

Η χρηματοδότηση της ναυτιλίας στα χρόνια της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, η οποία επιδεινώθηκε με την παγκόσμια υγειονομική κρίση, έχει εξελιχθεί σε μεγάλο πρόβλημα για τις ναυτιλιακές εταιρείες, ειδικά για τις μικρομεσαίες που αποτελούν και τη ραχοκοκαλιά της ελληνόκτητης ναυτιλίας.

Ηδη έχουν αποχωρήσει από τη ναυτιλιακή χρηματοδότηση μεγάλες διεθνώς τράπεζες προκειμένου να απεμπλακούν από τα δάνεια αυτά και να κλείσουν τα ναυτιλιακά τους χαρτοφυλάκια.

«Η ναυτιλιακή χρηματοδότηση και οι ασφάλειες είναι οι κλάδοι που ακόμη προσπαθούν να συνέλθουν από το χτύπημα της πανδημίας. Θα συνεχίσουν να επηρεάζονται, αν και δεν ξέρουμε ακριβώς πώς», επισημαίνουν οικονομικοί αναλυτές.

Το 2019 το ναυτιλιακό χαρτοφυλάκιο δανείων των κορυφαίων 40 τραπεζών του ναυτιλιακού κλάδου διαμορφώθηκε στα 294,4 δισ., μειωμένο κατά 6,3 δισ., στα χαμηλότερα επίπεδα των τελευταίων 13 ετών το 2019. Η μείωση της τραπεζικής χρηματοδότησης οφείλεται στο γεγονός ότι η αύξηση του παγκόσμιου στόλου χρηματοδοτήθηκε και από μη τραπεζικές πηγές, όπως leasing, funds, ίδια κεφάλαια και επενδυτές.

Λύσεις στις δυσκολίες χρηματοδότησης κυρίως των μικρομεσαίων εταιρειών έρχονται να δώσουν άλλες μορφές, και μάλιστα ηλεκτρονικής φύσης.

Χρηματοδότηση μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας

Ομάδα στελεχών της ναυτιλιακής βιομηχανίας, με πολλά χρόνια πείρας στη ναυτιλιακή χρηματοδότηση και την τεχνολογία, δημιούργησε μια ηλεκτρονική πλατφόρμα που παρέχει στις πλοιοκτήτριες εταιρείες εύκολη πρόσβαση σε διαφορετικές χρηματοδοτικές πηγές και διαφανή εικόνα των όρων χρηματοδότησης.

Τα στελέχη της πιστεύουν ότι το ενδιαφέρον και η αποδοχή ψηφιακών λύσεων έχει αυξηθεί κατά τη διάρκεια της παγκόσμιας πανδημίας, καθώς οι παραδοσιακές επιχειρηματικές μέθοδοι έχουν σημαντικά περιοριστεί.

Πρόκειται για την Oceanis που έχει πετύχει να ενισχύσει τη διαπραγματευτική δύναμη των πλοιοκτητών απέναντι στους παρόχους κεφαλαίων μέσω μιας διαγωνιστικής διαδικασίας που υποστηρίζεται τεχνολογικά, ενώ ταυτόχρονα εξοικονομεί χρόνο και μειώνει το κόστος χρηματοδότησης. Προσφέρει τη δυνατότητα στις πλοιοκτήτριες εταιρείες να προσεγγίζουν την παγκόσμια αγορά ναυτιλιακών δανείων με αποτελεσματικό και πρωτοποριακό τρόπο.

Με έδρα το Αμβούργο, η ηλεκτρονική πλατφόρμα ναυτιλιακών χρηματοδοτήσεων Oceanis τροφοδοτεί με κεφάλαια επενδυτικών οίκων την εφοπλιστική κοινότητα μέσω ψηφιακών καναλιών.



Μαξ Οτο

Oceanis

Η πλατφόρμα χρηματοδότησης ναυτιλιακών εταιρειών

Σε δύσκολες εποχές εστιάζει σε πλοιοκτήτες μικρού και μεσαίου μεγέθους προκειμένου να τους βοηθήσει να διατηρήσουν τον στόλο τους ή να αναπτυχθούν περισσότερο



Του ΜΗΝΑ ΤΣΑΜΟΠΟΥΛΟΥ
mtsamopoulos@gmail.com

Ο κ. Μαξ Οτο, ιδρυτής της Oceanis, εξηγεί τη φιλοσοφία του εγχειρήματος στο «business stories»: «Οι πλοιοκτήτες δείχνουν μεγάλο ενδιαφέρον για νέα πρωτοποριακά σχήματα, γεγονός που επιβεβαιώνεται από τη σημαντική αύξηση αιτημάτων χρηματοδοτήσεων που δέχεται η εταιρεία. Σε μια χρονιά που χαρακτηρίζεται από πρωτόγνωρη αβεβαιότητα, η δραστηριότητα της ελληνόκτητης ναυτιλιακής αγοράς, ιδιαίτερα των πλοιοκτητριών εταιρειών μικρού και μεσαίου μεγέθους, υπήρξε αξιοσημείωτη αποδεικνύοντας και πάλι την ηγετική θέση της στην παγκόσμια ναυτιλιακή αγορά.

Η πλατφόρμα Oceanis εστιάζει σε πλοιο-



Βύρων Κρητικός

κτήτες μικρού και μεσαίου μεγέθους προκειμένου να τους βοηθήσει να διατηρήσουν τον στόλο τους ή να αναπτυχθούν περισσότερο. Οι συμφωνίες χρηματοδότησης της εταιρείας μας κυμαίνονται από 2 εκατ. μέχρι 65 εκατ. δολάρια.

Σε 17 μήνες έχουμε εξασφαλίσει 52 συμφωνίες που αφορούν 85 πλοία και τον περασμένο μήνα το σύνολο των δανείων που διαχειρεύτηκαν στη ναυτιλιακή αγορά μέσω της πλατφόρμας μας ξεπέρασε το 1 δισ. δολάρια.

Η ταχύτητα στην εξυπηρέτηση των ενδιαφερόμενων ναυτιλιακών εταιρειών είναι το κλειδί της επιτυχίας και της ανάπτυξης για την Oceanis».

Στη συνέχεια επισημαίνει: «Οι παραδοσιακοί τρόποι εξασφάλισης χρηματοδότησης κοστίζουν ακριβά και απαιτούν πολύ χρόνο. Ενώ ο μέσος χρόνος από τη λήψη του αιτήματος χρηματοδότησης για την πρώτη προσφορά είναι περίπου δύο εβδομάδες, καταφέραμε να συντομεύσουμε τη διαδικασία σε μόλις δύο ημέρες. Η ταχύτερη προσφορά που έλαβε πελάτη μας μέσω της πλατφόρμας μας ήταν μόλις 32 λεπτά για δάνειο ύψους 9 εκατ. δολαρίων».

«Τα τελευταία χρόνια», συνεχίζει ο κ. Οτο, «παρατηρούμε τραπεζικά ιδρύματα με μεγάλη παράδοση στη ναυτιλιακή χρηματοδότηση να εγκαταλείπουν τη ναυτι-

ακή βιομηχανία και να εμφανίζονται δανειστές εναλλακτικών κεφαλαίων. Σύμφωνα με δημοσιευμένα στοιχεία, ενώ ο παγκόσμιος στόλος αυξήθηκε περίπου 65% από το 2008, η αμιγώς τραπεζική χρηματοδότηση προς τη ναυτιλία μειώθηκε κατά 35%.

Οι τράπεζες αποσύρονται κυρίως λόγω των αυξημένων πιέσεων εκ μέρους των ρυθμιστικών αρχών καθώς και των αρνητικών επιδόσεων των ναυτιλιακών χαρτοφυλακίων τους ως αποτέλεσμα της διεθνούς οικονομικής κρίσης.

Το γεγονός αυτό άνοιξε το πεδίο σε παρόχους εναλλακτικών κεφαλαίων να αναπτύξουν τη δραστηριότητα στη ναυτιλιακή χρηματοδότηση και να στρέψουν κεφάλαια προς τη ναυτιλία, αυξάνοντας το μερίδιο αγοράς τους από 18% το 2008 σε 59% το 2016.

Μέχρι σήμερα η Oceanis έχει συνεργασία με 35 χρηματοδοτικούς οίκους, μεταξύ των οποίων παραδοσιακές ναυτιλιακές τράπεζες, εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing houses) και επενδυτικούς οίκους παροχής εναλλακτικών δανειακών κεφαλαίων. Αναπτύσσει σταθερά τη βάση των συνεργατών-παρόχων χρηματοδότησης και ετοιμάζεται να προσθέσει στην πλατφόρμα της δύο νέους χρηματοδότες της ναυτιλιακής αγοράς, με σκοπό να προσφέρει στην αγορά περισσότερη διαφάνεια και ευκολότερη πρόσβαση-προσβασιμότητα».

Η ομάδα της Oceanis σχεδιάζει και ένα νέο προϊόν για την αγορά βασισμένο στις απαιτήσεις της αγοράς, και ειδικά στον τομέα των αγοραπωλησιών πλοίων: «Λαμβάνοντας υπόψη τα σχόλια των πλοιοκτητών-πελατών, εργαζόμαστε για να εισαγάγουμε ένα τυποποιημένο δανειακό προϊόν στις αρχές του 2021. Το νέο μας προϊόν θα επιτρέπει στους πλοιοκτήτες να επωφελούνται στον τομέα των αγοραπωλησιών πλοίων που σήμερα είναι αρκετά περιορισμένο και απαιτεί πολύ χρόνο, δεδομένης της αβεβαιότητας σχετικά με τις χρηματοδοτικές επιλογές. Με την παροχή του τυποποιημένου προϊόντος που ετοιμάζουμε, φιλοδοξούμε να είμαστε σε θέση να προτείνουμε και να παρέχουμε κεφάλαια στον πελάτη μας, σε χρονικό διάστημα που δεν θα υπερβαίνει τις τρεις εβδομάδες από τη λήψη του αιτήματός του», αποκαλύπτει ο κ. Οτο.

Ο κ. Βύρων Κρητικός, νέο αίμα στο στελεχιακό δυναμικό της εταιρείας, αναλύει και αυτός την αποστολή και τις υπηρεσίες που προσφέρει η Oceanis: «Εισήλθαμε σε μια παραδοσιακή βιομηχανία με καινοτόμο τρόπο, εκμεταλλευόμενοι τις σύγχρονες τεχνολογικές εξελίξεις και διατηρώντας το πάθος μας για τη ναυτιλιακή βιομηχανία. Στοχεύουμε με τις προσπάθειές μας στο να δημιουργήσουμε ένα προϊόν που θα είναι ακόμα πιο αποδοτικό για τους πλοιοκτήτες, θα τους προσφέρει ικανοποιητικές λύσεις και θα τους επιτρέπει να αφιερώνουν περισσότερο χρόνο στη διαχείριση και ανάπτυξη των εταιρειών τους. Επιθυμία μας είναι να κατευθύνουμε τις νεωτεριστικές πρωτότυπες υπηρεσίες της εταιρείας προς όφελος της ελληνικής ναυτιλιακής αγοράς, της πρώτης χώρας παγκοσμίως σε χωρητικότητα με ποσοστό που αντιπροσωπεύει πάνω από το 20% του παγκόσμιου στόλου και σχεδόν το 55% του στόλου των κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης».