



Σύγχρονη συμβουλευτική στην κινούμενη άμμο της αγοράς ναυτιλιακών καυσίμων, από την Ελληνοαμερικανίδα Ειρήνη Νοτιά, ιδρύτρια και επικεφαλής της Prime's Bunkersplus Services, προς τους κορυφαίους Έλληνες πλοιοκτήτες. Κλειδί σε εποχές χρηματοπιστωτικής κρίσης είναι να μη μείνεις από καύσιμα. Χρήσιμα tips σ' ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο τοπίο

Ειρήνη Νοτιά Bunkering: Η αχίλλειος πτέρνα της ναυτιλίας

ΣΥΝΕΤΕΥΞΗ: ΣΟΦΙΑ ΜΠΙΤΣΑ

«**Ε**άν δεν έχεις χρήματα να αγοράσεις καύσιμο, το πλοίο δεν κινείται». Ή, όπως αναφέρει η κυρία Ειρήνη Νοτιά, χωρίς περιστροφές και παρομιωδώς, «no money, no honey». Αμερικανίδα ελληνικής καταγωγής, μετά από 33 χρόνια στη Νέα Υόρκη, επέλεξε το 2002 τη χώρα μας ως τόπο κατοικίας της και ως έδρα της Prime's Bunkersplus Services, της μοναδικής οργανωμένης ελληνοαμερικανικής εταιρείας παροχής υπηρεσιών και διαχείρισης bunkering (bunker buying management service). Σήμερα αντιπροσωπεύει μεγάλους Έλληνες πλοιοκτήτες στη διεθνή αγορά των ναυτιλιακών καυσίμων. Ανταγωνιστικό

πλεονέκτημα της εταιρείας της θεωρεί την ομάδα που την πλαισιώνει, και που προέρχεται από ποικίλους νευραλγικούς κλάδους της ναυτιλιακής βιομηχανίας: physical supply, trading, finance, brokering κ.ά. Όπως λέει, πρόκειται για γερό θεμέλιο «στη συνολική τεχνογνωσία αλλά και τις μακρόχρονες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους προμηθευτές, που προσφέρει στους αγοραστές καυσίμων καλύτερη κατανόηση της δυναμικής στην εφοδιαστική αλυσίδα προμήθειας πετρελαίων και τον μηχανισμό καθορισμού των τιμών. Γιατί μόνο με γνώση και στρατηγική θα μπορούν να κερδίσουν χρήματα». Στη συζήτηση που ακολουθεί, η κυρία Ειρήνη Νοτιά μάς μιλά διεξοδικά για την τρέχουσα κατά-

σταση στη χρηματοδότηση της αγοράς καυσίμων, παρουσιάζοντας τις παγίδες αλλά και τις ευκαιρίες που αυτή επιφυλάσσει για τους Έλληνες πλοιοκτήτες. **Ποιο είναι το νούμερο ένα ζήτημα που, κατά την άποψή σας, θα έπρεπε να απασχολεί την ελληνική ναυτιλιακή βιομηχανία;** «Παρά την παγκόσμιας φήμης μεγάλη της ισχύ, η ελληνική ναυτιλιακή βιομηχανία δυνητικά είναι ευάλωτη σ' αυτό που θα μπορούσε να θεωρηθεί ως αχίλλειος πτέρνα της, στη χρηματοδότηση της αγοράς καυσίμων και τη δυναμική της εφοδιαστικής αλυσίδας στην προμήθεια πετρελαίων. Οι πιστώσεις των φυσικών προμηθευτών πετρελαίου γίνονται ολοένα και λιγότερο προσίτες, ενώ εκείνες των traders (μεταπωλη-

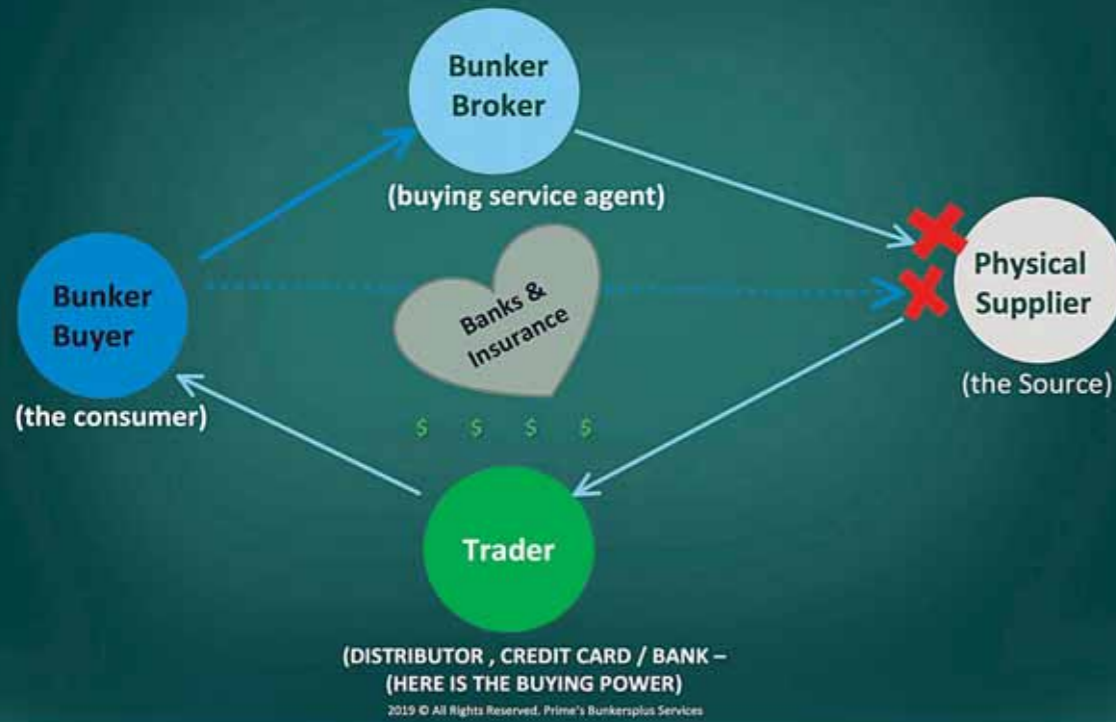
τών), που πουλούν με χρονικά μεγαλύτερες πιστώσεις στους πλοιοκτήτες, γίνονται ολοένα και περισσότερο αυστηρές, με σαφώς μειωμένη ανοχή στις καθυστερημένες αποπληρωμές και με επιβολή κυρώσεων. Ένα πλοίο δεν μπορεί να κινηθεί χωρίς πετρέλαια. Σήμερα, η εύρεση χρημάτων για την αγορά καυσίμων αποτελεί πρόβλημα για τις ναυτιλιακές εταιρείες, που πρόσφατα επλήγησαν από τους πολλούς κανονισμούς του IMO, την ύφεση της αγοράς και τις τράπεζες». **Ποιες συνθήκες επικρατούν σήμερα όσον αφορά την παροχή πιστώσεων για την αγορά ναυτιλιακών καυσίμων;** «Τα δεδομένα πλέον αλλάζουν από μήνα σε μήνα, λόγω των διακυμάνσεων των χρηματιστηρίων, ▶





Πίνακας 1

Credit is king

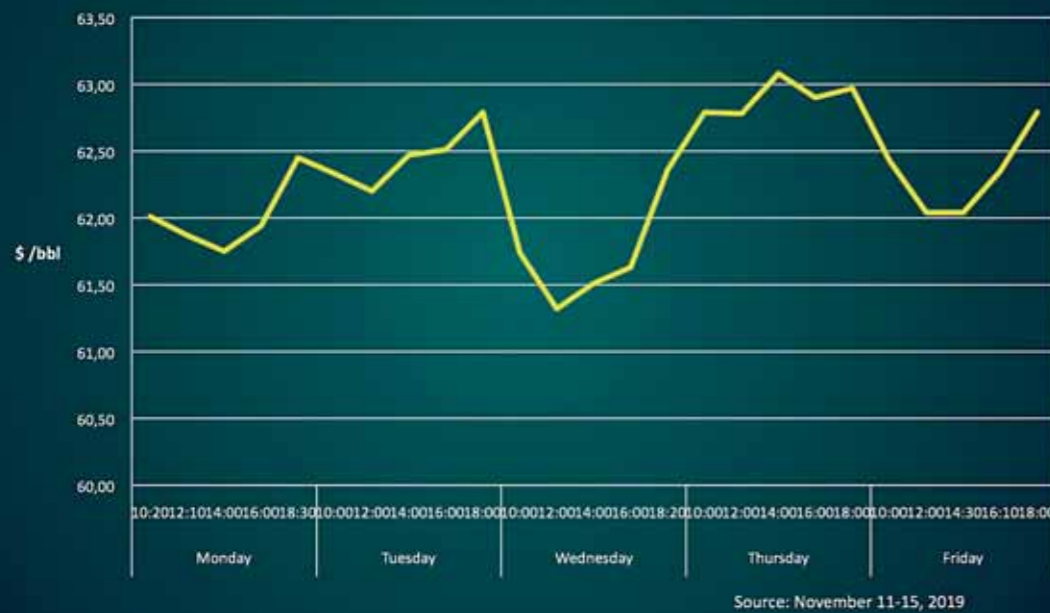


«Οι μεταπωλητές λειτουργούν σαν "πιστωτικές κάρτες" των προμηθευτών καυσίμου»

Πίνακας 2

Brent Crude Oil Futures 1 weeks' activity

Predictably Unpredictable



«**Προβλέψιμα απρόβλεπτα**» τα προθεσμιακά αργού πετρελαίου brent, όπως διαμορφώθηκαν σε διάστημα μιας εβδομάδας με σημαντικές μεταβολές ανά ώρα

που επηρεάζονται πια και από την πανδημία. Οι προμηθευτές καυσίμων (πετρελαϊκές εταιρείες και μεταπωλητές), οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές εταιρείες, όλοι σπεύδουν να επανεξετάσουν τη χρηματοπιστωτική ευρωστία των πελατών τους, αναθεωρώντας το ύψος πίστωσης που παρέχουν. Βλέπουμε συχνά να αλλάζουν τους όρους πίστωσης, μειώνοντας την περίοδο από 30 σε 15 ημέρες, ελαττώνοντας τα ποσά και σε μερικές περιπτώσεις ζητώντας πληρωμή χωρίς πίστωση, δηλαδή με μετρητά για νέους πελάτες και για πελάτες που καθυστερούν τις πληρωμές. Σε άρθρο του "Ship & Bunker" της 1ης Απριλίου 2020, με τίτλο "Bunker companies slash payment terms", ο Paul Millar, επικεφαλής Διεθνών Πιστώσεων του Ομίλου Bomiπ δήλωσε: "Έχουμε διακόψει κάποιες πιστώσεις, κυρίως για όσους έχουν χαμηλά περιουσιακά στοιχεία και χαμηλό μετοχικό κεφάλαιο στο χαρτοφυλάκιό μας, ακόμη κι αν υπήρξαν καλοί πληρωτές και δεν είχαν δημιουργήσει προβλήματα μέχρι σήμερα". Ένα άλλο στέλεχος πολυεθνικής εταιρείας trading, στο συνέ-

δριο του Platt's τον περασμένο Νοέμβριο, ξεκαθάρισε ότι αναμφισβήτητα θα επηρεαστούν τα πιστωτικά όρια και ότι, όσο θα υπάρχει επάρκεια σε χρήμα, θα διατίθεται στους λογαριασμούς που παρουσιάζουν καλή διαχείριση, που τηρούν τους όρους των συμφωνιών και έχουν λειτουργικές ταμειακές ροές». **Με λίγα λόγια, οι πιστώσεις είναι ιδιαίτερα κρίσιμος παράγοντας.** «Credit is king!» λέω συνεχώς και στους συνεργάτες μου. Είναι το παν, γιατί με την πίστωση αγοράζεις καύσιμα, αλλά και χρόνο για να τα πληρώσεις. Όπως καταλαβαίνετε, είναι σαν ένα δάνειο που πρέπει να αποπληρωθεί. Από το 2015 έχουν παρουσιαστεί εξαιρετικές δυσκολίες στο άνοιγμα πιστώσεων με τους φυσικούς προμηθευτές, τώρα τελευταία και με τους μεταπωλητές. Αυτό ισχύει ακόμη και για τους μεγαλύτερους πελάτες μας, καθώς οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές που δανείζουν κεφάλαια στους φυσικούς προμηθευτές απαιτούν λεπτομε-

ρείς εκθέσεις KYC (Know your customer, "Γνώρισε τον πελάτη σου"), οι οποίες προϋποθέτουν ότι, για να ανοίξουν καινούργιες πιστώσεις με πετρελαϊκές εταιρείες, πρέπει ο αγοραστής, δηλαδή η ναυτιλιακή εταιρεία, να δώσει αναλυτικά στοιχεία για τις οικονομικές της καταστάσεις (audited financial statements), κάτι που για τους περισσότερους Έλληνες πλοιοκτήτες είναι απλώς αδιανόητο. Το μότο μου εδώ είναι "Trust is cash". Πολύ απλά, οι οικονομικά εύρωστες εταιρείες, που πληρώνουν με τους συμφωνημένους όρους και διατηρούν άριστες επιδόσεις στις πληρωμές τους, βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση και θα συνεχίσουν να απολαμβάνουν πιστώσεις. Ακόμη και γι' αυτές, όμως, θα υπάρξει πλαφόν». **Πρόκειται, δηλαδή, για αλυσιδωτή αντιδραση.** «Ακριβώς. Η δουλειά προμηθευτών και μεταπωλητών έχει μεγάλο ρίσκο, δεδομένου ότι πουλούν ένα προϊόν μεγάλης αξίας για το οποίο θα πληρωθούν σε 30-60 η-

μέρες—αφού αυτό θα έχει ήδη καταναλωθεί, αν το καλοσκεφτεί κανείς. Εδώ να διευκρινίσω ένα ζήτημα σχετικά με το υψηλό κόστος χρηματοδότησης της αγοράς καυσίμων και των αντισταθμισμένων συμβολαίων. Όταν ένα τιμολόγιο πληρώνεται εκπρόθεσμα, η επιχείρηση του προμηθευτή δανείζεται τα χρήματα μετακλιόντας το κόστος στον πελάτη. Όπως όταν κάποιος αγοράζει με πιστωτική κάρτα και δεν πληρώνει το χρέος εντός των 30 ημερών, επιβαρύνεται με τόκο 18-22%. Συμπέρασμα: Οι μεταπωλητές καυσίμου είναι οι "πιστωτικές σας κάρτες" (Πίνακας 1).

Ταυτόχρονα, οι ίδιες αυτές εταιρείες χρειάζονται υγιή ταμειακή ροή ώστε να κρατήσουν τις επιχειρήσεις σε λειτουργία. Όταν, για οποιονδήποτε λόγο, ένας πλοιοκτήτης καθυστερεί την πληρωμή πέραν του συμφωνηθέντος χρόνου, ο πωλητής αντιμετωπίζει πρόβλημα καθώς πρέπει να πληρώσει μετρητά στο

διυλιστήριο για να παραδώσει το προϊόν και να επιβαρυνθεί με δαπάνες για τα logistics και το προσωπικό, όπως ακριβώς και ο πλοιοκτήτης. Παρ' όλα αυτά, ανέχονται μεν καθυστερήσεις από τους πελάτες τους που αντιμετωπίζουν δυσκολίες, αλλά πλέον δεν είναι δυνατό να επιμίσθωνται το κόστος των καθυστερήσεων. Γι' αυτό, οι χρηματοδότες τους, οι τράπεζες, εφαρμόζουν αυστηρότερα κριτήρια στη χορήγηση πιστώσεων. Προμηθευτές και μεταπωλητές-traders τίθενται κι αυτοί υπό αμφισβήτηση όσον αφορά τη χρηματοδότηση, καθώς οι τράπεζες θεωρούν ότι η βιομηχανία καυσίμων είναι υψηλού κινδύνου, συνεπώς δεν ενδιαφέρονται και να επενδύσουν ιδιαίτερα εκεί. Έτσι, με την πάροδο των ετών, λόγοι αυτοπροστασίας του κλάδου οδήγησαν στην αύξηση της αντιστάθμισης κινδύνου (hedging) και των ενεχυριάσεων (pledging) σε μεμονωμένες παραγγελίες». **Πώς διαμορφώνονται μέσα σ' αυτό το πλαίσιο οι τιμές των καυσίμων;**



«Οδηγούμενη από τις βασικές οικονομικές αρχές της προσφοράς και της ζήτησης και από απλά μαθηματικά, η αγορά ναυτιλιακών καυσίμων ανέπτυξε δυναμικές άμεσα συνδεδεμένες με τα παράγωγα του τραπεζικού κλάδου. Δεν βασίζεται πια σε πραγματικά προϊόντα. Αντίθετα, πρόκειται για προμήθεια εμπορεύματος σε μια εικονική και μάλλον ασαφή αγορά, η οποία βασίζεται σ' ένα χαρτί που συνδέεται με μια τράπεζα που συνδέεται με μια ασφαλιστική εταιρεία. Επιπλέον, η προσφερόμενη τιμή καυσίμων, υπό διαρκή διερεύνηση και επαναξιολόγηση, ισχύει κάθε φορά μόλις για λίγα λεπτά, έτσι όπως υπολογίζεται από έναν περίπλοκο μηχανισμό τιμολόγησης των συνθηκών και των μεταβλητών και κυρίως από την εκτίμηση των μελλοντικών μεταβολών στην τιμή του αργού πετρελαίου (crude), που εξαρτώνται από μια νέα σειρά μεταβλητών και

αλγορίθμων. Κατά συνέπεια, τα τελευταία είκοσι χρόνια οι προσφερόμενες τιμές μπορεί να εξοφάνίζονται εν ριπή οφθαλμού, με πιθανές επιπτώσεις στην κερδοφορία (Πίνακας 2).
Ποια εμπλέκουν κόστη μπορεί να προκύψουν κατά την αγορά καυσίμων;

«Πρώτα απ' όλα πρέπει να διαβάσουμε τα ψιλά γράμματα. Οι αγοραστές επωμίζονται σήμερα και ένα επιπλέον μεταβλητό έξοδο σε περίπτωση ακύρωσης της παραγγελίας τους, τα λεγόμενα "ακυρωτικά" (cancellation fees). Αυτό παλαιότερα μπορούσαν να το γνωρίζουν εκ των προτέρων, τώρα όμως, ακριβώς επειδή οι προμηθευτές κάνουν hedging, το ποσό αυτό μπορεί να είναι πολύ υψηλό και προκύπτει από τη διαφορά τιμής της παραγγελίας (nomination) με την εκάστοτε ισχύουσα τιμή αγοράς, την

ώρα που ακυρώνεται η παραγγελία. Καθώς οι περισσότερες εταιρείες εμπορίας και προμήθειας πετρελαίων πρέπει να αντισταθμίζουν τον κίνδυνο μεταβολής των τιμών ή να ενεχυριάζουν την παραγγελία του πελάτη σε κάποια τράπεζα ώστε να εξασφαλίσουν ρευστότητα, μπορεί να προκύψει κίνδυνος να πληρώσει ο αγοραστής διπλά το ίδιο τιμολόγιο. Λίγοι πωλητές αναφέρουν στους γενικούς όρους και τις προϋποθέσεις πώλησης (General Terms & Conditions, GTC) ότι κάνουν αντιστάθμιση κινδύνου (hedging) ή/και ενεχυρίαση (pledging). Κατά τη γνώμη μου, για πιο υγιείς εμπορικές πρακτικές, ο μεταπωλητής δεν θα πρέπει να αντισταθμίζει τη σύμβαση πώλησης καυσίμων με ένα nomination ή να ενεχυριάζει το τιμολόγιο χωρίς τη γνώση και τη γραπτή συναίνεση του αγοραστή, κάτι που θα πρέπει να συζητείται πριν από την προσφορά τιμών».

Ακούει κανείς;
«Ναι, υπάρχουν πελάτες που ακολουθούν τις συμβουλές μας και τις αποτελεσματικές στρατηγικές των αγορών μας. Με συνέπεια να έχουν βελτιώσει την πολιτική πληρωμών και το πιστοληπτικό προφίλ τους, διατηρώντας τις πιστωτικές γραμμές και αποφεύγοντας πιθανές ζημιές. Ειδικά ακούμε μετά την απροσδόκητη πτώχευση της OW Bunker, τον Νοέμβριο του 2014, η οποία είχε συγκλονιστικές συνέπειες και στον αγοραστή και στον πωλητή. Πρέπει να

συνειδητοποιήσουν οι πελάτες ότι μερικές φορές το φθινό είναι ακριβό και ότι θα πάρουν ό,τι πληρώσουν. Ακόμη καλύτερα, να στραφούν σε ικανούς μεσάζοντες που μπορούν να επιτύχουν τη σωστή τιμή (price/risk effectively)».
Μπορούν να αποφύγουν τέτοιους κινδύνους οι αγοραστές;

«Οι κίνδυνοι υπάρχουν και για τις δυο πλευρές, αγοραστές και πωλητές. Και ναι, μπορούν να τους αποφύγουν. Τώρα είναι πολύ σημαντικό όσο και επείγον να χτίσει κανείς ένα καλό "payment performance identity" (φήμη καλοπληρωτή), πληρώνοντας βάσει των συμφωνημένων όρων. Υπάρχουν εταιρείες που έξυπνα κρατούν ξεχωριστό ταμείο για τις ανάγκες καυσίμων του στόλου τους, απολαμβάνοντας έτσι μεγάλη οφέλη και ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, καθώς μειώνεται το ημερήσιο κόστος. Προμηθευτές και μεταπωλητές πρέπει να σε ξέρουν από πρώτο χέρι, να είναι σίγουροι πως δεν θα χάσουν τα λεφτά τους. "Show me the money", είναι τόσο απλό. Παράλληλα, οι προμηθευτές πρέπει να συνεχίσουν να υποστηρίζουν τις επιχειρήσεις των πελατών τους, επειδή χωρίς αγοραστές δεν υπάρχουν ούτε πωλητές. Όπως και στην περίπτωση του Covid-19, όπου κανείς δεν έχει ανοσία, το ίδιο ισχύει και για τις πτωχεύσεις. Είμαστε όλοι διασυνδεδεμένοι και, αν συμβεί κάτι κακό, θα μας επηρεάσει όλους σαν ντόμινο, μέσα σε λίγα λεπτά. Σήμερα οι ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες έχουν μειωθεί σε περίπου 700-750, συμπεριλαμβανομένων των αδελφών εταιρειών τους, ή σε περίπου 450 εάν υπολογίσουμε τις μητρικές, σύμφωνα με τον Νίκο Μάρο στο "Greek-Cypriot Maritime Guide". Παρ' όλα αυτά, η ελληνική ναυτιλία στέκεται πρωτοπόρα διεθνώς, είναι ανθεκτική και ξέρει να μετατρέψει τις προκλήσεις σε ευκαιρίες. Και η ευκαιρία τώρα είναι να διατηρήσει την αξιοπιστία και τη σταθερότητά της, γιατί αυτό θα είναι το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα απέναντι στους πωλητές-προμηθευτές».



ALTERNATIVE FUELS INSIGHT

The Alternative Fuels Insight (AFI) platform provides a complete overview of alternative fuels and technologies, covering both investments on ships and in bunkering infrastructure. Access reliable and up to date data for free.

Visit dnvgl.com/AFI



Interactive Fuel Finder connects ship owners with alternative fuel suppliers.

Ποια είναι η Ειρήνη Νοτιά

Μεγαλωμένη στη Νέα Υόρκη, ζει και εργάζεται στην Ελλάδα ως ιδρύτρια και διευθύνουσα σύμβουλος της Prime's Bunkersplus Services. Έχει δημιουργήσει επίσης τη μη κερδοσκοπική εταιρεία Project Connect, η οποία λειτουργεί ως γέφυρα για φοιτητές/φοιτήτριες ναυτιλιακών σπουδών, βοηθώντας ιδιαίτερα στα χρόνια της οικονομικής κρίσης.

Πρόσφατα μάλιστα εισήγαγε με επιτυχία στα ελληνικά σχολεία πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης το πρόγραμμα «Υιοθεσία Πλοίου» (Adopt-A-Ship), το οποίο εξοικειώνει τα παιδιά με το επάγγελμα του ναυτικού και πολλά άλλα ναυτιλιακά επαγγέλματα. Προς άγναν της αριστείας, το σύνθημα που την εκφράζει είναι: «Να γίνει ο καθένας η αλλαγή που προσδοκά να δει στον κόσμο».