

Τα εμπόδια στην Επιβίωση και στην Ανάπτυξη των Ελλήνων Μεταφορέων

Τα αποτελέσματα από την έρευνα αγοράς που διεξήγαγε η projectyou ltd

Άρθρο του κ. Κώστα Θεοφανίδη



Ο Κ. Θεοφανίδης είναι Μηχ/γος Ηλ/γος, με MSc στην Διοίκηση Επιχειρήσεων. Διετέλεσε διευθυντικό στέλεχος στις εταιρείες Mobil, BP, Bovis, ΕΛΠΕ. Σήμερα είναι Σύμβουλος Business Development

Email: k.theofanides@gmail.com mob 6977999254

Γιατί καταρρέει η ελληνική μεταφορά; Τι την εμποδίζει να αναπτυχτεί; Γιατί τα αυτοκίνητα Διεθνών μεταφορών περιορίστηκαν σε 1.000 ενώ άλλων χωρών (Βουλγαρία, Ρουμανία, κλπ) αυξήθηκαν σε 10.000, 30.000 και παρόμοιο νούμερα? Τα αποτελέσματα της έρευνας της Projectyou παρουσιάστηκαν στην Ημερίδα που οργάνωσε η Projectyou σε συνεργασία με την OMIND στην 4^η Διεθνή Έκθεση Εφοδιαστική Αλυσίδα.

Οι συμμετέχοντες στην έρευνα, 100 Εμπορικές, Μεταφορικές, Διαμεταφορικές, Logistics και Σύμβουλοι, βαθμολόγησαν 21 πιθανά εμπόδια με βαθμολογία από το 1 (δεν αποτελεί εμπόδιο) μέχρι το 10 (είναι πολύ σημαντικό εμπόδιο). Να τα συμπεράσματα στα οποία οδηγούν τα αποτελέσματα :

1. Ποιος φταίει περισσότερο;

Απο τα 21 εμπόδια τα 14 σχετίζονται με εξωγενείς παράγοντες (δεν ευθύνονται οι μεταφορείς για αυτά) και τα 7 με ενδογενείς που έχουν να κάνουν με τους ίδιους τους μεταφορείς; Οι μεταφορείς πιστεύουν ότι δεν φταίνε οι ίδιοι, γιατί και μόνο 1 ενδογενές εμπόδιο από τα 7 είναι μέσα στην πρώτη δεκάδα των σημαντικότερων εμποδίων. Αντίθετα οι Εμπορικές εταιρείες και οι Σύμβουλοι ψήφισαν μέσα στην πρώτη 10δα των εμποδίων τα 6 από τα 7 ενδογενή εμπόδια, δηλαδή χρεώνουν μεγάλο μέρος ευθύνης στους μεταφορείς. Είναι λογικό και ανθρώπινο να μην αποδέχονται τις δικές τους ευθύνες αλλά να αποδίδουν την συρρίκνωση ή την στασιμότητα τους σε εξωτερικούς παράγοντες. Η αυτό-θυματοποίηση και πάντα κάποιος άλλος φταίει για αυτά που μας συμβαίνουν, είναι εξάλλου προσφιλή αντίληψη στην ελληνική κοινωνία.

2. Ελλειψη Εθνικού Οράματος για τις μεταφορές

Μεταφορείς, Logistics και Σύμβουλοι θεωρούν ότι είναι το Νο 1 εμπόδιο για να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν οι μεταφορείς. Οι Εμπορικές και Διαμεταφορικές εταιρείες το θεωρούν όμως 8^ο στην σειρά. Είναι λογικό διότι οι Έμποροι πάντα άνοιγαν δρόμους χωρίς να περιμένουν να δώσει η Κυβέρνηση το Όραμα, ενώ οι Υποστηρικτικές δραστηριότητες θέλουν να έχουν το πλαίσιο καθορισμένο από άλλους για να επιχειρήσουν

3. Γραφειοκρατία στην ίδρυση μεταφορικών επιχειρήσεων

Οι Μεταφορείς την θεωρούν Νο 2 εμπόδιο, οι Logistics Νο 3, αλλά οι Εμπορικές μόνο Νο 9. Είτε οι Μεταφορείς το υπερτιμούν χρησιμοποιώντας το ως ένα καλό άλλοθι για να μη προχωρούν στην ίδρυση νέων εταιρειών, είτε οι Εμπορικές αγνοούν τις διαδικαστικές απαιτήσεις.

4. Φορολογικό καθεστώς για μεταφορείς σχέση με γειτονικές χώρες.

Οι Μεταφορείς το θεωρούν ως το 3^ο σημαντικότερο εμπόδιο, οι Logistics ως το Νο 9 ενώ οι Εμπορικές το θεωρούν ασήμαντο εμπόδιο. Είναι εξηγήσιμο διότι πράγματι η φορολογία είναι ιδιαίτερα χαμηλή στην

Βουλγαρία αλλά και οι Μεταφορείς έρχονται από ένα καθεστώς χαμηλής φορολογίας 600-1000 Ε/ετησίως και δεν έχουν ακόμη εξοικειωθεί με την λογική των βιβλίων εσόδων - εξόδων

5. Τα χαμηλά κόμιστρα

Για τους μεταφορείς είναι το Νο 4 σε σημαντικότητα εμπόδιο αλλά εντελώς διαφορετική άποψη έχουν οι Εμπορικές, Διαμεταφορικές και Logistics. Υπάρχει μεγάλο χάσμα στις εντυπώσεις και αναμφίβολα έχουν και οι δυο απόψεις δίκιο. Οι Μεταφορείς είναι ζημιογόνοι και για αυτό θεωρούν ότι τα κόμιστρα είναι χαμηλά. Οι Εμπορικές αγνοούν, η θέλουν να αγνοούν, το κοστολόγιο των μεταφορέων και συγκρίνουν το κόμιστρο τους με αυτά βαλκάνιων μεταφορέων. Η εξήγηση που γεφυρώνει τις δυο αντίθετες απόψεις, είναι ο χαμηλός βαθμός εκμετάλλευσης των φορτηγών τόσο ως προς τον χρόνο απασχόλησης τους όσο και ως προς το βαθμό πληρότητας. Όσο το μεικτό βάρος θα παραμένει στους 40 MT, ενώ κάλλιστα θα μπορούσε να ανέλθει τουλάχιστο στους 44 όπως είναι στην Γερμανία (η 56 στην Φινλανδία), όσο τα φορτηγά θα ταξιδεύουν μισοάδεια η θα επιστρέφουν κενά, όσο οι μεταφορείς θα είναι πολυδιασπασμένοι, ούτε οι ίδιοι θα είναι ικανοποιημένοι ούτε οι πελάτες τους από τα κόμιστρα.

6. Επενδυτική ανασφάλεια

Οι μεταφορείς την αξιολογούν 6^ο σε σπουδαιότητα εμπόδιο ενώ οι Εμπορικές ως 3^ο και οι Logistics ως 2^ο.

7. Χρηματοδότηση

Οι Μεταφορείς δεν την θεωρούν ως σημαντικό εμπόδιο (Νο 10) για την ίδρυση επιχειρήσεων, πιθανόν διότι δεν ενδιαφέρονται για κατασκευή υποδομών η αγορά οχημάτων παρά μόνο να μετατρέψουν την υφιστάμενη νομική οντότητα με τις υφιστάμενες υποδομές σε νέα οντότητα που προβλέπεται από τον νόμο.

8. Συντηρητικότητα και έλλειψη κουλτούρας υιοθέτησης καινοτομιών

Οι Μεταφορείς το θεωρούν ως μικρής σημασίας εμπόδιο ενώ οι Εμπορικές χρεώνουν στους Μεταφορείς ότι είναι το υπ αριθμόν ένα μεγαλύτερο εμπόδιο στην επιβίωση και ανάπτυξη του κλάδου. Οι Logistics το βλέπουν σαν μεσαίας σημαντικότητας (Νο 8) ενώ οι Σύμβουλοι ως Νο 6.

9. Η Συνδικαλιστική Ηγεσία δεν ανοίγει δρόμο προς το μέλλον

Οι Μεταφορείς δεν έχουν πρόβλημα με αυτό αλλά οι Εμπορικές θεωρούν ότι οι ηγεσίες των μεταφορέων έχουν συντηρητική κατεύθυνση και είναι προσκολλημένες στο παρελθόν. Παρόμοια άποψη έχουν και οι Logistics που το κατατάσσουν ως 6^ο σημαντικότερο εμπόδιο, ενώ οι Σύμβουλοι ως 3^ο.

10. Η επιθυμία να έχουν την ιδιοκτησία του οχήματος

Οι Μεταφορείς δεν το θεωρούν εμπόδιο αλλά οι Εμπορικές τους το χρεώνουν ως το Νο 4 σε σημαντικότητα εμπόδιο στην δημιουργία μεγάλων εταιρειών. Οι Logistics το κατατάσσουν 10^ο ενώ οι Σύμβουλοι 4^ο.

11. Κουλτούρα συνεργασίας

Οι Μεταφορείς και οι Logistics δεν το θεωρούν μέσα στα 10 σημαντικότερα εμποδια αλλά οι Εμπορικές το υποδεικνύουν ως το Νο 4 σημαντικότερο. Μάλλον η άποψη των εμπορικών είναι πιο κοντά στην πραγματικότητα

12. Επίπεδο γνώσεων

Οι Μεταφορείς δεν βλέπουν σαν σημαντικό πρόβλημα το επίπεδο γνώσεων που έχουν αλλά οι συναλλασσόμενοι με αυτούς Εμπορικές και Logistics το θεωρούν ως 6^ο και 5^ο στη σειρά εμπόδιο. Η επιλογή κατάλληλων στελεχών και η εκπαίδευση του προσωπικού είναι πρακτικές που πρέπει να εφαρμόσουν άμεσα

13. Η μη αξιοποίηση του Marketing για να προωθήσουν την δουλειά τους

Για τους Μεταφορείς και τους Logistics δεν είναι καν εμπόδιο, είτε διότι δεν πιστεύουν στο marketing είτε διότι πιστεύουν ότι είναι καλοί σε ένα ιδιότυπο marketing όπως αυτοί το αντιλαμβάνονται. Οι Εμπορικοί όμως όπως και οι Σύμβουλοι θεωρούν ότι αποτελεί ένα μεσαίας σημασίας εμπόδιο. Να λοιπόν μια περιοχή που θα πρέπει να βελτιώσουν όσοι Μεταφορείς πίνουν τα μηνύματα της αγοράς.

Συνοψίζοντας λοιπόν τα συμπεράσματα :

- οι **Μεταφορείς** που θέλουν να ξεχωρίζουν από τους πολλούς στα μάτια των πελατών τους αλλά και να διασφαλίσουν την επιβίωση και ανάπτυξη τους, έχουν ήδη τις περιοχές βελτίωσης που τους συστήνουν οι πελάτες τους : Να προσπαθήσουν να έχουν ανταγωνιστικά κόμιστρα, να είναι πιο καινοτόμοι, να απαλλαγούν από το φetiχ της ιδιοκτησίας του οχήματος, να συνεργαστούν και να δημιουργήσουν μεγάλες εταιρείες, να ανεβάσουν με εκπαίδευση το επίπεδο γνώσεων της οργάνωσής τους και να χρησιμοποιήσουν τις τεχνικές του μοντέρνου μάρκετινγκ

- Το **Υπουργείο Μεταφορών** να πάρει μέτρα για να προχωρήσει η εφαρμογή του νόμου απελευθέρωσης, να δείξει ότι ενδιαφέρεται για την υλοποίηση του νόμου και όχι άπλα για την έκδοση του, και να ενημερώσει για τα οφέλη που θα προσφέρει στους μεταφορείς η σύσταση μεγάλων μεταφορικών επιχειρήσεων.
- Οι **συνδικαλιστικές ηγεσίες** θα ωφεληθούν τον κλάδο αν πείσουν την αγορά ότι μπαίνουν μπροστά ρηδες στον δρόμο της καινοτομίας και της ανάπτυξης όπως επίσης και αν διεκδικήσουν βελτιώσεις της παραγωγικότητας του στόλου (πχ αύξηση μικτού βάρους στους 44 MT) ώστε τα κόμιστρα να είναι ρεαλιστικά και για τις δυο πλευρές
- Οι **Εμπορικές εταιρείες** πρέπει να ερευνούν ποια είναι τα ρεαλιστικά κόμιστρα και να μην πιέζουν μόνο για το χαμηλότερα οδηγώντας στην ασφυξία την ελληνική μεταφορά . Να καθοδηγούν και να απαιτούν από τους Μεταφορείς τους να καινοτομούν , να οργανώνονται, να εκπαιδεύονται, να συνεργάζονται, θέτοντας ανάλογες απαιτήσεις για να συνεργαστούν μαζί τους και επιβραβεύοντας με έργο όσους ανταποκρίνονται. Ισχυρή ελληνική μεταφορά είναι προϋπόθεση για την ανάπτυξη του εμπορίου, των ελληνικών εξαγωγών και της εθνικής οικονομίας