

ΑΔΕΛΦΟΤΗΣ ΤΩΝ ΥΔΡΑΙΩΝ ΑΘΗΝΩΝ

Ημερίδα Ναυτιλίας 2010

Υδρα, 25 Σεπτεμβρίου 2010

Θέμα : **ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΝΑΥΠΗΓΙΚΕΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ**

Ομιλητής : Γιώργος Μπάνος

Κυρίες και Κύριοι,

Χωρίς να μπορώ να διεκδικήσω άμεσα τον τίτλο του ‘Υδραίου’ διεκδικώ κι εγώ κάποια σχέση με το ωραίο νησί σας, τόσον εκ πατρός όσον και εκ μητρός. Αλλά οι λεπτομέρειες ίσως είναι χρονοβόρες. Ξεκινώ, πάντως, την ομιλία μου, όπως αντιλαμβάνεσθε, συναισθηματικά φορτισμένος...

Υπηρετώ την Ελληνική Εμπορική Ναυτιλία επί 55 συναπτά έτη, τα πρώτα 14 σα ναυτικός (εκ των οποίων τα 4 τελευταία με την ιδιότητα του πλοιάρχου), τα υπόλοιπα 41 σα μεσίτης αγοράς και πώλησης πλοίων με ειδίκευση στις ναυπηγικές παραγγελίες. Και, αν δεν κάνω λάθος, ιστορικά, πρέπει να είμαι ο πρώτος Έλληνας μεσίτης που μεσολάβησε σε ναυπηγική παραγγελία (στα 1970).

Γνώρισα έτσι και τις 3 πιο σημαντικές φάσεις στην ιστορία των ελληνικών ναυπηγικών παραγγελιών των καιρών μας: 1) την ώριμη φάση της Ιαπωνικής παντοδυναμίας της δεκαετίας του 70 (με κάποια οριακή συμμετοχή του Ευρωπαϊκού χώρου (Αγγλία, Ισπανία, Κροατία, κυρίως) 2) Την είσοδο της Κορέας (δειλά από τα μέσα της δεκαετίας του 70, ουσιαστικά από τις αρχές του 90 μέχρι και σήμερα και 3) Την εντυπωσιακή είσοδο της Κίνας περί τα μέσα του 90 που, ανταγωνιστικά με την Κορέα και εν μέρει με την Ιαπωνία, σήμερα φαίνεται να καταλαμβάνει την πρώτη θέση σε παγκόσμια κλίμακα.

[Θα παρακαλέσω να αποφύγουμε την αναφορά στην Ελληνική Ναυπηγική Βιομηχανία. Η ανέλιξή της στο δεύτερο ήμισυ του 20^{ου} αιώνα μέχρι και σήμερα αποτελεί μια τραυματική εμπειρία που πλήρωσε – και ακόμη πληρώνει – πανάκριβα ο Ελληνικός Λαός.]

Η πρώτη φάση και, σε μεγάλο βαθμό, η δεύτερη, διακρίνονται από το υψηλό επιχειρηματικό και επαγγελματικό επίπεδο των αγοραστών νεότευκτων. Πρόκειται περί των 'παραδοσιακών' λεγομένων εφοπλιστών και μικρής μερίδας νέων με υψηλή κεφαλαιακή βάση.

Η δεύτερη φάση, χωρίς ουσιαστική διαφορά όσον αφορά στο υπόβαθρο των αγοραστών, διακρίνεται από τον σκληρό μερικές φορές ανταγωνισμό Ιαπωνίας και Κορέας, που από τις αρχές της δεκαετίας του 90 αρχίζει να αποκλίνει υπέρ της Κορέας ενώ η Ιαπωνία, αργά μα σταθερά, αρχίζει να εγκαταλείπει τον αγώνα.

Η Τρίτη, με τη δυναμική εμφάνιση της Κίνας, στρέφει τώρα τον ανταγωνισμό στο χώρο Κορέας και Κίνας, με την Ιαπωνία σε τάσεις εσωστρέφειας που οδηγεί σε συρρίκνωση. Αναφέρομαι στα μέσα περίπου του 90 με δραματική πράγματι ανέλιξη μέσα στα λίγα τελευταία χρόνια.

Αν και σε εκδηλώσεις σαν τη σημερινή μισώ τους αριθμούς, οφείλω να πω ότι αυτή τη στιγμή η Κίνα μάλλον προηγείται σε όρους ικανότητας φόρτωσης σε βάρος (DWT) με 190m τόνους, με την Κορέα να ακολουθεί με 160m και την Ιαπωνία μακριά πια με μόλις 90m. Με τις παγκόσμιες παραγγελίες να φτάνουν τα 7700 πλοία περίπου και τα 480m τόνους, αντιλαμβάνεσθε, βεβαίως, ότι οι 3 χώρες που μας απασχολούν κατέχουν το 92% των παγκοσμίων παραγγελιών!

Όπως ήδη προανέφερα, μέχρι μια κάποια στιγμή, η ναυπηγική παραγγελία ήταν υπόθεση των πλουσίων. Ήδη όμως, από τα μέσα της δεκαετίας του 90 και για 4 περίπου έτη, η δυναμική είσοδος της Κίνας στην παγκόσμια ναυλαγορά και η ιστορικά πρωτοφανής άνοδος ναύλων και μισθωμάτων που επέφερε έκανε τους πλούσιους πλουσιότερους και τους μικρομεσαίους πλούσιους, ικανούς, δηλαδή, να ανταποκριθούν στην πρόκληση (!) μιας ναυπηγικής παραγγελίας. Ειδικά εμάς τους μεσίτες, μας ανάγκασε να επεκτείνουμε το πελατολόγιό μας, προσθέτοντας σε αυτό σεβαστό μέρος εξ εκείνων που μέχρι τότε αγόραζαν μόνο μεταχειρισμένα πλοία.

Πέφτοντας για μια ακόμη φορά στον πειρασμό των αριθμών, θα αναφερθώ σε μια απογραφή που εδώ και πολλά χρόνια διατηρώ και συνεχώς ενημερώνω που αναφέρεται στις ελληνικές ναυπηγικές παραγγελίες. Περιοριζόμενος στα 10 τελευταία έτη, μετρώ περίπου 1950 παραγγελίες συνολικού deadweight 170m τόνων που δεν περιλαμβάνει τα containers και άλλους τύπους που μετρώνται με άλλες μονάδες μέτρησης. Θα μπορούσα επίσης να αναφερθώ και στην αξία των εν λόγω παραγγελιών, αν οι κατά καιρούς αλλαγές ισοτιμιών και αξιών των νομισμάτων δεν αφαιρούσαν το νόημα μιας τέτοιας αναφοράς.

Θα σας πω ακόμη, ότι το τρέχον βιβλίο ελληνικών παραγγελιών περιλαμβάνει περί τις 550 μονάδες (360 bulkcarriers, 150 tankers, 15 containers και 25 άλλων τύπων) εκ των οποίων τα 270 στην Κορέα, τα 260 στην Κίνα, τα 10 μόνο στην Ιαπωνία και τα 10 υπόλοιπα αλλού.

Τώρα, γιατί, θα πείτε, οι Έλληνες δεν αρκέστηκαν στην αγορά μεταχειρισμένων και προβαίνουν σε ναυπηγικές παραγγελίες; Η απάντηση είναι ξεκάθαρη: Παλαιότερα, τα 'μεγάλα ονόματα', όπως προανέφερα, διότι πετύχαιναν δραστική βελτίωση ηλικίας και ποιότητας του στόλου τους και, επί πλέον, επωφελούνταν από

πάσης φύσεως κρατικές επιδοτήσεις. Στα τελευταία χρόνια, διότι, επιπρόσθετα προς τα προλεχθέντα, οι τιμές των μεταχειρισμένων υπερέβησαν εκείνες των ναυπηγικών, καθιστώντας ενίοτε τη ναυπηγική παραγγελία ‘φτηνή επιλογή’.

Σας κούρασα όμως. Ειδικά όσους δεν έχουν άμεσο ενδιαφέρον για το αντικείμενο της ομιλίας μου. Για όσους όμως έχουν, έχω πολλά επιπρόσθετα στοιχεία και τη δυνατότητα κάθε είδους προφορικής διευκρίνισης...

Ευχαριστώ...