



HSMニュース

14,000DWT 一般貨物船の検船業務を実施しました！

今回は、現在当社も1隻管理を委託頂いている台湾の船主様からの依頼で、現在購入を検討されている中古船のPre-purchase Inspectionとして、水島港にて実施致しました！

ご存知の通り、未だ中古船マーケットは堅調であり、本船においてもたくさんの買主候補がいるとの事で、水島では当社以外もう1社でしたが、その前の航海において多くの買主候補が検船を実施していたとの事でした。

対象船舶については、当社にも馴染みのある日本の造船所建造の一般貨物船であり、検船を行った弊社監督も慣れた船型でありました。

現船主様も管理会社様も日本の会社であり、船齢は15歳ではありますが、コンディションに問題は無く、良く維持されておりました。

前述した通り、買主候補が多く、当社へ依頼頂いた船主様が購入出来るかどうか難しい所ではありますが、購入となった場合は、当社で管理させて頂く事になるので、その後の入札結果も注目して結果を待ちたいと思います。



各港での接待費について



各港において、現金や物品を関係者へ提供し、スムーズに手続きを進めるという事は昔から当たり前の様に行われてきました。お酒やたばこは当然の様に提供しますが、あからさまに現金を要求する事も少なくありません。

とはいえ、近年は、現金の要求は昔に比べると減ってきたかな～と感じており、中国においても昔ほどでは無い様に思いますし、韓国で現金の要求はありません。当然日本ではその様な事は絶対にありません。

しかーし、本誌でも何度か言及しておりますが、インドやバングラデシュ・インドネシアは酷いですね！

PSC、検疫、税関、パイロット、代理店、みんな当然の様に毎回現金を要求してきます。特にここ最近、酷なってきたり、金額もかなり上昇してきております。

検疫や税関などは毎回複数人のグループで来て、当たり前の様に現金を持って帰ります。以前は、USD200～USD300程度で済んでいたのですが、最近USD1,000以上要求してきます。

PSCは相変わらず検査のRange関係なくやってきて、現金を持って帰ります。パイロットや代理店も同様です。

酷い時は、検疫などはゴキブリ持参の上乗船してきて、罰金や燻蒸の代わりにかなりの大金を要求してきます。この様な人達は、当然お酒やたばこもたくさん持って帰ります。

相手は役人であり完全拒否は不可能ですが、少しでも減額すべく船長も毎回一生懸命交渉をしてくれています。

当然、ある程度は接待費としており込み済みですが、最近の金額の上昇や過度な要求には、流石にうんざりしてしまいます。やはり、新型コロナウイルスによる影響もあるのかなとも感じております。

要求を拒否した場合は、入港出来ない・出港出来ない、大きく遅れる、燻蒸実施で大きな費用が発生する等々の大きな問題に発展し結果として損害が大きくなる事もあるので、上手く対応する事が求められます。

但し、入港時にあまり多くの現金やボンド品などを所持しているとそれこそたくさん要求されてしまいますので、その様な地域に入港する際は、過剰に持たない様に気を付けておく事も必要かと思えます。

幼き頃、怖い年上の人達からのカツアゲに備えて財布にあまりお金を入れておかない、靴下の中に隠す、等の工夫をしていたことを思い出してしまいます...

本誌において、定期的アジア地域の保安情報を掲載しておりますが、現在も未だ減少する傾向は見られず、継続的に海賊行為や武装強盗行為など発生しております。

2022年1月においては、アジアでの船に対する武装強盗事件が7件、2月においては10件以上の武装強盗事件が発生しており、その多くがシンガポール海峡で航行中の船舶にて発生しています。

この様に、シンガポール海峡の状況は、引き続き懸念される地域であります。

また、1月24日には、バンカー船がコートジボワールのアビジャン南西54キロの地点でハイジャックされ、積荷の燃料が盗まれるという事件も発生しています。

依然として武装強盗などの発生件数は減少しておらず、またシンガポール海峡という我々の管理船舶も頻繁に航行するエリアにて頻発しており、引き続き十分な注意を払っていく必要があると感じております。



ピックアップ！

ここでは、私共が目にして気になった記事やニュース等を紹介させていただきます。
海運に関する事や海運に関係なくても興味はわく様な内容の物を色々紹介していきたいと思っております！

今回も、私が気になった記事をピックアップして、皆様にご紹介したいと思います！

今回の記事も非常に共感出来る内容でありました。私自身も若い時からどんな仕事も出来るだけ前向きに取り組む様に心掛けており、それを実行する為の基本的な事が書かれておりますので、ご参照下さい！

いつ任されてもOKに！

■ 仕事が今よりもっと楽しくなる

やったことのない仕事を突然任されたとき

「いやっ、それはやったことがないので無理ッス。」と即座にネガティブ反応をする人と、

「やったことがないので挑戦してみたいッス。」とポジティブ反応を示す人に分かれます。

この違いは、成長意欲や野心などチャレンジ精神旺盛でポジティブな性格であるかどうか、というメンタル的な側面によるところが大きいと思います。

ですが、こうした精神面や性格面以外に実はもう1つ理由があります。

それは、性格や精神に関係なく、いつでもお声がかかっても良いように準備をしているかどうかということです。

何かスポーツをされる方なら十分お分かりだと思いますが、練習や試合をする前には必ずアップをしますよね。

目的は、どのような試合展開、状況にあっても十分にパフォーマンスを発揮させるためであったり、あるいは、怪我を防止するためにアップをします。

野球でいうとリリーフピッチャーが、どのような場面でも投げられるようにブルペンで肩を作っているという状況です。

これは日々の業務・仕事の中でも同じこと。

成長意欲があろうとなかろうと、「突然任される」ということに対して柔軟に伝えるには、常にウォーミングアップをしておく必要があるのです。性格など関係ありません。

では具体的にウォーミングアップはどのようにするのか？

それはもう「想像すること」「考えること」、これに尽きます。

普段の自分の役割がどのポジションにあるのかを理解した上で、その中で自分が果たしている仕事は他にどのような影響を与えているのか？ を考えてみます。

営業マンであれば、自分の成果が経理や総務、企画など様々な部門にどのように影響するか？

考えてみる。

技術職であれば、開発した商品が市場にどのように受け入れられるのか？ そのために、営業やサービスはどのように日々活動しているのか？

考えてみる。

取引先や協力会社から突発的な依頼があっても同じです。

先方の仕事の流れだったり、先方の業界動向にも目を向け、自分の役割がどう影響しているのかを考えてみる。

そうやって自社、他社における仕事全体の流れであったり、組織運営に対して「自分ならこうするかな？」ってことを日々見つけたり、考えてみるのです。

実現できない、善し悪しは別にして、要は全体の流れを見ながら「自分なりの考えを持つ」という頭の体操を毎日してみようってことです。

この頭の体操を繰り返していくことで、

- ・他部門や上司が自分の役割に何を求めているのか？
- ・自分の仕事、成果にどんなことを求めているのか？
- ・取引先や協力会社が何を求めているのか？

が改めて明確になったり、足りない部分を補うためにすべきことが段々と分かるようになってきます。

そうなると、突発的にやったことのない仕事を任されても、

「あ〜こういうことを求めているんだな。」

と依頼者の意図が理解しやすくなり、無碍にNOとは言わず、考える時間を持ち柔軟な対応ができるようになります。

あるいは、先回りしていつどんな依頼をされても良いように準備しておくことだって可能になります。

つまり、やったことのないことを突然任されても、常にウォーミングアップしておくことで、

即座に「出来ません。」「無理です。」

ということがなくなり、視野が広がるので少なくとも今以上に仕事が面白いと思えるようになります。

または、どんな目標や課題に対しても

「よし、やってみよう。」と、何事も前向きにチャレンジできるようになります。

■ 今日のまとめ

『いつどんなことを任せられてもOKな様に準備をしておく。』

ということで今回の記事はいかがでしたでしょうか？

急な対応に迫られたりすると「時間がないので無理です。」「忙しいので無理です。」という人は結構多いように思います。

忙しいフリをしている人ほどこうした傾向にあり、周りから信頼され色々と任せられ、ほんとうに忙しい人ほど、

「無理です。」という言葉は言わないと思います。

逆にいえば、無理です、っていわず果敢にチャレンジし、任せられたことをきちんとこなしていくうちに信頼を集めていくことができるようになり、そうした中で、自然と仕事の面白さや楽しさを実感しているのではないのでしょうか。

ですので、即座に「無理です。」ということは、仕事の面白さだったり、楽しさを自ら放棄してしまうということが無意識に感じているのだと思います。

急な依頼、突発的な依頼、未知の依頼、

こうした状況ほど仕事を何倍にも楽しめるチャンス、成長するチャンス、があるんじゃないでしょうか。

今さら聞けない

海運基礎知識 「FD&D保険について」

今回は、「FD&D保険」について概要を説明したいと思います。

船主や用船者、そして当社の様な管理会社などは関わる事があり、ご存知の方も多いかと思えます。

「FD&D保険」と書きましたが、正確にはP&I保険に付随する特約の一つであり、加入するかしないかは任意に決められます。トラブルや紛争などクレームが発生した際には、効果が発揮されるものでありますので、今回その概要を簡単にご説明したいと思います。

1. FD&D特約とは

- ・Freight, Demurrage and Defenseの略で、通常FD&DもしくはFDDと呼ばれる 運賃・滞船料等に関する紛争処理費用特約の事です。
- ・この特約は、通常P&I保険でカバーされない事案において生じる弁護士や専門家の費用について補填されます。
- ・船主や用船者が何かしらのトラブルに巻き込まれた際に、これらの紛争や問題を解決する為、専門家や弁護士の適切な助言を提供して貰い、法廷や仲裁で争うために発生する諸手続きに要する費用をカバーするものです。

2. てん補対象(カバーの範囲)

- ・FD&D特約がカバーする紛争には、運賃、用船料、滞船料、不当滞船、燃料油や船具の供給、不適切な修理等から生じた紛争が含まれます。
- ・同様に、海難救助、曳航、水先、売買船、造船等もFD&D特約の対象ですが、注意が必要なのは、それらの紛争における責任自体ではなく、紛争に関して生じた弁護士費用や関連費用だけが、カバーの対象である点です。
- ・また重要な点として、新たな紛争が生じたときは、その紛争処理活動を行うメリットがあることをP&Iクラブが確認する点です。最終的に勝利する案件である必要はありませんが、紛争処理活動を行うことが事実と法律の観点から妥当であることが必要になってきます。
- ・船主・用船者間で発生する事例としては、「速力不足に対する求償」「安全港に関する争い」「用船料の不払い」「粗悪油」などがあり、この様な争いが起きた時には同特約が活用されるものと思われれます。

3. 利点(メリット)

- ・FD&D特約は、急騰するリーガル・コストについて、わずかな費用で保障が提供され、また世界中で発生する多種多様な海事紛争について適切なアドバイスが提供され、日々の業務をサポートする重要なものとなります。
- ・法的アドバイスや弁護士に掛かる費用は、比較的小規模な訴訟事件であっても、大きな金額に膨れ上がる事もあり、船主や用船者は、事業を運営していく中で頻りに訴訟に巻き込まれてしまうと、そのコストが会社の財務面に大きな負担となる可能性がありますので、この様な特約は大変有効的に活用出来るものと思われれます。
- ・また、紛争が長期化すれば、企業活動にも悪影響を及ぼしかねないので、船主や用船者の皆さまが多額の出費や労力を費やすことなく安心して船舶の運航に集中できることにも繋がるものと思えます。

4. まとめ

今回は、「FD&D特約」についての概要を記載致しましたが、同特約への加入は船主の判断によるものであり、当社管理船舶においても、同特約を付保している船舶としていない船舶があります。もちろん万が一の時には大変役に立ちますし効果を実感できると思われ、P&I保険加入の際には必ず付保される方もいると思えますが、契約がしっかりと決められており、相手も長年取引実績のある会社で同特約が必要となる様な事が想定出来ない、頻度が低い等あまり必要性を感じない場合等は付保しない事もあります。一方で、海外の用船者で初めての取引きで今後どの様なトラブルが起きるか分からない等の不安がある場合は付保される事もある様です。

何れにしましても、個別の事情や取引相手等に応じてその要否を十分検討して判断されるのが良いかと思えます。

以上