

PRESS CLIPPINGS

13TH ANNUAL CAPITAL LINK NEW YORK MARITIME FORUM

SHIPPING – IS IT ALL GLITTER & GOLD?

Hosted 2,000+ Delegates

3 DAYS 21 SESSIONS 90+ SPEAKERS

TUESDAY – THURSDAY, OCTOBER 12-14, 2021

DIGITAL CONFERENCE

Capital Link's 13th Annual New York Maritime Forum "Shipping – Is It All Glitter & Gold" took place as a digital conference over the course of 3 days, with 21 sessions, 90+ senior executives from leading maritime companies, financiers and industry participants.

1x1 meetings were held between institutional investors and senior executives of 48 shipping companies, in parallel to the Forum.

The event welcomed 2,000+ delegates from all over the world.

Continuing the tradition, the event was organized in partnership with DNB, and in cooperation with Nasdaq and NYSE, NYCEDC and The Port Authority of NY & NJ.

Featuring a top agenda of industry leaders, the discussions held were informative and insightful, addressing critical topics faced by the shipping sectors and maritime industries.

The Forum received extensive coverage from multiple media outlets. Please find the list in the next page with articles appearing in chronological order.

We hope it will be of interest to you as it was to us.

Thank you,
Capital Link Team

PRESS CLIPPINGS

INTERNATIONAL

- [Chief execs in shipping see upturn extend far into the 2020s](#) – Shipping Watch / October 13, 2021
- [FMC chair on pressured freight market: "Everyone is responsible, but no one is to blame"](#) – Shipping Watch / October 15, 2021
- [Dry Bulk at Capital Link Shipping Forum: Higher Hires, The Market's On Fire!](#) – G Captain / October 12, 2021
- [GSL CEO: 'Continued strength for at least the next couple of years, save for a black swan event'](#) – Freight Waves / October 13, 2021
- [Amazing' dry bulk market here to stay with restrained orderbook](#) – Lloyd's List / October 13, 2021
- [US and China struggle to maintain tanker dominance](#) – Lloyd's List / October 13, 2021
- [IPOs coming back to New York? Maxim tips hand on a new gold rush](#) – Tradewinds / October 13, 2021
- [Bulkier owners plan to stay in the secondhand market](#) – Tradewinds / October 12, 2021
- [The green agenda: banks face tough financing choices ahead](#) – Tradewinds / October 12, 2021
- [As shipping prospects rise, field of shipping stocks shrinks](#) – Freight Waves / October 15, 2021
- [Having a 7,000-mile supply chain is a 'risky proposition' for US commerce](#) – Tradewinds, October 15, 2021
- [First containers, then dry bulk, now LNG shipping rates are spiking](#) – Freightwaves / October 18, 2021

GREEK

- [Τσάκος – Παππιάς – Κούστας: Προβληματισμός για τον τρόπο μετάβασης στα «πράσινα» – εναλλακτικά καύσιμα](#) – Newmoney / October 14, 2021
- [Αισιόδοξοι για το μέλλον της Ναυτιλίας τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές](#) – Energypress / October 12, 2021
- [Αισιόδοξοι για το μέλλον της Ναυτιλίας τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές - Ποια στρατηγική χαράς](#) – Msn / October 12, 2021
- [Αισιόδοξοι για το μέλλον της Ναυτιλίας τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές - Ποια στρατηγική χαράσσουν](#) – Alithia / October 13, 2021
- [«Χρυσός» η ναυτιλία!](#) – Portnet / October 17, 2021
- [Ανασκόπηση της ναυλαγοράς: Η ναυτιλία είναι «χρυσός»;](#) – iNews / October 17, 2021
- [Ανασκόπηση της ναυλαγοράς: Η ναυτιλία είναι «χρυσός»;](#) – Greece News / October 16, 2021
- [Η ναυτιλία σε νέα ρότα: Οι εκτιμήσεις και οι προτεραιότητες των Ελλήνων πλοιοκτητών](#) – Naftika Chronika / October 13, 2021
- [Ανασκόπηση της ναυλαγοράς: Η ναυτιλία είναι «χρυσός»;](#) – Reporter / October 16, 2021
- [Αγγ. Φράγκου: Γεγονός η μεγαλύτερη ναυτιλιακή εταιρεία εισηγμένη στις ΗΠΑ](#) – Naftika Chronika / October 15, 2021

Chief execs in shipping see upturn extend far into the 2020s

Due to a unique combination of factors, chief execs from all major shipping segments see the current upturn extend a number of years ahead. Among these factors is that no one is interested in ordering new vessels any time soon.

"I wouldn't say that the market is like gold. It's more like platinum," said Star Bulk CEO Petros Pappas on Tuesday. | Photo: Marine Money

BY [TOMAS KRISTIANSEN](#)

Published: 13.10.21 at 13:38

The most fitting characterization of the current shipping market is to compare it to refined gold rather than flimsy glitter if you ask prominent shipping execs, which is exactly what occurred at the Capital Link conference Tuesday. Or perhaps more like platinum, as one said when describing the unusual upturn that is currently underway.

Among the optimists participating in the panel *Is it all Glitter & Gold* was John Coustas, CEO of the major Greek container shipowner Danaos. He projects more gold on the horizon.

[Source](#)

[Back to Top](#)

FMC chair on pressured freight market: "Everyone is responsible, but no one is to blame"

More working hours in US ports could help ease the burden in the chaotic freight market, says FMC chair Daniel B. Maffei. The entire supply chain is under pressure, according to a debate with participation from World Shipping Council and Kuehne+Nagel, among others.



Photo: FMC

BY [JESPER ELKJÆR JENSEN](#)

Published: 15.10.21 at 14:42

The global freight market continues to be stuck in an unprecedented situation, with sky-high freight rates, delayed container vessels and bottlenecks in ports.

The pressured market was on the agenda during the Capital Link conference in New York this Thursday. Here, Daniel B. Maffei, chair of FMC, spoke on the current challenges and quoted one of the maritime authority's other commissioners, Louis E. Sola:

[Source](#)

[Back to Top](#)



Photo: By ImagineStock / Shutterstock

Dry Bulk at Capital Link Shipping Forum: Higher Hires, The Market's On Fire!

Barry Parker

October 12, 2021

“Our market is in fire”, were the words of DNB shipping analyst Jorgen Lian began the session covering drybulk shipping sector at the Capital Link Shipping Forum. Panel members went on excitedly about the great opportunities for ship owners (and for investors in the listed companies) with the market at levels not seen since 2007.

Martyn Wade, the CEO of Grindrod Shipping- a specialist in small and medium bulkers shared his enthusiasm when noting that “We’ve not seen a market like this in 10 years. It’s been the most perfect storm that we could have asked for.” Mr. Wade, picking up Jorgen Lian’s introduction was quick to mention the coal stockpiles truly on fire as part of this perfection.

The market boom and weekly moves from strength to strength are well known- with Starbulk Shipping CEO Petros Pappas saying “This is a platinum market- better than gold...” on a previous panel. Of course, the more interesting questions concern what comes next.

On the drybulk panel, Grindrod’s Mr. Wade talked about a strategy of remaining largely spot, with some ships fixed for terms of 12 months, but said “A number of charterers are now coming to us discussing taking cover in 2022.” On the same panel, the CEO of Good Bulk C Transport Maritime, John Michael Radziwill, was jumping up and down (well, figuratively- but he was VERY excited) recommending that owners keep all their trading spot, noting that period charters are being transacted at a substantial discount to the prevailing spot rates. Quoting an old business trope he said, “You don’t go broke making a profit,” and then he offered an amendment- “You need to know what your opportunity cost is”.

Other panel members were not putting all their eggs in the spot basket. Safe Bulkers (“SB”) CEO Polys Hajiouannou, which has recently purchased a second hand Capesize (built 2012), explained the rationale for fixing that particular ship on a three year period time-charter (though he acknowledged a preference for spot out-charters; roughly 70% of the SB fleet trades spot). He explained that by fixing it “in the mid \$20’s,” (it was fixed at \$24,500/day, with an optional one year at a higher number) it could be paid down over three years, leaving substantial free cash flow that could be available for shareholders in later years.

The economics here are compelling. In a recent release, SB explains that: “...on aggregate the acquisition cost for the vessel being \$32.3 million...[the charter] is anticipated to generate approximately US\$26.7 million [for the charter period],” while the ships’ present residual value is pegged at around \$14.5 million.”

For finance newbies- and I am oversimplifying greatly (leaving out present values, discount rates, etc.), you could look at the cost of a 12 year old vessel (when it comes off charter) as being \$5.7 million- with perhaps eight more years to trade. Nice deal!

Other panel members agreed on the importance of rewarding shareholders, with dividends on common shares (which SB seems to be considering), Mr. Radziwill intoned that: “We reward shareholders as much as we can with dividends.”

Gary Vogel, from Eagle Bulk (“EGLE”) pointed to the bulker owner’s recent policy shift toward dividend payments. Stamatis Tsantanis, from SeaEnergy (“SHIP”) said: “We are big believers that the current market cycle is in its early stages. Now, we are strong believers in returning money to the shareholders and we will start to rewarding shareholders- either in Q4 of this year, or early next year.”

Second hand ships work out better financially, and nobody will be ordering new ships, it seems. On a different panel, Genco Bulkera (“GNK”) CEO John Wobensmith talked about retrofits, saying “We are not ordering new vessels.” Good Bulk’s Mr. Radziwill likened newbuild orders to “a deer in the headlights”. Both cited uncertainty surrounding propulsion progress as the industry moves towards a decarbonized future.

What of the cycle?

Polys Hajiouannou, from Safe Bulkera, described the difference between the 2021 rally and those of previous years, saying that this one started with smaller bulk carriers (in contrast to previous upturns where rallies moved downward, size-wise with Capesize cargoes split into smaller ships).

Part of the cause, this time, was the demand for container boxes by the liner sector; he said that previously, certain “minor bulk” commodities were carried in containers (on liner backhauls). Not so now – those cargoes now fill up the cargo holds in smaller bulk carriers. The view from the panel was that continuing container strength would provide fuel for the bulk market, with smaller ships’ strength actually ricocheting upward to larger sizes.

Mr. Radziwill pointed at another positive side of containerships’ positive impact on drybulk, noting that containership orders were tying up yard capacity, a further disincentive for drybulk orders (if they were to become comfortable with technology and fuel developments). On larger bulk carriers, SHIP’s Mr. Tsantanis suggested that the market is strong in spite of ships running a full speed, and also mentioned that the ships were not always fully loaded, with such inefficiencies contributing further to the market’s strengths.

With coal joining iron ore in propping the market up, SB’s Polys Hajiouannou “We are having shortages of coal now- and the winter [in the northern hemisphere] has not even started yet.” Likely more fuel to the fire!

[Source](#)

13th Annual Capital Link
**New York
Maritime Forum**
Shipping - Is it all Glitter and Gold?
Tuesday – Thursday
October 12–14, 2021
Digital Conference



IN PARTNERSHIP WITH

DNB

IN COOPERATION WITH



[Back to Top](#)

Inflation alert: Container ship owners see boom through 2022

GSL CEO: ‘Continued strength for at least the next couple of years, save for a black swan event’



Greg Miller, Senior Editor Follow on Twitter

Wednesday, October 13, 2021



CMA CGM Samson (left) is chartered from Danaos (Photo: Flickr/Kees Torn)

Unprecedented demand for container ships will not end anytime soon, according to executives of companies that rent vessels to ocean carriers. Their overwhelming confidence is yet another ominous sign for beleaguered cargo shippers — and another signal that inflation could persist.

Managers of container-ship leasing companies (so-called tonnage providers) spoke during Capital Link’s New York Maritime Forum on Wednesday. Execs on panels are notorious for “talking their book” — product-tanker panelists have been touting an imminent recovery for

the past 11 years and it hasn't happened yet — but container-ship lessors have the transaction history to back up their bullishness.

The price liners are willing to pay to lease ships reflects the degree they need vessels to carry cargo. For the rare ship still left to lease, [rates are at stratospheric highs](#). And what tonnage providers see in recent deals strongly implies that [liners do not expect a market decline in 2022](#).

According to George Youroukos, CEO of Global Ship Lease (NYSE: [GSL](#)), “Back in November of last year, I used the term ‘super cycle’ and my co-panelists were laughing. But I really think that this is now playing out. This is not going to be some short-term strong market. We see continued strength for at least the next couple of years, save for a black swan event.”

Evangelos Chatzis, CFO of Danaos Corp. (NYSE: [DAC](#)), said, “[Our customers \[liners\] are faced with fantastic freight rates](#) and they see the depth in the market in terms of cargoes that are going to need to be transported.

“They see this is a market that is going to remain strong and they need the assets to carry those cargoes because they’re making huge amounts of money. Paying \$40,000, \$50,000 or \$60,000 a day to charter a ship is actually a blip compared to what they’re making.”

Indicators of 2022 strength

Executives cited three pieces of evidence showing liner confidence in high freight rates through at least 2022.

First, liners are “fixing forward” — not just piecemeal, but in very high numbers. Chatzis explained, “Liners are rushing to fix [charter] tonnage even a year before the current charters expire for four or five years [duration]. They understand the trade flows much better than anyone else and this shows their view on the market.”

Graham Talbot, CFO of Atlas Corp. (NYSE: [ATCO](#)), the owner of Seaspan, disclosed, “We’ve done 58 forward fixtures already this year, nearly half of our current fleet on the water. We have no roll-offs [expiring charters] left this year and only a couple next year and a few the following year.”

Second, it's not just lease deals getting done early, it's vessel acquisitions. According to Aristides Pittas, CEO of Euroseas (NASDAQ: [ESEA](#)), "Not only do we see charterers fixing ships one year in advance for four years out, we're even seeing them buy ships with a delivery a year after today."

Third, liners are frontloading lease payments in the first year of multiyear charters. According to Constantin Baack, CEO of MPC Containers (Oslo: MPCC), "We have in certain instances been able to frontload the charter component, so while the charter is \$40,000 a day on average, you get it frontloaded into the first year."

Chatzis confirmed: "We have also done frontloaded deals where, for example, the charter rate is \$45,000 per day but we're making \$80,000 per day in year one and then there's a gradual step-down over the coming years. We were not the ones to suggest this. This came from our charterers. They want to match the charter payments with their visibility on the tremendous earnings at this point, [given that] they don't know how it's going to be one, two, three years down the road."

Vessel supply: No risk until 2023

On the vessel-supply front, tonnage providers see no threat to the market boom from newbuilds in 2022. While the current orderbook is now 23% of the on-the-water fleet compared to a low of 8% last year, the vast majority of ships on order in larger vessel sizes will not be delivered until 2023-24.

"Deliveries in 2022 are going to be extremely minimal," affirmed Pittas. Furthermore, global supply chain disruptions [and issues in China related to power outages](#) and COVID don't just impair the global trade in goods. They also affect shipyards. "I think there will be delays in newbuilds being delivered," said Baack.

The vessel-supply risk doesn't begin until 2023, said Talbot.

"It's a big lump," Talbot conceded, referring to new ship deliveries in 2023-24. "You would expect that it would have some sort of softening effect on the market, so we're trying to make sure we're locked in [with charters that extend through then] to minimize our exposure to the 2023-24 period as much as possible."

Vessel demand: Backlogs backing up

On the demand side, said Youroukos, “We see a lot of manufacturing disruptions and a lot of backlogs of orders. And now we have the power outages in China, which will create even further backlogs. That might seem negative for us as an industry but I see this as very positive.

“Why? Because right now we have a completely jammed system. Adding more fuel to the fire doesn’t really matter. It’s far better that we shift some cargoes into the next 12 months so we continue to have very strong demand in the pipeline of cargoes, by pushing all this backlog backwards.”

Youroukos also expects COVID-related supply chain disruptions on the export side to continue, further extending backlogs — and thus vessel demand.

“We might be very close to dealing with COVID in the U.S. and Europe, but we’re very far from dealing with it in Asia, South America and other countries. If anybody believes we’re going to be done with COVID globally in the next 12 months, then yes, congestion will slowly but steadily subside. But I do not think anybody believes we’re going to be done with COVID in the next 12 months globally.”

Pittas pointed out that unlike past shipping cycles, current market strength is not purely a matter of vessel supply versus demand.

“The biggest problem is not the ships, it’s trucking and containers and factories. [It’s everything](#),” said Pittas. “So for this to stop, we would have to see a significant drop in global growth. That possibility exists, but I don’t think it’s very possible. I’m pretty sure that the next two or three years are going to be extremely good [for shipping].” Until the 2023-24 newbuild wave arrives, added Pittas, “I cannot imagine any real correction.”

When asked about [the recent dip in spot freight rates off record peaks](#), Youroukos said it was a positive, explaining that freight rates need to be strong enough for liners to afford high rent payments to tonnage providers, yet not so strong that vessel demand is destroyed.

“Freight rates have softened a bit and I think that’s healthy,” said Youroukos. “We want consumer confidence. We want consumers to be able to spend. And we all know inflation is going up.

“If, because freight rates are very high, consumers have less money to spend, that is not good. That is shooting ourselves in the foot.”

[Source](#)

[Back to Top](#)

‘Amazing’ dry bulk market here to stay with restrained orderbook

Several factors including congestion and a spillover from the container market have merged to create the perfect storm that is blowing across the dry bulk sector

- 13 Oct 2021
- NEWS



[Nidaa Bakhsh@LloydsListNidaa](mailto:Nidaa.Bakhsh@LloydsListNidaa) nidaa.bakhsh@informa.com

Provided there is restraint in newbuilding ordering, the dry bulk market could sustain its strength until at least 2024, according to owners on a Capital Link panel



Source: Tom Paiva / Alamy Stock Photo
COAL WILL BE THE KEY DRIVER FOR THE MARKET OVER THE NEXT SIX MONTHS, ACCORDING TO SAFE BULKERS CHIEF POLYS HAJIOANNOU.

SEVERAL factors have merged to create the perfect storm powering an “amazing” dry bulk market, and the strength will continue provided there is restrained ordering, according to owners.

The market has benefited from a post-pandemic recovery, congestion, the containerised spillover into bulkers, as well as the Australia-China trade dispute, Grindrod Shipping chief executive Martyn Wade told a Capital Link webinar.

He said the market had waited a decade for such good earnings and that he had 90% of his company's fleet trading in the spot market.

Coal would be the key driver for the market over the next six months, said Safe Bulk's chief executive Polys Hajioannou, with demand prominent in India and China. This was the first time he had seen coal shortages ahead of winter in the northern hemisphere.

The greatest advantage to dry bulk has been from the containerised effect, he said, adding that the recovery started with the smaller sizes and pushed up to the bigger sizes.

Seenergy's chief executive Stamatis Tsantanis agreed, highlighting an increase in coal imports into Europe from the US.

Half its cargoes were now coal versus 20% previously.

However, he said he had not seen congestion playing a big role for the capesize segment in which his company operates, with faster speeds being achieved, showing how tight the market balance was.

He said the dry bulk market, which was in the early stages of the current cycle, would be strong for the next three years or so. Given the patience shown by his shareholders, he is devising a dividend policy that should be announced in coming weeks.

According to John Michael Radziwill, head of GoodBulk and C Transport Maritime, the market would not be where it is today without the low orderbook numbers. “It's hard for us to screw it up until 2023/24,” he said.

He does not want to see overbuilding happening when there are plenty of opportunities in the second-hand market, with vessels generating earnings pretty quickly amid the strong rates environment.

He also does not expect the Chinese government to allow its real estate sector to collapse, insisting that infrastructure projects would continue, which would require iron ore.

The containerisation of cargoes was also assisting the market, although not all owners were in favour of carrying boxes on their bulkers.

Eagle Bulk’s chief executive Gary Vogel said his company had looked into carrying actual containers but decided against it given the “required significant investment” which was also based on the design of the ship.

The company was still active in carrying bagged items such as cement from Asia to the Atlantic.

Mr Wade from Grindrod, which is also active in the smaller-sized segments, said it too carried bagged goods from Asia to the US Gulf. But carrying boxes was a very specific opportunistic risky trade, which carried a “big premium” but needed class approval.

It was not feasible on capesizes, but more suited to handysizes. “You don’t want to make a mistake.”

[Source](#)

[Back to Top](#)

US and China struggle to maintain tanker dominance

‘China is importing oil coming out of Iran — obviously that is out of the statistics that we are looking at,’ maritime conference delegates hear

- 13 Oct 2021
- NEWS



Eric.Watkins@EricWatkins Eric.Watkins@informa.com

Ridgeway Tankers chief says US is an inefficient exporter of oil. ‘We do not have the deep-water ports yet that we need to sustain 3m or 4m barrels a day, and we’re just doing it now. It’s inefficient for the entire system’



Source: Commission Air / Alamy Stock Photo

TANKER OWNERS ARE LOOKING FOR DEMAND TO INCREASE.

CHINA and the US remain dominant forces in the world of tanker shipping, though their positions as key international centres of supply and demand have taken a hit in recent months.

“In an ideal world, all the oil should come from the US, and China should be the only consumer,” said Lars Barstadt, chief executive of [Frontline](#). “The US volumes are important. We like to think that there is been between 37m and 40m barrels of crude hitting the waters at any point in time in a normalised year, maybe even north of 40m.”

He told the annual Capital Link New York Maritime Forum that, “ideally, we do not want the US to import very much either because then you make a perfect kind of ineffective round voyage.”

Robert Burke, partner and chief executive of Ridgeway Tankers, said the US was an “inefficient” exporter of oil.

“We do not have the deep-water ports yet that we need to sustain 3m or 4m barrels a day, and we’re just doing it now. It’s inefficient for the entire system and it’s the furthest destination from China.”

Mr Burke said a VLCC was being loaded almost every day in [Corpus Christi](#), Texas, but said “that is about the only place and it would not do 4m barrels a day. It’s going to take more than that.”

[Euronav](#) chief executive Hugo de Stoop Euronav urged caution, saying “of course we all want the perfect world...we really have a lot of perfect fundamentals.”

“We had good exports before the Covid crisis and those good exports were anywhere between 1.2m or 1.5m barrels. Today there are negligible quantities,” he said. “What people often do not talk about is the increased exports out of Brazil.

“We are doing more and more of those and quite frankly, that’s equal distance to China from the US or almost.”

Mr Barsadt said there had not been much demand increase in Asia or emerging countries.

“Most of the demand increase has happened actually in the Northwest Europe and the US or Americas,” he said. “So, the big question is how much capacity is out there, how many diesel generators are there to participate in this?”

Harrys Kosmatos, corporate development officer at [Tsakos Energy Navigation](#), said demand scarcity in China was due to two reasons.

“First of all, they had piled up quite a lot of inventories in the oil crisis of last year and we have seen a lot of excess cargoes going to China. No one should believe or could believe the Chinese statistics. We know that they have played that game and we know that they have grown their inventories.

“The good news is that they probably follow the profile of inventory drawdown that we have seen in the west. The second thing is that we know for a fact that they are importing oil coming out of Iran and obviously that is out of the statistics that we are looking at.”

He said such demand had a limit and “they’ve probably reached the limits, the maximum amount of volume that they can import, because they can only import oil to the teapot refineries, very small refineries, as the other ones belong to large corporates.”

[Source](#)

[Back to Top](#)



Larry Glassberg, partner and senior managing director at Maxim Group, sees shipping IPOs in New York's future. Photo: Maxim Group

IPOs coming back to New York? Maxim tips hand on a new gold rush

Investment banking panel sizes up prospects for private owners coming to public markets following long drought

13 October 2021 20:55 GMT *UPDATED* 14 October 2021 10:57 GMT

By [Joe Brady](#)

in **Stamford**

Is New York gearing up for a new wave of shipping initial public offerings after a drought spanning more than six years?

More IPOs could be coming in 2022 according to investment banker Larry Glassberg of the Maxim Group, who said he is working with several private players ready to test the Big Apple market.

"From a Maxim view, we're actively on file with a number of IPOs from companies from both the asset-owning and operating sides," Glassberg told an audience at Capital Link's New York Maritime Forum, which is being held online this week.

While the aspirants will need market conditions to cooperate, there has been only one mainstream shipping IPO in New York since the summer of 2015, that being Israeli liner operator Zim in January.

Zim became the first conventional IPO to float since Peter Georgiopoulos' Gener8 Maritime eked out a listing in June 2015.

Maxim is known primarily for its long-standing work with special purpose acquisition companies (Spacs), the reverse-merger vehicles that took public markets by storm in 2020 and into 2021.

The bank also has worked largely with second-tier public shipowners on follow-on share offerings, with repeated deals for the likes of Cyprus-based Castor Maritime and other transactions for Greek bulker owners Globus Maritime and Seenergy Maritime in recent months.



Arctic Securities banker Marius Halvorsen is sceptical on US IPOs as long as current public owners continue to trade below their net asset values. Photo: Fearnleys

Glassberg appeared to be discussing traditional IPOs rather than Spacs, as the panel of investment bankers, moderated by lawyer Rob Lustrin of Reed Smith, was asked to reflect on prospects for conventional offerings.

The veteran banker did offer some detail, saying Maxim is guiding "a company with zero debt on its balance sheet as a yield play," among other prospects.

His comments came after other bankers on the Capital Link panel forecast a lower number of potential IPOs than in the last shipping boom cycle of 2004 through 2008, partly because private owners have become disenchanted with how investors value public shipping listings.

"As long as the current public companies are trading below their values, there's not going to be a lot of companies coming to market," Marius Halvorsen of Arctic Securities said.

Glassberg did not necessarily dispute this, saying, "I do agree that when companies are trading below NAV [net asset value], a new owner is probably not going to come out [through an IPO] below NAV."

However, he added: "If most companies are trading at 1.1, 1.2 and 1.3 times their NAVs, you will start to see some come out."

The IPO process in the US allows companies to make a confidential or "quiet" filing of an IPO prospectus in preparation for later proceeding with a public version of the prospective deal, and it is filings in this stage that Glassberg presumably referenced.

Glassberg later participated in a separate panel that discussed Spacs, where deals remain elusive for shipowners despite their broader prevalence.

"I was in Athens last week and met with 15 shipowners in two-and-a-half days. It's a very high topic of conversation, but I think it's going to be some time before we see it. I think people are actively looking at it," Glassberg said.[\(Copyright\)](#)

[Source](#)

[Back to Top](#)



John Michael Radziwill, chief executive of GoodBulk, left, talks with Alexander Saverys, chief executive of CMB, in 2018. Radziwill said that staying with secondhand assets gives owners 'tons of optionality' in playing the market. Photo: Kenny Hickey/TradeWinds Events

Bulker owners plan to stay in the secondhand market

They are waiting for pending environmental regulations and other factors to play out

12 October 2021 18:23 GMT *UPDATED* 12 October 2021 18:26 GMT

By [Michael Juliano](#)

in **Stamford**

Dry bulk shipowners are not rushing to the yards to order new tonnage, despite enjoying a booming sector in which spot rates have doubled in the past month.

They are instead looking to secondhand ships for asset play to remain nimble in the sales-and-purchase market while waiting for pending environmental regulations to take hold.

"If you buy a secondhand ship — maybe you made a booboo maybe you feel uncomfortable with it — you go into the secondhand market and you get rid of it," Goodbulk chief executive John Michael Radziwill said.

"With the newbuilding, you're like a deer in front of headlights."

Secondhand ships allow owners to fix a secondhand vessel at \$40,000 per day right now instead of waiting two years to get maybe \$15,000 per day on a newbuilding order, he said.

"You have tons of optionality," he said on Tuesday as a panellist for a talk on dry bulk shipping at Capital Link's 13th annual New York Maritime Forum.

The three-day conference is being held online to Thursday afternoon for Covid-19 safety.

"I see no reason to oversupply our market," he said.

"The reason why we're in this place is because we had restrained on newbuilding orders, so don't go out and make the same mistake now."

Spot rates for capesize bulkers have reached highs unseen since 2008 amid a perfect storm of low supply, high demand and supply-chain disruption.

The capesize 5TC, a spot-rate average weighted across five key routes, fell 3.9% to \$79,535 on Tuesday, according to Baltic Exchange data.

That is still almost double what it was a month ago at \$40,518 per day on 8 September.

NEW REGULATIONS ON THE WAY

Owners should hold off on ordering new tonnage since regulations will probably require zero-emission ships by 2050, said Gary Vogel, chief executive of Eagle Bulk Shipping.

"I think every newbuilding decision is a decarbonisation opportunity," he said.

"Waiting and understanding what's available in terms of zero-emission ships in just a couple of years I think is a huge opportunity, and I think we all should focus on that opportunity."

In the meantime, owners should minimise carbon emissions from secondhand ships through slow steaming and other measures, said Martyn Wade, chief executive of Grindrod Shipping.



Gary Vogel, chief executive of Eagle Bulk Shipping, said waiting to see what new carbon-cutting technology is available creates 'a huge opportunity' for the industry. Photo: Eagle Bulk Shipping

"It doesn't make any sense at the moment to speed up," he said.

"Demand is there, and we are satisfying the demand in the best way we can."

Seenergy Maritime Holdings, a pureplay capesize owner, has invested \$160m this year on six secondhand ships while selling one ship to expand its fleet to 16 capesizes.

Chief executive Stamatis Tsantanis said his company is waiting to see new advancements in carbon reduction before it starts committing to newbuilding orders.

"Once we have clarity on what's going to be the technology of tomorrow and what's going to be the prevailing ship — the model of which we still don't feel comfortable as a company — then we can consider on the basis of financial returns if that makes sense or not," he said.[\(Copyright\)](#)

[Source](#)

[Back to Top](#)

Shreyas Chipalkatty, global head of shipping for Citi, put a new spin on the idea of whether banks need to look beyond their existing client lists.



Photo: Capital Link

The green agenda: banks face tough financing choices ahead

With the challenges looming on the ESG front, it's not enough for banks to remain content with their existing client lists

12 October 2021 18:22 GMT *UPDATED* 12 October 2021 18:24 GMT

By [Joe Brady](#) in **Stamford**

Banks are on the horns of a dilemma when it comes to finance shipping's decarbonisation initiative, a panel of top financiers said on Tuesday.

The problem was laid out by Citi's Shreyas Chipalkatty, global head of shipping, in reply to what has been a classic question for lending panels over the years: are banks open to taking in new customers, or rather sticking to the lower risk entailed by an existing list of "Tier One" shipowners?

While the reality generally has been the latter for the lenders in recent years, Chipalkatty turned it to reflect shipping's current challenge to answer decarbonisation demands imposed by regulators.

"The straight answer is that everyone will stick to their Tier One clients. As you enter a period of volatility, it's kind of silly to enter business with people you don't know," Chipalkatty told the Capital Link panel's moderator, Daniel Rodgers of law firm Watson Farley Williams.

However, there's a second question around environmental, social and governance (ESG) issues, the banker said.

"But with ESG, you can't deal only with people you know. You can't shy away from dealing with smaller clients who might have innovative solutions," Chipalkatty said.

Christos Tsakonas, shipping head at DNB, says banks need support from other stakeholders if they are to meet the challenge of financing smaller players on ESG issues.

"The problem is that there is no way now to finance these smaller clients. Many don't even have three years of financial reports. So you need to do it was government support, with regulatory support. There's a lot of work to be done here on the question of how do we deal with decarbonisation while supporting new clients."

Chipalkatty was speaking on a lending panel as Capital Link's New York Maritime Forum, which is being held online again this year.

He suggested that loan guarantees through government export credit agencies (ECAs) could become part of the solution.

The Citi boss drew quick support from Christos Tsakonas, global head of shipping for DNB.

"Most banks including ourselves are comfortable with our existing client bases. In a period of uncertainty, you're not out there looking for new clients," Tsakonas said.

The DNB man noted that in many cases, it has been bigger shipowners who have taken initial steps to pursue a carbon solution.

"When it comes to smaller players, the bar is a little bit higher, and that is where you need structural support beyond what the banks can supply. We need to be there for them, but we need help from other stakeholders as well. You can't just depend on banks to make this happen," he said.

Berenburg's Philipp Wuenschmann, global head of shipping, said from his perspective as a financier of Tier Two shipowners that there is an additional question of financing secondhand vessels amid the mounting green pressures.

"Who will finance the secondhand vessels? We face the risk of a lost generation of vessels that today are five to 10 years old. We need support from public sources, but also from the industry itself. They have to explain how we run this fleet that's already existing," he said.

[Source](#)

[Back to Top](#)

As shipping prospects rise, field of shipping stocks shrinks

SHIPPING'S WALL STREET LINEUP IS IN FLUX. WHAT'S DRIVING THE CHANGES?



Greg Miller, Senior Editor Follow on TwitterFriday, October 15, 2021

5 minutes read



(Photo: Flickr/dflorain1980)

A perennial complaint about shipping stocks is that there are way too many of them and they're way too small. If only there were just a handful of large-cap consolidated shipowners in each category — tankers, dry bulk, containers, gas — not a hodgepodge of micro-caps.

The good news for ‘bigger and fewer’ proponents is that the number of shipping stocks is indeed shrinking. [There has been only one shipping IPO in the last six years](#) compared to numerous delistings.

The bad news is that the remaining public players are not necessarily bigger on average than before. Mergers between public companies that create larger fleets are being outpaced by take-private deals that cull other larger-cap public owners from the mix.

Speakers at this week’s annual Capital Link New York Maritime Forum addressed what’s driving the take-private wave and prospects for shipping IPOs.

M&A

Consolidation is one way to reduce the number of shipping stocks.

Container-ship and bulker owner Navios Partners (NYSE: [NMM](#)) completed its takeover of related-party tanker owner Navios Acquisition (NYSE: [NNA](#)) on Friday. This followed earlier intra-group takeovers of Navios Containers by Navios Partners in April and Navios Midstream by Navios Acquisition in December 2018. The Navios family circle has now shrunk from five to two.

In addition, tanker owner International Seaways (NYSE: [INSW](#)) [completed its purchase of Diamond S Shipping](#) in July. Recent M&A chatter has turned to Euronav (NYSE: [EURN](#)), given the purchase of almost 10% of its shares by shipping magnate John Fredriksen, founder of Frontline (NYSE: [FRO](#)).

Take-private transactions

Take-private deals are far more prevalent than takeovers by public shipping companies.

[The first big public departure was DryShips](#), taken private by founder George Economou in August 2019. Such transactions surged this year.

Teekay LNG (NYSE: [TGP](#)) announced on Oct. 4 that it will be acquired by infrastructure fund Stonepeak for \$6.2 billion (including equity and debt obligations). [GasLog Ltd. was bought by a BlackRock infrastructure fund](#) in June and delisted. Mixed-fleet owner Seacor was taken private by American Industrial Partners in April. Container-equipment lessor CAI International was bought by Japan’s Mitsubishi HC Capital last month.

The trend goes beyond U.S.-listed shipping stocks. Oslo-listed Hoegh LNG Ltd. was acquired and taken private by the Hoegh family and a Morgan Stanley infrastructure fund in June. Oslo-listed Ocean Yield, which owns a diversified fleet, is in the process of being taken over by private equity giant KKR.

Other shipping stock departures

Most public shipping departures in the previous decade were due to business failures. There have been no recent shipping bankruptcies because balance sheets have been strengthened by prior restructurings, most segments are enjoying strong rates, and owners in the one segment that isn't — tankers — have cash cushions from 2020 rate spikes.

Still, there are other ways to lose shipping names besides M&A, privatizations and insolvencies.

Golar LNG Partners was sold to New Fortress Energy (NYSE: [NFE](#)) in April; while the buyer is publicly listed, the stock is outside of the shipping space.

Scorpio Bulkers announced last year that it would sell its entire dry bulk fleet and go into the wind-farm installation business, renaming itself Eneti (NYSE: [NETI](#)). It sold its final bulkers in July.

New listings

The listing of liner operator Zim (NYSE: [ZIM](#)) in January marked the first successful shipping IPO since Gener8 Maritime in June 2015. (Gener8 was bought by Euronav in 2018.) Zim is now by far the largest U.S.-listed shipping company in terms of valuation, with a market cap of \$5 billion.

There have been other new entrants as well, despite the IPO drought. Several shipowners, most of them small, have listed via non-IPO means. Torm (NASDAQ: [TRMD](#)) came to the U.S. public market in late 2017, Grindrod (NASDAQ: [GRIN](#)) and Navios Containers — which has since been sold — in 2018; and Castor Maritime (NASDAQ: [CTRM](#)), [Flex LNG](#) (NYSE: [FLNG](#)) and Diamond S — which has since been sold — in 2019.

Add it all up and Wall Street exits are higher than entrants. Adjust that by market cap and the pendulum swings even more toward exits.

What's driving take-private exits?

Capital Link panelists highlighted that most of the recent take-private deals involve infrastructure funds buying LNG shipping assets — and that's not a coincidence, given LNG shipping's high long-term charter coverage and institutional investor optimism on natural gas demand.

According to Oystein Kalleklev, CEO of Flex LNG, “If you look at an LNG ship, it's a \$200 million piece of infrastructure. It's a floating pipeline that's much more versatile than a [land-based] pipeline, so of course, the people in infrastructure can understand it. LNG is also looking at 3-4% annual growth for the next 20 years and there are not really a lot of segments outside of renewables with that kind of growth.”

Meanwhile, most LNG shipping stock valuations have been weak. Karl Fredrik Staubo, CEO of Golar LNG (NYSE: [GLNG](#)), commented, “Most infrastructure companies are ‘smart money.’ LNG returns are significantly better than renewable returns. The smart money is there to step in when the capital market is not there to price efficiently.”

The heavy focus on LNG shipping implies that the current take-private cycle may have largely run its course, because there are only a few public LNG shipping companies left. Tanker and dry bulk companies do not have the same long-term charter focus as LNG shipping. And while container-ship leasing does have long-term coverage, the question is whether private equity believes those charters are as unbreakable as LNG charters.

What's stopping IPOs?

Capital Link panelists also opined on the long-running drought in shipping IPOs.

Chris Weyers, head of maritime investment banking at Stifel, said, “The lack of IPOs is a result of private companies not being happy with the valuations in the market. Share prices have gone up quite a lot over the course of the year, but in most sectors, they're still well below the value of the underlying assets [the fleet].

“When Zim went public, there were special circumstances,” Weyers said, assumedly referring to the legacy shareholders that needed an exit. “Until valuations get better in the

public equity markets, I don't think we're going to see a lot of IPOs among traditional shipping companies."

According to Christa Volpicelli, head of maritime investment banking at Citi, "I think the pace of IPOs in shipping is and will be slower than it was if you go back seven or eight years."

Larry Glassberg, senior managing director of investment banking at the Maxim Group, had a different perspective. Maxim works with smaller shipping companies and he does see new entrants coming. "The Maxim point of view is very different from Citi," he said, noting that Citi is focused on "a multibillion-dollar approach" and Maxim looks at "[very micro-cap type of stories](#)."

"We are actively on file with a number of IPOs within this space, so you are going to see deals in the first quarter [of 2022] on both the asset side and operating side," said Glassberg.

That implies more smaller newcomers to the shipping space in the wake of larger players being taken private and exiting.

[Source](#)

[Back to Top](#)



Containers await pick-up from the Port of Los Angeles while 63 boxships remain at anchorage in San Pedro Bay on Friday. Photo: Port of Los Angeles

Having a 7,000-mile supply chain is a 'risky proposition' for US commerce

Too many containerships are waiting off southern California instead of delivering goods, says World Shipping Council's John Butler

15 October 2021 20:40 GMT *UPDATED* 18 October 2021 7:52 GMT

By [Michael Juliano](#)

in **Stamford**

Covid-19 has revealed that the seaborne supply chain between the US and China is not as reliable as once thought, according to logistics experts.

For decades, containerships delivered Chinese-made goods on schedule across the Pacific Ocean to the US West Coast for inland distribution to millions of American consumers.

Year after year, the vessels sent everything from televisions to automotive parts to home decor to the ports of Los Angeles and Long Beach without disruption.

That was until the pandemic shut down manufacturing in China and elsewhere for the first half of 2020, creating an unprecedented backlog of US imports.

This massive pileup has overloaded the supply chain since factories overseas reopened in the summer of 2020, forcing dozens of containerships to wait for open berths off southern California.

As of Friday, 63 containerships were at anchor in California's San Pedro Bay, waiting for available berths at the ports of Los Angeles and Long Beach.

"Something that may come out of this pandemic is people understanding that a 7,000-mile supply chain has some risks they weren't aware of or got lulled to sleep about," said Bill Rooney, vice president of strategic development for Swiss logistics giant Kuehne + Nagel.

"They now have a supply chain that is 7,000 miles long and are just discovering that that's a risky proposition."

Nagel was speaking on Thursday as a panelist on supply-chain disruption during Capital Link's 13th annual maritime forum.

A weak link

Before the pandemic, products made it from the manufacturers' shelves and into consumers' hands like clockwork until factories worldwide temporarily shut off their machines, said Rick DiMaio, senior vice president of supply chain operations for Office Depot.

"This disruption has really called out the fact that the phrase supply chain implies that when a link breaks, the whole thing comes apart," he said.

Every containership that is available to deliver goods is on the seas, but too many of them are just sitting at anchor instead of moving more products, said John Butler, chief executive of World Shipping Council.

"Obviously, if you've got ships sitting at anchor they're not moving cargo," he said.

"In this business, capacity equals velocity so if it's not moving it's not working and you have less effective capacity.

"We've got a really lumpy supply chain on top of all this volume, so we're not moving things collectively through the system as efficiently as we do in normal times."[\(Copyright\)](#)

[Source](#)

[Back to Top](#)

First containers, then dry bulk, now LNG shipping rates are spiking

Low inventories across the globe translate into ocean shipping windfall



Greg Miller, Senior Editor [Follow on Twitter](#) Monday, October 18, 2021

4 minutes read

(Photo: Shutterstock/VladSV)

"I don't remember a time when so many extreme events were happening in shipping," said Stifel analyst Ben Nolan, who has been covering the sector for the past 16 years.

Container shipping led the charge, with rates soaring to stratospheric highs. Dry bulk shipping rates jumped next, to levels not seen in over a decade. Now liquefied natural gas shipping has joined the party. LNG spot shipping rates "surged 40% in one day — Friday — on already high levels," Nolan wrote in his weekly report.

Clarksons Platou Securities reported that benchmark spot rates for tri-fuel, diesel-engine LNG carriers were \$157,500 per day on Monday, up 86% week on week. Rates for MEGL-propulsion carriers were \$180,000 per day, up 65% week on week. Even rates for older steam-power LNG carriers are in six digits: at \$110,000 per day, up 60% week on week.

Multiple segments, rhyming patterns

Shipping rates for containers, LNG and dry bulk are simultaneously high due to parallel disruptions in supply and/or demand. No matter what the product or commodity, there's domestic production, inventories and consumption on one hand and imports on the other. Abrupt COVID-era stops and starts of demand (and in the case of container shipping, cargo

supply), compounded by other factors, have left inventories short in many categories, stoking demand for imports and thus ocean shipping.

In the container sector, warehouses are full and U.S. inventories overall are higher than pre-COVID, yet U.S. consumer demand has risen even faster, leaving inventory-to-sales ratios historically low.

In the coal and LNG sectors, high power consumption in Asia lowered stockpiles, with environmental issues and weather playing key roles in European and Asian shortfalls.

In both [container shipping](#) and [coal shipping](#), port congestion is constricting vessel capacity, a plus for rates.

There are connections between what's happening in LNG, coal and container shipping. Some previously containerized goods are moving on bulkers. High manufacturing levels in China fueled by U.S. consumer demand have played a role in lower Chinese energy commodity inventories, supporting rates for LNG carriers and bulkers. Because LNG and coal imports can't fill the gap fast enough, [power shortfalls in China are slowing factory output](#), leading to longer delays and more inventory challenges for importers of containerized goods.

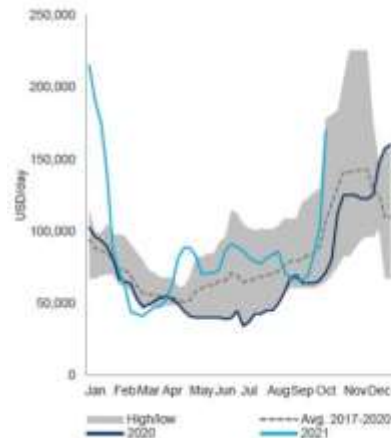
Yet another connection: Heavy ordering of container ship newbuilds has blocked yard slots and raised prices for newbuilds of LNG carriers, bulkers and tankers, which should limit vessel capacity and help support rates for non-container ships in the years to come.

LNG rates have room to run

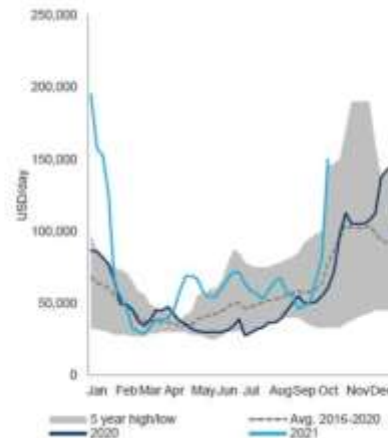
LNG rates are widely expected to go even higher, as the winter peak is still months away. Spot rates topped \$200,000 per day last January and [one voyage was booked for a record \\$350,000 per day](#).

LNG shipping executives speaking during last week's Capital Link New York Maritime Forum predicted that spot rates during the coming winter peak should be in the range of \$200,000-\$300,000 per day.

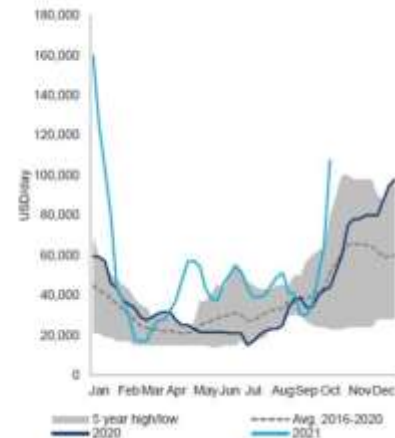
MEGI spot earnings (USD/day)



TFDE spot earnings (USD/day)



Steam spot earnings (USD/day)



Charts: Clarksons Platou Securities. Chart data: Clarkson Research Services

LNG shipping is different from dry bulk and tanker shipping due to its much higher level of long-term charter coverage — a difference that became even more pronounced this year.

Richard Gilmore, executive vice president of Maran Gas, said during the Capital Link forum, “This summer and into the fall, a number of charterers [signed] multiyear charters, trying to shift away from spot exposure and trying to get away from having to pay very high rates during the wintertime.”

According to Oystein Kalleklev, CEO of Flex LNG (NYSE: FLEX), “Interest in doing term [long-term charters] rather than spot has been unique. We’ve never seen such a strong term market before.”

Karl Fredrik Staubo, CEO of Golar LNG (NYSE: GLNG), said that there are very few owner-controlled ships left in the spot market. “Most are relets,” he explained, referring to LNG carriers on long-term contract deployed in the spot market by charterers, not shipowners.

The same shift to long-term charters has played out in container shipping, [where there are virtually no vessels left to lease short term](#). Rather than [paying \\$200,000 per day to rent a container ship for one or two round-trip voyages](#), liners and operators are paying \$40,000 per day to lock up ships for three to five years.

Are crude and product tankers next?

Crude and product tanker shipping have not followed the COVID-era pattern seen in containers, dry bulk and LNG shipping. One reason is inventories.

In contrast to what happened in other sectors, crude oil and product inventories surged to excessively high levels during the onset of COVID: on the crude side due to the collapsing oil price incentivizing floating and land-based storage, on the product side because refineries couldn't ramp down fast enough to match collapsing consumption amid lockdowns.

Tanker rates suffered over the past year due to drawdowns of bloated inventories combined with OPEC+ production cuts and pandemic-induced losses to jet-fuel demand.

But oil inventories have now been drawn down, the price of crude is the highest it's been since 2018, and shortages of coal and LNG should increase oil demand in the coming months. Will crude and product tankers belatedly join the rate boom seen in other shipping segments?

"Not all energy markets are equal, as the tanker markets are still struggling with oil demand that has not recovered to pre-COVID levels," said Nolan. "However, there is increasing optimism that a seasonal tanker rally could materialize spurred by heating oil and fuel oil given the spillover from high natural gas and coal prices.

"Furthermore, the higher oil and gas prices are expected to drive more production from both OPEC and the rest of the world, making a 2022 recovery in the tanker market a seemingly foregone conclusion."

[Source](#)
[Back to Top](#)

Τσάκος – Παππάς – Κούστας: Προβληματισμός για τον τρόπο μετάβασης στα «πράσινα» – εναλλακτικά καύσιμα

- Μηνάς Τσαμόπουλος
- 14 Οκτωβρίου, 2021 12:35 μμ



Όλα όσα είπαν οι τρεις Έλληνες εφοπλιστές στη διάρκεια του 13ου ναυτιλιακού συνεδρίου της Capital Link στη Νέα Υόρκη

Ο τρόπος που θα γίνει η μετάβαση στην **απανθρακοποιημένη ναυτιλία** μέσω των **εναλλακτικών καυσίμων**, προβληματίζει την παγκόσμια ναυτιλιακή βιομηχανία. Διότι οι νομοθέτες, είτε είναι ο ΙΜΟ, είτε η ΕΕ, κοιτάνε το τελικό αποτέλεσμα και όχι όλη τη διαδικασία για να

φθάσουμε στο αποτέλεσμα. Όπως επισημαίνουν εφοπλιστικοί κύκλοι, τα λεφτά από τη **φορολόγηση για τα καύσιμα** που θέλει να επιβάλλει η ΕΕ **πρέπει να δοθούν στις έρευνες**, αλλιώς θα είναι άλλος ένας φόρος που θα επιβαρύνει το κόστος των θαλάσσιων μεταφορών.

Την άποψή τους έκαναν γνωστή τρεις μεγάλοι Έλληνες εφοπλιστές μιλώντας στο 13ο ναυτιλιακό συνέδριο της **Capital Link** στη Νέα Υόρκη. Πρόκειται για τους **δρ. Νίκο Τσάκο, Πέτρο Παππά και δρ Ιωάννη Κούστα**.

Ο **δρ Νίκος Τσάκος** πρόεδρος και διευθύνων της **TEN** επεσήμανε ότι για την αντιμετώπιση του θέματος και την απανθρακοποίηση της ναυτιλιακής βιομηχανίας, την οποία στηρίζει σύσσωμος ο ναυτιλιακός κόσμος, θα πρέπει οι νομοθέτες να κοιτάζουν **πώς θα λειτουργήσει όλη η αλυσίδα, από την παραγωγή του εναλλακτικού καυσίμου έως την κατανάλωση** και όχι να εστιάζουν μόνο στον τελικό αποδέκτη που είναι ο πλοιοκτήτης.



Τόνισε ότι η τεχνολογική εξέλιξη επιταχύνεται και κατέθεσε τον προβληματισμό του, για το **ποια τεχνολογία θα πρέπει να επιλέξει ο πλοιοκτήτης όταν ναυπηγήσει το επόμενο πλοίο του**, αφού υπάρχει μεγάλος κίνδυνος να έχει ξεπεραστεί η συγκεκριμένη τεχνολογία, η οποία θα έχει και μεγάλο κόστος εγκατάστασης.

Ο Πέτρος Παππάς διευθύνων σύμβουλος της **Star Bulk** από την πλευρά του επεσήμανε ότι **οι νέοι περιβαλλοντικοί κανονισμοί θα έχουν τεράστιο αντίκτυπο στη ναυτιλιακή βιομηχανία.**



Όπως έχει επισημάνει, «το 80% της απουσίας παραγγελιών οφείλεται στην αβεβαιότητα σχετικά με τους κανονισμούς για τα καύσιμα. Το βασικό ζήτημα που θα μας κρατήσει επί ποδός για δεκαετίες στο μέλλον είναι ο τερματισμός των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα. Μας αποτρέπει από την παραγγελία νέων πλοίων» και συμπληρώνει: «Δεν είναι κάτι που μπορούμε να κάνουμε μόνοι μας. Πρώτα πρέπει τα ναυπηγεία να πραγματοποιήσουν τις αναγκαίες διαδικασίες έρευνας και ανάπτυξης, ώστε να κατασκευάζουν πλοία που θα χρησιμοποιούν το καύσιμο του μέλλοντος. Έπειτα οι εταιρείες εφοδιασμού νέων καυσίμων **πρέπει να αναπτύξουν την κατάλληλη υποδομή.** Και οι κυβερνήσεις πρέπει να επιχορηγήσουν την όλη προσπάθεια. Οι τράπεζες, από την πλευρά τους, οφείλουν να παρέχουν κεφάλαια και οι ναυλωτές πρέπει να υπογράψουν μακροπρόθεσμες συμβάσεις. Με αυτό τον τρόπο θα υπάρξει διασπορά του κόστους σε όλη την αλυσίδα αξίας της ναυτιλίας και προτού οι πλοιοκτήτες μπορέσουν να επενδύσουν σε πλοία μηδενικών εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, τα υπόλοιπα εμπλεκόμενα μέρη οφείλουν να αναλάβουν το δικό τους μερίδιο ευθύνης και να παράσχουν χρηματοδότηση και κίνητρα».

Ο **δρ Ιωάννης Κούστας** διευθύνων σύμβουλος της **Danaos** από την πλευρά του δήλωσε ότι τα εναλλακτικά καύσιμα, όπως, για παράδειγμα, η αμμωνία και η μεθανόλη δεν πρέπει να απελευθερώνουν κατά τη διαδικασία παραγωγής τους περισσότερο διοξείδιο του άνθρακα από ό,τι εκπέμπουν τα πλοία γιατί **δεν θα έχει ουσία η χρησιμοποίησή τους.**



Στη συνέχεια αναφέρθηκε στο πρόβλημα επάρκειας εναλλακτικών που θα αντιμετωπίσει η ναυτιλιακή βιομηχανία και έφερε ως παράδειγμα τη , η οποία παρήγγειλε τη ναυπήγηση οκτώ πλοίων μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων που θα έχουν τη δυνατότητα να καίνε ως καύσιμο μεθανόλη την ώρα που στη Δανία όπου βρίσκεται η έδρα του Ομίλου και δεν παράγεται η απαιτούμενη ποσότητα αυτού του καυσίμου.

[Source](#)

[Back to Top](#)

Αισιόδοξοι για το μέλλον της Ναυτιλίας τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές



12 10 2021 | 18:01

Τα "φώτα" τους για την πορεία των ναυτιλιακών αγορών τους επόμενους μήνες έδωσαν πριν από λίγο τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές, μιλώντας στο συνέδριο που διοργανώνει αυτές τις ημέρες η Capital Link.

Οι Γιάννης Κούστας, CEO της Danaos Corporation (containerships), Πέτρος Παππάς, CEO της Star Bulk Carriers (ξηρό φορτίο), Νικόλας Τσάκος, CEO της Tsakos Energy Navigation (tankers) και Paul Wogan, CEO της GasLog, συμφερόντων του Πήτερ Λιβανού (LNG) κατέθεσαν τις απόψεις τους για τις ναυλαγορές και παράλληλα αποκάλυψαν τις στρατηγικές τους για την επέκταση των εταιρειών τους.

"Κράτει" από την Danaos

Η ναυλαγορά των containerships βιώνει μία "χρυσή" περίοδο και ο Γιάννης Κούστας είναι "bullish" για τις προοπτικές του κλάδου, δίνοντας έμφαση στα θεμελιώδη, τα οποία, όπως είπε, προμηνύουν συνέχιση της ανοδικής πορείας.

Όπως τόνισε, οι αξίες στην αγορά είναι υψηλές, ενώ εξήγησε ότι η διαφορά με το ανάλογο "boom" του 2008, είναι το γεγονός ότι και οι πελάτες των πλοιοκτητών (οι ναυτιλιακές τακτικών γραμμών) καταγράφουν αρκετά υψηλότερα κέρδη από αυτά που κατέγραφαν τότε.

Ερωτηθείς αν εξετάζει μεγέθυνση του στόλου βραχυπρόθεσμα, απάντησε αρνητικά. "Σήμερα είμαστε στη φάση συγκέντρωσης ρευστότητας. Θέλουμε να επικεντρωθούμε στη μείωση του χρέους" σημείωσε, εστιάζοντας, επίσης, στις υψηλές τιμές των πλοίων.

"Η επέκταση θα έρθει όταν διευκρινιστούν οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί. Τα containerships καταναλώνουν πάνω από τη μισή ποσότητα των ναυτιλιακών καυσίμων, επομένως θα είναι στο προσκήνιο των μέτρων εξοικονόμησης που έρχονται. Προτεραιότητά μας είναι να συμμορφωθούμε με τους νέους κανονισμούς" συμπλήρωσε.

"Ψάχνεται" για επέκταση η Star Bulk

"Η αγορά που βιώνουμε σήμερα δεν είναι καν χρυσή, είναι πλατινένια". Με αυτήν τη φράση σχολίασε ο Πέτρος Παππάς την πορεία της ναυλαγοράς μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου. Ο ίδιος είναι αισιόδοξος λόγω του ευνοϊκού ισοζυγίου προσφοράς - ζήτησης. Ειδικότερα, ανέφερε ως βραχυπρόθεσμους παράγοντες τη συμφόρηση στα λιμάνια (μείωση προσφερόμενου τονάζ) και το χαμηλό βιβλίο παραγγελιών και ως μακροπρόθεσμο τους επερχόμενους περιβαλλοντικούς κανονισμούς.

Παράλληλα, ο κ. Παππάς αποκάλυψε ότι η εταιρεία δε θα έλεγε "όχι" σε μία συναλλαγή επέκτασης. "Σίγουρα μας ενδιαφέρει και κοιτάζουμε προς αυτήν την κατεύθυνση" τόνισε χαρακτηριστικά. "Είμαστε μία εταιρεία που μπορεί να προσελκύσει θεσμικούς επενδυτές, είμαστε fair players και ευέλικτοι" πρόσθεσε, σκιαγραφώντας το προφίλ της εταιρείας.

Στρατηγικές κινήσεις από την Tsakos

"Θύμα" της επιτυχίας των πρώτων μηνών του lockdown και του "υπερεφοδιασμού" της αγοράς, λόγω κρίσης και πανικού, υπήρξαν τα tankers, σύμφωνα με το Νικόλα Τσάκο.

Ωστόσο, με το βλέμμα στο μέλλον, εμφανίζεται αισιόδοξος. "Ευτυχώς είμαστε στον πάτο. Πλέον τα αποθέματα χρησιμοποιούνται και ο προσεχής χειμώνας θα είναι μία καλή απόδειξη ανάκαμψης" σημείωσε.

Σε ό,τι αφορά πιθανές κινήσεις επέκτασης, ο κ. Τσάκος εστίασε στο διαφοροποιημένο στόλο της εταιρείας του, τονίζοντας τη χρησιμότητα του LNG. "Θέλουμε να ακολουθήσουμε το LNG, το οποίο εκτιμώ ότι θα είναι σημαντικό στοιχείο της εφοδιαστικής αλυσίδας στο μέλλον" είπε.

"Κάνουμε ένα βήμα κάθε φορά, σε συνάρτηση με την ανάπτυξη της τεχνολογίας" συμπλήρωσε. Τέλος, υπογράμμισε ότι η εταιρεία του εξετάζει κινήσεις επέκτασης και στα shuttle tankers, πλοία στα οποία υλοποιεί και ναυπηγικό πρόγραμμα.

Σε ανοδική ρότα το LNG για την GasLog

Μία εξαιρετική αγορά μεταφοράς LNG "βλέπει" τα επόμενα χρόνια ο Paul Wogan, στηριζόμενος στις πολυετείς ναυλώσεις που κλείνονται σήμερα, την υψηλή ζήτηση από την Κίνα και τον μικρό αριθμό διαθέσιμων προς ναύλωση πλοίων. Μάλιστα, τόνισε ότι το "boost" στις κινεζικές εισαγωγές θα καταστήσει τον ασιατικό "γίγαντα" κορυφαίο εισαγωγέα, πάνω από την Ιαπωνία.

Όπως είπε, τα αποθέματα στην Ευρώπη είναι χαμηλά, περίπου 15% κάτω από το μέσο όρο των τελευταίων ετών και όλοι αναρωτιούνται αν θα υπάρχει επάρκεια σε αέριο, στο ενδεχόμενο ενός πολύ κρύου χειμώνα.

Τέλος, ο κ. Wogan σημείωσε πως παρότι αναμένεται να παραδοθούν πολλά υπό ναυπήγηση πλοία το επόμενο διάστημα, τα περισσότερα από αυτά είναι ήδη ναυλωμένα, κάτι που δε θα δημιουργήσει πρόβλημα στην αγορά.

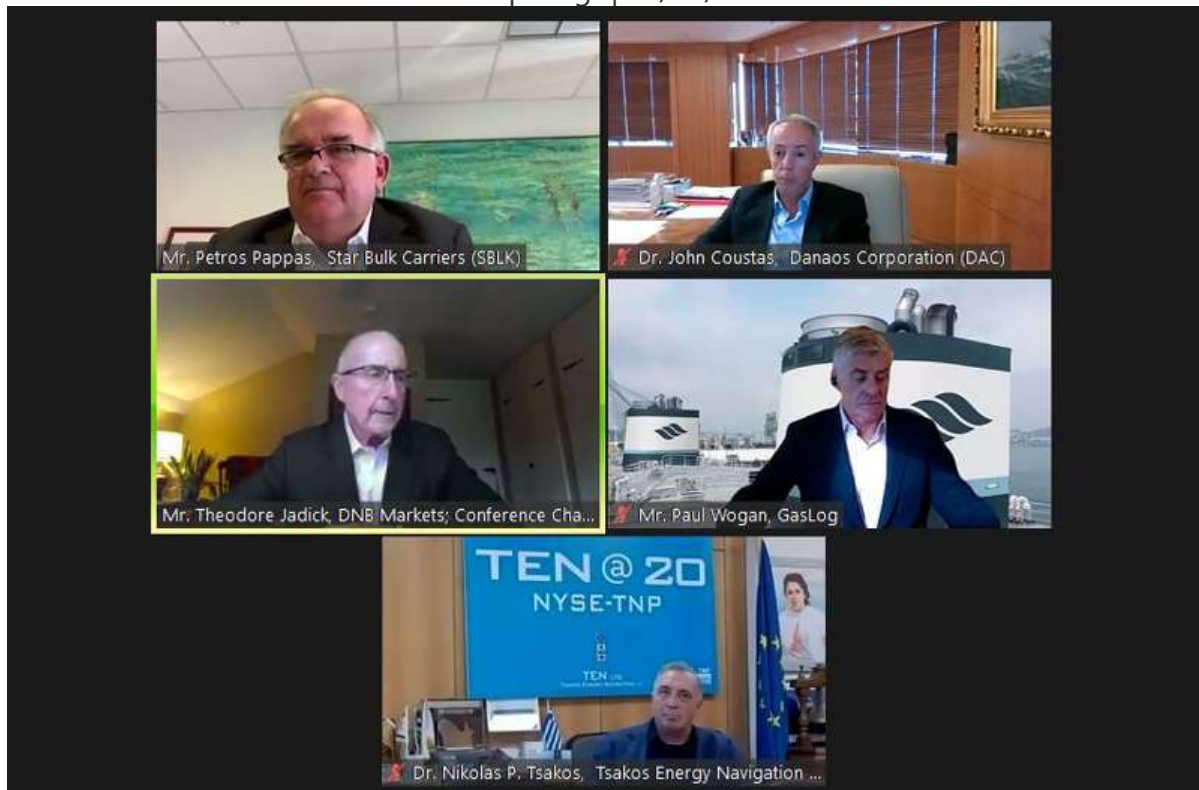
(του Γιώργου Γεωργίου, capital.gr)

[Source](#)

[Back to Top](#)

Αισιόδοξοι για το μέλλον της Ναυτιλίας τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές - Ποια στρατηγική χαράς

capital.gr | 12/10/2021



© Παρέχεται από: capital.gr

Του Γιώργου Γεωργίου

Τα "φώτα" τους για την πορεία των ναυτιλιακών αγορών τους επόμενους μήνες έδωσαν πριν από λίγο τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές, μιλώντας στο συνέδριο που διοργανώνει αυτές τις ημέρες η Capital Link.

Οι Γιάννης Κούστας, CEO της Danaos Corporation (containerships), Πέτρος Παππάς, CEO της Star Bulk Carriers (ξηρό φορτίο), Νικόλας Τσάκος, CEO της Tsakos Energy Navigation (tankers) και Paul Wogan, CEO της GasLog, συμφερόντων του Πήτερ Λιβανού (LNG) κατέθεσαν τις απόψεις τους για τις ναυλαγορές και παράλληλα αποκάλυψαν τις στρατηγικές τους για την επέκταση των εταιρειών τους.

"Κράτει" από την Danaos

Η ναυλαγορά των containerships βιώνει μία "χρυσή" περίοδο και ο Γιάννης Κούστας είναι "bullish" για τις προοπτικές του κλάδου, δίνοντας έμφαση στα θεμελιώδη, τα οποία, όπως είπε, προμηνύουν συνέχιση της ανοδικής πορείας.

Όπως τόνισε, οι αξίες στην αγορά είναι υψηλές, ενώ εξήγησε ότι η διαφορά με το ανάλογο "boom" του 2008, είναι το γεγονός ότι και οι πελάτες των πλοιοκτητών (οι ναυτιλιακές τακτικών γραμμών) καταγράφουν αρκετά υψηλότερα κέρδη από αυτά που κατέγραφαν τότε.

Ερωτηθείς αν εξετάζει μεγέθυνση του στόλου βραχυπρόθεσμα, απάντησε αρνητικά. "Σήμερα είμαστε στη φάση συγκέντρωσης ρευστότητας. Θέλουμε να επικεντρωθούμε στη μείωση του χρέους" σημείωσε, εστιάζοντας, επίσης, στις υψηλές τιμές των πλοίων.

"Η επέκταση θα έρθει όταν διευκρινιστούν οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί. Τα containerships καταναλώνουν πάνω από τη μισή ποσότητα των ναυτιλιακών καυσίμων, επομένως θα είναι στο προσκήνιο των μέτρων εξοικονόμησης που έρχονται. Προτεραιότητά μας είναι να συμμορφωθούμε με τους νέους κανονισμούς" συμπλήρωσε.

"Ψάχνεται" για επέκταση η Star Bulk

"Η αγορά που βιώνουμε σήμερα δεν είναι καν χρυσή, είναι πλατινένια". Με αυτήν τη φράση σχολίασε ο Πέτρος Παππάς την πορεία της ναυλαγοράς μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου. Ο ίδιος είναι αισιόδοξος λόγω του ευνοϊκού ισοζυγίου προσφοράς - ζήτησης. Ειδικότερα, ανέφερε ως βραχυπρόθεσμους παράγοντες τη συμφόρηση στα λιμάνια (μείωση προσφερόμενου τονάζ) και το χαμηλό βιβλίο παραγγελιών και ως μακροπρόθεσμο τους επερχόμενους περιβαλλοντικούς κανονισμούς.

Παράλληλα, ο κ. Παππάς αποκάλυψε ότι η εταιρεία δε θα έλεγε "όχι" σε μία συναλλαγή επέκτασης. "Σίγουρα μας ενδιαφέρει και κοιτάζουμε προς αυτήν την κατεύθυνση" τόνισε χαρακτηριστικά. "Είμαστε μία εταιρεία που μπορεί να προσελκύσει θεσμικούς επενδυτές, είμαστε fair players και ευέλικτοι" πρόσθεσε, σκιαγραφώντας το προφίλ της εταιρείας.

Στρατηγικές κινήσεις από την Tsakos

"Θύμα" της επιτυχίας των πρώτων μηνών του lockdown και του "υπερεφοδιασμού" της αγοράς, λόγω κρίσης και πανικού, υπήρξαν τα tankers, σύμφωνα με το Νικόλα Τσάκο.

Ωστόσο, με το βλέμμα στο μέλλον, εμφανίζεται αισιόδοξος. "Ευτυχώς είμαστε στον πάτο. Πλέον τα αποθέματα χρησιμοποιούνται και ο προσεχής χειμώνας θα είναι μία καλή απόδειξη ανάκαμψης" σημείωσε.

Σε ό,τι αφορά πιθανές κινήσεις επέκτασης, ο κ. Τσάκος εστίασε στο διαφοροποιημένο στόλο της εταιρείας του, τονίζοντας τη χρησιμότητα του LNG. "Θέλουμε να ακολουθήσουμε το LNG, το οποίο εκτιμώ ότι θα είναι σημαντικό στοιχείο της εφοδιαστικής αλυσίδας στο μέλλον" είπε.

"Κάνουμε ένα βήμα κάθε φορά, σε συνάρτηση με την ανάπτυξη της τεχνολογίας" συμπλήρωσε. Τέλος, υπογράμμισε ότι η εταιρεία του εξετάζει κινήσεις επέκτασης και στα shuttle tankers, πλοία στα οποία υλοποιεί και ναυπηγικό πρόγραμμα.

Σε ανοδική ρότα το LNG για την GasLog

Μία εξαιρετική αγορά μεταφοράς LNG "βλέπει" τα επόμενα χρόνια ο Paul Wogan, στηριζόμενος στις πολυετείς ναυλώσεις που κλείνονται σήμερα, την υψηλή ζήτηση από την Κίνα και τον μικρό αριθμό διαθέσιμων προς ναύλωση πλοίων. Μάλιστα, τόνισε ότι το "boost" στις κινεζικές εισαγωγές θα καταστήσει τον ασιατικό "γίγαντα" κορυφαίο εισαγωγέα, πάνω από την Ιαπωνία.

Όπως είπε, τα αποθέματα στην Ευρώπη είναι χαμηλά, περίπου 15% κάτω από το μέσο όρο των τελευταίων ετών και όλοι αναρωτιούνται αν θα υπάρξει επάρκεια σε αέριο, στο ενδεχόμενο ενός πολύ κρύου χειμώνα.

Τέλος, ο κ. Wogan σημείωσε πως παρότι αναμένεται να παραδοθούν πολλά υπό ναυπήγηση πλοία το επόμενο διάστημα, τα περισσότερα από αυτά είναι ήδη ναυλωμένα, κάτι που δε θα δημιουργήσει πρόβλημα στην αγορά.

[Source](#)

[Back to Top](#)

Αισιόδοξοι για το μέλλον της Ναυτιλίας τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές - Ποια στρατηγική χαράσσουν

Τετ, 13/10/2021 - 07:10



Τα "φώτα" τους για την πορεία των ναυτιλιακών αγορών τους επόμενους μήνες έδωσαν πριν από λίγο τέσσερις κορυφαίοι Έλληνες εφοπλιστές, μιλώντας στο συνέδριο που διοργανώνει αυτές τις ημέρες η Capital Link.

Οι **Γιάννης Κούστας**, CEO της Danaos Corporation (containerships), **Πέτρος Παππάς**, CEO της Star Bulk Carriers (ξηρό φορτίο), **Νικόλας Τσάκος**, CEO της Tsakos Energy Navigation (tankers) και **Paul Wogan**, CEO της GasLog, συμφερόντων του **Πήτερ Λιβανού** (LNG) κατέθεσαν τις απόψεις τους για τις ναυλαγορές και παράλληλα αποκάλυψαν τις στρατηγικές τους για την επέκταση των εταιρειών τους.

"Κράτει" από την Danaos

Η ναυλαγορά των containerships βιώνει μία "χρυσή" περίοδο και ο Γιάννης Κούστας είναι "bullish" για τις προοπτικές του κλάδου, δίνοντας έμφαση στα θεμελιώδη, τα οποία, όπως είπε, προμηνύουν συνέχιση της ανοδικής πορείας.

Όπως τόνισε, οι αξίες στην αγορά είναι υψηλές, ενώ εξήγησε ότι η διαφορά με το ανάλογο "boom" του 2008, είναι το γεγονός ότι και οι πελάτες των πλοιοκτητών (οι ναυτιλιακές τακτικών γραμμών) καταγράφουν αρκετά υψηλότερα κέρδη από αυτά που κατέγραφαν τότε.

Ερωτηθείς αν εξετάζει μεγέθυνση του στόλου βραχυπρόθεσμα, απάντησε αρνητικά. "Σήμερα είμαστε στη φάση συγκέντρωσης ρευστότητας. Θέλουμε να επικεντρωθούμε στη μείωση του χρέους" σημείωσε, εστιάζοντας, επίσης, στις υψηλές τιμές των πλοίων.

"Η επέκταση θα έρθει όταν διευκρινιστούν οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί. Τα containerships καταναλώνουν πάνω από τη μισή ποσότητα των ναυτιλιακών καυσίμων, επομένως θα είναι στο προσκήνιο των μέτρων εξοικονόμησης που έρχονται. Προτεραιότητά μας είναι να συμμορφωθούμε με τους νέους κανονισμούς" συμπλήρωσε.

"Ψάχνεται" για επέκταση η Star Bulk

"Η αγορά που βιώνουμε σήμερα δεν είναι καν χρυσή, είναι πλατινένια". Με αυτήν τη φράση σχολίασε ο Πέτρος Παππάς την πορεία της ναυλαγοράς μεταφοράς χύδην ξηρού φορτίου. Ο ίδιος είναι αισιόδοξος λόγω του ευνοϊκού ισοζυγίου προσφοράς - ζήτησης. Ειδικότερα, ανέφερε ως βραχυπρόθεσμους παράγοντες τη συμφόρηση στα λιμάνια (μείωση προσφερόμενου τονάζ) και το χαμηλό βιβλίο παραγγελιών και ως μακροπρόθεσμο τους επερχόμενους περιβαλλοντικούς κανονισμούς.

Παράλληλα, ο κ. Παππάς αποκάλυψε ότι η εταιρεία δε θα έλεγε "όχι" σε μία συναλλαγή επέκτασης. "Σίγουρα μας ενδιαφέρει και κοιτάζουμε προς αυτήν την κατεύθυνση" τόνισε χαρακτηριστικά. "Είμαστε μία εταιρεία που μπορεί να προσελκύσει θεσμικούς επενδυτές, είμαστε fair players και ευέλικτοι" πρόσθεσε, σκιαγραφώντας το προφίλ της εταιρείας.

Στρατηγικές κινήσεις από την Tsakos

"Θύμα" της επιτυχίας των πρώτων μηνών του lockdown και του "υπερεφοδιασμού" της αγοράς, λόγω κρίσης και πανικού, υπήρξαν τα tankers, σύμφωνα με το Νικόλα Τσάκο.

Ωστόσο, με το βλέμμα στο μέλλον, εμφανίζεται αισιόδοξος. "Ευτυχώς είμαστε στον πάτο. Πλέον τα αποθέματα χρησιμοποιούνται και ο προσεχής χειμώνας θα είναι μία καλή απόδειξη ανάκαμψης" σημείωσε.

Σε ό,τι αφορά πιθανές κινήσεις επέκτασης, ο κ. Τσάκος εστίασε στο διαφοροποιημένο στόλο της εταιρείας του, τονίζοντας τη χρησιμότητα του LNG. "Θέλουμε να ακολουθήσουμε το LNG, το οποίο εκτιμώ ότι θα είναι σημαντικό στοιχείο της εφοδιαστικής αλυσίδας στο μέλλον" είπε.

"Κάνουμε ένα βήμα κάθε φορά, σε συνάρτηση με την ανάπτυξη της τεχνολογίας" συμπλήρωσε. Τέλος, υπογράμμισε ότι η εταιρεία του εξετάζει κινήσεις επέκτασης και στα shuttle tankers, πλοία στα οποία υλοποιεί και ναυπηγικό πρόγραμμα.

Σε ανοδική ρότα το LNG για την GasLog

Μία εξαιρετική αγορά μεταφοράς LNG "βλέπει" τα επόμενα χρόνια ο Paul Wogan, στηριζόμενος στις πολυετείς ναυλώσεις που κλείνονται σήμερα, την υψηλή ζήτηση από την Κίνα και τον μικρό αριθμό διαθέσιμων προς ναύλωση πλοίων. Μάλιστα, τόνισε ότι το "boost" στις κινεζικές εισαγωγές θα καταστήσει τον ασιατικό "γίγαντα" κορυφαίο εισαγωγέα, πάνω από την Ιαπωνία.

Όπως είπε, τα αποθέματα στην Ευρώπη είναι χαμηλά, περίπου 15% κάτω από το μέσο όρο των τελευταίων ετών και όλοι αναρωτιούνται αν θα υπάρχει επάρκεια σε αέριο, στο ενδεχόμενο ενός πολύ κρύου χειμώνα.

Τέλος, ο κ. Wogan σημείωσε πως παρότι αναμένεται να παραδοθούν πολλά υπό ναυπήγηση πλοία το επόμενο διάστημα, τα περισσότερα από αυτά είναι ήδη ναυλωμένα, κάτι που δε θα δημιουργήσει πρόβλημα στην αγορά.

13th Annual Capital Link
**New York
Maritime Forum**
Shipping - Is it all Glitter and Gold?
Tuesday – Thursday
October 12–14, 2021
Digital Conference



IN PARTNERSHIP WITH

DNB

IN COOPERATION WITH



Γιώργος Γεωργίου

Πηγή: capital.gr

[Source](#)

[Back to Top](#)

«Χρυσός» η ναυτιλία!



Συνέδριο New York Maritime Forum από την Capital Link

Στο 13ο ετήσιο New York Maritime Forum, το οποίο διοργανώθηκε από την Capital Link, και συγκεκριμένα στο πάνελ που είχε ως θέμα «SHIPPING - IS IT ALL GLITTER & GOLD?», μίλησαν σημαντικά διευθυντικά στελέχη της ναυτιλίας δίνοντας ο καθένας τη δική του άποψη για τον τομέα που δραστηριοποιείται.

Οι ομιλητές ήταν ο Δρ. Ιωάννης Κούστας, CEO της Danaos Corporation, ο κ. Paul Wogan, CEO της GasLog, ο κ. Robert Bugbee πρόεδρος των ENETI Inc. & Scorpio Tankers Inc, ο κ. Πέτρος Παππάς, CEO της Star Bulk Carriers και ο Δρ. Νικόλας Π. Τσάκος, CEO της Tsakos Energy Navigation και πρόεδρος της INTERTANKO από το 2014 μέχρι το 2018.

Ακολουθούν όσα είπαν:

Ο Δρ. Ιωάννης Κούστας απαντώντας στην ερώτηση για το τι οδηγεί την αγορά των εμπορευματοκιβωτίων στην οποία δραστηριοποιείται η εταιρεία του σε τόσο μεγάλη άνοδο και αν οι τιμές που καταγράφονται είναι «χρυσός ή απλώς λάμπουν», απάντησε:

«Γνωρίζουμε με σιγουριά ότι υπάρχουν πολλοί σταθεροί παράγοντες που οδηγούν τον τομέα των εμπορευματοκιβωτίων και αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό είναι ότι το ρίσκο του αντισυμβαλλομένου, που τουλάχιστον για τη Danaos έχει κοστίσει ακριβά στο παρελθόν, δεν υπάρχει πλέον.

Αυτός ο κύκλος στη βιομηχανία εμπορευματοκιβωτίων διαφέρει από το 2008 όπου μπορεί να είχαμε υψηλές αποτιμήσεις και υψηλές τιμές ναύλωσης, αλλά εκείνη την εποχή οι πελάτες μας δεν έβγαζαν τίποτα σε σχέση με τα χρήματα που βγάζουν τώρα.

Όλα τα παραπάνω καθιστούν όλο το επιχειρηματικό μοντέλο πολύ πιο τεράστιο σε σύγκριση με το είδος περιόδου που αναφέρθηκε. Οπότε ναι όσον αφορά τη μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων σίγουρα αυτό που λάμπει είναι χρυσός και όχι μόνο γκλίτερ».

Σε ερώτηση για το **αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο της εταιρείας** σημείωσε:

«Όπως όλοι γνωρίζουμε η ναυτιλία είναι μία κυκλική βιομηχανία, υπάρχουν στιγμές που επεκτείνεσαι και υπάρχουν στιγμές που απλώς εισπράττεις τα χρήματα. Νομίζω πως είμαστε στη δεύτερη φάση αυτές τις μέρες. Ένα πράγμα στο οποίο θέλουμε να επικεντρωθούμε είναι να μειώσουμε το χρέος μας αρκετά και να είμαστε έτοιμοι για την επόμενη επέκταση που θα έρθει μαζί με τη διευκρίνηση των περιβαλλοντικών κανονισμών».

«Η αγορά των εμπορευματοκιβωτίων είναι πιο πελατοκεντρική σε σχέση με τις υπόλοιπες. Χρονοναυλώνουμε μακροχρόνια τα πλοία μας και αυτό συνέβαινε πάντα, όχι μόνο τώρα.

Οπότε θεωρώ ότι το πιο σημαντικό πράγμα που πρέπει να κάνουμε είναι να καταλάβουμε και να εκτελέσουμε τις απαιτήσεις των πελατών μας και αυτό είναι σημαντικό αυτές τις μέρες γιατί όταν λέμε πως πρέπει να συμμορφωθούμε με όλους τους μελλοντικούς περιβαλλοντικούς κανονισμούς δεν αφορά μόνο το να χτίσουμε νέα πλοία ή να χρησιμοποιήσουμε καύσιμα που δεν υπάρχουν. Η νο1 απάντηση θα πρέπει να είναι η αποδοτικότητα και η μείωση των εκπομπών στα περιουσιακά στοιχεία που έχουμε ήδη».

Ο κ. Πέτρος Παππάς είπε με τη σειρά του πως η ναυτιλία και ειδικά ο τομέας χύδην στο οποίο δραστηριοποιείται η Star Bulk, όχι μόνο δεν είναι χρυσός, αλλά είναι πλατίνα.

Συνεχίζοντας το σχολιασμό της αγοράς τόνισε πως «βραχυπρόθεσμα η πανδημία σχετίζεται πολύ με τη συμφόρηση στα λιμάνια και μια σειρά αναποτελεσματικότητας που συμβάλλει στο τομέα του χύδην φορτίου.

Μακροχρόνια οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί θα έχουν τεράστιο αντίκτυπο στον κλάδο μας», σημείωσε.

«Κάτι που επηρεάζει τη ναυτιλία αυτή τη στιγμή, είναι η μετάθεση των κεφαλαίων από τις υπηρεσίες στα αγαθά. Οι άνθρωποι έμειναν στο σπίτι και δεν ταξίδευαν, έτσι άρχισαν να αγοράζουν περισσότερα πράγματα, γεγονός που βοήθησε πάρα πολύ τον κλάδο των εμπορευματοκιβωτίων με τον τομέα του χύδην φορτίου να ακολουθεί».

«Πολλά πράγματα μας διαφοροποιούν», είπε απαντώντας και εκείνος για την Star Bulk. «Το μέγεθος της εταιρείας, που είναι σημαντικό στις αγορές κλίμακας, η προσοχή μας στα κόστη, η ποιότητα της διοίκησης μας. Γενικά είμαστε μία φιλική εταιρεία για τους επενδυτές και λειτουργούμε πέρα από τα τετριμμένα, έχοντας τμήμα που αναλύει την αγορά και μας βοηθά στη λήψη των αποφάσεών μας», είπε μεταξύ άλλων.

Παίρνοντας το λόγο ο κ. Paul Wogan, μίλησε για τον **τομέα του Υγροποιημένου Φυσικού Αερίου**, σημειώνοντας:

«Έχουμε δει μια μεγάλη αύξηση των τιμών στις μεταφορές ΥΦΑ τους τελευταίους 12 μήνες και αυτό που οδηγεί τις τιμές για εμάς είναι η διαθεσιμότητα των πλοίων.

Πέρυσι υπήρχε η δυνατότητα τεράστιων κερδών το χειμώνα λόγω της διαφοράς στη τιμή του φυσικού αερίου στις ΗΠΑ σε σχέση με την Ευρώπη και την Ιαπωνία, αλλά πολλοί δεν κατάφεραν

να έχουν κέρδη γιατί δεν έβρισκαν τρόπο να μεταφέρουν το εμπόρευμα. Αυτό που είδαμε φέτος είναι μια μεγάλη αύξηση στη ζήτηση για πλοία εγκαίρως.

Πιο παλιά θα δυσκολευόμασταν να χρονοναυλώσουμε πλοία ηλικίας 10 ετών, έστω και για ένα έτος, τώρα προχωράμε σε συμφωνίες τριών και τεσσάρων ετών.

Εάν κάποιος δεν έχει διαθέσιμα πλοία, δεν μπορεί να επωφεληθεί από την κατάσταση που επικρατεί και έτσι δίνεται σε εμάς η ευκαιρία να κλείσουμε συμφωνίες σε καλές τιμές για μεγάλα χρονικά διαστήματα.

Επιπλέον αυτό που μας διαφοροποιεί σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες είναι η τελειότητα στη λειτουργία μας. Το ΥΦΑ είναι πολύ απαιτητικό φορτίο και έχει πολύ απαιτητικούς πελάτες».

Αναφορικά με τις **προβλέψεις του για την αγορά του LNG** τα επόμενα χρόνια, υπογραμμίζει πως «είναι όλα σχετικά με το εμπόρευμα».

«Τα ευρωπαϊκά αποθέματα είναι 15% χαμηλότερα από το μέσο όρο πέντε ετών. Αυτή την εποχή του έτους κανονικά το ποσοστό ανέρχεται περίπου στο 91% και τώρα είναι γύρω στο 76 %, γεγονός που ανησυχεί την Ευρώπη σε περίπτωση ενός κρύου χειμώνα, με αποτέλεσμα την άνοδο των τιμών.

Στα πλοία μεταφοράς LNG η παραλαβή γίνεται 2,5 χρόνια μετά την παραγγελία.

Βλέπουμε το βιβλίο παραγγελιών και η αγορά φαίνεται ότι θα παραμείνει «σφιχτή» μέχρι τουλάχιστον το 2025, όταν θα μπορεί να πραγματοποιηθεί η επόμενη παρτίδα παραγγελίας πλοίων.

Η αγορά είναι πραγματικά βασισμένη στη ζήτηση και αυτό δεν νομίζω πως θα αλλάξει σύντομα.

Έρχονται πολλά νεόκτιστα. Νομίζω ότι υπάρχουν παραγγελίες για περίπου 107 νέα πλοία. Σε ένα στόλο 500 πλοίων ακούγονται πολλά, αλλά μόνο 17 από αυτά δεν έχουν συμβόλαιο ναύλωσης αυτή τη στιγμή».

Ο κ. Νικόλαος Π. Τσάκος, μίλησε για τον **τομέα των δεξαμενόπλοιων**, ο οποίος δεν κινείται στα υψηλά που καταγράφουν τα εμπορευματοκιβώτια και το ξηρό φορτίο.

Όπως επισήμανε, «στη ναυτιλία πέσαμε θύματα της πρώιμης επιτυχίας και η αγορά υπερβολικού αποθέματος που συνέβη το 2020 ήταν αναμενόμενη, λόγω της κρίσης και του πανικού που ξέσπασε στην ενέργεια, οπότε νομίζω ότι όλοι παρήγγειλαν μεγάλα αποθέματα.

Μετά από αυτό ο κόσμος «σταμάτησε». Αυτά τα αποθέματα χρησιμοποιούνται τώρα και πιστεύω ότι η αγορά ξεφεύγει από τα χαμηλά της.

Ας ελπίσουμε ότι βρισκόμαστε στον «πυθμένα» της κατάστασης και τα πράγματα αλλάζουν. Θεωρώ ότι αυτός ο χειμώνας θα είναι μια καλή απόδειξη για το πόσο γρήγορα μπορεί να ανακάμψει η αγορά και να γίνει πιο υγιής μακροπρόθεσμα.

Σχεδόν σε κάθε τομέα είμαστε σε ευνοϊκή θέση με την προσφορά να μην έρχεται επειδή πολλοί συνάδελφοί μας δεν γνωρίζουν ακριβώς -όπως και εμείς- τι είδους πλοία να παραγγείλουν στο μέλλον, οπότε πιστεύω ότι τα χειρότερα έχουν τελειώσει και τουλάχιστον οι τιμές των δεξαμενόπλοιων θα επανέλθουν».

«Έχουμε ένα διαφοροποιημένο στόλο ενέργειας. Πάντα θέλουμε να ακολουθούμε την αγορά ΥΦΑ. Πιστεύω ότι το LNG μπορεί να είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της ενέργειας στο μέλλον. Ωστόσο η τεχνολογία προχωράει πολύ γρήγορα οπότε προσπαθούμε να το πάμε ένα βήμα τη φορά».

Αναφορικά με το τι καθιστά διαφορετική την TEN, απάντησε πως «κάθε μοντέλο έχει τα θετικά και τα αρνητικά του και πιστεύουμε πως η ναυτιλία είναι μααραθώνιος και όχι σπριντ. Οπότε προσπαθούμε να λειτουργούμε μακροπρόθεσμα τόσο με τους επενδυτές, όσο και με τους ναυλωτές, γεγονός που μας παρέχει τη δυνατότητα να ανανεώνουμε το στόλο μας, στις σημερινές τεχνολογικά ενδιαφέρουσες εποχές. Αυτό μας διαφοροποιεί και γι' αυτό μπορούμε και διανείμουμε σταθερά μερίσματα στους επενδυτές σε μία πολύ κυκλική περίοδο».

Τέλος ο κ. Robert Bugbee σχολίασε την **αγορά των δεξαμενόπλοιων**, στην οποία έχει πρωταρχικό ρόλο, αναφέροντας:

«Αυτήν τη στιγμή στην αγορά των δεξαμενόπλοιων, είτε για αργό πετρέλαιο είτε τα προϊόντα, τα πράγματα δεν λάμπουν, αλλά δεν είναι και χρυσός».

Ωστόσο η ναυτιλία κάνει κύκλους και τώρα ένα από τα καλά γεγονότα είναι η αύξηση των παραγγελιών στις άλλες αγορές, γεγονός που καθιστά δύσκολες τις παραγγελίες στα δεξαμενόπλοια.

Από την πλευρά της ζήτησης είναι πολύ εύκολο να ανοίξει το εμπόριο μόλις ανοίξουν και πάλι οι χώρες και οι άνθρωποι γίνουν πιο κινητικοί.

Καθώς μπαίνουμε και στο χειμώνα, θα δούμε τα ποσοστά εμβολιασμού στη Νότια Αμερική να αυξάνονται, η Αυστραλία και η Νέα Ζηλανδία θα ξανά ανοίξουν και όσον αφορά τις πτήσεις, όλοι ήδη γνωρίζουμε άτομα που πετάνε, οπότε η ζήτηση θα απογειωθεί έναντι ενός πολύ σταθερού προϊόντος.

Επιπρόσθετα τα αποθέματα σε όλο τον κόσμο στα προϊόντα αργού βρίσκονται σε χαμηλά πέντε ετών».

Σε ερώτηση για το **αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο των δεξαμενόπλοιών του**, ο οποίος μάλιστα είναι ο μεγαλύτερος σε αριθμό παγκοσμίως, απάντησε:

«Είμαστε πολύ χαρούμενοι όπως είμαστε τώρα γιατί ο στόλος είναι ο πιο σύγχρονος στην αγορά, όσον αφορά τους μεγάλους στόλους, αλλά ταυτόχρονα δεν θα θέλαμε να επεκταθούμε και από άποψη εξόδων διότι το 75% του στόλου μας έχει περάσει από υπηρεσίες δεξαμενισμού τους τελευταίους 18 μήνες. Περιμένουμε να έχουμε επιστροφή της επένδυσης πολύ σύντομα. Παραδοσιακά ο τομέας των δεξαμενόπλοιων αποφέρει κέρδη στις αρχές Νοεμβρίου.

Αυτό που μας διαφοροποιεί από τους υπόλοιπους, είναι ο στόλος μας ο οποίος είναι πολύ μοντέρνος και ομογενοποιημένος και έχουμε πολλά πλοία που μπορούμε να παρέχουμε στους πελάτες μας».

reporter.gr

[Source](#)
[Back to Top](#)

Ανασκόπηση της ναυλαγοράς: Η ναυτιλία είναι «χρυσός»:

11:49 17/10/2021 - Πηγή: Reporter

Στο 13ο ετήσιο [New York Maritime Forum](#), το οποίο διοργανώθηκε από την [Capital Link](#), και συγκεκριμένα στο πάνελ που είχε ως θέμα «SHIPPING - IS IT ALL [GLITTER](#) & GOLD?», μίλησαν σημαντικά διευθυντικά στελέχη της ναυτιλίας δίνοντας ο καθένας τη δική του άποψη για τον τομέα που δραστηριοποιείται.

Οι ομιλητές ήταν ο Δρ. Ιωάννης Κούστας, [CEO](#) της [Danaos](#) Corporation, ο κ. [Paul](#) Wogan, [CEO](#) της GasLog, ο κ. Robert Bugbee πρόεδρος των ENETI Inc. & Scorpio Tankers Inc, ο κ. Πέτρος Παππάς, [CEO](#) της [Star](#) Bulk Carriers και ο Δρ. Νικόλας Π. Τσάκος, [CEO](#) της Tsakos [Energy Navigation](#) και πρόεδρος της INTERTANKO από το 2014 μέχρι το 2018.

Ακολουθούν όσα είπαν:

Ο Δρ. Ιωάννης Κούστας απαντώντας στην ερώτηση για το τι οδηγεί την αγορά των εμπορευματοκιβωτίων στην οποία δραστηριοποιείται η [εταιρεία](#) του σε τόσο μεγάλη άνοδο και αν οι τιμές που καταγράφονται είναι «χρυσός ή απλώς λάμπουν», απάντησε:

«Γνωρίζουμε με σιγουριά ότι υπάρχουν πολλοί σταθεροί παράγοντες που οδηγούν τον τομέα των εμπορευματοκιβωτίων και αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό είναι ότι το ρίσκο του αντισυμβαλλομένου, που τουλάχιστον για τη [Danaos](#) έχει κοστίσει ακριβά στο παρελθόν, δεν υπάρχει πλέον.

Αυτός ο κύκλος στη βιομηχανία εμπορευματοκιβωτίων διαφέρει από το 2008 όπου μπορεί να είχαμε υψηλές αποτιμήσεις και υψηλές τιμές ναύλωσης, αλλά εκείνη την εποχή οι πελάτες μας δεν έβγαζαν τίποτα σε σχέση με τα χρήματα που βγάζουν τώρα.

Όλα τα παραπάνω καθιστούν όλο το επιχειρηματικό μοντέλο πολύ πιο τεράστιο σε σύγκριση με το είδος περιόδου που αναφέρθηκε. Οπότε ναι όσον αφορά τη μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων σίγουρα αυτό που λάμπει είναι χρυσός και όχι μόνο γκλίτερ».

Σε ερώτηση για το αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο της εταιρείας σημείωσε:

«Όπως όλοι γνωρίζουμε η ναυτιλία είναι μία κυκλική βιομηχανία, υπάρχουν στιγμές που επεκτείνεσαι και υπάρχουν στιγμές που απλώς εισπράττεις τα χρήματα. Νομίζω πως είμαστε στη δεύτερη φάση αυτές τις μέρες. Ένα πράγμα στο οποίο θέλουμε να επικεντρωθούμε είναι να μειώσουμε το [χρέος](#) μας αρκετά και να είμαστε έτοιμοι για την επόμενη επέκταση που θα έρθει μαζί με τη διευκρίνηση των περιβαλλοντικών κανονισμών».

«Η αγορά των εμπορευματοκιβωτίων είναι πιο πελατοκεντρική σε σχέση με τις υπόλοιπες. Χρονοναυλώνουμε μακροχρόνια τα πλοία μας και αυτό συνέβαινε πάντα, όχι μόνο τώρα. Οπότε θεωρώ ότι το πιο σημαντικό πράγμα που πρέπει να κάνουμε είναι να καταλάβουμε και να εκτελέσουμε τις απαιτήσεις των πελατών μας και αυτό είναι σημαντικό αυτές τις μέρες γιατί όταν λέμε πως πρέπει να συμμορφωθούμε με όλους τους μελλοντικούς περιβαλλοντικούς κανονισμούς δεν αφορά μόνο το να χτίσουμε [νέα](#) πλοία ή να χρησιμοποιήσουμε καύσιμα που δεν υπάρχουν. Η νο1 απάντηση θα πρέπει να είναι η αποδοτικότητα και η μείωση των εκπομπών στα περιουσιακά στοιχεία που έχουμε ήδη».

Ο κ. Πέτρος Παππάς είπε με τη σειρά του πως η ναυτιλία και ειδικά ο τομέας χύδην στο οποίο δραστηριοποιείται η [Star](#) Bulk, όχι μόνο δεν είναι χρυσός, αλλά είναι πλατίνα.

Συνεχίζοντας το σχολιασμό της αγοράς τόνισε πως «βραχυπρόθεσμα η πανδημία σχετίζεται πολύ με τη συμφόρηση στα λιμάνια και μια σειρά αναποτελεσματικότητας που συμβάλλει στο τομέα του χύδην φορτίου.

Μακροχρόνια οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί θα έχουν τεράστιο αντίκτυπο στον κλάδο μας», σημείωσε.

«Κάτι που [επηρεάζει](#) τη ναυτιλία αυτή τη στιγμή, είναι η μετάθεση των κεφαλαίων από τις υπηρεσίες στα αγαθά. Οι άνθρωποι έμειναν στο σπίτι και δεν ταξίδευαν, έτσι άρχισαν να αγοράζουν περισσότερα πράγματα, γεγονός που βοήθησε πάρα πολύ τον κλάδο των εμπορευματοκιβωτίων με τον τομέα του χύδην φορτίου να ακολουθεί».

«Πολλά πράγματα μας διαφοροποιούν», είπε απαντώντας και εκείνος για την [Star Bulk](#). «Το μέγεθος της εταιρείας, που είναι σημαντικό στις αγορές κλίμακας, η προσοχή μας στα κόστη, η ποιότητα της διοίκησης μας. Γενικά είμαστε μία φιλική [εταιρεία](#) για τους επενδυτές και λειτουργούμε πέρα από τα τετριμμένα, έχοντας τμήμα που αναλύει την αγορά και μας βοηθά στη λήψη των αποφάσεων μας», είπε μεταξύ άλλων.

Παίρνοντας το λόγο ο κ. [Paul Wogan](#), μίλησε για τον τομέα του Υγροποιημένου Φυσικού Αερίου, σημειώνοντας:

«Έχουμε δει μια μεγάλη αύξηση των τιμών στις μεταφορές ΥΦΑ τους τελευταίους 12 μήνες και αυτό που οδηγεί τις τιμές για εμάς είναι η διαθεσιμότητα των πλοίων.

Πέρυσι υπήρχε η δυνατότητα τεράστιων κερδών το χειμώνα λόγω της διαφοράς στη τιμή του φυσικού αερίου στις [ΗΠΑ](#) σε σχέση με την Ευρώπη και την [Ιαπωνία](#), αλλά πολλοί δεν κατάφεραν να έχουν κέρδη γιατί δεν έβρισκαν τρόπο να μεταφέρουν το εμπόρευμα. Αυτό που είδαμε φέτος είναι μια μεγάλη αύξηση στη ζήτηση για πλοία εγκαίρως.

Πιο παλιά θα δυσκολευόμασταν να χρονοναυλώσουμε πλοία ηλικίας 10 ετών, έστω και για ένα έτος, τώρα προχωράμε σε συμφωνίες τριών και τεσσάρων ετών.

Εάν κάποιος δεν έχει διαθέσιμα πλοία, δεν μπορεί να επωφεληθεί από την κατάσταση που επικρατεί και έτσι δίνεται σε εμάς η ευκαιρία να κλείσουμε συμφωνίες σε καλές τιμές για μεγάλα χρονικά διαστήματα.

Επιπλέον αυτό που μας διαφοροποιεί σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες είναι η τελειότητα στη λειτουργία μας. Το ΥΦΑ είναι πολύ απαιτητικό φορτίο και έχει πολύ απαιτητικούς πελάτες».

Αναφορικά με τις προβλέψεις του για την αγορά του [LNG](#) τα επόμενα χρόνια, υπογραμμίζει πως «είναι όλα σχετικά με το εμπόρευμα».

«Τα ευρωπαϊκά αποθέματα είναι 15% χαμηλότερα από το μέσο όρο πέντε ετών. Αυτή την εποχή του έτους κανονικά το ποσοστό ανέρχεται περίπου στο 91% και τώρα είναι γύρω στο 76 %, γεγονός που ανησυχεί την Ευρώπη σε περίπτωση ενός κρύου χειμώνα, με αποτέλεσμα την άνοδο των τιμών. Στα πλοία μεταφοράς [LNG](#) η παραλαβή γίνεται 2,5 χρόνια μετά την παραγγελία.

Βλέπουμε το βιβλίο παραγγελιών και η αγορά φαίνεται ότι θα παραμείνει «σφιχτή» μέχρι τουλάχιστον το 2025, όταν θα μπορεί να πραγματοποιηθεί η επόμενη παρτίδα παραγγελίας πλοίων.

Η αγορά είναι πραγματικά βασισμένη στη ζήτηση και αυτό δεν νομίζω πως θα αλλάξει σύντομα. Έρχονται πολλά νεόκτιστα. Νομίζω ότι υπάρχουν παραγγελίες για περίπου 107 [νέα](#) πλοία. Σε ένα στόλο 500 πλοίων ακούγονται πολλά, αλλά μόνο 17 από αυτά δεν έχουν συμβόλαιο ναύλωσης αυτή τη στιγμή».

Ο κ. Νικόλαος Π. Τσάκος, μίλησε για τον τομέα των δεξαμενόπλοιων, ο οποίος δεν κινείται στα υψηλά που καταγράφουν τα εμπορευματοκιβώτια και το ξηρό φορτίο.

Όπως επισήμανε, «στη ναυτιλία πέρασε θύματα της πρώιμης επιτυχίας και η αγορά υπερβολικού αποθέματος που συνέβη το 2020 ήταν αναμενόμενη, λόγω της κρίσης και του πανικού που ξέσπασε στην ενέργεια, οπότε νομίζω ότι όλοι παρήγγειλαν μεγάλα αποθέματα.

Μετά από αυτό ο κόσμος «σταμάτησε». Αυτά τα αποθέματα χρησιμοποιούνται τώρα και πιστεύω ότι η αγορά ξεφεύγει από τα χαμηλά της.

Ας ελπίσουμε ότι βρισκόμαστε στον «πυθμένα» της κατάστασης και τα πράγματα αλλάζουν. Θεωρώ ότι αυτός ο χειμώνας θα είναι μια καλή απόδειξη για το πόσο γρήγορα μπορεί να ανακάμψει η αγορά και να γίνει πιο υγιές μακροπρόθεσμα.

Σχεδόν σε κάθε τομέα είμαστε σε ευνοϊκή θέση με την [προσφορά](#) να μην έρχεται επειδή πολλοί συνάδελφοί μας δεν γνωρίζουν ακριβώς -όπως και εμείς- τι είδους πλοία να παραγγείλουν στο μέλλον, οπότε πιστεύω ότι τα χειρότερα έχουν τελειώσει και τουλάχιστον οι τιμές των δεξαμενόπλοιων θα επανέλθουν».

«Έχουμε ένα διαφοροποιημένο στόλο ενέργειας. Πάντα θέλουμε να ακολουθούμε την αγορά ΥΦΑ. Πιστεύω ότι το [LNG](#) μπορεί να είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της ενέργειας στο μέλλον. Ωστόσο η τεχνολογία προχωράει πολύ γρήγορα οπότε προσπαθούμε να το πάμε ένα βήμα τη φορά».

Αναφορικά με το τι καθιστά διαφορετική την TEN, απάντησε πως «κάθε μοντέλο έχει τα θετικά και τα αρνητικά του και πιστεύουμε πως η ναυτιλία είναι μαραθώνιος και όχι [σπριντ](#). Οπότε προσπαθούμε να λειτουργούμε μακροπρόθεσμα τόσο με τους επενδυτές, όσο και με τους ναυλωτές, γεγονός που μας παρέχει τη δυνατότητα να ανανεώνουμε το στόλο μας, στις σημερινές τεχνολογικά ενδιαφέρουσες εποχές. Αυτό μας διαφοροποιεί και γι' αυτό μπορούμε και διανείμουμε σταθερά μερίσματα στους επενδυτές σε μία πολύ κυκλική περίοδο».

Τέλος ο κ. Robert Bugbee σχολίασε την αγορά των δεξαμενόπλοιων, στην οποία έχει πρωταρχικό ρόλο, αναφέροντας:

«Αυτήν τη στιγμή στην αγορά των δεξαμενόπλοιων, είτε για αργό [πετρέλαιο](#) είτε τα προϊόντα, τα πράγματα δεν λάμπουν, αλλά δεν είναι και χρυσός».

Ωστόσο η ναυτιλία κάνει κύκλους και τώρα ένα από τα καλά γεγονότα είναι η αύξηση των παραγγελιών στις άλλες αγορές, γεγονός που καθιστά δύσκολες τις παραγγελίες στα δεξαμενόπλοια.

Από την πλευρά της ζήτησης είναι πολύ εύκολο να ανοίξει το εμπόριο μόλις ανοίξουν και πάλι οι χώρες και οι άνθρωποι γίνουν πιο κινητικοί.

Καθώς μπαίνουμε και στο χειμώνα, θα δούμε τα ποσοστά εμβολιασμού στη Νότια Αμερική να αυξάνονται, η Αυστραλία και η [Νέα](#) Ζηλανδία θα ξανά ανοίξουν και όσον αφορά τις πτήσεις, όλοι ήδη γνωρίζουμε άτομα που πετάνε, οπότε η ζήτηση θα απογειωθεί έναντι ενός πολύ σταθερού προϊόντος.

Επιπρόσθετα τα αποθέματα σε όλο τον κόσμο στα προϊόντα αργού βρίσκονται σε χαμηλά πέντε ετών».

Σε ερώτηση για το αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο τον δεξαμενόπλοιών του, ο οποίος μάλιστα είναι ο μεγαλύτερος σε αριθμό παγκοσμίως, απάντησε:

«Είμαστε πολύ χαρούμενοι όπως είμαστε τώρα γιατί ο στόλος είναι ο πιο σύγχρονος στην αγορά, όσον αφορά τους μεγάλους στόλους, αλλά ταυτόχρονα δεν θα θέλαμε να επεκταθούμε και από άποψη εξόδων διότι το 75% του στόλου μας έχει περάσει από υπηρεσίες δεξαμενισμού τους τελευταίους 18 μήνες. Περιμένουμε να έχουμε επιστροφή της επένδυσης πολύ σύντομα. Παραδοσιακά ο τομέας των δεξαμενόπλοιων αποφέρει κέρδη στις αρχές Νοεμβρίου.

Αυτό που μας διαφοροποιεί από τους υπόλοιπους, είναι ο στόλος μας ο οποίος είναι πολύ μοντέρνος και ομογενοποιημένος και έχουμε πολλά πλοία που μπορούμε να παρέχουμε στους πελάτες μας».

Χριστίνα Περλέγκα

Κούστας Δρ Ιωάννης Κούστας Πέτρος Παππάς Νικόλαος Τσάκος Paul Wogan Capital Link SHIPPING IS IT ALL [GLITTER](#) & GOLD? Έλληνες εφοπλιστές δεξαμενόπλοια χύδην φορτίο εμπορευματοκιβώτια Star Bulk Carriers Tsakos [Energy](#) Navigation Intertanko Robert Bugbee Gaslog Scorpio Tankers ENET LNG Bulk

[Source](#)

[Back to Top](#)

Ανασκόπηση της ναυλαγοράς: Η ναυτιλία είναι «χρυσός»;

Στο 13ο ετήσιο New York Maritime Forum, το οποίο διοργανώθηκε από την Capital Link, και συγκεκριμένα στο πάνελ που είχε ως θέμα «SHIPPING - IS IT ALL GLITTER GOLD?», μίλησαν σημαντικά διευθυντικά στελέχη της ναυτιλίας δίνοντας ο καθένας τη δική του άποψη για τον τομέα που δραστηριοποιείται. Οι ομιλητές ήταν ο Δρ. Ιωάννης Κούστας, CEO της Danaos Corporation, ο κ. Paul Wogan, CEO της GasLog, ο κ. Robert Bugbee πρόεδρος των ENETI Inc. Scorpio Tankers Inc, ο κ. Πέτρος Παππάς, CEO της Star Bulk Carriers και ο Δρ. Νικόλας Π. Τσάκος, CEO της Tsakos Energy Navigation και πρόεδρος της INTERTANKO από το 2014 μέχρι το 2018. Ακολουθούν όσα είπαν: Ο Δρ. Ιωάννης Κούστας απαντώντας στην ερώτηση για το τι οδηγεί την αγορά των εμπορευματοκιβωτίων στην οποία δραστηριοποιείται η εταιρεία του σε τόσο μεγάλη άνοδο και αν οι τιμές που καταγράφονται είναι «χρυσός ή απλώς λάμπουν», απάντησε: «Γνωρίζουμε με σιγουριά ότι υπάρχουν πολλοί σταθεροί παράγοντες που οδηγούν τον τομέα των εμπορευματοκιβωτίων και αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό είναι ότι το ρίσκο του αντισυμβαλλομένου, που τουλάχιστον για τη Danaos έχει κοστίσει ακριβά στο παρελθόν, δεν υπάρχει πλέον. Αυτός ο κύκλος στη βιομηχανία εμπορευματοκιβωτίων διαφέρει από το 2008 όπου μπορεί να είχαμε υψηλές αποτιμήσεις και υψηλές τιμές ναύλωσης, αλλά εκείνη την εποχή οι πελάτες μας δεν έβγαζαν τίποτα σε σχέση με τα χρήματα που βγάζουν τώρα. Όλα τα παραπάνω καθιστούν όλο το επιχειρηματικό μοντέλο πολύ πιο τεράστιο σε σύγκριση με το είδος περιόδου που αναφέρθηκε. Οπότε ναι όσον αφορά τη μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων σίγουρα αυτό που λάμπει είναι χρυσός και όχι μόνο γκλίτερ». Σε ερώτηση για το αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο της εταιρείας σημείωσε: «Όπως όλοι γνωρίζουμε η ναυτιλία είναι μία κυκλική βιομηχανία, υπάρχουν στιγμές που επεκτείνεσαι και υπάρχουν στιγμές που απλώς εισπράττεις τα χρήματα. Νομίζω πως είμαστε στη δεύτερη φάση αυτές τις μέρες. Ένα πράγμα στο οποίο θέλουμε να επικεντρωθούμε είναι να μειώσουμε το χρέος μας αρκετά και να είμαστε έτοιμοι για την επόμενη επέκταση που θα έρθει μαζί με τη διευκρίνιση των περιβαλλοντικών κανονισμών». «Η αγορά των εμπορευματοκιβωτίων είναι πιο πελατοκεντρική σε σχέση με τις υπόλοιπες. Χρονοναυλώνουμε μακροχρόνια τα πλοία μας και αυτό συνέβαινε πάντα, όχι μόνο τώρα. Οπότε θεωρώ ότι το πιο σημαντικό πράγμα που πρέπει να κάνουμε είναι να καταλάβουμε και να εκτελέσουμε τις απαιτήσεις των πελατών μας και αυτό είναι σημαντικό αυτές τις μέρες γιατί όταν λέμε πως πρέπει να συμμορφωθούμε με όλους τους μελλοντικούς περιβαλλοντικούς κανονισμούς δεν αφορά μόνο το να χτίσουμε νέα πλοία ή να χρησιμοποιήσουμε καύσιμα που δεν υπάρχουν. Η νο1 απάντηση θα πρέπει να είναι η αποδοτικότητα και η μείωση των εκπομπών στα περιουσιακά στοιχεία που έχουμε ήδη». Ο κ. Πέτρος Παππάς είπε με τη σειρά του πως η ναυτιλία και ειδικά ο τομέας χύδην στο οποίο δραστηριοποιείται η Star Bulk, όχι μόνο δεν είναι χρυσός, αλλά είναι πλατίνα. Συνεχίζοντας το σχολιασμό της αγοράς τόνισε πως «βραχυπρόθεσμα η πανδημία σχετίζεται πολύ με τη συμφόρηση στα λιμάνια και μια σειρά αναποτελεσματικότητας που συμβάλλει στο τομέα του χύδην φορτίου. Μακροχρόνια οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί θα έχουν τεράστιο αντίκτυπο στον κλάδο μας», σημείωσε. «Κάτι που επηρεάζει τη ναυτιλία αυτή τη στιγμή, είναι η μετάθεση των κεφαλαίων από τις υπηρεσίες στα αγαθά. Οι άνθρωποι έμειναν στο σπίτι και δεν ταξίδευαν, έτσι άρχισαν να αγοράζουν περισσότερα πράγματα, γεγονός που βοήθησε πάρα πολύ τον κλάδο των εμπορευματοκιβωτίων με τον τομέα του χύδην φορτίου να ακολουθεί». «Πολλά πράγματα μας διαφοροποιούν», είπε απαντώντας και εκείνος για την Star Bulk. «Το μέγεθος της εταιρείας, που είναι σημαντικό στις αγορές κλίμακας, η προσοχή μας στα κόστη, η ποιότητα της διοίκησης μας. Γενικά είμαστε μία φιλική εταιρεία για τους επενδυτές και λειτουργούμε πέρα από τα τετριμμένα, έχοντας τμήμα που αναλύει την αγορά και μας βοηθά στη λήψη των αποφάσεών μας», είπε μεταξύ άλλων. Παίρνοντας το λόγο ο κ. Paul Wogan, μίλησε για τον τομέα του Υγροποιημένου Φυσικού Αερίου, σημειώνοντας: «Έχουμε δει μια μεγάλη αύξηση των τιμών στις μεταφορές ΥΦΑ τους τελευταίους 12 μήνες και αυτό που οδηγεί τις τιμές για εμάς είναι η διαθεσιμότητα των πλοίων. Πέρυσι υπήρχε η δυνατότητα τεράστιων κερδών το χειμώνα λόγω της διαφοράς στη τιμή του φυσικού αερίου στις ΗΠΑ σε σχέση με την Ευρώπη και την Ιαπωνία, αλλά πολλοί δεν κατάφεραν να έχουν κέρδη γιατί δεν έβρισκαν τρόπο να μεταφέρουν το εμπόρευμα. Αυτό που είδαμε

φέτος είναι μια μεγάλη αύξηση στη ζήτηση για πλοία εγκαίρως. Πιο παλιά θα δυσκολευόμασταν να χρονοναυλώσουμε πλοία ηλικίας 10 ετών, έστω και για ένα έτος, τώρα προχωράμε σε συμφωνίες τριών και τεσσάρων ετών. Εάν κάποιος δεν έχει διαθέσιμα πλοία, δεν μπορεί να επωφεληθεί από την κατάσταση που επικρατεί και έτσι δίνεται σε εμάς η ευκαιρία να κλείσουμε συμφωνίες σε καλές τιμές για μεγάλα χρονικά διαστήματα. Επιπλέον αυτό που μας διαφοροποιεί σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες είναι η τελειότητα στη λειτουργία μας. Το ΥΦΑ είναι πολύ απαιτητικό φορτίο και έχει πολύ απαιτητικούς πελάτες». Αναφορικά με τις προβλέψεις του για την αγορά του LNG τα επόμενα χρόνια, υπογραμμίζει πως «είναι όλα σχετικά με το εμπόρευμα». «Τα ευρωπαϊκά αποθέματα είναι 15% χαμηλότερα από το μέσο όρο πέντε ετών. Αυτή την εποχή του έτους κανονικά το ποσοστό ανέρχεται περίπου στο 91% και τώρα είναι γύρω στο 76 %, γεγονός που ανησυχεί την Ευρώπη σε περίπτωση ενός κρύου χειμώνα, με αποτέλεσμα την άνοδο των τιμών. Στα πλοία μεταφοράς LNG η παραλαβή γίνεται 2,5 χρόνια μετά την παραγγελία. Βλέπουμε το βιβλίο παραγγελιών και η αγορά φαίνεται ότι θα παραμείνει «σφιχτή» μέχρι τουλάχιστον το 2025, όταν θα μπορεί να πραγματοποιηθεί η επόμενη παρτίδα παραγγελίας πλοίων. Η αγορά είναι πραγματικά βασισμένη στη ζήτηση και αυτό δεν νομίζω πως θα αλλάξει σύντομα. Έρχονται πολλά νεόκτιστα. Νομίζω ότι υπάρχουν παραγγελίες για περίπου 107 νέα πλοία. Σε ένα στόλο 500 πλοίων ακούγονται πολλά, αλλά μόνο 17 από αυτά δεν έχουν συμβόλαιο ναύλωσης αυτή τη στιγμή». Ο κ. Νικόλαος Π. Τσάκος, μίλησε για τον τομέα των δεξαμενόπλοιων, ο οποίος δεν κινείται στα υψηλά που καταγράφουν τα εμπορευματοκιβώτια και το ξηρό φορτίο. Όπως επισήμανε, «στη ναυτιλία πέσαμε θύματα της πρώιμης επιτυχίας και η αγορά υπερβολικού αποθέματος που συνέβη το 2020 ήταν αναμενόμενη, λόγω της κρίσης και του πανικού που ξέσπασε στην ενέργεια, οπότε νομίζω ότι όλοι παρήγγειλαν μεγάλα αποθέματα. Μετά από αυτό ο κόσμος «σταμάτησε». Αυτά τα αποθέματα χρησιμοποιούνται τώρα και πιστεύω ότι η αγορά ξεφεύγει από τα χαμηλά της. Ας ελπίσουμε ότι βρισκόμαστε στον «πυθμένα» της κατάστασης και τα πράγματα αλλάζουν. Θεωρώ ότι αυτός ο χειμώνας θα είναι μια καλή απόδειξη για το πόσο γρήγορα μπορεί να ανακάμψει η αγορά και να γίνει πιο υγιής μακροπρόθεσμα. Σχεδόν σε κάθε τομέα είμαστε σε ευνοϊκή θέση με την προσφορά να μην έρχεται επειδή πολλοί συνάδελφοί μας δεν γνωρίζουν ακριβώς -όπως και εμείς- τι είδους πλοία να παραγγείλουν στο μέλλον, οπότε πιστεύω ότι τα χειρότερα έχουν τελειώσει και τουλάχιστον οι τιμές των δεξαμενόπλοιων θα επανέλθουν». «Έχουμε ένα διαφοροποιημένο στόλο ενέργειας. Πάντα θέλουμε να ακολουθούμε την αγορά ΥΦΑ. Πιστεύω ότι το LNG μπορεί να είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της ενέργειας στο μέλλον. Ωστόσο η τεχνολογία προχωράει πολύ γρήγορα οπότε προσπαθούμε να το πάμε ένα βήμα τη φορά». Αναφορικά με το τι καθιστά διαφορετική την TEN, απάντησε πως «κάθε μοντέλο έχει τα θετικά και τα αρνητικά του και πιστεύουμε πως η ναυτιλία είναι μαραθώνιος και όχι σπριντ. Οπότε προσπαθούμε να λειτουργούμε μακροπρόθεσμα τόσο με τους επενδυτές, όσο και με τους ναυλωτές, γεγονός που μας παρέχει τη δυνατότητα να ανανεώνουμε το στόλο μας, στις σημερινές τεχνολογικά ενδιαφέρουσες εποχές. Αυτό μας διαφοροποιεί και γι' αυτό μπορούμε και διανείμευμε σταθερά μερίσματα στους επενδυτές σε μία πολύ κυκλική περίοδο». Τέλος ο κ. Robert Bugbee σχολίασε την αγορά των δεξαμενόπλοιων, στην οποία έχει πρωταρχικό ρόλο, αναφέροντας: «Αυτήν τη στιγμή στην αγορά των δεξαμενόπλοιων, είτε για αργό πετρέλαιο είτε τα προϊόντα, τα πράγματα δεν λάμπουν, αλλά δεν είναι και χρυσός. Ωστόσο η ναυτιλία κάνει κύκλους και τώρα ένα από τα καλά γεγονότα είναι η αύξηση των παραγγελιών στις άλλες αγορές, γεγονός που καθιστά δύσκολες τις παραγγελίες στα δεξαμενόπλοια. Από την πλευρά της ζήτησης είναι πολύ εύκολο να ανοίξει το εμπόριο μόλις ανοίξουν και πάλι οι χώρες και οι άνθρωποι γίνουν πιο κινητικοί. Καθώς μπαίνουμε και στο χειμώνα, θα δούμε τα ποσοστά εμβολιασμού στη Νότια Αμερική να αυξάνονται, η Αυστραλία και η Νέα Ζηλανδία θα ξανά ανοίξουν και όσον αφορά τις πτήσεις, όλοι ήδη γνωρίζουμε άτομα που πετάνε, οπότε η ζήτηση θα απογειωθεί έναντι ενός πολύ σταθερού προϊόντος. Επιπρόσθετα τα αποθέματα σε όλο τον κόσμο στα προϊόντα αργού βρίσκονται σε χαμηλά πέντε ετών». Σε ερώτηση για το αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο των δεξαμενόπλοιων του, ο οποίος μάλιστα είναι ο μεγαλύτερος σε αριθμό παγκοσμίως, απάντησε: «Είμαστε πολύ χαρούμενοι όπως είμαστε τώρα γιατί ο στόλος είναι ο πιο σύγχρονος στην αγορά, όσον αφορά τους μεγάλους στόλους, αλλά ταυτόχρονα δεν θα θέλαμε να επεκταθούμε και από άποψη εξόδων διότι το 75% του στόλου μας έχει περάσει από υπηρεσίες δεξαμενισμού τους τελευταίους 18 μήνες. Περιμένουμε να έχουμε επιστροφή της επένδυσης πολύ σύντομα. Παραδοσιακά ο τομέας των δεξαμενόπλοιων αποφέρει κέρδη στις αρχές Νοεμβρίου. Αυτό που μας διαφοροποιεί από τους υπόλοιπους, είναι ο στόλος μας ο οποίος είναι πολύ μοντέρνος και ομογενοποιημένος και έχουμε πολλά πλοία που μπορούμε να παρέχουμε στους πελάτες μας». Χριστίνα ΠεργλέγκαΚούσταςΔρ Ιωάννης ΚούσταςΠέτρος ΠαππάςΝικόλαος ΤσάκοςPaul WoganCapital LinkSHIPPING IS IT ALL GLITTER GOLD?Ελληνες εφοπλιστέςδεξαμενόπλοιαχύδην φορτίοεμπορευματοκιβώτιαStar Bulk CarriersTsakos Energy NavigationIntertankoRobert BugbeeGaslogScorpio TankersENETILNGBulkers

13th Annual Capital Link
**New York
Maritime Forum**
Shipping - Is it all Glitter and Gold?
Tuesday – Thursday
October 12–14, 2021
Digital Conference



IN PARTNERSHIP WITH

DNB

IN COOPERATION WITH



[Source](#)

[Back to Top](#)

Η ναυτιλία σε νέα ρότα: Οι εκτιμήσεις και οι προτεραιότητες των Ελλήνων πλοιοκτητών

13 October 2021



Η ναυτιλία βρίσκεται σε ένα ιδιαίτερα κρίσιμο σταυροδρόμι με τις εταιρείες του κλάδου να επιχειρούν να καταρτίσουν μια ξεκάθαρη στρατηγική σε αυτό το ρευστό και συχνά εύθραυστο περιβάλλον. Σαφώς και οι προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει κάθε επιμέρους ναυτιλιακή αγορά ποικίλουν, σύμφωνα με όσα ενδιαφέροντα ειπώθηκαν από κορυφαίους εκπροσώπους της ναυτιλίας κατά τη διάρκεια συζήτησης στο πλαίσιο του 13ου ετήσιου Capital Link New York Maritime Forum, το οποίο πραγματοποιήθηκε ηλεκτρονικά.

Ειδικότερα, ο κ. Πέτρος Παππάς, CEO της Star Bulk Carriers, ο Δρ. Νικόλας Τσάκος, CEO της Tsakos Energy Navigation, ο Δρ Ιωάννης Κούστας, CEO της Danaos Corporation, ο κ. Paul Wogan, CEO της GasLog και ο κ. Robert Bugbee, πρόεδρος των ENETI Inc. και Scorpio Tankers Inc. συζήτησαν μεταξύ άλλων για τις προοπτικές της ναυλαγοράς, τους περιβαλλοντικούς κανονισμούς και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των εταιρειών τους.

Οι συνθήκες της αγοράς των dry και containerships και η επόμενη μέρα

Στην αρχική του τοποθέτηση ο κ. Παππάς εμφανίστηκε ιδιαίτερα αισιόδοξος για τις προοπτικές του κλάδου των dry τονίζοντας ότι μακροπρόθεσμα οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί θα συγκρατήσουν σε

χαμηλά επίπεδα την προσφορά πλοίων. Από την πλευρά της ζήτησης, ο επικεφαλής της Star Bulk σημείωσε ότι κατά την περίοδο της πανδημίας η στροφή της καταναλωτικής δαπάνης από τις υπηρεσίες στα προϊόντα έδωσε ώθηση στα containerhips που με τη σειρά τους συμπარέσυραν προς τα επάνω τα bulk carriers.

Ερωτηθείς για πιθανές νέες συνεργασίες στο μέλλον, ο κ. Παππάς σχολίασε χαρακτηριστικά ότι «δε θα λέγαμε όχι σε μια δημιουργική συναλλαγή. Θεωρούμε ότι το μέγεθος μετράει σε διάφορους τομείς όπως είναι το OPEX, οι εμπορικές αποφάσεις κ.α». Ο CEO της Star Bulk ανέφερε επίσης σημαντικό πλεονέκτημα μιας μεγάλης εταιρείας είναι η προσέλκυση ταλέντου αλλά και επενδυτικού ενδιαφέροντος και κατέληξε λέγοντας ότι «ναι, εάν υπάρχουν ελκυστικά deals θα προχωρήσουμε».

Σε ό,τι αφορά τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της εταιρείας του ο κ. Παππάς τόνισε ότι «είμαστε από τους διαχειριστές με το μικρότερο OPEX στα dry» ενώ ειδική μνεία έκανε στην ποιοτική διαχείριση κινδύνου που συμβάλλει σημαντικά στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Ακόμη, τόνισε ότι η Star Bulk «είναι φιλική προς τους μετόχους» διασφαλίζοντας τους ένα καλό και σταθερό μέρισμα.

Σε σχετική ερώτηση για την επέκταση του στόλου της Danaos, ο Δρ. Ιωάννης Κούστας τόνισε ότι επί του παρόντος η εταιρεία της οποίας ηγείται επικεντρώνεται στη συγκέντρωση κεφαλαίων, στη βελτίωση της ενεργειακής απόδοσης του υπάρχοντος στόλου και συνεπώς στη συμμόρφωση με τους περιβαλλοντικούς κανονισμούς.

«Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό που θέλουμε να αναπτύσσουμε είναι η ικανότητα να κατανοούμε και να εκτελούμε τις απαιτήσεις των πελατών μας [...] Η τεχνογνωσία μας στην τεχνολογία και η ψηφιοποίηση βρίσκονται στην πρώτη γραμμή (της στρατηγικής μας) και μας δίνει σημαντικό πλεονέκτημα», ήταν τα λόγια του Δρος Ιωάννη Κούστα.

Για τις περιβαλλοντικές προκλήσεις που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι εταιρείες του κλάδου, ο CEO της Danaos σχολίασε ότι του παρόντος δεν υπάρχει ξεκάθαρο μονοπάτι για την απανθρακοποίηση της ναυτιλίας προσθέτοντας ότι αμμωνία και μεθανόλη αποτελούν μια επιλογή ναυτιλιακών καυσίμων με άγνωστο όμως χρονικό ορίζοντα εφαρμογής. «Θα πρόκειται για μια καταστροφή εάν η ναυτιλία αναγκαστεί να χρησιμοποιεί καύσιμα τα οποία υποτίθεται δεν θα εκπέμπουν CO₂ ενώ κατά την παραγωγή τους οι εκπομπές CO₂ είναι σημαντικές», σχολίασε.

Ανάκαμψη των δεξαμενόπλοιων, προοπτικές του LNG και στρατηγικές προτεραιότητες

Κοντά είναι, σύμφωνα με τον κ. Bugbee, η ανάκαμψη της αγοράς των δεξαμενόπλοιων. Ο ίδιος ανέφερε ότι οι αλλαγές που λαμβάνουν χώρα στα διεθνή διυλιστήρια να ευνοούν τα τονομύλια και συνεπώς τους ναύλους.

Στο ίδιο μήκος κύματος και ο Δρ. Νικόλας Τσάκος, ο οποίος εξέφρασε την άποψη ότι η αγορά των δεξαμενόπλοιων κινείται πλέον μακριά από τα χαμηλά επίπεδα των προηγούμενων μηνών ενώ θετικές είναι οι μακροπρόθεσμες εκτιμήσεις για όλα τα μεγέθη δεξαμενόπλοιων κυρίως λόγω

προσφοράς. «Τα χειρότερα πέρασαν», τόνισε χαρακτηριστικά. «Κάθε μοντέλο έχει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του. Το γεγονός ότι είμαστε Έλληνες σημαίνει ότι ξέρουμε ότι η ναυτιλία είναι μαραθώνιος και όχι σπριντ». Ο κ. Τσάκος σημείωσε παράλληλα ότι μέρος της στρατηγικής της TEN είναι οι μακροχρόνιες συνεργασίες με ναυλωτές και επενδυτές, κίνηση που της επιτρέπει να ανανεώνει τον στόλο της. Ο επικεφαλής της εταιρείας αναφέρθηκε και στην 28ετή πορεία της στις αμερικανικές κεφαλαιαγορές δηλώνοντας περήφανος για το γεγονός ότι κάθε χρόνο η TEN διανέμει μέρισμα στους μετόχους της.

Αναφερόμενος στην αγορά των LNG carriers στην οποία μεταξύ άλλων δραστηριοποιείται η TEN, ο κ. Τσάκος ανέφερε ότι ως καύσιμο το υδροποιημένο φυσικό αέριο τα επόμενα έτη μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στο ενεργειακό μείγμα. Επεσήμανε δε ότι μέρος της στρατηγικής της TEN αποτελεί τόσο ενίσχυση της θέσης της στην αγορά των LNGC και των shuttle tankers.

Από την πλευρά του ο κ. Wogan τόνισε ότι κύριο ζήτημα στην αγορά του LNG παραμένει η ισορροπία και συμπλήρωσε ότι οδηγός της αγοράς θα παραμείνει η Κίνα με τους περιβαλλοντικούς στόχους που έχει θέσει να αποτελούν ευχάριστη εξέλιξη για τα τονομύλια. Ακόμη ειδική αναφορά έκανε και στα αρκετά νεότευκτα που θα προστεθούν στον στόλο τα επόμενα έτη τονίζοντας όμως ότι βραχυπρόθεσμα η αγορά θα συνεχίσει να οδηγείται από τη ζήτηση. Ο CEO της GasLog αναφέρθηκε μεταξύ άλλων και στις πρόσφατες αυξήσεις στις τιμές αερίου λόγω πληθώρας παραγόντων.

Κορυφαία προτεραιότητα της GasLog αποτελεί η λειτουργική αριστεία δεδομένου ότι η μεταφορά του LNG εγκυμονεί σημαντικά ζητήματα ασφάλειας, συμπλήρωσε. Ακόμη ο κ. Wogan αναφέρθηκε στη σημασία των συνεργειών στον κλάδο του LNG αναφερόμενος στην πρόσφατη εξαγορά της Teekay LNG από επενδυτικό fund αλλά και στη συμμετοχή της Blackrock στη μετοχική σύνθεση της GasLog.

Ακολουθήστε τα Ναυτικά Χρονικά στο [Google News](#) και μάθετε πρώτοι όλες τις ειδήσεις από την ελληνική Ναυτιλία, τις Μεταφορές και το Διεθνές Εμπόριο.

[Source](#)

[Back to Top](#)

Ανασκόπηση της Ανασκόπηση της ναυλαγοράς: Η ναυτιλία είναι «χρυσός»;

Πηγή: [Reporter.gr](#)



Στο 13ο ετήσιο New York Maritime Forum, το οποίο διοργανώθηκε από την Capital Link, και συγκεκριμένα στο πάνελ που είχε ως θέμα «SHIPPING - IS IT ALL GLITTER & GOLD?», μίλησαν σημαντικά διευθυντικά στελέχη της ναυτιλίας δίνοντας ο καθένας τη δική του άποψη για τον τομέα που δραστηριοποιείται.

Οι ομιλητές ήταν ο Δρ. Ιωάννης Κούστας, CEO της Danaos Corporation, ο κ. Paul Wogan, CEO της GasLog, ο κ. Robert Bugbee πρόεδρος των ENETI Inc. & Scorpio Tankers Inc, ο κ. Πέτρος Παππάς, CEO της Star Bulk Carriers και ο Δρ. Νικόλας Π. Τσάκος, CEO της Tsakos Energy Navigation και πρόεδρος της INTERTANKO από το 2014 μέχρι το 2018.

Ακολουθούν όσα είπαν:

Ο Δρ. **Ιωάννης Κούστας** απαντώντας στην ερώτηση για το τι οδηγεί την αγορά των εμπορευματοκιβωτίων στην οποία δραστηριοποιείται η εταιρεία του σε τόσο μεγάλη άνοδο και αν οι τιμές που καταγράφονται είναι «χρυσός ή απλώς λάμπουν», απάντησε:

«Γνωρίζουμε με σιγουριά ότι υπάρχουν πολλοί σταθεροί παράγοντες που οδηγούν τον τομέα των εμπορευματοκιβωτίων και αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό είναι ότι το ρίσκο του αντισυμβαλλομένου, που τουλάχιστον για τη Danaos έχει κοστίσει ακριβά στο παρελθόν, δεν υπάρχει πλέον.

Αυτός ο κύκλος στη βιομηχανία εμπορευματοκιβωτίων διαφέρει από το 2008 όπου μπορεί να είχαμε υψηλές αποτιμήσεις και υψηλές τιμές ναύλωσης, αλλά εκείνη την εποχή οι πελάτες μας δεν έβγαζαν τίποτα σε σχέση με τα χρήματα που βγάζουν τώρα.

Όλα τα παραπάνω καθιστούν όλο το επιχειρηματικό μοντέλο πολύ πιο τεράστιο σε σύγκριση με το είδος περιόδου που αναφέρθηκε. Οπότε και όσον αφορά τη μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων σίγουρα αυτό που λάμπει είναι χρυσός και όχι μόνο γκλίτερ».

Σε ερώτηση για το αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο της εταιρείας σημείωσε:

«Όπως όλοι γνωρίζουμε η ναυτιλία είναι μία κυκλική βιομηχανία, υπάρχουν στιγμές που επεκτείνεσαι και υπάρχουν στιγμές που απλώς εισπράττεις τα χρήματα. Νομίζω πως είμαστε στη δεύτερη φάση αυτές τις μέρες. Ένα πράγμα στο οποίο θέλουμε να επικεντρωθούμε είναι να μειώσουμε το χρέος μας αρκετά και να είμαστε έτοιμοι για την επόμενη επέκταση που θα έρθει μαζί με τη διευκρίνιση των περιβαλλοντικών κανονισμών».

«Η αγορά των εμπορευματοκιβωτίων είναι πιο πελατοκεντρική σε σχέση με τις υπόλοιπες. Χρονοναυλώνουμε μακροχρόνια τα πλοία μας και αυτό συνέβαινε πάντα, όχι μόνο τώρα.

Οπότε θεωρώ ότι το πιο σημαντικό πράγμα που πρέπει να κάνουμε είναι να καταλάβουμε και να εκτελέσουμε τις απαιτήσεις των πελατών μας και αυτό είναι σημαντικό αυτές τις μέρες γιατί όταν λέμε πως πρέπει να συμμορφωθούμε με όλους τους μελλοντικούς περιβαλλοντικούς κανονισμούς δεν αφορά μόνο το να χτίσουμε νέα πλοία ή να χρησιμοποιήσουμε καύσιμα που δεν υπάρχουν. Η νο1 απάντηση θα πρέπει να είναι η αποδοτικότητα και η μείωση των εκπομπών στα περιουσιακά στοιχεία που έχουμε ήδη».

Ο κ. **Πέτρος Παππάς** είπε με τη σειρά του πως η ναυτιλία και ειδικά ο τομέας χύδην στο οποίο δραστηριοποιείται η Star Bulk, όχι μόνο δεν είναι χρυσός, αλλά είναι πλατίνα.

Συνεχίζοντας το σχολιασμό της αγοράς τόνισε πως «βραχυπρόθεσμα η πανδημία σχετίζεται πολύ με τη συμφόρηση στα λιμάνια και μια σειρά αναποτελεσματικότητας που συμβάλλει στο τομέα του χύδην φορτίου.

Μακροχρόνια οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί θα έχουν τεράστιο αντίκτυπο στον κλάδο μας», σημείωσε.

«Κάτι που επηρεάζει τη ναυτιλία αυτή τη στιγμή, είναι η μετάθεση των κεφαλαίων από τις υπηρεσίες στα αγαθά. Οι άνθρωποι έμειναν στο σπίτι και δεν ταξίδευαν, έτσι άρχισαν να αγοράζουν περισσότερα πράγματα, γεγονός που βοήθησε πάρα πολύ τον κλάδο των εμπορευματοκιβωτίων με τον τομέα του χύδην φορτίου να ακολουθεί».

«Πολλά πράγματα μας διαφοροποιούν», είπε απαντώντας και εκείνος για την Star Bulk. «Το μέγεθος της εταιρείας, που είναι σημαντικό στις αγορές κλίμακας, η προσοχή μας στα κόστη, η ποιότητα της διοίκησης μας. Γενικά είμαστε μία φιλική εταιρεία για τους επενδυτές και λειτουργούμε πέρα από τα τετριμμένα, έχοντας τμήμα που αναλύει την αγορά και μας βοηθά στη λήψη των αποφάσεών μας», είπε μεταξύ άλλων.

Παίρνοντας το λόγο ο κ. **Paul Wogan**, μίλησε για τον τομέα του Υγροποιημένου Φυσικού Αερίου, σημειώνοντας:

«Έχουμε δει μια μεγάλη αύξηση των τιμών στις μεταφορές ΥΦΑ τους τελευταίους 12 μήνες και αυτό που οδηγεί τις τιμές για εμάς είναι η διαθεσιμότητα των πλοίων.

Πέρυσι υπήρχε η δυνατότητα τεράστιων κερδών το χειμώνα λόγω της διαφοράς στη τιμή του φυσικού αερίου στις ΗΠΑ σε σχέση με την Ευρώπη και την Ιαπωνία, αλλά πολλοί δεν κατάφεραν να έχουν κέρδη γιατί δεν έβρισκαν τρόπο να μεταφέρουν το εμπόρευμα. Αυτό που είδαμε φέτος είναι μια μεγάλη αύξηση στη ζήτηση για πλοία εγκαίρως.

Πιο παλιά θα δυσκολευόμασταν να χρονοναυλώσουμε πλοία ηλικίας 10 ετών, έστω και για ένα έτος, τώρα προχωράμε σε συμφωνίες τριών και τεσσάρων ετών.

Εάν κάποιος δεν έχει διαθέσιμα πλοία, δεν μπορεί να επωφεληθεί από την κατάσταση που επικρατεί και έτσι δίνεται σε εμάς η ευκαιρία να κλείσουμε συμφωνίες σε καλές τιμές για μεγάλα χρονικά διαστήματα.

Επιπλέον αυτό που μας διαφοροποιεί σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες είναι η τελειότητα στη λειτουργία μας. Το ΥΦΑ είναι πολύ απαιτητικό φορτίο και έχει πολύ απαιτητικούς πελάτες».

Αναφορικά με τις προβλέψεις του για την αγορά του LNG τα επόμενα χρόνια, υπογραμμίζει πως «είναι όλα σχετικά με το εμπόρευμα».

«Τα ευρωπαϊκά αποθέματα είναι 15% χαμηλότερα από το μέσο όρο πέντε ετών. Αυτή την εποχή του έτους κανονικά το ποσοστό ανέρχεται περίπου στο 91% και τώρα είναι γύρω στο 76 %, γεγονός που ανησυχεί την Ευρώπη σε περίπτωση ενός κρύου χειμώνα, με αποτέλεσμα την άνοδο των τιμών.

Στα πλοία μεταφοράς LNG η παραλαβή γίνεται 2,5 χρόνια μετά την παραγγελία.

Βλέπουμε το βιβλίο παραγγελιών και η αγορά φαίνεται ότι θα παραμείνει «σφιχτή» μέχρι τουλάχιστον το 2025, όταν θα μπορεί να πραγματοποιηθεί η επόμενη παρτίδα παραγγελίας πλοίων.

Η αγορά είναι πραγματικά βασισμένη στη ζήτηση και αυτό δεν νομίζω πως θα αλλάξει σύντομα.

Έρχονται πολλά νεόκτιστα. Νομίζω ότι υπάρχουν παραγγελίες για περίπου 107 νέα πλοία. Σε ένα στόλο 500 πλοίων ακούγονται πολλά, αλλά μόνο 17 από αυτά δεν έχουν συμβόλαιο ναύλωσης αυτή τη στιγμή».

Ο κ. **Νικόλαος Π. Τσάκος**, μίλησε για τον τομέα των δεξαμενόπλοιων, ο οποίος δεν κινείται στα υψηλά που καταγράφουν τα εμπορευματοκιβώτια και το ξηρό φορτίο.

Όπως επισήμανε, «στη ναυτιλία πέρασε θύματα της πρώιμης επιτυχίας και η αγορά υπερβολικού αποθέματος που συνέβη το 2020 ήταν αναμενόμενη, λόγω της κρίσης και του πανικού που ξέσπασε στην ενέργεια, οπότε νομίζω ότι όλοι παρήγγειλαν μεγάλα αποθέματα.

Μετά από αυτό ο κόσμος «σταμάτησε». Αυτά τα αποθέματα χρησιμοποιούνται τώρα και πιστεύω ότι η αγορά ξεφεύγει από τα χαμηλά της.

Ας ελπίσουμε ότι βρισκόμαστε στον «πυθμένα» της κατάστασης και τα πράγματα αλλάζουν. Θεωρώ ότι αυτός ο χειμώνας θα είναι μια καλή απόδειξη για το πόσο γρήγορα μπορεί να ανακάμψει η αγορά και να γίνει πιο υγιής μακροπρόθεσμα.

Σχεδόν σε κάθε τομέα είμαστε σε ευνοϊκή θέση με την προσφορά να μην έρχεται επειδή πολλοί συνάδελφοί μας δεν γνωρίζουν ακριβώς -όπως και εμείς- τι είδους πλοία να παραγγείλουν στο μέλλον, οπότε πιστεύω ότι τα χειρότερα έχουν τελειώσει και τουλάχιστον οι τιμές των δεξαμενόπλοιων θα επανέλθουν».

«Έχουμε ένα διαφοροποιημένο στόλο ενέργειας. Πάντα θέλουμε να ακολουθούμε την αγορά ΥΦΑ. Πιστεύω ότι το LNG μπορεί να είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της ενέργειας στο μέλλον. Ωστόσο η τεχνολογία προχωράει πολύ γρήγορα οπότε προσπαθούμε να το πάμε ένα βήμα τη φορά».

Αναφορικά με το τι καθιστά διαφορετική την TEN, απάντησε πως «κάθε μοντέλο έχει τα θετικά και τα αρνητικά του και πιστεύουμε πως η ναυτιλία είναι μαραθώνιος και όχι σπριντ. Οπότε προσπαθούμε να λειτουργούμε μακροπρόθεσμα τόσο με τους επενδυτές, όσο και με τους ναυλωτές, γεγονός που μας παρέχει τη δυνατότητα να ανανεώνουμε το στόλο μας, στις σημερινές τεχνολογικά ενδιαφέρουσες εποχές. Αυτό μας διαφοροποιεί και γι' αυτό μπορούμε και διανείμουμε σταθερά μερίσματα στους επενδυτές σε μία πολύ κυκλική περίοδο».

Τέλος ο κ. **Robert Bugbee** σχολίασε την αγορά των δεξαμενόπλοιων, στην οποία έχει πρωταρχικό ρόλο, αναφέροντας:

«Αυτήν τη στιγμή στην αγορά των δεξαμενόπλοιων, είτε για αργό πετρέλαιο είτε τα προϊόντα, τα πράγματα δεν λάμπουν, αλλά δεν είναι και χρυσός».

Ωστόσο η ναυτιλία κάνει κύκλους και τώρα ένα από τα καλά γεγονότα είναι η αύξηση των παραγγελιών στις άλλες αγορές, γεγονός που καθιστά δύσκολες τις παραγγελίες στα δεξαμενόπλοια.

Από την πλευρά της ζήτησης είναι πολύ εύκολο να ανοίξει το εμπόριο μόλις ανοίξουν και πάλι οι χώρες και οι άνθρωποι γίνουν πιο κινητικοί.

Καθώς μπαίνουμε και στο χειμώνα, θα δούμε τα ποσοστά εμβολιασμού στη Νότια Αμερική να αυξάνονται, η Αυστραλία και η Νέα Ζηλανδία θα ξανά ανοίξουν και όσον αφορά τις πτήσεις, όλοι ήδη γνωρίζουμε άτομα που πετάνε, οπότε η ζήτηση θα απογειωθεί έναντι ενός πολύ σταθερού προϊόντος.

Επιπρόσθετα τα αποθέματα σε όλο τον κόσμο στα προϊόντα αργού βρίσκονται σε χαμηλά πέντε ετών».

Σε ερώτηση για το αν σκοπεύει να επεκτείνει το στόλο τον δεξαμενόπλοιών του, ο οποίος μάλιστα είναι ο μεγαλύτερος σε αριθμό παγκοσμίως, απάντησε:

«Είμαστε πολύ χαρούμενοι όπως είμαστε τώρα γιατί ο στόλος είναι ο πιο σύγχρονος στην αγορά, όσον αφορά τους μεγάλους στόλους, αλλά ταυτόχρονα δεν θα θέλαμε να επεκταθούμε και από άποψη εξόδων διότι το 75% του στόλου μας έχει περάσει από υπηρεσίες δεξαμενισμού τους τελευταίους 18 μήνες. Περιμένουμε να έχουμε επιστροφή της επένδυσης πολύ σύντομα. Παραδοσιακά ο τομέας των δεξαμενόπλοιων αποφέρει κέρδη στις αρχές Νοεμβρίου.

Αυτό που μας διαφοροποιεί από τους υπόλοιπους, είναι ο στόλος μας ο οποίος είναι πολύ μοντέρνος και ομογενοποιημένος και έχουμε πολλά πλοία που μπορούμε να παρέχουμε στους πελάτες μας».

Χριστίνα Περλέγκα

Πηγή: [Reporter.gr](https://reporter.gr)

[Source](#)
[Back to Top](#)

13th Annual Capital Link
**New York
Maritime Forum**
Shipping - Is it all Glitter and Gold?
Tuesday – Thursday
October 12–14, 2021
Digital Conference



IN PARTNERSHIP WITH



IN COOPERATION WITH



Αγγ. Φράγκου: Γεγονός η μεγαλύτερη ναυτιλιακή εταιρεία εισηγμένη στις ΗΠΑ

15 October 2021



Η Navios Maritime Partners L.P ανακοίνωσε σήμερα την απόκτηση της Navios Maritime Acquisition Corporation δημιουργώντας έτσι τη μεγαλύτερη εισηγμένη ναυτιλιακή εταιρεία στις αμερικανικές κεφαλαιαγορές.

Με αφορμή τη συναλλαγή η κ. Φράγκου, πρόεδρος και CEO του ομίλου Navios σχολίασε: «Με χαρά ανακοινώνουμε τη μετασχηματιστική αυτή συναλλαγή μέσω της οποίας δημιουργούμε τη μεγαλύτερη ναυτιλιακή εταιρεία εισηγμένη στις ΗΠΑ με 15 διαφορετικούς τύπους πλοίων σε τρεις κλάδους. Περίπου ένα τρίτο του στόλου μας θα είναι καταμεμημένο μεταξύ των κλάδων dry bulk, containerships και tankers. Πιστεύουμε ότι αυτός ο συνδυασμός θα έχει ως αποτέλεσμα μια ισχυρότερη και περισσότερο ανθεκτική εταιρεία μετριάζοντας την κυκλικότητα συγκεκριμένων κλάδων και δίνοντάς μας την ευκαιρία να αξιοποιήσουμε ευκαιρίες εντός της βιομηχανίας».

Μέσω της συναλλαγής κάθε μία μετοχή της Navios Acquisition θα ανταλλαχθεί με 0,1275 κοινές μετοχές της Navios Partners. Η τελευταία θα εκδώσει 3,4 εκατ. κοινές μετοχές στους μετόχους της Navios Acquisition.

Η κ. Φράγκου σε πρόσφατη συνέντευξή της στο πλαίσιο του 13ου ετήσιου Capital Link New York Maritime Forum ανέφερε ότι οι μεγάλες εταιρείες με διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο αποτελούν το μέλλον της ναυτιλίας. Παράλληλα, αναφέρθηκε στα πλεονεκτήματα της συγχώνευσης των Navios Maritime Acquisition Corporation και Navios Maritime Partners L.P υπογραμμίζοντας τα εξής: α) καλύτερη στρατηγική ναυλώσεων, β) ευέλικτος ισολογισμός και γ) ευέλικτη στρατηγική απόκτησης πλοίων.

[Source](#)

[Back to Top](#)

13th Annual Capital Link
**New York
Maritime Forum**
Shipping - Is it all Glitter and Gold?
Tuesday – Thursday
October 12–14, 2021
Digital Conference



IN PARTNERSHIP WITH



IN COOPERATION WITH



Thank you!