

ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ: ΑΛΗΘΕΙΑ Η ΜΥΘΟΣ;¹

Χαρίλαος Ν. Ψαραύτης
Καθηγητής
Εργαστήριο Θαλασσίων Μεταφορών
ΕΜΠ

Ένα σχεδόν μόνιμο καθεστώς της Ελληνικής ακτοπλοΐας είναι ότι πολλές εταιρίες οδύρονται για το δήθεν ασύμφορο λειτουργίας τους υπό το τρέχον καθεστώς και διαμαρτύρονται για θέματα όπως το πλαφόν στους ναύλους της τουριστικής θέσης που ισχύει ακόμη σε πολλές γραμμές και για τις υποχρεωτικές εκπτώσεις ή άλλες υποχρεώσεις δημόσιας υπηρεσίας. Πιέζουν επίσης για περισσότερη απελευθέρωση και υψηλότερους ναύλους λόγω αύξησης στην τιμή του πετρελαίου, ανεξάρτητα από τη μείωση της υπηρεσιακής ταχύτητας που πολλές από τις εταιρίες θεσμοθέτησαν άτυπα μεν, ουσιαστικά δε. Από την άλλη πλευρά, όταν η τιμή του πετρελαίου έπεσε σημαντικά τους τελευταίους μήνες, δεν έπεσαν αντίστοιχα οι ναύλοι. Επί πλέον, πολλά δημοσιευμένα οικονομικά αποτελέσματα δείχνουν κέρδη σε αρκετές από τις μεγάλες εταιρίες του κλάδου, κέρδη τα οποία μάλιστα διαφημίζονται δεόντως από αυτές ως κέρδη ρεκόρ (ορα πρόσφατη ανακοίνωση μεγάλης ακτοπλοϊκής εταιρίας για αύξηση κερδών κοντά στο 100% έναντι του προηγούμενου έτους).

Δεν υπάρχει εδώ κάποια αντίφαση; Και, εάν τα κέρδη είναι τόσο υψηλά, από που προέρχονται; Και γιατί να ανέβουν και άλλο τα εισιτήρια και δεν ανανεώνεται ο στόλος, μέρος του οποίου εξακολουθεί να είναι επιεικώς απαράδεκτο; Ερωτήματα που σίγουρα αξίζουν κάποια απάντηση.

Για να εξετάσουμε το θέμα, επιχειρούμε να απαντήσουμε στο ερώτημα, πόσο απελευθερωμένη άραγε είναι η ακτοπλοϊκή αγορά στην Ελλάδα; Ερώτημα λογικό, ιδίως μετά την υπό προϋποθέσεις «απελευθέρωση» που ισχύει από πέρυσι σε πολλές γραμμές που ξεκινούν από τα μεγαλύτερα λιμάνια της χώρας. Το γεγονός ότι στις γραμμές αυτές οι ναύλοι διαμορφώνονται ελεύθερα, σημαίνει άραγε ότι εκεί υπάρχει πραγματικά ελεύθερος ανταγωνισμός που λειτουργεί υπέρ του ταξιδιώτη;

Το ερώτημα αυτό δεν είναι τόσο εύκολο να απαντηθεί όσο φαίνεται εκ πρώτης όψεως. Μια εντελώς πρόχειρη σύγκριση ναύλων γνωστής μεγάλης ακτοπλοϊκής εταιρίας που έχει πλοία και στις γραμμές της Κρήτης (Ηράκλειο) και στις γραμμές της Ιταλίας (Ancona και Βενετία) οδηγεί στην ακόλουθη εικόνα (όλοι οι ναύλοι στους πίνακες που ακολουθούν είναι low season):

ΔΙΚΛΙΝΗ ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΚΑΜΠΙΝΑ Α ΘΕΣΗΣ (ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ)

Διαδρομή	Απόσταση (ναυτικά μίλια)	Ναύλος (ευρω)	Ευρω/ ναυτικό μίλι
Πειραιάς-Ηράκλειο	175	319	1,82
Πάτρα-Ancona	512	333	0,65
Πάτρα-Βενετία	621	338	0,54

¹ ΝΑΥΤΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ, ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2007

ΙΧ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ (ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ)

Διαδρομή	Απόσταση (ναυτικά μίλια)	Ναύλος (ευρω)	Ευρω/ ναυτικό μίλι
Πειραιάς-Ηράκλειο	175	167	0,95
Πάτρα-Ancona	512	124	0,24
Πάτρα-Βενετία	621	126	0,20

Η εικόνα αυτή δεν αλλάζει και πολύ αν εξεταστούν άλλες εταιρίες. Ανάλογοι πίνακες μπορούν επίσης να κατασκευασθούν για τα φορτηγά αυτοκίνητα, τα δίκυκλα, άλλες υπηρεσίες, κλπ (η εικόνα είναι και εκεί παρόμοια).

Η σύγκριση που κάναμε είναι δόκιμη γιατί τα πλοία που χρησιμοποιούνται στις διαδρομές αυτές είναι συγκρίσιμων προδιαγραφών (μέγεθος, ταχύτητα, ανέσεις) και ανήκουν στην ίδια εταιρία. Η διαίρεση των ναύλων δια της απόστασης της διαδρομής είναι και αυτή δόκιμη γιατί το κόστος είναι μια μεταβλητή που είναι αύξουσα συνάρτηση της απόστασης και γιατί λογικά θα περίμενε κανείς υψηλότερους ναύλους για μακρύτερες αποστάσεις.

Αν όμως εξετάσουμε λίγο τους πίνακες αυτούς, βλέπουμε κάποια παράδοξα. Κατ' αρχάς, η Βενετία είναι μόνο οριακά πιο ακριβή από την Ancona, παρά το ότι η απόσταση είναι 20% μεγαλύτερη, αλλά αυτό δεν είναι τόσο ενδιαφέρον. Αυτό που είναι πιο ενδιαφέρον είναι ότι οι ναύλοι καμπίνας για την Κρήτη είναι σε απόλυτα μεγέθη περίπου στα ίδια επίπεδα με εκείνους της Ιταλίας, αλλά σημαντικά υψηλότεροι για τα ΙΧ, παρ' όλων ότι οι αποστάσεις για την Ιταλία (άρα και οι χρόνοι παραμονής στο πλοίο) είναι μέχρι και 3,5 φορές πιο πάνω. Συγκεκριμένα, τα ερωτήματα που τίθενται είναι, γιατί η εταιρία χρεώνει τον πελάτη της που παει στο Ηράκλειο περίπου 3 φορές περισσότερο ανά μίλι την καμπίνα και περίπου 5 φορές περισσότερο ανά μίλι το ΙΧ, από ο,τι αν αυτός παει στην Ancona; Για να το πούμε διαφορετικά, άραγε οι ακτοπλοϊκές εταιρίες ζημιώνουν πηγαίνοντας στην Ιταλία, η βγάζουν υπερβολικά κέρδη στην Ελλάδα;

Κάτι που ίσως δεν είναι ευρέως γνωστό στο ευρύ κοινό είναι ότι το θεσμικό καθεστώς του διαδρόμου της Αδριατικής είναι εντελώς διαφορετικό από εκείνο της εγχώριας ακτοπλοϊκής αγοράς. Στις γραμμές εξωτερικού ισχύει ο πραγματικός ελεύθερος ανταγωνισμός, και το μόνο που απαιτείται είναι μια δήλωση του πλοιοκτήτη προς το ΥΕΝ ένα μήνα πριν από την έναρξη της υπηρεσίας (ΝΔ 288/11-11-69 (ΦΕΚ Α 182), άρθρο 2). Ναύλοι, δίκτυο και διάρκεια δρομολόγησης είναι της επιλογής του πλοιοκτήτη. Όρια ηλικίας ουδέποτε υπήρξαν.

Μα, δεν ισχύουν τα ίδια και στις γραμμές της Κρήτης; Καθόλου. Εκεί ισχύει ο Ν2932/2001, με όσες τροποποιήσεις του έλαβαν χώρα μεταγενέστερα, περιλαμβανόμενης και της μερικής απελευθέρωσης που έγινε πέρυσι. Αυτό είναι ένα θεσμικό καθεστώς εντελώς διαφορετικό, όπου υπάρχει η υποχρέωση ετήσιας (έστω, 10μηνης) λειτουργίας και ισχύουν επίσης όλα τα άλλα (πολλά και γραφειοκρατικά) που προδιαγράφει η κείμενη νομοθεσία για τις γραμμές εσωτερικού.

Μπορεί το διαφορετικό θεσμικό καθεστώς να εξηγήσει τη διαφορά των ναύλων; Σίγουρα παίζει σημαντικό ρόλο, αλλά υπάρχει και ένας άλλος παράγοντας που

πρέπει να συνεκτιμηθεί. Αυτός είναι η απουσία σοβαρών εναλλακτικών λύσεων για τον επιβάτη που θέλει να παει στην Κρήτη με το ΙΧ του. Ποια άραγε άλλη επιλογή έχει ο επιβάτης αυτός, εκτός ίσως από το να παει αεροπορικώς στην Κρήτη και να νοικιάσει αυτοκίνητο εκεί; Και πόσες εναλλακτικές λύσεις έχει αν αποφασίσει να παει με το πλοίο; Για κάποιο φορτηγατζή δεν υπάρχουν καθόλου εναλλακτικές λύσεις, άρα ουσιαστικά το κομμάτι αυτό της ζήτησης είναι δέσμιο (captive demand). Για εκείνον που θέλει να ταξιδέψει στην Κεντρική Ευρώπη (και αυτό ισχύει ιδίως για τα φορτηγά αυτοκίνητα), η οδική μετάβαση μεσω πρώην Γιουγκοσλαβίας είναι σοβαρή εναλλακτική λύση, μετά τη λήξη του πόλεμου εκεί, η δε εισοδος της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση θα κάνει την οδική μετάβαση στην Κεντρική Ευρώπη συνεχώς και πιο ελκυστική. Ακόμη και για κάποιον που θα διασχίσει την Αδριατική, αυτός έχει πληθώρα εναλλακτικών λύσεων, τόσο από πλευράς εταιριών που μπορεί να διαλέξει, όσο και διαδρομών (εκτός από Ancona και Βενετία, υπάρχουν επίσης οι γραμμές μεσω Brindisi η Bari).

Το αποτέλεσμα όλων αυτών είναι η συμπίεση των ναύλων στην Αδριατική, ενώ στην Κρήτη δεν υπάρχουν οι προϋποθέσεις για κάτι τέτοιο. Η ρήση 'χρέωσε όσο σηκώνει' (charge what the traffic can bear) εφαρμόζεται λοιπόν και εδώ, όπως θα έλεγε οποιοδήποτε βιβλίο οικονομικής θαλασσιών μεταφορών.

Αν η κατάσταση αυτή ισχύει για την Κρήτη, που σίγουρα αποτελεί το κομμάτι εκείνο της ακτοπλοϊκής αγοράς που θα περίμενε κανείς να ισχύει ο ελεύθερος ανταγωνισμός περισσότερο από οπουδήποτε στην Ελλάδα, τι συμβαίνει άραγε σε άλλα κομμάτια της αγοράς; Δυστυχώς η κατάσταση είναι παρόμοια, η ίσως και χειρότερη. Αν το αλλέ-ρετούρ ενός ΙΧ στη Σίφνο (απόσταση 75 ναυτικά μίλια) είναι 125 ευρώ, και μάλιστα με συμβατικό πλοίο το οποίο θα είχε αποσυρθεί αν τα όρια ηλικίας δεν είχαν καταργηθεί πέρυσι, τι μπορεί να πει κανείς; Και καλώς μεν καταργήθηκαν τα όρια ηλικίας, γιατί όμως να πληρώνω για τη Σίφνο περίπου όσο πληρώνω για τη Βενετία, που σε τελευταία ανάλυση είναι πάνω από 8 φορές πιο μακριά, και παρά το ότι το εγχώριο ταξίδι γίνεται με σαφώς υποδεέστερο και πιο αργό πλοίο;

Κατά τη γνώμη μου όλα αυτά οδηγούν στη διαπίστωση ότι στην εγχώρια αγορά δεν λειτουργεί ακόμη σωστά ο ελεύθερος ανταγωνισμός. Όταν ο πελάτης είναι δέσμιος η έχει λίγες εναλλακτικές λύσεις, λογικό είναι οι ναύλοι να είναι τσιμπημένοι, αν και δεν είναι σαφές πόσο μεγάλο πρέπει να είναι το τσίμπημα. Η διατήρηση της υποχρέωσης 10μηνης υπηρεσίας δεν παρέχει την απαραίτητη ευελιξία να δρομολογηθούν αρκετά πλοία σε περιόδους αιχμής, με κίνδυνο μεγάλης ταλαιπωρίας του επιβατικού κοινού αν παρουσιαστούν βλάβες στα πλοία, όπως είναι πλέον από πιθανό, ιδίως το καλοκαίρι. Η έλλειψη της ευελιξίας αυτής, όπως και της παράλληλης μείωσης ναύλων που θα επέφερε λόγω ανταγωνισμού, τελικά αποβαίνει σε βάρος του ταξιδιώτη, σε βάρος του τουρισμού, και σε βάρος της νησιωτικής ανάπτυξης.

Μακροπρόθεσμα, οι παρενέργειες μιας τέτοιας κατάστασης εγκυμονούν τον κίνδυνο μειωμένης τουριστικής και οικονομικής ανάπτυξης για τα νησιά αν οι μεταφορές από και προς αυτά είναι ακριβές. Στρατηγικά, ο κίνδυνος να μειωθεί ο πληθυσμός των νησιών (ιδίως αυτών που είναι στην περιφέρεια) είναι επίσης υπαρκτός, και αν τελικά δεν θέλουν οι Έλληνες να ζήσουν στα νησιά μας, ίσως κάποιοι άλλοι θα το θελήσουν.

Το μονοπωλιακό σύστημα εκμετάλλευσης με βάση το οποίο πολλές από τις ακτοπλοϊκές εταιρίες αναπτύχθηκαν κερδοφόρα τα τελευταία 50 χρόνια συντέλεσε

στο να πληρώνει ο ταξιδιώτης περισσότερα από όσο αν η αγορά ήταν απελευθερωμένη. Ήταν ένα σύστημα το οποίο σαφώς δεν ενθάρρυνε την ανανέωση του ακτοπλοϊκού στόλου, όσο και αυτή να ήταν επιτακτική. Τα νέα πλοία πήγαιναν κατά κανόνα στις γραμμές της Ιταλίας, οξύμωρο αν αναλογιστεί κανείς ότι εκεί οι ναύλοι ήταν χαμηλότεροι όχι μόνο αναλογικά, αλλά πολλές φορές και σε απόλυτα μεγέθη. Η μη επαρκής ανανέωση του στόλου, σε συνδυασμό με την έλλειψη κινήτρων σωστής συντήρησης σε πλοία κοντά στο όριο απόσυρσής τους, δημιούργησαν ένα φαύλο κύκλο κακής ποιότητας υπηρεσιών, υψηλού κόστους για τον ταξιδιώτη και μειωμένων προδιαγραφών ασφάλειας.

Αν υπάρχει κάποια ελπίδα ότι αυτός ο φαύλος κύκλος έχει αρχίσει να σπάει, με την είσοδο νεότευκτων πλοίων στην εγχώρια αγορά, σίγουρα δεν έχει σπάσει ακόμη εντελώς, μια και η Ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά δεν έχει ακόμη μπορέσει να λειτουργήσει σωστά, προς όφελος του ταξιδιώτη. Το μεγάλο ερώτημα είναι πως και πότε αυτό θα μπορέσει να γίνει πραγματικότητα.

Για περισσότερες λεπτομέρειες σχετικά με τα πάσης φύσεως προβλήματα της Ελληνικής ακτοπλοΐας, καθώς και ενδεχόμενες λύσεις στα προβλήματα αυτά, βλέπε Ψαραύτης (2006).

BIBΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ψαραύτης, Χ.Ν, «Ελληνική ακτοπλοΐα και cabotage», Εκδόσεις Ιδρύματος Ευγενίδου, 2006.

ΣΧΟΛΙΟ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΛΚΗ ΚΟΡΡΕ

Οι διαπιστώσεις του Καθηγητού Ψαραύτη θέτουν το γενικότερο ερώτημα αν η απελευθέρωση της τιμολόγησης των εισιτηρίων στην Ακτοπλοΐα πρόκειται να λειτουργήσει ποτέ υπέρ του επιβάτη και γενικότερα του χρηστή. Κατ' αρχήν πρέπει να ξεκαθαριστεί ότι με τον όρο απελευθέρωση εννοούμε την παύση του δικαιώματος καθορισμού του εισιτηρίου για επιβάτες και αυτοκίνητα από την Πολιτεία και την μεταβίβαση αυτής της αρμοδιότητας στους παροχούς υπηρεσιών μεταφοράς σε συνδυασμό με την ελευθερία αποφάσεων στη δρομολόγηση.

Το ότι η αγορά της Αδριατικής όπως διαμορφώνεται σήμερα είναι πολύ πιο ανταγωνιστική από την ακτοπλοϊκή αγορά, πέρα από αυτά που αναλύονται στο άρθρο ανωτέρω, επιβεβαιώνεται από κινήσεις εταιριών από την μια αγορά προς την άλλη. Εγκαταλείπεται η Αδριατική από βαπόρια και συγκεντρώνεται το ενδιαφέρον στο αρχιπέλαγος του Αιγαίου. Γιατί άραγε? Προφανώς διότι τα περιθώρια στη δεύτερη περίπτωση είναι πολύ καλλίτερα απ' ότι στην πρώτη.

Η επόμενη ερώτηση είναι, για ποιο λόγο.

Ήδη από το 2005, με το προηγούμενο καθεστώς λειτουργίας της ακτοπλοΐας, το κέρδος μετά από φόρους συγκεκριμένης εταιρείας που δραστηριοποιείται στο Αιγαίο σαν ποσοστό επί των πωλήσεων κάθε είδους (εισιτήρια,

αυτοκίνητα, μπαρ, εστιατόρια, κοκ) ήταν της τάξεως του 18%. Πόσες άλλες βιομηχανίες γνωρίζετε στην Ελλάδα που βγάζουν δεκαοκτώ τοις εκατό στο τζίρο? Το κάθε κάθισμα στο διάστημα του έτους φέρνει κατά μέσον όρο κοντά στις δεκατέσσερις χιλιάδες ευρώ έσοδο (αν υποθέσουμε ότι όλα τα έσοδα προέρχονται από εισιτήρια επιβατών), από τις οποίες δυο χιλιάδες οκτακόσια είναι καθαρό κέρδος. Αν αυτό πολλαπλασιαστεί επί 1,500 καθίσματα δείχνει ετήσια κέρδη της τάξεως των 4 εκατομμυρίων ευρώ ανά πλοίο. Δεν είναι καθόλου άσχημα για ένα πλοίο με την τράπεζα πληρωμένη. Όλοι αναμένουν ότι αυτά τα νούμερα θα μεγαλώσουν μετά την απελευθέρωση των εισιτηρίων.

Αν υποθέσουμε ότι τα πλοία που αποτελούν το βασικό κορμό της μεγάλης ακτοπλοΐας είναι εβδομήντα πέντε, μπορούμε να μιλάμε για ένα συνολικό τζίρο 1.6 δις ευρώ και με θεωρητικά κέρδη άνω των τριακοσίων εκατομμυρίων ευρώ, πάντοτε με στοιχεία του 2005.

Επανέρχομαι στο ερώτημα, πως θα ωφεληθεί ο χρήστης από την απελευθέρωση των κομίστρων και των πλόων. Κατά την γνώμη μου αυτό είναι κάτι που έχει απασχολήσει τους εμπλεκόμενους στην παροχή υπηρεσιών μόνο επιδερμικά λόγω της εκ των πραγμάτων ολιγοπωλιακής δομής της αγοράς στο αρχιπέλαγος μας, όπως εξάλλου και σ' όλα τα αρχιπέλαγα. Όπως σωστά μας θύμισε η Μαρία Λεκάκου πρόσφατα, η αυξομείωση της παροχής υπηρεσιών γίνεται σε μεγάλες δόσεις, της τάξης των 1,500 θέσεων την κάθε φορά. Δεν χρειάζεται να είναι κανείς οικονομολόγος για να καταλάβει ότι υπό αυτές τις συνθήκες δεν είναι δυνατόν να περιμένει το μοντέλο του ανταγωνισμού – από το οποίο θεωρητικά περιμένουμε να μας καθορίσει λογικές τιμές – να λειτουργήσει. Οι αγοραστές των υπηρεσιών είναι πολλοί, οι πάροχοι ανά διαδρομή λίγοι και η κάθε προσαρμογή της προσφοράς στη ζήτηση με ολόκληρη βαπποριά.

Τι γίνεται στους άλλους συγκοινωνιακούς τομείς? Το δόγμα του ανταγωνισμού για τον καθορισμό τιμών έχει πεταχτεί από το παράθυρο εδώ και δεκαετίες και έχει αντικατασταθεί με κοστολόγηση βάσει κόστους συν περιθώριο. Όταν το περιθώριο έχει αρνητικό πρόσημο, πέφτει επιδότηση στα τρένα και στα λεωφορεία. Το αν τα μέσα αυτά εξυπηρετούν το γνωρίζει ο καθένας από εμάς που κυκλοφορεί.

Στο δια ταύτα τώρα. Το Ελληνικό κράτος δεν αρέσκεται να πληρώνει επιδοτήσεις, όπως πολλά άλλα κράτη. Η απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών που επεβλήθη από το κοινοτικό Κανονισμό του επιτρέπει να μεγιστοποιεί το ποσοστό της ακτοπλοϊκής κίνησης χωρίς επιδότηση. Πως όμως? Με υπερβολικό ύψος εισιτηρίων και γκρίνιες από τους χρήστες εντός και εκτός σαιζόν, παρελκόμενα της δομής της αγοράς που δεν πρόκειται να εξαφανιστούν όσο τα έσοδα των εταιρειών εξαρτώνται από τον αριθμό των επιβαίνόντων.

Αυτά ως προς τη διάγνωση.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΣΥΓΓΡΑΦΕΑ

Ευπρόσδεκτο το σχόλιο του Άλκη Κορρέ. Το μεγάλο στοίχημα είναι η σωστή λειτουργία της αγοράς ώστε οι υπερβολικά υψηλοί ναύλοι να πέσουν. Όμως, κάτι τέτοιο δεν το βλέπω, εάν και εφόσον τα πράγματα αφεθούν ως έχουν.

Χ.Ν. Ψαρούτης