

Αγαπητέ Πρόεδρε , αγαπητά μέλη του Chios Marine Club.

Κυρίες και Κύριοι,

Έθελα να ευχαριστήσω καταρχάς τον Πρόεδρο του Χίος Marine Club τον κύριο Μάρκο Τριπολίτη, για την πρόσκληση του να συμμετέχω σε αυτή την κοπή της Πίτας του καινούργιου χρόνου 2016 και να μιλήσω για τις πρακτικές διαχείρισης των πλοίων ξηρού φορτίου κάτω από τις σημερινές δύσκολες συνθήκες.

Σήμερα για όσους από εμάς ασχολούνται με τα πλοία ξηρού φορτίου δεν είναι και η καλύτερη μέρα καθώς οι ναύλοι βρίσκονται στο χαμηλότερο σημείο που έχουμε δει τουλάχιστον στη δική μας εποχή.

Όπως μίλησε και προηγούμενος ο αγαπητός φίλος Γιώργος και παρουσίασε τα βασικά στοιχεία των αγορών, οι αγορές για το 2016 δε φαίνονται να έχουν πολύ καλές προοπτικές ειδικά για τα πλοία του ξηρού φορτίου. Οι συνεχιζόμενες παραγγελίες των καινούργιων πλοίων για το 2016 είναι αυτές που δημιουργούν το επιπλέον πρόβλημα της υπερπροσφοράς και οδηγούν τους ναύλους σε αυτά τα χαμηλά σημεία.

Η αγορά λοιπόν του ξηρού φορτίου δε φαίνεται να έχει καλές προοπτικές για το 2016 σε αντίθεση με την αγορά των τάνκερ, που δείχνει ότι η αγορά θα παραμείνει σε υψηλά επίπεδα, παρά την προσωρινή πτώση ιδιαίτερα εφόσον οι τιμές του πετρελαίου αρχίζουν και ανεβαίνουν. Τα πλοία container δείχνουν πως έχουν μια καλύτερη προοπτική αλλά υπάρχουν πολλές νέες παραλαβές, οι οποίες μπορούν να επηρεάσουν αρνητικά τον κλάδο. Στα LNG/ LPG επίσης η αγορά δείχνει μια σημαντικά θετική προοπτική.

Θα ήθελα να πω ότι η βασική λογική που έχει μέχρι σήμερα αναλυθεί όσον αφορά τα στοιχεία που επηρεάζουν τις αγορές των πλοίων εξαρτάται από την προσφορά και ζήτηση δηλαδή νέες παραλαβές και παγκόσμια ανάπτυξη. Από την δική μου εμπειρία του παρελθόντος θα μπορούσα να προσδιορίσω επιπρόσθετα δυο κύριους παράγοντες που προσδιορίζουν την αγορά κάτω από αυτές τις συνθήκες. Τα στοιχεία αυτά είναι η συμπεριφορά των εφοπλιστών σε περιόδους κρίσης και η συμπεριφορά των τραπεζών και fund τα οποία έχουν μεγάλη συμμετοχή τα τελευταία χρόνια στην αγορά πλοίων.

Καταρχάς οι πλοιοκτήτες στην παρούσα περίπτωση βρίσκονται μπροστά σε ένα μεγάλο δίλημμα. Το δίλημμα είναι είτε να συνεχίζουν να χάνουν καθημερινά καθόσον τα έσοδα είναι μικρότερα από τα λειτουργικά έξοδα με ένα αρνητικό balance που μπορεί να υπολογιστεί σε μια τάξη μεγέθους συντηρητικά των 2-3 χιλιάδων ανά πλοίο, ή να δέσουν τα πλοία τους με ένα κόστος περίπου στα 500 δολάρια την ημέρα.

Και οι δύο περιπτώσεις είναι δύσκολα διαχειρίσιμες. Στην πρώτη περίπτωση οι ζημιές είναι σημαντικές. Από μια εταιρία που έχω αποψη οι ζημιες φτανουν τα 3 εκ το μηνα για 15 πλοια συμπεριλαμβανομενων και των γενικων εξοδων. Είναι ενα αρκετά σοβαρό ποσό και έτσι ο πλοικτητης έχει την υποχρέωση να ενισχύει το cash flow με ενα σημαντικό ποσο καθε μηνα. Εξαλου δεν εχουμε βγει απο μια εποχη υψηλων εσοδων οπως το 2008 και πολλα πλοια εχουν αγορασθει σε ψηλες τιμες εχοντας επιπλεον υψηλα τοκοχρεωλησια να πληρωσουν. Άρα λοιπόν είναι μια πολύ δύσκολη απόφαση για τον πλοιοκτήτη αν και κατα ποσο θα δεσει το πλοίο και θα σταματήσει να αιμοραγεί η θα το δεσει με ενα κοστος υπολογιζεται σε 12-15 χιλιαδες το πλοιο το μηνα.

Επιπροσθετα υπάρχουν δυσκολίες, όπως πχ οι τράπεζες οι οποίες φυσικά δε θέλουν να χάσουν τη στοιχειώδη ροή του χρήματος, και το μεσο ασκήσης πιεσης στον πλοιοκτήτη να συνεχισει να καλύπτει τις υποχρεωσεις του. Ξέρουν επισης οτι αν τα πλοία δεθούν είναι δύσκολα να πουληθούν αλλά και δύσκολα να αρρεσταρησθουν, γιατί είναι σχεδόν σαν να είναι ήδη σε αρρεστ. Προτιμουν λοιπον ο πλοιοκτήτης να πληρώνει για να έχει τα πλοια ετοιμοπόλεμα και αξιόπλοα ώστε να μπορούν άμεσα να πουληθούν .

Υπάρχει λοιπόν μια τάση απο τις τράπεζες για πλοία που έχουν σημαντικά χρέη να θέλουν να τα πουλήσουν και μάλιστα εν πλω στην τιμη που έχουν στα βιβλια τους με σχηματα σενιορ και τζουνιορ .

Η αλλη κύρια παράμετρος είναι τα fund που έχουν εμπλακεί στην αγορά πλοίων ξηρού φορτίου σε συνεργασία με Έλληνες πλοιοκτήτες και τα οποία βλέπουν την περιουσια τους να εξαυλώνεται, είτε υπάρχουν χρέη είτε όχι, και να υπάρχουν τρομερές απομοιώσεις στις αξίες τους. Βρίσκονται λοιπόν σε μια δύσκολη θέση στο κατα πόσο θα υποστηρίξουν τις υπάρχουσες θέσεις και κυριότερα από όλα για πόσο καιρό καθώς έχουν εναν ορίζοντα περιορισμένου χρόνου 3 με 5 χρόνια. Αρα λοιπόν δε γνωρίζουμε και δε πιστεύω οτι θα είναι ομοιόμορφη η συμπεριφορά τους στην αγορά. Υπάρχουν ακόμη και πλοία που πριν καν βγούν απο τα ναυπηγεία δένονται και είναι εύλογο γιατι ετσι δε δημιουργούν νεα έξοδα στους πλοιοκτητες τους. Επισης οπως ξερετε τα ναυπηγεία οπουλάνε options σε νέους αγοραστές για παραλαβή μετα απο μερικά χρόνια.

Όλα αυτά τα στοιχεία επηρεάζουν την αγορά και εφόσον φτάσουμε σε αυτό το σημείο να δεθούν πλοία πιστεύω ότι θα υπάρξει μια διαφοροποίηση της αγοράς, καθώς η επαναλειτουργία ενός παροπλισμένου πλοίου δεν είναι άμεση, άρα ο πλοιοκτήτης αν δεν δει κάποιο σοβαρό στοιχείο ανάκαμψης της αγοράς δε θα προχωρήσει να δεσμευτεί με νέα πληρώματα και επαναλειτουργία με κόστος από 100-150 χιλιάδες το πλοίο.

Είναι φανερό ότι παρότι δεν προσδοκούμε μεγάλες ροές στο σκράπ καθώς δεν υπάρχουν και αγοραστές, πιστεύω ότι αυτές οι συνθήκες εφόσον υλοποιηθούν θα αλλάξουν τη ψυχολογία της αγοράς. Οι ναυλωτές όταν δουν πως τα πλοία δένονται θα προσπαθήσουν να κλείσουν σε χρονοναύλωση έναν αριθμό πλοίων τα οποία είναι απαραίτητα για την δουλειά τους, προκειμένου να αποφύγουν από το δέσιμο των πλοίων μια μεγάλη αύξηση αγοράς και των ναύλων.

Σε δεύτερη φάση θα δούμε παρα πολλά πλοία να χρονοναυλώνονται σε επίπεδα που θεωρούνται σαν απλή συντήρηση έτσι ώστε και οι ναυλωτές θα διασφαλίσουν από μια μελλοντική σημαντική αύξηση, οι δε πλοιοκτήτες θα διατηρήσουν το στόλο τους με μικρό κέρδος και να ικανοποιήσουν τις τραπεζές. Αυτή είναι η επόμενη φάση που πιστεύω πως θα δούμε στο δεύτερο εξάμηνο του 2016.

Όσο τα πλοία χρονοναυλώνονται για να αντισταθμίσουν οι ναυλωτές τις θέσεις τους, τόσο θα μειώνεται ο αριθμός των διαθέσιμων πλοίων σε spot basis. Αυτό πιστεύω θα δημιουργήσει ένα τρομερό volatility στην αγορά ανάλογα τη θέση του πλοίου και του φορτίου. Στο πρώτο τρίμηνο του 2017 θεωρώ πως η κατάσταση θα έχει αλλάξει σημαντικά ασχέτως

απο την αναπτυξη της Κίνας και η αγορά του ξηρού φορτίου θα ρυθμιστεί απο μόνη της.

Οσον αφορά τις βέλτιστες πρακτικες αυτή την εποχή, ενα σημαντικό στοιχείο είναι το κόστος λειτουργίας . Αυτό δείχνει το σημείο που μπορεί να επιβιώσει το πλοίο και είναι κρίσιμο ώστε να αποφασιστεί αν θα συνεχίσει η λειτουργία του. Κατα συνεπεια θα πρέπει τα πλοία να προσδιορίσουν με ακριβή τρόπο τα operating expenses. Εδω έχουν συγκρητικό πλεονέκτημα τα ποιοτικά πλοια Ιαπωνέζικα πλοία σε σχέση με τα Κινέζικα, όπου γενικά υπολογίζεται ενα μεγαλύτερο ποσό για απρόβλεπτα έξοδα και δαπάνες. Κάποια άλλα στοιχεία που δε συμπεριλαμβάνονται στα ορεχ είναι και πρέπει να ληφθουν υποψη είναι καταρχας οι ζημιες που δεν καλυπτονται απο ασφαλειες. Θα πρέπει να μεταφερθει στο πληρωμα η αναγκη για υπερβαλλουσα προσοχη.

- το κόστος του πλήρωματος
- Detentions/ deficiencies
- Facilitation expenses
- Εξοδα για πετρελαια (shortages, survey, overconsumption)
- Claims φορτιου οπου οι πλοιοκτήτες πληρωνουν premium και deductibles

Αρα λοιπόν δεν είναι μόνο τα ορεχ που επηρεάζουν τη λειτουργια του πλοίου αλλα και άλλα έξοδα που συνήθως δε λαμβάνονται υπόψη τους και δε μετριοούνται αλλά πολλές φορές είναι αρκετα σημαντικό κομμάτι των συνολικων εξόδων.

Παράδειγμα είναι το να χάσεις μια άγκυρα με ένα κόστος 100 χιλιάδων να καψεις μια γεννητριά και πολλά άλλα.

Τέλος θα ήθελα να πω ότι ένα σημαντικό κόστος είναι αυτό των επιθεωρήσεων, του SS και DD. Το κόστος δεν είναι πάντα συγκεκριμένο, υπάρχουν αποκλίσεις και στην παρούσα αγορά δεν καλύπτονται απ τους ναύλους. Όσοι θα αναλάβουν το κόστος αυτό θα πρέπει να είναι πολύ προσεκτικοί και να μειώνουν τα κόστη όσο μπορούν. Να είναι πολύ καλά προετοιμασμένοι και έχουν πολύ καλή επιθεώρηση κατά τη διάρκεια επισκευών ώστε να ελέγχουν το κόστος.

Είναι μια εποχή που δεν μας επιτρέπει να σκεφτούμε οτιδήποτε πρόσθετο σε αυτά τα οποία το πλοίο απαιτεί σαν απόλυτη ανάγκη. Είναι μια επικίνδυνη περίοδος και είναι πολύ σημαντικό να μπαίνουν τα έξοδα σε προτεραιότητα με προσοχή στη διαχείριση κεφαλαίων και στους κινδύνους. Θα ήθελα τελευταίο να πω ότι ο περιορισμός των δαπανών δε θα πρέπει να περιλαμβάνει το ανθρώπινο δυναμικό που πολλές φορές είναι το πρώτο που υφίσταται περικοπές. Όταν χτίζεις πολλά χρόνια για να φτιάξεις μια εταιρία, γιατί τελικά οι άνθρωποι που δουλεύουν είναι η εταιρία, δεν θα πρέπει να την γκρεμίζεις εστω και σε δύσκολες συγκυρίες.

Εγώ απ την πλευρά μου εύχομαι η επόμενη χρονιά να είναι η καλύτερη για όλους και του χρόνου να βρισκόμαστε εδώ πρώτα με υγεία και δεύτερον με επαγγελματική επιτυχία.

Σας ευχαριστώ πολύ που με ακουσατε και εύχομαι σε όλους  
Καλή Χρονιά και Χρόνια Πολλά!