



ΑΝ.Ε.Π.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ



**ΕΜΠΟΡΙΚΟ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**«ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗ
ΤΟΥ ΑΝΑΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΥ ΚΑΙ
ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΥ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΗΣ
ΝΑΥΠΗΓΟΕΠΙΣΚΕΥΗΣ».**

Αύγουστος 2008

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ - ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Α. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ
(ΟΜΑΔΑ Α,Β,Γ,Δ)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΕΙΣΑΓΩΓΗ - ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

2.1 ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΓΟΡΑΣ

2.2 ΖΗΤΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

2.3 ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

2.4 ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΑ ΜΕΤΡΑ – ΠΟΛΙΤΙΚΗ

2.5 ΜΕΤΡΑ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ - ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ SWOT . (ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΠΟΙΟΤΗΤΑ, ΚΟΣΤΟΣ
ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ, ΜΕΡΚΕΤΙΝΓΚ)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 – ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ2 –CLUSTER

ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

1. ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

Σκοπός της εργασίας μας είναι η ανάλυση των ελληνικών ναυπηγείων και ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών και η μελέτη της ανταγωνιστικότητας τους σε σχέση με τα ναυπηγεία της περιοχής της Μεσογείου και της Μαύρης θάλασσας καθώς και των ναυπηγείων της Άπω Ανατολής

Ο κλάδος της ναυπηγοεπισκευής αποτελεί την παραγωγική βάση στην οποία στηρίχθηκε η ανάπτυξη του Περάματος και συνιστά σήμερα το κύριο συγκριτικό πλεονέκτημα της περιοχής. Επίσης αποτελεί μια πολύ σημαντική βιομηχανία, η οποία απασχολεί έναν αρκετά μεγάλο αριθμό εργατικού δυναμικού ενώ σχετίζεται άμεσα με την ναυτιλία. Βασική προτεραιότητα της μελέτης αποτελεί, η ανάλυση των συνθηκών που δημιουργούν φθίνουσα πορεία του κλάδου της ναυπηγοεπισκευής και, σε δεύτερη φάση, η υποβολή προτάσεων που θα δημιουργήσουν προϋποθέσεις για την επιβίωση και την σταδιακή ανάκαμψη του κλάδου.

Το επιχειρηματικό περιβάλλον της Ελληνικής ναυπηγοεπισκευής χαρακτηρίζεται (με συγκυριακή εξαίρεση τα τελευταία δύο χρόνια) από φθίνουσα πορεία, και περιορισμένο δυναμισμό. Όμως ο κλάδος στον οποίο ανήκουν αυτές οι επιχειρήσεις έχει σημαντικές προοπτικές εφόσον τα σημερινά όρια της τοπικής ή περιφερειακής αγοράς στην οποία σήμερα απευθύνεται ο κλάδος, διευρυνθούν.

Για το σκοπό αυτό η τοπική βιομηχανία της ναυπηγοεπισκευής είναι απαραίτητο να αναδιαρθρωθεί και να εισάγει νέες τεχνολογίες και νέες καινοτομικές ιδέες και πρακτικές.

Επι πλέον το φυσικό περιβάλλον της περιοχής του Δήμου χαρακτηρίζεται, από ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα ατμοσφαιρικής και θαλάσσιας ρύπανσης. Η ρύπανση αυτή προέρχεται από την ναυπηγοεπισκευαστική δραστηριότητα του Περάματος αλλά και από την βιομηχανική και ναυτιλιακή δραστηριότητα της ευρύτερης περιοχής του Πειραιά και της Δυτικής Αττικής. Η ρύπανση αυτή, ιδιαίτερα η ατμοσφαιρική ρύπανση έχει σοβαρές αρνητικές επιπτώσεις στην υγεία του συνόλου των κατοίκων του Περάματος και ιδιαίτερα των εργαζομένων στη NEZ. Βασικές πηγές της θαλάσσιας ρύπανσης σε ότι αφορά την δραστηριότητα της ναυπηγοεπισκευής είναι η απόρριψη ουσιών (σκουριές, βαριά μέταλλα, ρινίσματα μετάλλων, υπολείμματα

υφαλοχρωμάτων, λάδια και πετρελαιοειδή κλπ.) στην θάλασσα ή διοχέτευσής τους στην θάλασσα κατά τις ναυπηγοεπισκευαστικές εργασίες. Η ναυπηγοεπισκευαστική δραστηριότητα όπως γίνεται σήμερα αποτελεί σημαντική πηγή ρύπανση

Η απαγόρευση εργασιών που συνδέονται με την αύξηση της ρύπανσης δεν είναι η σωστή αντιμετώπιση γιατί αυτό συνεπάγεται (χαμένες δουλειές) μείωση του κύκλου εργασιών με όλες τις αρνητικές επιπτώσεις που συνεπάγεται αυτή. Η λύση βρίσκεται στη χρήση νέων μεθόδων και τεχνολογιών

Ο κεντρικός στόχος της μελέτης θα είναι να παρουσιαστούν συμπεράσματα και προτάσεις που θα υποστηρίζουν την αναβάθμιση του ναυπηγοεπισκευαστικού κλάδου στο Πέραμα έτσι ώστε να καταστεί ανταγωνιστικός στη διεθνή αγορά της ναυπηγοεπισκευής.

Υπάρχουν γενικά δύο κατευθύνσεις προς τις οποίες μπορεί να προσανατολιστεί η πολιτική.

Η μία είναι να δοθεί βαρύτητα σε άλλες δραστηριότητες (όπως έγινε στο παρελθόν μέσω άλλων μελετών π.χ. με προτάσεις για μοντελισμό, ξύλινα σκάφη, μαρίνες κλπ) οι οποίες μπορούν να αναπτυχθούν στην NEZ ή στην ευρύτερη περιοχή.

Αυτό είναι μία λύση που δοκιμάστηκε στο παρελθόν με ανεπιτυχή αποτελέσματα γιατί είναι τέτοια τα μεγέθη της αγοράς για π.χ. ξύλινα σκάφη, μοντελισμό κλπ. που δεν προσεγγίζουν ούτε στο ελάχιστο το μέγεθος της αγοράς στην οποία απευθύνεται η NEZ.

Η δεύτερη αφορά σε καινοτομικές πρωτοβουλίες που μπορούν να (ξανα)δώσουν συγκριτικό πλεονέκτημα στην NEZ.

Η ζητούμενη δημιουργία τεχνικής υποδομής (για την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της NEZ), είναι προφανώς διαφορετική ανάλογη με την κατεύθυνση η οποία θα επιλεγεί.

Και όταν όλοι συμφωνούμε ότι *«Η παράδοση και εμπειρία στον κλάδο της ναυπηγοεπισκευής αποτελεί σήμερα το κύριο συγκριτικό πλεονέκτημα της οικονομίας του Πέραματος»*, είναι προφανές ότι θα πρέπει να αξιοποιήσουμε και να επεκτείνουμε αυτό το πλεονέκτημα.

2. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ - ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Για να καταλήξουμε σε χρήσιμα συμπεράσματα και να εκτιμήσουμε τη δυνατότητα των εταιριών να λειτουργήσουν σε μια εθνική αγορά καθώς επίσης και τη δυνατότητα εθνικών αγορών να λειτουργήσουν στην διεθνή αγορά, ακολουθήσαμε μία μεθοδολογία βασισμένη σε ένα μίγμα κλασικών προσεγγίσεων που περιλαμβάνει ανάλυση SWOT, στοιχεία από την θεωρία του διαμαντιού του Porter, και στοιχεία από ανάλυση pest.

Πιο συγκεκριμένα η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για την παρούσα μελέτη αρχικά καλύπτει τρεις (3) υποενότητες. Η **πρώτη** (Κεφάλαιο1) περιλαμβάνει:

- 1) Συνεντεύξεις και συμπλήρωση ερωτηματολογίου από 50 επιχειρήσεις ναυπηγοεπισκευαστικών και συνεργαζόμενων επιχειρήσεων.
- 2) Ανάλυση των απαντήσεων και ομαδοποίηση των επιχειρήσεων που εξέτασε η μελέτη.
- 3) Εξαγωγή συμπερασμάτων μέσω SWOT ανάλυσης που αφορούν την εικόνα που έχουν οι επιχειρήσεις για το επιχειρηματικό τους περιβάλλον τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα τους τις ευκαιρίες και τις απειλές που έχουν.

Ο στόχος είναι να καταγραφούν συμπεράσματα σχετικά με την εικόνα που έχουν οι επιχειρήσεις και τις δυνατότητες που πιθανόν έχουν για να ανταπεξέλθουν στον ανταγωνισμό.

Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα ζήτησαν να μην τεθούν τα στοιχεία που αφορούν την εταιρεία τους σε δημόσια διαθεσιμότητα. Αυτό είναι λογικό και δεν περιορίζει σε τίποτα την παρούσα μελέτη, αφού τα συμπεράσματα εξάγονται και είναι χρήσιμα ακόμα και αν δεν υπάρχουν αναφορές σε συγκεκριμένα ονόματα εταιρειών.

Στην **Δεύτερη υποενότητα** (Κεφάλαιο 2) εξετάζεται η παρούσα κατάσταση του κλάδου στην Ελλάδα και το εξωτερικό και γίνεται μία σε βάθος ανάλυση των προοπτικών του κλάδου και όλων των συνιστωσών SWOT με βάση πιο αντικειμενική προσέγγιση από ότι η υποκειμενική προσέγγιση που περιγράφεται στο Κεφάλαιο 1

1) Ανάλυση της παρούσας κατάστασης του κλάδου

Στην **τρίτη υποενότητα** και στο Κεφάλαιο 3, γίνεται μία σύγκριση των αποτελεσμάτων των δύο προηγούμενων ενοτήτων δηλαδή της εικόνας που έχουν οι επιχειρήσεις και της «πραγματικής» εικόνας του κλάδου σύμφωνα με την μελετητική ομάδα.

Σαν εργαλείο, η ανάλυση SWOT δεν αποτελεί πλήρη μελέτη ενός υπό εξέταση θέματος αλλά ένα χρήσιμο και συμπληρωματικό μέσο που βοηθά συχνά στην προκαταρκτική εξέταση και την εξαγωγή βασικών συμπερασμάτων. Συνήθως χρησιμοποιείται συμπληρωματικά με την ανάλυση PEST και την ανάλυση των δυνάμεων του porter. Στην παρούσα μελέτη συνδυάσαμε στοιχεία από αυτές τις μεθοδολογίες για να καταλήξουμε σε τελικά **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ** και **ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ** τεκμηριωμένες με βάση όλα τα παραπάνω και την ανάλυση των δεδομένων από το δείγμα της μελέτης. Αυτά συνοψίζονται στο **κεφάλαιο 4**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

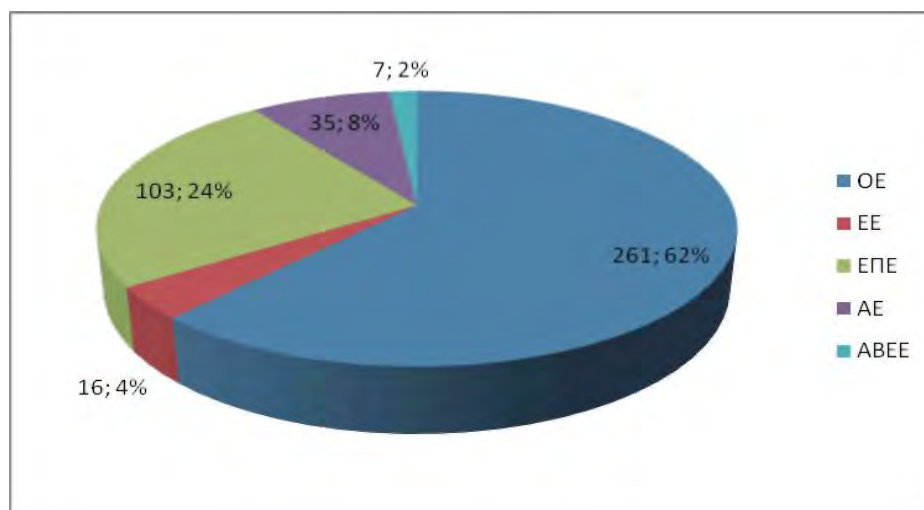
Α. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ

Επισκεφτήκαμε εταιρείες του κλάδου και συμπληρώσαμε μαζί τους ερωτηματολόγιο (παράρτημα) με σκοπό να καταγράψουμε τις απόψεις τους.

Η διαδικασία αυτή έδειξε ότι σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις και σίγουρα όλες οι ομοειδείς είχαν την ίδια ακριβώς άποψη για την επιχείρησή τους όσον αφορά τα κύρια στοιχεία μίας SWOT ανάλυσης. Ομαδοποιήσαμε τις επιχειρήσεις με διάφορους τρόπους.

Μελετήσαμε επιχειρήσεις που προσφέρουν ναυπηγοεπισκευαστικές υπηρεσίες όπου εκτός από τα ναυπηγεία συμπεριλάβουμε και επιχειρήσεις που παλαιότερα λέγονταν υποστηρικτικές και σήμερα αποτελούν το μητρώο ειδικών επιχειρήσεων του Ν.3551/07. Έτσι χωρίσαμε τις 422 επιχειρήσεις που εδρεύουν κυρίως στην ευρύτερη περιοχή του Πειραιά και της Σαλαμίνας και που είναι μέχρι σήμερα εγγεγραμμένες στο μητρώο σε 5 διαφορετικές κατηγορίες ανάλογα με το εταιρικό τους σχήμα.

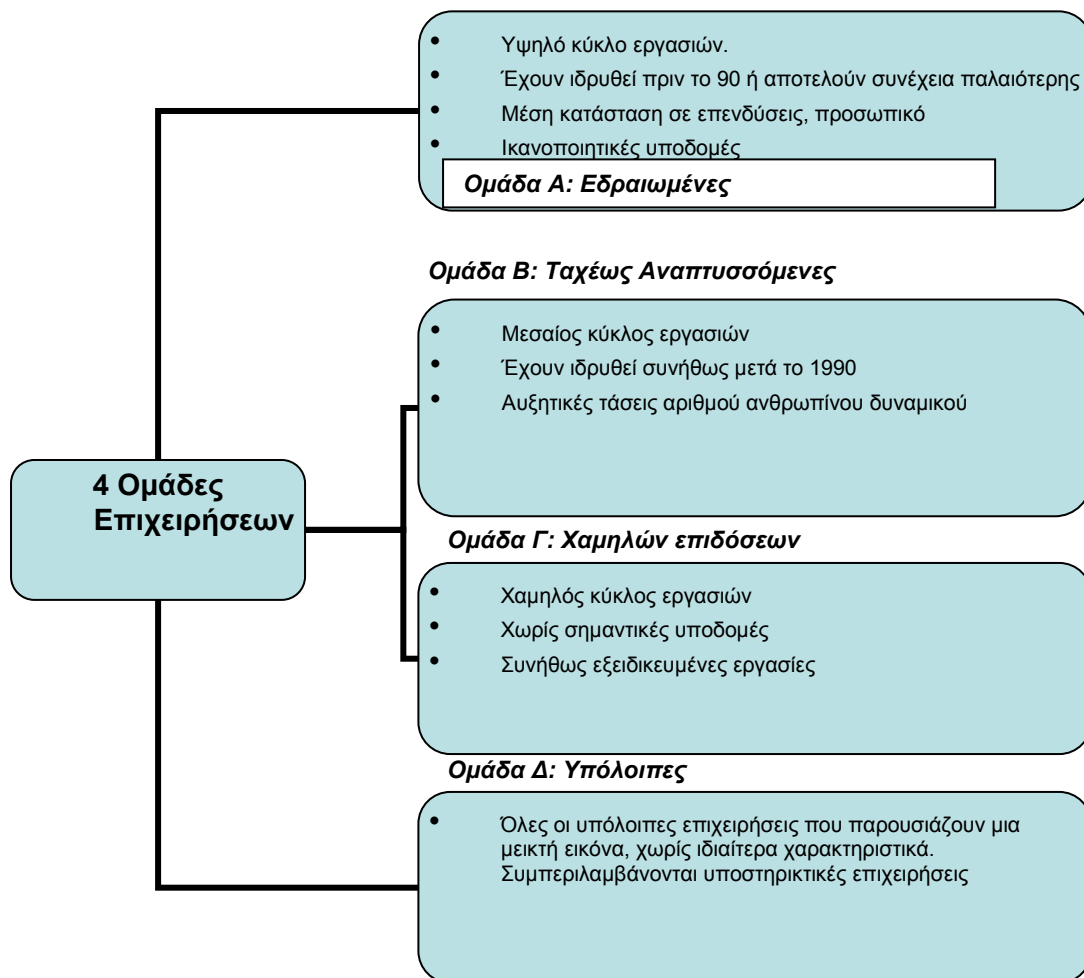
Οι πέντε κατηγορίες είναι οι ακόλουθες: ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, ΑΒΕΕ. Το παρακάτω διάγραμμα δείχνει τι ποσοστά επί του συνόλου κατέχει η κάθε μορφή εταιρία.



Όπως βλέπουμε το μεγαλύτερο τμήμα της πίτας είναι ομόρρυθμες εταιρίες με ένα ποσοστό της τάξης του 62% και ακολουθούν οι ΕΠΕ με ένα ποσοστό 24%. Τα ποσοστά αυτά ήταν αναμενόμενα καθώς ένα ποσοστό περίπου 85% των εταιριών που είναι εγγεγραμμένες στο μητρώο είναι οικογενειακές επιχειρήσεις.

Στη συνέχεια και με βάση τις συνεντεύξεις και απαντήσεις στα ερωτηματολόγια, έγινε μία πιο χρήσιμη για την μελέτη ομαδοποίηση, που αφορά το μέγεθος και τις υποδομές. Υπάρχουν εταιρείες που είναι εξοπλισμένες με σύγχρονα μηχανήματα και εξοπλισμό και άλλες που υστερούν σε υποδομές. Στην πρώτη ομάδα που αποτελεί την σημαντικότερη

συνιστώσα, συμπεριλάβαμε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν ναυπηγικές / ναυπηγοεπισκευαστικές εργασίες μεγάλου μεγέθους. Αυτές που αναλαμβάνουν μόνο τμήματα (π.χ. μόνο ηλεκτρολογικές εργασίες) και αυτές που είναι κατά κύριο λόγο εμπορικές τοποθετούνται στην ομάδα Δ



SWOT Ανάλυση

Η επεξεργασία των ομαδοποιημένων ερωτηματολογίων μαζί με τα δεδομένα των συνεντεύξεων που περιελάμβανε η παρούσα μελέτη οδηγούν στις 4 επόμενες αναλύσεις SWOT, που **αποτυπώνουν τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται τα πράγματα**. Σε επόμενα κεφάλαια της παρούσας μελέτης θα αναλυθεί αν αυτό αντιπροσωπεύει την πραγματικότητα και ποιές οι αποκλίσεις. Στην κάθε κατηγορία έχει γίνει προσπάθεια η σειρά αναγραφής να αντιπροσωπεύει κατά προσέγγιση την σειρά προτεραιότητας που έθεσαν οι ερωτώμενοι. Αναλυτικότερη επεξήγηση και κριτική θεώρηση των συνιστωσών που αναφέρονται στους επόμενους πίνακες υπάρχει στο Κεφάλαιο 3

SWOT είναι ακρωνύμιο που χρησιμοποιείται για να περιγράψει τις συγκεκριμένες δυνατότητες, αδυναμίες, ευκαιρίες και απειλές (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats). Η SWOT analysis είναι μία μέθοδος η οποία συνδυάζει την ανάλυση του εσωτερικού και του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης ή ενός κλάδου και μας επιτρέπει να εξάγουμε κάποια συμπεράσματα σχετικά με την πορεία της (του) στο άμεσο μέλλον. Η εξαγωγή αυτών των συμπερασμάτων γίνεται με τον συνδυασμό των στοιχείων των οποίων έχουμε συλλέξει κατά την έρευνα μας και τα οποία έχουμε ταξινομήσει παραπάνω ως Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Απειλές.

ΟΜΑΔΑ Α (ΕΔΡΑΙΩΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ)

Δυνάμεις	Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none">• Τεχνογνωσία• Καλή ποιότητα παραγωγής και προσφερόμενων υπηρεσιών.• Σημαντικές κτιριακές υποδομές• Καλός εξοπλισμός.• Ακρίβεια στο προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα και μικροί (σχετικά με τον ανταγωνισμό) χρόνοι ολοκλήρωσης εργασιών.• Συνέπεια + Ευελιξία – Καλή σχέση με τον πελάτη• Πιστοποιήσεις (λίγες εταιρείες) (ISO, Νηογνομόνων κλπ)	<ul style="list-style-type: none">• Υψηλό κόστος εργατικών (αρκετοί το συσχετίζουν και με το ωράριο και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τις συμφωνίες με το συνδικάτο)• Χρηματοπιστωτικά (και εγγυήσεις τραπεζών που δεν δίνονται)• Έλλειψη ειδικοτήτων που χρειάζονται (αφορά κυρίως έκτακτο προσωπικό)• Έλλειψη ή δυσκολία χρηματοδότησης• Ελλιπής εκπαίδευση νέου προσωπικού.• Πεπαλαιωμένος εξοπλισμός.• Οργάνωση• Μικρή Αυτοματοποίηση παραγωγής• Ελλείψεις και προβληματικές Υποδομές ΟΛΠ
Ευκαιρίες	Απειλές
<ul style="list-style-type: none">• ΝΕΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ• Εργασίες σχετικές με Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας• ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	<ul style="list-style-type: none">• Μη καταβολή πληρωμής από πελάτες• Ατυχήματα• Έντονος ανταγωνισμός από γειτονικές χώρες.• Χρηματοπιστωτικά• Απεργίες• Μικρή εισροή νέων στο επάγγελμα.• Αθέμιτος ανταγωνισμός

ΟΜΑΔΑ Β (Ταχέως αναπτυσσόμενες)

Δυνάμεις	Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none">• Συνέπεια + Ευελιξία – Καλή σχέση με τον πελάτη• Τεχνογνωσία• Καλή ποιότητα παραγωγής και προσφερόμενων υπηρεσιών.• Ακρίβεια στο προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα και μικροί (σχετικά με τον ανταγωνισμό) χρόνοι ολοκλήρωσης εργασιών.	<ul style="list-style-type: none">• Υψηλό κόστος εργατικών• Χρηματοπιστωτικά (και εγγυήσεις τραπεζών που δεν δίνονται)• Έλλειψη ειδικοτήτων που χρειάζονται (αφορά κυρίως έκτακτο προσωπικό)• Έλλειψη ή δυσκολία χρηματοδότησης• Ελλιπής εκπαίδευση νέου προσωπικού.• Ελλειψείς και προβληματικές Υποδομές ΟΛΠ
Ευκαιρίες	Απειλές
<ul style="list-style-type: none">• ΝΕΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ• Εργασίες σχετικές με Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας• ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	<ul style="list-style-type: none">• Μη καταβολή πληρωμής από πελάτες• Ατυχήματα• Χρηματοπιστωτικά• Απεργίες• Μικρή εισροή νέων στο επάγγελμα.• Αθέμιτος ανταγωνισμός.

ΟΜΑΔΑ Γ (χαμηλών επιδόσεων)

Δυνάμεις	Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none">• Εξειδίκευση• Συνέπεια• Καλή ποιότητα παραγωγής και προσφερόμενων υπηρεσιών.• Ακρίβεια στο προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα.• Μεγαλύτερη παραγωγικότητα εργασίας, εξαιτίας άλλες απλής οργάνωσης και ελέγχου, λόγω συμμετοχής ιδιοκτητών εταιρείας στα έργα.	<ul style="list-style-type: none">• Δυσκολία και έλλειψη Χρηματοδοτήσεων• Υποδομές.• Υψηλό κόστος παραγωγής, σε σχέση με εξωτερικό.• Έλλιπής εκπαίδευση νέου προσωπικού (έκτακτους).• Εργασιακές σχέσεις που αφορούν την σχέση άλλες και άλλες παρεμβάσεις των με άλλες συνδικαλιστικών φορέων
Ευκαιρίες	Απειλές
<ul style="list-style-type: none">• Συνήθως (στην μεγάλη άλλες πλειοψηφία) δεν θεωρούν ότι υπάρχουν	<ul style="list-style-type: none">• Κίνδυνος μη πληρωμής από πελάτες εργασιών που έχουν κάνει.• Κίνδυνος από ατυχήματα εργασίας.• Έντονος ανταγωνισμός από γειτονικές χώρες.• Αθέμιτος ανταγωνισμός από άλλες εταιρείες του χώρου

ΟΜΑΔΑ Δ (υπόλοιπες)

Δυνάμεις	Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none">• Συνέπεια• Αποδοτικότητα και χρόνοι παράδοσης• Τρόπος προσέγγισης πελάτη. Αμεσότητα.• Τεχνογνωσία• Οργάνωση• Υποδομές• Εξοπλισμός (πιστοποιημένα ή φτηνά προϊόντα οι εμπορικές εταιρείες)• Ακρίβεια στο προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα.• Μεγαλύτερη παραγωγικότητα εργασίας, εξαιτίας της καλής οργάνωσης και υποδομής.	<ul style="list-style-type: none">• Σχετικά υψηλό κόστος• Δυσκολίες εύρεσης εξειδικευμένου προσωπικού• Εξάρτηση συνήθως από μεγαλύτερη εταιρεία που παίρνει την δουλειά• Πιστοληπτική ικανότητα, μη δυνατότητες «χρηματοδότησης» έργου
Ευκαιρίες	Απειλές
<ul style="list-style-type: none">• Αναπτυσσόμενη ναυτιλία και αύξηση παγκόσμιου στόλου.• Συμμαχίες.	<ul style="list-style-type: none">• Πληρωμές πελατών• Αρνητική Οικονομική συγκυρία• Έντονος ανταγωνισμός από γειτονικές χώρες.• Price war.• Πτώση δολαρίου.• Μικρή εισροή νέων στο επάγγελμα.

Αυτή είναι η εικόνα που έχουν οι επιχειρήσεις για την κατάσταση τους τα προβλήματα και τις προοπτικές τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Εισαγωγή

Σε αυτό την ενότητα θα ασχοληθούμε με την παρούσα κατάσταση του κλάδου στην Ελλάδα και το εξωτερικό και θα κάνουμε μία ανάλυση των προοπτικών του κλάδου και των συνθηκών που υπάρχουν στα ελληνικά ναυπηγεία και την ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη. Θα εξετάσουμε τις Συνθήκες της Αγοράς, την ζήτηση εργασιών, και θα αναλύσουμε τις στρατηγικές και τις ενέργειες που μπορούν να γίνουν, ώστε να εξασφαλιστεί η βιωσιμότητας της εθνικής ναυπηγοεπισκευαστικής / ναυπηγικής βιομηχανίας μας και τις προοπτικές που μπορεί να δημιουργηθούν για ανάπτυξη στο συγκεκριμένο κλάδο. Η κατάληξη θα είναι να παρουσιαστεί σε πίνακα SWOT η πραγματική κατάσταση της Ελληνικής Ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας.

Για την μελέτη του κεφαλαίου αυτού αντλήσαμε στοιχεία από την διεθνή βιβλιογραφία, από σχετικούς δικτυακούς τόπους, από τις συνεντεύξεις που κάναμε σε επιχειρήσεις του κλάδου στα πλαίσια της μελέτης αυτής και κυρίως από τρεις πολύ ενδιαφέρουσες εργασίες / μελέτες, τις επόμενες:

{1} Λίτινας, Θεοτοκάς, Λιγνός, Παντελάρος, Παπουτσάκης, Περδικούρης , Τσαπέλας, Τσιμπούρα – «Ανάλυση Ανταγωνιστικότητας NB» Εργασία στα πλαίσια μεταπτυχιακού κύκλου σπουδών Πανεπιστημίου Αιγαίου.

{2} «Μελέτη Αναδιοργάνωσης και Εκσυγχρονισμού Ναυπηγοεπισκευαστικής Εταιρείας» Α.Βατίστας, Θ.Λίλας, Ν.Νικητακος

{3} Nikitakos N. & Syriopoulos T., "Financial Evaluation and Policy Implications for the Greek Shipyard sector", σελ. 9-10. ICABE 2007.

Κεφάλαιο 2. 1: ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Στόχος αυτού του κεφαλαίου είναι να εντοπιστούν τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που σχετίζονται με την Γεωγραφική θέση, το Ανθρώπινο δυναμικό και το Κόστος των πρώτων υλών.

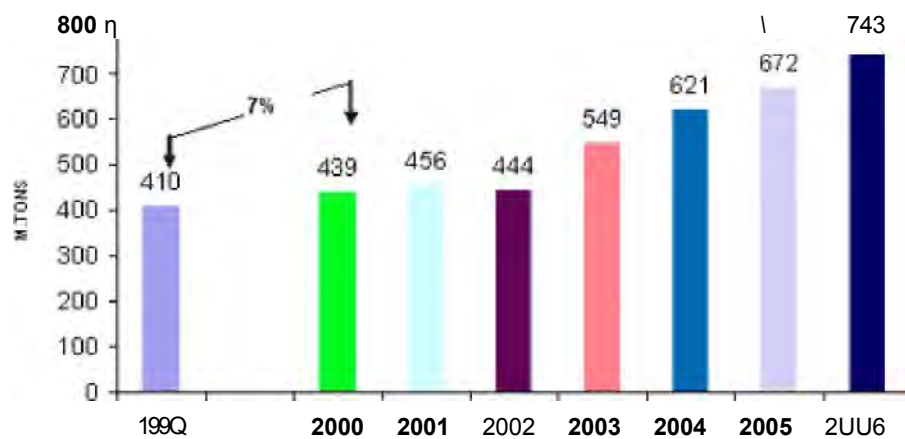
ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΘΕΣΗ

Η Ελλάδα βρίσκεται σε στρατηγική θέση καθώς βρίσκεται στο σταυροδρόμι τριών ηπείρων, Ευρώπης, Ασίας και Αφρικής. Επίσης είναι η νοτιότερη χώρα των Βαλκανίων και συνάμα η πύλη για είσοδο και έξοδο των προϊόντων του εμπορίου προς τα Βαλκάνια και την Κεντρική Ευρώπη, ενώ βρίσκεται πολύ κοντά σε κεντρικές αρτηρίες θαλάσσιου εμπορίου. Τα πλοία τα οποία έρχονται από την Ανατολή προκειμένου να φτάσουν στον προορισμό τους, είτε αυτός είναι κάποια χώρα της Μεσογείου είτε οι χώρες που βρέχονται από τον Ατλαντικό προτιμούν να περνούν τη διώρυγα του Σουέζ εφόσον φυσικά τους το επιτρέπει το μέγεθος και το βύθισμα τους. Αφού τα πλοία διασχίσουν τη διώρυγα και βγουν στη Μεσόγειο θάλασσα το πρώτο ευρωπαϊκό κράτος που συναντούν είναι η Ελλάδα. Έτσι τα ναυπηγεία μας έχουν αρκετές πιθανότητες να εξυπηρετήσουν πλοία που διέρχονται τη διώρυγα του Σουέζ. Η πιθανότητα αυτή αυξάνεται όσο αυξάνεται και ο αριθμός των πλοίων που διέρχονται τη διώρυγα. Στην εικόνα 1 βλέπουμε τον αριθμό των πλοίων που διασχίζουν κάθε χρόνο τη διώρυγα. Παρατηρούμε ότι τα τελευταία χρόνια ο αριθμός αυτός όλο και μεγαλώνει με αποτέλεσμα να αυξάνονται και οι πιθανότητες κάποια από αυτά τα πλοία να εξυπηρετηθούν από τα ναυπηγεία ή τις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες της χώρας μας.

Η Ελλάδα αποκλίνει πολύ λίγα ναυτικά μίλια από τη θαλάσσια λεωφόρο που ακολουθούν οι liner γραμμές που συνδέουν την Άπω Ανατολή και τα λιμάνια της Ευρώπης και κυρίως απασχολούνται από πλοία που μεταφέρουν container και go-go. Έτσι σε περίπτωση που κάποιο από αυτά τα πλοία εμφανίσει κάποιο πρόβλημα στη λειτουργία του μπορεί να κάνει μια μικρή παρέκκλιση και να εξυπηρετηθεί από τα ελληνικά ναυπηγεία. Την πιθανότητα επιλογής των ναυπηγείων μας για τέτοιες βλάβες αυξάνει και το γεγονός ότι δίπλα στα ναυπηγεία εδρεύει το λιμάνι του Πειραιά το οποίο μπορεί να εξυπηρετήσει τα φορτία των πλοίων όσο γίνονται οι απαραίτητες επισκευές. Ότι αναφέραμε μόλις τώρα για τα πλοία που ακολουθούν τις

θαλάσσιες λεωφόρους που περνούν από τη Μεσόγειο ισχύει φυσικά και για τα μικρότερα σε μέγεθος πλοία τα οποία δραστηριοποιούνται στη Ναυτιλία Μικρών Αποστάσεων (N.M. A) και πλέον στα νερά της Ανατολικής Μεσογείου.

Εικόνα 1: Ετήσιες διελεύσεις πλοίων από το Σουέζ



Γεγονός που σχετίζεται με τη γεωγραφική θέση των ελληνικών ναυπηγείων είναι ότι μέσα από τα χωρικά ύδατα της Ελλάδας περνάει ο θαλάσσιος δρόμος που ακολουθούν τα πλοία για να μουν από τη Μεσόγειο στη Μαύρη θάλασσα και αντίστροφα. Όπως φαίνεται και από την εικόνα 2 η παρέκκλιση των πλοίων αυτών από τη ρότα τους προκειμένου να κάνουν επισκευές στα ναυπηγεία μας είναι εξαιρετικά μικρή.

Άλλο πλεονέκτημα που σχετίζεται με τη γεωγραφική θέση των ναυπηγείων της χώρας μας είναι οι κλιματολογικές συνθήκες και η ζώνη ώρας. Οι κλιματολογικές συνθήκες είναι μεγάλο πλεονέκτημα καθώς σε αντίθεση με τα ναυπηγεία της Βόρειας Ευρώπης που το χειμώνα κλείνουν λόγω πάγων, τα ελληνικά λειτουργούν 365 μέρες το χρόνο. Επίσης σημαντικά είναι και τα ποσοστά υγρασίας αφού οι συνθήκες ευνοούν τη σωστή βαφή των πλοίων χωρίς χρήση θερμαντικών και αφυγραντικών μέσων όπως γίνεται στις χώρες της Άπω Ανατολής επιτρέποντας μας να προσφέρουμε πολύ ποιοτικές υπηρεσίες στο βάψιμο των πλοίων. Τέλος η ζώνη ώρας μας είναι εκείνη που βοηθά τα ναυπηγεία να επικοινωνούν με πλοιοκτήτες από όλη την Ευρώπη.

Εικόνα 2: Ο θαλάσσιος δρόμος προς Μαύρη θάλασσα



ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ

Οι πρώτες ύλες που χρησιμοποιούν τα ναυπηγεία για την κατασκευή ή την επισκευή των σκαφών αναφέρεται κυρίως στο ναυπηγικό χάλυβα (φύλλα λαμαρίνας), σωληνώσεις, ηλεκτρολογικά υλικά όπως καλώδια και ασφάλειες αλλά και σε βοηθητικά υλικά όπως οι βαφές και τα υλικά των αμμοβολών.

Όσον αφορά την κυριότερη πρώτη ύλη πάνω στην οποία βασίζονται οι περισσότερες εργασίες του ναυπηγείου, ο χάλυβας (steel) μπορεί να παραγγέλνεται είτε από την Ελλάδα είτε από το εξωτερικό. Πάντα προσπαθούν οι εταιρίες να βρουν steel το οποίο θα κοστίζει φθηνά αλλά και θα καλύπτει τις απαραίτητες προδιαγραφές που ζητά ο ναυγνώμονας και η ναυτιλιακή. Έτσι πιθανή χώρα εισαγωγής μπορεί να είναι τόσο η δική μας όσο και άλλες που προσφέρουν φθηνό χάλυβα όπως τα Σκόπια ή το Πακιστάν και η Ινδία. Η απόφαση όμως αν η παραγγελία χάλυβα θα γίνει από την Ελλάδα ή από το εξωτερικό καθορίζεται από έναν πολύ απλό συνειρμό. Όταν το ναυπηγείο χρειάζεται χάλυβα για μια νέα κατασκευή, τότε η ζήτηση του ναυπηγείου είναι μεγάλη καθώς απ' όσο γνωρίζουμε σε μια νέα κατασκευή ο χάλυβας συμμετέχει περίπου στο 35-45% του τελικού αποτελέσματος. Όταν λοιπόν πρόκειται για νέες ναυπηγήσεις, τα τμήματα αγορών και διαχείρισης υλικού προβαίνουν στην παραγγελία μεγάλων ποσοτήτων και συνήθως στρέφονται προς την παγκόσμια αγορά από την οποία προσδοκούν μείωση του κόστους. Στην αντίθετη περίπτωση που το ναυπηγείο χρειάζεται χάλυβα για επισκευές τότε οι κινήσεις είναι διαφορετικές. Εφόσον χρειάζονται μικρές ποσότητες χάλυβα οι παραγγελίες γίνονται από την τοπική αγορά. Σε περίπτωση που η τοπική αγορά δε μπορεί να καλύψει αυτή τη ζήτηση του ναυπηγείου, ιδιαίτερα αν μιλάμε για νησί όπως η Σύρος και η Σαλαμίνα, τότε τη ζήτηση καλύπτει η ελληνική αγορά. Μόνο αν η ελληνική αγορά είναι αδύνατον να βρει τα υλικά που χρειάζονται, τα τμήματα στρέφονται προς προμηθευτές από το εξωτερικό αλλά κάτι τέτοιο σύμφωνα με τις μαρτυρίες των εργαζομένων είναι πολύ δύσκολο να συμβεί.

Το κόστος του χάλυβα για το ναυπηγείο μπορεί να κυμαίνεται από 670€/tn μέχρι 1200€/tn ανάλογα με την ποιότητα και τη μορφή του. Άλλα είδη μετάλλου όπως τα μορφοσίδηρα αγοράζονται από το ναυπηγείο σε τιμές από 850€/tn έως 1200€/tn και τα ελάσματα από 670€/tn έως 880€/tn . Επίσης αν ο χάλυβας έχει υποστεί κάποια κατεργασία όπως αμμοβολή ή κοπή τότε η τιμή του ανεβαίνει κι άλλο. Το κόστος του

ναυπηγηθέντος χάλυβα για ένα πλοίο μπορεί λοιπόν να υπολογιστεί με βάση το κόστος ανά τόνο βάρους. Πρέπει να λάβουμε υπόψη και την απώλεια υλικών κατά την κατασκευή των πλοίων. Το κόστος αυτό δε μπορεί να θεωρηθεί μηδαμινό καθώς κατά την κατασκευή ενός tanker ή ενός bulk carrier υπάρχουν απώλειες της τάξης του 11-14%, για ένα general cargo απώλειες της τάξης του 12-18%, ενώ για πιο σύνθετα και πολύπλοκα σκάφη όπως τα containerships η απώλεια υλικού κυμαίνεται στο 16-20%.

Παρατηρώντας την επόμενη εικόνα μπορούμε να διαπιστώσουμε κάτι πολύ σημαντικό. Ο κύριοι εξαγωγείς χάλυβα είναι η Κίνα και η Ιαπωνία με την Ευρώπη των 27 να αποτελεί μια σφήνα σε μια σειρά από κράτη τα οποία είναι πολύ μακριά από την Ελλάδα και συνάμα πιο κοντά στους μεγαλύτερους ανταγωνιστές της Ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, την Άπω Ανατολή. Αυτό πολύ απλά σημαίνει ότι ακριβώς επειδή εμείς είμαστε μακριά από την πηγή του χάλυβα, πρέπει να τον αγοράζουμε σε πιο αυξημένες τιμές καθώς υπάρχουν και μεγάλα μεταφορικά έξοδα. Έτσι το γεγονός ότι τα ναυπηγεία της Ανατολής όπως αυτά της Κίνας και της Κορέας είναι δίπλα στα χυτήρια και τα διαλυτήρια τους δίνει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του να λειτουργούν με μικρότερο κόστος και να κάνουν καλύτερες προσφορές από τα ελληνικά ναυπηγεία. Θεωρούμε σημαντικό να παραθέσουμε τις επόμενες εικόνες καθώς μας δείχνουν αυτό ακριβώς το πλεονέκτημα των ναυπηγείων της Κίνας και της Κορέας.

Όπως βλέπουμε στην Εικόνα 4 η παραγωγή χάλυβα στην Κίνα αυξήθηκε σημαντικά από τις αρχές του 2004 και από τις αρχές του 2006 οι εξαγωγές χάλυβα πέρασαν κατά πολύ τις αντίστοιχες εισαγωγές. Αυτό μας δείχνει τη διαφορά στο κόστος του χάλυβα στις δύο περιοχές (Ελλάδα και Άπω Ανατολή) καθώς το μεταφορικό κόστος παίζει σημαντικό ρόλο. Την εικόνα αυτή έρχεται να συμπληρώσει η Εικόνα 5 η οποία μας δείχνει την τιμή του χάλυβα στην Κίνα τη Γερμανία και τις Η.Π.Α. Είναι ξεκάθαρο ότι υπάρχει μια αξιοσημείωτη διαφορά της τάξης των 105\$/tn η οποία γίνεται τεράστια διαφορά αν αναλογιστούμε τις ποσότητες χάλυβα που εισάγονται.

Εικόνα 3: Οι μεγαλύτεροι εξαγωγείς χάλυβ(x παγκοσμίως

WORLD TOP STEEL EXPORTERS

Position 2005				2006	2007*	% change 07 on 06
2006	2007	2005				
5	1	1	China	49.2	65.2	33%
2	2	2	Japan	34.2	35.9	5%
1	3	3	EU27	32.3	32.4	0%
4	5	4	Ukraine	30.3	29.9	-1%
3	4	5	Russia	31.0	29.2	-6%
6	6	6	S Korea	17.3	18.1	5%
8	7	7	Turkey	12.7	14.0	8%
9	9	8	Taiwan	10.4	10.9	5%
7	8	9	Brazil	12.5	10.4	-17%
10	10	10	USA	9.0	10.3	14%
11	12	11	Canada	5.9	6.8	16%
12	11	12	India	6.7	6.3	-6%
			Other	42.9	44.5	4%

* Products included: semis, long products, flat products, tubes. Figures exclude EU25 intra trade.

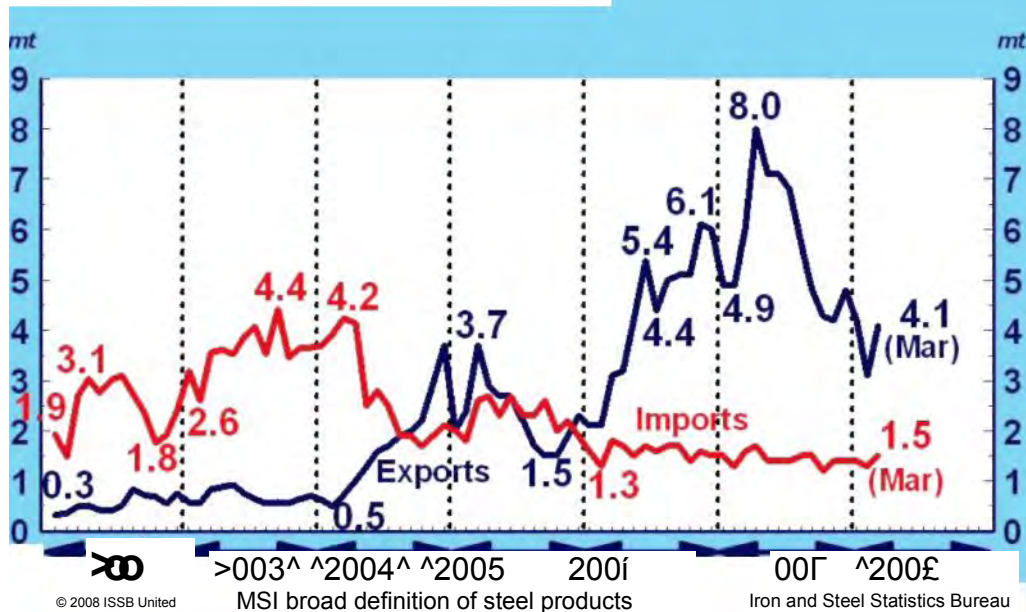
Figures in million metric tonnes. * 2007 contains some estimates.
© 2008 ISSB United

Iron and Steel Statistics Bureau

Πηγή: Iron & Statistics Bureau

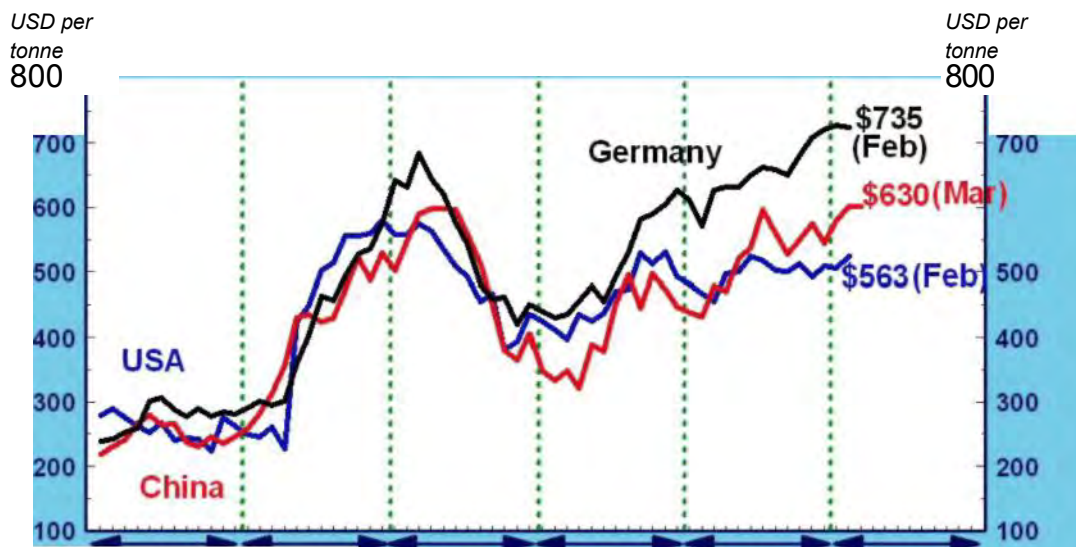
Εικόνα 4: Εισαγωγές και εξαγωγές χάλυβα στην Κίνα

CHINESE MONTHLY STEEL IMPORTS and EXPORTS



Πηγή: Iron & Statistics Bureau

Εικόνα 5: Διαφορές στην τιμή του χάλυβα



STEEL PRICE INDICATOR : HR WIDE COIL

China/USA/Germany:

Average monthly value per tonne : US dollars

2003 2004 2005 2006 2007 2008

' based on official national customs import statistics, average monthly value per tonne, hot rolled wide coil (under 3mm thick, unpickled). tariff code 7208 39.

<- 2008 ISSB Limited

Iron and Steel Statistics Bureau ureau

Πηγή: Iron & Statistics Bureau

Σε αντίθεση με τα ναυπηγεία της Άπω Ανατολής, τα ναυπηγεία των γειτονικών μας χωρών όπως αυτά της Τουρκίας, της Ρουμανίας, της Βουλγαρίας και της Μάλτας δεν εμφανίζουν μεγάλες διαφορές με τα Ελληνικά όσον αφορά το κόστος στο οποίο προμηθεύονται τις πρώτες ύλες. **Η διαφορά στην ανταγωνιστικότητα όλων των παραπάνω ναυπηγείων έγκειται στο κόστος του ανθρώπινου δυναμικού κάτι το οποίο θα μελετήσουμε παρακάτω.**

Ανθρώπινοι πόροι

Το εργατικό δυναμικό κατά πολλούς είναι αυτό το οποίο κάνει τα ναυπηγεία μας ανταγωνιστικά λόγω της πείρας και της ποιότητας που προσφέρει στην εργασία του και κατά άλλους είναι το πιο ακριβό «αγαθό» του ναυπηγείου και εκείνο το οποίο ανεβάζει κατά πολύ την τιμή που δίνει το τμήμα κοστολόγησης στους

ενδιαφερόμενους για κατασκευές ή επισκευές πλοιοκτήτες.

Οι ειδικότητες που εμφανίζονται στις ναυπηγικές και επισκευαστικές εργασίες είναι οι εξής:
ελασματοурγοί - μονταδόροι, ελασματοурγοί μηχανικής κατεργασίας και διαμόρφωσης ελασμάτων, λεβητοποιοί, πελεκητές, φλογοχειριστές, ηλεκτροσυγκολλητές, σωληνουργοί, μανουβραδόροι, μηχανοργοί, αρμαδώροι, εφαρμοστές - μηχανοτεχνίτες, αμμοβολιστές - υδροβολιστές - σφυροκοπανιστές - χρωματιστές, μονωτές, ξυλουργοί, ηλεκτρολόγοι - ηλεκτρονικοί και οι εργάτες. Η κατανομή των ειδικοτήτων (σαν ποσοστό στο σύνολο) μεταβάλλεται από τη διακύμανση της απασχόλησης, επειδή υπάρχει μεγάλο ποσοστό εκτάκτων / εποχικά απασχολούμενων. Γυναίκες απασχολούνται μόνο στα διοικητικά τμήματα .

Ένα σημαντικό στοιχείο του ανθρώπινου δυναμικού είναι η ηλικία του. Σχετικά με το επίπεδο ηλικίας των απασχολούμενων στη NEZ, η πραγματικότητα είναι ότι η πλειοψηφία των εργαζομένων στα ναυπηγεία και τις ζώνες της χώρας μας είναι μεγάλης ηλικίας και υπάρχει ο φόβος ότι όταν αποσυρθούν και αυτοί οι εργαζόμενοι τα ναυπηγεία θα γνωρίσουν μια μεγαλύτερη κρίση (αυτό είναι ήδη ορατό σήμερα). Αυτό οφείλεται στο ότι οι μεγάλης ηλικίας εργαζόμενοι που έχουν πολύ μεγάλη πείρα προσφέρουν στη μεγάλη ποιότητα κατασκευών και επισκευών των ελληνικών

ναυπηγείων. Όταν φύγουν λοιπόν, ναυπηγεία θα χάσουν την πείρα άρα και τη ποιότητα που προσφέρουν. Αυτό έρχεται να συμπληρώσει το ήδη μεγάλο πρόβλημα που υπάρχει με την ελάχιστη προσέλευση νέων στα ναυπηγεία.

Οι νέοι που εργάζονται σήμερα στα ναυπηγεία είναι κυρίως αυτοί που συνεχίζουν το επάγγελμα του πατέρα και οι περιστασιακά άνεργοι οι οποίοι αποζητούν προσωρινό καταφύγιο και δεν έχουν προοπτική σταδιοδρομίας.

Υπάρχουν βέβαια και αρκετοί οικονομικοί μετανάστες αλλά είναι κυρίως ανειδίκευτοι. Εκεί που παρατηρείται μία σημαντική ανανέωση του εργατικού δυναμικού (πάλι κυρίως στους οικονομικούς μετανάστες κατά κύριο λόγο) είναι σε εργασίες που σχετίζονται με κότερα και κρουαζιερόπλοια (βαφές, συντηρήσεις, ξενοδοχειακό εξοπλισμό).

Έχουν οργανωθεί σε ομάδες / εργολάβους και έχουν αυξήσει το επίπεδο / ποιότητα των υπηρεσιών που μπορούν να προσφέρουν.

Όσον αφορά και την κατάρτιση των εργαζομένων πρέπει να πούμε ότι αυτή απαιτεί κατά μέσο όρο 3-6 χρόνια πράγμα που επιβάλλει μακροχρόνιο σχεδιασμό και διάθεση πόρων από μία εταιρεία. Βέβαια οι πόροι αυτοί που επενδύονται στην εκπαίδευση επιστρέφουν στο μέλλον με αύξηση της ποιότητας εργασίας. Παρότι στα τρία μεγαλύτερα ναυπηγεία της χώρας μας, Σκαρμαγκάς, Ελευσίνα και Νεώριο Σύρου λειτουργούν Κέντρα Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΚΕΚ) που παρέχουν εκπαίδευση σε στενή συνεργασία με το Υπουργείο Εργασίας και με τη συμμετοχή τους σε διάφορα προγράμματα ενίσχυσης της απασχόλησης, χρηματοδοτούμενα από την Ευρωπαϊκή Ένωση, **όλες οι συμμετέχουσες στην μελέτη εταιρείες τονίζουν την έλλειψη εκπαιδευμένων τεχνιτών από την αγορά..**

Αν θέλουμε να δούμε μια σύγκριση του ανθρώπινου δυναμικού που εργάζεται στα ελληνικά ναυπηγεία και του δυναμικού που εργάζεται σε ναυπηγεία των πιο ανταγωνιστικών κρατών στο ναυπηγοεπισκευαστικό τομέα, μπορούμε να ανατρέξουμε στην πολύ σημαντική εργασία του Πανεπιστημίου του Αιγαίου {1}.

Σύμφωνα με αυτήν και τον Yong Jing Dan από το ναυπηγείο STX Shipyards της Νότιας Κορέας, η Νότια Κορέα έκανε επεμβάσεις πάνω στην κυβερνητική βιομηχανική πολιτική της το 1970 προκειμένου να αναπτύξει το εξειδικευμένο προσωπικό που θα στελέχωνε τα ναυπηγεία.. Σήμερα μετά από σχεδόν 40 χρόνια, η Νότια Κορέα έχει αναπτύξει εξειδικευμένους συγκολλητές, σωληνουργούς, ηλεκτρολόγους και άλλες ειδικότητες ανθρώπινου δυναμικού κατάλληλες για ναυπηγεία ή για άλλες βιομηχανίες.

{1} Λίτινας, Θεοτοκάς, Λιγνός, Παντελάρος, Παπουτσάκης, Περδικούρης, Τσαπέλας, Τσιμπούρα – Εργασία στα πλαίσια μεταπτυχιακού κύκλου σπουδών Πανεπιστημίου Αιγαίου.

Όσον αφορά την «παραγωγή» επιστημόνων, η Ιαπωνία που κάποτε ήταν ο κυρίαρχος στη ναυπηγική βιομηχανία, σήμερα κατατάσσεται Τρίτη μετά τη Νότια Κορέα και την Κίνα. Η Ιαπωνία παράγει 300 πτυχιούχους κάθε χρόνο από 6 διαφορετικά πανεπιστημιακά ιδρύματα. Από αυτούς τους πτυχιούχους, μόνο το 21% δουλεύουν σε ναυπηγεία. Σε αντίθεση με την Ιαπωνία, η Νότια Κορέα έχει μια πολύ ισχυρή προσφορά από πτυχιούχους ναυπηγούς. Στη Νότια Κορέα κάθε χρόνο αποφοιτούν 630 πτυχιούχοι από 11 πανεπιστημιακά ιδρύματα. Πάνω από το 60% αυτών των πτυχιούχων εργάζονται σε ναυπηγεία και υπάρχει μια συνεχής αύξηση της ζήτησης για αυτές τις ειδικότητες*.

Σε αντίθεση με την Κίνα και την Ιαπωνία, η Νότια Κορέα έχει σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία πλεόνασμα εργατικού δυναμικού αλλά η οργάνωση του δεν είναι η καλύτερη. Παρά τις επεμβάσεις που έγιναν στην κρατική πολιτική, τα κορεάτικα ναυπηγεία συνεχίζουν να χρειάζονται συγκολλητές, σωληνουργούς και ηλεκτρολόγους. Βλέπουμε λοιπόν ότι από τη μία υπάρχει πλεόνασμα εργαζομένων αλλά από την άλλη δεν υπάρχουν ορισμένες ειδικότητες οι οποίες είναι απαραίτητες για τη λειτουργία των ναυπηγείων. Γι' αυτό το λόγο, τα ίδια τα ναυπηγεία δημιουργούν τεχνικά επαγγελματικά κέντρα για να παράγει περισσότερο ειδικευμένο προσωπικό. Το 2007, η ζήτηση για ανθρώπινο δυναμικό έφτασε τους 10.413 υπαλλήλους ενώ η προσφορά περιορίστηκε σε 7.825 εργαζόμενους

Πώς γίνεται όμως από τη μία η Νότια Κορέα να έχει πλεόνασμα εργατικού δυναμικού και από την άλλη τα νούμερα να δείχνουν ότι η ζήτηση εργασίας είναι μεγαλύτερη από την προσφορά; Ο κύριος λόγος είναι η απορρόφηση εργαζομένων από την Κίνα. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι τα κινέζικα ναυπηγεία προσφέρουν καλά αμειβόμενη εργασία (διπλάσιος ή ακόμα και τετραπλάσιος μισθός) σε Κορεάτες συνταξιούχους ναυπηγούς προκειμένου να μεταφερθεί η γνώση από στα κινέζικα ναυπηγεία που είναι πιο νεαρά σε ηλικία.

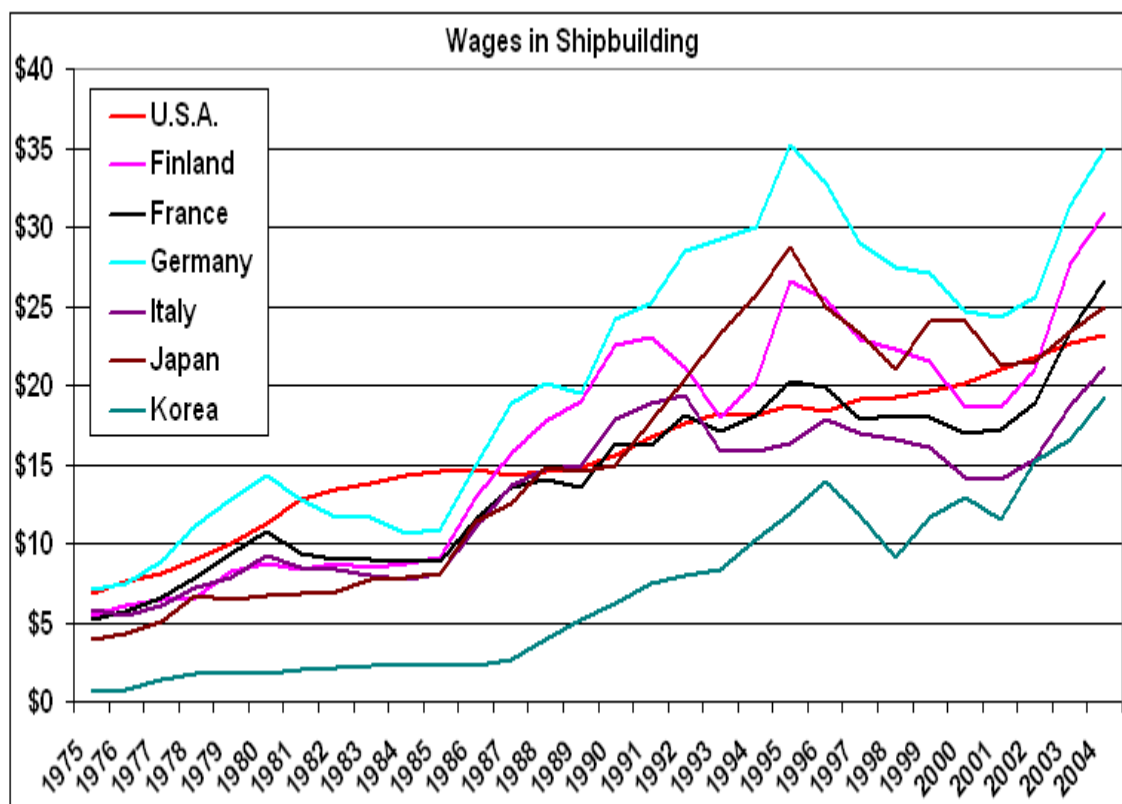
* Dan Y.J., *Global Shipbuilding, Who will be the leader? South Korea or China?*, EMGT 835 Field Project, Master of Science, University of Kansas, September 2007

Παρόλο που οι Κινέζοι έχουν προχωρήσει αρκετά βήματα στην εκπαίδευση εργαζομένων με ειδικότητες που χρειάζονται στα ναυπηγεία, υπάρχει ακόμα μεγάλη ζήτηση για εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό*. Ειδικοί πιστεύουν ότι σε λίγα χρόνια οι θέσεις στα ναυπηγεία θα καλυφθούν λόγω της φθηνής εργασίας και της βοήθειας από την κινέζικη κυβερνητική πολιτική. Όσο θα αυξάνονται οι ειδικευμένοι εργαζόμενοι, θα αυξάνεται και το ποιοτικό επίπεδο της κινέζικης ναυπηγικής βιομηχανίας. Παράλληλα με την ανάπτυξη, οι εργαζόμενοι θα ζητούν και μεγαλύτερους μισθούς και αστείο θα είναι να παρατηρήσουμε στο μέλλον κίνηση εργαζομένων από την Κίνα προς τη Νότια Κορέα και την Ιαπωνία όπου θα αμείβονται καλύτερα.

* Ludwig T., Tholen J., *Shipbuilding in China and its impacts on European shipbuilding industry*, University of Bremen, Institute of Labour and Economy, November 2006

ΜΙΣΘΟΙ

Μία ανάλυση των μισθών των απασχολούμενων σε ναυπηγικές εργασίες σε διάφορα μέρη του κόσμου (στοιχεία μέχρι το 2004) δείχνει τις αποκλίσεις ανα κράτος, σε μία εποχή που στην Κίνα οι εργαζόμενοι στα ναυπηγεία αμοίβονταν με περίπου 1\$/ώρα.



Στην Ελλάδα το κόστος είναι διαφορετικό για τους μόνιμους εργαζόμενους και πολύ υψηλότερο για τους έκτακτους.

Σημαντικές Υποδομές

Εκτός από τις πλωτές δεξαμενές των ναυπηγείων και του ΟΛΠ, μεγάλων πλωτών γερανών και μηχανημάτων που βρίσκονται εγκατεστημένα κυρίως στις μεγαλύτερες εταιρείες του χώρου, όσον αφορά τεχνολογικό εξοπλισμό και μέσα μεγάλης αξίας, αξίζει να αναφερθούν δύο τύπων τεχνολογικά ανεπτυγμένα μηχανημάτωνα οποία δε συναντώνται σε γειτονικά ναυπηγεία της Μεσογείου . Ο λόγος είναι για το Syncrolift και το Travelift. Το syncrolift είναι μια πλωτή εξέδρα η οποία βυθίζεται προκειμένου να ανεβεί πάνω το σκάφος. Εφόσον το σκάφος δεθεί η εξέδρα ανυψώνεται, βγαίνει εκτός θάλασσας και κυλάει πάνω σε ράγες που είναι τοποθετημένες μέσα στο χώρο

του ναυπηγείου. Με αυτό τον τρόπο τα σκάφη βγαίνουν στη στεριά και μπορούν να επισκευαστούν ή να κατασκευαστούν σε χώρο του ναυπηγείου ο οποίος είναι αδέσμευτος χρησιμοποιώντας έτσι πολύ αποδοτικά τους χώρους του ναυπηγείου. Αυτό το σύστημα έχει ικανότητα ανέλκυσης και καθέλκυσης σκαφών μήκους έως 100 μέτρων και χρησιμοποιείται για mega yachts και μικρά πλοία του πολεμικού ναυτικού. Το travelift είναι ένα σύστημα όπως αυτό που φαίνεται στην εικόνα 5 παρακάτω το οποίο κυλάει πάνω σε μια ράμπα και αφού βυθιστεί, οι ιμάντες του αγκαλιάζουν το σκάφος και το βγάζουν στην επιφάνεια. Το σύστημα που υπάρχει στην Ελλάδα έχει ανυψωτική ικανότητα 820 τόνων και είναι το μεγαλύτερο παγκοσμίως. Αυτό αυτομάτως μας δίνει ένα πλεονέκτημα στη κατασκευή και επισκευή μεγάλων σκαφών αναψυχής και αλιευτικών σε σχέση με τα ανταγωνιστικά των ελληνικών ναυπηγεία.

Εικόνα 6: Syncrolift



Όπως είπαμε και στην αρχή του κεφαλαίου αυτού η εικόνα των ναυπηγείων και των επισκευαστικών ζωνών δεν είναι αρμονική. Δυστυχώς δεν μπορούμε να κάνουμε

Εικόνα 7: Travelift



διάκριση σε μεγάλα και μικρά καθώς δεν υπάρχει γραμμική σχέση μεταξύ της ποιότητας του εξοπλισμού και του μεγέθους των ναυπηγείων. Το ίδιο συμβαίνει και με τον παράγοντα ηλικία του εξοπλισμού. Οι ελλείψεις που υφίστανται αναφέρονται

κυρίως στα απολύτως απαραίτητα και παραγωγικά τμήματα των ναυπηγείων. Προκειμένου να έχουμε μια ολοκληρωμένη εικόνα πάνω σε αυτό τον τομέα θεωρούμε χρήσιμο να αναλύσουμε τα τμήματα τα οποία συναντούμε στη ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία και αναφέρονται στη παραγωγική διαδικασία.

Μοντελοποιώντας τις ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες με την μεθοδολογία GRAI αναπαριστούμε και μελετάμε τα διάφορα τμήματα, τις ανάγκες και τις δυνατότητες τους

Πίνακας 2: Παραγωγικά τμήματα ναυπηγικών μονάδων

Αμμοβολιστές	Ηλεκτροσυγκολλητές
Αρμαδώροι - προπελάδες	Ξυλουργείο
Δεξαμενές	Σχεδιαστήριο
Ελαφρύ ελασματοουργείο	Σωληνουργείο
Βαρύ ελασματοουργείο	Τμήμα αγορών
Εργαλειοδοτήριο	Τμήμα συντήρησης
Μηχανουργείο	Χημείο
Ηλεκτρολογείο	Χρωματιστές

Η σημαντικότερη έλλειψη είναι αυτή του τεχνολογικού εξοπλισμού. Παρόλο που όλα τα ναυπηγεία έχουν τα απαραίτητα τμήματα για να εξυπηρετήσουν τη ζήτηση, αυτά δεν είναι επαρκώς εξοπλισμένα. Μάλιστα στις περισσότερες των περιπτώσεων δεν μιλάμε για εξοπλισμό ο οποίος υπολείπεται αλλά για την απαρχαίωση των μηχανημάτων.

Φυσικά η κατάσταση στις μικρότερες μονάδες / εταιρίες είναι χειρότερη.

ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ

Εμπόδιο και κατά πολλούς το σημαντικότερο, που απωθεί επενδυτές από το ασχοληθούν με το ναυπηγοεπισκευαστικό κλάδο είναι οι επιδοτήσεις. Όπως αναφέρει και ο Α. Κορρές, κανένας άλλος κλάδος βιομηχανικής δραστηριότητας στην ΕΕ δεν έχει υποστεί τέτοιο διωγμό για τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα όσο τα ναυπηγεία που σήμερα διανύουν τη διάρκεια της εβδομης κατά σειρά οδηγίας που απαγορεύει επιδοτήσεις, εγγυήσεις δανείων, δανειοδοτήσεις και κάθε άλλη μορφή οικονομικής

βοήθειας . Η Ελλάδα σαν μέλος της ΕΕ πρέπει να ακολουθεί τις οδηγίες μη μπορώντας να βοηθήσει την ανάπτυξη ναυπηγοεπισκευαστικών εταιριών μέσα από οικονομικές βοήθειες την ώρα που όλα τα μεγάλα ναυπηγεία της Άπω Ανατολής αλλά και των γειτονικών μας κρατών μη μελών της ΕΕ (βλέπε Τουρκία) στηρίζουν τα ναυπηγεία τους με επιδοτήσεις παρά τα κέρδη που αυτά έχουν από την πληρότητα των δεξαμενών και των άλλων εγκαταστάσεων τους. Ο Μ. Καϊταντζίδης, στο άρθρο του στη Ναυτεμπορική επισημαίνει ότι σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, η βασική αιτία υστέρησης της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας είναι ο η Ελλάδα δεν έχει εφαρμόσει ακόμη μηχανισμούς παροχής αποδεκτών από την ΕΕ κρατικών εγγυήσεων προκειμένου να διευκολύνεται ο δανεισμός ναυτιλιακών εταιριών και να ανατίθεται σε κοινοτικά ναυπηγεία κατασκευαστικό έργο** .

Άλλο πρόβλημα είναι οι αυξημένες πληρωμές στα ταμεία στον τομέα της ασφάλισης. Αυτά τα προβλήματα θα μπορούσαν να λυθούν με οικονομικά μέτρα όπως επιδοτήσεις ή εγγυήσεις δανείων αλλά προς το παρόν βρισκόμαστε σε μια στάσιμη κατάσταση.

Η έκθεση του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ, του 2007-2008 του "The Global Competitiveness Report" τοποθετεί τη χώρα μας στην 53^η θέση του Business Competitiveness Index αναφέροντας ότι τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις είναι η γραφειοκρατία, η φορολογία, οι κανονισμοί για την εργασία και η διαφθορά.

* Α. Κορρές, Οι παρενέργειες από το «διωγμό» της ναυπηγικής δραστηριότητας στην ΕΕ, Ναυτεμπορική, Ειδική έκδοση, Ιούνιος 2008

** Μ. Καϊταντζίδης, Ναυπηγεία: Κυρίως επισκευές εμπορικών και επιβατικών περιμένοντας τα εξοπλιστικά, Ναυτεμπορική, Ειδική έκδοση, Ιούνιος 2008

MARKETING και ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Βασίζονται κυρίως στους πράκτορες - Shipyard brokers που είναι ο σύνδεσμος των ναυπηγείων με τους πλοιοκτήτες - εφοπλιστές και τα πλοία.

Δύο είναι οι τρόποι με τους οποίους ένα ναυπηγείο πληροφορείται για τη ζήτηση για κατασκευές ή επισκευές. Ο πρώτος, και λιγότερο συχνός, είναι η απευθείας συζήτηση του ναυπηγείου με το ναυτιλιακό γραφείο και ο δεύτερος, πολύ συχνότερος, είναι η διαμεσολάβηση ενός ή καμιά φορά παραπάνω πρακτόρων. Όταν αναφερόμαστε στον πρώτο τρόπο συνήθως αναφερόμαστε σε σχέσεις που έχουν κτιστεί ήδη από προηγούμενες εργασίες με τη συγκεκριμένη ναυτιλιακή εταιρία και το ναυπηγείο. Οι εφοπλιστές ευχαριστημένοι με την ποιότητα και την αξιοπιστία που προσφέρει ένα ναυπηγείο προβαίνουν σε απευθείας συνεννόηση στέλνοντας σε μικρό χρονικό διάστημα τα σχέδια του πλοίου και τον κατάλογο με τις εργασίες που πρέπει να γίνουν. Έτσι τα δύο μέρη γλυτώνουν και τα έξοδα της πρακτόρευσης.

Στη δεύτερη περίπτωση, η ναυτιλιακή εταιρία που πρέπει να κάνει μια προγραμματισμένη επισκευή στο πλοίο (dry-docking) ή μια έκτακτη επισκευή επικοινωνεί με τον πράκτορα της, ο οποίος είναι συμβεβλημένος με ναυπηγεία σε όλο τον κόσμο. Δουλειά του είναι να βρει ναυπηγείο το οποίο να είναι ελεύθερο στις ημερομηνίες που ζητά η εταιρία, να είναι αξιόπιστο, οικονομικό και να μη βρίσκεται μακριά από το σημείο που «ανοίγει» το πλοίο.

. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Τα θετικά στοιχεία των συνθηκών όπως αναλύθηκαν παραπάνω είναι η γεωστρατηγική θέση των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών, και οι "μάστορες" που με την εμπειρία και τις πατέντες τους αποτελούν κύρια πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος σχετικά με τις αντίστοιχες εταιρίες άλλων χωρών.

Τα μειονεκτήματα τα οποία δυσχεραίνουν το έργο των ναυπηγείων είναι το κόστος του χάλυβα που όπως αναφέραμε είναι πολύ μεγάλο, όπως μεγάλο είναι και το

κόστος της ανθρωποώρας. Σε αυτά τα δύο αρνητικά σχόλια έρχεται να προστεθεί η κρατική γραφειοκρατία και η έλλειψη ενισχύσεων σε αντίθεση με ότι συμβαίνει στα ναυπηγεία άλλων προηγμένων βιομηχανικών χωρών.

Στην Ελλάδα φαίνεται ότι υπάρχει μία προσπάθεια εξειδίκευσης στα ακτοπλοϊκά σκάφη και στα κρουαζιερόπλοια. Απόδειξη ήταν η κατασκευή των δύο πλοίων τύπου RO-PAX (Nissos Myconos & Nissos Chios) καθώς και των δύο mega yachts τα οποία σήμερα πλέουν στην Καραϊβική. Ακόμη πρέπει να πούμε ότι δεν είναι λίγες οι μετασκευές που έχουν γίνει κατά καιρούς σε ελληνικά επιβατηγά-οχηματαγωγά τα οποία αγοράζονται από το εξωτερικό και έπειτα έρχονται σε ελληνικά ύδατα για να μετασκευαστούν. Θεωρούμαστε από τους καλύτερους στον κόσμο στο κομμάτι του ξενοδοχειακού εξοπλισμού στα πλοία.

Κεφάλαιο 2.2: ΖΗΤΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

. Η ζήτηση για νέες ναυπηγήσεις πλοίων στον κόσμο
Η ζήτηση για νέες ναυπηγήσεις αφορά την κατασκευή νέων σκαφών για να καλύψουν την ανάγκη για μεταφορά νέων, ή σε μεγαλύτερες ποσότητες αγαθών και την ανάγκη αντικατάστασης πλοίων μεγάλης ηλικίας.

Και οι δύο αυτοί παράγοντες είναι σε άνοδο τα τελευταία χρόνια.

Υπάρχει ανοδική πορεία παγκοσμίως σε ζήτηση χωρητικότητας κατά τα έτη 2000-2007 με την «εκρηξη» του orderbook στα 526 εκατομμύρια DWT το 2007 (BRS Shipping and shipbuilding markets, 2008), νούμερο που πλησιάζει στο 50% του ενεργού παγκόσμιου στόλου (περίπου 1,1 δισεκατομμύρια DWT). Αυτή η άνοδος οφείλεται κυρίως στην πολύ καλή ναυλαγορά των Bulk Carriers τη συγκεκριμένη περίοδο, η οποία ώθησε τους πλοιοκτήτες σε μαζικές παραγγελίες. Η ζήτηση όμως αυτή, ενδέχεται να οδηγήσει σε πλεονάζουσα προσφορά τονάζ και μείωση των τιμών των ναύλων τα επόμενα χρόνια.

Παγκόσμιο orderbook

ORDERBOOK 2000-2007								
	DEC 2000	DEC 2001	DEC 2002	DEC 2003	DEC 2004	DEC 2005	DEC 2006	DEC 2007
■ Million DWT	100,512	107,955	108,238	161,174	208,185	226,552	302,704	526

Πηγή : UNCTAD Review of Maritime Transport, 2007 και BRS Shipping and shipbuilding markets, 2008

Νέες Ναυπηγήσεις στην Ελλάδα

Παρά την υψηλή ζήτηση για νέες ναυπηγήσεις, οι ελληνικών συμφερόντων εταιρίες (αλλά και οι ξένες) προτιμούν να θέσουν τις παραγγελίες τους σε χώρες της Άπω Ανατολής και της Μαύρης Θάλασσας αφενός λόγω του χαμηλού εργατικού κόστους κι αφετέρου λόγω της ενίσχυσης του ευρώ έναντι του δολαρίου που μείωσε σημαντικά τις ελπίδες που είχαμε να ανταγωνιστούμε τις μονάδες στις χώρες αυτές. Καμία παραγγελία για εμπορικά πλοία δε δόθηκε στα ελληνικά ναυπηγεία κατά τα έτη 2000-2006 τόσο από Έλληνες όσο και από ξένους πλοιοκτήτες, ασχέτως του

γεγονότος της πλήρωσης (τα τελευταία χρόνια) των Ασιατικών ναυπηγικών κλινών (παραγγελίες που δίνονται τώρα, θα παραδοθούν μετά το 2011). Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι οι Έλληνες έθεσαν 1522 παραγγελίες πλοίων σε ξένα ναυπηγεία κατά τα έτη 2002-2007. Το 2007 δε, οι επενδύσεις των Ελλήνων σε πλοία άγγιξαν τα 31,87 δισεκατομμύρια δολάρια, ποσό δηλαδή που ξεπέρασε κατά 80% τις επενδύσεις του 2006.

Στον παρακάτω πίνακα φαίνονται οι παραγγελίες και η αξία των πλοίων που έχουν παραγγείλει οι Έλληνες από το 2002.

Πίνακας 5: Παραγγελίες πλοίων ελληνικών συμφερόντων

ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΠΛΟΙΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΩΝ						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Αριθμός πλοίων	113	204	158	160	331	556
Αξία πλοίων σε δισ \$	3,48	7,5	6,2	5,98	17,7	31,87

Πηγή : Clarkson Research Services, "Long term trends in shipbuilding", 17 Ιανουαρίου 2007 και George Moundreas & Co.

Σε ελληνικά ναυπηγεία, κατασκευάστηκαν μόνο τα δύο Ro/Ro Ferries της Hellenic Seaways και δύο Mega Yachts κατά τα έτη 2000-2006. Πιο αναλυτικά :

Στα ναυπηγεία Σκαρμαγκά ναυπηγήθηκε το «Νήσος Μύκονος». Όμως είναι πολύ δύσκολο να κατασκευαστούν στο μέλλον Ro/Ro Ferries λόγω υψηλού κόστους και ελάχιστων περιθωρίων κέρδους.

Στα ναυπηγεία Ελευσίνας κατασκευάστηκε το «Νήσος Χίος».

Τα ναυπηγεία Σύρου (Νεώριον), στα τέλη του 2000 υπέγραψαν σύμβαση με την Liveras Yachts (Κύπριακών συμφερόντων) για ναυπήγηση δύο Mega Yachts μήκους 85 μέτρων έναντι 49.000.000 ευρώ το καθένα. Τα Mega Yachts αυτά ολοκληρώθηκαν κατά τα έτη 2004 και 2005.

Σε ότι αφορά τις νέες παραγγελίες οι οποίες έχουν δοθεί σε ελληνικά ναυπηγεία, αυτές είναι οι εξής :

Τα ναυπηγεία Σκαραμαγκά υπέγραψαν τον Δεκεμβρίου του 2007, σύμβαση με την εταιρεία Hochtief Construction AG (HTC), για την κατασκευή μιας ανυψωτικής πλατφόρμας / φορτηγίδας (Jack-Up Platform/ Jack-Up Barge). Η μονάδα αυτή θα χρησιμοποιείται κυρίως για την ανέγερση θαλάσσιων αιολικών πάρκων που θα παράγουν ηλεκτρική ενέργεια, και η προοπτική μετά από μία επιτυχή ολοκλήρωση θα ήταν να κατασκευαστούν και άλλες τέτοιες μονάδες. Η σύμβαση αυτή ύψους 30.000.000 ευρώ, είναι η πρώτη παραγγελία για κατασκευή εξειδικευμένου σκάφους που προέρχεται από το εξωτερικό και που αναλαμβάνουν τα Γερμανικής. ιδιοκτησίας ναυπηγεία ύστερα από 20 χρόνια. Το (offshore) αυτό έργο, θεωρήθηκε ιδιαίτερα σημαντικό διότι εγκαινιάζει την κατασκευή εξειδικευμένων σκαφών και πλοίων ειδικών προδιαγραφών τόσο για τα ναυπηγεία Σκαραμαγκά αλλά και για τον Όμιλο ThyssenKrupp Marine Systems στον οποίο ανήκουν τα ναυπηγεία. Θα αποτελούσε σημαντικό παράγοντα για να αυξηθεί η φήμη του ναυπηγείου ενώ θα ήταν σημαντική και η οικονομική του συνιστώσα αφού προβλέπει εργασία 15 μηνών (200.000 ώρες) αλλά και απασχόληση για αρκετούς Έλληνες εργολάβους.

Από τα παραπάνω, αντιλαμβανόμαστε πόσο σημαντική είναι η ανάληψη του έργου για το ναυπηγείο, τόσο λόγω της τεχνολογικής καινοτομίας που προωθείται όσο και για την απασχόληση του ναυπηγείου. Επιπλέον, η αξιοποίηση μιας τέτοιας ευκαιρίας ίσως να δώσει την απάντηση στην ερώτηση πως η Ευρωπαϊκή Ναυπηγική Βιομηχανία θα μπορέσει να αντιμετωπίσει τον ισχυρό ανταγωνισμό που δέχεται από τα ναυπηγεία της Άπω Ανατολής.

Δυστυχώς φαίνεται ότι υπάρχει αδυναμία από τις Ελληνικές εταιρίες να το υλοποιήσουν και οι εργολάβοι που κλήθηκαν να αναλάβουν μέρη της δουλειάς δεν αναταποκρίθηκαν.

- Τα ναυπηγεία Ελευσίνας, τον Δεκεμβρίου του 2007, ανέλαβαν τη ναυπήγηση 2 επιβατηγών - οχηματαγωγών ανοικτού τύπου και μήκους 84 μέτρων, τα οποία θα δρομολογηθούν εκτός Ελλάδος (Βενεζουέλα). Η παράδοση των 2 πλοίων, θα γίνει μέσα σε διάστημα 15 και 21 μηνών αντίστοιχα από την ενεργοποίηση της σύμβασης και το συνολικό κόστος τους θα υπερβαίνει τα 10.000.000 ευρώ.
- Επίσης οι εταιρείες κρουαζιέρας Easy Cruises, Louis Cruises και Monarch Classic Cruises, έχουν εκδηλώσει το ενδιαφέρον τους για ναυπήγηση νέων

κρουαζιερόπλοιων στην Ελλάδα (<http://www.marineews.gr>). Οι πλοιοκτήτες των παραπάνω εταιριών έχουν έρθει σε επαφή με ελληνικά ναυπηγεία για να συζητήσουν αρχικά τη ναυπήγηση πέντε (5) κρουαζιερόπλοιων. Για να προχωρήσει το θέμα αυτό όμως θα πρέπει τα αρμόδια υπουργία να ξεπεράσουν το εμπόδιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ώστε να μπορούν να δοθούν κρατικές επιδοτήσεις για ναυπηγήσεις και μετασκευές, οι οποίες θα αφορούν κυρίως το ξενοδοχειακό κομμάτι του πλοίου. Αν ξεπεραστεί το εμπόδιο αυτό, οι ναυπηγήσεις σε ελληνικές ναυπηγικές μονάδες θα γίνουν ελκυστικότερες.

.ΠΟΛΕΜΙΚΑ ΠΛΟΙΑ: Νέες Ναυπηγήσεις, Επισκευές και Μετασκευές σκαφών στην Ελλάδα

Αυτή είναι η κύρια δραστηριότητα της Ελληνικής ναυπηγικής βιομηχανίας, απασχολούν και εργολάβους και είναι ένας βασικός λόγος αφενός της ύπαρξης των ναυπηγείων και αφετέρου της αδυναμίας τους να γίνουν ανταγωνιστικά στο διεθνές επίπεδο κατασκευής εμπορικών σκαφών. **Είναι η στήριξη της πολιτείας στα μεγάλα ναυπηγεία την στιγμή που δεν υπάρχει (ενώ θα έπρεπε) αντίστοιχη στήριξη στις μικρότερες εταιρείες της ναυπηγοεπισκευαστικής ζώνης.** Είναι ο κύριος λόγος που οι εταιρίες της Ζώνης μιλάνε για αθέμιτο ανταγωνισμό από τα μεγάλα ναυπηγεία.

Κατά τα έτη 2000-2006, συνεχίστηκαν στα ναυπηγεία Σκαραμαγκά και Ελευσίνας οι κατασκευές, μετασκευές και επισκευές σκαφών και Υποβρυχίων του Πολεμικού Ναυτικού οι οποίες αποτελούν τον κύριο όγκο των εργασιών των ναυπηγείων.

Ενδεικτικά αναφέρονται:

Τα ναυπηγεία Σκαραμαγκά έχουν κατ' αποκλειστικότητα τις κατασκευές νέων και τον εκσυγχρονισμό των παλαιών Υποβρυχίων. Τον Ιούλιο του 2007 ολοκληρώθηκε το 1^ο από την παραγγελία τριών «αδελφών» Υ/Β («Πιπίνος»), το οποίο κατασκευάστηκε στα ναυπηγεία Σκαραμαγκά (συνεργασία της HDW και ελληνικών εταιριών), και αναμένονται τα άλλα δύο (2) από το πολεμικό Ναυτικό.

Επιπλέον, τα ναυπηγεία Σκαραμαγκά έχουν αναλάβει και τον εκσυγχρονισμό, μέχρι το 2012, τριών (3) παλαιών υποβρυχίων τύπου 209/1200, κάτι που εκτιμάται ότι θα παρατείνει την επιχειρηματική τους ζωή πέρα από το 2020.

Από τον Φεβρουάριο του 2003 είναι σε ισχύ σύμβαση για την υλοποίηση του προγράμματος εκσυγχρονισμού (E.M.Z. - Εκσυγχρονισμός Μέσης Ζωής) 6 φρεγατών τύπου Standard με δικαίωμα προαίρεσης δύο επιπλέον. Το κόστος του προγράμματος υπολογίζεται στα 381.578.580 ευρώ. Η ολοκλήρωση του αναμένεται το 2012 και εκτιμάται ότι θα παρατείνει την επιχειρηματική τους ζωή μέχρι το 2020. Ήδη έχουν παραδοθεί οι Φρεγάτες «Κουντουριώτης» το 2006, «Αδριάς» και «Ναβαρίνον» το 2007.

Τα ναυπηγεία Ελευσίνας, σε συνεργασία με την Vosper Thornycroft, μεταξύ 2000 και 2006 κατασκεύασαν για το πολεμικό ναυτικό τρεις πυραυλάκατους τύπου Super Vita.

Τον Αυγούστου του 2003 ασκήθηκε το δικαίωμα προαίρεσης για δύο ακόμη πυραυλάκατους τύπου Super Vita, συνολικού κόστους 268.160.554 ευρώ. Η κατασκευή τους ανατέθηκε στα ναυπηγεία Ελευσίνας σε συνεργασία με την αγγλική εταιρεία Vosper Thornycroft και είναι υπό εξέλιξη.

Τον Οκτωβρίου του 2003, τα ναυπηγεία υπέγραψαν σύμβαση ύψους 104.615.000 ευρώ με το Υπουργείο Εθνικής Άμυνας για τον εκσυγχρονισμό 4 παλαιών πυραυλάκατων τύπου La Combattante ΠΙΑ. Ήδη παραδόθηκε η πρώτη («Λάσκος») τον περασμένο Απρίλιο.

Πιο πρόσφατα τον Νοεμβρίου του 2007 το Ελληνικό Δημόσιο ανέθεσε στα ναυπηγεία την κατασκευή 2 Αντιλαθρεμπορικών Σκαφών για τις ανάγκες της Γενικής Διεύθυνσης Τελωνείων & Ε.Φ.Κ. αξίας άνω των 2.000.000 ευρώ. Αυτά αναμένεται να ολοκληρωθούν εντός του 2008.

Τον Μαΐου του 2008 ασκήθηκε το δικαίωμα προαίρεσης για τη ναυπήγηση δυο ακόμα πυραυλάκατων τύπου Super Vita κλάσης Ρουσσέν. Συνολικά θα κατασκευαστούν 7 πυραυλάκατοι.

Βιομηχανικές κατασκευές των ναυπηγείων

Στα ναυπηγεία Σκαρामαγκά κατασκευάζονταν μέχρι πρόσφατα τα τρένα του ΟΣΕ, τα βαγόνια του ΗΣΑΠ, του Μετρό, του Προαστιακού καθώς και άλλες μεγάλες μεταλλικές κατασκευές στην Ελλάδα. Η ThyssenKrupp Marine Systems αρχικά παραχώρησε το κομμάτι παραγωγής τροχαίου υλικού (βαγόνια) στη θυγατρική εταιρία «Κατασκευή Τροχαίου Υλικού Ελλάδος Α.Ε.». Ένα χρόνο μετά (την 1 Οκτωβρίου 2007) την πούλησε στον Όμιλο Dr Meyer που έχει σαν βασική επαγγελματική δραστηριότητα το Τροχαίο Υλικό. Σε ότι αφορά τα ναυπηγεία Σύρου, κατασκευάζουν για λογαριασμό του Γαλλικού Δημοσίου (σαν Αντισταθμιστικά Οφέλη για την αγορά πολεμικού υλικού της χώρας μας) βοηθητικά πολεμικής βιομηχανίας, όπως βάσεις πυραύλων, κατασκευή η οποία αποτελεί το 15% των εργασιών του ναυπηγείου.

Ζήτηση στην Παγκόσμια και Ευρωπαϊκή Ναυπηγική Βιομηχανία

Την στιγμή που στην Ελλάδα δεν κατασκευάζονται ποντοπόρα πλοία, την ίδια στιγμή η ζήτηση για νέα πλοία στον κόσμο αυξάνει σημαντικά ενώ στην Ευρώπη η αύξηση είναι πολύ μικρή. Στους επόμενους πίνακες μπορούμε να παρατηρήσουμε τις διαφορές μεταξύ Παγκόσμιας και Ευρωπαϊκής ναυπηγικής βιομηχανίας όσον αφορά τη ζήτηση για νέες παραγγελίες, τις παραδόσεις πλοίων και το τονάζ υπό παραγγελία (Orderbook) για τα έτη 2000-2007. Οι αριθμοί αποτελούν τη ζήτηση σε όρους εκατομμυρίων τόνων GT (Gross Tonnage).

Διάγραμμα 7: Ευρωπαϊκές και Παγκόσμιες ναυπηγήσεις

EUROPEAN SHIPBUILDING (CESA-Community of European Shipyards Associations)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
■ ORDERBOOK	11,932	11,641	8,431	8,946	13,948	17,294	17,165	13,798
■ COMPLETIONS	4,110	4,301	4,280	3,752	4,339	4,079	4,914	4,557
D NEW ORDERS	6,758	3,984	1,411	4,187	7,940	7,517	4,363	3,986
WORLD SHIPBUILDING								
■ ORDERBOOK	71,104	75,786	75,705	114,521	149,230	165,958	208,875	329,732
■ COMPLETIONS	31,241	31,179	33,642	35,503	39,599	46,344	51,787	56,574
D NEW ORDERS	45,144	36,667	28,898	74,041	76,949	61,333	92,535	164,833

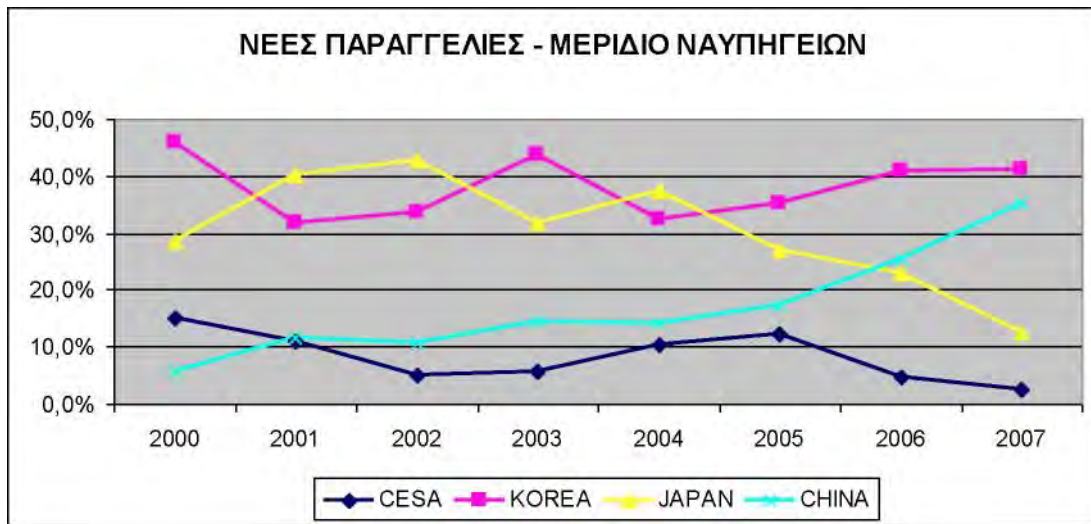
Πηγή : KOSHIPA, Shipbuilding Korea Annual Report 2008

Στην Ευρώπη, τα τελευταία δυο χρόνια ήταν πολύ αρνητικά όσον αφορά τις νέες παραγγελίες οι οποίες αντιπροσώπευαν μόλις το 4,7% και 2,4% αντίστοιχα της παγκόσμιας ζήτησης. Αυτό διακρίνεται και από το Orderbook το οποίο είναι σε διαρκή πτώση και αποτελεί πλέον μόλις το 4,2% του παγκόσμιου Orderbook, με τάση για περαιτέρω μείωση.

Αντιθέτως, σε παγκόσμιο επίπεδο διανύσαμε μια περίοδο διαρκούς αύξησης των παραγγελιών οι οποίες έφτασαν σε επίπεδα ρεκόρ το 2007. Φυσικά, το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς κατέχουν τα ναυπηγεία της Άπω Ανατολής με τη Νότιο Κορέα να λαμβάνει την πρώτη θέση στις προτιμήσεις των πλοιοκτητών, την Κίνα να κατέχει τη δεύτερη και να πλησιάζει, αφήνοντας πλέον την Ιαπωνία στην τρίτη θέση (Koshira, Shipbuilding Korea annual report 2008). Στο παρακάτω γράφημα παρατηρώντας τα μερίδια των ναυπηγείων σε παγκόσμιο επίπεδο, διακρίνουμε την «άνθηση» της Κινεζικής ναυπηγικής βιομηχανίας η οποία πλησιάζει τα επίπεδα των Νοτιοκορεατών. Η Ιαπωνία βρίσκεται πλέον σε πολύ δυσμενή θέση όπως και η Ευρώπη, αφού το μερίδιο τους ήταν 12,6% και 2,4% αντίστοιχα.

Πηγή : KOSHIPA, Shipbuilding Korea Annual Report 2008

Διάγραμμα 9: Νέες παραγγελίες - μερίδιο ναυπηγείων



Είναι πολύ πιθανό όμως, με όλες αυτές τις παραγγελίες, να οδηγηθούμε τα επόμενα χρόνια σε ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης λόγω **πλεονάζοντος στόλου**. Ήδη, αυτή την περίοδο, υπάρχει ένα μικρό ποσοστό πλεονάζοντα στόλου το οποίο αγγίζει το 1% της συνολικής παγκόσμιας χωρητικότητας και το οποίο αυξάνεται από το 2004 (UNCTAD Review of Maritime Transport, 2007). Αυτό θα οδηγήσει σε μείωση της ζήτησης για χωρητικότητα και, πιθανότατα, σε πτώση των τιμών των ναύλων, με τις αντίστοιχες επιπτώσεις στις επισκευές που αναφέρονται σε άλλο σημείο της παρούσας μελέτης..

Πρόβλεψη για εξέλιξη νέων ναυπηγήσεων

Η ζήτηση εξαρτάται άμεσα από τη διαμόρφωση του διεθνούς εμπορίου και κατ' επέκταση της παγκόσμιας οικονομίας. Η ραγδαία ανάπτυξη της οικονομίας της Κίνας και η μεγάλη αύξηση των φορτίων που διακινείται σε αυτήν και στις υπόλοιπες αναπτυσσόμενες Ασιατικές χώρες, δημιουργεί αυξημένη ανάγκη θαλάσσιων μεταφορών.

Η ζήτηση για ναυπηγήσεις πλοίων ακολουθεί την εξέλιξη της ναυτιλιακής αγοράς με μια χρονική υστέρηση. Οι υψηλοί ναύλοι ενθαρρύνουν τους πλοιοκτήτες να παραγγείλουν νέα πλοία, ενώ οι χαμηλοί ναύλοι τους αποθαρρύνουν. Έχοντας φυσικά υπόψη ότι μεσολαβεί ένα εύλογο χρονικό διάστημα (το οποίο αυτή την περίοδο φτάνει και στα 5 έτη) μεταξύ της παραγγελίας και της παραδόσεως ενός πλοίου, είναι πιθανό η επένδυση του πλοιοκτήτη να αποδειχθεί αναποτελεσματική.

Το εμπόριο που αναφέρεται στη μεταφορά υγρού φορτίου επηρεάζεται κυρίως από τις μεταβολές του αργού πετρελαίου, ενώ το εμπόριο που αναφέρεται στη μεταφορά ξηρού φορτίου αφορά αγαθά που μεταφέρονται σε χύδην και άλλα που μεταφέρονται σε συσκευασμένη μορφή.

Τα τελευταία χρόνια η είσοδος των containerships οδήγησε σε μείωση της ζήτησης για νέες κατασκευές παραδοσιακού τύπου πλοίων μεταφοράς γενικού φορτίου. Αυτό δικαιολογείται με βάση τα πλεονεκτήματα όσον αφορά τη μείωση χρόνου του κυκλικού ταξιδιού και κόστους διαχείρισης του φορτίου.

Επιπλέον, έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια η ζήτηση για τα πέντε βασικά ξηρά φορτία κάτι που οδηγεί στην κατασκευή περισσότερων και μεγαλύτερων πλοίων για τη μεταφορά των φορτίων αυτών.

Σημαντική επίσης αύξηση έχει σημειωθεί στη ζήτηση για μεταφορά πετρελαίου. Δεδομένων των αναγκών για πετρέλαιο, η ναυπηγική βιομηχανία έχει προχωρήσει στην κατασκευή πλοίων μεγάλης μεταφορικής ικανότητας τα οποία δραστηριοποιούνται κυρίως στις διαδρομές μεταξύ Περσικού Κόλπου και Δυτικής Ευρώπης, Αμερικής και Ιαπωνίας. Αντίστοιχη κατάσταση θα δημιουργηθεί με την υλοποίηση του αγωγού Μπουργκάζ – Αλεξανδρούπολης.

Περαιτέρω, τα τελευταία χρόνια, η αναζήτηση νέων πηγών ενέργειας πέραν του πετρελαίου, έχει οδηγήσει σε σταδιακή μεταβολή του θαλασσιού εμπορίου. Ενδεικτικά, μπορούμε να αναφέρουμε την ανάγκη για μεταφορά μεγαλύτερων ποσοτήτων φυσικού αερίου (ως μιας νέας πηγής ενέργειας), που έχει οδηγήσει σε μελέτη για τη δημιουργία εξειδικευμένου τύπου πλοίου (πέραν των LNG Carriers) με χαμηλότερο κόστος μεταφοράς.

Απρόσμενες εξελίξεις της αγοράς. Επειδή η ναυτιλία είναι μια παγκοσμιοποιημένη βιομηχανία δε μπορεί παρά να επηρεάζεται από τις συνθήκες του εξωτερικού περιβάλλοντος. Επομένως, απρόσμενες εξελίξεις όπως πόλεμοι, εμπάργκο στην εισαγωγή ή εξαγωγή ορισμένων προϊόντων, απότομες αυξήσεις στις τιμές των αγαθών επηρεάζουν τη δομή της ναυτιλιακής αγοράς και δρουν αποφασιστικά στη διαμόρφωση της αγοράς νέων ναυπηγήσεων. Εδώ μπορούμε να θυμηθούμε τι συνέβη το 1967 οπότε και διακόπηκε η λειτουργία της διώρυγας του Σουέζ μέχρι το 1975. Το

αναπάντεχο αυτό γεγονός οδήγησε στην ανάγκη για ναυπήγηση πλοίων μεγαλύτερης μεταφορικής ικανότητας (μέχρι 500.000 Dwt) τα οποία θα διέρχονταν τον γύρο της Αφρικής. Στις μέρες μας, τα πλοία 170.000 -220.000 Dwt πλεονεκτούν έναντι των μεγαλύτερων, γιατί μπορούν να διέλθουν τη διώρυγα σε έμφορτη κατάσταση.

Δυνατότητες χρηματοδότησης των πλοιοκτητών. Αν οι τράπεζες, οι κυβερνήσεις και οι λοιποί φορείς χρηματοδοτούν τους πλοιοκτήτες, τότε κι αυτοί βλέπουν θετικά την αγορά ενός πλοίου. Αντιθέτως, η έλλειψη χρηματοδότησης δημιουργεί εμπόδια στη ζήτηση νέων παραγγελιών από τους πλοιοκτήτες οι οποίοι δεν έχουν συνήθως τη δύναμη να χρηματοδοτήσουν τις επενδύσεις τους με εσωτερική χρηματοδότηση. Επιπλέον, τα τελευταία χρόνια με την άνοδο της ναυλαγοράς έχουν αυξηθεί κατά πολύ και οι τιμές των πλοίων κάτι που καθιστά ακόμη πιο διστακτικό τον πλοιοκτήτη στην απόφαση για νέα παραγγελία.

Τέλος υπάρχουν συγκεκριμένοι λόγοι που οδηγούν στην πρόβλεψη για αύξηση των ναυπηγήσεων και οι οποίοι αφορούν την τεχνολογική απαξίωση παλαιών πλοίων και είναι:

- > **Η τεχνολογική απαξίωση.** Κάθε σύγχρονο πλοίο είναι προϊόν των εφαρμογών της τεχνολογίας στην κατασκευή και τον εξοπλισμό, την προωστήρια εγκατάσταση, την αναπτυσσόμενη ταχύτητα και τη διαχείριση του φορτίου, ώστε οι τεχνολογικές εξελίξεις να γίνονται οικονομικώς συμφέρουσες, κάτω από τις συνθήκες ανταγωνισμού που διέπουν την αγορά. Επομένως, το θαλάσσιο εμπόριο δημιουργεί την ανάγκη για ύπαρξη πλοίου το οποίο να λειτουργεί με το χαμηλότερο κατά το δυνατόν κόστος. Επομένως, αναπόφευκτα οδηγούμαστε στην απαξίωση ορισμένων τύπων πλοίων, τα οποία σταδιακά αποσύρονται και αντικαθίστανται από τα νέα πλοία. Η ναυπηγική βιομηχανία επομένως, επηρεάζεται άμεσα από τη δημιουργία των νέων τεχνολογικά αναβαθμισμένων πλοίων αφού θα πρέπει να ανταπεξέλθει στις ανάγκες της αγοράς.
- > **Το θεσμικό πλαίσιο της ναυτιλίας.** Τα τελευταία χρόνια, με δεδομένο τον παγκόσμιο χαρακτήρα της ναυτιλιακής βιομηχανίας, οι εμπλεκόμενοι θεσμικοί

φορείς έχουν προβεί στην υιοθέτηση κανονισμών που έχουν ως κύριους στόχους την προστασία του περιβάλλοντος, την ασφάλεια του πλοίου και την ασφάλεια του ανθρώπινου δυναμικού.

Μάλιστα, λόγω των σοβαρών ναυτικών ατυχημάτων που σημειώθηκαν κατά τα τελευταία έτη (Erika, Prestige κ.α.), ψηφίστηκε από τον Διεθνή Ναυτιλιακό Οργανισμό η υποχρεωτική απόσυρση πλοίων μονού τοιχώματος (Single Hull) και να αντικατασταθούν από διπλού τοιχώματος (Double Hull).

Εκτός όμως από τους διεθνείς οργανισμούς, το θεσμικό πλαίσιο μπορεί να μεταβληθεί από τους κανονισμούς που επιβάλλονται από τα διάφορα κράτη. Για παράδειγμα, οι ΗΠΑ που μετά το περιβόητο ατύχημα του δεξαμενόπλοιου Exxon Valdez στην Αλάσκα προχώρησαν στην υιοθέτηση αυστηρών κανονισμών για τα πλοία που προσεγγίζουν τη χώρα (O.P.A. 90) καθώς και σε περιορισμούς σε σχέση με την ηλικία τους.

- > **Η ηλικία του στόλου.** Τα πλοία σχεδιάζονται ώστε να έχουν κατά μέσο όρο οικονομική ζωή περίπου τα 25 χρόνια.

Η απώλεια χωρητικότητας από ατυχήματα ολικής απώλειας.

Διαλύσεις πλοίων Σχετικά με τις διαλύσεις πλοίων σε παγκόσμιο επίπεδο το 2006 είχαμε τις λιγότερες διαλύσεις οι οποίες ήταν ίσες με το 0,6% του παγκόσμιου στόλου. Έτσι, λόγω της ευνοϊκής ναυλαγοράς πολλοί πλοιοκτήτες ανέστειλαν τις επικείμενες διαλύσεις των πλοίων τους (κι ως εκ τούτου και τυχόν νέες παραγγελίες) προσπαθώντας να εκμεταλλευτούν την αυξημένη ζήτηση σε τονάζ. Την πρώτη θέση στις διαλύσεις πλοίων καταλαμβάνουν τα δεξαμενόπλοια μονού τοιχώματος (Single Hull) λόγω του προαναφερθέντος θεσμικού πλαισίου.

Η ζήτηση για επισκευές

Η ζήτηση για επισκευές εκφράζεται κυρίως με τον αριθμό των εργάσιμων ημερών, κατά τη διάρκεια των οποίων το πλοίο θα παραμείνει στη δεξαμενή για την ολοκλήρωση των απαραίτητων εργασιών. Ο αριθμός των απαιτούμενων ημερών

εξαρτάται από το μέγεθος των προγραμματισμένων εργασιών καθώς και τον τύπο του πλοίου. Η ζήτηση για επισκευές μπορεί να διαχωριστεί σε δυο κύριες κατηγορίες:

- > Στη ζήτηση για επισκευές που είναι αποτέλεσμα των **τακτικών** και προγραμματισμένων συντηρήσεων που οφείλει να ακολουθεί το κάθε πλοίο ώστε να διατηρήσει την κλάση του. Εδώ σημαντικό ρόλο παίζουν οι απαιτήσεις του Νηογνώμονα.
- > Στη ζήτηση για επισκευές που οφείλεται σε **έκτακτα** γεγονότα όπως ατύχημα, μηχανική βλάβη ή και κάθε άλλου είδους βλάβη που επηρεάζει την εμπορική λειτουργία του πλοίου. Επίσης αφορά πολλές φορές τις περιπτώσεις πώλησης του πλοίου. Σημαντικός παράμετρος είναι και σε τι **Κατάσταση είναι η αγορά - επίπεδα ναύλων**. Ένα πλοίο μπορεί να οδηγηθεί σε αδράνεια λόγω έλλειψης ζήτησης στην αγορά. Αρκετοί πλοιοκτήτες επιλέγουν περιόδους όπου η ναυλαγορά είναι σε μέτρια επίπεδα για να πραγματοποιήσουν εκτεταμένες εργασίες στα πλοία τους, προκειμένου να διαθέτουν έναν πλήρως αξιόπιστο στόλο την κατάλληλη στιγμή.

Κριτήρια επιλογής ναυπηγείου για επισκευές

Τα κριτήρια με βάση τα οποία επιλέγει ο πλοιοκτήτης ένα ναυπηγείο για επισκευή του πλοίου του είναι τα εξής :

- > **Το κόστος των επισκευών**, κριτήριο που έχει συνήθως τη μεγαλύτερη βαρύτητα στην απόφαση του πλοιοκτήτη. Αυτό εξαρτάται αφενός από το κόστος των υλικών (χάλυβας) και αφετέρου από τις αμοιβές των εργαζομένων.
- > **Η ποιότητα των επισκευών**, παράγοντας πολύ σημαντικός από τον οποίο εξαρτάται η ασφάλεια του πλοίου, του φορτίου και των επιβαινόντων. Είναι ο παράγοντας που δίνει στο ναυπηγείο τη φήμη, όμως δεν αρκεί για την τελική επιλογή.
- > **Ο χρόνος παράδοσης του πλοίου**, διότι όσο το πλοίο κάθεται στο ναυπηγείο έχει μόνο έξοδα. Ο παράγοντας αυτός σχετίζεται με τον παραπάνω διότι η ποιοτική εργασία μπορεί να σημαίνει και περισσότερο διάστημα στο ναυπηγείο.
- > **Η γεωγραφική θέση του ναυπηγείου**. Πολύ σημαντικός παράγοντας δεδομένου του ότι δύσκολα ένας πλοιοκτήτης θα απομακρυνθεί από την περιοχή στην οποία δραστηριοποιείται το πλοίο του. Επομένως εδώ ευνοούνται τα ναυπηγεία που βρίσκονται κοντά σε «θαλάσσιες οδούς».
- > **Οι κλιματολογικές συνθήκες της περιοχής του ναυπηγείου**, διότι οι εργασίες

γίνονται κυρίως σε ανοικτούς χώρους.

- > **Η υποδομή υποδοχής πλοίου και η ύπαρξη υποστηρικτικών επιχειρήσεων σε μικρή απόσταση από το ναυπηγείο, ευνοούν τη ζήτηση για επισκευές.**

. Εγχώρια & Εξωτερική Ιδιωτική Ζήτηση για Επισκευές και Μετασκευές πλοίων στην Ελλάδα

Οι θαλάσσιοι οδοί οι οποίοι προαναφέρθηκαν (από/προς Γιβραλτάρ, από/προς Σουέζ και από/προς Δαρδανέλια), καθώς και η γεωγραφική θέση της Ελλάδας στη Μεσόγειο αποτελούν σημαντικό πλεονέκτημα στην κίνηση που έχουν τα ελληνικά ναυπηγεία.

Τα τελευταία χρόνια ωστόσο, παρουσιάζεται έντονος ανταγωνισμός από τις ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες της Α. Μεσογείου, της Μαύρης Θάλασσας και της Τουρκίας. Οι μονάδες αυτές, με τις χαμηλές τιμές τις οποίες προσφέρουν λόγω κυρίως του φθηνού εργατικού δυναμικού αλλά και κάποιας διαφοράς στην τιμή του χάλυβα, επηρέασαν αρνητικά τη ζήτηση στην Ελλάδα και τις υπόλοιπες Ευρωπαϊκές μονάδες (Βόρειας και Νότιας Ευρώπης) που είναι σχεδόν αδύνατο να τις ανταγωνιστούν. Για να μπορέσουν να το αντιμετωπίσουν αυτό, οι ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες της Βόρειας Ευρώπης μείωσαν τελευταία τις τιμές τους (ήταν ακριβότερες σε σχέση με της Νότιας Ευρώπης). Σε αυτό αποδίδονται εν μέρει, τα αυξημένα έσοδα για το 2006 της Γερμανίας (747 εκατ. Ευρώ από 601 το 2005) και της Ολλανδίας (525 εκατ. Ευρώ από 250 το 2005). Έτσι ανταγωνίζονται τις μονάδες Ιταλίας και Ισπανίας οι οποίες ναι μεν είχαν αυξήσεις στα έσοδα τους αλλά σε μικρότερο ποσοστό. **Η Ελλάδα απέναντι στις τελευταίες διατηρεί κάποιο τιμολογιακό πλεονέκτημα, κατέχει όμως πολύ μικρότερο μερίδιο αγοράς .**

Ένας άλλος πολύ σημαντικός λόγος που επηρέασε αρνητικά τη ζήτηση, ήταν η μεγάλη αύξηση των εισαγωγών και εξαγωγών φορτίων από Ασιατικές χώρες και ειδικότερα από Κίνα και Ινδία. Αυτό παρότρυνε τους πλοιοκτήτες να στείλουν τα πλοία τους στις χώρες αυτές αλλά και σε Βιετνάμ και Ινδονησία για τις εκτεταμένες και δαπανηρότερες επισκευές κυρίως λόγω της μεγάλης διαφοράς στην τιμή μεταξύ Ευρωπαϊκού και Ασιατικού χάλυβα (ανταγωνιστικό μειονέκτημα). Ακόμη και σε περιπτώσεις όπου έπρεπε εκτάκτως να επισκευαστούν πλοία στην περιοχή της Α. Μεσογείου, οι πλοιοκτήτες έδειξαν απροθυμία να πληρώσουν για επισκευές στην Ελλάδα (κι όχι μόνο), προσπαθώντας να εκμεταλλευτούν το γεγονός ότι αρκετά

ναυπηγεία χρησιμοποιούν **το ασθενέστερο δολάριο αντί του ισχυρού ευρώ**. Ο τελευταίος είναι από τους σημαντικότερους λόγους για τους οποίους δεν προτιμούν οι πλοιοκτήτες την Ευρώπη για τις εργασίες στα πλοία τους. Ωστόσο, αυτό έδειξε να μεταβάλλεται το 2006 οπότε και παρατηρήθηκε μαζική αύξηση των εσόδων των ευρωπαϊκών ναυπηγείων στον τομέα επισκευής και μετασκευής. Τα έσοδα αυτά ανήλθαν στα 3 δις ευρώ από 2,5 δις ευρώ το 2005 (CESA Annual Report, 2006-2007). Σε αυτό συνέβαλε **η υπερπλήρωση των ναυπηγοεπισκευαστικών κλινών στις Ασιατικές χώρες**, γεγονός που οδήγησε τους πλοιοκτήτες να επιλέξουν τα Ευρωπαϊκά ναυπηγεία για αυτές τις εργασίες.

Οι Έλληνες πλοιοκτήτες των εγχώριων **ακτοπλοϊκών σκαφών** δείχνουν να προτιμούν τα ελληνικά ναυπηγεία για τις τακτικές επισκευές των πλοίων τους. Το γεγονός αυτό παρέχει σταθερούς πελάτες στα παραπάνω ναυπηγεία αλλά και απασχόληση, καθώς πρόκειται για εταιρίες που κατέχουν μεγάλο μερίδιο αγοράς (Superfast Ferries του Ομίλου Attica, Blue Star Ferries και ANEK). Στην Ελλάδα υπάρχει ζήτηση και για επισκευές κρουαζιερόπλοιων που ταξιδεύουν στη Μεσόγειο (από την εταιρία Louis Cruises η οποία ανήκει σε Κύπριο επιχειρηματία και από την Monarch Classic Cruises Ελλήνων πλοιοκτητών).

Τα παραπάνω δείχνουν ότι οι εγχώριοι πλοιοκτήτες των πλοίων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα αλλά και τη Μεσόγειο, επιλέγουν τα ελληνικά ναυπηγεία λόγω της κοντινής απόστασης στην οποία βρίσκονται, της αξιοπιστίας και ποιότητας στις υπηρεσίες που παρέχουν και της ταχύτητας στο χρόνο επισκευών.

Τα στοιχεία που αφορούν τα έσοδα από επισκευές και μετασκευές στην Ελλάδα (στα τρία μεγάλα ναυπηγεία μέλη της CESA - Σκαραμαγκά, Ελευσίνα και Νεώριο Σύρου) για τα έτη 2000-2006, δείχνουν ότι μετά από εκτεταμένη περίοδο ύφεσης, η αγορά της Ελλάδος παρουσίασε ανάκαμψη το 2006 με μια αύξηση των εσόδων κατά 70% σε σχέση με το 2005. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το γεγονός ότι η μεγάλη δεξαμενή των ναυπηγείων Σκαραμαγκά (500.000 DWT) παρουσίασε 100% πληρότητα τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Η αυξημένη αυτή ζήτηση για επισκευές και μετασκευές παρατηρήθηκε (όπως προαναφέρθηκε) στα περισσότερα κράτη μέλη της CESA, λόγω της υπερπλήρωσης των Ασιατικών κλινών (CESA Annual Report, 2006-2007).

Από το γενικό σύνολο επισκευών οι τακτικές επισκευές στα ελληνικά ναυπηγεία, καταλαμβάνουν περίπου το 70% της ζήτησης ενώ το υπόλοιπο 30% είναι οι έκτακτες επισκευές. Αντίστοιχα, τα πλοία ελληνικών συμφερόντων που επισκέπτονται τα εγχώρια ναυπηγεία για επισκευές ή μετασκευές αποτελούν περίπου το 70%, ενώ το υπόλοιπο 30% καταλαμβάνουν τα ξένων συμφερόντων (τα στοιχεία αυτά επιβεβαιώνονται και από τις απαντήσεις στα ερωτηματολόγια της παρούσας μελέτης).

. Ειδικότερα για τις μετασκευές, θα πρέπει να πούμε ότι αν και θεωρούνται ξεχωριστή δραστηριότητα από τις επισκευές, δε μπορούν να διαφοροποιηθούν τελείως ούτε από αυτές αλλά ούτε και από τις κατασκευές.

Στην περιοχή της Μεσογείου και της Μαύρης Θάλασσας οι χώρες με τη μεγαλύτερη δραστηριότητα στις μετασκευές είναι : η Ελλάδα, η Βουλγαρία, η Ιταλία, η Γαλλία και η Ισπανία. Αξιοσημείωτο είναι και το ποσοστό των μετασκευών που έχουν σχέση με επιβατηγά πλοία, οι οποίες εκτελούνται κυρίως σε χώρες τις Μεσογείου (Ελλάδα και Ιταλία).

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η συμφωνία που υπογράφηκε τον περασμένο Δεκέμβριο μεταξύ του ναυπηγείου Σκαραμαγκά και της Easy Cruise για την μετασκευή ενός οχηματαγωγού σε επιβατηγό κρουαζιερόπλοιο. Στο πλοίο πραγματοποιήθηκε ένας μεγάλος αριθμός εργασιών μετασκευής καθώς και οι απαραίτητες επισκευαστικές εργασίες. Στη συνέχεια, το κρουαζιερόπλοιο (Easy Cruise LIFE) ταξινομήθηκε υπό την επίβλεψη και σύμφωνα με τις απαιτήσεις του νηογνώμονα Lloyds Register of Shipping. Αυτή ήταν η πρώτη μετασκευή που πραγματοποιήθηκε από τα Ελληνικά Ναυπηγεία ΑΕ. μετά την ενσωμάτωση τους στον Όμιλο της ThyssenKrupp Marine Systems το 2002. Το πλοίο παραδόθηκε στον πελάτη στα μέσα Μαΐου 2008 .

Γίνεται αντιληπτό ότι, αντιθέτως με άλλες αγορές, στην αγορά μετασκευής πλοίων ειδικού τύπου όπως επιβατηγά και κρουαζιερόπλοια, **υπάρχουν περιθώρια ανταγωνισμού**. Επιπλέον, σε αυτόν τον τομέα η Ελλάδα έχει το προνόμιο να κατέχει υψηλή θέση σε παγκόσμιο επίπεδο κι αυτό είναι κάτι που θα πρέπει να κρατήσουν και να βελτιώσουν τα ελληνικά ναυπηγεία αν θέλουν να είναι ανταγωνιστικά στη Μεσόγειο .

Άλλη μια σημαντική μετασκευή λαμβάνει χώρα τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο στα ναυπηγεία Σκαραμαγκά η οποία αφορά την μετατροπή ενός δεξαμενόπλοιου VLCC σε F.S.O. (Floating Storage and Offloading unit) . Το πλοίο ανήκει σε Νιγηριανή εταιρία και όταν ολοκληρωθεί θα αγκυροβολήσει 10 μίλια από τις ακτές της Δυτικής Αφρικής. Στο πλοίο πραγματοποιούνται ένας μεγάλος αριθμός εργασιών μετασκευής καθώς και οι απαραίτητες επισκευαστικές εργασίες. Οι εργασίες αυτές γίνονται στη μόνιμη δεξαμενή (500.000 DWT) των ναυπηγείων. Αυτή είναι η πρώτη μετασκευή ανοικτής θαλάσσης (offshore) που πραγματοποιείται από τα Ελληνικά Ναυπηγεία Α.Ε. μετά την ενσωμάτωση τους στον Όμιλο της ThyssenKrupp Marine Systems. Πρόκειται για τη δεύτερη μετασκευή που πραγματοποιούν τα ναυπηγεία σε διάστημα τεσσάρων μηνών (μετά από αυτήν του Easy Cruise LIFE), και η οποία δημιουργεί νέες προοπτικές για το ναυπηγείο καθώς δημιουργεί άνοιγμα στην αγορά των F.S.O. / F.P.S.O. Επιπλέον, τέτοιου είδους μετασκευές οι οποίες είναι πολύ εξειδικευμένες, απαιτούν υψηλή τεχνογνωσία και προωθούν καινοτομίες.

* Nikitakos N. & Syriopoulos T., "Financial Evaluation and Policy Implications for the Greek Shipyard sector", σελ. 9-10. ICABE 2007.

Συμπεράσματα

Όπως προαναφέρθηκε, η ναυτιλιακή κίνηση της Μεσογείου είναι από τους κυριότερους παράγοντες ζήτησης για ναυπηγοεπισκευαστικές υπηρεσίες. Κι αυτό διότι, δύσκολα ένας πλοιοκτήτης θα απομακρύνει το πλοίο του από την περιοχή στην οποία δραστηριοποιείται προκειμένου να το επισκευάσει. Σε αυτή την περίπτωση, σημαντικό πλεονέκτημα για την Ελλάδα αποτελεί το γεγονός ότι βρίσκεται στη στρατηγικότερη θέση της Μεσογείου.

Από όσα ειπώθηκαν παραπάνω, γίνεται αντιληπτό ότι υπάρχουν περιθώρια ανταγωνισμού και προοπτικές για τα ελληνικά ναυπηγεία. Κι αυτό διότι, απ' ότι παρατηρήθηκε, αρκετοί Έλληνες πλοιοκτήτες (με τους οποίους δουλεύουν τα ναυπηγεία) τους δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση. Επομένως καταλαβαίνουμε ότι για τους περισσότερους πλοιοκτήτες, η αξιοπιστία και η ποιότητα των υπηρεσιών καθώς και η ταχύτητα στις εργασίες, υπερिशχύουν του κόστους.

Ειδικότερα δε, το γεγονός ότι κατέχουμε υψηλή θέση παγκοσμίως στις μετασκευές επιβατηγών και κρουαζιερόπλοιων είναι κάτι το οποίο θα πρέπει να εκμεταλλευτούν οι Ελληνικές επιχειρήσεις. Κι αυτό διότι αναμφισβήτητα, μπορεί να παρέχει πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της Μεσογείου που επίσης δραστηριοποιούνται στον τομέα αυτό.

Σε ότι αφορά την κρατική ζήτηση για κατασκευές και μετασκευές πολεμικών πλοίων, φαίνεται ότι είμαστε σε καλό δρόμο καθώς διανύουμε μια περίοδο υψηλής ζήτησης από το Ελληνικό Πολεμικό Ναυτικό, αφού τα ελληνικά ναυπηγεία έχουν αποκτήσει τόσο την τεχνογνωσία όσο και την ποιότητα των εργασιών στα εξειδικευμένα αυτά σκάφη.

Κεφάλαιο 2,3: Εργαλεία ανάλυσης στρατηγικής επιχειρήσεων

Με χρήση των εργαλείων που παρέχονται από το σύγχρονο επιχειρησιακό στρατηγικό προγραμματισμό, στο μέρος αυτό της μελέτης επιχειρείται η ανάλυση των στρατηγικών επιλογών της ελληνικής ναυπηγικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας.

Κατ'αρχήν χρησιμοποιώντας ανάλυση PEST έχουμε τα επόμενα συμπεράσματα.

2.3.1. Pest Analysis

POLITICAL	ECONOMIC
<ul style="list-style-type: none">• Νόμοι για την προστασία του περιβάλλοντος.• ISO 14000• Εξασφάλιση ίσων όρων και υγιούς ανταγωνισμού στη παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία.	<ul style="list-style-type: none">• Επιτόκιο Ευρωπαϊκής Τράπεζας.• Κόστος Δανεισμού.• Πληθωρισμός.• Διαθεσιμότητα / Κόστος Ενέργειας.• Επίπεδα συναλλαγματικής ισοτιμίας
SOCIAL	TECNOLOGY
<ul style="list-style-type: none">• Επίπεδα ανεργίας.• Επιπτώσεις στην οικονομική άνθιση της περιοχής της ναυπηγοεπισκευαστικής ζώνης.• Μετακίνηση πληθυσμού.	<ul style="list-style-type: none">• Εθνική δαπάνη για έρευνα και ανάπτυξη.• Προστασία ευρεσιτεχνιών.• Βελτίωση παραγωγικότητας με αυτοματισμούς.
DEMOGRAPHIC	GLOBAL
<ul style="list-style-type: none">• Χαμηλό ποσοστά αύξησης του πληθυσμού με υψηλά ποσοστά ατόμων μεγάλης ηλικίας.• Υψηλά ποσοστά εισροής μεταναστών.	<ul style="list-style-type: none">• Αγορές Απω Ανατολής.• Αύξηση παγκόσμιου στόλου.

Political (Πολιτικά χαρακτηριστικά μακρό - περιβάλλοντος)

Προστασία του περιβάλλοντος: Ο Διεθνής Κώδικας Ασφαλούς Διαχείρισης Πλοίων (ή κώδικας ISM - International Safety Management Code), είναι η πρώτη παγκόσμια νομοθεσία, η οποία ασχολείται με το θέμα της πρόληψης της μόλυνσης του περιβάλλοντος από μία βιομηχανία, αυτή της ναυτιλίας.

Ο ISO 14001 είναι ένα συμπλήρωμα στον κώδικα ISM. Σκοπός του ISO 14001 είναι να αλλάξει τη νοοτροπία των επιχειρήσεων σχετικά με δραστηριότητες που βελτιώνουν το περιβάλλον. Μέχρι τώρα ο ISO 14001 έχει επιτύχει σημαντικά αποτελέσματα όσον αφορά τα Συστήματα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης στα ναυπηγεία. Παρά το αυξημένο κόστος διαχείρισης που αντιμετώπισαν, τα ναυπηγεία με αυτήν τη διαφορετική προσέγγιση λειτουργίας μείωσαν τα περιβαλλοντικά βάρη μέσω του καλύτερου σχεδιασμού .

Τα πρότυπα ISO 14000 εισάγουν δεδομένα στον σχεδιασμό πλοίων και στη βελτίωση διαδικασιών συντήρησης. Συνεπώς τα πρότυπα αυτά κατευθύνουν κάποιες λειτουργίες των ναυπηγείων, τα οποία πρέπει να εναρμονίσουν τις λειτουργίες τους με αυτά.

Εξασφάλιση ίσων όρων και υγιούς ανταγωνισμού στη παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία: Από τις αρχές της δεκαετίας του 1970 έως και σήμερα, ισχύει η πρώτη συμφωνία περί εξαγωγικών πιστώσεων από τον Ο.Ο.Σ.Α. Κατά την συμφωνία αυτήν τονίζεται ότι απαγορεύεται οποιαδήποτε μορφή οικονομικής ενίσχυσης (άμεσες

επιδοτήσεις, δάνεια, εγγυήσεις), όπως επίσης απαγορεύεται η σύνταξη διατάξεων, οι οποίες θα εμπεριέχουν ευνοϊκούς όρους για την εγχώρια ναυπηγική/ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία. Απαγορεύονται οι έμμεσες ενισχύσεις, οι οποίες μπορούν να πάρουν τη μορφή απαλλαγής χρεών από το δημόσιο, βοήθειας στους προμηθευτές των επιχειρήσεων του κλάδου κ.α. Αυτό όμως καταστρατηγείται από πολλά κράτη.

. Economic (Οικονομικά χαρακτηριστικά μακρό - περιβάλλοντος)

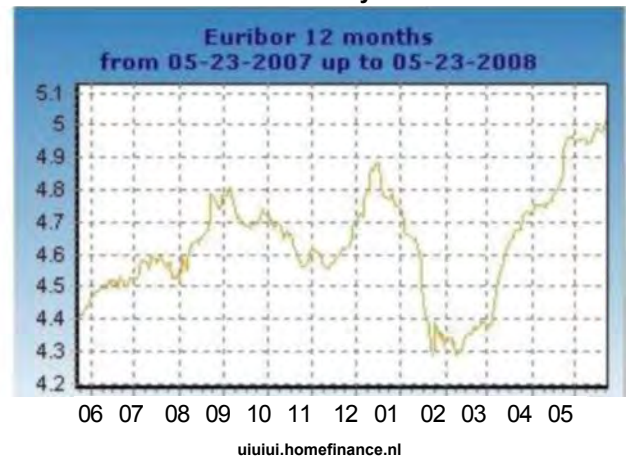
Επιτόκιο Ευρωπαϊκής τράπεζας - Κόστος δανεισμού: Όπως φαίνεται και στον πίνακα που ακολουθεί, το επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, ακολουθεί, τα τελευταία δύο μισά χρόνια μία συνεχόμενη ανοδική πορεία και έχει φτάσει κοντά στο επίπεδο του 5%(εξαιρούμε τους τελευταίους μήνες). Η συνεχής αυτή αύξηση του ευρωπαϊκού επιτοκίου είναι προφανές ότι επηρεάζει και το κόστος δανεισμού των επιχειρήσεων από τις τράπεζες, κάνοντας το χρήμα ακριβότερο.

Διάγραμμα 13: Πορεία Euribor

12 months Euribor chart-from 1999:



12 months Euribor chart - latest year



Πηγή: <http://www.homefinance.nl/english/international-interest-rates/euribor-rates-12-months.asp>

Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι με βάση τα στοιχεία της Κεντρικής Τράπεζας της Ελλάδος, το επιτόκιο δανεισμού προς τις επιχειρήσεις για διάρκεια δανεισμού μεγαλύτερη από 5 έτη, κυμάνθηκε από 5,89% τον Μάρτιο του 2007, σε 6,13% τον Μάρτιο του 2008 (πηγή: <http://www.bankofgreece.gr/statistics/epitokia.asp>). Τα

στοιχεία αυτά έρχονται για ακόμα μία φορά να επιβεβαιώσουν το γεγονός που αναφέρθηκε και προηγουμένως, ότι δηλαδή κατά το τελευταίο διάστημα το χρήμα γίνεται ακριβότερο, δυσκολεύοντας έτσι τις επενδύσεις.

Social (Κοινωνικά χαρακτηριστικά μακρό - περιβάλλοντος)

Επίπεδα ανεργίας: Με τον επίσημο δείκτη εργασίας να κυμαίνεται στο 8,1% του εργατικού δυναμικού της χώρας και χωρίς επίσημα στοιχεία για τα αντίστοιχα ποσοστά στην ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη (αλλά με διάφορους αρμόδιους να πιστεύουν ότι στο συγκεκριμένο τομέα τα ποσοστά είναι ιδιαίτερα υψηλά), η ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία στην Ελλάδα δεν αντιμετωπίζει ιδιαίτερο πρόβλημα εύρεσης ανειδίκευτου εργατικού δυναμικού. Το πρόβλημα της απασχόλησης εντοπίζεται κυρίως στην μεγάλη ηλικία του εργατικού της δυναμικού και κυρίως στην έλλειψη εκπαιδευμένου προσωπικού.

Επιπτώσεις στην οικονομική άνθιση της περιοχής της ναυπηγοεπισκευαστικής ζώνης: Η συνεχής υποβάθμιση του θαλάσσιου περιβάλλοντος από την ναυπηγοεπισκευαστική δραστηριότητα, έχει άμεσο αντίκτυπο στους κατοίκους της γύρω περιοχής, καθώς η οικονομική αξία της γης είναι πολύ χαμηλή, σε σχέση με τις υπόλοιπες περιοχές. Συνεπώς μιλάμε για υποβαθμισμένες περιοχές όπου η επενδυτική δραστηριότητα είναι πολύ μικρή. Οι ναυπηγοεπισκευαστικές διαδικασίες, μολύνουν το περιβάλλον της γύρω περιοχής με αποτέλεσμα την επιβάρυνση της υγείας των κατοίκων. Συνήθως τα άτομα που επιλέγουν να κατοικήσουν στις περιοχές αυτές είναι άτομα με χαμηλό βιοτικό επίπεδο, τα οποία αναζητούν εργασία στη ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη. Επομένως, το βασικό τους μέλημα είναι η εξασφάλιση εργασίας, χωρίς να δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στο κοινωνικό κόστος που επωμίζονται.

Επίπεδα συναλλαγματικής ισοτιμίας δολαρίου - ευρώ: Τα σημερινά συναλλαγματικά επίπεδα μεταξύ δολαρίου και ευρώ (τα τελευταία χρόνια) , με το ευρώ να παραμένει περίπου στα 1,55 δολάρια για πολύ μακρύ χρονικό διάστημα, επηρέασαν και επηρεάζουν από δύο διαφορετικές πλευρές την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία.

Καταρχάς η υψηλή τιμή του ευρώ έναντι του δολαρίου, κάνει λιγότερο αισθητή την συνεχιζόμενη αύξηση της τιμής του πετρελαίου στις χώρες της Ευρωζώνης, άρα και στην χώρα μας, όπου δραστηριοποιούνται οι ναυπηγοεπισκευαστικές βιομηχανίες που εξετάζουμε. Παράλληλα όμως, η συνεχόμενη αυτή αύξηση της τιμής του ευρώ έναντι του δολαρίου, κάνει ακριβότερα τα ελληνικά ναυπηγεία, από τη στιγμή που οι πληρωμές σε αυτά γίνονται σε ευρώ, ενώ οι πλοιοκτήτες συναλλάσσονται σε δολάρια.

Technology (Τεχνολογικά χαρακτηριστικά μακρό - περιβάλλοντος)

Εθνική δαπάνη για έρευνα και ανάπτυξη: Μέσω προγραμμάτων του Υπουργείου Ανάπτυξης και της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας, χρηματοδοτούνται επιχειρήσεις για την έρευνα και ανάπτυξη καινοτομικών διαδικασιών παραγωγής και για την ανάπτυξη φιλικών προς το περιβάλλον μεθόδων παραγωγής. Τέτοια προγράμματα είναι το πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» , τα «Κοινοτικά πλαίσια στήριξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης» κ.α.

Προστασία ευρεσιτεχνιών: Παρόλο που στην χώρα μας υπάρχει νομικό καθεστώς προστασίας των ευρεσιτεχνιών (πατέντες), το καθεστώς αυτό δεν αξιοποιείται. Στις επιχειρήσεις του κλάδου της χώρας μας, έχουν αναπτυχθεί πατέντες για την αποδοτικότερη λειτουργία τους, αλλά δεν έχουν καταχωρηθεί στο βιβλίο με τις ευρεσιτεχνίες.

Βελτίωση παραγωγικότητας με αυτοματισμούς: Σε μέρη όπως η χώρα μας, όπου υπάρχει υψηλό εργατικό κόστος, οι επιχειρήσεις πρέπει να προχωράνε σε **αυτοματισμούς** διαδικασιών, οι οποίοι συνεπάγονται λιγότερο ανθρώπινο δυναμικό, σε αντίθεση με μέρη που έχουν χαμηλά εργατικά και δεν τους συμφέρει η επένδυση σε συστήματα αυτοματισμού, αλλά η πρόσληψη επιπλέον εργατικού δυναμικού. Στην Ελλάδα αυτοματοποίηση εφαρμόζεται σε πολύ μικρό βαθμό στον κλάδο αυτό

Demographic (Δημογραφικά χαρακτηριστικά μακρό περιβάλλοντος)

Χαμηλό ποσοστά αύξησης του πληθυσμού με υψηλά ποσοστά ατόμων μεγάλης ηλικίας:

Σύμφωνα με τα στοιχεία της στατιστικής υπηρεσίας για το παρόν αλλά και με βάση κάποιες υποθέσεις της για το μέλλον, είναι εμφανές ότι μειώνονται συνεχώς οι γεννήσεις στην χώρα μας, ενώ ταυτόχρονα αυξάνεται ο μέσος όρος ζωής και άρα οι μεγάλοι σε ηλικία. Το γεγονός αυτό αντιστρέφει την ηλικιακή πυραμίδα στην χώρα μας και βάζει στη βάση της τους ηλικιωμένους αντί για τη νεολαία. Αποτέλεσμα όλης αυτής της φάσης, είναι η μείωση του εργατικού δυναμικού στην χώρα μας και άρα και στην ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία.

Υψηλά ποσοστά εισροής μεταναστών: Την μείωση του εργατικού δυναμικού της χώρας μας έρχεται έως έναν βαθμό να αντισταθμίσει η εισροή μεταναστών από χώρες λιγότερο ανεπτυγμένες, τόσο της Βαλκανικής χερσονήσου, όσο και της ανατολικής Ασίας, όπου σε έναν βαθμό αντισταθμίζουν την έλλειψη προσωπικού και ενισχύουν τον παραγωγικό συντελεστή 'εργασία'.

Global (Χαρακτηριστικά της Παγκόσμιας Αγοράς)

Αύξηση του παγκόσμιου στόλου: Λόγω των υψηλών επιπέδων των ναύλων τα οποία επικρατούν τους τελευταίους μήνες στην παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά, έχει σημειωθεί ρεκόρ παραγγελιών νέων πλοίων σε ναυπηγεία σε όλον τον πλανήτη, όπου σχεδόν απασχολείται το σύνολο της παγκόσμιας ναυπηγικής βιομηχανίας με νέοναυπηγήσεις. Το γεγονός αυτό επηρεάζει την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία από δύο διαφορετικές πλευρές. Από την στιγμή που οι περισσότερες γιάρδες χρησιμοποιούνται ήδη για την παραγωγή - κατασκευή νέων πλοίων, **ουσιαστικά μειώνεται ο ανταγωνισμός μεταξύ των ναυπηγείων, όσον αφορά στον επισκευαστικό τομέα.** Επίσης, από την στιγμή που συνεχώς ναυπηγούνται νέα πλοία αυξάνεται μελλοντικά και η ζήτηση για την επισκευαστική βιομηχανία. Ο συνδυασμός των δύο αυτών παραπάνω στοιχείων μας οδηγεί στο εξής συμπέρασμα: Στην παρούσα κατάσταση παρουσιάζεται μία μείωση της προσφοράς της επισκευαστικής βιομηχανίας (καθώς πολλές γιάρδες απασχολούνται για τις ναυπηγήσεις) και μία μελλοντική αύξηση της ζήτησης για αυτήν. Ο συνδυασμός των δύο αυτών παραπάνω δυνάμεων, οδηγεί σε μία θετική πρόβλεψη για το άμεσο μέλλον

της επισκευαστικής βιομηχανίας. Αν αυτή η πρόβλεψη, συνδυαστεί και με την στρατηγικής σημασίας, γεωγραφική θέση της Ελλάδος, μπορεί να αποδειχθεί πολύ κερδοφόρα για τα ναυπηγεία της χώρας μας.

Αγορές της Άπω Ανατολής: Στις περιοχές της Άπω Ανατολής και της Ινδίας, παρουσιάζεται τον τελευταίο καιρό το φαινόμενο της συνεχούς δημιουργίας νέων ναυπηγικών μονάδων ή της επέκτασης των ήδη υπαρχόντων. Οι νέες αυτές ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες, **μπορεί να υπολείπονται σε τεχνογνωσία και τεχνολογία των ελληνικών αλλά έχουν το σημαντικότερο πλεονέκτημα της ταχύτατης διεκπεραίωσης των επισκευαστικών λειτουργιών σε χαμηλό κόστος**, λόγω της ύπαρξης υπεράριθμου εργατικού προσωπικού, με πολύ χαμηλό κόστος. Οι επισκευαστικές αυτές μονάδες μπορεί να μην είναι πολύ αποδοτικές ποιοτικά, αλλά προτιμούνται σε περιόδους υψηλών ναύλων, διότι σκοπός της διαχείρισης του πλοίου σε τέτοιες περιόδους, είναι οι όσον το δυνατόν περισσότερες πλεύσιμες μέρες και άρα όσον το δυνατόν μεγαλύτερα κέρδη από το πλοίο. Άρα συνοψίζοντας τα όσα αναφέραμε παραπάνω για τις ανατολικές αγορές, μπορούμε να αντιληφθούμε ότι παρόλο που οι μονάδες της Κίνας της Κορέας και άλλες είναι πλήρεις για το επόμενο διάστημα, η επισκευαστική ζήτηση δεν στρέφεται εξ' ολοκλήρου προς τις δυτικές αγορές (όπως η αγορά της Ελλάδας), αλλά ένα μεγάλο μέρος αυτής της ζήτησης ικανοποιείται σε λιγότερο ποιοτικές αλλά γρήγορες μονάδες.

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

A) ΠΟΛΙΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

- Η βελτίωση των υπηρεσιών και της υποδομής στην περιοχή του Πειραιά θα δημιουργήσει προϋποθέσεις ενός ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, ώστε Ελληνικές επιχειρήσεις με γραφεία στο εξωτερικό (Ν.Υόρκη, Λονδίνο, κ.α.) να εγκατασταθούν στον Πειραιά.
- Η κυβερνητική πολιτική χαρακτηρίζεται σταθερή και αξιόπιστη κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, δίνοντας την δυνατότητα στις εταιρίες να προγραμματίζουν αποτελεσματικότερα στο μακροχρόνιο τις δραστηριότητές τους.
- Τα επόμενα χρόνια η κίνηση των τάνκερς στη Μαύρη Θάλασσα

αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά με αποτέλεσμα η κίνηση στον Πειραιά να προβλέπεται ότι θα σημειώσει άνοδο για τον ανεφοδιασμό και τη συντήρηση των πλοίων.

- Νέες θεσμικές ρυθμίσεις που αφορούν το ISM θα ενθαρρύνουν τους πλοιοκτήτες να προβούν σε νέες επενδύσεις.
- Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών παρατηρείται σταθερότητα στο διεθνές περιβάλλον, κάτι το οποίο αναμένεται και τα επόμενα χρόνια.

B) ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

- Η εγκατάσταση περισσότερων ναυτιλιακών εταιριών στον Πειραιά τα επόμενα χρόνια θα συμβάλλουν στη μεγέθυνση της αγοράς .
- Σύμφωνα με διάφορες εκτιμήσεις τα επόμενα χρόνια η εγχώρια αγορά προβλέπεται να σημειώσει ετήσιους ρυθμούς ανάπτυξης της τάξεως του 4%.
- Τα επόμενα χρόνια η βιομηχανία των container θα σημειώσει σχετικά μικρή άνοδο, λόγω του ότι οι Έλληνες πλοιοκτήτες δεν θεωρούνται ανταγωνιστικοί σ' αυτόν τον τομέα.
- Λόγω των διεθνών ρυθμίσεων (στο ISM) η διάλυση και η πώληση scrap παλιών πλοίων δεν αναμένεται να συμβάλλει στη μεγέθυνση της αγοράς. Από την άλλη πλευρά το New Building θα επηρεάσει θετικά στην άνοδο της αγοράς.
- Επίσης στον κλάδο παρατηρείται ότι ο μέσος χρόνος περιόδου πιστώσεων αυξάνει.
- Οι Έλληνες πλοιοκτήτες ελέγχουν σε μεγάλο βαθμό την αγορά μεταχειρισμένων πλοίων. Διάφοροι παράγοντες προβλέπουν ότι η

αγοραπωλησία πλοίων θα αποβεί μία κερδοφόρα δραστηριότητα τα επόμενα χρόνια.

Γ) ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

- Οι κανόνες και οι ρυθμίσεις για την προστασία του περιβάλλοντος καθίστανται ολοένα και πιο αυστηροί.
- Ο μέσος χρόνος “ζωής” των ελληνικών πλοίων είναι αυξανόμενος, κάτι το οποίο επιδρά στην ανάπτυξη του εμπορίου.
- Η αύξηση του αριθμού των αλλοδαπών ναυτικών δημιουργεί προβλήματα συντονισμού και επικοινωνίας στις ναυτιλιακές εταιρίες.

Δ) ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

- Βελτιώσεις οι οποίες έχουν πραγματοποιηθεί στους τομείς της τεχνολογίας και της μηχανικής, έχουν συμβάλει στην πιο αποτελεσματική χρήση των μηχανών.

2.3.2. Εξωτερικό Περιβάλλον

Δεδομένου των σημαντικών διαφορών που υπάρχουν στις προσεγγίσεις των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών εστίασαμε περισσότερο στην Ναυπηγοεπισκευή.

.Νέοι ανταγωνιστές

Οικονομίες κλίμακας: Η είσοδος νέων ανταγωνιστών στο κλάδο περιορίζεται από την ύπαρξη οικονομιών κλίμακας. Τα μεγάλα ναυπηγεία λόγω της αυξημένης τους ζήτησης έχουν μικρότερο ανά μονάδα κόστος σε σχέση με τα μικρότερα ή σε σχέση με κάποιον ο οποίος θέλει να εισέλθει στο κλάδο και να ξεκινήσει μια νέα επιχείρηση στο ναυπηγοεπισκευαστικό τομέα. Οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις δε μπορούν να εκμεταλλευτούν τα πλεονεκτήματα των οικονομιών κλίμακας λόγω του μικρού όγκου παραγωγής, με αποτέλεσμα να έχουν υψηλότερα κόστη, και άρα λιγότερο ανταγωνιστικές υπηρεσίες.

Απαιτήσεις σε κεφάλαια: Ο ναυπηγοεπισκευαστικός κλάδος χαρακτηρίζεται ως εντάσεως κεφαλαίου. Αυτό μαζί με τις γραφειοκρατικές καθυστερήσεις αποτελούν τα σημαντικότερα εμπόδια εισόδου στη ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία.

Κοστολογικά πλεονεκτήματα: Οι επιχειρήσεις που ήδη δραστηριοποιούνται στο κλάδο έχουν και κάποια άλλα πλεονεκτήματα απέναντι στις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις τα οποία απορρέουν από τη μακρόχρονη παρουσία τους στον κλάδο. Τέτοια είναι το know-how της παραγωγής, η πρόσβαση σε πρώτες ύλες, η γνώση του κλάδου και η δικτύωση με τις συνδεδεμένες και υποστηρικτικές επιχειρήσεις.

Νομικοί περιορισμοί: Δεν υπάρχει κάποιος νόμος ή κανονισμός του κράτους ο οποίος να απαγορεύει την ίδρυση ναυπηγείου ή ναυπηγοεπισκευαστικών μονάδων. Το σημαντικό εμπόδιο όμως στην είσοδο παρατηρείται στην πίεση ομάδων περιβαλλοντολόγων και κοινωνικών ομάδων καθώς έχουν γίνει κινήσεις προκειμένου να μη δραστηριοποιούνται τέτοιες μονάδες κοντά σε κατοικημένες και προστατευόμενες περιοχές.

Φόβος αντίδρασης από τις υπάρχουσες επιχειρήσεις: Οι υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου, δεν είναι σε θέση να αντιδράσουν στην είσοδο ενός νέου ανταγωνιστή, καθώς οι συνήθεις μέθοδοι αντίδρασης των επιχειρήσεων, μείωση τιμών, αύξηση διαφήμισης και δυσφήμισης της καινούργιας εταιρείας, δεν μπορούν να εφαρμοστούν, γιατί το ανθρώπινο δυναμικό και ο χάλυβας τα οποία αποτελούν τα κύρια κόστη της βιομηχανίας, δεν μπορούν να περιοριστούν.

.Προμηθευτές

Αριθμός των προμηθευτών: Κατ' αρχήν πρέπει να κάνουμε μία διάκριση, μεταξύ των προμηθευτών κύριων και βοηθητικών υλικών. Όσον αφορά τους πρώτους (προμηθευτές χάλυβα, ελασμάτων, βαφών και προϊόντων αμμοβολής), ο αριθμός τους στον ελλαδικό χώρο είναι περιορισμένος και αυτό τους δίνει το πλεονέκτημα της μεγάλης διαπραγματευτικής δύναμης. Όσον αφορά τους προμηθευτές βοηθητικών υλικών, ο αριθμός τους είναι μεγάλος, τόσο σε τοπικό όσο και σε εθνικό επίπεδο και αυτό μειώνει τη διαπραγματευτική τους δύναμη.

Μέγεθος και σημασία του αγοραστή: Σε αυτό το σημείο πρέπει να κάνουμε μία διάκριση μεταξύ των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών, οι οποίες δουλεύουν κυρίως με εργολάβους. Όσον αφορά τα ναυπηγεία, πρέπει να πούμε ότι το μέγεθος και ο όγκος παραγωγής τους είναι μεγάλος και συνεπάγεται μεγάλες ποσότητες εισερχόμενων αγαθών. Αυτό προσδίδει μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη στα ναυπηγεία καθώς οι προμηθευτές δεν θα έχουν την ευκαιρία να πωλήσουν τόσο μεγάλες ποσότητες υλικών, εύκολα σε άλλους αγοραστές. **Η διαπραγματευτική δύναμη των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών, δεν είναι ιδιαίτερα υπολογίσιμη** καθώς μιλάμε για πληθώρα εργολάβων, των οποίων η δύναμη περιορίζεται λόγω του αριθμού τους, Έτσι, σε περίπτωση που δεν έρθουν σε συμφωνία προμηθευτής και εργολάβος, ο προμηθευτής έχει την ευχέρεια να πουλήσει τα προϊόντα του σε κάποιον άλλο.

Βαθμός διαφοροποίησης των προϊόντων του προμηθευτή: Δεν μπορούμε να μιλήσουμε για ιδιαίτερη διαφοροποίηση των προϊόντων των προμηθευτών καθώς υπάρχουν συγκεκριμένες προδιαγραφές στις παραγγελίες των προϊόντων.

Δυνατότητα κάθετης ολοκλήρωσης των προμηθευτών προς τα εμπρός: Δεν μπορούμε να μιλάμε για κάθετη ολοκλήρωση των προμηθευτών προς τα εμπρός, καθώς χρειάζονται τεράστια κεφάλαια και τεχνογνωσία, ώστε να προχωρήσουν στο επόμενο στάδιο της ολοκλήρωσης.

Αγοραστές

Πληροφορίες για το κόστος της εταιρείας: Οι πελάτες (πλοιοκτήτες - εφοπλιστές) μπορούν να γνωρίζουν εμμέσως το κόστος λειτουργίας των ναυπηγείων. Αυτό επιτυγχάνεται με σύγκριση του ναυπηγείου ή της ναυπηγοεπισκευαστικής ζώνης με αντίστοιχες επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου όπου οι εταιρείες έχουν πρόσβαση. Η θέση των ναυπηγείων επιδεινώνεται και από το γεγονός ότι οι πόροι που χρησιμοποιούνται είναι γνωστοί και μπορεί άνετα κάποιος να μάθει το κόστος τους (χάλυβας, κόστος ανθρωπόωρας, κόστος ενέργειας). Έτσι σε περίπτωση που μειωθεί το κόστος κάποιου βασικού πόρου του ναυπηγείου, ο αγοραστής μπορεί να ζητήσει μείωση στην τιμή των εργασιών επί της κατασκευής ή της επισκευής. Αυτό το κομμάτι σχετίζεται με την πληρότητα των ναυπηγείων και την διαπραγματευτική δύναμη που έχει το ναυπηγείο και ο αγοραστής τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Ευαισθησία των αγοραστών στην τιμή: Το κόστος της επισκευής ή της κατασκευής ενός πλοίου αντιπροσωπεύει ένα μεγάλο μέρος του κόστους λειτουργίας μιας ναυτιλιακής, είτε αυτό είναι προγραμματισμένο είτε έκτακτο. Ειδικά σε περιόδους που η ναυλαγορά είναι σε χαμηλά επίπεδα και υπάρχει έλλειψη ρευστότητας, οι ναυτιλιακές αυξάνουν τις πιέσεις προς τα ναυπηγεία για χαμηλότερες τιμές.

Τα χαρακτηριστικά του προϊόντος: Αν και τα ελληνικά ναυπηγεία προσφέρουν αρκετά ποιοτικές υπηρεσίες και διαφοροποιούνται σε σχέση με τους άμεσους ανταγωνιστές τους στην περιοχή της ανατολικής μεσογείου, η υπηρεσία αυτή δεν θεωρείται τόσο διαφοροποιημένη ώστε να υπάρχει μεγάλη εξάρτηση των πελατών από τα ναυπηγεία.

Κάθετη ολοκλήρωση των αγοραστών προς τα πίσω: Ορισμένες φορές οι αγοραστές-πλοιοκτήτες αποφασίζουν να παράγουν οι ίδιοι τις υπηρεσίες που αλλιώς θα πλήρωναν στα ναυπηγεία. Κύριο μέλημα τους βέβαια είναι η κατασκευή και η επισκευή των δικών τους πλοίων και έπειτα η κερδοφόρος εκμετάλλευση της επιχείρησης. Αυτό τους βοηθά όχι μόνο στο να είναι σίγουροι για τα επίπεδα

ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών αλλά και στη μείωση του κόστους αφού δεν εμπλέκονται τρίτοι στην κατασκευή ή επισκευή των πλοίων. Πρέπει να πούμε ότι αυτή την κίνηση την είχαν υιοθετήσει κάποιοι Έλληνες πλοιοκτήτες φτιάχνοντας κάποια από τα ναυπηγεία της χώρας μας προκειμένου να εξυπηρετούν τα δικά τους πλοία.

Υποκατάστατα

Υπαρξη κοντινών υποκατάστατων: Δεν μπορούμε να μιλάμε για υποκατάσταση του ναυπηγοεπισκευαστικού κλάδου γι' αυτό σ' αυτό το σημείο οφείλουμε να κάνουμε διαχωρισμό μεταξύ των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών. **Το ένα είναι υποκατάστατο του άλλου.** Κίνδυνος υποκατάστασης των ναυπηγείων από τις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες υπάρχει μόνο αν η ποιότητα και η απόδοση των δεύτερων είναι ίδια ή καλύτερη από αυτή των ναυπηγείων. Φυσικά υπάρχουν και δραστηριότητες οι οποίες δεν γίνεται να παρασχεθούν στις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες προσδίδοντας έτσι ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στα ναυπηγεία.

Επίδραση της τιμής: Γενικώς ισχύει ότι όταν μια ναυτιλιακή εταιρία πρέπει να εκτελέσει μια εργασία η οποία μπορεί να παρασχεθεί τόσο από ένα ναυπηγείο όσο και από μια ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη, τότε διαλέγει τη δεύτερη καθώς το κόστος είναι μικρότερο. Έτσι μπορούμε να πούμε ότι για κοινές εργασίες, η ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη έχει το πλεονέκτημα λόγω της τιμής των υπηρεσιών.

Ροπή των καταναλωτών προς τα υποκατάστατα: Αν οι ναυτιλιακές εταιρίες είναι πρόθυμες να δοκιμάσουν τις υποκατάστατες υπηρεσίες τότε η απειλή από αυτές είναι περισσότερο έντονη. Φυσικά η ροπή των ναυτιλιακών προς τις υποκατάστατες υπηρεσίες είναι συνάρτηση του κόστους που γι' αυτές συνεπάγεται αυτή η αλλαγή. Όσο υψηλότερα είναι αυτά τα κόστη τόσο λιγότερο πρόθυμες είναι οι ναυτιλιακές να στραφούν προς τα υποκατάστατα.

Ανταγωνιστές

Ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς: Για να υπολογίσουμε τον ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς, βασιζόμαστε στον αριθμό των πλοίων που προσεγγίζουν τα ελληνικά ναυπηγεία για να επισκευαστούν και υποθέτουμε ότι ο ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς

των ναυπηγείων είναι υψηλός. Φυσικά αναφερόμαστε στην τελευταία περίοδο όπου οι κλίνες των ναυπηγείων είναι γεμάτες. Στο παρελθόν δεν υπήρχε τόσο μεγάλη κάλυψη χωρητικότητας. Σε περιόδους που η αγορά χαρακτηρίζεται από υψηλό ρυθμό ανάπτυξης, τα ναυπηγεία επιδιώκουν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους προσελκύοντας το μεγαλύτερο δυνατό μέρος των νέων καταναλωτών. Έτσι δεν είναι απόλυτα απαραίτητη για την ανάπτυξη η προσέλκυση πελατών άλλων επιχειρήσεων. Όταν δεν υπήρχε υψηλός ρυθμός ανάπτυξης, ο ανταγωνισμός ήταν εντονότερος καθώς η αύξηση του μεριδίου αγοράς ενός ναυπηγείου αναγκαστικά πραγματοποιούνταν σε βάρος των μεριδίων αγοράς άλλων ναυπηγείων.

Χαρακτηριστικά ανταγωνιστών: Στον ναυπηγοεπισκευαστικό κλάδο δεν υπάρχει ισότητα δυναμικότητας και μεγέθους μεταξύ των ανταγωνιστών και έτσι ο ανταγωνισμός δεν είναι έντονος μεταξύ των ναυπηγείων στον ελλαδικό χώρο.

Υψηλά σταθερά κόστη και οικονομίες κλίμακας: Επειδή οι ναυπηγοεπισκευαστικές επιχειρήσεις και τα ναυπηγεία αντιμετωπίζουν υψηλά σταθερά κόστη επιδιώκουν να αυξήσουν την παραγόμενη ποσότητα για να επιτευχθεί μεγαλύτερος καταμερισμός και να επωφεληθούν από οικονομίες κλίμακας.

Προσπάθειες για αύξηση του μεριδίου αγοράς: Σε αντίθεση με άλλους κλάδους οι προσπάθειες για αύξηση του μεριδίου αγοράς δεν χαρακτηρίζονται από αύξηση της διαφήμισης και άλλων προωθητικών ενεργειών, εισαγωγή νέων προϊόντων, πόλεμο τιμών ή εξαγορά άλλων ανταγωνιστών.

Έλλειψη διαφοροποίησης στις υπηρεσίες: Επειδή ο πραγματικός ή αντιληπτός βαθμός διαφοροποίησης των υπηρεσιών μιας επιχείρησης δεν είναι υψηλός, εύκολα οι πελάτες - εφοπλιστές μπορούν να υποκαταστήσουν τις υπηρεσίες της επιχείρησης με υπηρεσίες ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

Υπαρξη υψηλών εμποδίων εξόδου: Όσο υψηλά είναι τα εμπόδια εισόδου τόσο μεγάλα είναι και αυτά τις εξόδου. Το κόστος κυρίως είναι χρηματικό (δύσκολη πώληση υποδομών και εξοπλισμού) ή συναισθηματικό και κοινωνικό. Όπως έχουμε δει και από την πορεία των ελληνικών ναυπηγείων και ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών παρόλο που πέρασαν εποχές με μειωμένα κέρδη ή ζημιές το κίνητρο ήταν σοβαρό για τη συνέχιση των δραστηριοτήτων τους.

2.5. Ανταγωνιστές

Santierul Naval Constanta S.A. - Constanta Shipyard - Romania

Τα ναυπηγεία αυτά βρίσκονται στην Constanta της Ρουμανίας και αποτελούν έναν βασικό ανταγωνιστή της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας. Τα ναυπηγεία βρίσκονται τοποθετημένα στη Μαύρη Θάλασσα, η οποία δέχεται καθημερινά πολλές επισκέψεις εμπορικών πλοίων. Μπορούν να φιλοξενήσουν πλοία μέχρι 200.000 DWT, και δραστηριοποιούνται είτε σε νέες κατασκευές, είτε σε επισκευές και μετατροπές. Πηγή: http://www.snc.ro/first_page.php

Tuzla Shipyards - Turkey

Τα ναυπηγεία αυτά βρίσκονται στην ακτή Tuzla, σε πολύ κοντινή απόσταση από την Κωνσταντινούπολη. Η τοποθεσία που βρίσκονται είναι πολύ καλή διότι, εκτός ότι βρίσκονται πάνω σε έναν από τους μεγαλύτερους θαλάσσιους δρόμους (στενά του Βοσπόρου) και με τον τρόπο αυτό καταφέρνουν να εξυπηρετούν πλοία τα οποία κινούνται σε αυτόν, καταφέρνουν με την τοποθέτησή τους αυτή να βρίσκονται πολύ κοντά στο αεροδρόμιο, στον σιδηρόδρομο αλλά και σε δύο πολύ μεγάλους αυτοκινητόδρομους. Η πλωτή δεξαμενή την οποία διαθέτει το ναυπηγείο είναι μόλις της τάξης των 100.000 DWT. Πηγή: <http://www.tuzla-shipyard.com/>

Στην περιοχή Yumurtahk της Τουρκίας κατασκευάζεται το 2^ο σε μέγεθος παγκοσμίως ναυπηγείο και το μεγαλύτερο στην Τουρκία. Το ναυπηγείο θα είναι έτοιμο τον Ιούλιο

του 2009. Για το πρώτο μέρος της κατασκευής, το οποίο θα λάβει χώρα σε μία έκταση της τάξης των 800.000 τετραγωνικών μέτρων, έχουν εξασφαλιστεί κεφάλαια της τάξης των 550 εκ. €. Το ναυπηγείο αυτό φαίνεται ότι θα αποτελέσει μία πολύ σημαντική απειλή για την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία.

Πηγή: <http://www.todayszaman.com/tz-web/detavlar.do?load=detav&link=113483&bolum=106>

Τουρκία

Η Τουρκία αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους ανταγωνιστές της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, καθώς βρίσκεται σχεδόν στην ίδια γεωγραφική θέση με την Ελλάδα και καταφέρνει να έχει χαμηλότερο κόστος παραγωγής από αυτήν. Συγκεκριμένα στην Τουρκία έχουν δημιουργηθεί 41 Ναυπηγεία, τα οποία αναφέρονται παρακάτω³³:

1. Anadolu Shipyard
2. Barasan Shipyard
3. Ceksan Shipyard
4. Celik Tekne Shipyard
5. Celiktrans Shipyard
6. Dearsan Shipyard
7. Deniz Industry CO.
8. Dentas Shipyard
9. Desan Shipyard
10. Engin Dortler Shipyard
11. Eregli Shipyard
12. Gelibolu Shipyard
13. Shipyard Famagusta

³³ Πηγή: Shipbuilding Industry Magazine, May 2008, Turkish Shipbuilders Association

14. Gemak Shipyard
15. Gemsan Shipyard
16. Gemtis Shipyard
17. GE-TA Shipyard
18. Gisan Shipyard
19. Hidrodinamic Shipyard
20. Icdas Shipyard
21. Istanbul Shipyard
22. Kocatepe Shipyard
23. Madenci Ship Industry LTD. CO
24. Marmara Shipyard
25. RMK Marine Shipyard
26. Sedef Ship Building CO
27. Selah Shipyard
28. Sahin Shipyard
29. S.S Gemdok Industry CO
30. S.S Nuh Small Industry Site CO
31. Tersan Shipyard
32. Torgem Shipyard
33. Torlak Shipyard
34. Tuzla Shipbuilding Industry
35. Tuzla Shipyard
36. Turkter Shipyard

37. Ursa Shipyard-Dunya Yachts

38. Yardimci Shipyard

39. Yildirim Shipyard

40. Yildiz Shipyard

41. Yonka-OnukJV

Malta Shipyards - Malta

Τα ναυπηγεία αυτά τοποθετούνται στην γειτονική μας Μάλτα, και προσφέρουν υπηρεσίες κατασκευής, μετασκευής και επισκευής πλοίων. Η μεγαλύτερη δεξαμενή τους είναι της τάξης των 300.000 DWT. Πηγή:

<http://www.maltashipyards.com/introduction.php>

Άλλοι ανταγωνιστές μας είναι :

- τα ναυπηγεία της Κίνας και της Μαύρης Θάλασσας (Βουλγαρία, Ουκρανία και Ρουμανία), όσον αφορά τμήμα της ελληνικής πλοιοκτησίας, και τα ναυπηγεία της Τουρκίας, όσον αφορά ξένους κυρίως πλοιοκτήτες για εργασίες χάλυβα
- τα ναυπηγεία της Μάλτας (MDD). Στα ναυπηγεία αυτά πραγματοποιούνται εργασίες επισκευών, κατασκευών σκαφών, καθώς και ατσάλινες και βαριές κατασκευές, ενώ είναι από τα μεγαλύτερα ναυπηγεία επισκευών της Ευρώπης, τα οποία και λειτουργούν από το 1959
- τα δύο μεγάλα ναυπηγεία του περσικού κόλπου (Arsy, Dubai), κυρίως λόγω ευρύτερου όγκου και φάσματος εργασιών. Το ναυπηγείο του Dubai δημιουργήθηκε το 1971 κατόπιν εξουσιοδότησης από τον υψηλότατο Sheikh Rashid Bin Saeed Al Maktoum για την εκπόνηση μελέτης, προκειμένου να δημιουργηθεί στο Dubai μια ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη φιλόδοξη και με προοπτικές, όπως και έγινε. Σήμερα, τα ναυπηγεία του Dubai αποτελούν μια από τις ηγετικές επισκευαστικές ζώνες παγκοσμίως, έχοντας τα πρωτεία ανάμεσα

στις χώρες της Ευρώπης και της Άπω Ανατολής.

- τα ναυπηγεία της Πορτογαλίας (“Lisnave”). Τα ναυπηγεία Margueira, Mitrena και Viana do Castelo ξεχωρίζουν στη βιομηχανία, τόσο της χώρας τους όσο και διεθνώς, λόγω της ικανότητάς τους να ανταγωνίζονται σε ένα διεθνοποιημένο περιβάλλον. Το Margueira και το Mitrena κρατικοποιήθηκαν στις αρχές τις δεκαετίας του 1970, αλλά αργότερα επανιδιωτικοποιήθηκαν, όταν η κυβέρνηση προώθησε ένα σχέδιο, το 1992 για την αναδιαμόρφωση της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας της χώρας. Τα “Lisnave” στην Margueira και στη Mitrena μετονομάστηκαν, παίρνοντας πάλι την αρχική τους ονομασία, η οποία τους είχε δοθεί από τον αρχικό και νυν ιδιοκτήτη τους. Η ιδιωτικοποίηση πραγματοποιήθηκε με τη βοήθεια του κράτους, το οποίο και διέγραψε τα μέχρι τότε χρέη του ναυπηγείου και ανέλαβε εξ ολοκλήρου την κοινωνική ευθύνη για τις περικοπές προσωπικού, που έπρεπε να γίνουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2,4 Κυβερνητικά μέτρα - Πολιτική

Εξετάζουμε μέτρα από πλευράς κυβέρνησης που βοηθάνε τον κλάδο.

2,4.1. Μητρώο επιχειρήσεων ναυπήγησης, επισκευής, μετατροπής και συντήρησης πλοίων

Με τον Ν.2642/98, θεσπίστηκε Μητρώο επιχειρήσεων ναυπήγησης, επισκευής, μετατροπής και συντήρησης πλοίων με νόμο του Υπουργείου Ανάπτυξης που έχει τίτλο *«Μητρώο επιχειρήσεων ναυπήγησης, μετατροπής, επισκευής και συντήρησης πλοίων»*

Το προϋπάρχον νομοθετικό πλαίσιο (Ν.2542/1998) ήταν πολύπλοκο με χρονοβόρες διαδικασίες που αποτελούσαν σοβαρό εμπόδιο εγγραφής σε αυτό του μεγαλύτερου μέρους των επιχειρήσεων. Ο Νέος Νόμος από τη μεριά του περιορίζει δραστικά τα δικαιολογητικά ειδικά στην περίπτωση των ναυπηγείων, με τα πιο πολλά από αυτά να συγχωνεύονται στην άδεια λειτουργίας, προκειμένου να απελευθερωθεί η αγορά εργασίας και να λειτουργήσει αποτελεσματικά το Μητρώο προς όφελος του συνόλου των ναυπηγοεπισκευαστικών επιχειρήσεων.

Επίσης ο προηγούμενος (Ν.2642/1998) νόμος κατηγοριοποιούσε τις επιχειρήσεις πράγμα το οποίο αποτέλεσε την ρίζα της κακής κατάστασης των ναυπηγείων και έδειχνε να λειτουργεί με στόχο των αποκλεισμό των επιχειρήσεων, μέσω κριτηρίων και πολλών προϋποθέσεων. Έτσι ο Νέος Νόμος διατήρησε μόνο τις 3 κατηγορίες που αναφέραμε παραπάνω, δίνοντας έτσι ίσες ευκαιρίες σε όλες τις επιχειρήσεις του κλάδου αυτού εφόσον διαθέτουν τα απαραίτητα δικαιολογητικά επιπλέον δε ασφαλιστική και φορολογική ενημερότητα για να εξασφαλιστούν αποτελεσματικά οι συνθήκες εργασίας, καθώς και τα δικαιώματα των εργαζομένων.

Με τον Νέο Νόμο εισάγεται για πρώτη φορά , η έννοια του τεχνικού ασφάλειας ενώ γίνεται ρητή αναφορά στον ισχύον ν. 1568/85 περί Υγιεινής και Ασφάλειας Εργαζομένων. Πολύ σημαντική είναι η πρόβλεψη για την ρύθμιση των οφειλών των επιχειρήσεων στα ασφαλιστικά ταμεία όπου με τον Νέο Νόμο οι ναυπηγοεπισκευαστικές επιχειρήσεις παίρνουν παράταση πληρωμής των οφειλών αυτών, ώστε να μπορούν να ανακάμψουν οικονομικά.

2,4.2. Η Ευρωπαϊκή Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ασκεί τον αποκλειστικό έλεγχο των κρατικών ενισχύσεων που χορηγούνται από τις δημόσιες αρχές των κρατών μελών. Η συνθήκη απαγορεύει καταρχήν τις ενισχύσεις κατά το μέτρο που, λόγω της ευνοϊκής μεταχείρισης ορισμένων επιχειρήσεων, μπορούν να προκαλέσουν ζημιά σε επιχειρήσεις άλλων κρατών μελών, φθάνοντας στο σημείο να θέσουν σε κίνδυνο τη βιωσιμότητα τους και κατά συνέπεια, την απασχόληση των εργαζομένων τους. Η Επιτροπή χορηγεί παρέκκλιση από την αρχή της απαγόρευσης μόνο κατά το μέτρο που οι ενισχύσεις μπορούν να δικαιολογηθούν από το κοινοτικό συμφέρον .

Υπάρχουν εξαιρέσεις από τον κανόνα όπως για παράδειγμα η ενίσχυση που δόθηκε στα ναυπηγεία Σύρου « Νεώρειο «το 2002 Κρατική Ενίσχυση αριθ.Ν.383/2002

Ο λόγος που επικαλέστηκε η εταιρεία και έγινε αποδεκτός στηρίχτηκε στην κατεύθυνση των ναυπηγείων προς ναυπήγηση πολυτελών κρουαζιερόπλοιων μικρού εκτοπίσματος, η αγορά των οποίων παρουσιάζει κατά τα τελευταία έτη ανάπτυξη.

2,4.3. Σημαντικές Διατάξεις Εθνικής Νομοθεσίας για την Ναυπηγική Πολιτική.

Σημαντική διάταξη αποτελεί η οικονομική ενίσχυση που έλαβαν για την περίοδο 2004-2006 επιχειρήσεις που εγκαταστάθηκαν σε Βιομηχανικά Πάρκα προκειμένου να ανεγείρουν τις νέες εγκαταστάσεις τους, στο πλαίσιο του μέτρου 2.12 του ΕΠΑΝΙΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ "ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ) για τις «βιομηχανικές και επιχειρηματικές υποδομές».

Στα πλαίσια αυτού του έργου δημιουργήθηκε το 2004 το Βιομηχανικό Πάρκο Σχιστού, με χρηματοδότηση από τα ΠΕΠ *{Περιφερειακού Επιχειρησιακού Προγράμματος}* Αττικής, Β' και Γ'ΚΠΣ, με την συνεργασία του *ΥΩΑΝ(Υπουργείο Ανάπτυξης)*, της Περιφέρειας, της Νομαρχίας και του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Πειραιά (συνολικού προϋπολογισμού) 150 εκατ. ευρώ

Μία ακόμη θετική εξέλιξη στο θέμα της κρατικής στήριξης του κλάδου μπορεί να είναι η κίνηση του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας για την δρομολόγηση νεότευκτων πλοίων και την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών στην άγονη γραμμή:

-κατατέθηκε τροπολογία για την σύναψη συμβάσεων ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας δωδεκαετούς διάρκειας για την άγωνα γραμμή

-δόθηκε η δυνατότητα χρηματοδότησης επιχειρηματικών σχεδίων με προνομιακό επιτόκιο 3,2% σταθερό για 20 χρόνια και 5ετή περίοδο χάριτος μέσω του χρηματοδοτικού πρωτοκόλλου της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων και –υπάρχει συνεργασία με την Ε.Ε για την επιδότηση του ξενοδοχειακού τμήματος της κατασκευής των πλοίων .

Επίσης με τον Νέο Νόμο εκδίδονται Κοινές Υπουργικές Αποφάσεις σχετικά με τις ενισχύσεις των Ναυπηγοεπισκευαστικών Επιχειρήσεων. Η απόφαση αυτή επικυρώθηκε, έτσι ώστε να είναι συμβατή με την νομοθεσία της Ε.Ε. Για τις συμβάσεις ναυπήγησης των οποίων η συμβατική αξία ναυπήγησης υπερβαίνει τα 10 εκατομμύρια Euro, το ανώτατο όριο ενίσχυσης ορίζεται σε 9%. Για όλες τις άλλες περιπτώσεις ορίζεται σε 4,5%. Οι εγκρίσεις παροχής ενισχύσεων, έρευνας, ανάπτυξης και προστασίας περιβάλλοντος έληξαν την 31/12.2003, χωρίς να έχει ακόμα ανανεωθεί. Λόγω ανάπτυξης ανταγωνισμού μεταξύ των διαφόρων κρατών μελών, οι σχετικές προτάσεις ενίσχυσης κοινοποιούνται στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή και δεν τίθενται σε εφαρμογή αν προηγουμένως δεν τις εγκρίνει η Επιτροπή.

2,4.4. Μέτρα για την Εξυγίανση και την Τόνωση της Διεθνούς Ανταγωνιστικότητας στην Ελληνική Βιομηχανία

Το YEN σε συνεργασία με το ΥΠΑΝ, ΥΠΕΧΩΔΕ και ΥΠΕΘΟ πιστεύουν ότι ένα μεγάλο κομμάτι της ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας αλλά και της ναυτιλίας είναι η ανάπτυξη της Ναυπηγοεπισκευαστικής Ζώνης. Η Ζώνη μπορεί να γίνει κερδοφόρα και να απασχολεί και πάλι 12.000 προσωπικό, όταν το 2006 απασχολεί μόνο 1.500 εργάτες.. Η Ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία μπορεί να γίνει ανταγωνιστικότερη από τις βαλκανικές χώρες και να κρατήσει τις ναυτιλιακές εταιρείες στην Ελλάδα αλλά παράλληλα να προσελκύσει και άλλες από το εξωτερικό.

YEN - Δρομολόγηση νεότευκτων πλοίων

. Η ανάπτυξη της Ναυπηγοεπισκευαστικής Ζώνης μπορεί να πραγματοποιηθεί με :

-Απόδοση κινήτρων στις επιχειρήσεις, μέσω θεσμικού πλαισίου, ώστε να γίνουν ανταγωνιστικά τα ελληνικά μεροκάματα, να μειωθεί το κόστος παραγωγής, να εκτελεστούν απαραίτητες συγχωνεύσεις. Ο νέος Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004 εξαιρεί, όπως και ο Ν.2601/2001, τον ναυπηγοεπισκευαστικό κλάδο όπως αναφέρεται στον Κανονισμό 1540/98 της Ευρωπαϊκής Ένωσης περί των Κανόνων ενίσχυσης της Ναυπηγικής Βιομηχανίας. Επίσης εξαιρείται από τις επιδοτήσεις των Κοινοτικών και Εθνικών Προγραμμάτων, των Περιφερειακών Προγραμμάτων Ανάπτυξης, όσο και από τα Προγράμματα Ενίσχυσης της Ανταγωνιστικότητας. Για τον λόγο αυτό έχει εκδοθεί ΚΥΑ(ΦΕΚ1517/14-12-2000) για καθορισμένες ενισχύσεις Ναυπηγοεπισκευαστικών Επιχειρήσεων και Ναυπηγικών εργασιών.

-Επιδότηση εισφορών σε ιδιωτικό-δημόσιο τομέα για σύντομο χρονικό διάστημα ώστε να μην εμφανίζεται στρέβλωση του ελεύθερου ανταγωνισμού και οι επιχειρήσεις να μην λειτουργούν μόνο με τη συνδρομή της πολιτείας. Την πενταετία 1999-2004 είχαν δοθεί επιδοτήσεις από το υπουργείο Απασχόλησης στη Ζώνη που φθάνουν τα 11 δισεκατομμύρια δραχμές. Επίσης το υπουργείο Εθνικής Άμυνας έχει υπογράψει προγραμματικές συμφωνίες μέχρι το 2007 συνολικού ύψους 1,5 δισεκατομμυρίου δραχμών.

-Μέτρα επένδυσης για ενίσχυση των υπαρχόντων υποδομών και εξοπλισμών ώστε να βελτιωθεί η παραγωγικότητα. Για παράδειγμα, η έλλειψη υποδομών από την πλευρά του κράτους αλλά και των εποπτευόμενων από το ΥΕΝ οργανισμών, όπως ο ΟΛΠ έχει ως αποτέλεσμα οι άνθρωποι αυτοί της Ζώνης, να είναι αναγκασμένοι να δουλεύουν σε άθλιες συνθήκες εργασίας. Υπάρχει έλλειψη σύγχρονου εξοπλισμού, δεξαμενών, γερανών, και δικτύων νερού. Για τον λόγο αυτό εξετάζεται το ενδεχόμενο ίδρυσης θυγατρικής εταιρείας του ΟΛΠ με το όνομα ΝΑΖΩΠΕΙ για τον συντονισμό όσον αφορά των ενεργειών του ΥΕΝ για το συγκεκριμένο χώρο.

-Μέτρα ενίσχυσης για τη διάσωση και αναδιάρθρωση των προβληματικών επιχειρήσεων του κλάδου με εισφορές στο κεφάλαιο, διαγραφές χρεών, επιδοτήσεις δανείων, κάλυψη ζημιών, υπό την προϋπόθεση η εν λόγω επιχείρηση να μην έχει λάβει στο παρελθόν παρόμοια ενίσχυση και εφόσον η μείωση του δυναμικού

ναυπήγησης μετατροπής ή επισκευής πλοίων της επιχείρησης να αντιστοιχεί στο ύψος της χορηγούμενης ενίσχυσης.

-Ενθάρρυνση συγχωνεύσεων, κοινοπρακτικών σχημάτων και επιχειρηματικών δικτύων.

-Εκτακτες οικονομικές ενισχύσεις σε ανέργους επιχειρήσεων, που έχουν αναστείλει τη λειτουργία τους ή αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα

-Νέα ποσοστιαία χορήγηση επενδυτικών ενισχύσεων για καινοτομίες σε υφιστάμενες μονάδες ναυπήγησης, μετατροπής ή επισκευής πλοίων, λόγω λήξης άρθρου ΚΥΑ 28.000/600/11.200 την 31.12.2003

-Δυνατότητα τμηματικής απόδοσης οφειλών με διακανονισμούς, εκπτώσεις και όρια αποπληρωμής προς το δημόσιο, τα Ταμεία και τους χρηματοπιστωτικούς Οργανισμούς. Εξετάζεται επιδότηση ή η μείωση σε ποσοστό 50% των ασφαλιστικών εισφορών των επιχειρήσεων με παράλληλη πρόωρη συνταξιοδότηση, ώστε να μην υπάρχει άνιση μεταχείριση σε σχέση με τα μεγάλα ναυπηγεία. Σήμερα οι οφειλές όλων των ΝΕΖ στο ΙΚΑ είναι περίπου 348,64 εκατ. ευρώ.

-Χρηματοπιστωτικό σύστημα εγγυοδοτικού μηχανισμού και πολιτική κρατικών αναθέσεων. Το ΕΛΙΝΤ(Ελληνικό Ινστιτούτο Ναυτικής Τεχνολογίας) επισημαίνει ότι χρειάζεται με κρατική παρέμβαση να δοθούν κίνητρα και διασφαλίσεις στις τράπεζες, ώστε το τραπεζικό σύστημα να καταστεί χρήσιμο εργαλείο στη χρηματοδότηση της ναυπηγικής και ναυπηγοεπισκευαστικής δραστηριότητας.

-Τα ιδιωτικοποιημένα ελληνικά ναυπηγεία οφείλουν από πλευράς τους να αναζητήσουν λύσεις για την επιβίωση και την ανάπτυξη τους στο εμπορικό τομέα, αναγνωρίζοντας ποιους τύπους πλοίων χρειάζονται οι εφοπλιστές, που δεν μπορούν όμως τώρα να κατασκευάσουν στην Άπω Ανατολή, ώστε να επικεντρώσουν τις δυνατότητες τους σε αυτά τα είδη των πλοίων. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα ευρωπαϊκά ναυπηγεία, για να επιτύχουν οικονομία κλίμακας, έχουν επικεντρωθεί στην ανάγκη κατασκευής πλοίων υψηλής τεχνολογίας, πολυτελών κρουαζιερόπλοιων, ταχέων οχηματαγωγών, πλοίων ειδικού φορτίου, καθώς και πολεμικών σκαφών.

Το ΥΕΝ σε συνεργασία και με τον ΟΛΠ με στόχο την ενίσχυση της Ναυπηγοεπισκευαστικής Ζώνης Περάματος αποφάσισε την λήψη των ακόλουθων

⁴⁰
μέτρων :

1. Η επέκταση του ορίου του θαλασσίου μετώπου των ναυπηγείων στην περιοχή της Ναυπηγοεπισκευαστικής Ζώνης Περάματος (NEZ) κατά επιπλέον 80μ., έτσι ώστε να δοθεί η δυνατότητα να δημιουργηθούν νέοι χερσαίοι χώροι συνολικής έκτασης 93 στρεμμάτων περίπου, σε όποιες επιχειρήσεις έχουν την ανάγκη και επιθυμούν να αναπτυχθούν μέσω επενδύσεων στις εγκαταστάσεις τους.
2. Η δυνατότητα παραχώρησης της χρήσης των χώρων της NEZ στις επιχειρήσεις ναυπηγεία που θα προβούν σε υλοποίηση νέων επενδύσεων, για είκοσι (20) χρόνια. Η δυνατότητα αυτή δίνει στα ναυπηγεία χρόνο για προγραμματισμό αλλά και εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων και του εξοπλισμού.
3. Η ολοκλήρωση εργασιών ανακαίνισης και αποκατάστασης κτιριακών εγκαταστάσεων, επανακατασκευής δαπέδων και διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου στη NEZ Περάματος, συνολικής δαπάνης 880.550,29 Euro.
4. Οι χώροι που θα προκύπτουν από την επέκταση των ορίων, να τιμολογούνται για διάστημα μιας 15ετίας από την ολοκλήρωσή τους με το 50% του αντίστοιχου τιμολογίου των υφιστάμενων χερσαίων χώρων.

2,4.5. Προγράμματα πολεμικού ναυτικού στα ναυπηγεία

Το Πολεμικό Ναυτικό και αυτό με τη σειρά του συμβάλει στην ενίσχυση της Ναυπηγοεπισκευαστικής Ζώνης με το να υπογράφει συμβάσεις αμυντικών προγραμμάτων. Μερικές από τις συμβάσεις είναι οι παρακάτω:

Ελληνικά Ναυπηγεία Α.Ε

- Σύμβαση προμήθειας τεσσάρων (4) υποβρυχίων τύπου 214
- Σύμβαση προμήθειας τεσσάρων (4) νέων κανονιοφόρων
- Σύμβαση εκσυγχρονισμού υποβρυχίων τύπου Ποσειδών
- Σύμβαση εκσυγχρονισμού έξι (6) φρεγατών τύπου S

Ναυπηγικές και Βιομηχανικές Επιχειρήσεις Ελευσίνας Α.Ε.

- Σύμβαση προμήθειας Πετρελαιοφόρου Στόλου(Π/Φ)
- Σύμβαση προμήθειας τριών (3) Πυραυλάκατων (ΤΠΚ)

LAMDA Α.Ε.

- Σύμβαση για εργασίες αναβάθμισης των ΤΠΚ ΤΟΥΡΝΑΣ-ΣΑΚΙΠΗΣ

Το Πολεμικό Ναυτικό στην παρούσα χρονική περίοδο χρηματοδοτεί μια σειρά αμυντικών προγραμμάτων που αφορούν κατασκευές και μετασκευές / εκσυγχρονισμούς στα εγχώρια ναυπηγεία. Τα προγράμματα αυτά έχουν καθορίσει σε σημαντικό βαθμό τη δραστηριότητα των ναυπηγείων.

Το Πολεμικό Ναυτικό με τις κινήσεις αυτές προσπαθεί να δείξει στα εγχώρια Ναυπηγεία ότι αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι του Πολεμικού Ναυτικού αλλά και όλης της Ελλάδας.

Ενδεχομένως τα μέτρα που αναφέραμε παραπάνω από όλους τους οργανισμούς δεν αρκούν από μόνα τους για την έξοδο από την κρίση που βρίσκεται ο κλάδος της ναυπηγοεπισκευής. Ασφαλώς και χρειάζονται και άλλα μέτρα, τα οποία

προκύπτουν σαν αποτελέσματα της παρούσας μελέτης και που θα διευκολύνουν την ανάπτυξη της ναυπηγοεπισκευαστικής δραστηριότητας και θα διευρύνουν τον επιχειρηματικό ορίζοντα και τις προοπτικές του κλάδου. Αυτές οι προτάσεις παρουσιάζονται στο Κεφάλαιο 4 της παρούσας μελέτης. Η παρούσα κυβέρνηση αλλά και η κάθε κυβέρνηση θα πρέπει να δώσει περισσότερη βαρύτητα στην ναυπηγική βιομηχανία η οποία περνάει μεγάλη κρίση. Και σε επικύρωση των συμπερασμάτων που αναφέρθηκαν πιο πάνω ας ρίξουμε μια ματιά στον Κινέζικο τρόπο ανάπτυξης.

2,4.6 Η κρατική πολιτική της Κίνας για τη ναυπηγική βιομηχανία

Η ανάπτυξη της Κινέζικης ναυπηγικής βιομηχανίας συχνά συγκρίνεται με την ανάπτυξη του αντίστοιχου τομέα της Νότια Κορέας. Υπάρχουν όμως ορισμένα στοιχεία που διαφοροποιούν τις δύο χώρες. Η ναυπηγική παραγωγή της Νότιας Κορέας προοριζόταν από την αρχή για εξαγωγές. Σε αντίθεση, η ναυπηγική βιομηχανία της Κίνας δημιουργήθηκε με σκοπό το χτίσιμο των Κινέζικων πλοίων όπως αυτό φαίνεται και από τη ναυτιλιακή πολιτική της Κίνας⁴¹.

Η ανάγκη για πρώτες ύλες για τις κινέζικες βιομηχανίες, η ανάγκη για εισαγωγή βασικών ειδών διατροφής για τον κινέζικο λαό και οι εξαγωγές της Κίνας έπρεπε να καλύπτονται από κινέζικα πλοία. Αυτή είναι άλλη μια ουσιώδης διαφορά μεταξύ της Κίνας και της Νότιας Κορέας καθώς η δεύτερη ποτέ δε θέλησε να στηρίξει τις εισαγωγές και τις εξαγωγές της σε δικά της πλοία.

Για να πετύχει το στόχο της, η κινέζικη κυβέρνηση αποφάσισε να αναπτύξει τρία ναυπηγικά κέντρα, το Bohai Bay στο βόρειο τμήμα, το Yangtze Delta στο κεντρικό και το Pearl River Mouth στο νότιο τμήμα. Σε αυτές τις περιοχές θα αναπτυσσόταν το βασικό στοιχείο της ναυπηγικής βιομηχανίας της Κίνας. Για να γίνει αυτό, η κινέζικη κυβέρνηση προχώρησε στη δημιουργία ενός καταλόγου από βιομηχανικά-πολιτικά μέτρα τα οποία θα βοηθούσαν τα ναυπηγεία και τα οποία αναφέρονται παρακάτω:

- Ο φόρος εισοδήματος θα επιστρέφει στα ναυπηγεία υπό ορισμένες προϋποθέσεις. Εάν τα ναυπηγεία έχουν κάνει επενδύσεις πριν το 2010, μπορούν να απαλλαχθούν από το φόρο εισοδήματος για πέντε έτη το μέγιστο μετά από την επένδυση. Αυτή η φορολογική απαλλαγή αναφέρεται μόνο στο κέρδος που θα μπορούσε να παραχθεί από την επένδυση.
- Φορολογικές απαλλαγές εξαγωγών. Για την κατασκευή σκαφών που προορίζονται για άλλα συμφέροντα εκτός κινέζικων, τα ναυπηγεία μπορούν να έχουν επιπλέον απαλλαγές στους φόρους. Αυτή η πολιτική κράτησε μέχρι το 2004.
- Μεταρρυθμίσεις χρηματοδοτικών επενδύσεων. Οι ναυπηγικές επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να μεγαλώσουν το κεφάλαιο τους με μετοχές ή με ομόλογα προκειμένου να αναπτύξουν τις εγκαταστάσεις τους. Άλλες μορφές χρηματοδότησης θα γίνουν μέσω εταιριών ship leasing, δηλαδή ένα σύστημα παρόμοιο με το γιαπωνέζικο σύστημα "shikumisen". Αυτές οι εταιρίες θα ελέγχονται από τις κινέζικες αρχές και αρχικά θα είναι σε μια μορφή συνεργασίας με τις ήδη δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις στο ναυπηγικό τομέα αλλά θα βοηθούνται ώστε να προσελκύσουν ξένες επενδύσεις. Τέτοιες εταιρίες θα παραγγέλνουν πλοία προοριζόμενα για leasing τόσο σε εγχώριους όσο και σε ξένους operators και θα απολαμβάνουν ειδικής αντιμετώπισης στα δάνεια ναυπηγήσεων και στις ασφαλιστικές εγγυήσεις. Επιπλέον αυτές οι επιχειρήσεις θα απολαμβάνουν μειωμένους φόρους από την αρχή της λειτουργίας τους και θα πληρώνουν μόνο 1% επί των καθαρών κερδών από το 6^ο έως το 10^ο έτος λειτουργίας τους.
- Σταθεροποίηση των δαπανών για πρώτες ύλες. Για να εξασφαλίσει μια σταθερή ροή των προμηθειών χάλυβα για τη ναυπηγική βιομηχανία, η κυβέρνηση αποφάσισε να διαθέτει το 80% της εσωτερικής παραγωγής στα ναυπηγεία. Για να το πετύχει αυτό η κυβέρνηση προχώρησε σε επιδοτήσεις στις επιχειρήσεις χάλυβα με σκοπό τον εκσυγχρονισμό τους.
- Στόχος της κυβέρνησης είναι το 80% των ανταλλακτικών των πλοίων να παρέχεται από την κινέζικη αγορά και όχι από το εξωτερικό. Γι' αυτό επιτράπη στους κινέζους προμηθευτές να κάνουν συγχωνεύσεις με αντίστοιχους του εξωτερικού για να μεγαλώσουν την παραγωγή τους.

Επιπλέον επιτρέπεται σε ξένους προμηθευτές να φτιάξουν επιχειρήσεις στην Κίνα 100% ξένης ιδιοκτησίας προκειμένου να ενισχύσουν κι αυτοί την παραγωγή.

- Οι ξένοι επενδυτές επιτρέπεται να κατέχουν ποσοστό όχι μεγαλύτερο του 49% των συγχωνεύσεων με Κινέζους για επιχειρήσεις ναυπηγικής και κατασκευής μηχανημάτων για πλοία. Αυτές οι συγχωνευμένες επιχειρήσεις θα πρέπει να διατηρούν η κάθε μία δικό της τμήμα R&D .

Όταν η Κίνα εισήχθη το 2001 στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (WTO) υπήρχε το ερώτημα αν αυτή η πολιτική επιδοτήσεων ήταν σύμφωνη με τους κανόνες του WTO. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή διαφωνεί με αυτή την πολιτική επιδοτήσεων γιατί οι Ευρωπαϊκές χώρες σύμφωνα με τους κανονισμούς δε δικαιούνται να δίνουν επιδοτήσεις τέτοιας μορφής. Έτσι οι ευρωπαϊκές χώρες θεωρούν αυτή την πολιτική σαν μια μορφή αθέμιτου ανταγωνισμού στο ναυπηγικό τομέα δίνει ένα πολύ ισχυρό bonus στην κινέζικη βιομηχανία.

Κεφάλαιο 2,5- ΜΕΤΡΑ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

2,5,1 Η στρατηγική **LeaderSHIP 2015** σχεδιάστηκε και διαμορφώθηκε από τη ναυπηγική βιομηχανία το 2002-2003 εξαιτίας των αρνητικών προοπτικών που επικρατούσαν στα ευρωπαϊκά ναυπηγεία χάρη στη μεγάλη αύξηση της παραγωγικής ικανότητας της Ασίας. Ως στόχο της έχει τη διασφάλιση της βιωσιμότητας και της ανάπτυξης της ναυπηγικής βιομηχανίας.

Η πρωτοβουλία προσδιόρισε τα εξής οκτώ θέματα:

- Βελτίωση της επένδυσης στην έρευνα, την ανάπτυξη και την καινοτομία
- Ανάπτυξη προηγμένων σχεδίων χρηματοδότησης και εγγυοδοσίας
- Προαγωγή ασφαλέστερων και οικολογικών πλοίων
- Μια ευρωπαϊκή προσέγγιση όσον αφορά τις ανάγκες ναυπήγησης πολεμικών πλοίων
- Προστασία των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας (ΔΠΙ)
- Εξασφάλιση της πρόσβασης σε ειδικευμένο εργατικό δυναμικό
- Οικοδόμηση μιας βιώσιμης διάρθρωσης της βιομηχανίας
- Καθιέρωση πεδίου δραστηριότητας ίσων ευκαιριών στην παγκόσμια ναυπηγική

Βελτίωση της επένδυσης στην έρευνα, την ανάπτυξη και την καινοτομία

Από την 1η Ιανουαρίου 2004 έχουν τεθεί σε ισχύ ενημερωμένες διατάξεις που έχουν ως στόχο την ενίσχυση της καινοτομίας στα ναυπηγεία ώστε να απηχεί και να επιβραβεύει τη συνετή ανάληψη κινδύνου και να ενισχύει την τεχνολογική υπεροχή της Ευρώπης Αυτοί οι νέοι κανόνες προσαρμόζονται στις συγκεκριμένες ανάγκες των ναυπηγείων - όπου η μία στις τέσσερις παραδόσεις βασίζεται σε απολύτως νέο και καινοτόμο σχέδιο ή πρωτότυπο. Επίσης ενισχύουν το γεγονός ότι τα ευρωπαϊκά ναυπηγεία είναι γνήσια εργοστάσια παραγωγής εφαρμοσμένης μηχανικής.

Ανάπτυξη προηγμένων σχεδίων χρηματοδότησης και εγγυοδοσίας

Η Επιτροπή έχει εστιάσει στη χρηματοδότηση πριν από την παράδοση (εγγυήσεις επιστροφών) δεδομένου ότι οι ιδιοκτήτες γενικά δεν δυσκολεύονται να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση στην αγορά μετά την παράδοση και έτσι ικανοποιούνται και οι ανάγκες της βιομηχανίας αλλά ταυτόχρονα ικανοποιούνται και οι κανόνες ανταγωνισμού, του ΟΟΣΑ και του ΠΟΕ.

Προαγωγή ασφαλέστερων και οικολογικών πλοίων

Εφαρμογή των τεχνολογιών για τη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας, των εκπομπών αερίων και της χρήσης επικίνδυνων υλικών και στη φιλικότερη προς το περιβάλλον αντιρρυπαντική προστασία, και γενικά για ασφαλέστερα και καθαρότερα πλοία..

Μια ευρωπαϊκή προσέγγιση όσον αφορά τις ανάγκες ναυπήγησης πολεμικών πλοίων

Η ποιότητα και η σχέση κόστους αποτελεσματικότητας των ναυπηγείων πολεμικών πλοίων της Ευρώπης είναι ένα πλεονέκτημα που πρέπει να καλλιεργηθεί και να αξιολογηθεί.

Προστασία των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας (ΔΔΙ)

Μελέτη από την Επιτροπή η οποία ασχολείται με ζητήματα και προβλήματα με την προστασία της διανοητικής ιδιοκτησίας στην ευρωπαϊκή ναυπηγική βιομηχανία

Εξασφάλιση της πρόσβασης σε ειδικευμένο εργατικό δυναμικό

Για να επιτύχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα η ναυπηγική βιομηχανία της Ευρώπης πρέπει να προσελκύει, να κρατά και να εκπαιδεύει ικανούς εργαζομένους με μεγάλες δεξιότητες και υψηλή εξειδίκευση. Η πείρα και η γνώση τους θεωρεί η Επιτροπή ότι είναι το κλειδί για την εξασφάλιση της παραγωγικότητας, της καινοτομίας και της ανταγωνιστικότητας.

Οικοδόμηση μιας βιώσιμης διάρθρωσης της βιομηχανίας

Ρόλος της Επιτροπής είναι να αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό στη ναυπηγική βιομηχανία χωρίς να παρέμβει στη δομή της. Χάρη στις συγχωνεύσεις, τις εξαγορές και τις κοινοπραξίες αντιμετωπίζεται με πιο αποτελεσματικό τρόπο από τους ισχυρούς ναυπηγικούς ομίλους ο ανταγωνισμός στην παγκόσμια αγορά. Δηλαδή, η ευρωπαϊκή ναυπηγική βιομηχανία είναι διαφοροποιημένη σε σχέση με τους κύριους ανταγωνιστές της στην Ιαπωνία και την Κορέα.

Καθιέρωση πεδίου δραστηριότητας ίσων ευκαιριών στην παγκόσμια ναυπηγική

Η ναυπηγική βιομηχανία είναι πραγματικά παγκόσμια και οι πλοιοκτήτες μπορούν να αγοράσουν τα πλοία οπουδήποτε στον κόσμο χωρίς σημαντικούς τεχνικούς, εμπορικούς ή νομικούς περιορισμούς. Εντούτοις, οι εμπορικοί κανόνες που διέπουν τον τομέα είναι συχνά άνισοι, ελλιπείς ή μη εφαρμόσιμοι.

Δυστυχώς, κανένα από αποτέλεσμα δεν μπορεί ακόμα να φανεί σε αυτόν τον τομέα παρά τις μέγιστες προσπάθειες όλων των ενδιαφερομένων μερών στον ΟΟΣΑ και άλλων φορέων και παρά την αποφασιστικότητα που επιδείχθηκε στην υπόθεση του ΠΟΕ κατά της Κορέας. Αυτή η υπόθεση υπογράμμισε τον περιορισμένο χαρακτήρα των υφιστάμενων εμπορικών κανόνων όσον αφορά τη ναυπηγική, όπου η έννοια της εισαγωγής και της εξαγωγής δεν υπάρχει στην πραγματικότητα και όπου η επιδότηση συνδέεται συχνά με τον παραγωγό και όχι με το προϊόν. Επομένως, η απόφαση που εκδόθηκε γι' αυτή την υπόθεση, βοήθησε λίγο την ευρωπαϊκή ναυπηγική βιομηχανία.

Εν τω μεταξύ, οι διαπραγματεύσεις του ΟΟΣΑ για μια ναυπηγική συμφωνία που εξετάζει το διττό πρόβλημα των επιχορηγήσεων και των μη βιώσιμων χαμηλών τιμών στην παγκόσμια αγορά ναυπηγικής "διακόπηκαν" τον Οκτώβριο του 2005 πριν συναφθεί μια σημαντική και εφαρμόσιμη συμφωνία. Οι κύριοι ανταγωνιστές μας δεν φαίνεται να έχουν αρκετά κίνητρα για να αναλάβουν τις απαραίτητες δεσμεύσεις με σκοπό την επίτευξη συμφωνίας. Δεν αναμένεται σύντομα καμία σημαντική πρόοδος για την επανέναρξη των ουσιαστικών διαπραγματεύσεων του ΟΟΣΑ.

Μια βιώσιμη ευρωπαϊκή και, στην πραγματικότητα, παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία δεν μπορεί να βασιστεί στην πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, τον

προστατευτισμό ή τις επιχορηγήσεις και η Επιτροπή συνεχίζει να εργάζεται για να πείσει τους εμπορικούς εταίρους μας να εξετάσουν αυτά τα θέματα τόσο σοβαρά όσο εμείς στην Ευρώπη. Δίνεται επίσης η δέουσα προσοχή στα αίτια και τα αποτελέσματα των σφαιρικών διαφορών όσον αφορά το κόστος ορισμένων πρώτων υλών στην ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών ναυπηγείων. »

2.5.2. Διεθνής Σύμβαση AFS 2000

Στις 5 Οκτωβρίου 2001, ο EVIO υιοθέτησε τη Σύμβαση για τον Έλεγχο Επιβλαβών Προστατευτικών Συστημάτων Υφαλοχρωματισμού σε Πλοία (Σύμβαση AFS). Η εν λόγω Σύμβαση του EVIO θα απαγορεύει τη χρήση επιβλαβών οργανοκασσιτερικών ενώσεων σε προστατευτικά υφαλοχρώματα που χρησιμοποιούνται σε πλοία και θα καθιερώσει ένα μηχανισμό για την αποφυγή της πιθανής μελλοντικής χρήσης άλλων επιβλαβών ενώσεων στα προστατευτικά συστήματα υφαλοχρωματισμού.

Μέχρι το 2008 αλλά και αργότερα τα ναυπηγεία καλούνται να διαχειριστούν υπεύθυνα τα απόβλητα που παράγονται από καθαρισμούς επιφανειών πλοίων που περιείχαν οργανοκασσιτερικές ενώσεις ως ένα ιδιαίτερο ρεύμα αποβλήτων με ξεχωριστές ιδιότητες και περιορισμούς στην περαιτέρω διάθεση του.

Βλ. για τα παραπάνω

eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0220:FIN:EL:DOC

2,5.3. Πλοία διπλού κύτους

Βάσει κανονισμού της ΕΕ που εγκρίθηκε το 2002, τα δεξαμενόπλοια μονού κύτους επρόκειτο να απομακρυνθούν σταδιακά από τα ύδατα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, υπέρ των πολύ ασφαλέστερων πλοίων διπλού κύτους. Η απομάκρυνση προβλεπόταν το αργότερο για το 2015, ενώ οι συγκεκριμένες προθεσμίες κυμαίνονταν ανάλογα με το μέγεθος, τον τύπο και την ηλικία του πλοίου.

Στις 13 Νοεμβρίου 2002, λίγους μόνο μήνες μετά την έγκριση του κανονισμού, συνέβη η καταστροφή του Prestige, η οποία ώθησε την Ευρωπαϊκή Ένωση να εισαγάγει νέο χρονοδιάγραμμα έτσι ώστε τα δεξαμενόπλοια μονού κύτους να καταργηθούν ταχύτερα. Έτσι τέτοια πλία δεν θα επιτρέπεται να χρησιμοποιούνται στα κοινοτικά ύδατα μετά το 2010. Επίσης, θεσπίστηκε άμεση απαγόρευση στη χρήση δεξαμενοπλοίων μονού κύτους για τη μεταφορά βαρέος πετρελαίου (που είναι ο πιο ρυπαντικός τύπος) προς ή από λιμάνια της Κοινότητας.

. Το νομοθέτημα αυτό άλλαξε άρδην τον τρόπο ναυπήγησης δεξαμενόπλοιων σε παγκόσμιο επίπεδο, επιβάλλοντας διπλά τοιχώματα σε τανκερ.

2,5.4. Άρση του cabotage και ελληνικά ναυπηγεία

Ο κανονισμός 3577/92 της Ευρωπαϊκής Ένωσης επέβαλλε σε όλα τα κράτη - μέλη την κατάργηση οποιωνδήποτε περιορισμών των μεταφορών μέσα στην ΕΕ. Η εφαρμογή του καθυστέρησε, αφού η Ελλάδα ήταν το τελευταίο κράτος μέλος που τον εφάρμοσε. Με αυτόν τον κανονισμό, δεν μπορεί το κράτος να παρεμποδίσει την είσοδο εταιρειών που θέλουν να δραστηριοποιηθούν στον κλάδο κι έτσι μειώνονται τα εμπόδια εισόδου. Πλέον, οι τιμές των ναύλων καθορίζονται από τις ίδιες τις επιχειρήσεις .

Μετά την άρση του cabotage η ανανέωση του ακτοπλοϊκού στόλου επιβάλλεται δεδομένου ότι τα σημερινά πλοία είναι γερασμένα και παρωχημένης τεχνολογίας και οι πλοιοκτήτριες εταιρείες προκειμένου να αντιμετωπίσουν τον ξένο ανταγωνισμό θα προβούν σε αναγκαστική ανανέωση του στόλου τους.

Σήμερα τα ελληνικά ναυπηγεία έχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα ως προς την κατασκευή ferry boats και κρουαζιερόπλοιων, διότι πρόκειται για ένα είδος σκαφών στην παραγωγή των οποίων υστερούν σημαντικά τα ναυπηγεία της Κορέας και της νότιο-ανατολικής Ασίας γενικότερα —μολονότι έχουν πραγματοποιήσει σημαντικές προόδους κατά τα τελευταία έτη, έτσι ώστε να μπορούν στο μέλλον να διεκδικήσουν ένα σημαντικό μερίδιο και σε αυτήν την αγορά.

Η εικόνα που είχε διαμορφωθεί τις τελευταίες δεκαετίες με τη ναυπηγοεπισκευή να μαραζώνει αρχίζει να αλλάζει σιγά αλλά σταθερά τα τελευταία δύο χρόνια. Οι μετασκευές που έγιναν στο επιβατηγό-οχηματαγωγό Αριάδνη της Hellenic Seaways αλλά και οι επισκευές στο ε/γ-ο/γ Έλυρος της ANEK έδωσαν και δίνουν δουλειά στις επιχειρήσεις του κλάδου. Επίσης η HSW έκτισε δύο πλοία σε ελληνικά ναυπηγεία δίνοντας σε συνεργεία ναυπηγοεπισκευής.

Όσο αφορά στα κρουαζιερόπλοια, η ενδυνάμωση του στόλου της Louis στην Ελλάδα, η είσοδος του Στέλιου Χατζηγιάννου , ο οποίος φέρνει και δεύτερο κρουαζιερόπλοιο στις ελληνικές θάλασσες καθώς και η Monarch Classic Cruises των Λου Κολάκη, Ανδρέα Ποταμιάνου και Μιχάλη Λάμπρου δίνουν πνοή στην ναυπηγοεπισκευή αφού τα πλοία τους κάνουν επισκευές στην Ελλάδα.

Εταιρείες κολοσσοί της κρουαζιέρας φέρνουν πολλά πλοία στο Αιγαίο τα οποία κάποια στιγμή χρειάζονται επισκευές. Οι ξένων συμφερόντων εταιρείες που κάνουν κρουαζιέρες προσεγγίζοντας και τα ελληνικά νησιά είναι κυρίως θυγατρικές των πολυεθνικών.

Επίσης, οι εταιρείες κρουαζιέρας έχουν εκδηλώσει το ενδιαφέρον τους για ναυπήγηση νέων κρουαζιερόπλοιων στην Ελλάδα. Ήδη τόσο ο Στέλιος Χατζηγιάννου με τον Κωστάκη Λοΐζου όσο και ο Λου Κολλάκης έχουν έρθει σε επαφή με ελληνικά ναυπηγεία για να συζητήσουν τη ναυπήγηση συνολικά πέντε κρουαζιερόπλοιων, σε πρώτη φάση. (. www.marineews.gr/article.asp?NewID=3745)

2,5.5. Κατάργηση του ορίου ηλικίας των πλοίων

Η Συνθήκη της Στοκχόλμης επιβάλλει την ουσιαστική κατάργηση του ορίου ηλικίας των πλοίων και έχει υιοθετηθεί από όλα τα κράτη μέλη της ευρωπαϊκής ένωσης. Η Συμφωνία της Στοκχόλμης για τις θαλάσσιες ενδομεταφορές των κρατών-μελών της Ε.Ε. προβλέπει ότι, για να μπορεί ένα επιβατηγό-οχηματαγωγό πλοίο να εκτελεί ταξίδια στα ευρωπαϊκά ύδατα, θα πρέπει να έχει προσαρμοσθεί στις ειδικές απαιτήσεις ευστάθειας, οι οποίες ορίζονται αναλυτικά από τη συμφωνία.

Η Ελλάδα πρόσφατα την υιοθέτησε. Μέχρι πρότινος υπήρχε όριο ηλικίας 3ο έτη. Με το ΠΔ 124/6.7.2006, καταργήθηκε τελικά και στην Ελλάδα το ανώτατο όριο ηλικίας των πλοίων. Αντί αυτού, υποχρεώνονται τα πλοία που επρόκειτο να αποσυρθούν (σύμφωνα με τον ν. 2932/2001), να εφαρμόσουν τις απαιτήσεις ασφαλείας της Συνθήκης της Στοκχόλμης νωρίτερα, δηλαδή από την ημερομηνία που θα έπρεπε να αποσυρθούν, αντί της 1.1.2010 όπως προβλέπει η Συνθήκη.

Η Συνθήκη της Στοκχόλμης επηρεάζει θετικά τα ελληνικά ναυπηγεία που ασχολούνται επί το πλείστον με **επισκευές** γιατί όπως είναι γνωστό όσο αυξάνεται η ηλικία ενός πλοίου τόσο αυξάνονται και οι ανάγκες του για επισκευές και συντήρηση.

2,5.6. Ευρώ και ελληνικά ναυπηγεία

Από την 1η Ιανουαρίου 2001 η Ελλάδα έγινε το δωδέκατο μέλος της ζώνης του ευρώ. Αυτή η εξέλιξη είχε συνέπειες σε όλους σχεδόν τους τομείς της οικονομίας . Ο κλάδος της ναυπηγοεπισκευής δεν θα μπορούσε να γλυτώσει.

Με την υιοθέτηση του ευρώ το κόστος του χρήματος, δηλαδή το ισχυρό ευρώ έναντι του δολαρίου και των άλλων νομισμάτων **μειώνεται η ανταγωνιστικότητα των Ευρωπαϊκών Ναυπηγείων**, και αν ληφθεί υπόψη και η πολιτική επιδοτήσεων και χρηματοδοτήσεων που ακολουθούν μη ευρωπαϊκές χώρες, τότε τα πράγματα δυσκολεύουν πολύ.

2,5.7. Συμπεράσματα

Ο ανταγωνισμός στον χώρο των ελληνικών ναυπηγείων είναι πλέον οξύτατος. Με την πρωτοβουλία Leadership 2015, ξεκίνησε μέσα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η υλοποίηση ενός φιλόδοξου προγράμματος που στοχεύει στη διασφάλιση της βιωσιμότητας και της ανάπτυξης της ναυπηγικής βιομηχανίας, στη διατήρηση των τεχνολογικών προπυργίων της (κατασκευή κρουαζιερόπλοιων και επιβατηγών -οχηματαγωγών) και στην προστασία της καινοτομίας και τεχνογνωσίας.

Οι καινοτομίες από την πλευρά της ναυπηγικής βιομηχανίας πρέπει να υπάρχουν, ιδιαίτερα σήμερα που νέες κατασκευαστικές ή επιχειρησιακές απαιτήσεις σηματοδοτούν το τέλος για πλοία συγκεκριμένου τύπου και ηλικίας όπως τα δεξαμενόπλοια μεταφοράς αργού και προϊόντων πετρελαίου μονού τοιχώματος (single hull oil tankers) ή το χρονικό σημείο μετασκευών (φορτηγά πλοία μεταφορά χύδην φορτίου μεγάλου ειδικού βάρους. Εάν οι καινοτομίες αυτές συνδυάζονται και με ανταγωνιστικό κόστος μπορούν να κάνουν πολύ άκρως ανταγωνιστικά τα ελληνικά ναυπηγεία.

Μία άλλη ευνοϊκή συγκυρία είναι η άρση του cabotage που μπορεί να κάνει ιδιαίτερα ανταγωνιστικά τα ελληνικά ναυπηγεία μιας και έχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα ως προς την κατασκευή ferry boats και κρουαζιερόπλοιων σε αντίθεση με τα ναυπηγεία της Κορέας και της νότιο-ανατολικής Ασίας γενικότερα. Με την συνθήκη της Στοκχόλμης οι ναυπηγοεπισκευές αυξάνονται και έτσι υπάρχει θετική συγκυρία για τα ελληνικά ναυπηγεία που ασχολούνται κυρίως με το κομμάτι αυτό.

Βέβαια, υπάρχουν και αρνητικές συγκυρίες όπως η υιοθέτηση του ευρώ αλλά και η αμφιλεγόμενη άνοδος των ναύλων που από τη μία ωθεί σε νέες ναυπηγήσεις αλλά από την άλλη δεν δίνει τροφή στις βιομηχανίες που ασχολούνται με τις ναυπηγοεπισκευές, όπως η ελληνική.

Η πραγματική κατάσταση του κλάδου περιγράφεται στα επόμενα μέσω πίνακα SWOT.

ΝΑΥΠΗΓΟΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ – Η ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ **SWOT Analysis**

Η ανάλυση του κλάδου και του ανταγωνισμού περιλαμβάνει παρακολούθηση, αποτίμηση και διάχυση πληροφοριών από το εξωτερικό και το εσωτερικό περιβάλλον σε σχέση με την εκκίνηση ενός έργου . Ένας δημοφιλής τρόπος διεξαγωγής μιας τέτοιας ανάλυσης είναι η μελέτη του περιβάλλοντος με χρήση της μεθοδολογίας SWOT. SWOT είναι ακρωνύμιο που χρησιμοποιείται για να περιγράψει τις συγκεκριμένες δυνατότητες, αδυναμίες, ευκαιρίες και απειλές (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats).

Το εξωτερικό περιβάλλον αποτελείται από ευκαιρίες και απειλές που είναι εκτός του κλάδου και συνήθως δεν είναι υπό τον άμεσο έλεγχο της ανώτατης διοίκησης. Αυτές μπορούν να συνυπολογίζονται με τις δυνατότητες και τις αδυναμίες του κλάδου, που αποτελούν το εσωτερικό περιβάλλον, ώστε να δημιουργηθούν οι κατάλληλες στρατηγικές.

Με αυτές τις προϋποθέσεις θεωρούμενες ως βασικές, παρατίθεται στη συνέχεια η ανάλυση σύμφωνα με τη μεθοδολογία SWOT για τον κλάδο.

Πίνακας : Swot analysis

Δυνάμεις	Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none"> • Ευνοϊκή γεωγραφική θέση. • Καλή ποιότητα παραγωγής και προσφερόμενων υπηρεσιών (μόνο ειδικά). • Μοναδικός εξοπλισμός για πλοία 500.000 τόνων στην Μεσόγειο (Σκαραμαγκάς). • Ακρίβεια στο προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα. • Καλή σχέση με αρχιμηχανικούς κάποιων εταιρειών 	<ul style="list-style-type: none"> •Υψηλό κόστος παραγωγής. •Πεπαλαιωμένος εξοπλισμός. •Δύσκολη και προβληματική πρόσβαση σε πρώτες ύλες. •Ελλιπής εκπαίδευση νέου προσωπικού. •Μεγάλης ηλικίας ανθρώπινο δυναμικό. •Χρηματοοικονομικά Θέματα •Επιδότησεις •Έλειψη επιστημονικού προσωπικού •Μικρός βαθμός αυτοματοποίησης •Δύσκολη πρόσβαση στη νέα τεχνολογία
Ευκαιρίες	Απειλές
<ul style="list-style-type: none"> • Αναπτυσσόμενη ναυτιλία και αύξηση παγκόσμιου στόλου. • Νέου τύπου πλοία (κρουαζιερόπλοια, κότερα, τουριστικά) • Κατασκευές σχετιζόμενες με ΑΠΕ (π.χ. ΥΔΡΙΑΔΑ, συναρμολ. Ανεμογ.) • Ακτοπλοία Ανανέωση στόλου • Συμμαχίες. • Ενεργειακά ζητήματα τα οποία σχετίζονται με την ίδρυση και λειτουργία του αγωγού Μπουργκάς - Αλεξανδρούπολης και την αυξημένη κίνηση εμπορικών πλοίων στην περιοχή. 	<ul style="list-style-type: none"> • Έντονος ανταγωνισμός από γειτονικές χώρες. • Price war. • Πτώση δολαρίου. • Υψηλοί ναύλοι • Μικρή εισροή νέων στο επάγγελμα. • Περιβαλλοντικά ζητήματα

Η SWOT analysis είναι μία μέθοδος η οποία συνδυάζει την ανάλυση του εσωτερικού και του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης ή ενός κλάδου και μας επιτρέπει να διεξάγουμε κάποια συμπεράσματα σχετικά με την πορεία της (του) στο άμεσο μέλλον. Η διεξαγωγή αυτών των συμπερασμάτων γίνεται με τον συνδυασμό των στοιχείων των οποίων έχουμε συλλέξει κατά την έρευνα μας και τα οποία έχουμε ταξινομήσει παραπάνω ως Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Απειλές.

Κατά την ανάλυση SWOT μελετώνται τα Δυνατά και τα Αδύνατα σημεία μιας επιχείρησης ή κλάδου, καθώς και οι Ευκαιρίες και οι Απειλές οι οποίες υπάρχουν ή μπορεί να παρουσιαστούν. Τα δυνατά και αδύνατα σημεία αποτελούν ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης ή του κλάδου, ενώ οι ευκαιρίες και οι απειλές αποτελούν ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος.

3.3.1. Δυνατά σημεία ελληνικού ναυπηγοεπισκευαστικού κλάδου

Ευνοϊκή γεωγραφική θέση: Η ευνοϊκή γεωγραφική θέση της Ελλάδος η οποία αποτελεί ένα πραγματικό σταυροδρόμι μεταξύ της Ευρώπης της Μεσογείου του Καναλιού του Σουέζ και των στενών του Βοσπόρου, σε συνδυασμό με την δημιουργία του αγωγού Μπουργκάς - Αλεξανδρούπολης, ο οποίος θα αυξήσει την συστηματική κίνηση εμπορικών πλοίων στην περιοχή του Αιγαίου, δίνει στη ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία της χώρας μας, το μοναδικό πλεονέκτημα της κατοχής ενός στρατηγικού πλεονεκτήματος, έναντι των ανταγωνιστών μας. Όπως ήδη γνωρίζουμε, η απόσταση του ναυπηγείου από το πλοίο και μετά από τον τόπο ναύλωσης του, είναι πολύ σημαντική. Στην περίπτωση των ελληνικών ναυπηγείων αυτή η απόσταση είναι μικρή, για τα πολλά πλοία τα οποία δραστηριοποιούνται στην περιοχή.

Εικόνα 9: Θέση ανταγωνιστικών ναυπηγείων



Καλή ποιότητα παραγωγής και προσφερόμενων υπηρεσιών: Όπως αντιλαμβανόμαστε, το μέγεθος αυτό είναι ποιοτικό και έτσι είναι αδύνατον να υπάρχουν ποσοτικά στοιχεία τα οποία να το αποδεικνύουν. Ισχύει για λίγες περιπτώσεις όπως αποδुकνειεται από το γεγονός ότι ούτε οι Έλληνες πλοιοκτήτες δεν μας προτιμούν. Αφορά ferries, τουριστικά και κυρίως ξενοδοχειακό εξοπλισμό πλοίων.

Μοναδικός εξοπλισμός: Τα ναυπηγεία του Σκαραμαγκά διαθέτουν την μεγαλύτερη δεξαμενή για πλοία στην περιοχή της Μεσογείου. Συγκεκριμένα η δεξαμενή των 500.000 τόνων DWT η οποία διαθέτει, είναι η μεγαλύτερη στην Μεσόγειο, δίνοντας ένα σημαντικότερο πλεονέκτημα στο ναυπηγείο αυτό, και σε όποιον την νοικιάσει για να κάνει δουλειά..

Ακρίβεια στο προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα: Ένα από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα των ελληνικών ναυπηγείων έναντι των ανταγωνιστών τους, είναι η ακρίβεια στον χρόνο διεκπεραίωσης των προκαθορισμένων εργασιών, που έχουν αναλάβει

Αδύνατα σημεία ελληνικού ναυπηγοεπισκευαστικού κλάδου

Υψηλό κόστος παραγωγής: Σύμφωνα με στοιχεία τα οποία έχουμε συλλέξει έχει προκύψει ότι τα εργατικά επιβαρύνουν το συνολικό κόστος παραγωγής σε ένα ποσοστό της τάξης του 50%. Όπως μπορούμε να αντιληφθούμε, αυτό σημαίνει ότι τα ελληνικά ναυπηγεία γίνονται αμέσως 2-3 φορές ακριβότερα από αυτά της Τουρκίας και της Ρουμανίας, μόνο από την άποψη του κόστους των εργατικών. Αυτό σημαίνει ότι τα ελληνικά ναυπηγεία έχουν ένα σημαντικότερο μειονέκτημα όσον αφορά στο κόστος παραγωγής.

Πεπαλαιωμένος εξοπλισμός: Παρόλο που δεν αποτελεί τον κανόνα, αλλά σίγουρα είναι ένα πρόβλημα το οποίο δυσχεραίνει το παραγωγικό έργο της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, πρέπει να τονιστεί ότι σε πολλές περιπτώσεις τα ναυπηγεία έχουν μηχανήματα τα οποία είναι αρκετά παλαιά. Το πρόβλημα με αυτά τα μηχανήματα είναι από την μία ότι δυσχεραίνουν το έργο των χειριστών τους (αφού πολλές φορές τους παρουσιάζουν τεχνικής φύσης προβλήματα), αλλά και ότι αυξάνουν το συνολικό κόστος παραγωγής, αφού για τη συντήρησή τους πρέπει να διατίθενται από την εταιρεία πολλά κεφάλαια.

Δύσκολη και προβληματική πρόσβαση σε πρώτες ύλες: Η γεωγραφική κατανομή των ελληνικών ναυπηγείων και επισκευαστικών ζωνών κάνει την πρόσβασή τους σε πρώτες ύλες δύσκολη και ορισμένες φορές και προβληματική. Τόσο η έλλειψη αρκετών πρώτων υλών, οι οποίες δεν παράγονται στη χώρα μας, όσο και η νησιωτική φύση ενός από τα ναυπηγεία μας, αυτό της Σύρου, προκαλούν πολλές φορές καθυστερήσεις στο χρόνο παράδοσης των πρώτων υλών από τους προμηθευτές στα ναυπηγεία.

Ελλιπής εκπαίδευση νέου προσωπικού: Το πρόβλημα της ελλιπούς εκπαίδευσης του νέου προσωπικού εντοπίζεται κυρίως σε τεχνίτες, όπως τους ηλεκτροσυγκολλητές και τις άλλες σχετικές θέσεις εργασίας.

Μεγάλης ηλικίας ανθρώπινο δυναμικό: Το ανθρώπινο δυναμικό το οποίο απασχολείται στα ναυπηγεία και στις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες είναι συνήθως μεγάλης ηλικίας και αυτό οφείλεται κυρίως στην χαμηλή προσέλκυση νέων στο επάγγελμα αυτό.

Χρηματοοικονομικά και Επιδοτήσεις: Δεν μπορούν να πάρουν επιδοτήσεις ούτε για κατασκευή πλοίων ούτε για επενδυτικές ή ερευνητικές δαπάνες (ούτε αυτές που δικαιούνται)

Αυτοματοποίηση: Υπάρχει πολύ μικρός βαθμός αυτοματοποίησης που δημιουργεί ανταγωνιστικό μειονέκτημα

Ευκαιρίες που παρουσιάζονται στον ελληνικό ναυπηγοεπισκευαστικό κλάδο

Αναπτυσσόμενη ναυτιλία και αύξηση παγκόσμιου στόλου: Η συνεχής αύξηση του παγκόσμιου στόλου, μπορεί να φανεί ευνοϊκή για την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία επειδή συνδυάζει δύο ξεχωριστά χαρακτηριστικά. Πρώτων, η συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση για νέο πλοία και η ταυτόχρονη αύξηση των παραγγελιών παγκοσμίως, έχουν οδηγήσει σε πληρότητα τις κατεξοχήν ναυπηγικές χώρες, όπως για παράδειγμα η Κίνα και η Ιαπωνία, χωρίς να τους αφήνει ελεύθερες κλίμες για να ολοκληρώσουν επισκευαστικές διαδικασίες. Κατά δεύτερον, η συνεχόμενη αύξηση του παγκόσμιου στόλου, οδηγεί σε μία αύξηση του εν δυνάμει 'πελατολογίου' των ναυπηγείων συντελώντας στην ουσία μια αύξηση της ζήτησης για επισκευαστικές διαδικασίες. Σημαντικότερη ευκαιρία αποτελούν και οι προβλεπόμενες ναυπηγήσεις που αφορούν την ακτοπλοία και τα τουριστικά σκάφη (κρουαζιερόπλοια, κότερα κλπ)

Συμμαχίες: Διάφορες συμμαχίες οι οποίες συντελούνται (όπως αυτή των Ναυπηγείων Ελευσίνας με την DCNS), αυξάνουν τις δυνατότητες της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, προσθέτοντας της επιπλέον παραγωγικό έργο.

Ενεργειακά ζητήματα: Ζητήματα τα οποία σχετίζονται με την ίδρυση και λειτουργία του αγωγού Μπουργκάς - Αλεξανδρούπολης και την αυξημένη κίνηση εμπορικών πλοίων στην περιοχή., μπορεί να ευνοήσουν την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία καθώς θα αυξήσουν τις μετακινήσεις πλοίων στην περιοχή του Αιγαίου.

Ενεργειακά ζητήματα που σχετίζονται με ΑΠΕ: Κατασκευή πυλώνων για ανεμογεννήτριες και συναρμολόγηση τμημάτων ανεμογεννητριών κατά το παράδειγμα ομοειδών επιχειρήσεων της Βόρειας Ευρώπης. Σημαντική φαίνεται η ευκαιρία που παρουσιάζεται για κατασκευή Ελληνικής τεχνολογίας Πλωτής Οικολογικής Αφαλάτωσης (τύπου ΥΔΡΙΑΔΑΣ), με μελλοντική προοπτική Πλωτές Ανεμογεννήτριες.

Απειλές που παρουσιάζονται στον ελληνικό ναυπηγοεπισκευαστικό κλάδο

Έντονος ανταγωνισμός από γειτονικές χώρες: Οι γειτονικές μας χώρες (κυρίως η Τουρκία στην περιοχή του Αιγαίου και η Ρουμανία στην περιοχή της Μαύρης θάλασσας), ασκούν ιδιαίτερα έντονο ανταγωνισμό στην ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία, καθώς μπορούν να προσφέρουν οικονομικότερες υπηρεσίες στους εφοπλιστές - πλοιοκτήτες, λόγω του μειωμένου κόστους παραγωγής το οποίο έχουν.

Price War: Οι γειτονικές μας χώρες, όπως προαναφέρθηκε, είναι σε θέση να κάνουν έναν ιδιαίτερα έντονο πόλεμο τιμών στην ελληνική βιομηχανία και μέσα από αυτόν τον τρόπο να γίνουν περισσότερο ανταγωνιστικές ως προς εμάς.

Πτώση της τιμής του δολαρίου: Η συνεχόμενη πτώση της τιμής του δολαρίου, κάνει τα ελληνικά ναυπηγεία ολοένα και πιο ακριβά. Αυτό συμβαίνει διότι οι αμοιβές των προσφερόμενων υπηρεσιών στα ελληνικά ναυπηγεία γίνονται σε Ευρώ (€), ενώ οι πλοιοκτήτες αμείβονται σε Δολάρια (\$), τα οποία συνεχώς υποχωρούν.

Υψηλοί Ναύλοι: Οι υψηλοί ναύλοι κάνουν τα ελληνικά ναυπηγεία λιγότερο ελκυστικά σε σχέση με αυτά των ανταγωνιστών μας. Σε περιόδους που οι ναύλοι είναι υψηλοί,

οι πλοιοκτήτες θέλουν να έχουν τα πλοία τους όσο το δυνατόν περισσότερο σε απασχόληση για να μπορέσουν να αποκομίσουν τα μέγιστα δυνατά κέρδη από την υπάρχουσα κατάσταση. Άρα σε περιόδους με υψηλούς ναύλους οι πλοιοκτήτες προσπαθούν να αναβάλλουν κατά το δυνατόν τις επισκευαστικές διαδικασίες τις οποίες έχουν και αν δεν μπορούν, προτιμούν να επιλέξουν να τις εκτελέσουν σε ναυπηγεία τα οποία είναι γρήγορα (και ίσως όχι και τόσο ποιοτικά). Αντίθετα, σε περιόδους όπου οι ναύλοι είναι χαμηλοί, οι πλοιοκτήτες προτιμούν να καθυστερήσουν τις επισκευαστικές τους διαδικασίες, με το να επιλέγουν ποιοτικότερα και ίσως όχι τόσο γρήγορα ναυπηγεία. Με τον τρόπο αυτό οι πλοιοκτήτες κάνουν περισσότερο ανταγωνιστικά τα πλοία τους, όπου σε περιόδους με χαμηλούς ναύλους θα τους εξασφαλίσουν την απασχόληση.

Μικρή εισροή νέων στο επάγγελμα: Μία ακόμα παράμετρος η οποία αποτελεί απειλή για την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία, είναι η μικρή εισροή νέων στο επάγγελμα. Αυτό πολλές φορές συνδυάζεται με το γεγονός ότι η δουλειά στις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες και στα ναυπηγεία, είναι μία δουλειά δύσκολη και απολύτως εξαντλητική και δεν αποτελεί πλέον εύκολα την πρώτη επιλογή της νεολαίας.

Επίλογος

Σκοπός του κεφαλαίου αυτού ήταν η καταγραφή της πραγματικής κατάστασης και η ανάλυση της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας της Ελλάδας και της ανταγωνιστικής της θέσης. Καταλήξαμε στο ότι τα ελληνικά ναυπηγεία έχουν όλα τα χαρακτηριστικά τα οποία μπορούν υπό προϋποθέσεις να προσδώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, αλλά έχουν και κάποια άλλα χαρακτηριστικά τα οποία αποτελούν τροχοπέδη όπως το ακριβό ανθρώπινο δυναμικό, η ετερογένεια και η μειωμένη είσοδος νέων σε αυτό το κλάδο.

Τα ελληνικά ναυπηγεία παρά τις δύσκολες περιόδους που πέρασαν, τόσο με τις αλλαγές διοικήσεων όσο και με πλεονάζουσα χωρητικότητα, δείχνουν ότι μπορούν να γίνουν πιο ανταγωνιστικά από ότι είναι σήμερα.

Κεφάλαιο 3

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ - ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην ενότητα αυτή συνοψίζοντας τα αποτελέσματα της ανάλυσης της προηγούμενης ενότητας και συγκρίνοντας τα με τα αποτελέσματα της πρώτης ενότητας, εξάγουμε χρήσιμα συμπεράσματα για την πραγματική κατάσταση των εταιρειών της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας της Ελλάδας και τα προβλήματα και προοπτικές της. Αυτό θα μας οδηγήσει σε συγκεκριμένες προτάσεις που παρουσιάζονται στο επόμενο κεφάλαιο.

1. Σημερινή κατάσταση Ναυπηγικής βιομηχανίας

Οι αναδιαρθρώσεις που έλαβαν χώρα στη διεθνή ναυπηγοεπισκευαστική αγορά τα τελευταία χρόνια έχουν προκαλέσει σημαντικές ανακατανομές των μεριδίων των βασικών εταιριών του κλάδου.

Πρόσφατες μελέτες, οι οποίες αναλύουν προβλέψεις αγορών ανά γεωγραφική περιφέρεια, υποστηρίζουν πως τα μερίδια αγοράς θα αλλάζουν συνεχώς, σύμφωνα με τον αυξανόμενο ρυθμό ανταγωνισμού στη διεθνή ναυπηγοεπισκευαστική αγορά. Ειδικότερα, οι περιοχές της Βόρειας Ευρώπης, Νότιας Ευρώπης και Βόρειας Αμερικής είναι οι πρώτες που το μερίδιο αγοράς τους, σύμφωνα με τις προβλέψεις, θα μειωθεί. Βέβαια, η πληθώρα των αλλαγών αναμένεται να συμβεί σε περιοχές όπου ο ανταγωνισμός είναι ήδη έντονος.

Στην αγορά των νέων κατασκευών κυριαρχούν τα ναυπηγεία της Νότιας Κορέας, της Ιαπωνίας και της Κίνας. Συγχρόνως, οι όγκοι παραγωγής των ναυπηγείων της Δυτικής Ευρώπης μειώνονται με σταθερό ρυθμό, ενώ παράλληλα το είδος των κατασκευών που αναλαμβάνονται από τα ναυπηγεία της Δυτικής Ευρώπης μεταβάλλεται, με έμφαση στις πολεμικές κατασκευές και κυρίως στα πλοία εξειδικευμένων χρήσεων και μεγάλης προστιθέμενης αξίας.

Σ' αυτό το σημείο θα πρέπει να επισημανθεί ότι η γενικότερη προσπάθεια, που έχει γίνει αντιληπτή σε εμπορικό επίπεδο, να ναυπηγούνται πλοία ευτελέστερης κατασκευής και ως εκ τούτου

περισσότερα και φθηνότερα με πιθανές επιχορηγήσεις, το μόνο που επιτυγχάνει είναι η καταστροφική συμπίεση των ναύλων, με ενδεχόμενη αρνητική επίδραση και στο επίπεδο ασφάλειας της ναυτιλίας. Η προσπάθεια αυτή προωθείται κυρίως από τις χώρες της Ανατολής με στόχο την υποστήριξη της ναυπηγικής τους βιομηχανίας, ώστε μέσω αυτής να ελέγχουν και τη ναυλαγορά, καθώς η ύπαρξή τους εξαρτάται από τα χαμηλά ναύλα στις μεταφορές πρώτων υλών και εξαγωγών.

Τα κύρια χαρακτηριστικά των εξελίξεων στην παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία κατά τις δεκαετίες του '80 και του '90 συνοψίζονται σε:

- περιορισμό της παραγωγικής δυναμικότητας, εξυγίανση και εξορθολογισμό της οργάνωσης της παραγωγής και σημαντική μείωση της απασχόλησης στα παραδοσιακά ναυπηγεία της Δυτικής Ευρώπης
- ανάδειξη των δυτικοευρωπαϊκών ναυπηγείων σε βιομηχανικές μονάδες υψηλής τεχνολογίας και παραγωγικότητας
- προσανατολισμό των παραδοσιακών δυτικοευρωπαϊκών ναυπηγείων σε ειδικά τμήματα αγοράς με υψηλές τεχνικές προδιαγραφές και απαιτήσεις, μεγάλη προστιθέμενη αξία και υψηλά περιθώρια κέρδους
- σημαντική επέκταση της παραγωγικής δυναμικότητας στις νέες ζώνες της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας στην Ανατολική Ασία
- έντονο ανταγωνισμό από τις αναδύμενες ναυπηγικές βιομηχανίες της Ανατολικής Ασίας και της Ανατολικής Ευρώπης, με μείωση των τιμών ακόμα και κάτω του κόστους, προκειμένου να εξασφαλίστούν μεγαλύτερα μερίδιά τους στη ναυπηγοεπισκευαστική αγορά
- συγκεντρώσεις και συγχωνεύσεις, ιδιαίτερα στην Ιαπωνία και τη Ν. Κορέα, με παράλληλη διατήρηση της παραγωγικής δυναμικότητας των συγχωνευόμενων εταιριών.

Ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο για τις προοπτικές της ζήτησης στην πρώτη δεκαετία του 21^{ου} αιώνα, τόσο στις νέες ναυπηγήσεις, όσο και στις επισκευές και μετασκευές, είναι το γεγονός ότι κατά το τέλος

του 2000 η μέση ηλικία του παγκόσμιου στόλου, που αριθμούσε 88.000 σκάφη διαφόρων τύπων, ήταν 19 έτη. Με την αύξηση των νέων πλοίων και την σταδιακή απόσυρση παλαιότερων οι εργασίες της επισκευής θα μειωθούν. Επίσης η αναμενόμενη μείωση των ναύλων θα επαναφέρει τους πλοιοκτήτες και διαχειριστές των πλοίων στην κατάσταση που ήταν πριν λίγα χρόνια, να ψάχνουν φτηνότερες υπηρεσίες επισκευών έχοντας πολυτέλεια χρόνου. Αυτό θα αποβεί σε βάρος της Ελληνικής Ναυπηγοεπισκευαστικής βάσης.

Από την άλλη πλευρά επισημαίνεται η αναμενόμενη για λίγα χρόνια ενίσχυση των ευρωπαϊκών και ιαπωνικών ναυπηγείων, επισήμανση που προκύπτει αφ' ενός από τις σημαντικές παραγγελίες που ήδη έχουν δεχτεί τα εν λόγω ναυπηγεία και αφ' ετέρου από το ότι οι ναυπηγικές μονάδες της Ν. Κορέας και της Κίνας έχουν φτάσει στο ανώτατο όριο δυναμικότητάς τους.

1. Η ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ. SWOT

2.1 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ (ΠΟΙΟΤΗΤΑ, ΚΟΣΤΟΣ, ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ, MARKETING)

Για να αποτιμήσουμε το επίπεδο της ανταγωνιστικότητας της Ελληνικής Ναυπηγοεπισκευής θα πρέπει να αντιληφθούμε την κατάσταση του εργατικού δυναμικού, το επίπεδο τεχνογνωσίας, υποστηρικτικών υπηρεσιών, Marketing, να εξετάσουμε το επίπεδο αξιοπιστίας των εταιρειών και την εμπιστοσύνη που απολαμβάνουν από τους πελάτες τους. Στο παρόν Κεφάλαιο αναλύονται συνιστώσες της SWOT ανάλυσης του πρώτου Κεφαλαίου και καταδεικνύονται σημεία στα οποία οι εκτιμήσεις ή απαντήσεις των εταιρειών που εξετάστηκαν στην μελέτη είναι λάθος. Η εκτίμηση της μελετητικής ομάδας είναι ότι οι απαντήσεις ήταν ειλικρινής αλλά παρατηρείται το γεγονός της εσφαλμένης αντίληψης διαφόρων παραμέτρων που αφορούν την θέση των εταιρειών μέσα στο τοπικό και διεθνές περιβάλλον. Με απλά λόγια έχουν λανθασμένη αντίληψη για την σχετική τους κατάσταση μέσα στον κλάδο.

ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ - ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Στην Ελλάδα, τα τελευταία χρόνια, η ναυπηγική βιομηχανία συρρικνώθηκε κατά πολύ. Ο αριθμός των εργαζομένων μειώθηκε στο 1/3 περίπου την τελευταία δεκαετία και η ίδια τάση επικράτησε στον

αριθμό των προς επισκευή πλοίων. Η σωρευτική επίδραση αυτών των γεγονότων δημιούργησε έλλειψη τεχνιτών. Όλες οι συμμετέχουσες στη μελέτη εταιρείες έθεσαν σε υψηλή προτεραιότητα το ζήτημα της **έλλειψης εκπαιδευμένου προσωπικού**. Ειδικότητες που λείπουν είναι κυρίως Εργοδηγοί, Ηλεκτροσυγκολλητές, Σωληνουργοί, Εφαρμοστές και άλλοι. Βέβαια η εξέλιξη ήταν λογική. Δεν υπήρχαν δουλειές, το εργατικό δυναμικό έφυγε από τον χώρο, νέοι δεν μπήκαν σε μεγάλο βαθμό, ενώ τα διάφορα σεμινάρια και εκπαιδεύσεις λειτούργησαν κυρίως σαν ένας μηχανισμός επιδότησης (αντίστοιχος με το ταμείο ανεργίας) παρά σαν εκπαιδευτικοί μηχανισμοί.

Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην μελέτη **ζητούν την επαναλειτουργία σχολής τεχνιτών στις ειδικότητες που λείπουν**.

Σε επίπεδο **στελεχών** η κατάσταση είναι αρκετά καλλίτερη. Όμως η επι πολλά χρόνια μειωμένη δραστηριότητα των περισσότερων επιχειρήσεων, δεν επέτρεψε την στελέχωση τους με εξειδικευμένα στελέχη σε όλα τα απαιτούμενα τμήματα της επιχείρησης. Αποτέλεσμα είναι ότι δόθηκε βαρύτητα στην βραχυπρόθεσμη λειτουργία των επιχειρήσεων και **ελάχιστη έως μηδενική προσοχή σε στρατηγικές ανάπτυξης, εκσυγχρονισμού και χρήσης νέων τεχνολογιών και λύσεων**.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η έλλειψη εξειδικευμένων **συμβούλων** και η κακή φήμη που (εν πολλοίς δικαιολογημένα) έχουν δημιουργήσει οι εμφανιζόμενοι ως σύμβουλοι, μαζί με την έλλειψη κουλτούρας συνεργασίας με εξωτερικούς συμβούλους δεν έχει επιτρέψει την αντιμετώπιση της ανάγκης εξειδικευμένου προσωπικού με την μέθοδο αυτή, που είναι συνηθισμένη στις προηγμένες χώρες του εξωτερικού. Για παράδειγμα δεν είναι οικονομικά συμφέρον για μία μικρή ή μεσαίου μεγέθους εταιρεία να έχει μόνιμο προσωπικό εξειδικευμένους επιστήμονες που να βελτιώνουν τις παραγωγικές τους διαδικασίες μειώνοντας το κόστος και βελτιώνοντας την ποιότητα, χρησιμοποιώντας νέες τεχνολογίες και σχεδιάζοντας λύσεις.

Οι απαντήσεις των επιχειρήσεων στα σχετικά ερωτήματα έδειξαν ότι η ενημέρωση τους σε τέτοια θέματα είναι ανεπαρκής έως μηδενική, υπάρχει ανάγκη για να λαμβάνουν τέτοιες υπηρεσίες, αλλά δεν εμπιστεύονται ούτε έχουν αξιολογήσει τους συμβούλους που υπάρχουν στην αγορά

Η ανάλυση των απαντήσεων έδειξε ότι υπάρχει ανάγκη και οι εταιρίες θα ήθελαν τέτοια υποστήριξη αρκεί να ήταν εγγυημένη και αποδοτική (σε οικονομικούς όρους).

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ - MARKETING

Το συγκριτικό γεωγραφικό και κλιματολογικό πλεονέκτημα της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας έρχονται να το υπερκεράσουν τα οικονομικά και διαχειριστικά προβλήματα της τρέχουσας περιόδου. Επιπρόσθετα, λόγω και της έλλειψης σωστής προώθησης (κυρίως **marketing**), ακόμη και οι έλληνες πλοιοκτήτες προσφεύγουν συστηματικά σε ξένες ναυπηγοεπισκευαστικές βάσεις. Σχετικά με το **κόστος** της ναυπηγοεπισκευής οι ελληνικές μονάδες εμφανίζουν πολλά συγκριτικά μειονεκτήματα:

1. υπάρχει τεχνολογική παλαιώση (σε πολλές περιπτώσεις τεχνολογική απαξίωση), η οποία δημιουργεί αυξημένο κόστος συντήρησης και επισκευής
2. οι επενδύσεις στα ναυπηγεία άρχισαν να γίνονται τα τελευταία χρόνια μετά παρέλευση 25 ετών περίπου
3. το κόστος εργασίας του βασικού ναυπηγοεπισκευαστικού ανταγωνισμού (π.χ. εξειδικευμένου Ουκρανού και Κινέζου εργάτη) πλησιάζει το ένα πέμπτο του κόστους εργασίας του αντίστοιχου έλληνα εργάτη
4. η τιμή της πρώτης ύλης της βασικής μεταλλουργίας είναι τουλάχιστον κατά 20% ακριβότερη απ' ότι σε άλλες χώρες (οι οποίες δεν εισάγουν, αλλά παράγουν την απαιτούμενη πρώτη ύλη)
5. δεν υπάρχει ο απαραίτητος ηλεκτρομηχανολογικός εξοπλισμός των πλοίων, με αποτέλεσμα είτε να δημιουργούνται καθυστερήσεις είτε να αυξάνεται η τιμή εισαγωγής λόγω των μεταφορικών-τελωνειακών δαπανών.

Παρ' όλα αυτά, η εξέχουσα γεωγραφική θέση και η μεγάλη αγορά, η οποία αντιπροσωπεύεται από την ελληνόκτητη εμπορική ναυτιλία, θα μπορούσαν να δημιουργήσουν καλές προοπτικές για το μέλλον της ναυπηγικής βιομηχανίας στην Ελλάδα.

Οι δεξιότητες του εργατικού δυναμικού και το χαμηλό εργατικό κόστος συγκριτικά με τις υπόλοιπες ανεπτυγμένες ευρωπαϊκές χώρες που αποτελούσαν συγκριτικά πλεονεκτήματα της Ελληνικής ναυπηγοεπισκευής έχουν εκμηδενιστεί, λόγω της μη εισόδου στον κλάδο την τελευταία δεκαετία αρκετού νέου εκπαιδευμένου προσωπικού.

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ - ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

Το πρόβλημα της “φυγής” των πελατών από τις μονάδες της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας δεν οφείλεται μόνο στο «κόστος παραγωγής». Εξίσου σημαντικός παράγοντας είναι αυτός της **έλλειψης εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας, που έχει δημιουργηθεί στους πελάτες**. Οι Έλληνες εφοπλιστές έχουν αυτή την στιγμή παραγγελίες για ναυπηγήσεις που (μόνο στην Κίνα) αγγίζουν τα 13 δις δολαρίων καθώς και χιλιάδες επισκευές πλοίων που υπολογίζονται σε κόστος 3 δις δολάρια στην Κίνα. Αυτή τη στιγμή 67 εταιρείες Ελληνικών συμφερόντων ναυπηγούν στην Κίνα 390 πλοία, που αποτελούν το 38% του συνολικού αριθμού ναυπηγήσεων Ελληνικών συμφερόντων παγκοσμίως. Τα πλοία κτίζονται σε 40 ναυπηγεία από τα οποία τα 15 κτίζουν πλοία για πρώτη φορά. Αυτά τα 15 πρωτοεμφανιζόμενα ναυπηγεία κατασκευάζουν τα 90 πλοία (23%). Το 28% των πλοίων που ναυπηγούνται στην Κίνα για Έλληνες θα παραδοθούν το 2008, ενώ τα υπόλοιπα 72% μεταξύ 2009 και 2011.

Η Κίνα κτίζει το 23% του υπό ναυπήγηση παγκόσμιου στόλου, ενώ διαθέτει 3000 ναυπηγεία (καλό είναι να ξαναδεί κανείς στο προηγούμενο κεφάλαιο την σχετική στρατηγική που ακολούθησε η Κίνα)

Βέβαια η μεγάλη ανάπτυξη της ναυτιλίας τα τελευταία χρόνια οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις μακροχρόνιες ναυλώσεις των πλοίων από τους Κινέζους.

Οι Έλληνες εφοπλιστές έχουν την πρώτη θέση παγκοσμίως και αυξάνουν συνεχώς την δύναμη τους. Τον Φεβρουάριο του 2008 το υπο εκτέλεση ναυπηγικό πρόγραμμα

τους έφτανε τα 1054 πλοία νέας τεχνολογίας άνω των 1000gross tonnage και συνολικά 86 εκκ. Τόνους. Τα ποσά που επενδύουν είναι ιλλιγιώδη, και μόνο τον τελευταίο χρόνο υπεγράφησαν συμβόλαια για 556 πλοία αξίας 32 δις δολ. Οι Έλληνες εφοπλιστές διαχειρίζονται σήμερα περίπου το 18% της χωριτικότητα του παγκόσμιου στόλου. Αναλυτικότερα το 20% μεταφοράς ξηρού φορτίου και το 23% των δεξαμενόπλοιων.

Σήμερα υπολογίζεται ότι ο παγκόσμιος τζίρος της ναυτιλίας είναι 400δις δολ. Από τα οποία οι Έλληνες ξεπερνούν τα 100 δις. Στην Ελλάδα είναι εγκατεστημένες 1200 ναυτιλιακές εταιρείες.

Θα περίμενε κανείς μερικά από αυτά τα πλοία να ναυπηγούνται στην Ελλάδα, όμως αυτό δεν συμβαίνει.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΜΕ ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ

Αν θεωρήσουμε ότι οι λόγοι που αναπτύχθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο κάνουν δύσκολο τον ανταγωνισμό με φτηνά ναυπηγεία της Ανατολής για κατασκευή κλασσικών πλοίων, θα περιμέναμε για τους ίδιους λόγους (κόστους) να είμαστε ανταγωνιστικοί **σε εξειδικευμένα πλοία νέας τεχνολογίας, και σε κρουαζιερόπλοια**. Πράγματι υπάρχει σημαντική στροφή μερικών Ελλήνων εφοπλιστών στον τομέα Ενέργειας που ξεκίνησε με την σημαντική παρουσία στα LPG/LNG και συνεχίζεται με την παραγγελία δύο drillships για εξόρυξη πετρελαίου (με κόστος 800 εκατ. δολάρια το ένα).

Η ανάθεση στα ναυπηγεία Σκαραμαγκά της κατασκευής της πλωτής πλατφόρμας που προορίζεται για εργασίες σε offshore ανεμογεννήτριες έδωσε την ευκαιρία που χρειαζόταν η βιομηχανία της χώρας μας για να μπει στον τομέα αυτό. Μεγάλο μέρος του έργου θα υλοποιούσαν εργολάβοι από τον χώρο της ναυπηγοεπισκευής. Δυστυχώς όμως φαίνεται ότι υπάρχει αδυναμία υλοποίησης του έργου και το έργο ΔΕΝ θα υλοποιηθεί. Αυτή η εξέλιξη αποτελεί ένα σημαντικό κτύπημα στη ναυπηγική βιομηχανία μας, στην προοπτική και την φήμη της. Είναι φανερό ότι οι δυνατότητες της δεν είναι αυτές που προβάλλουν οι επιχειρήσεις (και στις απαντήσεις τους στα ερωτηματολόγια της μελέτης αυτής).

Η **τεχνογνωσία** που επικαλούνται είναι σε ευθεία αντίθεση με την ομολογούμενη από όλους **έλλειψη ικανού εκπαιδευμένου προσωπικού**. Το ίδιο και η επίκληση της **ποιότητας** ως βασικό στοιχείο τους.

Αυτός είναι και ένας βασικός λόγος που ούτε οι Έλληνες εφοπλιστές κτίζουν πλοία στην Ελλάδα, ούτε οι τράπεζες εμπιστεύονται σχετικές χρηματοδοτήσεις.

Φυσικά η κατάσταση δεν ήταν πάντα έτσι και η εξέλιξη αυτή δημιουργήθηκε από σημαντικότερα σφάλματα πολιτικής στον τομέα αυτό τις τελευταίες δεκαετίες. Όμως η κατάσταση είναι όχι καλή, και πρέπει άμεσα να εφαρμοστούν μέτρα για την ανάκαμψη της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας

Προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας δημιουργούνται από τη ραγδαία επέκταση του τομέα των πλοίων αναψυχής, όπου η Ελλάδα κατέχει εξέχουσα θέση, ενώ και η είσοδος νέων πλοιοκτητών με πλοία αυστηρών προδιαγραφών εκτιμάται ότι θα διευρύνουν τον κύκλο των δυνητικών πελατών των ελληνικών ναυπηγείων, κυρίως σε θέματα επισκευών.

Σχετικά με τον τομέα της κρουαζιέρας χρονιά ορόσημο είναι το 2010 όταν οι μικρές και μεσαίου μεγέθους εταιρείες θα αναγκαστούν να αποσύρουν για παλιοσίδερα τα παλιά πλοία τους λόγω εφαρμογής των τελευταίων αυστηρότερων κανονισμών SOLAS. Ελάχιστοι θα επιλέξουν την μετασκευή λόγω πολύ μεγάλου κόστους. Ταυτόχρονα οι πολυεθνικοί κολοσσοί του χώρου έχουν και ναυπηγούν μεγάλα πλοία, αφήνοντας (ίσως ηθελημένα) χώρο για μικρότερου μεγέθους εταιρείες. Οι Ελληνοκύπριοι είναι πολύ δραστήριοι στον χώρο αυτό αλλά οι ναυπηγήσεις τους γίνονταν κυρίως σε Ευρωπαϊκές χώρες (Γαλλία, Νορβηγία, Ιταλία κλπ).

Το 2005 μόνο στην κατασκευή κρουαζιερόπλοιων στην Ευρώπη απασχολούντο 22500 Ευρωπαίοι από τους οποίους 10500 στην Ιταλία.

Αυτή την στιγμή υπάρχουν συζητήσεις με Ελληνικά ναυπηγεία για παραγγελία μεσαίου μεγέθους κρουαζιερόπλοια, αλλά δεν έχει ακόμα ξεπεραστεί το θέμα της κρατικής επιδότησης (τουλάχιστον για τον ξενοδοχειακό εξοπλισμό, όπως ισχύει για τα ξενοδοχεία).

Στην Ευρώπη εκτός από κρουαζιερόπλοια κτίζονται και συμβατικά επιβατηγά / οχηματαγωγά, αλλά και πλοία προηγμένων τεχνολογιών, πολλά από τα οποία είναι Ελληνικών συμφερόντων, πάσης μορφής εξειδικευμένα σκάφη, πλοία εμπορευματοκιβωτίων κλπ. Στην Δανία της οποίας τα ναυπηγεία έχουν σημαντικό βαθμό αυτοματισμού κτίζονται μεταξύ άλλων και πολλά πλοία χύδην φορτίου για λογαριασμό Ελλήνων εφοπλιστών.

Στην Ελλάδα οι νέες κατασκευές εμπορικών πλοίων είναι σχεδόν ανύπαρκτες. Τα ναυπηγεία επιβιώνουν ουσιαστικά από τα πολεμικά πλοία, κατασκευές που δεν αναπτύσσονται σε ανταγωνιστικό περιβάλλον και όρους αγοράς.

Σημειωτέον ότι οι ευρωπαϊκοί όμιλοι που δραστηριοποιούνται στο ναυπηγικό τομέα και οι προμηθευτές τους κυριαρχούν στους κλάδους της αγοράς, κατασκευής τουριστικών - επιβατικών πλοίων, των μικρών εμπορικών πλοίων, των πλοίων ειδικών χρήσεων, των σκαφών αναψυχής καθώς και των πολεμικών πλοίων νέας υψηλής τεχνολογίας. Τέλος, άλλο ένα ενδιαφέρον στοιχείο της πορείας του κλάδου είναι και το γεγονός ότι την τελευταία δεκαετία, ενώ μειώθηκαν οι θέσεις εργασίας κατά 36% στη ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία, στα κράτη - μέλη της ΕΕ, την ίδια περίοδο ο κλάδος αύξησε την παραγωγικότητά του κατά 43%. Αυτό δεν ισχύει στην Ελλάδα την στιγμή μάλιστα που τα τελευταία δέκα χρόνια παρατηρείται συνεχής αύξηση της παγκόσμιας ναυπηγικής δραστηριότητας. Μιλώντας ειδικότερα για τη ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ), τα 309 ναυπηγεία της και τις περίπου 9.000 εταιρίες ανεφοδιασμού που τα πλαισιώνουν, σύμφωνα με τα στοιχεία της «Κοινότητας των Ευρωπαϊκών Ναυπηγείων» (CESA), ο ετήσιος τζίρος τους ανέρχεται σε 10 δισεκατομμύρια ευρώ, ενώ άλλες πηγές εκτιμούσαν τον τζίρο του 2004 στα 13 δισεκατομμύρια ευρώ. Έτσι σήμερα τα ευρωπαϊκά ναυπηγεία αντιπροσωπεύουν περίπου το 20% αυτής της παγκόσμιας ναυπηγικής δραστηριότητας.

Η **επισκευαστική βάση** κάποτε πρόσφερε τις υπηρεσίες της στο μεγαλύτερο μέρος του Ελληνικού στόλου. Την προηγούμενη δεκαετία υπήρχε μία ταχύτατη συρρίκνωση των εργασιών της ναυπηγοεπισκευής στην Ελλάδα. Επειδή διεθνώς πολλές επισκευαστικές βάσεις μετατράπηκαν σε ναυπηγεία για την ναυπήγιση νέων πλοίων και επειδή οι ναύλοι των πλοίων σημείωσαν σημαντική αύξηση, τον τελευταίο 1,5 χρόνο υπήρξαν πολλές δουλειές επισκευής στην Ελληνική ναυπηγοεπισκευή.

ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Σημαντική προοπτική στην ανάπτυξη του κλάδου μπορεί να δώσει η **ακτοπλοΐα**.

Σημαντική παράμετρος παραμένει το θέμα των υπερήλικων πλοίων. Σύμφωνα με στοιχεία του αρμόδιου υπουργείου για το 2007, περίπου το 44% των επιβατηγών - ακτοπλοϊκών πλοίων είναι ηλικίας άνω των 20 ετών. Δόθηκε η δυνατότητα συνέχισης δρομολογίων με πλοία άνω των 30 ετών (Π.Δ. 144, Ιούλιος 2006), όπως και η

δυνατότητα κατάταξης πλοίων άνω των 17 ετών στο ελληνικό νηολόγιο (κυβερνητική απόφαση του 1983).

Αυξήθηκε ο αριθμός πλοίων με ηλικία άνω των 30 ετών. Πρόκειται κυρίως για φορτηγά, δεξαμενόπλοια και πορθμεία χωρητικότητας 350 - 1.500 κόρων ολικής χωρητικότητας, που έχουν τοπική δραστηριότητα στις εσωτερικές θαλάσσιες μεταφορές στη χώρα μας. Συγκεκριμένα, το 2007 καταγράφηκαν 741 πλοία ηλικίας μεγαλύτερης των 30 ετών (έναντι 645 το 2006) και 240 πλοία μεγαλύτερης των 40 ετών (έναντι 209 το 2006).

Την ίδια ώρα η πολιτεία δείχνει σημεία στήριξης του κλάδου. Αναφέρουμε ενδεικτικά ότι οι κρατικές επιδοτήσεις στις ακτοπλοϊκές εταιρίες από 3,5 εκατ. ευρώ το 2002 - περίοδο πριν από την κατάργηση του διαβόητου Cabotage - αυξήθηκαν στα 70 εκατ. ευρώ, σύμφωνα με τον κρατικό προϋπολογισμό, για το 2008.

Αυτές οι συνθήκες αναμένεται να αυξήσουν λίγο τις ναυπηγοεπισκευαστικές εργασίες στην Ελλάδα τα προσεχή χρόνια.

Η ακτοπλοΐα συνδέει τα 227 κατοικημένα νησιά της Ελλάδας με τον κύριο κορμό της χώρας και μεταξύ τους. Συντελεί σημαντικά στην ανάπτυξη τους κυρίως μέσω του τουρισμού, και της βελτίωσης της προσβασιμότητας.

Σημαντικός μοχλός ανάπτυξης των νησιωτικών περιοχών είναι ο θαλάσσιος τουρισμός, είτε με κρουαζιερόπλοια είτε με τουριστικά θαλαμηγό που πρέπει να βοηθηθεί με κατάλληλη νομοθεσία και υποδομές για να προσφέρει περισσότερα στην εθνική οικονομία.

Το 2008 ο τουρισμός μειώθηκε κατά 6% περίπου, ενώ στην Τουρκία οι ρυθμοί αύξησης είναι περίπου 15%. Η ανάπτυξη της νησιωτικής Ελλάδας είναι βασική επιλογή των Ελληνικών κυβερνήσεων και αυτό μπορεί να συνδυαστεί, να βοηθήσει και να βοηθηθεί από τον ναυπηγικό / ναυπηγοεπισκευαστικό κλάδο.

Ένα παράδειγμα προγράμματος που προσπάθησε να δώσει ιδιαίτερη προοπτική στην ανάπτυξη του κλάδου ήταν και το επενδυτικό πρόγραμμα «ΑΡΙΑΔΝΗ», με το οποίο η ελληνική κυβέρνηση, και συγκεκριμένα τα Υπουργεία Ανάπτυξης, Εμπορικής Ναυτιλίας και Αιγαίου, επιδίωκαν τη συγκέντρωση κεφαλαίων ύψους 1,5 τρις δραχμών, μέσα από το Τρίτο Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης, για την ενίσχυση της εγχώριας ναυπηγικής βιομηχανίας και τον εκσυγχρονισμό

της ακτοπλοΐας. Το όλο επενδυτικό σχέδιο είχε διάρκεια οκτώ ετών αλλά δυστυχώς δεν φαίνεται ότι θα πραγματοποιηθεί.

Όσον αφορά τη ναυπηγική βιομηχανία, το πρόγραμμα «ΑΡΙΑΔΝΗ» είχε τρεις κύριους στόχους :

- ανανέωση και εκσυγχρονισμό του στόλου της ακτοπλοΐας
- δημιουργία πλαισίου για τη χρηματοδότηση και την εγγύηση των ναυπηγικών έργων
- ανάπτυξη της εγχώριας τεχνογνωσίας στη μελέτη και σχεδίαση πλοίων και προσπάθεια τυποποίησης ορισμένων τύπων σκαφών που θα αυξήσουν την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών ναυπηγικών επιχειρήσεων.

Σήμερα οι προοπτικές των ελληνικών ναυπηγοεπισκευαστικών μονάδων, κυρίως στους τομείς των νέων κατασκευών και βιομηχανικών έργων, είναι ιδιαίτερα συνδεδεμένες και με το σχεδιασμό και την εξέλιξη των προγραμμάτων ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού (ΕΜΠΑΕ) του ελληνικού Πολεμικού Ναυτικού και, σε πολύ μικρότερο βαθμό, διάφορων κρατικών οργανισμών, όπως είναι ο ΟΣΕ και ο ΗΣΑΠ. Στον τομέα αυτό, η αγορά δουλεύει με συνθήκες μονοψωνίου με αποκλειστικό πελάτη το Ελληνικό Δημόσιο (Πολεμικό Ναυτικό).

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΙ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΙ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Ένας σημαντικός παράγοντας που δυσχεραίνει την θέση των Ελληνικών ναυπηγικών επιχειρήσεων είναι η έλλειψη χρηματοπιστωτικών μηχανισμών που θα διευκόλυναν την υλοποίηση νέων κατασκευών στην Ελλάδα, σε αντίθεση με ότι συμβαίνει στο εξωτερικό.

Σύμφωνα με την πρόσφατη έρευνα της Petrofin Bank Research που αφορά την χρηματοδότηση της Ελληνικής ναυτιλίας οι τράπεζες δάνεισαν τους Έλληνες εφοπλιστές με 66,941 δις δολάρια πέρσι έναντι 46,39 δις δολάρια το 2006 (αύξηση 44,32%). Ο συνολικός αριθμός των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων που χρηματοδοτούν την Ελληνική ναυτιλία είναι 41 (με μεγαλύτερη την RBS), εκ των

οποίων 12 είναι Ελληνικές τράπεζες (με την τράπεζα Πειραιώς με 3,376 δις χαρτοφυλάκιο να είναι στην 5^η θέση και την Alpha Bank με 2,677 δις στην έκτη παγκοσμίως). Συνολικά τα δάνεια από Ελληνικές τράπεζες ανήλθαν σε 15,84 δις δολάρια. Όμως τα Ελληνικά ναυπηγεία δεν έχουν τις προϋποθέσεις που θέλουν οι τράπεζες (ακόμα και οι Ελληνικές) για να πάρουν μέρος σε αυτές τις επιχειρηματικές συνεργασίες.

ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ

Ο κλάδος της ναυπηγικής βιομηχανίας παρουσιάζει ιδιαιτερότητες τόσο σε διεθνές όσο και σε εθνικό επίπεδο. Διεθνώς, η ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία δέχεται παρεμβάσεις οικονομικής στήριξης. Στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης είχαν καταργηθεί οι διάφορες επιδοτήσεις που συνηθίζονταν στο παρελθόν. Αυτό διαφοροποιήθηκε και πλέον κύριος στόχος είναι ο εκσυγχρονισμός της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, ώστε να σταματήσει, όπως είπαμε νωρίτερα, η συρρίκνωσή της προς όφελος των χωρών της Άπω Ανατολής

Ιδιαίτερα για την Ελλάδα, σημειώσαμε ότι η ναυπηγική βιομηχανία, ως κλάδος εντάσεως εργασίας, παίζει σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση του επιπέδου ανεργίας, των συναλλαγματικών εισροών στη χώρα, με ποσοστό 70% - 90% προστιθέμενης αξίας, καθώς και στο αμυντικό πρόγραμμα του ελληνικού Πολεμικού Ναυτικού.

Σχετικά πρόσφατα η Ε.Ε. αποφάσισε ως στρατηγική επιλογή την ενίσχυση της ευρωενωσιακής ναυπηγικής βιομηχανίας και προς τούτο υλοποιεί σχετικά προγράμματα στήριξης όπως το «LeaderSHIP 2015» ή το «Seaborne 2020». Μάλιστα η έκθεση προόδου και οι προτάσεις της Ε.Ε. για το κοινοτικό πρόγραμμα «LeaderSHIP 2015» (COM 2007- 220/25.4.2007) δίνουν κατευθυντήριες γραμμές για την παραπέρα ενίσχυση της ανάπτυξης και της κερδοφορίας των ναυπηγείων της Ε.Ε.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή με την πρωτοβουλία «**LeaderSHIP 2015: Για τον καθορισμό του μέλλοντος της ευρωπαϊκής βιομηχανίας ναυπήγησης και επισκευής πλοίων - Ανταγωνιστικότητα μέσω της αριστείας**» προχώρησε σε σημαντικές ενέργειες όπως οι ακόλουθες:

- Προκειμένου ο τομέας ναυπήγησης πλοίων να μπορεί να λαμβάνει επαρκείς ενισχύσεις από τα κράτη μέλη για τις ερευνητικές δραστηριότητές του, η Επιτροπή

προσάρμοσε τους κανόνες για την ενίσχυση της καινοτομίας στον τομέα της ναυπήγησης πλοίων

- Ο τομέας της ναυπήγησης πλοίων έχει ανάγκη συνεπούς **χρηματοδότησης**, τόσο κατά τη φάση της ναυπήγησης (πριν την παράδοση) όσο και κατά τη φάση λειτουργίας του πλοίου (μετά την παράδοση). Εντούτοις, πολλές τράπεζες δεν ενδιαφέρονται για τη ναυπήγηση πλοίων. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή προτείνει να στηρίξει η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων τη χρηματοδότηση πριν και μετά την παράδοση.

- Η ναυπήγηση πολεμικών πλοίων δεν έχει τις ίδιες ανάγκες με τη ναυπήγηση εμπορικών πλοίων. Η Επιτροπή υποστηρίζει τη δημιουργία μιας **κοινής αγοράς για το αμυντικό υλικό**.

η Επιτροπή στηρίζει το σύνολο των συστάσεων της ομάδας LeaderSHIP 2015, για την ενίσχυση των επισκευών των πλοίων .

Η στρατηγική LeaderSHIP 2015 αποφέρει τους καρπούς της. Ο τομέας δεν θεωρείται πλέον ως μια επιδοτούμενη παρακμάζουσα βιομηχανία, αλλά ως μια σύγχρονη και αποτελεσματική βιομηχανία η οποία δημιουργεί ανάπτυξη και θέσεις εργασίας. Η Επιτροπή σκοπεύει να δώσει συνέχεια στην πρωτοβουλία και να επιταχύνει τις σχετικές δραστηριότητες σε πολλούς τομείς.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ – ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ – ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Όλες οι επιχειρήσεις τοποθετούν σε υψηλή θέση στην κατηγορία των κινδύνων που αντιμετωπίζουν, τα πιθανά ατυχήματα.

Δεν είναι ιδιαίτερα ευχαριστημένοι από το θεσμικό πλαίσιο ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ & ΥΓΙΕΙΝΗΣ αλλά κυρίως από τον τρόπο και τους μηχανισμούς εφαρμογής του.

Επίσης παραδέχονται ότι η εκπαίδευση του προσωπικού τους σε τέτοια θέματα είναι ανύπαρκτη.

Κατά την άποψη της μελετητικής ομάδας σημαντικότερο όλων είναι (όπως αρκετές από τις εταιρείες αναφέρουν) η ανοργάνωτη κατάσταση που επικρατεί στον χώρο της ναυπηγοεπισκευής.

Λόγω της μεγάλης αύξησης των δουλειών τα τελευταία 2 χρόνια και της έλλειψης αντίστοιχου εκπαιδευμένου προσωπικού παρατηρήθηκε μία ανεξέλεγκτη εισροή εργολάβων και εργαζομένων στον χώρο, οι οποίοι δεν είχαν τις απαιτούμενες προδιαγραφές για την δουλειά που ανελάμβαναν.

Η έλλειψη μεγάλων μονάδων που θα έπαιζαν τον ρόλο που παίζουν τα μεγάλα ναυπηγεία στον συντονισμό της δουλειάς και έχουν την αντίστοιχη ευθύνη και έλεγχο, επιτείνει το πρόβλημα. Σε πολλά πλοία που κάνουν επισκευές, η δουλειά αναθέεται σε πολλά διαφορετικά συνεργεία / εργολάβους και συντονίζεται κατά κάποιο τρόπο από το πλήρωμα του πλοίου (ή τον μηχανικό της εταιρείας).

Η έλλειψη συντονισμού, συνδυασμένη με την υποβάθμιση της ποιότητας και των γνώσεων πολλών από το εργατικό δυναμικό (λόγω της προαναφερόμενης υπερζήτησης) εκθέτει τις εταιρείες σε σημαντικό υπαρκτό κίνδυνο ατυχημάτων.

Επίσης οι συνθήκες Υγιεινής στο χώρο εργασίας πάνω στα πλοία είναι τις περισσότερες απαράδεκτες (έλλειψη τουαλέτων, αποκομιδή σκουπιδιών κλπ)

ΕΤΑΙΡΙΕΣ, ΕΡΓΟΛΑΒΟΙ, ΣΥΝΔΙΚΑΤΑ, ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ – ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΖΩΝΗΣ

Υπάρχει μία διαχρονική και συνεχόμενη «γκρίνια» μεταξύ των διαφόρων μερών που συνυπάρχουν και αποτελούν την ναυπηγοεπισκευαστική Ζώνη.

Οι μεγαλύτερες εταιρίες συνήθως κατηγορούν τους εργολάβους για αθέμιτο ανταγωνισμό και μειωμένη ποιότητα.

Επίσης έχουν πολλά παράπονα όπως και οι μικρότεροι εργολάβοι από τις παρεμβάσεις των συνδικαλιστών του συνδικάτου στη δουλειά τους. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι οι πιέσεις που ασκούνται για παροχές και πρόσληψη ποσοστού εκτάκτων από την λίστα του σωματείου. Γεγονός είναι ότι από όσα παρατηρήσαμε αυτά που ζητούνται δεν είναι πέραν των συμφωνιών που υπάρχουν και σε μερικές περιπτώσεις του εθνικού δικαίου που εφαρμόζεται πολλά χρόνια. Βέβαια μερικά παράπονα σχετίζονται με λευκές απεργίες, «εκβιασμούς», καθώς και καταγγελίες για επιβολή πρόσληψης ανειδίκευτου προσωπικού που δεν πληρή τις προϋποθέσεις που πρέπει. Δεν κατέστη δυνατόν στα πλαίσια της μελέτης να ερευνηθεί σε βάθος το θέμα αυτό, αλλά η εμπειρία της μελετητικής ομάδας λέει ότι υπάρχουν περιπτώσεις που οι παραπονούμενοι έχουν δίκιο και θα πρέπει να

υπάρχει ένα είδος δευτεροβάθμιου ανεξάρτητου οργάνου που να εξετάζει προβλήματα και καταγγελίες και να ρυθμίζει τέτοια θέματα όταν δημιουργούνται.

Σημαντικότερα προβλήματα είχαν παρουσιαστεί παλαιότερα με απεργίες που είχαν σαν συνέπεια πελάτες να φεύγουν, η αξιοπιστία της Ζώνης να μειώνεται με συνέπεια να μειώνονται οι δουλειές και να αυξάνεται η ανεργία. Τα τελευταία χρόνια αυτά τα φαινόμενα έχουν μειωθεί.

Από την πλευρά τους οι εργαζόμενοι και το συνδικάτο έχει αντίστοιχα παράπονα από τους εργοδότες, ενώ και οι μικροί εργολάβοι θεωρούν κατά περίπτωση ανταγωνιστές τους εταιρίες με τις οποίες σε άλλες περιπτώσεις συνεργάζονται.

ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ πάντως που δουλεύει όλα αυτά τα χρόνια χρειάζεται όλες τις συνιστώσες του ή εν πάσει περιπτώσει έχει ισορροπήσει σε αυτές.

Τα ναυπηγεία ή οι μεγάλες εταιρίες μπορούν και παίρνουν μεγαλύτερες δουλειές. Επειδή δεν έχουνε κλεισμένες δουλειές για πολλά χρόνια δεν μπορούν να διατηρήσουν μόνιμες δομές για να ανταπεξέλθουν. **Χρειάζονται** επομένως τους υπεργολάβους (για τα ναυπηγεία είναι οι μεγαλύτερες και οι μικρότερες εταιρίες της ζώνης και για τις μεγαλύτερες εταιρίες οι εργολάβοι). Αυτοί με την σειρά τους δεν έχουν μόνιμο προσωπικό και **χρειάζονται** τους έκτακτους. Οι έκτακτοι όταν δεν υπάρχει εργασία είναι άνεργοι, επομένως λογικό είναι όταν δουλεύουν να αμοίβονται περισσότερο. Είναι σαν να αναλαμβάνουν ένα είδους επιχειρηματικού ρίσκου. Όταν δεν υπάρχει δουλειά να μην πληρώνονται και όταν υπάρχει να καλύπτουν τις απώλειες στο εισόδημα τους.

Από την άλλη πλευρά δηλαδή και αντίστροφα, υπάρχει η ίδια εξάρτηση. Οι έκτακτοι χρειάζονται τους εργολάβους ή τις μεγαλύτερες εταιρίες που θα αναλάβουν εργολαβίες και θα τους δώσουν δουλειά. Και οι εργολάβοι χρειάζονται τις μεγάλες εταιρίες και τα ναυπηγεία που μπορούν να φέρουν μεγάλες δουλειές για να μπορέσουν να εργαστούν.

Ακόμα και το θέμα που αφορά το υψηλό εργατικό κόστος με το υψηλό μεροκάματο της Ζώνης, αντισταθμίζεται από την μη απασχόληση όποιου δεν χρειάζεται.

Είναι προφανές λοιπόν ότι το μοντέλο της Ζώνης στηρίζεται σε όλες αυτές οι συνιστώσες και όποια από αυτές λείπει ή υποβαθμιστεί δημιουργεί προβλήματα και στις άλλες και θέτει σε κίνδυνο το συνολικό μοντέλο (π.χ. η πριν λίγα χρόνια μείωση των δραστηριοτήτων των ναυπηγείων και των επισκευαστικών εταιρειών δημιούργησε τεράστιο πρόβλημα στο εργατικό δυναμικό με αποτέλεσμα την σταδιακή μείωση του διαθέσιμου εκπαιδευμένου προσωπικού που με την σειρά του τα 2 τελευταία χρόνια δημιουργεί προβλήματα που αναφέρθηκαν στα προηγούμενα,

ένα είδος κύκλου δηλαδή). Και όσο δεν υπάρχει δυνατότητα για κάτι διαφορετικό θα πρέπει να εξεταστεί μόνο πως θα βελτιωθεί το μοντέλο αυτό.

ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ

Ο βαθμός αυτοματοποίησης είναι ελάχιστος. Αφορά κυρίως εργασίες κοπής ελασμάτων, λίγο της μεταφορές και καθόλου άλλες δραστηριότητες όπως βαφές, καθαρισμούς, ελέγχους και κυρίως συγκολλήσεις. Οι συγκολλήσεις αποτελούν μεγάλο μέρος (με πολύ υψηλό κόστος και απαιτήσεις) των εργασιών ειδικά δε στις επισκευές το ποσοστό αυτό αυξάνει σημαντικά. Σύγκριση με ναυπηγεία προηγμένων χωρών δείχνει χαώδη απόσταση, ενώ δεν ξεπερνάμε (πολλές φορές υπολείπομαστε) ναυπηγεία φτηνών χωρών (όπως Ανατολικής Ευρώπης, Τουρκίας, Ασίας). Η υποβάθμιση φαίνεται και από το γεγονός ότι ενώ την δεκαετία του 90 Ρομποτικά συγκολλητικά συστήματα που αποτελούσαν αιχμή της τεχνολογίας ήταν σε λειτουργία και έδιναν συγκριτικό πλεονέκτημα στη Ζώνη (ΝΑΥΣΙ), σήμερα περίπου 15 χρόνια μετά υπάρχει και εφαρμόζεται στην Ναυπηγοεπισκευή της Ελλάδας, λιγότερος αυτοματισμός και τεχνολογικά εργαλεία και μέθοδοι (με πιο έντονο παράδειγμα στον τομέα των συγκολλήσεων).

Επιχειρηματικό περιβάλλον

Στην Ελλάδα, η ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία περιλαμβάνει 3 μεγάλες μονάδες, τα Ελληνικά Ναυπηγεία, τα Ναυπηγεία Ελευσίνας, τα Ναυπηγεία του Νεωρίου Σύρου. Υπάρχουν επίσης και η εταιρία ΜΟΤΟΜΑΡΙΝΕ, που έχει αναλάβει ένα πρόγραμμα ΠΝ, και τα Ναυπηγεία Αυλίδος, που δεν ασχολούνται με αμυντικές κατασκευές. Παράλληλα, ένας μεγάλος αριθμός εργασιών λαμβάνει χώρα και στη Ναυπηγοεπισκευαστική Ζώνη Περάματος, στον Οργανισμό Λιμένος

Πειραιώς, καθώς και σε μικρότερα ναυπηγεία της περιοχής της Σαλαμίνας.

Σε παγκόσμιο εμπορικό επίπεδο, ιδιαίτερα ανταγωνιστικά απέναντι στις ελληνικές ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες, γενικά, είναι:

- τα ναυπηγεία της Κίνας και της Μαύρης Θάλασσας (Βουλγαρία, Ουκρανία και Ρουμανία), όσον αφορά τμήμα της ελληνικής πλοιοκτησίας, και τα ναυπηγεία της Τουρκίας, όσον αφορά ξένους κυρίως πλοιοκτήτες για εργασίες χάλυβα
- τα ναυπηγεία της Μάλτας (MDD). Στα ναυπηγεία αυτά πραγματοποιούνται εργασίες επισκευών, κατασκευών σκαφών, καθώς και ατσάλινες και βαριές κατασκευές, ενώ είναι από τα μεγαλύτερα ναυπηγεία επισκευών της Ευρώπης, τα οποία και λειτουργούν από το 1959
- τα δύο μεγάλα ναυπηγεία του περσικού κόλπου (Arsy, Dubai), κυρίως λόγω ευρύτερου όγκου και φάσματος εργασιών. Το ναυπηγείο του Dubai δημιουργήθηκε το 1971 κατόπιν εξουσιοδότησης από τον υψηλότατο Sheikh Rashid Bin Saeed Al Maktoum για την εκπόνηση μελέτης, προκειμένου να δημιουργηθεί στο Dubai μια ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη φιλόδοξη και με προοπτικές, όπως και έγινε. Σήμερα, τα ναυπηγεία του Dubai αποτελούν μια από τις ηγετικές επισκευαστικές ζώνες παγκοσμίως, έχοντας τα πρωτεία ανάμεσα στις χώρες της Ευρώπης και της Άπω Ανατολής.
- τα ναυπηγεία της Πορτογαλίας (“Lisnave”). Τα ναυπηγεία Margueira, Mitrena και Viana do Castelo ξεχωρίζουν στη βιομηχανία, τόσο της χώρας τους όσο και διεθνώς, λόγω της ικανότητάς τους να ανταγωνίζονται σε ένα διεθνοποιημένο περιβάλλον. Το Margueira και το Mitrena κρατικοποιήθηκαν στις αρχές τις δεκαετίας του 1970, αλλά αργότερα επανιδιωτικοποιήθηκαν, όταν η κυβέρνηση προώθησε ένα σχέδιο, το 1992 για την αναδιαμόρφωση της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας της χώρας. Τα “Lisnave” στην Margueira και στη Mitrena μετονομάστηκαν, παίρνοντας πάλι την αρχική τους

ονομασία, η οποία τους είχε δοθεί από τον αρχικό και νυν ιδιοκτήτη τους. Η ιδιωτικοποίηση πραγματοποιήθηκε με τη βοήθεια του κράτους, το οποίο και διέγραψε τα μέχρι τότε χρέη του ναυπηγείου και ανέλαβε εξ ολοκλήρου την κοινωνική ευθύνη για τις περικοπές προσωπικού, που έπρεπε να γίνουν.

➤ Santierul Naval Constanta S.A. - Constanta Shipyard – Romania

Τα ναυπηγεία αυτά βρίσκονται στην Constanta της Ρουμανίας και αποτελούν έναν βασικό ανταγωνιστή της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας. Τα ναυπηγεία βρίσκονται τοποθετημένα στη Μαύρη Θάλασσα, η οποία δέχεται καθημερινά πολλές επισκέψεις εμπορικών πλοίων. Μπορούν να φιλοξενήσουν πλοία μέχρι 200.000 DWT, και δραστηριοποιούνται είτε σε νέες κατασκευές, είτε σε επισκευές και μετατροπές. Πηγή: http://www.snc.ro/first_page.php

➤ Tuzla Shipyards – Turkey

Τα ναυπηγεία αυτά βρίσκονται στην ακτή Tuzla, σε πολύ κοντινή απόσταση από την Κωνσταντινούπολη. Η τοποθεσία που βρίσκονται είναι πολύ καλή διότι, εκτός ότι βρίσκονται πάνω σε έναν από τους μεγαλύτερους θαλάσσιους δρόμους (στενά του Βοσπόρου) και με τον τρόπο αυτό καταφέρνουν να εξυπηρετούν πλοία τα οποία κινούνται σε αυτόν, καταφέρνουν με την τοποθέτησή τους αυτή να βρίσκονται πολύ κοντά στο αεροδρόμιο, στον σιδηρόδρομο αλλά και σε δύο πολύ μεγάλους αυτοκινητόδρομους. Η πλωτή δεξαμενή την οποία διαθέτει το ναυπηγείο είναι μόλις της τάξης των 100.000 DWT. Πηγή: <http://www.tuzla-shipyard.com/>

➤ Στην περιοχή Yumurtahk της Τουρκίας κατασκευάζεται το 2^ο σε μέγεθος παγκοσμίως ναυπηγείο και το μεγαλύτερο στην Τουρκία. Το ναυπηγείο θα είναι έτοιμο τον Ιούλιο του 2009. Για το πρώτο μέρος της κατασκευής, το οποίο θα λάβει χώρα σε μία έκταση της τάξης των 800.000 τετραγωνικών μέτρων, έχουν εξασφαλιστεί κεφάλαια της τάξης των 550 εκ. €. Το ναυπηγείο αυτό φαίνεται ότι θα αποτελέσει μία πολύ σημαντική απειλή για την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία.

Πηγή: <http://www.todayszaman.com/tz-web/detavlar.do?load=detav&link=113483&bolum=106>

- Τουρκία Η Τουρκία αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους ανταγωνιστές της ελληνικής ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, καθώς βρίσκεται σχεδόν στην ίδια γεωγραφική θέση με την Ελλάδα και καταφέρνει να έχει χαμηλότερο κόστος παραγωγής από αυτήν. Συγκεκριμένα στην Τουρκία έχουν δημιουργηθεί 41 Ναυπηγεία, τα οποία αναφέρονται στο προηγούμενο κεφάλαιο της παρούσας μελέτης

Όσον αφορά τον αμυντικό τομέα, λόγω των συνθηκών μονοψωνίου που υφίστανται, ο ανταγωνισμός των ναυπηγείων είναι σε εθνικό επίπεδο και περιορίζεται στις παραγγελίες του Πολεμικού Ναυτικού και του Ελληνικού Δημοσίου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Αυτό που χαρακτήριζε και εν πολλοίς χαρακτηρίζει τις επιχειρήσεις και τους εργαζομένους στην ναυπηγοεπισκευή (πράγματα ισοδύναμα όσον αφορά την ικανότητα), ήταν και είναι η εμπειρία και οι έξυπνες ιδέες και λύσεις που επέτρεπαν την ταχύτατη και τεχνικά άρτια ολοκλήρωση των εργασιών με μικρό κόστος.

Αυτή η ικανότητα όχι μόνο δεν έχει εκλείψει, αλλά με την πάροδο των χρόνων και την πίεση του ανταγωνισμού έχει βελτιωθεί.

Αυτό που έχει αλλάξει είναι οι εξωτερικές συνθήκες και η έλλειψη σύγχρονων τεχνολογικών βοηθημάτων που προέρχεται από την οικονομική δυσπραγία των επιχειρήσεων του κλάδου, καθώς και η υποβάθμιση της οργάνωσης τους πάλι εξ αιτίας της κακής οικονομικής κατάστασης των τελευταίων 10 χρόνων (με εξαίρεση την τελευταία 2ετία).

Η επιλογή επομένως είναι να υλοποιηθούν οι τεχνικές βοήθειες και υποδομές που απαιτούνται για να ξεπεραστούν τα σημερινά προβλήματα.

Για παράδειγμα γνωρίζουμε ότι υπάρχουν καινοτομικές προσπάθειες και ιδέες που προέρχονται από την NEZ και που μπορούν να δώσουν νέα πνοή στην ναυπηγοεπισκευή και στην απασχόληση. Ωστόσο υπάρχουν αδυναμίες όσον αφορά τεχνικές προώθησης, πατενταρίσματος και αξιοποίησης των πατέντων που πιθανόν θα αποκτηθούν.

Επίσης υπάρχουν αδυναμίες ολοκλήρωσης λειτουργικών πρωτοτύπων καθώς και ελλείψεις εξειδικευμένου εξοπλισμού που μπορεί να χρειάζεται για τις προκαταρκτικές αυτές προανταγωνιστικές φάσεις.

Σαν άλλο ενδεικτικό παράδειγμα αναφέρεται καινοτόμος προσπάθεια / ιδέα για χωρίς περιβαντολογική μόλυνση καθαρισμό πλοίων. Σωστή αξιοποίηση αυτής προφανώς θα δώσει νέα ώθηση στην αγορά και θα διασφαλίσει καθαρότερο περιβάλλον.

Ανέκαθεν υπήρχε ανταγωνισμός και από τεχνολογικά προηγμένα κράτη με υψηλότερο εργατικό κόστος και από κράτη με χαμηλό εργατικό κόστος και όμως η NEZ ήταν ανταγωνιστική. Και φυσικά οι συνθήκες έχουν διαφοροποιηθεί αλλά

υπήρχε και υπάρχει πάντα χώρος ανάμεσα στα δύο αυτά άκρα. Αυτόν κάλυπτε και αυτόν μπορεί να συνεχίζει να καλύπτει η NEZ.

Επιγραμματικά ο χώρος αυτός ήταν υπηρεσίες (ποιότητα χρόνοι) που δεν μπορούσαν να προσφέρουν οι «φτηνές» χώρες και κόστος χαμηλότερο από αυτό που μπορούσαν να προσφέρουν οι τεχνολογικά προηγμένες χώρες.

Οι τελευταίες για να αντέξουν τον ανταγωνισμό (στα ναυπηγεία πάντα) από τις χώρες με χαμηλό εργατικό κόστος, στράφηκαν σε νέα προϊόντα που απαιτούν μεγαλύτερη εξειδίκευση όπως αλουμίνιο και υψηλότερης τεχνολογίας σκάφη.

Η Ελλάδα όπως πάντα είχε και έχει χαμηλότερο εργατικό κόστος από αυτές και είναι πολύ πιο κοντά τεχνολογικά απ' ότι είναι οι «φτηνές» ώρες. Επιπλέον διαθέτει τεράστια εμπειρία στο αντικείμενο και το κυριότερο (όπως σε πολλούς τομείς) διαθέτει εξαιρετικές ιδέες και έξυπνες προσεγγίσεις. Αυτό είναι το βασικό πλεονέκτημα. Υστερεί μόνο σε υποδομές και οργάνωση.

Πιστεύουμε ακράδαντα, με βάση την μέχρι σήμερα γνώση μας στο θέμα, ότι υπάρχει η δυνατότητα να διατηρήσουμε την βιομηχανική δραστηριότητα ναυπηγοεπισκευής και ναυπηγοκατασκευής, και δεν είναι λύση η συνέχιση της αποβιομηχανοποίησης της περιοχής (και της χώρας) με παράλληλη στροφή μόνο σε δραστηριότητες που αφορούν «τουρισμό».

Με βάση όσα αναφέρθηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια και κυρίως στα συμπεράσματα της συγκριτικής αξιολόγησης των απόψεων των επιχειρήσεων και της πραγματικής κατάστασης και των προοπτικών της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, συνοψίζουμε εδώ τις προτάσεις που απορρέουν από την παρούσα μελέτη, και που μπορούν να βοηθήσουν στην ανάκαμψη του κλάδου.

1. Δεν έχει κανένα νόημα η προσπάθεια ενίσχυσης κάθε μίας εταιρείας χωριστά με βάση την αντίστοιχη SWOT ανάλυση. Ούτως ή άλλως οι επιχειρήσεις των διαφόρων ομάδων έχουν παρόμοια θέση με κοινά τα περισσότερα στοιχεία τους που αποτελούν συνιστώσες SWOT. Το μοντέλο της ναυπηγοεπισκευής στην Ελλάδα, (όπως περιγράφηκε στο Κεφάλαιο 3) λειτουργεί και χρειάζεται βελτίωση σε όλες του της συνιστώσες. Βελτίωση οποιασδήποτε εταιρείας αποσπασματικά ΔΕΝ μεταβάλλει το συνολικό μερίδιο της αγοράς του κλάδου που είναι το ζητούμενο. Δεν θα είχε κανένα απολύτως νόημα μία τέτοια μελέτη να λειτουργήσει σαν μηχανισμός μίας εταιρείας να κερδίσει μερίδιο

αγοράς από μία άλλη ομοειδή του κλάδου της στο εσωτερικό της χώρας. Για να επιζήσει η βιομηχανία αυτή θα πρέπει να διατηρηθεί και να αυξηθεί το μερίδιο της στην παγκόσμια αγορά και για να γίνει αυτό δεν φτάνουν επεμβάσεις σε μερικές εταιρείες αποσπασματικά.

2. Οι διοικητικές αδυναμίες των επιχειρήσεων, οι αδυναμίες σε τεχνικό επίπεδο (ειδικότερα όσον αφορά νέες τεχνολογίες, αυτοματισμό και αναδιοργάνωση παραγωγής) θα πρέπει να αντιμετωπίζονται σε συνεχή βάση. Υπάρχει αδυναμία των επιχειρήσεων να διατηρήσουν ενσωματωμένες δομές στο εσωτερικό τους (οργάνωση, εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό, μελετητές), και αυτό οφείλεται μεταξύ άλλων και στο ότι δεν έχουν πάντα πολύ δουλειά. Ο προτεινόμενος τρόπος αντιμετώπισης αυτού του θέματος είναι ένας συνδυασμός μεθόδων που έχουν χρησιμοποιηθεί στο εξωτερικό, προσαρμοσμένων στην κουλτούρα της NEZ. Πιο συγκεκριμένα προτείνεται η δημιουργία ενός **Κέντρου Καινοτομίας (Innovation Center)**.

Μέσω αυτού θα καλυφθούν οι υποδομές που χρειάζονται ώστε

A) Να βοηθηθούν ιδέες και προσπάθειες που προέρχονται από τις ίδιες τις επιχειρήσεις και τους εργαζόμενους της NEZ , οι οποίες μπορούν αποδεδειγμένα να δώσουν νέα ώθηση στην απασχόληση.

B) Να προδιαγραφεί ο τρόπος με τον οποίο θα γίνει η καλύτερη αξιοποίηση και θα διασφαλιστούν οι εταιρείες χωρίς να αποκλειστεί καμία.

Γ) Να διασφαλιστεί ότι η όποια βοήθεια προς αυτή την κατεύθυνση

1) Δεν αντικρούει σε καμία κοινοτική οδηγία ή Ελληνικό νόμο ή θεσμικό πλαίσιο.

2) Θα αφορά αποκλειστικά αυτό τον σκοπό και δεν θα χαθεί άλλη μία ευκαιρία π.χ. σε περιπτώσεις «κλασικών» μορφών επιδοτήσεων απευθείας στις εταιρείες, ενδέχεται υπο την πίεση της τρέχουσας κατάστασης, στη πράξη να μην χρησιμοποιηθεί όλη η βοήθεια για τον σκοπό για τον οποίο δίδεται.

Δ) Να μελετηθούν τρόποι με τους οποίους μπορούν να βρεθούν και αξιοποιηθούν συμπληρωματικά κονδύλια (από άλλες πηγές), προς αυτή την κατεύθυνση.

Το Κέντρο καινοτομίας «innovation center» είναι ο τρόπος υλοποίησης των παραπάνω.

Οι τεχνικές προδιαγραφές του οι τεχνικές υποδομές και το λειτουργικό πλαίσιο, καθώς και η αποδοχή του από αυτούς στους οποίους απευθύνεται (δηλ. τις εταιρείες της ευρύτερης ναυπηγοεπισκευής) θα πρέπει να προσδιοριστούν.

Εξετάζοντας το πολύ επιτυχημένο Ισπανικό μοντέλο βλέπουμε ότι π.χ. στην Ισπανία το κράτος πληρώνει συμβόλαια 2ετή , 3ετή και μεγαλύτερα σε πανεπιστημιακούς και ειδικούς επιστήμονες με διδακτορικά, για να απασχοληθούν στην βιομηχανία (περίπου 1.000 τον χρόνο). Δεν υπάρχει καμία επιβάρυνση των εταιρειών. Αυτό δημιουργεί αμφίδρομες προοπτικές, αλλά κυρίως δίνει το πλαίσιο και τον χρονικό ορίζοντα να πραγματοποιηθεί σοβαρό έργο και παρεμβάσεις από τους επιστήμονες στις βιομηχανίες. Οι επιστήμονες επιστρέφοντας πίσω στα Πανεπιστήμια και έχοντας αποκομίσει μία πολύ καλή γνώση προβλημάτων, μπορούν να προσανατολίσουν την έρευνα και τα ενδιαφέροντα τους όπως και τους φοιτητές, σε πιο πρακτικά και χρήσιμα θέματα.

Μια τέτοια προσέγγιση όχι σε επίπεδο επιχείρησης αλλά σε επίπεδο Innovation Center θα λειτουργούσε πιο αποδοτικά σε ένα περιβάλλον σαν της Ναυπηγοεπισκευαστικής Ζώνης.

3. Θέματα επιδοτήσεων - Καινοτομίας.

Η έλλειψη εξειδικευμένου επιστημονικού προσωπικού στις εταιρείες του κλάδου δυσκολεύει σε μεγάλο βαθμό την συμμετοχή τους σε τέτοια προγράμματα. Εκτιμάται ότι ο θεσμός του Κέντρου Καινοτομίας όταν συμμετέχει σε προγράμματα με κοινοπραξία με εταιρίες του κλάδου που έχουν συγκεκριμένες ανάγκες, θα είναι ενδιαφέρον και αποδοτικός ενώ θα εξασφαλίζει και την επιτυχή ολοκλήρωση των έργων, την αξιοποίηση των αποτελεσμάτων και την διάχυση της γνώσης σε όλο τον κλάδο. Εξασφαλίζεται επι πλεόν ότι οι επιδοτήσεις θα διατεθούν για τον σκοπό που δίνονται.

4. Αυτοματοποίηση - Εισαγωγή νέων τεχνολογιών

Είναι ένας ακόμα τομέας που απαιτεί εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό που μπορεί να αντιμετωπιστεί καλλίτερα μέσω του Κέντρου Καινοτομίας όπως περιγράφεται προηγούμενα.

Σχετίζεται άμεσα με βελτιώσεις παραγωγικότητας των επιχειρήσεων και ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών. Είναι ο καλλίτερος τρόπος για να βελτιωθεί το επίπεδο σε όλη την ΝΕΖ.

5. Χρήση Τεχνολογικού Voucher.

Είναι ένας θεσμός που εξετάζεται από πρωτοποριακά μυαλά (υπάρχουν και τέτοια) στην Ειδική Γραμματεία Ανταγωνιστικότητας του Υπουργείου Ανάπτυξης. Η λειτουργία του είναι η ακόλουθη. Όποια εταιρεία ενδιαφέρεται για κάποια υποστηρικτική βοήθεια (τεχνικού θέματος, διοικητικού, Marketing, πιστοποιήσεις, κατοχύρωση σχεδίων και πατεντών και πολλά άλλα), συμπληρώνει ένα απλό ερωτηματολόγιο σε κάποια διεύθυνση στο internet. Αν πληρεί κάποιες προϋποθέσεις τότε αυτόματα και άμεσα εκδίδεται ένα ηλεκτρονικό voucher για λογαριασμό της με κάποιο ποσό. Το voucher αυτό χρησιμοποιείται για να "πληρωθούν" οι υπηρεσίες που θα της παρέχει κάποιο εξειδικευμένο κέντρο (Πανεπιστήμιο, το Κέντρο Καινοτομίας, ή κάτι άλλο που θα αποφασιστεί) και οι οποίες υπηρεσίες θα της επιτρέψουν να λύσει το πρόβλημα της.

Αυτό θεωρείται σημαντικό εργαλείο και θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί από το Κέντρο Καινοτομίας και τις επιχειρήσεις του κλάδου.

6. Ευκαιρίες

Εκτός από τις νέες κατασκευές ένα θέμα που έχει πολύ ενδιαφέρον (και έχει εντοπιστεί από αρκετές εταιρείες όπως έδειξε η παρούσα μελέτη), είναι δραστηριότητες που σχετίζονται με Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας (ΑΠΕ).

Αυτές θα μπορούσαν να συμπεριλάβουν κατασκευές πυλώνων ανεμογεννητριών και συναρμολόγηση τμημάτων ανεμογεννητριών, εργασίες που έχουν πραγματοποιηθεί από πολλές αντίστοιχες εταιρίες στην Βόρεια Ευρώπη.

Σημαντικότερο συγκριτικό πλεονέκτημα θα υπάρχει για κατασκευές Ελληνικών συστημάτων νέας τεχνολογίας όπως για παράδειγμα Πλωτών

Οικολογικών Αφαλατώσεων(κλασική εργασία για ναυπηγεία, μηχανουργία και επισκευαστές) τύπου ΥΔΡΙΑΔΑΣ και αντίστοιχων πλωτών ανεμογεννητριών. Αν το κράτος αποφασίσει να στηρίξει την Οικολογική αυτή και οικονομικά βιώσιμη λύση και να λύσει το πρόβλημα υδροδότησης των νησιών μας (αντί να πετάει εκατομμύρια ευρώ τον χρόνο σε πρόχειρες και αντιοικολογικές λύσεις), τότε θα υπάρξει μία σημαντική δραστηριότητα στη Ζώνη. Αυτό θα βοηθήσει και σε εξειδίκευση εταιρειών μίας και θα συμπεριλαμβάνει και τουλάχιστον συναρμολόγηση των ανεμογεννητριών στις εργασίες.

7. ΑΚΤΟΠΛΟΪΑ – ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Όσον αφορά την ακτοπλοΐα και ειδικότερα τα επιδοτούμενα δρομολόγια θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα από την πολιτεία (κίνητρα κλπ) να ευνοηθούν και να γίνουν κατασκευές στην Ελλάδα. Αυτό μεταξύ άλλων θα αυξήσει την τεχνογνωσία και την αξιοπιστία των εταιρειών μας, με αποτέλεσμα την αύξηση της ανταγωνιστικότητας και της φήμης τους και θα δημιουργήσει δυνατότητες προσέλκυσης νέων δουλειών από την παγκόσμια αγορά (πιθανότατα με πρώτους Έλληνες πλοιοκτήτες).

Υπάρχουν πολλοί τρόποι να γίνει αυτό και είναι γνωστοί.

Το ίδιο πρέπει να γίνει για σκάφη του λιμενικού και για άλλες "κρατικές" προμήθειες. Αντίθετα με ότι γίνεται μέχρι τώρα που π.χ. αγοράζουμε τέτοια σκάφη από το εξωτερικό.

8. CLUSTER

Σημαντικός θεσμός με πολλά προσδοκώμενα οφέλη είναι η δημιουργία cluster μέσα στην Ναυπηγοεπισκευαστική Ζώνη. Λόγω της σημασίας της αυτή η ιδέα αναλύεται σε ξεχωριστό παράρτημα της παρούσας μελέτης. Συνοπτικά μπορούμε να πούμε εδώ ότι **Industry Clusters**, είναι γεωγραφικά συγκεντρωμένες ομάδες επιχειρήσεων και συσχετισμένων οργανισμών σε ένα συγκεκριμένο κλάδο που ενώνονται με ομοιότητες και συμπληρωματικότητες

Αναλύοντας τον σχετικό ορισμό του Porter προκύπτει ότι ένα cluster που δραστηριοποιείται σε έναν συγκεκριμένο κλάδο παρέχει πολλαπλά οφέλη για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται μέσα σε αυτό και μικροοικονομικά αφού υπάρχει άμεση συνεργασία αλλά και μακροοικονομικά αφού στο βάθος του χρόνου μπορεί να δημιουργηθούν οικονομίες κλίμακας.

Στην περίπτωση της ναυτιλίας και ναυπηγικής, τα cluster συμβάλλουν, στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων και στην ενδυνάμωση του ανταγωνισμού. Όμως βασικότερο πλεονέκτημα σε αυτά τα cluster είναι η ύπαρξη της συνεργασίας, με σκοπό το συνολικό κέρδος.

9. ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΙΤΩΝ

Θα πρέπει να επαναλειτουργήσει σχολή τεχνιτών κατά τα πρότυπα της παλιάς σχολής του Σκαραμαγκά. Θα πρέπει να είναι μέσα στην Ζώνη και θα μπορούσε να είναι υπο τον συντονισμό και έλεγχο του Κ.Κ. (Κέντρου Καινοτομίας) και του cluster.

10. ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΑ – ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΝΕΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ

Με βάση τις κατευθύνσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και την πρωτοβουλία LeaderSHIP 2015 θα πρέπει να υπάρξει μέριμνα για το θέμα αυτό είτε μέσω Ελληνικών τραπεζών, είτε μέσω της Ευρωπαϊκής τράπεζας επενδύσεων. Πάντως σε κάθε περίπτωση θα πρέπει πρώτα να αυξηθεί η αξιοπιστία και το επίπεδο της Ναυπηγοεπισκευαστικής και ναυπηγικής μας βιομηχανίας, για να περιοριστεί σημαντικά το ρίσκο και ο κίνδυνος αποτυχίας

11. Σε θέματα **ΥΓΙΕΙΝΗΣ & ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ** θα πρέπει να υπάρξουν συγκεκριμένες κατευθυντήριες δεσμευτικές πρακτικές οδηγίες σε όλους τους εμπλεκόμενους, εταιρίες εργολάβους και εργαζόμενους. Το θεσμικό πλαίσιο χρειάζεται κατά γενική ομολογία βελτιώσεις, αλλά αυτό που χρειάζεται πλήρη επαναπροσδιορισμό είναι ο τρόπος εφαρμογής του. Και εδώ θα πρέπει να υπάρχει κεντρικός συντονισμός και ευθύνη. Οι επιτροπές που υπάρχουν δεν έχουν ουσιαστική ευθύνη με ότι αυτό συνεπάγεται.

Θα πρέπει να δοθεί βαρύτητα στην εκπαίδευση του προσωπικού και πρόβλεψη να υπάρχουν παντού σύντομες και κατανοητές (με σχήματα γιατί υπάρχουν πολλοί ξένοι που δεν μιλάνε την γλώσσα) οδηγίες ΠΑΝΤΟΥ.

Στα θέματα συντονισμού διαφόρων συνεργείων που εργάζονται ταυτόχρονα σε ένα πλοίο πρέπει να δοθεί μεγάλη προσοχή. Το λάθος ενός και μόνο ανθρώπου μπορεί να δημιουργήσει τεράστια ζημιά και μεγάλο ατύχημα. Θα πρέπει να υπάρχει ένας υπεύθυνος φορέας συντονισμού κατά τα πρότυπα των εργασιών που εκτελούνται στα μεγάλα ναυπηγεία.

12. ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Οι υποδομές του ΟΛΠ πρέπει να συντηρούνται και να τις διαχειρίζεται κάποιος κεντρικός φορέας και όχι ο ΟΛΠ που κατά την άποψη της πλειοψηφίας των εταιριών που συμμετείχαν στην μελέτη, δεν ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της δουλειάς. Το cluster και το ΚΚ (κέντρο καινοτομίας) μπορεί να παίζει σημαντικό ρόλο και σε αυτό

Παράρτημα I

Ερωτηματολόγιο

1. Στοιχεία επιχείρησης:

Επωνυμία Επιχείρησης

Ταχυδρομική Διεύθυνση

e-mail

Όνομα και θέση του προσώπου που απάντησε το ερωτηματολόγιο

*

Το ονοματεπώνυμο του αποκρινόμενου χρειάζεται μόνο για έλεγχο των απαντήσεων. Στην επεξεργασία των στοιχείων θα τηρηθεί ανωνυμία.

1.1 Σε ποιον κλάδο ανήκει η επιχείρησή σας;

ΝΑΥΠΗΓΕΙΟ	<input type="checkbox"/>
ΜΗΧΑΝΟΥΡΓΕΙΟ	<input type="checkbox"/>
ΆΛΛΟ (ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΤΕ)	<input type="checkbox"/>

1.2 Πόσοι υπάλληλοι εργάζονται στην επιχείρησή σας;

1 - 5	<input type="checkbox"/>
6 - 10	<input type="checkbox"/>
10- 50	<input type="checkbox"/>
Περισσότεροι από 50	<input type="checkbox"/>

1.3 Ποιος ο ετήσιος τζίρος της επιχείρησης;

Αν δεν θέλετε να δώσετε ακριβή απάντηση συμπληρώστε το παρακάτω

10.000- 50.000	<input checked="" type="radio"/>
50.000 – 100.000	<input checked="" type="radio"/>
100.000- 200.000	<input checked="" type="radio"/>
200.000- 500.000	<input checked="" type="radio"/>
500.000 - 1.000.000	<input checked="" type="radio"/>
1.000.000 – 3.000.000	<input checked="" type="radio"/>
Πάνω από 3.000.000	<input checked="" type="radio"/>

1.4 Πόσο % είναι ο τζίρος σας με Ελληνικές εταιρείες και πόσο με ξένες;

ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ

ΞΕΝΕΣ

1.5 Πόσο κοστίζουν (περίπου) οι πρώτες ύλες (αγορές υλικών) που χρησιμοποιείτε ανά έτος;

1.6 Πόσους κύριους προμηθευτές έχετε;

1.7 Πόσους κύριους πελάτες έχετε (που κάνουν το 80% του τζίρου σας);

1.8 Πόσους νέους πελάτες είχατε πέρυσι (τους οποίους δεν είχατε τα τελευταία 3 χρόνια);

1.9 Πόσες μέρες πίστωση έχετε από προμηθευτές και πόση δίνεται σε πελάτες;

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

ΠΕΛΑΤΕΣ

1.10 Πόσο % του τζίρου σας ξοδεύετε τον χρόνο για;

MARKETING

ΕΡΕΥΝΑ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

1.11 Πόσους νέους εργαζόμενους προσλάβετε τον τελευταίο χρόνο (ή 2 χρόνια);

1.12 Πόσοι εργαζόμενοι αποχώρησαν από μόνοι τους τα τελευταία 3 χρόνια;

1.13 Πόσοι από αυτούς (εργαζόμενοι αποχώρησαν από μόνοι τους τα τελευταία 3 χρόνια) έμειναν στην δουλειά για λιγότερο από 6 μήνες;

2. Πλεονεκτήματα της επιχείρησής σας

2.1 Τι θεωρείτε ότι κάνετε πολύ καλά στην δουλειά σας?

1.	<input type="text"/>
2.	<input type="text"/>
3.	<input type="text"/>
4.	<input type="text"/>
5.	<input type="text"/>

2.2 Τι πλεονεκτήματα έχετε? (Τι έχετε που δεν έχουν οι ανταγωνιστές σας)

1

2

3

4

5

2.3 Τι μεγάλης αξίας – χρησιμότητας μέσα και πόρους έχετε?

1

2

3

4

5

2.4 Τι θεωρούν οι εργαζόμενοι σας και οι πελάτες σας ότι είναι το πιο δυνατό σας σημείο?

1

2

3

4

5

2.5 Ποιες πηγές πληροφόρησης χρησιμοποιείτε;

Μπορείτε να δηλώσετε περισσότερες από 1 απαντήσεις
Παρακαλούμε χρησιμοποιείτε την ακόλουθη κλίμακα (1

πολύ συχνά, 5

	Χρησιμοποιώ					Δεν χρησιμοποιώ
	1	2	3	4	5	
Εμπορικά και Βιομηχανικά Επιμελητήρια	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Έντυπα, περιοδικά, εκθέσεις	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Υπηρεσίες Συμβούλων	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Παρόχους Επιχειρηματικών Υπηρεσιών	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Προμηθευτές	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Συνεργαζόμενες Εταιρείες	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Άλλες						

3. Τα αδύνατα σημεία της επιχείρησης;

3.1 Τι μπορείτε να κάνετε καλλίτερα (να βελτιώσετε)?

1.
2.
3.
4.
5.

3.2 Για τι πράγματα σας κάνουν παράπονα ή κριτική οι πελάτες σας?

1.
2.
3.
4.
5.

3.3 Που (σε ποιο θέμα) είσαστε περισσότερο ευάλωτοι, εκτεθειμένοι σε κίνδυνο?

1.
2.
3.
4.
5.

γνώσεων τους σε νέες τεχνολογίες που σχετίζονται με την δουλειά τους							
9. Είστε ικανοποιημένοι ή δυσαρεστημένοι από τον τεχνικό εξοπλισμό που διαθέτετε?			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Τι θα θέλατε να έχετε με βαρύτητα 1-7	OXI	Ελάχιστο	Μέτριο	Ναι	Αρκετό	Απαραίτητο	Απολύτως απαραίτητο
10. Νέο Εξοπλισμό	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Απαντήσεις σε τεχνικά θέματα, τεχνικές ερωτήσεις	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Πληροφόρηση	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Εύκολη πρόσβαση σε υπεργολάβους	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Άλλο 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Άλλο 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Ευκαιρίες

- Σκεφτείτε τις αλλαγές που γίνονται στον κλάδο, λόγω αλλαγών τεχνολογικών, κυβερνητικής πολιτικής, εργατικού δυναμικού, ή ότι άλλου.
- Σκεφτείτε πως μπορείτε να εκμεταλλευτείτε τα δυνατά σας σημεία και πώς να αντιμετωπίσετε τα αδύνατα σας σημεία για να δημιουργήσετε καινούργιες ευκαιρίες.

4.1 Τι ευκαιρίες γνωρίζετε ότι υπάρχουν, αλλά δεν έχετε καταφέρει να εκμεταλλευτείτε?

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

4.2 Γνωρίζετε να υπάρχουν αναδυόμενες τάσεις στις οποίες μπορείτε να χρηματοδοτήσετε ή να εκμεταλλευτείτε?

4.3 Έχετε εύκολο τρόπο ενημέρωσης για την κατάσταση στην αγορά, όσον αφορά τι κάνουν αντίστοιχες εταιρείες στην Ελλάδα και το εξωτερικό?

5. Κίνδυνοι

5.1 Ποιο από τα αδύνατα σημεία σας νομίζετε ότι μπορεί να σας κάνει ευάλωτους (να σας εκθέσει σε κίνδυνο)?

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

5.2 Τι εξωτερικά (εκτός επιχείρησης) εμπόδια υπάρχουν που εμποδίζουν την πρόοδο της επιχείρησής σας?

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

5.3 Κάνουν οι ανταγωνιστές σας ή οι μερικώς-ανταγωνιστές σας κάτι διαφορετικό και τι?

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

5.4 Γνωρίζετε για καμία επικείμενη σημαντική αλλαγή στον κλάδο σας?

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

5.5 Θεωρείτε ότι η τεχνολογία αλλάζει, ή μπορεί να αλλάξει δραματικά τον κλάδο σας ή τις υπηρεσίες που παρέχει ο κλάδος σας.?

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

5.6 Οι οικονομικές συνθήκες πόσο επηρεάζουν την οικονομική σας βιωσιμότητα (1πολύ -3 καθόλου)?

1.	
2.	
3.	

6. Έχετε κάποια σχόλια που δεν αναφέρονται στο παραπάνω ερωτηματολόγιο;



Ευχαριστούμε που ανταποκριθήκατε στην πρόσκλησή μας για να απαντήσετε στις παρακάτω ερωτήσεις. Οι **ειλικρινείς σας απαντήσεις**, θα μας βοηθήσουν έτσι ώστε να σας παρέχουμε καλύτερες υπηρεσίες.

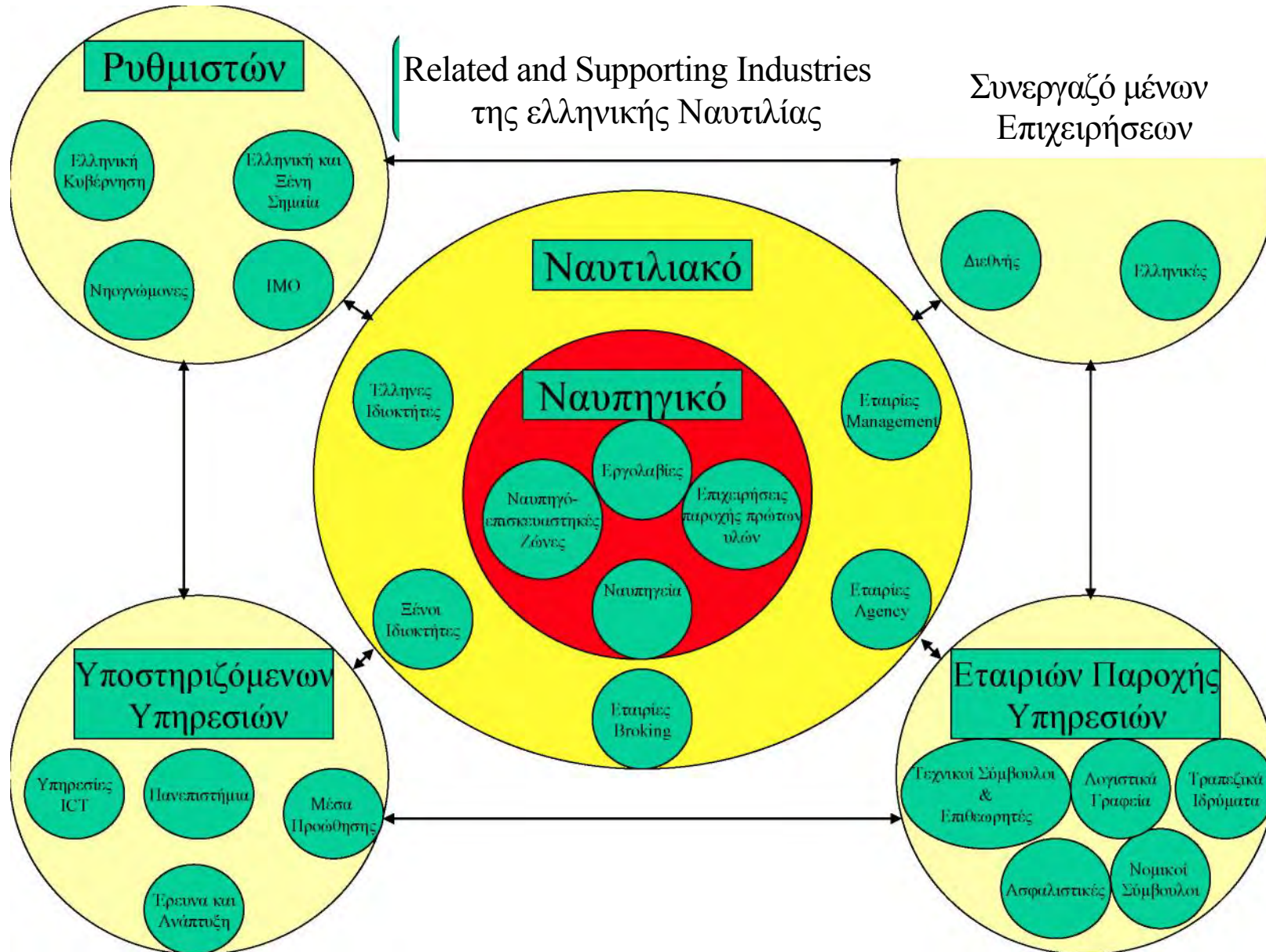
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ :CLUSTER

Όπως αναφέρεται στο {1} προκειμένου να αναλύσουμε τις ομάδες αλληλεξάρτησης δελ. τις επιχειρήσεις ή τους οργανισμούς με τους οποίους είναι άμεσα ή έμμεσα συνδεδεμένη η ναυπηγο-επισκευαστική βιομηχανία στην Ελλάδα θα πρέπει αρχικά να τις εντάξουμε στο γενικότερο πλαίσιο της ναυτιλίας. Με αυτόν τον τρόπο μπορούμε να κατανοήσουμε καλύτερα τον γενικότερο τομέα της ναυτιλίας και τις αλληλοεξαρτώμενες δυνάμεις που υπάρχουν.

Σε γενικές γραμμές, αναφερόμαστε στην ανάλυση του πλέγματος της ελληνικής ναυτιλίας. Μέσα στο οποίο μπορούμε να αναλύσουμε όλους τους παράγοντες, που επηρεάζουν άμεσα ή έμμεσα τα ελληνικά ναυπηγεία και τις ελληνικές ναυπηγό-επισκευαστικές ζώνες.

Μπορούμε να παρουσιάσουμε το σύμπλεγμα των επιχειρήσεων ή οργανισμών με το επόμενο σχεδιάγραμμα.

Εικόνα 10: Related and supporting industries της ελληνικής ναυτιλίας



1. Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις της Ναυπηγικής Βιομηχανίας

Όπως παρουσιάζετε και στο σχεδιάγραμμα στο κέντρο υπάρχουν τέσσερις βασικοί παράγοντες οι οποίοι αλληλοεπηρεάζονται άμεσα μεταξύ τους.

- Τα ναυπηγεία
- Οι ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες
- Οι εργολαβίες
- Οι επιχειρήσεις παροχής πρώτων υλών
- Βιομηχανίες (χάλυβα, ανταλλακτικών κλπ)

Οι σχέσεις ανάμεσα τους παράγοντες αυτούς είναι σχέσεις αλληλεξάρτησης και αυτό γιατί σε περίπτωση που κάποιος παράγοντας περιορίσει την δραστηριότητα του, θα έχει αρνητικές επιπτώσεις στην λειτουργία των υπολοίπων.

Για παράδειγμα:

Αν οι επιχειρήσεις πρώτων υλών μεταβάλλουν την τιμολογιακή πολιτική τους, αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του κόστους των επισκευών-κατασκευών των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών.

Αν οι εργολαβίες δεν εκτελέσουν σε προκαθορισμένο χρόνο το έργο το οποίο έχουν αναλάβει, τότε καθυστερεί η ολοκλήρωση της επισκευής-κατασκευής με αποτέλεσμα να δημιουργείτε αρνητική εικόνα για το ναυπηγείο ή την ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη.

Αν μειωθεί η ζήτηση των επισκευών-κατασκευών στα ναυπηγεία ή τις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες τότε θα μειωθεί και η ζήτηση εργασίας και πρώτων υλών για τις εργολαβίες και τις επιχειρήσεις πρώτων υλών αντίστοιχα.

Σε αυτήν την ομάδα υπάρχουν όλες οι επιχειρήσεις οι οποίες είναι άμεσα συνδεδεμένες μεταξύ τους. Αν κάποιος ήθελε να

Πρέπει να αναφέρουμε ότι η ναυπηγική βιομηχανία είναι κομμάτι της εμπορικής ναυτιλιακής βιομηχανίας (όπως φαίνεται και από το σχεδιάγραμμα). Από αυτό μπορούμε να συμπεράνουμε ότι οι παράγοντες που επηρεάζουν την εμπορική ναυτιλιακή βιομηχανία, επηρεάζουν και αυτοί την ναυπηγική βιομηχανία.

Η εμπορική ναυτιλιακή βιομηχανία έχει πέντε βασικοί παράγοντες οι οποίοι αλληλοεπηρεάζονται μεταξύ τους αλλά επηρεάζουν άμεσα και τον τομέα της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας στην Ελλάδα.

- Έλληνες εφοπλιστές
- Ξένοι εφοπλιστές
- Εταιρίες management
- Εταιρίες broking
- Εταιρίες agency

Για παράδειγμα:

Αν μία εταιρία management αποφασίσει να στείλει ένα πλοίο για επισκευή τότε ο εφοπλιστής (Έλληνας ή ξένος) θα πρέπει να πληρώσει την επισκευή. Όμως η επισκευή πρέπει να γίνει σε κάποιο ναυπηγείο και σε αυτό το σημείο καταλαβαίνουμε πως η απόφαση της εταιρίας management ή και του ιδίου του εφοπλιστή επηρεάζει την ζήτηση των ναυπηγείων.

Αν μία εταιρία broking ναυλώσει ένα πλοίο, το οποίο ενδέχεται να περάσει από την περιοχή της Μεσογείου, τότε το πλοίο αυτό είναι δυνητικός πελάτης του ναυπηγείου, είτε για προκαθορισμένη επισκευή είτε για τυχαία.

Οι εταιρίες agency με την σειρά τους παίζουν ρόλο στην ζήτηση των ναυπηγείων αφού και μέσω αυτών ένα ναυπηγείο μπορεί να προωθηθεί σε νέους πελάτες.

Για να αναλύσουμε εκτενέστερα τους οργανισμούς που επηρεάζουν και επηρεάζονται από την ελληνική ναυτιλία και ειδικότερα την ελληνική ναυπηγική βιομηχανία, θα τους χωρίσουμε ανάλογα με το αντικείμενο τους.

2 Ομάδα Ρυθμιστών

Η ομάδα αυτή αποτελείται από τέσσερις παράγοντες, των οποίων οι δραστηριότητες έχουν άμεσο αντίκτυπο στην ναυτιλία και κατά συνέπεια έμμεσο στην ναυπηγική.

- Ελληνική κυβέρνηση
- Νηογνώμονες
- IMO
- Ελληνική και ξένη σημαία

Οι ελληνική κυβέρνηση έχει άμεση επίδραση στην ναυτιλία αφού η πολιτική της μπορεί να φέρει θετικά ή αρνητικά αποτελέσματα στην ναυτιλιακή οικονομία. Έχει όμως και άμεση σχέση με τον ναυπηγικό τομέα, σχέση στην οποία θα αναφερθούμε στην συνέχεια.

Οι νηογνώμονες καθορίζουν πράγματα τα οποία αφορούν την λειτουργία των πλοίων και την ασφάλεια τους. Χαρακτηριστικά μπορούμε να αναφέρουμε την περίπτωση κατά την οποία ένα πλοίο έχει εντολή από τον νηογνώμονα να κάνει μία επισκευή, η οποία θα γίνει σε κάποιο ναυπηγείο. Επίσης οι νηογνώμονες δίνουν δουλειά σε ναυπηγούς, μηχανολόγους και άλλους αποφοίτους ανωτάτων σχολών.

Η σημαία καθορίζει πράγματα που αφορούν ένα πλοίο και έχει έμμεση σχέση με την ζήτηση των ελληνικών ναυπηγείων.

Ο IMO παίρνει αποφάσεις οι οποίες και αυτές επηρεάζουν τα ναυπηγεία, μπορούμε να αναφέρουμε την απαγόρευση των single hull δεξαμενόπλοιων μέχρι το 2008. Πολλά από αυτά έκαναν μετασκευές προκειμένου να μετατραπούν σε bulk carries. Μετασκευές οι οποίες μπορεί να γίνουν σε κάποιο ελληνικό ναυπηγείο, πράγμα το οποίο επηρεάζει άμεσα την ζήτηση των ναυπηγείων.

3. Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις

Σε αυτήν την ομάδα αναφερόμαστε σε επιχειρήσεις οι οποίες αλληλεπιδρούν με το τμήμα της ναυτιλίας αλλά και με τον ναυπηγικό τομέα. Οι αντιδράσεις αυτές έχουν μεγάλη σημασία καθώς δημιουργούν ένα πλαίσιο ανταγωνισμού για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις αλλά και μία δύναμη προσφοράς και ζήτησης. Σε αυτήν την ομάδα ο διαχωρισμός έχει ως βάση την «εθνικότητα» των επιχειρήσεων γι' αυτό μιλάμε για:

- Ελληνικές επιχειρήσεις
- Διεθνής επιχειρήσεις

Οι ενέργειες που ενδέχεται να κάνει μία επιχείρηση επηρεάζει άμεσα τον ναυπηγικό τομέα και ενδέχεται κάποιο ναυπηγείο να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων.

Για παράδειγμα:

Το γεγονός ότι το πολεμικό ναυτικό κατά μεγάλο ποσοστό έχει δώσει πολλές δουλείες στο ναυπηγείο του Σκαραμαγκά, δημιουργεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, αφού με αυτήν την συνεργασία το συγκεκριμένο ναυπηγείο έχει κάποιες δεδομένες δουλείες για να κάνει.

Το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση του ναυπηγείου της Σύρου, το οποίο έχει συντάξει συμφωνητικά συνεργασίας με ελληνικές ακτοπλοϊκές εταιρίες όπως (Blue Star, Super fast, Louis cruises).

Επίσης στην περίπτωση του Σκαραμαγκά το γεγονός ότι είναι τμήμα της διεθνούς εταιρίας ThyssenKrupp Marine Systems, δημιουργεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον τομέα της εμπειρίας, της εύρεσης απασχόλησης και της φήμης των ναυπηγείων.

Σε γενικές γραμμές οι επιχειρήσεις μπορούν να επηρεάσουν είτε θετικά είτε αρνητικά την λειτουργία και την εικόνα των ναυπηγείων.

4. Εταιρίες Παροχής Υπηρεσιών

Αυτή η ομάδα παίζει σημαντικό ρόλο στην ναυπηγική βιομηχανία και αυτό γιατί βάση αυτών εξαρτάται το μέλλον των ναυπηγείων καθώς και η λειτουργία τους. Σε αυτόν τον τομέα υπάρχουν οι εξής εταιρίες παροχής υπηρεσιών:

- Ασφαλιστικές εταιρίες
- Νομικές εταιρίες
- Τραπεζικά ιδρύματα
- Λογιστικά Γραφεία
- Τεχνικοί σύμβουλοι και επιθεωρητές

Οι ασφαλιστικές εταιρίες καθορίζουν το κόστος ασφάλισης του ναυπηγείου, το οποίο είναι ένα μεγάλο κονδύλι για την λειτουργία του επίσης σε περίπτωση που υπάρξει κάποια ζημία στο ναυπηγείο η ασφαλιστική θα πρέπει να αποζημιώσει γρήγορα το ναυπηγείο.

Οι νομικές εταιρίες ασχολούνται με θέματα τα οποία ενδέχεται να φέρουν ένα ναυπηγείο σε πολύ δύσκολη θέση και να υπάρξουν ανεπανόρθωτες συνέπειες.

Τα τραπεζικά ιδρύματα παίζουν ίσως των σημαντικότερο ρόλο στον συγκεκριμένο τομέα και αυτό γιατί, πολλές φορές τα ελληνικά ναυπηγεία σε περιόδους κρίσεις προσέφυγαν στις τράπεζες. Επίσης λόγω ότι αρκετά μηχανήματα έχουν μεγάλο κόστος για να αποκτηθούν, αρκετά ναυπηγεία βρίσκουν κεφάλαια από τις τράπεζες. Στην περίπτωση του ελληνικού ναυτιλιακού cluster πρέπει να συμμετέχουν και τράπεζες αφού ο καλύτερος πελάτης των ελληνικών τραπεζών είναι η ελληνική ναυτιλία.

Τα λογιστικά γραφεία έχουν και αυτά σημαντικό ρόλο αφού ναυπηγεία όπως της Σύρου και του Σκαραμαγκά είναι εισηγμένα στο χρηματιστήριο, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι πρέπει να έχουν πολύ καλή λογιστική οργάνωση. Ενδέχεται κάποιο ναυπηγείο να έχει δικό του λογιστικό τμήμα, όμως κάποιες ναυπηγοεπισκευαστικές

ζώνες που δεν απασχολούν τόσο μεγάλο αριθμό υπαλλήλων έχουν συνεργαζόμενα λογιστικά γραφεία.

Οι τεχνικοί σύμβουλοι και οι επιθεωρητές πολλές φορές αποτελούν κομμάτι του δυναμικού προσωπικού του ναυπηγείου αλλά δεν είναι πάντα δεδομένο. Οι υπηρεσίες που μπορεί να προσφερθούν από τους συμβούλους και τους επιθεωρητές είναι απαραίτητες για την λειτουργία ενός ναυπηγείου ή μίας ναυπηγοεπισκευαστικής ζώνης.

5. Ομάδες Υποστηριζόμενων Υπηρεσιών

Σε αυτήν την κατηγοριοποίηση ομάδων, εμφανίζονται υπηρεσίες οι οποίες ενδέχεται να μην έχουν άμεση σχέση με τον ναυπηγικό τομέα μικροπρόθεσμα αλλά μακροπρόθεσμα οι σχέσεις αυτές μπορεί να επιφέρουν θετικά αποτελέσματα και στις δύο ομάδες. Η ομάδα αυτή αυτό αποτελείτε από τέσσερις παράγοντες.

- Υπηρεσίες ICT
- Πανεπιστήμια
- Μέσα Προώθησης
- Έρευνα και ανάπτυξη

Σε ένα ναυπηγείο οι υπηρεσίες τεχνολογιών πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών παίζουν μεγάλο ρόλο αφού στην περίοδο που διανύουμε η ταχύτητα της πληροφόρησης μπορεί να δώσει σε μία επιχείρηση (ναυπηγείο) ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Μέσο των πανεπιστημίων γίνεται και έρευνα, το αντικείμενο της οποίας ένα ναυπηγείο μπορεί να αξιοποιήσει στις λειτουργίες του. Μέσο των πανεπιστημίων μπορεί να γίνει έρευνα και ανάπτυξη νέων τεχνολογιών, αυτή μπορεί να γίνει και από τα εκάστοτε ναυπηγεία, προκειμένου να δημιουργήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων.

Τα μέσα προώθησης παίζουν μεγάλο ρόλο αφού στην εποχή μας οι περισσότερες επιχειρήσεις βασίζονται στην διαφήμιση. Έτσι και τα ναυπηγεία κάνοντας την σωστή προώθηση των υπηρεσιών που προσφέρουν μπορεί να αποκτήσουν μεγαλύτερη πελατεία.

6. Maritime Cluster

Είναι μία ιδέα του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας, το οποίο θα έχει τις εξής αρμοδιότητες:

Το cluster θα ενεργοποιεί συνεργασίες και συνέργιες μεταξύ των μελών του, θα περιορίζει τις αντιπαραθέσεις και τις συγκρούσεις, θα ενσωματώνει πολιτικές ενίσχυσης της ναυτιλίας σε κάθε συμβατό μέτρο που λαμβάνει ενώ θα πρέπει να υπάρξει και μείωση της γραφειοκρατίας.

Το cluster θα ενημερώνει άμεσα για κάθε τι νέο που ενδιαφέρει την αγορά και θα βοηθάει τους ενδιαφερόμενους στην υλοποίηση αναπτυξιακών τους προγραμμάτων. Θα συνδέσει την ναυτιλία με τους άλλους παραγωγικούς κλάδους, θα ενισχύσει και θα ενσωματώσει τον όρο «ποιότητα» σε κάθε δραστηριότητα που απαιτείται. Στις αρμοδιότητες του θα είναι η ανάπτυξη του σχετικού χρηματοπιστωτικού τομέα, η προσέλκυση νέων κεφαλαίων και επενδύσεων από την αλλοδαπή ή από το εσωτερικό, αλλά και η προώθηση ποιοτικότερων συνθηκών εργασίας και διαβίωσης στο ευρύτερο ναυτιλιακό κέντρο του Πειραιά.

Προκειμένου να παραμείνει το ελληνικό ναυτιλιακό cluster θα πρέπει να ακολουθήσει τα υπόλοιπα ευρωπαϊκά cluster. Για αυτό τον λόγο υπάρχουν οι εξής προτάσεις από τα ναυτιλιακά forum* :

- Δημιουργία ναυτιλιακού cluster στην ευρύτερη περιοχή των ναυπηγείων. Το cluster θα περιλαμβάνει εγχώριες δραστηριότητες με επίκεντρο τις θαλάσσιες μεταφορές.

* Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών

- Βελτίωση του θεσμικού πλαισίου της ναυτιλίας με την άρση των αντικινήτρων που υπάρχουν σ' αυτό, με την καταπολέμηση της γραφειοκρατίας και την εμπέδωση κλίματος εμπιστοσύνης.
- Ενθάρρυνση πρωτοβουλιών του ιδιωτικού τομέα που διευρύνουν το φάσμα των παραναυτιλιακών υπηρεσιών, όπως η πρόσφατη ανάπτυξης της ναυτιλιακής διαιτησίας.
- Προσέλκυση νέων στα ναυτικά επαγγέλματα με την αναβάθμιση της ναυτικής εκπαίδευσης και βελτίωση της εικόνας της ναυτιλιακής δραστηριότητας.
- Αξιοποίηση της ελληνικής ναυτιλίας και ακτοπλοΐας για την ανάπτυξη ναυπηγικών δραστηριοτήτων στους τομείς των πλοίων υψηλών τεχνολογικών προδιαγραφών και ποιοτικών χαρακτηριστικών.
- Υλοποίηση προγράμματος ενίσχυσης της ακτοπλοΐας μεταξύ των ελληνικών νησιών στα πλαίσια περιφερειακής αναπτυξιακής πολιτικής και υποστήριξη των τοπικών αγορών/κοινωνιών.
- Διάλογος εμπλεκομένων μερών (κράτος, εφοπλιστικές οργανώσεις, εργαζόμενοι) προκειμένου να διευρυνθεί ο εμπορικός στόλος με ελληνική σημαία και να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα της ελληνόκτητης ναυτιλίας.

Cluster Analysis

Ορισμός: Όταν αναφερόμαστε στα clusters εννοούμε, "Κλαδικές συνομαδώσεις (industry clusters), είναι γεωγραφικά συγκεντρωμένες ομάδες επιχειρήσεων και συσχετισμένων οργανισμών σε ένα συγκεκριμένο κλάδο που ενώνονται με ομοιότητες και συμπληρωματικότητες".

Αναλύοντας τον ορισμό του Porter προκύπτει ότι ένα cluster που δραστηριοποιείται σε έναν συγκεκριμένο κλάδο παρέχει πολλαπλά οφέλη για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται μέσα σε αυτό και μικροοικονομικά αφού υπάρχει άμεση συνεργασία αλλά και μακροοικονομικά αφού στο βάθος του χρόνου μπορεί να δημιουργηθούν οικονομίες κλίμακας.

Στην περίπτωση της ναυτιλίας, τα cluster συμβάλλουν, στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων και στην ενδυνάμωση του ανταγωνισμού. Όμως βασικότερο πλεονέκτημα στα ναυτιλιακά cluster είναι η ύπαρξη της συνεργασίας, με σκοπό το συνολικό κέρδος.

Στοιχεία των cluster

- Συγκεκριμένη γεωγραφική τοποθεσία
- Κλάδος οικονομικής δραστηριότητας
- Κρίσιμη μάζα πρωταγωνιστών
- Δυναμική συνομάδωσης (συνεργασίες αλλά και ανταγωνισμός)
- Κύκλος ζωής του cluster

Τα cluster προκειμένου να διατηρήσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που έχουν λόγω της δομής τους θα πρέπει να:

- Αυξήσουν την παραγωγικότητα των επιχειρήσεων που βρίσκονται μέσα στο cluster
- Θα πρέπει να επενδύουν στην καινοτομία και την παραγωγή γνώσης
- Θα πρέπει το cluster να έχει την ικανότητα να προσελκύει περισσότερες επιχειρήσεις για να αυξηθεί η παραγωγικότητα του

Το ναυτιλιακό cluster είναι το βασικότερο.

Ο κλάδος της ναυτιλίας έχει πολλά χαρακτηριστικά* τα οποία χρήζουν αναφοράς:

- Ηγετικός κλάδος οικονομικής δραστηριότητας
- 7% του Α.Ε.Π. (12,4 δις €)
- 37,3% των τρεχουσών συναλλαγών
- 5% των καθαρών εσόδων του προϋπολογισμού
- Περισσότερες από 2.500 επιχειρήσεις
- Άμεσα εργαζόμενοι: 50.000
- Έμμεσα εργαζόμενοι: 250.000

Από τα τρία τελευταία στοιχεία καταλαβαίνουμε το μέγεθος του ναυτιλιακού cluster.

Επίσης θα πρέπει να αναφέρουμε ότι το ελληνικό ναυτιλιακό cluster έχει:

Δυνατά στοιχεία

- Ιδιοκτησία μεγάλου tonnage.
- Ύπαρξη διαθέσιμων προμηθευτών στην εγχώρια αγορά.
- Ανθρώπινο δυναμικό.

Αδύνατα σημεία

- Ανυπαρξία κυβερνητικής υποστήριξης του cluster.
- Η ύπαρξη πολλών θεσμικών οργάνων δημιουργούν δυσκολία την ευελιξία του.

Από τη διεθνή βιβλιογραφία προκύπτει ότι τα clusters είναι οργανωμένες ομάδες επιχειρήσεων οι οποίες χρησιμοποιούν τη συνολική γνώση τους με σκοπό την

^{5*} Ναυτικό Επιμελητήριο της Ελλάδας (2004)

επινόηση αποτελεσματικής πολιτικής για αύξηση θέσεων εργασίας, άνοδο βιοτικού επιπέδου και συνολική διαχείριση πόρων και ικανοτήτων. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας χώρας, συνήθως δεν προκύπτει από την αναπτυξιακή πορεία μεγάλων μεμονωμένων επιχειρήσεων αλλά από τα συμπλέγματα επιχειρήσεων τα οποία έχουν αναπτυχθεί σε τοπικό επίπεδο. Σύμφωνα με τους Baptista, Swann (1998) και Robelloti (1995) «στις περιοχές όπου αναπτύσσονται συμπλέγματα επιχειρήσεων, παρατηρείται συγκέντρωση αλλά και ενδο-κινητικότητα (μεταξύ των επιχειρήσεων του cluster), των ανθρώπινων πόρων, ταχεία ή άμεση μεταφορά της πληροφορίας και ανάπτυξης της τεχνογνωσίας, με επακόλουθο τη διάχυση της γνώσης και τη συνολική ενίσχυση των επιχειρηματικών πρακτικών και αποτελεσμάτων σε όλο το εύρος των επιχειρήσεων του cluster.*»

Ειδικές κατηγορίες συμπλεγμάτων**

Οι κατηγορίες αυτές παρουσιάζουν διαφορές στον ορισμό και την περιγραφή τους. Η διαφοροποίηση αυτή οφείλεται στην επιστημονική προσέγγιση, τις χρονικές περιόδους και την έρευνα που πραγματοποιείται μέσα στο cluster.

- Τοπικά παραγωγικά συστήματα (local productive systems)
- Συμπλέγματα επιχειρήσεων (clusters)
- Βιομηχανικές περιοχές (industrial districts)
- Συσσώρευση επιχειρήσεων (enterprise agglomerations)
- Δίκτυα μικρομεσαίων επιχειρήσεων (networks of small firms)
- Βιομηχανικά δίκτυα (industry clusters)
- Περιφερειακά βιομηχανικά δίκτυα (regional industry clusters)

Τα χαρακτηριστικά των συμπλεγμάτων (Malerba 1993, Dumais, Ellison, Glaser 1997, Enright, Roberts 2001) είναι τα εξής:

- Γεωγραφική συγκέντρωση.
- Τομεακή εξειδίκευση.
- Κυριαρχία των ΜΜΕ.

*R. Baptista, P. Swann (1998), "Do firms in Clusters Innovate More?", Research Policy, Vol.27, pp.. 525-540

** Bergman E., Feser E., (1999), "Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications". Web Book of Regional Science, Regional Research institute.

- Στενή συνεργασία μεταξύ των επιχειρήσεων.
- Ανταγωνισμός βασισμένος στην καινοτομία.
- Κοινωνική κουλτούρα η οποία διευκολύνει την ανάπτυξη της εμπιστοσύνης.
- Αυτάρκεια αναφορικά με τους απαραίτητους περιφερειακούς οργανισμούς.
- Υποστηρικτικό περιβάλλον σε επίπεδο περιφέρειας αλλά και τοπικής αυτοδιοίκησης.
- Εύκολη ροή της πληροφορίας.
- Οριζόντιες και κάθετες συνδέσεις μεταξύ των επιχειρήσεων.

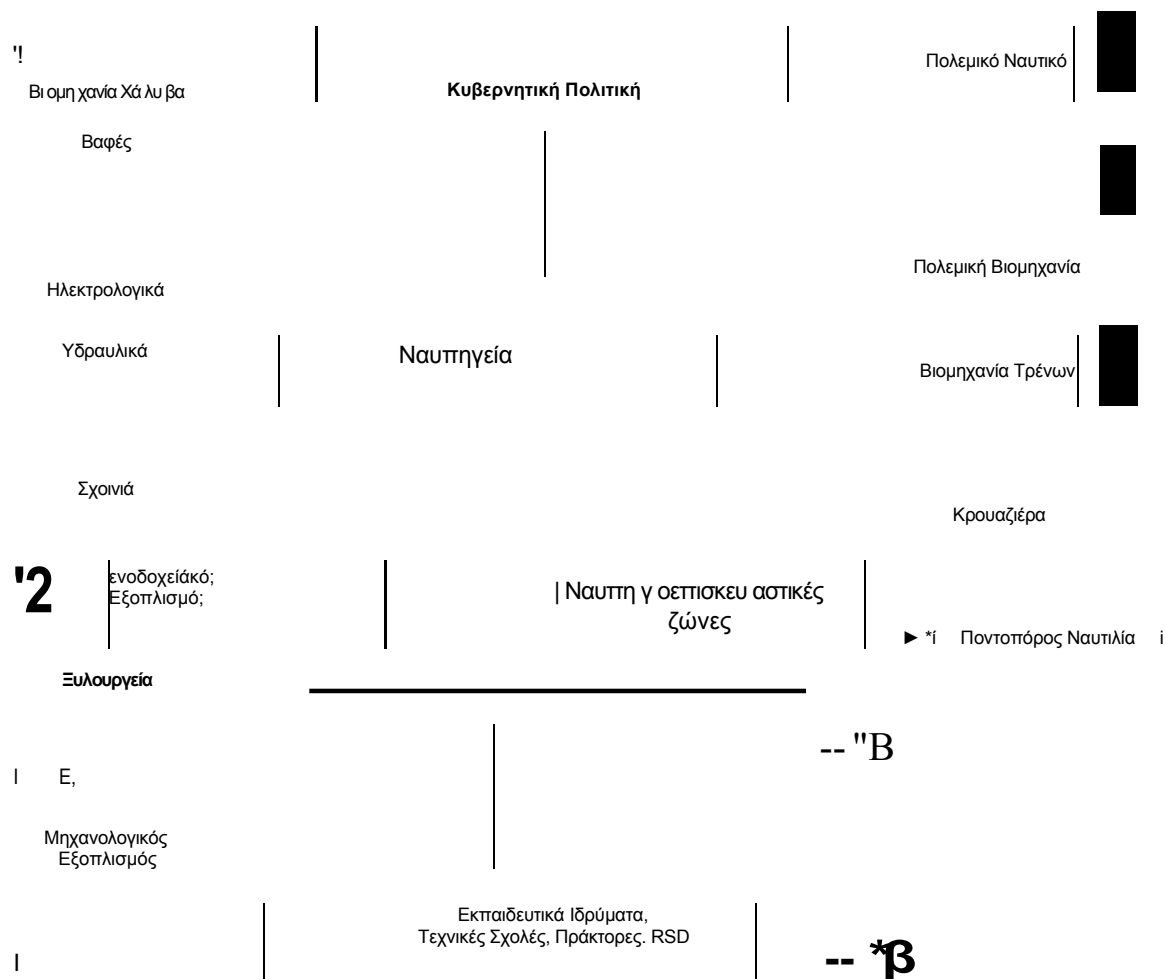
Σύμφωνα με τον Porter, οι παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν τη δημιουργία και την ανάπτυξη των clusters είναι οι παρακάτω:

- Η υπάρχουσα υποδομή
- Η διαθεσιμότητα ειδικών φυσικών πόρων
- Ο εγχώριος ανταγωνισμός
- Οι απαιτήσεις της αγοράς
- Η ύπαρξη εξειδικευμένου προσωπικού στην τοπική αγορά εργασίας
- Η γεωγραφική συγκέντρωση προμηθευτών εξοπλισμού
- Η προσέγγιση στις αγορές. Παρόλο που σήμερα το κόστος μεταφοράς είναι χαμηλό, η θέση των επιχειρήσεων σε σχέση με την εν δυνάμει αγορά τους είναι ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες δημιουργίας συμπλεγμάτων επιχειρήσεων
- Οικονομίες κλίμακας αναφορικά με την παραγωγή προϊόντων οι οποίες επιτρέπουν την ύπαρξη μόνο ενός περιορισμένου αριθμού αποτελεσματικών επιχειρηματικών πλάνων ανάπτυξης σε μια δεδομένη αγορά
- Το χαμηλό κόστος συναλλαγών. Όταν ο αριθμός των συναλλαγών μεταξύ των επιχειρήσεων είναι μεγάλος, η μεταξύ τους γεωγραφική προσέγγιση έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους συναλλαγών. Ο εκμηδενισμός της απόστασης και η δυνατότητα για συνεχή επαφή δημιουργεί οικειότητα και εμπιστοσύνη, οι οποίες σε συνδυασμό με τους συναφείς κοινωνικούς κανόνες μειώνουν το κόστος των διαπραγματεύσεων και της εκτέλεσης των εργασιών
- Η άμεση πρόσβαση στην πληροφορία
- Η οργανωτική ικανότητα της περιφέρειας

- Οι εξωτερικές πιέσεις οι οποίες οδηγούν τις επιχειρήσεις σε τομεακή και γεωγραφική συγκέντρωση
- Η ορθολογιστική και με σύγκλιση σε κοινούς στόχους στρατηγική των επιχειρήσεων

Ανάλυση ναυπηγικού συμπλέγματος

Εικόνα 11: Ελληνικό ναυπηγικό cluster



Στο παραπάνω σχήμα απεικονίζεται το ελληνικό ναυπηγικό cluster. Όπως υποδεικνύουν και τα βέλη, υπάρχει μια ροή δραστηριοτήτων από τα αριστερά προς τα δεξιά. Κάνοντας μια βασική ανάλυση του σχεδίου παρατηρούμε ότι στο κέντρο υπάρχει η ομάδα των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών. Κανονικά θα έπρεπε αυτά τα δύο να είναι μια ομάδα όπως φαίνεται και από τη διακεκομμένη γραμμή που τα περικλείει. Από την έρευνα μας όμως προέκυψε ότι οι δύο αυτές ομάδες έχουν αρκετά διαφορετικά χαρακτηριστικά τα οποία στην ουσία τις κάνουν να συμπεριφέρονται αλλιώς στα πλαίσια του cluster. Ξεκινώντας από αριστερά, συναντάμε τους προμηθευτές της ναυπηγικής βιομηχανίας, οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για τις εισροές τόσο στα ναυπηγεία όσο και στις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες. Όπως υποδεικνύουν και τα βέλη, οι προμηθευτές είναι κοινοί και για τις δύο ομάδες. Κατά τη μελέτη μας παρατηρήσαμε την ύπαρξη των εξής προμηθευτών:

- Βιομηχανία χάλυβα: Ίσως η σημαντικότερη εισροή των ναυπηγείων. Όπως είπαμε και στο κεφάλαιο των factor conditions το ποσοστό του χάλυβα που χρησιμοποιείται τόσο στις κατασκευές όσο και στις επισκευές είναι αρκετά μεγάλο. Ο χάλυβας παίζει πολύ σημαντικό ρόλο και στο κόστος λειτουργίας και στα έσοδα των ναυπηγείων και ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών καθώς η τιμή προμήθειας αποτελεί ανταγωνιστικό μειονέκτημα. Οι προμηθευτές χάλυβα προέρχονται τόσο από τον ελλαδικό χώρο όσο και από το εξωτερικό.
- Βαφές: Μετά από την απαγόρευση των επιβλαβών για το περιβάλλον υφαλοχρωμάτων, η ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία άλλαξε το δίκτυο προμηθευτών της για τις βαφές και στράφηκε περισσότερο προς το εξωτερικό, δεδομένου ότι οι παραγωγοί βαφών στην Ελλάδα είναι ελάχιστοι και οι έλληνες προμηθευτές δεν μπορούσαν να διαθέσουν τα καινούργια χρώματα.
- Ηλεκτρολογικά: Η προμήθεια των ηλεκτρολογικών υλικών γίνεται σχεδόν εξ ολοκλήρου από την ελληνική αγορά. Η φύση των προϊόντων αυτών, τα οποία είναι εύκολα προσβάσιμα και συνήθη στην τοπική αγορά δεν αναγκάζει την ναυπηγική αγορά για στροφή προς το εξωτερικό.
- Υδραυλικά: Η εισροή σωληνώσεων και αντλιών, γίνεται κατά ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό από την ελληνική αγορά, αλλά πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν ότι πολλές από τις διαδικασίες επεξεργασίας των σωληνώσεων γίνονται μέσα

στα ναυπηγεία, γεγονός που μειώνει την διαφορετικότητα των εισερχόμενων προϊόντων,

- **Σχοινιά:** Το ποσοστά αυτών των προϊόντων το οποίο καταναλώνεται από τα ναυπηγεία, είναι πολύ μικρό. Παρόλα αυτά, αξίζει να τοποθετηθεί στο cluster διότι αποτελεί μια ξεχωριστή βιομηχανία την οποία δυστυχώς με τα χρόνια, εγκαταλείπουν οι έλληνες παραγωγοί και τα ναυπηγεία στρέφονται προς το εξωτερικό.
- **Ξενοδοχειακός εξοπλισμός:** Ο τομέας αυτός περιλαμβάνει πολλές και διαφορετικές επιχειρήσεις, από ξυλουργεία μέχρι ηλεκτρολόγους και υδραυλικούς. Στον τομέα αυτό, οι ελληνικές επιχειρήσεις διαπρέπουν και αυτό είναι ένα στοιχείο το οποίο ενισχύει τη θέση μας ως προς την κατασκευή και μετασκευή κρουαζιερόπλοιων και ακτοπλοϊκών σκαφών.
- **Ξυλουργεία:** Ο τομέας αυτός παλαιότερα είχε πολύ μεγαλύτερη αίγλη, από αυτήν που έχει σήμερα. Η αντικατάσταση των ξύλινων σκαφών και των καϊκιών από τις μεταλλικές γάστρες καθώς και η συνεχής μείωση κατασκευής ξύλινων αλιευτικών σκαφών, μείωσε την εισροή ξυλουργικού υλικού η οποία κατά το σύνολο της γινόταν από την ελληνική αγορά. Η εισροή ξύλου γίνεται μόνο στα πλαίσια του ξενοδοχειακού εξοπλισμού.
- **Μηχανολογικός εξοπλισμός:** Ο μηχανολογικός εξοπλισμός, χωρίζεται σε δύο κατηγορίες. Στον εξοπλισμό που προορίζεται για ίδια χρήση του ναυπηγείου και σε αυτόν που προορίζεται για τον εξοπλισμό των πλοίων. Κατά το σύνολο του γίνεται η παραγγελία γίνεται από εταιρείες του εξωτερικού εκτός από ορισμένες περιπτώσεις που υπάρχει αντιπρόσωπος αυτών των εταιρειών στην Ελλάδα.
- **Ενέργεια:** Υπάρχει διαχωρισμός ανάμεσα στα ναυπηγεία και στις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες όσον αφορά στον τομέα της ενέργειας. Τα ναυπηγεία στηρίζονται κυρίως σε παραγωγή ηλεκτρισμού μέσω εκμετάλλευσης ηλεκτρογεννητριών πλοίων, ενώ οι ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες προμηθεύονται ηλεκτρισμό από την ΔΕΗ. Η συνεχόμενη αύξηση της τιμής του πετρελαίου επηρεάζει και τις δύο ομάδες καθώς από την μία το πετρέλαιο αποτελεί καύσιμο των ηλεκτρογεννητριών και από την άλλη αυξάνει τις τιμές της ΔΕΗ.

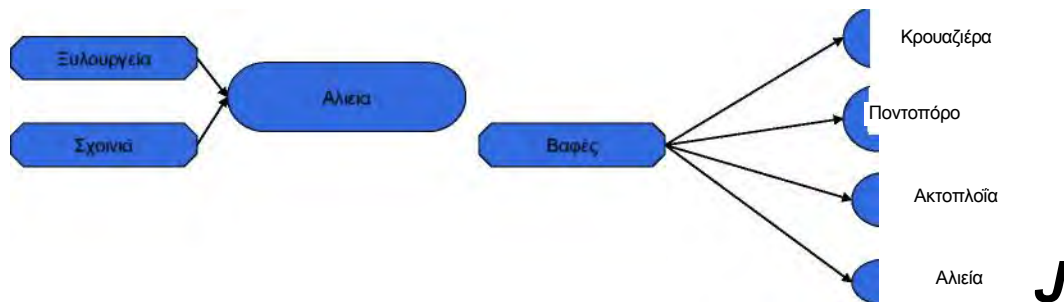
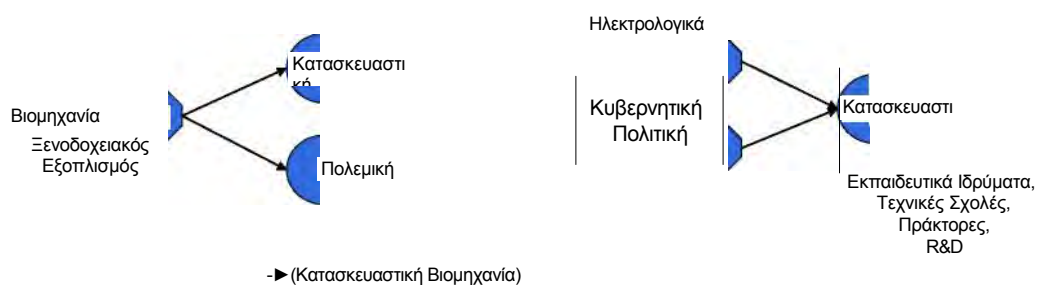
Στα δεξιά του σχήματος εμφανίζονται οι βιομηχανίες όπου καταλήγουν οι εκροές των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών. Ορισμένες από αυτές ανήκουν

στην ευρύτερη ομάδα της ναυτιλίας και άλλες στην κατασκευαστική και πολεμική βιομηχανία. Παρακάτω παρουσιάζουμε συνοπτικά ορισμένα στοιχεία για της βιομηχανίες που απολαμβάνουν τις εκροές των ναυπηγείων.

- **Πολεμικό ναυτικό:** Οι παραγγελίες του πολεμικού ναυτικού αποτελούν μία συντονισμένη προσπάθεια τόνωσης των ελληνικών ναυπηγείων. Το πολεμικό ναυτικό καταφέρει να κρατάει τα ελληνικά ναυπηγεία απασχολημένα όταν το order book είναι άδειο. Στα ελληνικά ναυπηγεία, γίνονται κυρίως κατασκευές, μετασκευές και επισκευές πολεμικών σκαφών και υποβρυχίων. Το γεγονός αυτό είναι πολύ θετικό γιατί οι εργασίες αυτές γίνονται σε ελληνικά ναυπηγεία και δεν αναθέτονται σε ξένους ανταγωνιστές.
- **Πολεμική βιομηχανία:** Ένα μικρό αλλά αξιοσημείωτο ποσοστό των εργασιών των ναυπηγείων αφιερώνεται στην κατασκευή βοηθητικού πολεμικού εξοπλισμού, όχι τόσο για την Ελλάδα αλλά για χώρες του εξωτερικού.
- **Βιομηχανία τρένων - Βιομηχανικές κατασκευές:** Σε αυτόν τον τομέα ανήκουν ορισμένες από τις αναθέσεις του ελληνικού κράτους στα ναυπηγεία για την κατασκευή βαγονιών τρένων τα οποία θα εξυπηρετούν το ελληνικό σιδηροδρομικό δίκτυο.
- **Κρουαζιέρα:** Τα ναυπηγεία της χώρας μας έχουν ασχοληθεί κατά καιρούς με την κατασκευή μετασκευή ή επισκευή, μικρών ή μεγάλων κρουαζιερόπλοιων. Αυτές οι εργασίες έδειξαν ότι υπάρχει κάποιας μορφής εξοικείωση με αυτόν τον τομέα ο οποίος σύμφωνα με ειδικούς είναι ο αμέσως επόμενος κλάδος μετά την ακτοπλοΐα, όπου τα ναυπηγεία μας μπορεί να έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με τους μεσογειακούς ανταγωνιστές τους.
- **Ποντοπόρος Ναυτιλία:** Η εμπορική ναυτιλία είναι αυτή που μέχρι στιγμής απασχολεί περισσότερο, σχεδόν ολοκληρωτικά με τις επισκευές την ελληνική ναυπηγοεπισκευαστική βιομηχανία. Στον τομέα αυτό τα ελληνικά ναυπηγεία δεν είναι ανταγωνιστικά ως προς τον κατασκευαστικό τομέα, λόγω του μεγάλου κόστους διεκπεραίωσης των εργασιών, το οποίο είναι απόρροια του ακριβού χάλυβα και ανθρώπινου δυναμικού.
- **Ακτοπλοΐα:** Οι ακτοπλοΐα σύμφωνα με πολλούς είναι η ανερχόμενη κύρια δραστηριότητα των ελληνικών ναυπηγείων. Οι τελευταίες κατασκευές έδειξαν ότι τα ελληνικά ναυπηγεία έχουν την τεχνογνωσία και ίσως την εξειδίκευση πάνω στην κατασκευή πάνω στην κατασκευή ακτοπλοϊκών σκαφών, θετικά στοιχεία παίρνουμε και από τις επισκευές των σκαφών αυτών καθώς ο ελληνικός ακτοπλοϊκός στόλος επιλέγει συστηματικά τα ελληνικά ναυπηγεία.

- Αλιεία: Ο τομέας αυτός αποκλειστικά απασχολεί τις ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες. Τα μεγάλα ναυπηγεία δεν αναλαμβάνουν τέτοιου είδους εργασίες γιατί τις θεωρούν μη συμφέρουσες.

Εικόνα 12: Ροές μεταξύ των προμηθευτών και των πελατών



Στο διάγραμμα αυτό μπορούμε να δούμε τις σχέσεις μεταξύ των προμηθευτών των ελληνικών ναυπηγείων με των πελατών τους. Όπως υποδεικνύουν και οι ροές υπάρχει έντονη σχέση μεταξύ των δύο ομάδων. Όπως φαίνεται και από το διάγραμμα οι σχέσεις είναι σχέσεις αλληλεξάρτησης.

Τέλος αξίζει να αναφερθεί ότι οι πελάτες ναυπηγείων και ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών δεν είναι ίδιοι, με τις εκροές των ναυπηγείων να προορίζονται προς όλα τα τμήματα που βρίσκονται στο δεξί μέρος του σχήματος, πλην της αλιείας, ενώ οι ναυπηγοεπισκευαστικές ζώνες εξυπηρετούν την κρουαζιέρα, την ποντοπόρο, την ακτοπλοΐα και την αλιεία.

Η δραστηριότητα των ναυπηγείων και των ναυπηγοεπισκευαστικών ζωνών πλαισιώνεται από ένα σύνολο νόμων και κανονισμών οι οποίοι τίθενται τόσο από την παγκόσμια και ευρωπαϊκή κοινότητα όσο και από το ελληνικό κράτος.

Εκτός από τους υλικούς πόρους τους οποίους προμηθεύουν οι ομάδες τις οποίες τοποθετήσαμε στο αριστερό άκρο του σχήματος του cluster, υπάρχουν και οι άυλοι και οι ανθρωπίνι πόροι οι οποίοι μάλιστα πολλές φορές παίζουν σημαντικότερο ρόλο στην ανταγωνιστικότητα του κλάδου από τους υλικούς. Η εισροή του ανθρώπινου δυναμικού στην παραγωγική διαδικασία προέρχεται από τα εκπαιδευτικά ιδρύματα, Πανεπιστήμια, ΤΕΙ και Κέντρα Επαγγελματικής Κατάρτισης. Αυτά τα ιδρύματα όμως δεν παρέχουν μόνο προσωπικό αλλά και γνώση η οποία είναι απαραίτητη για την ανάπτυξη του κλάδου. Η γνώση αυτή χρησιμοποιείται τόσο από τα τμήματα R&D των ναυπηγείων όσο και από τα ίδια τα ιδρύματα τα οποία συνεργάζονται με τις μονάδες προσφέροντας σημαντικές εργασίες και μελέτες πάνω σε ναυπηγικά ζητήματα. Τέλος στον τομέα της πληροφόρησης των ναυπηγείων σημαντικό ρόλο παίζουν οι shipyard brokers των οποίων η δουλειά είναι να φέρνουν σε επαφή πλοιοκτήτες και ναυπηγεία.

