

► ΡΕΠΟΡΤΑΖ |
ΝΙΚΗ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
npapanik@kerdos.gr

Η μείωση του μεταφορικού έργου στη χώρα μας, μεταξύ 20%-30% το τελευταίο διάστημα, έχει φέρει ξανά στο προσκήνιο το θέμα της επιβάρυνσης των μεταφορικών στην τελική τιμή του προϊόντος. Σύμφωνα με την επικρατούσα άποψη, τα μεταφορικά είναι υψηλά και υπάρχει δυνατότητα μείωσής τους. Ωστόσο, εκπρόσωποι των διαμεταφορέων ισχυρίζονται ότι το ευρύτερο κόστος Logistics είναι υψηλό και όχι αυτό καθ' εαυτό το κόστος διανομής.

ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ICAP

Οπως προκύπτει από την πρόσφατη μελέτη της ICAP για τον κλάδο των υπηρεσιών Logistics προς τρίτους (3PL για το 2011) τα έσοδα των επιχειρήσεων προέρχονται κατά 56,10% από την αποθήκευση και τη διαχείριση εμπορευμάτων τρίτων, κατά 27,70% από τη διανομή, κατά 11,70% από το λογισμικό και κατά 4,50% από την ανασυσκευασία.

Μία πρώτη ανάγνωση δείχνει ότι το 1/2 της επιβάρυνσης αφορά την αποθήκευση, το 1/4 τη διανομή και το άλλο 1/4 τα υπόλοιπα υποστηρικτικά.

Το υψηλό ποσοστό στην αποθήκευση αντικατοπτρίζει στην ουσία τη μετάθεση της δραστηριότητας της αποθήκευσης από τις εμποροβιομηχανικές επιχειρήσεις (ΕΒ) στις 3PL. Ουσιαστικά, όπως εξηγεί στο «Κ» ο πρόεδρος της Πανελληνίας Ένωσης Επιχειρήσεων Διαμεταφοράς (ΠΕΕΔ) κ. Γ. Σιαμάς, οι ΕΒ απέβαλαν τα πάγια έξοδά τους, όπως εγκαταστάσεις για την εξυπηρέτηση αποθεμάτων πρώτων υλών και έτοιμων προϊόντων, ενώ διατήρησαν μόνο το κόστος αποθέματος. «Μετέτρεψαν, δηλαδή, το σταθερό κόστος σε μεταβλητό, ζητώντας από τις 3PL τιμολογήσεις σύμφωνα με τις παρεχόμενες υπηρεσίες ή αλλιώς με την παραγωγή. Έτσι, το πάγιο κόστος διατήρησης της αποθήκης μεταφέρθηκε στις 3PL. Παράλληλα εκχωρήθηκε και η μεταφορά-διανομή, με υποχρέωση επανεκχώρησης σε ΦΔΧ. Σε πρώτο στάδιο οι ΕΒ μετέτρεψαν προς όφελός τους το κόστος από σταθερό σε μεταβλητό. Ακολούθως, οι 3PL επιβάρυνθηκαν με το σταθερό κόστος των ΕΒ, αλλά μετέτρεψαν δε το κόστος διανομής από συνάρτηση δρομολογίου σε συ-

ΔΕΙΚΝΟΥΝ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΜΕΙΩΣΗΣ ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ 3PL

Οι διαμεταφορείς δεν αντέχουν νέα συμπίεση του κόστους

Η ΧΡΕΩΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΑΣ

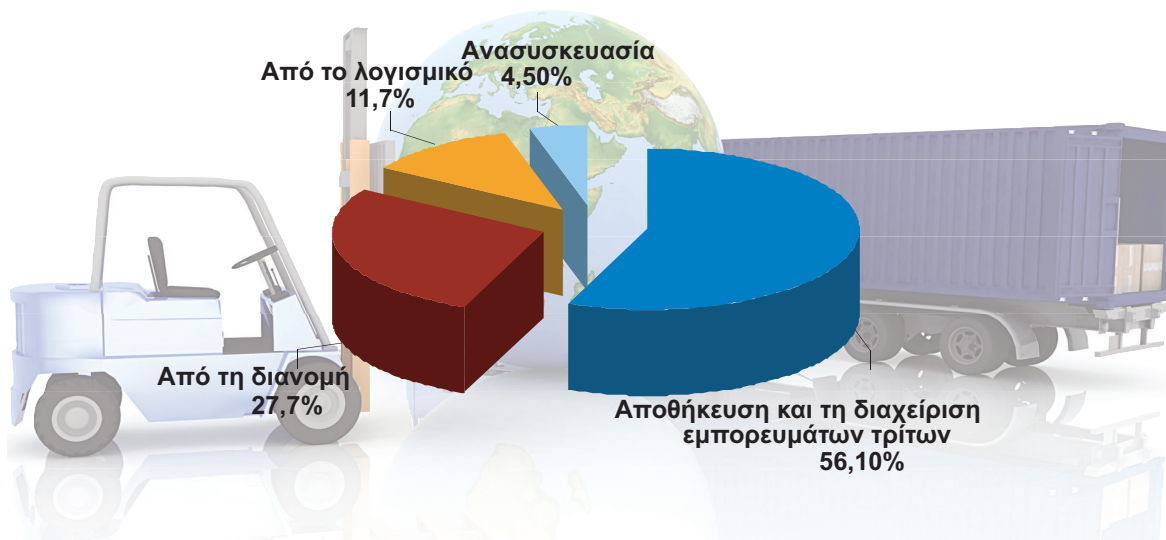
Σύμφωνα με τον κ. Σιαμά, η χρέωση της διαμεταφοράς γίνεται βάσει οικονομικών κλίμακας για δρομολόγια πληρότητας τουλάχιστον 90% σε βάρος και σε όγκο. Έτσι, οι χρεώσεις που αντιστοιχούν σε πληρότητα 90%, καθίστανται εξαιρετικά ζημιογόνες όταν η πληρότητα πέσει κάτω του 80%, όπως σήμερα που έχει μειωθεί η ζήτηση. «*Ας μην ξεχνάμε ότι η επακόλουθη μεταφορά είναι συνάρτηση δρομολογίου και όχι φορτίου, γεγονός που σημαίνει ότι η όποια συμπίεση κόστους διενεργείται στη διαμεταφορά. Αντλώντας στοιχεία από τους μοναδικούς συντελεστές καθαρού κέρδους, βλέπουμε κέρδος για τη διαμεταφορά 9%. Συνεπώς, μία τέτοια μείωση έχει εξαντλήσει τα περιθώρια κέρδους και έχει υπεισέρθει στη ζημιογόνα ζώνη*», προσθέτει ο πρόεδρος της ΠΕΕΔ. Επιπλέον, αναφέρει ότι υπάρχει μία σειρά από υπηρεσίες που δεν κοστολογούνται από διαμεταφορείς, όπως η άμεση επιστροφή αποδεικτικού παραλαβής, που ενώ έχει κοστολογηθεί από τους 3PL και χρεωθεί στους ΕΒ, δεν αποδίδεται στους πραγματικά παρέχοντες την υπηρεσία. Ομοια, η διατήρηση υψηλού service level (SL)

θεωρείται δεδομένη ότι θα διατηρείται στο ίδιο υψηλό επίπεδο. Αλλά, οι μειώσεις που διενεργούνται εδώ και δύο χρόνια από τους εντολείς ΕΒ και 3PL θα φθίνουν τις υπηρεσίες που δεν είναι αμειβόμενες με αποτέλεσμα τη μείωση της ποιότητας εξυπηρέτησης και του SL. Κατά τον κ. Σιαμά, αν είχε γίνει αποδεκτή μία μικρή μείωση του SL, θα μειωνόταν ανεπαίσθητα η ποιότητα των υπηρεσιών και η μεταβολή της εξυπηρέτησης, ενώ θα μειωνόταν ραγδαία το κόστος παραγωγής της υπηρεσίας. «*Αλλά όταν προηγείται η μείωση του κόστους, τότε η μείωση του SL δείχνει αναπάντεχη και οδυνηρή. Δεν είναι τυχαίο ότι ζητούνται προσφορές που βρίσκονται στα όρια υπηρεσίας κομίστρου, δηλαδή της καθαρής μεταφοράς. Όμως, για να μεταβληθεί το κόστος θα πρέπει να μην υπάρχει πίεση χρόνου. Όταν το μοντέλο εξυπηρέτησης είναι το Just in Time, τότε η μεταφορά βαρύνεται και με τα κενά χιλιόμετρα ή αλλιώς ένα σταθερό - πάγιο όρο. Αρα, το κοστολόγιο εκκινάσσεται στα ύψη. Όσο, όμως, η οικονομία είναι ανθηρή, η οικονομία κλίμακας των διαμεταφορέων λειτουργεί προς όφελος του μοντέλου*».

Αντίθετα, όσο διατηρείται η ύφεση, οι οικονομίες κλίμακας δεν είναι πάντα εφικτές με τα εξής αποτελέσματα:

- Άνοδο τιμών (στασιμοπληθωρισμός).
 - Νέες συνέργειες για την επίτευξη οικονομίας κλίμακας
 - Πτώση τιμών λόγω απόγνωσης.
- Όπως αναφέρει ο κ. Σιαμάς, σήμερα, βρισκόμαστε στην τελευταία βαθμίδα, αυτή της απόγνωσης. Το δρομολόγιο Αθήνα-Θεσσαλονίκη, 500km+50km τοπικά με κατανάλωση 0,4lt/km, τιμή καυσίμου 1,13/lt ευρώ (χωρίς ΦΠΑ), διόδια 63,40 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ) και επιβάρυνση οδηγού για 4+4 ώρες με 1 ώρα ανάπαυσης 100 ευρώ κοστίζει 412 ευρώ. Κι όμως η τιμή που επικρατεί στην αγορά είναι 500 ευρώ αποκλειστικά για τη διατήρηση της ρευστότητας. Τα 78 ευρώ κέρδος ανά δρομολόγιο δεν αρκούν ούτε για αντικατάσταση ελαστικών, ούτε για ασφάλειες, ούτε συντήρηση και φυσικά ούτε πόνος για 10ετή αντικατάσταση οχήματος. Αρα ο τομέας διανομής δε συρρικνώνεται περισσότερο και η τιμή ραφίου δεν επηρεάζεται από τη μεταφορά.

Από πού προέρχονται τα έσοδα των επιχειρήσεων 3PL



νάρτηση μεταβλητής βάρους ή όγκου. Συνεπώς, οι δραστηριότητες που ακολουθούν την αποθήκευση, δηλαδή η διαμεταφορά και η μεταφορά επιβάρυνθηκαν το κόστος του υπόλοιπου κενού οχήματος».

ΑΙΤΙΕΣ ΑΥΞΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

Στην αναζήτηση αιτιών για τις αυξημένες τιμές ανατρέχει και στις άλλες δραστηριότητες των 3PL. «*Ο τομέας λογισμικού αφορά δικαιώματα χρήσης και αμοιβές χειριστών. Ο τομέας ανασυσκευασίας χρήζει αξιολό-*

γησης προμηθευτών πρώτων υλών, μηχανημάτων και χειριστών, με τις πρώτες ύλες να είναι χαμηλού κόστους. Στους δύο αυτούς τομείς γίνεται προσπάθεια εξοικονόμησης χειριστών και μηχανημάτων, στον βαθμό που είναι δυνατό. Η όποια μεταβολή, λόγω του χαμηλού συνολικού ποσοστού επιβάρυνσης δεν αφήνει περιθώρια ανάδειξής της. Απομένει η αποθήκευση και η διαχείριση εμπορευμάτων τρίτων που κατέχει τη μερίδα του λέοντος, σχεδόν 60%. Είναι ο μόνος τομέας που πρέπει να σοκολ-

θούν οι εταιρείες αποθήκευσης αν θέλουν να μειώσουν άμεσα το κόστος. Έχει το μεγαλύτερο πολλαπλασιαστικό συντελεστή (0,60) επί του συνόλου, αλλά έχει και μεγάλες ανελαστικές δαπάνες. Είναι ο τομέας με τις μεγαλύτερες επενδύσεις, τις περισσότερες ενισχύσεις και τη μικρότερη συμμετοχή στην προσπάθεια μείωσης της τιμής στο ράφι», επισημαίνει ο κ. Σιαμάς προσθέτοντας ότι «*είναι εύκολο να κοροϊδύουμε μεταφορείς, διαμεταφορείς λέγοντάς τους ότι υπάρχει ακόμη περιθώριο μείωσης του κόστους*

τους. Επικαλούμενοι τον ανταγωνισμό και εκμεταλλευόμενοι ότι δεν έχουν τις απαραίτητες γνώσεις για να διακρίνουν την εσφαλμένη προσέγγιση, τους αφήνουμε να συμπεριφέρονται αυτοκτονικά. Η δυνατότητα που δίνεται για εκμετάλλευση των χαμηλών τιμών που προσφέρουν είναι πρόσκαιρη και οδηγεί σε dumping, δηλαδή σε συρρίκνωση των επιχειρήσεων, εξαφάνιση και τέλος ολιγοπωλιακή συμπεριφορά με επακόλουθη άνοδο των τιμών. Είναι εύκολο να διαπραγματευόμαστε εκτός επιχείρησης, αλλά είναι εξαιρετικά δύσκολη η προσπάθεια διατήρησης της εσωτερικής ισορροπίας εντός επιχείρησης 3PL και η μείωση της αδηφάγου αποθήκευσης».

Ο ίδιος τονίζει ότι το κέρδος μοιράζονται οι ΕΒ και οι λιανοπωλητές, με τους πρώτους να διαμορφώνουν την πρώτη τιμή και τους δεύτερους την τιμή λιανικής. «*Όλοι οι ενδιάμεσοι κρίκοι συμπιέζονται αθόρτητα, αν και δημιουργούν προστιθέμενη αξία για την οποία δεν αμείβονται*», καταλήγει ο κ. Σιαμάς, εκτιμώντας ότι το αρμόδιο υπουργείο θα πρέπει να ξεκινήσει εκτεταμένους ελέγχους προς αυτή την κατεύθυνση ζητώντας τη συμπίεση του κόστους.