

**ΑΚΑΔΗΜΙΑ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΝΑΥΤΙΚΟΥ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ**

ΣΧΟΛΗ ΠΛΟΙΑΡΧΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ORDERS AND POSITIONS
ΣΤΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ»**



ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ:

ΚΟΛΛΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Α.Γ.Μ:3970

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ

Νέα Μηχανιώνα, 2019

ΑΚΑΔΗΜΙΑ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΝΑΥΤΙΚΟΥ

Α.Ε.Ν ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ

**ΘΕΜΑ: Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ORDERS AND POSITIONS ΣΤΗ
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ**

**ΤΟΥ ΣΠΟΥΔΑΣΤΗ: ΚΟΛΛΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗ
Α.Γ.Μ:3970**

**Ημερομηνία ανάληψης της εργασίας:
Ημερομηνία παράδοσης της εργασίας:**

<i>A/A</i>	<i>Όνοματεπώνυμο</i>	<i>Ειδικότητα</i>	<i>Αξιολόγηση</i>	<i>Υπογραφή</i>
<i>1</i>				
<i>2</i>				
<i>3</i>				
ΤΕΛΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ				

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΧΟΛΗΣ :

Περιεχόμενα

Περίληψη.....	6
Κεφάλαιο 1	7
Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΣΩΠΑ ΠΟΥ ΤΗΝ ΑΠΑΡΤΙΖΟΥΝ	7
1.1 Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ.....	7
1.2 ΟΙ ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΙΣ ΚΑΝΟΝΕΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	8
Κεφάλαιο 2	9
2.1 Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΝΑΥΛΑΓΟΡΑΣ	9
2.2 ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	9
2.3 ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ (WORLD ECONOMY)	13
2.4 ΤΟ ΘΑΛΑΣΣΙΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΩΝ ΦΟΡΤΙΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ ΤΟΥ (seaborne commodity trades)	14
2.5 Παγκόσμιος εμπορικός στόλος πλοίων (World fleet capacity)	15
2.6 Ναυπηγήσεις και παραδόσεις πλοίων (shipbuilding deliveries)	16
2.7 Ναύλοι (freight rates & expectations).....	17
2.8 ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΥ ΝΑΥΛΟΥ	18
Κεφάλαιο 3	19
ΤΑ ΚΥΡΙΑ ΚΕΝΤΡΑ ΝΑΥΛΩΣΕΩΣ & ΟΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ	19
3.1 BALTIC EXCHANGE (ΒΑΛΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ)	19
3.2 BIMCO (BALTIC & INTERNATIONAL MARITIME COUNCIL).....	20
3.3 LLOYD’S OF LONDON	21
Κεφάλαιο 4	22
Κύριες μορφές ναυλώσεων	22
4.1 Χρονοναύλωση (time charter)	23
4.1.1 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΗ	24
4.1.2 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΝΑΥΛΩΤΗ	26
4.3 ΝΑΥΛΩΣΗ ΓΥΜΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ (BAREBOAT ή DEMISE CHARTER)	28
4.3.1 Υποχρεώσεις ναυλωτή στη ναύλωση γυμνού πλοίου.....	30
Κεφάλαιο 5	31
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ.....	31
5.1 ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ	33

5.2 ΟΡΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ	36
Κεφάλαιο 6	44
Οργάνωση Των Τμημάτων Ναυλώσεων Και Επιχειρήσεων (OPS)	44
6.1 Η οργάνωση των εκτιμήσεων των ταξιδιών (Voyage Estimates).....	44
6.2 Οργανωτικά βήματα επίλυσης των παραπάνω προβλημάτων	45
Βιβλιογραφία.....	47

Δήλωση αυθεντικότητας / Ζητήματα Copyright

Το άτομο το οποίο εκπονεί την Πτυχιακή Εργασία φέρει ολόκληρη την ευθύνη εκπόνησης της εργασίας, για λογοκλοπή καθώς και προσδιορισμού της δίκαιης χρήσης του υλικού, η οποία ορίζεται στην βάση των εξής παραγόντων: του σκοπού και χαρακτήρα της χρήσης (εμπορικός, μη κερδοσκοπικός ή εκπαιδευτικός), της φύσης του υλικού, που χρησιμοποιεί (τμήμα του κειμένου, πίνακες, σχήματα, εικόνες ή χάρτες), του ποσοστού και της σημαντικότητας του τμήματος, που χρησιμοποιεί σε σχέση με το όλο κείμενο υπό copyright, και των πιθανών συνεπειών της χρήσης αυτής στην αγορά ή στη γενικότερη αξία του υπό copyright κειμένου.

Περίληψη

Η παρούσα πτυχιακή εργασία αποτελεί σημαντικό κομμάτι των προπτυχιακών σπουδών μου στην Ακαδημία Εμπορικού Ναυτικού Μακεδονίας με τίτλο «Η Σημασία των Orders και Positions στη Διαπραγμάτευση της Ναύλωσης».

Στις μέρες μας οι θαλάσσιες μεταφορές είναι αναπόσπαστο κομμάτι της παγκόσμιας οικονομίας με τη χώρα μας να πρωτοπορεί και να είναι μια παγκόσμια υπερδύναμη στο κομμάτι της ναυτιλίας, παρέχοντας αξιοπλοΐα, ασφάλεια και ταχύτητα στον τομέα των μεταφορών. Τα τελευταία χρόνια η οικονομική κρίση πλήττει τις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες και δη τη χώρας μας. Ωστόσο, η ναυτιλία είναι ένας παράγοντας που πολλές φορές ξεπερνάει τον τουρισμό σε έσοδα για την Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.

Στην εργασία αυτή αρχικά θέλησα να τονίσω τη λειτουργία της ναυτιλιακής Βιομηχανίας όπως για παράδειγμα τους κανόνες προσέγγισης της ναυτιλιακής αγοράς, τα ναύλα, και τα κυριότερα κέντρα ναυλώσεως. Παρακάτω ασχολήθηκα με τις μορφές ναυλώσεως και τις υποχρεώσεις από τις πλευρές των συμβαλλομένων μερών και τη διαπραγμάτευση της ναύλωσης από κάθε πλευρά. Τέλος ανέφερα την οργάνωση των τμημάτων ναυλώσεων και επιχειρήσεων.

Τα κεφάλαια της εργασίας είναι με αυτόν το τρόπο κατανοημένα.

Κεφάλαιο 1

Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΣΩΠΑ ΠΟΥ ΤΗΝ ΑΠΑΡΤΙΖΟΥΝ

1.1 Η ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Το "Rochdale Report" του 1970 δίνει ένα πλήρη και διαχρονικό ορισμό της Ναυτιλιακής Βιομηχανίας σχολιάζοντας ως εξής:

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

1.2 ΟΙ ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΙΣ ΚΑΝΟΝΕΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

1. Πρώτον, δίνεται έμφαση στην αναγνώριση των οικονομικών και εμπορικών διαφορών ανάμεσα στα διαφορετικά τμήματα της ναυτιλιακής αγοράς (shipping market), π.χ. η ναυτιλία γραμμών (liner shipping) παρέχει ένα τελείως διαφορετικό τύπο υπηρεσιών, μεταφέρει διαφορετικό τύπο φορτίων και έχει διαφορετική οικονομική δομή από τη ναυτιλία μεταφοράς χύδην φορτίων (bulk shipping).
2. Δεύτερον, γίνεται παραδεκτό ότι η ναυτιλιακή αγορά αποτελεί κατά κάποιο τρόπο μία ενιαία βιομηχανία προσφοράς θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών, εφ' όσον οι ναυτιλιακές εταιρείες έχουν τη δυνατότητα να ενεργοποιούνται τόσο στην αγορά μεταφοράς χύδην φορτίων (bulk market) όσο και στην αγορά γραμμών (liner market), ενώ επίσης πολλά πλοία είναι σχεδιασμένα για να δραστηριοποιούνται σε περισσότερες από μία ναυτιλιακές αγορές. Κύρια, σε περιπτώσεις ύφεσης της ναυλαγοράς οι πλοιοκτήτες αποφασίζουν να μεταφέρουν τα πλοία τους από μία αγορά σε άλλη προσδοκώντας ότι θα περιορίσουν τον κίνδυνο ζημιάς. Με αυτόν τον τρόπο όμως, ενδεχόμενη ανισορροπία προσφοράς/ζήτησης πλοίων (supply/demand of vessels) σ' ένα τμήμα της ναυτιλιακής αγοράς είναι πιθανό να επηρεάζει αντίστοιχα την ισορροπία και τους ναύλους σ' ένα άλλο τμήμα.
3. Τρίτον, αναγνωρίζεται ο παγκόσμιος χαρακτήρας της ναυτιλιακής βιομηχανίας και η επίδραση που ασκούν σ' αυτήν οι οικονομικές, πολιτικές, κοινωνικές και άλλες εξελίξεις σε διεθνές και εθνικό επίπεδο. Η ναυτιλιακή αγορά δέχεται πολλές επιρροές από εξωγενείς παράγοντες (exogenous factors)

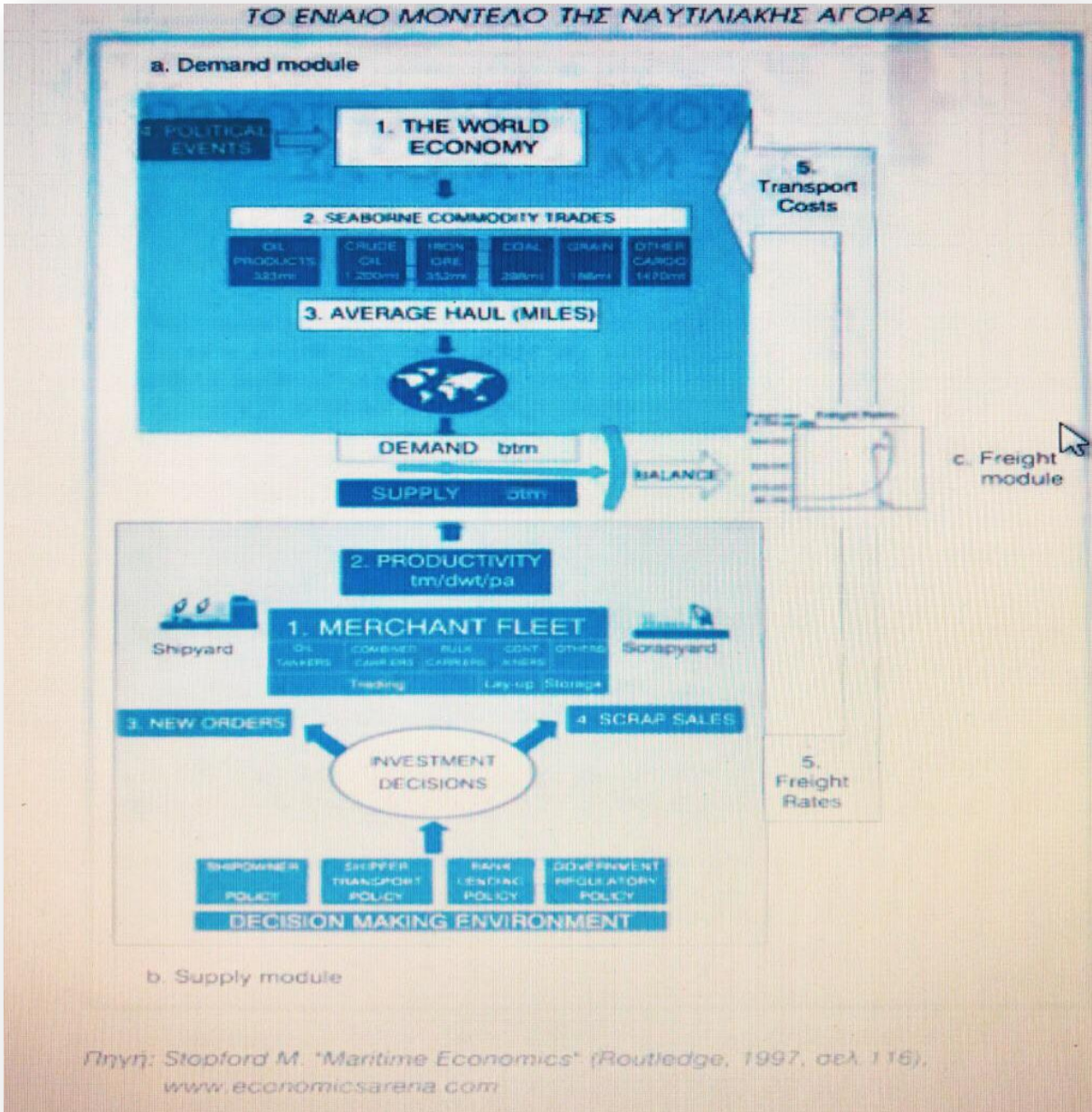
Κεφάλαιο 2

2.1 Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΝΑΥΛΑΓΟΡΑΣ

2.2 ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Είναι γνωστό ότι η οικονομική της ναυτιλίας είναι ένας κλάδος με μεγάλη πολυπλοκότητα. Επομένως, για την πραγματοποίηση μίας όσο το δυνατόν ξεκάθαρης ανάλυσης, το μοντέλο θα συμπεριλάβει μόνο εκείνους τους παράγοντες που θεωρούνται οι πλέον σημαντικοί στον καθορισμό των ναύλων. Από τις πολλές επιρροές που δέχεται η ναυτιλιακή αγορά, έχουν επιλεγθεί έντεκα ως ιδιαίτερα σπουδαίοι, από τους οποίους οι πέντε επηρεάζουν κύρια τη ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών και οι υπόλοιποι έξι κύρια την προσφορά. Όσον αφορά τη ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών, οι πέντε βασικές μεταβλητές είναι: η παγκόσμια οικονομία (world economy), οι διαδρομές του θαλάσσιου εμπορίου των φορτίων (seaborne commodity trades), η μέση διανυόμενη απόσταση των θαλάσσιων διαδρομών (average haul), τα πολιτικά γεγονότα (political events) και οι λοιποί εξωγενείς παράγοντες (exogenous factors) και τέλος το κόστος μεταφοράς (transport cost). Αντίστοιχα, για την προσφορά θαλάσσιων μεταφορών οι έξι βασικές μεταβλητές είναι: οι ομάδες λήψης αποφάσεων (decision makers), η χωρητικότητα του παγκόσμιου στόλου εμπορικών πλοίων (world fleet capacity), οι παραδόσεις νεότευκτων πλοίων (shipbuilding deliveries), οι διαλύσεις πλοίων (scrapping) και οι προσδοκίες που δημιουργούν οι εξελίξεις των ναύλων (freight rate expectations). Ο τρόπος με τον οποίο οι παραπάνω μεταβλητές ενσωματώνονται στο ενιαίο μοντέλο της ναυτιλιακής αγοράς απεικονίζεται στο παρακάτω διάγραμμα.

ΤΟ ΕΝΙΑΙΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ



Πηγή: Stopford M. "Maritime Economics" (Routledge, 1997, σελ. 116).
www.economicsarena.com

Το μοντέλο αποτελείται από τρία συστατικά μέρη: τη ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών (τμήμα α), την προσφορά θαλάσσιων μεταφορών (τμήμα β) και την αγορά ναύλων (τμήμα γ), η οποία συνδέει τα δύο

πρώτα μέρη καθορίζοντας το επίπεδο των χρηματοροών που θα μετακινηθούν από τον ένα τομέα στον άλλο. Οι μηχανισμοί του μοντέλου είναι σχετικά απλοί.

- **Από την πλευρά της ζήτησης**, η παγκόσμια οικονομία, μέσα από τη δραστηριότητα διάφορων βιομηχανιών, δημιουργεί τα αγαθά που απαιτούν θαλάσσια μεταφορά. Οι εξελίξεις σε συγκεκριμένους βιομηχανικούς τομείς είναι δυνατόν να επηρεάσουν το γενικό πλαίσιο ανάπτυξης της ζήτησης (π.χ. μία μεταβολή στην τιμή του πετρελαίου επηρεάζει τη ζήτηση πετρελαίου και αντίστοιχα τη ζήτηση θαλάσσιας μεταφοράς του). Επίσης, πιθανές μεταβολές στην απόσταση μεταφοράς ενός φορτίου έχουν ως αποτέλεσμα τη διαφοροποίηση στην τελική ζήτηση θαλάσσιων υπηρεσιών μετρημένη σε τονομίλια ton-miles). Η μέτρηση της ζήτησης σε τονομίλια είναι τεχνικά περισσότερο σωστή και αντικειμενική σε σχέση με τη μέτρηση σε τόνους νεκρού βάρους (deadweight tons) των πλοίων που χρησιμοποιούνται για τη μεταφορά των φορτίων. Η μέτρηση σε τονομίλια ενσωματώνει την έννοια της αποτελεσματικότητας στην απασχόληση των πλοίων (efficiency of employment) και κατά συνέπεια αξιολογεί αυτόματα την αποτελεσματικότητα της μεταφοράς των φορτίων. Αντίθετα, η μέτρηση σε τόνους νεκρού βάρους παρουσιάζει μόνο την ποσότητα του μεταφερόμενου φορτίου, χωρίς να συνεκτιμά την αποτελεσματικότητα με την οποία αυτό μεταφέρεται. Γι' αυτό το λόγο, η μέτρηση σε τόνους νεκρού βάρους ταιριάζει περισσότερο στην πλευρά της προσφοράς θαλάσσιων υπηρεσιών.
- **Από την πλευρά της προσφοράς**, σε βραχυπρόθεσμο επίπεδο, ο εμπορικός στόλος των πλοίων αντιπροσωπεύει τη σταθερή θαλάσσια μεταφορική ικανότητα. Όμως, σε κάποιο μελλοντικό σημείο του χρόνου ανάλογα με τις επιχειρηματικές αποφάσεις των πλοιοκτητών είναι δυνατόν να απασχολείται ενεργά μόνο ένα τμήμα αυτού του στόλου, καθώς ορισμένα πλοία μπορεί να παροπλισθούν (laid-up) ή να χρησιμοποιηθούν ως αποθήκες φορτίου. Ο παγκόσμιος στόλος μπορεί να αυξηθεί σε μέγεθος από τις νέες ναυπηγήσεις και να μειωθεί από τις

διαλύσεις πλοίων.Επίσης, η συνολική δυνατότητα μεταφοράς που παρέχεται από τον παγκόσμιο στόλο εξαρτάται ουσιαστικά από την αποτελεσματικότητα με την οποία απασχολούνται τα πλοία. Ιδιαίτερο ρόλο σε αυτό παίζει η ταχύτητα των πλοίων, καθώς επίσης η συνολική απόσταση και ο συνολικός χρόνος ταξιδιού υπό έρμα (χωρίς φορτίο). Για παράδειγμα, ένας στόλος δεξαμενοπλοίων που ταξιδεύει με μέση ταχύτητα 11 κόμβων και επιστρέφει υπό έρμα, μεταφέρει λιγότερο φορτίο ανά έτος από ένα στόλο πλοίων ξηρού φορτίου ίδιου μεγέθους, που όμως ταξιδεύει με μέση ταχύτητα 14 κόμβων και μεταφέρει φορτίο σε όλο ή μέρος του ταξιδιού επιστροφής (backhaul cargo). Η αποτελεσματικότητα της χρησιμοποίησης των πλοίων αναφέρεται γενικά ως "παραγωγικότητα του στόλου" (fleet productivity) και εκφράζεται σε τονομίλια ανά τόνο νεκρού βάρους ανά έτος (ton miles per dwt per annum). Τέλος, η πολιτική των φορτωτών, των τραπεζών και των παγκόσμιων νομοθετικών οργανισμών παίζει επίσης σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της προσφοράς στην αγορά. Το τρίτο μέρος του μοντέλου είναι η αγορά ναύλων, η οποία συνδέει την προσφορά θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών με τη ζήτηση. Στην ουσία, ο μηχανισμός καθορισμού των ναύλων διαμορφώνει το ποσό των χρημάτων που θα πληρωθεί από τους ναυλωτές στους πλοιοκτήτες για τη μεταφορική υπηρεσία που οι τελευταίοι παρέχουν. Όταν υπάρχει έλλειμμα στην προσφορά πλοίων, τα επίπεδα ναύλων αυξάνονται και οι πλοιοκτήτες έχουν διαπραγματευτική ισχύ στην αγορά. Οι σημαντικές χρηματοροές που καταλήγουν στους λογαριασμούς των πλοιοκτητών επηρεάζουν τη συμπεριφορά τόσο των ναυλωτών / φορτωτών όσο και των πλοιοκτητών. Οι πλοιοκτήτες συνήθως θέτουν παραγγελίες για νέα πλοία, ενώ οι φορτωτές ψάχνουν για τρόπους περικοπής του κόστους μεταφοράς, είτε με μεγαλύτερη ελαστικότητα στην καθυστέρηση της παράδοσης του φορτίου, ή στρεφόμενοι προς στενότερες σχέσεις με προμηθευτές και προς τη χρήση μεγαλύτερων πλοίων. Αντίστροφα, όταν υπάρχει πλεόνασμα στην προσφορά πλοίων, τα επίπεδα των ναύλων πέφτουν και οι πλοιοκτήτες πρέπει να αντλήσουν χρηματικά αποθέματα για να πληρώσουν το σταθερό κόστος των πλοίων τους (π.χ. επισκευές πλοίων, τοκοχρεολύσια δανείων κ.λπ.)

2.3 ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ (WORLD ECONOMY)

Η πιο σημαντική επιρροή της ζήτησης θαλάσσιων μεταφορών είναι αναμφίβολα η παγκόσμια οικονομία. Έχει υπολογιστεί ότι το 80-85% του παγκόσμιου εμπορίου σε όρους μεταφερόμενου φορτίου μεταφέρεται διά θαλάσσης, ενώ το ποσοστό αυξάνεται σε 90-95% σε όρους τονομιλίων. Έχει αποδειχθεί επίσης ότι οι διακυμάνσεις των ναύλων συμπίπτουν διαχρονικά με τις αντίστοιχες των κύκλων στην παγκόσμια οικονομία. Αυτό είναι απόλυτα λογικό και αναμενόμενο, αν αναλογιστεί κανείς ότι η ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών είναι **"παραγωγός ζήτηση" (derived demand)**, η οποία γεννάται κατ' αρχήν από την παγκόσμια οικονομία και στη συνέχεια από το θαλάσσιο εμπόριο, είτε μέσω της εισαγωγής πρώτων υλών για την κατασκευαστική βιομηχανία, είτε μέσω του εμπορίου τελικών προϊόντων¹⁰. Η σχέση ανάμεσα στο θαλάσσιο εμπόριο και την παγκόσμια οικονομία δεν είναι ωστόσο απλή ή άμεση. Υπάρχουν τρία τμήματα της παγκόσμιας οικονομίας που μπορούν να επιδράσουν στη ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών, ο επιχειρηματικός ή οικονομικός κύκλος (business cycle ή economic cycle), η ελαστικότητα του θαλάσσιου εμπορίου (seaborne trade elasticity) και ο κύκλος ανάπτυξης του θαλάσσιου εμπορίου (seaborne trade development cycle). **Ο επιχειρηματικός κύκλος (business cycle) ή οικονομικός κύκλος (economic cycle)** αποτελείτο υπόβαθρο για τους ναυτιλιακούς κύκλους. Οι διακυμάνσεις στο επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης διαμορφώνουν την κατάσταση στο θαλάσσιο εμπόριο και επομένως δημιουργούν κυκλικές διακυμάνσεις στη ζήτηση πλοίων.

2.4 ΤΟ ΘΑΛΑΣΣΙΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΩΝ ΦΟΡΤΙΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ ΤΟΥ (seaborne commodity trades)

Η δεύτερη σημαντική μεταβλητή της ζήτησης θαλάσσιων μεταφορών είναι το θαλάσσιο εμπόριο των φορτίων και οι διαδρομές του. Η μελέτη διαιρείται σε βραχυπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο επίπεδο. Μία σημαντική αιτία των βραχυχρόνιων διακυμάνσεων στη ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών **είναι η εποχικότητα (seasonality)** ορισμένων φορτίων. Κύρια τα αγροτικά προϊόντα (π.χ. σιτηρά, ζάχαρη) υπόκεινται σε εποχικές διακυμάνσεις, καθώς εξαρτώνται από τις καιρικές συνθήκες και το αποτέλεσμα της σοδειάς. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι οι εξαγωγές σιτηρών των Η.Π.Α. μπορεί να αυξηθούν ως και 50% από το Σεπτέμβριο μέχρι το τέλος του έτους. Αντίστοιχα, το πετρέλαιο παρουσιάζει πάντα αυξημένη ζήτηση κατά το φθινόπωρο και τις αρχές του χειμώνα.

Η εποχικότητα των φορτίων έχει σημαντικό αντίκτυπο στην ελεύθερη αγορά ναύλων (spot market). Η μεταφορά των εποχικών γεωργικών προϊόντων είναι δύσκολο να προγραμματιστεί. Έτσι, οι φορτωτές αυτών των φορτίων στηρίζονται σχεδόν αποκλειστικά στην αγορά "spot" για την ικανοποίηση των μεταφορικών τους αναγκών. Ως αποτέλεσμα, οι διακυμάνσεις στην αγορά σιτηρών, για παράδειγμα, επηρεάζουν περισσότερο την αντίστοιχη αγορά ναύλων απ' ό,τι οι διακυμάνσεις μεγαλύτερων φορτίων, όπως το σιδηρομέταλλευμα, το οποίο μεταφέρεται συνήθως στη βάση μακροχρόνιων συμβολαίων ναύλωσης. Οι μακροχρόνιες τάσεις στο θαλάσσιο εμπόριο των φορτίων καθορίζονται

από τα χαρακτηριστικά των βιομηχανιών, οι οποίες παράγουν και καταναλώνουν τα εμπορεύσιμα φορτία. Παρ' όλο που κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα είναι διαφορετική, ωστόσο διακρίνονται σε τέσσερις βασικές μορφές μεταβολών που μπορούν να διαφοροποιήσουν τη δομή του θαλάσσιου εμπορίου:

- 1) Μεταβολές στη ζήτηση του ίδιου του εμπορεύσιμου (ή του προϊόντος στο οποίο καταλήγει μετά την επεξεργασία)
- 2) μεταβολές στην πηγή από την οποία αποκτάται το εμπόρευμα
- 3) μεταβολές στην τοποθεσία του εργοστασίου επεξεργασίας του προϊόντος
- 4) μεταβολές στη μεταφορική πολιτική των φορτωτών.

2.5 Παγκόσμιος εμπορικός στόλος πλοίων (World fleet capacity)

Σε μακροπρόθεσμο επίπεδο, οι διαλύσεις πλοίων (scrapping) και οι παραδόσεις νέων πλοίων (deliveries) καθορίζουν το ρυθμό της ανάπτυξης. Επειδή η μέση οικονομική ζωή ενός πλοίου διαρκεί περίπου 25 χρόνια, μόνο ένα μικρό ποσοστό του στόλου οδηγείται στα διαλυτήρια κάθε χρόνο και επομένως ο ρυθμός προσαρμογής της προσφοράς στις μεταβολές της αγοράς δεν μετράται σε μήνες αλλά σε χρόνια. Βασικό χαρακτηριστικό του μοντέλου της ναυτιλιακής αγοράς είναι ο μηχανισμός με τον οποίο προσαρμόζεται η προσφορά, όταν αποδεικνύεται τελικά ότι η ζήτηση δεν κινήθηκε σύμφωνα με τις προσδοκίες. Από την εμπειρία των ετών 1970-2005 αποδεικνύεται ότι η διαδικασία προσαρμογής της προσφοράς περιλάμβανε φάσεις επέκτασης (growth), φάσεις συρρίκνωσης (contraction) και φάσεις αναδιάρθρωσης (structuring) του παγκόσμιου στόλου

2.6 Ναυπηγήσεις και παραδόσεις πλοίων (shipbuilding deliveries)

Η ναυπηγική βιομηχανία αποτελεί την πρωταρχική μέθοδο αύξησης της προσφοράς τονάζ στη ναυτιλιακή βιομηχανία, όχι μόνο ως προς τον αριθμό και τη χωρητικότητα των πλοίων αλλά και ως προς την ποιότητα του τονάζ, καθώς είναι δεδομένο ότι τα νεότευκτα πλοία είναι τεχνολογικά εξελιγμένα και προσφέρουν υψηλότερη παραγωγικότητα και μεγαλύτερη εμπορική απόδοση. Το επίπεδο ναυπηγικής παραγωγής θα πρέπει να προσαρμόζεται στις μεταβολές της ζήτησης και αυτό συμβαίνει στην πράξη σε μακροπρόθεσμο επίπεδο. Όπως έχει αναφερθεί, οι προσαρμογές στο επίπεδο ναυπηγικής παραγωγής συμβαίνουν αργά και δύσκολα. Η ναυπηγική βιομηχανία χαρακτηρίζεται από κύκλους μακράς διάρκειας, καθώς η **χρονική υστέρηση (time lag)** ανάμεσα στην παραγγελία (order) και την παράδοση (delivery) ενός νεότευκτου πλοίου κυμαίνεται από 1 έως 3 χρόνια, ανάλογα με το μέγεθος των ήδη υφιστάμενων παραγγελιών (orderbook) και εφ' όσον η ναυπηγική ικανότητα (shipbuilding capacity) είναι συγκεκριμένη και δυσμετάβλητη. Οι παραγγελίες νέων πλοίων τίθενται πάντα στη βάση μελλοντικών εκτιμήσεων της ζήτησης. Συχνά στο παρελθόν οι εκτιμήσεις αυτές έχουν αποδειχθεί εσφαλμένες, με δραματικό αποκορύφωμα τα μέσα της δεκαετίας του 1970, όταν οι παραδόσεις των "VLCC" συνέχιζαν να κατακλύζουν την αγορά για αρκετά χρόνια μετά την πτώση της ζήτησης. **Ο τύπος του πλοίου** αποτελεί σημαντικό παράγοντα για τη ναυπηγική βιομηχανία αλλά και για τη ναυτιλιακή αγορά, καθώς οι αναμενόμενες παραδόσεις ενός συγκεκριμένου τύπου πλοίου έχουν αντίκτυπο στις προοπτικές της αντίστοιχης ναυτιλιακής αγοράς.

2.7 Ναύλοι (freight rates & expectations)

Οι ναύλοι αποτελούν τον τελευταίο σημαντικό παράγοντα καθορισμού της προσφοράς θαλάσσιων μεταφορών. Το επίπεδο των ναύλων είναι ο ρυθμιστής με τον οποίο η αγορά δίνει κίνητρα στους λήπτες αποφάσεων, ώστε να προσαρμόσουν την προσφορά πλοίων σε βραχυχρόνιο επίπεδο και να βρουν τρόπους μείωσης του κόστους σε μακροχρόνιο επίπεδο. Ωστόσο, η σχέση αυτή είναι αμφίδρομη, αφού το επίπεδο των ναύλων επηρεάζεται καθοριστικά από τις αποφάσεις των ανθρώπων της ναυτιλίας. Όπως είναι γνωστό, στη ναυτιλιακή βιομηχανία υπάρχουν δύο κύριες πολιτικές τιμολόγησης, αυτή που διέπεται από την ανοικτή ναυλαγορά των ελεύθερων εμπορικών πλοίων και εκείνη που διέπεται από την αγορά γραμμών. Η ναυτιλία γραμμών είναι ουσιαστικά μία ναυτιλιακή βιομηχανία "λιανικής" πώλησης μεταφορικών υπηρεσιών (retail shipping business), καθώς παρέχει μεταφορά σε μικρές ανεξάρτητες ποσότητες φορτίου που ανήκουν σε πολλούς διαφορετικούς πελάτες με τιμές προκαθορισμένες από τα ναυτολόγια. Αντίθετα, η ναυτιλία των χύδην φορτίων είναι μία ναυτιλιακή βιομηχανία "χονδρικής" πώλησης μεταφορικών υπηρεσιών (wholesale shipping business), αφού παρέχει μεταφορά σε μεγάλες ποσότητες φορτίου που ανήκουν σε συγκριτικά μικρότερο αριθμό βιομηχανικών πελατών, με τιμές που διαπραγματεύονται και καθορίζονται σύμφωνα με την ελεύθερη αγορά. Και στις δύο περιπτώσεις το σύστημα τιμολόγησης είναι καθοριστικό για την προσφορά των θαλάσσιων μεταφορών. Βραχυπρόθεσμα, η προσφορά της χύδην ναυτιλίας ανταποκρίνεται στις τιμές των ναύλων, καθώς τα πλοία μεταβάλλουν ανάλογα την επιχειρησιακή τους ταχύτητα και μετακινούνται προς και από τον παροπλισμό (lay-up). Παρόμοια, οι διαχειριστές της αγοράς γραμμών προσαρμόζουν ανάλογα την ποιότητα των παρεχόμενων μεταφορικών υπηρεσιών τους. Μακροπρόθεσμα, οι ναύλοι επηρεάζουν τις επενδυτικές αποφάσεις που σχετίζονται με τη διάλυση των παλαιότερων πλοίων ή την παραγγελία νεότευκτων. Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι στο απώτερο μέλλον η αποτελεσματικότητα της

προσφοράς μπορεί να επηρεάζεται και από σημαντικές τεχνολογικές καινοτομίες ή από μεταβολές στις τιμές των εισροών (π.χ. αύξηση των τιμών των καυσίμων).

2.8 ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΥ ΝΑΥΛΟΥ

Το τρίτο τμήμα του μοντέλου της ναυτιλιακής αγοράς είναι η αγορά ναύλων ή ναυλαγορά. Η αγορά ναύλων (freight market) αποτελεί το δυναμικό μηχανισμό προσαρμογής ανάμεσα στην προσφορά και τη ζήτηση θαλάσσιων μεταφορών. Οι πλοιοκτήτες και οι φορτωτές/ναυλωτές διαπραγματεύονται για να καθορίσουν μία τιμή ναύλου, η οποία θα αντανάκλα την ισορροπία των διαθέσιμων πλοίων και φορτίων στην αγορά. Όταν υπάρχει πλεόνασμα πλοίων ο ναύλος μειώνεται, ενώ όταν υπάρχει έλλειμμα πλοίων ο ναύλος αυξάνεται. Γενικά, οι πλοιοκτήτες και οι φορτωτές προσαρμόζουν πάντα τις επιχειρηματικές αποφάσεις και τις ενέργειες τους, ώστε να υπάρχει ισορροπία ανάμεσα στην προσφορά και τη ζήτηση. Υπάρχουν τρεις βασικές οικονομικές έννοιες που θα χρησιμοποιηθούν για την ανάλυση του μηχανισμού των ναύλων: η λειτουργία της προσφοράς (supply function), η λειτουργία της ζήτησης (demand function) και η τιμή ισορροπίας (equilibrium price).

Κεφάλαιο 3

ΤΑ ΚΥΡΙΑ ΚΕΝΤΡΑ ΝΑΥΛΩΣΕΩΣ & ΟΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ

3.1 BALTIC EXCHANGE (ΒΑΛΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ)



Το Χρηματιστήριο ναύλων
Λονδίνου (Baltic Exchange ή Baltic
Mercantile and Shipping Exchange), το
κοινώς λεγόμενο Μπάλτικ ή Μπόλτικ,

θεωρείται ως η βασική παγκόσμια οργανωμένη αγορά ναύλων με τόσο ανεπτυγμένο κύρος ώστε να συγκεντρώνει το 90% των δια θαλασσίων μεταφορών εμπορευμάτων.

Το Μπόλτικ ιδρύθηκε στα μέσα του 18ου αιώνα στο Λονδίνο με βασικά ιδρυτικά στελέχη και μετόχους τους Stephen Ralli και Michael Rodocanachi, οι οικογένειες των οποίων ανήκαν στην Χιώτικη διασπορά. Σήμερα το Baltic Exchange αριθμεί περί τα 600 μέλη, ναυλομεσίτες (brokers) που διατηρούν ως έμβλημά τους την αρχή: «ο λόγος μας συμβόλαιο» ("Our word our bond"). Παλαιότερα, στη μεγάλη αίθουσα, την γνωστή ως φλορ (floor) του κτιρίου όπου στεγαζόταν το Baltic Exchange στο City του Λονδίνου συναντιόνταν μεσίτες που εκπροσωπούσαν φορτωτές - ναυλωτές και τους πλοιοκτήτες - εκαναυλωτές για την διαπραγμάτευση ναυλώσεων που μ' αυτό τον τρόπο καθίστατο απλή και γρήγορη. Στις μέρες μας όλες οι συναλλαγές γίνονται μέσω τηλεφώνου ή/και μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Λαμβάνοντας υπ' όψη το γεγονός ότι μέσα στο "Baltic" συνάπτεται ακόμη και πέραν του 90% των ναυλώσεων παγκοσμίως, τούτο και μόνο, επιτρέπει στο Λονδίνο να διατηρεί τον ρόλο του σημαντικότερου ναυτιλιακού κέντρου του κόσμου.

3.2 BIMCO (BALTIC & INTERNATIONAL MARITIME COUNCIL)



Η BIMCO είναι η μεγαλύτερη από τις διεθνείς ναυτιλιακές ενώσεις που εκπροσωπούν τους εφοπλιστές. ο έλεγχος των μελών του ελέγχει περίπου το 65% της παγκόσμιας χωρητικότητας και έχει μέλη σε περισσότερες από 120 χώρες, συμπεριλαμβανομένων διαχειριστών, χρηματιστών και αντιπροσώπων. Ο κύριος στόχος της ένωσης είναι να προστατεύσει την παγκόσμια ιδιότητα των μελών της μέσω της παροχής πληροφοριών και συμβουλών και παράλληλα με την προώθηση επιχειρηματικών πρακτικών, να διευκολύνει την εναρμόνιση και την τυποποίηση των εμπορικών ναυτιλιακών πρακτικών και συμβάσεων. Προς στήριξη της δέσμευσής της να προωθήσει την ανάπτυξη και την εφαρμογή των παγκόσμιων ρυθμιστικών μέσων. Η BIMCO είναι διαπιστευμένη ως μη κυβερνητικός οργανισμός (ΜΚΟ) με όλα τα αρμόδια όργανα των Ηνωμένων Εθνών. Σε μια προσπάθεια να προωθήσει τους στόχους της, ο σύλλογος διατηρεί στενό διάλογο με τις κυβερνήσεις και τις διπλωματικές αντιπροσωπείες σε όλο τον κόσμο, συμπεριλαμβανομένων των ναυτικών διοικήσεων, των ρυθμιστικών φορέων και άλλων ενδιαφερομένων στις περιοχές της ΕΕ, των Ηνωμένων Πολιτειών και της Ασίας.

3.3 LLOYD'S OF LONDON

LLOYD'S
LLOYD'S OF LONDON

Ο Lloyd's του Λονδίνου, γενικά γνωστός απλά ως Lloyd's, είναι μια ασφαλιστική και αντασφαλιστική αγορά που βρίσκεται στο Λονδίνο του Ηνωμένου

Βασιλείου. Σε αντίθεση με τους περισσότερους ανταγωνιστές της στον κλάδο, δεν είναι ασφαλιστική εταιρεία. Αντίθετα, ο Lloyd's είναι ένας εταιρικός οργανισμός που διέπεται από το Lloyd's Act 1871 και τις συνακόλουθες πράξεις του Κοινοβουλίου και λειτουργεί ως μια μερικώς αλληλοσυμπληρούμενη αγορά, μέσα στην οποία πολλοί οικονομικοί υποστηρικτές, συγκεντρωμένοι σε συνδικάτα, συναντώνται για να συγκεντρώσουν και να διαδώσουν τον κίνδυνο. Αυτοί οι ασφαλιστές, ή "μέλη", είναι μια συλλογή τόσο των εταιρειών όσο και των ιδιωτών, οι οποίες παραδοσιακά είναι γνωστές ως "Τα ονόματα".

Η επιχείρηση που έχει αναληφθεί στο Lloyd's είναι κατά κύριο λόγο γενική ασφάλιση και αντασφάλιση. Η αγορά έχει τις ρίζες της στη θαλάσσια ασφάλιση και ιδρύθηκε από τον Edward Lloyd στο καφενείο του στην Tower Street στο c. 1686. Σήμερα, έχει ένα αφιερωμένο κτίριο στην οδό Lime, μέσα στο οποίο η επιχείρηση διεκπεραιώνεται στο "κουτί" κάθε συνδικάτου στο ασφαλιστικό "Room", με την τεκμηρίωση της ασφαλιστικής πολιτικής να είναι παραδοσιακά γνωστή ως "slip"

Το σύνθημα της αγοράς είναι το Fidentia, το λατινικό για την "εμπιστοσύνη" και συνδέεται στενά με τη λατινική φράση uberrima fides ή "άκρως καλή πίστη", που αντιπροσωπεύει τη σχέση μεταξύ αναδόχων και χρηματιστών.

Έχοντας επιβιώσει από πολλαπλά σκάνδαλα και σημαντικές προκλήσεις μέσα στο δεύτερο μισό του 20ού αιώνα, η Lloyd's σήμερα προωθεί την ισχυρή οικονομική "αλυσίδα ασφαλείας" που διαθέτει για να πληρώσει έγκυρες αξιώσεις. Στο τέλος του 2017, αυτή η αλυσίδα αποτελούσε 51,1 δισεκατομμύρια λίρες περιουσιακών στοιχείων σε επίπεδο συνδικάτου. 25,6 δισεκατομμύρια λίρες των χρημάτων των μελών στο Lloyd's (FAL) και πάνω από £ 3 δισ. σε έναν τρίτο σύνδεσμο που περιλαμβάνει το Κεντρικό Ταμείο.

Το 2017 υπήρχαν 85 κοινοπραξίες που διαχειρίζονταν 56 οργανισμοί διαχείρισης που συνόψισαν συνολικά 33,6 δισ. Λίρες ακαθάριστων ασφαλιστρών για κινδύνους από 287 εγκεκριμένους μεσίτες. Πενήντα τοις εκατό των ασφαλιστρών προέρχονταν από τη Βόρεια Αμερική και 29% από την Ευρώπη. Η άμεση ασφάλιση αντιπροσωπεύει το 68% των ασφαλιστρών, καλύπτοντας κυρίως την περιουσία και την ευθύνη, ενώ το υπόλοιπο 32% ήταν αντασφάλιση. Η αγορά ανέφερε απώλεια πριν από τη φορολογία ύψους 2δισ λιρών και συνδυασμένο αποτέλεσμα 114% για το 2017.

Κεφάλαιο 4

Κύριες μορφές ναυλώσεων

Αφού ολοκληρωθεί η διαδικασία της διαπραγμάτευσης της ναύλωσης έπεται η εκτέλεση της, όπου τα συμβαλλόμενα μέρη – πλοιοκτήτης και ναυλωτής – δεσμεύονται να τηρήσουν τα καθήκοντα και τις υποχρεώσεις τους όπως προβλέπει το νομικό πλαίσιο της ναύλωσης.

4.1 Χρονοναύλωση (time charter)

Ορισμός: “ Ως χρονοναύλωση ορίζεται η ναύλωση, στην οποία ο πλοιοκτήτης εκμισθώνει το πλοίο του στο ναυλωτή για ένα συμφωνημένο χρονικό διάστημα έναντι ναύλου (hire). “

Οι χρονοναυλώσεις περιλαμβάνουν τρεις κύριες μορφές:

α. Την χρονοναύλωση ταξιδιού (trip t/c).

Ο πλοιοκτήτης εισπράττει το μίσθωμα ανά ημέρα.

β. Την χρονοναύλωση κυκλικού ταξιδιού (round voyage t/c)

Ο ναυλωτής αναλαμβάνει την υποχρέωση να επανδρώσει το πλοίο στο ίδιο λιμάνι ή στην ίδια περιοχή όπου το παρέλαβε.

γ. Την περιοδική χρονοναύλωση (period t/c).

Το πλοίο ναυλώνεται για μία χρονική περίοδο και απασχολείται στα όρια μίας συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής ή παγκόσμια.

4.1.1 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΗ

Ο πλοιοκτήτης υποχρεούται:

α) να παραδώσει το πλοίο στο ναυλωτή αξιόπλοο και σύμφωνα με τις απαιτήσεις του ναυλοσυμφώνου.

β) να διαθέσει το πλοίο, που συμφωνήθηκε κατά την ναύλωση. Δικαίωμα να χρησιμοποιήσει άλλο πλοίο έχει μόνο εάν αυτό προβλέπεται στο ναυλοσύμφωνο.

γ) να το παραδώσει στον τόπο παράδοσης.

ε) να το παραδώσει στον χρόνο που συμφωνήθηκε.

Εάν παραδώσει νωρίτερα το πλοίο από το χρόνο που αναγράφεται στο ναυλοσύμφωνο, ο ναυλωτής δεν είναι υποχρεωμένος να το δεχτεί πριν ξεκινήσουν να μετρούν οι σταλίες (laydays) που συμφωνήθηκαν.

Εάν το παραδώσει αργότερα από το συμφωνημένο χρόνο παράδοσης, ή το παραδώσει σε λιμάνι διαφορετικό από το συμφωνημένο, ο ναυλωτής έχει το δικαίωμα ακύρωσης του συμβολαίου.

Κατά τη διάρκεια της ναύλωσης ο πλοιοκτήτης ευθύνεται για θέματα τα οποία αφορούν :

α) τη διαχείριση (ship management and operation)

β) τη ναυσιπλοΐα (navigation) του πλοίου

γ) την αξιοπλοΐα του και την συντήρηση (seaworthiness & maintenance)

δ) να αναλάβει τα λειτουργικά έξοδα (operating, ή running costs) του πλοίου, όπως έξοδα επάνδρωσης, μισθοί, έξοδα νοσηλείας και μετακινήσεως του πληρώματος έξοδα εφοδίων, λιπαντικών, ανταλλακτικών, ασφάλιστρα, έξοδα συντήρησης και επισκευής του πλοίου, έξοδα διαχείρισης.

Σε περίπτωση που ο πλοιοκτήτης δεν συμμορφωθεί με τις παραπάνω υποχρεώσεις του, με αποτέλεσμα την κακή συντήρηση του πλοίου, ο ναυλωτής έχει το δικαίωμα να αξιώσει αποζημίωση, όχι όμως και να ακυρώσει τη ναύλωση. Σε περίπτωση που η ζημιά του πλοίου δεν επιδιορθώνεται σε εύλογο χρονικό διάστημα, η ναύλωση είναι δυνατόν να ματαιωθεί.

4.1.2 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΝΑΥΛΩΤΗ

- α) Να τηρήσει την χρονική έκταση της ναύλωσης.
- β) Να εκτελέσει τα συμφωνηθέντα ταξίδια.
- γ) Να πληρώσει τον ναύλο (payment of hire)
- δ) Να αναλαμβάνει όλα τα μεταβλητά έξοδα της εμπορικής λειτουργίας του πλοίου, όπως, έξοδα καυσίμων (bunkers), λιμενικά (port charges), φαρικά (light dues), πλοηγικά (pilotage), έξοδα ρυμουλκών (tugs), έξοδα αγκυροβολίας (mooring anchorage dues) κ.λ.π
- ε) Να αναλάβει τα έξοδα χειρισμού του φορτίου (cargo handling costs), όπως έξοδα φόρτωσης, στοιβασίας, διευθέτησης και εκφόρτωσης του φορτίου (loading, discharging & stowage costs).

4.2 ΝΑΥΛΩΣΗ ΤΑΞΙΔΙΟΥ (VOYAGE CHARTER)

Στην ναύλωση ταξιδιού, ο πλοιοκτήτης αναλαμβάνει την υποχρέωση έναντι του ναυλωτή να μεταφέρει ορισμένη ποσότητα φορτίου από συμφωνημένο λιμάνι φόρτωσης προς συμφωνημένο λιμάνι εκφόρτωσης, με αντίτιμο καθορισμένο ποσό ναύλου.

Τα συμβαλλόμενα μέρη μίας ναύλωσης είναι ελεύθερα να επιλέξουν οποιοδήποτε τύπο ναυλοσυμφώνου επιθυμούν και να επιφέρουν οποιαδήποτε μετατροπή προκειμένου να εξυπηρετήσουν τα συμφέροντά τους.

Κυρίως περιέχονται οι ακόλουθοι όροι (clauses)

1. Ημερομηνία και τόπος υπογραφής του ναυλοσυμφώνου.
2. Πλήρης επωνυμία και έδρα των πλοιοκτητών και ναυλωτών.
3. Περιγραφή του πλοίου.
4. Γεωγραφική θέση του πλοίου κατά την υπογραφή του ναυλοσυμφώνου.
5. Κατά προσέγγιση ημερομηνία άφιξης του πλοίου στο λιμάνι φόρτωσης.
6. Ποσότητα του φορτίου που ο ναυλωτής υποχρεούται να φορτώσει επί του πλοίου.
7. Είδος και περιγραφή του προς μεταφορά φορτίου.
8. Λιμένας ή λιμένες φόρτωσης και εκφόρτωσης.
9. Το ύψος του ναύλου και ο τρόπος καταβολής του.
10. Χρονικό περιθώριο, όπου ο ναυλωτής υποχρεούται να ολοκληρώσει τη φόρτωση- εκφόρτωση (σταλίες).
11. Χρηματικό ύψος των επισταλιών (demurrage) και της επίσπευσης (dispatch).
12. Ο όρος Cesser clause και η ρήτρα επίσχεσης (lien clause).
13. Η ρήτρα παρέκκλισης (deviation clause).
14. Απαλλακτικές ρήτρες (exception clauses).

15. Η ρήτρα Paramount clause.

Ότι δηλαδή επιτρέπεται η θυσία, ή διακινδύνευση, φορτίου και πλοίου, αν προκύψει θέμα ανωτέρας βίας.

16. Όρος αναφερόμενος στη διαιτησία (arbitration clause).

17. Όρος αναφερόμενος στην προμήθεια των μεσιτών (brokerage clause).

18. Όρος αναφερόμενος στη γενική αβαρία (general average clause).

19. Όροι αναφερόμενοι σε περιπτώσεις απεργιών, πάγων, πολέμων κ.α.

4.3 ΝΑΥΛΩΣΗ ΓΥΜΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ (BAREBOAT ή DEMISE CHARTER)

Σ' αυτή τη μορφή ναύλωσης, που σήμερα είναι σχετικά σπάνια, ο πλοιοκτήτης παραχωρεί το πλοίο του γυμνό (χωρίς πλήρωμα, τρόφιμα, εφόδια και υλικά) στο ναυλωτή για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα πολλές φορές και για ολόκληρη την οικονομική ζωή του πλοίου). Σε αντάλλαγμα για την εκχώρηση αυτή, ο πλοιοκτήτης εισπράττει από το ναυλωτή το συμφωνημένο μίσθωμα (hire). Από την άλλη πλευρά, ο ναυλωτής παίζει περισσότερο το ρόλο του ιδιοκτήτη του πλοίου κατά το διάστημα της ναύλωσης, παρά αυτόν του ναυλωτή όπως έχει περιγράψει μέχρι τώρα. Η ναύλωση γυμνού πλοίου (bareboat charter ή demise charter) δεν είναι τεχνικά μία ναύλωση μεταφοράς φορτίου από το πλοίο (contract of carriage), αλλά μία σύμβαση εκμίσθωσης του πλοίου (lease contract), καθώς περνά στα χέρια του ναυλωτή τόσο η κατοχή (possession) - όχι όμως η ιδιοκτησία (ownership) - του πλοίου, όσο επίσης η διαχείριση (management), η λειτουργία (operation), ο έλεγχος (control), η απασχόληση (employment), η ασφάλιση (insurance), η επάνδρωση (manning) και η ναυσιπλοΐα του (navigation). Ενώ στη συνήθη χρονοναύλωση ο πλοιοκτήτης διατηρεί τον έλεγχο της λειτουργίας του πλοίου του, στη ναύλωση γυμνού πλοίου ο ναυλωτής αντικαθιστά τον

πλοιοκτήτη και για το διάστημα της μίσθωσης αναλαμβάνει αυτός τον πλήρη έλεγχο του πλοίου. Γι αυτό λόγο αυτό, ο "bareboat charterer" ονομάζεται και "disponent owner" ή "quasi owner". Χαρακτηριστικά, η ναύλωση γυμνού πλοίου μπορεί να παρομοιαστεί με την ενοικίαση ενός αυτοκινήτου για προσωπική χρήση που όμως ο ενοικιαστής αναλαμβάνει την ασφάλιση, τη συντήρηση και τις επισκευές), ενώ η χρονοναύλωση με τη μίσθωση ενός "taxi". Υπάρχουν διάφορα είδη ναυλοσυμφώνων για τη ναύλωση γυμνού πλοίου, το πιο δημοφιλές από τα οποία είναι το "Barecon '89" της BIMCO". Στις σύγχρονες και πιο διαδεδομένες μορφές "bareboat", ο πλοιοκτήτης της ναύλωσης αναλαμβάνει να βρει τραπεζική χρηματοδότηση για ένα ναυπηγούμενο ή ένα αγοραζόμενο μεταχειρισμένο πλοίο*. Ταυτόχρονα, εξασφαλίζει "bareboat charter" με κάποιο ναυλωτή - διαχειριστή πλοίων, αναλαμβάνοντας να αποπληρώνει το τοκοχρεολύσιο του δανείου με το μίσθωμα της ναύλωσης που συμφωνείται να εισπράττει. Από την άλλη πλευρά, ο ναυλωτής είναι συνήθως μία μεγάλη εταιρεία με εμπειρία στη ναυτιλία (π.χ. ένας μεγάλος liner operator ή μία μεγάλη εταιρεία πετρελαίου), η οποία αφ' ενός δεν επιθυμεί να αναλάβει το κόστος και τον κίνδυνο της επένδυσης επιβαρύνοντας παράλληλα τα οικονομικά της στοιχεία, αλλά αφ' ετέρου χρειάζεται πρόσθετο τονάζ για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα και υπό τον πλήρη έλεγχό της. ώστε να ικανοποιήσει τις μεταφορικές ανάγκες της. Είναι δυνατόν να συμφωνείται ότι στο τέλος της ναύλωσης το πλοίο θα επανέλθει στον πλήρη έλεγχο του πλοιοκτήτη ή θα αγοραστεί σε συμφωνημένη τιμή από το ναυλωτή (hire - purchase agreement). Με τη μέχρι τώρα σύντομη περιγραφή γίνεται επομένως σαφές ότι το όφελος της ναύλωσης γυμνού πλοίου είναι αμοιβαίο. Από τη μία πλευρά, οι πλοιοκτήτες σ' αυτή τη ναύλωση μπορεί να είναι άτομα με ή χωρίς εμπειρία στη ναυτιλία, που έχουν τη δυνατότητα να επενδύσουν σ' ένα πλοίο, χωρίς να αναλαμβάνουν την ευθύνη της οργάνωσης και διαχείρισης των καθημερινών διαδικασιών του, ενώ από την άλλη οι ναυλωτές είναι έμπειροι ναυτιλιακοί επιχειρηματίες ή μεγάλοι οργανισμοί που αναλαμβάνουν τη διαχείριση πλοίων χωρίς να είναι αναγκασμένοι να επενδύσουν πολύ σημαντικά κεφάλαια γι' αυτό. Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι στη ναύλωση γυμνού πλοίου ο ναυλωτής θεωρείται ως ο

μεταφορέας (carrier) για το σκοπό των "Hague - Visby Rules", καθίσταται υπεύθυνος για πιθανή ζημιά του φορτίου και για φορτωτικές υπογεγραμμένες από τον πλοίαρχο, ενώ δικαιούται εκείνος τα οφέλη μιας πιθανής διάσωσης από το πλοίο (salvage earnings). Αντίθετα, ο πλοιοκτήτης δεν μπορεί να ασκήσει δικαίωμα επίσκεψης επί του φορτίου, αφού δεν έχει την κατοχή (possession) του πλοίου.

4.3.1 Υποχρεώσεις ναυλωτή στη ναύλωση γυμνού πλοίου

Ο ναυλωτής οφείλει να αναλάβει τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

- Να τακτοποιήσει την κατάλληλη είσοδο και ασφάλιση του πλοίου σε P & I (Protection & Indemnity) Club.
- Να ασφαλίσει το πλοίο για κινδύνους σκάφους και μηχανής (hull & machinery insurance) αλλά και για κινδύνους πολέμου (war risk insurance).
- Να πληρώσει τα σχετικά ασφάλιστρα (premiums & calls).
- Να παρακολουθεί εάν όλες οι ασφαλιστικές απαιτήσεις έχουν εισπραχθεί από τους ασφαλιστικούς οργανισμούς.
- Να φροντίζει για την ανανέωση όλων των απαιτούμενων ασφαλίσεων.

Σύμφωνα με το σχετικό όρο του "Barecon '89" (edition 1989, part II, clause 12) προσδιορίζονται τα ακόλουθα σημαντικά ζητήματα της ασφάλισης του πλοίου :

- Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια θα εκδίδονται στα ονόματα των δύο συμβαλλομένων μερών από κοινού (joint names of both parties).
- Είναι απαραίτητο ο ναυλωτής να αποστέλλει στον πλοιοκτήτη αντίγραφα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και να λαμβάνει την έγγραφη έγκριση του πλοιοκτήτη για τα έγγραφα αυτά, ώστε ο πλοιοκτήτης να διατηρείται ενήμερος και να αποφεύγονται τυχόν μετέπειτα παρανοήσεις.

- Εάν ο ναυλωτής παραβιάσει την υποχρέωσή του να τακτοποιήσει ή να ανανεώσει την ασφαλιστική κάλυψη του πλοίου, τότε ο πλοιοκτήτης έχει δικαίωμα να ανακαλέσει το πλοίο επτά ημέρες μετά την έγγραφη ειδοποίησή του προς το ναυλωτή (withdraw the vessel subject to seven days' notice).
- Ο ναυλωτής ή ο πλοιοκτήτης, ανάλογα με την περίπτωση, υποχρεούνται να δείξουν την κατάλληλη φροντίδα προκειμένου το πλοίο να ασφαλιστεί συμπληρωματικά για περιπτώσεις όπως οι καθυστερήσεις λόγω χρονοβόρων επισκευών κ.ά. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι εξαιτίας των προβλημάτων που ανακύπτουν μερικές φορές στις περιπτώσεις επιπρόσθετης ασφαλιστικής κάλυψης του πλοίου, στα ναυλοσύμφωνα αναγράφονται τα χρηματικά όρια αυτής της κάλυψης.
- Ο ναυλωτής αναλαμβάνει την ευθύνη και το κόστος των επισκευών για οποιαδήποτε ασφαλισμένη ζημιά, ενώ επί πλέον είναι εκείνος που λαμβάνει την αποζημίωση των ασφαλιστών για τέτοιας μορφής έξοδα. Ωστόσο, σε περίπτωση ολικής απώλειας του πλοίου, η αποζημίωση καταβάλλεται από την ασφαλιστική εταιρεία στον πλοιοκτήτη, ο οποίος με τη σειρά του υποχρεούται να διανείμει το ποσό ανάμεσα στον εαυτό του και το ναυλωτή ανάλογα με την κατανομή των συμφερόντων τους.

Κεφάλαιο 5

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΤΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ

Με την ολοκλήρωση της αγοραπωλησίας του φορτίου δημιουργείται η ανάγκη μεταφοράς του από τον πωλητή στον αγοραστή. Η ανάγκη μεταφοράς των αγαθών παράγει με τη σειρά της την ανάγκη για εύρεση

μεταφορικής ικανότητας. Βασική προϋπόθεση σωστής εκτέλεσης της θαλάσσιας μεταφοράς αγαθών, είναι η διάθεση του κατάλληλου πλοίου. Ιε περίπτωση ναύλωσης ταξιδιού (voyage charter), ο ναυλωτής είναι ο ιδιοκτήτης του φορτίου ή ενεργεί για λογαριασμό του ιδιοκτήτη και έτσι αναλαμβάνει να εξασφαλίσει το κατάλληλο πλοίο που θα μεταφέρει το φορτίο στο λιμάνι προορισμού. Σε περίπτωση χρονοναύλωσης (time charter), ο ναυλωτής επιθυμεί να ναυλώσει το κατάλληλο πλοίο και να αναλάβει την εμπορική απασχόλησή του (commercial employment) . ια κάποιο χρονικό διάστημα, ενώ σε περίπτωση ναύλωσης γυμνού πλοίου (bareboat charter) ναυλώνει το πλοίο και αναλαμβάνει την εμπορική διαχείρισή του (commercial operation). Από την άλλη πλευρά, ο - Πλοιοκτήτης (εκναυλωτής), ως ιδιοκτήτης ή διαχειριστής ενός πλοίου, αναλαμβάνει την υποχρέωση να μεταφέρει αγαθά διά θαλάσσης ή διαθέτει το πλοίο του στο ναυλωτή γ ι' αυτό το σκοπό. Στην ελεύθερη αγορά, ο όρος διαπραγμάτευση ναύλωσης αφορά τη διαδικασία που περιλαμβάνει το σύνολο των συνεννοήσεων του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή προκειμένου να "κλειστεί" μία ναύλωση και να υπογραφεί το ναυλοσύμφωνο. Με την υπογραφή του ναυλοσυμφώνου ο πλοιοκτήτης υπόσχεται στο ναυλωτή ότι θα διαθέσει τη μεταφορική ικανότητα του πλοίου του είτε για την εκτέλεση ενός ή περισσότερων ταξιδιών (voyage charter, consecutive voyages charter), είτε για κάποιο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα (time charter, bareboat charter) ή για όποια άλλη μορφή ναύλωσης (ναύλωση εργολαβικής μεταφοράς, μεικτές μορφές ναύλωσης). Απαραίτητη προϋπόθεση για τη σύναψη της ναύλωσης είναι η ολοκλήρωση της αγοραπωλησίας του φορτίου. όπως έχει περιγράψει στο προηγούμενο κεφάλαιο. Στη διαδικασία διαπραγμάτευσης ναύλωσης, εκτός από τον πλοιοκτήτη (shipowner), που διαθέτει το πλοίο προς ναύλωση, και το ναυλωτή (charterer) που διαθέτει το φορτίο προς μεταφορά, εμπλέκονται και ο. ναυλομεσίτες (shipbrokers) που ενεργούν για λογαριασμό τους. Οι ναυλομεσίτες ενεργούν ως αντιπρόσωποι των διαπραγματευομένων μερών (parties) με σκοπό την προφύλαξη των συμφερόντων τους. Ως επί το πλείστον, κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης ναύλωσης δεν υπάρχει άμεση επικοινωνία μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή, αλλά έμμεση με τη βοήθεια των μεσιτών τους.

5.1 ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ

Η εξασφάλιση σωστών διαπραγματεύσεων ναύλωσης προϋποθέτει την εφαρμογή των κατάλληλων κανόνων. Τα μέρη οφείλουν να συμμορφωθούν με ένα σύνολο προτύπων και αρχών που χρησιμεύουν ως οδηγοί στη διαπραγμάτευση μιας ναύλωσης. Αναλυτικότερα, οι κανόνες που πρέπει να λαμβάνονται υπ' όψη από τα διαπραγματευόμενα μέρη και τους ναυλομεσίτες τους είναι οι ακόλουθοι:

- **Always to act within your authority:** Οι ναυλομεσίτες ως αντιπρόσωποι των διαπραγματευομένων μερών ενεργούν για λογαριασμό του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή με σκοπό την προφύλαξη των συμφερόντων τους. Οι ναυλομεσίτες έχουν εξουσιοδότηση να λάβουν και να κάνουν μία προσφορά, κατόπιν εντολής από το μέρος που αντιπροσωπεύουν. Ένας από τους ρόλους των ναυλομεσιτών είναι και η υπογραφή του ναυλοσυμφώνου, με την οποία δεσμεύονται τα συμβαλλόμενα μέρη. Εάν ένας ναυλομεσίτης δεχτεί ή κάνει μία προσφορά χωρίς προηγούμενη έγκριση από το πρόσωπο που αντιπροσωπεύει, τότε κρίνεται νομικά υπεύθυνος.

- **Recommending a client:** Ο μεσίτης του ναυλωτή προτείνει έναν πλοιοκτήτη προκειμένου να ξεκινήσουν οι διαδικασίες διαπραγμάτευσης ναύλωσης και να "κλειστεί" μία ναύλωση, όπως και το αντίστροφο, ο μεσίτης του πλοιοκτήτη προτείνει ένα ναυλωτή στον πελάτη του. Ο ρόλος του ναυλομεσίτη ως πληροφοριοδότη των διαπραγματευόμενων μερών είναι πολύ σημαντικός και ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δίνεται στην ποσότητα και την ποιότητα των πληροφοριών που μεταδίδει. Οι

πληροφορίες που μεταφέρει προς το πρόσωπο που αντιπροσωπεύει θα πρέπει να είναι συγκεκριμένες και αληθείς. Ορισμένες από τις πληροφορίες αυτές μπορεί να αφορούν το σύνολο των πλοίων που έχει ο πλοιοκτήτης, το είδος των πλοίων που ο ναυλωτής έχει ναυλώσει στο παρελθόν, τον τρόπο πληρωμής του ναύλου που ο ναυλωτής συνήθως εφαρμόζει, αν ο ναυλωτής πληρώνει στην ώρα του το ναύλο και τις επισταλίες κ.λπ. Σε περίπτωση που οι πληροφορίες του ναυλομεσίτη είναι από "δεύτερο χέρι" ή δεν είναι σίγουρος για την ακρίβεια των πληροφορήσεων που μεταβιβάζει, τότε θα πρέπει να αναφέρει την πηγή άντλησης της πληροφορήσεως και να προσπαθήσει να επιβεβαιώσει την αξιοπιστία και αντικειμενικότητά της.

■ **Do not misrepresent:** Ο ναυλομεσίτης που αντιπροσωπεύει τον πλοιοκτήτη καθώς και ο ίδιος ο πλοιοκτήτης είναι υπεύθυνοι προς -ο ναυλωτή για την παροχή ακριβών και αξιόπιστων πληροφοριών -ου αφορούν το πλοίο. Η περιγραφή του πλοίου - το όνομα, το διακριτικό σήμα, ο χρόνος ναυπήγησης, η εθνικότητα, η νεκρή και - καθαρή χωρητικότητα, η ταχύτητα, το βύθισμα, το πλάτος, το μήκος, ο εξοπλισμός χειρισμού του φορτίου κ.ά. - είναι μεγάλης σημασίας στο βαθμό που επηρεάζει τον ναυλωτή να υπογράψει το συμβόλαιο. Ο ναυλομεσίτης που αντιπροσωπεύει τον ναυλωτή καθώς και ο ίδιος ο ναυλωτής είναι υπεύθυνοι προς τον πλοιοκτήτη .α την παροχή ακριβών και αξιόπιστων πληροφοριών που αφορούν το φορτίο. Στην περίπτωση παροχής ανακριβών στοιχείων.

■ Θα εξεταστεί η πρόθεση ή όχι των διαπραγματευομένων μερών. Σε περίπτωση πρόθεσης, το αποτέλεσμα είναι η ακύρωση του συμβολαίου από το άλλο μέρος. Εάν η παροχή ανακριβών στοιχείων έγινε άνευ προθέσεως, το μέρος που παρείχε ανακριβή στοιχεία .υποχρεούται να καταβάλλει αποζημιώσεις προς το άλλο μέρος.

■ Do not offer the same ship or cargo to more than one other party at the same time: Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ένα πλοίο δεν επιτρέπεται να προσφέρεται δεσμευτικά (firm offer) σε περισσότερα από ένα πρόσωπα την ίδια χρονική στιγμή, διότι εάν οι δεσμευτικές -προσφορές γίνουν αποδεκτές ο πλοιοκτήτης δεν θα μπορέσει να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του και να διαθέσει το πλοίο του ταυτόχρονα. Παρόμοια, ο ναυλωτής δεν επιτρέπεται να προσφέρει το φορτίο του προς μεταφορά σε περισσότερα από ένα πλοία την ίδια χρονική στιγμή. Μόνο μία προσφορά πρέπει να γίνεται κάθε φορά από το ναυλωτή και τον πλοιοκτήτη. Μερικές φορές είναι πιθανό, η διαπραγμάτευση ενός πλοίου ή ενός φορτίου να γίνεται με τη διατύπωση της φράσης "subject open" ή "subject unfixed", που σημαίνει cm παράλληλα διενεργούνται άλλες διαπραγματεύσεις ναύλωσης. Σε αυτή την περίπτωση, επιτρέπεται το πλοίο ή το φορτίο να υπόκειται σε διαπραγμάτευση με περισσότερα από ένα πρόσωπα την ίδια στιγμή. Ωστόσο, μία τέτοια τακτική δεν συνηθίζεται γιατί τα διαπραγματευόμενα μέρη δείχνουν απροθυμία να την εφαρμόσουν.

■ Take into consideration the timing: Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, οι προσφορές και οι αντιπροσφορές των διαπραγματευομένων μερών υποβάλλονται εντός χρονικών ορίων. Τα χρονικά περιθώρια των διαπραγματεύσεων στην αγορά χύδην υγρού φορτίου είναι πιο στενά συγκριτικά με αυτά στην αγορά ξηρού φορτίου. Έτσι, ενώ ένα χρονικό όριο 30 λεπτών είναι σύντομο για την αγορά ξηρού φορτίου, το όριο των 10 λεπτών θεωρείται πολυτέλεια στην αγορά υγρού φορτίου. Οι προσφορές και οι αντιπροσφορές αναφέρουν όχι μόνο τη χρονική προθεσμία απάντησης του άλλου μέρους, αλλά και τον τόπο όπου αναφέρεται το χρονικό όριο. Ο τόπος και χρόνος υποβολής μίας προσφοράς θα πρέπει να αναφέρονται με σαφήνεια, όπως για παράδειγμα: "for reply in New York latest by 16:00 hours local time 10 September. Εάν το πρόσωπο που θα κάνει την αντιπροσφορά βρίσκεται στο Λονδίνο,

θα πρέπει για να είναι εμπρόθεσμο να απαντήσει πριν την 16:00 ώρα Νέας Υόρκης και όχι πριν την 16:00 ώρα Λονδίνου. Εάν δεν υπάρξει έγκαιρη απάντηση, τότε το άλλο μέρος έχει το δικαίωμα να ξεκινήσει καινούργιες διαπραγματεύσεις με άλλο πρόσωπο. Η φράση "for immediate reply" σημαίνει ότι το ένα διαπραγματευόμενο μέρος ζητάει άμεση απάντηση. Εννοείται ότι άσκοπες καθυστερήσεις κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων απαγορεύονται.

■ Take into consideration the requirements of chartering negotiations: Τα μέρη θα πρέπει να λαμβάνουν υπ' όψη κάποιες προϋποθέσεις που παίζουν καθοριστικό ρόλο στην εξέλιξη των διαπραγματεύσεων και στο "κλείσιμο" μίας ναύλωσης. Χαρακτηριστικά του πλοίου, όπως η κλάση, η χωρητικότητα, το βύθισμα, το πλάτος, το μήκος, η ταχύτητα, ο εξοπλισμός χειρισμού του φορτίου, θα πρέπει να εξεταστούν προσεκτικά από το ναυλωτή. Το είδος του ταξιδιού, τα λιμάνια προσέγγισης του πλοίου, το είδος του φορτίου προς μεταφορά και ο συντελεστής στοιβασίας είναι μερικά από τα στοιχεία που πρέπει να μελετηθούν με προσοχή από τον πλοιοκτήτη. Η ημερομηνία έναρξης της ναύλωσης, η διάρκεια και ο τύπος ναύλωσης, καθώς επίσης η τιμή του ναύλου είναι καθοριστικής σημασίας για την έκβαση των διαπραγματεύσεων και θα πρέπει να λαμβάνονται σοβαρά υπ' όψη από τα διαπραγματευόμενα μέρη.

5.2 ΟΡΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΝΑΥΛΩΣΗΣ

Κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης ναύλωσης χρησιμοποιείται συγκεκριμένη ορολογία προς διευκόλυνση των διαπραγματευόμενων μερών και προς αποφυγή ασαφειών και λαθών. Η συνήθης ορολογία και οι φράσεις που χρησιμοποιούνται κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων μίας ναύλωσης αναλύονται παρακάτω:

* Cargo Orders: Ο όρος "cargo order" χρησιμοποιείται για να περιγράψει την εκδήλωση ενδιαφέροντος του ναυλωτή για ένα συγκεκριμένο τύπο πλοίου που θα μεταφέρει το φορτίο του.

■ Offers & Counter offers: Βασικός σκοπός αμοτέρων των πλευρών είναι η επίτευξη όσο το δυνατόν υψηλότερου κέρδους. Ο πλοιοκτήτης επιδιώκει να "κλείσει" μία ναύλωση με όσο το δυνατόν υψηλότερο ναύλο και ο ναυλωτής επιδιώκει να "κλείσει" μία ναύλωση με όσο το δυνατόν χαμηλότερο ναύλο. Με αυτό το κίνητρο, κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, τα διαπραγματευόμενα μέρη κάνουν προσφορές και αντιπροσφορές προκειμένου να καταλήξουν σε μία συμφωνία ναύλωσης. Μερικές φορές οι διαδικασίες διαπραγμάτευσης οδηγούν στη σύναψη μίας σύμβασης ναύλωσης και άλλοτε όχι. Υπάρχει σαφής διάκριση ανάμεσα στην έννοια της προσφοράς (offer) και της αντιπροσφοράς (counter offer). Όταν το ένα μέρος κάνει μία προσφορά που καλείται "offer" και το άλλο μέρος τη δεχθεί εξολοκλήρου, τότε οι διαπραγματεύσεις ολοκληρώνονται και τα μέρη προχωρούν στην υπογραφή του ναυλοσυμφώνου (αυτό συμβαίνει σπάνια). Εάν όμως το μέρος που ήταν παραλήπτης της αρχικής προσφοράς (offer) την απορρίψει εξολοκλήρου και κάνει τις δικές του προτάσεις, τότε η νέα προσφορά που κάνει καλείται και αυτή "offer". Σε περίπτωση που ο παραλήπτης της αρχικής προσφοράς (offer) αποδεχθεί ένα μέρος αυτής, αντιπροτείνοντας κάποιες αλλαγές στην αρχική προσφορά, τότε κάνει στην ουσία μία αντιπροσφορά που καλείται "counter-offer". Θα πρέπει να σημειωθεί ότι, όταν το ένα μέρος έχει κάνει μία δεσμευτική προσφορά (firm offer), έχει το δικαίωμα να την πάρει πίσω οποιαδήποτε στιγμή, έως τη στιγμή που το άλλο μέρος δώσει τη δική του απάντηση. Συνήθως, η πρώτη επίσημη προσφορά γίνεται από τον πλοιοκτήτη. Η ναυτιλιακή πρακτική έχει αποδείξει ότι στις εκατό πρώτες επίσημες προσφορές, μόνο οι δέκα καταλήγουν σε κλεισίματα ναύλωσης. Συνεπώς, η πρώτη επίσημη προσφορά δεν είναι αναγκαίο να περιλαμβάνει πολλές λεπτομέρειες, αφού ενδέχεται να απορριφθεί και να χαθεί ο πολύτιμος χρόνος που χρειάστηκε για τη σύνταξή της.

■ **Indications:** Ο όρος "indication" χρησιμοποιείται από τους ναυλομεσίτες, όταν συγκεντρώνουν επιπρόσθετες πληροφορίες που αφορούν το πλοίο ή το φορτίο, προκειμένου να βεβαιωθούν ότι υπάρχει μια καλή ευκαιρία επαγγελματικής συνεργασίας. Πληροφορίες που αφορούν την ποσότητα του φορτίου, τις ημερομηνίες που το πλοίο και το φορτίο είναι διαθέσιμα, το ποσό του ναύλου που είναι διατεθειμένος ο ναυλωτής να πληρώσει ή ο πλοιοκτήτης να εισπράξει κ.λπ. ανταλλάσσονται μεταξύ των ναυλομεσιτών. Το "indication" είναι μία ένδειξη των όρων και των συνθηκών κάτω από τις οποίες ο πλοιοκτήτης ή ο ναυλωτής δέχεται να ξεκινήσει διαπραγματεύσεις και να προχωρήσει σε μία επαγγελματική συνεργασία. Θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι το "indication" δεν είναι μία προσφορά (offer) και κατά συνέπεια δεν δεσμεύει το άτομο που την παρέχει. Πολλά "indications" μπορούν να γίνουν για διάφορα φορτία ή διάφορα πλοία την ίδια χρονική στιγμή. Ο όρος "indication" χρησιμοποιείται για να δηλώσει ότι δεν υπάρχει δέσμευση, αλλά μόνο πρόθεση διαπραγμάτευσης.

■ **Position lists:** Ο όρος "position list" αφορά τη λίστα που περιλαμβάνει μία μικρή περιγραφή του πλοίου και πληροφορίες για το πού και πότε το πλοίο αναμένεται να είναι ελεύθερο φορτίου και διαθέσιμο για νέα ναύλωση.

■ **"We accept Owner's/Charterer's last, except...":** Η φράση αυτή χρησιμοποιείται από τα διαπραγματευόμενα μέρη για να περιγράψει την αντιπροσφορά (counter-offer) που κάνει το ένα μέρος στο άλλο. Έτσι, η λέξη "accept" δείχνει την αποδοχή της προσφοράς που έχει γίνει από το άλλο μέρος, αλλά με κάποιες τροποποιήσεις που πρέπει να γίνουν σε ορισμένα σημεία της, τα οποία αναφέρονται και καλύπτονται με την έκφραση "except".

■ "We repeat our last offer, except...": Η φράση αυτή χρησιμοποιείται από τα διαπραγματευόμενα μέρη για να περιγράψει μία εκ νέου προσφορά (offer) που κάνει το ένα μέρος στο άλλο. Το μέρος που χρησιμοποιεί αυτή τη φράση απορρίπτει την τελευταία προσφορά του άλλου μέρους και καταθέτει εκ νέου μέρος της προηγούμενης δικής του προσφοράς, με κάποιες τροποποιήσεις που καλύπτονται με τη φράση "except".

■ "We repeat our last offer...": Το μέρος που χρησιμοποιεί αυτή τη φράση απορρίπτει την τελευταία προσφορά του άλλου μέρους και επιμένει στην προηγούμενη δική του προσφορά.

■ "We decline your offer and offer instead...": Η φράση αυτή χρησιμοποιείται από το μέρος που απορρίπτει εξολοκλήρου την προσφορά που του έκανε το άλλο μέρος και αντιπροτείνει μία εκ νέου λεπτομερή προσφορά (offer).

■ "Subjects": Η φράση αυτή χρησιμοποιείται από τα μέρη και αφορά τις προϋποθέσεις κάτω από τις οποίες μία προσφορά ή αντιπροσφορά γίνεται δεκτή. Ο σκοπός της χρήσης αυτής της φράσης είναι να συνεχιστούν οι συνεννοήσεις και η ανταλλαγή πληροφοριών κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων ναύλωσης, ενώ μερικά σημεία χρειάζονται αποσαφήνιση και οριστικοποίηση σε μετέπειτα στάδιο. Όταν ένα πλοίο είναι υποκείμενο διαπραγματεύσεων υπό όρους "subjects", τότε ο πλοιοκτήτης παραμένει δεσμευμένος να μη διαθέσει το πλοίο του υπό διαπραγμάτευση σε κανένα άλλο ναυλωτή έως τη στιγμή της χρονικής λήξης των όρων (time limit of the subject's removal).

Η χρονική διάρκεια που απαιτείται για την αποσαφήνιση των όρων "subjects" είναι διαπραγματεύσιμη μεταξύ του πλοιοκτήτη και του ναυλωτή. Οι πιο συνηθισμένοι όροι "subjects" είναι οι ακόλουθοι:

- "Subject stem": Η ναύλωση θα "κλειστεί" με την προϋπόθεση ότι θα υπάρχει διαθέσιμο φορτίο από το ναυλωτή κατά την ημερομηνία ή τις ημερομηνίες που το πλοίο προσφέρεται να φορτώσει (subject to the availability of cargo on date or dates on which a ship is offering to load).
- "Sub sale": Η ναύλωση θα "κλειστεί" με την προϋπόθεση ότι θα ολοκληρωθεί η αγοραπωλησία του φορτίου.
- "Subject free" ή "Subject open" ή "Subject unfixed": Ο όρος χρησιμοποιείται σε προσφορά του πλοιοκτήτη. Υποδηλώνει ότι η πιθανή αποδοχή της προσφοράς από το ναυλωτή θα καταλήξει σε συμβόλαιο ναύλωσης, μόνο αν στο μεταξύ δεν έχει "κλειστεί" ναύλωση του πλοίου με κάποιο άλλο τρίτο μέρος.
- "Subject receivers": Η ναύλωση θα ολοκληρωθεί υπό τον όρο ότι ο ναυλωτής θα επιβεβαιώσει την ολοκλήρωση της αγοραπωλησίας του φορτίου και ο παραλήπτης / αγοραστής των εμπορευμάτων θα αποδεχθεί το υπό διαπραγμάτευση πλοίο.
- "Subject to management approval": Ο ναυλωτής τηρεί αρχεία με πληροφορίες που αφορούν τη λειτουργία/απόδοση διαφόρων πλοίων και ζητάει να επιβεβαιώσει ότι δεν υπάρχει πρόβλημα με το υπό διαπραγμάτευση πλοίο. Εφ' όσον εγκρίνει το ιστορικό του πλοιοκτήτη και του πλοίου, η ναύλωση θα πραγματοποιηθεί.

- "Subject to approval of Charterers by Owners": Ο πλοιοκτήτης αναζητάει πληροφορίες και συστάσεις για το ναυλωτή από προηγούμενες συνεργασίες του στο παρελθόν με άλλους πλοιοκτήτες. Εφ' όσον εγκρίνει το ιστορικό του ναυλωτή, η ναύλωση θα πραγματοποιηθεί.

- "Subject details": Μετά τη συμφωνία των διαπραγματευόμενων μερών στους κύριους όρους (main terms) των διαπραγματεύσεων, το "κλείσιμο" μίας ναύλωσης θα επιτευχθεί υπό την προϋπόθεση ότι θα υπάρξει συμφωνία και στους δευτερεύοντες όρους του ναυλοσυμφώνου (details), τους οποίους προτείνει ο ναυλωτής. Μερικά παραδείγματα κύριων όρων είναι η περιγραφή του πλοίου και του φορτίου, τα λιμάνια φόρτωσης και εκφόρτωσης, οι προμήθειες, το ύψος του ναύλου, των επισταλιών και της επίστευσης κ.ά. Όποιος όρος έχει αντίκτυπο στα οικονομικά αποτελέσματα των διαπραγματευόμενων μερών θεωρείται κύριος όρος των διαπραγματεύσεων.

- "Subject mutual agreement of all outstanding charter party terms": Η ναύλωση θα "κλειστεί" με την προϋπόθεση ότι θα υπάρξει συμφωνία των διαπραγματευόμενων μερών σε όλους τους εκκρεμείς όρους.

- "Subject survey": Ο όρος αυτός χρησιμοποιείται σε περίπτωση χρονοναύλωσης, όπου ο ναυλωτής επιθυμεί να ελέγξει την κατάσταση του πλοίου πριν κλείσει η ναύλωση.

"First class Charterer or Owner": Η φράση αυτή χρησιμοποιείται στις περιπτώσεις των διαπραγματεύσεων και συνεννοήσεων μεταξύ ναυλομεσιτών, οι οποίοι θέλουν να προστατεύσουν την ταυτότητα του πελάτη τους. Ο πλοιοκτήτης ή ο ναυλωτής για διάφορους σημαντικούς λόγους μπορεί να μην επιθυμεί στην αρχή της διαπραγμάτευσης να γίνει η παρουσία του γνωστή στην αγορά. Η φράση αυτή πρέπει να

χρησιμοποιείται από το ναυλομεσίτη μόνο στην περίπτωση που είναι απολύτως σίγουρος ότι ο πελάτης του είναι αξιόπιστος και μπορεί να χαρακτηριστεί ως "first class". Στην αντίθετη περίπτωση είναι προτιμότερο να αποφεύγεται η χρήση μίας τέτοιας φράσης, γιατί τελικά θα κριθεί ο ναυλομεσίτης υπεύθυνος εάν ο πελάτης του δεν φανεί αξιόπιστος, ενώ τον σύστησε στο άλλο μέρος ως "first class".

■ "Fixture": Ο όρος χρησιμοποιείται για να περιγράψει το "κλείσιμο" της ναύλωσης. Αυτό θεωρείται ότι επέρχεται όταν έχουν συμφωνηθεί οι κύριοι και οι δευτερεύοντες όροι, έχουν αρθεί οι προϋποθέσεις και έχει γίνει επανεπιβεβαίωση της ναύλωσης (main term/details/lifting of subjects/reconfirmation). Από τη στιγμή εκείνη το πλοίο θεωρείται κλεισμένο/ ναυλωμένο (fixed ship).

■ "Recapitulation" ή "Recap": Εάν υπάρξει τελική συμφωνία μεταξύ πλοιοκτήτη και ναυλωτή, ο ναυλομεσίτης (συνήθως του ναυλωτή) πραγματοποιεί μία ανακεφαλαίωση όλων των συμφωνηθέντων όρων, η οποία καλείται "recapitulation" και αποστέλλεται στα μέρη. "Confirm/Reconfirm fixture": Ο όρος χρησιμοποιείται όταν, μετά τη συμφωνία και των τελευταίων λεπτομερειών, ακολουθεί επιβεβαίωση της σύναψης ναύλωσης από το ναυλωτή και επανεπιβεβαίωση από τον πλοιοκτήτη.

■ "All details given without guarantee but given in good faith and believed to be correct": Όλες οι πληροφορίες ανταλλάσσονται με καλή πίστη αλλά χωρίς εγγύηση ότι είναι σωστές. Εξαιτίας του διεθνή χαρακτήρα της ναυτιλίας οι διαπραγματεύσεις πραγματοποιούνται στην αγγλική γλώσσα, με αποτέλεσμα ορισμένες φορές να γίνονται σφάλματα που προκαλούν κωλυσιεργία στην τελική συμφωνία και σύναψη της ναύλωσης. Ο όρος αυτός καλύπτει το ενδεχόμενο τέτοιων λαθών.

■ "Tender business" : Σ' αυτή την περίπτωση η διαπραγμάτευση ναύλωσης δεν ακολουθεί τη συνηθισμένη διαδικασία. Ο ναυλωτής (συνήθως είναι κάποιος κρατικός οργανισμός) εισέρχεται στην αγορά με ένα "order", στο οποίο αναφέρονται λεπτομερώς όλοι οι όροι της ναύλωσης και ζητείται ένας μειοδότης ο οποίος θα προσφέρει χαμηλότερο ναύλο. Επίσης, αναγράφεται η προθεσμία κατάθεσης προσφορών από πλοιοκτήτες. Ο κάθε ενδιαφερόμενος πλοιοκτήτης αναφέρει στην προσφορά του το χαμηλότερο επίπεδο ναύλου που δέχεται για να συνάψει συμφωνία και βεβαιώνει ότι αποδέχεται τους όρους που περιλαμβάνει το "order" του ναυλωτή.

Order: Ο όρος "order" μεταφράζεται ως ζήτηση ή παραγγελία και χρησιμοποιείται για να περιγράψει τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά μιας ναύλωσης όταν αυτή πρωτοδημοσιεύεται και κυκλοφορεί στην αγορά. Συγκεκριμένα, περιγράφει το είδος του φορτίου και την ποσότητα που πρέπει να μεταφερθεί, τα λιμάνια φόρτωσης και εκφόρτωσης, ορίζει τις ημερομηνίες μέσα στις οποίες πρέπει να πραγματοποιηθεί η φόρτωση και προσδιορίζει τους ρυθμούς φορτοεκφόρτωσης, ή τον αριθμό των ημερών που έχει στη διάθεσή του ο ναυλωτής για φορτοεκφόρτωση σε κάθε λιμάνι και τέλος, τις προμήθειες που θα πρέπει να καταβληθούν στους εμπλεκόμενους μεσίτες. Το order αποστέλλεται από τους ναυλωτές και τους μεσίτες τους, στους άλλους μεσίτες ή τους πλοιοκτήτες, προκειμένου να ενημερωθούν για τη ναύλωση για ταξίδι ή τη χρονοναύλωση που επιθυμούν να πραγματοποιήσουν. Το order είναι δυνατό να προορίζεται μόνο για κάποιο περιορισμένο αριθμό πλοιοκτητών, με αποτέλεσμα να θεωρείται "εμπιστευτικό". Μπορεί, όμως, να κοινοποιείται και σε ολόκληρη την αγορά, προσφέροντας έτσι τη δυνατότητα σε πολλά πλοία να ελέγξουν αν τους ταιριάζει και να δηλώσουν προσφορά σε συνάρτηση πάντοτε με την τιμή του ναύλου που οι ναυλωτές έχουν δηλώσει ότι επιθυμούν να ναυλώσουν.

Positions: Ο όρος "positions" παρέχει πληροφορίες που αναφέρουν που και πότε ένα πλοίο μείνει ελεύθερο προς ναύλωση. Περιέχει χαρακτηριστικά στοιχεία του πλοίου. Αυτές οι πληροφορίες γίνονται κατά κύριο λόγο από πλοιοκτήτες και ναυλομεσίτες προς τους ναυλωτές.

Κεφάλαιο 6

Οργάνωση Των Τμημάτων Ναυλώσεων Και Επιχειρήσεων (OPS)

«Γιατί άραγε μερικοί άνθρωποι φαίνεται να έχουν πάντοτε καινούργιες ιδέες, ενώ άλλοι με την ίδια νοημοσύνη δεν έχουν ποτέ ιδέες;»

Edward de Bono

6.1 Η οργάνωση των εκτιμήσεων των ταξιδιών (Voyage Estimates)

Είναι ζωτικά κρίσιμο να γίνονται οι εκτιμήσεις του Ταμειακού Προγράμματος μιας Ναύλωσης κατά τρόπο ορθό. Οι εκτιμήσεις για μια ναύλωση πρέπει να μην αποκλίνουν της πραγματικότητας. Είναι αλήθεια ότι μια ναύλωση επιλέγεται πάνω στο εκτιμώμενο κέρδος, που θ' αποφέρει. Επομένως η κρισιμότητα των Voyage Estimates είναι μεγάλη. Αν τα Voyage Estimates είναι ελαττωματικά, και η επιλογή μεταξύ εναλλακτικών ναυλώσεων βασίζεται σ' αυτά, η επιλογή καταλήγει να γίνεται αυθαίρετα, και επομένως και η επιλογή της συγκεκριμένης ναύλωσης είναι εσφαλμένη. Από την προσωπική πείρα που έχουμε αποκτήσει στα δεκατέσσερα χρόνια εργασίας μας σε διευθυντικές θέσεις, (προϊστάμενος τμημάτων), σε ναυτιλιακή εταιρεία προκύπτουν εδώ τα πιο κάτω λάθη:

- Οι εκτιμώμενες ημέρες παραμονής του πλοίου στο Λιμάνι είναι συνήθως υποεκτιμημένες.
- Η κατανάλωση του πλοίου σε καύσιμα είναι υπερεκτιμημένη.
- Η υποτιθέμενη διακύμανση των τιμών των καυσίμων είναι υπερεκτιμημένη.
- Πολλές δαπάνες του Πλοίου στη διάρκεια του ταξιδιού υπολογίζονται εσφαλμένα.
- Οι δαπάνες λειτουργίας (running costs) συνήθως παραλείπονται τους υπολογισμούς, όταν η ναύλωση υπολογίζεται σε αντιστοιχία (equivalent) time charter. Σε αυτές τις περιπτώσεις δημιουργούνται αντιφάσεις μεταξύ των ημερήσιων δαπανών στις οποίες βασίζονται οι υπολογισμοί.

6.2 Οργανωτικά βήματα επίλυσης των παραπάνω προβλημάτων

Το **οργανωτικό λάθος** που γίνεται εδώ είναι ότι η σύγκριση των εκτιμήσεων και των πραγματικών αποτελεσμάτων των ναυλώσεων δεν πρέπει ακριβώς να γίνεται από την Οικονομική Διεύθυνση. Προκειμένου να βελτιωθούν οι εκτιμήσεις των ταξιδιών (τα Voyage Estimates) μπορούν να γίνουν τα εξής οργανωτικά βήματα:

- Η συνυπογραφή της εκτίμησης του ταξιδιού (του Voyage Estimate) από τον μεσίτη (Broker) του Τμήματος Ναυλώσεων και τον διαχειριστή (Operator) του Τμήματος Επιχειρήσεων, ώστε να υπάρχει κοινή ευθύνη για την ακρίβειά του.
- Η χρήση του H/Y για υπολογισμούς: (α) των δαπανών διέλευσης των Διωρύγων, και, (β) των εξόδων των λιμένων όπου γίνεται ο υπολογισμός:

των ημερών παραμονής του πλοίου στο λιμάνι, το NRT/KKX του πλοίου (δηλ. της βάσης πάνω στην οποία υπολογίζονται οι δαπάνες των λιμένων) και οι άλλες δαπάνες του λιμένος που αφορούν σε ένα πλοίο, (και όχι οι δαπάνες του πλοίου μέσα στο λιμάνι).

- Η πρακτική του υπολογισμού των προεκτιμηθέντων ημερών παραμονής του πλοίου στο λιμάνι με βάση τους χρόνους που υπάρχουν στο Ναυλοσύμφωνο είναι λαθεμένη. Ορθότερα πρέπει να γίνεται σωστή εκτίμηση αυτών των ημερών με συζητήσεις με το Τμήμα Επιχειρήσεων, και αν χρειάζεται, και με έρευνα με σχετικό τηλετυπικό μήνυμα προς τον Τοπικό Πράκτορα. Προεκτίμηση των επισταλιών ή του χρόνου υπεραναμονής (demurrage) πρέπει να περιλαμβάνεται στις εκτιμήσεις.

- Παροχή πληροφοριών από το Τμήμα Ναυλώσεων με λεπτομέρειες για την ταχύτητα και την κατανάλωση των καυσίμων των πλοίων σε περιοδικά διαστήματα.

- Παροχή στο Τμήμα Ναυλώσεων λεπτομερειών για τα καύσιμα που παραμένουν (στο πλοίο (ROB), ή αυτά που πιθανά θα βρίσκονται στις δεξαμενές καυσίμων των πλοίων στο τέλος του ταξιδιού, για να υπάρχει η αναγκαία βάση για να υπολογιστεί το Κόστος των Καυσίμων. Ορισμένα Τμήματα Επιχειρήσεων παρέχουν τέτοιες πληροφορίες αλλά πάνω σε μη συχνή βάση.

- Η πραγματοποίηση στο ειδικό Γραφείο «Απολογισμού Αποτελεσμάτων Ναυλώσεων» της σύγκρισης μεταξύ των προεκτιμηθέντων Πραγματικών Αποτελεσμάτων με τις εκτιμήσεις ταξιδιών (Voyage Estimates)

Βιβλιογραφία

- 1) Γκιζιάκης, Παπαδόπουλος, Πλωμαρίτου (2006) : «Ναυλώσεις», Εκδόσεις Σταμούλης
- 2) Βλαχος, Ψυχου (2000) : « Θεωρεία και Πρακτική των Ναυλώσεων», Εκδόσεις Ναυτικά και χρονικά βιβλία
- 3) Θεοτοκας (2011): «Οργάνωση και Διοίκηση Των Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων», Εκδόσεις Αλεξάνδρεια
- 4) Λεκαράκου, Παπασπύρου (2014) : «Ναυτιλιακή Λογιστική»

INTERNET

- 5) https://xkarampagias.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=1686:-time-charter-voyage-charter&catid=58:2013-01-23-11-48-48&Itemid=202
- 6) <https://www.iefimerida.gr/news/462040/klasiko-vivlio-ton-lloyds-gia-tin-praktiki-ton-nayloseon-kykloforei-apo-ellines>

Χρίστος Καραμπάγιας | Μέλος του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών

- 7) <http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9D%CE%B1%CF%85%CE%BB%CE%B1%CE%B3%CE%BF%CF%81%CE%AC>
- 8) http://emporiko.law.uoa.gr/EfthiniKyriou_Ploiou14_12_2009.pdf
- 9) <http://www.protothema.gr/economy/article/62176/nea-tash-h-epaggelmatikhdiaxeirish-ploion-sthn-krish-/>
- 10) <http://www.ltbp.com/LTBPHome.html>