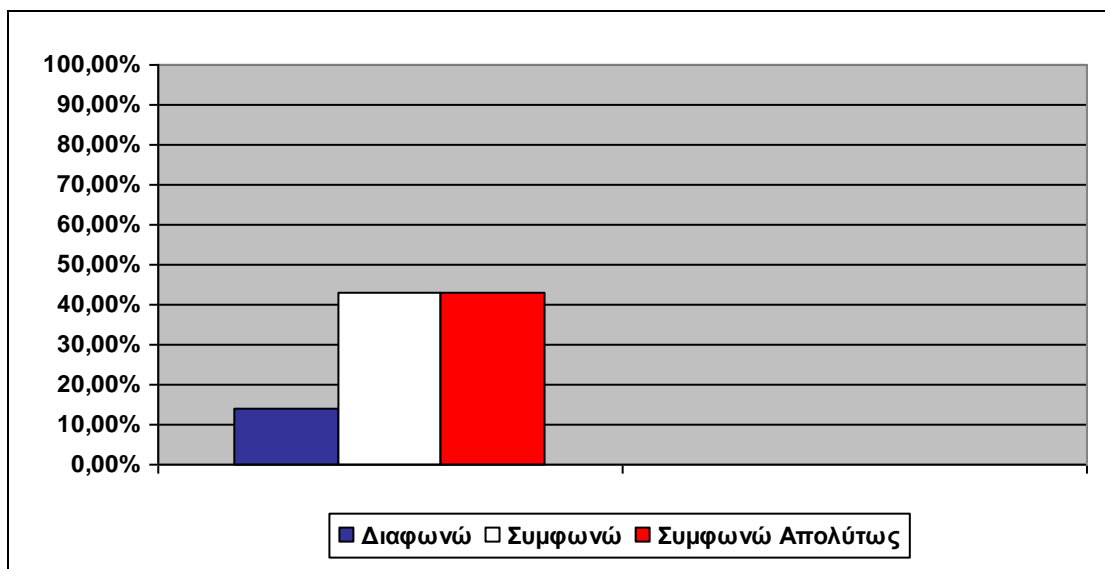


ΠΗΓΗ (9.4)

Σχετικά με το γεγονός ότι το λιμάνι της Θεσσαλονίκης αποτελεί μοχλό ανάπτυξης και για την ανάπτυξη των μεταφορών στην Ελλάδα, διαφωνούν απολύτως το 5% των ερωτηθέντων, διαφωνούν απλά το 7,5%, συμφωνούν με την άποψη αυτή το 22,5% και συμφωνούν απολύτως το 65%. Από τα αποτελέσματα της ερώτησης φαίνεται καθαρά ότι οι εργαζόμενοι αντιλαμβανόμενοι την στρατηγική θέση και τις υψηλές υπηρεσίες που έχει την δυνατότητα να προσφέρει ο λιμένας Θεσσαλονίκης θεωρούν στην πλειοψηφία τους ότι το λιμάνι μπορεί να παίξει καθοριστικό ρόλο για την ανάπτυξη των θαλασσιών μεταφορών στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό.

2^ο Σκέλος Απαντήσεων – Το Λιμάνι του Βόλου

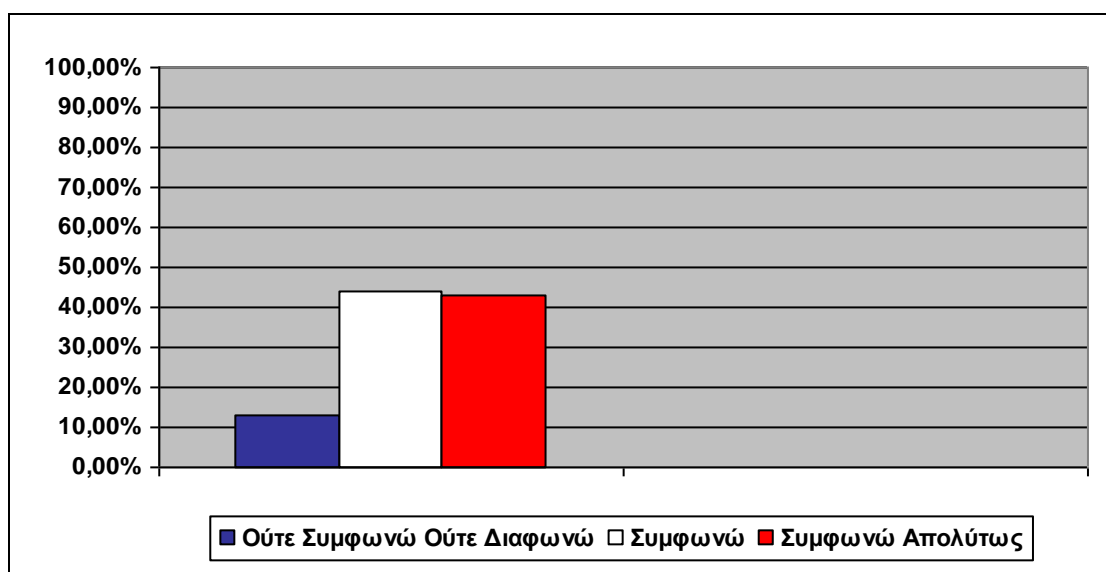
Ερώτηση 1^η (Μπορεί το λιμάνι του Βόλου να αναπτυχθεί περαιτέρω για να αποτελέσει το Νο.1 λιμάνι της χώρας;)



ΣΤΗΛΗ (9.5)

Σχετικά με το γεγονός ότι το λιμάνι του Βόλου θα πρέπει να αναπτυχθεί περαιτέρω για να αποτελέσει το Νο.1 λιμάνι της χώρας, ένα ποσοστό του 14% διαφωνεί με την άποψη αυτή, ένα ποσοστό από 43% συμφωνεί και ένα ποσοστό 43% επίσης, συμφωνεί απολύτως. Είναι προφανές από ότι το λιμάνι χρειάζεται έργα ανάπτυξης για να μπορέσει να γίνει ανταγωνιστικό και να συναγωνιστεί τα 2 μεγάλα λιμάνια της Ελλάδος, του Πειραιά και της Θεσσαλονίκης.

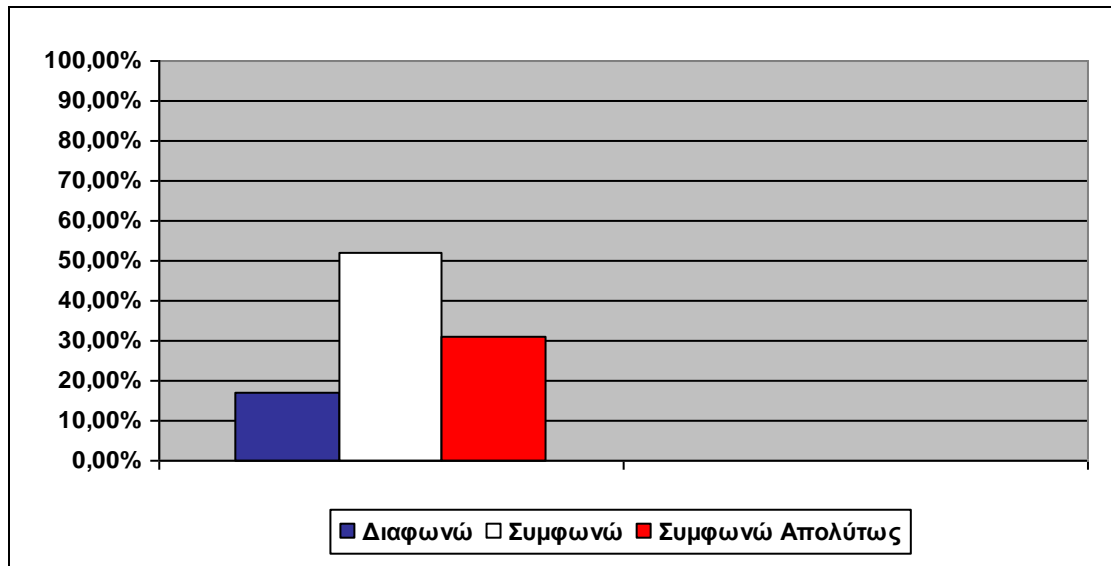
Ερώτηση 2 (Χρειάζεται να γίνουν δραστικές αλλαγές στο επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών ώστε το λιμάνι του Βόλου να μπορεί να συνεισφέρει τα μέγιστα στην ανάπτυξη του εμπορίου της χώρας;)



ΣΤΗΛΗ (9.6)

Αναφερόμενοι στο γεγονός πως το λιμάνι του Βόλου μπορεί να συνεισφέρει τα μέγιστα στην ανάπτυξη εμπορίου της χώρας, με την άποψη αυτή ούτε συμφωνεί ούτε διαφωνεί το 13% των ερωτηθέντων, συμφωνεί το 44% αυτών και συμφωνεί απολύτως το 43%. Η συντριπτική πλειοψηφία των εργαζομένων πιστεύει ότι το λιμάνι του Βόλου έχει την δυνατότητα να συνεισφέρει στην ανάπτυξη των θαλάσσιων μεταφορών αλλά χρειάζεται πρώτα να γίνουν διαρθρωτικά έργα ανάπτυξης ώστε να γίνει ανταγωνιστικό και να εκσυγχρονίσει το επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρει.

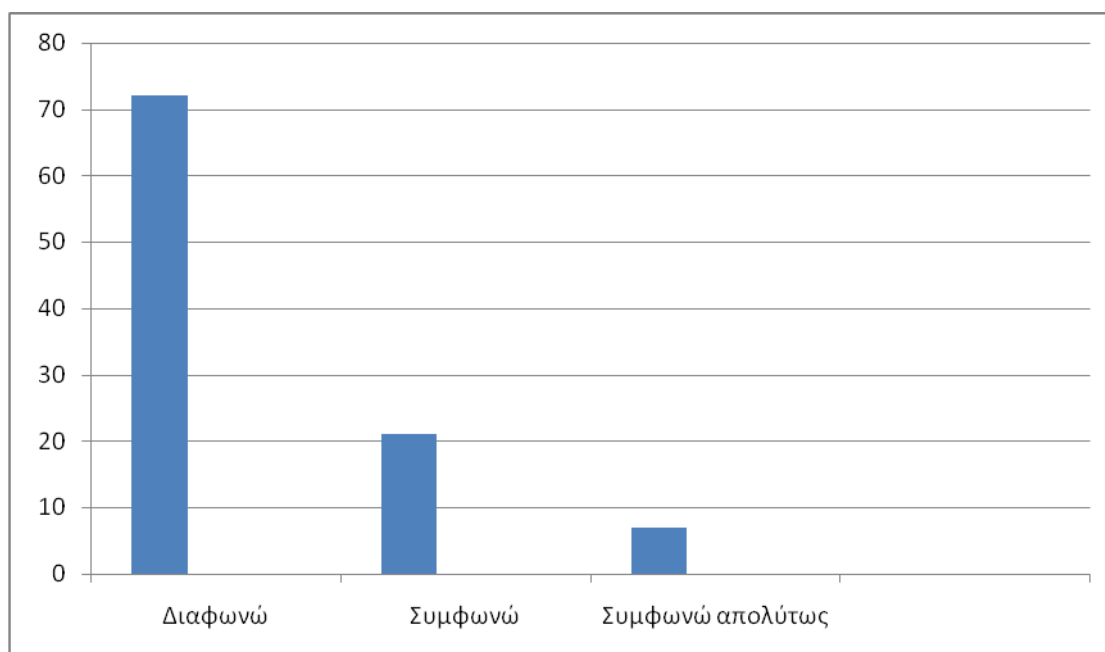
Ερώτηση 3^η (Το λιμάνι του Βόλου μπορεί να δεχτεί κάθε τύπο πλοίου, όσο μεγάλο και αν είναι αυτό;)



ΣΤΗΛΗ (9.7)

Σχετικά με το γεγονός ότι το λιμάνι του Βόλου μπορεί να δεχτεί κάθε τύπο πλοίου, όσο μεγάλο και αν είναι αυτό, με την άποψη αυτή διαφωνεί το 13% των ερωτηθέντων, συμφωνεί το 44% αυτών και συμφωνεί απολύτως το 43%. Σε αντίθεση με το λιμάνι της Θεσσαλονίκης το λιμάνι του βόλου με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας έχει την δυνατότητα να εξυπηρετήσει κάθε είδους και κάθε μεγέθους εμπορικό πλοίο.

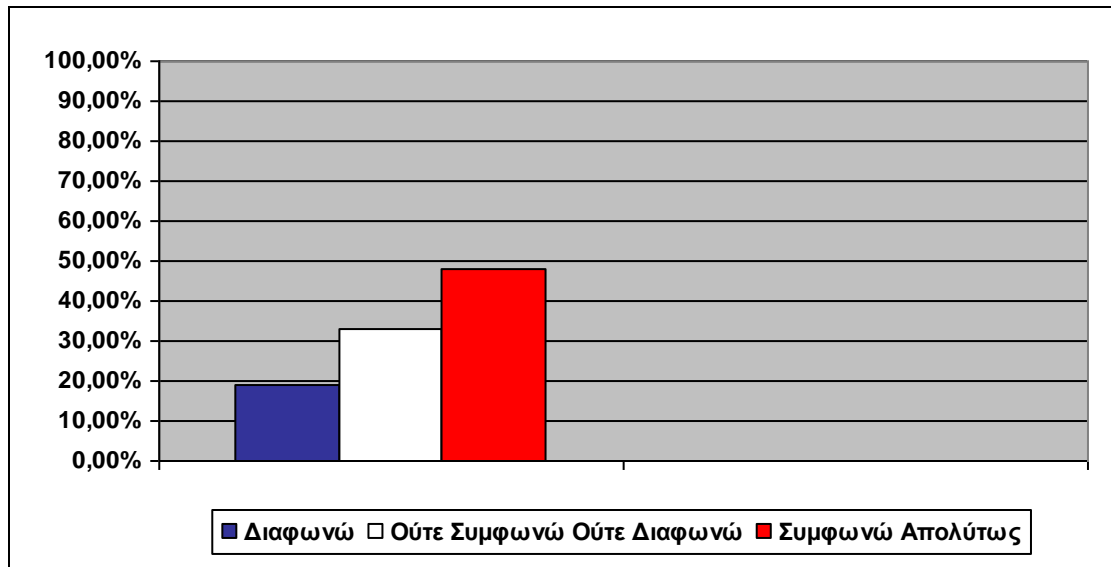
Ερώτηση 4^η (Θεωρείτε απόλυτα απαραίτητα τα έργα διαπλάτυνσης του λιμένα Βόλου ώστε να μπορεί να υποδεχτεί κάθε είδους και κάθε μεγέθους πλοίο.)



ΣΤΗΛΗ (9.8)

Το 73% των ερωτηθέντων διαφωνεί με την ερωτηση,ενώ το 21% συμφωνεί και το 7% συμφωνεί πληρως.Οπως διαφαίνεται από την ερευνά οι εργαζόμενοι θεωρούν στην πλειοψηφία τους ότι το λιμάνι έχει την δυνατότητα να φιλοξενήσει πλοία οποιοδήποτε μεγεθους.Υπαρχει βεβαία ένα ποσοστό που πιστεύει ότι χρειάζεται να γίνουν έργα διαπλάτυνσης για νά βελτιωθεί ακόμα περισσότερο η δυναμική του λιμένα και να γινει πιο ανταγωνιστικός.

Ερώτηση 5^η Πιστεύετε πως η στρατηγική θέση του λιμένα του Βόλου μπορεί να αποτελέσει μοχλό για την ανάπτυξη των μεταφορών στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό;



ΣΤΗΛΗ (9.10)

Σχετικά με το γεγονός ότι το λιμάνι του Βόλου αποτελεί μοχλό ανάπτυξης και για την ανάπτυξη των μεταφορών στην Ελλάδα, με την άποψη αυτή διαφωνεί το 19% των ερωτηθέντων, ούτε συμφωνεί ούτε διαφωνεί το 33% και συμφωνεί απολύτως το 48%. Τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν ότι η άποψη των εργαζομένων διίστανται καθώς μόνο το 48% θεωρεί ότι το λιμάνι του βόλου βρίσκεται σε τέτοια θέση και έχει την δυνατότητα να προσφέρει στρατηγικό ρολό στην ανάπτυξη του εμπορίου εντός και εκτός ελλάδος. Ένα μεγάλο ποσοστό το 33% είναι σε διάσταση καθώς δεν έχει σχηματίσει άποψη για το κατά πόσο το λιμάνι έχει την δυνατότητα να απαυχθεί σε στρατηγικό εμπορικό σημείο για τις θαλάσσιες μεταφορές.

6.2.4 Σύνοψη αποτελεσμάτων ερευνητικού

Από την έρευνα που διεξήχθη στο σύνολο των 50 εργαζομένων στους λιμένες του Βόλου και της Θεσσαλονίκης προέκυψαν σημαντικά στοιχεία σχετικά με το επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρει το κάθε λιμάνι καθώς και με το πόσο ανταγωνιστικά είναι σε σχέση με το πρώτο λιμάνι της χώρας των Πειραιά. Μέσα από την έρευνα προέκυψαν πληροφορίες για τα αναπτυξιακά έργα που πρέπει να γίνουν ώστε να βελτιωθεί το επίπεδο των υπηρεσιών για να μπορέσουν τα δυο λιμάνια να συμβάλλουν δραστικά στην ανάπτυξη των θαλασσιών μεταφορών στην Ελλάδα.

Παρόλο που το προσωπικό είναι στην μεγαλύτερη πλειοψηφία του ανώτερης και ανώτατης εκπαίδευσης παρουσιάζεται ηλιακά στην ανώτερη κλίματα με πάνω από το 50% να είναι μεγαλύτερο των 50 ετών. Αυτό καταδεικνύει την ανάγκη ανανέωσης του εργατικού δυναμικού στους λιμένες ώστε να αυξηθεί η παραγωγικότητα και να μπορέσουν να εκσυγχρονίσουν το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών. Όπως παρατηρείτε η μεγαλύτερη αδυναμία του λιμένα Θεσσαλονίκης είναι ότι δεν μπορεί να φιλοξενήσει πλοία παντός μεγέθους.

Οι εργαζόμενοι στην συντριπτική τους πλειοψηφία πιστεύουν ότι πρέπει άμεσα να γίνουν έργα διαπλάτυνσης του λιμένα ώστε να μπορεί να δέχεται πλοία παντός τύπου. Εφόσον γίνουν τα απαραίτητα αναπτυξιακά έργα πιστεύεται ότι ο λιμένας μπορεί να συνδράμει καθοριστικά λόγω του στρατηγικού του σημείου στην ανάπτυξη του εμπορίου στην Ελλάδα και να αποτέλεσει το Νο1 λιμάνι της χώρας.

Το λιμάνι του Βόλου παρουσιάζει μια πιο διαφορετική εικόνα. Η έρευνα δείχνει ότι το λιμάνι είναι σε θέση να εξυπηρετήσει πλοία παντός τύπου. Η θέση του αλλά και οι υπηρεσίες που παρέχει μπορούν αν συμβάλουν καθοριστικά στην ανάπτυξη του θαλάσσιου εμπορίου στην Ελλάδα. Οι εργαζόμενοι πιστεύουν ότι είναι απαραίτητο και σε αυτόν τον λιμένα να γίνουν έργα που θα βοηθήσουν στην αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών.

Συμπεράσματα-Επίλογος

Ο κλάδος της Ελληνικής Ναυτιλίας είναι ένας από τους πιο ραγδαία αναπτυσσόμενους κλάδους της οικονομίας. Πρόκειται για έναν κλάδο ο οποίος τα τελευταία είκοσι (20) χρόνια περίπου παρουσιάζει μεγέθη και ρυθμό επέκτασης, ανάλογο εκείνων των ρυθμών των πιο αναπτυγμένων χωρών τόσο της Ευρώπης όσο και των χωρών της Ανατολής. Συγκεκριμένα, ο κλάδος της Ναυτιλίας στη χώρα μας θεωρείται ιδιαίτερος σημαντικός αφού ως γνωστόν η Ελλάδα είναι μια κατεξοχήν ναυτιλιακή χώρα λόγω της δομής και της γεωγραφικής της θέσης.

Στην Ελλάδα γίνεται αναφορά στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις και στη γενικότερη δράση τους τόσο στον ελληνικό χώρο όσο και παγκοσμίως σε καθημερινή βάση, όπως επίσης και στη συμβολή τους στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας. Παράλληλα, πολλοί είναι εκείνοι οι οποίοι μιλούν για τα προβλήματα που εντοπίζονται στην εργασιακή απασχόληση των ατόμων στη ναυτιλία και έχουν εστιαστεί στα προβλήματα αυτά.

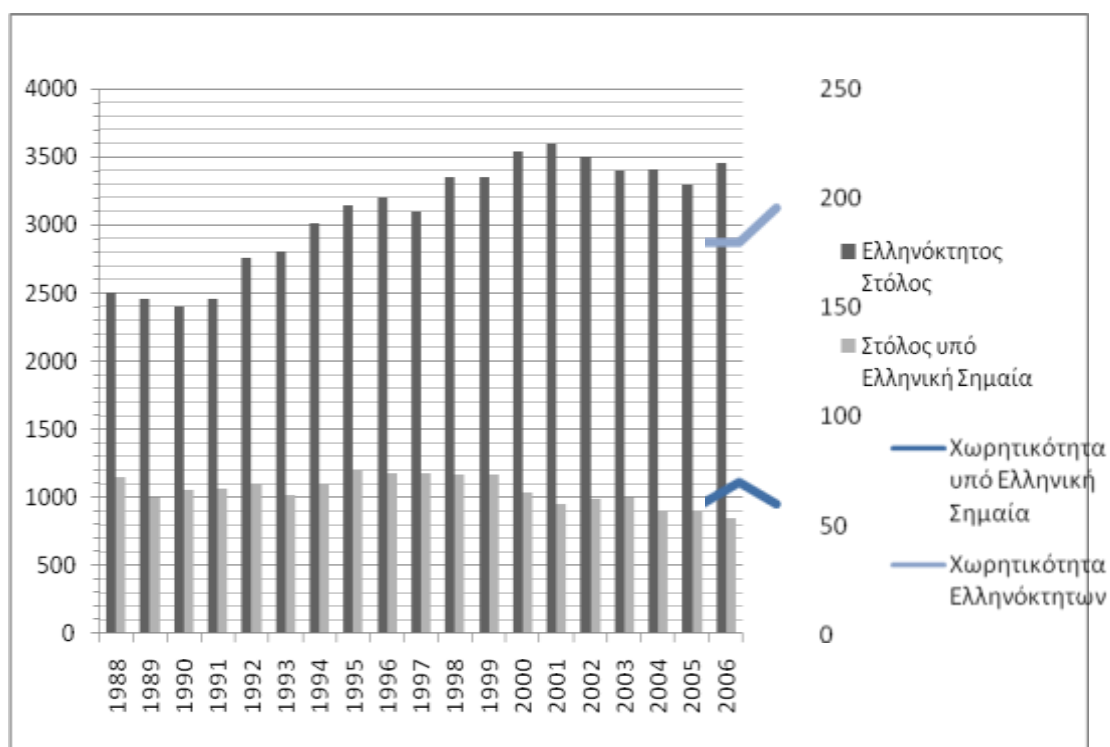
Τα τελευταία χρόνια ο ναυτιλιακός κλάδος, σε παγκόσμιο επίπεδο, διαφοροποιείται από τα παραδοσιακά μοντέλα και ευθυγραμμίζεται με τις πλέον σύγχρονες δομές διοίκησης επιχειρήσεων. Έτσι, η διοικητική «ομπρέλα» κάθε σύγχρονου ναυτιλιακού οργανισμού χρειάζεται να ελέγχει συνεχώς όλες τις πτυχές του, όπως τα operations, τις ναυλώσεις, την χρηματοοικονομική διοίκηση, την ασφάλεια, την τεχνολογία, το περιβάλλον, τις ναυτικές πολιτικές και διατάξεις, μεταξύ άλλων. Παράλληλα με την πρόοδο αυτή όμως, έχει δημιουργηθεί και η ανάγκη για την διάχυση ειδικευμένης γνώσης γύρω από όλα τα επίπεδα διοίκησης και διαχείρισης ενός πλοίου με πλήρη γνώση της διάταξης και λειτουργίας μηχανοστασίου.

Με την πάροδο της τελευταίας δεκαετίας της χιλιετίας, η ναυλαγορά συνέχισε με λίγες εποχιακές εξαιρέσεις, την ανοδική της πορεία τόσο στα ξηρά όσο και στα υγρά

φορτία. Η σταθερή οικονομική ανάπτυξη των παραδοσιακών βιομηχανιών καθώς και η άνοδος οικονομιών της Άπω Ανατολής ώθησαν σε έναν κύκλο καλών εργασιών με μακριά διάρκεια. Ο Έλληνας πλοιοκτήτης συνεχίζει και την τελευταία δεκαετία του αιώνα να συγκεντρώνει το ενδιαφέρον του κυρίως στις μεταφορές χύδην φορτίο.

Το 95% του ελληνικού στόλου αποτελείται από πλοία που εξειδικεύονται στο χύδην φορτίο. Στα παραπάνω ποσοστά περιλαμβάνονται και τα πλοία που ικανοποιούν τις ανάγκες των ξένων εταιριών τακτικών γραμμών. Μόνο το 5% είναι πλοία που απασχολούνται στις κρουαζιέρες στην επιβατηγό ναυτιλία και την ακτοπλοία. Η εμπορική ναυτιλία ανήκει στον τριτογενή τομέα της οικονομίας και αποτελεί τον σημαντικότερο φορέα του κλάδου των μεταφορών και επηρεάζει άμεσα την εθνική οικονομία.

Διάγραμμα 1.1 - Ανάπτυξη Ελληνικού Στόλου



ΠΗΓΗ: Lloyd's Register of Shipping – Fairplay

Στη σημερινή λεγόμενη «διαδικασία παγκοσμιοποίησης» ένας κλάδος της οικονομίας ο οποίος έχει τα απαραίτητα εχέγγυα να επιβιώσει και να διακριθεί είναι ο

ναυτιλιακός. Μια σύγχρονη επιχείρηση της θάλασσας έχει παγκόσμια ακτινοβολία λόγω της φύσεως του αντικειμένου εργασιών που περιλαμβάνει ναυπηγήσεις στην Ανατολική Ασία, χρηματοδότηση από τη Βόρειο Ευρώπη και διαχείριση από την Ελλάδα. Συνεπώς δεν πρέπει να αναμένεται απαισιόδοξη προοπτική για τις Ελληνικές εταιρείες. Η Ελλάδα παραμένει η μεγαλύτερη ναυτιλιακή δύναμη του κόσμου και δεν κινδυνεύει άμεσα να χάσει αυτή την πρωτιά, αν και τα τελευταία χρόνια, το μερίδιό της στον παγκόσμιο στόλο μειώνεται ελαφρώς, όπως προκύπτει από τα στοιχεία της Διάσκεψης των Ηνωμένων Εθνών για το Εμπόριο και την Ανάπτυξη -UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) που περιλαμβάνονται στην ετήσια έκδοση της Θαλάσσιες Μεταφορές-Review of Maritime Transport-2007.

Η Ελλάδα συνεχίζει να ελέγχει το μεγαλύτερο εμπορικό στόλο του κόσμου, ο οποίος αποτελούνταν την 1η Ιανουαρίου 2007 από 3.084 πλοία, συνολικής χωρητικότητας 170,181 εκατ. dwt. Το μερίδιό του σε σχέση με τον παγκόσμιο στόλο (dwt) ανερχόταν στο 17,39%, ελαφρώς μειωμένο σε σύγκριση με το 2006 που ήταν 18,02%, το 2005 που ήταν 18,48% και το 2004 που ήταν στο 20,26%.

Επιπρόσθετα, ο αδυσώπητος ανταγωνισμός ενδέχεται να επιφέρει ανακατατάξεις στους κόλπους των σημερινών οργανισμών και ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Οι προκλήσεις είναι μεγάλες και είναι πλέον του γεγονότος ότι στην περίπτωση της Ελλάδος, η ναυτιλία θα προσελκύσει και νέους επιχειρηματίες οι οποίοι προσδοκούν παγκόσμια αναγνώριση και διαθέτουν τα πλεονεκτήματα αυτά που είναι ικανά για την πρόοδο τους. Διαχρονικά άλλωστε, ανεξαιρέτως των εσωτερικών συνθηκών, μία επιχειρηματική μειονότητα εφεύρισκε τη δίοδο να ανοίξει τα φτερά της και να διακριθεί μακριά από την εν πολλοίς μίζερη κατάσταση στο Ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον. Εάν κάτι μπορεί να θεωρείται βέβαιο και στον αιώνα που διανύουμε, είναι ότι κάτι ανάλογο θα συμβεί και τώρα.

Βιβλιογραφεία

i. Βιβλιογραφικές πηγές-Αρθρογραφία

a) Ελληνική

- Α.Α.Πάλλης-Κ.Ι.Χλωμούδης, (2001) , «Προς μια Ευρωπαϊκή Λιμενική Πολιτική», Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα
- Α.Μ.Γουλιέλμος, (2001), Λειτουργική Διαχείριση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Τζέι & Τζέι Ελλάς, Πειραιάς
- Γ.Π.Βλάχος- Μ.Νικολαΐδης, (1999), «Βασικές Αρχές της Ναυτιλιακής Επιστήμης», Εκδόσεις Τζέι & Τζέι Ελλάς, Πειραιάς
- Γ.Π.Βλάχος, (1999), «Εμπορική Ναυτιλία και Θαλάσσιο Περιβάλλον», Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα
- Γουλιέλμος Α.Μ., (1997), «Διοίκηση παράκτιων και θαλάσσιων βιομηχανιών» ,εκδόσεις Σταμούλη ,Πειραιάς
- Γουλιέλμος Α.Μ. & Γκιζιάκης Κ., (1997)’Έλεγχος της ποιότητας στη ναυτιλιακή επιχείρηση και στο πλοίο (ISM Code & I.S.M. 9002)’’,εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Ε. Θαναπούλου, (1994), «Ελληνική και Διεθνής Ναυτιλία: Αλλαγές στο Διεθνή καταμερισμό εργασίας στη ναυτιλία. Η θέση του ελληνικού εμπορικού στόλου, Εκδ. Παπαζήση, Αθήνα
- Ευάγγελος Σαμπράκος, (2001), «Εισαγωγή στην Οικονομική των Μεταφορών», Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα
- Ευστάθιος Μπάτης, «Πορτραίτα σε μπλε φόντο. Πρόσωπα έγραψαν ιστορία στη ναυτιλία του 20^{ου} αιώνα», Εκδόσεις Finatec Α.Ε
- Θανοπούλου, Ε. (1994). Διεθνής και Ελληνική Ναυτιλία. Αθήνα: Παπαζήσης.
- Θεοτοκάς Γ. Λεκάκου Μ.Β., Πάλλης Α.Α., Συριόπουλος Θ.Κ. Τσαμουργκέλης, Γ. (2008). Ελληνική Ναυτιλία, Απασχόληση, Ανταγωνιστικότητα. Αθήνα: Gutenberg. Συνεργασία.

- Θεοτοκάς Γιάννης – Χαρλαύτη Τζελίνα (2007), «Έλληνες Εφοπλιστές και Ναυτιλιακές Επιχειρήσεις. Οργάνωση, Διοίκηση και Στρατηγική», Εκδόσεις Αλεξάνδρεια, Αθήνα
- Θεοτοκάς Γιάννης (2011), «Οργάνωση και Διοίκηση Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων», Εκδόσεις Αλεξάνδρεια, Αθήνα
- Θεοτοκάς Γιάννης, Λεκάκου Μαρία, Πάλλης Θάνος, Συριόπουλος Θεόδωρος, Τσαμουργκέλης Γιάννης (2008), «Ελληνική Ναυτιλία, Απασχόληση και Ανταγωνιστικότητα. Στρατηγικές Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού», Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα
- Θεοτοκάς Ι., (2003) σημειώσεις μαθήματος «Οργάνωση και διοίκηση ναυτιλιακών επιχειρήσεων» , Χίος
- Θεοτοκάς, (1997), «Μέθοδοι και ιδιαιτερότητες στην οργάνωση και διοίκηση των ελληνόκτητων ναυτιλιακών επιχειρήσεων, 1969-1990», διδακτορική διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς
- Κ.Ν.Παπαγιαννούλης, (2002), «Η Παγκοσμιοποίηση της Οικονομίας & η Ελληνική και Διεθνής Ναυτιλία», Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα
- Μεταξάς, Βασίλης Ν. (1992), «Αρχές ναυτιλιακής οικονομικής», Βασίλη Ν. Μεταξά. - Αθήνα : Εκδόσεις Παπαζήση
- Ν.Γ.Πρωτοψάλτης, (1992), «Γενική και Αναλυτική Λογιστική Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων», Αθήνα 1992
- Πάλλης Α.Α. και Χλωμούδης Κ.Ι. (2001). «Ευρωπαϊκή Λιμενική Πολιτική: Η Λιμενική Βιομηχανία στην Προοπτική της Αειφόρου Ανάπτυξης», Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα:
- Σπάθη Σ., Καραγιάννη Σ., Γεωργικοπούλου Ν., Ερευνητές ΚΕΠΕ, (2010), «Εκθέσεις 62, Η Ελληνική εμπορική ναυτιλία», Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών, Αθήνα
- Χαρλαύτη Τζελίνα, Θανοπούλου Ελένη, Θεοτοκάς Ιωάννης, (2009), «Το παρόν και το μέλλον της ελληνικής ναυτιλίας», Γραφείο Οικονομικών Μελετών, Μελέτες, Αρ. 10, Αθήνα, Ακαδημία Αθηνών
- Χαρλαύτη, (2001), «Ιστορία της Ελληνόκτητης ναυτιλίας 19^{ος}-20^{ος} αιώνας», Εκδ. Νεφέλη, Αθήνα,

- Χολέβας, Ιωάννης Κ., (1990), «Ναυτιλιακή λογιστική» / Ι. Χολέβας, Β. Δερδεψίδης. - Αθήνα : Σμπίλιας

a) Ξενόγλωσση

- Dnicker F. Peter., (1994), Management, Tasks, Responsibilities, Practices, Biitlerworth Heinemann (α•έκδ.1974)
- Einar Hope - Oystein Boe, «Investment Behaviour in Norwegian Bulk Shipping» mo: Einar Hope, Studies in Shipping Economics in Honour of Professor Amljot Slromme Svendscn, Bedriftso-kotiomensForlagA/S, Oslo
- G. Harlaflis - J. Theotokas, (2002), «Maritime Business during the 20th Century: Continuity and Change», στο: C. Orammenos (ed.), Ttte Handbook of Maritime Economics and Business, Informs, London,
- Grammenos C. Th. (editor), (2003), “The Handbook of Maritime Economics and Business”, LLP, London-Hong Kong
- John M.Downard, (1994), “Running Costs, Ship Management Series, Fairplay Publications”, έκδοση 1981
- Pallis A.A. (2007). Maritime Transport: The Greek Paradigm. London: Elsevier. ISBN-978-0-7623-1449-2, Series Editor: M. Dresner. 26/07/2007. Επιμέλεια.
- Stopford M., (1997), “Maritime Economics”, Routledge
- Theotokas Ioannis. - Harlaftis Gelina (2009), Leadership in World Shipping, Palgrave Macmillan, 346 p.
- M. Porter, (1990), The competitive Advantage of Nations, MacMillan

a) Διαδικτυακές πηγές

- <http://www.ship.gr/> (Ημερομηνία πρόσβασης 15-07-2013)
- http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9D%CE%B1%CF%85%CF%84%CE%B9%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CE%BA%CE%AE_%CE%9F%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BC%CE%B9%CE%BA%CE%AE (Ημερομηνία πρόσβασης 19-06-2013)
- www.lloydslist.com
- www.economicsarena.com

Παράρτημα 1

Ναυλωσύμφωνα

Association of Ship Brokers
& Agents (U.S.A.), Inc.
October 1977

CODE WORD FOR THIS
CHARTER PARTY:
ASBATANKVOY

TANKER VOYAGE CHARTER PARTY

PREAMBLE

Place: Mumbai Date

IT IS THIS DAY AGREED between _____
chartered owner/owner (hereinafter called the "Owner") of the _____ FLAG, Built _____
S/S/M/S _____ M.T. " _____ " (hereinafter called the "Vessel")
and HINDUSTAN PETROLEUM CORPORATION LTD. 17 JAMSHEDJI TATA ROAD, MUMBAI -400020 (hereinafter
called the "Charterer") that the transportation herein provided for will be performed subject to the terms and conditions
of this Charter Party, which includes
this Preamble and Part I and Part II. In the event of a conflict, the provisions of Part I will prevail over those contained in Part II.

PART I

- A. Description and Position of Vessel : See Rider Clause 12 as attached
- Deadweight: _____ metric tons (2240 lbs.) Classed: _____
- Loaded draft of Vessel on assigned summer freeboard _____ meters ft. in. in salt water.
- Capacity for cargo: _____ CBM (at 98% excluding slops) tons (of 2240 lbs. each) more or
less, Vessel's option
- Coated: Yes No
- Coiled Yes No Last two three cargoes :
- Note: _____ Expected Ready: ETA
- B. Laydays:
Commencing: _____ Cancelling: _____
- C. Loading Port(s): _____ Charterers' Option
- D. Discharging Port(s): _____ Charterers' Option
- E. Cargo / Quantity: _____ Charterers' Option
- F. Freight Rate: _____
- G. Freight/Demurrage / Deadfreight Payable to: See Rider Clause no. 39, as attached
- H. Total Laytime in Running Hours: _____ HOURS SUNDAYS AND HOLIDAYS INCLUDED
- I. Demurrage per day: US \$ _____ per day or pro rata

Εικόνα 1: Ναυλωσύμφωνο Ναύλωσης ανά ταξίδι (voyage chartering)

ORIGINAL

TIME CHARTER PARTY FOR OFFSHORE SERVICE VESSELS:

CODE NAME: "SUPPLY TIME 89" PART I

1. Place and date

LE HAVRE, 25TH MAY 1998

2. Disponent Owners/Place of business (full style) (Cl.1(a))

A/ LES ABEILLES INTERNATIONAL

Quai Lamande / PO Box 1351
76065 Le Havre Cedex / France
Ph: (33)2 35 19 77 85 Fax (33) 2 35 41 78 98 for the Diving Support Vessel
and

B/ TRAVOCEAN

146 rue Sainte
13007 Marseilles / France
Ph: (33)4 91 04 42 04 Fax (33) 4 91 33 85 05 For the R.O.V.

3. Charterers/Place of business (full style, address and tele/telefax)
(Cl.1(a))

RMS TITANIC, INC.
17, Battery Place, Suite 203
New York, New York 10004

U.S.A.

Ph (212) 558 6300 Fax (212) 482 1912

4. Vessel's name (Cl.1(a))

D.S.V. "ABEILLE SUPPORTER" and R.O.V. "ABYSSUB"

5. Date of delivery (Cl.2(a))

Between 3rd Aug 1998 and 6th Aug 1998

6. Cancelling date (Cl.2(a) & (c))

6th August 1998
23:59 LT

7. Port or place of delivery (Cl.2(a))

Mobilisation Port: Bayonne, France Place of delivery: On RMS TITANIC wreck site

8. Port or place of redelivery/notice of redelivery (Cl.2(d))

(i) Port or place of redelivery

Redelivery: In Boston, USA
Demobilisation port: Bayonne, France

(ii) Number of days' notice of redelivery

2 (two) days

Εικόνα 2: Ναυλοσύμφωνο για σειρά ταξιδιών

Exhibit 10.12

1. Shipbroker Not Applicable	BIMCO STANDARD BAREBOAT CHARTER CODE NAME: "BARECON 2001"	
	PART 1	
	2. Place and date New York, New York, January 18, 2011	
3. Owners/Place of business (CL1) MR Contest Shipping L.L.C. c/o Northern Fund Management America LLC (as Agent) One Stamford Landing 62 Southfield Avenue, Ste 212 Stamford, Connecticut 06902	4. Bareboat Charterers/Place of business (CL1) GMR Contest LLC c/o General Maritime Corporation 299 Park Avenue, 2 nd floor New York, New York 10171	
5. Vessel's name, call sign and flag (CL 1 and 3) STENA CONTEST; Call sign: ZCDL7; Flag: Marshall Islands		
6. Type of Vessel Product Tanker	7. GT/NT 27,357 / 13,866	
8. When/Where built 2005 / Uljanik Shipyard, Uljanik	9. Total DWT (abt.) in metric tons on summer freeboard 47,400	
10. Classification Society (CL3) American Bureau of Shipping	11. Date of last special survey by the Vessel's classification society February 20, 2010	
12. Further particulars of Vessel (also indicate minimum number of months' validity of class certificates agreed acc. to CL 3) Not applicable		
13. Port or Place of delivery (CL 3) As trading	14. Time for delivery (CL 15, 4) 5) See Additional Clause 27	Not applicable
16. Port or Place of redelivery (CL 15) See also Additional Clause 34	17. No. of months' validity of trading and class certificates upon redelivery (CL 15) See Additional Clause 35	
18. Running days' notice if other than stated in CL 4 Notice is not applicable	19. Frequency of dry-docking (CL 10(g))	
20. Trading limits (CL 6) Worldwide		

Εικόνα 3: Ναυλοσύμφωνο ναύλωσης πλοίου γυμνού

17. Area of operation (CL 130) AS PER SEARCH ASSIGNMENT see ANNEX D		18. Employment of vessel restricted to (state nature of services) (CL 130) IN SUPPORT OF CHARTERERS SEARCH ASSIGNMENT, ALWAYS WITHIN THE SAFE CAPABILITIES AND CAPACITIES OF THE VESSEL	
19. Charter hire (state rate and currency) (CL 130) and (6) £7,503,900 (SEVEN MILLION, FIVE HUNDRED AND THREE THOUSAND, NINE HUNDRED BRITISH POUNDS STERLING) IN ACCORDANCE WITH THE COMPLETION AGREEMENT		20. Extension hire (if agreed, state rate) (CL 130) N/A	
21. Invoicing for hire and other payments (CL 130) (i) state whether to be issued in advance or arrears IN ACCORDANCE WITH THE COMPLETION AGREEMENT (ii) state to whom to be issued if addressee other than stated in Box 2 N/A (iii) state to whom to be issued if addressee other than stated in Box 3 N/A		22. Payments (state mode and place of payment, also state beneficiary and bank account) (CL 130) IN ACCORDANCE WITH THE COMPLETION AGREEMENT	
23. Payment of fire, bunker invoices and disbursements for Charterers' account (state maximum number of days) (CL 130) IN ACCORDANCE WITH THE COMPLETION AGREEMENT		24. Interest rate payable (CL 130) 2% ABOVE PREVAILING BARCLAYS BANK plc RATE	25. Maximum audit period (CL 130) N/A
26. Meals (state rate agreed) (CL 51(1)) N/A	27. Accommodation (state rate agreed) (CL 51(2)) N/A	28. Mutual Waiver of Recourse <u>optional</u> , state whether applicable (CL 127) NOT APPLICABLE	
29. Suller (state amount of daily increment to charter hire) (CL 110) N/A	30. War (state name of countries) (CL 130) MIDDLE EAST		
31. General average (place of settlement - only to be filed in if other than London) (CL 27)	32. Breakdown (state period) (CL 260(1)) 5 DAYS		
33. Law and arbitration (state CL 31(a) or 31(b) or 31(c), as agreed, if CL 31(c) agreed also state place of arbitration) (CL 31) CL 31(a)	34. Numbers of additional clauses covering special provisions, if agreed N/A		

This document is a computer generated SUPPLYTIME 89 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.

Εικόνα 4: Ναυλοσύμφωνο Χρονονάυωσης

Παράρτημα 2

Ερωτηματολόγιο Έρευνας για Λειτουργία Λιμένων Θεσσαλονίκης και Βόλου

Οδηγίες για τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου

_ Το ερωτηματολόγιο είναι αυστηρά ανώνυμο. Οποιαδήποτε πληροφορία παρέχουν οι ερωτώμενοι, αποσκοπεί αποκλειστικά και μόνο στην εξυπηρέτηση της συγκεκριμένης έρευνας.

_ Κάθε ερωτηματολόγιο είναι αυστηρά προσωπικό με την έννοια ότι οι απαντήσεις που θα επιλέξετε θα πρέπει να είναι αποτέλεσμα δικής σας επιλογής.

_ Για την συμπλήρωση του επιλέγετε μία απάντηση από αυτές που παραθέτουμε, σημειώνοντας X στο αντίστοιχο τετραγωνάκι. Στις ερωτήσεις στις οποίες παρέχεται η δυνατότητα της απάντησης: «Άλλο προσδιορίσατε...:», σημαίνει ότι εφόσον καμία από τις κατηγορίες απαντήσεων δεν ανταποκρίνεται επακριβώς στις απόψεις σας, τότε μπορείτε να επιλέξετε το «Άλλο» και να γράψετε τη δική σας απάντηση.

_ Στην αρχική ενότητα του ερωτηματολογίου σας ζητάμε να συμπληρώσετε κάποια δημογραφικά στοιχεία όπως ηλικία, το φύλο και στοιχεία σχετικά με την εκπαίδευσή σας. Η συμπλήρωση των στοιχείων αυτών είναι απαραίτητη για την καλύτερη αποτύπωση και αξιολόγηση των παρεχόμενων πληροφοριών. Σε καμία περίπτωση δεν στοχεύει σε οποιαδήποτε συσχέτιση ή κατηγοριοποίηση με βάση προσωπικά δεδομένα.

1. Προσδιορίστε το επίπεδο μόρφωσής σας.

- ΛΥΚΕΙΟΥ
- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ
- ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΑΤΕ

2. Προσδιορίστε σε ποια ηλικιακή κλίμακα ανήκετε.

- 28-35
- 36-45
- 46-50
- 56+

3. Προσδιορίστε το φύλο σας.

- ΑΝΔΡΑΣ
- ΓΥΝΑΙΚΑ

4. Μπορεί το λιμάνι της Θεσσαλονίκης να αναπτυχθεί περαιτέρω για να αποτελέσει το Νο.1 λιμάνι της χώρας;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

5. Χρειάζεται να γίνουν δραστικές αλλαγές στο επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών ώστε το λιμάνι της Θεσσαλονίκης να μπορεί να συνεισφέρει τα μέγιστα στην ανάπτυξη εμπορίου της χώρας;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

6. Το λιμάνι Θεσσαλονίκης μπορεί να δεχτεί κάθε τύπο πλοίου, όσο μεγάλο και αν είναι αυτό;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

7. Θεωρείτε απόλυτα απαραίτητα τα έργα διαπλάτυνσης του λιμένα Θεσσαλονίκης ώστε να μπορεί να υποδεχτεί κάθε είδους και κάθε μεγέθους πλοίο?

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

8. Πιστεύετε πως η στρατηγική θέση του λιμένα της Θεσσαλονίκης μπορεί να αποτελέσει μοχλό για την ανάπτυξη των μεταφορών στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

9. Μπορεί το λιμάνι του Βόλου να αναπτυχθεί περαιτέρω για να αποτελέσει το Νο.1 λιμάνι της χώρας;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

10. Χρειάζεται να γίνουν δραστικές αλλαγές στο επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών ώστε το λιμάνι του Βόλου να μπορεί να συνεισφέρει τα μέγιστα στην ανάπτυξη του εμπορίου της χώρας;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

11. Το λιμάνι του Βόλου μπορεί να δεχτεί κάθε τύπο πλοίου, όσο μεγάλο και αν είναι αυτό;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

12. Θεωρείτε απόλυτα απαραίτητα τα έργα διαπλάτνσης του λιμένα Βόλου ώστε να μπορεί να υποδεχτεί κάθε είδους και κάθε μεγέθους πλοίο;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ

13. Πιστεύετε πως η στρατηγική θέση του λιμένα του Βόλου μπορεί να αποτελέσει μοχλό για την ανάπτυξη των μεταφορών στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό;

- ΔΙΑΦΩΝΩ
- ΔΙΑΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΣΥΜΦΩΝΩ
- ΣΥΜΦΩΝΩ ΑΠΟΛΥΤΩΣ
- ΑΛΛΟ ΠΡΟΣΔΙΑΡΙΣΑΤΕ