



7th Ship Operating Cost Seminar

Newsletter March 2019

Το PROPELLER CLUB of the United States – Port of Piraeus διοργάνωσε για άλλη μια χρονιά το 7^ο συνέδριο σε θέματα λειτουργικού κόστους των πλοίων την Τρίτη 11 Δεκεμβρίου στο Yacht Club Greece. Στο συνέδριο παρουσιάστηκαν τα βασικά στοιχεία της ετήσιας μελέτης της **Moore Stephens** όπως αυτά μελετήθηκαν και αναλύθηκαν από την XRTC Business Consultants σε συνεργασία με τον **Δρ. Ιωάννη Λαγούδη**, Επίκουρου Καθηγητή σε θέματα Μεταφορών και Διοίκησης Εφοδιαστικής Αλυσίδας του Τμήματος Ναυτιλίας και Επιχειρηματικών Υπηρεσιών του Πανεπιστημίου Αιγαίου. Στη συνέχεια μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του Propeller Club τοποθετήθηκαν σε θέματα που τέθηκαν από τους κ.κ. Γ. Ξηραδάκη, Πρόεδρο του Propeller Club – Port of Piraeus και Κώστα Κωνσταντίνου, Γενικό Γραμματέα σε δύο άκρως ενδιαφέροντα πάνελ.

Ο κ. Ξηραδάκης καλωσόρισε τους πολυάριθμους παρευρισκόμενους τονίζοντας την χαρά του ίδιου και του Δ.Σ. για την παρουσία εκπροσώπων της φοιτητικής κοινότητας από τα Ναυτιλιακά Πανεπιστήμια Αιγαίου, Πειραιώς, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, ALBA και Deere College. Στην συνέχεια παρουσιάστηκε η μικρού μήκους ταινία του Propeller Club με τίτλο «It is in Our D.N.A. ... Destination, Navigation, Acceleration» που παρουσιάστηκε για πρώτη φορά στον εορτασμό απονομής των AMVER AWARDS 2018.

Το συνέδριο άνοιξε ο κ. **Κώστας Κωνσταντίνου**, Διευθύνων Σύμβουλος της Moore Stephens Ελλάδας ο οποίος αφού καλωσόρισε και ευχαρίστησε τους συμμετέχοντες για τη μεγάλη προσέλευση, ανακοίνωσε την αλλαγή στη μορφή του συνεδρίου μετά την αποχώρηση του γραφείου του Λονδίνου από το δίκτυο της Moore Stephens και διαβεβαίωσε τη στήριξη αυτού του πετυχημένου συνεδρίου-θεσμός από το γραφείο του Πειραιά, το οποίο έτσι και αλλιώς πάντα είχε τη μεγαλύτερη συνεισφορά στη βάση δεδομένων και στη μελέτη του λειτουργικού κόστους των πλοίων.

Αφού τόνισε τη δέσμευση της εταιρίας του στην Ελληνική ναυτιλία ανακοίνωσε την εκ των πραγμάτων αναβάθμιση του γραφείου του Πειραιά στο παγκόσμιο δίκτυο της Moore Stephens και τόνισε ότι, με την νέα του ιδιότητα του Global Head of Shipping, σκοπεύει να εφαρμόσει και στο παγκόσμιο ναυτιλιακό δίκτυο της Moore Stephens το Team Up πνεύμα στο οποίο βασίζεται η επιτυχία του Propeller Club Πειραιά.

Στη συνέχεια ο Δρ. Λαγούδης παρουσίασε τα αποτελέσματα της ετήσιας μελέτης της Moore Stephens σε θέματα λειτουργικού κόστους τα οποία επικεντρώθηκαν στις αγορές χύδην ξηρού φορτίου, πετρελαίου και εμπορευματοκιβωτίων. Μεταξύ των κύριων συμπερασμάτων ήταν (i) η τάση σταδιακής μείωσης του συνολικού κόστους λειτουργίας και των τριών αυτών αγορών από το 2008 μέχρι και σήμερα, (ii) η διατήρηση του κόστους πληρωμάτων σε υψηλότερα επίπεδα σε σχέση με τις λοιπές κατηγορίες κόστους (π.χ. ανταλλακτικά, ασφάλειες) και (iii) η αυξημένη συμμετοχή του κόστους πληρωμάτων στο συνολικό κόστος λειτουργίας.

Ο Δρ. Λαγούδης επεσήμανε ότι οι συγκεκριμένες κατηγορίες κόστους δεν αποτελούν ιδιαίτερη πρόκληση αναφορικά με τη διαχείρισή τους για τις Ελληνικές ναυτιλιακές εταιρίες καθώς αυτές διαθέτουν την απαραίτητη τεχνογνωσία.

Εστίασε όμως στις μελλοντικές προκλήσεις κόστους που προέρχονται από εξωγενείς παράγοντες όπως το θεσμικό πλαίσιο, η ψηφιοποίηση, οι νέες τεχνολογίες, οι παγκόσμιες οικονομικές και χρηματοοικονομικές εξελίξεις, σε μία προσπάθεια προβληματισμού των παρευρισκόμενων αναφορικά με τις πιθανές επιπτώσεις αυτών σε θέματα λειτουργικού κόστους όσο και σε πιθανούς τρόπους αντιμετώπισής τους.

Στο πρώτο πάνελ οι Governors που έλαβαν μέρος, τοποθετήθηκαν και συζήτησαν θέματα που άπτονται των τεχνικών και επιχειρησιακών πτυχών του συνολικού κόστους λειτουργίας των πλοίων.

Τοποθέτηση Κώστα Κόντε

General Manager V Ships Greece Ltd

Ο κ. Κόντε δήλωσε ότι είναι ευθύνη του κάθε διευθυντή να ασκήσει έλεγχο των εξόδων διαχείρισης ενός πλοίου με σκοπό να εξοικονομήσει χρήματα για τους πλοιοκτήτες διατηρώντας παράλληλα μια αποτελεσματική λειτουργία των πλοίων. Κάθε τέτοιος έλεγχος συνήθως επιτυγχάνεται με τον διαχωρισμό του κόστους σε δύο κύριες κατηγορίες

• Έξοδα στα οποία δεν υπάρχει απευθείας έλεγχος

Σε αυτά τα έξοδα, η ηλικία, η διαχείριση του πλοίου μέσα στα χρόνια και επίσης το κόστος / εργασίες που πραγματοποιούνται σήμερα στον δεξαμενισμό παίζουν σημαντικό ρόλο.

1. Stores-στόρια

Αγορές ανά τρίμηνο με πολύ προγραμματισμένο σχεδιασμό και έλεγχο από το γραφείο για τα απαραίτητα.

2. Ανταλλακτικά

Ακολουθώντας σωστά το PMS (Plammel Maintenance System)

3. Repairs – Επισκευές

Σχεδιασμό με ομάδες εργασίας να ανεβαίνουν σε τακτικά χρονικά διαστήματα στα πλοία να προλαμβάνουν ζημιές.

• Έξοδα με απευθείας έλεγχο όπως:

1. Έξοδα Πληρώματος :

- Μισθοδοσία
- Αριθμός ατόμων
- Αλληλαγές πληρωμάτων
- Κόστος ταξιδιού
- Overlap
- Εκπαίδευση

2. Λιπαντικά

Μέσα από τον έλεγχο της κατανάλωσης και την αγορά σε ανταγωνιστικές τιμές μέσα από την συνεργασία με pools για να κερδίζεις συνέργειες.

3. Ασφάλειες

4. Έξοδα Logistics

Με σωστό προγραμματισμό και χωρίς να χρειάζεται επέμβαση της τελευταίας στιγμής.

5. Καινούριοι κανονισμοί που μπορούν να επηρεάσουν τα έξοδα

Τέλος σημαντικό ρόλο παίζει ο σχεδιασμός και το στήσιμο του ERP το οποίο λύνει και προλαμβάνει. Πολλές φορές πάνω σε θέματα που μπορεί να διαφύγουν της προσοχής του κάθε διαχειριστή, ενώ παράλληλα να έχει αναλυτική πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες που είναι απαραίτητες.

Αφού δήλωσε τα παραπάνω, ο κ. Κόντε διευκρίνισε ότι ο έλεγχος των εξόδων διαχείρισης είναι μια δυναμική διαδικασία που σίγουρα θα χρειαστεί μόνιμη παρακολούθηση και ως εκ τούτου κάθε ομάδα διαχείρισης απαιτεί σημαντικό χρόνο και επιβεβλημένα μέτρα με παράλληλης εκθέσεις.

Τοποθέτηση Κωνσταντίνου Ρόκκου

Chairman & CEO TST International S.A.

Η ετήσια αναφορά της Moore Stephens για τα σταθερά έξοδα του πλοίου, έχει γίνει ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο, τόσο για τους πλοιοκτήτες, όσο και για τους επενδυτές τους. Αποτελεί μέτρο σύγκρισης, κυρίως για τις εταιρίες διαχείρισης πλοίων, οι οποίες ασχολούνται αποκλειστικά με την τεχνική υποστήριξη και τα πληρώματα.

Η τέχνη του πλοιοκτήτη αξιολογείται κυρίως από τη διαχείριση των εσόδων και των μεταβλητών εξόδων, έργο δύσκολο, αφού δεν υπάρχει αντίστοιχο εργαλείο που να αποτελέσει μέτρο αξιολόγησης.

Σε εταιρίες όπου στο μετοχικό τους κεφάλαιο συμμετέχουν διεθνείς επενδυτές, το μέτρο σύγκρισης αποτελεί το EPS (Earnings per share). Στο σύστημα αυτό τα αποτελέσματα δεν δείχνουν συσχέτιση με το επίπεδο σύγκρισης των λειτουργικών εξόδων.

Αναφορικά με τα αποτελέσματα του 2018, η μικρή μείωση που φαίνεται στις ασφάλειες, οφείλεται σε δύο παράγοντες. Πρώτον στη μείωση που παρατηρείται στην αγορά των ασφαλειών και δεύτερον στη μείωση των τιμών των πλοίων, η οποία με τη σειρά της ευθύνεται για τη μείωση των premiums, αφού αποτελούν ποσοστιαία αναλογία των τιμών.

Αναφορικά με τα λοιπά έξοδα, αυτά προσαρμόζονται με τη σχετική αγορά. Αυτό σημαίνει ότι όσο υψηλότερο είναι οι ναύλοι, τόσο πιο επιτακτική γίνεται η ανάγκη το πλοίο να μη σταματάει, με αποτέλεσμα το κόστος των λοιπών εξόδων να ανεβαίνει.

Σε ό,τι αφορά το μέλλον, το βέβαιο είναι ότι θα εντατικοποιηθούν οι προσπάθειες ώστε τα αυτόνομα πλοία να βγουν πιο νωρίς στην αγορά. Αυτό αρχικά θα συμβεί σε περιορισμένη κλίμακα. Στη συνέχεια και λόγω της ύπαρξης μεγάλων εταιρειών, οι οποίες φαίνεται να είναι διατεθειμένες να επενδύσουν μεγάλα κεφάλαια στην αγορά των πλοίων, η αλυσίδα τροφοδοσίας τους με αυτόνομα πλοία θα ολοκληρωθεί με πιο γρήγορους ρυθμούς.

Τοποθέτηση Κωστή Φραγκούλη

President & CEO Franman Group

Στην ερώτηση κατά πόσο υπάρχουν κάποιες πολιτικές που μπορεί να εφαρμόσει ο αγοραστής ώστε να βελτιστοποιήσει τις αγορές του και να μειώσει τα κόστη του ο κ. Φραγκούλης υποστήριξε ότι είναι απαραίτητο για μια μοντέρνα ναυτιλιακή εταιρία να εφαρμόζει συστήματα και διαδικασίες που σε συνδυασμό με κάποιες άλλες τεχνικές που προτείνει η εταιρία του, μπορούν να πετύχουν επιπλέον οικονομία από 5% έως και 25%.

Θεωρεί πολύ σημαντικό μια εταιρεία αφού καταλήξει σε 3-5 αξιόπιστους προμηθευτές ανά κατηγορία και αφού τους αξιολογήσει μέσω KPI's, να διαπραγματευτεί μαζί τους και να υπογράψει συμβόλαια. Τα συμβόλαια θεμελιώνουν τους όρους συνεργασίας εξασφαλίζουν διαφάνεια, ποιότητα και χαμηλότερο κόστος καθώς συνοδεύονται από owner rebates.

Σήμερα οι εταιρίες "δένουν" τις συμφωνίες τους σε ποσοστό 30% ενώ οι ειδικοί λένε πως για βέλτιστες συνθήκες πρέπει να φτάσουμε στο 80%.

Κάποια άλλη τεχνική που προτείνει πάντα τους πελάτες του είναι αυτή των initial orders, όταν παραλαμβάνουν ένα νεότευκτο και ετήσιες μαζικές παραγγελίες για τα υπάρχοντα πλοία. Οι μαζικές παραγγελίες πετυχαίνουν πολύ σημαντικές εκπτώσεις και τόνισε πως τις εταιρίες δεν πρέπει να τις φοβίζεται το μεγάλο ποσό μιας καταβολής γιατί στην μεν πρώτη περίπτωση το κόστος της μαζικής παραγγελίας επιμερίζεται στην αξία του πλοίου και δεν είναι τόσο αισθητή ενώ στην δεύτερη περίπτωση μοιράζεται σε αρκετές δόσεις, ανά πλοίο και ανάλογα με τις παραδόσεις.

Με τις διαδικασίες και τα συστήματα μειώνεται το ρίσκο καθώς υπάρχει η δυνατότητα να μετράς, να συγκρίνεις, να ελέγχεις και να αξιολογείς τους προμηθευτές. Με τα συστήματα κοινοποιούνται τις διαδικασίες.

Τέλος έχει αποδειχθεί πως είναι προτιμότερο και ευεργετικό, όταν υπάρχει η δυνατότητα, να ορίζονται category experts όπου άλλος κάνει τις συμφωνίες (ανά κατηγορία), άλλος την συναλληγή και άλλος την πληρωμή. Ο συνδυασμός των παραπάνω θα βοηθήσει τον αγοραστή να βελτιστοποιήσει τις αγορές του πετυχαίνοντας αποδοτικότητα κόστους.

Τοποθέτηση Κωστή Αχλαδίτη

Managing Director Golden Cargo

Ο κ. Αχλαδίτης τοποθετήθηκε στο πώς μπορεί να επιτευχθεί η βέλτιστη πολιτική στις μεταφορές και πώς αυτές οι πολιτικές μπορούν να μειώσουν το κόστος λειτουργίας του πλοίου.

Υποστήριξε ότι πρώτα από όλα για να μειώσουμε κάποιο κόστος πρέπει/ απαιτείται να το γνωρίζουμε και να το καθορίσουμε. Τα κόστη στο forwarding είναι variable (Packing, Delivery to Hub, Export Clearances, Freight, Handling at Destination, Customs Clearances and Delivery on Board) τις περισσότερες φορές ενδέχεται να υπάρχουν και κρυφά κόστη που κερώνονται σε άλλα κέντρα κόστους (i.e disbursement).

Απαραίτητη προϋπόθεση λοιπόν είναι να ορίσουμε τις απαραίτητες διαδικασίες αγοράς, π.χ ex works packed, FOB to the forwarder και να δώσουμε σαφείς και ξεκάθαρες εντολές προς τον συνεργάτη Logistics provider που επιλέγουμε.

Η επιλογή του συνεργάτη είναι μία από τις βασικότερες και πιο ουσιαστικές αποφάσεις και μπορεί να αποφέρει σημαντικές μειώσεις κόστους.

- Είναι ο συνεργάτης Forwarder πιστοποιημένος GDPR compliant
- Έχει την υποδομή και την οικονομική δυνατότητα να λειτουργεί παγκοσμίως;
- Σε δύσκολες καταστάσεις τι γίνεται;
- Μπορεί να αποτελέσει την πρωτογενή πηγή κόστους για την Ναυτιλιακή ή απλά διαχειρίζεται την εντολή και αγοράζει υπηρεσίες από τρίτους, με ότι αυτό συνεπάγεται;
- Ο ρόλος του Logistics Provider, ούτως ώστε να έχουμε optimization του κόστους, είναι να επεμβαίνει αμέσως μετά την επιβεβαίωση της παραγγελίας στον προμηθευτή;
- Αναλαμβάνει να παρακολουθεί όλη την διαδικασία από τον προμηθευτή μέχρι και το πλοίο;

Κόστη που κερδίζονται: Εργατώρες για την παρακολούθηση των παραγγελιών & evaluation προσφορών forwarding με τις όποιες ιδιαιτερότητες συνεπάγονται.

(Πόσοι από εμάς ελέγχουμε ότι αυτό που υπογράψαμε στο evaluation είναι και αυτό που πραγματικά πληρώνουμε 3 μήνες μετά).

Αγοράζουμε εξειδίκευση, εξειδικευμένες υπηρεσίες που χρειάζονται ιδικές γνώσεις για την οργάνωση επικίνδυνων φορτίων π.χ Μπαταρίες, και ευπαθή εμπορεύματα, dual use equipment's etc

Η Αεροπορική όσο και η θαλάσσια μεταφορά έχει μεταβεί στη ψηφιακή εποχή (Digitalization / Platforms, e-freight, e-booking process), υπηρεσίες που μόνο εργαζόμενοι Forwarders μπορούν να εκπληρώσουν

Η Θαλάσσια εφοδιαστική αλυσίδα ακολουθεί σε ένα μεγάλο βαθμό την αυτοκινητοβιομηχανία όπου όλες οι υπηρεσίες logistics έχουν παραχωρηθεί στο σύνολό τους σε Logistics provider (Out sourcing) εδώ και πολλά που αποφέρει οικονομίες κλίμακος σε όλη την αλυσίδα.

Out sourcing των υπηρεσιών Logistics και στη θαλάσσια εφοδιαστική Αλυσίδα κατά τη γνώμη είναι μία λύση που αποφέρει οικονομίες κλίματος & μειώσεις κόστους αντίστοιχα.

Τοποθέτηση Λάμπρου Χαχάλη

Chairman of Maritime Committee
- ex Bureau Veritas

Είναι γεγονός ότι είναι ένα επίκαιρο θέμα των τελευταίων συνεδρίων που έχουν σχέση με τα ναυτιλιακά δρώμενα. Το θέμα αυτό είναι πολύ σύνθετο και χρειάζεται μεγάλη ανάλυση.

Η προσωπική του γνώμη εξετάζοντας το θέμα από την τριπλή του ιδιότητα μέχρι σήμερα, αρχικά σαν ναυτικός μηχανικός, εν συνέχεια ως αρχιμηχανικός και τα τελευταία 33 χρόνια το Νηογνώμονα Bureau Veritas συνοψίζεται στα κάτωθι σημεία.

- Η Ελληνική ναυτιλία, η μεγαλύτερη στον κόσμο, έγινε με προσωπικές οικογενειακές προσπάθειες και με το φιλότιμο του Έλληνα ναυτικού.
- Η αυτονομία του πλοίου μέσω αυτόματων συστημάτων, δεν παρέχει ασφάλεια 100%, διότι όπως μάθαμε στα σχολεία κάθε αυτοματισμός έχει βαθμό αποδόσεων επί τοις εκατό και πολλαπλασιάζοντάς τους, το τελικό αποτέλεσμα είναι κατά πολύ κάτω του 100%, πράγμα που σημαίνει ότι ο ανθρώπινος παράγοντας είναι απαραίτητος.
- Συζητείται ότι τα αυτόνομα πλοία θα έχουν πλήρωμα 5-10 άτομα, ανάλογα με τον τύπο του πλοίου. Ποιος θα είναι εκείνος που θα ταξιδεύει με ένα πλοίο επί 4-6 μήνες σε ταξίδια 30 ημερών στον Ατλαντικό και Ειρηνικό μόνοι τους, σε τόσο αντίξοες καιρικές

συνθήκες; Ας μην ξεχνάμε ότι στη δεκαετία του '60, '70, '80 τα πλοία πάνω από 40.000 dwt χωρητικότητα ταξίδευαν με 35-40 άτομα και αργότερα με 15-20 μόνο.

- Τα αυτόνομα πλοία λόγω ακριβών συστημάτων θα κοστίζουν ίσως και 50% περισσότερο, επομένως θα είναι οικονομικά μη εκμεταλλεύσιμα αν λάβουμε υπ' όψη ότι το 25-30% των εφοπλιστών θα μπορούν να ανταπεξέλθουν ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό των εφοπλιστών που διαχειρίζεται λιγότερο από 5 πλοία, μεγάλης ηλικίας θα είναι ίσως αδύνατο.
- Τόσο σοφιστικές και ασφαλή πλοία μόνο η ΝΑΣΑ, η Google κτλ. μπορούν να φτιάξουν με τις εξελιγμένες τεχνολογίες που υπάρχουν όπως πύραυλοι, αεροσκάφη κτλ. Το ερώτημα όμως είναι έχουν αυτά εφαρμογή στη ναυτιλία. Ας υποθέσουμε πως ναι. Πόσο θα κοστίζει η συντήρησή τους από εξειδικευμένους τεχνικούς;
- Ίσως η εφαρμογή του αυτόνομου πλοίου εν κατακλείδι εφαρμοστεί σε πολύ μικρά πλοία μικρών αποστάσεων και ειδικών λιμανιών, σε μεγάλα πλοία όμως αποκλείεται.

Γνωρίζοντας σήμερα ότι τα έξοδα του πλοίου αναφορικά με τα πληρώματα είναι περίπου το 50% των ολικών εξόδων, τα έξοδα για την εκπαίδευση, λειτουργικότητα και συντήρηση θα είναι πολύ περισσότερα από την εξοικονόμηση της μείωσης των πληρωμάτων.

Που αν τελικά γίνει μετά από 20-30 χρόνια, η Ελληνική ναυτιλία θα σβήσει διότι από τη φύση της και την παράδοσή της, η άνοδος της οφείλεται στον άνθρωπο και όχι στα ρομπότ.

Στο δεύτερο πάνελ οι Governors που έλαβαν μέρος τοποθετήθηκαν και συζήτησαν θέματα που άπτονται της συμμόρφωσης στα κανονιστικά πλαίσια του συνολικού κόστους λειτουργίας των πλοίων

Τοποθέτηση Δημήτρη Πατρικίου

CEO Kyklades Maritime Corporation

Η συμμόρφωση είτε στους Διεθνείς κανονισμούς ή στις ειδικές απαιτήσεις των ναυτιλιών/πελατών οδηγεί στην αλλαγή του μοντέλου διαχείρισης των πλοίων. Η ανάγκη ανάπτυξη δεξιοτήτων σε θέματα Management και Ηγεσίας και δημιουργία κουλτούρας Ασφαλείας, από τα στελέχη της στεριάς και της θάλασσας είναι επιτακτική και αποτελεί μονόδρομο. Μετά από αυτή την ανάπτυξη και μετάλλαξη του Ανθρώπινου Δυναμικού θα έχουμε τον έλεγχο του κόστους στις νέες απαιτήσεις. Οι εταιρίες Διαχείρισης πρέπει να γίνουν ευπροσάρμοστες (flexible and agile) και ανθεκτικές (resilient) για να παραμείνουν ανταγωνιστικές σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Οι αλλαγές χρειάζονται ένα χρονικό ορίζοντα δυο ή τριών ετών για να εφαρμοστούν και απόλυτο commitment από την Ανώτατη Διοίκηση.

Τοποθέτηση Δημήτρη Γ. Βασιλάκου

Partner Ship Finance Solutions

Ο κ. Δ. Γ. Βασιλάκος ερωτηθείς για το πώς μία ναυτιλιακή εταιρεία μπορεί να ελαχιστοποιήσει τα έξοδα στον τομέα του cash management, διευκρίνισε ότι –πέρα από την ενεργή διαχείριση της ρευστότητας της εταιρείας, που είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την επίτευξη ανταγωνιστικού κόστους- μία κρίσιμη ανατροπή, που έχει ήδη ξεκινήσει και θα συνεχίσει να επεκτείνεται ταχέως, είναι η διεκπεραίωση πληρωμών και διαχείρισης συναλλαγματικών μετατροπών μέσω μη-τραπεζικών οργανισμών (εταιρείες FinTech). Οι εταιρείες αυτές, μη επιβαρυνόμενες από το υψηλό λειτουργικό κόστος των τραπεζών αλλά διαχειριζόμενες εξίσου μεγάλους –ή και μεγαλύτερους- όγκους πληρωμών και FX από αυτούς πολλών τραπεζών, μπορούν να προσφέρουν εξίσου ποιοτικές αλλά παράλληλα σημαντικά φθηνότερες υπηρεσίες στον τομέα αυτό.

Τοποθέτηση Χρήστου Τιμαγένη

Partner Timagenis Law Office

Το διαρκώς αυξανόμενο ρυθμιστικό πλαίσιο σε νομικό και φορολογικό επίπεδο έχει προφανώς επιπτώσεις άμεσες και έμμεσες στα καθημερινά λειτουργικά κόστη των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Ένα πρώτο παράδειγμα είναι η αύξηση του φόρου χωρητικότητας (tonnage tax στα πλοία υπό διαχείριση εταιριών του «Νόμου 89» / αρ.25 Ν.27/1975) ειδικά τα τελευταία χρόνια με την επέκταση του συνυποσχετικού «οικειοθελούς συνεισφοράς» που «διπλασίασε» το tonnage tax. Σε σχέση με τα συνολικά κόστη μίας πλοιοκτήτριας ωστόσο το οποίο tonnage tax είναι ένα περιορισμένο κόστος, ενώ η άλλη όψη του νομίσματος είναι ότι η «οικειοθελής συνεισφορά» επέτρεψε στην Ένωση Ελλήνων Εφοπηστών να διαπραγματευθεί, να διατηρήσει και να ενίστε να βελτιώσει άλλα σημαντικά σημεία του φορολογικού καθεστώτος της ελληνικής ναυτιλίας.

Με βάση τα σημερινά δεδομένα φαίνεται ότι η επέκταση του συνυποσχετικού δεν θα συνεχιστεί και για το 2019, ωστόσο μέσα στο επόμενο διάστημα αναμένονται εκ νέου εξελίξεις στο φορολογικό καθεστώς της ελληνικής ναυτιλίας. Εκτός όμως από το φορολογικό πεδίο, υπάρχει και μία πληθώρα από ρυθμιστικούς κανονισμούς σε διεθνές επίπεδο (επιπλέον όσων ήδη αναλήθησαν περί ballast water treatment ή IMO 2020, και που έχουν προφανείς άμεσες επιπτώσεις στα λειτουργικά έξοδα ενός πλοίου) που επηρεάζουν έμμεσα το κόστος διαχείρισης των πλοίων και δεν συνδέονται εκ πρώτης όψεως με τα λειτουργικά έξοδα ενός πλοίου, αλλά εν τέλει τα επηρεάζουν. Για παράδειγμα, οι νέες τραπεζικές συναλλακτικές πρακτικές που επιβάλλουν την τήρηση audited accounts στις δανειζόμενες πλοιοκτήτριες ή έχουν κάνει ακόμα και τη διαδικασία ανοίγματος ενός τραπεζικού λογαριασμού πολύ πιο σύνθετη απ' ό,τι ήταν παλαιότερα, καθιστούν επιτακτική την ανάγκη των ναυτιλιακών εταιριών να αυξήσουν το προσωπικό τους στην ξηρά τόσο σε αριθμό όσο και σε προσόντα, με αποτέλεσμα το αυξημένο αυτό διαχειριστικό κόστος να μετακυλιεται εν τέλει και στις πλοιοκτήτριες εταιρίες.

Τοποθέτηση John Belousis

Managing Director

Independent Average Adjusters Limited

Ο κ. Belousis αναφορικά με την αναμενόμενη κατάσταση στην ασφαλιστική αγορά Hull & Machinery, πιστεύει ότι θα δούμε μια αυξητική τάση στα ασφάλιστρα (Premiums) εξαιτίας της πορείας των ναυτιλιακών αγορών. Σε παγκόσμιο επίπεδο, είδαμε μια αύξηση της τάξεως του 2% στα premiums το 2017. Η κακή συγκυρία μεταξύ επιπέδου ασφαλίσεων/καλυπτόμενων ρίσκων/ κόστος επισκευών επιβεβαιώνει αυτή την αυξητική τάση και θα ανεβάσει το μερίδιο της ασφάλισης στα λειτουργικά έξοδα λίγο πάνω από το σημερινό επίπεδο του 8%.

Θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη μέριμνα στην εκπαίδευση των πληρωμάτων και την αυστηρή τήρηση των οδηγιών στα εγχειρίδια ISM που βρίσκονται στα βαπόρια, ειδικά στην διαχείριση των καυσίμων εν όψει του νέου πετρελίου χαμηλής περιεκτικότητας σε θειάφι (Low Sulphur fuel oil) που θα διανεμηθεί από το 2020.

Να σημειωθεί ότι κάθε ζημιά που παθαίνει ένα βαπόρι που το καταστεί εκτός λειτουργίας (off-hire), ανεβάζει τα ημερήσια λειτουργικά έξοδα γιατί παρόλο που θα καλυφθούν τα έξοδα αποκατάστασης της ζημιάς από τους ασφαλιστές, η απώλεια του ναύλου θα βαρύνει αποκλειστικά τον πλοιοκτήτη (εκτός εάν έχει προνοήσει να ασφαλίσει το πλοίο για «Loss of Hire» κάλυψη, κάτι πολύ σπάνιο λόγω του υψηλού του κόστους).

Εν κατακλείδι, νομίζω ότι μετά από πολλά χρόνια χαμηλότερων ασφαλίσεων, θα δούμε μια αναστροφή των επιπέδων τους προς τα πάνω όσο περνάει ο καιρός, κάτι που θα πρέπει να έχει υπόψη του κάθε πλοιοκτήτης και διαχειριστής.

Τοποθέτηση Δημήτρη Ι. Δημητριάδη

Chief Strategy Officer Stalwart Management Ltd.

Το λειτουργικό κόστος αποτελεί ιδιαίτερο σημείο στη χάραξη της στρατηγικής μιας ναυτιλιακής εταιρίας αφού καθορίζει άμεσα το επίπεδο της λειτουργικής τους κερδοφορίας. Ο σχεδιασμός και η διαχείρισή του συν-αξιολογείται με όλα τα υπόλοιπα κόστη όπως αυτά του δανεισμού κεφαλαίων, των επενδύσεων κλπ., ώστε να επιτυγχάνεται βελτιστοποίηση σε συνολικό εταιρικό επίπεδο και να διασφαλίζεται η μακροχρόνια βιωσιμότητα σε έναν κλάδο που χαρακτηρίζεται από κυκλικότητα. Ο στρατηγικός σχεδιασμός της σύγχρονης ναυτιλιακής εταιρίας αναλύει διαρκώς τις προκλήσεις, τους κινδύνους και τις πρακτικές σε παγκόσμιο επίπεδο εφαρμόζοντας μοντέλα «change management» με στόχο την καλύτερη ποσοτικοποίησή τους σε ενδο-εταιρικό επίπεδο και επομένως την προσφορά ποιοτικών και απρόσκοπτων μεταφορικών υπηρεσιών με σεβασμό στο άνθρωπο, το θαλάσσιο περιβάλλον και το διεθνές εμπόριο. Υπό το πρίσμα αυτό και προκειμένου να ευοδωθεί ο παραπάνω σχεδιασμός, η χάραξη της στρατηγικής περιλαμβάνει την δημιουργία ναυτιλιακών στελεχών τόσο στην στεριά όσο και στην θάλασσα ικανά να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις τεχνολογίες αιχμής, το μεταβαλλόμενο ρυθμιστικό και κανονιστικό πλαίσιο και να διαμορφώσουν πολιτικές διαχείρισης συμβάλλοντας στην μακροχρόνια ανάπτυξη της ναυτιλιακής εταιρίας.

Τέλος, ο Δρ. Λαγούδης σχολιάζοντας τις τοποθετήσεις των ομιλητών συμφώνησε στην ανάγκη ενσωμάτωσης των νέων τεχνολογικών προκλήσεων με το ανθρώπινο δυναμικό μέσω ενός νέου μοντέλου διοίκησης, σημειώνοντας ότι υπάρχουν είδη τέτοια παραδείγματα τα οποία βρίσκονται στο αρχικό στάδιο εξέλιξής τους. ☁