

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Διδακτορική Διατριβή

**«Ακτοπλοΐα Αιγαίου:**

**Οι επιπτώσεις από την άρση του προνομίου  
(cabotage) με εργαλεία της μικροοικονομίας»**

Ιωάννης Μ. Σιτζίμης

ΠΕΙΡΑΙΑΣ  
ΙΟΥΛΙΟΣ 2012

---

*Επιβλέπων Καθηγητής:*

Αλέξανδρος Μ. Γουλιέλμος, Καθηγητής

*Τριμελής Συμβουλευτική Επιτροπή:*

Κωνσταντίνος Γκιζιάκης, Καθηγητής

Γεώργιος Βλάχος, Καθηγητής

Αλέξανδρος Γουλιέλμος, Καθηγητής

*Επταμελής Εξεταστική Επιτροπή:*

Κωνσταντίνος Γκιζιάκης, Καθηγητής

Γεώργιος Βλάχος, Καθηγητής

Αλέξανδρος Γουλιέλμος, Καθηγητής

Ανδρέας Μερίκας, Καθηγητής (Πρόεδρος του Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών)

Ελευθέριος Θαλασσινός, Καθηγητής (Διευθυντής Π.Μ.Σ. στη Ναυτιλία)

Κωνσταντίνος Χλωμούδης, Καθηγητής

Σωτήρης Θεοδωρόπουλος, Αν. Καθηγητής

---

---

## ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

---

Γεννήθηκα στο Νομό Χανίων το 1979. Είμαι πτυχιούχος του Τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης (2001) και κάτοχος Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης (M.Sc. στη Ναυτιλία - 2003) από το τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς (κατά τη φοίτησή μου έλαβα υποτροφία από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς και από την εταιρία Mediterranean Maritime S.A. λόγω υψηλής βαθμολογικής επίδοσης). Επίσης είμαι τελειόφοιτος ενός Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στο Γενικό Τμήμα του Πολυτεχνείου Κρήτης (με ειδίκευση στην «Κοινωνική και Τεχνολογική Ανάπτυξη», 2004) και απόφοιτος Κ.Ε.Κ. του Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (Πιστοποιητικό Επιμόρφωσης στο εκπαιδευτικό αντικείμενο «Ελληνισμός και Δύση», 2010).

Έχω εργαστεί επί τέσσερα (4) έτη στο δημόσιο τομέα (Δήμος Σούδας) ως χρηματοοικονομικός σύμβουλος, επί δέκα (10) έτη ως καθηγητής δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης (με αντικείμενο τα μαθήματα «Αρχές Οικονομικής Θεωρίας» και «Αρχές Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων»), επί δύο (2) έτη ως οικονομολόγος με αντικείμενο την κατάρτιση επιχειρηματικών σχεδίων και οικονομοτεχνικών μελετών και επί δύο (2) έτη ως σύμβουλος επιχειρηματικότητας στη Γενική Γραμματεία Νέας Γενιάς. Το 2011 εξέδωσα το πρώτο μου βιβλίο με τίτλο «Αρχές Οικονομικής Θεωρίας. Διδακτική Μεθοδολογία».

Σήμερα είμαι ιδιοκτήτης φροντιστηρίου μέσης εκπαίδευσης και εταιρίας συμβούλων επιχειρήσεων.

---

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

---

Ολοκληρώνοντας μια 7-ετή προσπάθεια πάνω στη διατριβή αυτή, αφού ασχολήθηκα με το συγκεκριμένο αντικείμενο από το 2003, κατά τη διάρκεια της φοίτησής μου στο Μεταπτυχιακό Δίπλωμα Ειδίκευσης στις Ναυτιλιακές Σπουδές στο τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα του Διδακτορικού μου **Καθηγητή Αλέξανδρο Μ. Γουλιέλμο**. Οι γνώσεις και οι συμβουλές που μου προσέφερε υπήρξαν εποικοδομητικές. Επέδειξε υπομονή, καθώς επαγγελματικοί λόγοι μου επέτρεψαν να ασχολούμαι μεν συστηματικά με το Διδακτορικό μου, αλλά καταβάλλοντας πολύ κόπο και μόχθο. Σε κάποιες περιπτώσεις οι λεπτομερείς παρατηρήσεις του με βοήθησαν αρκετά.

Επίσης, οφείλω να ευχαριστήσω και τα άλλα δύο μέλη της Τριμελούς μου επιτροπής **Καθηγητές Γεώργιο Π. Βλάχο** και **Κωνσταντίνο Β. Γκιζιάκη** για τα χρήσιμα σχόλια και τις εύστοχες παρατηρήσεις που μου έκαναν σχετικά με την εργασία αυτή.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ θα ήθελα να εκφράσω και στη Μητέρα μου, η οποία βρισκόταν πάντοτε δίπλα μου σε όλες τις δύσκολες αποφάσεις μου. Στον Πατέρα μου, ένα μεγάλο ευχαριστώ όπως και στη γυναίκα μου Ελένη, η οποία με στήριξε ιδιαίτερα όταν η κούραση με κατέβαλε. Τους ευχαριστώ όλους για όλα όσα μου έχουν μέχρι τώρα προσφέρει...Ελπίζω να φανώ ευγνώμων.

*Χανιά Κρήτης, Δεκέμβριος 2010*

*Ιωάννης Μ. Σιτζίμης*

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

	Σελ.
Βιογραφικό σημείωμα .....	-i-
Ευχαριστίες .....	-ii-
Κατάλογος διαγραμμάτων .....	7
Κατάλογος πινάκων .....	12
Αφιέρωση.....	17
Συντομογραφίες .....	18
Ορολογία.....	21
Abstract.....	34
Περίληψη .....	36
Δομή.....	38
Η ιδέα.....	43
Ο σκοπός.....	44
Η συμβολή .....	46
Η μεθοδολογία .....	62
Η μελέτη περίπτωσης.....	68
Επισκόπηση βιβλιογραφίας .....	69
Εισαγωγή .....	85

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>:**

#### **Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΑΑ.....103-161**

1.1 Σκοπός.....	103
1.2 Γενικά χαρακτηριστικά της προσφοράς χωρητικότητας της ΑΑ μετά την απελευθέρωση ...	103
1.3 Ο Νόμος της Προσφοράς στην ΑΑ.....	105
1.4 Οι κυριότεροι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς στην ΑΑ.....	108
1.4.1 Η τιμή της υπηρεσίας της ΑΑ.....	109
1.4.2 Η τιμή των υποκατάστατων μέσω μεταφοράς στην ΑΑ.....	109
1.4.3 Οι αμοιβές των συντελεστών της παραγωγής στην ΑΑ.....	113
1.4.4 Οι επιδιωκόμενοι στόχοι των εταιριών της ΑΑ.....	111
1.4.5 Ο αριθμός και η οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων της ΑΑ.....	131
1.4.6 Οι προβλέψεις των ακτοπλοίων για την μελλοντική εξέλιξη των τιμών και του εισοδήματός τους.....	140
1.4.7 Το επίπεδο της τεχνολογίας στην ΑΑ.....	140
1.4.8 Οι καιρικές συνθήκες στην ΑΑ.....	147
1.5 Η συνάρτηση Προσφοράς στην ΑΑ.....	148
1.6 Η ελαστικότητα προσφοράς ως προς την τιμή στην ΑΑ.....	148
1.6.1 Μελέτη περίπτωσης (case study) υπολογισμού της ελαστικότητας προσφοράς ως προς την τιμή για την εταιρία Nel Lines.....	149
1.6.2 Προσδιοριστικοί παράγοντες ελαστικότητας προσφοράς στην ΑΑ.....	150
1.7 Τελικά συμπεράσματα.....	151

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>:**

#### **Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ.....162-208**

2.1 Εισαγωγή .....	162
2.2 Οι Ελληνικές ακτοπλοϊκές εταιρίες οι εισηγμένες στο Χ.Α.Α. και η ΗSW (2009) .....	162

2.2.1 Η κίνηση επιβατών από τις εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την HSW .....	163
2.2.2 Η κίνηση οχημάτων (Ι.Χ – Φορτηγά) από τις εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την HSW .....	167
2.3 Παρουσίαση της κίνησης της ακτοπλοϊκής αγοράς στο Αιγαίο πριν και μετά την άρση του cabotage .....	172
2.3.1. Καταγραφή της ακτοπλοϊκής κίνησης κατά γραμμή στο Αιγαίο μεταξύ 1970-2006.....	172
2.3.2 Ανάλυση και πρόβλεψη της ακτοπλοϊκής κίνησης κατά γραμμή στο Αιγαίο για τα έτη 2010-2012.....	177
2.4 Η σχετικά τελευταία μορφή της ακτοπλοϊκής αγοράς.....	186
2.5 Το φαινόμενο των «άγονων» γραμμών στην ΑΑ. Θεωρητική ανάλυση.....	189
2.5.1 Η μικροοικονομική μορφή των «άγονων γραμμών» στην ΑΑ.....	197
2.5.2 Η επίδραση των δημοσίων δαπανών στην ΑΑ (άγονες γραμμές) και στη διανομή του εισοδήματος.....	202
2.5.3 Συμπεράσματα και προτάσεις για τις «άγονες γραμμές» στο Αιγαίο.....	204
2.6 Τελικά συμπεράσματα .....	205

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>:**

#### **Η ΖΗΤΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΑΑ..... 209-276**

3.1 Εισαγωγή.....	209
3.2 Τα δεδομένα και η συμπεριφορά των χρηστών της ΑΑ.....	210
3.3 Ο Νόμος της Ζήτησης στην ΑΑ και η υπόθεση του Ceteris Paribus.....	211
3.4 Η επιρροή της προσφοράς χωρητικότητας στη ζήτηση ΑΑ.....	215
3.5 Η συνάρτηση ζήτησης στην ΑΑ.....	219
3.5.1 Η συνάρτηση ζήτησης στη μελέτη – περίπτωσης (case study) της ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη».....	221
3.5.2 Ενδιάμεσα συμπεράσματα για την υποδειγματοποίηση της ζήτησης στην ΑΑ.....	228
3.6 Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης των υπηρεσιών της ΑΑ.....	229
3.6.1 Οι προτιμήσεις των χρηστών στην ΑΑ.....	229
3.6.2 Υποκατάστατες και συμπληρωματικές υπηρεσίες στην ΑΑ.....	251
3.6.3 Η ποιότητα της μεταφορικής υπηρεσίας στην ΑΑ.....	254
3.6.4 Οι προσδοκίες των χρηστών της ΑΑ για την μελλοντική εξέλιξη του εισοδήματος τους.....	263
3.6.5 Το εισόδημα των χρηστών - επιβατών της ΑΑ.....	264
3.6.6 Ο αριθμός των χρηστών της ΑΑ.....	264
3.7 Συμπεράσματα .....	264

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>:**

#### **ΟΙ ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ..... 277-297**

4.1 Εισαγωγή .....	277
4.2 Η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ.....	277
4.2.1 Προσδιοριστικοί παράγοντες της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ .....	279
4.3 Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ.....	282
4.3.1 Μεθοδολογικές δυσκολίες στον υπολογισμό της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ.....	283
4.3.2 Προσεγγιστικός υπολογισμός της εισοδηματικής ελαστικότητας της ζήτησης στην ΑΑ.....	285
4.3.3 Ενδιάμεσα συμπεράσματα υπολογισμού της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ.....	287
4.4 Η σταυροειδής ελαστικότητα της ζήτησης ΑΑ.....	288
4.4.1 Υπολογισμός της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης στην ΑΑ.....	289
4.4.2 Ενδιάμεσα υμπεράσματα υπολογισμού της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης	

στην ΑΑ.....	295
4.5 Τελικά συμπεράσματα.....	296

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>:**

### **ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΜΟΡΦΗΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ ΑΑ..... 298-347**

5.1 Εισαγωγή.....	298
5.2 Μικροοικονομική ανάλυση της μορφής της ΑΑ.....	298
5.2.1 Ο αριθμός των επιχειρήσεων που δρουν στην αγορά.....	300
5.2.2 Ο αριθμός των αγοραστών της προσφερόμενης μεταφορικής υπηρεσίας.....	301
5.2.3 Η γνώση ή μη των συνθηκών από τους μετέχοντες στην αγορά.....	301
5.2.4 Η διαφοροποίηση ή ομοιογένεια της υπηρεσίας που προσφέρεται.....	303
5.2.5 Τα εμπόδια εισόδου και εξόδου νέων επιχειρήσεων στην αγορά.....	303
5.2.6 Η κινητικότητα που εμφανίζει η αγορά.....	304
5.2.7 Ο βαθμός της κρατικής παρέμβασης.....	304
5.2.8 Οι σκοποί αυτών που μετέχουν στην αγορά.....	306
5.2.9 Ενδιάμεσα συμπεράσματα.....	306
5.3 Ανάλυση ανταγωνισμού στην ΑΑ (Παράγοντες βιομηχανίας).....	308
5.3.1 Απειλή από υποκατάστατες υπηρεσίες.....	309
5.3.2 Απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών.....	311
5.3.3 Η διαπραγματευτική δύναμη των Αγοραστών.....	327
5.3.4 Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.....	329
5.3.5 Η ένταση του ανταγωνισμού.....	331
5.3.6 Συγκέντρωση ΑΑ (ανάλυση συγκέντρωσης μέσω του δείκτη ΗΗΙ).....	333
5.3.7 Ικανότητα παραγωγής μεταφορικών υπηρεσιών στην ΑΑ.....	334
5.4 Εκτίμηση του βαθμού έλξης για την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην ΑΑ.....	338
5.4.1 Το μέγεθος της ΑΑ (από την άποψη της ζήτησης μεταφορικών υπηρεσιών).....	339
5.4.2 Η ανάπτυξη της ΑΑ.....	340
5.4.3 Ο Κύκλος Ζωής της ΑΑ.....	342
5.4.4 Η εποχικότητα των πωλήσεων στην ΑΑ.....	342
5.4.5 Τα κέρδη στην ΑΑ.....	343
5.5 Συμπεράσματα.....	346

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>:**

### **Ο ΒΑΘΜΟΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ.....348-412**

6.1 Εισαγωγή.....	348
6.2 Επιλογή του κατάλληλου δείκτη συγκέντρωσης για την αγορά της ΑΑ.....	348
6.3 Προβλήματα προσδιορισμού της αγοράς και η κατάλληλη χρήση των δεικτών συγκέντρωσης στην ΑΑ.....	350
6.4 Η εφαρμογή των δεικτών «ΗΗΙ» και του «CR» στην αγορά της ΑΑ.....	351
6.4.1 Διαχρονική ανάλυση δείκτη «ΗΗΙ» στην αγορά της ΑΑ.....	355
6.4.2 Συγχωνεύσεις – εξαγορές στην ΑΑ. Προοπτικές μετά την απελευθέρωση της αγοράς.....	364
6.4.3 Διαχρονική ανάλυση δείκτη «ΗΗΙ» σε 6 γραμμές της ΑΑ.....	370
6.5 Βιομηχανική συγκέντρωση και κερδοφορία στην ΑΑ.....	402
6.6 Συμπεράσματα.....	410

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>:**

### **Η ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΑ..... 412-456**

7.1 Σκοπός του κεφαλαίου.....	412
7.2 Η αντίληψη της τιμολόγησης των επιβατικών μεταφορών σε διάφορες επιστήμες.....	413
7.3 Η δομή των τιμών των εισιτηρίων στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.....	414
7.3.1 Ναύλοι και απόσταση στην ΑΑ.....	430
7.4 Η προτεινόμενη τιμολογιακή πολιτική για την ΑΑ.....	431
7.4.1 Εισαγωγή.....	431
7.4.2 Εισαγωγή στις μεθόδους τιμολόγησης.....	432
7.4.3 Πρόταση για εφαρμογή της «καινοτομικής» τιμολόγησης στην ΑΑ.....	435
7.4.4 Διάκριση τιμών και συγκέντρωση της αγοράς. Το παράδειγμα της αεροπορικής βιομηχανίας.....	445
7.4.5 Απελευθέρωση και τιμολογιακή πολιτική ΑΑ. Το παράδειγμα της αεροπορικής βιομηχανίας.....	446
7.4.6 Η Απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ και η αριστοποίηση της κατανομής των πόρων. Πρακτικά ζητήματα.....	446
7.5 Τελικά συμπεράσματα.....	453

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>:**

### **ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΓΧΩΡΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΕΡΟΠΛΟΪΑΣ..... 456-495**

8.1 Εισαγωγή.....	456
8.2 Ανάλυση του ανταγωνισμού στην Ευρωπαϊκή ακτοπλοϊκή αγορά.....	456
8.2.1 Οι Ευρωπαϊκές αγορές της Βαλτικής, της Βόρειας θάλασσας και της Μεσογείου.....	457
8.2.2 Ανάλυση ακτοπλοϊκών αγορών Ελλάδας, Νότιας Γαλλίας και Ισπανίας.....	458
8.3 Η φιλοσοφία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την απελευθέρωση των θαλάσσιων ενδοκοινοτικών υπηρεσιών στον τομέα των μεταφορών.....	461
8.3.1 Η νομοθεσία για την ελεύθερη παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών στα κράτη – Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.....	464
8.3.2 Οι επιπτώσεις της απελευθέρωσης σε Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Δανία και Γερμανία.....	467
8.4 Οι γενικότερες επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων ενδομεταφορών στις Κοινοτικές χώρες.....	475
8.5 Οι πρώτες επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων ενδομεταφορών στην Ελλάδα, μέχρι σήμερα.....	477
8.5.1 Διαδικασία δρομολόγησης πλοίων μετά την απελευθέρωση.....	477
8.5.2 Η πολυπλοκότητα του Δικτύου Ακτοπλοϊκών Συγκοινωνιών μετά την απελευθέρωση.....	478
8.5.3 Το επίπεδο εξυπηρέτησης των νησιών μετά την απελευθέρωση.....	480
8.6 Η απελευθέρωση της Ελληνικής και παγκόσμιας αεροπλοΐας και η συσχέτιση της με την άρση του Cabotage στην ΑΑ.....	482
8.6.1 Η απελευθέρωση των εναέριων μεταφορών στην Ελλάδα (θεσμικό πλαίσιο).....	483
8.6.2 Ομοιότητες αεροπορικής και ακτοπλοϊκής εγχώριας αγοράς πριν και μετά την απελευθέρωση τους.....	484
8.6.3 Επιπτώσεις απελευθέρωσης της αεροπλοΐας σε παγκόσμιο και εγχώριο επίπεδο και σύνδεση με ΑΑ.....	490
8.7 Συμπεράσματα.....	493



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>:**

### **ΟΙ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ..... 496-536**

9.1 Σκοπός.....	496
9.2 Παράγοντες που επέδρασαν στην τιμολογιακή πολιτική μετά την απελευθέρωση της ΑΑ. .	496
9.2.1 Προσδιοριστικοί παράγοντες τιμολογιακής πολιτικής ΑΑ (εξωτερικό περιβάλλον).....	496
9.2.2 Προσδιοριστικοί παράγοντες τιμολογιακής πολιτικής ΑΑ (εσωτερικό περιβάλλον).....	502
9.3 Στρατηγικές τιμολόγησης μετά την απελευθέρωση της ΑΑ.....	506
9.3.1 Επιλογή των στόχων της τιμολογιακής πολιτικής.....	508
9.3.2 Εκτίμηση της ζήτησης χωρητικότητας.....	511
9.3.3 Εκτίμηση κόστους.....	512
9.3.4 Ανάλυση ανταγωνιστών.....	514
9.3.5 Επιλογή τιμολογιακής μεθόδου.....	514
9.3.6 Επιλογή των τελικών τιμών. Μια πρόταση.....	531
9.4 Συμπεράσματα από τις στρατηγικές τιμολόγησης στην ΑΑ που προτάθηκαν.....	535

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>:**

### **ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΑ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ..... 537-554**

10.1 Εισαγωγή.....	537
10.2 Η τιμολόγηση στις γραμμές της ΑΑ μετά την απελευθέρωση.....	537
10.3 Η επίδραση του ανταγωνισμού στο επίπεδο των ναύλων στην ΑΑ.....	547
10.4 Σύγκριση τιμών, με βάση τα μίλια, για ταξίδια στις ευρωπαϊκές και ελληνικές θάλασσες (με ταχύπλοα).....	549
10.5 Συμπεράσματα.....	553

### **ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ..... 555-566**

Τελικά Συμπεράσματα.....	567
Βιβλιογραφία.....	570
Παραρτήματα.....	587

---

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

---

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>:**

Π.1.1. Διαχρονική εξέλιξη εξόδων ΑΑ (1999-2008, σε εκ. €).....	154
Π.1.2. Διαχρονική εξέλιξη ιδίων κεφαλαίων ΑΑ (1998-2008, σε εκ. €).....	154
Π.1.3. Διαχρονική εξέλιξη υποχρεώσεων ΑΑ (1998-2008, σε εκ. €) .....	155
Π.1.4. Διαχρονική εξέλιξη κερδών ΑΑ (1995-2008, σε εκ. €).....	155
Π.1.5. Διαχρονική εξέλιξη παγίων κεφαλαίων ΑΑ (1998-2008, σε εκ. €).....	156
Π.1.6. Διαχρονική εξέλιξη εσόδων ΑΑ (1999-2008, σε εκ. €).....	156
Π.1.7. Ανάλυση των S.W.O.T. της ΑΑ.....	157

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>:**

Π.2.1. Ενδεικτικά δρομολόγια πλοίων ακτοπλοϊκών εταιριών από λιμένα Πειραιά προς γραμμές της ΑΑ.....	207
--	-----

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>:**

Π.3.1. Ερωτηματολόγια έρευνας πεδίου στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά - Πειραιά» (ANEK LINES).....	587
Π.3.2. Ανάλυση αποτελεσμάτων έρευνας πεδίου (ANEK LINES).....	267
Π.3.3. Ερωτηματολόγια έρευνας πεδίου στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά - Πειραιά» (BLUE STAR FERRIES).....	590
Π.3.4. Ανάλυση αποτελεσμάτων έρευνας πεδίου (BLUE STAR FERRIES).....	272

## ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

### Α.ΕΠΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ:

<b>Διάγραμμα Β.1:</b> Κριτήρια επιλογής ταχύπλοων πλοίων στην ΑΑ.....	75
<b>Διάγραμμα Β.2:</b> Κριτήρια επιλογής συμβατικών πλοίων στην ΑΑ.....	76
<b>Διάγραμμα Β.3:</b> Ποσοστό επιβατών ΑΑ που είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν πάνω από 5% τιμολογιακή αύξηση εισιτηρίων για βελτίωση υπηρεσιών (2001).....	78
<b>Διάγραμμα Β.4:</b> Ποσοστό επιβατών ΑΑ που είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν πάνω από 5% τιμολογιακή αύξηση εισιτηρίων για μείωση του χρόνου ταξιδιού (2001).....	79

### Β.ΕΙΣΑΓΩΓΗ:

<b>Διάγραμμα Ε.1:</b> Η % συμβολή της Ελληνικής ακτοπλοΐας στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π. (1995-2005).....	92
---	----

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>:

<b>Διάγραμμα 1.1:</b> Μεγιστοποίηση κερδών για μια ακτοπλοϊκή επιχείρηση μετά την Απελευθέρωση.....	106
<b>Διάγραμμα 1.2:</b> Μισθοί/ άτομο (σε χιλ. €) σε πέντε βασικές εταιρίες της ΑΑ (2001-2008).....	120
<b>Διάγραμμα 1.3:</b> Οι στόχοι των εταιριών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση σύμφωνα με τα ΕΔΧ τους (2000-2010).....	121
<b>Διάγραμμα 1.4:</b> Κατάπλοι πλοίων (σε αριθμό) στα κυριότερα ακτοπλοϊκά λιμάνια της Ελλάδας (εκτός λιμένος Πειραιά, 2001-2008).....	124
<b>Διάγραμμα 1.5:</b> Κατάπλοι πλοίων (σε Κ.Ο.Χ.) στα κυριότερα ακτοπλοϊκά λιμάνια της Ελλάδας (εκτός λιμένος Πειραιά, 2001-2008).....	126
<b>Διάγραμμα 1.6:</b> Κατάπλοι πλοίων (σε αριθμό και Κ.Ο.Χ.) στο λιμάνι του Πειραιά (2002-2008).....	127
<b>Διάγραμμα 1.7:</b> Κύκλος εργασιών εσωτερικού κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (1998-2008, με πρόβλεψη 2009-2011).....	133
<b>Διάγραμμα 1.8:</b> Σύνολο παγίων κεφαλαίων κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (1998-2008, με πρόβλεψη 2009-2011).....	134
<b>Διάγραμμα 1.9:</b> Σύνολο ίδιων κεφαλαίων κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (1999-2008, με πρόβλεψη 2009-2011).....	135
<b>Διάγραμμα 1.10:</b> Σύνολο υποχρεώσεων κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (1999-2008, με πρόβλεψη 2009-2011).....	136
<b>Διάγραμμα 1.11:</b> Σύνολο εξόδων κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (1999-2008, με πρόβλεψη 2009-2011).....	137
<b>Διάγραμμα 1.12:</b> Σύνολο κερδών προ φόρων κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (1999-2008, με πρόβλεψη 2009-2011).....	138
<b>Διάγραμμα 1.13:</b> Διαχρονική εξέλιξη ηλικίας πλοίων κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (2000-2009, με πρόβλεψη 2010-2012).....	143

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>:

<b>Διάγραμμα 2.1:</b> % Κατανομή όγκου μεταφερθέντων επιβατών ανά αγορά για τις 6 Εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την ΗSW (2000-2008).....	166
<b>Διάγραμμα 2.2:</b> % Κατανομή όγκου μεταφερθέντων οχημάτων ανά αγορά για τις 6 Εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την ΗSW (2000-2008).....	168

<b>Διάγραμμα 2.3:</b> % Κατανομή όγκου μεταφερθέντων φορτηγών ανά αγορά για τις 6 Εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την HSW (2000-2007).....	171
<b>Διάγραμμα 2.4:</b> Ποσοστιαία κατανομή επιβατικής κίνησης έτους 2007 στις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου κατά τόπο προορισμού.....	178
<b>Διάγραμμα 2.5:</b> Ποσοστιαία κατανομή κίνησης τροχοφόρων έτους 2007 στις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου κατά τόπο προορισμού.....	179
<b>Διάγραμμα 2.6:</b> Λόγοι αύξησης της ακτοπλοϊκής κίνησης (διαχρονικά) στους επιβάτες, στα φορτηγά, στα δίκυκλα και στα Ι.Χ. οχήματα στην ΑΑ (1996-2008) .....	182
<b>Διάγραμμα 2.7:</b> Διακινήσιμα επιβάτες με οχηματαγωγά και επιβατηγά πλοία κατά ακτοπλοϊκές γραμμές Αιγαίου (1996-2008) .....	184
<b>Διάγραμμα 2.8:</b> Μεταφερθέντα οχήματα με οχηματαγωγά και επιβατηγά πλοία κατά ακτοπλοϊκές γραμμές Αιγαίου (1998-2008). .....	185
<b>Διάγραμμα 2.9:</b> Ποσοστιαία ανάλυση Ελληνικής ακτοπλοϊκής αγοράς ανά είδος ακτοπλοϊκής γραμμής (2006). .....	186
<b>Διάγραμμα 2.10:</b> Ποσοστιαία ανάλυση ανταγωνισμού στις κύριες ακτοπλοϊκές γραμμές της Ελληνικής ακτοπλοϊκής αγοράς (2006). .....	187
<b>Διάγραμμα 2.11:</b> Ποσοστιαία ανάλυση ανταγωνισμού υπαγόμενων γραμμών στο Υπουργείο Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής (2006). .....	188
<b>Διάγραμμα 2.12:</b> Ποσοστιαία ανάλυση γραμμών δραστηριοποίησης ακτοπλοϊκών εταιριών στις κύριες ακτοπλοϊκές γραμμές της εγχώριας αγοράς (2006). .....	188
<b>Διάγραμμα 2.13:</b> Δαπάνες μίσθωσης δρομολογιακών γραμμών ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας (1991-2009).....	194
<b>Διάγραμμα 2.14:</b> Κατανομή επιδοτήσεων Υ.Α.Ν.Π. ανά ακτοπλοϊκή γραμμή του Αιγαίου (2009). .....	195
<b>Διάγραμμα 2.15:</b> Τιμολόγηση και ισορροπία μονοπωλίου στην ΑΑ.....	198
<b>Διάγραμμα 2.16:</b> Η ύπαρξη φυσικού μονοπωλίου σε αγορές της ΑΑ. Η ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς», 2004 (case study).....	199
<b>Διάγραμμα 2.17:</b> Ισορροπία του αγαθού «υπηρεσίες της ΑΑ στις άγονες γραμμές».....	201

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 3.1:</b> Πως η αυξημένη προσφορά χωρητικότητας δημιουργεί αυξημένη ζήτηση για υπηρεσίες στην ΑΑ. Η ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς», 2003-2004 (case study) .....	218
<b>Διάγραμμα 3.2:</b> Η καμπύλη ζήτησης επιβατών Γ΄ θέσης γραμμής «Πειραιάς – Ρόδος» (1988-1990, τριμηνιαία στοιχεία για ένα πλοίο) .....	220
<b>Διάγραμμα 3.3:</b> Διαγραμματική απεικόνιση επιβατικής κίνησης ΝΕΛ LINES στη γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (1996-2006) .....	224
<b>Διάγραμμα 3.4:</b> Αποκλίσεις στατιστικών δεδομένων (επιβατική κίνηση ανά έτος, 1996-2004) από την προτεινόμενη συνάρτηση ζήτησης της γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» .....	226
<b>Διάγραμμα 3.5:</b> Η διακίνηση επιβατών στη γραμμή «Πειραιάς – Χίος- Μυτιλήνη» (1996-2008).....	228
<b>Διάγραμμα 3.6:</b> Το φαινόμενο της εποχικότητας στην ΑΑ (2007).....	230
<b>Διάγραμμα 3.7:</b> Εποχική Διακύμανση Εσόδων ANEK LINES (2000 2001) .....	234
<b>Διάγραμμα 3.8:</b> Εποχική διακύμανση εσόδων ΝΕΛ LINES (2002-2004).....	234
<b>Διάγραμμα 3.9:</b> Μέθοδοι και τεχνικές πρωτογενούς έρευνας. Επιλογή της κατάλληλης μεθόδου (έντονα γράμματα) για την ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χανιά» (2004).....	240

<b>Διάγραμμα 3.10:</b> Σκοπός ταξιδιού επιβατών Anek Lines και Blue Star Ferries (ποσά σε ποσοστά).....	244
<b>Διάγραμμα 3.11:</b> Συχνότητα ταξιδιού επιβατών Anek Lines και Blue Star Ferries (ποσά σε ποσοστά). ....	245
<b>Διάγραμμα 3.12:</b> Προτιμώμενη ημέρα ταξιδιού επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά).....	245
<b>Διάγραμμα 3.13:</b> Χρονική περίοδος κλεισίματος εισιτηρίου επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά).....	246
<b>Διάγραμμα 3.14:</b> Χρονική περίοδος ταξιδιού επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά).....	246
<b>Διάγραμμα 3.15:</b> Προτιμώμενη ώρα ταξιδιού επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά). ....	247
<b>Διάγραμμα 3.16:</b> Τρόπος άφιξης στο λιμάνι της Σούδας επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά).....	248
<b>Διάγραμμα 3.17:</b> Τόπος μόνιμης κατοικίας επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά).....	248
<b>Διάγραμμα 3.18 :</b> Ταξιδεύετε μόνος ή οικογενειακά; (ποσά σε ποσοστά) .....	249
<b>Διάγραμμα 3.19:</b> Φύλο επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά).....	249
<b>Διάγραμμα 3.20:</b> Επάγγελμα επιβατών εταιριών (ποσά σε ποσοστά). ....	250
<b>Διάγραμμα 3.21:</b> Συμφωνείτε με την αύξηση της τιμής του εισιτηρίου της γ' θέσης κατά 10 με 20 ευρώ προκειμένου να μειωθεί ο χρόνος ταξιδιού σε 4,5 ώρες; (ποσά σε ποσοστά).....	250
<b>Διάγραμμα 3.22:</b> Εξέλιξη διαφημιστικής δαπάνης (σε χιλιάδες €) εταιριών της ΑΑ (2000-2003).....	258
<b>Διάγραμμα 3.23:</b> Εξέλιξη διαφημιστικής δαπάνης (σε χιλιάδες €) ανά εισηγμένη ακτοπλοϊκή εταιρία ΑΑ (2000-2003) .....	259
<b>Διάγραμμα 3.24:</b> Κατανομή διαφημιστικής δαπάνης εισηγμένων ακτοπλοϊκών εταιριών ανά επικοινωνιακό μέσο (2003).....	260
<b>Διάγραμμα 3.25:</b> Συσχέτιση έντασης διαφήμισης και συγκέντρωσης ΑΑ (2009).....	261

#### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 4.1:</b> Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ, μετά την απελευθέρωση .....	279
---	-----

#### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 5.1:</b> Χαρακτηρισμός αγορών με βάση τον αριθμό των επιχειρήσεων και το είδος της παρεχόμενης υπηρεσίας.....	298
<b>Διάγραμμα 5.2:</b> Οι παράγοντες που καθορίζουν τη γενική μορφή της αγοράς της ΑΑ, μετά την απελευθέρωσή της .....	300
<b>Διάγραμμα 5.3:</b> Οι παράγοντες που καθιστούν τη μορφή της αγοράς της ΑΑ, μετά τη μερική απελευθέρωση, ως ολιγοπωλιακή αγορά διαφοροποιημένης μορφής... ..	307
<b>Διάγραμμα 5.4:</b> Ανάλυση ανταγωνισμού της ΑΑ με βάση τις 5 δυνάμεις του Porter και την ανάλυση των «ΠΠΒ» και «ΒΣ» .....	308
<b>Διάγραμμα 5.5:</b> Ένταση εμποδίων εισόδου στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση .....	312
<b>Διάγραμμα 5.6:</b> Παράγοντες που θα δυσκόλευαν την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην ΑΑ μετά την άρση του cabotage .....	313
<b>Διάγραμμα 5.7:</b> Διάκριση οικονομικών κλίμακας και προσαρμογή τους στην ΑΑ .....	314
<b>Διάγραμμα 5.8:</b> Ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος και ένταση των εμποδίων εισόδου στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.....	319
<b>Διάγραμμα 5.9:</b> Διαφοροποίηση των υπηρεσιών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση και ένταση εμποδίων εισόδου .....	324
<b>Διάγραμμα 5.10:</b> Παράγοντες που καθιστούν τη διαπραγματευτική δύναμη των	

αγοραστών μιας υπηρεσίας υψηλή (ή αυξημένη).....	328
<b>Διάγραμμα 5.11:</b> Μεταβολή τιμής καυσίμων μεταξύ 1/03 και 12/04.....	330
<b>Διάγραμμα 5.12:</b> Μεταβολή τιμής καυσίμων μεταξύ 1/2004-9/2009 (τα ποσά είναι σε €/τόνο).....	330
<b>Διάγραμμα 5.13:</b> Οι παράγοντες που καθορίζουν την ένταση του ανταγωνισμού σε μια αγορά.....	331
<b>Διάγραμμα 5.14:</b> Μέσος όρος πληρότητας επιβατών στην ΑΑ από/ προς Αττική (1970-2000).....	335
<b>Διάγραμμα 5.15:</b> Οι παράγοντες που καθορίζουν το βαθμό έλξης μιας συγκεκριμένης αγοράς.....	339

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 6.1:</b> % Κατανομή εσόδων εσωτερικού ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου (2008) .....	359
<b>Διάγραμμα 6.2:</b> Διαχρονική εξέλιξη εσόδων εσωτερικού (σε χιλ. €) των τεσσάρων μεγαλύτερων εταιριών της ΑΑ και συνολικά (1999-2008).....	360
<b>Διάγραμμα 6.3:</b> Η συρρίκνωση της ΑΑ σε 4-5 ομίλους επιχειρήσεων (2010).....	362
<b>Διάγραμμα 6.4:</b> Κύριοι τύποι επιχειρηματικών εξαγορών και προσαρμογή τους στην ΑΑ (πλάγια υπογραμμισμένα γράμματα).....	364
<b>Διάγραμμα 6.5:</b> Η «ανασυσταμένη καμπύλη ζήτησης» στο υπόδειγμα Cournot.....	364
<b>Διάγραμμα 6.6:</b> Η λύση Cournot στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς - Χανιά» .....	376
<b>Διάγραμμα 6.7:</b> Ανταγωνισμός Cournot στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» (αλγεβρική/διαγραμματική προσέγγιση) .....	379
<b>Διάγραμμα 6.8:</b> Κατανομή εσόδων ανά γραμμή δραστηριότητας της εταιρίας Nel Lines κατά το έτος 2004 .....	386
<b>Διάγραμμα 6.9:</b> Η λύση Bertrand στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (συνάρτηση αντίδρασης της εταιρίας Nel Lines) .....	389
<b>Διάγραμμα 6.10:</b> Η λύση Bertrand στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (συνάρτηση αντίδρασης Nel Lines και Hellenic Seaways).....	390
<b>Διάγραμμα 6.11:</b> Περιγραφή πιθανής θετικής σχέσης μεταξύ βιομηχανικής συγκέντρωσης και κερδοφορίας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.....	409

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 7.1:</b> Σύγκριση μέσου όρου τιμών εισιτηρίων επιβατών με πλοίο και αεροπλάνο (6/7/2009 - τα ποσά είναι σε €).....	426
<b>Διάγραμμα 7.2:</b> Σύγκριση απόστασης και τιμής εισιτηρίου/ μίλι στην ΑΑ (2008).....	431
<b>Διάγραμμα 7.3:</b> Σχέση απόστασης και ναύλων οχημάτων στην ΑΑ (Ναυολόγιο 1987).....	432
<b>Διάγραμμα 7.4:</b> Τιμές Ramsey (case study) στη γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς».....	443

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 8.1:</b> Ανταγωνισμός ανά γραμμή στις ευρωπαϊκές ακτοπλοϊκές αγορές (2006). .....	457
<b>Διάγραμμα 8.2:</b> Γραμμές δραστηριοποίησης ανά εταιρία στις ευρωπαϊκές ακτοπλοϊκές αγορές (2006).....	458
<b>Διάγραμμα 8.3:</b> Ανταγωνισμός ανά γραμμή στις ακτοπλοϊκές αγορές της Μεσογείου (2006)..	459
<b>Διάγραμμα 8.4:</b> Γραμμές δραστηριοποίησης ανά εταιρία στις ακτοπλοϊκές αγορές της Μεσογείου (2006). .....	460
<b>Διάγραμμα 8.5:</b> Αριθμός επιβιβασθέντων και αποβιβασθέντων επιβατών στα λιμάνια της Γαλλίας 1997-2005 (σε χιλιάδες).....	469
<b>Διάγραμμα 8.6:</b> Αριθμός επιβιβασθέντων και αποβιβασθέντων επιβατών στα λιμάνια της Ιταλίας 1997-2006 (σε χιλιάδες).....	471
<b>Διάγραμμα 8.7:</b> Αριθμός επιβιβασθέντων και αποβιβασθέντων επιβατών στα λιμάνια Γαλλίας, Ιταλίας, Γερμανίας, Δανίας και Ισπανίας (1997-2005) .....	474

<b>Διάγραμμα 8.8:</b> Συγκοινωνιακά προβλήματα που παρατηρούνται στην ΑΑ μετά τη μερική απελευθέρωσή της .....	479
--	-----

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 9.1:</b> Διαδικασία άσκησης σωστής τιμολογιακής πολιτικής, για τις εταιρίες ΑΑ, μετά την απελευθέρωση της αγοράς.....	507
<b>Διάγραμμα 9.2:</b> Οι πιθανοί στόχοι της τιμολογιακής πολιτικής των εταιριών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση.....	508
<b>Διάγραμμα 9.3:</b> Απόκτηση ηγεσίας – ποιότητας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση .....	510
<b>Διάγραμμα 9.4:</b> Εκτίμηση της ζήτησης χωρητικότητας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση .....	511
<b>Διάγραμμα 9.5:</b> Οι παράγοντες του κόστους παραγωγής για την άσκηση σωστής τιμολογιακής πολιτικής μετά την απελευθέρωση της ΑΑ.....	513
<b>Διάγραμμα 9.6:</b> Στρατηγικές τιμολόγησης μετά την απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ.....	516
<b>Διάγραμμα 9.7:</b> Τιμολογιακή πολιτική από τον ηγέτη της αγοράς στην ΑΑ.....	528
<b>Διάγραμμα 9.8:</b> Δέντρο αποφάσεων για την επιλογή των τελικών τιμών στην ΑΑ, μετά την άρση του Cabotage. Πρόταση.....	534

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>:**

<b>Διάγραμμα 10.1:</b> Οι μεταβολές των ναύλων οικονομικής θέσης (σε €) επιβατών και Ι.Χ. αυτοκινήτων σε 11 γραμμές της ΑΑ 2 μήνες μετά την απελευθέρωση της αγοράς (Μάιος – Ιούλιος 2006) .....	539
<b>Διάγραμμα 10.2:</b> % Σύγκριση των ναύλων (σε €) οικονομικής θέσης (σε 7 γραμμές, από το λιμάνι του Πειραιά) των συμβατικών πλοίων μετά την απελευθέρωση της ΑΑ.....	545
<b>Διάγραμμα 10.3:</b> % Σύγκριση των ναύλων (σε €) οικονομικής θέσης (σε 7 γραμμές, από το λιμάνι του Πειραιά) των ταχύπλοων πλοίων μετά την απελευθέρωση της ΑΑ.....	545
<b>Διάγραμμα 10.4:</b> Οι μεταβολές των κομίστρων σε 10 γραμμές της ΑΑ μεταξύ 2009-2010 (Ιούλιος – Αύγουστος).....	548
<b>Διάγραμμα 10.5:</b> Σύγκριση τιμών εισιτηρίων (σε €) επιβατών ευρωπαϊκών και ελληνικών ακτοπλοϊκών διαδρομών για παρόμοιες μιλιομετρικές αποστάσεις (2008) ...	552

### **ΕΠΙΛΟΓΟΣ: ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ**

<b>Διάγραμμα Σ.1:</b> Η επίδραση της απόκλισης του ΟΚ από το ΜΚ στην ΑΑ .....	557
<b>Διάγραμμα Σ.2:</b> Οικονομίες κλίμακας για ένα πλοίο της ΑΑ.....	558
<b>Διάγραμμα Σ.3:</b> Τα 4 βασικά χαρακτηριστικά της μακροχρόνιας κατάστασης ισορροπίας μιας ανταγωνιστικής ΑΑ .....	562
<b>Διάγραμμα Σ.4:</b> Τα κριτήρια εφαρμογής του λειτουργικού ανταγωνισμού (workable competition) στην ΑΑ μετά την πλήρη απελευθέρωσή της (2006).....	564

## ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

### Α.ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ:

<b>Πίνακας Β.1:</b> Ικανοποίηση από συχνότητα ταξιδιών και αιτίες μη συχνών ταξιδιών των επιβατών της ΑΑ (2001).....	70
<b>Πίνακας Β.2:</b> Βαθμός ικανοποίησης των επιβατών από τα δρομολόγια που υπάρχουν για τα νησιά του Αιγαίου (2001).....	70
<b>Πίνακας Β.3:</b> Βαθμός ικανοποίησης των επιβατών, στο επιβατικό λιμάνι του Πειραιά, από τις συνθήκες εξυπηρέτησης (2001).....	72
<b>Πίνακας Β.4:</b> Σκοπός ταξιδιού επιβατών ΑΑ (2001).....	73

### Β.ΕΙΣΑΓΩΓΗ:

<b>Πίνακας Ε.1:</b> Διαχρονικές μορφές αγοράς Ελληνικής ακτοπλοΐας Αιγαίου (1830-2009).....	90
---	----

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>:

<b>Πίνακας 1.1:</b> Αριθμός πραγματοποιηθέντων προγραμματισμένων ακτοπλοϊκών δρομολογίων (Δ) και προσεγγίσεων κατά Νομό, από και προς το Νομό Αττικής (1970-2003).....	111
<b>Πίνακας 1.2:</b> Αριθμός πραγματοποιηθεισών πτήσεων κατά Νομό, από και προς το Νομό Αττικής (1970-2003).....	112
<b>Πίνακας 1.3:</b> Κατάσταση απασχολούμενου προσωπικού σε πέντε βασικές ακτοπλοϊκές εταιρίες στο Αιγαίο (1997-2008).....	118
<b>Πίνακας 1.4:</b> Κατάπλοι πλοίων (σε αριθμό και Κ.Ο.Χ.) στα κυριότερα ακτοπλοϊκά λιμάνια της Ελλάδας (2001-2007).....	123
<b>Πίνακας 1.5:</b> Κατάπλοι επιβατηγών πλοίων εσωτερικού (σε αριθμό και Κ.Ο.Χ.) στο λιμάνι του Πειραιά (2002-2008).....	126
<b>Πίνακας 1.6:</b> Διανυθέντα μίλια ακτοπλοϊκών εταιριών Nel, HSW & Blue (2002-2007).....	129
<b>Πίνακας 1.7:</b> Αριθμός δρομολογίων ΑΑ από το λιμάνι του Πειραιά για τα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη τους θερινούς μήνες (2007-2008).....	130
<b>Πίνακας 1.8:</b> Αριθμός δρομολογίων ΑΑ από το λιμάνι του Πειραιά τις ημέρες της Μεγάλης Εβδομάδας (2003-2006).....	130
<b>Πίνακας 1.9:</b> Η διακύμανση του στόλου (2000 – 2008) των πέντε βασικότερων ακτοπλοϊκών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην ΑΑ.....	142
<b>Πίνακας 1.10:</b> Μέσοι όροι τεχνολογικών χαρακτηριστικών πλοίων κυριότερων εταιριών της ΑΑ, μεταξύ 2002-2006.....	146
<b>Πίνακας 1.11:</b> Προσεγγιστικός υπολογισμός ελαστικότητας προσφοράς ως προς την τιμή ακτοπλοϊκής εταιρίας Nel Lines (2000 – 2006).....	149

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>:

<b>Πίνακας 2.1:</b> Αριθμός μεταφερθέντων επιβατών (σε εκ.) για τις έξι εισηγμένες εταιρίες και την Hellenic Seaways (2000-2008) σε 3 περιοχικές αγορές.....	165
<b>Πίνακας 2.2:</b> Αριθμός μεταφερθέντων Ι.Χ. αυτοκινήτων (σε εκ.) για τις έξι εισηγμένες εταιρίες και την Hellenic Seaways (2000-2008) σε 3 περιοχικές αγορές.....	169
<b>Πίνακας 2.3:</b> Αριθμός μεταφερθέντων φορτηγών αυτοκινήτων (σε χιλιάδες) για τις έξι εισηγμένες εταιρίες και την Hellenic Seaways (2001-2007) σε 3 περιοχικές αγορές.....	170



<b>Πίνακας 2.4:</b> Μέσος Ετήσιος Ρυθμός Μεταβολής (%) κίνησης επιβατών στην ΑΑ κατά γραμμή (1970-2000). .....	173
<b>Πίνακας 2.5:</b> Διακινηθέντες επιβάτες ΑΑ (ανά λιμένα) για τα έτη 2001-2007 (μεταξύ 2001-2004 τα ποσά είναι σε χιλιάδες ενώ τα επόμενα είναι πλήρη). .....	174
<b>Πίνακας 2.6:</b> Διακινηθέντα Ι.Χ. οχήματα ΑΑ (ανά λιμένα) για τα έτη 2001-2007 (μεταξύ 2001-2004 τα ποσά είναι σε χιλιάδες ενώ τα υπόλοιπα είναι πλήρη). .....	176
<b>Πίνακας 2.7:</b> Επιβατική κίνηση στην ΑΑ (από το λιμάνι του Πειραιά), μεταξύ των ετών 1996-2008, κατά τόπους προορισμού. ....	180
<b>Πίνακας 2.8:</b> Ετήσια μεταβολή φορτωθέντων τροχοφόρων εσωτερικού κατά κατηγορία (από το λιμάνι του Πειραιά), μεταξύ των ετών 1996-2008, κατά τόπους προορισμού. ....	181
<b>Πίνακας 2.9:</b> Αριθμός δρομολογιακών γραμμών ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας, αριθμός ετήσιων δρομολογίων και ετήσιες πιστώσεις (1991-2009). ....	193

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 3.1:</b> Αύξηση (%) μεταφορικής κίνησης στη γραμμή «Χανιά-Πειραιάς» μεταξύ 2002-2003 (Ιούλιος – Αύγουστος). ....	217
<b>Πίνακας 3.2:</b> Στοιχεία κίνησης της ΝΕΛ LINES στη γραμμή «Πειραιάς-Χίος-Μυτιλήνη» (1996-2006). ....	221
<b>Πίνακας 3.3:</b> Αποκλίσεις στατιστικών δεδομένων και προτεινόμενης συνάρτησης ζήτησης της γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (1996-2004). ....	227
<b>Πίνακας 3.4:</b> Προβολή στατιστικών δεδομένων της γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» στο μέλλον (2005-2008). ....	227
<b>Πίνακας 3.5:</b> Μηνιαία % κατανομή επιβατικής κίνησης ΑΑ πριν από τη μερική και μετά την Πλήρη άρση του Cabotage (2001 & 2008). ....	232
<b>Πίνακας 3.6:</b> Εποχικότητα και % κατανομή εσόδων ANEK LINES (2001). ....	233
<b>Πίνακας 3.7:</b> Στάδια Έρευνας Αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιάς» (2004). ....	238
<b>Πίνακας 3.8:</b> Βασικοί στόχοι της «έρευνας αγοράς» στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς»(2004). ....	239
<b>Πίνακας 3.9:</b> Έξοδα διάθεσης (ποσά σε χιλ. ευρώ) εταιριών της ΑΑ πριν και μετά την άρση του Cabotage (2000-2008). ....	262

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 4.1:</b> Θεωρητική ταξινόμηση αγαθών με βάση την ελαστικότητα ζήτησης ως προς το Εισόδημα .....	285
<b>Πίνακας 4.2:</b> Προσεγγιστικός υπολογισμός ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ (1996-2002). ....	286
<b>Πίνακας 4.3:</b> Μέσος σταθμικός των τιμών εισιτηρίων πλοίου – αεροπλάνου από/ προς Αττική κατά νομό και κατά περίοδο με συντελεστή στάθμισης του διακινηθέντες επιβάτες (Σε δραχμές, σταθερές τιμές 1995). ....	290
<b>Πίνακας 4.4:</b> Μέσος όρος (θερινής και χειμερινής περιόδου) τιμών εισιτηρίων αεροπλάνου και αποβιβασθέντων και επιβιβασθέντων επιβατών ΑΑ από/ προς Αττική κατά νομό (Σε δραχμές, σταθερές τιμές 1995). ....	291
<b>Πίνακας 4.5:</b> Υπολογισμός Σταυροειδούς Ελαστικότητας Ζήτησης στην ΑΑ κατά ακτοπλοϊκή γραμμή (1970-2003). ....	292
<b>Πίνακας 4.6:</b> Σύγκριση Τιμών Σταυροειδούς Ελαστικότητας Ζήτησης στην ΑΑ κατά ακτοπλοϊκή γραμμή (1970-2003) .....	293

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 5.1:</b> Προσεγγιστικός υπολογισμός οικονομικών κλίμακας ΑΑ (μέθοδος επιβίωσης	
---	--

του G. Stigler) .....	317
<b>Πίνακας 5.2:</b> Ημερομηνία ίδρυσης εταιριών της ΑΑ (2009) .....	321
<b>Πίνακας 5.3:</b> Αρχική και αναπόσβεστη αξία πλοίων της εταιρίας NEA LINES για το έτος 2008.....	323
<b>Πίνακας 5.4:</b> Πληρότητα επιβατών στην ΑΑ κατά νομό από/ προς Αττική (1970-2000) .....	334
<b>Πίνακας 5.5:</b> Υπολογισμός συντελεστών πληρότητας για την εταιρία Nel Lines σε όλες τις ακτοπλοϊκές γραμμές δραστηριοποίησης της (2000-2007).....	336
<b>Πίνακας 5.6:</b> Υπολογισμός συντελεστών πληρότητας στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» για την εταιρία Nel Lines (2000-2006).....	337
<b>Πίνακας 5.7:</b> Συνοπτική ανάλυση του ανταγωνισμού στην ΑΑ (2009) με βάση το υπόδειγμα Porter. ....	344

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 6.1:</b> Σχέση του δείκτη ΗΗΙ με την ένταση του τιμολογιακού ανταγωνισμού σε μια βιομηχανία .....	352
<b>Πίνακας 6.2:</b> Κύκλος εργασιών εταιριών της ΑΑ για τα έτη 2003 και 2008 (σε χιλ. € και σε %).....	353
<b>Πίνακας 6.3:</b> Κύκλος εργασιών σε χιλιάδες ευρώ (εσωτερικού) επιλεγμένων εταιριών της ΑΑ (1999-2008).....	356
<b>Πίνακας 6.4:</b> % Κατανομή εσόδων εταιριών της ΑΑ επί του συνόλου του κύκλου εργασιών του κλάδου (1999 – 2008) .....	357
<b>Πίνακας 6.5:</b> Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ στην αγορά της ΑΑ (1999-2008) .....	358
<b>Πίνακας 6.6:</b> Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ, CR4 και $\nu$ στην αγορά της ΑΑ (1999-2008).....	361
<b>Πίνακας 6.7:</b> Μετοχική σύνθεση εταιριών της ΑΑ (2009) .....	363
<b>Πίνακας 6.8:</b> Διακινηθέντες επιβάτες (σε χιλ.) στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιά» (2000-2008).....	382
<b>Πίνακας 6.9:</b> Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιάς» (2003–2009) .....	384
<b>Πίνακας 6.10:</b> Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιά» (2003-2009).....	385
<b>Πίνακας 6.11:</b> Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Χίος - Μυτιλήνη» (2004-2009).....	392
<b>Πίνακας 6.12:</b> Ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής Αιγαίου «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (2005).....	393
<b>Πίνακας 6.13:</b> Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Ηράκλειο – Πειραιάς» (2001-2008) ...	394
<b>Πίνακας 6.14:</b> Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Ηράκλειο» (2001-2009).....	396
<b>Πίνακας 6.15:</b> Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Δωδεκάνησα – Πειραιάς» (2004-2009) .....	398
<b>Πίνακας 6.16:</b> Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Δωδεκάνησα» (2001-2009).....	399
<b>Πίνακας 6.17:</b> Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Κυκλάδες» (2004-2009) .....	400
<b>Πίνακας 6.18:</b> Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Κυκλάδες» (2004-2009).....	401
<b>Πίνακας 6.19:</b> Συσχέτιση κερδοφορίας και βαθμού συγκέντρωσης στην ΑΑ αντιμετωπίζοντας την αγορά ως σύνολο, μεταξύ 1999-2008 (τα έσοδα είναι σε χιλ. € και τα κέρδη σε εκ. €) .....	406
<b>Πίνακας 6.20:</b> Συσχέτιση κερδοφορίας και βαθμού συγκέντρωσης στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς», μεταξύ 2003-2009 (τα έσοδα είναι σε χιλ. € και τα κέρδη σε εκ. €).....	407

<b>Πίνακας 6.21:</b> Συσχέτιση κερδοφορίας και βαθμού συγκέντρωσης στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς», μεταξύ 2001-2009 (τα έσοδα είναι σε χιλ. € και τα κέρδη σε εκ. €).....	408
<b>Πίνακας 6.22:</b> Μικροοικονομική μορφή των αγορών στην ΑΑ (μέχρι το έτος 2009).....	410

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 7.1:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Χανιά» (6/7/2009).....	415
<b>Πίνακας 7.2:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Ρόδος» (6/7/2009).....	416
<b>Πίνακας 7.3:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Μύκονος» (6/7/2009).....	417
<b>Πίνακας 7.4:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Σάμος» (6/7/2009).....	418
<b>Πίνακας 7.5:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Ηράκλειο» (6/7/2009).....	419
<b>Πίνακας 7.6:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Σαντορίνη» (6/7/2009).....	420
<b>Πίνακας 7.7:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Μυτιλήνη» (6/7/2009).....	421
<b>Πίνακας 7.8:</b> Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Χίος» (6/7/2009).....	422
<b>Πίνακας 7.9:</b> Διαθέσιμες θέσεις (2009) για τους επιβάτες στην ΑΑ (και συντομογραφίες τους), μετά την απελευθέρωση (τιμολογιακές κατηγορίες).....	423
<b>Πίνακας 7.10:</b> Τιμολογιακές κατηγορίες οχημάτων (2009) για τους επιβάτες στην ΑΑ και συντομογραφίες τους μετά την απελευθέρωση.....	424
<b>Πίνακας 7.11:</b> Αποκλίσεις μέσου όρου τιμών εισιτηρίων επιβατών και οχημάτων σε 8 ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου (6/7/2009).....	425
<b>Πίνακας 7.12:</b> Η δομή των τιμών στην ΑΑ (σε 8 ακτοπλοϊκές γραμμές) μετά την απελευθέρωση (6/7/2009).....	427
<b>Πίνακας 7.13:</b> Καθορισμός των τιμών εισιτηρίων επιβατών σε 6 ακτοπλοϊκές γραμμές με βάση την απόσταση (28/6/2008).....	430
<b>Πίνακας 7.14:</b> Πως ενσωματώνονται στους ναύλους τα μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων στην ΑΑ.....	451

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 8.1:</b> Σύνολο αποβιβασθέντων και επιβιβασθέντων επιβατών (σε χιλιάδες) στα λιμάνια Ισπανίας, Γερμανίας, Δανίας, Ιταλίας, Γαλλίας (1997 – 2005).....	472
<b>Πίνακας 8.2:</b> Συναρτήσεις προσδιορισμού καταλληλότερης μορφής εξίσωσης για το σύνολο αποβιβασθέντων και επιβιβασθέντων επιβατών στα λιμάνια Ισπανίας, Γερμανίας, Δανίας, Ιταλίας, Γαλλίας (1997 – 2005).....	473
<b>Πίνακας 8.3:</b> Σύγκριση ακτοπλοϊκής αγοράς Αιγαίου και Ελληνικής αεροπλοΐας (2009).....	485

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 9.1:</b> Προσφορές και εκπτώσεις εταιριών της ΑΑ μετά την άρση του Cabotage (2006 – 2009).....	521
---	-----

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>:**

<b>Πίνακας 10.1:</b> Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων οικονομικής θέσης επιβατών και Ι.Χ. αυτοκινήτων σε διάστημα 2 μηνών από την απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ (Μάιος – Ιούλιος 2006).....	538
<b>Πίνακας 10.2:</b> Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων, επιβατών και Ι.Χ. αυτοκινήτων, από Πειραιά για Αργοσαρωνικό σε διάστημα 2 μηνών από την απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ (Μάιος – Ιούλιος 2006).....	540
<b>Πίνακας 10.3:</b> Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων επιβατών οικονομικής θέσης και Ι.Χ.	

αυτοκινήτων (12/6/2007-9/8/2007) .....	541
<b>Πίνακας 10.4:</b> Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων οικονομικής θέσης επιβατών (1/6/2006-16/4/2008) .....	542
<b>Πίνακας 10.5:</b> Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων (σε €) επιβατών οικονομικής θέσης (πριν την 1/6/2006 – 15/6/2010) .....	544
<b>Πίνακας 10.6:</b> Απόκλιση τιμών εισιτηρίων σε 10 γραμμές της ΑΑ μεταξύ 2009-2010 (Ιούλιος – Αύγουστος).....	547
<b>Πίνακας 10.7:</b> Απόκλιση τιμών εισιτηρίων ευρωπαϊκών και ελληνικών ακτοπλοϊκών διαδρομών για παρόμοιες μιλιομετρικά αποστάσεις (2008).....	550

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΠΗ

*Αφιερώνεται  
σε όλους όσους έχουν  
μοχθήσει για  
τη γνώση, άρα ....  
και σε εμένα.*

\* \* \* \* \*

*“Υπό τις παρούσες συνθήκες,  
η επιδίωξη των αρχών  
του κείνσιανισμού  
φαίνεται ακόμη πιο κερδοφόρα  
από ό,τι η επιδίωξη  
του «δόγματος των αγορών»”.*

Joseph E. Stiglitz,  
Νόμπελ Οικονομίας, 2001.

\* \* \* \* \*

---

## ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

---

<b>AC:</b>	Average Cost (Μέσο Κόστος).
<b>ANALIR:</b>	Ένωση Ισπανικών Ακτοπλοϊκών Εταιρειών.
<b>Anek:</b>	Anek Lines (Γραμμές Ανέκ).
<b>Blue:</b>	Blue Star Ferries (Γραμμές Μπλε Φέρρυς).
<b>CMN:</b>	Εταιρεία Θαλάσσιων Μεταφορών Νότου.
<b>CPP:</b>	Cost Plus Pricing.
<b>CR:</b>	Concentration ratio (Λόγος Συγκέντρωσης).
<b>E<sub>D</sub>:</b>	Elasticity of Demand (Ελαστικότητα Ζήτησης).
<b>Euros:</b>	Νηολόγιο Ευρωπαϊκής Ένωσης.
<b>E<sub>y</sub>:</b>	Ελαστικότητα ζήτησης ως προς το εισόδημα.
<b>FMA:</b>	Finnish Maritime Administration (Φινλανδική Διοίκηση Ναυτιλίας).
<b>HHI:</b>	Herfindahl – Hirschman Index (Δείκτης των Herfindahl και Hirschman).
<b>HKI:</b>	Hannah-Kay Index (Δείκτης των Hannah και Kay).
<b>HSW:</b>	Hellenic Seaways (Ελληνικές Θαλάσσιες Γραμμές).
<b>ISM:</b>	International Safety Management Code (ΔΚΑΔ).
<b>LTI:</b>	Loanable Theory of Investment (Θεωρία Δανειακών Κεφαλαίων).
<b>MC:</b>	Marginal Cost (Οριακό Κόστος).
<b>MCR:</b>	Marginal Cost Ratio (Λόγος Οριακού Κόστους).
<b>MR:</b>	Marginal Revenue (Οριακό Έσοδο).
<b>Minoan:</b>	Minoan Lines (Μινωϊκές Γραμμές).
<b>Nel:</b>	Nel Lines (Ναυτιλιακή Εταιρία Λέσβου).
<b>OLS:</b>	(Μέθοδος) Κανονικών Ελαχίστων Τετραγώνων.
<b>P:</b>	Price/ Τιμή.
<b>RO-RO:</b>	Roll on – Roll off. Πλοία δεχόμενα τροχήλατη κίνηση προς τα μέσα και έξω από το garage του πλοίου.

<b>RP:</b>	Ramsey Pricing (Τιμολόγηση με βάση τις τιμές Ramsey).
<b>RPT:</b>	Revealed Preference Theory (Samuelson Theory for Consumer). Προτιμήσεις καταναλωτών που έχουν αποκαλυφθεί/ εκφραστεί.
<b>Saos:</b>	Saos Ferries.
<b>SNCM:</b>	Μεσογειακή Εθνική Εταιρεία Κορσικής (Société Nationale Maritime Corse Méditerranée).
<b>SSS:</b>	Short Sea Shipping (NMA).
<b>S.W.O.T.:</b>	Strengths (δυνάμεις), Weaknesses (Αδυναμίες), Opportunities (Ευκαιρίες), Threats (Απειλές).
<b>TC:</b>	Total Cost (Συνολικό Κόστος).
<b>TR:</b>	Total Revenue (Συνολικά Έσοδα).
<b>YM:</b>	Yield Management (Διοίκηση Αποδοτικότητας).
<b>AA:</b>	Ακτοπλοία Αιγαίου.
<b>ΑΕ:</b>	Ανώνυμη Εταιρία.
<b>Α.Ε.Π.:</b>	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν.
<b>ΒΣ:</b>	Βαθμός Συγκέντρωσης.
<b>ΔΕ:</b>	Δείκτης Εντροπίας.
<b>ΔΣ:</b>	Δείκτης $\sigma^2$ .
<b>ΕΑΜ:</b>	Ελάχιστο Αποδοτικό Μέγεθος (MES).
<b>Ε/Γ – Ο/Γ</b>	Επιβατηγό – Οχηματαγωγό.
<b>ΕΔΧ:</b>	Ενημερωτικό Δελτίο Χρήσης.
<b>ΙΟΒΕ:</b>	Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών.
<b>ΙΠΒ:</b>	Ικανότητα Παραγωγής Βιομηχανίας.
<b>ΚΔΕΕ:</b>	Καθαρό Διαθέσιμο Εθνικό Εισόδημα.
<b>ΚΕΠΕ:</b>	Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών.
<b>ΚΖΠ:</b>	Κύκλος Ζωής Προϊόντος.
<b>ΚΛΠ:</b>	Κεντρικό Λιμεναρχείο Πειραιώς.
<b>Κ.Ο.Χ.:</b>	Κόροι Ολικής Χωρητικότητας.
<b>ΚΠΣ:</b>	Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης.

<b>ΛΣ:</b>	Λιμενικό Σώμα.
<b>ΜΑ:</b>	Μονοπωλιακός Ανταγωνισμός.
<b>ΜΚ:</b>	Μέσο Κόστος.
<b>ΝΑΤ:</b>	Ναυτικό Απομαχικό Ταμείο.
<b>ΟΕ:</b>	Οριακό Έσοδο.
<b>ΟΚ:</b>	Οριακό Κόστος.
<b>ΟΛΠ:</b>	Οργανισμός Λιμένος Πειραιώς.
<b>ΟΤΑ:</b>	Οργανισμός Τοπικής Αυτοδιοίκησης.
<b>ΠΝΟ:</b>	Πανελλήνια Ναυτική Ομοσπονδία.
<b>ΡΑΘΕ:</b>	Ρυθμιστική Αρχή Θαλάσσιων Ενδομεταφορών.
<b>ΣΕΘΑΜ:</b>	Σύστημα Εσωτερικών Θαλάσσιων Μεταφορών (Μελέτη Υ.Ε.Ν. για θαλάσσιες μεταφορές).
<b>Σ&amp;Ε:</b>	Συγχωνεύσεις και εξαγορές (Μ&Α).
<b>ΣΕΤΕ:</b>	Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων
<b>ΣΤΚ:</b>	Σταθερό Κόστος.
<b>ΤΑ:</b>	Τέλειος Ανταγωνισμός.
<b>ΥΕΝ:</b>	Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας
<b>ΥΠΟΙΑΝ:</b>	Υπουργείο Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής (το 2009 συγχωνεύτηκε με το ΥΕΝ).
<b>Χ.Α.Α.:</b>	Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.



---

## ΟΡΟΛΟΓΙΑ<sup>1</sup>

---

<b>Allocative efficiency (οικονομικός όρος):</b>	Η αποδοτικότητα (efficiency) είναι η νομισματική έκφραση ενός συγκεκριμένου αποτελέσματος που επιδιώκεται, σε σχέση με το κόστος που απαιτείται, για να επιτευχθεί το αποτέλεσμα αυτό. Μια μέθοδος (διαδικασία, συμπεριφορά, κανόνας) είναι πιο αποδοτική από μια άλλη, όταν απαιτεί μικρότερο κόστος για το ίδιο αποτέλεσμα (οικονομική αρχή). Με αφετηρία την υπόθεση ότι ο στόχος είναι η μείωση του κόστους, επιλέγεται η παραγωγή του συγκεκριμένου αποτελέσματος κατά τον πιο αποδοτικό τρόπο. Η υπόθεση αυτή στηρίζεται στα κλασικά οικονομικά υποδείγματα και στην παραδοχή ότι τα υποκείμενα είναι λογικά, εγωιστικά και στοχεύουν στη μεγιστοποίηση του κέρδους τους/ χρησιμότητας (όποιας μορφής κι αν είναι) (Rational, egoistic, utility-maximizer). Με τη «διανεμητική αποδοτικότητα» (allocative efficiency) τ' αγαθά κατανέμονται εκεί όπου ο καταναλωτής τα έχει περισσότερη ανάγκη (διότι εκεί μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά του).
<b>Cabotage:</b>	Η διαφύλαξη των συγκοινωνιών μιας χώρας αποκλειστικά στα πλοία τα οποία φέρουν τη σημαία της, και τα οποία κινούνται παρά ή κοντά στις ακτές. Καλείται και προνόμιο της ακτοπλοΐας. Ισχύει για τη διακίνηση επιβατών, Ι.Χ., Φ.Γ., αλλά και εμπορευμάτων. Ίσχυε κυρίως στη Νότια Ευρώπη και γι' αυτό είχε την αντίδραση χωρών όπως η Ελλάδα, η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Ιταλία, κ.α. Τα πλοία που είχαν το προνόμιο αυτό έπρεπε να ήταν 1,000 Κ.Ο.Χ. και άνω.
<b>Cartel:</b>	Είναι μια μορφή συνεργατικής δράσης με νομική συμφωνία των επιχειρήσεων σε έναν ολιγοπωλιακό κλάδο με στόχο την μονοπωλιακή τιμολόγηση, το μοίρασμα της αγοράς σε αποκλειστικά μερίδια, επιβολή ενιαίων όρων πωλήσεων, κ.λπ. Η δημιουργία ενός καρτέλ προϋποθέτει την ύπαρξη ισχυρών εμποδίων εισόδου στην αγορά, ώστε να μην κινδυνεύουν τ' αυξημένα κέρδη μετά την καρτελοποίηση από είσοδο νέων επιχειρήσεων. Επίσης προϋποθέτει την ύπαρξη ασθενούς πολιτικής προστασίας του ανταγωνισμού.
<b>Ceteris paribus:</b>	Η φράση ceteris paribus είναι λατινική φράση, που μεταφράζεται "τα άλλα πράγματα να είναι ίσα" και που αποδίδεται συνήθως στα ελληνικά όταν "οι υπόλοιπες μεταβλητές είναι σταθερές". Είναι μια ακαδημαϊκή υπόθεση απλοποίησης των μεταβλητών σε πολύ 2 ή 3.
<b>Concentration Ratio:</b>	Αναφέρεται στο βαθμό συγκέντρωσης (concentration rate/ ratio – CR) των 4 (συνήθως) μεγαλύτερων επιχειρήσεων του κλάδου και προσδιορίζεται από το σχετικό μέγεθος (μερίδιο) των 4 αυτών επιχειρήσεων. Το σχετικό μέγεθος αναφέρεται κυρίως στις πωλήσεις, αλλά μπορεί να αναφέρεται και στο μέγεθος της απασχόλησης ή των κερδών. Ένα $CR_4=65\%$ στον Καναδά κάνει τις μονοπωλιακές αρχές ν' αρχίζουν να ενδιαφέρονται.

---

<sup>1</sup> Οι ορισμοί που παρατίθενται είναι δικό μου, από οικονομικά βιβλία, από λεξικά και από τις ιστοσελίδες [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) και [www.translatum.gr](http://www.translatum.gr).

**Contestable markets:**

Όσο πιο εύκολο (άνευ χαμένου κόστους) είναι να διεκδικηθεί η είσοδος σε μια αγορά από νέες επιχειρήσεις, τόσο πιο ανταγωνιστικά είναι υποχρεωμένες να συμπεριφέρονται όσες βρίσκονται ήδη σε αυτήν, προκειμένου να αποθαρρύνονται οι προσπάθειες εισόδου των ανταγωνιστών. Ακόμη και όταν μια επιχείρηση τύχει να είναι η μοναδική σε έναν κλάδο, αν η είσοδος άλλων δεν μπορεί να αποκλειστεί, το μονοπώλιο θα πρέπει να ενεργεί έχοντας πάντοτε την προσοχή του στο ενδεχόμενο δημιουργίας ανταγωνισμού λόγω υπερκανονικών κερδών (hit & run). Προϋποθέτει ελεύθερη είσοδο και έξοδο από την αγορά και μηδενικά sunk costs (για perfect contestability). Στην ΑΑ υπάρχει αγορά μεταχειρισμένων πλοίων ώστε να μην πάει χαμένο το κεφάλαιο που διατέθηκε για την αγορά του πλοίου.

**Cream skimming:**

Αναφέρεται στην επιχειρησιακή πρακτική όπου μια εταιρία παρέχει ένα προϊόν ή μια υπηρεσία σε high - value ή low - cost πελάτες αυτού του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Στην ΑΑ αφορά στην είσοδο εποχικών ακτοπλοϊκών εταιριών σε κάποιες γραμμές μετά την άρση του Cabotage.

**Herfindahl Index (HHI):**

Δείκτης συγκέντρωσης της αγοράς. Δείχνει το βαθμό στον οποίο ένας μικρός αριθμός επιχειρήσεων αντιπροσωπεύει μεγάλο τμήμα της παραγωγής. Ο δείκτης χρησιμοποιείται ως πιθανός της ισχύος στην αγορά ή του ανταγωνισμού μεταξύ επιχειρήσεων. Μετρά τη συγκέντρωση της αγοράς μέσω της πρόσθεσης των τετραγώνων των μεριδίων αγοράς που κατέχουν όλες οι επιχειρήσεις του τομέα. Όταν, παραδείγματος χάρη, σε μια αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται πέντε επιχειρήσεις, η κάθε μία από αυτές κατέχει μερίδιο αγοράς 20 %, ο HHI είναι ίσος προς:  $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2000$ . Όσο υψηλότερος είναι ο HHI μιας αγοράς, τόσο η παραγωγή είναι συγκεντρωμένη σε μικρό αριθμό επιχειρήσεων. Γενικά, όταν ο HHI είναι κατώτερος του 1.000, η συγκέντρωση της αγοράς χαρακτηρίζεται ως χαμηλή, μεταξύ 1.000 και 1.800 ως μέτρια και άνω των 1.800 ως υψηλή.

**Hannah-Kay Index:**

Ένας πολύ σημαντικός δείκτης συγκέντρωσης, που βασίζεται σε πολύ μεγάλο βαθμό στον Herfindahl – Hirschman Index. Ο δείκτης αυτός παρουσιάστηκε το 1977 και έχει την ακόλουθη μορφή:

$$HK(\theta) = (\sum_{i=1} S_i^\theta)^{1/(1-\theta)}$$

**Hub & Spoke:**

Ένα κεντρικό σημείο – λιμάνι (Hub) με πολλά περιφερειακά λιμάνια (Spokes), που τα τελευταία επικοινωνούν μόνο με το κεντρικό.

**Law of demand:**

Ο Νόμος της ζήτησης. Λέει ότι όσο αυξάνεται η τιμή ενός προϊόντος, τόσο μειώνεται η ποσότητα που ζητά ο αγοραστής, ενώ όσο μειώνεται η τιμή αυτού του προϊόντος, τόσο αυξάνεται η ποσότητα που ζητείται (ceteris paribus).

**Law of supply:**

Ο Νόμος της προσφοράς. Λέει ότι όταν αυξάνεται η τιμή ενός προϊόντος αυξάνεται και η ποσότητα που προσφέρει ο παραγωγός, ενώ η μείωση

της τιμής έχει ως συνέπεια τη μείωση της ποσότητας που προσφέρεται (ceteris paribus).

**Marginal Concentration Ratio:**

Ο Miller (1967) αναγνώρισε την αδυναμία του % συγκέντρωσης ορίζοντας το οριακό ποσοστό συγκέντρωσης (marginal concentration ratio) το οποίο αποτελείται από τα μερίδια των επιχειρήσεων που βρίσκονται από την 5<sup>η</sup> έως την 8<sup>η</sup> θέση.

**MR=P(1-1/E<sub>D</sub>) (Δείκτης Lerner):**

Ο τύπος αυτός δείχνει τη σχέση μονοπωλίου και ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή. Υποθέτουμε ότι μια μονοπωλιακή καμπύλη ζήτησης δίνεται από τον τύπο  $P = f(Q)$ , το έσοδο είναι  $R(Q) = QP = Qf(Q)$  και το οριακό έσοδο είναι  $MR = R'(Q) = f(Q) + Qf'(Q)$ . Διαιρούμε και πολλαπλασιάζουμε το δεξί σκέλος του  $MR$  με  $P = f(Q)$ :  $MR =$

$$P \left( \frac{f(Q)}{P} + \frac{Q}{P} f'(Q) \right) = P \left( 1 + \frac{Q}{P} f'(Q) \right).$$

Η ζήτηση είναι φθίνουσα μονοτονικά και  $f'(Q) = dP/dQ$  με  $\frac{dP}{dQ} = 1/\frac{dQ}{dP}$  ώστε  $E_d = \left| \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q} \right| =$

$$-1/\left(\frac{Q}{P} f'(Q)\right).$$

Αντιστρέφοντας και τα δύο μέλη  $\frac{Q}{P} f'(Q) = -1/E_d$ . Αντικαθιστώντας στην εξίσωση του  $MR$  καταλήγουμε:  $MR = P(1 - 1/E_d)$ . Έχουμε δηλαδή μια σχέση που συνδέει το  $MR$  με την ελαστικότητα της ζήτησης. Εάν η ζήτηση είναι ανελαστική,  $|E_d| < 1$ , τότε και  $MR < 0$ . Καθώς η μεγιστοποίηση του κέρδους απαιτεί  $MR = MC$  και το  $MC$  είναι πάντα θετικό, ένας μονοπωλητής πρέπει να τιμολογεί στο ελαστικό κομμάτι της καμπύλης ζήτησης, ( $MR > 0$  μόνο αν  $|E_d| > 1$ ).

**Mutantis mutandis:**

Τηρουμένων των αναλογιών ή μεταβαλλομένων των μεταβλητών.

**Pareto optimum:**

Μετράται το κατά πόσο μπορεί να καλυτερεύσει μια δεδομένη κατανομή μεταξύ δεδομένων υποκειμένων χωρίς να χειροτερέψει η θέση κανενός. Αν οποιαδήποτε ανακατανομή ή αλλαγή στην υπάρχουσα κατανομή χειροτερεύσει τη θέση έστω και ενός των υποκειμένων, τότε η υπάρχουσα κατανομή δεν είναι βέλτιστη κατά Pareto.

**Ramsey pricing:**

Ευρέως διαδεδομένη τιμολόγηση στη θεωρία των περιβαλλοντικών εξωτερικοτήτων. Κανόνας που φαίνεται απαραίτητο να εφαρμοστεί για όλες τις τιμές σε μια οικονομία, όταν τουλάχιστο ένα αγαθό είναι μη-εξαντλούμενο δημόσιο αγαθό. Όταν αυτό δε μπορεί να επιδοτηθεί μέσω φόρων (διότι συνεπάγεται υψηλό κόστος) όλες οι τιμές πρέπει να εξισώνονται με το οριακό κόστος κάτω από συνθήκες αριστοποίησης.

**Revealed Consumer Theory:**

Ξεκίνησε από τον Αμερικανό οικονομολόγο Paul Samuelson. Είναι μια μέθοδος με την οποία είναι δυνατό να διακρίνει κανείς την καλύτερη δυνατή επιλογή με βάση την καταναλωτική συμπεριφορά. Ουσιαστικά, αυτό σημαίνει ότι οι προτιμήσεις των καταναλωτών προκύπτουν από τις αγοραστικές συνήθειες τους. Προέκυψε επειδή οι θεωρίες της συμπεριφοράς του καταναλωτή βασίστηκαν στο φθίνον οριακό ποσοστό υποκατάστασης (MRS).

<b>Say's Law:</b>	Η ορθόδοξη άποψη των κλασικών οικονομικών ότι η προσφορά δημιουργεί την ίδια της τη ζήτηση.
<b>Yield Management:</b>	Απόδοση της διοίκησης. Γνωστή επίσης γνωστή ως διαχείριση εσόδων. Είναι η διαδικασία της κατανόησης, της πρόβλεψης και της επιρροής της συμπεριφοράς των καταναλωτών, προκειμένου να μεγιστοποιήσουν οι επιχειρήσεις τα έσοδα ή τα κέρδη τους από μια παρεχόμενη υπηρεσία (όπως λ.χ. οι αεροπορικές θέσεις ή κρατήσεις δωματίων σε ξενοδοχεία).
<b>Άγονες Γραμμές:</b>	«Άγονες» Γραμμές ονομάζονται αδόκιμα στην καθομιλουμένη οι ακτοπλοϊκές γραμμές δημοσίου συμφέροντος του άρθρου 8 του Νόμου 2932/2001. Σύμφωνα με τις διατάξεις του εν λόγω άρθρου, όταν με την διαδικασία της τακτικής (ελεύθερης) δρομολόγησης πλοίου δεν καλύπτονται οι ανάγκες της συνέχειας, της τακτικότητας, της πλήρους εξυπηρέτησης του μεταφορικού έργου, της ποιότητας και της τιμολόγησης της παροχής υπηρεσιών, όπως ο Νόμος προβλέπει, τότε ο Υπουργός (σήμερα ο Υπουργός Εμπορικής Ναυτιλίας, Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής (ΕΝΑΝΠ) και στο παρελθόν από κοινού οι Υπουργοί Εμπορικής Ναυτιλίας και Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής), μπορεί να συνάπτει σύμβαση ή συμβάσεις ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας διάρκειας 3 έως 12 ετών, για την αποκλειστική εξυπηρέτηση συγκεκριμένης γραμμής. Γενικότερα είναι οι γραμμές εκείνες για τις οποίες δεν υπάρχει εκδήλωση ενδιαφέροντος για την ανάληψη της λειτουργίας τους. Είναι γραμμές χαμηλού οικονομικού ενδιαφέροντος και μικρής κίνησης.
<b>Αθέμιτη σύμπραξη:</b>	Πρόκειται για το «συντονισμό» της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς επιχειρήσεων, ο οποίος ενδέχεται να έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών μέσω του περιορισμού της παραγωγής και, για τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις, υψηλότερα κέρδη από αυτά που θα αποκόμιζαν χωρίς το συντονισμό αυτό. Η συμπεριφορά αυτή δεν βασίζεται πάντα σε ρητές συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, αλλά μπορεί να προκύψει και από καταστάσεις στις οποίες οι επιχειρήσεις δρουν μεμονωμένα, αλλά - έχοντας επίγνωση της αλληλεξάρτησης με τους ανταγωνιστές τους - χρησιμοποιούν από κοινού με τους υπόλοιπους συμμετέχοντες στην αθέμιτη σύμπραξη ανταγωνιστές τη δύναμή τους στην αγορά. Η πρακτική αυτή συνήθως αναφέρεται με τον όρο «σιωπηρή αθέμιτη σύμπραξη».
<b>Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν:</b>	Είναι το σύνολο όλων των προϊόντων και αγαθών που παράγει μια οικονομία, εκφρασμένο σε χρηματικές μονάδες. Με άλλα λόγια είναι η συνολική αξία όλων των τελικών αγαθών (υλικών και άυλων) που παράχθηκαν εντός μιας χώρας σε διάστημα ενός έτους, ακόμα και αν μέρος αυτού παράχθηκε από παραγωγικές μονάδες που ανήκουν σε κατοίκους του εξωτερικού.
<b>Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν:</b>	Είναι το Προϊόν που αποκτούν οι κάτοικοι μιας χώρας ανεξάρτητα του σε ποια χώρα το αποκτούν. Με άλλα λόγια είναι η συνολική αξία όλων των τελικών αγαθών (υλικών και άυλων) που αποκτούν οι κάτοικοι μιας χώρας σε διάστημα ενός έτους. Διαφέρει από το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν κατά το ότι συμπεριλαμβάνει και το Εισόδημα που απέκτησαν οι

κάτοικοι μιας χώρας στο εξωτερικό.

**Αμιγή δημόσια αγαθά:**

Είναι τα αγαθά εκείνα που είναι μη ανταγωνιστικά στην κατανάλωσή τους και για τα οποία δεν είναι δυνατός ο αποκλεισμός όσων αρνούνται να καταβάλουν την τιμή για την απόλαυσή τους.

**Ανταγωνισμός:**

Πρόκειται για μια κατάσταση αγοράς όπου οι πωλητές προϊόντος ή υπηρεσίας προσπαθούν κατά τρόπο ανεξάρτητο να προσελκύσουν αγοραστές με σκοπό την επίτευξη συγκεκριμένου εμπορικού στόχου όπως, παραδείγματος χάρη, τα κέρδη, τις πωλήσεις ή/και την κατάκτηση ενός μεριδίου της αγοράς. Αυτός ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων μπορεί να αφορά στις τιμές, στην ποιότητα, στην εξυπηρέτηση ή συνδυασμό αυτών και άλλων παραγόντων στους οποίους οι πελάτες αποδίδουν ιδιαίτερη σημασία. Η λειτουργία θεμιτού και χωρίς στρεβλώσεις ανταγωνισμού συνιστά τον ακρογωνιαίο λίθο μιας οικονομίας της αγοράς. Στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχουν δοθεί οι απαιτούμενες εξουσίες για να ελέγχει και να επιβάλλει τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ με σκοπό τη λειτουργία αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην εσωτερική αγορά.

**Απορρύθμιση αγοράς (deregulation):**

Η απορρύθμιση είναι η κατάργηση ή η απλούστευση των κανόνων της κυβέρνησης και των κανονισμών που περιορίζουν τη λειτουργία των δυνάμεων της αγοράς. Η απορρύθμιση δε σημαίνει κατάργηση των νόμων κατά της «απάτης», αλλά την εξάλειψη ή τη μείωση του κυβερνητικού ελέγχου του τρόπου με τον οποίο λειτουργούν οι επιχειρήσεις, Οδηγεί ουσιαστικά προς την κατεύθυνση μιας πιο ελεύθερης αγοράς. Είναι διαφορετική από την απελευθέρωση, όπου περισσότεροι «παίκτες» εισέρχονται στην αγορά, αλλά συνεχίζεται η ρύθμιση και η εγγύηση των δικαιωμάτων των καταναλωτών/ χρηστών και οι μέγιστες και οι ελάχιστες τιμές.

**Αποτυχία αγοράς:**

Παρουσιάζεται όταν υπάρχει μια αναποτελεσματική κατανομή των πόρων και υπηρεσιών σε μια αγορά (ύπαρξη εξωτερικότητας).

**Βαθμός Συγκέντρωσης:**

Είναι η συνάρτηση του αριθμού των επιχειρήσεων και των αντίστοιχων μεριδίων τους στη συνολική παραγωγή (εναλλακτικά, στη συνολική χωρητικότητα ή στα συνολικά αποθέματα) σε μια αγορά.

**Δείκτης Εντροπίας:**

$$E = \sum_{i=1}^N S_i \log \left( \frac{1}{S_i} \right) = - \sum_{i=1}^N S_i \log S_i.$$

Το 2<sup>ο</sup> μέλος της εξίσωσης προκύπτει από τις ιδιότητες των λογαρίθμων ( $\log(\alpha\beta) = \log(\alpha) + \log(\beta)$ ,  $\log(1) = 0$ ). Ο δείκτης ε ισούται με 0 όταν στον κλάδο υπάρχει μία μόνο επιχείρηση (απόλυτο μονοπώλιο) και γίνεται όλο και περισσότερο αρνητικός όσο η μονοπωλιακή δύναμη μειώνεται.

**Δεσπόζουσα θέση:**

Δεσπόζουσα θέση μπορούν να κατέχουν από κοινού δύο ή περισσότερες ανεξάρτητες οικονομικές οντότητες που συνδέονται με οικονομικούς δεσμούς σε συγκεκριμένη αγορά. Στην περίπτωση αυτή πρόκειται για συλλογική δεσπόζουσα θέση (ή κοινή ή ολιγοπωλιακή). Σύμφωνα με την απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση Gencon, στο νομικό ή οικονομικό επίπεδο, δεν υπάρχει κανένας λόγος ν' αποκλειστεί από την έννοια του οικονομικού δεσμού η σχέση αλληλεξάρτησης που υπάρχει μεταξύ των μελών ενός περιορισμένου ολιγοπωλίου, στο πλαίσιο του

οποίου τα μέλη αυτά είναι σε θέση να προβλέψουν το ένα τη συμπεριφορά του άλλου, και ενδεχομένως έχουν ισχυρό κίνητρο να ευθυγραμμίσουν τη συμπεριφορά τους στην αγορά<sup>2</sup>.

**Διάκριση τιμών:** Η διάκριση στην τιμολόγηση ή *διαφοροποίηση* τιμής υπάρχει κατά τη στιγμή όπου ταυτόσημα προϊόντα ή υπηρεσίες πωλούνται σε διαφορετικές τιμές από τον ίδιο πάροχο. Σε γενικές γραμμές είναι, η πρακτική της χρέωσης διαφορετικών τιμών σε διαφορετικούς πελάτες.

**Δημόσιο Συμφέρον στην ΑΑ:** Είναι η εξασφάλιση τακτικών, αξιόπιστων και προσιτών ακτοπλοϊκών υπηρεσιών καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, ανάμεσα στην ηπειρωτική Ελλάδα και τα κατοικήσιμα νησιά της Ελλάδος, καθώς και σε επιλεγμένες πορθμειακές γραμμές, ώστε να εξασφαλίζεται η συνοχή, η διακίνηση του πληθυσμού και η οικονομική ανάπτυξη της νησιωτικής Ελλάδας.

**Δυνατότητα υποκατάστασης:** Μέτρο προσδιορισμού του βαθμού στον οποίο ορισμένα προϊόντα μπορούν να θεωρηθούν εναλλακτικά μεταξύ τους από πλευράς παραγωγών ή καταναλωτών. Η τιμολογιακή πολιτική μιας επιχείρησης για ένα συγκεκριμένο προϊόν είναι πειθαρχημένη όταν οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα ν' αγοράσουν ένα άλλο προϊόν το οποίο θεωρούν ισοδύναμο σε ότι αφορά στη φύση, στη χρήση ή/και στην τιμή του (δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης). Ένας πρόσθετος ανταγωνιστικός περιορισμός για τις επιχειρήσεις μπορεί να προέρχεται από την πλευρά παραγωγών άλλων προϊόντων, οι οποίοι είναι σε θέση να στραφούν χωρίς καθυστέρηση στην παραγωγή του υπόψη προϊόντος με αμελητέο κόστος και οι οποίοι είναι διατεθειμένοι ν' ανταγωνιστούν στο υπόψη τμήμα της αγοράς (δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς). Η δυνατότητα υποκατάστασης του προϊόντος αποτελεί σημαντικό στοιχείο για τον προσδιορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντος (σχετική αγορά).

**Δυνητικός ανταγωνισμός:** Η πίεση που αντιπροσωπεύει για τις υπάρχουσες σε συγκεκριμένη αγορά επιχειρήσεις, η δυνατότητα εισόδου, στην ίδια αγορά, νέων ή υφιστάμενων επιχειρήσεων (δυνητικός ανταγωνιστής). Οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις μπορεί να προσελκύνονται από τα υπερκανονικά κέρδη που επιτυγχάνουν οι ήδη υπάρχουσες στην εν λόγω αγορά επιχειρήσεις, ενδεχομένως εξαιτίας του ασθενούς ανταγωνισμού. Η είσοδος και άλλων επιχειρήσεων στην αγορά αυξάνει τη συνολική προσφορά με αποτέλεσμα τη μείωση των τιμών και την εξάλειψη των κερδών. Συνεπώς, η δυνατότητα εισόδου άλλων επιχειρήσεων στην αγορά έχει κάποιο «πειθαρχικό» αποτέλεσμα στη συμπεριφορά των επιχειρήσεων που υπάρχουν ήδη στην αγορά. Ωστόσο, η απειλή του δυνητικού ανταγωνισμού είναι μικρή όταν υπάρχουν υψηλοί φραγμοί εισόδου στην αγορά (non contestable markets).

**Δυοπώλιο:** Ειδική περίπτωση ολιγοπωλίου: κλάδος οικονομικής δραστηριότητας με δύο μόνον πωλητές. Στις υποθέσεις ανταγωνισμού, ο όρος αυτός χρησιμοποιείται επίσης συχνά για τον προσδιορισμό καταστάσεων στις

<sup>2</sup> Βλέπε άρθρο 82 της συνθήκης ΕΚ και άρθρο 2 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων για τη δεσπόζουσα θέση, βλέπε επίσης απόφαση της Επιτροπής 97/26/ΕΚ της 24ης Απριλίου 1996 στην υπόθεση IV/M.619, Gencor/Lonrho (EE L 11 της 14.1.1997, σ. 30) και απόφαση του Πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της 25ης Μαρτίου 1999 στην υπόθεση T-102/96, Gencor Ltd κατά Επιτροπής, Συλλογή 1999, σ. II-753).

οποιές δύο μεγάλοι πωλητές κυριαρχούν στην αγορά, και οι υπόλοιποι μικροί πωλητές προσαρμόζουν ανάλογα τη συμπεριφορά τους. Στην περίπτωση αυτή, οι δύο μεγάλοι πωλητές αναφέρονται ως «δυοπωλητές».

**Ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή:**

Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή είναι ο λόγος της ποσοστιαίας μεταβολής της ζητούμενης ποσότητας ως προς την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής.

**Ελαστικότητα ζήτησης ως προς το εισόδημα:**

Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς το εισόδημα είναι ο λόγος της ποσοστιαίας μεταβολής της ζητούμενης ποσότητας ως προς την ποσοστιαία μεταβολή του εισοδήματος.

**Ελαστικότητα προσφοράς ως προς την τιμή:**

Ορίζεται ως ένα αριθμητικό μέτρο της ανταπόκρισης της προσφοράς ενός συγκεκριμένου αγαθού σε αλλαγή της τιμής του.

**Εναρμονισμένη πρακτική:**

Συντονισμός μεταξύ επιχειρήσεων οι οποίες, χωρίς να έχουν φθάσει στο στάδιο σύναψης τυπικής συμφωνίας, αντικατέστησαν συνειδητά τους κινδύνους ανταγωνισμού με μια πρακτική συνεργασία μεταξύ τους. Μια εναρμονισμένη πρακτική μπορεί να συνίσταται στην άμεση ή έμμεση επαφή μεταξύ επιχειρήσεων, η οποία έχει ως αποτέλεσμα ή αποσκοπεί είτε να επηρεάσει τη συμπεριφορά της αγοράς, είτε να γνωστοποιήσει στους ανταγωνιστές των επιχειρήσεων αυτών σχετικά με τη συμπεριφορά που οι τελευταίες προτίθενται να υιοθετήσουν στο μέλλον.

**Ισχύς στην αγορά (αναφέρεται σε επιχείρηση):**

Σε βασικούς οικονομικούς όρους, ισχύς στην αγορά είναι η ικανότητα των επιχειρήσεων να καθορίζουν τιμές ανώτερες από το οριακό κόστος και, επομένως, να είναι αποδοτικές πάνω από το κανονικό κέρδος. Από την άποψη του ανταγωνισμού, η ισχύς στην αγορά προσδιορίζεται με τη διαρθρωτική ανάλυση της αγοράς, ιδίως με τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς, η οποία προϋποθέτει εξέταση του ενδεχομένου ύπαρξης και άλλων παραγωγών των ίδιων ή υποκατάστατων προϊόντων (δυνατότητα υποκατάστασης). Κατά την εκτίμηση της ισχύος στην αγορά πρέπει επίσης να πραγματοποιηθεί εκτίμηση των φραγμών εισόδου ή επέκτασης (φραγμοί εισόδου στην αγορά) και του δείκτη καινοτομίας. Στην εκτίμηση αυτή μπορούν επίσης να υπεισέλθουν ποιοτικά κριτήρια, όπως οι χρηματοπιστωτικοί πόροι, η κάθετη ολοκλήρωση ή το φάσμα προϊόντων της ενδιαφερόμενης επιχείρησης.

**Ισορροπία κατά Nash:**

Στο υπόδειγμα Cournot έχουμε κυρίαρχη στρατηγική. Δεν υπάρχουν πολλά παραδείγματα στα οποία έχουν οι παίκτες κυρίαρχες στρατηγικές. Στις περιπτώσεις αυτές δεν μπορούμε να βρούμε ισορροπία κυρίαρχων στρατηγικών. Αντί όμως ν' απαιτούμε ότι οι επιλογές της επιχείρησης 1 να είναι άριστες για όλες τις επιλογές της 2, μπορούμε να απαιτήσουμε απλώς να είναι άριστες για τις άριστες επιλογές της επιχείρησης 2. Ένας συνδυασμός στρατηγικών ονομάζεται κατά Nash ισορροπία εάν η επιλογή της 1 είναι άριστη δεδομένης της επιλογής της 2, και η επιλογή της 2 είναι άριστη δεδομένης της επιλογής της 1.

**Καθαρό Διαθέσιμο Εθνικό Εισόδημα (ΚΑΕΕ):**

Είναι το εισόδημα που έχουν τελικά τα άτομα στη διάθεση τους και μπορούν να το καταναλώσουν ή να το αποταμιεύσουν. Υπολογίζεται αν από το προσωπικό εισόδημα αφαιρέσουμε τους άμεσους φόρους (φόρος εισοδήματος) και τις εισφορές σε ταμεία

κοινωνικών ασφαλίσεων.

- Κάθετη συμφωνία:** Συμφωνία ή εναρμονισμένη πρακτική στην οποία συμμετέχουν δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται, για τους σκοπούς της συμφωνίας, σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής η καθεμία, και η οποία αφορά στους όρους κάτω από τους οποίους τα μέρη δύνανται ν' αγοράζουν, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες<sup>3</sup>.
- Καινοτομική τιμολόγηση:** Αποτελεί μια ειδική περίπτωση των διακρίσεων στις τιμές στις οποίες οι παραγωγοί χρεώνουν διαφορετικά για ένα συγκεκριμένο αγαθό ή υπηρεσία, ανάλογα με την ώρα, ημέρα, μήνα, κ.λπ.
- Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης:** Επιζήμιες για τον ανταγωνισμό πρακτικές (μεταξύ των οποίων, η αδικαιολόγητη εκμετάλλευση πελατών ή ο αποκλεισμός ανταγωνιστών) τις οποίες δύναται να εφαρμόσει μια επιχείρηση κατέχουσα δεσπόζουσα θέση στην αγορά προκειμένου να διατηρήσει ή να βελτιώσει τη θέση της στην αγορά αυτή. Η νομοθεσία περί ανταγωνισμού απαγορεύει αυτή τη συμπεριφορά, διότι είναι βλαπτική για τον πραγματικό ανταγωνισμό μεταξύ επιχειρήσεων, είναι επιβλαβής για τους καταναλωτές και απαλλάσσει τη δεσπόζουσα στην αγορά επιχείρηση από την ανάγκη ν' ανταγωνιστεί με άλλες επιχειρήσεις. Το άρθρο 82 της συνθήκης ΕΚ παραθέτει ορισμένα παραδείγματα κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης, και συγκεκριμένα την επιβολή μη δίκαιων τιμών αγοράς ή πώλησης, τον περιορισμό της παραγωγής και την επιβολή περιττών όρων ή όρων που εισάγουν διακρίσεις κατά τις συναλλαγές με εμπορικούς εταίρους.
- Κοινοπραξία:** Όμιλος ανεξάρτητων επιχειρήσεων που συνεργάζονται για την υλοποίηση συγκεκριμένου σχεδίου. Κοινοπραξίες απαντώνται συχνά, π.χ. στον κατασκευαστικό τομέα όπου μεγάλα έργα (κτίρια, αυτοκινητόδρομοι) απαιτούν τη στενή συνεργασία μεταξύ τεχνικών, μελετητικών και κατασκευαστικών εταιρειών. Οι κοινοπραξίες αυτές ενδέχεται να περιορίζουν τον ανταγωνισμό εντός της κοινής αγοράς και να επηρεάζουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών, και, σε διαφορετική περίπτωση, θα υπάγονταν στην απαγόρευση του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΚ<sup>4</sup>.
- Κύκλος ζωής προϊόντος/υπηρεσίας (ΚΖΠ):** Ο κύκλος ζωής προϊόντων/υπηρεσιών (product life cycle) είναι ένα από τα πιο συνηθισμένα και χρήσιμα εργαλεία στη στρατηγική μάρκετινγκ της σύγχρονης επιχείρησης. Κάθε προϊόν/υπηρεσία περνάει στη διάρκεια της ζωής του από διάφορα στάδια με ξεχωριστά χαρακτηριστικά το καθένα. Αυτά είναι: το στάδιο της εισαγωγής, το στάδιο της ανάπτυξης, το στάδιο της ωρίμανσης και το στάδιο της παρακμής.
- Κύριες γραμμές:** Ο όρος «κύριες γραμμές» είναι ενδεικτικός και αφορά κυρίως στο μέγεθος των εν λόγω γραμμών. Πρόκειται για γραμμές υψηλής ακτοπλοϊκής κίνησης. Κανείς δεν μπορεί να προβλέψει το πότε μια κύρια γραμμή θα πάψει να είναι κύρια στο μέλλον ή πότε μια

<sup>3</sup> Βλέπε ανακοίνωση της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς (ΕΕ C 291 της 13.10.2000, σ. 1).

<sup>4</sup> Βλέπε κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 823/2000 της Επιτροπής της 19ης Απριλίου 2000 για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών, αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών μεταξύ ναυτιλιακών εταιρειών τακτικών γραμμών (κοινοπραξίες) (ΕΕ L 100 της 20.4.2000, σ. 24).



	<p>δευτερεύουσα γραμμή (γραμμή μικρότερου μεγέθους) θα γίνει κύρια.</p>
<b>Λειτουργικός ανταγωνισμός:</b>	<p>Είναι ένα οικονομικό υπόδειγμα μιας αγοράς στην οποία ο ανταγωνισμός είναι μικρότερος από τον τέλειο, αλλά τέτοιος που να δίνει στους αγοραστές εναλλακτικές λύσεις (workable competition).</p>
<b>Μερίδιο αγοράς:</b>	<p>Μέτρο του σχετικού μεγέθους μιας επιχείρησης συγκεκριμένου τομέα δραστηριότητας ή αγοράς, ως προς το σύνολο της παραγωγής, των πωλήσεων ή της παραγωγικής ικανότητας των επιχειρήσεων αυτού του τομέα δραστηριότητας ή της αυτής αγοράς. Μεταξύ των συχνά αναφερόμενων εμπορικών στόχων των επιχειρήσεων περιλαμβάνεται, εκτός των κερδών, η αύξηση του μεριδίου αγοράς: αυτό συμβαίνει γιατί ορισμένες φορές υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ μεριδίου αγοράς, οικονομιών κλίμακας και κερδών. Στον τομέα του ανταγωνισμού, τα μερίδια αγοράς αποτελούν σημαντικό δείκτη για την ύπαρξη ισχύος στην αγορά. Πιο συγκεκριμένα, πρέπει να εξετάζεται όχι μόνο το μερίδιο αγοράς σε απόλυτους όρους, αλλά πρέπει και να συγκρίνεται το μερίδιο αυτό με εκείνο των ανταγωνιστών. Ωστόσο, ακόμα και οι επιχειρήσεις με σημαντικά μερίδια αγοράς δεν κατέχουν αυτές απαραίτητα ισχύ στην αγορά, όταν, λ.χ., οι φραγμοί εισόδου στην αγορά αυτή είναι ιδιαίτερα χαμηλοί και η απειλή μιας τέτοιας εισόδου παρεμποδίζει την χρήση της ισχύος στην αγορά.</p>
<b>Μεταβιβαστικές πληρωμές:</b>	<p>Μεταβίβαση εισοδημάτων και παροχών υπηρεσιών των δημοσίων δαπανών σε άτομα και κοινωνικές κατηγορίες χωρίς αντιστάθμισμα από την πλευρά των δικαιούχων, και με σκοπό τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου τους.</p>
<b>Μη αμιγή δημόσια αγαθά:</b>	<p>Είναι τα αγαθά εκείνα τα οποία είτε είναι μη ανταγωνιστικά στην κατανάλωσή τους αλλά στη διανομή τους μπορεί να εφαρμοστεί η αρχή του αποκλεισμού, είτε ανταγωνιστικά στην κατανάλωσή τους, αλλά η εφαρμογή της αρχής του αποκλεισμού είναι πρακτικά αδύνατη.</p>
<b>Μη ανακτήσιμες δαπάνες (sunk costs):</b>	<p>Οι μη ανακτήσιμες δαπάνες αποτελούν σταθερό κόστος το οποίο έχει ήδη πραγματοποιηθεί και δεν είναι δυνατό ν' ανακτηθεί. Απορρέουν από το γεγονός ότι ορισμένες δραστηριότητες απαιτούν εξειδικευμένα στοιχεία ενεργητικού τα οποία δεν μπορούν εύκολα να χρησιμεύσουν αλλού, με αποτέλεσμα οι αγορές μεταχειρισμένων ειδών να είναι περιορισμένες για τα στοιχεία αυτά. Παραδείγματα μη ανακτήσιμων δαπανών είναι οι επενδύσεις σε εξοπλισμό που χρησιμεύει για την παραγωγή μόνο ενός συγκεκριμένου προϊόντος, η ανάπτυξη προϊόντων για συγκεκριμένους πελάτες, οι διαφημιστικές δαπάνες και οι δαπάνες για E&amp;A. Επίσης η φήμη και πελατεία.</p>
<b>Μονοπώλιο:</b>	<p>Κατάσταση της αγοράς στην οποία υφίσταται ένας μόνος προμηθευτής (μονοπωλιακή επιχείρηση) ο οποίος, λόγω της έλλειψης ανταγωνισμού, κατέχει εξαιρετικά ισχυρή θέση στην αγορά, η οποία ισοδυναμεί με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Σε συνθήκες μονοπωλίου, η παραγωγή είναι συνήθως κατώτερη και οι τιμές ανώτερες απ' ό,τι θα ήταν κάτω από συνθήκες ανταγωνισμού. Μπορεί επίσης να θεωρηθεί ότι μια μονοπωλιακή επιχείρηση πραγματοποιεί κέρδη ανώτερα του μέσου όρου (δηλαδή κέρδη υπερκανονικά που υπερβαίνουν την εύλογη απόδοση του κεφαλαίου). Μια ανάλογη κατάσταση από την πλευρά της</p>

	ζήτησης, δηλαδή μια αγορά όπου δραστηριοποιείται ένας μόνος αγοραστής, καλείται μονοψώνιο.
<b>Ναυτιλία μικρών αποστάσεων (SSS):</b>	Είναι η μεταφορά εμπορευμάτων και επιβατών μέσω θαλάσσης, μεταξύ λιμένων που βρίσκονται στη γεωγραφική περιοχή της Ευρώπης ή μεταξύ ευρωπαϊκών λιμένων και λιμένων που βρίσκονται σε τρίτες χώρες, οι οποίες έχουν ακτογραμμή που περιβάλλεται από θάλασσα που συνορεύει με την Ευρώπη. Όλες οι θαλάσσιες μεταφορές των εκτελούνται σε κοντινές αποστάσεις.
<b>Νόθευση του διαγωνισμού:</b>	Ιδιαίτερη μορφή συντονισμού της συμπεριφοράς μεταξύ επιχειρήσεων, η οποία μπορεί να επηρεάσει το αποτέλεσμα μιας διαδικασίας πώλησης ή αγοράς στο πλαίσιο της οποίας υποβάλλονται προσφορές. Π.χ., οι επιχειρήσεις μπορούν να συμφωνήσουν από πριν για τις αντίστοιχες προσφορές τους και να αποφασίσουν ποια επιχείρηση θα υποβάλει τη χαμηλότερη προσφορά. Οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν επίσης να συμφωνήσουν να μην υποβάλλουν προσφορές ή να τις υποβάλλουν η καθεμία από περιτροπή σε συνάρτηση με τον αριθμό ή την αξία των προς σύναψη συμβάσεων. Πρακτική που ακολουθούσαν οι ακτοπλοϊκές εταιρίες στο παρελθόν, ίσως και στο παρόν, (στις «άγονες» γραμμές).
<b>Νόμος των τριών (rule of three):</b>	Ο νόμος των τριών αποτελεί ένα γενικό κανόνα που υποδηλώνει ότι υπάρχουν πάντα τρεις κύριοι ανταγωνιστές σε οποιαδήποτε ελεύθερη αγορά εντός οποιασδήποτε βιομηχανίας. Έχει προταθεί από τους Jagdish Sheth και Rajendra Sisodia (2002). Σύμφωνα με τη θεωρία τους οι αγορές, στις οποίες υπάρχουν λίγοι (3-4) σημαντικοί ανταγωνιστές και ένας αριθμός μικρότερων ανταγωνιστών, είναι σταθερές και ισορροπημένες.
<b>Οικονομίες πυκνότητας (economies of density):</b>	Σημαίνουν ότι οι μοναδιαίες δαπάνες είναι χαμηλότερες όσο αυξάνεται οι καταναλωτές/ χρήστες του εκάστοτε προϊόντος ή υπηρεσίας. Όσο υψηλότερη είναι η πυκνότητα του αγοραστικού κοινού, τόσο χαμηλότερο είναι το πιθανό κόστος των υποδομών που απαιτούνται για την παροχή μιας υπηρεσίας. Στην ΑΑ είναι οικονομίες κλίμακος κατά δρομολόγιο.
<b>Οικονομίες κλίμακας:</b>	Οικονομίες κλίμακας είναι ένας όρος των οικονομικών, που χαρακτηρίζει την παραγωγή ενός οποιουδήποτε προϊόντος. Ένα προϊόν παρουσιάζει (θετικές) οικονομίες κλίμακας στην παραγωγή του, όταν η αύξηση όλων των εισροών κατά X%, αυξάνει την τελική παραγωγή κατά περισσότερο από X%.
<b>Οικονομίες φάσματος ή ακτίνας δράσης (economies of scope):</b>	Μια επιχείρηση πραγματοποιεί οικονομίες φάσματος όταν μειώνει το κόστος παραγωγής της αυξάνοντας το φάσμα των παραγόμενων προϊόντων και υπηρεσιών (κοινή παραγωγή). Για να επιτύχει οικονομίες φάσματος, η επιχείρηση πρέπει να μπορεί να χρησιμοποιήσει τα ίδια συστατικά στοιχεία (εισροές) για τα παραγόμενα προϊόντα, τις ίδιες εγκαταστάσεις και το ίδιο προσωπικό για την παραγωγή και άλλων προϊόντων. Π.χ., μια τράπεζα μπορεί να πωλεί στο ευρύ κοινό ασφαλιστικά προϊόντα από τα τοπικά της υποκαταστήματα και να καταναείμει το σταθερό της κόστος (όπως τα ενοίκια) σε μεγαλύτερο αριθμό προϊόντων.
<b>Ολιγοπώλιο:</b>	Διάρθρωση της αγοράς με λίγους πωλητές οι οποίοι βρίσκονται σε κατάσταση αλληλεξάρτησης λαμβάνοντας από κοινού στρατηγικές

αποφάσεις, π.χ. σε ότι αφορά στις τιμές, στην παραγωγή και στην ποιότητα. Σε ένα oligopolίο κάθε επιχείρηση έχει επίγνωση ότι η συμπεριφορά της στην αγορά θα έχει συγκεκριμένες επιπτώσεις στις υπόλοιπες επιχειρήσεις και στη συμπεριφορά τους. Ως αποτέλεσμα αυτού, κάθε επιχείρηση λαμβάνει οπωσδήποτε υπόψη τις δυνητικές αντιδράσεις των υπολοίπων παικτών της αγοράς. Σε υποθέσεις ανταγωνισμού, ο όρος χρησιμοποιείται συχνά για τον προσδιορισμό καταστάσεων στις οποίες ορισμένες μεγάλες επιχειρήσεις κυριαρχούν από κοινού στην αγορά, ενώ οι υπόλοιπες μικρές επιχειρήσεις προσαρμόζονται στη συμπεριφορά των μεγάλων. Οι μεγάλες επιχειρήσεις ονομάζονται στην περίπτωση αυτή oligopolιακές. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η κατάσταση αυτή μπορεί να θεωρηθεί ως συλλογική (κοινή ή oligopolιακή) δεσπύουσα θέση.

**Ομοιογενές προϊόν ή υπηρεσία:** Όταν το προϊόν ή υπηρεσία που προσφέρεται από μια οικονομική μονάδα σε μια δεδομένη αγορά εμφανίζει διάφορους συνδυασμούς που μοιάζουν ίδιοι στα μάτια των καταναλωτών.

**Οριζόντια συμφωνία:** Συμφωνία μεταξύ πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών - δηλαδή επιχειρήσεων, που δραστηριοποιούνται στο ίδιο επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής - η οποία καλύπτει, π.χ. την έρευνα και ανάπτυξη, την παραγωγή, τις αγορές ή την εμπορία. Οι οριζόντιες συμφωνίες ενδέχεται να περιορίζουν τον ανταγωνισμό, ιδίως όταν περιλαμβάνουν διατάξεις για τον καθορισμό των τιμών ή την κατανομή των αγορών ή όταν η ισχύς στην αγορά που προκύπτει από την οριζόντια συνεργασία προκαλεί αρνητικές επιπτώσεις στην αγορά σε ότι αφορά στις τιμές, στην παραγωγή, στην καινοτομία ή στην ποικιλία και στην ποιότητα των προϊόντων. Από την άλλη πλευρά η οριζόντια συνεργασία μπορεί ν' αποτελέσει ένα μέσο για την κατανομή των κινδύνων, τη μείωση του κόστους, την από κοινού εκμετάλλευση τεχνολογίας και την ταχύτερη προώθηση της καινοτομίας. Ιδιαίτερα για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, η συνεργασία αποτελεί σημαντικό μέσο για την προσαρμογή τους στην εξέλιξη των αγορών<sup>5</sup>.

**Πλεόνασμα παραγωγού:** Το πλεόνασμα του παραγωγού είναι η πρόσοδος του παραγωγού μείον το κόστος παραγωγής. Μετρά το κέρδος του παραγωγού από την συμμετοχή του στην αγορά.

**Πλεόνασμα χρήστη:** Η διαφορά μεταξύ της μέγιστης τιμής που είναι πρόθυμος να πληρώσει ο χρήστης μιας υπηρεσίας και της πραγματικής τιμής που πληρώνει.

**Πράξη συγκέντρωσης:** Μια πράξη συγκέντρωσης λαμβάνει χώρα όταν δύο ή περισσότερες προηγούμενες ανεξάρτητες επιχειρήσεις συγχωνεύονται, και όταν μια επιχείρηση αποκτά τον έλεγχο άλλης επιχείρησης (απόκτηση ελέγχου) ή όταν δημιουργείται μια κοινή επιχείρηση, η οποία μόνιμα πληροί όλες τις λειτουργίες μιας αυτόνομης οικονομικής οντότητας (πλήρως λειτουργούσα κοινή επιχείρηση)<sup>6</sup>.

**Σταυροειδής** Τη χρησιμοποιούμε προκειμένου να διακρίνουμε αν τα αγαθά είναι

<sup>5</sup> Βλέπε «κατευθυντήριες γραμμές για τις οριζόντιες συμφωνίες»: ανακοίνωση της Επιτροπής - κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας (ΕΕ C 3 της 6.1.2001, σ. 2).

<sup>6</sup> Βλέπε άρθρο 3 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων: ανακοίνωση της Επιτροπής για την έννοια της συγκέντρωσης (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 2).

<b>ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή:</b>	συμπληρωματικά μεταξύ τους ή αν είναι υποκατάστατα. Αν η ελαστικότητα ζήτησης είναι μεγαλύτερη του μηδενός τότε είναι υποκατάστατα τ'αγαθά. Όταν έχουμε αρνητική σταυροειδή ελαστικότητα, είναι συμπληρωματικά τ'αγαθά. Όταν ισούται με μηδέν τα αγαθά είναι ανεξάρτητα μεταξύ τους.
<b>Σύμβαση δημόσιας υπηρεσίας:</b>	Δημόσια σύμβαση υπηρεσίας είναι η σύμβαση με αμοιβή που συνάπτεται εγγράφως μεταξύ ενός ή περισσότερων παρόχων υπηρεσιών και μιας συμβαλλόμενης αναθέτουσας αρχής και αφορά αποκλειστικά ή κυρίως στην παροχή υπηρεσιών που αναφέρονται στα παραρτήματα ΙΑ και ΙΒ της οδηγίας 2004/18/EK. Στα παραρτήματα αυτά οι υπηρεσίες που ενδιαφέρονται ν' αγοράσουν οι αναθέτουσες αρχές κατατάσσονται σε 27 μεγάλες κατηγορίες σύμφωνα με την Διεθνή Ταξινόμηση Προϊόντων (CPC) των Ηνωμένων Εθνών και του κοινού λεξιλογίου για τις δημόσιες συμβάσεις (CPV).
<b>Σύμπραξη (cartel):</b>	Συμφωνία(ες) μεταξύ ανταγωνιστριών επιχειρήσεων για την εξάλειψη ή τον περιορισμό του μεταξύ τους ανταγωνισμού, με σκοπό την αύξηση των τιμών και των κερδών των συμμετεχουσών επιχειρήσεων. Χωρίς οι συμφωνίες αυτές να παράγουν οποιοδήποτε αντικειμενικό αντισταθμιστικό όφελος. Στην πράξη, οι συμφωνίες αυτές αφορούν συνήθως στον καθορισμό των τιμών, στον περιορισμό της παραγωγής, στο μοίρασμα των αγορών, στην κατανομή πελατών ή εδαφών, στη νόθευση διαγωνισμών ή συνδυασμό αυτών των περιοριστικών πρακτικών. Οι συμπράξεις είναι επιζήμιες για τους καταναλωτές και την κοινωνία στο σύνολό της, λόγω του ότι οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις εφαρμόζουν υψηλότερες τιμές (αποκομίζοντας σημαντικότερα κέρδη) απ' ό,τι σε μια ανταγωνιστική αγορά.
<b>Συνάρτηση ζήτησης:</b>	Εκφράζει το αίτημα του καταναλωτή για μια δέσμη εμπορευμάτων που ελαχιστοποιεί τις δαπάνες του, ενώ παράλληλα του παράσχει ένα σταθερό επίπεδο χρησιμότητας.
<b>Συνθήκη Dorfman - Steiner:</b>	Η συνθήκη αυτή εφαρμόζεται είτε σε επίπεδο επιχείρησης, είτε σε επίπεδο κλάδου. Δείχνει ότι η ένταση της διαφήμισης εξαρτάται κυρίως: (α) από τα περιθώρια κέρδους, (β) τη συγκέντρωση της αγοράς και (γ) το βαθμό αντίδρασης της ζήτησης συγκεκριμένου προϊόντος/υπηρεσίας στη μεταβολή της διαφήμισης. Ταυτόχρονα τονίζει ότι οι πλέον κερδοφόρες επιχειρήσεις δαπανούν περισσότερα ποσά για διαφήμιση από ότι οι λιγότερο κερδοφόρες επιχειρήσεις.
<b>Συντελεστής Γραμμικής Συσχέτισης:</b>	Είναι το μέτρο που εκφράζει την συγκέντρωση των σημείων ενός διαγράμματος διασποράς γύρω από την ευθεία παλινδρόμησης.
<b>Υπόδειγμα Cournot:</b>	Οφείλει το όνομά του στον Antoine Augustin Cournot (1801-1877). Είναι ένα οικονομικό υπόδειγμα που χρησιμοποιείται για να περιγράψει τη δομή του κλάδου στον οποίο οι εταιρείες ανταγωνίζονται για το ύψος της παραγωγής που θα παράγουν, την οποία αποφασίζουν ανεξάρτητα από τις άλλες την ίδια στιγμή. Οι δύο επιχειρήσεις, 1 και 2, επιλέγουν την ποσότητα ενός ομοιογενούς προϊόντος, $y_1$ και $y_2$ , την οποία θα διαθέσουν στην αγορά. Η τιμή του προϊόντος προσδιορίζεται από την αντίστροφη συνάρτηση ζήτησης με βάση τη συνολική ποσότητα που διατίθεται στην αγορά, $p(y_1 + y_2)$ . Τα προγράμματα των δύο

ανταγωνιστών είναι:

$$\max_{y_1} \pi_1 = p(y_1 + y_2)y_1 - c(y_1)$$

και

$$\max_{y_2} \pi_2 = p(y_1 + y_2)y_2 - c(y_2)$$

Αποδεικνύεται ότι η ποσότητα την οποία θα διαθέσουν στην αγορά οι δύο ανταγωνιστές,  $y_1 + y_2$  είναι μικρότερη εκείνης του τέλειου ανταγωνισμού και μεγαλύτερη εκείνης του μονοπωλίου. Επίσης αποδεικνύεται ότι η τιμή του προϊόντος θα είναι μεγαλύτερη εκείνης του τέλειου ανταγωνισμού και μικρότερη εκείνης του μονοπωλίου.

**Υπόδειγμα  
Bertrand:**

Ο Bertrand υποστήριξε ότι Cournot είχε φθάσει σε ένα πολύ παραπλανητικό συμπέρασμα. Αναδιατύπωσε το μοντέλο δυοπωλίου του Cournot, χρησιμοποιώντας τις τιμές, και όχι τις ποσότητες, ως στρατηγικές μεταβλητές αποδεικνύοντας ότι η τιμή ισορροπίας ήταν η ανταγωνιστική τιμή. Οι δύο επιχειρήσεις, 1 και 2, επιλέγουν τις τιμές,  $p_1$  και  $p_2$ , στις οποίες θα διαθέσουν στην αγορά ένα ομοιογενές προϊόν. Η συνολική ποσότητα που θα απορροφηθεί από την αγορά με συνάρτηση ζήτησης  $D(p)$  είναι  $D(\min[p_1, p_2])$ , γιατί όλοι οι καταναλωτές θ' αγοράσουν από τη φθηνότερη επιχείρηση, εφ'όσον η δυναμικότητα παραγωγής της επιχείρησης αυτής μπορεί να ικανοποιήσει την αγορά. Αποδεικνύεται ότι η ισορροπία Nash στον ανταγωνισμό Bertrand είναι η τιμή και η ποσότητα που θα ίσχυαν σε καθεστώς τέλειου ανταγωνισμού.

**Υπόδειγμα  
Stackelberg:**

Οφείλει το όνομά του στη Γερμανίδα οικονομολόγο Heinrich Freiherr von Stackelberg. Είναι ένα στρατηγικό παιχνίδι στα οικονομικά στο οποίο η εταιρεία ηγέτης κινείται πρώτη θέτοντας ποσότητες και στη συνέχεια οι επιχειρήσεις - ακόλουθοι κινούνται διαδοχικά. Στην περίπτωση του υποδείγματος Cournot, και οι δύο επιχειρήσεις παίρνουν αποφάσεις ταυτόχρονα. Εάν υποθέσουμε ότι μία από τις δύο επιχειρήσεις έχει κάποιο πλεονέκτημα (μεγέθους ή άλλο) και λαμβάνει τις αποφάσεις της πρώτη, τότε έχουμε μια ηγετική επιχείρηση. Η ηγετική επιχείρηση παίρνει ως δεδομένη την συνάρτηση αντίδρασης της άλλης επιχείρησης όταν λύνει το πρόβλημα μεγιστοποίησης των κερδών της.

**Φυσικό μονοπώλιο:**

Φυσικό μονοπώλιο δημιουργείται, όταν λόγω της ιδιομορφίας της αγοράς, μία επιχείρηση μπορεί να προσφέρει φθηνότερα και πιο αποτελεσματικά τα αγαθά απ' ότι δύο.

**Φραγμοί εισόδου:**

Οι φραγμοί εισόδου στην αγορά είναι παράγοντες που αποτρέπουν ή παρεμποδίζουν την είσοδο εταιρειών σε συγκεκριμένη αγορά. Οι φραγμοί αυτοί μπορεί να είναι το αποτέλεσμα π.χ., μιας ιδιαίτερης διάρθρωσης της αγοράς (τομέας μη ανακτήσιμου κόστους, αφοσίωση των καταναλωτών στα υφιστάμενα σήματα προϊόντων) ή της συμπεριφοράς επιχειρήσεων που είναι ήδη παρούσες σε συγκεκριμένη αγορά. Πρέπει να υπογραμμιστεί ότι οι κυβερνήσεις μπορούν επίσης να δημιουργήσουν φραγμούς εισόδου στην αγορά (π.χ. διαδικασίες αδειοδότησης και άλλες κανονιστικές ρυθμίσεις).

---

## ABSTRACT

---

Greece had to comply, till 01/01/2004, to European regulation 3577/92, so that to waive the existing cabotage privilege to ships flying its flag. This was a common situation with other European Countries (in South Europe) members of the E.U. By this regulation a long transition period of 12 years has been granted so that this industry to pass from a regulatory regime to free market. This took place partly in 2002 and fully in 2006.

The idea of this dissertation was to analyze the impact that Aegean Coastal System will receive, passing from the state regulatory interference, partly in first instance and fully later, to market forces. The contribution of this dissertation is basically its microeconomic analysis of the basic characteristics of the Aegean Coastal System before and mainly after its deregulation. The dissertation considered the “market” as equivalent to a route.

The impacts of waiving cabotage privilege were analysed one by one and step by step, on: (1) the number of journeys and the number of ports served, (2) passengers moved, as well as cars, (3) the number of ships and quality of the Aegean Coastal System, (4) profitability of the ferry companies, (5) degree of utilization of ships’ space, (6) fares and tickets, (7) elasticities of demand and supply, (8) economies of scale, (9) application of laws of demand and supply, (10) the degree of concentration in individual routes and itineraries and (11) the degree of adequacy of the services rendered to the islands.

Comparison is made with E.U. Coastal industry, and Air industry world wide, so that to find out the influences of liberalization there and to test also the conclusions reached for the Aegean Coastal industry.

Our results showed that upon partial liberalization the number of itineraries as well as the number of ports reduced slightly, passengers moved increased up to 2006 and cars up to 2004, the fleet reduced, financial results improved (net profits), ship capacity has been used less, average age of ships increased, economies of scale

continued to exist, but economies of scope have been reduced and fares and tickets raised. Our proposal for the solution of the “problem of pricing” is to use “inventive” pricing.

We carried out a field research. It showed that passengers prefer a reduced travel time even at a higher fare. Money transfers are the most effective mean to redistribute income for the “thin” lines (agones) in the Aegean. Most routes in Aegean are oligopolies (duopolies) and monopolies. These duopolies follow the models of Cournot, Bertrand and Stackelberg, as shown.

The relationship between industrial *concentration* and *profitability* of firms after deregulation is not oneway, but it depends on the peculiarities of each market. Totally the Aegean Ferry Market did not show correlation between the relevant variables i.e. concentration and profitability. In particular markets (mainly Crete) correlation was negative.

The laws of demand and supply as developed by theory and the assumption of *ceteris paribus* advanced by economic theory, it has been shown that have no practical value in the Aegean Ferry System. The good “services by the Aegean Ferry System”, is normal good (not inferior) (covering a basic need). After deregulation, we have higher value of the *cross elasticity of demand* between ship services and airplane services and reduction of the price elasticity of supply. Suitable theoretical market form after liberalization/ deregulation is proposed “workable competition”.

---

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

---

Η Ελλάδα ήταν υποχρεωμένη να συμμορφωθεί (μέχρι 01/01/2004) με τον ευρωπαϊκό κανονισμό 3577/92 για την πλήρη άρση του προνομίου<sup>7</sup> της ακτοπλοΐας (cabotage) που ίσχυε για τα περισσότερα Κράτη (της Νότιας Ευρώπης) Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Με τον τρόπο αυτό υπήρξε πολυετής (12ετής) μετάβαση, από ένα καθεστώς ρύθμισης της ακτοπλοΐας σε ένα καθεστώς ελεύθερης αγοράς. Το 2002 αρχικά και το 2006 τελικά.

Η ιδέα αυτής της διατριβής ήταν να αναλυθεί ο αντίκτυπος που η ακτοπλοΐα Αιγαίου υπέστη από την Ρυθμιστική παρέμβαση του Κράτους, μερικά αρχικά και πλήρως μετά, στις δυνάμεις της αγοράς. Η συμβολή της ΔΔ έγκειται στην μικροοικονομική ανάλυση των βασικών χαρακτηριστικών του ακτοπλοϊκού κλάδου στο Αιγαίο πριν και μετά την απελευθέρωσή του, αντιμετωπίζοντας την αγορά ανά γραμμή που πιστεύω ότι αυτή είναι τελικά και «η αγορά».

Αναλύονται διεξοδικά οι επιπτώσεις της άρσης του Cabotage: (1) στον αριθμό των δρομολογίων και στον αριθμό των προσεγγιζόμενων λιμένων, (2) στους διακινηθέντες επιβάτες και οχήματα (3) στο σύνολο του ελληνικού ακτοπλοϊκού στόλου (αριθμός, ποιότητα), (4) στην κερδοφορία των ακτοπλοϊκών εταιριών, (5) στο βαθμό πληρότητας των πλοίων, (6) στους ναύλους, (7) στις ελαστικότητες ζήτησης και προσφοράς, (8) στις οικονομίες κλίμακας, (9) στην εφαρμογή των Νόμων της ζήτησης και της προσφοράς, (10) στο βαθμό «συγκέντρωσης» των επιχειρήσεων στις επιμέρους ακτοπλοϊκές γραμμές και (11) στο βαθμό επάρκειας εξυπηρέτησης των νησιών. Σύγκριση γίνεται και με την Ευρωπαϊκή ακτοπλοϊκή αγορά, και την Αεροπλοΐα σε παγκόσμιο επίπεδο, ώστε να διαπιστωθούν οι επιπτώσεις της απελευθέρωσης και να ελεγχθούν τα παράλληλα συμπεράσματα για την Ακτοπλοΐα Αιγαίου.

---

<sup>7</sup> Ονομάζεται το δικαίωμα από το Νόμο να εκτελούν ακτοπλοΐα μόνο τα πλοία με Ελληνική σημαία άνω των 1.000 Κ.Ο.Χ.



Τ' αποτελέσματα της ΔΔ έδειξαν ότι με την μερική απελευθέρωση πραγματοποιήθηκε αύξηση του αριθμού των κατάπλων πλοίων από πλοία μειωμένης χωρητικότητας, αυξήθηκαν οι διακινηθέντες επιβάτες (έως το 2006) και τα οχήματα (έως το 2004), μειώθηκε ο Ελληνικός ακτοπλοϊκός στόλος, βελτιώθηκαν τα καθαρά αποτελέσματα των εταιριών, οι συντελεστές πληρότητας των πλοίων μειώθηκαν και αυξήθηκε ο μέσος όρος ηλικίας των πλοίων. Οι οικονομίες κλίμακας συνεχίζουν να υπάρχουν, αλλά μειώθηκαν οι οικονομίες σκοπού, οι ναύλοι αυξήθηκαν. Προτείνεται στη ΔΔ αυτή ως μια λύση η εφαρμογή της «καινοτομικής» τιμολόγησης.

Η έρευνα πεδίου έδειξε ότι η προτίμηση των επιβατών για μείωση του χρόνου ταξιδιού είναι θετική ακόμη και με αύξηση του εισιτηρίου. Οι μεταβιβάσεις σε χρήμα αποτελούν το πιο αποτελεσματικό μέσο αναδιανομής του εισοδήματος για τις «άγονες» γραμμές στο Αιγαίο. Οι περισσότερες γραμμές στο Αιγαίο είναι ολιγοπωλιακές (δυοπωλιακές) καθώς και μονοπωλιακές. Τα δυοπωλιακά υποδείγματα Cournot, Bertrand και Stackelberg βρήκαν εφαρμογή σε κάποιες από τις αγορές αυτές. Η σχέση μεταξύ βιομηχανικής συγκέντρωσης και κερδοφορίας των επιχειρήσεων στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση, δε βρέθηκε μονοσήμαντη, αλλά εξαρτάται από τις ιδιαιτερότητες της κάθε αγοράς. Συνολικά η αγορά της ΑΑ δεν εμφανίζει συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών αυτών. Σε επιμέρους αγορές (κυρίως της Κρήτης) εμφανίζει αρνητική συσχέτιση.

Οι Νόμοι της ζήτησης και της προσφοράς που πρεσβεύει η θεωρία, και η υπόθεση του *ceteris paribus*, που κάνει η οικονομική θεωρία, απεδείχθη ότι δεν έχουν πρακτική εφαρμογή στην Ακτοπλοΐα Αιγαίου. Το αγαθό «υπηρεσίες Ακτοπλοΐας Αιγαίου» συνιστά «κανονικό» (μη κατώτερο) αγαθό (πρώτης ανάγκης). Μετά την απελευθέρωση, βρήκαμε υψηλότερη τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου και μείωση της τιμής της ελαστικότητας της προσφοράς ως προς την τιμή. Καταλληλότερη ή ιδεατή μορφή αγοράς μετά την απελευθέρωση προτείνεται ο «λειτουργικός» ανταγωνισμός.

---

## ΔΟΜΗ

---

Η διατριβή αποτελείται από τους εξής 6 πυλώνες όπως φαίνεται στο Διάγραμμα (σελ. 41):

- (1) Πρώτη προσέγγιση (περιλαμβάνει την επισκόπηση της βιβλιογραφίας και την εισαγωγή),
- (2) η Προσφορά (περιλαμβάνει τα κεφάλαια 1<sup>ο</sup> και 2<sup>ο</sup>),
- (3) η Ζήτηση (περιλαμβάνει τα κεφάλαια 3<sup>ο</sup> και 4<sup>ο</sup>),
- (4) η Αγορά (περιλαμβάνει τα κεφάλαια 5<sup>ο</sup>, 6<sup>ο</sup> και 7<sup>ο</sup>),
- (5) η Απελευθέρωση της ΑΑ (περιλαμβάνει τα κεφάλαια 8<sup>ο</sup>, 9<sup>ο</sup> και 10<sup>ο</sup>), και
- (6) οι Προτάσεις πολιτικής στον Επίλογο.

Πιο συγκεκριμένα:

- Επισκόπηση βιβλιογραφίας:

Στην ενότητα αυτή γίνεται επισκόπηση και κριτική ανάλυση των μελετών και ερευνών που έχουν εκπονηθεί σχετικά με τη Ζήτηση ακτοπλοϊκών υπηρεσιών της ΑΑ. Επίσης αναλύονται οι επιπτώσεις της απελευθέρωσης στην τιμολογιακή πολιτική της αεροπορικής βιομηχανίας.

- Εισαγωγή:

Στην ενότητα αυτή αναλύεται: (1) η γεωγραφική μορφή του ελληνικού ακτοπλοϊκού χώρου, (2) η συμβολή της ελληνικής ακτοπλοΐας στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π. και (3) το θεσμικό πλαίσιο της ακτοπλοΐας μετά την απελευθέρωση.

- Η προσφορά των υπηρεσιών της ΑΑ.

Στο κεφάλαιο αυτό περιγράφονται: (1) τα γενικά χαρακτηριστικά της προσφοράς χωρητικότητας μετά την απελευθέρωση, (2) ο Νόμος της προσφοράς, (3) οι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς, (4) η συνάρτηση προσφοράς και (5) η ελαστικότητα προσφοράς ως προς την τιμή.

- Ανάλυση της κίνησης στην ΑΑ.

Στο κεφάλαιο αυτό αναλύεται: (1) η ακτοπλοϊκή κίνηση επιβατών και οχημάτων στην

εγχώρια αγορά, στην αγορά της Αδριατικής και στην αγορά της Βόρειας Ευρώπης, (2) η ακτοπλοϊκή κίνηση επιβατών και οχημάτων στην ΑΑ, (3) η σύγχρονη κατάσταση της ακτοπλοϊκής αγοράς στο Αιγαίο και (4) η περίπτωση των «άγονων γραμμών».

- Η ζήτηση υπηρεσιών στην ΑΑ.

Στο κεφάλαιο αυτό περιγράφονται: (1) τα δεδομένα και η συμπεριφορά των χρηστών στην ΑΑ, (2) ο Νόμος της ζήτησης, (3) η επιρροή της προσφοράς χωρητικότητας, (4) η συνάρτηση ζήτησης, (5) οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης και (6) η ανάλυση των προτιμήσεων του επιβατικού κοινού στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς».

- Οι ελαστικότητες της ζήτησης στην ΑΑ.

Στο κεφάλαιο αυτό αναλύεται: (1) η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή, (2) η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς το εισόδημα και (3) η σταυροειδής ελαστικότητα της ζήτησης.

- Ανάλυση της μορφής της αγοράς ΑΑ.

Στο κεφάλαιο αυτό γίνεται: (1) η πρόβλεψη της εξέλιξης της ακτοπλοϊκής κίνησης κατά γραμμή στο Αιγαίο μετά την απελευθέρωση, (2) η μικροοικονομική ανάλυση της αγοράς, (3) η ανάλυση του ανταγωνισμού και (4) η εκτίμηση του βαθμού μάρκετινγκ της αγοράς.

- Ο βαθμός συγκέντρωσης στην ΑΑ.

Στο κεφάλαιο αυτό γίνεται η μέτρηση του βαθμού συγκέντρωσης και η επιλογή του κατάλληλου δείκτη συγκέντρωσης για την ακτοπλοΐα Αιγαίου και εύρεση των δεικτών «Herfindahl» και του «Λόγου συγκέντρωσης» (CRn), τόσο συνολικά για τον κλάδο, όσο και ειδικά ανά ακτοπλοϊκή γραμμή. Ορισμένες γραμμές αναλύονται μικροοικονομικά με τα δυοπωλιακά υποδείγματα Cournot, Bertrand και Stackelberg. Επιχειρείται συσχέτιση της κερδοφορίας των εταιριών της ΑΑ με το βαθμό συγκέντρωσης των αγορών που δραστηριοποιούνται. Γίνεται ανάλυση και πρόβλεψη των συγχωνεύσεων και εξαγορών στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

- Η τιμολόγηση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών στην ΑΑ.

Στο κεφάλαιο αυτό αναλύονται μετά την απελευθέρωση: (1) η δομή των τιμών των εισιτηρίων, (2) η εφαρμογή της «καινοτομικής» τιμολόγησης που προτείνεται, (3) η διάκριση τιμών και (4) η αριστοποίηση της κατανομής των πόρων.

- Μαθήματα από την απελευθέρωση της ευρωπαϊκής ακτοπλοΐας και της εγχώριας και διεθνούς αεροπλοΐας.

Στο κεφάλαιο αυτό αναλύεται: (1) ο ανταγωνισμός στην ευρωπαϊκή ακτοπλοϊκή αγορά και οι επιπτώσεις της απελευθέρωσης σε αυτή, (2) η φιλοσοφία της Ε.Ε. για την απελευθέρωση των θαλάσσιων μεταφορών, (3) το επίπεδο εξυπηρέτησης των νησιών μετά την απελευθέρωση, (4) οι επιπτώσεις της άρσης του Cabotage στην αεροπλοΐα σε παγκόσμιο επίπεδο και (5) οι δυνάμεις-αδυναμίες-ευκαιρίες-απειλές της ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

- Οι προσδιοριστικοί παράγοντες και οι προτεινόμενες στρατηγικές τιμολόγησης στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

Στο κεφάλαιο αυτό περιγράφονται: (1) οι παράγοντες που επιδρούν στην τιμολογιακή πολιτική, (2) οι προτεινόμενες στρατηγικές τιμολόγησης για τις ακτοπλοϊκές εταιρίες και (3) η πρόταση για την πραγματοποίηση τελικών τιμών στην ΑΑ.

- Οι επιπτώσεις της απελευθέρωσης της ΑΑ στις τιμές των εισιτηρίων.

Στο κεφάλαιο αυτό αναλύεται: (1) Η τιμολόγηση στις γραμμές της Ακτοπλοΐας μετά την απελευθέρωση, και (2) η εξέλιξη των ναύλων και οι τιμές των εισιτηρίων για παρόμοια μιλιομετρικά ταξίδια στις ευρωπαϊκές θαλάσσιες συγκοινωνίες.

- Στόχοι και προτάσεις πολιτικής για την ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

Γίνεται ανάλυση των στόχων, της ορθότητας του εγχειρήματος για δημιουργία ανταγωνιστικής, και όχι μονοπωλιακής, ΑΑ, και της καταλληλότερης μορφής αγοράς.

# Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΔΔ

## 6 ΠΥΛΩΝΕΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

1. ΠΡΟΣΦΟΡΑ

2. ΖΗΤΗΣΗ

3. ΑΓΟΡΑ

4. ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ

5. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

## ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ  
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>:  
Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ  
ΤΩΝ  
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ  
ΣΤΗΝ ΑΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>:  
ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ  
ΚΙΝΗΣΗΣ ΣΤΗΝ  
ΑΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>:  
Η ΖΗΤΗΣΗ  
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΤΗΝ  
ΑΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>:  
ΟΙ  
ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΕΣ  
ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ  
ΑΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>:  
ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ  
ΜΟΡΦΗΣ ΤΗΣ  
ΑΓΟΡΑΣ ΑΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>:  
Ο ΒΑΘΜΟΣ  
ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ  
ΣΤΗΝ ΑΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>:  
Η ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ  
ΤΩΝ ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΩΝ  
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ  
ΣΤΗΝ ΑΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>:  
ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ  
ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΗΣ  
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ  
ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ ΚΑΙ  
ΕΓΧΩΡΙΑΣ ΚΑΙ  
ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΕΡΟΠΛΟΪΑΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>:  
ΟΙ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΤΙΚΟΙ  
ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ & ΟΙ  
ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ  
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ  
ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ  
ΜΕΤΑ ΤΗΝ  
ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>:  
ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ  
ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗΣ  
ΤΗΣ ΑΑ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ  
ΤΩΝ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ

ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ  
ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ  
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ  
ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΑ

<b>Η ΙΔΕΑ</b>	<b>σελ. 43</b>
<b>Ο ΣΚΟΠΟΣ</b>	<b>σελ. 44-45</b>
<b>Η ΣΥΜΒΟΛΗ</b>	<b>σελ. 46-61</b>
<b>Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ</b>	<b>σελ. 62-67</b>
<b>Η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ</b>	<b>σελ. 68</b>

Στη διδακτορική αυτή διατριβή ασχολήθηκα με ένα αριθμό βασικών θεμάτων ναυτιλιακού - ακτοπλοϊκού και οικονομικού περιεχομένου με χρήση της σύγχρονης μικροοικονομικής θεωρίας. Η οικονομική της ακτοπλοΐας συνιστά ένα πεδίο έρευνας και μελέτης που δεν έχει εξαντληθεί μέχρι σήμερα, αφού ελάχιστες μελέτες έχουν γίνει<sup>8</sup>. Το στοιχείο αυτό με παρακίνησε ν' ασχοληθώ με το συγκεκριμένο κλάδο της οικονομικής των θαλασσίων μεταφορών.

Η ιδέα ήταν να αναλυθεί ο τρόπος που η ακτοπλοΐα Αιγαίου πέρασε από την Ρυθμιστική παρέμβαση του Κράτους (από το 1976), μερικά στις δυνάμεις της αγοράς (από το 2002), αναλύοντας την αγορά ανά γραμμή και ειδικότερα μετά το 2006 που πραγματοποιήθηκε η πλήρης απελευθέρωση.

Η Ελλάδα ήταν υποχρεωμένη να συμμορφωθεί (μέχρι 01/01/2004) με τον ευρωπαϊκό κανονισμό 3577/92 για την πλήρη άρση του προνομίου της ακτοπλοΐας (cabotage) που ίσχυε για τα περισσότερα Κράτη Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (δεν ίσχυε βέβαια για τα Βόρεια Κράτη της Ε.Ε., για τα οποία δεν ίσχυε το cabotage). Με τον τρόπο αυτό υπήρξε μια πολυετής μετάβαση (μια 12ετής μεταβατική περίοδος που θεωρείται επιτυχία του κ. Υ.Ε.Ν./ Αρ. Παυλίδη και που έγινε με μεγάλη δυσκολία), από ένα καθεστώς ρύθμισης της ακτοπλοΐας (1976-2002) σε ένα καθεστώς ελεύθερης αγοράς (2006).

Στην πράξη, η άρση του cabotage σηματοδότησε την αρχή μιας διαδικασίας σταδιακής άρσης των εμποδίων πρόσβασης στην αγορά – free entry (χωρίς άδειες σκοπιμότητας) αλλά και εφαρμογής των κανόνων ελεύθερου ανταγωνισμού (θέσπιση εισιτηρίων μόνο από τις εταιρίες) με στόχο την εξασφάλιση συνθηκών πλήρους «απελευθερωμένης» της αγοράς. Φυσικά η ακτοπλοΐα Αιγαίου ήταν ιδιωτική, (ολιγομετοχική ή πολυμετοχική), αλλά στο παρελθόν υπήρξαν οι άδειες σκοπιμότητας και το κρατικό ναυτολόγιο, τα οποία εμπίπτουν σε ένα καθεστώς ρύθμισης/ regulation. Ο μεγάλος απών από την κρατική ρύθμιση ήταν η ποιότητα. Η ανάπτυξη της Ακτοπλοΐας Αιγαίου βασίστηκε στα μεταχειρισμένα πλοία μέχρι την εποχή των εξαγορών ενόψει της απορρύθμισης το 2002.

---

<sup>8</sup> Λ.χ. το διδακτορικό της Κας Μαρίας Λεκάκου από το τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών (1992) ασχολήθηκε με την κατάσταση της ακτοπλοΐας κάτω από το Κρατικό Ναυτολόγιο και τις άδειες σκοπιμότητας. Το διδακτορικό της Κας Ανδρονίκης Γκατζόλη από το τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών (2003) επίσης ασχολήθηκε με την κατάσταση της ακτοπλοΐας Ελλάδος – Ιταλίας.

---

## Ο ΣΚΟΠΟΣ

---

Η διδακτορική αυτή διατριβή, έχει κινηθεί στα πλαίσια της Μικροοικονομίας, που όπως είναι γνωστό, ασχολείται με τις ατομικές επιλογές και αποφάσεις μιας αγοράς, που είναι υποσύνολο της συνολικής οικονομίας.

Μελέτησα τις ποσότητες και τις ποιότητες των αγαθών και υπηρεσιών που παράγονται, πωλούνται και αγοράζονται, με τελικό σκοπό να δω τον τρόπο με τον οποίο προσδιορίζονται οι τιμές τους. Είναι ένας επιστημονικός κλάδος που ασχολείται με αποφάσεις τακτικής όπως αναφέρεται στη βιβλιογραφία και που λαμβάνονται συχνά (κάθε 3 μήνες). Η κλασική μικροοικονομική, όπως είναι γνωστό, δεν ασχολείται με αποφάσεις στρατηγικής (λ.χ. επενδύσεις σε πλοία) (Besanko “et al.”, 2010)<sup>9</sup>.

Στο ίδιο πλαίσιο εξέτασα τις πολιτικές των Κυβερνήσεων στο μέτρο που επηρεάζουν τις τιμές και τις ποσότητες που ανταλλάσσονται στην αγορά. Δηλαδή μελέτησα αυτούς που συμμετέχουν στην αγορά ατομικά (χρήστες, επιχειρηματίες) καθώς και τις επιμέρους αγορές, χωριστά την κάθε μία.

Σκοπός αυτής της διατριβής είναι η ανάλυση της ακτοπλοΐας Αιγαίου χρησιμοποιώντας τη σύγχρονη μικροοικονομική θεωρία, τη ναυτιλιακή οικονομική, την οικονομική των μεταφορών, την επιχειρησιακή οικονομική, τη χρηματοοικονομική λογιστική, την οικονομετρία και ιδιαίτερα την οικονομική της ακτοπλοΐας και της ναυτιλίας μικρών αποστάσεων.

Η διατριβή διερεύνησε την ακτοπλοϊκή βιομηχανία που δρα στο Αιγαίο, κυρίως μετά την άρση του Cabotage. Είναι μια αγορά πλούσια σε υλικό και πληροφορίες προκειμένου να εφαρμοστούν σε αυτή τα μικροοικονομικά εργαλεία. Παρά τη σπουδαιότητα του κλάδου, λίγοι<sup>10</sup> ερευνητές ασχολήθηκαν με αυτή μέχρι σήμερα.

Ο Νόμος 2932/2001 συνέβαλε σημαντικά στην ύπαρξη ανταγωνιστικών συνθηκών (ελεύθερη είσοδος) στις ακτοπλοϊκές γραμμές της Ελλάδας με την κατάργηση των αδειών σκοπιμότητας και την καθιέρωση της ελεύθερης πρόσβασης

---

<sup>9</sup> Η διατριβή αυτή ακολουθεί τη διεθνή βιβλιογραφία στο θέμα της οργάνωσης της βιομηχανίας. Βλ. λ.χ. Martin (2010).

<sup>10</sup> Κυρίως οι Α. Γουλιέλμος, Ε. Σαμπράκος, Χ. Ψαραύτης, Α. Κορρές, Μ. Λεκάκου, Α. Γκατζόλη, κ.α.



των Ελληνικών και Κοινοτικών ακτοπλοϊκών εταιριών στην αγορά. Όμως, ο νόμος αυτός διαφοροποιήθηκε αισθητά από τον Κανονισμό 3577/1992, τουλάχιστο σε σχέση με την εφαρμογή του έως και το τέλος του 2005. Το 2006 η κατάσταση βελτιώνεται καθώς επέρχεται η πλήρης απελευθέρωση.

Επιχείρησα λοιπόν να διαπιστώσω τις επιπτώσεις αυτής της απελευθέρωσης στην Ακτοπλοΐα Αιγαίου αντιμετωπίζοντας τη συγκεκριμένη αγορά όχι συνολικά αλλά ανά γραμμή.

Σε αυτή τη διατριβή διαπιστώθηκε ότι η απελευθέρωση της ακτοπλοϊκή αγοράς του Αιγαίου πραγματοποιήθηκε σε δύο χρονικά στάδια:

- (1) Μερική απελευθέρωση (από Ιανουάριο 2003), και
- (2) Πλήρη απελευθέρωση (από Μάιο 2006).

---

## Η ΣΥΜΒΟΛΗ

---

*Η συμβολή της διατριβής έγκειται στην ανάλυση των βασικών χαρακτηριστικών του ακτοπλοϊκού κλάδου στο Αιγαίο πριν και μετά την απελευθέρωσή του.*

Αναλύονται διεξοδικά οι επιπτώσεις της άρσης του Cabotage: (1) στον αριθμό των δρομολογίων και των προσεγγιζόμενων λιμένων, (2) στον ελληνικό ακτοπλοϊκό στόλο, (3) στην κερδοφορία των ακτοπλοϊκών εταιριών, (4) στην πληρότητα των πλοίων, (5) στους ναύλους, (6) στις ελαστικότητες ζήτησης και προσφοράς, (7) στις οικονομίες κλίμακας, (8) στην εφαρμογή των Νόμων της ζήτησης και της προσφοράς, (9) στο βαθμό συγκέντρωσης των επιμέρους ακτοπλοϊκών γραμμών και (10) στο επίπεδο (επάρκεια) εξυπηρέτησης των νησιών.

Σύγκριση γίνεται με την ευρωπαϊκή ακτοπλοϊκή αγορά και την αεροπλοΐα σε παγκόσμιο επίπεδο, ώστε να διαπιστωθούν οι επιπτώσεις της απελευθέρωσης και να γίνει σύνδεση αυτών με την ακτοπλοΐα Αιγαίου. Συγκεκριμένα:

(1) Στην επισκόπηση της ερευνητικής βιβλιογραφίας διαπίστωσα τις τάσεις των επιβατών στην ΑΑ διαμέσου ερευνών αγοράς που εκπόνησαν κατά καιρούς. Με ενδιέφερε κυρίως να ερευνήσω το βαθμό υποκατάστασης των μέσων μεταφοράς στην ΑΑ, την ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή και την ελαστικότητα ζήτησης ως προς το εισόδημα, ώστε να έχω ένα μέτρο σύγκρισης με τα δικά μου συμπεράσματα. Κατέληξα ότι: (α) πλοίο και αεροπλάνο λειτουργούν ανταγωνιστικά, (β) οι επιβάτες δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν παραπάνω για βελτίωση της πολυτέλειας και της εξυπηρέτησης, (σε αντίθεση με την άνεση, τους χώρους ενδιαίτησης και τη μείωση του χρόνου ταξιδιού), (γ) οι ελαστικότητες ζήτησης ως προς την τιμή του χειμώνα υπερτερούν αυτών του καλοκαιριού, (δ) ενδέχεται να μην επικρατήσουν πλοία νέας τεχνολογίας μετά την απελευθέρωση, (ε) οι επιβάτες τάσσονταν πλειοψηφικά υπέρ της απελευθέρωσης.

(2) Στην εισαγωγή προσέγγισα γενικά τον ακτοπλοϊκό κλάδο σε εγχώριο επίπεδο. Ο στόχος μου ήταν η παρουσίαση της υφιστάμενης κατάστασης στην ΑΑ (μετά την άρση του cabotage), με εκτενή και κριτική ανάλυση του θεσμικού πλαισίου της. Συμπέρανα ότι η συμβολή της ΑΑ στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π. είναι σημαντική. Επίσης η Ελληνική ακτοπλοϊκή πολιτική μέχρι το 2002 ρυθμιζόταν από το κράτος, με αγνόηση του ανταγωνισμού και με αδιαφανείς διαδικασίες σε ότι αφορά στην ποσότητα και στην ποιότητα, καθώς και στο κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Σύμφωνα με τον νόμο 2932/2001, οι αρχές της ελεύθερης αγοράς εφαρμόζονται πλέον και στην ακτοπλοΐα. Αναγνωρίζεται ταυτόχρονα η δυνατότητα παροχής δημοσίων υπηρεσιών όταν το «αόρατο χέρι» της οικονομίας δεν μπορεί να δώσει βιώσιμη λύση. Ο Νόμος 2932/2001 διαφοροποιήθηκε αισθητά από τον Κανονισμό 3577/1992, τουλάχιστο σε σχέση με την εφαρμογή του έως και το τέλος του 2005. Το 2006 η κατάσταση βελτιώνεται καθώς επέρχεται η πλήρης απελευθέρωση, την οποία και θα περιγράψω στα οικεία κεφάλαια.

(3) *Πρώτο*, παρουσίασα: (α) τα γενικά χαρακτηριστικά της προσφοράς χωρητικότητας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της, (β) τη σχέση που συνδέει την τιμή των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών Αιγαίου με την προσφερόμενη ποσότητά τους, (γ) αμφισβήτησα την εφαρμογή του Νόμου της Προσφοράς στην ΑΑ. Πρόσθετα, διατύπωσα τους προσδιοριστικούς παράγοντες της προσφοράς, ανέλυσα χρηματοοικονομικά τις κυριότερες εταιρίες του κλάδου και αποτύπωσα τη συνάρτηση της προσφοράς. Επιπλέον, εξακρίβωσα το βαθμό αντίδρασης και ανταπόκρισης των ακτοπλόων στις μεταβολές της τιμής των εισιτηρίων (ελαστικότητα) μετά την απελευθέρωση και αναζήτησα τους κυριότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της ελαστικότητας της προσφοράς για τις υπηρεσίες της ΑΑ.

Κατέληξα ότι ο Νόμος της Προσφοράς, και πιο συγκεκριμένα η υπόθεση του *ceteris paribus* δεν βρίσκουν πρακτική εφαρμογή στην ΑΑ. Οι κυριότεροι προσδιοριστικοί παράγοντες του επιπέδου της προσφοράς είναι: (α) η τιμή της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, (β) οι τιμές των υποκατάστατων μέσων μεταφοράς, (γ) η τιμή των συντελεστών της παραγωγής, (δ) οι επιδιωκόμενοι στόχοι των επιχειρήσεων, (ε) ο αριθμός των επιχειρήσεων, (στ) οι προβλέψεις των ακτοπλόων για την μελλοντική εξέλιξη των τιμών και του εισοδήματός τους, (ζ) το επίπεδο της τεχνολογίας και (η) οι καιρικές συνθήκες.

Στην ΑΑ, ως συντελεστές παραγωγής θεώρησα το «θαλάσσιο περιβάλλον», την εργασία (εργαζόμενοι, επιχειρηματικότητα) και το κεφάλαιο (πλοία, ηλεκτρονικά συστήματα κράτησης θέσεων, κτίρια). Η τιμή του παραγωγικού συντελεστή «θάλασσα» μειώθηκε μετά την απελευθέρωση, ενώ αυξήθηκε η τιμή του παραγωγικού συντελεστή «κεφάλαιο». Ταυτόχρονα, υπήρξε τάση για μείωση του αριθμού των εργαζομένων στις εταιρίες της ΑΑ έως το 2005. Στη συνέχεια παρατηρήθηκε αύξηση τόσο του αριθμού των εργαζομένων όσο και των μισθών. Όμως η αύξηση (μείωση)

της τιμής του παραγωγικού συντελεστή εργασία (μισθοί) δεν οδήγησε σε μείωση (αύξηση) της προσφοράς ακτοπλοϊκών υπηρεσιών.

Μετά την άρση του Cabotage υπήρξε είσοδος νέων επιχειρήσεων (κυρίως στις γραμμές υψηλής ζήτησης) και η προσφορά ήταν μεγαλύτερη. Μετά την μερική απελευθέρωση της ΑΑ (01.01.2003) δεν επήλθε όπως ανεμένετο μείωση του αριθμού των δρομολογίων. Το αντίθετο μάλιστα. Πολύ πιθανά αυτό να πραγματοποιηθεί αργότερα με την χρηματοοικονομική κρίση του Οκτωβρίου 2008.

Τα χρήσιμα χρηματοοικονομικά συμπεράσματα για τις πέντε κυριότερες εταιρίες της ΑΑ μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς ήταν: (α) η μείωση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, (β) η αύξηση στα ίδια κεφάλαια και στα έξοδα, (γ) η μείωση στα πάγια κεφάλαια, (δ) η σημαντική αύξηση του κόστους των καυσίμων, (ε) η αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών και (στ) η βελτίωση των καθαρών αποτελεσμάτων. Η πρόβλεψη με την τεχνική της «άμεσης προέκτασης τάσης» έδειξε ότι *αναμένεται* αυξητική τάση του συνολικού κύκλου εργασιών, σταθερά ανοδική τάση των ιδίων κεφαλαίων, πτωτική πορεία των παγίων κεφαλαίων και των υποχρεώσεων, ανοδική τάση εξόδων και κερδών.

Μετά την απελευθέρωση ήταν εμφανής η μείωση του Ελληνικού ακτοπλοϊκού στόλου. Μεταξύ 2003-2008 (έτη μερικής και πλήρους απελευθέρωσης αντίστοιχα), τα συμβατικά πλοία μειώθηκαν ταχύτερα από τα ταχύπλοα. Ο μέσος όρος ηλικίας του στόλου σήμερα (2010) είναι 15,3 χρόνια (η ποσοστιαία αύξηση μεταξύ 2003-2009 του μέσου όρου της ηλικίας των πλοίων είναι της τάξης του 5%). Συγκρίνοντας την τεχνολογική κατάσταση των πλοίων πριν και μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, οι μέσοι όροι του μήκους, πλάτους και βυθίσματος των πλοίων έμειναν σε σχετικά σταθερά επίπεδα. Υπάρχει μια μικρή αύξηση της ταχύτητας των πλοίων, μείωση της χωρητικότητας και μείωση του αριθμού των πλοίων. Δημιουργείται μια τάση για άμβλυνση των προβλημάτων που δημιουργούν οι καιρικές συνθήκες (απαγόρευση απόπλου) στα πλοία της ΑΑ και στην προσφορά τους.

Χρησιμοποιώντας ως προσφερόμενη ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών τον αριθμό των κυκλικών δρομολογίων και ως τιμή τον μέσο ναύλο ανά επιβάτη, κατέληξα σε *αρνητικές τιμές της ελαστικότητας προσφοράς*. Αυτό αποτελεί ένδειξη του ότι δεν ισχύει ο Νόμος της Προσφοράς και η υπόθεση του *ceteris paribus* στην ΑΑ, αφού η αύξηση του κέρδους επιτάσσει αύξηση πληρότητας, μείωση δρομολογίων, μείωση πλοίων (ή και χρήση μεγαλύτερων πλοίων), μείωση λιμένων

αφετηρίας – προορισμού, αύξηση ναύλων, μείωση ταχύτητας και επιδότηση καυσίμων. Μετά την άρση του Cabotage, έδειξα ότι η τιμή της ελαστικότητας προσφοράς στην ΑΑ έχει μειωθεί.

(4) *Δεύτερο*, ανέλυσα τη μεταφορική κίνηση στην ΑΑ, πριν και μετά, την απελευθέρωση. Ξεκίνησα με την ανάλυση της εσωτερικής αγοράς (Αιγαίου και Ιονίου), της αγοράς στην Αδριατική και της αγοράς της Βόρειας Ευρώπης. Στη συνέχεια επικεντρώθηκα στην ΑΑ. Ταυτόχρονα ασχολήθηκα με το φαινόμενο των «άγονων γραμμών» και έδειξα τη μικροοικονομική μορφή τους. Εξέτασα την ορθότητα της Κρατικής πολιτικής για επιδότηση των άγονων γραμμών στην ΑΑ. Κατέληξα σε προτάσεις για την πιο εύρυθμη λειτουργία του συστήματος.

Συμπέρανα ότι το μεταφορικό έργο της εγχώριας αγοράς των 6 εισηγμένων εταιρειών (και της Hellenic Seaways), μετά την απελευθέρωση (2006-2010), μειώθηκε σε επίπεδο επιβατών και αυτοκινήτων. Για τα φορτηγά οχήματα υπήρξε αύξηση. Σε όλες τις κατηγορίες μεταφορικής κίνησης στην ΑΑ (ανά λιμένα), μεταξύ 1970-2000, σημειώθηκε διαχρονική αύξηση. Οι διακινηθέντες επιβάτες στην ΑΑ (ανά λιμένα) εμφανίζουν διαχρονική αύξηση, μεταξύ 2001-2006. Το 2007 παρατηρείται μείωση. Τα διακινηθέντα οχήματα στην ΑΑ (ανά λιμένα), μεταξύ 2001-2004, αυξάνονται συνεχώς. Μετά το 2004 υφίσταται σταδιακή μείωση. Η επιβατική κίνηση στην ΑΑ (από το λιμάνι του Πειραιά) αυξάνεται συνεχώς έως το 2006. Στη συνέχεια σημειώνεται μείωση (με προοπτική μείωσης ως το 2012). Η κίνηση οχημάτων στην ΑΑ (από το λιμάνι του Πειραιά) είναι ανερχόμενη μεταξύ 1998-2008 (με προοπτική μείωσης ως το 2012 λόγω της χρηματοπιστωτικής κρίσης και του Μνημονίου).

Οι δημοφιλέστεροι τόποι προορισμού στην ΑΑ είναι τα νησιά του Αργοσαρωνικού, οι Κυκλάδες και η Κρήτη. Σε ότι αφορά στα τροχοφόρα η μεγαλύτερη κίνηση παρατηρείται στην Κρήτη και στις Κυκλάδες. Η τακτικότερη επικοινωνία με την ενδοχώρα είχε ως αποτέλεσμα τη μεταστροφή της φθίνουσας πορείας των νησιών.

Η ελληνική αγορά, συνολικά αναλυμένη, παρουσιάζεται ως κατά βάση μονοπωλιακή. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι 57 γραμμές από τις 84 (68%) είναι επιδοτούμενες, το οποίο σημαίνει ότι από τη φύση τους είναι μονοπωλιακές (ένας ακτοπλόος/ μειοδότης). Απαιτείται αποφασιστική κρατική πολιτική για συνεχή σύνδεση των «άγονων γραμμών» με την ενδοχώρα, και πρότεινα απευθείας χορήγηση μετρητών στους κατοίκους των απομακρυσμένων περιοχών. Μετά την

απελευθέρωση, οι ετήσιες πιστώσεις για τις άγονες γραμμές αυξάνονται ολοένα και περισσότερο με εκθετικό ρυθμό. Οι μεταβιβάσεις σε χρήμα αποτελούν το πιο αποτελεσματικό μέσο αναδιανομής του εισοδήματος για τις «άγονες» γραμμές στο Αιγαίο. Η ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» (όπως και οι περισσότερες της ΑΑ) συνιστά φυσικό μονοπώλιο.

(5) Τρίτο, αντικειμενικός σκοπός μου ήταν να προσδιορίσω τη σχέση που συνδέει τις ζητούμενες ποσότητες των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών με την τιμή τους. Η ζήτηση μιας υπηρεσίας φυσικά προέρχεται από τους χρήστες της.

Κατέληξα ότι η «άφιξη στον προορισμό» δεν αποτελεί πάντα την κύρια αιτία πραγματοποίησης ενός ταξιδιού και ότι η θεωρία RPT ερμηνεύει καλύτερα τη συμπεριφορά των χρηστών της ΑΑ. Υφίσταται αδυναμία εφαρμογής του Νόμου της Ζήτησης στην ΑΑ με την υπόθεση του Ceteris Paribus, διότι η απελευθέρωση της αγοράς επέφερε αλλαγές στις συνθήκες. Επίσης, η αυξημένη προσφορά χωρητικότητας δημιούργησε αυξημένη ζήτηση, λ.χ. στη γραμμή «Χανιά – Πειραιά». Το πλήθος των σταθμισμένων και αστάθμητων παραγόντων που προσδιορίζουν τη ζήτηση δυστυχώς δεν καθιστούν εύκολη την εξαγωγή αξιόπιστων υποδειγμάτων πρόβλεψης του μελλοντικού μεταφορικού έργου των ακτοπλοϊκών εταιριών.

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης ακτοπλοϊκών υπηρεσιών της ΑΑ είναι κυρίως: (α) η τιμή της παρεχόμενης ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, (β) η τιμή των υποκατάστατων και συμπληρωματικών μέσων της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, (γ) οι προτιμήσεις των χρηστών, (δ) το επίπεδο εισοδήματος των χρηστών, (ε) η ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας, (στ) οι προσδοκίες των χρηστών σχετικά με την μελλοντική εξέλιξη του εισοδήματός τους και ο (ζ) αριθμός των χρηστών - επιβατών. Στην ΑΑ, κυρίαρχο ρόλο παίζει ο παράγων εποχικότητα. Σε περιόδους αιχμής έχουμε αύξηση της Ζήτησης, ενώ σε περιόδους αντιαιχμής, μείωση. Με την απελευθέρωση της αγοράς το φαινόμενο αυτό παρουσίασε ακόμα μεγαλύτερη ένταση.

Η έρευνα πεδίου έδειξε ότι στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιά»: (α) ο σκοπός του ταξιδιού είναι είτε επαγγελματικός είτε τουριστικός, (β) η συχνότητα ταξιδιού των επιβατών εξαρτάται αναλογικά από την υπηρεσιακή ταχύτητα του πλοίου, (γ) η προτιμώμενη ημέρα ταξιδιού είναι η Παρασκευή και (δ) το χρονικό διάστημα αγοράς εισιτηρίου, πριν την επιβίβαση στο πλοίο, είναι μικρό (περίπου 2 ημέρες – δηλαδή προγραμματίστη αναχώρηση). Ταυτόχρονα: (α) η προτιμώμενη ώρα ταξιδιού είναι μεταξύ 20:00 και 24:00, (β) η άφιξη στο λιμάνι γίνεται με ιδιωτικά μέσα μεταφοράς και με ταξί και (γ) η πλειονότητα των επιβατών είναι άντρες,

ιδιωτικοί υπάλληλοι, μόνιμοι κάτοικοι του Ν. Χανίων που ταξιδεύουν μόνοι τους (χωρίς την οικογένειά τους). Η προτίμηση των επιβατών για μείωση του χρόνου ταξιδιού ήταν φανερή, ακόμη και με αύξηση του εισιτηρίου.

Διαπίστωσα επίσης ότι η ποιότητα των υπηρεσιών της ΑΑ εξαρτάται από: (α) τις συνθήκες μεταφοράς (άνεση, εξυπηρέτηση, περιβάλλον), (β) το χρόνο διαδρομής (ταχύτητα), (γ) την αξιοπιστία του πλοίου (ώρα αναχώρησης – άφιξης), (δ) την ασφάλεια μεταφοράς και (ε) την ευελιξία στην επιλογή της ώρας αναχώρησης – άφιξης. Η ποιότητα των παρεχόμενων ακτοπλοϊκών υπηρεσιών υπάρχει η δυνατότητα να είναι απλά υποκειμενική, δηλαδή μόνο στα μάτια των χρηστών. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω διαφημιστικών ενεργειών. Οι τελευταίες εμφανίζουν έντονη εποχικότητα, με την κορύφωση της διαφημιστικής επικοινωνίας να σημειώνεται τους καλοκαιρινούς μήνες. Η Blue Star Ferries σημειώνει τη μεγαλύτερη διαφημιστική δαπάνη από τις εισηγμένες εταιρίες της ΑΑ. Σε ότι αφορά στην ταχύτητα, η ραγδαία ανάπτυξη των ταχύπλοων πλοίων στην ακτοπλοΐα ήταν αναπόφευκτη, από την στιγμή που υπάρχουν ανταγωνιστικά μέσα μεταφοράς όπως το αεροπλάνο. Η ταχύτητα των πλοίων *μελλοντικά* θα εξαρτηθεί από τις εξελίξεις τόσο στον εξωτερικό σχεδιασμό τους όσο και στην άνεση εντός του πλοίου. Εάν βρεθεί, πιστεύω, ένας τρόπος αύξησης της ταχύτητας χωρίς μεγάλη επιπρόσθετη επιβάρυνση του κόστους, τότε οι υψηλότερες αυτές ταχύτητες είναι αρκετά πιθανές (δεδομένης της τιμής των καυσίμων). Με την μερική απελευθέρωση, υπήρξε αύξηση των εξόδων προώθησης/ διάθεσης. Λόγω της αύξησης της συγκέντρωσης της αγοράς (συγχωνεύσεις– εξαγορές) δε μπορώ να υποθέσω με σιγουριά ότι η αύξηση των εξόδων αυτών θα διατηρηθεί μελλοντικά. Τα περισσότερα έξοδα διάθεσης εμφάνισε η Anek Lines.

(6) *Τέταρτο, επιχείρησα να απαντήσω στα ερωτήματα: Ποια ήταν η αντίδραση των χρηστών στις αυξήσεις των τιμών των εισιτηρίων (10<sup>ο</sup> κεφάλαιο); Τι είδους οικονομικό αγαθό αποτελεί η ΑΑ; Συνιστά η υπηρεσία της ΑΑ υποκατάστατο ή συμπληρωματικό αγαθό με την αεροπλοΐα;*

Συμπέρανα ότι αποφασιστικοί παράγοντες που καθορίζουν τη μορφή της ελαστικότητας της ζήτησης ως προς την τιμή των εισιτηρίων στην ΑΑ είναι: (α) ο σκοπός του ταξιδιού των επιβατών, (β) η συμπεριφορά των ανταγωνιστών ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, (γ) η διαθεσιμότητα υποκατάστατων μεταφορικών μέσων, (δ) η πρόσβαση σε πληροφορίες για την ύπαρξη εναλλακτικών μεταφορικών υπηρεσιών, (ε) η γνώμη των χρηστών για την αναγκαιότητα της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, (στ) η αναλογία του κόστους μεταφοράς στο τελικό προϊόν και (ζ) η αναλογία του κόστους

στο εισόδημα του χρήστη. Οι ακτοπλοϊκές εταιρίες (ιδιαίτερα αυτές που δρομολογούν συμβατικά πλοία) πιστεύω ότι πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικές στην τιμολογιακή τους πολιτική με την απελευθέρωση ώστε να μη αγνοήσουν τελείως την ελαστικότητα ζήτησης.

Επίσης, το αγαθό «υπηρεσίες της ΑΑ» συνιστά «κανονικό» αγαθό (πρώτης ανάγκης). Η τιμή της εισοδηματικής ελαστικότητας υπολογίστηκε προσεγγιστικά σε 0.75, αν και μια τέτοια μέτρηση ενέχει πολλούς κινδύνους, λόγω κυρίως της λανθασμένης υπόθεσης του *ceteris paribus* και της αντιμετώπισης της ακτοπλοϊκής αγοράς της ΑΑ ως συνόλου. Το πλοίο επηρεάζεται αρνητικά από τις μεταβολές του εισοδήματος (κατώτερο αγαθό/ *inferior good*) το χειμώνα, ενώ το καλοκαίρι είναι κανονικό αγαθό. Η τιμή της ελαστικότητας διαφοροποιείται ανάλογα με το σκοπό του ταξιδιού των επιβατών και διαφέρει ανά ακτοπλοϊκή γραμμή. Η τιμή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην αγορά ΑΑ *αυξήθηκε* (στις γραμμές υψηλής ζήτησης) μετά την πλήρη απελευθέρωση.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η υπόθεση του *ceteris paribus* δεν είναι ορθή, και ότι ούτε η αγορά του Αιγαίου είναι ενιαία, κατέληξα ότι ο ορθός υπολογισμός της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης στην ΑΑ συνεπάγεται την μέτρηση της τιμής της ανά ακτοπλοϊκή γραμμή και χωρίς αποδοχή της υπόθεσης του *ceteris paribus*. Η τιμή της συγκεκριμένης ελαστικότητας, μεταξύ 1970-2003, υποθέτοντας αναγκαστικά τους υπόλοιπους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης σταθερούς, είναι 1,58 (σχέσεις ανταγωνιστικότητας και υποκατάστασης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου). Τα δύο μέσα μεταφοράς παρουσιάζονται να λειτουργούν συμπληρωματικά μεταξύ 1970-1980, έντονα ανταγωνιστικά μεταξύ 1980-1990 και λιγότερο ανταγωνιστικά μεταξύ 1990-2003. Με την απελευθέρωση έχουμε υψηλότερη τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου (τουλάχιστο στις γραμμές υψηλότερης ζήτησης). Τούτο σημαίνει ότι οι παρεχόμενες υπηρεσίες των δύο μεταφορικών μέσων καθίστανται ολοένα και πιο ανταγωνιστικές.

(7) *Πέμπτο*, διαπίστωσα τη μορφή της ΑΑ πριν και μετά την απελευθέρωσή της. Προχώρησα σε ανάλυση του ανταγωνισμού και σε εκτίμηση του βαθμού «ελκυστικότητας» εισόδου νέων ανταγωνιστών στην αγορά. Στοιχεία όπως οι οικονομίες κλίμακας, το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος (MES) εισόδου στην αγορά και η ικανότητα παραγωγής της βιομηχανίας (πληρότητα πλοίων) ήταν τα θέματα που με απασχόλησαν. Ως βασικό εργαλείο μου υπήρξε το υπόδειγμα το 5 δυνάμεων του



Porter με την προσθήκη και των εξής δύο μεταβλητών: (α) την ικανότητα παραγωγής της βιομηχανίας και (β) το βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς.

Χρησιμοποιώντας ως βάση εκκίνησης τα συμβατικά Ε/Γ-Ο/Γ διαπίστωσα την ύπαρξη μικρού αριθμού υποκατάστατων υπηρεσιών (ταχύπλοα και αεροπλοΐα). Με βάση τη μέθοδο «επιβίωσης» του Stigler, το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος για είσοδο κάποιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης στις ακτοπλοϊκές αγορές του Αιγαίου αφορά στο 7% του συνολικού μεγέθους της βιομηχανίας (με βάση τον κύκλο εργασιών, € 30.500.000 ετησίως). Τα «αποτελέσματα εμπειρίας» για τις υπάρχουσες εταιρίες της ΑΑ είναι υψηλά, αλλά όχι και ανυπέβλητα για τους εν δυνάμει ανταγωνιστές. Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για είσοδο σε κάποια αγορά, είναι υψηλές, όταν απαιτείται η αγορά πλοίων ή όταν πρόκειται για είσοδο νεοϊδρυθείσας επιχείρησης στην αγορά (οικονομικά εμπόδια). Η δυνατότητα διαφοροποίησης των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών πιστεύω ότι δεν θα δημιουργήσει εμπόδια εισόδου σε νέους ανταγωνιστές. Η μη επίλυση ζητημάτων όπως η υποχρέωση 10-μηνιαίας υπηρεσίας στις ελεύθερες γραμμές και η υποχρεωτική σύνθεση των πληρωμάτων με Έλληνες ή Κοινοτικούς, οι υποχρεώσεις ειδικών διαρρυθμίσεων στο εσωτερικό του πλοίου και η σοβαρή φορολογική επιβάρυνση του ναύλου, αντίθετα μπορεί να μην οδηγήσει σε «προσέλκυση» ξένων ακτοπλοϊκών εταιριών μέσω Χ.Α.Α.

Επιπρόσθετα υφίσταται μικρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών στην ΑΑ και μικρή διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών στην ΑΑ, με εξαίρεση την περίπτωση προμήθειας καυσίμων. Θεωρώντας την ΑΑ ως ένα ευρύτερο σύνολο, σύμφωνα με τον «Νόμο των Τριών», είναι αυτή όντως μια σταθερή και ισορροπημένη αγορά. Ο κλάδος παρουσιάζει αναπτυξιακή δυναμική μεταξύ 1999-2008. Μετά την απελευθέρωση ο ρυθμός αύξησης των εσόδων είναι μεγαλύτερος. Τα εμπόδια εξόδου από την αγορά, μετά την απελευθέρωση, δεν μπορούν να χαρακτηριστούν ιδιαίτερα υψηλά.

Οι δείκτες πληρότητας της ΑΑ εμφανίζονται υψηλότεροι κατά τους θερινούς μήνες σε σχέση με τους χειμερινούς, λόγω εποχικότητας. Μετά την απελευθέρωση, λ.χ. στη γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη», υφίσταται μείωση των συντελεστών για την εταιρία Nel Lines. Μετά την άρση του Cabotage, η πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών (κυρίως τους θερινούς μήνες και στις προσοδοφόρες γραμμές) στις περισσότερες αγορές της ΑΑ είναι 50%. Οι εταιρίες αυτές αναμένεται να είναι ισχυρές, καθώς οικονομίες κλίμακας εμφανίζουν κυρίως οι εταιρίες μεσαίου και μεγάλου μεγέθους. Ο ανταγωνισμός αναμένεται ιδιαίτερα έντονος μεταξύ τους, αν

και η δυνατότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών μπορεί να τον μειώσει και να οδηγήσει σε περαιτέρω συγκεντρωτικότητα των ακτοπλοϊκών αγορών. Αυτό έγινε στο παρελθόν. Η προσέλευση στην ΑΑ κρίθηκε υψηλή.

(8) *Έκτο*, έδωσα μια εικόνα του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς της ΑΑ έδειξα ότι η αντιμετώπιση της αγοράς της ΑΑ ως συνόλου οδηγεί σε λανθασμένα συμπεράσματα. Πολλές από τις ακτοπλοϊκές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο Αιγαίο παρουσιάζουν ταυτόχρονα και δραστηριότητα στις γραμμές της Αδριατικής. Για να περιοριστώ αποκλειστικά στην αγορά της ΑΑ, επιβαλλόταν να γίνει διαχωρισμός εσόδων εσωτερικού - εξωτερικού των εταιριών. *Ποιο δείκτη συγκέντρωσης έπρεπε να επιλέξω;* Κατέληξα στον δείκτη HHI λόγω της ευκολίας που παρουσιάζει και της έλλειψης στατιστικών στοιχείων για τους υπόλοιπους δείκτες.

Η αγορά της ΑΑ έδειξα ότι αποτελείται από αγορές, οι οποίες μέχρι και το τέλος του 2008, ήταν κατά βάση ολιγοπωλιακές – δυοπωλιακές ή μονοπωλιακές. Λαμβάνοντας υπόψη τους δείκτες HHI 6 από τις κυριότερες ακτοπλοϊκές αγορές του Αιγαίου, διαπίστωσα ότι ο μέσος όρος του εν λόγω δείκτη σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση, στην κίνηση Ι.Χ. οχημάτων και φορτηγών, κυμαίνεται γύρω στο 0,60 (αν ληφθεί υπόψη και η αγορά «Πειραιάς – Ρέθυμνο») δηλαδή στα όρια του μονοπωλίου. Εξαιτίας της εισόδου της NEA LINES στην αγορά «Πειραιάς – Ρέθυμνο» (το έτος 2007) και των ακραίων τιμών που παρουσιάζει ο δείκτης HHI, λόγω της μονοπωλιακής μορφής της, η αφαίρεσή της απ' την ανάλυση δίνει ακόμα πιο αξιόπιστα αποτελέσματα (ο μέσος όρος εμφανίζεται γύρω στο 0,54, δηλαδή δείχνει ολιγοπώλιο).

Ήταν προφανές ότι οι περισσότερες αγορές του Αιγαίου (13 από 18 – 72%) είναι ολιγοπωλιακές, και μάλιστα δυοπωλιακές. Επομένως τα δυοπωλιακά υποδείγματα Cournot, Bertrand και Stackelberg βρήκανε εφαρμογή σε κάποιες από τις αγορές αυτές.

Παράλληλα, η σχέση μεταξύ βιομηχανικής συγκέντρωσης και κερδοφορίας των επιχειρήσεων στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση δεν βρέθηκε μονοσήμαντη, αλλά εξαρτάται από τις ιδιαιτερότητες της κάθε αγοράς. Συνολικά η αγορά της ΑΑ δεν εμφανίζει συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών αυτών. Σε επιμέρους αγορές (κυρίως της Κρήτης) εμφανίζεται αρνητική συσχέτιση. Αναμένεται πιστεύω να εκδηλωθούν παραπέρα συγχωνεύσεις και εξαγορές μεταξύ των ακτοπλοϊκών εταιριών μελλοντικά.

(9) *Έβδομο*, ανέλυσα αρχικά τη δομή των τιμών στην ΑΑ, μετά την απελευθέρωσή της. Μικροοικονομικά ζητήματα όπως η σχέση διάκρισης τιμών και

συγκέντρωσης της αγοράς, η αριστοποίηση ή μη της κατανομής των πόρων και η εφαρμοσιμότητα ή όχι της «καινοτομικής» τιμολόγησης που πρότεινα, είναι αυτά τα θέματα που εδώ με απασχόλησαν. Η σύγκριση με την τιμολογιακή συμπεριφορά της αεροπλοΐας, μετά την απελευθέρωσή της, συνιστά ένα παράλληλο συγκριτικό κλάδο.

Η ανάλυση της δομής των τιμών έδειξε, για τους επιβάτες, ότι τα αεροπορικά καθίσματα εμφανίζουν υψηλότερες τιμές από τις θέσεις του καταστρώματος. Στις καμπίνες, όσο αυξάνεται ο αριθμός των κλινών, τόσο μειώνεται το ακτοπλοϊκό εισιτήριο. Για τον ίδιο αριθμό κλινών, ακριβότερη είναι η εξωτερική καμπίνα, ενώ οι μέγιστες τιμές εμφανίζονται για τις μονόκλινες εξωτερικές καμπίνες και για τις Λούξ λόγω ότι θεωρούνται πολυτελείς. Η τιμολόγηση δε γίνεται με βάση το κόστος της παρεχόμενης υπηρεσίας (το κόστος χρήσης της κάθε καμπίνας δε διαφοροποιείται ουσιαστικά) αλλά με βάση το πόσο μπορεί να πληρώσει ο επιβάτης («what the traffic can bear»). Για τα οχήματα, όσο αυξάνεται ο όγκος (κυρίως μήκος και ύψος) που καταλαμβάνει το όχημα, τόσο αυξάνεται και η τιμή του εισιτηρίου.

Το 2009, σε ορισμένες γραμμές, οι αποκλίσεις στις τιμές εισιτηρίων των επιβατών, μεταξύ διαφορετικών ακτοπλοϊκών εταιριών φθάνουν και τα € 30. Κάτι ανάλογο συμβαίνει και για τα οχήματα, αν και εδώ οι αποκλίσεις στις τιμές είναι μικρότερες. Σε ορισμένες διαδρομές, η απόκλιση των τιμών εισιτηρίων επιβατών για το πλοίο και το αεροπλάνο κυμαίνεται από € 24,3 έως και € 64,1. Έχοντας αυτό ως κριτήριο, και αγνοώντας την σταυροειδή ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή, τα 2 μέσα μεταφοράς καθίστανται πλέον σχεδόν ανταγωνιστικά. Φαίνεται καθαρά ότι ακόμα και μετά την απελευθέρωση, όσο μεγαλώνει η απόσταση, τόσο πιο φθηνά κοστίζει το μίλι.

Πρότεινα εδώ την «καινοτομική» τιμολόγηση, που περιέχει εφαρμόσιμα μέτρα με σκοπό την αύξηση των εσόδων και ταυτόχρονα τη διατήρηση (ή αύξηση) του ποιοτικού επιπέδου των εταιριών της ΑΑ. Η τιμή σε αυτή την περίπτωση ελαχιστοποιεί την απώλεια πλούτου, του εισοδήματος του χρήστη, και αντανακλά τις δομές κόστους και ζήτησης. Η «διάκριση τιμών» δημιουργεί και αυξάνει το χάσμα μεταξύ του υψηλότερου και χαμηλότερου εισιτηρίου ανά ταξίδι. Διαφορετικοί επιβάτες καταβάλλουν διαφορετικό αντίτιμο με βάση τα χαρακτηριστικά της ζήτησης και το λειτουργικό κόστος εξυπηρέτησής τους. Το μέσο επίπεδο ναύλου δεν είναι απαραίτητο ν' αυξηθεί αν εισαχθεί η διάκριση τιμών. Αυξήσεις στις περιόδους αιχμής μπορεί να συνοδευτούν από μειώσεις τιμών (ή εκπτώσεις) στις περιόδους αντιαιχμής. Μια ομοιόμορφη τιμολογιακή δομή δεν είναι άριστη από κοινωνική σκοπιά, διότι δεν

λαμβάνει υπόψη της το Κόστος και τη Ζήτηση. Επιβάτες που ταξιδεύουν σε περιόδους αντιαιχμής, ή σε γραμμές χαμηλής ζήτησης, προκαλούν σχεδόν μηδενικό ΟΚ. Σε αυτές τις περιπτώσεις, τα εισιτήρια διαρκείας (seasons tickets) μπορούν να εφαρμοστούν. Οι ομοιόμορφοι ναύλοι έχουν την τάση να είναι υψηλότεροι από το ΟΚ. Οι επιβάτες που έχουν τη θέληση να πληρώσουν περισσότερο από τις οριακές λειτουργικές δαπάνες και λιγότερο από το πραγματικό επίπεδο ναύλου, αποθαρρύνονται να ταξιδέψουν. Το γεγονός αυτό προκαλεί απώλεια εισοδήματος και εσόδων.

Επίσης, διαπίστωσα ότι η αύξηση της συγκέντρωσης σε μια αγορά δεν οδηγεί αναγκαστικά σε αύξηση της «διάκρισης τιμών». Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός αν καταφέρει να μειώσει το ναύλο στους «ευαίσθητους» χρήστες, θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη διάκριση τιμών. Η αεροπορική βιομηχανία υπαγορεύει ότι η απελευθέρωση της αγοράς οδηγεί σε *μείωση των ναύλων* και αύξηση του πλεονάσματος των χρηστών (αφού εκεί υπήρξε ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών). Ο μηχανισμός των τιμών, δεν οδηγεί σε αριστοποίηση της κατανομής των πόρων, διότι η ΑΑ συνιστά «μερικά δημόσιο αγαθό» (άγονες γραμμές), προκαλεί «εξωτερικές κοινωνικές επιδράσεις», δεν αφορά σε συνθήκες τέλει ανταγωνισμού και χαρακτηρίζεται από σχετικό έλλειμμα/ ασυμμετρία πληροφόρησης. Αγοραίες στρεβλώσεις δημιουργεί η επιβάρυνση της τελικής τιμής εισιτηρίου με εισφορές και τέλη υπέρ τρίτων, η υποχρεωτική δεκάμηνη δρομολόγηση πλοίων, οι υποχρεώσεις ελάχιστης συχνότητας ταξιδιών και ο τρόπος λειτουργίας των ταξιδιωτικών γραφείων – πρακτορείων.

(10) *Όγδοο*, σκοπό είχα να διαπιστώσω τις επιπτώσεις της απελευθέρωσης της εσωτερικής ναυσιπλοΐας στα Κράτη – Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Πρόσθετα τις επιπτώσεις απελευθέρωσης της αεροπλοΐας σε παγκόσμιο και εγχώριο επίπεδο, με στόχο την εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων για τον ανταγωνισμό. Επίσης, σύγκρινα την αεροπλοΐα με την ΑΑ.

Κατέληξα ότι η Μεσόγειος συγκεντρώνει, ανά γραμμή, πιο πολλά ανταγωνιστικά χαρακτηριστικά από τις περιοχές της Βαλτικής και της Βόρειας Θάλασσας. Σε ότι αφορά στην Ελλάδα, αποτελεί (φαινομενικά) έντονα ανταγωνιστική αγορά. Χρήζει αναφοράς ότι το 60% των κύριων σε όγκο γραμμών περιγράφεται από ανταγωνιστικές συνθήκες, σύμφωνα με το Ν2932/2001, κάτι που ενδεχόμενα αποτελεί και το μεγαλύτερο % στην Ε.Ε.

Σύμφωνα με την Κοινή Πολιτική Μεταφορών, η απελευθέρωση των

μεταφορικών υπηρεσιών απετέλεσε προϋπόθεση για την δημιουργίας μιας ενιαίας και ελεύθερης ευρωπαϊκής αγοράς. Για την Κοινότητα, ο τομέας των μεταφορών έχει καθοριστική σημασία στην ανάπτυξη της Εσωτερικής Αγοράς, παρουσιάζοντας σημαντικές οικονομικές επιπτώσεις στη βιομηχανία, το εμπόριο και το επίπεδο ευημερίας των καταναλωτών. Σε κανένα κράτος - μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης δεν απαιτείται άδεια ή δήλωση για την εκτέλεση δρομολογίων στις ελεύθερες γραμμές των θαλάσσιων ενδομεταφορών. Στις συμβάσεις δημόσιας υπηρεσίας μόνο τίθενται όροι και προϋποθέσεις.

Διαπίστωσα σταθερή μείωση των μεταφερθέντων επιβατών για τις χώρες: Ισπανία, Γερμανία, Ιταλία, Δανία και Γαλλία, από το έτος έναρξης της απελευθέρωσης (1999) μέχρι το 2005. Ωστόσο εμφανίζεται τάση για άνοδο σε χρονικό διάστημα 4 ετών (ένδειξη αργής προσαρμογής στα νέα δεδομένα της αγοράς και μακροχρόνια τάση ανάτασης της αγοράς). Οι οικονομικές επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων μεταφορών στις Ευρωπαϊκές χώρες ήταν περιορισμένες.

Σε κοινωνικό επίπεδο, η απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών δε πρέπει να οδηγήσει σε αγνόηση των εθνικών κανόνων των χωρών, αλλά οι εθνικές νομοθεσίες θα πρέπει να εναρμονίζονται με το Κοινοτικό Δίκαιο. Η κύρια συνέπεια της ελεύθερης δρομολόγησης πλοίων στην ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου, είναι η συσσώρευση των αιτήσεων των ενδιαφερομένων για τις πιο κερδοφόρες γραμμές, με ταυτόχρονη ανεπαρκή συγκοινωνιακή κάλυψη για αρκετά μη εμπορικά νησιά. Το δίκτυο ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών όπως προέκυψε μετά από την άρση του cabotage στην εγχώρια αγορά, εμφανίζεται πιο πολύπλοκο. Η υφιστάμενη διαμόρφωση των ακτοπλοϊκών γραμμών με τρόπο ακτινικό (hub & spoke) από το ηπειρωτικό λιμάνι, κρίνεται προβληματική. Ο σχεδιασμός και η υλοποίηση των δρομολογίων μετά την απελευθέρωση δεν είναι αποτελεσματική. Η εφαρμογή του Νόμου για άρση του cabotage στις εσωτερικές θαλάσσιες μεταφορές όξυνε τα προβλήματα των «άγονων γραμμών». Υπάρχει μία γενικότερη απροθυμία των εφοπλιστών για δρομολόγια άγονων γραμμών. Η κυβέρνηση έχει χρησιμοποιήσει ως κίνητρο τις επιδοτήσεις τις οποίες όμως αδυνατεί να πληρώσει. Η εξυπηρέτηση των νησιών με χαμηλή ζήτηση γίνεται με προβληματικά δρομολόγια, οι χρόνοι ταξιδιού από και προς αυτά τα νησιά καθιστούν απαγορευτική την ανάπτυξή τους και την οικονομική τους βιωσιμότητα (εξυπηρετούνται λ.χ. σε «μη εμπορικές ώρες»). Παρά τον σχετικό εκσυγχρονισμό του Ελληνικού ακτοπλοϊκού στόλου, η έλλειψη πλοίων (και βέβαια νέων επενδύσεων)

είναι γεγονός. Η κερδοφορία των εταιρειών του χώρου μπορεί να βελτιώθηκε μετά την απελευθέρωση, αλλά αυτό μπορεί να αποτελεί απλώς αποτέλεσμα της ενίσχυσης του συντελεστή πληρότητας των πλοίων. Αυτή ενδέχεται να έχει προκύψει και από την έλλειψη πλοίων και από μείωση δρομολογίων.

Επέλεξα την αεροπλοΐα ως μέτρο σύγκρισης με την ΑΑ εξετάζοντας το θεσμικό πλαίσιο των δύο βιομηχανιών (σε ότι αφορά στην απελευθέρωση), που είναι παραπλήσιο και υπάρχουν φανερές ομοιότητες μεταξύ των 2 αγορών και των 2 μεταφορικών μέσων (αν και υπάρχουν και σημαντικές διαφορές μεταξύ των αεροπορικών και ακτοπλοϊκών μεταφορών κυρίως στη λειτουργία τους). Σε όλες τις απελευθερωμένες αεροπορικές αγορές υπήρξε φανερή «διάκριση τιμών» εισιτηρίων και εκπτώσεις. Ο ανταγωνισμός δεν ήταν τόσο έντονος ώστε να αποφευχθεί η διάκριση τιμών. Οι εταιρίες είχαν τη δυνατότητα να τιμολογούν πάνω από το ΟΚ, τα κέρδη διατηρήθηκαν σε χαμηλά επίπεδα, και μάλιστα στις πιο ανταγωνιστικές αγορές, υπήρξαν χαμηλότερα από τα κανονικά. Η συνεργασία μεταξύ των εταιριών αφορούσε κυρίως στα επίπεδα των τιμών και όχι στις αποφάσεις για τα επίπεδα χωρητικότητας των αεροσκαφών. Παρατήρησα υπερεπένδυση χωρητικότητας.

Τ' αποτελέσματα παγκοσμίως, στον τομέα της ποιότητας της αεροπλοΐας, είναι δυσδιάκριτα. Κατά κάποιους ερευνητές υπήρξαν θετικά, αλλά περιορισμένα. Η καλύτερη και αποδοτικότερη χρήση της υπάρχουσας χωρητικότητας, η αύξηση της παραγωγικότητας και η μείωση του κόστους, υπήρξαν τα βασικά οφέλη της άρσης του Cabotage στην αγορά της Αμερικής. Υπήρξαν ενδείξεις γι' αύξηση του πλεονάσματος των καταναλωτών. Η είσοδος νέων εταιριών υπήρξε δύσκολη, με εξαίρεση τα πρώτα χρόνια της απελευθέρωσης στις εναέριες μεταφορές της Αμερικής (1976). Τα οφέλη της απελευθέρωσης υπήρξαν αρκετά, αλλά όχι θεαματικά, όπως έγινε στην παγκόσμια αεροπλοΐα. Τα πιο ξεκάθαρα από αυτά ήταν στις αγορές της Αμερικής και του Καναδά, που και το διάστημα προσαρμογής ήταν μεγαλύτερο.

(11) Ένατο, ανέλυσα τους προσδιοριστικούς παράγοντες και τις στρατηγικές τιμολόγησης στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή. Ο στόχος μου ήταν η τιμολογιακή ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος και των εφαρμόσιμων στρατηγικών τιμολόγησης. Ανέλυσα αν οι τιμές των εισιτηρίων των πλοίων πρέπει ν' αυξηθούν, να μειωθούν ή να παραμείνουν ως έχουν.

Διαπίστωσα ότι οι προσδιοριστικοί παράγοντες της τιμολογιακής πολιτικής (εξωτερικό περιβάλλον) στην ΑΑ, είναι κυρίως οικονομικοί, κοινωνικοί, πολιτικοί, τεχνολογικοί και νομικοί. Οι εσωτερικοί τιμολογιακοί παράγοντες αφορούν στη

γνώση του κόστους παραγωγής, στο επίπεδο ποιότητας, στην οικονομική κατάσταση των εταιριών, στους πελάτες και στους προμηθευτές και στις συνεργαζόμενες τράπεζες.

Οι στρατηγικές τιμολόγησης αφορούν στην επιλογή των στόχων της τιμολογιακής πολιτικής, στη διαπίστωση της υπάρχουσας ή της μελλοντικής ζήτησης χωρητικότητας, στην εκτίμηση του κόστους παραγωγής των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών, στην ανάλυση κόστους, τιμών και προσφορών των ανταγωνιστών, στην επιλογή κατάλληλης τιμολογιακής μεθόδου και στην επιλογή των τελικών τιμών.

Οι τιμολογιακοί στόχοι δύνανται να είναι: (α) η επιβίωση, (β) η μεγιστοποίηση του βραχυπρόθεσμου κέρδους, (γ) η μεγιστοποίηση του μεριδίου αγοράς, (δ) η μεγιστοποίηση του «cream skimming» της αγοράς και (ε) η απόκτηση ηγεσίας – ποιότητας. Η διαπίστωση της ζήτησης χωρητικότητας σχετίζεται με τη διαπίστωση της ευαισθησίας που παρουσιάζουν οι τιμές των εισιτηρίων, με την εκτίμηση των καμπύλων ζήτησης και με την καταγραφή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή. Σε ότι αφορά στο κόστος, ιδιαίτερη σημασία έχει η φύση του κόστους και το επίπεδο της παραγωγής, η ύπαρξη ή όχι συσσωρευμένης παραγωγής, οι τυχόν διαφοροποιημένες προσφορές μάρκετινγκ και η στόχευση κόστους. Στην τιμολογιακή ανάλυση των ανταγωνιστών, αν οι προσφορές μιας εταιρίας είναι παρόμοιες με αυτές μιας άλλης, τότε η πρώτη εταιρία θα πρέπει να θέσει τιμές που προσεγγίζουν τις τιμές του ανταγωνισμού, ώστε να μη χαθούν πωλήσεις. Αν οι προσφορές μειονεκτούν ή πλεονεκτούν, οι τιμές πρέπει να προσαρμοστούν ανάλογα. Οι εφαρμοσίμες τιμολογιακές μέθοδοι στην ΑΑ, μετά την απελευθέρωσή της είναι: (1) η τιμολόγηση διείσδυσης (penetration) στην αγορά, (2) η τιμολόγηση «cream skimming», (3) η μονοπωλιακή τιμολόγηση, (4) η τιμολογιακή πολιτική εκπτώσεων, (5) η «καινοτομική» τιμολόγηση, (6) η τιμολογιακή πολιτική από τον ηγέτη της αγοράς, (7) η ψυχολογική τιμολόγηση, (8) η τιμολόγηση υπονόμησης, (9) η τιμολογιακή πολιτική με στόχο την προώθηση πωλήσεων και (10) η τιμολογιακή πολιτική ευέλικτης τιμής. Επίσης οι τιμές Ramsey δύνανται να εφαρμοστούν επαρκώς στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

Οι εταιρίες της ΑΑ μπορούν να βασιστούν σε ένα δέντρο αποφάσεων που προτείνεται εδώ για την επιλογή των τελικών τους τιμών. Η ουσία της επιλογής των τελικών τιμών είναι το αν οι τιμές των εισιτηρίων στις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου πρέπει ν' αυξηθούν, να μειωθούν ή να παραμείνουν στάσιμες μετά την

απελευθέρωση. Αυτό εξαρτάται από τις εκάστοτε αγοραίες συνθήκες της κάθε γραμμής της ΑΑ.

(12) *Δέκατο*, διαπίστωσα την πραγματική αύξηση ή μείωση των τιμών των εισιτηρίων στην ΑΑ μετά την άρση του Cabotage.

Έδειξα ότι κατά την περίοδο 2001-2008, οι τιμές των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών αυξήθηκαν κατά 43%, έναντι 24% για τις αεροπορικές υπηρεσίες. Οι τιμές των εισιτηρίων, 2 μήνες μετά την απελευθέρωση (Ιούλιος 2006), *αυξήθηκαν στο σύνολο σχεδόν των ακτοπλοϊκών γραμμών με μέσο όρο* ποσοστιαίας αύξησης για τους επιβάτες 8,6% και για τα Ι.Χ. 2,7%. Κάτι ανάλογο συμβαίνει και στις γραμμές του Αργοσαρωνικού (% αύξηση κατά μέσο όρο στους επιβάτες 10,7 και στα Ι.Χ. 4,8). Το 2007, οι υψηλοί και διαρκώς αυξανόμενοι ναύλοι, ανήλθαν ακόμα περισσότερο τον Ιούλιο και τον Αύγουστο, ειδικά για προορισμούς προς τα νησιά των Κυκλάδων και των Δωδεκανήσων (στην αιχμή). Συγκρίνοντας την περίοδο πριν την 01/06/2006 και την 16/04/2008, διαπιστώνεται αύξηση των ναύλων ακόμα έως και 50% σε κάποιες γραμμές.

Οι τιμές των εισιτηρίων των συμβατικών πλοίων αυξήθηκαν μετά την απελευθέρωση (*την 4ετία μεταξύ 2006-2010*) και ο μέσος όρος της % αύξησής τους ήταν 49%. Για τα ταχύπλοα πλοία οι αυξήσεις στις τιμές των εισιτηρίων μετά την απελευθέρωση ήταν μικρότερες (*περίπου 21,5%*). Οι υψηλότερες τιμές των εισιτηρίων και ταυτόχρονα η μεγαλύτερη αύξηση των τιμών εμφανίζεται στη γραμμή «Πειραιάς – Ρόδος». Επιβεβαιώνεται για ακόμα μια φορά το συμπέρασμα ότι όσο μεγαλώνει η απόσταση (και η ζήτηση), τόσο αυξάνεται ο ναύλος στην ΑΑ.

Οι μεγαλύτερες αυξήσεις των ναύλων (σε σύγκριση με την αύξηση των τιμών των καυσίμων) δόθηκαν στο διάστημα 2001-2003 (41% ανά μέσο όρο), δηλαδή την περίοδο πριν από την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς. Αντίθετα τη διετία 2005-2006 οι αυξήσεις κρατήθηκαν σε χαμηλά επίπεδα (6,8%) σε σχέση με τη μεταβολή της τιμής των καυσίμων. Οι αποκλίσεις στις τιμές των ακτοπλοϊκών εισιτηρίων για σχεδόν ίσες αποστάσεις, σε Ελλάδα και Ευρώπη, κυμάνθηκαν από 21,5 € έως και 105,5 € (από 11,7% έως και 5 φορές). Το επίπεδο των ναύλων είναι ιδιαίτερα υψηλό στην ΑΑ.

Ο προβλεπόμενος ανταγωνισμός, μετά την άρση του cabotage, ακόμα δεν έχει επιδράσει ευεργετικά στους ναύλους, και ο βαθμός συγκέντρωσης στις διάφορες γραμμές του Αιγαίου εξακολουθεί και θα εξακολουθεί να είναι ιδιαίτερα υψηλός.



Σημεία λειτουργίας του ανταγωνισμού έχουν φανεί το καλοκαίρι του 2010 που διανύουμε.

(13) *Ενδέκατο*, με απασχόλησαν οι προοπτικές της ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της. Φαινόμενα μεταστροφής επιχειρησιακών στόχων και καταλληλότερης μορφής αγοράς για την ΑΑ, είναι ορισμένα από αυτά.

Συμπέρανα ότι οι στόχοι της ΑΑ μετά την απελευθέρωση πρέπει να σχετίζονται με τη μακροχρόνια βιωσιμότητα, και όχι με τα πρόσκαιρα κέρδη. Η ύπαρξη οικονομικών κλίμακας σημαίνει ότι εάν οι τιμές των εισιτηρίων της ΑΑ βασιστούν στο ΟΚ, όπως ισχυρίζεται η θεωρία, η ακτοπλοϊκή επιχείρηση θα έχει ζημίες. Το φθίνον ΜΚ δεν είναι αποκλειστικό χαρακτηριστικό μιας ακτοπλοϊκής εταιρίας, αλλά και ενός πλοίου στην ΑΑ. Η πραγματοποίηση πραγματικών οικονομικών κλίμακας είναι πάντοτε αποτέλεσμα της ζήτησης.

Επίσης, το εγχείρημα για δημιουργία ανταγωνιστικής, και όχι μονοπωλιακής, ακτοπλοϊκής βιομηχανίας είναι ορθό. Δεν υπάρχει όμως αντιμονοπωλιακό θεσμικό πλαίσιο τύπου Η.Π.Α. Καταλληλότερη μορφή αγοράς μετά την άρση του Cabotage στην ΑΑ βρήκα το λειτουργικό ανταγωνισμό (workable competition).

---

## ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

---

Η μεθοδολογία που χρησιμοποίησα σε αυτή τη διατριβή αφορούσε στις εξής 9 μεθόδους: (1) Άμεση προέκταση τάσης, (2) Επιβίωσης του G. Stigler, (3) Δείκτης Herfindhal – Hirschman, (4) Υπόδειγμα των 5 δυνάμεων του Porter, (5) Ελαχίστων τετραγώνων, (6) Συντελεστή αυτοσυσχέτισης, (7) Δυοπωλιακά υποδείγματα Cournot, Bertrand & Stackelberg, (8) Δέντρα αποφάσεων, (9) Καινοτομική τιμολόγηση. Και πιο συγκεκριμένα:

(1) Η ανάλυση παλινδρόμησης, όπως είναι γνωστό (Θαλασσινός, 1992), διερευνά τις σχέσεις που δημιουργούνται μεταξύ δύο ή και περισσότερων μεταβλητών. Η εξαρτημένη μεταβλητή προκύπτει ως συνδυασμός των υπολοίπων με γραμμικό τρόπο (Mansfield, 2003). Έτσι, επιδιώκεται ως αποτέλεσμα μια γραμμή τάσης, η οποία θα προσαρμόζεται τόσο σε παρελθόντα στοιχεία όσο και σε μελλοντικά.

Η παραπάνω απλή μέθοδος (άμεση προέκταση τάσης) εφαρμόστηκε σε όλα σχεδόν τα κεφάλαια προκειμένου να γίνει πρόβλεψη για το πως θα εξελιχθεί μελλοντικά (με χρονικό ορίζοντα 3 ή 4 ετών) η εξεταζόμενη ανά περίπτωση μεταβλητή.

Το πρόβλημα εύρεσης της εξίσωσης της ευθείας (υποθέτοντας ευθεία γραμμική παλινδρόμηση), διατυπώθηκε μαθηματικά ως εξής (Λαζαρίδης, 1999): Έστω ότι διατίθενται  $k$  συνολικά τιμές ζήτησης για  $i$  χρονικές περιόδους (όπου  $i=1, \dots, k$ ). Οι τιμές των  $a$  και  $b$  πρέπει να είναι τέτοιες που να ελαχιστοποιείται το άθροισμα των τετραγώνων των σφαλμάτων  $\varepsilon_i$ , όπου  $\varepsilon_i$  η διαφορά της πραγματικής τιμής της ζήτησης  $Y_i$  από την προσεγγιστική τιμή που υπολογίζεται από την εξίσωση της ευθείας γραμμής τάσης.

$$\min \left( \sum_{i=1}^k \varepsilon_i^2 \right) \quad [1]$$

Όπου  $\varepsilon_i = Y_i - a - bx_i$ .

Ακολουθώντας την ίδια σκέψη και επιζητώντας την εξίσωση γραμμικής παλινδρόμησης με την καλύτερη προσαρμογή, σε αρκετές περιπτώσεις δοκιμάστηκαν εναλλακτικές γραμμές τάσεις, εκτός από την εξίσωση της ευθείας. Αυτό έγινε κυρίως

με τη συμβολή του EXCEL. Χαρακτηριστικά παραδείγματα συνιστούν οι παρακάτω συναρτήσεις:

• η Γραμμική $y = ax + b$	• η Πολυωνυμική $y = b + c_1x + c_2x^2 + \dots + c_nx^n$
• η Λογαριθμική $y = c \ln x + b$	• η Εκθετική $y = ce^{bx}$
• η Δυναμική $y = cx^b$	

Επιδιώκοντας να διαπιστώσω ποια από τις παραπάνω εξισώσεις εμφανίζει την καλύτερη δυνατή ερμηνευτική ικανότητα (και αφού προέκτεινα την παρελθούσα τάση) σύγκρινα τον συντελεστή προσδιορισμού ( $R^2$ ) ανά περίπτωση, και επέλεξα τις εξισώσεις με τον υψηλότερο  $R^2$ .

(2) Η τεχνική της μεθόδου επιβίωσης του *G. Stigler (survivor method)* (1958) βασίζεται στην ιδέα ότι μπορεί να επιβιώσει μόνο η αποδοτικότερη επιχείρηση. Η μέθοδος υποστηρίζει ότι οι επιχειρήσεις με το χαμηλότερο μέσο μακροχρόνιο κόστος θα επιβιώσουν διαχρονικά, γιατί ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων διαφορετικού μεγέθους συντελεί στο ν' αναπτυχθούν ταχύτερα και να παραμείνουν στη βιομηχανία οι πιο αποδοτικές από αυτές. Με βάση αυτή τη μέθοδο διαπίστωσα την ύπαρξη οικονομιών κλίμακας και το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος (MES) στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της.

(3) Ο δείκτης *HHI (Herfindahl-Hirschman Index)* ενδείκνυται για τη μέτρηση του βαθμού συγκέντρωσης. Υπολογίζεται ως το άθροισμα των τετραγώνων των μεριδίων αγοράς όλων των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε μία καλώς καθορισμένη αγορά (Γουλιέλμος, 2002). Ο δείκτης HHI μιας υποθετικής αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται 5 εταιρίες με μερίδια 30%, 20%, 15%, 10% και 25%, αντίστοιχα, είναι  $2.250 (= 30^2 + 20^2 + 15^2 + 10^2 + 25^2)$ . Ο δείκτης αυτός κυμαίνεται από το μηδέν (πλήρως ανταγωνιστική αγορά) μέχρι και το 10.000 (μονοπωλιακή αγορά). Ο υπολογισμός του βασίζεται στην υπόθεση ότι τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων παραμένουν αμετάβλητα. Ταυτόχρονα, δεν περιλαμβάνει (εάν και θα ήταν σωστότερο

επιστημονικά) τις μικρότερες επιχειρήσεις του κλάδου (<1% μερίδιο αγοράς) καθώς η επιρροή στο δείκτη είναι ασήμαντη όταν τα μερίδια αυτά υψωθούν στο τετράγωνο.

(4) Η ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης επηρεάζεται από διάφορες δυνάμεις. Ο Porter (1980) ανέπτυξε το υπόδειγμα των 5 ανταγωνιστικών δυνάμεων που περιγράφει την ανταγωνιστική ένταση σε μια βιομηχανία και καθορίζει την «ελκυστικότητα» και κατά συνέπεια την κερδοφορία της. Όσο πιο οξύς είναι ο ανταγωνισμός τόσο λιγότερο «ελκυστική» είναι η βιομηχανία και το αντίστροφο. Οι δυνάμεις αυτές είναι:

1. Απειλή από υποκατάστατες υπηρεσίες, 2. απειλή από είσοδο νέων ανταγωνιστών,
3. διαπραγματευτική δύναμη πελατών, 4. διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών και
5. βαθμός έντασης ανταγωνισμού.

Χρησιμοποίησα αυτό το υπόδειγμα για ν' αναλύσω τον ανταγωνισμό στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της. Η βασική μου συνεισφορά υπήρξε η προσθήκη 2 ακόμα μεταβλητών στην ανάλυση του Porter. Αυτές είναι η «ικανότητα παραγωγής της βιομηχανίας» και ο «βαθμός συγκέντρωσης» της αγοράς.

(5) Η Μέθοδος Ελαχίστων Τετραγώνων (*Method of Least Squares*). Προσδιορίζει τους συντελεστές α και β από τους τύπους (Θαλασσινός, 1992):

$$\hat{\beta} = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - (\sum_{i=1}^n x_i)(\sum_{i=1}^n y_i)}{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2} \quad [2]$$

$$\text{και } \hat{\alpha} = \bar{y} - \hat{\beta} \cdot \bar{x}$$

η ευθεία με τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων είναι η :

$$\hat{y} = \hat{\alpha} + \hat{\beta} \cdot x$$

Όπως είναι γνωστό το  $\hat{\alpha}$  είναι η τεταγμένη του σημείου στο οποίο η ευθεία τέμνει τον άξονα των y ενώ το  $\hat{\beta}$ , είναι ο συντελεστής διεύθυνσης της ευθείας και εκφράζει την μεταβολή της μεταβλητής Y όταν η μεταβλητή X μεταβληθεί κατά μια μονάδα.

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιήθηκε κυρίως για να δείξω: (1) την αδυναμία εφαρμογής των υποδειγμάτων ζήτησης και (2) για την πρόβλεψη της ζήτησης χωρητικότητας στην ΑΑ μετά την άρση του cabotage.

(6) Η σχέση κερδοφορίας και συγκέντρωσης στην ΑΑ με απασχόλησε ιδιαίτερα. Υπάρχει άραγε θετική σχέση μεταξύ τους στην ΑΑ; Η μέθοδος που επέλεξα για να διαπιστώσω τη συσχέτιση μεταξύ των 2 μεγεθών ήταν η εύρεση του συντελεστή γραμμικής συσχέτισης (Linear Correlation Coefficient).

Αν  $X$  (συγκέντρωση) και  $Y$  (κερδοφορία) δύο μεταβλητές μεγέθους  $n$  τότε ο συντελεστής γραμμικής συσχέτισης είναι ο εξής (Θαλασσινός, Σταματόπουλος, Χαρίσης, 1996):

$$r(X, Y) = r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad [3]$$

Εάν οι μέσες τιμές δεν είναι ακέραιοι αριθμοί, τότε ο συντελεστής γραμμικής συσχέτισης  $r$  δίνεται από τον τύπο:

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - (\sum_{i=1}^n x_i) \cdot (\sum_{i=1}^n y_i)}{\sqrt{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2} \cdot \sqrt{n \sum_{i=1}^n y_i^2 - (\sum_{i=1}^n y_i)^2}} \quad [4]$$

Οι ιδιότητες του  $r$  είναι, όπως είναι γνωστό:

1. Εάν  $0 < r < 1$  τότε οι  $X$  και  $Y$  είναι θετικά γραμμικά συσχετισμένες.
2. Εάν  $-1 < r < 0$  τότε οι  $X$  και  $Y$  είναι αρνητικά γραμμικά συσχετισμένες.
3. Εάν  $r = 1$  τότε έχουμε τέλεια θετική γραμμική συσχέτιση και όλα τα σημεία βρίσκονται πάνω στην ευθεία  $y = \alpha + \beta \cdot x$  και  $\beta > 0$ . Αντίστοιχα αν  $r = -1$  και  $\beta < 0$ .
4. Εάν  $r = 0$  τότε δεν υπάρχει γραμμική συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών  $X$  και  $Y$ . Οπότε είναι γραμμικά ασυσχέτιστες.

Ο συντελεστής γραμμικής συσχέτισης δεν έχει δικές του μονάδες μέτρησης. Τον υπολόγισα απευθείας με το *Microsoft Excel* από την συνάρτηση

$Correl(array1;array2)$ . Ο συντελεστής  $r$  εξέφρασε την γραμμική συσχέτιση ανάμεσα στην κερδοφορία και στη συγκέντρωση της ΑΑ.

(7) Το υπόδειγμα του Antoine Augustin Cournot, όπως είναι γνωστό, είναι ένα οικονομικό υπόδειγμα που χρησιμοποιείται για να περιγράψει τη δομή του κλάδου στον οποίο οι εταιρείες ανταγωνίζονται για το ύψος της παραγωγής που θα παράγουν, την οποία αποφασίζουν ανεξάρτητα η μια από την άλλη την ίδια στιγμή.

Ο Bertrand υποστήριξε ότι Cournot είχε φθάσει σε παραπλανητικό συμπέρασμα. Αναδιατύπωσε το μοντέλο δυοπωλίου του Cournot, χρησιμοποιώντας τις τιμές, και όχι τις ποσότητες, ως στρατηγικές μεταβλητές, αποδεικνύοντας ότι η τιμή ισορροπίας ήταν όντως η ανταγωνιστική τιμή.

Το υπόδειγμα της Γερμανίδας οικονομολόγου Heinrich Freiherr von Stackelberg είναι ένα στρατηγικό παιχνίδι στα οικονομικά στον οποίο η εταιρεία ηγέτης κινείται πρώτη θέτοντας ποσότητες, και στη συνέχεια οι επιχειρήσεις - ακόλουθοι κινούνται διαδοχικά.

Χρησιμοποίησα τα παραπάνω δυοπωλιακά υποδείγματα (Ουσταμπασίδης και Κατσουλάκος, 1999) για να καθορίσω θεωρητικά και αλγεβρικά την ισορροπία ορισμένων γραμμών στην ΑΑ και να εξηγήσω τη σχετική σταθερότητα που παρατηρείται: στις ολιγοπωλιακές αγορές, στα μερίδια αγοράς και στις τιμές.

(8) Το Δένδρο αποφάσεων είναι μία διαγραμματική μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων σε αβέβαιο περιβάλλον.

Αποτελείται από εναλλακτικές αποφάσεις, αντικειμενικές καταστάσεις, πιθανότητες σε σχέση με τις αντικειμενικές καταστάσεις και υποθετικά αποτελέσματα. Παρουσιάζει γραφικά:

- Κόμβους, οι οποίοι αντιστοιχούν σε σημεία αποφάσεων, από τα οποία ξεκινούν διακλαδώσεις. Ουσιαστικά απεικονίζουν τις εναλλακτικές αποφάσεις.
- Την πιθανότητα κάθε αντικειμενικής κατάστασης. Η πιθανότητα  $p$  συμβολίζεται πάνω από κάθε παρακλάδι. Το άθροισμα όλων των πιθανοτήτων είναι 1,0.
- Το αποτέλεσμα της απόφασης, το οποίο είναι η έκβαση κάθε πιθανού συνδυασμού εναλλακτικής απόφασης-γεγονότος, παρουσιάζεται στο τέλος κάθε συνδυασμού.

Η παραπάνω μέθοδος, με κάποιες τροποποιήσεις, χρησιμοποιήθηκε για την επιλογή των τελικών τιμών στην ΑΑ, μετά την άρση του Cabotage.

(9) Οι στόχοι της *καινοτομικής τιμολόγησης* είναι η επανείσπραξη των δαπανών αποτελεσματικά χωρίς απώλεια ζήτησης και μεριδίων της αγοράς (Fearnley, 2003).

Η πιο κοινή μορφή της «καινοτομικής» τιμολόγησης είναι η διαφοροποίηση των ναύλων ανάλογα με τη χρονική περίοδο αναφοράς (λ.χ. τιμολόγηση αιχμής). Πρόκειται για μια στρατηγική βελτίωσης της αποτελεσματικότητας της τιμολόγησης, ώστε να ελαχιστοποιηθεί η τυχόν απώλεια ευημερίας.

Η βασική αρχή είναι, όπως είναι γνωστό, ότι οι ναύλοι πρέπει ν' αντανakλούν τις διακυμάνσεις στις οριακές δαπάνες, σε διαφορετικές περιόδους της ημέρας και σε διαφορετικές ακτοπλοϊκές γραμμές. Επίσης και ανάλογα με τις ελαστικότητες ζήτησης ως προς την τιμή σε διαφορετικές κατηγορίες επιβατών (Βλάχος, 1997). Άλλη θεωρία είναι οι τιμές Ramsey που αποτελούν καλή επιλογή για τη άσκηση τιμολογιακής πολιτικής όταν υπάρχουν οικονομίες κλίμακας.

Η καινοτομική τιμολόγηση προτάθηκε για εφαρμογή στην ΑΑ.

---

## Η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

---

Προκειμένου να διερευνηθούν οι τάσεις του επιβατικού κοινού στην ακτοπλοΐα Αιγαίου, διενέργησα έρευνα πεδίου στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιά», από 1 μέχρι και 14 Αυγούστου 2004. Χρησιμοποίησα την ποιοτική μέθοδο μέσω της χρήσης ερωτηματολογίων, δηλαδή προσωπικών συνεντεύξεων.

Η βασική αιτία διεξαγωγής της έρευνας αγοράς υπήρξε η ανάγκη διαπίστωσης και σύγκρισης των τάσεων του επιβατικού κοινού σε αυτή τη γραμμή και ειδικότερα: (1) η διαπίστωση της προτίμησης των επιβατών για μείωση του χρόνου ταξιδιού με αύξηση του εισιτηρίου, (2) η εξακρίβωση της ορθότητας του εγχειρήματος για στρατηγική διεύθυνση άλλων ακτοπλοϊκών εταιριών και (3) η αναγωγή των συμπερασμάτων σε ολόκληρη την ακτοπλοΐα του Αιγαίου.

Το πλαίσιο δείγματος (πληθυσμός) αφορούσε σε όλες τις γυναίκες και άντρες οποιασδήποτε ηλικίας – άνω των 15 ετών - και εθνικότητας, που είτε κατοικούσαν στους Νομούς της Κρήτης, είτε ανήκαν σε εσωτερικό ή εξωτερικό τουρισμό. Η συλλογή του δείγματος έγινε με τυχαία δειγματοληψία.

Το μέγεθος του δείγματος που επιλέχθηκε ήταν 122 άτομα ανά ακτοπλοϊκή εταιρία, τα οποία και επιβιβάστηκαν στα πλοία από το λιμάνι της Σούδας και κατά τη χρονική περίοδο 1-14 Αυγούστου 2004.

Η ανάλυση των στοιχείων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS και με χρήση της περιγραφικής στατιστικής (ανάλυση συχνοτήτων).



### **1. Εισαγωγή**

Θα επικεντρωθώ εδώ κυρίως: (1) στην ανάλυση των τάσεων των επιβατών, και (2) σε έρευνες που έχουν γίνει για τον υπολογισμό (α) του βαθμού υποκατάστασης, (β) των ελαστικοτήτων ζήτησης ως προς την τιμή και (γ) της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ. Επίσης, αναλύω τις επιπτώσεις της απελευθέρωσης στην τιμολογιακή πολιτική της αεροπορικής βιομηχανίας, ώστε πιο κάτω να αναγάγω τα συμπεράσματά μου και στην ΑΑ.

Πιο συγκεκριμένα:

### **2. Ανάλυση των τάσεων του επιβατικού κοινού της ΑΑ**

Σε ότι αφορά στα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά της συμπεριφοράς των επιβατών της ΑΑ, σε επισκόπηση των ερευνών<sup>1</sup> που έχουν εκπονηθεί κατά καιρούς πάνω σε αυτό το ζήτημα, εξήγαγα τ' ακόλουθα βασικά συμπεράσματα:

(1) Θεωρώντας ως ένα «ταξίδι» τη μετακίνηση κατά μία κατεύθυνση, προκύπτει ότι οι περισσότεροι επιβάτες των πλοίων πραγματοποιούν *2 μόνο ταξίδια το χρόνο*.

(2) Σχετικά με τη βέλτιστη συχνότητα των δρομολογίων, η πλειοψηφία των επιβατών θεωρεί ότι η υπάρχουσα συχνότητα είναι ικανοποιητική (έστω και με ένα ποσοστό άνω του 50% - 55%) (Πίνακας Β.1). Διαχωρίζοντας τους επιβάτες ανάλογα με τον σκοπό του ταξιδιού, παρατηρώ ότι οι επιβάτες και των δύο σκοπών (αναψυχή ή δουλειές) έχουν την ίδια γνώμη. Η βασικότερη αιτία για μη συχνά ταξίδια είναι οι προσωπικοί λόγοι.

---

<sup>1</sup> Έρευνα Trademco και Truth (σε συνεργασία με την Alpha Marine, NEI/MERC, με χρηματοδότηση της ETBA) στο πλαίσιο της διαμόρφωσης του Συστήματος Εσωτερικών Θαλασσιών Μεταφορών (ΣΕΘΑΜ) (2000-2001) σε συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού. Επίσης έρευνα γνώμης της εταιρίας δημοσκοπήσεων «RASS» σε ότι αφορά στις υπηρεσίες που προσφέρει το λιμάνι του Πειραιά στους επιβάτες της ακτοπλοΐας (η έρευνα διεξήχθη μεταξύ 21-23 Ιουλίου 2004 στην Αττική, σε ενήλικες πολίτες, μόνιμους κάτοικους λεκανοπεδίου, οι οποίοι ταξίδευαν με πλοίο).

### Πίνακας Β.1:

Ικανοποίηση από συχνότητα ταξιδιών και αιτίες μη συχνότερων ταξιδιών επιβατών της ΑΑ (2001).

Ικανοποίηση από συχνότητα ταξιδιών	Ποσοστό (%)	Αιτίες μη συχνότερων ταξιδιών	Ποσοστό (%)
Σχετικά υψηλή;	55%	Προσωπικοί λόγοι	82%
Αύξηση κατά 1 δρομολόγιο ημερήσια;	19%	Ύψος εισιτηρίου	3%
Αύξηση κατά 2 δρομολόγια ημερήσια;	14%	Προβληματική συχνότητα	2%
Αύξηση μεγαλύτερη από 2 δρομολόγια ημερήσια;	7%	Χρήση αεροπλάνου	13%
Άλλη πρόταση;	5%	Άλλη αιτία	0%
<b>Σύνολο</b>	<b>100%</b>	<b>Σύνολο</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας Trademco/ Truth – NEI/ MERC, 2001.

(3) Οι επιβάτες εμφανίζονται ικανοποιημένοι από τα δρομολόγια που υπάρχουν για τα νησιά που επισκέπτονται και κυρίως για τις Κυκλάδες, την Κρήτη αλλά και τον Αργοσαρωνικό. Η ικανοποίηση είναι μειωμένη κυρίως στη γραμμή των Δωδεκανήσων (Πίνακας Β.2). Αυτό οφείλεται κυρίως στα μη συχνά δρομολόγια που πραγματοποιούνται εκεί.

### Πίνακας Β.2:

Βαθμός ικανοποίησης των επιβατών από τα δρομολόγια που υπάρχουν για τα νησιά του Αιγαίου (2001).

Προορισμός	Ποσοστό βαθμού ικανοποίησης (%)
Κρήτη	84%
Νησιά Αργοσαρωνικού	82%
Νησιά Βορείου και Ανατολικού Αιγαίου	73%
Κυκλάδες	72%
Δωδεκάνησα	57%

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας RASS, 2004.

(4) Το μεγαλύτερο % προτίμησης σε σχέση με την ώρα αναχώρησης συγκεντρώνουν τα δώρα 7-9 π.μ. και 6-8 μ.μ. Διαχωρίζοντας τους επιβάτες ανάλογα με τον τόπο κατοικίας τους, βλέπω ότι έχουν παρόμοιες προτιμήσεις οι μεν με τους επιβάτες από την ηπειρωτική Ελλάδα, οι οποίοι συμπεριφέρονται σχεδόν με τον ίδιο τρόπο.

(5) Το μεγαλύτερο % των επιβατών δεν μεταφέρει τροχοφόρο όχημα με το πλοίο. Από αυτούς που συνοδεύουν όχημα το μεγαλύτερο % έχει Ι.Χ. Τη χειμερινή περίοδο η σύνθεση του στόλου οχημάτων που εξυπηρετείται από την ακτοπλοΐα μεταβάλλεται σε σχέση με τη θερινή περίοδο. Το καλοκαίρι παρατηρείται άνοδος του αριθμού των Ι.Χ. οχημάτων σε σχέση με το χειμώνα<sup>2</sup> και μείωση του αριθμού των φορτηγών οχημάτων (και στις δύο περιόδους το υψηλότερο % έχουν τα Ι.Χ. οχήματα).

(6) Ο μεγαλύτερο % των επιβατών ταξιδεύει στην τουριστική θέση. Αυτό εξηγείται εξαιτίας των χαμηλότερων τιμών εισιτηρίων σε αυτές τις θέσεις.

(7) Οι κρατήσεις μέσω ταξιδιωτικού πρακτορείου αποτελούν το συνηθέστερο τρόπο αγοράς του εισιτηρίου. Αξίζει να σημειωθεί ότι πριν την απελευθέρωση ένα ελάχιστο % των επιβατών χρησιμοποιούσε το διαδίκτυο για κράτηση εισιτηρίου. Μετά την άρση του Cabotage το % αυτό έχει αυξηθεί. Αιτία αποτελεί ο αυξανόμενος ανταγωνισμός μεταξύ των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων για να διευρύνουν τα μερίδια αγοράς τους (έχουν βελτιώσει σημαντικά τις ιστοσελίδες τους).

(8) Βασικός τρόπος πληροφόρησης για τα δρομολόγια των πλοίων και τις τιμές των εισιτηρίων παραμένει η τηλεφωνική επικοινωνία με τα πρακτορεία, τα ταξιδιωτικά γραφεία ή τις ναυτιλιακές εταιρείες και τα Λιμεναρχεία.

(9) Για την πλειονότητα των επιβατών, ο «χρόνος διεκπεραίωσης»<sup>3</sup> είναι λιγότερος από 30 λεπτά. Ο χρόνος αναμονής για την επιβίβαση φαίνεται ότι προβληματίζει περισσότερο από κάθε άλλο τον επιβάτη, αφού πέντε στους 10 το αναφέρουν<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Οι επιβάτες προτιμούν στις διακοπές τους να έχουν το Ι.Χ. αυτοκίνητό τους (λόγο για τον οποίο καθιερώθηκαν τα πλοία – garage με πλαϊνές ή άλλες ράμπες). Για το λόγο αυτό η μεγάλη άνοδος των ναύλων των Ι.Χ. οχημάτων ήταν λανθασμένη πολιτική των εταιριών διότι έτσι αποτρέπεται και ο επιβάτης. Αυτός είναι ένας λόγος επιλογής του πλοίου έναντι του αεροπλάνου. Το χειμώνα οι μετακινήσεις τους είναι κυρίως για επαγγελματικούς λόγους και σύντομης διάρκειας.

<sup>3</sup> Ως χρόνο διεκπεραίωσης στο λιμάνι επιβίβασης, έχω ορίσει το συνολικό χρόνο που διαθέτει ο επιβάτης για την έκδοση του εισιτηρίου, την αναμονή μέχρι την αναχώρηση, την επιβίβαση στο πλοίο. Γενικά το χρόνο από τη στιγμή της άφιξης του επιβάτη στους χώρους του λιμανιού μέχρι την αναχώρηση του πλοίου.

<sup>4</sup> RASS (2004).

(10) Οι επιβάτες φθάνουν στο λιμάνι του Πειραιά κυρίως με Ι.Χ. αυτοκίνητο (και λιγότερο με ταξί). Οι περισσότεροι θεωρούν ότι η πρόσβαση στο λιμάνι είναι πολύ ή αρκετά εύκολη. Αυτό ήταν μη αναμενόμενο, διότι θα περίμενε κανείς ο παράγοντας «κυκλοφοριακή συμφόρηση» να είναι ιδιαίτερα σημαντικός. Εντύπωση προκαλεί και το γεγονός ότι το % εκείνων που χαρακτηρίζουν την πρόσβαση στο λιμάνι πολύ εύκολη είναι μεγαλύτερο ανάμεσα σε εκείνους που χρησιμοποιούν τα μέσα μαζικής μεταφοράς. Επίσης ικανοποιητικές κρίνουν τις πινακίδες που οδηγούν προς το λιμάνι και τα πλοία το 50% των επιβατών, ενώ σχεδόν κανείς δεν χρησιμοποιεί το σταθμό στάθμευσης του ΟΛΠ. Ο κύριος λόγος είναι ότι παίρνουν το αυτοκίνητο μαζί τους στο ταξίδι, ενώ λίγοι γνώριζαν ότι στο λιμάνι υπάρχει γκαράζ (του ΟΛΠ) για Ι.Χ. αυτοκίνητα.

(11) Το επίπεδο εξυπηρέτησης πάνω στα πλοία κρίνεται από τη μεγάλη πλειοψηφία των επιβατών από καλό έως πολύ καλό. Αξιολογούν τέτοιες υπηρεσίες όπως η σήμανση του πλοίου, η τοποθέτηση των οχημάτων, η έκδοση εισιτηρίων, η άνεση και η πολυτέλεια των χώρων και η ασφάλεια με ιδιαίτερα θετικό τρόπο<sup>5</sup>. Η μόνη υπηρεσία για την οποία το επίπεδο εξυπηρέτησης αξιολογείται ως κακό ή πολύ κακό είναι το «κόστος του κυλικείου».

(12) Οι συνθήκες εξυπηρέτησης των επιβατών στο λιμάνι του Πειραιά (Πίνακας Β.3) κρίνονται από την πλειοψηφία από «καλές» έως «πολύ καλές, ενώ θετική είναι η γνώμη που υπάρχει για την εξυπηρέτηση από τα όργανα του ΛΣ.

### Πίνακας Β.3:

Βαθμός ικανοποίησης των επιβατών, στο επιβατικό λιμάνι του Πειραιά,  
από τις συνθήκες εξυπηρέτησης (2001).

Κατάταξη	Ποσοστό βαθμού ικανοποίησης ανά προορισμό (%)
Πολύ καλές	12,0%
Καλές	47,0%
Μέτριες	29,5%
Κακές	9,0%
Δεν απαντώ	2,0%

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας Trademco/ Truth – NEI/ MERC, 2001.

<sup>5</sup> Οι επιβάτες θα μπορούσαν να ερωτηθούν και για το επίπεδο ικανοποίησης τους σε ότι αφορά στους υπεράριθμους επιβάτες τις περιόδους αιχμής, αλλά δεν ερωτήθηκαν.

(13) Η ανάλυση των δημογραφικών στοιχείων έδειξε ότι το μεγαλύτερο % των επιβατών ήταν άνδρες. Το μεγαλύτερο μέρος των επιβατών ήταν άτομα μέσης ηλικίας (30-60 ετών). Τόσο οι άνδρες όσο και οι γυναίκες ταξίδευαν κυρίως γι' αναψυχή, και το μεγαλύτερο μέρος των ταξιδιωτών ήταν μισθωτοί, ανεπάγγελτοι<sup>6</sup> και ελεύθεροι επαγγελματίες.

(14) Η συχνότητα που ταξιδεύει κάθε επιβάτης κυμαίνεται κυρίως μεταξύ 2 και 10 φορές το χρόνο.

(15) Η μεγάλη πλειοψηφία των επιβατών των ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών, δηλώνει μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα μικρότερο των 3.000 ευρώ (είναι δηλαδή χαμηλόμισθοι με κριτήρια προ της χρηματοπιστωτικής κρίσης).

(16) Σε ότι αφορά στο σκοπό του ταξιδιού (Πίνακας Β.4) τη θερινή περίοδο αφορά κυρίως σε λόγους αναψυχής, και τη χειμερινή περίοδο αφορά κυρίως σ' επαγγελματικούς λόγους.

#### Πίνακας Β.4:

Σκοπός ταξιδιού επιβατών ΑΑ ( 2001).

Θερινή Περίοδος (Λόγος)	Ποσοστό (%)	Χειμερινή Περίοδος (Λόγος)	Ποσοστό (%)
Δουλειές	23%	Δουλειές	73%
Αναψυχή	77%	Αναψυχή	27%
<b>Σύνολο</b>	<b>100%</b>	<b>Σύνολο</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας Trademco/ Truth – NEI/ MERC, 2001.

### **3. Πρακτική εξέταση της υποκατάστασης και της συμπληρωματικότητας των μέσων μεταφοράς στην ευρύτερη περιοχή της ΑΑ**

Επιχειρώντας μι' αναδρομή στο παρελθόν (1990), μόνο δύο τύποι μεταφορικών μέσων παρείχαν υπηρεσίες στις περιοχές Αττικής, Πειραιά, Μυκόνου, Σαντορίνης, Δυτικής και Ανατολικής Κρήτης (Ψαρούτης, 1994): (α) τα συμβατικά Ε/Γ-Ο/Γ και (β) το αεροπλάνο. Από τους 2.471.646 επιβάτες που ταξίδεψαν χωρίς κάποιο όχημα στο δίκτυο αυτό, το 42% χρησιμοποιούσε το αεροπλάνο και το υπόλοιπο 58% το πλοίο.

Την χρονική περίοδο μετά την απελευθέρωση της αγοράς, υπηρεσίες στις συγκεκριμένες αγορές αλλά και στις υπόλοιπες της ευρύτερης περιοχής του Αιγαίου, προσέφεραν και άλλοι τύποι μεταφορικών μέσων όπως υδροπτέρυγα, λοιπά ταχύπλοα

<sup>6</sup> Στους ανεπάγγελτους περιλαμβάνονται φοιτητές, σπουδαστές, νοικοκυρές, άνεργοι κ.α.

που δεν μετέφεραν επιβάτες (π.χ. catamaran) και ταχύπλοα Ε/Γ-Ο/Γ.

*Πως άραγε κατανέμεται η κίνηση μεταξύ των 5 αυτών μεταφορικών μέσων;*

Σύμφωνα με μελέτη του Ε.Μ.Π. μετά την άρση του Cabotage από τους επιβάτες που θα ταξιδέψουν χωρίς όχημα, το 32% θα επιλέξει το αεροπλάνο, το 40% το συμβατικό Ε/Γ-Ο/Γ, το 3,3% το υδροπτέρυγο, το 3,7% το catamaran, ενώ το 21% το ταχύπλοο Ε/Γ-Ο/Γ (σύνολο=100%). Οι επιβάτες με όχημα θα επιλέξουν κατά 60% το συμβατικό Ε/Γ-Ο/Γ και κατά 40% το ταχύπλοο Ε/Γ-Ο/Γ.

Η γενική παρατήρηση είναι ότι τα πλοία νέας τεχνολογίας και ιδιαίτερα τα ταχύπλοα Ε/Γ-Ο/Γ μπορούν να αποσπασουν μεγάλο % της μεταφορικής κίνησης. Εάν οι ναύλοι που χρεώνουν είναι αρκετά υψηλοί σε σχέση με τα συμβατικά πλοία, θίγοντας την ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή, τότε ένα μέρος της κίνησης που αποσπών θα μετακληθεί στο αεροπλάνο (επιβάτες χωρίς οχήματα) και ένα άλλο μέρος στα συμβατικά πλοία (επιβάτες με οχήματα). Ταυτόχρονα, αν η αξία του χρόνου για το μέσο επιβάτη ανέλθει, θα ζημιωθούν τα συμβατικά Ε/Γ-Ο/Γ, και θα ωφεληθούν τα ταχύπλοα Ε/Γ-Ο/Γ (για τους επιβάτες με οχήματα) και το αεροπλάνο (για αυτούς χωρίς οχήματα). Η ταχύτητα είναι επομένως ο ζητούμενος παράγων στην ΑΑ.

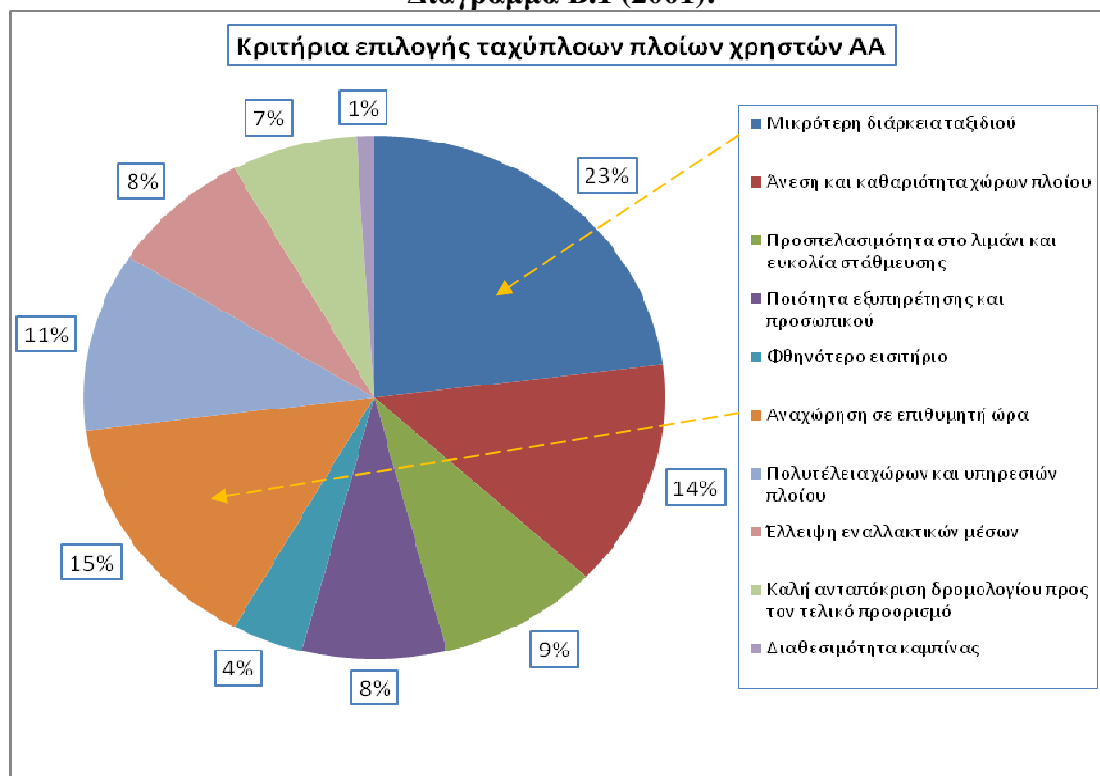
*Με ποια κριτήρια όμως οι χρήστες των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών Αιγαίου επιλέγουν μεταξύ ταχύπλοων και συμβατικών πλοίων για την μετακίνηση τους<sup>7</sup>;*

Απαντούν σε αυτό τα Διαγράμματα Β.1-Β.2.

---

<sup>7</sup> Απάντηση σε αυτό το ερώτημα δίνει η Trademco και Truth (2000-2001) στο πλαίσιο της διαμόρφωσης του Συστήματος Εσωτερικών Θαλασίων Μεταφορών («Η ακτινογραφία των θαλάσσιων συγκοινωνιών», 1/2/2001).

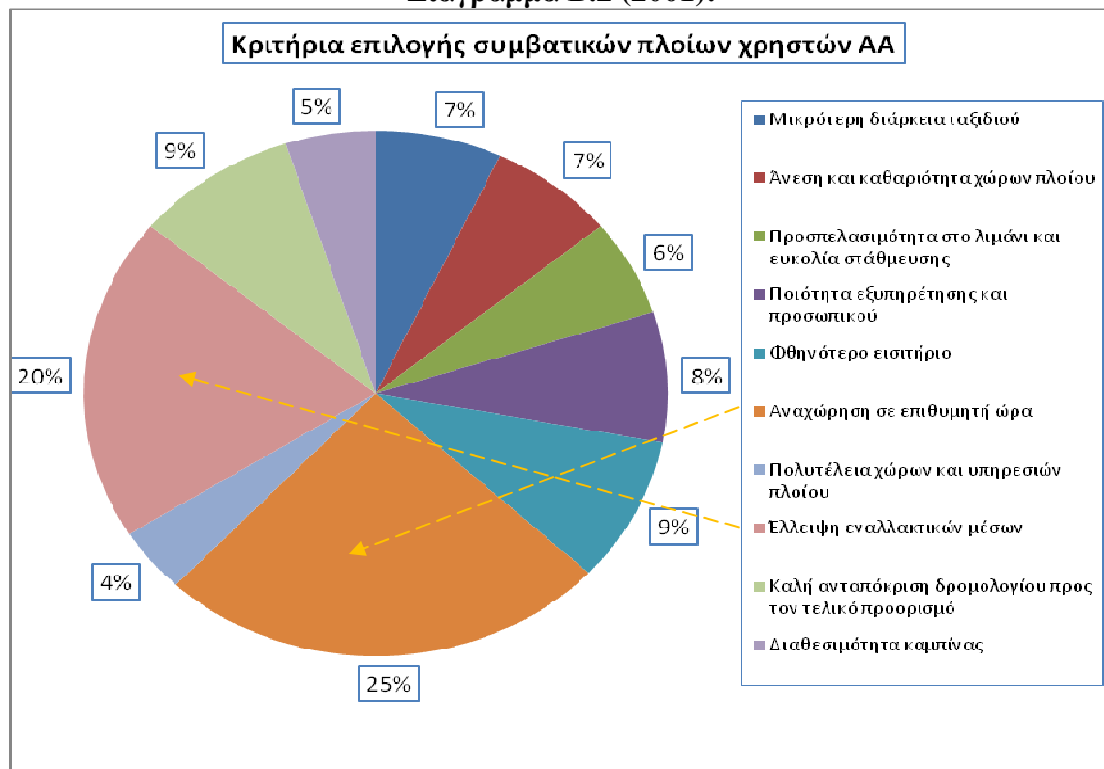
Διάγραμμα Β.1 (2001):



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας Trademco/ Truth – NEI/ MERC, 2001.

Συνεπώς, οι κυριότεροι λόγοι που οδήγησαν τους επιβάτες στην επιλογή κάποιου συγκεκριμένου τύπου πλοίου διαφοροποιούνται ανάλογα ως εξής. Για τα συμβατικά πλοία (Διάγραμμα Β.1) μεγαλύτερη βαρύτητα έχουν η αναχώρηση σε επιθυμητή ώρα και η έλλειψη εναλλακτικού μέσου. Ως λιγότερο καθοριστικά εμφανίζονται: (1) η διαθεσιμότητα καμπίνας, (2) η πρόσβαση στο λιμάνι και (3) η πολυτέλεια χώρων και υπηρεσιών.

Διάγραμμα Β.2 (2001):



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας Trademco/ Truth – NEI/ MERC, 2001.

Για τα ταχύπλοα και πλοία νέας τεχνολογίας (Διάγραμμα Β.2), σημαντικότερα κριτήρια είναι (α) η μικρότερη διάρκεια ταξιδιού, (β) η αναχώρηση σε επιθυμητή ώρα και (γ) η άνεση και καθαριότητα του πλοίου. Τα λιγότερα ισχυρά κριτήρια ήταν (i) η μη διαθεσιμότητα καμπίνας και (ii) το κόστος του εισιτηρίου.

Μάλιστα, στην ερώτηση «για ποιους λόγους δεν ταξιδεύετε συχνά με πλοία»: το 82% δήλωσε ότι προτιμάει το αεροπλάνο, το 13% δήλωσε προσωπικούς λόγους, το 3% δήλωσε το ύψος του εισιτηρίου και το 2% την προβληματική συχνότητα και την κακή ακτοπλοϊκή σύνδεση των νησιών.

Προκύπτει ότι τα νέα ταχύπλοα πλοία που δρομολογήθηκαν και θα δρομολογηθούν στις εσωτερικές γραμμές μετά την απελευθέρωση, ανταγωνίζονται επιτυχώς τις αντίστοιχες (απελευθερωμένες) αερογραμμές. Ωστόσο, επειδή στην Ελληνική εγχώρια αγορά δεν λειτουργούν ακόμη αεροπορικές εταιρίες χαμηλού κόστους/ charter (οι οποίες διεθνώς διεκδικούν σημαντικό μερίδιο αγοράς και πιέζουν τις τιμές των ανταγωνιστικών προς τα κάτω), είναι αρκετά δύσκολο να επιχειρήσει κανείς προβλέψεις σε μεγάλο βάθος χρόνου, δίχως την υποστήριξη ενός ποσοτικού μοντέλου ζήτησης<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Το οποίο είναι αρκετά δύσκολο να υπολογιστεί λόγω της έλλειψης στατιστικών δεδομένων.



Οικονομικές έρευνες (Σπαθή, 2005) έδειξαν ότι τα δύο μέσα (πλοίο και αεροπλάνο) ως προς την τιμή του εναλλακτικού, είναι «ελαφρά ανταγωνιστικά» (η τιμή της μακροχρόνιας σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης είναι 0,68, δηλαδή εννοείται ότι μια αύξηση της τιμής του εισιτηρίου του αεροπλάνου κατά 10% θα φέρει αύξηση στη ζήτηση επιβατών του πλοίου κατά 6,8%). Άλλοι ερευνητές<sup>9</sup> έδειξαν ότι είναι περισσότερο ανταγωνιστικά. Βραχυχρόνια, τα δύο μέσα παρουσιάζονται ανταγωνιστικά το καλοκαίρι ως προς τις τιμές των εισιτηρίων (π.χ. στο Νομό Δωδεκανήσου μια αύξηση της τιμής του πλοίου κατά 10% θα επιφέρει αύξηση της ζήτησης του αεροπλάνου κατά 6%).

Σε ότι αφορά στην ενδεχόμενη συμπληρωματικότητα των μέσων μεταφοράς, η τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης εμφανίζεται *αρνητική* μεταξύ θαλασσιών μεταφορών εσωτερικού και μεταφοράς με ταξί ή με Ι.Χ (Τσεκέρης, 2007). Πληρέστερη ανάλυση γίνεται στο κεφάλαιο 4<sup>ο</sup>.

#### **4. Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ**

Την ελαστικότητα της ζήτησης για μεταφορικές υπηρεσίες μπορώ να την προσεγγίσω πρακτικά με τις εξής μεθόδους (Παρδάλη, 1997):

1. Με βάση τα συμπεράσματα από σχετικού περιεχομένου ερωτηματολόγια προς τους χρήστες για τις ενδεχόμενες μελλοντικές αντιδράσεις τους σε μια συγκεκριμένη διαφοροποίηση της τιμής της συγκεκριμένης υπηρεσίας.
2. Με βάση τα υφιστάμενα στατιστικά δεδομένα του παρελθόντος σχετικά με την τροποποίηση της τιμής συγκεκριμένης υπηρεσίας και τις αντίστοιχες αντιδράσεις των χρηστών.
3. Με τροποποίηση της τιμής κατά το επιθυμητό % στην εν λόγω υπηρεσία, και παρατήρηση των αντιδράσεων των χρηστών.

Στην περίπτωση της ΑΑ επιλέγω την 1<sup>η</sup> μέθοδο καθώς η δεύτερη παρουσιάζει εγγενείς δυσκολίες λόγω έλλειψης στατιστικών στοιχείων και η τρίτη είναι ιδιαίτερα δύσκολη καθώς απαιτεί τη συνεργασία των ακτοπλοϊκών εταιριών.

*Πως θα αντιδρούσαν οι χρήστες της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας αν ανέμεναν μια αύξηση στις τιμές των εισιτηρίων;* Η ανάλυση αυτή δεν μπορεί να βασιστεί στην

---

<sup>9</sup> Σύμφωνα με την Μελέτη 94 του ΚΕΠΕ («Consumer Demand Analysis of Complementarities and Substitutions in the Greek Passenger Transport Market», Theodore Tsekeris, September 2007), η τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης εμφανίζεται να είναι 1,668 (δηλαδή μια αύξηση της τιμής του πλοίου κατά 10% θα οδηγήσει σε αύξηση της ζήτησης του αεροπλάνου κατά 17% περίπου). Αυτή θεωρώ υπερβολική.

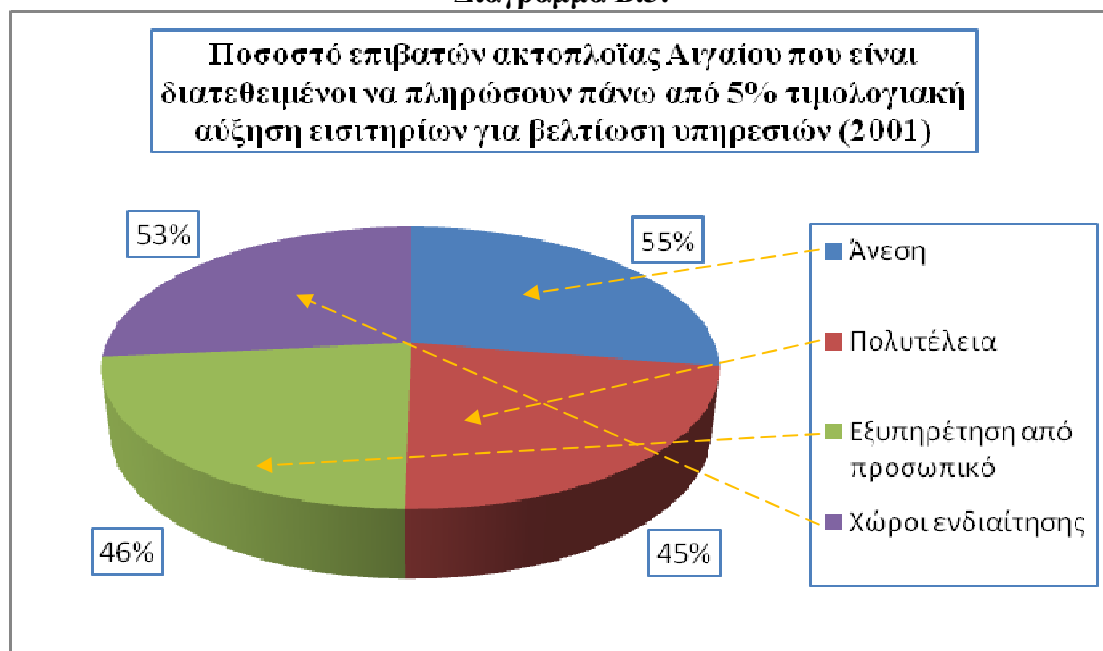
υπόθεση του *ceteris paribus*, καθώς η αναμενόμενη μεταβολή της τιμής δύναται για παράδειγμα να συνοδεύεται από ποιοτική διαφοροποίηση της παρεχόμενης υπηρεσίας (Γουλιέλμος, 1996).

**(α) Έρευνες αγοράς για την εκτίμηση της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ<sup>10</sup>**

Οι απαντήσεις του επιβατικού κοινού μου έδωσαν χρήσιμες πληροφορίες για την «ελαστικότητα ζήτησης» ως προς την τιμή στην ΑΑ και αφορούσαν κυρίως στα ερωτήματα:

1. «Πόση αύξηση του εισιτηρίου θα ήσασταν διατεθειμένοι να πληρώσετε εάν υπήρχε βελτίωση υπηρεσιών πάνω στο πλοίο» (Διάγραμμα Β.3);
2. «Πόση αύξηση του εισιτηρίου θα ήσασταν διατεθειμένοι να πληρώσετε εάν μειωνόταν ο χρόνος θαλάσσιας μετακίνησης» (Διάγραμμα Β.4);

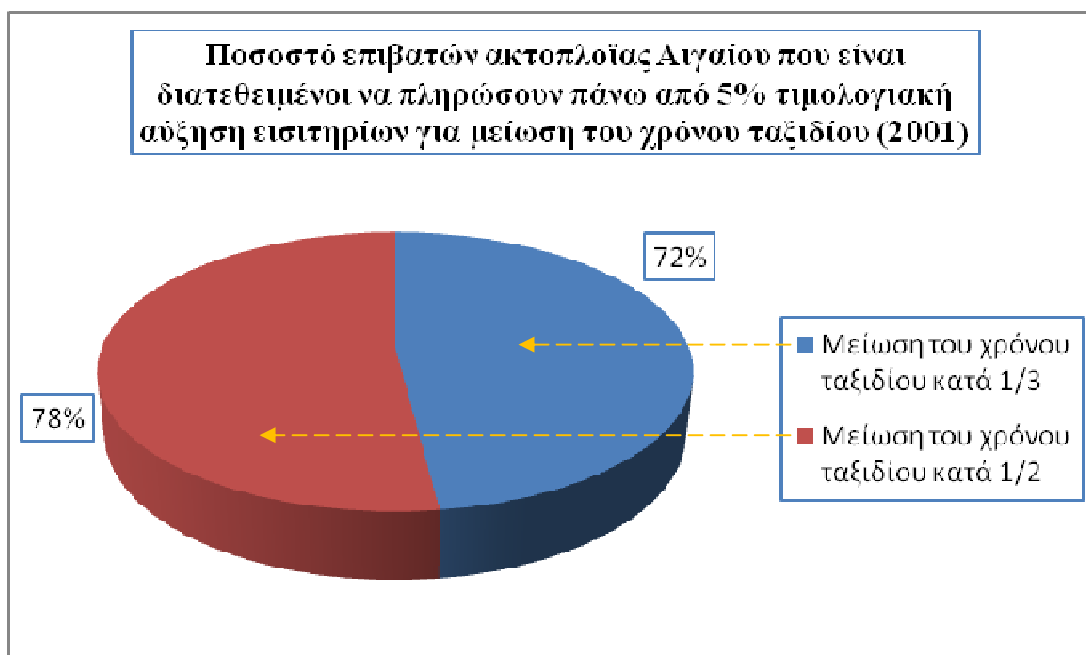
**Διάγραμμα Β.3:**



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας Trademco/ Truth – NEI/ MERC, 2001.

<sup>10</sup> Αξιοσημείωτη είναι η έρευνα των τάσεων των επιβατών της ακτοπλοΐας Trademco και Truth αν.αν. Ο χρόνος διεξαγωγής της τοποθετείται στην καλοκαιρινή περίοδο αιχμής και στη χειμερινή περίοδο, όταν υπήρχαν διαφορετικές ανάγκες, συνθήκες, σκοποί ταξιδιού και συνήθειες ταξιδιωτών. Συνολικά συμπληρώθηκαν 16.095 ερωτηματολόγια, από τα οποία τα 14.735 ήταν τα κανονικά και 1.360 ήταν εκτενέστερα, υπό την επίβλεψη περίπου 100 ερευνητών, σε 80 πλοία, 60 δρομολόγια και 80 αποστολές.

**Διάγραμμα Β.4:**



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων έρευνας Trademco/ Truth – NEI/ MERC, 2001.

Επιχειρώντας να εκτιμήσω προσεγγιστικά την «ελαστικότητα ζήτησης» ως προς την τιμή στους τομείς εξυπηρέτηση, άνεση, πολυτέλεια και μείωση του χρόνου ταξιδιού, κατέληξα στ' ακόλουθα συμπεράσματα:

(1) Μεγάλο % των επιβατών είναι διατεθειμένο να πληρώσει υψηλότερο κόμιστρο με στόχο τη βελτίωση της εξυπηρέτησης στα πλοία (άνεση, πολυτέλεια, προσωπικό, χώροι). Το % αυτό εμφανίζεται μεγαλύτερο για τους κατοίκους των νησιών και του εξωτερικού, ενώ για τους κατοίκους της ηπειρωτικής Ελλάδας είναι λίγο μικρότερο από 50%. Από αυτούς που δήλωσαν ότι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν μεγαλύτερο κόμιστρο, οι περισσότεροι θα πλήρωναν μόνο μέχρι και 10% παραπάνω. Εντύπωση δημιουργεί το γεγονός ότι οι επιβάτες με σκοπό ταξιδιού τις «δουλειές» δεν δηλώνουν διατεθειμένοι να πληρώσουν για καλύτερη εξυπηρέτηση σε σχέση με τους επιβάτες που ταξιδεύουν με σκοπό «την αναψυχή». Εξετάζοντας το συγκεκριμένο λόγο για τον οποίο οι επιβάτες θα δέχονταν να πληρώσουν υψηλότερο εισιτήριο, παρατηρώ ότι προτιμώνται η άνεση και οι βελτιωμένοι χώροι ενδιαίτησης. Αντίστοιχα, το % αυτών που δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οποιαδήποτε αύξηση, εμφανίζεται υψηλότερο σε σχέση με την «πολυτέλεια» και το πιο «εξυπηρετικό προσωπικό».

(2) Η μεγάλη πλειοψηφία των επιβατών είναι διατεθειμένη να πληρώσει μεγαλύτερο κόμιστρο αν μειωθεί ο χρόνος του θαλάσσιου ταξιδιού. Οι κάτοικοι της

ηπειρωτικής Ελλάδας είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν επιπλέον κόμιστρο σε σχέση με τους κατοίκους των νησιών και τους αλλοδαπούς<sup>11</sup>. Οι επιβάτες που πραγματοποιούν ταξίδια για δουλειές είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν μεγαλύτερη αύξηση κομίστρου για ταχύτερα ταξίδια σε σχέση με αυτούς που ταξιδεύουν για αναψυχή. Χαρακτηριστικό είναι το υψηλό ποσοστό (25%) των επιβατών που ταξιδεύουν για δουλειές, οι οποίοι δηλώνουν ότι θα πλήρωναν πάνω από 20% αύξηση για μείωση του χρόνου ταξιδιού στο 1/2. Τούτο θεωρείται φυσιολογικό.

(3) Σημαντική είναι η διαφοροποίηση των απαντήσεων που δόθηκαν ανάλογα με την προτεινόμενη μείωση του χρόνου. Για μείωση κατά 1/3 του χρόνου, το % που δεν θα πλήρωνε παραπάνω, ή θα πλήρωνε μικρή σχετικά αύξηση, είναι υψηλότερο από το αντίστοιχο για μείωση στο 1/2 του χρόνου. Παράλληλα, η μείωση στο 1/2 του χρόνου, εμφανίζει τα υψηλότερα % θετικών απαντήσεων στην αύξηση του εισιτηρίου κατά 20% ή και παραπάνω. Αντίθετα, οι περισσότεροι οδηγοί οχημάτων δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν παραπάνω στην τιμή του θαλάσσιου ναύλου τους οχήματός τους για οποιαδήποτε μείωση του χρόνου ταξιδιού. Αυτό ισχύει για όλες τις κατηγορίες «επιβατών με όχημα» που κατοικούν στην ηπειρωτική ή στη νησιωτική Ελλάδα, που είναι κάτοικοι εξωτερικού ή ταξιδεύουν για δουλειές, είτε για αναψυχή, και ανεξάρτητα από την προτεινόμενη μείωση του χρόνου θαλάσσιου ταξιδιού (οι ναύλοι οχημάτων φαίνεται να είναι υπερτιμημένοι).

(4) Το % επιβατών που είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν αυξημένο εισιτήριο γι' αύξηση της συχνότητας των δρομολογίων στη γραμμή που χρησιμοποιούν, είναι σχετικά μικρό. Ίσως το κόμιστρο να είναι ήδη υψηλό. Πιο συγκεκριμένα, το 31% των επιβατών θα ήθελε να γίνει αύξηση στο κόμιστρο για να εκτελείται ένα δρομολόγιο επιπλέον σε καθημερινή βάση και το 32% για να εκτελούνται δύο επιπλέον δρομολόγια σε καθημερινή βάση. Τέλος, το 68% των επιβατών δεν θα ήθελε να γίνει καμία αύξηση κομίστρου, ούτε και στην περίπτωση εκτέλεσης των διπλάσιων δρομολογίων την εβδομάδα. Τα ίδια % εμφανίζονται και στους επιβάτες που ταξιδεύουν για δουλειές και στους επιβάτες που ταξιδεύουν για αναψυχή, ενώ αμελητέες είναι οι διαφοροποιήσεις στις προθέσεις των επιβατών ανάλογα με τον τόπο κατοικίας τους.

---

<sup>11</sup> Ο λόγος είναι ότι χρησιμοποιούν κυρίως το πλοίο για τις διακοπές τους στα νησιά. Δίνουν μεγαλύτερη βαρύτητα στις διακοπές (ώστε να ξεφύγουν από τους γρήγορους ρυθμούς των μεγαλουπόλεων) από τους κατοίκους των νησιών και τους αλλοδαπούς.

## **(β) Χρήση οικονομετρικών μεθόδων για την εκτίμηση της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ**

Διαπίστωσα τα κάτωθι στοιχεία για την ελαστικότητα ζήτησης στην ΑΑ<sup>12</sup>.

(1) Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή στην ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου, αντιμετωπίζοντάς την συνολικά, είναι περίπου -4 (Tsekeris, 2007). Αυτό σημαίνει ότι μια αύξηση στην τιμή του εισιτηρίου κατά 10% θα επιφέρει μείωση στη ζητούμενη χωρητικότητα κατά 40%. Ωστόσο, η προσέγγιση αυτή του Θ. Τσεκέρη (2007) υστερεί μεθοδολογικά και είναι λανθασμένη. Αντιμετωπίζει την ακτοπλοϊκή αγορά ως σύνολο, αγνοώντας το μεγάλο πλήθος των αγορών με τις διαφορετικές συνθήκες που υπάρχουν (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>).

Η προσέγγιση της Σ. Σπαθή (2005) είναι σαφώς πιο ρεαλιστική καθώς αναλύει συγκεκριμένες αγορές της ΑΑ και καταλήγει σε οικονομικά πιο ορθά συμπεράσματα. Ενδεικτικές τιμές της ελαστικότητας είναι: για το Ν. Ηρακλείου -1,3, για το Ν. Χανίων -1,6, για το Ν. Δωδεκανήσου -1,9, για το Ν. Κυκλάδων -0,8, για το Ν. Σάμου -1, για το Ν. Χίου -1,8 και για το Ν.Λέσβου -1,9. Προκύπτει δηλαδή ελαστική ζήτηση ως προς την τιμή σε 5 από τις 7 γραμμές (71%) που εξετάστηκαν.

(2) Σύμφωνα με τη θεωρία, το καλοκαίρι, οι επιβάτες θα έπρεπε να έχουν μεγαλύτερη ελαστικότητα (ζήτησης ως προς την τιμή), έναντι των χειμερινών μηνών στον ευρύτερο χώρο της ΑΑ (ειδικότερα στην επιστροφή, από προορισμό προς αφετηρία). Αντίθετα οι ελαστικότητες του χειμώνα υπερτερούν του καλοκαιριού. Αυτό συμβαίνει γιατί στις αγορές που οι τιμές των εισιτηρίων καθορίζονταν από το Κράτος, (πριν την απελευθέρωση), οι ταξιδιώτες του καλοκαιριού ευνοούνταν περισσότερο συγκριτικά με τους χειμερινούς επιβάτες, αφού η τιμή του εισιτηρίου ήταν καθορισμένη η ίδια για όλο το χρόνο. Η πλειοψηφία των ταξιδιωτών του καλοκαιριού, που ταξιδεύει για τουρισμό και διακοπές, θεωρεί το ταξίδι με το πλοίο ως μέρος των διακοπών της. Οι επιβάτες τότε είναι πιο πρόθυμοι να πληρώσουν αυξημένες τιμές εισιτηρίων, (έχουν μεγαλύτερο πλεόνασμα καταναλωτή), επειδή θέλουν να χρησιμοποιήσουν το ιδιωτικό τους αυτοκίνητο. Από αυτό συνάγεται ότι οι ελαστικότητες το καλοκαίρι υπήρξαν μικρότερες, δηλαδή περισσότερο ελαστικές.

(3) Το χειμώνα, παρατηρείται ότι η τιμή έχει μεγάλη βαρύτητα για τους ταξιδιώτες του πλοίου. Μάλιστα το χειμώνα προτιμάται το αεροπλάνο. Για το λόγο αυτό η τιμή ελαστικότητας αεροπορικώς είναι μικρότερη της αντίστοιχης του πλοίου.

---

<sup>12</sup> Αναφέρομαι στις μελέτες 62 και 94 του ΚΕΠΕ.

Το καλοκαίρι, η επίδραση των ίδιων τιμών στη ζήτηση και των δύο μέσων είναι ακόμα μικρότερη, λόγω του αυξημένου τουριστικού ρεύματος και της δρομολόγησης των ταχύπλοων<sup>13</sup>.

#### **(γ) Επιστημονικές για την ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ**

Τα σημαντικότερα συμπεράσματα που προέκυψαν από την ανάλυση που προηγήθηκε συνοψίζονται στ' ακόλουθα σημεία:

1. Η πολυτέλεια, και η εξυπηρέτηση από το προσωπικό των πλοίων, δεν αποτελούν παράγοντες για βελτίωση, των οποίων οι επιβάτες (τουλάχιστο η πλειονότητα εξ αυτών) θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν παραπάνω. Αντίθετα, η άνεση και οι χώροι ενδιαίτησης αποτελούν παράγοντες που η βελτίωσή τους θεωρείται αναγκαία.
2. Ο χρόνος ταξιδιού αποδεικνύεται το κρισιμότερο στοιχείο ποιότητας, κατά την εκτίμηση των επιβατών, αφού το 79% θα πλήρωνε παραπάνω κόμιστρο (μέχρι και 25%) για μείωση του χρόνου στο 1/2 και το 71% για μείωση του χρόνου στο 1/3. Οι επιβάτες προτιμούν με μεγάλη σταθερότητα τη βελτίωση του χρόνου ταξιδιού. Άρα η ελαστικότητα ζήτησης των ταχύπλοων πλοίων είναι μικρότερη από αυτή των συμβατικών.
3. Το επίπεδο του κομίστρου των οχημάτων θεωρείται ήδη πολύ υψηλό. Οι οδηγοί δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν παραπάνω κόμιστρο για μείωση του χρόνου ταξιδιού, σε αντίθεση με τη θετική τους απάντηση στην επιβάρυνση του ατομικού τους εισιτηρίου.
4. Οι σημαντικότεροι λόγοι επιλογής ενός συγκεκριμένου πλοίου είναι η ώρα αναχώρησης του πλοίου, και η έλλειψη εναλλακτικού μέσου για τα συμβατικά πλοία, ενώ για τα ταχύπλοα και τα πλοία νέας τεχνολογίας, είναι η μικρότερη διάρκεια του ταξιδιού.
5. Η οικονομετρική ανάλυση συγκεκριμένων αγορών του Αιγαίου, δίνει πιο αντιπροσωπευτικές τιμές της ελαστικότητας σε σχέση με την αντιμετώπιση της ακτοπλοϊκής αγοράς του Αιγαίου ως σύνολου.
6. Οι ελαστικότητες του χειμώνα είναι υψηλότερες του καλοκαιριού.
7. Το χειμώνα η τιμή έχει μεγάλη βαρύτητα για τους ταξιδιώτες του πλοίου από ότι του αεροπλάνου (λόγω των άσχημων καιρικών συνθηκών στο Αιγαίο).

---

<sup>13</sup> Στη διαμόρφωση της τιμής της ελαστικότητας παίζει ρόλο και το είδος του πλοίου, η συχνότητα χρήσης του κ.λπ. (κεφάλαια 3<sup>ο</sup> και 4<sup>ο</sup>).

Πιθανολογώ την επικράτηση των πλοίων νέας τεχνολογίας μετά την απελευθέρωση της αγοράς του ΑΑ. Τα πλοία αυτά θα είναι ταχύτερα, με σύγχρονους χώρους ενδιαίτησης και με περιθώρια υψηλότερης τιμολόγησης για τις μεταφορικές τους υπηρεσίες (με εξαίρεση τα οχήματα που δεν μεταφέρουν). Η ελαστικότητα της ζήτησης σε αυτή την περίπτωση επιτρέπει αύξηση των κομίστρων μέχρι και 20%-25% για μείωση του χρόνου ταξιδιού κατά 50%.

##### **5. Απελευθέρωση και τιμολογιακή πολιτική της αεροπορικής βιομηχανίας**

Η ΑΑ παρουσιάζει αρκετές ομοιότητες<sup>14</sup> με την *αεροπλοΐα*. Παρακάτω θα χρησιμοποιήσω το παράδειγμα της δεύτερης, με παράθεση διάφορων επιστημονικών μελετών, για να διαπιστώσω τη διακύμανση των ναύλων πριν και μετά την απελευθέρωση της συγκεκριμένης αγοράς.

Οι Graham et al. (1983) εξετάζοντας τις επιπτώσεις της απελευθέρωσης στην εγχώρια αεροπορική βιομηχανία των Η.Π.Α., διαπίστωσαν *μικτά αποτελέσματα*. Οι ναύλοι αυξήθηκαν για διαδρομές μικρών αποστάσεων. Όσο η απόσταση και ο αριθμός των μεταφερόμενων επιβατών αυξανόταν, οι ναύλοι ήταν μειωμένοι. *Ο ανταγωνισμός, ενέτεινε τη συχνότητα παροχής εκπτώσεων στους επιβάτες*, μειώνοντας με τον τρόπο αυτό το μέσο ναύλο.

Οι Dresner και Tretheway (1992) ασχολήθηκαν με τη μελέτη ορισμένων διεθνών αεροπορικών διαδρομών μεταξύ 1976-1981 ώστε να εξακριβώσουν τα αποτελέσματα της απελευθέρωσης στους επιβάτες. Η άρση του παρεμβατισμού οδήγησε σε *μείωση των ναύλων*, στις οικονομικές θέσεις, κατά περίπου 35%. Αντίθετα δεν επηρέασε σημαντικά τους ναύλους της πρώτης και της επαγγελματικής θέσης.

Κάτι ανάλογο βρήκαν και οι Mailliebiau και Hansen (1995), μεταξύ 1969-1989, για τις Βόρειες - Ατλαντικές διαδρομές. Η έρευνά τους για τ' αποτελέσματα της απελευθέρωσης στο πλεόνασμα των χρηστών, έδειξε μια μείωση στους ναύλους κατά 35% με 45%.

Ο Kahn (2002) τόνισε ότι τα δύο σημαντικότερα πλεονεκτήματα της απελευθέρωσης παγκοσμίως, είναι οι χαμηλότεροι ναύλοι και η υψηλότερη παραγωγικότητα. Εκτίμησε ότι οι απελευθερωμένοι ναύλοι είναι κατά μέσο όρο 10% με 18% *χαμηλότεροι* σε σχέση με την περίοδο ισχύος του cabotage. Αναφέρει ότι ο ναύλος/ μίλι είναι πολύ *υψηλότερος* στις γραμμές χαμηλής ζήτησης και

---

<sup>14</sup> Κεφάλαιο 10°.

ανταγωνισμού, ενώ οι ναύλοι στις γραμμές που εξυπηρετούνται από τα 8 πιο πολυσύχναστα hubs είναι σχεδόν 19% *υψηλότεροι* από τις γραμμές που εξυπηρετούνται από άλλα αεροδρόμια.

Οι Rietveld, Schipper και Nijkamp (2002) ανέλυσαν τ' αποτελέσματα της απελευθέρωσης της αεροπλοΐας για τους χρήστες σε επιλεγμένες Ευρωπαϊκές γραμμές μεταξύ 1988-1992. Οι γραμμές αυτές σχετίζονται με διαφορετικές εντάσεις ζήτησης χωρητικότητας και αποστάσεις, ενώ η συγκεκριμένη περίοδος αφορά σε ποικίλους βαθμούς απελευθέρωσης, ανά αεροπορική γραμμή. Συμπέραναν ότι οι οικονομικοί ναύλοι είναι κατά 34% *χαμηλότεροι* σε σχέση με την προϋπάρχουσα κατάσταση της κρατικής παρέμβασης.

Η Wilfred (2006), μελέτησε 10 γραμμές στις Φιλιπίνες, με ποικίλα χαρακτηριστικά και επίπεδα ανταγωνισμού, μεταξύ 1981-2003. Κατέληξε ότι ο μέσος ναύλος ανά χιλιόμετρο, σε γραμμές με τουλάχιστο δύο εταιρίες, είναι 10% *χαμηλότερος*. Λαμβάνοντας υπόψη ότι τις 23 γραμμές (το 90% της επιβατικής κίνησης) έχουν μόνο 2 εταιρίες, συμπεραίνει κανείς ότι οι περισσότεροι επιβάτες *επωφελούνται από την απελευθέρωση της αγοράς*.



---

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

---

Η Ελλάδα, όπως ειπώθηκε, ήταν υποχρεωμένη να συμμορφωθεί (μέχρι 01/01/2004) με τον ευρωπαϊκό κανονισμό 3577/92 για την πλήρη άρση του προνομίου της ακτοπλοΐας (cabotage) που ίσχυε και για όλα τα άλλα Κράτη - Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αυτή η μεταβατική περίοδος των 12 ετών οφειλόταν στις ειδικές κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες της Ελλάδας, στην ανάγκη για οικονομική «συνέχεια» των πολυάριθμων ελληνικών νησιών και στην απαραίτητη συνοχή με την ενδοχώρα και την υπόλοιπη Ευρώπη.

Η Ελληνική κυβέρνηση απεφάσισε η άρση του προνομίου της ακτοπλοΐας να γίνει ένα χρόνο νωρίτερα (01/01/2003 ή το Νοέμβριο του 2002) ώστε να μη συμπέσει με τους Ολυμπιακούς αγώνες της Αθήνας το 2004. Με το Νόμο 2932/2001, που τέθηκε σε εφαρμογή το Νοέμβριο του 2002, το κράτος επιχείρησε την «απελευθέρωση» του ακτοπλοϊκού συστήματος. Στην πραγματικότητα η διαδικασία αφορούσε στην απορρύθμιση (deregulation), και όχι στην πλήρη απελευθέρωση της αγοράς (Goulielmos and Sitzimis, 2010). Δεν επρόκειτο δηλαδή για ουσιαστική απελευθέρωση, αφού ο Νόμος (στο άρθρο 12) προέβλεπε μια ειδική αντιμονοπωλιακή υπηρεσία (την ΡΑΘΕ), αποκαλύπτοντας με τον τρόπο αυτό την πραγματική του αποστολή. Η αποστολή αυτή ήταν και είναι ο περιορισμός των μονοπωλιακών και ολιγοπωλιακών/ δυοπωλιακών σχημάτων. Το 2005 η υπηρεσία αυτή μεταφέρθηκε επί Κεφαλογιάννη Υ.Ε.Ν. στο Υπουργείο Εμπορίου (στην Επιτροπή Ανταγωνισμού).

Το ακτοπλοϊκό σύστημα της Ελλάδος, ιδιαίτερα μετά το 1976 (ΠΔ 684/1976), υπόκειτο σε κρατική ρύθμιση (Goulielmos and Lekakou, 1992). Το κράτος αποφάσιζε τα επίπεδα των ναύλων και έδινε τις άδειες σκοπιμότητας ανά πλοίο και ανά γραμμή. Ουδέποτε καθόρισε την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας, αν και όφειλε, καθώς αυτό έπραξαν οι υπόλοιπες χώρες της Ε.Ε και οι Η.Π.Α. Συνεπώς, η Προσφορά των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών βρισκόταν στα χέρια του εκάστοτε Υ.Ε.Ν. και βασιζόταν σε πολιτικά κριτήρια. Η ζήτηση δε μπορούσε να ρυθμιστεί, και βασιζόταν κυρίως στον εγχώριο και αλλοδαπό τουρισμό.

Η άρση του cabotage δεν προέβλεπε ιδιωτικοποίηση καθώς οι κύριοι μέτοχοι/ πλοιοκτήτες ήταν ήδη ιδιώτες. Επίσης οι «νησιωτικές εταιρίες» ή «εταιρίες λαϊκής βάσης» (η πρώτη δημιουργήθηκε μετά το ναυάγιο του Ε/Γ – Ο/Γ «Ηράκλειο» το

1965 στην Κρήτη) ανήκαν σε ιδιώτες. Η μόνη διαφορά ήταν ο αριθμός των μετόχων (πολλοί ή λίγοι μέτοχοι).

Η απορρύθμιση της αγοράς έδωσε το δικαίωμα στις ακτοπλοϊκές εταιρίες να θέτουν τους ναύλους που επιθυμούν και να υποβάλουν μια φορά το χρόνο ένα σχέδιο των γραμμών που θέλουν να εξυπηρετήσουν (με βάση της επιχειρησιακή τους στρατηγική). Στην πράξη, η άρση του cabotage σηματοδότησε την αρχή μιας διαδικασίας σταδιακής άρσης των εμποδίων πρόσβασης στην αγορά, αλλά και εφαρμογής των κανόνων ελεύθερου ανταγωνισμού (ελεύθερη είσοδος/ έξοδος) με στόχο την εξασφάλιση συνθηκών πλήρως απελευθερωμένης (liberalized) αγοράς.

Με τον τρόπο αυτό υπήρχε μετάβαση από το τότε καθεστώς ρύθμισης της ακτοπλοΐας στο καθεστώς της ελεύθερης αγοράς. Φυσικά η ασφάλεια παρέμεινε στα χέρια του κράτους. Η άρση του cabotage επήλθε μερικά το 2002 και πλήρως το 2006.

Παρακάτω ετοιμάσα μια γενική προσέγγιση αναλύοντας τον ακτοπλοϊκό κλάδο σε εγχώριο επίπεδο. Ο στόχος μου έχει ως βασικό άξονα την παρουσίαση της υφιστάμενης κατάστασης στην ακτοπλοΐα του Αιγαίου<sup>15</sup> (μετά την άρση του Cabotage) με εκτενή και κριτική ανάλυση του θεσμικού πλαισίου της.

---

<sup>15</sup> Αναφέρεται ως ΑΑ.

## **1. Οι γεωγραφικές ιδιαιτερότητες της ΑΑ**

Η γεωγραφική διαμόρφωση της Ελλάδας χαρακτηρίζεται από ένα εκτεταμένο ανάπτυγμα παραλίων το οποίο ανέρχεται στα 15.000 χιλιόμετρα περίπου (αντιπροσωπεύει το ¼ του μήκους του Ισημερινού) και ένα νησιωτικό σύμπλεγμα 3.500 νησιών που περιβάλλει την ηπειρωτική χώρα και το οποίο αποτελεί φαινόμενο μοναδικό σε ολόκληρη την Ε.Ε. (Λεκάκου, 2006).

Από τα 3.500 αυτά νησιά, τα οποία αποτελούν το 19% του ελληνικού εδάφους, τα 124 είναι κατοικημένα και ζει σε αυτά περίπου το 14% του συνολικού πληθυσμού της χώρας, ενώ τα 92 από αυτά χρειάζονται τακτική ακτοπλοϊκή σύνδεση. Στα νησιά αυτά βρίσκεται το 55% των ξενοδοχείων της Ελλάδος και το 61% των ξενοδοχειακών κλινών (Μελέτη Alpha Bank, 2006). Τα πιο σημαντικά λιμάνια είναι 138, από τα οποία 42 διαθέτει η ηπειρωτική Ελλάδα (μαζί με την Πελοπόννησο και την Εύβοια) και περίπου 96 τα νησιά.

Ειδικότερα, στην Κρήτη, μέσω των 8 λιμανιών που διαθέτει, διακινούνται και εξάγονται γεωργικά προϊόντα προς την Ε.Ε. (κυρίως νωπά φρούτα, λαχανικά και σταφίδες).

Αεροδρόμιο διαθέτουν 26 νησιά, από τα οποία τα 16 εξυπηρετούνται μόνο από μία εταιρία (τις «Ολυμπιακές Αερογραμμές» έως το 2009), αρκετές φορές με μικρή συχνότητα πτήσεων. Σε 11 νησιά, που αποτελούν δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς, ο αλλοδαπός τουρισμός εξυπηρετείται με έκτακτες πτήσεις (charter) κατά τους καλοκαιρινούς μήνες (Μελέτη Alpha Bank, 2006).

Μερικά νησιά, εξαιτίας της περιορισμένης έκτασης και της γεωγραφικής τους θέσης, έχουν αρκετά προβλήματα όπως: (1) υψηλό κόστος μεταφοράς λόγω απόστασης, (2) έλλειψη φυσικών και άλλων πόρων και (3) εξάρτηση από εισαγόμενες πρώτες ύλες. Είναι χαρακτηριστικό ότι επηρεάζονται έντονα από τις διακυμάνσεις των αγορών λόγω της οικονομική τους εξάρτησης από τη γεωργία, την αλιεία και τον τουρισμό. Αυτός είναι και ο βασικότερος λόγος της υψηλής αστυφιλίας που χαρακτηρίζει αυτές τις περιοχές (Μελέτη Ε.Τ.Ε., 2009).

Η ιδιαιτερότητα αυτή της νησιωτικής δομής έχει αναγνωρισθεί συνταγματικά από την Ελληνική Πολιτεία και για το λόγο αυτό στα πλαίσια της ολοκληρωμένης πολιτικής για την διασφάλιση της κοινωνικής συνοχής της χώρας, ο τομέας των θαλασσίων ενδομεταφορών, από τον οποίο η ανάπτυξη των νησιών είναι άμεσα εξαρτημένη, ήταν ανέκαθεν κάτω από τη φροντίδα του Κράτους. Το ίδιο έχει

συνειδητοποιήσει και η Ε.Ε. σχετικά με τη συνοχή του Ευρωπαϊκού χώρου και την ΝΜΑ.

## **2. Γενικά στοιχεία για την ΑΑ**

Η ελληνική ακτοπλοΐα έχει παρουσιάσει σημαντική βελτίωση τα τελευταία 12 χρόνια (1998 – 2010). Την περίοδο 1993-1999 η συνολική επιβατική κίνηση παρουσίασε διαχρονική αύξηση με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 4,2%, ενώ ο αριθμός των μεταφερθέντων οχημάτων είχε μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 4,7%<sup>16</sup>. Μεταξύ 2001 και 2004 το συνολικό ποσοστό αύξησης της επιβατικής κίνησης στην εγχώρια αγορά ήταν 20%<sup>17</sup>. Την περίοδο 1999 – 2005 το συνολικό μέγεθος της ΑΑ (έσοδα) εμφάνισε ρυθμό αύξησης περίπου 32%<sup>18</sup>, ενώ την περίοδο 2005-2007 το % αυτό (για τις εισηγμένες εταιρίες και την Hellenic Seaways), κυμάνθηκε περίπου στο 13% (XRTC, 2008). Το 2008 εμφανίζεται μείωση της τάξης του 2,3%, η οποία οφείλεται κυρίως στη μείωση των εσόδων σε όλες τις περιοχές (XRTC, 2009).

Ο ευρύτερος ακτοπλοϊκός κλάδος της Ελλάδας καλύπτει τόσο τις εσωτερικές θαλάσσιες γραμμές και τις πορθμειακές, όσο και τις διεθνείς θαλάσσιες συγκοινωνίες.

Πιο συγκεκριμένα:

1. Οι εσωτερικές θαλάσσιες γραμμές εξυπηρετούνται από συμβατικά οχηματαγωγά-επιβατικά πλοία καθώς και από πλοία νέας τεχνολογίας (catamaran, sea-jets) (Μάνος, 2002). Τα βασικότερα χαρακτηριστικά ήταν κατά το παρελθόν η επικράτηση του καμποτάζ (κρατικά ελεγχόμενες θαλάσσιες συγκοινωνίες, θεωρητικά από το 1976 μέχρι το 2002) και από το 1998 η συγκέντρωση του μεγαλύτερου μέρους της αγοράς σε ένα μικρό αριθμό επιχειρήσεων (δηλαδή σε 3 έως 4 επιχειρηματικούς ομίλους). Οι γραμμές που συγκεντρώνουν την μεγαλύτερη κίνηση είναι αυτές του Αργοσαρωνικού, της Κρήτης και της Λέσβου (λόγω του μεγέθους των νησιών και της υψηλής τουριστικής κίνησής τους).
2. Οι πορθμειακές συγκοινωνίες εξυπηρετούνται κυρίως από πλοία ανοικτού τύπου, τα οποία εκμεταλλεύονται επιχειρήσεις μικρού μεγέθους (Μάνος, 2002). Οι

---

<sup>16</sup> Μεταξύ 2001-2004 το ποσοστό αύξησης των μεταφερθέντων οχημάτων (φορτηγά, επιβατηγά, δίκυκλα) ήταν 19% (ΕΣΥΕ).

<sup>17</sup> [www.statistics.gr](http://www.statistics.gr), «Διακινηθέντες επιβάτες και μεταφερθέντα οχήματα με επιβατηγά και οχηματαγωγά πλοία, κατά ακτοπλοϊκές γραμμές 2001-2004».

<sup>18</sup> Η λεπτομερής ανάλυση βρίσκεται στο 1<sup>ο</sup>, 2<sup>ο</sup> και 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο.

κυριότερες είναι αυτές του Ρίου – Αντιρρίου (μέχρι την κατασκευή της ομώνυμης γέφυρας), Αίγινας, Πόρου, Ερμιόνης και του Περάματος-Σαλαμίνας.

3. Σε ότι αφορά στις διεθνείς θαλάσσιες συγκοινωνίες, οι ελληνικές ναυτιλιακές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται κυρίως στην αγορά της Αδριατικής θάλασσας, η οποία ήταν πλήρως απελευθερωμένη θεωρητικά (ελεύθερη είσοδος-έξοδος, υψηλή ποιότητα, χαμηλότερες τιμές) και χαρακτηρίζεται και αυτή από ολιγοπωλιακή/ μονοπωλιακή δομή κατά γραμμή (Goulielmos and Gatzoli, 2005, 2009). Το 2002, μέσω των Επιχειρήσεων Αττικής, η ελληνική ναυτιλία απέκτησε παρουσία και στη Βαλτική θάλασσα (Σκωτία, Φιλανδία)<sup>19</sup>, η οποία αργότερα σταμάτησε καθώς οι γραμμές αυτές ήταν ζημιογόνες.

Οι συνδέσεις που υπάρχουν στην Αδριατική είναι μεταξύ της Πάτρας και των βόρειων λιμανιών της Ιταλίας αφενός (Αγκώνα, Βενετία και Τεργέστη) καθώς και των νοτίων λιμανιών (Μπάρι, Πρίντεζι) αφετέρου. Η επιβατική κίνηση στις γραμμές Ελλάδος-Ιταλίας αυξήθηκε με μέσο ετήσιο ρυθμό 3,76% κατά το διάστημα 1993-1999, ενώ η ποσοστιαία αύξηση από το 1990 μέχρι το 2001 ήταν 75% (Γκατζόλη, 2003). Τα νότια λιμάνια της Ιταλίας απορροφούν το μεγαλύτερο μέρος της επιβατικής κίνησης, ενώ τα βόρεια λιμάνια υπερτερούν στην κίνηση των οχημάτων. Οι ελληνικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά εκτιμάται ότι κάλυψαν από κοινού το 72%-76% της συνολικής κίνησης επιβατών και το 80,5%-83,5% της κίνησης των οχημάτων το 1999 (Eurolink A.X.E.Π.E.Y, 2001). Το μεταφορικό επιβατικό έργο των εν λόγω εισηγμένων εταιριών (προσθέτοντας και την εταιρία Hellenic Seaways) μεταξύ 2001 – 2006, μειώθηκε κατά 10% (XRTC, 2007), ενώ μεταξύ 2006-2007 μειώθηκε κατά 5,3% (XRTC, 2008).

Γενικά, οι διαχρονικές εξελίξεις στην ακτοπλοΐα οδήγησαν σε μία μεγάλη, αλλά ασταθή, ακόμη και σήμερα, ανάπτυξη (Σαμπράκος, 2002). Άλλοτε ο επιβατικός στόλος έπασχε άλλοτε από υπερπροσφορά χωρητικότητας<sup>20</sup> και άλλοτε από έλλειψη. Αυτό δεν είναι παράξενο αφού η προσφορά χωρητικότητας ήταν στα χέρια του εκάστοτε Υπουργού Εμπορικής Ναυτιλίας. Άλλοτε ο επιβάτης είχε άνετη εξυπηρέτηση λόγω έντονου ανταγωνισμού (κυρίως μέχρι το 1976) και υπερπροσφοράς. Άλλοτε επίσης οι ναύλοι κυμαίνονταν σε ιδιαίτερος χαμηλά επίπεδα, και άλλοτε υπήρχε έντονος προβληματισμός από πλευράς ακτοπλόων για τις

<sup>19</sup> Απεχώρησαν μετά το 2004.

<sup>20</sup> Λόγω κυρίως της χορήγησης πολλών αδειών σκοπιμότητας (π.χ. περίοδος υπουργίας Γιαννόπουλου).

προοπτικές των επιχειρήσεών τους (κυρίως σε πτώση της ζήτησης). Το κράτος πάντα παρέμβαινε προσπαθώντας να περιφρουρήσει το συγκοινωνιακό αγαθό, συχνά με αντίθετο αποτέλεσμα.

Η μορφή της ακτοπλοϊκής αγοράς στο Αιγαίο (Πίνακας Ε.1) στο πέρασμα των ετών είχε την ακόλουθη μορφή<sup>21</sup>:

### Πίνακας Ε.1:

Διαχρονικές μορφές αγοράς ΑΑ (1830-2010).

Χρονολογία	Μορφή αγοράς
1830-1892	Κρατικό Μονοπώλιο
1892-1932	Πλήρης Ανταγωνισμός
1932-1938	Καταστροφικός Ανταγωνισμός
1938-1940	Αναγκαστική Κοινοπραξία
1945-1947	Κρατικό Μονοπώλιο
1947-2002	Ρυθμιζόμενο Ολιγοπώλιο ➤ 1976-1993: Ρυθμιζόμενο Ολιγοπώλιο. ➤ 1994-2002: Ολιγοπωλιακές και μονοπωλιακές συγκεντρώσεις.
2002 έως σήμερα <sup>22</sup>	Διαφοροποιημένο Ολιγοπώλιο συνολικά. Μονοπώλιο, δυοπώλιο και ολιγοπώλιο ανά γραμμή.

Πηγή: Λεκάκου, 2006. Σιτζίμης, 2010.

Και μόνο από την επιγραμματική αναφορά στο παρελθόν του κλάδου, αναδεικνύεται η έκταση και η διάρκεια της Κρατικής παρέμβασης (Lekakou and Fafaliou, 2003). Αυτό είναι απόλυτα αναμενόμενο διότι οι μεταφορές αποτελούν υπηρεσία Κοινής ωφέλειας υψηλού δημόσιου ενδιαφέροντος. Πάντως, η διεθνής εμπειρία δείχνει ότι ο βαθμός παρέμβασης του Ελληνικού κράτους ήταν μικρότερος από ότι συνέβαινε σε άλλες χώρες, όπου συνήθως υπήρχε Κρατικό μονοπώλιο και μακρά παράδοση κρατικών εταιριών (Ιταλία, Ισπανία, Γαλλία). Η συνήθης παρέμβαση στις άλλες χώρες, πλην της Ελλάδος, ήταν: (1) Έλεγχος εισόδου με άδεια, (2) κρατικό ναυτολόγιο και (3) καθορισμός της ποιότητας της υπηρεσίας. Η Ελλάδα

<sup>21</sup> Αξίζει να αναφέρω ότι υπήρξαν και προτάσεις για ιδιωτικό Μονοπώλιο το 1934 και το 1946 από τον εφοπλιστή Αριστοτέλη Ωνάση.

<sup>22</sup> Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>.

φυσικά ουδέποτε ρύθμισε την ποιότητα της υπηρεσίας στην ΑΑ για άγνωστους λόγους.

#### **4. Η συμβολή της ΑΑ στη διαμόρφωση του ΑΕΠ**

Ένα θέμα εξαιρετικού ενδιαφέροντος είναι ο προσδιορισμός της σχέσης μεταξύ των μεταβολών στο μεταφορικό τομέα μιας περιοχής και στην εξέλιξη της οικονομικής ανάπτυξης στην περιοχή αυτή. Ο βασικός λόγος είναι ότι η αναζήτηση των αιτίων της οικονομικής ανάπτυξης είναι μια ιδιαίτερα πολύπλοκη διαδικασία. Το γενικότερο συμπέρασμα είναι ότι οι μεταφορές *είναι αναγκαίο, αλλά όχι επαρκές στοιχείο* για την ανάπτυξη (Σαμπράκος, 2002).

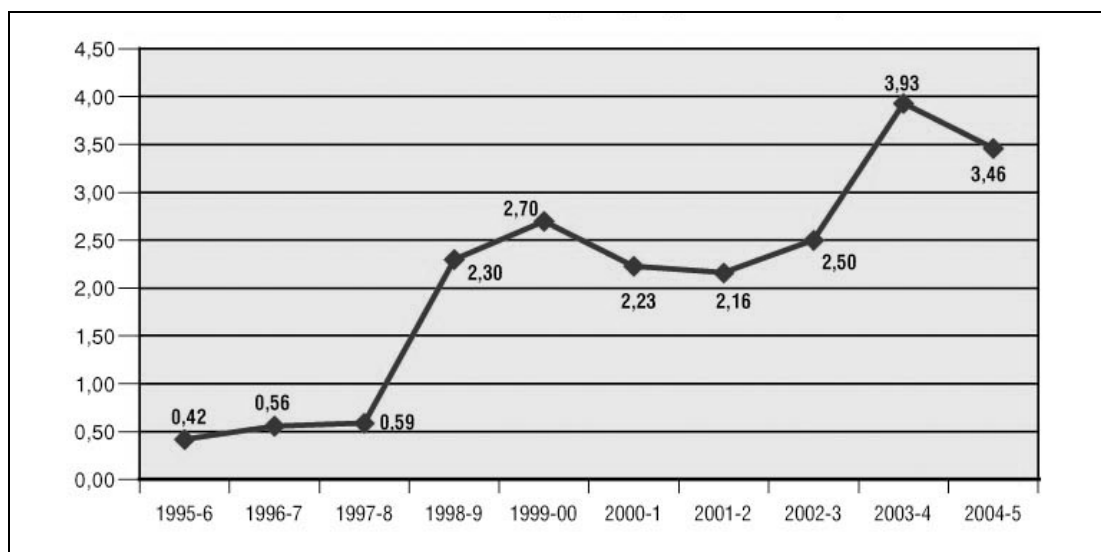
Στην ενότητα αυτή θα δείξω, επιλέγοντας το ΑΕΠ της Ελλάδος ως μέτρο σύγκρισης, (αν και αυτό παρουσιάζει βασικές αδυναμίες) (Κατσιμπρής, 1999), την επιρροή των ακτοπλοϊκών μεταφορών σε αυτό.

Η ΑΑ διακινεί επιβάτες, οχήματα και προϊόντα, συνδέοντας τα λιμάνια της ηπειρωτικής Ελλάδας με αυτά των νησιών. Περιλαμβάνει περίπλοκες ακτοπλοϊκές συνδέσεις, με τον Πειραιά και τα άλλα λιμάνια της Αττικής να κατέχουν τα μεγαλύτερα ποσοστά μεταφορικής κίνησης. Οι ρυθμοί ανάπτυξης που εμφανίζει είναι σημαντικοί (Μελέτη Ε.Τ.Ε., 2009).

Η συνεισφορά της στο ΑΕΠ της Ελλάδας διαμορφώνεται υψηλότερα από 3,5% (Διάγραμμα Ε.2), ενώ υπολογίζεται ότι απασχολεί και το 3,5% του συνολικού εργατικού δυναμικού. Δεν είναι τυχαίο ότι η ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά (με 20 εκ. επιβάτες το 2009) (Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>) είναι από τις πιο σημαντικές παγκοσμίως, ενώ οι εγχώριες ακτοπλοϊκές εταιρίες κατέχουν περισσότερο από το 10% του παγκόσμιου ακτοπλοϊκού στόλου (Μελέτη Ε.Τ.Ε., 2009).

### Διάγραμμα Ε.1:

Η % συμβολή της ΑΑ στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π. (1995-2005)\*.



Πηγή: Στοιχεία ΕΣΥΕ. Μελέτη Ε.Τ.Ε., 2009.

\*Στα στοιχεία περιλαμβάνονται και οι υπηρεσίες που προσφέρονται από Ελληνικές ακτοπλοϊκές εταιρίες στην Αδριατική.

Στο Διάγραμμα Ε.1 φαίνεται η κυκλική αλλά ανοδική τάση της ποσοστιαίας συμμετοχής της ΑΑ στο ΑΕΠ<sup>23</sup>. Η αύξηση, μεταξύ 1995-2004, οφείλεται στην αύξηση των διανυόμενων αποστάσεων ανά επιβάτη και όχημα (μεταξύ 1995-2003) (Σπαθή, 2005).

Ειδικότερες αιτίες είναι η ανάπτυξη του τουρισμού στη νησιωτική Ελλάδα, καθώς και η αποκέντρωση ορισμένων τομέων όπως: (1) η ίδρυση πανεπιστημίων που έφεραν αύξηση στο ΑΕΠ των νησιωτικών νομών, (2) η αύξηση του μόνιμου πληθυσμού και (3) η αύξηση στη ροή επιβατών-οχημάτων. Η αύξηση των δρομολογίων και η απευθείας σύνδεση πολλών νησιών με τα μεγάλα λιμάνια της Ηπειρωτικής χώρας έκαναν πολλά νησιά περισσότερο προσιτά στον τουρισμό. Παράλληλα, δημιουργήθηκε μεγαλύτερη εξάρτηση των νησιών από το κέντρο, για λόγους τόσο οικονομικούς (κυρίως επαγγελματικούς), όσο και κοινωνικούς (νοσοκομεία, σχολεία). Πρόσθετα, η τακτικότερη επικοινωνία με την ενδοχώρα ανέστρεψε την φθίνουσα πορεία των νησιών.

<sup>23</sup> Αναζητώντας τη μελλοντική εξέλιξη της % συμβολής της ΑΑ στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π. αναζήτησα μια γραμμική τάση στο «Excel». Κατέληξα στην υπερβολική συνάρτηση  $Y=0,3439X^{1,0343}$  καθώς εμφάνισε την καλύτερη προσαρμογή στα δεδομένα μου ( $R^2=0.85$ ). Έως το έτος 2012 αναμένεται σταδιακή αύξηση της % συμβολής της ΑΑ στο Α.Ε.Π.



Μετά τη μερική απελευθέρωση όμως (2002), παρατηρείται μείωση της κίνησης και αυτό δε θα παραμείνει ασχολίαστο στη διατριβή αυτή. Μια ευλογοφανής αιτία είναι και η περάτωση των Ολυμπιακών αγώνων του 2004.

## **5. Η τωρινή κατάσταση της ΑΑ**

Η συμβολή της ΑΑ στο ΑΕΠ ολοένα και αυξάνεται διαχρονικά. *Ποια είναι όμως η κατάσταση της ακτοπλοϊκής αγοράς σήμερα;*

Ο κλάδος της ΑΑ έχει σημειώσει σημαντική πρόοδο τα τελευταία χρόνια μέσω της συνεχούς βελτίωσης και αναβάθμισης των παλαιών πλοίων, και κυρίως μέσω της δρομολόγησης νέων σύγχρονων πλοίων (σημαντική είναι η επικράτηση των ελληνικών (Ελληνικές και ξένες σημαίες ελληνικών συμφερόντων) ακτοπλοϊκών εταιριών στις γραμμές της Αδριατικής, όπου εξυπηρετούν περίπου το 76% των μεταφορών) (Euroxx Χρηματιστηριακή, 2000).

Επιπλέον, έχει σημειωθεί βελτίωση στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς και στην ταχύτητα, στη συχνότητα και στη συνέπεια/ αξιοπιστία των δρομολογίων<sup>24</sup>. Αξιοσημείωτες είναι επίσης και οι εξελίξεις σε επίπεδο συγχωνεύσεων και εξαγορών (ειδικότερα μετά το 1998), που σκοπό έχουν τη δημιουργία ισχυρότερων εταιριών ώστε ν' αυξήσουν το μερίδιό τους στις θαλάσσιες δρομολογιακές γραμμές. Η διάρθρωση του κλάδου έχει μεταβληθεί τα τελευταία χρόνια (1998-2004), με κύριο χαρακτηριστικό τη συρρίκνωση του αριθμού των εταιριών και τη δημιουργία 5 μεγάλων ομίλων (Μελέτη Alpha Bank, 2006).

Τα κάθε φύσης ακτοπλοϊκά επιβατηγά πλοία ξεπερνούν τα 300 (μεγάλα, μικρά, κλειστού και ανοικτού τύπου) και αποτελούν το 40% της συνολικής Ευρωπαϊκής Επιβατηγού Ναυτιλίας. Υπάρχουν περισσότερες από 100 δρομολογιακές γραμμές, κύριες, δευτερεύουσες και πορθμειακές, με εκατοντάδες δρομολόγια το χρόνο, που φανερώνουν τη δυναμική της θαλάσσιας ενδομεταφοράς σε 150 λιμάνια της χώρας.

Με τα πλοία αυτά, στα οποία απασχολούνται περίπου 10.000 Έλληνες ναυτικοί, μεταφέρονται 36.000.000 επιβάτες και 9.000.000 οχήματα το χρόνο (Μελέτη E.T.E., 2009) (13 εκατομμύρια επιβάτες είναι το μεταφορικό έργο των έξι μεγάλων εταιριών – Anek Lines, Nel Lines, Minoan Lines, Blue Star Ferries, Hellenic Seaways, G.a. Ferries - στην εγχώρια αγορά) (το 2005). Πολλαπλάσιος αριθμός εργαζομένων απασχολείται σε συναφείς με τα επιβατηγά πλοία και την ακτοπλοία

---

<sup>24</sup> Όχι όμως και στον αριθμό των δρομολογίων όπως δείχνω παρακάτω.

δραστηριότητες όπως: πράκτορες, ασφαλιστές, τραπεζικοί, προμηθευτές πετρελαίων κ.λπ. Ταυτόχρονα, υπάρχουν 85 επιδοτούμενες γραμμές με το σύνολο των κρατικών επιδοτήσεων να υπερβαίνει τα 100 εκατομμύρια ευρώ ετησίως (Στοιχεία Υ.Ε.Ν., 2009).

## **6. Ανάλυση θεσμικού πλαισίου ΑΑ μετά την απελευθέρωση**

Στην ενότητα αυτή, θα προβώ σε ανάλυση του θεσμικού πλαισίου της ΑΑ, μετά την απελευθέρωσή της<sup>25</sup>.

Η τουριστική ανάπτυξη των νησιών της Ελλάδας που παρατηρήθηκε τη δεκαετία του 1960 και η παράλληλη σταδιακή ανάπτυξη της ΑΑ συσχετίζονται άμεσα. Η αύξηση της επιβατικής και εμπορευματικής κίνησης, εξαιτίας του τουρισμού, είναι αυτή που χρηματοδότησε την ανανέωση του στόλου και των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών. Αν η ΑΑ δεν υφίστατο ανάπτυξη, η οικονομία των νησιών θα παρέμενε αμετάβλητη.

Η εξέλιξη αυτή δεν απετέλεσε πανάκεια για όλους τους τομείς της ΑΑ. Το θεσμικό πλαίσιο και οι λιμενικές υποδομές συνέχισαν να υστερούν. Το αποτέλεσμα ήταν η μη περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου.

Η κρατική πολιτική στον τομέα της ακτοπλοΐας επικεντρώθηκε, μέχρι και την άρση του cabotage, στη συνεχή και αδιάλειπτη εξυπηρέτηση των νησιών. Σε γενικές γραμμές το θεσμικό πλαίσιο εφαρμόστηκε επαρκώς (πλην της ποιότητας).

Δυστυχώς, ο τουριστικός τομέας αγνοήθηκε σχεδόν από το Κράτος και λαμβανόταν υπόψη μόνο συναρτήσει του τομέα των δημοσίων υπηρεσιών. Με αυτόν τον τρόπο δεν αναπτύχθηκε ικανοποιητικά. Όσο περισσότερο παραγωγικός και αποτελεσματικός θα ήταν, τόσο καλύτερη θα ήταν η νησιωτική εξυπηρέτηση από τους πλοιοκτήτες. Εμπόδια ανάπτυξης του συνιστούσαν ο έλεγχος των ναύλων και η χορήγηση αδειών σκοπιμότητας.

Ιδιαίτερη σημασία για το σημερινό «ακτοπλοϊκό καθεστώς» έχουν η ψήφιση του Κώδικα Δημοσίου Ναυτικού Δικαίου το 1973<sup>26</sup> και η έκδοση του Προεδρικού Διατάγματος 684 του 1976 (Λεκάκου, 2001), καθώς και ο Ν2932/ 2001 για τη λειτουργία της ΑΑ με βάση τον Κοινοτικό Κανονισμό 3577/ 1992 (εφαρμογή της αρχής της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών στις θαλάσσιες ενδομεταφορές - Cabotage).

---

<sup>25</sup> Το θεσμικό πλαίσιο πριν την άρση την απελευθέρωση αναλύεται στο Παράρτημα αυτής της εισαγωγής.

<sup>26</sup> Παράρτημα εισαγωγής.

## 6.A. Η Ευρωπαϊκή νομοθεσία για το Cabotage

Ο Κανονισμός για το cabotage ορίζεται ως «Κανονισμός Αριθ. 3577/92 του Συμβουλίου για την εφαρμογή της αρχής της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών στις θαλάσσιες μεταφορές στο εσωτερικό των κρατών-μελών (θαλάσσιες ενδομεταφορές - cabotage)» με ημερομηνία 07/12/1992.

Χρηίζουν ιδιαίτερης αναφοράς για την ΑΑ δύο σημεία του Κανονισμού (Ψαραύτης, 2004): (1) Το πρώτο ενέχει πρακτική σύνδεση. Η εφαρμογή του «... πρέπει να είναι σταδιακή και όχι κατ' ανάγκην ενιαία για όλες τις παρεχόμενες υπηρεσίες». (2) Το δεύτερο έχει ιδιαίζουσα σημασία για τον τομέα των δημοσίων υπηρεσιών. Τονίζει ότι: «η παροχή δημοσίων υπηρεσιών που συνεπάγονται ορισμένα δικαιώματα και υποχρεώσεις για τους ενδιαφερόμενους πλοιοκτήτες μπορεί να δικαιολογηθεί προκειμένου να διασφαλισθεί η τακτική και επαρκής παροχή υπηρεσιών μεταφορών από, προς, και ανάμεσα τα νησιά ...».

Όσον αφορά τα άρθρα του Κανονισμού, το Άρθρο 1 και το Άρθρο 6 είναι άκρως σημαντικά.

Το πρώτο εμπεριέχει την «ελευθερία παροχής υπηρεσιών θαλασσιών μεταφορών εντός κράτους-μέλους για όλα τα πλοία που είναι νηολογημένα σε κάποιο κράτος-μέλος και φέρουν τη σημαία του, (περιλαμβανομένων και των πλοίων των νηολογημένων στο Κοινοτικό νηολόγιο EUROS<sup>27</sup>), από την 1η Ιανουαρίου 1993».

Το δεύτερο εξαιρεί προσωρινά ορισμένες χώρες. Μια από αυτές ήταν και η Ελλάδα για κοινωνικο-οικονομικούς λόγους<sup>28</sup> (Ψαραύτης, 2006):

- (1) για υπηρεσίες κρουαζιέρων, ήταν έως την 1/1/1995,
- (2) για την μεταφορά στρατηγικών εμπορευμάτων (πετρέλαιο, πετρελαιοειδή και πόσιμο νερό), ήταν έως την 1/1/1997,
- (3) για τακτικές γραμμές επιβατηγών και οχηματαγωγών πλοίων, ήταν έως την 1/1/1999,
- (4) για την ακτοπλοΐα που αφορά στα νησιά, και υπηρεσίες με πλοία κάτω των 650 GRT, ήταν έως την 1/1/2004.

Άξιο αναφοράς είναι και το Άρθρο 4. Σύμφωνα με αυτό προβλέπεται ότι ένα μέλος της Ε.Ε. «μπορεί να συνάψει συμβάσεις ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας, ή να επιβάλει υποχρεώσεις δημόσιας υπηρεσίας, ως προϋπόθεση για την παροχή υπηρεσιών ενδομεταφορών, σε ναυτιλιακές εταιρείες που συμμετέχουν σε τακτικές γραμμές από

<sup>27</sup> Το οποίο τελικά δεν υιοθετήθηκε.

<sup>28</sup> Όλες αυτές οι προθεσμίες έχουν ολοκληρωθεί.

και προς τα νησιά, καθώς και μεταξύ τους». Οι συμβάσεις αυτές, κάτι το οποίο θεωρώ απόλυτα λογικό, δε πρέπει να επιβαρύνουν κανένα πλοιοκτήτη Κράτους – Μέλους της Ε.Ε.

#### **6.B. Το Θεσμικό πλαίσιο του Ν2932/ 2001**

Ο Νόμος 2932/2001 «για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών στις θαλάσσιες ενδομεταφορές», θεσμοθετήθηκε 3 χρόνια πριν από την τελική ημερομηνία (01/01/2004) που έδωσε η Ε.Ε. για να διορθωθούν οι ασυμβατότητες με τον Κανονισμό 3577/92. Το χρονοδιάγραμμα ήταν συγκεκριμένο και δεν επέτρεπε εναλλακτικά σενάρια. Η κατάσταση περιπλέχθηκε κι άλλο όταν ο Νόμος θέσπισε η απελευθέρωση να αρχίσει την 1<sup>η</sup> Νοεμβρίου του 2002, λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004. Πιο συγκεκριμένα (Ψαραύτης, 2002):

1. Ο Ν2932/2001 δεν εμπεριέχει την έννοια της «ελεύθερης δρομολόγησης»<sup>29</sup>. Εν αντιθέσει αναφέρει την «τακτική δρομολόγηση», τονίζοντας τη διαφοροποίηση της από τη «σύμβαση ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας».
2. Η διαδικασία «τακτικής δρομολόγησης» του Ν2932/2001 είναι σημαντικά πιο περίπλοκη σε σχέση με το καθεστώς «ελεύθερης δρομολόγησης» της αγοράς της Αδριατικής. Απλά απαιτείται μια δήλωση δρομολόγησης στο Υ.Ε.Ν., ένα μήνα νωρίτερα από την πραγματοποίηση των δρομολογίων (ΝΔ 288/11-11-69). Είναι χαρακτηριστικό ότι εκεί οι ναύλοι καθορίζονται χωρίς καμία παρέμβαση.
3. Ο Ν2932/2001 καθορίζει τη διαμόρφωση του ακτοπλοϊκού δικτύου, τη διαφοροποίηση των δρομολογίων και των ναύλων της οικονομικής θέσης με απόφαση του εκάστοτε Υ.Ε.Ν., συγκεκριμένες ετήσιες δρομολογιακές περιόδους, κατάθεση παραβόλων και εγγυήσεων, δυνατότητα επιβολής υποχρέωσης δημόσιας υπηρεσίας (ακόμη και στις τακτικές γραμμές) και διαδικασία εκδίκασης ενστάσεων μέσω της ΡΑΘΕ<sup>30</sup>.
4. Ο Ν2932/2001 προβλέπει τη σταδιακή μείωση του ορίου ηλικίας των πλοίων στα 30 από τα 35 έτη (από 31/12/2008). Βασική αιτία υπήρξε το ναυτικό ατύχημα του «Σάμινα Εξπρές» το 2001.

<sup>29</sup> Εκτός από το 1<sup>ο</sup> Άρθρο που προβλέπει την «ελεύθερη παροχή υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών από 01/11/2002».

<sup>30</sup> Η επιτροπή αυτή μεταφέρθηκε στην επιτροπή ανταγωνισμού, όπως ήδη αναφέρθηκε.

### **(α) Παρατηρήσεις και κριτική για το θεσμικό πλαίσιο του Ν2932/ 2001**

Η διαδικασία της «τακτικής δρομολόγησης» εμφανίζεται έντονα αντιφατική (δηλαδή ταυτόχρονη ύπαρξη *ελεύθερων γραμμών* και δυνατότητα παρέμβασης του Υ.Ε.Ν.). Δεν υπάρχουν γραμμές «ελεύθερης δρομολόγησης», όπως στις γραμμές της Αδριατικής. Το Υ.Ε.Ν. *πρέπει* να παρεμβαίνει μόνο στις γραμμές που εξυπηρετούν συμβάσεις ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας.

Δεν καθορίζονται από το Κράτος (Υ.Ε.Ν., και το τέως Υπουργείο Αιγαίου) ποιοτικά κριτήρια εξυπηρέτησης για τις γραμμές δημόσιας υπηρεσίας. Στοιχεία όπως η συχνότητα, η ταχύτητα και η συνεκτικότητα αγνοούνται. Δεν νοείται να συνάπτονται συμβάσεις και να σχεδιάζεται το ακτοπλοϊκό δίκτυο χωρίς να λαμβάνονται σοβαρά υπόψη αυτά τα δεδομένα.

Δεν υπάρχει έλεγχος τήρησης των προδιαγραφών ασφαλείας<sup>31</sup>, υγιεινής, online συστήματος κράτησης εισιτηρίων και δυνατότητας πρόσβασης των πλοίων στα λιμάνια. Επίσης, οι πλοιοκτήτες *πρέπει* να έχουν επιχειρηματική ελευθερία. Δεν νοείται οι ναύλοι, η διάρκεια δρομολόγησης, η επιλογή των λιμανιών, οι ακτοπλοϊκές γραμμές και το δίκτυο να μην καθορίζονται από τους ίδιους.

Στις γραμμές της Αδριατικής και στα κρουαζιερόπλοια δεν υπάρχει όριο ηλικίας<sup>32</sup> απόσυρσης των πλοίων. Κάποιο πλοίο αποσύρεται λόγω μη συμμόρφωσης στους νέους διεθνείς κανονισμούς ασφαλείας (συμφωνίες Στοκχόλμης). Η ανάγκη ικανοποίησης της ζήτησης χωρητικότητας και η απόδοση των επενδύσεων είναι τα στοιχεία που θα έπρεπε να καθορίζουν το όριο ηλικίας στην ΑΑ.

Η ύπαρξη αυστηρών γραφειοκρατικών διαδικασιών όπως η διαδικασία ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας, η προσφυγή στη ΡΑΘΕ, ο καθορισμός της ξενοδοχειακής σύνθεσης του πληρώματος και το σύστημα απαγόρευσης απόπλου<sup>33</sup>, εμποδίζουν την ανάπτυξη των «ελεύθερων γραμμών».

Τα λιμάνια απαγορεύεται να χρεώνουν ελεύθερα ανταποδοτικά τέλη (με επιπτώσεις στην αναβάθμιση των υποδομών τους)<sup>34</sup>, ενώ οι ακτοπλοϊκές εταιρίες δεν μπορούν από τη νομοθεσία να επενδύσουν σε τερματικούς σταθμούς και άλλες λιμενικές ανωδομές με συμβάσεις παραχώρησης.

<sup>31</sup> Η ασφάλεια περιλαμβάνεται σε άλλους Νόμους.

<sup>32</sup> Υπάρχουν για τα πλοία προδιαγραφές της SOLAS 1980 και όχι αυτής του 1974.

<sup>33</sup> Με βάση τη συμφωνία της Στοκχόλμης τα πράγματα έχουν αλλάξει. Υπάρχουν πλέον 2 κατηγορίες πλοίων Α & Β.

<sup>34</sup> Είναι χαρακτηριστικό ότι ο ΟΛΠ χρεώνει μόλις 146 € την ημέρα για «parking» (παραβολή) στο 'Knossos Palace', ενώ το εισιτήριο οικονομικής θέσης, χωρίς κλίνη, για δύο άτομα με ΙΧ, από τον Πειραιά στο Ηράκλειο με επιστροφή κοστίζει 252 € .

## 6.Γ. Το θεσμικό πλαίσιο μετά το Ν2932/2001

Μέχρι και τις αρχές του 2006, ο Ν2932/2001 εξακολουθούσε να ισχύει (για παράδειγμα οι διατάξεις του περί ορίου ηλικίας έχουν παραμείνει ανέπαφες)<sup>35</sup>.

Οι αρμοδιότητες της ΡΑΘΕ είχαν περιέλθει στην επιτροπή ανταγωνισμού όπως αναφέρθηκε. Οι ναύλοι της οικονομικής θέσης απελευθερώθηκαν σε αρκετές ακτοπλοϊκές γραμμές. Στις περισσότερες εξ αυτών ο Πειραιάς δεν ήταν ο αφετήριος λιμένας (όπως από Ραφήνα και Λαύριο, με την προϋπόθεση ότι δραστηριοποιούνται τουλάχιστο 3 εταιρείες στη γραμμή) (Ψαραύτης, 2006). Το Υ.Ε.Ν. άλλαξε το πλαίσιο του «απαγορευτικού απόπλου» (2010). Υπήρχε διαφοροποίηση των λιμενικών τελών ανάλογα με τον ακτοπλοϊκό προορισμό. Αυτός ήταν ο λόγος που η Ελλάδα είχε παραπεμφθεί στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο (μη εφαρμογή του Κανονισμού 4055/1986). Με άλλα λόγια, ενυπήρχε ο κίνδυνος να υποστεί συνέπειες λόγω της μη εναρμόνισης της με τον Κανονισμό 3577<sup>36</sup>.

Το καλοκαίρι του 2006 επήλθε και η απελευθέρωση των γραμμών με αφετηρία το λιμάνι του Πειραιά. Δύο ήταν οι βασικές προϋποθέσεις (Μελέτη Ε.Τ.Ε., 2009):

1. Τουλάχιστο δύο ακτοπλοϊκές εταιρίες να εξυπηρετούν το λιμένα προορισμού και να διακινούνται πάνω από 150.000 επιβάτες ετησίως.
2. Η ετήσια διακίνηση επιβατών στον λιμένα προορισμού να είναι πάνω από 300.000.

Συμπερασματικά, θεωρώ ότι οι συνέπειες από την εφαρμογή του νόμου 2932/2001 σε κοινωνικοπολιτικό και οικονομικό ορίζοντα υπήρξαν αρκετά σημαντικές. Κύριοι πυλώνες του νέου Νόμου ήταν η διαφύλαξη του δημοσίου συμφέροντος και η ενίσχυση του ανταγωνισμού σε επίπεδο δρομολογίων, σύνθεσης πληρωμάτων, ναυτολογίου και άλλων διατάξεων (XRTC, 2006).

Ο κοινοτικός κανονισμός 3577/1992 έχει διαμορφώσει νέες αγοραίες συνθήκες στην ακτοπλοΐα της Ε.Ε.. Σκοπός του είναι η προστασία των χρηστών, αφενός μέσω ποιοτικών ακτοπλοϊκών υπηρεσιών και αφετέρου μέσω της ενίσχυσης των ανταγωνιστικών συνθηκών.

---

<sup>35</sup> Όπως αναφέρθηκε, ο Ν2932/2001 μείωσε σταδιακά το μέχρι πρότινος ισχύον όριο ηλικίας από 35 στα 30 έτη. Το πρώτο έτος εφαρμογής της σχετικής διάταξης του Ν2932 (άρθρο τρίτο, παράγραφος 2γ), ήταν το 2006, όταν το ισχύον όριο των 35 ετών έγινε 34. Το 2007 το όριο μειώθηκε στα 32 και το 2008 και μετά στα 30 έτη.

<sup>36</sup> Χαρακτηριστική είναι η άποψη του ΣΕΤΕ «Ναυτεμπορική 19-10-2005» ότι «η κύρια αιτία για τα προβλήματα της ακτοπλοΐας είναι η έλλειψη κατάλληλου νομοθετικού πλαισίου, που θα επιτρέψει στις ενδιαφερόμενες ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις να λειτουργήσουν σε καθεστώς ελεύθερου ανταγωνισμού».

#### **6.Δ. Συμπεράσματα για το θεσμικό πλαίσιο της ΑΑ**

Η ελληνική ακτοπολική πολιτική, στην περίοδο μέχρι το 2002, θεωρώ ότι ρυθμιζόταν πολιτικά από το κράτος, με υποβάθμιση της σημασίας του ανταγωνισμού και της ζήτησης (κυρίως μετά το 1976 και έως το 1998) και με εκτεταμένες αδιαφανείς διαδικασίες σε ότι αφορά στην ποσότητα και στην ποιότητα, καθώς και στο κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Οι επιδιωκόμενοι πολιτικοί στόχοι δεν ήταν σαφείς. Το Υ.Ε.Ν. ενεργούσε άκρως διπλωματικά, επιχειρώντας να ικανοποιήσει όλους τους εμπλεκόμενους φορείς.

Επιχειρούσε την καλύτερη δυνατή διασύνδεση των νησιών, την προστασία των ακτοπολικών εταιριών (με τις άδειες σκοπιμότητας και την προσαρμογή του ναυτολογίου με βάση το ΑC), την προάσπιση των εργαζομένων (με την απαγόρευση της απασχόλησης αλλοδαπών/ μη κοινοτικών), τη μερική «χρηματοδότηση» του ΝΑΤ (τέλος υπέρ τρίτων στην τιμή του εισιτηρίου), την επιδότηση των άγονων γραμμών με επιβάρυνση των βιώσιμων γραμμών και τη σταυροειδή επιδότηση των ακτοπολικών συγκοινωνιών του χειμώνα, με επιβάρυνση των επιβατών της θερινής περιόδου (με την 9-μηνη ή 10-μηνη υποχρεωτική λειτουργία των εταιριών της ΑΑ και την καταβολή του μισθολογικού κόστους για το σύνολο του έτους) (Ε.Τ.Ε., 2009).

Ο Ν2932/2001 ουσιαστικά επιχείρησε να κατευθύνει το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της Ελληνικής ακτοπολικής αγοράς, προς τον Κανονισμό 3577/1992. Η ΑΑ αποκτά κάποια βασικά χαρακτηριστικά του ελεύθερου και ανεμπόδιστου ανταγωνισμού, ενώ προβλέπεται και η υποχρεωτική παροχή δημοσίων υπηρεσιών από τις ακτοπολικές εταιρίες, όταν δημιουργούνται αγοραίες στρεβλώσεις που θίγουν ευπαθείς κοινωνικές ομάδες. Χρήζει αναφοράς η κατάργηση των αδειών σκοπιμότητας και η δυνατότητα πλέον για ελεύθερη πρόσβαση Ελληνικών και Κοινοτικών ακτοπολικών εταιριών στην αγορά.

Ωστόσο υπήρχαν και αρκετές αποκλίσεις από τον Κοινοτικό Κανονισμό. Συγκεκριμένα: (α) αυστηρές γραφειοκρατικές διαδικασίες για την έγκριση δρομολόγησης σε κάποια ακτοπολική γραμμή, (β) καθορισμός των ναύλων της οικονομικής θέσης και των Ι.Χ. οχημάτων από το κράτος, (γ) ύπαρξη συγκεκριμένου ορίου ηλικίας απόσυρσης των πλοίων, (δ) κρατικός λιμενικός έλεγχος με άρνηση της δυνατότητας χρέωσης ελεύθερων ανταποδοτικών τελών, (ε) διατήρηση του απαγορευτικού απόπλου, (στ) υποχρέωση εξυπηρέτησης των εγκριθέντων ακτοπολικών γραμμών για τουλάχιστον 10 μήνες, (ζ) πρόσληψη μόνο

ελληνικών/κοινοτικών πληρωμάτων και τήρηση της ισχύουσας εκεί νομοθεσίας για τη σύνθεση τους, (η) τήρηση ελληνικών προδιαγραφών στη διαμόρφωση των εσωτερικών χώρων των πλοίων.

Βασική συνέπεια αυτών των αποκλίσεων υπήρξε η μη είσοδος ακτοπλοϊκών εταιριών της Ε.Ε. στην ΑΑ και η μη διάθεση των ακτοπλόων για πραγματοποίηση επενδύσεων, ώστε να ανανεωθεί και ίσως να διευθυνθεί ο υφιστάμενος αριθμός πλοίων. Ταυτόχρονα, η εξυπηρέτηση στα λιμάνια χειροτέρευσε με απώτερο αποτέλεσμα την ταλαιπωρία του επιβατικού κοινού.

Η κατάσταση βελτιώθηκε αισθητά το 2006. Οι ναύλοι απελευθερώθηκαν πλήρως για όλες τις θέσεις, αμβλύθηκαν τα προβλήματα που ενέκυπταν λόγω των ανυπέβλητων γραφειοκρατικών διαδικασιών, καταργήθηκε το όριο ηλικίας απόσυρσης των πλοίων, άρχισαν να τηρούνται οι προϋποθέσεις των Συνθηκών της Στοκχόλμης και έγινε προσπάθεια για τεχνολογική και ουσιαστική βελτίωση της εικόνας των λιμανιών.

Βέβαια, παραμένουν ακόμα σημαντικά θέματα προς επίλυση, τα οποία θα επιχειρήσω ν' αναδείξω.



## **7. Τελικά συμπεράσματα**

Τα τελικά συμπεράσματα στα οποία καταλήγω, με βάση την προηγούμενη ανάλυση, είναι κυρίως τ' ακόλουθα:

- Ο κλάδος της ελληνικής ακτοπλοΐας έχει σημειώσει σημαντική πρόοδο τα τελευταία χρόνια μέσω της συνεχούς βελτίωσης και αναβάθμισης των παλαιών πλοίων, και κυρίως μέσω της δρομολόγησης νέων σύγχρονων/ ταχύτερων πλοίων.
- Η ελληνική ακτοπλοΐα εμφανίζει σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης και η συνεισφορά της στο ΑΕΠ της χώρας κυμάνθηκε περίπου στο 3,5% (μέχρι το 2005). Αναμένεται η συμβολή αυτή ν' αυξηθεί σταδιακά έως το 2012.
- Η Ελληνική ακτοπλοϊκή πολιτική μέχρι το 2002 ρυθμιζόταν από το κράτος, με υποβάθμιση του ανταγωνισμού και της ζήτησης και με αδιαφανείς διαδικασίες σε ότι αφορά στην ποσότητα και στην ποιότητα, καθώς και στο κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Ουδέποτε το Υ.Ε.Ν. καθόρισε την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας, αν και όφειλε, καθώς αυτό έπραξαν οι υπόλοιπες χώρες της Ε.Ε και οι Η.Π.Α. Η Προσφορά των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών βρισκόταν στα χέρια του εκάστοτε Υ.Ε.Ν. και βασιζόταν σε πολιτικά κριτήρια. Η ζήτηση δε μπορούσε να ρυθμιστεί, και βασιζόταν κυρίως στον εγχώριο και αλλοδαπό τουρισμό.
- Σύμφωνα με τον νόμο 2932/2001, οι αρχές της ελεύθερης αγοράς εφαρμόζονται πλέον και στην ακτοπλοΐα. Αναγνωρίζεται ταυτόχρονα η δυνατότητα παροχής δημοσίων υπηρεσιών όταν το «αόρατο χέρι» της οικονομίας δεν μπορεί να δώσει βιώσιμη λύση.
- Στην πράξη, η άρση του cabotage σηματοδότησε την αρχή μιας διαδικασίας σταδιακής άρσης των εμποδίων πρόσβασης στην αγορά, αλλά και εφαρμογής των κανόνων ελεύθερου ανταγωνισμού (ελεύθερη είσοδος/ έξοδος) με στόχο την εξασφάλιση συνθηκών πλήρως απελευθερωμένης (deregulated) αγοράς.
- Ο Νόμος 2932/2001 διαφοροποιήθηκε αισθητά από τον Κανονισμό 3577/1992, τουλάχιστο σε σχέση με την εφαρμογή του έως και το τέλος του 2005.
- Βασική συνέπεια αυτών των αποκλίσεων υπήρξε η μη είσοδος ακτοπλοϊκών εταιριών της Ε.Ε. στην ΑΑ και η μη διάθεση των ακτοπλοίων για πραγματοποίηση επενδύσεων, ώστε να ανανεωθεί και ίσως να διευθυνθεί ο υφιστάμενος αριθμός πλοίων. Ταυτόχρονα, η εξυπηρέτηση στα λιμάνια χειροτέρευσε με απώτερο αποτέλεσμα την ταλαιπωρία του επιβατικού κοινού.

- Το 2006 η θεσμική κατάσταση βελτιώνεται αισθητά καθώς επέρχεται η πλήρης απελευθέρωση της ΑΑ.

---

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>: Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΑΑ**

---

### **1.1 Σκοπός**

Οι αντικειμενικοί στόχοι μου σε αυτό το κεφάλαιο είναι να παρουσιάσω: (α) τα γενικά χαρακτηριστικά της προσφοράς χωρητικότητας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της, (β) τη σχέση που συνδέει την τιμή των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών Αιγαίου με την προσφερόμενη ποσότητά τους, και (γ) την εφαρμογή του Νόμου της Προσφοράς στην ΑΑ. Πρόσθετα, (1) να διατυπώσω τους προσδιοριστικούς παράγοντες της προσφοράς, (2) ν' αναλύσω χρηματοοικονομικά τις κυριότερες εταιρίες του κλάδου (3) να αποτυπώσω τη συνάρτηση της προσφοράς.

Επίσης, (4) να εξακριβώσω το βαθμό αντίδρασης και ανταπόκρισης των ακτοπλοίων στις μεταβολές της τιμής των εισιτηρίων (ελαστικότητα) μετά την απελευθέρωση, και (5) ν' αναζητήσω του κυριότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της ελαστικότητας της προσφοράς για τις υπηρεσίες της ΑΑ.

### **1.2 Γενικά χαρακτηριστικά της προσφοράς χωρητικότητας της ΑΑ μετά την απελευθέρωση**

Μετά την άρση του Cabotage τα γενικά χαρακτηριστικά της προσφοράς χωρητικότητας της ΑΑ (Βλάχος, 1997) θεωρώ ότι διαμορφώνονται διαφορετικά. Θέτω τα εξής ερωτήματα, στα οποία θα δώσω μια τεκμηριωμένη απάντηση:

1. *Είναι ακριβής η εκτέλεση των προκαθορισμένων δρομολογίων (ανεξάρτητα από την ύπαρξη ή μη επιβατικής κίνησης ανάλογης της μεταφορικής ικανότητας των πλοίων);*
2. *Υπάρχει εκτεταμένη οργάνωση πωλήσεων των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών προς εξασφάλιση του μέγιστου βαθμού πληρότητας της μεταφορικής ικανότητας των πλοίων;*
3. *Υπάρχει ανταπόκριση στις συγκεκριμένες ανάγκες της εξειδικευμένης ζήτησης;*
4. *Υπάρχουν πλοία κατάλληλου μεγέθους και συχνότητα δρομολογίων ανάλογη με τις απαιτήσεις της ζήτησης ανά ακτοπλοϊκή γραμμή;*
5. *Υπάρχει υψηλή επένδυση κατά μονάδα χωρητικότητας των επιβατηγών πλοίων;*
6. *Είναι άραγε σταθερό το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών λειτουργίας των πλοίων και επηρεάζεται από τις διακυμάνσεις του αριθμού των επιβατών (δηλαδή από την ποσότητα του παραγόμενου έργου);*
7. *Ασκείται ολιγοπωλιακή ή μονοπωλιακή μορφή στην ΑΑ (και στις περισσότερες ακτοπλοϊκές γραμμές της ΑΑ);*
8. *Αφορά την εξυπηρέτηση της επιβατικής κίνησης σε επιβάτες που ταξιδεύουν*

εξαιτίας εσωτερικής μετακίνησης, ή αμφίπλευρης κίνησης, μεταξύ δύο γεωγραφικών σημείων ή θαλασσιών περιηγήσεων (που αποτελεί τη σύγχρονη τάση για διακοπές);

9. Είναι βασικός στόχος των ακτοπλόων το χαμηλό κόστος για τους ίδιους, και η σύντομη διάρκεια ταξιδιού για τους χρήστες, με προσφορά σύγχρονων χώρων ενδιαίτησης και με το μικρότερο δυνατό χρόνο διαδρομής;

10. Γίνεται η μεταφορά μεγάλου βάρους αποσκευών χωρίς πρόσθετη επιβάρυνση;

11. Υπάρχει άνοδος της τιμής των εισιτηρίων, αλλά και σοβαρές εκπτώσεις πάνω στον ναύλο σε ειδικές κατηγορίες πολιτών<sup>1</sup>;

12. Υπάρχει κλιμάκωση του ναύλου ανάλογα με το επίπεδο παρεχόμενων στον επιβάτη υπηρεσιών και ανέσεων και προσφορά ακόμα και δωρεάν εισιτηρίων;

13. Υπάρχει υποσκέλιση με τα πλεονεκτήματα της αεροπορικής μεταφοράς;

14. Περιορίζεται το πλεονέκτημα της ταχύτητας, λόγω της δυσμενούς σχέσης μεταξύ χρόνου πτήσης και χρόνου που καταναλίσκεται γι' αναμονή στα αεροδρόμια ή για μετακίνηση του επιβάτη από και προς αυτά, αλλά και λόγω της τάσης για τεχνολογική βελτίωση των πλοίων (ταχύτερα πλοία);

15. Μειώνεται ταυτόχρονα το βασικό κόστος μεταφοράς που αντιμετωπίζει ο επιβάτης του πλοίου, σε σχέση με το κόστος της αεροπορικής μεταφοράς, λόγω κυρίως της τάσης για μείωση του χρόνου ταξιδιού;

16. Τίνει να εκλείψει η κλιμάκωση των υπηρεσιών του πλοίου σε πρώτη, δεύτερη και τρίτη θέση, που ανταποκρίνεται σε κοινωνικές διακρίσεις του παρελθόντος;

17. Υφίσταται τάση για εισαγωγή μιας ενιαίας θέσης ώστε να συμπίσει το κόστος παραγωγής; Η καθιέρωση ενιαίας θέσης σημαίνει το ίδιο ύψος ναύλου, όπως ακριβώς συμβαίνει στις αεροπορικές και χερσαίες μεταφορές;

18. Υπάρχει διαφοροποίηση του ναύλου ανάλογα με τις χρησιμοποιούμενες ξενοδοχειακές υπηρεσίες;

19. Γίνεται αναζήτηση μέσων/ μεθόδων που να επιτρέπουν το συνεχή έλεγχο του κόστους και την προσαρμογή των υπηρεσιών τους προς τις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς;

20. Υπάρχει στροφή κυρίως προς τους επιβάτες μεσαίων και σχετικά χαμηλών εισοδημάτων, που επιθυμούν να ταξιδέψουν χωρίς να ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για τον βαθμό ανέσεων και ευκολιών που τους παρέχονται κατά τη διάρκεια του ταξιδιού;

21. Υπάρχει περιορισμός του απαραίτητου χώρου κατά επιβάτη και αντίστοιχη αύξηση

---

<sup>1</sup> Θα δείξω την τάση για άνοδο των τιμών των εισιτηρίων της ΑΑ μετά την απελευθέρωση στο 7<sup>ο</sup>, 9<sup>ο</sup> και 10<sup>ο</sup> κεφάλαιο.

των συντελεστών πληρότητας (συμπίεση του κόστους);

22. Επιτυγχάνεται η προσπάθεια για συμπίεση του κόστους και αυτό ν'αντανακλάται κατανάγκη στα επίπεδα των ναύλων των πλοίων;

23. Ο ολιγοπωλιακός χαρακτήρας της προσφοράς, στις περισσότερες γραμμές της ΑΑ, προσφέρει στους μεταφορείς τη δυνατότητα να προσαρμόζουν τους ναύλους τους περισσότερο στην ελαστικότητα της ζήτησης (*willingness to pay*) και λιγότερο στο κόστος παραγωγής τους;

24. Είναι σύνθετη η προσφορά υπηρεσιών επιβατηγού πλοίου, αφού παράλληλα με την παραλαβή επιβατών, το πλοίο είναι ικανό να παραλάβει οχήματα, λεωφορεία αλλά και φορτηγά (*economies of scope*);

25. Αυξάνεται, στην έκταση που η εκμετάλλευση του πλοίου στηρίζεται στη μεταφορά φορτηγών αυτοκινήτων, η ικανότητα του μεταφορέα για περιορισμό του μέρους του συνολικού κόστους που απομένει να καλυφθεί από ναύλους μεταφοράς επιβατών και η ικανότητά του να διαμορφώνει τα ναυολόγια επιβατών σε ανταγωνιστικά επίπεδα έναντι των ναύλων της αεροπορικής μεταφοράς;

26. Απετέλεσε, πριν από την άρση του *Cabotage*, η κίνηση των πλοίων με σχετικά μειωμένες ταχύτητες, ένα αποτελεσματικό μέσο συμπίεσης του κόστους λειτουργίας τους (παρά την κατακόρυφη αύξηση της τιμής των καυσίμων);

27. Έτειναν να περιορισθούν οι ξενοδοχειακές υπηρεσίες που προσφέρονταν στον επιβάτη του ακτοπλοϊκού πλοίου με αντίστοιχη αύξηση των ρυθμίσεων για την αυτοεξυπηρέτησή του;

28. Μήπως οι νέες συνθήκες που διαμορφώθηκαν στην ΑΑ επιβάλουν τη συνεχή βελτίωση της ποιότητας (*vis- a- vis* τιμή εισιτηρίων, εξυπηρέτηση, ταχύτητα κ.λπ.) ώστε οι επιχειρήσεις να παραμένουν σε ανταγωνιστικά επίπεδα;

Διαπίστωσα πως οι συνθήκες προσφοράς στην ΑΑ, μετά την άρση του *Cabotage*, έχουν μεταβληθεί. Στοιχεία όπως: (1) η προσπάθεια γι' αύξηση των συντελεστών πληρότητας στα πλοία, (2) η τάση για μείωση του ακτοπλοϊκού στόλου και (3) ο καθορισμός της τιμολογιακής πολιτικής σύμφωνα με την ελαστικότητα ζήτησης, και όχι με το κόστος παραγωγής, έχουν αποκτήσει σήμερα σημαντική θέση στην επιχειρηματική πολιτική των ακτοπλοϊκών εταιριών σε σχέση με το παρελθόν. Εξάλλου αυτό είχε παρατηρηθεί και πριν στην ακτοπλοία Ελλάδος – Ιταλίας (Γκατζόλη, 2003).

### 1.3 Ο Νόμος της Προσφοράς στην ΑΑ

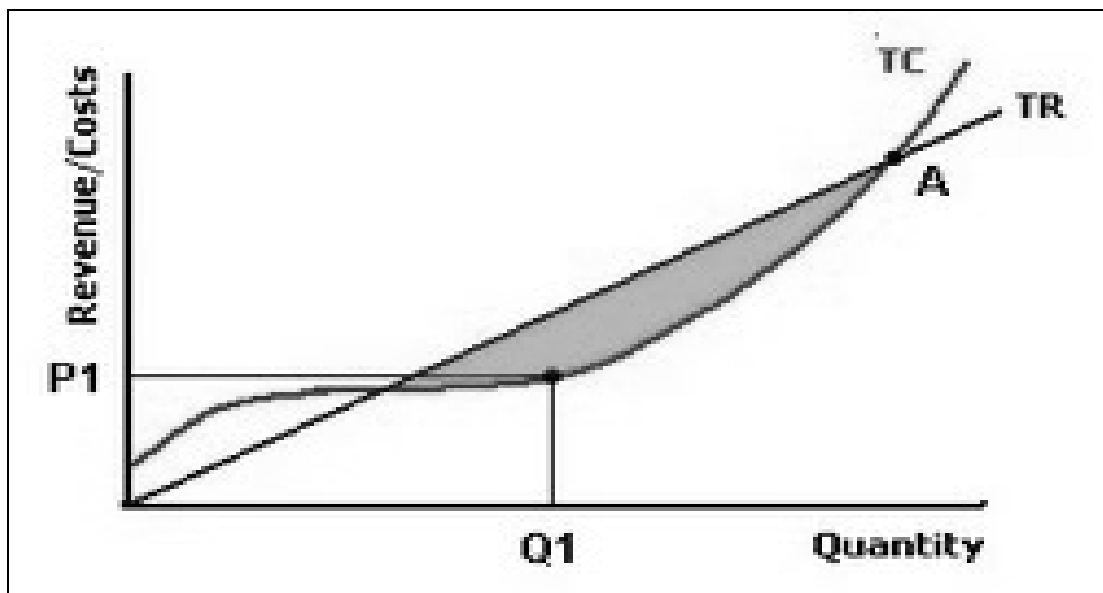
Ο Νόμος της Προσφοράς (Andrew and Collel, 1995) πιστεύω ότι δεν εφαρμόζεται στην ΑΑ.

Όπως είναι γνωστό ο Νόμος της Προσφοράς προϋποθέτει θετική σχέση τιμής και προσφερόμενης ποσότητας, διατηρώντας σταθερούς όλους τους υπόλοιπους προσδιοριστικούς παράγοντες της προσφοράς. Μια τέτοια όμως υπόθεση δεν είναι ρεαλιστική και γίνεται καθαρά και μόνο για εκπαιδευτικούς λόγους. Συγκεκριμένα:

Η νεοκλασική θεωρία υποθέτει ότι η μεγιστοποίηση του κέρδους είναι ο αντικειμενικός στόχος όλων των επιχειρήσεων. Αυτό σημαίνει ότι μια κερδοσκοπική ακτοπλοϊκή επιχείρηση θα επιλέξει να προσφέρει εκείνη την ποσότητα υπηρεσιών<sup>2</sup> στην οποία μεγιστοποιείται η διαφορά συνολικών εσόδων και συνολικού κόστους ( $\max \text{ Profit} = \text{TR} - \text{TC}$ ). Αυτό συμβαίνει όπου εξισώνεται το οριακό κόστος με το οριακό έσοδο της επιχείρησης ( $\text{OK} = \text{OE}$ ), δηλαδή για τιμή εισιτηρίου  $P_1$  και ποσότητα παρεχόμενης υπηρεσίας  $Q_1$ , διότι εκεί παρατηρείται η μεγαλύτερη διαφορά μεταξύ των εφαπτομένων δηλαδή των οριακών (Διάγραμμα 1.1) μεταβλητών τους.

**Διάγραμμα 1.1:**

Μεγιστοποίηση κερδών για μια ακτοπλοϊκή επιχείρηση μετά την απελευθέρωση.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

<sup>2</sup> Ο τρόπος ορισμού της ποσότητας υπηρεσιών στην ΑΑ με απασχόληση. Τελικά, στα πλαίσια της ανάλυσής μου και ελλείψει επαρκών στατιστικών στοιχείων, θα θεωρήσω ένα δρομολόγιο ως μια μονάδα παραγωγής. Συνεπώς, το οριακό κόστος θα είναι η αύξηση του μεταβλητού κόστους της ακτοπλοϊκής εταιρίας που πραγματοποιείται με ένα επιπρόσθετο ταξίδι (οι συνθήκες της επιστροφής μπορεί να μην είναι ίδιες με τις συνθήκες του αρχικού ταξιδιού, λόγω π.χ. για ένα απλό λόγο που είναι η δυσκολία εύρεσης εισιτηρίου επιστροφής).

Εάν το οριακό έσοδο (Τιμή) ξεπεράσει το οριακό κόστος ( $P > OK$ ), το κέρδος μπορεί να αυξηθεί μέσω μείωσης της τιμής και αύξησης της προσφερόμενης χωρητικότητας. Εάν το οριακό έσοδο είναι μικρότερο από το οριακό κόστος ( $P < OK$ ), το κέρδος αυξάνεται με τον αντίστροφο τρόπο. Αν τα δύο μεγέθη εξισωθούν, επιτυγχάνεται η άριστη τιμή και ποσότητα παρεχόμενων υπηρεσιών (άρα υπάρχει ισορροπία όταν  $OK = OE = Price = MK$ ).

Ωστόσο έχω να παρατηρήσω τα εξής (Bowman and Ambrosini, 1998):

(α) Είναι αμφίβολο αν οι ιδιοκτήτες των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων γνωρίζουν τις οριακές τους δαπάνες, και τις συναρτήσεις ζήτησης και προσφοράς με ακρίβεια<sup>3</sup>.

(β) Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς (βλ. παρακάτω), ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, αναμένεται να παρουσιάζουν συνεχείς και αστάθμητες μεταβολές.

(γ) Υφίσταται δυσκολία στον ακριβή προσδιορισμό και διαχωρισμό των εννοιών βραχυπρόθεσμου και μακροπρόθεσμου οριακού κόστους. Μακροχρόνια όλες οι δαπάνες δύνανται να μεταβληθούν.

Οι ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από υπερβάλλουσα προσφορά χωρητικότητας για δύο κυρίως λόγους:

(α) Οι έντονες περίοδοι αιχμής (καλοκαίρι, Χριστούγεννα, Πάσχα) που αντιμετωπίζει η βιομηχανία, οδηγούν πολλές φορές σε λανθασμένες και υπερβολικές εκτιμήσεις για το κατάλληλο επίπεδο προσφερόμενης χωρητικότητας<sup>4</sup>. Αυτό έχει ως συνέπεια να ικανοποιείται η ζήτηση στις περιόδους αιχμής και να υπάρχει πλεονάζουσα παραγωγική δυναμικότητα στις περιόδους αντιαιχμής.

(β) Η Ακτοπλοϊκή κίνηση στα νησιά του Αιγαίου είναι μικρότερη το Χειμώνα από το Καλοκαίρι (έντονη εποχικότητα).

Τα παραπάνω συνάδουν με την οικονομική πολιτική των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων, αλλά όχι και με τα παραδοσιακά υποδείγματα, που υποθέτουν πλήρη απασχόληση των συντελεστών της παραγωγής (δηλαδή πληρότητα πλοίου).

Η αντίληψη ότι η μεγιστοποίηση των κερδών επιτυγχάνεται στο σημείο όπου  $P = MC = MR$  (πλήρης ανταγωνισμός) δεν βρίσκει, πιστεύω, εφαρμογή στην απελευθερωμένη ακτοπλοϊκή αγορά. Μια τυπική ακτοπλοϊκή επιχείρηση, λόγω του υψηλού σταθερού κόστους που αντιμετωπίζει, πραγματοποιεί μειούμενο μακροχρόνιο

<sup>3</sup> Πρακτικός τρόπος εύρεσης του  $OK$  είναι όταν αυτό στην ισορροπία εξισώνεται με το  $MK$ ! Το  $MK$  είναι φυσικά γνωστό στις επιχειρήσεις (Besanko «et al.», 2010).

<sup>4</sup> Οι ακτοπλοίοι αφήνουν μόλις 5% περιθώριο των εκτιμώμενων αναγκών.

μέσο κόστος (οικονομίες κλίμακας) και χαμηλό οριακό κόστος παραγωγής. Αυτό σημαίνει ότι αν θέσει τιμές ίσες με το οριακό κόστος όπως απαιτεί η θεωρία, θα οδηγηθεί σε ζημιές ( $MC < AC$ ). Η συνήθης πρακτική είναι να τίθενται τιμές μεγαλύτερες από το Οριακό Κόστος (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002) ώστε να καλύπτεται το μέσο κόστος<sup>5</sup> (Διάγραμμα Σ.1).

Η τιμή των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών δεν είναι μία και ενιαία, αλλά υπάρχουν διάφορες τιμολογιακές χρεώσεις, ανάλογα με την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας (διάκριση τιμών ανάλογα με την απόσταση/ κόστος).

Αμφιβάλλω για την υπόθεση της νεοκλασικής θεωρίας ότι η προσφερόμενη χωρητικότητα είναι «ομοιογενής» στην προκειμένη περίπτωση (λόγω της έντονης γεωγραφικής διαφοροποίησης – Besanko «et al.», 2010).

Ο «Νόμος της Προσφοράς» αποτελεί θεωρητική έννοια, αλλά πρέπει να προσαρμοστεί, κατά την άποψή μου, για την πρακτική εφαρμογή του και την εξαγωγή επιστημονικών συμπερασμάτων. Η διεξοδική ανάλυση των προσδιοριστικών παραγόντων της προσφοράς στη ΔΔ αυτή πιστεύω θα οδηγήσει σε πρακτικά αποτελέσματα.

#### **1.4 Οι κυριότεροι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς στην ΑΑ**

Λαμβάνοντας υπόψη τις νέες αγοραίες συνθήκες που διαμορφώθηκαν μετά την απελευθέρωση, οι κυριότεροι προσδιοριστικοί παράγοντες του επιπέδου της προσφοράς ακτοπλοϊκών υπηρεσιών Αιγαίου είναι (Cole, 2006):

1. Η τιμή της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας ( $P_x$ ).<sup>6</sup>
2. Οι ναύλοι των υποκατάστατων μέσων μεταφοράς ( $P_i, j$ ).
3. Οι αμοιβές (κόστος παραγωγής) των συντελεστών της παραγωγής ( $P_w$ ).
4. Οι επιδιωκόμενοι στόχοι των επιχειρήσεων ( $T_e$ ).
5. Ο αριθμός των επιχειρήσεων ( $M_e$ ).
6. Οι προβλέψεις των ακτοπλοίων για την μελλοντική εξέλιξη των ναύλων και του εισοδήματός τους ( $A_i$ ).
7. Το επίπεδο της τεχνολογίας ( $T_i$ ).
8. Οι καιρικές συνθήκες ( $W_c$ ).

---

<sup>5</sup> Συνήθως οι τιμές αφορούν στο πλήρες κόστος, πλην περιπτώσεων αποτόμου ανόδου του κόστους (oil prices) ή αποτόμου μείωσης της ζήτησης (ταξιδιωτικές οδηγίες Αμερικανού Προέδρου, Τρομοκρατία, σχέσεις με Τουρκία, σεισμική δραστηριότητα κ.α.).

<sup>6</sup> Η τιμή της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας είναι προσδιοριστικός παράγοντας της προσφερόμενης ποσότητας ακτοπλοϊκών υπηρεσιών – *ceteris paribus*.



Η υπόθεση της νεοκλασικής θεωρίας ότι όταν μεταβάλλεται ένας από τους παραπάνω παράγοντες, οι υπόλοιποι παραμένουν σταθεροί (*ceteris paribus*), περιορίζει σημαντικά την πιθανότητα ρεαλιστικής ανάλυσης. Οι προσδιοριστικοί παράγοντες βρίσκονται σε πλήρη αλληλεξάρτηση μεταξύ τους, ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς. Συνεπώς, θα προβώ σε εκτενή ανάλυση καθενός από αυτούς, παραβλέποντας την παραπάνω υπόθεση.

Πιο συγκεκριμένα:

#### **1.4.1 Η τιμή της υπηρεσίας της ΑΑ**

Όσο υψηλότερη είναι η τιμή (Κεφάλαια 7<sup>ο</sup>, 9<sup>ο</sup> και 10<sup>ο</sup>) της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, τόσο συμφέρει την ακτοπλοϊκή επιχείρηση ν' αυξήσει την ποσότητα της προσφερόμενης υπηρεσίας (ισχύει φυσικά και το αντίθετο)<sup>7</sup>.

Αυτό με την υπόθεση της επιδίωξης της μεγιστοποίησης του κέρδους (και ελαχιστοποίησης του κόστους – βασική οικονομική αρχή) από τις ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις. Μετά την απελευθέρωση της αγοράς όμως, η μεγιστοποίηση του κέρδους αποτελεί στόχο ο οποίος δεν είναι μοναδικός. Κυρίαρχος στόχος (βλ. 10<sup>ο</sup> κεφάλαιο) πρέπει να είναι πιστεύω η μακροχρόνια βιωσιμότητα. Ο ναύλος δεν είναι ο μόνος καθοριστικός παράγοντας για το μέγεθος της προσφερόμενης ποσότητας (Παρδάλη, 1997).

#### **1.4.2 Η τιμή των υποκατάστατων μέσων μεταφοράς στην ΑΑ**

Με βάση εκκίνησης τα συμβατικά πλοία, η προσφορά των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών Αιγαίου επηρεάζεται, κατά την άποψή μου, από την πορεία της τιμής των ταχύπλοων πλοίων, και του αεροπλάνου.

Όταν η τιμή του εισιτηρίου στα συμβατικά πλοία αυξάνεται, θ' αυξηθεί και η προσφερόμενη ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών (από αυτά τα πλοία) και θα μειωθεί η προσφορά των υποκατάστατων μέσων μεταφοράς. *Αλλά αυτό μήπως αποτελεί επιστημονικό λάθος;* Εισέρχονται δηλαδή και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν από κοινού την μεταβολή της προσφοράς.

Όπως φαίνεται στον Πίνακα 4.3 (σελ. 290) την 10ετία 1980-1990 παρατηρείται σημαντική μείωση της μέσης τιμής του ακτοπλοϊκού εισιτηρίου, ενώ αντίθετα

---

<sup>7</sup> Αναφέρομαι σε ένα επιπρόσθετο ταξίδι με το ίδιο πλοίο (χωρίς πληρότητα) ή με ένα μεγαλύτερο πλοίο. Αν το πλοίο έχει 100% πληρότητα και προστεθεί ένα ακόμα δρομολόγιο (δηλαδή αύξηση των δρομολογίων) δεν ισχύει η παραπάνω άποψη.

παρατηρείται αύξηση της τιμής του αεροπλάνου. Αυτό οφειλόταν (Σπαθή, 2005) στην άσκηση κοινωνικής πολιτικής σε ότι αφορά στις τιμές του εισιτηρίου και των δύο μέσων. Αλλά όμως οι τιμές του αεροπλάνου από το 1985 και ύστερα χαρακτηρίστηκαν από αύξηση στα πλαίσια της επαναφοράς του εσωτερικού δικτύου της Ολυμπιακής Αεροπορίας στην κερδοφορία. Επιπλέον, υπήρχαν πολλές κατηγορίες εκπτώσεων στις τιμές του αεροπλάνου, οι οποίες το 1991 καταργήθηκαν. Αντίθετα οι αναπροσαρμογές του ναυτολογίου του πλοίου δεν ήταν σημαντικές, αφού οι αυξήσεις των ναύλων γίνονταν με χρονική υστέρηση συγκριτικά με την αύξηση του κόστους μεταφορών.

Την δεκαετία 1990-2000 οι παρατηρούμενες μειώσεις στο εισιτήριο του αεροπλάνου οφείλονται κυρίως στην είσοδο των ιδιωτών στην αγορά των αερομεταφορών, όπου η τιμολόγηση πλέον δεν είναι ομοιογενής και βασίζεται στους νόμους της αγοράς. Το 1996 η Ολυμπιακή Αεροπορία αρχίζει την προσφορά «πακέτων» τιμών με σκοπό την αποτελεσματική αντιμετώπιση του νέου ανταγωνιστικού περιβάλλοντος στο εσωτερικό.

Την τριετία 2000-2003 παρατηρείται αύξηση των τιμών (σε σταθερές τιμές 1995) και στα δύο μέσα. Ιδιαίτερα για την ΑΑ η εξέλιξη αυτή δείχνει ότι η απελευθέρωση επιβάρυνε αρκετά τον επιβάτη, αφού στο σύνολο σχεδόν των γραμμών (βλ. 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο) δεν επικρατεί ισχυρός ανταγωνισμός, αλλά ολιγοπώλιο.

Με βάση τα προαναφερθέντα, και προκειμένου να δείξω ότι η μεταβολή της τιμής του εισιτηρίου στα συμβατικά πλοία δεν επηρεάζει από μόνη της την Προσφορά μεταφορικών υπηρεσιών στην ΑΑ, παραθέτω τους δύο παρακάτω Πίνακες (1.1 και 1.2), οι οποίοι περιγράφουν τον αριθμό των πραγματοποιηθέντων και προγραμματισμένων ακτοπλοϊκών δρομολογίων/ προσεγγίσεων<sup>8</sup> και πτήσεων κατά Νομό πρώτα και δεύτερο από και προς το Νομό Αττικής.

---

<sup>8</sup> Οι προσεγγίσεις αφορούν προσωρινές στάσεις των πλοίων στα λιμάνια και όχι καθορισμένα δρομολόγια. Αυτή θεωρώ ως τη διαφορά μεταξύ προσεγγίσεων και δρομολογίων.

**Πίνακας 1.1:**

Αριθμός πραγματοποιηθέντων και προγραμματισμένων Ακτοπλοϊκών δρομολογίων (Δ) και προσεγγίσεων (Π): (α) κατά Νομό και (β) από και προς το Νομό Αττικής (1970-2003).

Νομοί	1970		1980		1990		2000		2003		Π/ Δ
	Φ <sup>9</sup> Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	
<b>Κυκλάδες</b>	526	1396	870	2950	1160	3836	2180	5992	2160	6191	Π
	200	538	219	944	362	1320	750	2152	724	2078	Δ
<b>Δωδεκάνησα</b>	224	436	168	624	272	688	632	1006	628	1008	Π
	50	112	52	168	72	222	154	272	124	252	Δ
<b>Σάμος</b>	158	218	72	244	88	542	186	396	188	368	Π
	38	62	24	90	28	168	62	146	68	132	Δ
<b>Λέσβος</b>	70	114	24	44	88	150	148	274	124	198	Π
	62	88	24	44	64	124	100	198	100	136	Δ
<b>Χίος</b>	70	90	74	106	72	140	68	100	80	120	Π
	62	80	74	106	72	132	68	100	80	120	Δ
<b>Ηράκλειο</b>	56	70	106	462	112	256	132	228	116	178	Π
	56	70	106	202	112	256	132	174	116	178	Δ
<b>Χανιά</b>	32	40	60	68	80	128	64	88	94	118	Π
	32	40	60	68	80	128	64	88	94	118	Δ
<b>Λασιθι</b>	16	20	-	28	80	80	64	84	16	88	Π
	8	10	-	18	40	40	32	42	8	44	Δ
<b>Σύνολο Προσεγγίσεων</b>	<b>1152</b>	<b>2384</b>	<b>1374</b>	<b>4526</b>	<b>1952</b>	<b>5820</b>	<b>3474</b>	<b>8168</b>	<b>3406</b>	<b>8269</b>	<b>Π</b>
<b>% Μεταβολή</b>	-	-	<b>19,27%</b>	<b>89,85%</b>	<b>42,0%</b>	<b>28,59%</b>	<b>77,97%</b>	<b>40,34%</b>	<b>-1,96%</b>	<b>1,24%</b>	
<i>% Μεταβολή 2000-2003 Φεβρουαρίου: -1,96%</i>						<i>% Μεταβολή 2000-2003 Αυγούστου: 1,24%</i>					
<b>Σύνολο Δρομολογίων</b>	<b>508</b>	<b>1000</b>	<b>559</b>	<b>1640</b>	<b>830</b>	<b>2390</b>	<b>1362</b>	<b>3172</b>	<b>1314</b>	<b>3058</b>	<b>Δ</b>
<b>% Μεταβολή</b>	-	-	<b>10,04%</b>	<b>64,00%</b>	<b>48,48%</b>	<b>45,73%</b>	<b>64,10%</b>	<b>32,72%</b>	<b>-3,52%</b>	<b>-3,59%</b>	
<i>% Μεταβολή 2000-2003 (Φεβρουάριος): -3,52%</i>						<i>% Μεταβολή 2000-2003 (Αύγουστος): -3,59%</i>					

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων Ε.Σ.Υ.Ε., 2010.

<sup>9</sup> Φ = Φεβρουάριος, Α = Αύγουστος.

**Πίνακας 1.2:**

Αριθμός πραγματοποιηθέντων πτήσεων: (α) κατά Νομό και (β) από και προς το Νομό Αττικής (1970-2003).

Νομοί	1970		1980		1990		2000		2003	
	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή	Φ Αντ/μή	Α Αιχμή
<b>Κυκλάδες</b>	-	-	146	634	338	1622	498	1582	418	1698
<b>Δωδεκάνησα</b>	126	533	260	479	346	630	710	1051	765	1185
<b>Σάμος</b>	38	94	56	158	114	182	212	402	203	350
<b>Λέσβος</b>	96	222	188	418	288	395	340	662	464	682
<b>Χίος</b>	47	92	134	172	114	198	202	310	232	360
<b>Ηράκλειο</b>	112	452	344	470	270	397	894	982	743	945
<b>Χανιά</b>	110	194	174	222	184	246	579	592	388	438
<b>Λασιθι</b>	-	-	-	-	6	20	8	8	14	26
<b>ΣΥΝΟΛΑ</b>	<b>529</b>	<b>1587</b>	<b>1302</b>	<b>2553</b>	<b>1660</b>	<b>3690</b>	<b>3443</b>	<b>5589</b>	<b>3227</b>	<b>5684</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων Υπηρεσίας Πολιτικής Αεροπορίας/ Τμήμα Στατιστικής, 2010.

Σε ότι αφορά στα δρομολόγια των πλοίων, θα παρατηρούσα ότι πριν γίνει η μερική απελευθέρωση της ΑΑ, μεταξύ 2000-2003, υφίσταται σχεδόν ισόποση % μείωση του αριθμού τους (περίπου 3,5%) τόσο το Φεβρουάριο (αντιαιχμή) όσο και τον Αύγουστο (αιχμή) (Πίνακας 1.1).

Περίμενα, σύμφωνα με τη θεωρία, ότι η μείωση της μέσης τιμής εισιτηρίου της Β θέσης, τη δεκαετία 1970-1980, κατά 1,10% (Νομός Ηρακλείου - Φεβρουάριος) θα οδηγούσε σε μείωση της προσφερόμενης ποσότητας ακτοπλοϊκών υπηρεσιών στην ΑΑ (σύμφωνα με το Νόμο της προσφοράς) και ταυτόχρονα σε αύξηση της προσφοράς αεροπορικών υπηρεσιών. Στην πραγματικότητα και με βάση τους παραπάνω Πίνακες 1.1 & 1.2, αυξήθηκε ο αριθμός των πτήσεων<sup>10</sup> (από 112 σε 344) και τα δρομολόγια/προσεγγίσεις (από 56 σε 106).

Κάτι ανάλογο συνέβη και μεταξύ 2000-2003 όπου η αύξηση της τιμής του εισιτηρίου της Β θέσης κατά 2,26% (Νομός Κυκλάδων – Αύγουστος), συνοδεύτηκε τόσο από μείωση των ακτοπλοϊκών δρομολογίων<sup>11</sup> (από 2152 σε 2078), όσο και από

<sup>10</sup> Θα θεωρήσω ότι αύξηση του αριθμού των πτήσεων = αύξηση προσφοράς.

<sup>11</sup> Διότι μετά την απελευθέρωση, όπως θα δείξω παρακάτω, οι ακτοπλοίοι θέλουν να αυξήσουν την πληρότητα των πλοίων στο 100% και να μειώσουν τα δρομολόγια όσο γίνεται.

αύξηση του αριθμού των πτήσεων (από 1582 σε 1698). Δηλαδή δύο ακριβώς αντίθετα αποτελέσματα.

Παρόμοια συμπεράσματα μπορούν να εξαχθούν και από την εξέταση άλλων περιπτώσεων. Συνεπώς, η υπόθεση *ceteris paribus* δε βρίσκει εφαρμογή.

### **1.4.3 Αμοιβές των συντελεστών της παραγωγής στην ΑΑ**

Στην ΑΑ, ως συντελεστές παραγωγής θεωρώ τα λιμάνια<sup>12</sup> και τη «θάλασσα», την εργασία (εργαζόμενοι, επιχειρηματικότητα) και το κεφάλαιο (λιμενικές εγκαταστάσεις, πλοία, ηλεκτρονικά συστήματα κράτησης θέσεων, κτίρια).

Το ερώτημα που θέτω εδώ είναι: *τι συνέβη με τις τιμές χρήσης αυτών των παραγωγικών συντελεστών μετά την απελευθέρωση της αγοράς, και πως η εξέλιξη αυτών θα επηρεάσει την προσφορά χωρητικότητας;*

Συγκεκριμένα:

#### **(1) Η τιμή του συντελεστή παραγωγής «θαλάσσιο περιβάλλον» στην ΑΑ**

Ο παραγωγικός συντελεστής «θάλασσα» περιλαμβάνει όλα τα στοιχεία του περιβάλλοντος, που χρησιμεύουν στην παραγωγή υπηρεσιών στην ΑΑ. Θα κάνω μια περιγραφή των στοιχείων αυτών που αφορούν μόνο στην ΑΑ, πριν και μετά την απελευθέρωσή της. Είναι κυρίως (εκτός της «θάλασσας») και τα λιμάνια.

Η αύξηση της τιμής του παραγωγικού συντελεστή «θάλασσα», οδηγεί σε μείωση της προσφοράς (και το αντίστροφο) για τις ακτοπολιτικές υπηρεσίες ΑΑ (*ceteris paribus*).

#### **(α) Η «θάλασσα» ως συντελεστής παραγωγής στην ΑΑ**

Η «θάλασσα» συνιστά ένα «ελεύθερο» μη «οικονομικό» αγαθό (Chacholiades, 1990). Βρίσκεται σε επαρκείς ποσότητες αναφορικά προς τις ικανοποιούμενες από αυτήν ανάγκες. Η χρήση θαλάσσιου νερού δεν απαιτεί καμιά θυσία από μέρους μας, καμιά απώλεια άλλων οικονομικών αγαθών και δεν δημιουργεί κανένα οικονομικό πρόβλημα. Οι υπηρεσίες που αυτή προσφέρει συνιστούν ελεύθερα αγαθά και δεν δημιουργείται εισόδημα-αμοιβή για τις υπηρεσίες αυτές. Οι υπηρεσίες αυτές δεν

---

<sup>12</sup> Λανθασμένα, κατά την άποψή μου, ορισμένοι οικονομολόγοι μεταφορών παραλείπουν τις παραπάνω έννοιες. Για παράδειγμα θεωρούν ότι οι λιμενικές, αεροπορικές, οδικές και σιδηροδρομικές εγκαταστάσεις ανήκουν στον παραγωγικό συντελεστή Φύση, ενώ στην πραγματικότητα ανήκουν στον παραγωγικό συντελεστή κεφάλαιο. Ο Ι. Λαϊνός στο βιβλίο του «Οικονομική Εναέρια Μεταφορά», 1999 (σελ. 203-225), θεωρεί ότι τα αεροδρόμια ανήκουν στον παραγωγικό συντελεστή φύση.

τιμολογούνται (το οριακό κόστος χρήσης είναι μηδέν,  $OK=0$ , εφόσον δεν υπάρχει συμφόρηση ή ρύπανση<sup>13</sup>).

Το θεσμικό πλαίσιο που επικρατούσε πριν την εφαρμογή του Ν2932/2001, προσέδιδε στον εκάστοτε Υπουργό τη δυνατότητα να εγκρίνει ή να τροποποιεί τα δρομολόγια κατά το δοκούν καθώς και να επιλέγει ποιο πλοίο θα τα εκτελεί. Επίσημα και διαφανή κριτήρια ενίσχυσης του υγιούς ανταγωνισμού και αποτροπής μονοπωλιακών ή ολιγοπωλιακών καταστάσεων απουσίαζαν<sup>14</sup>. Με άλλα λόγια, η παροχή αδειών σκοπιμότητας βασιζόταν σε πολιτικά και όχι οικονομικά κριτήρια (Goulielmos and Sitzimis, 2010). Η προσφορά ήταν στα χέρια του εκάστοτε υπουργού εμπορικής ναυτιλίας<sup>15</sup>.

Επίσης το Κράτος ήλεγχε «έμμεσα» και τη χρήση των ακτοπλοϊκών γραμμών θα έλεγα μέσω της απαίτησης για χορήγηση άδειας σκοπιμότητας στους ακτοπλόους. Υπήρχαν απαιτήσεις όπως, η υποχρεωτική δρομολόγηση πλοίων κατά τις αντιοικονομικές περιόδους του Χειμώνα, η πλήρη στελέχωση των πλοίων σε όλη τη διάρκεια του χειμώνα, η είσπραξη για λογαριασμό διαφόρων φορέων (όπως τον Φ.Π.Α., για το Ν.Α.Τ., τα Λιμενικά τέλη, κ.λπ.) μέσω του ακτοπλοϊκού εισιτηρίου που «επιβάρυναν» οπωσδήποτε το χρήστη (και δεν αφορούσαν σε άμεσες ανταποδοτικές υπηρεσίες), μείωναν όμως την κίνηση, όταν η ζήτηση παρουσίαζε ελαστικότητα πάνω από τη μονάδα (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002). Με αυτό τον τρόπο, όταν το κόστος αυξανόταν δεν ανταποκρινόταν αρμονικά το καθοριζόμενο από το κράτος Ναυτολόγιο. Οι αναπροσαρμογές του ναυτολογίου γίνονταν ύστερα από την πίεση των εξόδων, (ειδικά των καυσίμων), πολλές φορές με πολύμηνη καθυστέρηση (διότι έπρεπε να τις εγκρίνει και το Υπουργείο Εμπορίου/ η τότε Επιτροπή Τιμών και Εισοδημάτων).

Ουσιαστικά, η ρύθμιση των ακτοπλοϊκών αγορών έγινε παντού με έλεγχο: (α) εισόδου, (β) ναυτολογίου, (γ) και περιορισμένης έννοιας ποιότητας της υπηρεσίας (ηλικία).

Στην Ελλάδα το ναυτολόγιο έγινε από τους ακτοπλόους, με ανοχή του Υ.Ε.Ν., για κάλυψη του πλήρους κόστους. Μόνο αυξητικές αναπροσαρμογές έγιναν στην πάροδο των ετών. Οι άδειες σκοπιμότητας ήλεγχαν την προσφορά. Η ποιότητα δεν καθορίστηκε

---

<sup>13</sup> Για να επιτυγχάνεται αριστοποίηση της κατανομής των πόρων, πρέπει να μην επιβάλλεται κάποια τιμή ώστε να έχουμε εξίσωση οριακού κόστους και τιμής ( $OK = T = 0$ ).

<sup>14</sup> Η άποψη της Γνωμοδοτικής Επιτροπής Ακτοπλοϊκών Συγκοινωνιών (ΓΕΑΣ) ήταν εισηγητική μόνο, προς τον Υπουργό Εμπορικής Ναυτιλίας και όχι δεσμευτική.

<sup>15</sup> Επειδή το 1976 (και που άρχισε το 1974) υπήρχε υπερπροσφορά χωρητικότητας, το Υ.Ε.Ν. υιοθέτησε τις άδειες σκοπιμότητας. Το ναυτολόγιο πρέπει να υπήρξε από την αρχή της ακτοπλοΐας με τη ιδιωτική της μορφή, βασισμένο στο full cost. Η ποιότητα υπηρεσίας αφέθηκε στη φιλοπατρία των Ελλήνων.

ποτέ. Το ναυτολόγιο οχημάτων μάλιστα καθορίστηκε όταν δεν υπήρχαν Ε/Γ – Ο/Γ πλοία αλλά Lift up – Lift down (π.χ. στις Κυκλάδες). Η ένταση της ζήτησης, ο τυχόν ανταγωνισμός, καθώς και η εισοδηματική ικανότητα του χρήστη, αφέθηκαν εκτός.

Ταυτόχρονα, η υιοθέτηση των αδειών σκοπιμότητας εμπόδιζε την ελεύθερη είσοδο ακτοπλοϊκών πλοίων στην ΑΑ. Ο έλεγχος εισόδου όμως, όταν υπάρχει, δημιουργεί μη αποδοτικότητα κόστους (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002). Οι υπάρχουσες εταιρίες δεν αναγκάζονται να συμπίσουν το κόστος τους αφού το ναυτολόγιο αναπροσαρμόζεται με βάση την αύξηση του μέσου κόστους και όχι με βάση το οριακό κόστος<sup>16</sup>.

Μετά την απελευθέρωση, τα εμπόδια εισόδου σε μια ακτοπλοϊκή γραμμή είναι κυρίως οικονομικά, και όχι θεσμικά (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>). Υψηλή επένδυση κεφαλαίου, φορολογική συνέπεια, μη πτώχευση ή εκκαθάριση, τήρηση προδιαγραφών ασφάλειας και υγιεινής, ηλεκτρονικό σύστημα κράτησης, δικλείδες ασφαλείας, ώστε το ενδιαφέρον να είναι πραγματικό, κατάθεση εγγυητικών επιστολών και κατάθεση παραβόλων, είναι ορισμένα μέτρα μετά την απελευθέρωση (Ψαραύτης, 2006). Αντίθετα, σε ότι αφορά στα θεσμικά, υπήρξε κατάργηση πολλών γραφειοκρατικών διαδικασιών, όπως ήταν το αυστηρό δίκτυο δρομολογίων και η απλοποίηση των υποχρεώσεων ασφάλισης για αστική ευθύνη και δόθηκαν πολλά κίνητρα για επενδύσεις (π.χ. 12-ετής άναθεση εκμετάλλευσης μη βιώσιμων – «άγονων» γραμμών).

Τελικά, η άρση του Cabotage στην ΑΑ, επέφερε νέες συνθήκες (μείωσε τα θεσμικά εμπόδια εισόδου, άρα και την τιμή του συγκεκριμένου συντελεστή παραγωγής/ «θαλασσίου περιβάλλοντος»).

## **(2) Η τιμή του συντελεστή παραγωγής «κεφάλαιο» στην ΑΑ**

Ο παραγωγικός συντελεστής κεφάλαιο είναι το σύνολο των διαρκών αγαθών που δημιουργούνται με τη σύμπραξη των συντελεστών της «εργασίας» και του «φυσικού περιβάλλοντος» (και του χρηματικού κεφαλαίου) και συμβάλλουν στην παραγωγική διαδικασία, ώστε να αυξάνει το αποτέλεσμά της (Chacholiades, 1990). Τα μέσα αυτά είναι ενσώματα αγαθά όπως είναι τα μέσα μαζικής μεταφοράς (πλοία).

Στην κατηγορία του κεφαλαίου, θα πρέπει να συμπεριληφθούν, κατά τη γνώμη μου, και τα παραγόμενα άυλα αγαθά, τα οποία μπορούν να χρησιμοποιούνται ως μέσα παραγωγικής εκμετάλλευσης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το ηλεκτρονικό

---

<sup>16</sup> Οι άδειες αυξάνουν ή μειώνουν την προσφορά και καθορίζουν την πληρότητα, επομένως και το % κάλυψης του κόστους καθώς και τα έσοδα και τα κέρδη. Ουσιαστικά κάνουν τις εταιρίες μη αποδοτικές, αυξάνοντας το κόστος των επιβατομιλίων (και δημιουργώντας φυσικά ζημίες).

σύστημα κράτησης θέσεων που διατηρούν οι περισσότερες ακτοπλοϊκές εταιρίες, ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση της ΑΑ.

Θα διαχωρίσω την έννοια του «ανθρώπινου κεφαλαίου». Το τελευταίο ανήκει στον παραγωγικό συντελεστή εργασία και αφορά στην εμπειρία, στην ευφυΐα (human intelligence) και στις ικανότητες που έχουν αποκομίσει οι εργαζόμενοι από τις ακτοπλοϊκές εταιρίες. Όσο περισσότερο ανεπτυγμένο είναι το ανθρώπινο κεφάλαιο, τόσο ευνοϊκότερες προϋποθέσεις υφίστανται για την επινόηση και δημιουργία του συντελεστού κεφάλαιο.

Είναι λογικό να πούμε καταρχάς, ότι αν αυξηθεί το κόστος απόκτησης πλοίων, κτιρίων και το κόστος χρήσης των λιμενικών εγκαταστάσεων, τότε η προσφορά ακτοπλοϊκών υπηρεσιών θα μειωθεί (*ceteris paribus*). Πιο συγκεκριμένα, σε ότι αφορά στο θέμα των λιμενικών εγκαταστάσεων και κατεπέκταση των λιμενικών τελών, παρατηρώ τα εξής:

(α) Τα λιμενικά τέλη πριν την απελευθέρωση υπήρξαν χαμηλά<sup>17</sup> (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>). Τα λιμάνια δεν χρέωναν ελεύθερα ανταποδοτικά τέλη με σημαντικές επιπτώσεις στην αναβάθμιση των υποδομών τους. Ουσιαστικά, υπήρχε «έμμεση επιδότηση» των ακτοπλοίων μέσω εξαιρετικά χαμηλών λιμενικών τελών.

Ωστόσο, η Ελλάδα έχει παραπεμφθεί στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο (Ψαραύτης, 2006), όπως αναφέρθηκε, για τη μη εφαρμογή του Κανονισμού 4055/1986, ο οποίος υπερτονίζει ότι τα λιμενικά τέλη δεν πρέπει να διαφοροποιούνται ανάλογα με τον προορισμό (τα τέλη που καταβάλουν τα πλοία εσωτερικού στο λιμάνι του Πειραιά είναι χαμηλότερα από τα αντίστοιχα των πλοίων με προορισμό το εξωτερικό). Οι λιμένες θα έπρεπε να χρεώνουν στον επιβάτη, στο φορτίο και στο πλοίο ό,τι θεωρούν σκόπιμο για ν' ανακτήσουν (θεωρία «recovery cost») το κόστος της σχετικής υποδομής και λειτουργίας, χωρίς διακρίσεις και με βάση την αρχή «user pays» (Πράσινη βίβλος Ε.Ε.). Αν το κόστος αυτό δεν είναι σκόπιμο να ανακτηθεί από τους χρήστες (για λιμένες της περιφέρειας), τότε πρέπει να το καλύψει η Πολιτεία. Ταυτόχρονα, θα έπρεπε να κάνουν joint ventures με ακτοπλοϊκές εταιρίες ή να συνάπτουν συμβάσεις μαζί τους για την λειτουργία υποδοχών, υποδομών κ.λπ.

(β) Η σύγχρονη τάση για ιδιωτικοποίηση των λιμανιών δεν είναι απόλυτα βέβαιο ότι θα οδηγήσει σε μειώσεις τιμών για τις λιμενικές υπηρεσίες. Πιστεύω το αντίθετο. Αυτό είναι φανερό από τις πρώτες ιδιωτικοποιήσεις στα λιμάνια που

---

<sup>17</sup> Εισαγωγή.



πραγματοποιήθηκαν στο Ηνωμένο Βασίλειο ήδη από τις αρχές του 1980. Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων ανέδειξε τα παρακάτω χρήσιμα στοιχεία (Γκιζιάκης, Παρδάλη και Σαμπράκος, 2007):

(1) Η αύξηση της ανταγωνιστικότητας προήλθε κατά κύριο λόγο από τη συμπίεση του κόστους εργασίας (δεν ήταν δηλαδή αιτία η πτώση των τιμών ή η βελτίωση της ποιότητας).

(2) Η διαχείριση των λιμανιών από ιδιώτες δεν οδήγησε στην προσδοκώμενη αύξηση της επενδυτικής δραστηριότητας (τουλάχιστο στην Ευρώπη).

(3) Η ιδιωτικοποίηση περιόρισε τον ανταγωνισμό (υπήρξε συγκέντρωση κεφαλαίου).

(4) Τα κέρδη προήλθαν κυρίως από πώληση περιουσίας (εδάφη) των λιμένων (UK).

Συνεπώς, (1) η αναγκαστική εναρμόνιση των λιμένων με τον Κοινοτικό Κανονισμό, (2) η σύγχρονη τάση για ιδιωτικοποίηση των λιμένων και (3) η αναγκαιότητα για εξασφάλιση της αποδοτικής λειτουργίας τους, έχει οδηγήσει σε αύξηση των τελών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση (μείωση Προσφοράς – *ceteris paribus*).

### **(3) Η τιμή του συντελεστή παραγωγής «εργασία» στην ΑΑ**

Στην προσπάθειά μου να προσδιορίσω την τιμή του συντελεστή παραγωγής εργασία στην ΑΑ, επέλεξα πέντε από τις μεγαλύτερες ακτοπλοϊκές εταιρίες του κλάδου. Για τα έτη 1997-2005 κατέγραψα τρία βασικά στοιχεία που κατά τη γνώμη μου βοηθούν στον καθορισμό της τιμής του συγκεκριμένου συντελεστή. Αυτά είναι: (α) ο αριθμός του προσωπικού ξηράς, (β) ο αριθμός των πληρωμάτων των πλοίων και (γ) οι μισθοί του προσωπικού (Πίνακας 1.3).

Ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς ο συντελεστής αυτός αποκτά ιδιαίζουσα σημασία.

*Πως διαμορφώνεται η κατάσταση του απασχολούμενου προσωπικού στην ΑΑ;*

**Πίνακας 1.3:**

Κατάσταση απασχολούμενου προσωπικού (αριθμός και αμοιβές) σε πέντε βασικές εταιρίες της ΑΑ (1997-2008).

Εταιρία	Στοιχεία ποσότητας/	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>ANEK LINES</b>	Προσωπικό ξηράς	-	137	164	168	192	204	217	258	273	259	251	257
	Πληρώματα	-	904	1130	1193	1206	904	1147	1177	1059	1000	883	980
	<i>Σύνολο προσωπικού</i>	-	<i>1041</i>	<i>1294</i>	<i>1361</i>	<i>1398</i>	<i>1108</i>	<i>1364</i>	<i>1435</i>	<i>1332</i>	<i>1259</i>	<i>1134</i>	<i>1237</i>
	Μισθοί (σε χιλ. €)	-	24288	30377	34263	44211	44960	54338	54645	55062	53576	54398	57889
	<i>Μισθός/ άτομο (σε χιλ. €)</i>	-	<i>23,33</i>	<i>23,48</i>	<i>25,17</i>	<i>31,62</i>	<i>40,58</i>	<i>39,83</i>	<i>38,08</i>	<i>41,34</i>	<i>42,55</i>	<i>47,97</i>	<i>46,80</i>
<b>MINOAN LINES</b>	Προσωπικό ξηράς	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Πληρώματα	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	<i>Σύνολο προσωπικού</i>	-	<i>1123</i>	<i>1204</i>	<i>1169</i>	<i>1159</i>	<i>1220</i>	<i>1201</i>	<i>1076</i>	<i>917</i>	<i>803</i>	<i>827</i>	<i>752</i>
	Μισθοί (σε χιλ. €)	-	32267	35701	37410	42350	42440	43730	41787	42367	41499	40441	41759
	<i>Μισθός/ άτομο (σε χιλ. €)</i>		<i>28,73</i>	<i>29,65</i>	<i>32,00</i>	<i>36,54</i>	<i>34,79</i>	<i>36,41</i>	<i>38,84</i>	<i>46,20</i>	<i>51,68</i>	<i>48,90</i>	<i>55,53</i>
<b>BLUE STAR FERRIES</b>	Προσωπικό ξηράς	71	67	97	14	13	12	23	23	-	-	-	-
	Πληρώματα	800	526	386	499	299	285	269	141	-	-	-	-
	<i>Σύνολο προσωπικού</i>	<i>871</i>	<i>593</i>	<i>483</i>	<i>513</i>	<i>312</i>	<i>297</i>	<i>292</i>	<i>164</i>	<i>172</i>	<i>314</i>	<i>386</i>	<i>644</i>
	Μισθοί (σε χιλ. €)	-	-	-	-	14457	12568	11018	8741	10429	15667	17078	22987
	<i>Μισθός/ άτομο (σε χιλ. €)</i>	-	-	-	-	<i>46,34</i>	<i>42,32</i>	<i>37,73</i>	<i>53,30</i>	<i>60,63</i>	<i>49,89</i>	<i>44,24</i>	<i>35,69</i>
<b>NEL LINES</b>	Προσωπικό ξηράς	40	40	42	50	50	39	40	37	51	38	-	-
	Πληρώματα	425	425	485	450	460	301	300	287	275	251	-	-
	<i>Σύνολο προσωπικού</i>	<i>465</i>	<i>465</i>	<i>527</i>	<i>500</i>	<i>510</i>	<i>340</i>	<i>340</i>	<i>324</i>	<i>326</i>	<i>289</i>	<i>331</i>	<i>221</i>
	Μισθοί (σε χιλ. €)	8223	9547	11011	12528	13174	12358	13066	14720	11717	12696	12265	10784
	<i>Μισθός/ άτομο (σε χιλ. €)</i>	<i>17,68</i>	<i>20,53</i>	<i>20,89</i>	<i>25,06</i>	<i>25,83</i>	<i>36,35</i>	<i>38,43</i>	<i>45,43</i>	<i>35,94</i>	<i>43,93</i>	<i>37,05</i>	<i>48,80</i>
<b>HSW</b>	Προσωπικό ξηράς	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Πληρώματα	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	<i>Σύνολο προσωπικού</i>	-	-	-	-	-	<i>2500</i>	<i>1981</i>	<i>1780</i>	<i>1300</i>	-	-	-
	Μισθοί (σε χιλ. €)	-	-	-	-	-	-	-	-	35956	37800	39713	43895
	<i>Μισθός/ άτομο (σε χιλ. €)</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>27,66</i>	-	-
	<b>Σύνολο προσωπικού (χωρίς Hsw)</b>	-	3222	3508	3543	3379	2965	3197	2999	2747	2665	2678	2854
	<b>Σύνολο μισθών (χωρίς Hsw)</b>	-	-	-	-	<i>114192</i>	<i>112326</i>	<i>111134</i>	<i>119893</i>	<i>119575</i>	<i>123438</i>	<i>124182</i>	<i>133419</i>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1997-2009.

Ο παραπάνω Πίνακας 1.3 παρουσιάζει τρία βασικά ζητήματα:

(α) Την τάση για μείωση του αριθμού των εργαζομένων στις εταιρίες ΑΑ, μεταξύ 1998-2005 (-15%), προς επιδίωξη μείωσης του λειτουργικού κόστους<sup>18</sup>. Εξαίρεση αποτελεί η εταιρία Anek Lines (δικαιολογημένα καθώς είναι εταιρία λαϊκής βάσης). Μετά την πλήρη απελευθέρωση (2006-2008) παρατηρώ αύξηση τόσο του συνολικού προσωπικού (+7%) όσο και των μισθών (+12%) (οι προσλήψεις οφείλονται στη βελτίωση της κερδοφορίας των εταιριών, το έτος 2006, παρά την οικονομική ύφεση).

(β) Η αύξηση (μείωση) της τιμής του παραγωγικού συντελεστή εργασία (μισθοί) δεν οδηγεί πάντοτε σε μείωση (αύξηση) της προσφοράς ακτοπλοϊκών υπηρεσιών. Είναι χαρακτηριστικό ότι στην εταιρία Nel Lines, για την οποία έχουμε πλήρη στατιστικά στοιχεία, το διάστημα 2004-2005, μολονότι οι μισθοί μειώθηκαν, το ίδιο συνέβη με τα κυκλικά δρομολόγια (Προσφορά) (Πίνακας 1.11).

(γ) Συγκρίνοντας τις 4 πρώτες εταιρίες (εκτός της HSW για την οποία δε διαθέτω πλήρη στοιχεία<sup>19</sup>) διαπίστωσα ότι πριν την απελευθέρωση της ΑΑ (2001), η Blue Star έδινε τους υψηλότερους ετήσιους μισθούς/ άτομο (46 χιλ. €). Μετά την απελευθέρωση (2008) το ίδιο έκανε η Minoan lines (55 χιλ. €). Αυτό οφείλεται στη διαφορετική επιχειρησιακή πολιτική της Grimaldi group που εξαγόρασε την κρητική εταιρία. Μεταξύ 2001-2006 οι μισθοί/ άτομο εμφανίζουν διαχρονική αύξηση<sup>20</sup>. Μετά την πλήρη απελευθέρωση της ΑΑ (2006) εκδηλώνεται κάμψη, λόγω της προσπάθειας των ακτοπλόων για συμπίεση του κόστους παραγωγής τους<sup>21</sup>. Το 2008 οι μισθοί/ άτομο αυξάνονται ξανά αλλά σε μικρότερα επίπεδα εκείνου του 2006 (Διάγραμμα 1.2).

---

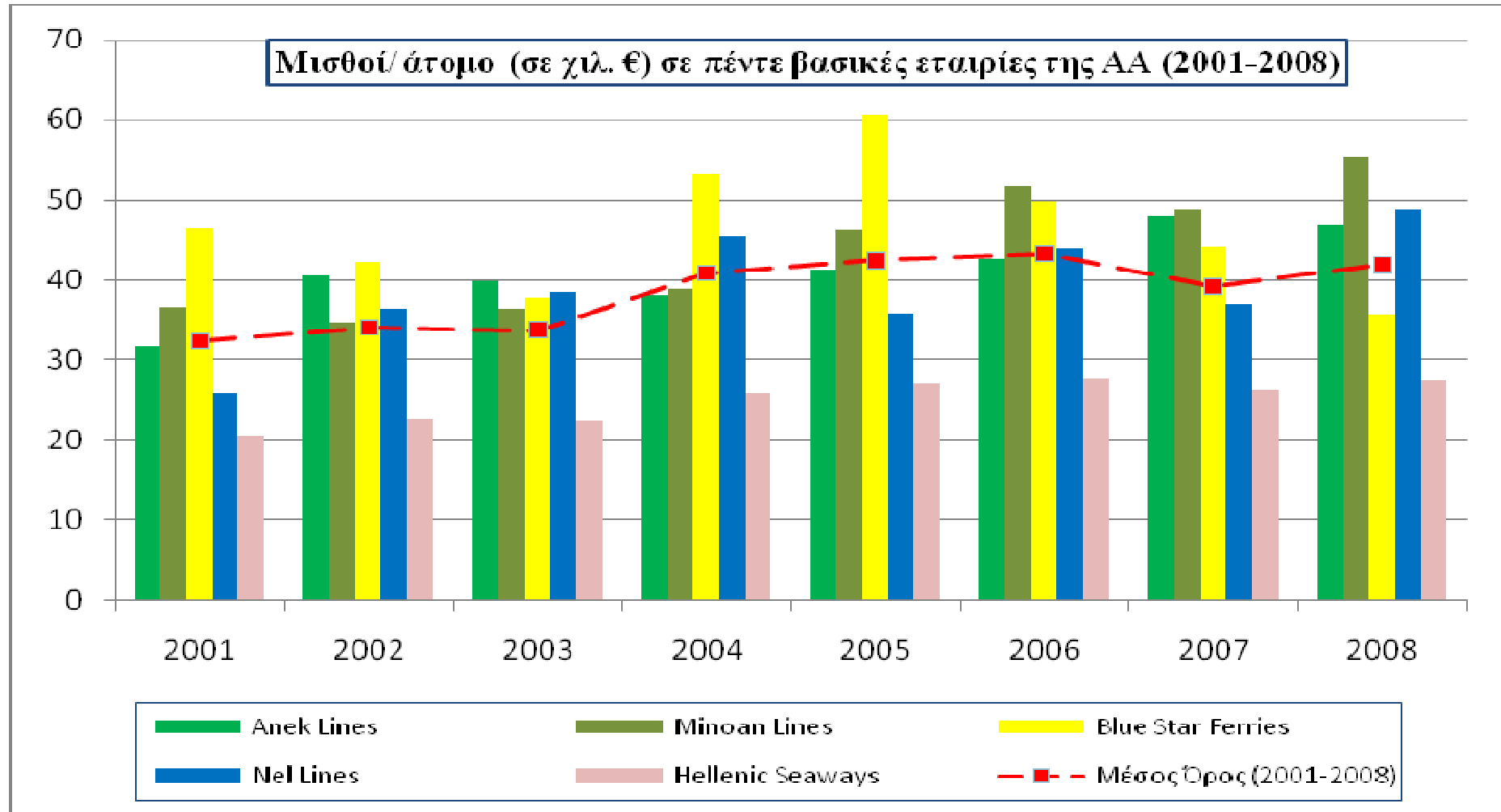
<sup>18</sup> Δεν λαμβάνω υπόψη μου την εταιρία HSW, λόγω ελλειπών στατιστικών στοιχείων.

<sup>19</sup> Προκειμένου να εντάξω στατιστικά στοιχεία της HSW στην ανάλυσή μου, εξήγαγα το μέσο όρο των μισθών/ άτομο των άλλων τεσσάρων εταιριών και υπολόγισα την ποσοστιαία μεταβολή του από έτος σε έτος. Κατά αυτά τα ποσοστά μετέβαλα το μισθό/ άτομο που εμφάνισε η εταιρία HSW το 2006.

<sup>20</sup> Το 2001 ήταν κατά μέσο όρο 43 χιλ. € ενώ το 2006 ήταν 47 χιλ. € (+9,3%).

<sup>21</sup> Μεταξύ 2006-2007 υπάρχει % μείωση της τάξης του 5,4% (από 47 χιλ. € σε 44,5 χιλ. €).

Διάγραμμα 1.2:



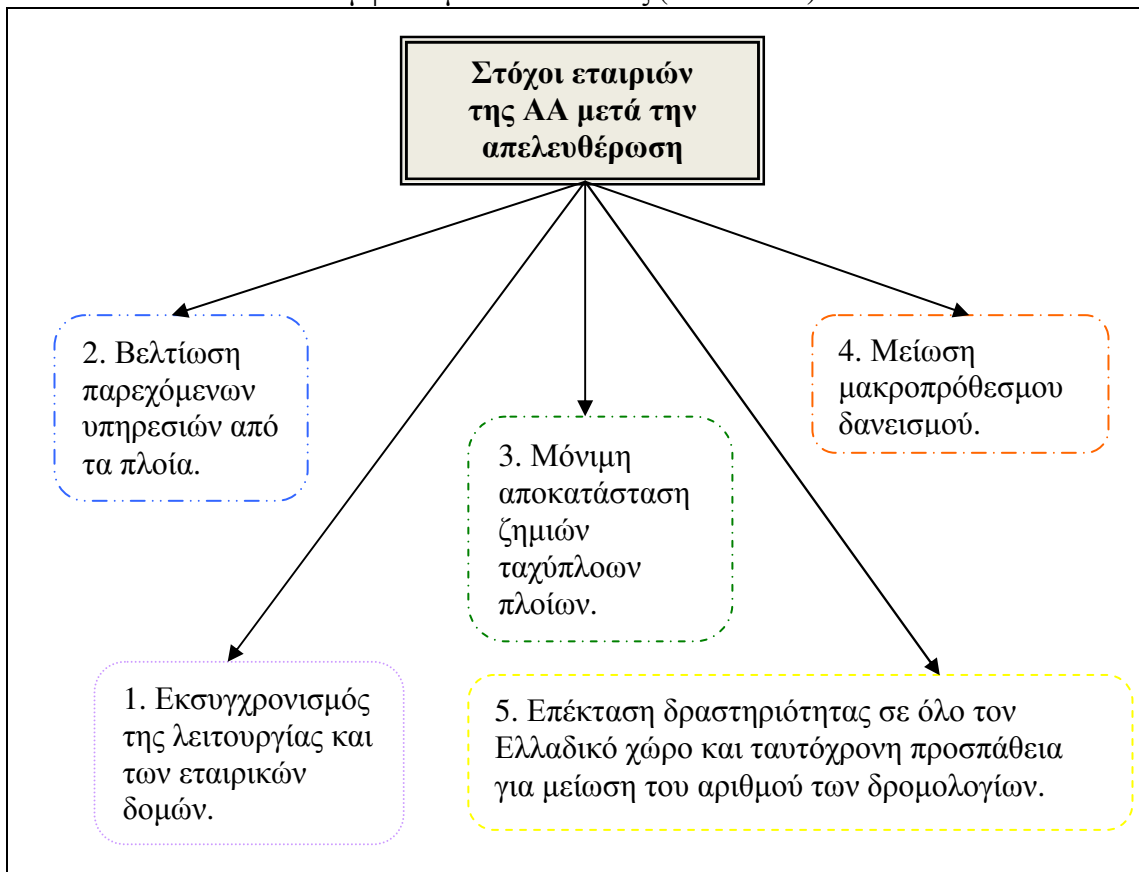
Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1997-2009.

#### 1.4.4 Οι επιδιωκόμενοι στόχοι των εταιριών της ΑΑ

Στόχος των ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου μετά την απελευθέρωση, δεν είναι μόνο η μεγιστοποίηση του κέρδους, αλλά κυρίως η μακροχρόνια βιωσιμότητα<sup>22</sup> (Κεφάλαια 2<sup>ο</sup> και 5<sup>ο</sup>), όπως αρχικά ισχυρισθήκαμε.

Μελετώντας τα ενημερωτικά δελτία των ακτοπλοϊκών εταιριών της ΑΑ μετά το 2002 (έτος μερικής απελευθέρωσης), διαπίστωσα μεγάλο αριθμό στόχων, που επιβεβαιώνει την παραπάνω παραδοχή. Επίσης, η αναγκαιότητα για εφαρμογή σύγχρονου management στα πλαίσια ενός ανταγωνιστικού περιβάλλοντος υπήρξε καθοριστική (Διάγραμμα 1.3).

**Διάγραμμα 1.3:**  
Οι στόχοι των εταιριών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση,  
σύμφωνα με τα ΕΔΧ τους (2000-2010).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα:

1. *Εκσυγχρονισμός της λειτουργίας και των εταιρικών δομών.* Εφαρμογή αποτελεσματικού οργανογράμματος με σύγχρονες και αποτελεσματικές δομές λειτουργίας, βελτιώσεις στον εσωτερικό κανονισμό (λόγω και του ΔΚΑΔ/ISM code

<sup>22</sup> Εισαγωγή.

1998), αποτελεσματική λειτουργία εσωτερικού ελέγχου για την εφαρμογή εσωτερικού κανονισμού, εκπαίδευση και εξέλιξη ανθρώπινου δυναμικού, on-line δορυφορική σύνδεση όλων των πλοίων με το κεντρικό πληροφοριακό σύστημα των εταιριών, εισαγωγή ηλεκτρονικού εισιτηρίου (e-ticket), καθιέρωση προγράμματος ανταμοιβής «πιστών» πελατών (bonus miles) και καθιέρωση εισιτηρίων πολλαπλών διαδρομών (Κεφάλαια 7<sup>ο</sup> και 9<sup>ο</sup>).

2. *Βελτίωση παρεχόμενων υπηρεσιών από τα πλοία.* Τεχνικές βελτιώσεις προς πλήρωση των κριτηρίων της Στοκχόλμης, αναβάθμιση υπηρεσιών εστιατορίων και μπάρς, αναβάθμιση καταστημάτων και τηλεπικοινωνιών (internet).

3. *Μόνιμη αποκατάσταση ζημιών ταχύπλοων πλοίων.* Αντικατάσταση παλαιών μηχανών με νέες (λόγω συχνών βλαβών).

4. *Μείωση μακροπρόθεσμου δανεισμού.*

5. *Επέκταση δραστηριότητας σε όλο τον ελλαδικό χώρο και ταυτόχρονη προσπάθεια για μείωση του αριθμού των δρομολογίων.*

Ιδιαίτερα αυτός ο τελευταίος στόχος με απασχόλησε στα πλαίσια της ανάλυσής μου. Δεν είναι ευδιάκριτος στα ενημερωτικά δελτία των ακτοπλοϊκών εταιριών και για αυτό και προσπάθησα να τον αναζητήσω, αν υπάρχει, κυρίως μετά την απελευθέρωση της ΑΑ. Ως εργαλείο χρησιμοποίησα στατιστικά στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. για τους κατάπλους πλοίων (τόσο σε αριθμό όσο και σε Κ.Ο.Χ.) και για 7 από τα κυριότερα λιμάνια του Αιγαίου, μεταξύ των ετών 2001-2006 (Πίνακας 1.4 και Διαγράμματα 1.4 – 1.5).

Διαπίστωσα ότι υφίσταται διαχρονική αύξηση των κατάπλων των πλοίων (σε αριθμό), μεταξύ 2001-2006 (με εξαίρεση τα έτη 2004-2005, λόγω της μείωσης που παρατηρείται στα λιμάνια των Κυκλάδων). Η κατάσταση διαφοροποιείται σε ότι αφορά στους Κ.Ο.Χ. Μετά το 2004 υπάρχει εμφανής μείωση. Θα το εξηγούσα αυτό λόγω των κατάπλων των πλοίων μειωμένης χωρητικότητας συγκριτικά με τα προηγούμενα έτη, λαμβάνοντας υπόψη ότι ο αριθμός των πλοίων αυξήθηκε το ίδιο χρονικό διάστημα.

Πάντως, κατέληξα ότι οι κατάπλοι πλοίων, τόσο σε αριθμό όσο και σε Κ.Ο.Χ., αυξήθηκαν ποσοστιαία (Πίνακας 1.4) μετά την απελευθέρωση σε σχέση με πριν (26% έναντι 34% και -7% έναντι 30% αντίστοιχα). Θα υπέθετα λοιπόν ότι η άρση του Cabotage αύξησε τους κατάπλους των πλοίων (άρα και τα δρομολόγια) στα κυριότερα λιμάνια της χώρας, αντίθετα με το ότι περίμενε κανείς.

**Πίνακας 1.4:**

Κατάπλοι πλοίων (σε αριθμό και Κ.Ο.Χ.) στα κυριότερα ακτοπλοϊκά λιμάνια της Ελλάδας (2001-2006).

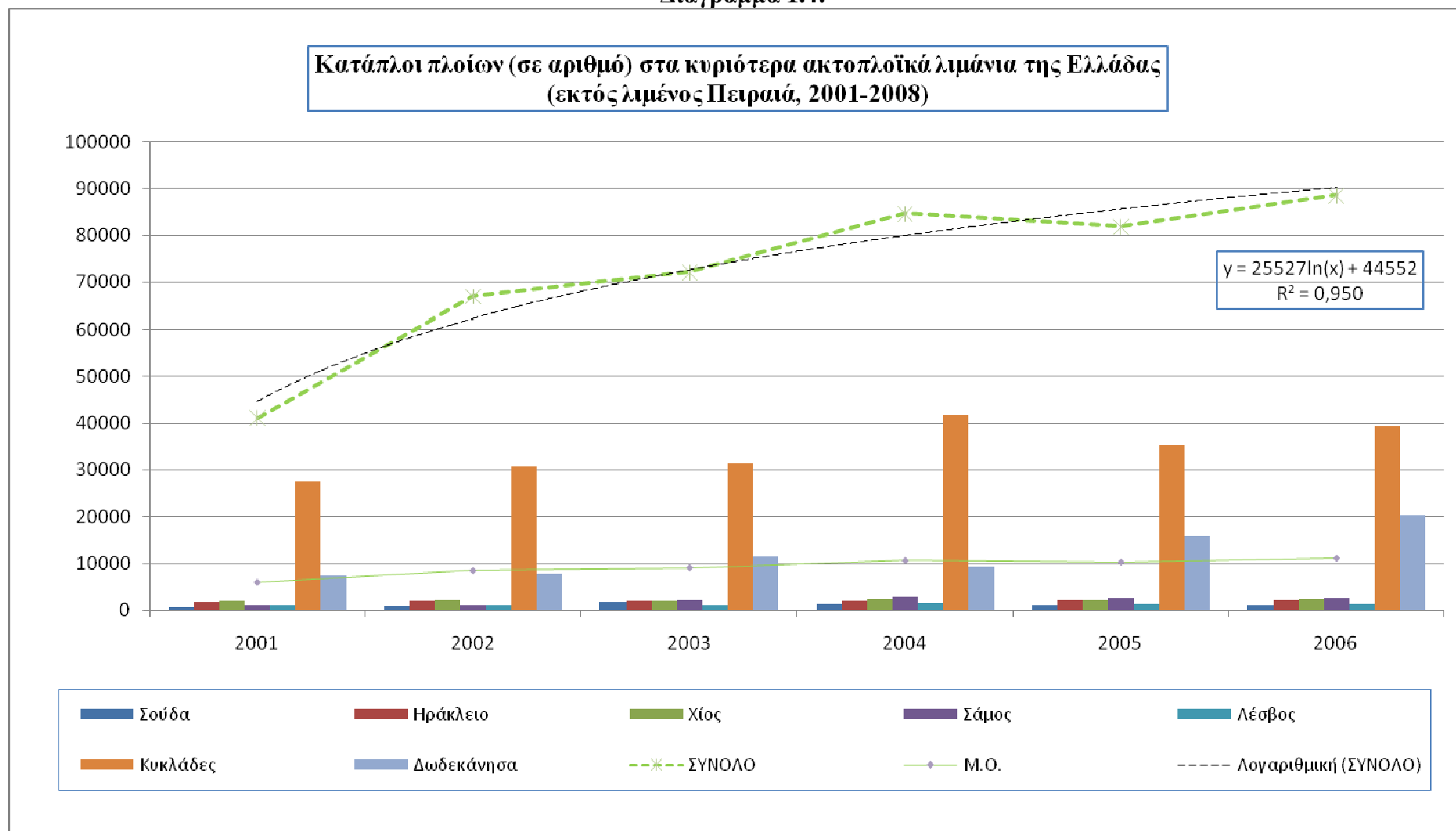
Λιμάνια	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.
Σούδα	566	1.852.981	957	6.107.141	1.698	7.767.809	1.224	7.376.607	1.154	6.242.590	1.075	5.464.781
Ηράκλειο	1.817	9.659.168	1.910	11.458.180	2.020	11.662.713	1.926	11.788.986	2.115	11.754.657	2.091	11.667.336
Χίος	2.001	5.678.685	2.089	6.629.610	1.887	6.674.623	2.408	8.060.651	2.218	7.640.586	2.441	8.128.534
Σάμος	1.023	2.170.092	1.036	2.197.256	2.067	4.673.960	2.899	7.595.168	2.587	7.816.517	2.683	7.938.659
Λέσβος	1.094	3.954.466	1.004	4.279.364	1.105	4.553.452	1.406	5.593.590	1.326	5.319.680	1.366	4.695.482
Κυκλάδες <sup>23</sup>	27.324	70.534.616	30.708	50.138.670	31.406	51.167.943	41.655	83.070.108	35.200	78.220.231	39.259	69.092.339
Δωδεκάνησα <sup>24</sup>	7.309	20.635.535	7.696	20.848.244	11.508	20.060.312	9.235	22.706.695	15.793	27.314.483	20.264	31.362.769
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>41.134</b>	<b>114.485.543</b>	<b>45.400</b>	<b>101.658.465</b>	<b>51.691</b>	<b>106.560.812</b>	<b>60.753</b>	<b>146.191.805</b>	<b>60.393</b>	<b>144.308.744</b>	<b>69.179</b>	<b>138.349.900</b>
<b>Μ.Ο.</b>	<b>5.876,3</b>	<b>16.355.077,6</b>	<b>6.485,7</b>	<b>14.522.637,9</b>	<b>7.384,4</b>	<b>15.222.973,1</b>	<b>8.679,0</b>	<b>20.884.543,6</b>	<b>8.627,6</b>	<b>20.615.534,9</b>	<b>9.882,7</b>	<b>19.764.271,4</b>
<i>% Μεταβολή</i>	-	-	<i>10,37%</i>	<i>-11,20%</i>	<i>13,86%</i>	<i>4,82%</i>	<i>17,53%</i>	<i>37,19%</i>	<i>-0,59%</i>	<i>-1,29%</i>	<i>14,55%</i>	<i>-4,13%</i>
<i>% Μεταβολή αριθμού κατάπλων πλοίων</i>	<i>2001-2003: 25,7%</i>						<i>2003-2006: 33,8%</i>					
<i>% Μεταβολή κατάπλων πλοίων σε Κ.Ο.Χ.</i>	<i>2001-2003: -6,92%</i>						<i>2003-2006: 29,8%</i>					

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Ε.Σ.Υ.Ε, 2010.

<sup>23</sup> Στις Κυκλάδες περιέλαβα τους λιμένες Γαυρίου, Θήρας, Μυκόνου, Νάξου, Πάρου, Σύρου και Τήνου.

<sup>24</sup> Στα Δωδεκάνησα περιέλαβα τους λιμένες Καλύμνου, Κω, Λέρου και Ρόδου.

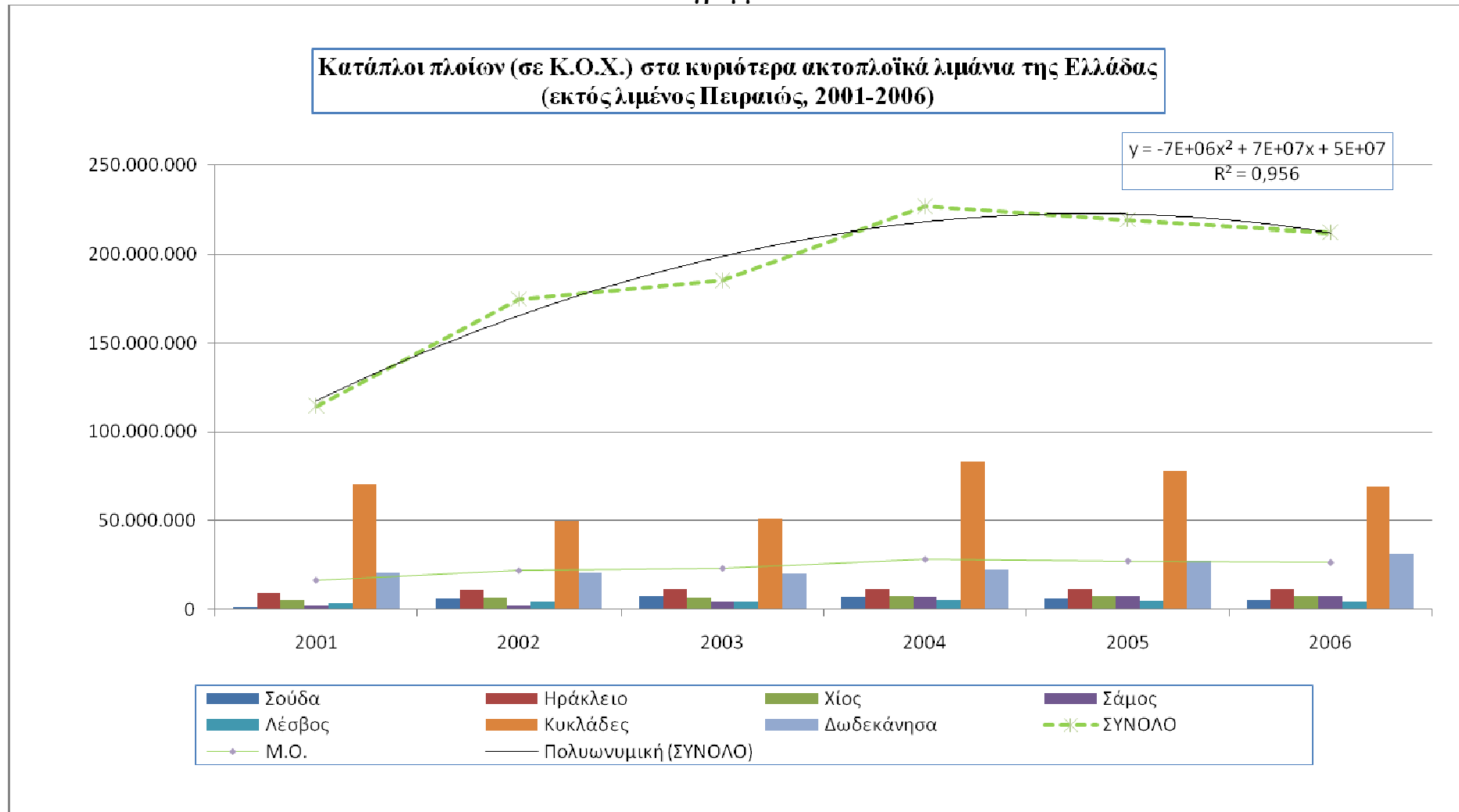
Διάγραμμα 1.4:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Ε.Σ.Υ.Ε., 2010.



Διάγραμμα 1.5:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Ε.Σ.Υ.Ε., 2010.

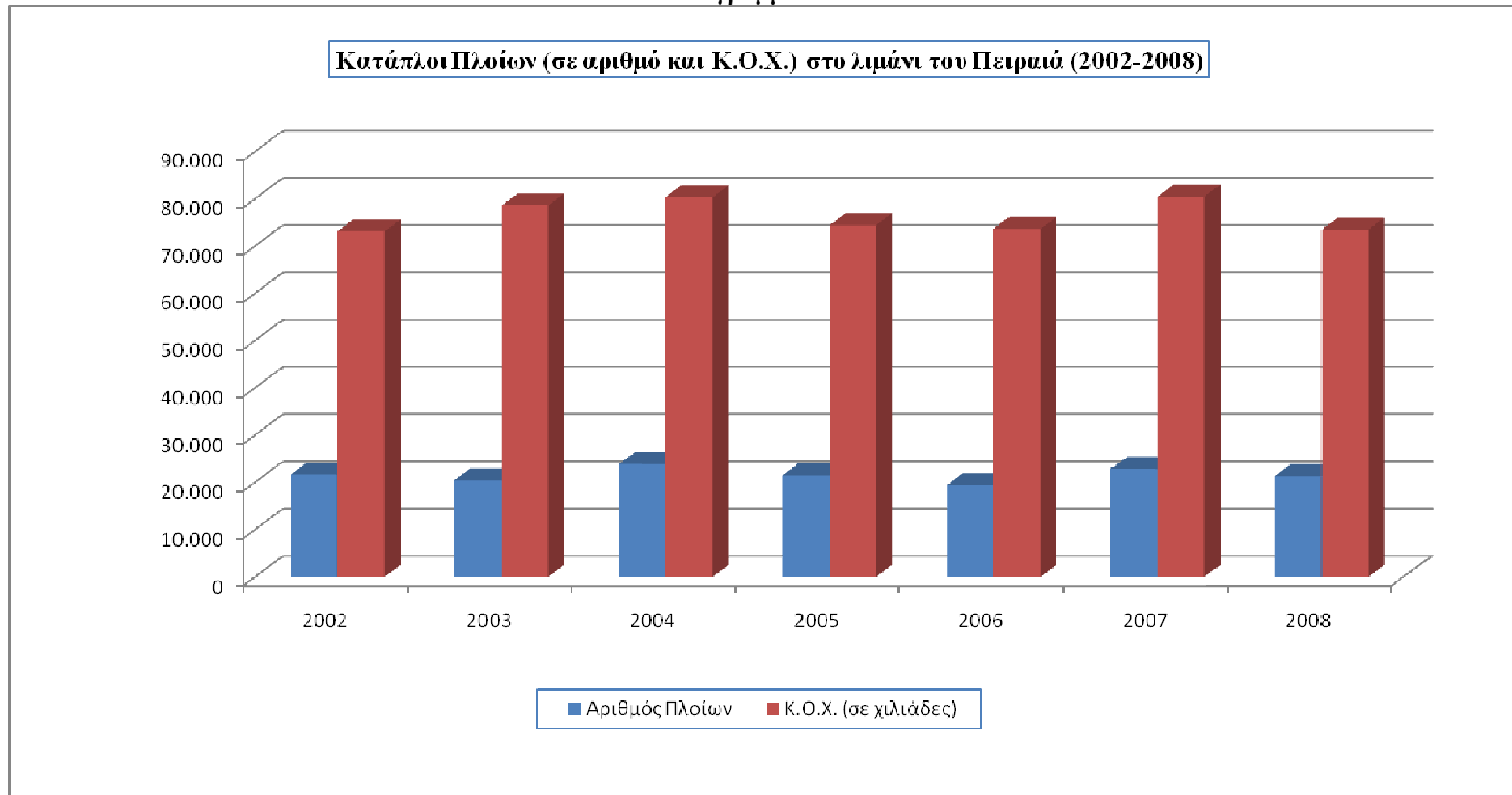
**Πίνακας 1.5:**

Κατάπλοι επιβατηγών πλοίων εσωτερικού (σε αριθμό και Κ.Ο.Χ.) στο λιμάνι του Πειραιά (2002-2008).

	2002		2003		2004		2005	
Λιμάνι	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.
Πειραιάς	21.651	73.082.876	20.409	78.582.183	23.823	80.305.715	21.448	74.405.435
<i>% Μεταβολή</i>	-	-	-5,7%	7,5%	16,7%	2,2%	-9,97%	-7,35%
	2006		2007		2008			
Λιμάνι	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.	Αριθμός Πλοίων	Κ.Ο.Χ.		
Πειραιάς	19.377	73.622.570	22.841	80.443.001	21.288	73.493.024		
<i>% Μεταβολή</i>	-9,66%	-1,05%	17,88%	9,26%	-6,80%	-8,64%		
<i>% Μεταβολή αριθμού κατάπλων πλοίων</i>	2003-2005: 5,09%				2006-2008: 9,86%			
<i>% Μεταβολή κατάπλων πλοίων σε Κ.Ο.Χ.</i>	2003-2005: -5,32%				2006-2008: -0,18%			
<b>Συνολική % Μεταβολή κατάπλων πλοίων 2003-2008: Αριθμός Πλοίων 4,31% &amp; Κ.Ο.Χ. -6,48%</b>								

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Ο.Λ.Π., 2010.

Διάγραμμα 1.6:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Ο.Λ.Π., 2010.

Επειδή ανέμενα πτώση του αριθμού των δρομολογίων μετά την απελευθέρωση, λόγω της μείωσης του ακτοπλοϊκού στόλου<sup>25</sup> και της προσπάθειας των ακτοπλόων να αυξήσουν τους συντελεστές πληρότητας των πλοίων τους και να μειώσουν το κόστος, διερεύνησα παραπέρα τους κατάπλους πλοίων (σε αριθμό και Κ.Ο.Χ.) για το λιμάνι του Πειραιά, μεταξύ 2002-2008 (Πίνακας 1.5 & Διάγραμμα 1.6).

Διαπίστωσα ότι κατά τη διάρκεια της μερικής απελευθέρωσης (2003-2005) υπήρξε αύξηση των κατάπλων των πλοίων (σε αριθμό/ 5%), αλλά όχι και σε Κ.Ο.Χ. (-5%). Κατά το διάστημα της πλήρους απελευθέρωσης (2006-2008) παρατήρησα μεγαλύτερες αυξήσεις στον αριθμό (+10%) και μικρότερες στους Κ.Ο.Χ. (-0,2%). Γενικότερα, μετά την απελευθέρωση (2003-2008), ο αριθμός των κατάπλων των πλοίων αυξήθηκε κατά περίπου 4%, ενώ οι κατάπλοι σε Κ.Ο.Χ. μειώθηκαν κατά 6%.

*Συμπεραίνω λοιπόν ότι ο αριθμός των δρομολογίων αυξήθηκε από πλοία μικρότερης χωρητικότητας.*

Αν και η έλλειψη στατιστικών στοιχείων για όλες τις ακτοπλοϊκές εταιρίες Αιγαίου είναι γεγονός, παρατήρησα μείωση του αριθμού των δρομολογίων/ διανυθέντων μιλίων (τουλάχιστο για τις εταιρίες Nel Lines, Hellenic Seaways και Blue Star Ferries), μετά τη μερική απελευθέρωση της αγοράς το Νοέμβριο του 2002 και έως την ουσιαστική απελευθέρωση το 2006 (Πίνακας 1.6). Μεταξύ 2006-2007 παρατηρώ και για τις τρεις εταιρίες αυξήσεις δρομολογίων, αποτέλεσμα σύμφωνο με την ανάλυση που προηγήθηκε για το λιμάνι του Πειραιά.

Εντύπωση μου προκάλεσε το γεγονός ότι για την εταιρία Blue Star Ferries, ενώ, μεταξύ 2005-2006, μειώθηκε ο αριθμός των ταξιδίων, αυξήθηκαν οι προορισμοί (χωρίς μεταβολή του στόλου της εταιρίας). Ήταν επιλογή της εταιρίας να μειώσει τα δρομολόγια στις μη επικερδείς γραμμές και να τοποθετήσει τα πλοία της σε πιο κερδοφόρες, αυξάνοντας κατά συνέπεια τα προσεγγιζόμενα λιμάνια.

---

<sup>25</sup> Βαθύτερη ανάλυση πιο κάτω.

**Πίνακας 1.6:**

Διανυθέντα μίλια ακτοπλοϊκών εταιριών Nel, HSW & Blue (2002-2007).

Έτος	Nel Lines (αριθμός κυκλικών δρομολογίων)	Nel Lines (διανυθέντα μίλια)	Hellenic Seaways (αριθμός διαδρομών)	Hellenic Seaways (διανυθέντα μίλια)	Blue Star Ferries (αριθμός προορισμών)	Blue Star Ferries (αριθμός ταξιδιών)
2000	1.187	-	-	-	-	-
2001	1.103	-	-	2.648.000	-	-
2002	1.074	-	-	2.162.000	25	5.531
2003	1.002	-	-	1.912.000	28	6.797
2004	942	265.280	31.021	1.792.000	26	6.372
2005	664	257.716	28.502	1.629.000	21	4.745
2006	514	213.512	27.949	1.675.000	24	4.139
2007	1.400	345.702	28.398	-	25	4.327

Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης Nel, Blue & HSW, 2000-2008.

Στα πλαίσια επομένως μιας πιο διεξοδικής ανάλυσης, αναζήτησα στατιστικά στοιχεία για τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Επέλεξα τους μήνες που εμφανίζουν τη μεγαλύτερη επιβατική κίνηση (μήνες αιχμής) και κατέληξα σχεδόν στα ίδια αποτελέσματα με πριν (Πίνακας 1.7). Ο αριθμός των δρομολογίων εμφανίζει οριακή αύξηση το 2008 (και μείωση το 2009, με ποσοστιαία μεταβολή 2007-2009 της τάξης του -3% περίπου). Μάλιστα, λαμβάνοντας υπόψη τους επιβάτες ανά δρομολόγιο προκύπτει ότι το 2008 κατά μέσο όρο τα πλοία ταξίδευαν με χαμηλότερη πληρότητα από το 2007 (υπέθεσα με σταθερό τον αριθμό τους). Το 2009 η κατάσταση όμως άλλαξε κάτω από την πίεση της τρέχουσας ύφεσης<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Μεταξύ 2009-2010 η μείωση των δρομολογίων για ορισμένες ακτοπλοϊκές γραμμές συνεχίζεται. Το χρονικό διάστημα 1-20/7/2010 εκτελέστηκαν 525 δρομολόγια (4 λιγότερα από το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2009) προς τα νησιά του Αιγαίου, την Κρήτη και τα Δωδεκάνησα (ΚΛΠ, 2010).

**Πίνακας 1.7:**

Αριθμός δρομολογίων ΑΑ από το λιμάνι του Πειραιά για τα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη τους θερινούς μήνες (2007-2008).

Μήνες	2007	Αρ. Επιβ.	2008	Αρ. Επιβ.	2009	Αρ. Επιβ.
Ιούνιος	608	388.048	666	408.098	642	-
Ιούλιος	923	759.655	885	708.384	853	-
Αύγουστος <sup>27</sup>	353	380.155	347	339.629	335	-
<b>Σύνολο</b>	<b>1.884</b>	<b>1.527.858</b>	<b>1.896</b>	<b>1.456.111</b>	<b>1.830</b>	<b>1.477.807</b>
<b>Επιβάτες/ δρομολόγιο</b>	<b>811</b>		<b>767</b>		<b>808</b>	
<b>% Μεταβολή αριθμού δρομολογίων 2007-2009</b>					<b>-2,87%</b>	
<b>% Μεταβολή αριθμού επιβατών 2007-2009</b>					<b>-3,28%</b>	

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Υ.Ε.Ν., 2010.

Κατέληξα στα ίδια συμπεράσματα εξετάζοντας τον αριθμό δρομολογίων της ΑΑ από το λιμάνι του Πειραιά τις ημέρες της Μεγάλης Εβδομάδας (Πάσχα) για τα έτη 2004-2006 (Πίνακας 1.8)<sup>28</sup>. Δηλαδή μεταξύ 2005 – 2006 υπάρχει μείωση δρομολογίων.

**Πίνακας 1.8:**

Αριθμός δρομολογίων ΑΑ από το λιμάνι του Πειραιά τις ημέρες της Μεγάλης Εβδομάδας (2003-2006).

Ημέρα	2004	2005	% δρομολογίων κάθε ημέρας στο σύνολο του 2005	2006	% δρομολογίων κάθε ημέρας στο σύνολο του 2006
Μ. Δευτέρα	-	28	18,1%	24	16,6%
Μ.Τρίτη	-	19	12,3%	18	12,4%
Μ.Τετάρτη	-	27	17,4%	26	17,9%
Μ.Πέμπτη	-	34	21,9%	30	20,7%
Μ.Παρασκευή	-	23	14,9%	25	17,2%
Μ.Σάββατο	-	20	12,9%	18	12,4%
Κυριακή Πάσχα	-	4	2,5%	4	2,8%
<b>Σύνολο</b>	<b>144</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>	<b>145</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Υ.Ε.Ν., 2010.

<sup>27</sup> Τα δρομολόγια του Αυγούστου αφορούν μέχρι τις 11 του μήνα αυτού.

<sup>28</sup> Οι ημέρα του Πάσχα που παρουσιάζει τη μεγαλύτερη κίνηση είναι η Μ. Πέμπτη. Αυτό είναι φυσιολογικό διότι οι ταξιδιώτες εκτός από το Σαββατοκύριακο επιλέγουν και την Παρασκευή για τριήμερες διακοπές.

Προκύπτει ότι:

(1) Σε 6 λιμάνια του Αιγαίου (εκτός Πειραιά) υφίσταται διαχρονική αύξηση των κατάπλων πλοίων σε αριθμό, μεταξύ 2001-2006, ενώ σε *Κ.Ο.Χ.* υφίσταται μείωση μετά το 2004. Μετά την απελευθέρωση, οι κατάπλοι των πλοίων (και τα δρομολόγια), τόσο σε αριθμό όσο και σε *Κ.Ο.Χ.* αυξήθηκαν ποσοστιαία σε σχέση με πριν.

(2) Για το λιμάνι του Πειραιά, κατά τη διάρκεια της μερικής απελευθέρωσης (2003-2005), υπήρξε αύξηση των κατάπλων πλοίων σε *αριθμό*, αλλά όχι και σε *Κ.Ο.Χ.*, ενώ κατά το διάστημα της πλήρους απελευθέρωσης (2006-2008) υπήρξαν μεγαλύτερες αυξήσεις στον *αριθμό* και μικρότερες στους *Κ.Ο.Χ.* Γενικότερα, μετά την απελευθέρωση (2003-2008), ο αριθμός των κατάπλων των πλοίων αυξήθηκε, ενώ οι κατάπλοι σε *Κ.Ο.Χ.* μειώθηκαν, δηλαδή ο αριθμός των δρομολογίων αυξήθηκε, αλλά από πλοία μικρότερης χωρητικότητας (οι ακτοπλόοι έτρεξαν μικρότερα πλοία). Αυτό σημαίνει για τους χρήστες ότι ενδέχεται να μην μπορέσουν να ταξιδέψουν τις ώρες που επιθυμούν λόγω υπερ-πληρότητας των διαθέσιμων πλοίων.

(3) Λαμβάνοντας υπόψη στοιχεία δρομολογίων ανά εταιρία υπήρξε μείωση του αριθμού των δρομολογίων/ διανυθέντων μιλίων μετά τη θεωρητική απελευθέρωση της αγοράς το Νοέμβριο του 2002 και έως την ουσιαστική απελευθέρωση του 2006. Μεταξύ 2006-2007 υπάρχουν αυξήσεις δρομολογίων.

(4) Στους θερινούς μήνες αιχμής, ο αριθμός των δρομολογίων εμφανίζει οριακή αύξηση το 2008 και *μείωση* το 2009. Το 2008 κατά μέσο όρο τα πλοία ταξίδευαν με χαμηλότερη πληρότητα από το 2007 (υπέθεσα ως σταθερό τον αριθμό τους). Το 2009 η κατάσταση άλλαξε.

6. *Ανανέωση στόλου (λόγω του προβλεπόμενου ανταγωνισμού από τους ακτοπλόους).*

Στις παραπάνω περιπτώσεις όπου ο στόχος δεν ήταν η βραχυχρόνια μεγιστοποίηση κέρδους, η προσφορά δεν εξαρτάται από την τιμή, αλλά από την υλοποίηση των επιδιωκόμενων στόχων, ακόμα και με βραχυχρόνιες ζημίες, για την ακτοπλοϊκή επιχείρηση. Το ζητούμενο φαίνεται να είναι εδώ περισσότερο η *μακροχρόνια προσδωκόμενη κερδοφορία*.

#### **1.4.5 Ο αριθμός και η οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων της ΑΑ.**

Όσο αυξάνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων σε μια αγορά, τόσο αυξάνεται η προσφορά στην αγορά αυτή. Το ίδιο συμβαίνει και στην ΑΑ. Ιδιαίτερα σήμερα, μετά την άρση του Cabotage, με είσοδο νέων επιχειρήσεων (κυρίως στις γραμμές υψηλής ζήτησης), η προσφορά αναμένω να γίνει μεγαλύτερη (π.χ. από τον Grimaldi). Κάτι

ανάλογο συμβαίνει και με την χρηματοοικονομική κατάσταση των εταιριών. Όσο καλύτερη είναι αυτή, τόσο μεγαλύτερη προσφορά αναμένεται (σύμφωνα με τη θεωρία).

*Ποια είναι όμως η οικονομική κατάσταση των εταιριών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση;*

Παρακάτω, θα παραθέσω τις απόψεις μου συγκρίνοντας τα χρηματοοικονομικά τους στοιχεία. Η κύρια επιδίωξή μου είναι φυσικά η εξαγωγή συμπερασμάτων, πριν και μετά, την απελευθέρωση της αγοράς.

#### **(α) Σύγκριση μεταφορικών και χρηματοοικονομικών στοιχείων κυριότερων εταιριών της ΑΑ (1995-2006)**

Παρουσιάζω το μεταφορικό έργο των κυριότερων εταιριών της ΑΑ καθώς και τις χρηματοοικονομικές τους επιδόσεις. Χρησιμοποιώντας γραμμές τάσης θα επιλέξω την καταλληλότερη συνάρτηση (κριτήριο  $R^2$ ) ώστε να προβάλω τα αποτελέσματά τους σε χρονικό ορίζοντα 3 ετών.

Διάλεξα τις ακτοπλοϊκές εταιρίες: «ANEK LINES, MINOAN LINES, BLUE STAR FERRIES, NEL LINES, HELLENIC SEAWAYS», λόγω κυρίως του μεγέθους τους και του υψηλού κύκλου εργασιών που παρουσιάζουν.

Φυσικά οι τεχνικές πρόβλεψης είναι εξαιρετικά επιρρεπείς στα λάθη και οι προβλέψεις μου θα πρέπει ν' γίνουν δεκτές με επιφύλαξη. Μετά την απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ, οι επιχειρήσεις πρέπει να λαμβάνουν συνεχώς αποφάσεις που στηρίζονται σε ό,τι αναμένουν να συμβεί, με συνέπεια να υποχρεούνται να κάνουν έμμεσες και συνεχείς προβλέψεις, ακόμα και όταν αυτές δεν είναι ακριβείς (Mansfield, 1996).

Η μέθοδος πρόβλεψης που θα χρησιμοποιήσω (χρήση Excel) είναι η «άμεση προέκταση τάσης». Λαμβάνοντας ετήσια στοιχεία για κάποια περίοδο ετών και εξάγοντας τους μέσους όρους των στοιχείων αυτών, θα τους προεκτείνω μελλοντικά. Η διαδικασία φυσικά υποθέτει ότι η παρελθούσα τάση θα συνεχίσει να υφίσταται. Επιπλέον η τάση αυτή αποτελεί τον κύριο παράγοντα που θα προσδιορίσει το υπό εξέταση μέγεθος κατά τα προσεχή έτη.

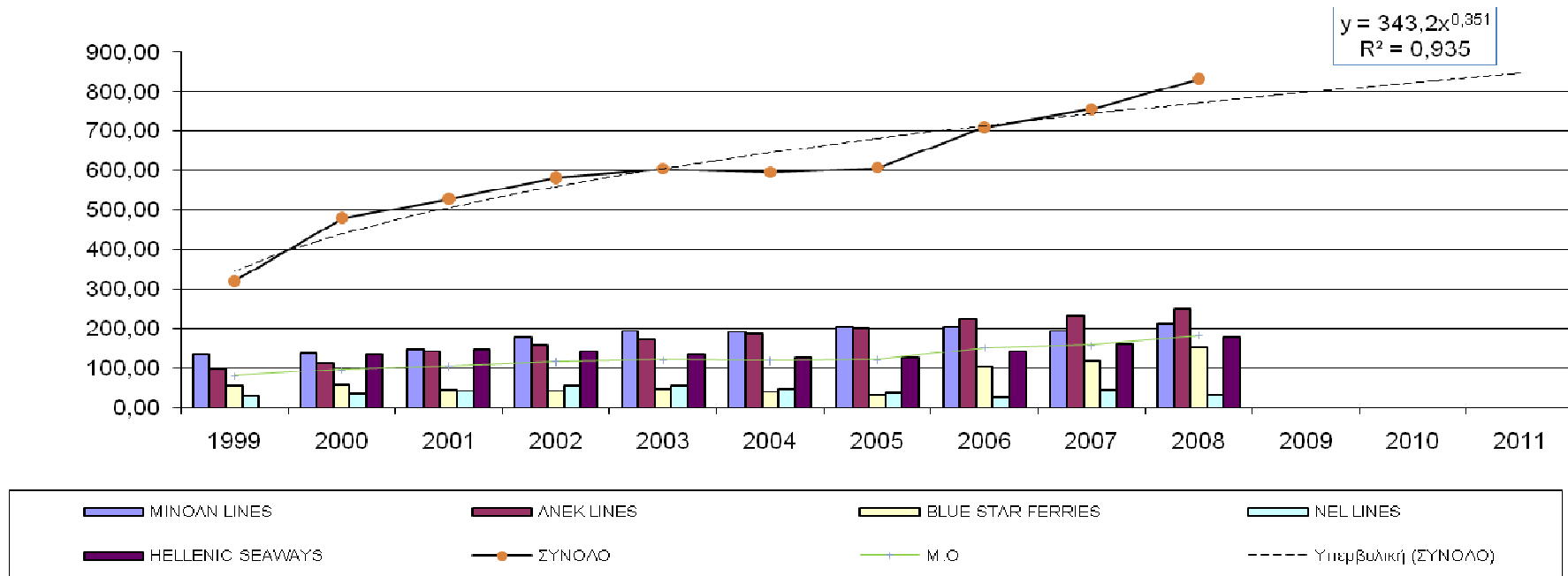
Αποσκοπώ να διαπιστώσω τη βελτίωση ή τη χειροτέρευση της χρηματοοικονομικής κατάστασης των ακτοπλοϊκών εταιριών με την άρση του Cabotage.

Πιο συγκεκριμένα (Διαγράμματα 1.7-1.12):



Διάγραμμα 1.7<sup>29</sup>:

**Κύκλος Εργασιών Εσωτερικού Κυριότερων Ακτοπλοϊκών Εταιριών Αιγαίου (1999-2008, με πρόβλεψη 2009-2011)**



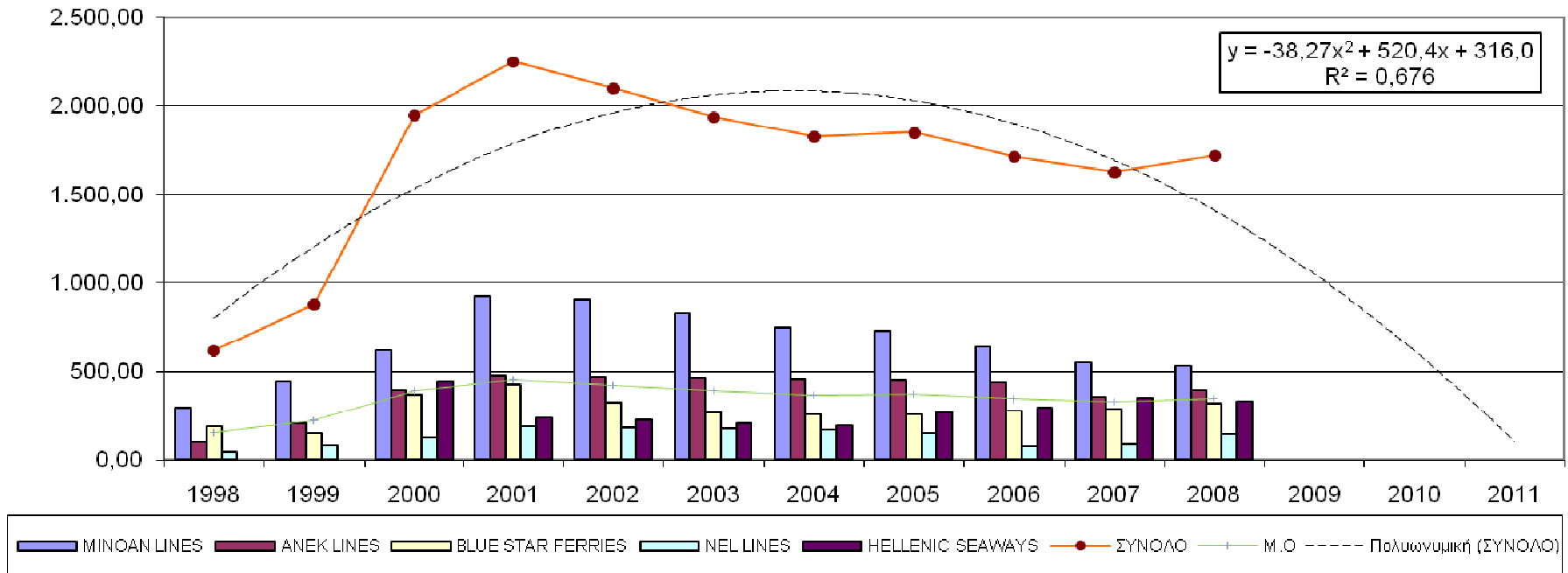
Γραμμική	$Y = 45,40X + 351,4$	$R^2 = 0,91$
Λογαριθμική	$Y = 187,3\ln(x) + 318,3$	$R^2 = 0,905$
Πολυωνομική	$Y = -0,846X^2 + 54,71X + 332,8$	$R^2 = 0,91$
<b>Υπερβολική</b>	<b><math>Y = 343,2X^{0,351}</math></b>	<b><math>R^2 = 0,935</math></b>
Εκθετική	$Y = 374,3e^{0,080X}$	$R^2 = 0,84$

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2006.

<sup>29</sup> Λόγω αναπροσαρμογής των ναύλων της ακτοπλοΐας (μετά την άρση του Cabotage) και αύξησης της τουριστικής κίνησης, ο συνολικός κύκλος εργασιών αυξάνεται (με εξαίρεση το έτος 2004) μέχρι και το έτος 2008. Μεταξύ 2009-2011 προβλέπεται περαιτέρω αύξηση. (Χρησιμοποίησα την υπερβολική συνάρτηση καθώς εμφάνισε την καλύτερη δυνατή προσαρμογή με  $R^2=0,935$ ).

Διάγραμμα 1.8<sup>30</sup>:

Σύνολο Παγίων κεφαλαίων Κυριότερων Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου  
(1998-2008, με πρόβλεψη 2009-2011)

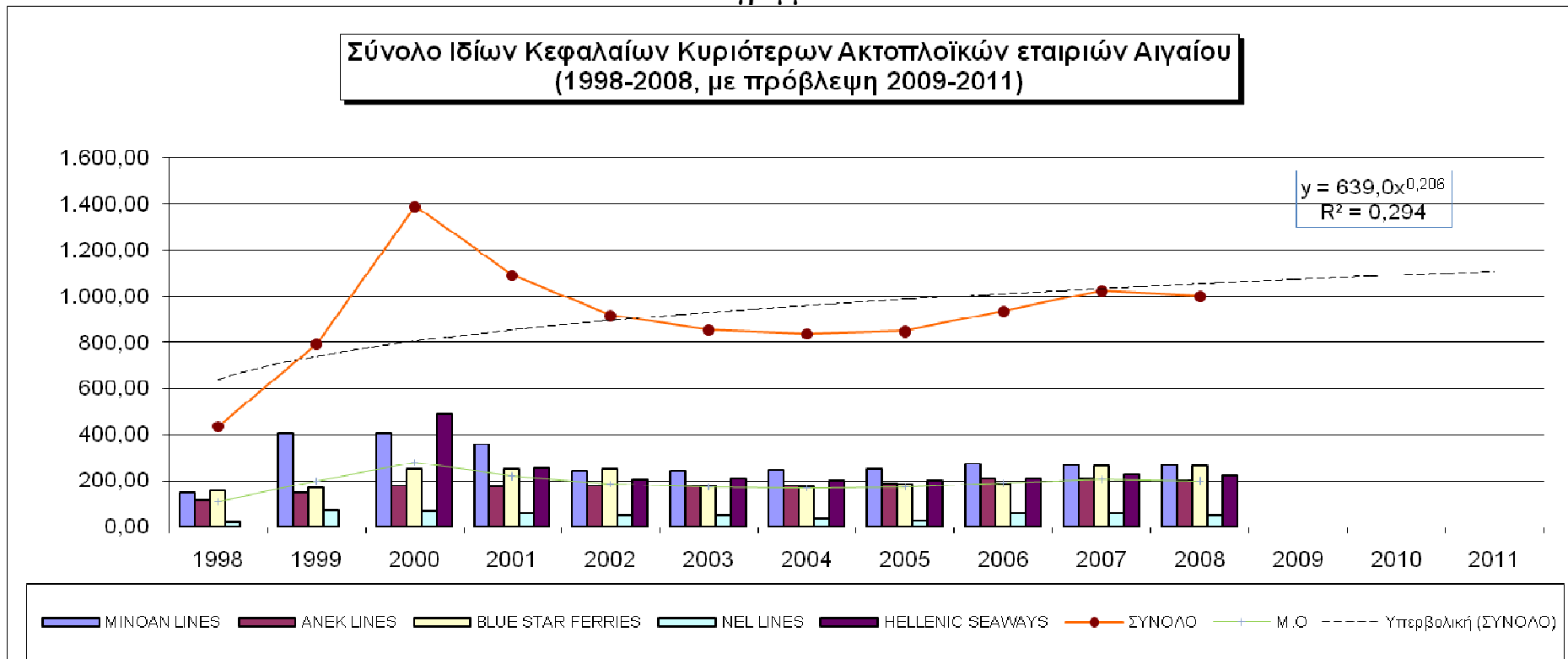


Γραμμική	$Y = 61,14X + 1311$	$R^2 = 0,2$
Λογαριθμική	$Y = 426,7\ln(x) + 998,9$	$R^2 = 0,4$
<b>Πολυωνυμική</b>	<b><math>Y = -38,27X^2 + 520,4X + 316</math></b>	<b><math>R^2 = 0,7</math></b>
Υπερβολική	$Y = 851,9X^{0,389}$	$R^2 = 0,5$
Εκθετική	$Y = 1.099, e^{0,060X}$	$R^2 = 0,3$

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2006.

<sup>30</sup>Ο μέσος όρος των παγίων κεφαλαίων εμφανίζει σταδιακή μείωση μέχρι και το 2007. Αυτό δικαιολογείται από τη μείωση του ακτοπλοϊκού στόλου. Υφίσταται μια μικρή αύξηση το 2008<sup>30</sup>. Προβλέπω πτωτική πορεία και μελλοντικά. Καλύτερη προσαρμογή επέδειξε η πολυωνυμική συνάρτηση ( $R^2=0,7$ ).

Διάγραμμα 1.9<sup>31</sup>:

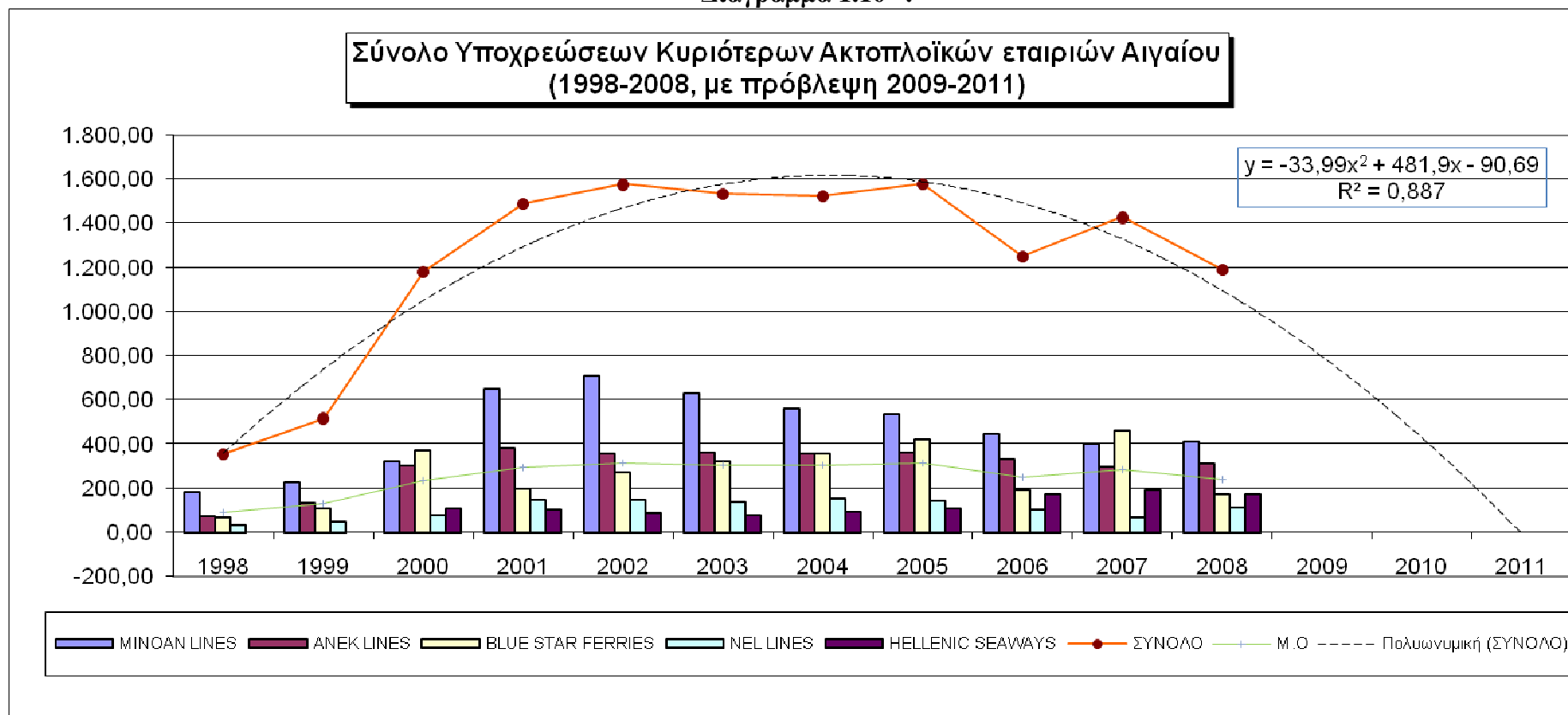


Γραμμική	$Y = 16,46X + 819,1$	$R^2 = 0,06$	Υπερβολική	$Y = 639,0X^{0,206}$	$R^2 = 0,3$
Λογαριθμική	$Y = 123,56\ln(x) + 721,3$	$R^2 = 0,16$	Εκθετική	$Y = 738,01e^{0,030x}$	$R^2 = 0,13$
Πολυωνυμική	$Y = -6,792X^2 + 97,97X + 642,5$	$R^2 = 0,13$			

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1998-2009.

<sup>31</sup> Η περίπτωση των ιδίων κεφαλαίων είναι αξιοσημείωτη, καθώς δείχνει την αδυναμία καθολικής προέκτασης των χρονολογικών σειρών στο μέλλον. Καμία από τις συναρτήσεις δεν εμφανίζει υψηλό συντελεστή προσδιορισμού, με συνέπεια η πρόβλεψη να είναι ατυχής. Χάριν ευκολίας και λογικής συνέχειας των προαναφερθέντων, χρησιμοποιώ την υπερβολική συνάρτηση. Τα ίδια κεφάλαια εμφανίζουν πτωτική πορεία μεταξύ 2000-2004 (λόγω κυρίως ζημιών από την υποτίμηση συμμετοχών και χρεογράφων, ζημιών χρήσης, αναπροσαρμογών αξιών πλοίων και χρεογράφων και μείωσης των λογαριασμών «διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο» και «αποτελέσματα εις νέον»). Μετά το 2004 αρχίζουν και αυξάνονται (εξαιτίας της αύξησης των κερδών), ενώ μόνο το 2008 υπάρχει μια μικρή μείωση (λόγω της φθίνουσας κερδοφορίας των ακτοπλοϊκών εταιριών). Προβλέπεται σταθερά ανοδική τάση έως και το 2011. Προκρίθηκε η υπερβολική συνάρτηση,  $R^2 = 0,3$ .

Διάγραμμα 1.10<sup>32</sup>:



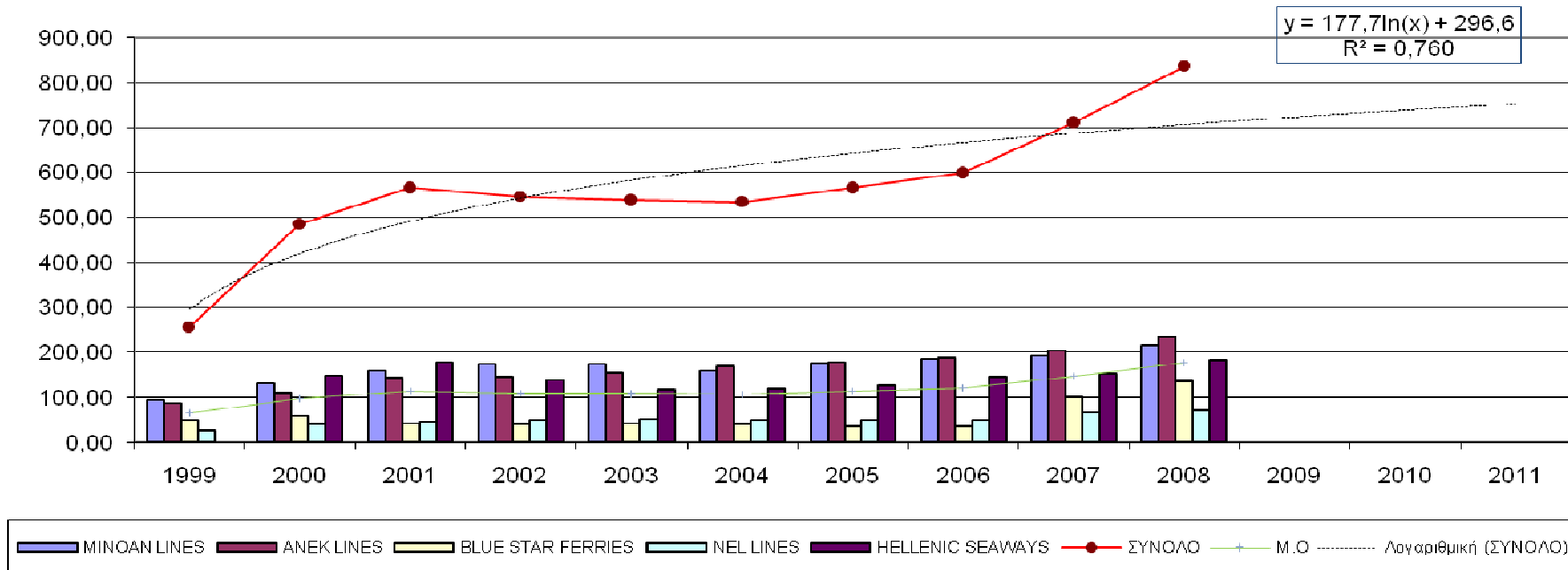
Γραμμική	$Y = 74,03X + 793,1$	$R^2 = 0,34$	Υπερβολική	$Y = 470,7X^{0,552}$	$R^2 = 0,68$
Λογαριθμική	$Y = 443,4\ln(x) + 531,6$	$R^2 = 0,61$	Εκθετική	$Y = 644,5e^{0,094x}$	$R^2 = 0,39$
<b>Πολυωνυμική</b>	<b><math>Y = -33,99X^2 + 481,9X - 90,69</math></b>	<b><math>R^2 = 0,89</math></b>			

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1998-2009.

<sup>32</sup> Η προέκταση της τάσης βρίσκει ικανοποιητική εφαρμογή. Η πολυωνυμική συνάρτηση δίνει εξαιρετικά αποτελέσματα στο εγχείρημα για μελλοντική προβολή των δεδομένων ( $R^2 = 0,89$ ). Οι υποχρεώσεις παρουσιάζουν πτωτική πορεία, μετά το έτος 2002 (με εξαίρεση το 2005) εξαιτίας κυρίως της προσπάθειας των εταιριών για μείωση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεών τους. Μέχρι εκείνο το σημείο η αύξηση ήταν έντονη, λόγω του υψηλού δανεισμού των εταιριών. Μεταξύ 2005-2008 υφίσταται διαχρονική μείωση<sup>32</sup>. Αναμένεται περαιτέρω μείωση έως το 2011.

Διάγραμμα 1.11<sup>33</sup>:

Σύνολο Εξόδων Κυριότερων Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου  
(1999-2008, με πρόβλεψη 2009-2011).



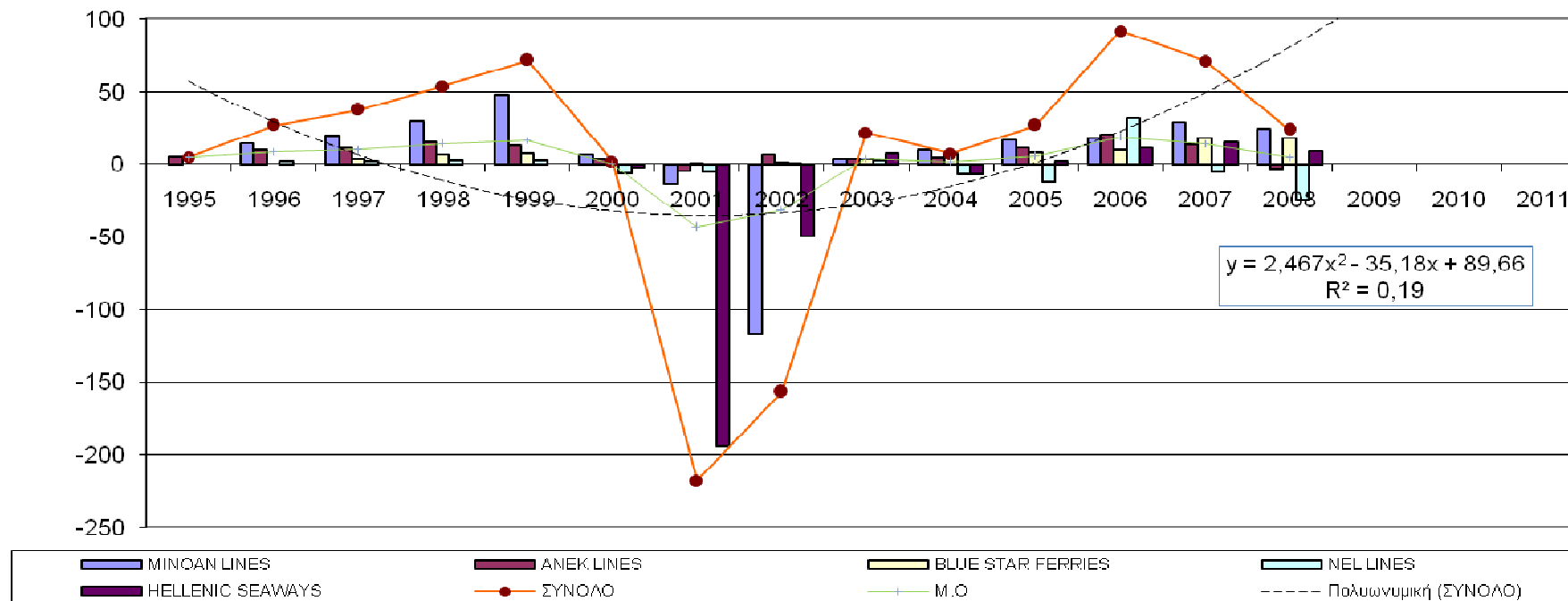
Γραμμική	$Y = 42,66X + 330,5$	$R^2 = 0,75$	Υπερβολική	$Y = 309,5X^{0,373}$	$R^2 = 0,79$
Λογαριθμική	$Y = 177,7\ln(x) + 296,6$	$R^2 = 0,76$	Εκθετική	$Y = 344,5e^{0,083x}$	$R^2 = 0,67$
Πολυωνυμική	$Y = 0,570X^2 + 36,38X + 343,0$	$R^2 = 0,75$			

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2006.

<sup>33</sup> Ο μέσος όρος του συνόλου των εξόδων (κόστος εκμετάλλευσης, έξοδα διοίκησης και διάθεσης, χρηματοοικονομικά έξοδα) των κυριότερων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, βρίσκει την ικανοποιητικότερη εφαρμογή στην «υπερβολική» συνάρτηση. Το σύνολο των εξόδων (κόστος εκμετάλλευσης, έξοδα διοίκησης και διάθεσης, χρηματοοικονομικά έξοδα) εμφανίζει σχετική σταθερότητα μεταξύ 2001-2004. Χαρακτηριστική είναι η ανοδική τάση των εξόδων μετά την απελευθέρωση (λόγω κυρίως των επενδύσεων των ακτοπλοϊκών εταιριών στις γραμμές υψηλής ζήτησης και της ανόδου της τιμής των καυσίμων). Η αύξηση προβλέπω ότι θα συνεχιστεί (σημειώνω ότι με την εισαγωγή των διεθνών λογιστικών προτύπων, μετά το 2004, τα στοιχεία μου δεν ήταν συγκρίσιμα. Συνεπώς χρησιμοποίησα τις ποσοστιαίες μεταβολές των νέων στοιχείων και αύξησα σύμφωνα με αυτές τα παλιά). Επιλέχθηκε η υπερβολική συνάρτηση ( $R^2 = 0,79$ ).

Διάγραμμα 1.12<sup>34</sup>:

Σύνολο Κερδών Προ Φόρων Κυριότερων Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου  
(1998-2008, με πρόβλεψη 2009-2011)



Γραμμική	$Y = 1,817X - 9,022$	$R^2 = 0,0$
Λογαριθμική	$Y = -1,43 \ln(x) + 7,195$	$R^2 = 0,0$
<b>Πολυωνυμική</b>	<b><math>Y = 2,467X^2 - 35,18X + 89,66</math></b>	<b><math>R^2 = 0,2</math></b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1995-2009.

<sup>34</sup> Χρήζει αναφοράς και η εξέλιξη του μέσου όρου των κερδών προ φόρων των κυριότερων εταιριών ΑΑ. Υφίσταται άνοδος των κερδών μετά το έτος 2001 και έως το έτος 2006 (με εξαίρεση το έτος 2004, λόγω κυρίως των πολύ υψηλών τιμών των καυσίμων). Στην συνέχεια επήλθε η πλήρης απελευθέρωση των ναύλων της ΑΑ, τα κέρδη μειώνονται αισθητά (έως και το 2008, λόγω κυρίως της μεγάλης αύξησης των εξόδων). Παρόλα αυτά διαφαίνεται τάση για άνοδο των κερδών στο μέλλον. Επιλογή πολυωνυμικής τάσης ( $R^2 = 0,2$ ).

**(β) Ενδιάμεσα συμπεράσματα χρηματοοικονομικής ανάλυσης της προσφοράς των κυριότερων εταιριών της ΑΑ<sup>35</sup>**

Τα παρακάτω συμπεράσματα εξήγαγα για τις πέντε κυριότερες εταιρίες της ΑΑ μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς<sup>36</sup> (2004-2008):

1. Μείωση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεών τους (-22%).
2. Αύξηση στα ίδια κεφάλαια (+19,5%) και στα έξοδα<sup>37</sup> τους (+56,43%).
3. Μείωση στα πάγια κεφάλαια κατά 6%.
4. Σημαντική αύξηση κόστους των καυσίμων, λόγω αυξημένης τιμής πετρελαίου (+36% μεταξύ 2004-2005 και +21% μεταξύ 2005-2006).
5. Αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών (+40%), και,
6. βελτίωση καθαρών αποτελεσμάτων για το σύνολο των εταιριών (+215%).

Η μέθοδος πρόβλεψης, «άμεση προέκταση τάσης», έδειξε ότι:

(α) Λόγω αναπροσαρμογής των ναύλων της ακτοπλοΐας (μετά την άρση του Cabotage) και αύξησης της τουριστικής κίνησης, ο συνολικός κύκλος εργασιών αυξάνεται (με εξαίρεση το έτος 2004) μέχρι και το έτος 2008. Μεταξύ 2009-2011 προβλέπω περαιτέρω επιβράδυνση.

(β) Ο μέσος όρος των παγίων κεφαλαίων εμφανίζει σταδιακή μείωση μέχρι και το 2007. Αυτό δικαιολογείται από τη μείωση του ακτοπλοϊκού στόλου (λόγω ορίου ηλικίας). Υφίσταται μια μικρή αύξηση το 2008<sup>38</sup>. Προβλέπω πτωτική πορεία μελλοντικά.

(γ) Τα ίδια κεφάλαια εμφανίζουν πτωτική πορεία μεταξύ 2000-2004 (λόγω κυρίως ζημιών από την υποτίμηση συμμετοχών και χρεογράφων, ζημιών χρήσης, αναπροσαρμογών αξιών πλοίων και χρεογράφων και μείωσης των λογαριασμών «διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο» και «αποτελέσματα σε νέο»). Μετά το 2004 αρχίζουν και αυξάνονται (εξαιτίας της αύξησης των κερδών), ενώ μόνο το 2008 υπάρχει μια μικρή μείωση (λόγω της φθίνουσας κερδοφορίας των ακτοπλοϊκών εταιριών). Προβλέπω σταθερά ανοδική τάση έως και το 2011.

(δ) Οι υποχρεώσεις παρουσιάζουν πτωτική πορεία, μετά το έτος 2002 (με εξαίρεση το 2005) εξαιτίας κυρίως της προσπάθειας των εταιριών για μείωση των

---

<sup>35</sup> Τα περισσότερα ποσοστιαία αποτελέσματα εμφανίζονται αναλυτικά στο παράρτημα του 1<sup>ου</sup> κεφαλαίου.

<sup>36</sup> Θεωρώ ως τέτοια ημερομηνία την 01/01/2004, στα πλαίσια διευκόλυνσης της ανάλυσής μου, αν και προηγουμένως έχω υποθέσει ως τέτοια την 01/01/2003.

<sup>37</sup> Κόστος εκμετάλλευσης πλοίων, έξοδα διοίκησης και διάθεσης και χρηματοοικονομικά έξοδα.

<sup>38</sup> Λόγω κυρίως αναπροσαρμογής των λογιστικών καταστάσεων της Nel Lines.

βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεών τους. Μέχρι εκείνο το σημείο, η αύξηση ήταν έντονη λόγω του υψηλού δανεισμού των εταιριών. Μεταξύ 2005-2008 υφίσταται διαχρονική μείωση<sup>39</sup>. Αναμένω παραπέρα μείωση, τουλάχιστο έως το 2011.

(ε) Το σύνολο των εξόδων (κόστος εκμετάλλευσης, έξοδα διοίκησης και διάθεσης, χρηματοοικονομικά έξοδα) εμφανίζει σχετική σταθερότητα μεταξύ 2001-2004. Χαρακτηριστική είναι η ανοδική τάση των εξόδων (κόστος εκμετάλλευσης, έξοδα διοίκησης και διάθεσης, χρηματοοικονομικά έξοδα) μετά την απελευθέρωση (λόγω κυρίως επενδύσεων των ακτοπλοϊκών εταιριών στις γραμμές υψηλής ζήτησης και της ανόδου της τιμής των καυσίμων). Η αύξηση αυτή προβλέπω ότι θα συνεχιστεί.

(στ) Υφίσταται άνοδος των κερδών μετά το έτος 2001 και έως το έτος 2006 (με εξαίρεση το έτος 2004, λόγω κυρίως των πολύ υψηλών τιμών των καυσίμων). Στην συνέχεια, οπότε και επήλθε η πλήρης απελευθέρωση των ναύλων της ΑΑ, τα κέρδη μειώθηκαν αισθητά (έως και το 2008, λόγω κυρίως της μεγάλης αύξησης των εξόδων). Παρόλα αυτά διαφαίνεται τάση για άνοδο κερδών στο μέλλον μετά το πέρας (2013) της διεθνούς χρηματοπιστωτικής κρίσης (2009-2013).

#### **1.4.6 Οι προβλέψεις των ακτοπλοίων για την μελλοντική εξέλιξη των τιμών και του εισοδήματός τους**

Ερώτημα: *Η αισιοδοξία της απελευθέρωσης της ακτοπλοϊκής αγοράς οδήγησε τους ακτοπλόους σε αύξηση των επενδύσεων τους και συνεπώς σε αύξηση της προσφοράς (ceteris paribus);* Όντως, όπως έδειξα, ο αριθμός των δρομολογίων (κατάπλοι πλοίων) αυξήθηκε μεταξύ 2001-2006.

#### **1.4.7 Το επίπεδο της τεχνολογίας στην ΑΑ**

Η μεταβολή της τεχνολογίας στην παραγωγή ενός αγαθού αναμένεται ότι επιδρά στην προσφορά του (Varian, 1992). Παρακάτω θα δείξω τη μείωση του στόλου στην ΑΑ, μετά την άρση του Cabotage, τις αιτίες πώλησης των πλοίων και θα προβώ σε μια σύγκριση της τεχνολογικής κατάστασης των πλοίων, πριν και μετά την απελευθέρωση της αγοράς.

Η διατήρηση, μέχρι το 2006, του καθορισμού των ναύλων επιβατών της οικονομικής θέσης και των οχημάτων από το Υ.Ε.Ν., δεν έδωσε ανταγωνιστική ώθηση

---

<sup>39</sup> Με εξαίρεση το 2007, λόγω αύξησης των υποχρεώσεων της Blue Star Ferries.



στις εταιρίες της ΑΑ, περιόρισε τις επενδύσεις σε νέα πλοία και δεν προσέλυσε άλλες Ελληνικές ή Κοινοτικές εταιρίες στον κλάδο.

Ο Ν2932/2001 προέβλεπε τη σταδιακή μείωση του ορίου ηλικίας για την απόσυρση των πλοίων της ΑΑ. Έως και το έτος 2002 το όριο αυτό ήταν τα 35 έτη με αντίστοιχη πρόβλεψη για μείωση στα 30 έτη μέχρι τις 31/12/2008. Μετά το 2006 το όριο ηλικίας καταργήθηκε.

Η εξέλιξη αυτή δεν ήταν καθόλου ευόιανη για την ΑΑ. Πωλήθηκαν αρκετά πλοία χωρίς ταυτόχρονα να υπάρχει η επενδυτική διάθεση για εκσυγχρονισμό των υπάρχοντων πλοίων ή για παραγγελίες νέων. Ο ακτοπλοϊκός στόλος μειώθηκε αισθητά και αναμενόταν η μείωση αυτή να φθάσει το 30% έως το 2008 (Alpha bank, 2006).

Θεσμοθετήθηκαν λοιπόν μέτρα που είχαν στόχο να δώσουν κίνητρα στους ακτοπλόους να ανανεώσουν το στόλο τους. Επιχειρήθηκε να καταστεί σαφής η ποιοτική και χρηματοοικονομική υστέρηση των πλοίων παλαιάς τεχνολογίας έναντι αυτών της σύγχρονης τεχνολογίας. Δυστυχώς, στην πράξη δεν δόθηκαν πραγματικά κίνητρα για τον εκσυγχρονισμό του στόλου. Η απώτερη συνέπεια ήταν η αναπόφευκτη μείωση του.

Η μείωση του στόλου την τελευταία δεκαετία (2000-2009) παρουσιάζεται στον Πίνακα 1.9.

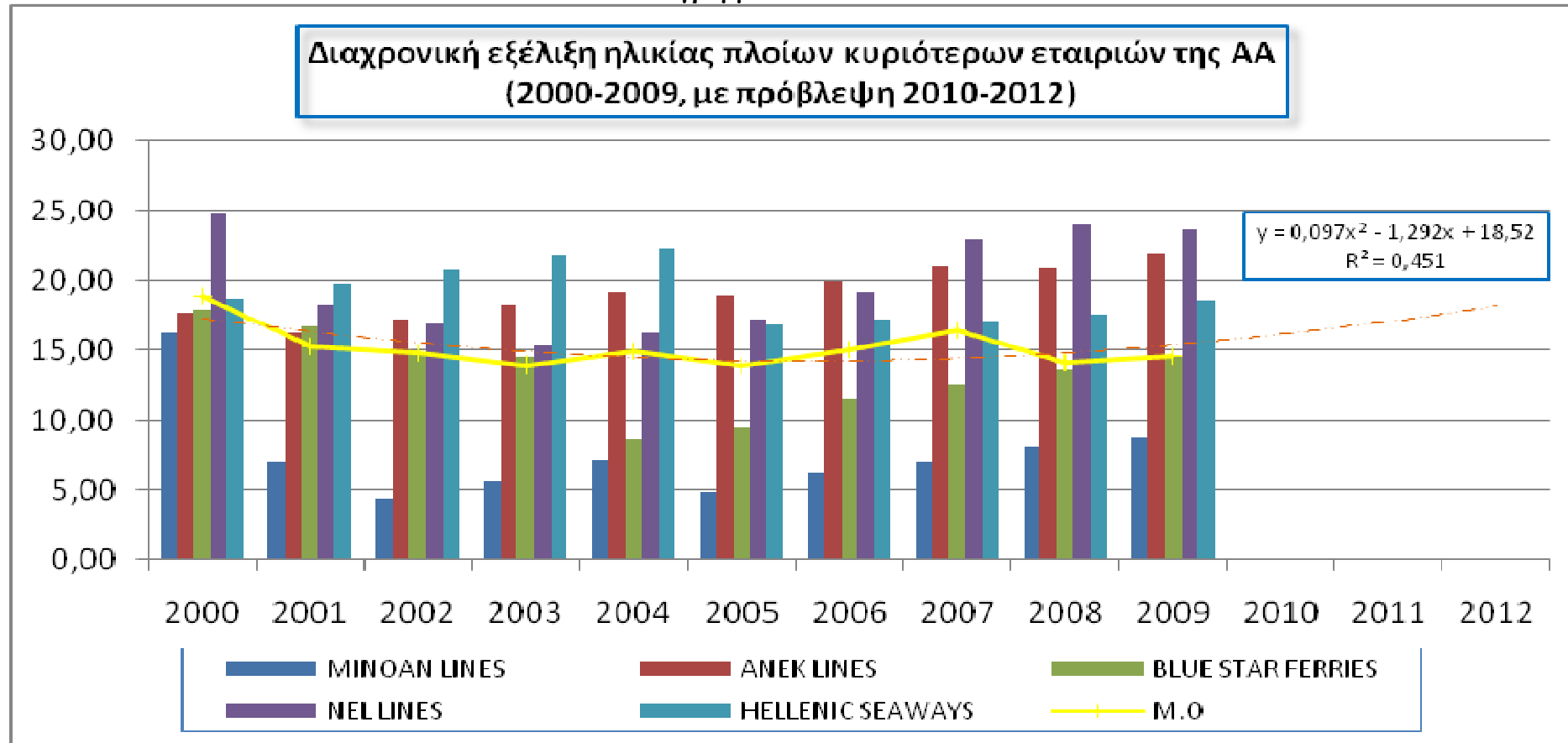
**Πίνακας 1.9:**

Η διακύμανση του στόλου (2000 – 2009) των πέντε βασικότερων ακτοπλοϊκών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην ΑΑ, σε αριθμό πλοίων.

	2000		2001		2002		2003		2004	
	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα
Anek Lines	13	0	12	0	11	0	11	0	11	0
Blue Star Ferries	13	2	11	2	11	2	11	1	7	1
Hellenic Seaways	23	23	23	23	26	23	23	23	19	22
Minoan Lines	9	0	10	0	10	0	9	0	8	0
Nel Lines	6	1	5	3	4	3	3	3	3	3
<b>Επιμέρους Σύνολο</b>	<b>64</b>	<b>26</b>	<b>57</b>	<b>28</b>	<b>62</b>	<b>28</b>	<b>57</b>	<b>27</b>	<b>48</b>	<b>26</b>
<i>Γενικό Σύνολο</i>	<i>90</i>		<i>85</i>		<i>90</i>		<i>84</i>		<i>74</i>	
	2005		2006		2007		2008		2009	
	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα	Συμβατικά	Ταχύπλοα
Anek Lines	10	0	10	0	10	0	11	0	11	0
Blue Star Ferries	7	1	8	1	8	1	8	1	8	0
Hellenic Seaways	13	18	11	19	10	19	7	19	15	17
Minoan Lines	7	0	6	0	6	0	6	0	5	0
Nel Lines	3	3	3	3	5	3	5	3	4	3
<b>Επιμέρους Σύνολο</b>	<b>40</b>	<b>22</b>	<b>38</b>	<b>23</b>	<b>39</b>	<b>23</b>	<b>37</b>	<b>23</b>	<b>43</b>	<b>20</b>
<i>Γενικό Σύνολο</i>	<i>62</i>		<i>61</i>		<i>62</i>		<i>60</i>		<i>63</i>	

Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2009.

Διάγραμμα 1.13<sup>40</sup>:



Γραμμική	$Y = -0,217X + 16,37$	$R^2 = 0,197$
Λογαριθμική	$Y = -1,281\ln(x) + 17,12$	$R^2 = 0,405$
<b>Πολυωνομική</b>	<b><math>Y = -0,097X^2 - 1,292X + 18,52</math></b>	<b><math>R^2 = 0,451</math></b>
Υπερβολική	$Y = 17,01X^{-0,07}$	$R^2 = 0,389$
Εκθετική	$Y = 16,25e^{-0,01x}$	$R^2 = 0,189$

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1995-2009.

<sup>40</sup> Ο κάθετος άξονας αναφέρεται στην ηλικία των πλοίων σε έτη. Η ηλικία προκύπτει ως ο μέσος όρος της ηλικίας των πλοίων, ανά έτος, των 5 εξεταζόμενων εταιριών της ΑΑ.

Ο μικρότερος ακτοπλοϊκός στόλος προσφέρει στις εταιρίες τη δυνατότητα για πιο εντατική εκμετάλλευση, αφού αυξάνεται η πληρότητα των πλοίων. Ωστόσο η τυχόν έλλειψη ανταγωνισμού, κατά βάση, δε μειώνει τις τιμές και δεν οδηγεί σε βελτίωση της ποιότητας της παρεχόμενης υπηρεσίας. Συνεπώς, οι Έλληνες ακτοπλοίοι απαιτείται να εξετάσουν σοβαρά τα κίνητρα που δίνονται από το Κράτος (επιχορηγήσεις 6-ετούς ή 12-ετούς διάρκειας με δυνατότητα επιμήκυνσης – στις άγονες γραμμές), μετά το 2006, προς νέες επενδύσεις, διότι διαφορετικά ο λιγότερος στόλος μπορεί να προκαλέσει τη δυσαρέσκεια των χρηστών και την προσέλκυση νέων ισχυρών επιχειρήσεων (π.χ. του Grimaldi) που θα εκμεταλλευτούν την κατάσταση αυτή.

Σε επίπεδο προσφοράς, διαπιστώνεται σημαντική διαφοροποίηση στόλου μετά την απελευθέρωση όπου είναι εμφανής η *μείωση του Ελληνικού ακτοπλοϊκού στόλου*. Είναι γεγονός ότι καταγράφηκαν πωλήσεις πλοίων και από τις πέντε κυριότερες εταιρείες της ΑΑ και βέβαια ο αριθμός αυτός ανεβαίνει σημαντικά αν λάβω υπόψη μου και τον αριθμό πλοίων των θυγατρικών τους εταιρειών. Μάλιστα παρατηρώ ότι μεταξύ 2003-2008 (έτη απελευθέρωσης), τα συμβατικά πλοία μειώθηκαν κατά 20 ενώ τα ταχύπλοα κατά 4. Θα το ερμήνευα ως προσπάθεια των ακτοπλόων για βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών τους, αλλά δεν είναι<sup>41</sup>.

Θα μπορούσα να διαχωρίσω τους λόγους πώλησης των εν λόγω πλοίων σε τρεις κατηγορίες:

1. Πωλήσεις ωθούμενες από την μείωση του ανώτατου ορίου ηλικίας από 35 χρόνια σε 30 μέχρι το 2008 σύμφωνα με τον νόμο 2932/01<sup>42</sup>. Κατά αυτή την περίοδο (2002-2003), τα περισσότερα συμβατικά πλοία της ΑΑ είχαν μέσο όρο ηλικίας τα 30 έτη. Συνυπολογίζοντας το νέο θεσμικό πλαίσιο και θεωρώντας ότι οι πλοιοκτήτριες εταιρίες δε θα πωλούσαν τα εν λόγω πλοία, η εκτίμηση ήταν ότι το 2007 και το 2008 σχεδόν 28% και 27% αντιστοίχως του συνόλου των πλοίων θα αποσυρθούν ως υπερήλικα (XRTC, 2005).

2. Πωλήσεις που ήρθαν ως αποτέλεσμα του συνδυασμού :

(α) Των διευρυνόμενων οικονομικών πιέσεων των εταιρειών για τις ετήσιες αποπληρωμές των δανείων τους.

(β) Της υπερ – προσφοράς θέσεων (επιβάτες, οχήματα) σε συγκεκριμένες αγορές από επιμέρους εταιρείες και των συνακόλουθων χαμηλών συντελεστών πληρότητας.

<sup>41</sup> Μόνο ο ανταγωνισμός δημιουργεί επενδύσεις (βλ. Αδριατική, Minoan – Superfast).

<sup>42</sup> Φυσικά τα όρια ηλικίας είναι μια τεχνητή/ νομική και όχι οικονομική αιτία για την οποία δεν ευθύνεται η απελευθέρωση.

3. Κάποιες εταιρείες έχουν προχωρήσει σε πωλήσεις πλοίων ως αποτέλεσμα αλλαγής της στρατηγικής τους για 2 διαφορετικούς λόγους:

(α) Ολική διαφοροποίηση της προγενέστερης στρατηγικής που είχαν θέσει ως συνέπεια των διαμορφούμενων συνθηκών της αγοράς, και,

(β) Ανάγκη επίσπευσης της επίτευξης μεταγενέστερων στόχων.

4. Οι εταιρείες αδυνατούν να συνεχίσουν το εντυπωσιακό επενδυτικό πρόγραμμα στο οποίο προχώρησαν την λαμπρή εποχή του Χ.Α.Α. (1999)<sup>43</sup> στηριζόμενες βεβαίως στην πορεία αυτού. Συνεπώς απέτυχαν να ολοκληρώσουν τα εν λόγω επενδυτικά τους σχέδια επιτυχώς και οδηγήθηκαν σε αναδιάρθρωση των δανείων τους.

5. Η δυσχερής οικονομική τους θέση, καθώς και το περιβάλλον αβεβαιότητας στο οποίο λειτουργούν, αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες για πραγματοποίηση νέων επενδύσεων σε νεότευκτα πλοία.

Σε ότι αφορά στην διαχρονική εξέλιξη της ηλικίας του στόλου των ακτοπλοϊκών εταιριών, παρατηρώ μια διαρκή άνοδο μετά το έτος 2005 (η ποσοστιαία αύξηση, μεταξύ 2003-2009, του μέσου όρου της ηλικίας των πλοίων είναι της τάξης του 5%). Μολονότι οι ακτοπλοίοι αντικαθιστούν κυρίως συμβατικά πλοία, είναι έκδηλη η μη ανανέωση του στόλου τους (Διάγραμμα 1.13 πιο πάνω). Προβλέπω ότι η εξέλιξη αυτή θα διατηρηθεί και την επόμενη τριετία, μέχρι το 2012 (βλ. πολυωνυμική συνάρτηση).

Θα δείξω όμως πως εξελίσσονται οι μέσοι όροι τεχνολογικών χαρακτηριστικών πλοίων των κυριότερων εταιριών της ΑΑ, μεταξύ 2002-2006.

---

<sup>43</sup> Η είσοδος των ακτοπλοϊκών εταιριών στο Χ.Α.Α. ήταν αυτή που έδωσε τη δυνατότητα των εξαγορών ορισμένων εξ αυτών από μεγαλύτερες. Όπως έδειξα στο 5<sup>ο</sup> και στο 7<sup>ο</sup> κεφάλαιο ο όμιλος Γκριμάλντι κατέχει τον όμιλο των Μινωικών Γραμμών. Ο όμιλος Marfin κατέχει το 92% της Attica Group και το 100% της Blue Star Ferries. Όμως το Χ.Α.Α., όπως και κάθε χρηματιστήριο, λειτουργεί με την κερδοσκοπία και την ψυχολογία της μάζας, και όχι με οικονομικά κριτήρια (Γουλιέλμος, 2009). Συνεπώς, όπως συμβαίνει και στην Αμερική άλλωστε, οι επιχειρήσεις δε συνέχισαν να προσπαθούν να αυξήσουν τα κέρδη τους μέσω νέων επενδύσεων, αλλά μέσω εξαγορών κερδοφόρων ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων. Πολλές από αυτές τις πούλησαν όταν έπαψαν να είναι ενδιαφέρουσες.

**Πίνακας 1.10:**

Μέσοι όροι τεχνολογικών χαρακτηριστικών πλοίων (μήκος, πλάτος, βύθισμα, ταχύτητα) κυριότερων εταιριών της ΑΑ, μεταξύ 2002-2006.

ΕΤΟΣ / ΕΤΑΙΡΙΑ	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
	ΜΗΚΟΣ (μέτρα)	ΜΗΚΟΣ (μέτρα)	ΠΛΑΤΟΣ (μέτρα)	ΠΛΑΤΟΣ (μέτρα)	ΒΥΘΙΣΜΑ (μέτρα)	ΒΥΘΙΣΜΑ (μέτρα)	Κ.Ο.Χ	Κ.Ο.Χ	ΤΑΧΥΤΗΤΑ (κόμβοι)	ΤΑΧΥΤΗΤΑ (κόμβοι)
<b>Minoan Lines</b>	203,8	210	25,5	26,2	6,8	6,9	- (3 πλοία)	- (2 πλοία)	27,4	31,6
<b>Anek Lines</b>	180,6	184,6	26,3	26,7	6,6	6,7	18.448 (8 πλοία)	14.814,5 (6 πλοία)	20,1	21,3
<b>Nel Lines</b>	126,2	130	19,6	20	5	5,4	8.288 (7 πλοία)	9.009 (6 πλοία)	26,3	25,8
<b>Hellenic Seaways</b>	70,2	73,1	-	-	-	-	- (49 πλοία)	- (30 πλοία)	26,4	28,5
<b>Blue Star Ferries</b>	141,3	135,2	21,3	20,8	4,6	5,2	8.546,6 (6 πλοία)	11.219,6 (6 πλοία)	26,4	23,1
<b>ΜΕΣΟΙ ΟΡΟΙ</b>	<b>144,4</b>	<b>146,6</b>	<b>23,2</b>	<b>23,4</b>	<b>5,8</b>	<b>6,1</b>	<b>11.760,9</b>	<b>11.681,03</b>	<b>25,3</b>	<b>26,1</b>
<b>ΑΠΟΛΥΤΑ ΜΕΓΕΘΗ</b>	-	-	-	-	-	-	<b>256.880</b> (73 πλοία)	<b>210.259</b> (50 πλοία)	-	-

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 2002-2006.

Πριν εξηγήσω τον πιο πάνω Πίνακα (1.10), τονίζω ότι τα στοιχεία που χρησιμοποιήσα αφορούν μόνο στα Ε/Γ – Ο/Γ και ταχύπλοα πλοία των πέντε κυριότερων εταιριών που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή του Αιγαίου, τα έτη 2002 και 2006. Επιχειρώ με τον τρόπο αυτό μια σύγκριση της τεχνολογικής κατάστασης των πλοίων πριν και μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς.

Καταρχήν, οι μέσοι όροι του μήκους, πλάτους και βυθίσματος των πλοίων παραμένουν σε σχετικά σταθερά επίπεδα. Ταυτόχρονα υπάρχει μια μικρή αύξηση της ταχύτητας των πλοίων (0,8 κόμβοι - ένδειξη ελαφράς ποιοτικής βελτίωσης), ενώ αξιοσημείωτα είναι τ' αποτελέσματα σε σχέση με τη χωρητικότητα και των αριθμό των δραστηριοποιούμενων πλοίων. Μολονότι οι εταιρίες HSW και Minoan Lines δεν διέθεταν στοιχεία για τη χωρητικότητα των πλοίων τους, είναι φανερό τόσο η μείωση της χωρητικότητας (18,15%)<sup>44</sup>, όσο και η μείωση του αριθμού των πλοίων μετά την απελευθέρωση.

Συμπερασματικά, η μη παροχή κινήτρων από τον νέο νόμο γι' ανάληψη επενδύσεων, το υψηλό κόστος των καυσίμων, η παγκόσμια οικονομική ύφεση και η μη επενδυτική διάθεση των ακτοπλόων, δεν μου επιτρέπει να υποθέσω βελτίωση της τεχνολογίας τουλάχιστο μεσο/ βραχυπρόθεσμα. Στόχος των ακτοπλοϊκών εταιριών στην παρούσα φάση παραμένει η μείωση των δρομολογίων<sup>45</sup> (Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>, 5<sup>ο</sup> και 10<sup>ο</sup>) (προς επίτευξη μειωμένου κόστους, αν και προς το παρόν δεν έχει φανεί κάτι τέτοιο) και η αύξηση των συντελεστών πληρότητας των πλοίων. Μικροοικονομικά δηλαδή επιδιώκουν τόσο μείωση της παραγωγής (δρομολόγια), όσο και μείωση του κόστους.

#### **1.4.8 Οι καιρικές συνθήκες στην ΑΑ**

Η ακύρωση προγραμματισμένων πλόων λόγω αντίξων καιρικών συνθηκών αποτρεπτικών για την πραγματοποίηση ασφαλούς ταξιδιού, επιδρά αρνητικά στο επίπεδο της προσφοράς του ακτοπλοϊκού προϊόντος.

Οι άσχημες καιρικές συνθήκες οδηγούν σε αύξηση στο μέσο χρόνο ταξιδιού και σε πιθανότητα ατυχημάτων (Koetse and Rietveld, 2007).

Ωστόσο, μετά την απελευθέρωση της αγοράς, αλλάζουν τα δεδομένα σε ότι αφορά στην απαγόρευση απόπλου των πλοίων της ΑΑ λόγω καιρού, εξαιτίας της υλοποίησης του ερευνητικού προγράμματος «ολοκληρωμένο επιχειρησιακό σύστημα

<sup>44</sup> Εξηγείται η πτώση των κατάπλων πλοίων (σε Κ.Ο.Χ.) μετά την απελευθέρωση.

<sup>45</sup> Εισαγωγή.

παρακολούθησης και πρόγνωσης κυματισμών με εφαρμογές στην ελληνική ναυσιπλοΐα» ([www.tinos.biz](http://www.tinos.biz)).

Αναζητώντας τους στόχους αυτού του προγράμματος και των αξιόπιστων προγνώσεών του, διαπίστωσα ότι αφορούν δύο κυρίως στοιχεία: (α) τη γνώση και την αξιόπιστη βραχυχρόνια πρόγνωση της θαλάσσιας και ατμοσφαιρικής κατάστασης, και, (β) την «ταυτοποίηση» των επιβατηγών πλοίων με βάση κυρίως κριτήρια της δυναμικής τους συμπεριφοράς, ασφάλειας, λειτουργικότητας και άνεσης των επιβατών τους στους θαλάσσιους κυματισμούς.

### **1.5 Η συνάρτηση Προσφοράς στην ΑΑ**

Με βάση τους προσδιοριστικούς παράγοντες της προσφοράς (ανεξάρτητες μεταβλητές), η προσφερόμενη ποσότητα (εξηρητημένη μεταβλητή) υπηρεσιών στην ΑΑ, μπορεί τελικά να παρασταθεί από την ακόλουθη μαθηματική συνάρτηση:

$Q_s = f(P_x, P_i, P_w, T_e, M_e, A_i, T_i, W_c)$	[1]
---	-----

Εκτός από τους ενδογενείς παράγοντες μπορεί να επιδράσουν και κάποιοι εξωγενείς παράγοντες, όπως τυχόν απεργίες ναυτεργατών ή μηχανικές βλάβες στα πλοία, ατυχήματα (βλ. περίπτωση πλοίου Θεόφιλος).

### **1.6 Η ελαστικότητα προσφοράς ως προς την τιμή στην ΑΑ**

Θα προσπαθήσω τώρα να αναλύσω το περιεχόμενο της ελαστικότητας προσφοράς στην ΑΑ και να προβώ σε προσεγγιστικό υπολογισμό της. Η ελαστικότητα προσφοράς δεικνύει, όπως είναι γνωστό, το βαθμό ευαισθησίας της παραγωγής των επιχειρήσεων στις μεταβολές των τιμών της αγοράς. Φυσικά, το συγκεκριμένο μέγεθος νοείται ως ρεαλιστικό μόνο εφόσον αποδεχθούμε τη μικροοικονομική υπόθεση του *ceteris paribus*. Άλλως η χρησιμότητά του καθίσταται ιδιαίτερα προβληματική. Χαρακτηριστικό είναι το πιο κάτω case study:



### 1.6.1 Μελέτη περίπτωσης (Case Study) υπολογισμού της ελαστικότητας προσφοράς ως προς την τιμή για την εταιρία NEL LINES

Χρησιμοποίησα το παράδειγμα της ακτοπλοϊκής εταιρίας Nel Lines, που δραστηριοποιείται στην ευρύτερη περιοχή του Αιγαίου. Χαρακτηριστικός είναι ο Πίνακας 1.11.

**Πίνακας 1.11:**

Προσεγγιστικός υπολογισμός ελαστικότητας προσφοράς ως προς την τιμή ακτοπλοϊκής εταιρίας Nel Lines (2000 – 2006).

ΕΤΟΣ	Μέσος Ναύλος/ Επιβάτη (σε €)	Αριθμός Κυκλικών Δρομολογίων	Ελαστικότητα προσφοράς ( $\Delta Q_s\%/\Delta P\%$ )
2000	16,5	1.187	-0,49
2001	18,9	1.103	-0,07
2002	25,8	1.074	-1,08
2003	27,4	1.002	1,64
2004	26,4	942	-19,48
2005	26,8	664	2,88
2006	24,7	514	
<b>Μέσος Όρος</b>	<b>23,8</b>	<b>927</b>	

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκής εταιρίας NEL LINES, 2000-2006.

θεωρώντας ως προσφερόμενη ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών τον αριθμό των κυκλικών δρομολογίων που πραγματοποίησε η εταιρία μεταξύ των ετών 2000 και 2006 και ως τιμή τον μέσο ναύλο ανά επιβάτη<sup>46</sup>, κατέληξα σε συγκεκριμένες τιμές της ελαστικότητας της Προσφοράς. Ωστόσο οι 4 από τις 6 τιμές είναι αρνητικές!

Αυτό αποτελεί ένδειξη ότι δεν ισχύει ο Νόμος της Προσφοράς, και κατεπέκταση η υπόθεση του *ceteris paribus* δεν βρίσκει εφαρμογή. Θα πρέπει τότε να προβώ σε εκτενέστερη ανάλυση για τον υπολογισμό της ελαστικότητας της Προσφοράς. Συγκεκριμένα, πρέπει να βρεθούν στατιστικά δεδομένα για όλες τις μεταβλητές της

<sup>46</sup> Είναι φανερό ότι η μερική απελευθέρωση (2002) ανέβασε το μέσο ναύλο από 19€ σε 25€ (2006) και μείωσε τα δρομολόγια (προσωρινά).

συνάρτησης Προσφοράς που προαναφέρθηκαν, τα οποία ν' αναλυθούν και οικονομετρικά.

### **1.6.2 Προσδιοριστικοί παράγοντες ελαστικότητας προσφοράς ως προς την τιμή στην ΑΑ**

Στην ενότητα αυτή θα διαπιστώσω τους σημαντικότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της ελαστικότητας προσφοράς (Cole, 2006) ως προς την τιμή στην ΑΑ, πριν και μετά την απελευθέρωσή της.

(α) Καταρχήν, η ΑΑ συνιστά βιομηχανία έντασης κεφαλαίου, καθώς απαιτεί υψηλή επένδυση κεφαλαίου. Αυτό σημαίνει ότι υφίσταται ανελαστική προσφορά ως προς την τιμή στη βραχυχρόνια περίοδο. Θα όριζα εδώ τη βραχυχρόνια περίοδο ως το χρόνο που απαιτείται για την απόκτηση ενός νέου (ή μεταχειρισμένου) πλοίου. Θεωρητικά, η δυνατότητα της ακτοπλοϊκής επιχείρησης να προσαρμόζει τα δεδομένα της, δηλαδή της παραγωγή της και την προσφορά της, στις μεταβολές των τιμών των εισιτηρίων, είναι μικρή<sup>47</sup>.

(β) Πριν την απελευθέρωση, η πλεονάζουσα παραγωγική δυναμικότητα, στις περισσότερες περιόδους του χρόνου δημιουργούσε συνθήκες ελαστικής προσφοράς<sup>48</sup>. Η προσπάθεια των επιχειρήσεων, μετά την απελευθέρωση, (1) για μείωση του ακτοπλοϊκού στόλου, (2) για μείωση των διανυθέντων δρομολογίων και (3) για αύξηση των συντελεστών πληρότητας στα πλοία, έχει αλλάξει την υπάρχουσα κατάσταση. Η καθετοποίηση της καμπύλης προσφοράς (δηλαδή η πιο ανελαστική προσφορά) είναι όντως έτσι.

(γ) Η ελαστικότητα προσφοράς εξαρτάται και από το βαθμό υποκατάστασης που υπάρχει στην ΑΑ. Η άποψή μου είναι ότι τα νέα ταχύπλοα πλοία που δρομολογήθηκαν, και θα δρομολογηθούν, στις εσωτερικές γραμμές μετά την απελευθέρωση, ανταγωνίστηκαν επιτυχώς τις αντίστοιχες απελευθερωμένες αερογραμμές. Συνεπώς η τιμή της ελαστικότητας, από πρώτη όψη, αναμένεται μεγαλύτερη της μονάδας (>1). Ωστόσο, το ζήτημα είναι κατά πόσο η ΑΑ (ακτοπλοίοι) μπορεί ή και θέλει να προσαρμόσει τα δεδομένα της στις νέες συνθήκες της αγοράς.

---

<sup>47</sup> Αν υποθέσω ότι τα υπάρχοντα πλοία της επιχείρησης έχουν 100% πληρότητα και ότι αυτή δεν διαθέτει μεγαλύτερα πλοία για να ικανοποιήσει την υπάρχουσα ζήτηση.

<sup>48</sup> Φυσικά, αυτό αφορούσε τη συγκεκριμένη χωρητικότητα του κάθε πλοίου. Δηλαδή, αν η υπάρχουσα ζήτηση χωρητικότητας ξεπερνούσε την προσφορά χωρητικότητας του κάθε πλοίου, η προσφορά, λόγω των περιορισμών στα δρομολόγια από τις άδειες σκοπιμότητας, θα ήταν πλήρως ανελαστική.

Συμπερασματικά, μετά την άρση του Cabotage, η τιμή της ελαστικότητας προσφοράς στην ΑΑ έχει μειωθεί.

### **1.7 Τελικά συμπεράσματα**

Συμπεραίνοντας:

- Οι κυριότεροι προσδιοριστικοί παράγοντες του επιπέδου της προσφοράς είναι: (α) η τιμή της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, (β) οι τιμές των υποκατάστατων μέσω μεταφοράς, (γ) η τιμή των συντελεστών της παραγωγής, (δ) οι επιδιωκόμενοι στόχοι των επιχειρήσεων, (ε) ο αριθμός των επιχειρήσεων, (στ) οι προβλέψεις των ακτοπλόων για την μελλοντική εξέλιξη των τιμών και του εισοδήματός τους, (ζ) το επίπεδο της τεχνολογίας και (η) οι καιρικές συνθήκες.
- Στην ΑΑ, ως συντελεστές παραγωγής θεωρώ το «θαλάσσιο περιβάλλον», την εργασία (εργαζόμενοι, επιχειρηματικότητα) και το κεφάλαιο (πλοία, ηλεκτρονικά συστήματα κράτησης θέσεων, κτίρια).
- Η τιμή του παραγωγικού συντελεστή «θάλασσα» αν οριστεί ως τιμή «εκχώρησης» της χρήσης του από το Κράτος (θεσμικά εμπόδια) προς τους ακτοπλόους, μειώθηκε μετά την απελευθέρωση.
- Η αναγκαστική εναρμόνιση των λιμένων με τον Κοινοτικό Κανονισμό, η τάση για ιδιωτικοποίησή τους και η αναγκαιότητα για εξασφάλιση αποδοτικής λειτουργίας, αύξησε την τιμή του παραγωγικού συντελεστή «κεφάλαιο» (λιμενικά τέλη) της ΑΑ, μετά την απελευθέρωση (μείωση προσφοράς).
- Υπήρξε τάση για μείωση του αριθμού των εργαζομένων στις εταιρίες της ΑΑ έως το 2005. Στη συνέχεια παρατηρήθηκε αύξηση τόσο του αριθμού όσο και των μισθών. Όμως η αύξηση (μείωση) της τιμής του παραγωγικού συντελεστή εργασία (μισθοί) δεν οδήγησε σε μείωση (αύξηση) της προσφοράς ακτοπλοϊκών υπηρεσιών.
- Οι στόχοι των εταιριών ΑΑ, μετά την απελευθέρωση, είναι (1) ο εκσυγχρονισμός της λειτουργίας και των εταιρικών δομών, (2) η βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών στα πλοία, (3) η μόνιμη αποκατάσταση ζημιών στα ταχύπλοα πλοία, (4) η μείωση του μακροπρόθεσμου δανεισμού, (5) η επέκταση δρομολογίων σε όλο τον ελλαδικό χώρο και (6) η ανανέωση του στόλου.
- Μετά την άρση του Cabotage υπήρξε είσοδος νέων επιχειρήσεων (κυρίως στις γραμμές υψηλής ζήτησης) και η προσφορά ήταν μεγαλύτερη.

- Μετά την μερική απελευθέρωση της ΑΑ (01.01.2003) δεν επήλθε όπως αναμένετο μείωση του αριθμού των δρομολογίων. Το αντίθετο μάλιστα.
- Χρήσιμα χρηματοοικονομικά συμπεράσματα για τις πέντε κυριότερες εταιρίες ΑΑ, μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, είναι (1) η μείωση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, (2) η αύξηση στα ίδια κεφάλαια και στα έξοδα, (3) η μείωση στα πάγια κεφάλαια, (4) η σημαντική αύξηση του κόστους των καυσίμων, (5) η αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών και (6) η βελτίωση των καθαρών αποτελεσμάτων.
- Η πρόβλεψη με «άμεση προέκταση τάσης» έδειξε ότι αναμένεται (1) αυξητική τάση του συνολικού κύκλου εργασιών, (2) σταθερά ανοδική τάση των ίδιων κεφαλαίων, (3) πτωτική πορεία των παγίων κεφαλαίων και των υποχρεώσεων, (4) ανοδική τάση των εξόδων και των κερδών.
- Μετά την απελευθέρωση ήταν φανερή η μείωση του Ελληνικού ακτοπλοϊκού στόλου. Μεταξύ 2003-2008 (έτη μερικής και πλήρους απελευθέρωσης αντίστοιχα), τα συμβατικά πλοία μειώθηκαν ταχύτερα από τα ταχύπλοα.
- Ο μέσος όρος ηλικίας του στόλου σήμερα (2010) είναι 15,3 χρόνια (η ποσοστιαία αύξηση μεταξύ 2003-2009 του μέσου όρου της ηλικίας των πλοίων είναι της τάξης του 5%).
- Συγκρίνοντας την τεχνολογική κατάσταση των πλοίων πριν και μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, (1) οι μέσοι όροι του μήκους, πλάτους και βυθίσματος των πλοίων έμειναν σε σχετικά σταθερά επίπεδα, (2) υπάρχει μια μικρή αύξηση της ταχύτητας των πλοίων, (3) υφίσταται μείωση της χωρητικότητας και (4) μείωση του αριθμού των πλοίων.
- Δημιουργείται μια τάση για άμβλυνση των προβλημάτων που δημιουργούν οι καιρικές συνθήκες (απαγόρευση απόπλου) στα πλοία της ΑΑ και στην προσφορά τους.
- Χρησιμοποιώντας ως προσφερόμενη ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών των αριθμό των κυκλικών δρομολογίων και ως τιμή τον μέσο ναύλο ανά επιβάτη, κατέληξα σε *αρνητικές τιμές της ελαστικότητας προσφοράς*. Αυτό αποτελεί ένδειξη του ότι δεν ισχύει ο Νόμος της Προσφοράς, και η υπόθεση του *ceteris paribus*, στην ΑΑ. Αυτό διότι η αύξηση του κέρδους επιτάσσει (1) αύξηση πληρότητας, (2) μείωση δρομολογίων, (3) μείωση πλοίων (ή και χρήση μεγαλύτερων πλοίων), (4) μείωση λιμένων αφετηρίας – προορισμού, (5) αύξηση ναύλων, (6) μείωση ταχύτητας, (7)

επιδότηση καυσίμων.

- Μετά την άρση του Cabotage, θεωρώ ότι η τιμή της ελαστικότητας προσφοράς στην ΑΑ έχει μειωθεί.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1<sup>ΟΥ</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ.

### (1) ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΑ.

**Πίνακας 1.1.Π:**

<b>ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΞΟΔΩΝ ΑΑ (1999-2008, σε εκ. €)</b>										
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
MINOAN LINES	94,60	130,10	158,50	172,90	174,30	159,20	176,40	184,80	191,99	214,93
ANEK LINES	85,70	111,20	143,40	146,40	155,10	168,30	178,55	187,46	204,22	233,67
BLUE STAR FERRIES	49,60	58,60	41,90	39,10	42,50	39,20	34,50	34,80	100,49	136,69
NEL LINES	26,50	39,20	44,50	49,90	50,50	49,70	50,02	48,70	64,58	70,75
HELLENIC SEAWAYS	-	147,20	179,00	139,40	117,40	119,20	127,60	144,50	151,79	181,80
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>256,40</b>	<b>486,30</b>	<b>567,30</b>	<b>547,70</b>	<b>539,80</b>	<b>535,60</b>	<b>567,07</b>	<b>600,26</b>	<b>713,07</b>	<b>837,83</b>
<b>Μ.Ο</b>	<b>64,10</b>	<b>97,26</b>	<b>113,46</b>	<b>109,54</b>	<b>107,96</b>	<b>107,12</b>	<b>112,83</b>	<b>121,37</b>	<b>148,09</b>	<b>177,81</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ</b>	<b>-</b>	<b>51,73</b>	<b>16,66</b>	<b>-3,45</b>	<b>-1,44</b>	<b>-0,78</b>	<b>5,33</b>	<b>7,56</b>	<b>22,02</b>	<b>20,07</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ (04-08)</b>										<b>56,43</b>

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Εταιριών ΑΑ, 1996-2008. Σιτζίμης Γιάννης, 2008.

**Πίνακας 1.2.Π:**

<b>ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΑΑ (1998-2008, σε εκ. €)</b>											
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
MINOAN LINES	145,34	404,61	404,90	355,34	240,04	240,48	243,31	248,91	270,63	268,18	266,62
ANEK LINES	113,86	145,24	176,97	172,07	175,86	176,52	179,14	186,92	210,65	209,83	198,17
BLUE STAR FERRIES	154,36	168,22	249,43	248,27	246,81	178,87	175,32	182,53	184,53	260,37	262,21
NEL LINES	21,47	72,60	64,58	58,86	46,83	49,86	36,49	25,67	58,73	56,25	48,29
HELLENIC SEAWAYS	-	-	490,26	253,25	203,85	207,15	200,13	202,17	208,70	226,35	221,99
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>435,03</b>	<b>790,67</b>	<b>1.386,14</b>	<b>1.087,79</b>	<b>913,39</b>	<b>852,88</b>	<b>834,39</b>	<b>846,20</b>	<b>933,24</b>	<b>1.020,98</b>	<b>997,28</b>
<b>Μ.Ο</b>	<b>108,76</b>	<b>197,67</b>	<b>277,228</b>	<b>217,558</b>	<b>182,678</b>	<b>170,576</b>	<b>166,878</b>	<b>169,24</b>	<b>186,65</b>	<b>204,20</b>	<b>199,46</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ</b>	<b>-</b>	<b>81,75</b>	<b>40,25</b>	<b>-21,52</b>	<b>-16,03</b>	<b>-6,62</b>	<b>-2,17</b>	<b>1,42</b>	<b>10,29</b>	<b>9,40</b>	<b>-2,32</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ (04-08)</b>											<b>19,52</b>

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Εταιριών ΑΑ, 1996-2008. Σιτζίμης Γιάννης, 2008.

**Πίνακας 1.3.Π:**

<b>ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΑΑ (1998-2008, σε εκ. €)</b>											
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
MINOAN LINES	185,27	226,68	320,70	649,57	710,81	631,52	562,09	538,21	447,01	404,24	414,41
ANEK LINES	71,15	133,05	301,26	383,34	355,93	361,69	355,67	361,09	334,81	296,07	313,19
BLUE STAR FERRIES	68,62	109,93	370,19	200,18	271,53	320,15	358,31	420,65	194,55	462,42	172
NEL LINES	31,43	46,71	78,00	148,23	149,74	140,07	150,83	145,72	102,63	68,44	115,24
HELLENIC SEAWAYS	-	-	108,57	105,60	86,90	79,80	94,60	110,70	171,70	194,02	175,01
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>356,47</b>	<b>516,37</b>	<b>1.178,72</b>	<b>1.486,92</b>	<b>1.574,91</b>	<b>1.533,23</b>	<b>1.521,50</b>	<b>1.576,37</b>	<b>1.250,70</b>	<b>1.425,19</b>	<b>1.189,85</b>
<b>M.O</b>	<b>89,12</b>	<b>129,09</b>	<b>235,74</b>	<b>297,38</b>	<b>314,98</b>	<b>306,65</b>	<b>304,30</b>	<b>315,27</b>	<b>250,14</b>	<b>285,04</b>	<b>237,97</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ</b>	<b>-</b>	<b>44,86</b>	<b>82,62</b>	<b>26,15</b>	<b>5,92</b>	<b>-2,65</b>	<b>-0,77</b>	<b>3,61</b>	<b>-20,66</b>	<b>13,95</b>	<b>-16,51</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ (04-08)</b>											<b>-21,80</b>

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Εταιριών ΑΑ, 1996-2008. Σιτζίμης Γιάννης, 2008.

**Πίνακας 1.4.Π:**

<b>ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΕΡΔΩΝ ΑΑ (1995-2008, σε εκ. €)</b>														
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
MINOAN LINES	-	14,56	19,81	29,45	48,06	6,86	-13,80	-116,26	3,54	9,51	17,03	18,27	29,13	24,5
ANEK LINES	5,23	9,91	11,19	14,78	13,15	3,95	-4,87	6,94	4,06	4,54	10,99	20,60	13,78	-3,5
BLUE STAR FERRIES	-	-	3,91	6,57	7,42	0,00	0,46	1,69	3,94	7,48	8,60	9,43	18,47	18,32
NEL LINES	-	2,10	2,52	3,08	3,14	-6,11	-5,57	0,35	3,02	-7,04	-12,07	32,08	-5,45	-24,5
HELLENIC SEAWAYS	-	-	-	-	-	-2,72	-194,30	-49,30	7,14	-7,01	2,04	11,34	15,33	8,77
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>5,23</b>	<b>26,57</b>	<b>37,43</b>	<b>53,88</b>	<b>71,77</b>	<b>1,98</b>	<b>-218,08</b>	<b>-156,58</b>	<b>21,7</b>	<b>7,48</b>	<b>26,59</b>	<b>91,72</b>	<b>71,26</b>	<b>23,59</b>
<b>M.O</b>	<b>5,23</b>	<b>8,86</b>	<b>10,02</b>	<b>13,68</b>	<b>16,09</b>	<b>0,49</b>	<b>-43,37</b>	<b>-31,32</b>	<b>4,34</b>	<b>1,50</b>	<b>5,32</b>	<b>18,34</b>	<b>14,25</b>	<b>4,72</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ</b>	<b>-</b>	<b>69,34</b>	<b>13,16</b>	<b>36,52</b>	<b>17,58</b>	<b>-96,97</b>	<b>-8.987,30</b>	<b>-27,79</b>	<b>-113,86</b>	<b>-65,53</b>	<b>255,48</b>	<b>244,94</b>	<b>-22,31</b>	<b>-66,90</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ (04-08)</b>														<b>215,37</b>

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Εταιριών ΑΑ, 1995-2008. Σιτζίμης Γιάννης, 2008.

**Πίνακας 1.5.Π:**

<b>ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΠΑΓΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΑΑ (1998-2008, σε εκ. €)</b>											
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
MINOAN LINES	292,36	440,62	616,63	923,68	906,92	826,21	748,67	729,26	637,54	547,50	529,80
ANEK LINES	98,48	203,31	391,47	475,98	465,37	460,55	458,14	446,03	435,20	356,85	393,32
BLUE STAR FERRIES	184,77	152,48	369,77	421,51	323,33	268,58	257,51	257,49	272,40	289,59	317,83
NEL LINES	41,24	81,34	125,42	186,48	180,67	174,22	166,52	149,71	76,50	84,37	146,31
HELLENIC SEAWAYS	-	-	445,71	239,50	222,90	208,62	192,12	265,12	292,45	346,40	333,20
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>616,85</b>	<b>877,75</b>	<b>1.949,00</b>	<b>2.247,15</b>	<b>2.099,19</b>	<b>1.938,18</b>	<b>1.822,96</b>	<b>1.847,61</b>	<b>1.714,09</b>	<b>1.624,71</b>	<b>1.720,46</b>
<b>Μ.Ο</b>	<b>154,21</b>	<b>219,44</b>	<b>389,80</b>	<b>449,43</b>	<b>419,84</b>	<b>387,64</b>	<b>364,59</b>	<b>369,52</b>	<b>342,82</b>	<b>324,94</b>	<b>344,09</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ</b>	-	42,29	77,64	15,30	-6,58	-7,67	-5,94	1,35	-7,23	-5,21	5,89
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ (04-06)</b>											<b>-5,62</b>

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Εταιριών ΑΑ, 1998-2008. Σιτζίμης Γιάννης, 2008.

**Πίνακας 1.6.Π:**

<b>ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΣΟΔΩΝ ΑΑ (1999-2008, σε εκ. €)</b>											
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
MINOAN LINES	135,92	136,66	147,98	179,56	193,59	191,56	204,20	206,70	195,70	213,63	
ANEK LINES	99,34	114,15	143,75	160,16	171,77	186,37	203,22	224,96	232,31	252,10	
BLUE STAR FERRIES	55,90	59,32	46,33	43,47	47,54	41,75	33,20	106,26	119,05	153,84	
NEL LINES	29,72	33,89	42,24	55,81	57,37	49,33	38,90	26,98	45,09	33,01	
HELLENIC SEAWAYS	-	135,33	147,84	142,58	134,36	126,85	127,40	144,29	162,18	178,87	
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>320,88</b>	<b>479,35</b>	<b>528,14</b>	<b>581,58</b>	<b>604,63</b>	<b>595,86</b>	<b>606,92</b>	<b>709,19</b>	<b>754,33</b>	<b>831,45</b>	
<b>Μ.Ο</b>	<b>80,22</b>	<b>95,87</b>	<b>105,628</b>	<b>116,316</b>	<b>120,926</b>	<b>119,172</b>	<b>121,60</b>	<b>152,42</b>	<b>158,98</b>	<b>182,11</b>	
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ</b>	-	<b>19,51</b>	<b>10,18</b>	<b>10,12</b>	<b>3,96</b>	<b>-1,45</b>	<b>2,04</b>	<b>25,34</b>	<b>4,30</b>	<b>14,55</b>	
<b>ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ (04-08)</b>											<b>39,54</b>

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Εταιριών ΑΑ, 1998-2008. Σιτζίμης Γιάννης, 2008.



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1<sup>ΟΥ</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ.

### (2) ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ S.W.O.T. ΤΗΣ ΑΑ.

Στο παράρτημα αυτό θα προβώ σε ανάλυση των δυνάμεων – αδυναμιών – ευκαιριών – απειλών (S.W.O.T. analysis) (Κανελλόπουλος, 1995, Σιώμοκος, 1995) της ΑΑ μέχρι το 2009.

Τα τελευταία χρόνια, η «εισηγμένη» πλευρά της ελληνικής ακτοπλοΐας επιδεικνύει αργά βήματα βελτίωσης. Το βασικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζει ο κλάδος, είναι η *έλλειψη πλοίων* ως απόρροια της απουσίας νέων επενδύσεων (XRTC, 2003), ενώ τα προβλήματα του θεσμικού πλαισίου επιλύονται σταδιακά.

Το γεγονός ότι η *κερδοφορία* των εταιρειών του χώρου βελτιώνεται διαχρονικά δεν μπορεί ν' αποτελέσει στοιχείο εφησυχασμού, ενώ η βελτίωση της κερδοφορίας θα μπορούσε να αποτελούσε απλώς αποτέλεσμα της *αύξησης των ναύλων* και της ενίσχυσης του *συντελεστή πληρότητας των πλοίων*, η οποία ενδέχεται να έχει προκύψει από την *έλλειψη πλοίων*.

*Ποιες είναι οι εσωτερικές αδυναμίες και δυνάμεις της ΑΑ (ανάλυση εσωτερικού περιβάλλοντος) και οι περιβαλλοντικές ευκαιρίες και απειλές που αντιμετωπίζει (ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος);*

(1) Δεκατρείς συνολικά *αδυναμίες*<sup>49</sup> εντόπισα στην ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά. Ειδικότερα, αναφέρομαι (1) στον μεγάλο σε ηλικία στόλο, ο οποίος την ίδια στιγμή είναι μειωμένος στις εσωτερικές γραμμές, (2) στον αυξημένο δανεισμό των εταιρειών, παρά την αναδιάρθρωση των δανείων, (3) στη χαμηλή ρευστότητα που υπάρχει (στην παρούσα φάση), (4) στην απουσία χάραξης κρατικής στρατηγικής για τις ακτοπλοϊκές συγκοινωνίες (η οποία και δημιουργεί εμπόδιο σε νέες επενδύσεις), (5) στην ελλιπή υποδομή (λιμένες και εγκαταστάσεις) σε κύρια, αλλά και σε απομακρυσμένα και με μικρότερη κίνηση λιμάνια. Επίσης, (6) στην ελλιπή υποστήριξη από την πολιτεία σε ότι αφορά στην αναβάθμιση των εγκαταστάσεων των λιμένων, (7) στα μειωμένα δρομολόγια προς στις άγονες γραμμές, (8) στην απουσία σύγχρονων πληροφοριακών συστημάτων στους λιμένες και στα πλοία, (9) στην ανεπαρκή συχνότητα εξυπηρέτησης των απαραίτητων συνδέσεων, (10) στην υψηλή τιμή του θαλάσσιου ναύλου στις μεγάλες αποστάσεις, στο υψηλό κόστος

<sup>49</sup> Η ίδιες αδυναμίες εντοπίζονται τόσο στο βιβλίο «Ακτοπλοΐα και Ναυτιλία Μικρών Αποστάσεων», σελ 223-224, οι Α. Γουλιέλμος – Ε. Σαμπράκος, όσο και στην ανάλυση της Deloitte, Shipping Industry, για τον κλάδο των θαλασσίων ενδομεταφορών, 11/6/2004.

θαλάσσιου ναύλου σε σχέση με τις προσφερόμενες υπηρεσίες, και στην υψηλή τιμή θαλάσσιου ναύλου φορτηγών/ εμπορευμάτων, (11) στην έλλειψη χώρων για επέκταση της χερσαίας ζώνης των λιμένων, (12) στον ελλιπή εξοπλισμό εξυπηρέτησης φορτίων και στην μικρή χωρητικότητα πλοίων σε φορτηγά οχήματα για ορισμένα πλοία και (13) στις οδικές προσβάσεις σε ορισμένους λιμένες.

(2) Παράλληλα ενυπάρχουν και *δυναμικά (δυνατά) στοιχεία* στην ακτοπλοϊκή αγορά, όπως (α) οι βελτιωμένες δομές των δανειακών συμβάσεων ύστερα από την περίοδο αναδιοργανώσεων και αναχρηματοδοτήσεων των δανείων, (β) οι βελτιωμένες πρακτικές διοίκησης σε δυσμενείς συνθήκες της αγοράς, (γ) η κατάσταση του στόλου των πλοίων νέας τεχνολογίας, (δ) η ικανοποιητική χωρητικότητα πλοίων τις περιόδους εκτός αιχμής, (ε) η κάλυψη και εκτέλεση των απαραίτητων συνδέσεων με δυσμενείς καιρικές συνθήκες, (στ) η τιμή του θαλάσσιου ναύλου κυρίως σε μικρές αποστάσεις, (η) η απουσία μεγάλων καθυστερήσεων στην άφιξη και στην αναχώρηση των πλοίων, (θ) τα προγραμματισμένα και εκτελούμενα έργα για την αναβάθμιση των λιμενικών εγκαταστάσεων, (ι) οι καλές οδικές προσβάσεις και η συγκοινωνιακή εξυπηρέτηση στην *πλειοψηφία* των λιμένων, (κ) η άμεση παρέμβαση ΥΕΝ για αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών και (λ) το νέο θεσμικό πλαίσιο.

(3) *Ευκαιρίες* για την ακτοπλοϊκή αγορά αποτελούν τα περιθώρια για περαιτέρω συγχωνεύσεις, συνενώσεις και συνέργιες, με αποτέλεσμα τη δημιουργία δυνατών πόλων έτοιμων να αντεπεξέλθουν στον οξύ ανταγωνισμό και να αντισταθούν σε νεοεισερχόμενες εταιρίες. Παράλληλα, ευκαιρίες συνιστούν: (1) η αύξηση του αριθμού των νεότευκτων πλοίων και των ταχύπλων πλοίων και η χρήση τους στα ελληνικά πελάγη, (2) η ανάπτυξη των συνδυασμένων μεταφορών, (3) η βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών στους λιμένες με διαχωρισμό των λειτουργιών, και με δημιουργία ειδικών χώρων για την εξυπηρέτηση φορτίων, (4) ο καλύτερος χρονοπρογραμματισμός δρομολογίων για αποσυμφόρηση των λιμένων και για εξυπηρέτηση ευπαθών προϊόντων, (5) η βελτίωση λειτουργικότητας χερσαίων χώρων επιβατών με καθιέρωση check-in, on-line έκδοσης εισιτηρίων και πληροφόρησης του κοινού, (6) η δημιουργία γραμμών κορμού και ανταποκρίσεων για την εξυπηρέτηση της περιφέρειας, (7) η ανάπτυξη εμπορικών συναλλαγών μεταξύ περιφερειών με την δημιουργία τακτικών συνδέσεων, (8) η μείωση κόστους προϊόντων και ανάπτυξη εμπορικών σχέσεων με γειτονικές χώρες με απευθείας συνδέσεις, (9) η ανάπτυξη των περιφερειών (μεταποίηση, εμπόριο) με την βελτίωση των εμπορευματικών

μεταφορών, (10) η μείωση του κόστους μεταφοράς και (11) η διασφάλιση της διακίνησης των προϊόντων με ηλεκτρονική κράτηση.

Επιπρόσθετες ευκαιρίες εστιάζονται επίσης: (α) στη στήριξη από την πολιτεία στην αναβάθμιση των λιμένων και των εγκαταστάσεών τους, (β) στα δρομολόγια μόνο για φορτηγά οχήματα τις περιόδους επιβατικής αιχμής, (γ) στη διαμόρφωση ρεαλιστικών σεναρίων ιεραρχικής ανάπτυξης (ανάπτυξη business plans) και (δ) στη χρηματοδότηση έργων, βελτίωση λειτουργίας των λιμένων με την εξέλιξη των φορέων εκμετάλλευσης των μεγάλων λιμένων σε Α.Ε., και την υπαγωγή των μικρών λιμένων στην δικαιοδοσία των Ο.Τ.Α., (ε) στη μείωση των κομίστρων και στη βελτίωση των μέσων λόγω ανταγωνισμού μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοΐας (2006) και (στ) στον εξορθολογισμό της τιμής του θαλάσσιου ναύλου.

(4) Στον αντίποδα, απειλές για τον κλάδο αποτελούν: (α) η τρέχουσα έλλειψη ρευστότητας των εταιρειών, (β) η εγχώρια διατίμηση εισιτηρίων με αρνητικές συνέπειες στα οικονομικά αποτελέσματα αυτών που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά, (γ) οι διεθνείς επιρροές στην επιβατική και εμπορευματική κίνηση και στις τιμές των καυσίμων, και (δ) η διαφοροποίηση στην ισοτιμία ευρώ-δολαρίου. Παράλληλα, η προβλεπόμενη συρρίκνωση του στόλου λόγω της εφαρμογής του Ν2931/01 (όριο ηλικίας πλοίων) αναμένω ότι θα οδηγήσει σε αδυναμία κάλυψης της ζήτησης, η χρησιμοποίηση παλαιού στόλου και χαμηλού επιπέδου εξυπηρέτησης για τις ενδο-επαρχιακές και "άγονες" γραμμές, η ενδεχόμενη απόσυρση των νέων, γρήγορων, πλοίων από το Αιγαίο σε περίπτωση που δεν θ' αποδειχθούν οικονομικά αποδοτικά, η συρρίκνωση των οικονομικών δραστηριοτήτων στην περιφέρεια λόγω της ακτινωτής διαμόρφωσης του ακτοπλοϊκού δικτύου και λόγω του υψηλού κόστους μεταφοράς πρώτων υλών και προϊόντων, η όξυνση προβλημάτων διαχείρισης του χερσαίου χώρου των λιμένων λόγω αύξησης της κίνησης και τα κυκλοφοριακά προβλήματα στις πόλεις που περικλείουν ουσιαστικά τα λιμάνια.

Πρόσθετα, υπάρχουν κίνδυνοι όξυνσης προβλημάτων ελλιμενισμού λόγω αύξησης του μεγέθους των πλοίων νέας τεχνολογίας, το μεγάλο και πιθανά μη ανταποδοτικό κόστος για την βελτίωση της υποδομής πολλών λιμένων, η μη έγκαιρη ή πλήρης ολοκλήρωση των έργων του ΚΠΣ (ΕΣΠΑ), η δυσκολία λήψης αποφάσεων από ένα όργανο στο οποίο θα εκπροσωπούνται πολλοί φορείς λόγω προσπαθειών προώθησης συντεχνιακών συμφερόντων, η εμφάνιση περιπτώσεων μη υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ εταιρειών σε συνθήκες ελεύθερης αγοράς και η υψηλή πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών και κερδοφορία της αγοράς (απειλή για τις

εταιρίες αλλά ευκαιρία για τους χρήστες). Θα πρόσθετα και την οικονομική ύφεση, και το κόστος των καυσίμων, παράγοντες που εμφανίστηκαν κυρίως στο τέλος του 2008.

Ο Πίνακας 1.7.Π συνοψίζει και επαυξάνει.

**Πίνακας 1.7.Π:**  
Ανάλυση S.W.O.T ΑΑ (2010).

<b>Δυνάμεις</b>	<b>Αδυναμίες</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Βελτιωμένες δομές δανειακών συμβάσεων μετά από την περίοδο αναδιοργανώσεων-αναχρηματοδοτήσεων των δανείων.</li> <li>2. Βελτιωμένες διοικήσεις υψηλότερης ποιότητας και δυναμικής, απ' ότι στο παρελθόν, με μακρόχρονη εμπειρία σε διοικητικές πρακτικές σε δυσμενείς συνθήκες αγοράς.</li> <li>3. Καλή κατάσταση στόλου πλοίων νέας τεχνολογίας.</li> <li>4. Ικανοποιητική χωρητικότητα πλοίων τις περιόδους εκτός αιχμής.</li> <li>5. Κάλυψη και εκτέλεση των απαραίτητων συνδέσεων με δυσμενείς καιρικές συνθήκες.</li> <li>6. Καλή τιμή θαλάσσιου ναύλου σε μικρές αποστάσεις.</li> <li>7. Απουσία μεγάλων καθυστερήσεων.</li> <li>8. Προγραμματισμένα και εκτελούμενα έργα σε ορισμένους λιμένες.</li> <li>9. Καλές οδικές προσβάσεις και συγκοινωνιακή εξυπηρέτηση στην πλειοψηφία των λιμένων.</li> <li>10. Άμεση παρέμβαση YEN για αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών</li> <li>11. Νέο θεσμικό πλαίσιο.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Υψηλός δανεισμός από τις εταιρείες παρά την αναδιάρθρωση δανείων.</li> <li>2. Χαμηλή ρευστότητα την παρούσα στιγμή.</li> <li>3. Στόλος μεγάλος σε ηλικία.</li> <li>4. Απουσία χάραξης κρατικής στρατηγικής ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών στο νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον, κάτι που δημιουργεί εμπόδιο σε νέες επενδύσεις.</li> <li>5. Ελλιπής υποδομή (λιμένες, εγκαταστάσεις) τόσο σε κύρια αλλά και απομακρυσμένα και με μικρότερη κίνηση λιμάνια, καθώς και ελλιπής υποστήριξη από την πολιτεία σε ότι αφορά στην αναβάθμιση των εγκαταστάσεων.</li> <li>6. Μειωμένα δρομολόγια στις άγονες γραμμές.</li> <li>7. Ανεπαρκή πληροφοριακά συστήματα στους λιμένες και στα πλοία.</li> <li>8. Ανεπαρκής συχνότητα εξυπηρέτησης των απαραίτητων συνδέσεων.</li> <li>9. Τιμή θαλάσσιου ναύλου σε ταξίδια μεγάλων αποστάσεων.</li> <li>10. Υψηλό κόστος θαλάσσιου ναύλου σε σχέση με τις προσφερόμενες υπηρεσίες.</li> <li>11. Τιμή θαλάσσιου ναύλου φορτηγών/εμπορευμάτων.</li> <li>12. Έλλειψη χώρων για επέκταση χερσαίας ζώνης λιμένων.</li> <li>13. Ελλιπής εξοπλισμός εξυπηρέτησης φορτίων.</li> <li>14. Χωρητικότητα πλοίων σε φορτηγά οχήματα για ορισμένα πλοία.</li> <li>15. Οδικές προσβάσεις σε ορισμένους λιμένες.</li> </ol>
<b>Ευκαιρίες</b>	<b>Απειλές</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Περιθώρια για περαιτέρω συγχωνεύσεις, συνενώσεις, συνέργιες, με αποτέλεσμα τη δημιουργία δυνατών πόλων έτοιμων να ανταποκριθούν στον οξύ ανταγωνισμό και να αντιδράσουν στην είσοδο νέων εταιριών στον κλάδο.</li> <li>2. Σταδιακή υποστήριξη της Πολιτείας στην αναβάθμιση λιμένων και των</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Τρέχουσα έλλειψη ρευστότητας εταιρειών.</li> <li>2. Εγχώρια διατίμηση εισιτηρίων (επιβολή ανώτατης τιμής) με αρνητικές συνέπειες στα οικονομικά αποτελέσματα των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά.</li> <li>3. Διεθνής επιρροές στην επιβατική και</li> </ol>

<p>εγκαταστάσεών τους.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Αύξηση του αριθμού των νεότευκτων πλοίων και των ταχυπλόων και χρήση τους στα ελληνικά πελάγη.</li> <li>4. Ανάπτυξη συνδυασμένων μεταφορών.</li> <li>5. Καλύτερος χρονοπρογραμματισμός δρομολογίων για αποσυμφόρηση των λιμένων και για εξυπηρέτηση ευπαθών προϊόντων.</li> <li>6. Βελτίωση λειτουργικότητας χερσαίων χώρων επιβατών με καθιέρωση check-in, on-line έκδοση εισιτηρίων και πληροφόρησης κοινού.</li> <li>7. Δημιουργία γραμμών κορμού και ανταποκρίσεων για την εξυπηρέτηση της περιφέρειας.</li> <li>8. Ανάπτυξη εμπορικών συναλλαγών μεταξύ περιφερειών με την δημιουργία τακτικών συνδέσεων.</li> <li>9. Μείωση κόστους προϊόντων και ανάπτυξη εμπορικών σχέσεων με γειτονικές χώρες με απευθείας συνδέσεις.</li> <li>10. Ανάπτυξη των περιφερειών (μεταποίηση, εμπόριο) με την βελτίωση των εμπορευματικών μεταφορών, την μείωση του κόστους μεταφοράς και την διασφάλιση της διακίνησης των προϊόντων με ηλεκτρονική κράτηση.</li> <li>11. Δρομολόγια μόνο για Ro – Ro τις περιόδους επιβατικής αιχμής.</li> <li>12. Διαμόρφωση business plans για την ιεραρχική ανάπτυξη και χρηματοδότηση έργων.</li> <li>13. Βελτίωση λειτουργίας των λιμένων με την εξέλιξη των φορέων εκμετάλλευσης των μεγάλων λιμένων σε Α.Ε. και την υπαγωγή των μικρών λιμένων στην δικαιοδοσία των Ο.Τ.Α.</li> <li>14. Μείωση κομίστρων και βελτίωση των μέσων λόγω ανταγωνισμού μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοΐας.</li> <li>15. Εξορθολογισμός της τιμής του θαλάσσιου ναύλου.</li> </ol>	<p>εμπορευματική κίνηση αλλά και στις τιμές των καυσίμων.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Μεταβολή στην ισοτιμία € - \$.</li> <li>5. Η συρρίκνωση του στόλου λόγω της εφαρμογής του Ν2931/01 (όριο ηλικίας πλοίων) οδήγησε σε αδυναμία κάλυψης της ζήτησης.</li> <li>6. Χρησιμοποίηση παλαιού στόλου και χαμηλού επιπέδου εξυπηρέτηση για τις ενδο-επαρχιακές και "άγονες" γραμμές.</li> <li>7. Απόσυρση των νέων, γρήγορων πλοίων από το Αιγαίο σε περίπτωση που δεν αποδειχθούν οικονομικά αποδοτικά</li> <li>8. Συρρίκνωση των οικονομικών δραστηριοτήτων στην περιφέρεια λόγω της ακτινωτής διαμόρφωσης του ακτοπλοϊκού δικτύου (hub &amp; spoke) και λόγω του υψηλού κόστους μεταφοράς πρώτων υλών και προϊόντων.</li> <li>9. Όξυνση προβλημάτων διαχείρισης του χερσαίου χώρου των λιμένων λόγω αύξησης της κίνησης.</li> <li>10. Κυκλοφοριακά προβλήματα στις πόλεις που περικλείουν ουσιαστικά τα λιμάνια.</li> <li>11. Όξυνση προβλημάτων ελλιμενισμού λόγω αύξησης του μεγέθους των πλοίων νέας τεχνολογίας.</li> <li>12. Μεγάλο και πιθανά μη ανταποδοτικό κόστος για την βελτίωση της υποδομής πολλών λιμένων.</li> <li>13. Μη έγκαιρη ή πλήρης ολοκλήρωση των έργων του ΚΠΣ (ΕΣΠΑ).</li> <li>14. Δυσκολία λήψης αποφάσεων από ένα όργανο στο οποίο θα εκπροσωπούνται πολλοί φορείς λόγω προσπαθειών προώθησης συντεχνιακών συμφερόντων.</li> <li>15. Εμφάνιση περιπτώσεων μη υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ εταιρειών σε συνθήκες ελεύθερης αγοράς.</li> <li>16. Η πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών και η έλξη της αγοράς κρίνεται υψηλή (απειλή για τις εταιρίες, αλλά ευκαιρία για τους χρήστες).</li> <li>17. Περίοδος οικονομικής ύφεσης (2008-2013).</li> </ol>
--	---

Πηγή: Σαμπράκος, 2002. Σιτζίμης, 2004. Δούβης, 2006. ΧRTC, 2004-2010.

---

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>: ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ**

---

### **2.1 Εισαγωγή**

Στο κεφάλαιο αυτό θ' αναλύσω τη μεταφορική κίνηση στην ΑΑ πριν και μετά την απελευθέρωση. Θα ξεκινήσω με την ανάλυση της εσωτερικής αγοράς (Αιγαίου και Ιονίου), της αγοράς στην Αδριατική και της αγοράς της Βόρειας Ευρώπης. Στη συνέχεια θα επικεντρωθώ στην ΑΑ. Πρόσθετα θ' ασχοληθώ με το φαινόμενο των «άγονων γραμμών», θα δείξω τη μικροοικονομική μορφή τους και θα εξετάσω την ορθότητα της Κρατικής πολιτικής για επιδότηση των άγονων γραμμών στην ΑΑ. Θα καταλήξω σε προτάσεις για την πλέον εύρυθμη λειτουργία του συστήματος.

### **2.2 Οι Ελληνικές ακτοπλοϊκές εταιρίες οι εισηγμένες στο Χ.Α.Α. και η HSW (2009)**

Ιδιαίτερης αναφοράς χρήζει το μεταφορικό έργο των εισηγμένων ακτοπλοϊκών εταιριών και της HSW, πριν και μετά την απελευθέρωση της ΑΑ. Οι εταιρίες αυτές, όπως θα φανεί παρακάτω, διαδραματίζουν κυρίαρχο ρόλο στον ευρύτερο χώρο του Αιγαίου<sup>50</sup>.

Ο κλάδος της επιβατηγού ναυτιλίας αποτελείται από 6 εισηγμένες εταιρίες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (2009): «ANEK LINES», «ATTICA GROUP», «NEL LINES», «MINOAN LINES», «ΓΡΑΜΜΕΣ ΣΤΡΩΠΙΝΤΖΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ Α.Ε.» και «SAOS FERRIES»<sup>51</sup>.

Τα πρόσφατα αποτελέσματά τους, αλλά και της HSW, παρουσιάζουν την οικονομική κατάσταση και τις γενικότερες διεθνείς επιδράσεις πάνω στην Ελληνική ακτοπλοΐα. Παρακάτω, αναλύω την κίνηση επιβατών και οχημάτων στις γραμμές της Ελλάδας (εγχώρια αγορά)<sup>52</sup>, της Αδριατικής και της Βόρειας θάλασσας. Πιο συγκεκριμένα:

---

<sup>50</sup> Θ' αναλύσω τα μερίδια αγοράς που κατέχουν στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο.

<sup>51</sup> Εισήχθη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών το 2007, μετά την συγχώνευσή της με την εταιρία «Νίκος Γκάλης». Τα στοιχεία κίνησης που έχουν συμπεριληφθεί για αυτήν αφορούν μόνο στα έτη 2006-2007. Το 2008 δεν εξέδωσε αποτελέσματα λόγω των χρηματοοικονομικών δυσκολιών που αντιμετώπισε. Πτώχευσε το 2009.

<sup>52</sup> Αναφέρομαι τόσο στις γραμμές της ΑΑ όσο και σε αυτές του Ιονίου. Στην ενότητα 2.3 θα ασχοληθώ ειδικότερα με τη μεταφορική κίνηση στην ΑΑ.

### **2.2.1 Η κίνηση επιβατών από τις εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την HSW (2000-2008)**

Η μέση % αύξηση σε όλες τις ακτοπλοϊκές γραμμές που δραστηριοποιούνται οι ελληνικές εταιρίες, από το 2001 έως και το 2006 και αν λάβω υπόψη μου και την Hellenic Seaways, η οποία αποτελεί την κυριότερη μη εισηγμένη στο Χ.Α.Α. εταιρία του κλάδου λόγω μεγέθους και δραστηριότητας, δεν ξεπερνά το επίπεδο του 2% για τους επιβάτες<sup>53</sup>. Μεταξύ 2006-2008, η επιβατική κίνηση εμφανίζει μείωση από 14,3 εκ. σε 13,5 εκ. επιβάτες (-5,6%). Οφείλεται κυρίως στην πτώση στην εγχώρια αγορά και συνδυάζεται με την ολοένα και πιο δυσχερή οικονομική θέση των πολιτών της χώρας.

Αυτό το κομμάτι της ζήτησης (επιβάτες) παρουσιάζει υψηλότερα επίπεδα ελαστικότητας σε σχέση με αυτά των οχημάτων καθώς επηρεάζεται από οικονομικούς, κοινωνικούς και πολιτικούς παράγοντες, τόσο τοπικά, όσο και διεθνώς. Σε συνδυασμό με την εποχικότητα που χαρακτηρίζει αυτή την ζήτηση, κάνει τις ακτοπλοϊκές εταιρίες να προσαρμόζουν τον προγραμματισμό των επενδύσεών τους, και ουσιαστικά των δρομολογίων τους, με βάση τα πιο σταθερά τμήματα της ζήτησης: δηλαδή πρώτα τα φορτηγά και στη συνέχεια τ' αυτοκίνητα.

Ο Πίνακας 2.1 και το Διάγραμμα 2.1 (σελ. 165-166) παρουσιάζουν μια σύγκριση του συνόλου των μεταφερθέντων επιβατών από τις 6 εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την Hellenic Seaways μεταξύ των ετών 2000-2008.

Πιο συγκεκριμένα, λαμβάνοντας υπόψη *κάθε αγορά* δραστηριοποίησης των Ελληνικών εισηγμένων εταιριών, έχω διαπιστώσει τα εξής:

#### **(α) Η εγχώρια αγορά**

Το μεταφορικό έργο σε εγχώριο επίπεδο κατέχει το μεγαλύτερο όγκο από τις 3 αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται οι Ελληνικές εταιρίες. Η κίνηση των επιβατών εμφανίζει άνοδο μετά το 1997, με μέσο όρο αύξησης 6%, μέχρι και το 2002 (Ε.Σ.Υ.Ε., 2000-2004). Ο μέσος όρος επιβατικής κίνησης μεταξύ 2000 και 2004 ήταν 13,8 εκ. επιβάτες

Το 2003 σημειώθηκε πτώση της τάξης του 0,7% η οποία συνεχίστηκε και το 2004 με μια μείωση της τάξης του 8,5%, παρά την πραγματοποίηση των Ολυμπιακών Αγώνων. Είναι χαρακτηριστικό ότι 5,7 εκ. επιβάτες μεταφέρθηκαν από την αρχή του

<sup>53</sup> Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., 2000-2006. Οι τιμές αυτές δεν περιλαμβάνουν τις κινήσεις που λαμβάνουν χώρα σε πορθμεία, καθώς στην τελευταία περίπτωση η συνολική κίνηση των επιβατών υπερδιπλασιάζεται.

2004 μέχρι το Σεπτέμβριο 2004, % μειωμένο κατά 4% σε σχέση με τ' αντίστοιχα αποτελέσματα του 9μηνου 2003 (XRTC, 2003). Αιτία υπήρξε κυρίως το κλίμα τρομοκρατίας που επεκράτησε τότε στην Ευρώπη.

Το 2005 υπάρχει συνολική μείωση του επιβατικού μεταφορικού έργου ως αποτέλεσμα των πωλήσεων και αποσύρσεων των υπερήλικων πλοίων (-4,7%) (Πίνακας 2.1, σελ. 165). Αυτό δείχνει ότι η προσφορά δημιουργεί τη δική της ζήτηση στις μεταφορές. Μεταξύ 2005-2007 το μεταφορικό έργο επιβατών στην Ελλάδα εμφανίζει σταθεροποιητικές τάσεις, με μια αύξηση της τάξης του 3,3%. Το 2008 η μείωση είναι αισθητή (7,9% δηλαδή εμφανίζονται οι πρώτες επιπτώσεις από την οικονομική ύφεση).

### **(β) Η αγορά της Αδριατικής**

Η αγορά μεταφοράς επιβατών της Αδριατικής είναι κατά πολύ μικρότερη από την εγχώρια (Αδριατική: 1,7 εκ. επιβάτες – εσωτερική: 11,7 εκ. επιβάτες, το 2008) αλλά δεν παύει ν' αποτελεί μια εξίσου σοβαρή πηγή εισοδήματος για τις ελληνικές εταιρείες, αφού τα τιμολόγια στην Αδριατική είναι πλήρως απελευθερωμένα και ανταποκρίνονται στις πραγματικές λειτουργικές ανάγκες δίνοντας λογικότερα περιθώρια κέρδους.

Το έτος 2005, το μεταφορικό έργο στην Αδριατική αυξήθηκε κατά 12% σε σχέση με το 2004, ως αποτέλεσμα τόσο της πολιτικής και οικονομικής σταθερότητας στα Βαλκάνια, όσο και της ενίσχυσης του εμπορικού και τουριστικού τομέα της Ελλάδας. Το 2006 σημειώνεται οριακή αύξηση (1,1%) για τους ίδιους λόγους. Η επιβατική κίνηση στην αγορά της Αδριατικής δεν εμφανίζει αξιοσημείωτες μεταπτώσεις, με μέσο όρο επιβατών, μεταξύ 2000-2006, τα 2 εκ. άτομα.

Μεταξύ 2006-2008, η ζήτηση επιβατών στην Αδριατική εμφανίζεται εμφανώς μειωμένη (κατά 10,5%), λόγω κυρίως των νέων συνθηκών που επέφερε η χρηματοπιστωτική κρίση.



**Πίνακας 2.1:**

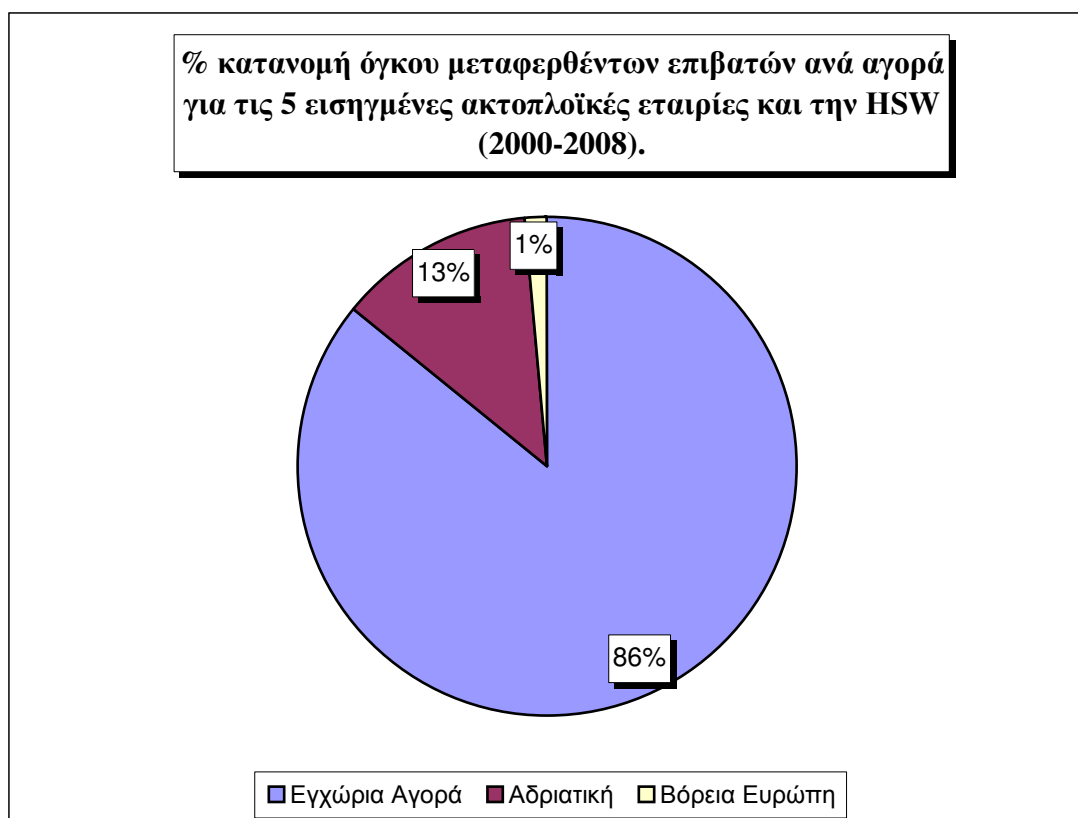
Αριθμός μεταφερθέντων επιβατών (σε εκ.) για τις 6 εισηγμένες εταιρίες και την Hellenic Seaways (2000-2008) σε 3 περιοχικές αγορές.

Έτος	Εγχώρια αγορά				Αδριατική				Βόρεια Ευρώπη				Γενικό Σύνολο	% μεταβολή Συνόλου
	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή	HSW*	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή		
2000	8,3	5,2	13,5	-	0	2,1	2,1	-	0	0	0	-	15,6	-
2001	8,5	5,7	14,2	5,19	0	2,2	2,2	4,76	0	0,1	0,1	-	16,5	5,77
2002	7,6	6,6	14,2	0,00	0	2,3	2,3	4,55	0	0,3	0,3	200,00	16,8	1,82
2003	6,7	7,4	14,1	-0,70	0	2,0	2,0	-13,04	0	0,4	0,4	33,33	16,5	-1,72
2004	6,0	6,9	12,9	-8,51	0	1,7	1,7	-15,00	0	0,4	0,4	0,00	15,0	-9,09
2005	5,9	6,4	12,3	-4,65	0	1,9	1,9	11,76	0	0,4	0,4	0,00	14,6	-2,67
2006	5,9	6,4	12,3	0,00	0	1,9	1,9	0,00	0	0,1	0,1	-75,00	14,3	-2,05
2007	5,8	6,9	12,7	3,25	0	1,8	1,8	-5,26	0	0,1	0,1	0,00	14,6	2,10
2008	5,2	6,5	11,7	-7,87	0	1,7	1,7	-5,56	0	0,08	0,08	-20,00	13,48	-7,67
<b>Σύνολο</b>	<b>59,9</b>	<b>58,0</b>	<b>117,9</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>17,6</b>	<b>17,6</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>1,88</b>	<b>1,88</b>	<b>-</b>	<b>137,38</b>	<b>-</b>
<b>M.O.</b>	<b>6,7</b>	<b>6,4</b>	<b>13,1</b>	<b>-1,7</b>	<b>0</b>	<b>1,96</b>	<b>1,96</b>	<b>-2,2</b>	<b>0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>19,8</b>	<b>15,3</b>	<b>-1,69</b>
<b>% ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2006-2008: -4,88%</b>														

Πηγή: Επεξεργασία δική μου από Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης, εισηγμένων ακτοπλοϊκών εταιριών, 2000-2009. ΧRTC, 2004-2010.

\*Δεν παρουσιάζει δραστηριότητα στις αγορές της Αδριατικής και της Βόρειας Ευρώπης.

**Διάγραμμα 2.1:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

### **(γ) Η αγορά της Βόρειας Ευρώπης**

Σε αντίθεση με την Αδριατική και την εγχώρια, το μεταφορικό έργο της Βόρειας Ευρώπης<sup>54</sup> συνέχισε αυξητική πορεία έως και το 2005 (έτος εξόδου της Attica Group από την αγορά της Βαλτικής<sup>55</sup>), αλλά σε μικρότερα επίπεδα από αυτά του 2003. Το 2005 υπήρξε οριακή μείωση της τάξης του 3%<sup>56</sup>. Μεταξύ 2005-2008, η μείωση της επιβατικής κίνησης, λόγω της παραπάνω εξέλιξης και της διεθνούς χρηματοπιστωτικής κρίσης, φθάνει το 80%.

<sup>54</sup> Ο όγκος επιβατών που λαμβάνεται υπόψη για το 2004 αντιστοιχεί στην κίνηση από τη Βαλτική (σύνδεση Rostock Γερμανίας με Hanko Φιλανδίας) και από τη Βόρεια Θάλασσα (Rosyth Σκωτίας με Zeebrugge Βελγίου) που μεταφέρθηκε από την Attica Group, και η οποία αντιστοιχεί σε 302 χιλιάδες επιβάτες (ήτοι αύξηση της τάξης του 6% σε σχέση με τα επίπεδα του 2003).

<sup>55</sup> Έχει περιοριστεί στη γραμμή της Βόρειας Θάλασσας, συνδέοντας τη Σκωτία με το Βέλγιο (2008).

<sup>56</sup> Αυτή η μείωση δε φαίνεται στον Πίνακα 2.1 διότι τα ποσά που περιλαμβάνει αυτός είναι στρογγυλοποιημένα με προσέγγιση 1/10.

### **2.2.2 Η κίνηση οχημάτων (I.X – Φορτηγά) από τις εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες και την HSW (2000-2008)**

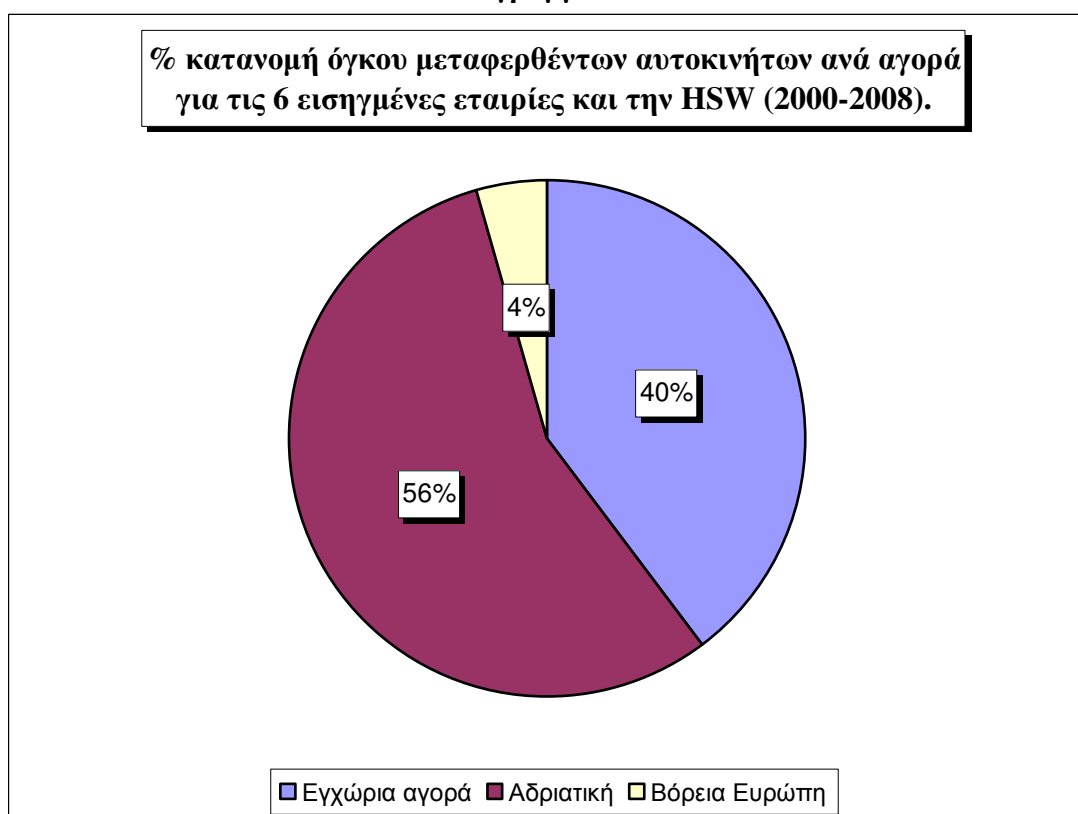
Μεταξύ 2000-2007 στην Ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά η κίνηση των I.X. αυτοκινήτων ακολουθεί μια αντίστοιχη συμπεριφορά διακύμανσης με αυτή των επιβατών. Η αγορά της Αδριατικής πρώτα παρουσιάζει μια σχετική σταθερότητα, μεταξύ 2000-2008, με την κίνηση να μην ξεπερνά τις 500.000 αυτοκίνητα. Η τάση μείωσης που παρουσιάζει η Βόρεια Ευρώπη, μεταξύ 2003-2007, δεν είναι αντιπροσωπευτική, καθώς συμπίπτει με την έξοδο της μοναδικής Ελληνικής ακτοπλοϊκής εταιρίας από τις αγορές αυτές (της Attica Group).

Το 2008, η μείωση είναι πιο φανερή κυρίως στην εσωτερική αγορά (8,8%). Οφείλεται στην αύξηση του ελλείμματος (ως % του Α.Ε.Π.) της Ελλάδος. Πιο συγκεκριμένα, το 2005 υφίσταται μείωση του μεταφορικού έργου των I.X. αυτοκινήτων της τάξης του 9% στην εγχώρια αγορά και αύξηση της τάξης του 10% στην Αδριατική. Στη Βόρεια Ευρώπη δεν εμφανίζεται αξιοσημείωτη μεταβολή. Το 2006 τα ποσοστά είναι +1,3%, +2,3% και -60% αντίστοιχα. Μεταξύ 2006-2008, η μείωση της ζήτησης ξεπερνά το 3,5% στην εγχώρια αγορά και το 11% στην αγορά της Αδριατικής. Το Διάγραμμα 2.2 και ο Πίνακας 2.2 (σελ. 169) συνοψίζουν αυτά τα ευρήματα.

Το μεταφορικό έργο σε φορτηγά αυτοκίνητα παρουσιάζει μικρή διαφορά μεταξύ της Ελληνικής αγοράς και της Αδριατικής (Πίνακας 2.3, σελ. 170). Αυτό το κομμάτι της ζήτησης κινήθηκε ανοδικά στην εγχώρια και στην Ευρωπαϊκή αγορά, +1,7% και +36% αντίστοιχα, αλλά στην Αδριατική σημείωσε μείωση 4,5% (συγκρίνοντας το έτος 2003 με το έτος 2004). Το 2005, η εξέλιξη της συνολικής κίνησης των φορτηγών που μεταφέρθηκαν στην εγχώρια και Αδριατική αγορά, εμφάνισε μείωση κατά 8% και 9% αντίστοιχα. Κάτι ανάλογο συνέβη και στις γραμμές της Βόρειας Ευρώπης, όπου η αποχώρηση της Attica Group από την αγορά της Βαλτικής μείωσε το μεταφορικό έργο των φορτηγών αυτοκινήτων κατά 62%.

Την τριετία 2005-2007, το μεταφορικό έργο (Ι.Χ. αυτοκίνητα) στην Ελληνική αγορά παρουσιάζει μια μέση αύξηση που ξεπερνά το 5% (χωρίς να συνυπολογίζεται το μεταφορικό έργο της Saos Ferries που φτάνει το 14%). Η αγορά της Αδριατικής δείχνει τάσεις κόπωσης, και έντονου ανταγωνισμού, καθώς από το 2003 και μετά τα μερίδια αγοράς των συμμετεχόντων, άρχισαν να μειώνονται. Διαγραμματικά (Διάγραμμα 2.2) και Πίνακας 2.2.

**Διάγραμμα 2.2:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

**Πίνακας 2.2:**

Αριθμός μεταφερθέντων Ι.Χ. αυτοκινήτων (σε εκ.) για τις 6 εισηγμένες εταιρίες και την Hellenic Seaways (2000-2008) σε 3 περιοχικές αγορές.

Έτος	Εγχώρια αγορά				Αδριατική				Βόρεια Ευρώπη				Γενικό Σύνολο	% μεταβολή Συνόλου
	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή		
2000	0,9	0,7	1,60	-	-	0,50	0,50	-	-	0	0	-	2,10	-
2001	1,0	0,7	1,70	6,25	-	0,50	0,50	-	-	0	0	-	2,20	4,76
2002	0,8	0,8	1,60	-5,88	-	0,50	0,50	-	-	0,03	0,03	-	2,13	-3,18
2003	0,8	1,0	1,80	12,50	-	0,50	0,50	-	-	0,10	0,10	233,33	2,40	12,68
2004	-	-	1,64	-8,89	-	0,40	0,40	-20,00	-	0,10	0,10	-	2,14	-10,8
2005	-	-	1,49	-9,15	-	0,44	0,44	10,00	-	0,10	0,10	-	2,03	-5,14
2006	-	-	1,51	1,34	-	0,45	0,45	2,30	-	0,04	0,04	-60,00	2,00	-1,47
2007	-	-	1,59	5,30	-	0,43	0,43	-4,44	-	0,04	0,04	-	2,06	3,00
2008	-	-	1,45	-8,81	-	0,40	0,40	-6,98	-	1,20	1,20	2.900,00	3,05	48,00
<b>Σύνολο</b>	<b>3,5</b>	<b>3,2</b>	<b>14,38</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,12</b>	<b>4,12</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,60</b>	<b>1,60</b>	<b>-</b>	<b>20,11</b>	<b>-</b>
<b>M.O</b>	<b>0,88</b>	<b>0,8</b>	<b>1,6</b>	<b>-0,9</b>	<b>-</b>	<b>0,46</b>	<b>0,46</b>	<b>-2,39</b>	<b>-</b>	<b>0,20</b>	<b>0,20</b>	<b>-</b>	<b>2,23</b>	<b>-</b>
<b>% ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2006-2008: -3,97%</b>														

Πηγή: Επεξεργασία δική μου από Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης, εισηγμένων ακτοπλοϊκών εταιριών, 2000-2009. ΧRTC, 2004-2010.

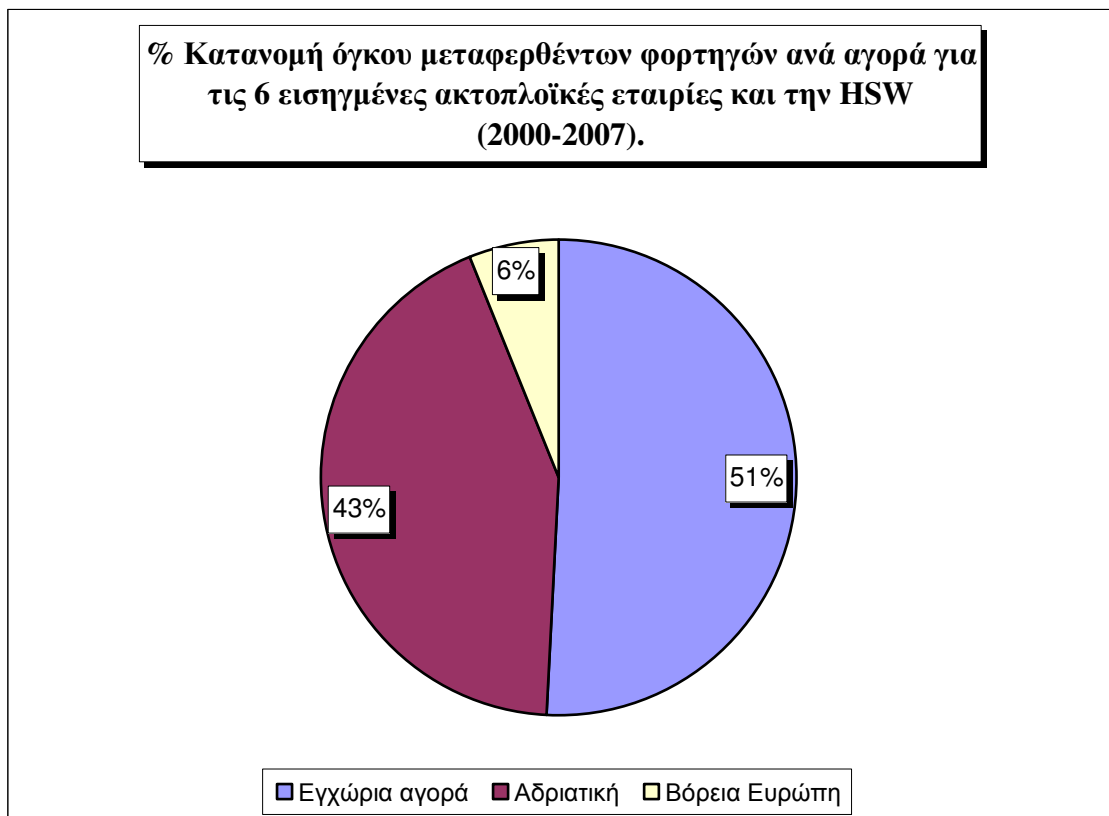
**Πίνακας 2.3:**

Αριθμός μεταφερθέντων φορτηγών αυτοκινήτων (σε χιλιάδες) για τις 6 εισηγμένες εταιρίες και την Hellenic Seaways (2001-2007) σε 3 περιοχικές αγορές.

Έτος	Εγχώρια αγορά				Αδριατική				Βόρεια Ευρώπη				Γενικό Σύνολο	% μεταβολή Συνόλου
	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή	HSW	Εισηγμένες	Σύνολο	% μεταβολή		
2000	158	293	451	-	37	330	367	-	-	-	-	-	818	-
2001	167	274	441	-2,22	34	355	389	5,99	-	15	15	-	811	-0,86
2002	141	250	391	-11,34	33	370	403	3,60	-	83	83	453,33	877	8,14
2003	114	307	421	7,67	23	360	383	-4,96	-	88	88	6,02	892	1,71
2004	110	318	428	1,66	24	342	366	-4,44	-	120	120	36,36	914	2,47
2005	80	313	393	-8,18	24	310	334	-8,74	-	45	45	-62,50	772	-15,54
2006	73	361	434	10,43	24	309	333	-0,30	-	23	23	-48,89	790	2,33
2007	75	393	468	7,83	25	313	338	1,50	-	-	-	-	806	2,03
<b>Σύνολο</b>	<b>918</b>	<b>2509</b>	<b>3427</b>	<b>-</b>	<b>224</b>	<b>2689</b>	<b>2913</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>404</b>	<b>404</b>	<b>-</b>	<b>6680</b>	<b>-</b>
<b>Μ.Ο.</b>	<b>114,8</b>	<b>313,6</b>	<b>428,4</b>	<b>0,84</b>	<b>28</b>	<b>336,1</b>	<b>364,1</b>	<b>-1,05</b>	<b>-</b>	<b>67,3</b>	<b>67,3</b>	<b>76,9</b>	<b>835</b>	<b>-</b>
<b>% ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2006-2007: 7,83%</b>														

Πηγή: Επεξεργασία δική μου από Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης, εισηγμένων ακτοπλοϊκών εταιριών, 2000-2009. XRTC, 2004-2010.

**Διάγραμμα 2.3:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Επομένως, για τις 3 κατηγορίες μεταφορικής κίνησης (και για την εγχώρια αγορά, την αγορά της Αδριατικής και την αγορά της Βόρειας Ευρώπης) παρατηρώ και για τα έτη 2000-2008 τα εξής:

(α) Στους επιβάτες κυρίαρχο ρόλο έχει η εγχώρια αγορά (86% του συνόλου) με μέσο όρο επιβατών 13 εκ. και μέση ετήσια % μείωση της τάξης του 1,7%.

(β) Στα Ι.Χ. οχήματα το προβάδισμα έχει η αγορά της Αδριατικής (53% του συνόλου) με μέσο όρο αυτοκινήτων 2,2 εκ. και μέση ετήσια % αύξηση της τάξης του 12,1%.

(γ) Στα φορτηγά οχήματα υπερτερεί οριακά η εγχώρια αγορά (51% του συνόλου) με 428 χιλ. φορτηγά κατά μέσο όρο ετησίως. Η μέση ετήσια % αύξηση είναι της τάξης του 0,8% εμφανίζοντας διαχρονικά σχετική σταθερότητα.

Άρα η απελευθέρωση επέφερε *μείωση* της κίνησης στους επιβάτες και στα Ι.Χ. οχήματα στην εγχώρια αγορά (2006-2008).

Ας θέσω τώρα το εξής ερώτημα που θα απαντήσω στα επόμενα κεφάλαια.

*Τι συνέβη όμως ειδικότερα στην ΑΑ; Οι μειώσεις αυτές οφείλονται στην κακή οικονομική κατάσταση της χώρας, στη μείωση των δρομολογίων ή κάπου αλλού;*

## **2.3 Παρουσίαση της κίνησης της ακτοπλοϊκής αγοράς στο Αιγαίο πριν και μετά την άρση του Cabotage**

*Πως εξελίχθηκε η ακτοπλοϊκή κίνηση, κατά γραμμή, στο Αιγαίο μεταξύ 1970-2000 και μεταξύ 2000-2006;*

### **2.3.1 Καταγραφή της ακτοπλοϊκής κίνησης κατά γραμμή στο Αιγαίο μεταξύ 1970-2006**

Οι μέσοι ετήσιοι ρυθμοί μεταβολής της κίνησης κατά γραμμή, μεταξύ 1970-2000, κινούνται με εντυπωσιακούς ρυθμούς αύξησης (Πίνακας 2.4).

Στους επιβάτες παρατηρείται μέση αύξηση κατά 4,2%. Ο μεγαλύτερος ρυθμός αύξησης εμφανίζεται στη γραμμή Πειραιά – Ανατολικών Κυκλάδων (7,2%) και ακολουθεί η γραμμή Πειραιάς – Κρήτη (7,1%).

Στα Ι.Χ. αυτοκίνητα, η αύξηση είναι 8,4%, με πρώτη τη γραμμή Βόλου – Βορείων Σποράδων – Κύμης (13,3%) και δεύτερη τη γραμμή Πειραιώς – Ανατολικών Κυκλάδων (12,1%).

Σε ότι αφορά στα φορτηγά οχήματα πρώτη είναι η γραμμή Πειραιώς – Ανατολικών Κυκλάδων με μέση αύξηση 9,8% και η γραμμή Βόλου – Βορείων Σποράδων – Κύμης με 9,7%.

Τέλος, στα δίκυκλα, η κατάσταση δεν αλλάζει και η αύξηση είναι της τάξης του 9,8%. Η μεγαλύτερη αύξηση παρατηρείται στη γραμμή Πειραιώς – Ανατολικών Κυκλάδων (15,1%), ακολουθούμενη από τη γραμμή Βόλου – Βορείων Σποράδων (13,9%).

*Είναι φανερό ότι η γραμμή Πειραιώς – Κυκλάδων εμφανίζει τη μεγαλύτερη ακτοπλοϊκή κίνηση στην ΑΑ μεταξύ 1970-2000. Αυτό οφείλεται στην μεγάλη τουριστική ανάπτυξη που επήλθε στα νησιά αυτά μετά το 1970.*



**Πίνακας 2.4:**

Μέσος Ετήσιος Ρυθμός Μεταβολής (%)  
κίνησης επιβατών στην ΑΑ κατά γραμμή (1970-2000).

<b>Ακτοπλοϊκές γραμμές</b>	<b>Επιβάτες</b>	<b>Φορτηγά</b>	<b>Ε/Γ Μεγάλα</b>	<b>Ε/Γ Μικρά</b>
Αργοσαρωνικού	2,28	3,04	-8,33	5,11
Πειραιώς – Πελοποννήσου	5,89	-	-	-
Πειραιώς – Κρήτης	3,73	3,77	10,40	7,01
Πειραιώς – Κρήτης – Δωδεκανήσου	7,07	-	-	-
Πειραιώς – Δωδεκανήσου	3,43	-	-	-
Πειραιώς – Δυτικών Κυκλάδων	6,49	-	-	-
Πειραιώς – Ανατολικών Κυκλάδων	7,15	9,84	0,19	12,13
Πειραιώς – Μυκόνου – Τήνου – Σάμου	3,05	-	-	-
Πειραιώς – Χίου – Μυτιλήνης	3,02	4,85	0,04	8,10
Πατρών – Ακαρνανίας – Ιονίων Νήσων	2,18	1,54	-0,05	4,97
Ραφήνας – Εύβοιας – Άνδρου - Τήνου	5,35	1,99	7,76	7,00
Πειραιώς – Δωδεκανήσου – Ν. Αιγαίου – Θεσσαλονίκης – Βόλου – Βορείων Σποράδων – Κύμης	5,98	9,7	15,21	13,25
Λοιπές	11,38	-	-	-
<b>Σύνολο (Μ.Ο)</b>	<b>4,17</b>	<b>5,51</b>	<b>3,07</b>	<b>8,40</b>

Πηγή: ΕΣΥΕ, Στατιστική Εμπορικής Ναυτιλίας, 2000.

Σε όλες τις κατηγορίες μεταφορικής κίνησης υφίσταται διαχρονική αύξηση. Αυτό οφείλεται: (α) στην ανάπτυξη του τουρισμού στη νησιωτική Ελλάδα, (β) στην αύξηση του κατά κεφαλήν Α.Ε.Π. των κατοίκων των νησιών και στην αύξηση του μόνιμου πληθυσμού, (γ) στην αύξηση των δρομολογίων και στην απευθείας σύνδεση των νησιών με την ενδοχώρα και (δ) στη μεγαλύτερη εξάρτηση των νησιών από το κέντρο (λόγω της σύγχρονης τάσης για αστυφιλία). Οι λόγοι αυτοί αναλύονται εκτενέστερα παρακάτω.

Οι διακινηθέντες επιβάτες παρουσιάζουν συνεχώς ανοδική τάση και μεταξύ των ετών 2001-2007 (Πίνακας 2.5).

**Πίνακας 2.5:**

Διακινηθέντες επιβάτες ΑΑ (ανά λιμένα) για τα έτη 2001-2007 (τα ετήσια ποσά είναι σε χιλιάδες ενώ τα τριμηνιαία είναι στην πλησιέστερη μονάδα ακριβή)<sup>57</sup>.

	2001	2002	2003	2004	2005 (1/4-1/6)	2005	2006 (1/4-1/6)	2006	2007 (1/4-1/6)	2007	2006/2005 (%)	2007/2006 (%)
Αργοσαρωνικός	2286	2077	3245	3363	988475	3954	1031098	4124	1064805	4259	4,3	3,3
Πειραιάς - Πελοπόννησος	139	156	158	133	37109	148	36888	148	34952	140	-0,6	-5,2
Πειραιάς - Κρήτη	1764	2465	2556	2512	609866	2439	631828	2527	496254	1985	3,6	-21,5
Πειραιάς - Κρήτη - Δωδεκάνησα	224	207	169	186	51386	206	60240	241	45516	182	17,2	-24,4
Πειραιάς - Δωδεκάνησα	830	787	689	832	332926	1332	663541	2654	214081	856	99,3	-67,7
Πειραιάς - Δυτικές Κυκλάδες	504	627	550	625	131836	527	143152	573	178413	714	8,6	24,6
Πειραιάς - Ανατολικές Κυκλάδες	1927	1507	1095	1979	344678	1379	153456	613	491999	1968	-55,5	220,6
Πειραιάς- Μύκονος - Τήνος - Σάμος	1394	1427	1264	1609	426268	1705	479976	1920	406641	1627	12,6	-15,3
Πειραιάς - Χίος - Μυτιλήνη	816	781	856	933	216162	865	232304	929	220080	880	7,5	-5,3
Ραφήνα - Εύβοια - Άνδρος - Τήνος	1523	1347	1570	2022	593298	2373	640327	2561	695497	2782	7,9	8,6
Βόλος - Βόρειες Σποράδες - Κύμη	625	526	903	854	189104	756	215268	861	205856	823	13,8	-4,4
Λοιπές	1406	1045	1515	1916	522683	2091	712041	2848	781785	3127	36,2	9,8
<b>ΣΥΝΟΛΑ</b>	<b>13.438</b>	<b>12.952</b>	<b>14.570</b>	<b>16.964</b>	<b>4.544.022</b>	<b>18.176</b>	<b>5.106.225</b>	<b>20.425</b>	<b>4.947.076</b>	<b>19.788</b>	<b>12,4</b>	<b>-3,1</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στοιχείων της Ε.Σ.Υ.Ε., 2001-2007.

<sup>57</sup> Η ακτοπλοϊκή γραμμή Πειραιά – Ανατολικών Κυκλάδων εμφανίζει τη μεγαλύτερη % μεταβολή μετά τη «δεύτερη» απελευθέρωση της ΑΑ (2006). Κάτι ανάλογο συνέβη και τα έτη 1970-2000. Εμφανίζεται λοιπόν ιδιαίτερα ευμετάβλητη και επιρρεπής στις μεταβολές των συνθηκών της αγοράς. Γενικότερα, μετά την άρση του Cabotage, μείωση της επιβατικής κίνησης καταγράφεται σε 7 από τις 12 ακτοπλοϊκές γραμμές που μελέτησα (θα εξηγήσω τους λόγους πιο κάτω). Για τα έτη 2005, 2006, 2007 ανήγαγα τα διαθέσιμα τριμηνιαία στοιχεία σε ετήσια βάση. Για τα έτη 2008,2009 και 2010 δεν υπάρχουν διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία.

Οι γραμμές με την μεγαλύτερη κίνηση είναι αυτές του Αργοσαρωνικού, Πειραιά – Ανατολικών Κυκλάδων και Πειραιά – Κρήτης. Ανάλογα είναι και στη διακίνηση οχημάτων<sup>58</sup>.

Τώρα, συγκρίνοντας το δεύτερο τρίμηνο των ετών 2005-2006, η επιβατική κίνηση αυξήθηκε κατά 12,5% (για τα Ι.Χ. οχήματα υπήρξε μείωση 6%, Πίνακας 2.6) δεδομένου ότι ο αριθμός των διακινηθέντων επιβατών (αποβιβασθέντων ή επιβιβασθέντων) στην ελληνική ακτοπλοΐα με Ε/Γ – Ο/Γ πλοία έφθασε στα 5.106.225 άτομα. Το αντίστοιχο τρίμηνο του 2005, ο συνολικός αριθμός των διακινηθέντων επιβατών ήταν 4.544.022 (Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., 2000-2006). Για το αντίστοιχο διάστημα των ετών 2006-2007 υφίσταται % μείωση τόσο στους επιβάτες όσο και στα Ι.Χ. οχήματα.

*Για ποιους λόγους όμως επήλθαν οι μεταβολές αυτές μεταξύ 2001-2007; Η ποσοτική και % ακτοπλοϊκή κίνηση του Αιγαίου (2001-2006) φαίνεται στους Πίνακες 2.5 και 2.6., που αναλύονται στην ενότητα 2.3.2.*

---

<sup>58</sup> Στο παράρτημα του κεφαλαίου βρίσκεται το εβδομαδιαίο πρόγραμμα δρομολογίων από το λιμάνι του Πειραιά για το μήνα Μάρτιο του 2006 (έτος πλήρους απελευθέρωσης). Με αυτό τον τρόπο πιστεύω θα φανούν οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται ανά γραμμή της ΑΑ.

**Πίνακας 2.6:**

Διακινηθέντα Ι.Χ. οχήματα ΑΑ (ανά λιμένα) για τα έτη 2001-2007 (τα ετήσια ποσά είναι σε χιλιάδες ενώ τα τριμηνιαία είναι στην πλησιέστερη μονάδα ακριβή)<sup>59</sup>.

	2001	2002	2003	2004	2005 (1/4-1/6)	2005	2006 (1/4-1/6)	2006	2007 (1/4-1/6)	2007	2006/2005 (%)	2007/2006 (%)
Αργοσαρωνικός	369	371	400	424	222.285	889	124.485	498	124.061	496	-44,0	-0,3
Πειραιάς - Πελοπόννησος	44	51	52	46	12.100	48	13.002	52	11.908	48	7,5	-8,4
Πειραιάς - Κρήτη	343	443	484	507	109.989	440	115.945	464	90.800	363	5,4	-21,7
Πειραιάς - Κρήτη - Δωδεκάνησος	48	46	42	47	11.133	45	7.769	31	10.740	43	-30,2	38,2
Πειραιάς - Δωδεκάνησος	194	178	161	224	66.073	264	115.239	461	58.101	232	74,4	-49,6
Πειραιάς - Δυτικές Κυκλάδες	98	118	101	121	25.282	101	26.075	104	31.538	126	3,1	21,0
Πειραιάς - Ανατολικές Κυκλάδες	251	203	143	273	42.926	172	19.133	77	56.901	228	-55,4	197,4
Πειραιάς- Μύκονος - Τήνος - Σάμος	200	209	191	232	58.099	232	65.441	262	55.875	224	12,6	-14,6
Πειραιάς - Χίος - Μυτιλήνη	158	147	164	198	41.978	168	40.092	160	36.798	147	-4,5	-8,2
Ραφήνα - Εύβοια - Άνδρος - Τήνος	230	266	300	377	111.192	445	123.400	494	121.570	486	11,0	-1,5
Βόλος - Βόρειες Σποράδες - Κύμη	159	138	148	144	28.131	113	32.298	129	34.133	137	14,8	5,7
Λοιπές	213	218	231	290	79.907	320	94.934	380	97.257	389	18,8	2,4
<b>ΣΥΝΟΛΑ</b>	<b>2.307</b>	<b>2.388</b>	<b>2.417</b>	<b>2.883</b>	<b>825.418</b>	<b>3.302</b>	<b>803.990</b>	<b>3.216</b>	<b>756.185</b>	<b>3.024</b>	<b>-2,6</b>	<b>-5,9</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στοιχείων της Ε.Σ.Υ.Ε., 2001-2007.

<sup>59</sup> Όπως και στους επιβάτες το ίδιο και στα οχήματα η γραμμή Πειραιά – Ανατολικών Κυκλάδων εμφανίζεται ιδιαίτερα ευμετάβλητη. Μεταξύ 2005-2006 παρουσιάζει τη μεγαλύτερη μείωση και μεταξύ 2006-2007 τη μεγαλύτερη αύξηση (τους λόγους εξηγώ πιο κάτω). Εδώ 7 από τις 12 γραμμές καταγράφουν % μείωση μετά την απελευθέρωση της αγοράς. Για τα έτη 2005, 2006, 2007 ανήγαγα τα διαθέσιμα τριμηνιαία στοιχεία σε ετήσια βάση. Για τα έτη 2008,2009 και 2010 δεν υπάρχουν διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία.

### 2.3.2 Ανάλυση και πρόβλεψη της ακτοπλοϊκής κίνησης κατά γραμμή στο Αιγαίο για τα έτη 2010-2012

Προκειμένου ν' αναλύσω και να προβλέψω την ακτοπλοϊκή κίνηση στις γραμμές του Αιγαίου, για τα έτη 2010-2012, θα περιοριστώ σε 6 γραμμές. Αυτές του Αργοσαρωνικού, της Κρήτης, των Κυκλάδων, της Παροναξίας, των Δωδεκανήσων και των Λοιπών Νήσων.

Πιο συγκεκριμένα, οι διακινηθέντες επιβάτες στα λιμάνια της Ελλάδος κινήθηκαν ανοδικά, μεταξύ 1996-2007, με ένα ποσοστό αύξησης μεγαλύτερο του 70%, ενώ η μέση ετήσια αύξηση κυμάνθηκε στο 3,4% (Πίνακας 2.7 σελ. 180). Μικρή μείωση εμφανίζεται μεταξύ 2003-2004, εξαιτίας κυρίως του κλίματος τρομοκρατίας που επεκράτησε στην Ευρώπη (Ισπανία – Αγγλία). Η υψηλότερη κίνηση παρατηρείται τον Αύγουστο, τον Ιούλιο, το Σεπτέμβριο και τον Ιούνιο (2007). Στον αντίποδα βρίσκονται οι μήνες Φεβρουάριος, Ιανουάριος και Νοέμβριος<sup>60</sup>.

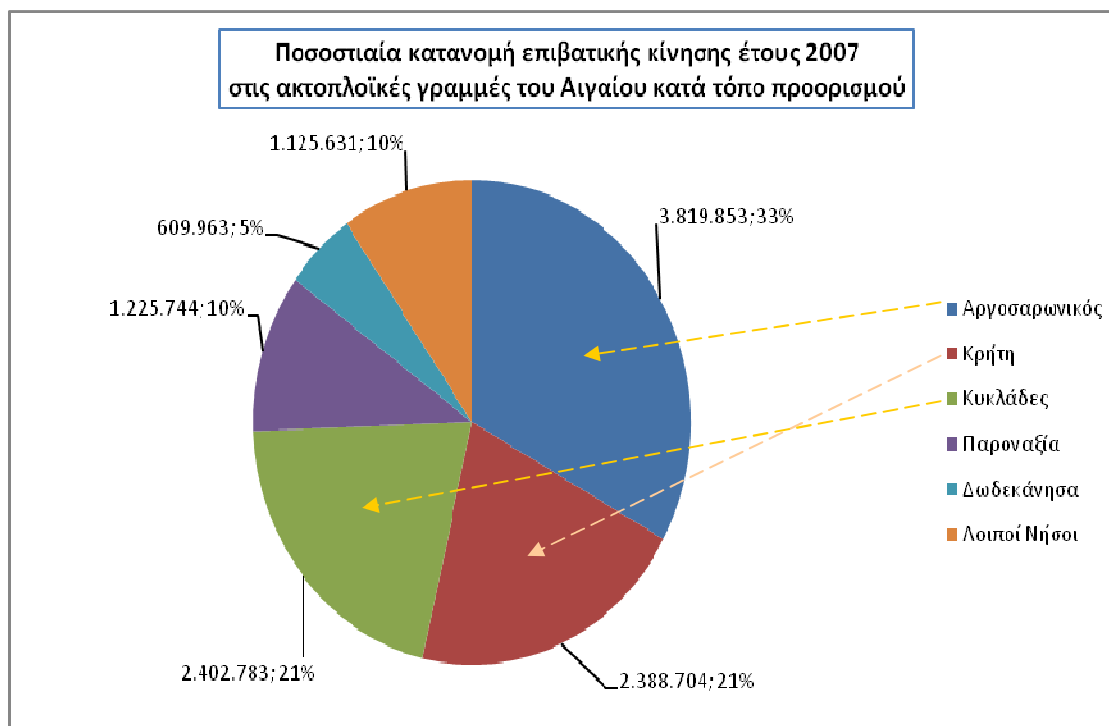
Πιο πολυσύχναστοι προορισμοί υπήρξαν (Διάγραμμα 2.4<sup>61</sup>) ο Αργοσαρωνικός (32% επί του συνόλου και περίπου 4 εκ. επιβάτες), οι Κυκλάδες (21% επί του συνόλου και περίπου 2,5 εκ. επιβάτες), η Κρήτη (21% επί του συνόλου και περίπου 2,5 εκ. επιβάτες) και η Παροναξία (11% επί του συνόλου και περίπου 1 εκ. επιβάτες), ενώ ένα 15% κατανεμήθηκε μεταξύ των Δωδεκανήσων και των Λοιπών Νήσων του Αιγαίου (Ο.Λ.Π., 2009).

---

<sup>60</sup> Το φαινόμενο της εποχικότητας αναλύεται στο 3<sup>ο</sup> κεφάλαιο.

<sup>61</sup> Στα Διαγράμματα 2.4 & 2.5 δεν υπάρχουν διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία για τα έτη 2008-2009.

**Διάγραμμα 2.4:**



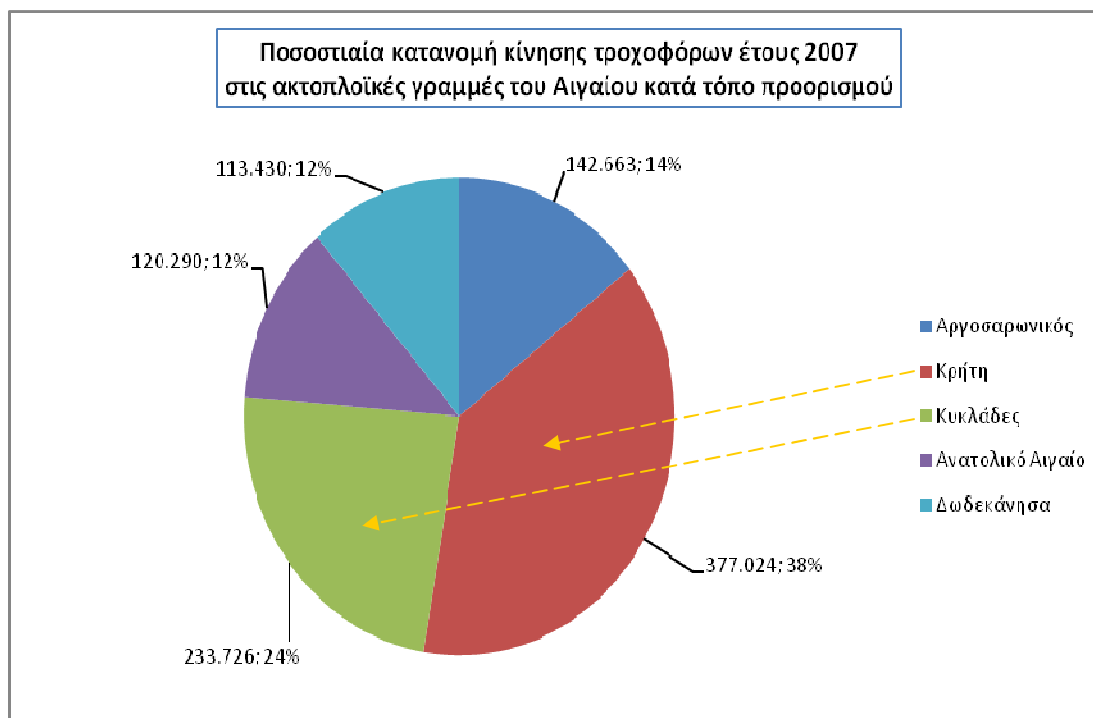
Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στατιστικών στοιχείων της Ε.Σ.Υ.Ε., 2008.

Συνεχή αύξηση παρουσίασε η κίνηση τροχοφόρων (Ι.Χ. και Φ/Γ) (Πίνακας 2.8 σελ. 181) για όλη την περίοδο 1998-2007 (μέση αύξηση 5,4%). Τη μεγαλύτερη αύξηση έχουμε το 2001 και το 2003 (περίπου 11%) ενώ κατά το 2007 υφίσταται μια αύξηση περίπου 3% που αντιστοιχεί περίπου σε 27.000 οχήματα. Τα 612.000 από αυτά ήταν επιβατηγά (62%), τα 364.000 φορτηγά (37%) και τα 9.000 λεωφορεία (1%).

Ξανά ο Αύγουστος και ο Ιούλιος σημειώνουν υψηλά ποσοστά μεταφορικής κίνησης (Ι.Χ.), με ένα μηνιαίο μέσο όρο περίπου στα 51.000 οχήματα. Αντίθετα στα φορτηγά υφίσταται αξιοσημείωτη μεταφορική σταθερότητα (περίπου 30.000 οχήματα ανά μήνα).

Η Κρήτη απετέλεσε το δημοφιλέστερο τόπο προορισμού (Διάγραμμα 2.5 σελ. 178) τόσο των Ι.Χ. αυτοκινήτων (μερίδιο 33,8% και περίπου 206.000 οχήματα) όσο και των φορτηγών αυτοκινήτων (μερίδιο 45,2% και περίπου 164.000 οχήματα).

**Διάγραμμα 2.5:**



Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στατιστικών στοιχείων της Ε.Σ.Υ.Ε., 2008.

Διαχωρίζοντας τις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου, κατέγραψα τα στατιστικά στοιχεία επιβατικής κίνησης και κίνησης τροχοφόρων για τα έτη 2001-2007 (Πίνακας 2.7 και Πίνακας 2.8).

**Πίνακας 2.7:**

Επιβατική κίνηση στην ΑΑ (από το λιμάνι του Πειραιά), μεταξύ των ετών 1996-2008, κατά τόπους προορισμού.

Έτος	Αργοσαρωνικός	(%)	Κρήτη	(%)	Κυκλάδες	(%)	Παροναξία	(%)	Δωδεκάνησα	(%)	Λοιποί Νήσοι	(%)	Σύνολο Έτους	(%)
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.791.636	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.407.129	9,06
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.364.688	12,93
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.895.395	6,34
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9.920.868	3,66
2001	3.038.842	-	2.488.718	-	1.639.420	-	1.523.266	-	538.680	-	828.769	-	10.057.695	9,08
2002	3.532.414	16,2	2.692.305	8,2	1.774.495	8,2	1.646.614	8,1	584.235	8,5	895.710	8,1	11.125.773	10,62
2003	3.705.130	4,9	2.843.028	5,6	1.878.349	5,9	1.727.178	4,9	611.867	4,7	947.717	5,8	11.713.269	5,28
2004	3.605.074	-2,7	2.680.094	-5,7	1.774.067	-5,6	1.630.628	-5,6	580.144	-5,2	889.267	-6,2	11.159.274	-4,73
2005	3.801.265	5,4	2.732.698	2,0	1.828.605	3,1	1.670.448	2,4	560.756	-3,3	1.027.943	15,6	11.621.715	4,14
2006	3.870.881	1,8	2.995.228	9,6	1.413.132	-22,7	1.302.673	-22,0	941.177	67,8	1.145.556	11,4	11.668.647	0,40
2007	3.819.853	-1,3	2.388.704	-20,3	2.402.783	70,0	1.225.774	-5,9	609.963	-35,2	1.125.631	-1,7	11.572.678	-0,82
2008	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11.413.843	-1,37
<b>Μ.Ο. ΕΤΩΝ (2001-2007)</b>	<b>3.624.780</b>	<b>4,1</b>	<b>2.688.682</b>	<b>-0,1</b>	<b>1.815.836</b>	<b>9,8</b>	<b>1.532.364</b>	<b>-3,0</b>	<b>632.403</b>	<b>6,2</b>	<b>980.085</b>	<b>5,5</b>	<b>11.274.150</b>	<b>3,42</b>
<b>% στο σύνολο</b>	<b>32,15%</b>	<b>-</b>	<b>23,84%</b>	<b>-</b>	<b>16,11%</b>	<b>-</b>	<b>13,59%</b>	<b>-</b>	<b>5,61%</b>	<b>-</b>	<b>8,70%</b>	<b>-</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στοιχείων Ε.Σ.Υ.Ε., 1996-2009.



**Πίνακας 2.8:**

Ετήσια μεταβολή φορτωθέντων τροχοφόρων εσωτερικού κατά κατηγορία (από το λιμάνι του Πειραιά), μεταξύ των ετών 1996-2008, κατά τόπους προορισμού.

Έτος	Φορτηγά	(%)	Επιβατικά	(%)	Λεωφορεία/ Mini Bus	(%)	Σύνολο	(%)
1998	210.105	-	392.080	-	5.489	-	<b>607.674</b>	-
1999	221.446	5,4	443.062	13,0	5,241	-4,5	<b>669.749</b>	10,2
2000	232.691	5,1	464.472	4,8	3.634	-30,7	<b>700.797</b>	4,6
2001	263.318	13,2	513.309	10,5	4.526	24,5	<b>781.153</b>	11,5
2002	274.716	4,3	546.508	6,5	5.522	22,0	<b>826.746</b>	5,8
2003	335.822	22,2	583.106	6,7	4.441	-19,6	<b>923.369</b>	11,7
2004	364.066	8,4	580.569	-0,4	3.989	-10,2	<b>948.624</b>	2,7
2005	354.080	-2,7	604.477	4,1	4.381	9,8	<b>962.938</b>	1,5
2006	346.897	-2,0	604.523	0,0	8.992	105,2	<b>960.412</b>	-0,3
2007	364.373	5,0	612.840	1,4	9.920	10,3	<b>987.133</b>	2,6
2008	353.041	-3,11	630.977	2,96	9.738	-1,83	<b>993.756</b>	0,7
<b>Μ.Ο 2001-07</b>	<b>296.751</b>	<b>6,5</b>	<b>534.495</b>	<b>5,2</b>	<b>5.614</b>	<b>11,9</b>	<b>836.860</b>	<b>5,4</b>
<b>% στο σύνολο</b>	<b>35,46%</b>	<b>-</b>	<b>63,87%</b>	<b>-</b>	<b>0,67%</b>	<b>-</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>

	Έτος	Κρήτη	Κυκλάδες	Δωδεκάνησα	Ανατ. Αιγαίο	Αργο/κός	Σύνολο
Φορτηγά	2006	153.311	57.202	52.806	62.361	21.217	<b>346.897</b>
	2007	164.604	61.248	66.154	49.750	22.617	<b>364.373</b> ↓ <b>5,04%</b>
Επιβατηγά	2006	200.283	142.395	54.298	75.663	131.884	<b>604.523</b>
	2007	206.904	170.689	45.522	70.540	119.185	<b>612.840</b> ↓ <b>1,38%</b>
Λεωφορεία	2006	4.512	1.932	848	718	982	<b>8.992</b>
	2007	5.516	1.789	1.754	0	861	<b>9.920</b> ↓ <b>10,32%</b>

Ανάλυση ετών 2006-2007 ανά Νησιωτικό Σύμπλεγμα

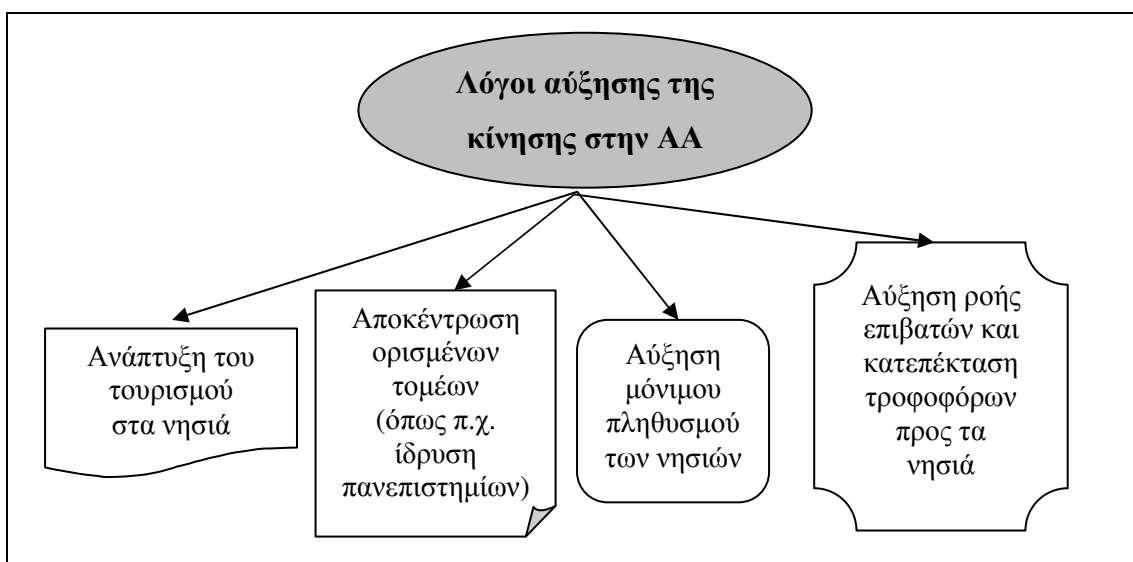
Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στοιχείων Ε.Σ.Υ.Ε., 1996-2009.

Αναλύοντας τους πίνακες, βλέπω αύξηση της ακτοπλοϊκής κίνησης (διαχρονικά) τόσο στους επιβάτες, όσο και στα φορτηγά, στα δίκυκλα και στα Ι.Χ οχήματα (1996-2006). Στους επιβάτες τη μεγαλύτερη κίνηση εμφανίζουν οι γραμμές του Αργοσαρωνικού (32,15%) και της Κρήτης (23,84%). Αυτό είναι φυσιολογικό διότι αποτελούν πολυσύχναστους τουριστικούς προορισμούς. Σε ότι αφορά στα οχήματα τα Ι.Χ. αυτοκίνητα καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο % στο σύνολο (64%) διότι πολλοί επιβάτες ταξιδεύουν μαζί με το όχημα τους. Η κίνηση λεωφορείων εμφανίζει τη μεγαλύτερη αύξηση (10,32%) μεταξύ 2006-2007. Αυτό οφείλεται στην αύξηση της κίνησης λεωφορείων προς τις γραμμές της Κρήτης και των Δωδεκανήσων.

Ειδικότερα, οι αυξήσεις αυτές οφείλονται κατά κύριο λόγο στην ανάπτυξη του Τουρισμού στη νησιωτική Ελλάδα, όπως και στην αποκέντρωση ορισμένων τομέων (π.χ. ίδρυση πανεπιστημίων), που επέφεραν αύξηση στο Α.Ε.Π των νησιωτικών Νομών, αύξηση του μόνιμου πληθυσμού και αύξηση στη ροή επιβατών – και κατεπέκταση των τροχοφόρων (Διάγραμμα 2.6).

#### Διάγραμμα 2.6:

Λόγοι αύξησης της ακτοπλοϊκής κίνησης (διαχρονικά) στους επιβάτες, στα φορτηγά, στα δίκυκλα και στα Ι.Χ. οχήματα στην ΑΑ (1996-2008).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Η αύξηση των δρομολογίων και η απευθείας σύνδεση πολλών νησιών με τα μεγάλα λιμάνια της ηπειρωτικής χώρας (XRTC, 2009) έκαναν πολλά νησιά περισσότερο προσιτά στον Τουρισμό. Παράλληλα δημιουργήθηκε μεγαλύτερη εξάρτηση των νησιών από το κέντρο (Πειραιάς, Ραφήνα, Λαύριο, Αγ.

Κωνσταντίνος), όπου συγκεντρώνεται όλη η οικονομική και κοινωνική δραστηριότητα της χώρας, τόσο για λόγους οικονομικούς (απασχόλησης και επαγγελματικών δραστηριοτήτων ή μετάβασης για διακοπές), όσο και για άλλους λόγους (περισσότερα νοσοκομεία και σχολεία).

*Η τακτικότερη επικοινωνία με την ενδοχώρα είχε ως αποτέλεσμα την αντιστροφή της φθίνουσας πορείας των νησιών.*

Η μείωση που παρατηρείται στα έτη 2007 και 2008, οφείλεται στη φθίνουσα πορεία του κατά κεφαλήν εισοδήματος των Ελλήνων και της υπερχρέωσης των Ελληνικών νοικοκυριών (πρώτα συμπτώματα της παγκόσμιας οικονομικής ύφεσης του Οκτωβρίου 2008).

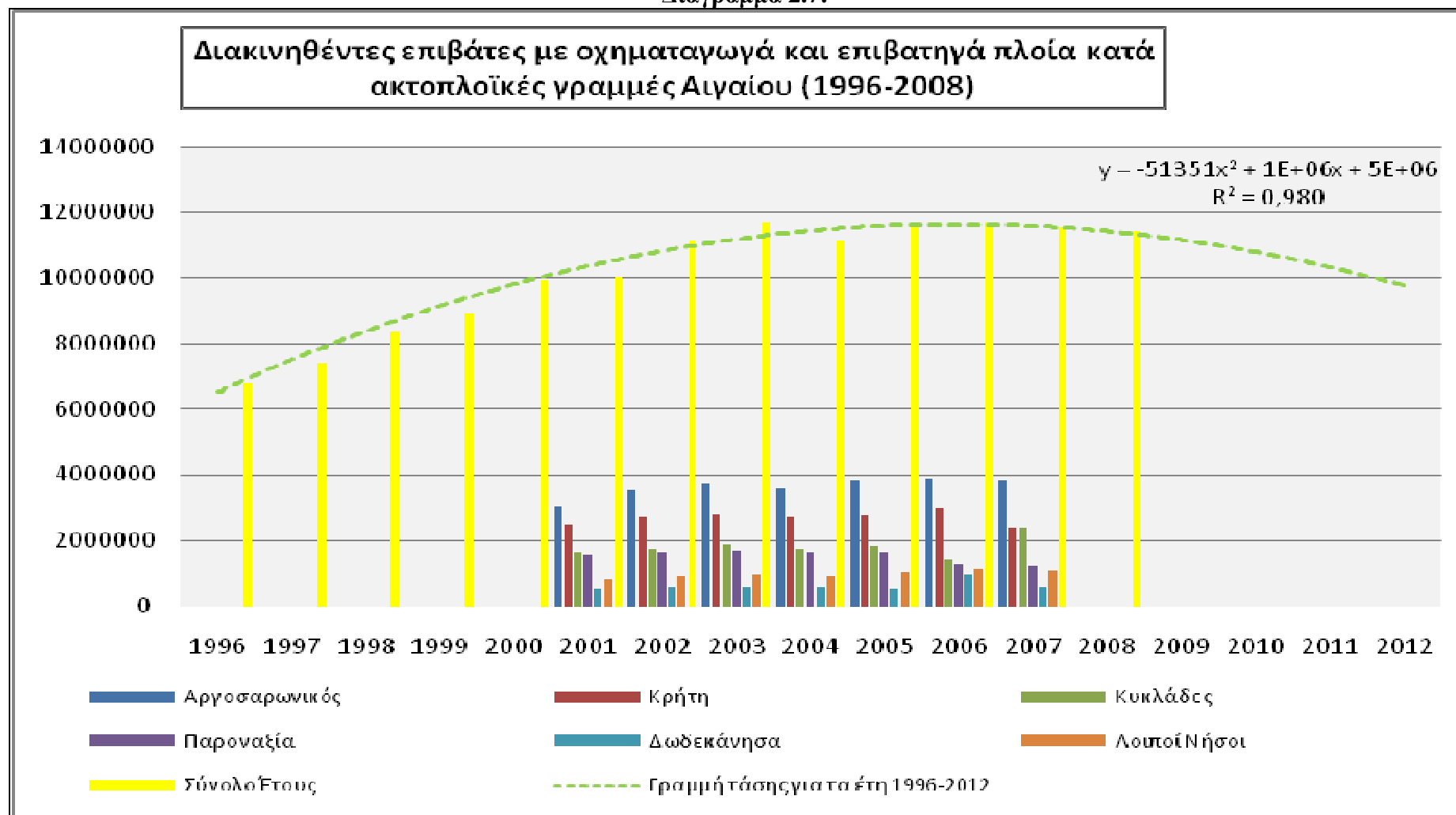
Στη συνέχεια, χρησιμοποιώντας διάφορα συναρτησιακά υποδείγματα, κατέληξα στην πολυωνυμική συνάρτηση<sup>62</sup> τόσο για τους επιβάτες, όσο και για τα οχήματα, προκειμένου να κάνω μια πρόβλεψη της κίνησης για τα έτη 2010-2012. Και στις δύο περιπτώσεις η «προέκταση τάσης» (Cole, 2006) έδειξε μια προοπτική μείωσης της κίνησης τα επόμενα 3 χρόνια (Διαγράμματα 2.7 και 2.8)<sup>63</sup>.

---

<sup>62</sup> Εμφάνισε το μεγαλύτερο συντελεστή προσδιορισμού από όλες τις υπόλοιπες (εκθετική, λογαριθμική, γραμμική, δύναμη και κυλιόμενος μέσος) και άρα τη μεγαλύτερη προσαρμοστικότητα.

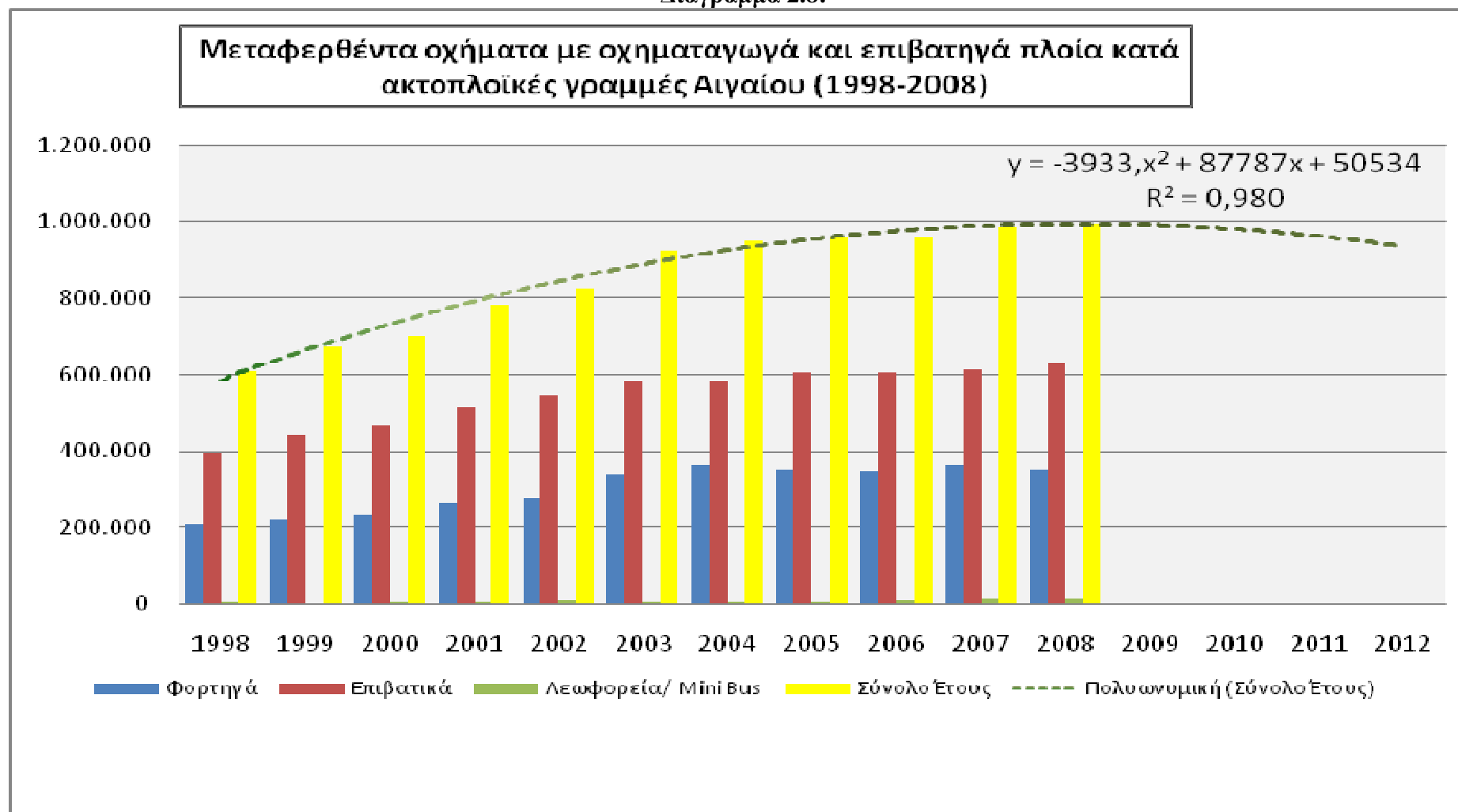
<sup>63</sup> Παρόλα αυτά, επειδή η μέθοδος αυτή προϋποθέτει σταθερές αγοραίες συνθήκες, το 2010 (έως και το καλοκαίρι) παρατηρήθηκε μικρή αύξηση στη διακίνηση επιβατών και Ι.Χ. οχημάτων. Αυτό οφείλεται στην αλλαγή της τιμολογιακής πολιτικής των εταιριών της ΑΑ. Έκαναν μεγάλες προσφορές στους ναύλους (Κεφάλαια 7<sup>ο</sup> και 10<sup>ο</sup>), που σε ορισμένες περιπτώσεις έφθαναν και το 50% της αρχικής τιμής, αυξάνοντας τελικά τη Ζήτηση.

Διάγραμμα 2.7:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στοιχείων της Ε.Σ.Υ.Ε, 1996-2008.

Διάγραμμα 2.8:



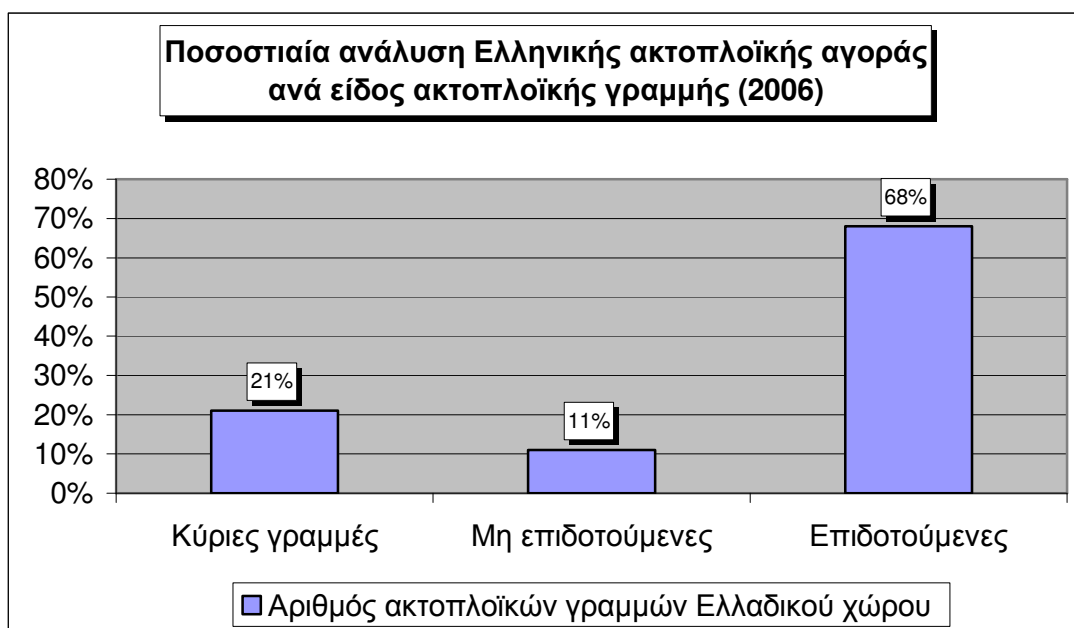
Πηγή: Επεξεργασία δική μου των στοιχείων της Ε.Σ.Υ.Ε, 1998-2008.

Ποια είναι η σχετικά τελευταία μορφή της αγοράς της ΑΑ;

#### **2.4 Η σχετικά τελευταία μορφή της ακτοπλοϊκής αγοράς**

Η ελληνική αγορά είναι κατά βάση «μονοπωλιακή»<sup>64</sup>. Αυτό οφείλεται μερικά στο γεγονός ότι οι 57 γραμμές από τις 84 (68%) είναι επιδοτούμενες<sup>65</sup>. Αυτό σημαίνει ότι από τη φύση τους, κατά τη γνώμη μου, είναι μονοπωλιακές (κρατικό μονοπώλιο) (Διάγραμμα 2.9).

**Διάγραμμα 2.9:**



Πηγή: Στοιχεία από το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας και το τ. Υπουργείο Αιγαίου. ΧRTC, 2007.

Οι γραμμές επιδοτούντο από το Υ.Ε.Ν. και από το πρώην Υ.Α. Επίσης 9 γραμμές (11% περίπου) που ελέγχονταν από το Υ.Α. δεν ήταν επιδοτούμενες και υπάγονταν στο νόμο 2932/2001. Σε αυτές τις γραμμές ισχύουν ανάλογες αγοραίες συνθήκες με τις 18 κύριες γραμμές<sup>66</sup> (21% περίπου), οι οποίες περιλαμβάνουν τη μεγαλύτερη κίνηση επιβατών, Ι.Χ. και φορτηγών ετησίως (ΧRTC, 2007).

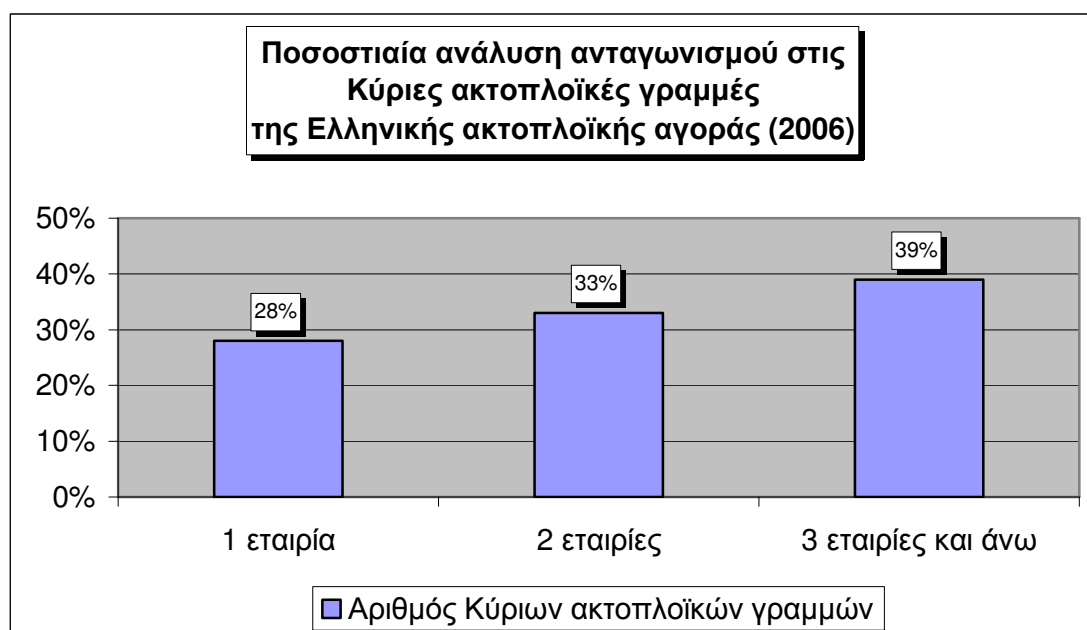
<sup>64</sup> Η ανάλυση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς γίνεται διεξοδικά ανά ακτοπλοϊκή γραμμή στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο.

<sup>65</sup> Στην ανάλυσή μου χρησιμοποιώ μόνο το έτος 2006 διότι αφενός αποτελεί το πρώτο έτος της πλήρους απελευθέρωσης της ΑΑ και αφετέρου αποτελεί το έτος για το οποίο διαθέτω πλήρη στατιστικά στοιχεία.

<sup>66</sup> Θα πρέπει να τονισθεί ότι ο όρος «κύριες γραμμές» σχετίζεται κυρίως με το μέγεθος τους. Δεν είναι εφικτό κάποιος να προβλέψει τη μετατροπή μιας κύριας γραμμής σε δευτερεύουσα ή το αντίστροφο (δηλαδή αν θα αλλάξει η κίνησή της).

Αναλύοντας τις 18 κυρίως γραμμές (Διάγραμμα 2.10) παρατηρώ ότι στο 72% εξ αυτών δραστηριοποιούνται τουλάχιστο 2 εταιρίες. Συνεπώς, ικανοποιούνται οι προϋποθέσεις<sup>67</sup> του Ν2932/2001 για την ύπαρξη (υγιούς) ανταγωνισμού. Οι γραμμές αυτές περιλαμβάνουν τα δρομολόγια από Πειραιά, Λαύριο και Ραφήνα προς τις Κυκλάδες, το Βόρειο Αιγαίο, την Κρήτη και τα Δωδεκάνησα. Πάντως, οι μονοπωλιακές και δυοπωλιακές γραμμές συγκεντρώνουν το 61% του συνόλου!

**Διάγραμμα 2.10:**

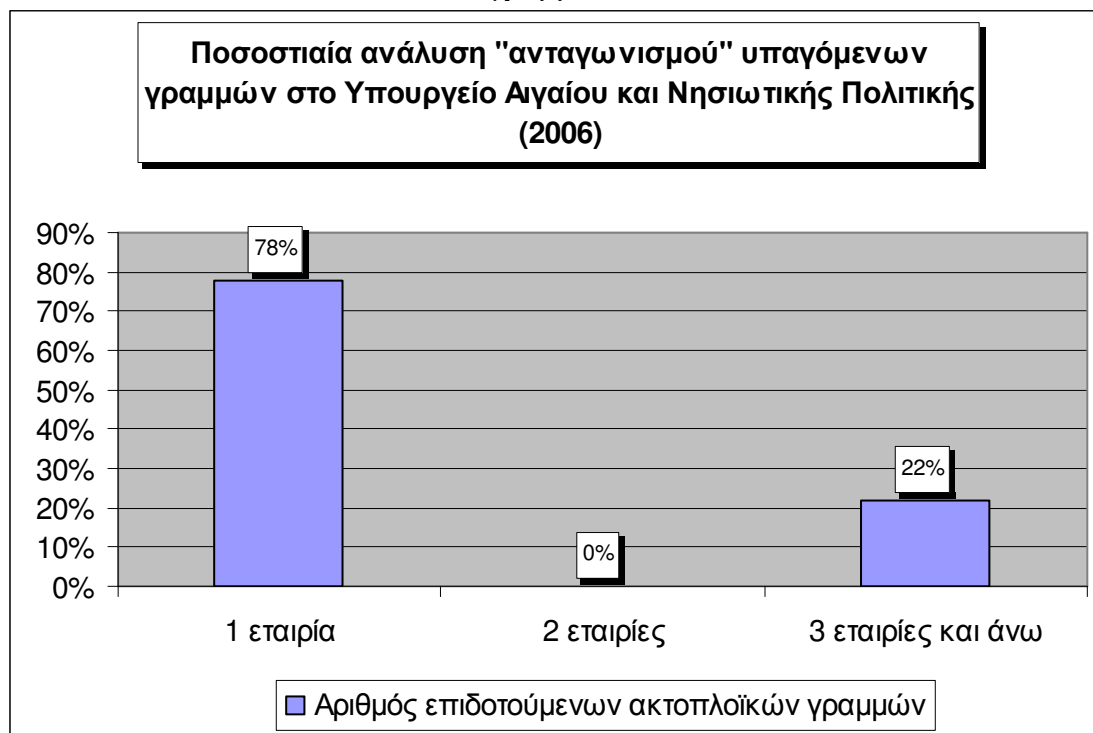


Πηγή: Στοιχεία από το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας και το τ. Υπουργείο Αιγαίου. ΧRTC, 2007.

Στο 22% των γραμμών, που είναι υπό την εποπτεία του τέως Υ.Α. και υπάγονται στο Ν2932/2001 (Διάγραμμα 2.11), υφίστανται πάνω από 2 εταιρίες. Τα δρομολόγια είναι περιφερειακά, δε συνδέονται με κάποιο κεντρικό λιμάνι και αφορούν γραμμές μειωμένης ζήτησης.

<sup>67</sup> Άρθρο 8 του Ν2932/2001 (βλ. Παράρτημα εισαγωγής).

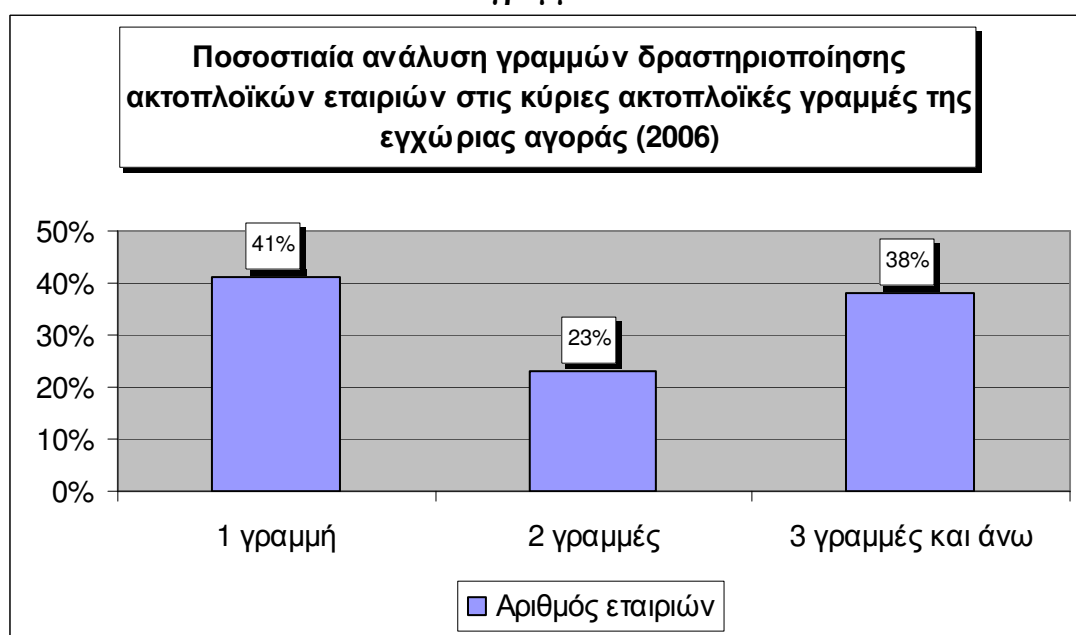
**Διάγραμμα 2.11:**



Πηγή: Στοιχεία από το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας και το τ. Υπουργείο Αιγαίου. XRTC, 2007.

Σχεδόν το 65% των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στις κύριες γραμμές (Διάγραμμα 2.12) επιλέγουν να εξυπηρετήσουν τουλάχιστο 2 από αυτές, επιδιώκοντας, προφανώς, διασπορά του επιχειρηματικού τους κινδύνου<sup>68</sup>.

**Διάγραμμα 2.12:**



Πηγή: Στοιχεία από το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας και το τ. Υπουργείο Αιγαίου. XRTC, 2007.

<sup>68</sup> Επειδή η κάθε γραμμή της ΑΑ χαρακτηρίζεται από διαφορετικές αγοραίες συνθήκες, οι ακτοπλοϊκές εταιρίες μπορούν να δραστηριοποιούνται σε καθεμιά από αυτές με διαφορετικά πλοία.



*Πως συνδέονται οι επιδοτούμενες γραμμές που αναφέρθηκαν με τις «άγονες γραμμές» στην ΑΑ;*

## **2.5 Το φαινόμενο των «άγονων» γραμμών στην ΑΑ. Θεωρητική ανάλυση**

Μετά και την ολοκλήρωση του συνόλου των σχετικών προκηρύξεων του Νόμου 2923/2001, η Πολιτεία χαρακτηρίζει και αντιμετωπίζει ως «άγονες» τις γραμμές εκείνες για τις οποίες δεν υπήρξε εκδήλωση ενδιαφέροντος για την ανάληψη της λειτουργίας τους (Γιαννόπουλος, 2004). Επομένως κάθε χρόνο ο αριθμός και το είδος των άγονων γραμμών αλλάζει (πιστεύω ότι θα πληθαίνει).

Η άρση του Cabotage υπήρξε ένας από τους βασικούς λόγους για τα προκύπτοντα προβλήματα εξυπηρέτησης στις «άγονες» γραμμές του Αιγαίου.

Η προσφορά χωρητικότητας από τις εταιρίες της ΑΑ ήταν ελλιπής και η οικονομική εκμετάλλευση τους μη αποδοτική. Δεν είναι τυχαίο ότι οι ακτοπλόοι δεν εκδήλωσαν άμεσα ενδιαφέρον για τη δρομολόγηση των πλοίων τους σε αυτές τις γραμμές<sup>69</sup>. Αυτό συνέβη κατά τη γνώμη μου διότι:

- 1) Οι «άγονες» γραμμές είναι κατά κανόνα γραμμές χαμηλής ζήτησης.
- 2) Το μεταβλητό κόστος των πλοίων τη δεδομένη χρονική στιγμή είναι υψηλό (π.χ. οι ανελαστικές δαπάνες του πληρώματος).
- 3) Απαιτούνται πλοία συγκεκριμένων τεχνικών προδιαγραφών σε αυτές τις γραμμές.

Οι παραπάνω παράγοντες δημιουργούν περιορισμένα έως και ανύπαρκτα περιθώρια κέρδους, ώστε μόνο οι κρατικές επιδοτήσεις μπορούν να οδηγήσουν τους πλοιοκτήτες να δραστηριοποιηθούν στις εν λόγω γραμμές.

Οι ιδανικές συνθήκες θα μπορούσαν να εξασφαλισθούν υπό την προϋπόθεση παροχής τέτοιου επιπέδου εξυπηρέτησης στις «άγονες» γραμμές του Αιγαίου, που θα τους έδιναν την προοπτική «μεταπήδησής» τους στις «αποδοτικές» γραμμές. Αυτό είναι δυνατό να εξασφαλισθεί ως παράγωγη ενέργεια της προσφοράς ενός καλύτερου επιπέδου προσφερόμενης θαλάσσιας υπηρεσίας, που θα προσέλκυε περισσότερες μετακινήσεις άρα και μεγαλύτερα έσοδα<sup>70</sup>.

Πριν την εκπόνηση του Κανονισμού 3577/ 92 της Ε.Ε για το Cabotage, το Ελληνικό ακτοπλοϊκό σύστημα «στηρίζοταν» κυρίως στις περιόδους αιχμής και μεγάλης κίνησης (Ψαραύτης, 2004). Η λογική ήταν να παρέχεται κάποιο ελάχιστο επίπεδο υπηρεσιών σε όλες τις ακτοπλοϊκά προσβάσιμες περιοχές ανεξάρτητα από την περίοδο του έτους. Το

<sup>69</sup> Ενδέχεται να έχει επέλθει και συνεννόηση μεταξύ των πλοιοκτητών.

<sup>70</sup> Π.χ. διεθνείς διαγωνισμοί.

ίδιο το σύστημα επέβαλε, (μέσω των αγόνων γραμμών), τέτοιες υποχρεώσεις «δημόσιας υπηρεσίας» ταυτόχρονα με τη διαχείριση εμπορικά βιώσιμων γραμμών<sup>71</sup>.

Μ' αυτόν τον τρόπο, παρεμποδίστηκε η καλύτερη εξυπηρέτηση των περιόδων αιχμής του συστήματος. Απέτυχε δηλαδή το Κράτος να διαπιστώσει ότι η κερδοφορία αυτού του τομέα θα συνέβαλε και στην παροχή των απαραίτητων υπηρεσιών «δημόσιου χαρακτήρα» (Ψαραύτης, 2004). Η παρεμπόδιση γινόταν με τον ανελαστικό καθορισμό των ναύλων και με την υποχρεωτική χορήγηση αδειών σκοπιμότητας<sup>72</sup>, όπως έχω ήδη αναφέρει.

Το σύστημα αυτό ήταν αντίθετο με τις αρχές του νέου Κανονισμού 3577/92 καθώς περιόριζε τον ανταγωνισμό στις γραμμές υψηλής ζήτησης, με την δημιουργία ολιγοπωλιακών καταστάσεων, ώστε να είναι αυτές αποδοτικές. Η ολιγοπωλιακή αυτή κατάσταση ήταν που ανάγκαζε τους πλοιοκτήτες να δεχτούν και τις υποχρεώσεις παροχής δημοσίων υπηρεσιών. Αναντίρρητα, κάτι τέτοιο δεν ωφέλησε τα Ε/Γ-Ο/Γ νέου τύπου αλλά και τα ταχύπλοα πλοία που στοχεύουν κυρίως τις γραμμές υψηλής κυκλοφορίας (Ψαραύτης, 2004).

Η βασική ανασφάλεια λοιπόν, σε σχέση με το νέο κανονισμό 3577/92, ήταν ότι η απελευθέρωση θα δρομολογούσε τη διακοπή εκείνων των υπηρεσιών, τη χειμερινή περίοδο, οι οποίες θα ήταν εμπορικά μη-βιώσιμες (με όλες τις στρατηγικές επιπτώσεις που αυτό θα συνεπάγεται). Είναι χαρακτηριστικό ότι παλαιότερα οι πλοιοκτήτες ελάμβαναν είτε κρατικές επιχορηγήσεις για να εξυπηρετούν τις άγονες γραμμές, είτε και απαλλαγές από το φόρο εισοδήματος.

Το Άρθρο 4 του Κανονισμού 3577/92 υπερκέρασε τις όποιες επιφυλάξεις καθώς έδωσε τη δυνατότητα σ' αυτές τις υπηρεσίες να διαφυλάσσονται από τον πλήρη και ελεύθερο ανταγωνισμό. Στο ΥΠΟΙΑΝ έχει δοθεί η δυνατότητα να διασφαλίζει ότι η παροχή αυτών των απαραίτητων υπηρεσιών μπορεί να συνεχισθεί, είτε αυτές παρέχονται από τα Ε/Γ-Ο/Γ Ελληνικής ιδιοκτησίας είτε ιδιοκτησίας άλλων Κοινοτικών χωρών (ή ακόμα και ξένων σημαίων, π.χ. της Τουρκίας) (Ψαραύτης, 2004). Ο νέος Κανονισμός προβλέπει δυνατότητα επιδότησης για τα νησιά όπου η κίνηση δεν επαρκεί για την κερδοφόρα λειτουργία του πλοίου. Η επιδότηση αυτή καλύπτει το «δημόσιο συμφέρον»<sup>73</sup> και αυτό την κάνει συμβατή με το Ευρωπαϊκό

<sup>71</sup> Δηλαδή η πολιτεία πριν προσέφερε (μέσω αδειών σκοπιμότητας) «πακέτο» προσεγγίσεων αγόνων – γόνιμων χωρίς να πληρώνει επιδοτήσεις.

<sup>72</sup> Παρ' όλα αυτά, παλαιότερα η επιδότηση των «άγονων γραμμών» θεωρείτο από την Ε.Ε. στρέβλωση του ανταγωνισμού. Άρα το Υ.Ε.Ν. δεν είχε ή δε διέβλεψε άλλη λύση.

<sup>73</sup> Ένας ορισμός του *Δημόσιου Συμφέροντος* είναι ο εξής: «Η εξασφάλιση τακτικών, αξιόπιστων και

κεκτημένο.

Ας δούμε όμως, πριν προχωρήσουμε στην οικονομική ερμηνεία του φαινομένου των άγονων γραμμών, τις επιδοτούμενες ακτοπλοϊκές συνδέσεις ενδοεπικοινωνίας των νησιών του Αιγαίου και τη σύνδεσή τους με την Ηπειρωτική χώρα με συμβάσεις ανάθεσης «Δημόσιας Υπηρεσίας» (Στοιχεία ΥΠΟΙΑΝ, 2010).

Το τ. Υπουργείο Αιγαίου (ΥΑΝΠ) διέθετε το μεγαλύτερο μέρος από τον τακτικό προϋπολογισμό του για την βελτίωση των ακτοπλοϊκών συνδέσεων των νησιών με τη μίσθωση πλοίων<sup>74</sup>, μετά από Δημόσιους μειοδοτικούς διαγωνισμούς, τα οποία εκτελούσαν επιδοτούμενα ακτοπλοϊκά δρομολόγια με συμβάσεις ανάθεσης «Δημόσιας υπηρεσίας».

Προκειμένου να καλυφθεί το κενό που υπάρχει όταν οι ιδιώτες – πλοιοκτήτες δεν εκδηλώνουν ενδιαφέρον μίσθωσης ακτοπλοϊκών γραμμών, και με στόχο την εξασφάλιση ενός επαρκούς επιπέδου υπηρεσιών και εξυπηρέτησης των νησιωτών και τουριστών το Υπουργείο Αιγαίου από την ίδρυσή του προχώρησε στην επιδότηση των άγονων γραμμών. Παρατηρείται τα τελευταία χρόνια (1991-2009) συνεχής αύξηση τόσο του αριθμού των δρομολογιακών γραμμών όσο και των ετήσιων δρομολογίων προς αυτές τις περιοχές (Πίνακας 2.9, σελ. 193). Το μεγαλύτερο % επιδοτήσεων παρατηρείται στις γραμμές των Κυκλάδων και έπονται τα Δωδεκάνησα και το Β.Α. Αιγαίο (Διάγραμμα 2.14, σελ. 195). Οι πραγματοποιούμενες δαπάνες για την χρηματοδότηση των άγονων γραμμών παρουσιάζουν σημαντική μέση ετήσια αύξηση, 27%, μεταξύ των ετών 1994 και 2002, σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία (Πίνακας 2.9). Αυτό οφείλεται στη σταδιακή αναβάθμιση των τεχνικών προδιαγραφών των πλοίων, όσο και στην αύξηση του αριθμού των επιδοτούμενων γραμμών και εκτελούμενων δρομολογίων μετά τις επίμονες αιτήσεις των φορέων. Επίσης, η αλλαγή του θεσμικού πλαισίου της ΑΑ επέφερε την επιπλέον αύξηση του αριθμού των άγονων γραμμών και συνεπώς των επιδοτήσεων (οδήγησε τις εταιρίες σε πιο επικερδείς γραμμές). Το έτος 2002 (έτος μερικής απελευθέρωσης), τα χορηγούμενα ποσά *υπερδιπλασιάστηκαν* σε σχέση με το 2002, ενώ μεταξύ 2003 και 2006 (έτη πλήρους απελευθέρωσης), *σχεδόν διπλασιάστηκαν*. Η μέση ετήσια αύξηση

---

προσιτών ακτοπλοϊκών υπηρεσιών καθόλη τη διάρκεια του έτους ανάμεσα στην ηπειρωτική Ελλάδα και τα κατοικούμενα νησιά της Ελλάδος, καθώς και σε επιλεγμένες πορθμειακές γραμμές, ώστε να εξασφαλίζεται η συνοχή, η κινητικότητα του πληθυσμού και η οικονομική ανάπτυξη της νησιωτικής Ελλάδας» (Χ.Ψαραύτης, (2006), «Ελληνική Ακτοπλοΐα και Cabotage», σελ. 152, εκδόσεις Ευγενίδιου Ιδρύματος).

<sup>74</sup> Άξιο παρατήρησης είναι το γεγονός των λεπτομερών προδιαγραφών του Νόμου που έχουμε για «ποιότητα» στις άγονες γραμμές που ποτέ δεν είχαμε στις γόνιμες με τις άδειες σκοπιμότητας!

σε αυτά τα έτη ήταν της τάξης του 46%. Μετά την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς, η αύξηση συνεχίζεται με ραγδαίους ρυθμούς (35%) με διπλασιασμό των χορηγούμενων ποσών!

Είναι γεγονός πως οι επιδοτήσεις αγόνων είναι τρόπος είσπραξης χρημάτων από τους πλοιοκτήτες και ταυτόχρονα μοχλός πίεσης του Κράτους<sup>75</sup>. Ποιος καθορίζει το κόστος μιας άγονης, και επομένως το ύψος της επιδότησης; Υπάρχουν πολιτικοί που κατακυρώνουν διαγωνισμούς σε ένα μόνο μειοδότη; Αυτό συνήθως απαγορεύεται έστω και αν έχει επαναληφθεί ο διαγωνισμός. Οι πλοιοκτήτες νομίζω μοιράζονται τις άγονες (ή «διαγωνίζονται» γι' αυτές)<sup>76</sup> και ο «μειοδότης» δεν εμφανίζεται αρχικά – αφού ξέρει ότι αυτός τελικά θα είναι – και προσπαθεί να αυξήσει το ποσόν. Η πρόβλεψη μου είναι ότι οι επιδοτήσεις θα αυξάνουν ποικιλοτρόπως εκτός αν περικοπούν ύστερα από πολιτική παρέμβαση<sup>77</sup>, όπερ και αναμένεται, λόγω της χρηματοοικονομικής κρίσης<sup>78</sup>.

---

<sup>75</sup> Η S.A.O.S. Ferries και η G.A. Ferries πτώχευσαν (2010) λόγω καθυστέρησης καταβολής σε αυτές των επιδοτήσεων του κράτους για τις «άγονες γραμμές» που εξυπηρετούσαν (αποτελούσαν την κύρια πηγή εσόδων τους με συνέπεια την αδυναμία αποπληρωμής των προμηθευτών τους) και της επικράτησης των εταιριών Anek Lines και Nel Lines στους διαγωνισμούς για αυτές τις γραμμές. Η πολιτική δημοσιότητα που δόθηκε στην υπόθεση της S.A.O.S. και του εφοπλιστή κ. Φώτη Μανούση επετάχυνε την ανάδειξη των προβλημάτων της εταιρείας με αποτέλεσμα ν' ακινητοποιηθούν τα 10 πλοία της. Η εταιρεία υπήχθη στη διαδικασία του άρθρου 99 του κώδικα πτωχεύσεως του νόμου 3588/2007. Ακολούθησε η διάλυση της εταιρείας Kallisti Ferries του κ. Γιώργου Σπανού, που είχε 2 πλοία, με παρέμβαση του γαλλοϊταλικού ναυτιλιακού ομίλου Corsica Ferries. Το τελευταίο περιστατικό ήταν η ακινητοποίηση 8 πλοίων του εφοπλιστή Γεράσιμου Αγούδημου (G.A. Ferries). Τα πλοία «έδεσαν» εξαιτίας των οφειλών που υπήρχαν σε διάφορους πιστωτές, εταιρείες καυσίμων, στο NAT, στον ΟΛΠ, και βέβαια στις τράπεζες. Το καλοκαίρι του 2009 δρομολογήθηκαν μόνο 3 πλοία, τα οποία «κινήθηκαν» κάτω από την πίεση του ΥΠΟΙΑΝ, προκειμένου να εξυπηρετηθούν ορισμένες «άγονες γραμμές». Με τις πρώτες κατασχέσεις, τα απαιτητά ποσά ανέρχονταν σε 20 εκατ. ευρώ (οι πλειστηριασμοί άρχισαν αμέσως). Αναλυτικότερα, η τράπεζα Natixis, οι εταιρείες που την προμήθευαν με καύσιμα Mamidoil, Jet Oil, EKO, η κατασκευαστική εταιρεία ΣANKO, καθώς επίσης και ο ΟΛΠ και το NAT, ανακοίνωσαν τις κατασχέσεις και αιτήτησαν σημαντικές αποζημιώσεις.

<sup>76</sup> Χαρακτηριστική είναι η υπόθεση του τ. Υ.Ε.Ν. Α. Παυλίδη και του εφοπλιστή Μανούση της ακτοπλοϊκής εταιρίας S.A.O.S. Ferries.

<sup>77</sup> Όπως αναμένεται να γίνει με την προσφυγή της Ελλάδας στο μηχανισμό στήριξης της E.E. και του Δ.Ν.Τ. το 2010.

<sup>78</sup> Το 2010 προωθείται μείωση του ποσού των επιδοτήσεων με, παράλληλα, αλλαγή ορισμένων παραμέτρων που ίσχυαν, όπως η κατάργηση των πολυετών συμβάσεων (μεταξύ 2009-2010 οι επιδοτήσεις έφθασαν τα 90 εκ. €).

**Πίνακας 2.9:**

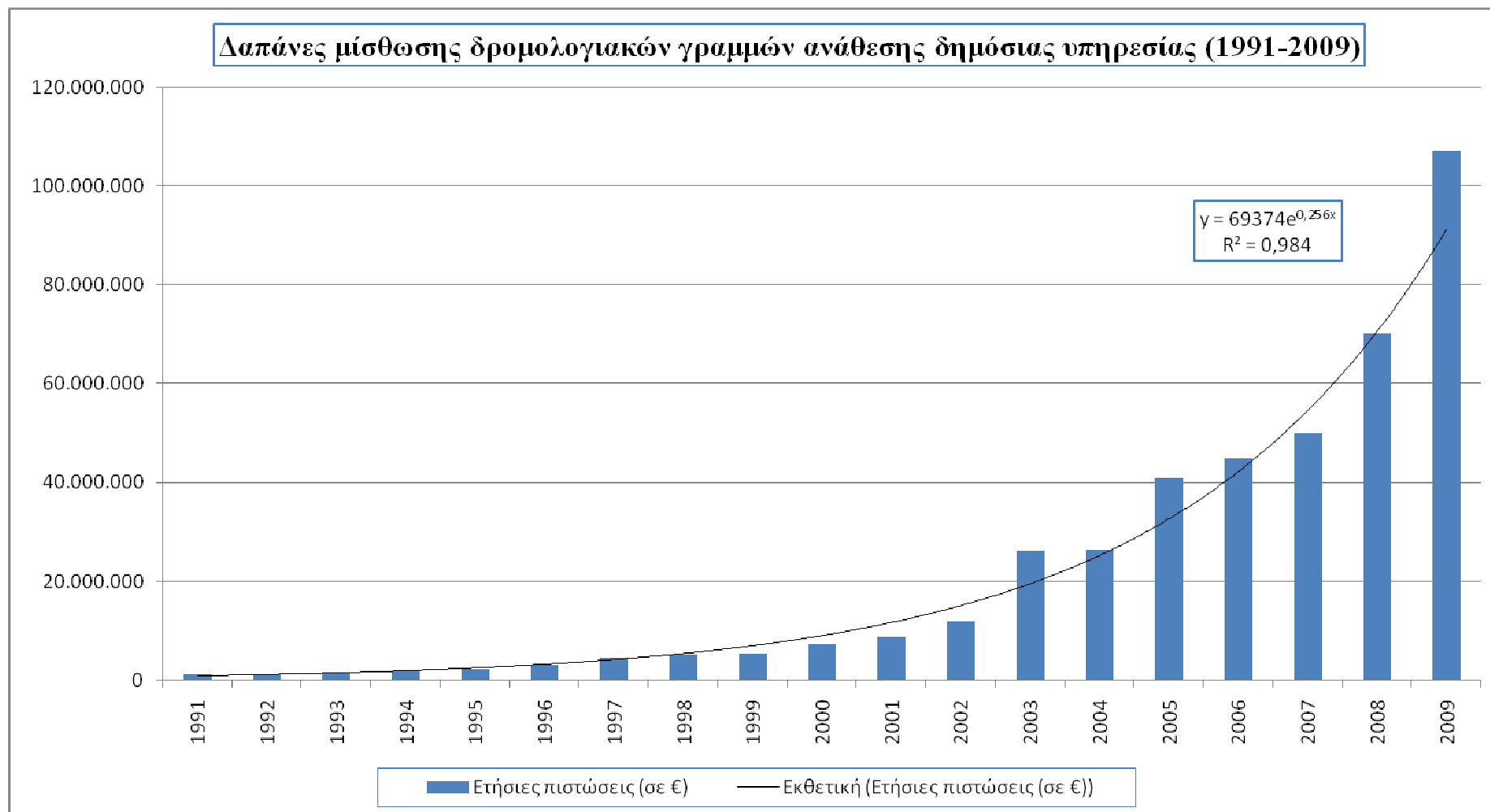
Αριθμός δρομολογιακών γραμμών ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας, αριθμός ετήσιων δρομολογίων και ετήσιες πιστώσεις (1991-2009).

Έτος	Αριθμός δρομολογιακών γραμμών ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας	% μεταβολή	Αριθμός ετήσιων δρομολογίων <sup>79</sup>	% μεταβολή	Ετήσιες πιστώσεις (σε €)	% ετήσια μεταβολή	% μέση ετήσια μεταβολή (1994-2002, 2003-2006 και 2007-2009)
1991	18	-	2.000	-	1.321.108	-	<b>-13%</b>
1992	18	0,00%	2.000	0,00%	1.155.688	-12,52%	
1993	19	5,56%	2.024	1,20%	1.478.616	27,94%	
1994	25	31,58%	2.776	37,15%	1.836.975	24,24%	<b>27%</b>
1995	25	0,00%	2.776	0,00%	2.383.280	29,74%	
1996	27	8,00%	2.984	7,49%	3.046.332	27,82%	
1997	29	7,41%	3.140	5,23%	4.600.543	51,02%	
1998	29	0,00%	3.140	0,00%	5.331.071	15,88%	
1999	30	3,45%	3.192	1,66%	5.476.110	2,72%	
2000	37	23,33%	3.868	21,18%	7.375.202	34,68%	
2001	41	10,81%	4.544	17,48%	8.746.416	18,59%	
2002	45	9,76%	5.090	12,02%	12.000.000	37,20%	
2003 (Μερική απελευθέρωση)	50	11,11%	6.000	17,88%	26.180.170	118,17%	
2004	50	0,00%	7.600	26,67%	26.400.000	0,84%	
2005	54	8,00%	8.253	8,59%	41.000.000	55,30%	
2006 (Πλήρης απελευθέρωση)	55	1,85%	-	-	45.000.000	9,76%	
2007	84	52,73%	-	-	50.000.000	11,11%	<b>35%</b>
2008	84	0,00%	-	-	70.000.000	40,00%	
2009	85	1,19%	-	-	107.000.000	52,86%	
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>805</b>	<b>-</b>	<b>59.387</b>	<b>-</b>	<b>420.331.511</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Μ.Ο.</b>	<b>42,37</b>	<b>9,20%</b>	<b>3.959</b>	<b>11,18%</b>	<b>22.122.711</b>	<b>28,70%</b>	

Πηγή: Υπουργείο Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής, 2005. Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

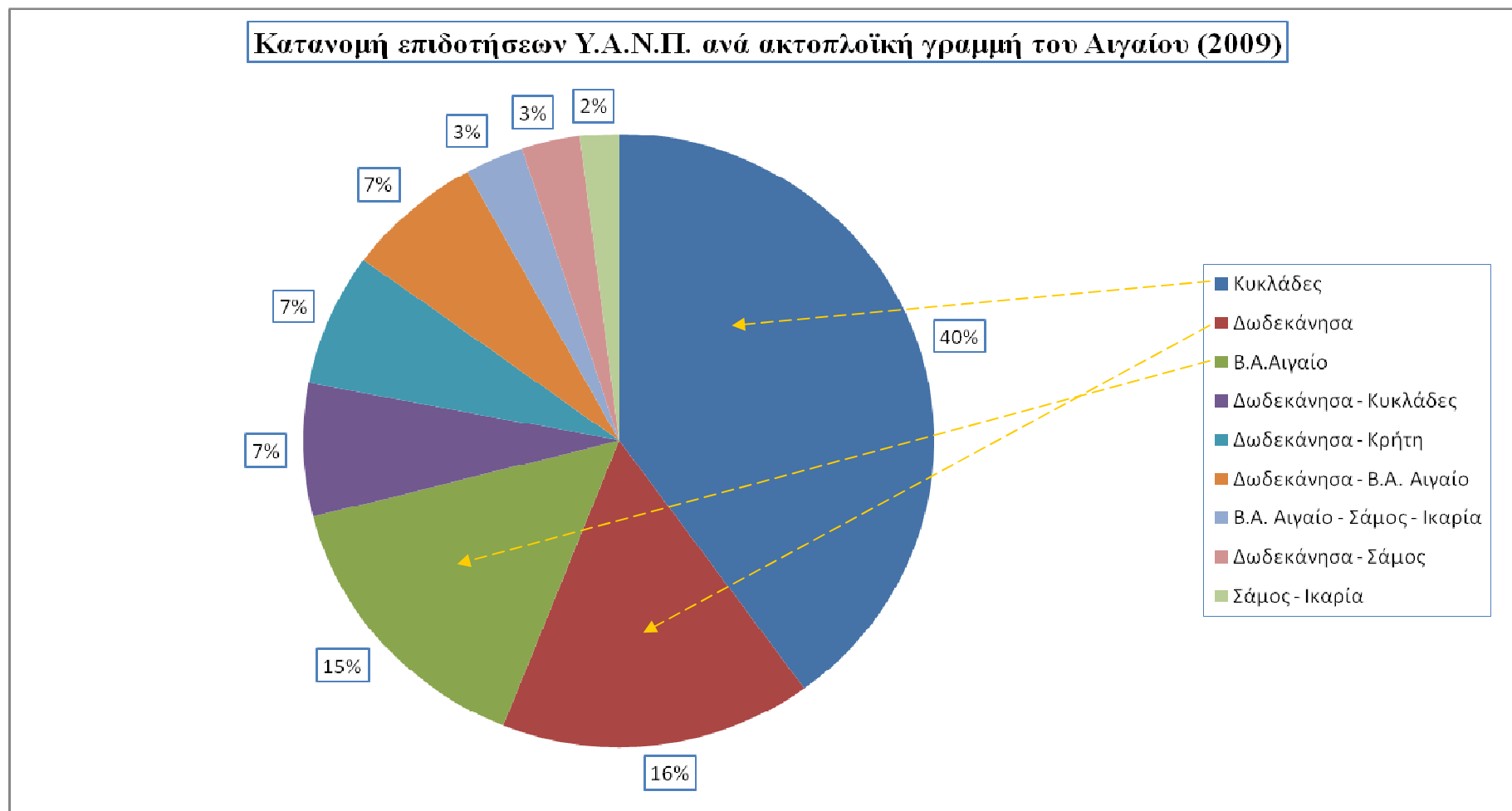
<sup>79</sup> Μεταξύ 2006-2009 δε κατέστη εφικτή η εύρεση στατιστικών στοιχείων, για τον αριθμό των ετήσιων δρομολογίων.

Διάγραμμα 2.13:



Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου τ. Υπουργείου Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής, 2005.

Διάγραμμα 2.14:



Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου, τ. Υπουργείο Αιγαίου και Νησιωτικής Πολιτικής (Υ.Α.Ν.Π.), 2009.

Η αδυναμία επαρκούς σύνδεσης πολλών Αιγαιοπελαγίτικων νησιών, έχει ως αποτέλεσμα πολλά από αυτά ν' αντιμετωπίζουν προβλήματα τροφοδοσίας, ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης και σύνδεσης με την ενδοχώρα. Το πρόβλημα αυτό αποτελεί συνέπεια του «νέου θεσμικού πλαισίου» της ΑΑ, το οποίο δεν εξασφαλίζει την ικανοποιητική σύνδεση των νησιών τόσο με την ενδοχώρα, όσο και μεταξύ τους. Προκρίνει ταυτόχρονα τη λογική των επιδοτήσεων για την κάλυψη των συγκοινωνιακών αναγκών των νησιών, όπως αναφέρθηκε.

Το βασικότερο πρόβλημα είναι ότι η λανθασμένη και ανεπαρκής ανάπτυξη των «ελεύθερων» γραμμών θα οδηγήσει συνακόλουθα στην υπολειτουργία και του άλλου τομέα της ΑΑ, δηλαδή εκείνου των «γραμμών δημόσιας υπηρεσίας» (αγόνων). Μάλιστα, πιθανολογώ ότι δε θα επιτρέψει στο Κράτος να τις χρηματοδοτήσει (οι πιστώσεις για επιδοτήσεις των άγονων γραμμών του Αιγαίου εμφανίζονται συνεχώς αυξανόμενες με εκθετικό ρυθμό, *ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση* – Διάγραμμα 2.12, σελ. 188), σε μια χρονική συγκυρία κατά την οποία επιχειρείται μείωση των ελλειμμάτων. Είναι χαρακτηριστικό ότι αμέσως μετά τη μερική απελευθέρωση της αγοράς (2002) υπήρξε απότομη αύξηση του ύψους των επιδοτήσεων κατά περίπου 118%<sup>80</sup>!

Εφόσον λοιπόν οι πλοιοκτήτες των «άγονων γραμμών» είναι αυτοί οι ίδιοι των γόνιμων, η ελληνική ακτοπλοΐα *έμμεσα αλλά σαφώς επιδοτείται!* Ο πολλαπλασιασμός των γραμμών αυτών κατά 70% μεταξύ 2003-2009 (Πίνακας 2.9, σελ. 193) δείχνει ότι το σύστημα είναι, ή επιδιώκει: (1) λιγότερα δρομολόγια, (2) μεγαλύτερη πληρότητα, (3) λιγότερες προσεγγίσεις λιμένων, (4) υψηλότερα κόμιστρα. *Ισχύει κάτι τέτοιο στην*

---

<sup>80</sup> Είναι χαρακτηριστικό ότι μέχρι και τον Σεπτέμβριο του 2009 για την επιδότηση των άγονων γραμμών είχαν εκταμιευθεί από τον κρατικό προϋπολογισμό περί τα 56,1 εκατ. ευρώ, ενώ στην αντίστοιχη περίοδο του 2008 είχαν εκταμιευθεί 36,32 εκατ. ευρώ. Πρόκειται για αύξηση 62%. Από τον επίνδυτο του 3% που έχει επιβληθεί τα τελευταία χρόνια σε όλα τα εισιτήρια των πλοίων της ακτοπλοΐας για την επιδότηση των άγονων νησιών, τα έσοδα δεν καλύπτουν παρά το 10% με 15% των απαιτούμενων επιδοτήσεων. Η μεγάλη αύξηση των επιδοτήσεων στο διάστημα 2008 - 2009 προκλήθηκε από την επιλογή των τελευταίων ηγεσιών του ΥΠΟΙΑΝ, μετά το ξέσπασμα του σκανδάλου Παυλίδη - Μανούση, να ορίσουν μισθώματα μακροχρόνιας διάρκειας ως μέτρο εξυγίανσης των διαγωνισμών. Τα μακροχρόνια αυτά μισθώματα που σε ορισμένες περιπτώσεις προβλέπουν την αντικατάσταση των προσφερόμενων πλοίων, ουσιαστικά δεσμεύουν το ΥΠΟΙΑΝ για πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα. Πάντως, η άτυπη επιτροπή που έχει συσταθεί εισηγείται στο υπουργείο ν' ακολουθήσει το υπόδειγμα που έχει επιλέξει η Γαλλία για τη σύνδεση της Κορσικής με την εφαρμογή του «μεταφορικού ισοδύναμου». Με το «μεταφορικό ισοδύναμο» παρέχεται η δυνατότητα από την Ε.Ε., όπως έγινε στην Κορσική στη Γαλλία, και στην Πορτογαλία, να χρησιμοποιηθούν κοινοτικοί πόροι για να επιδοτηθεί το μεταφορικό κόστος στα νησιά (Chlomoudis «et al.», 2007 & 2010) (παρά τις εξαγγελίες του Πρωθυπουργού τον Οκτώβριο του 2010 ότι «.....είμαι έτοιμος, ως Πρωθυπουργός της χώρας, να ενισχύσω την οικονομική διπλωματία, για να φέρουμε επενδύσεις στην περιφέρεια, στη χώρα.....Με το Μεταφορικό Ισοδύναμο στα νησιά για τη μείωση του κόστους μετακίνησης που πληρώνουν οι πολίτες σε νησιωτικές περιοχές της χώρας....», μέχρι τον Ιούνιο του 2011 δεν έχει γίνει απολύτως τίποτα).



πράξη; Θα προσπαθήσω να απαντήσω σε αυτό το ερώτημα στα κεφάλαια που ακολουθούν.

Η εξυπηρέτηση των «άγονων» γραμμών γίνεται πλέον μέσω μειοδοτικών διαγωνισμών όπου και δίνονται οι προβλεπόμενες επιχορηγήσεις. Το σύστημα αυτό διαφέρει σε σχέση με αυτό που ίσχυε πριν το Ν2932/2001. Η επιχορήγηση τότε δίνονταν απευθείας από τον κρατικό προϋπολογισμό με επιβάρυνση των επιβατών στις βιώσιμες γραμμές<sup>81</sup>.

Το αποτέλεσμα είναι η διαρκής και διαχρονική αύξηση των γραμμών δημοσίου συμφέροντος (Πίνακας 2.9, σελ. 193) και των αντίστοιχων δαπανών μίσθωσης τους. Πλέον οι «άγονες» γραμμές δεν παραχωρούνται συμπληρωματικά με κάποιες βιώσιμες, αλλά επιδοτούνται (κατά 10-15%) από έναν επίνευλο της τάξεως του 3% που καταβάλλουν όλοι οι χρήστες ανεξαρτήτως διαδρομής. Με αυτόν τον τρόπο, για την περίοδο 2004-2005 οι συνολικές επιχορηγήσεις (από το ΥΠΟΙΑΝ και το τ. ΥΑΝΠ) ανήλθαν στα 43,7 εκατ., από τα οποία, περίπου τα 25 εκατ. καλύφθηκαν από τον επίνευλο<sup>82</sup> (Alpha Bank, 2006). Θα έλεγα δηλαδή ότι παρά τις θεσμικές τροποποιήσεις, οι επιβάτες των γραμμών υψηλής ζήτησης συνεχίζουν να επιδοτούν (>70%) τις μη βιώσιμες γραμμές.

### 2.5.1 Η μικροοικονομική μορφή των «άγονων γραμμών» στην ΑΑ

Οι «άγονες γραμμές» συνιστούν φυσικά μονοπώλια<sup>83</sup>, γεγονός που δεν συνάδει με τη δημιουργία ανταγωνιστικών συνθηκών σε αυτές.

Η αποτελεσματική κατά Pareto ποσότητα υπηρεσιών του ακτοπλοϊκού κλάδου είναι αυτή για την οποία  $T=OK$ . Ένας μονοπωλητής είναι γνωστό ότι παράγει επίσης εκεί που το οριακό κόστος (OK) ισούται με το οριακό έσοδο (OE), αλλά παράγει πολύ μικρότερη ποσότητα του ανταγωνισμού.

Έστω ότι σε μια γραμμή της ΑΑ που επικρατεί μονοπώλιο και η συνάρτηση ζήτησης είναι η  $P = 100 - Q$  με  $OK = 10$  (Διάγραμμα 2.15). Τα συνολικά έσοδα είναι

---

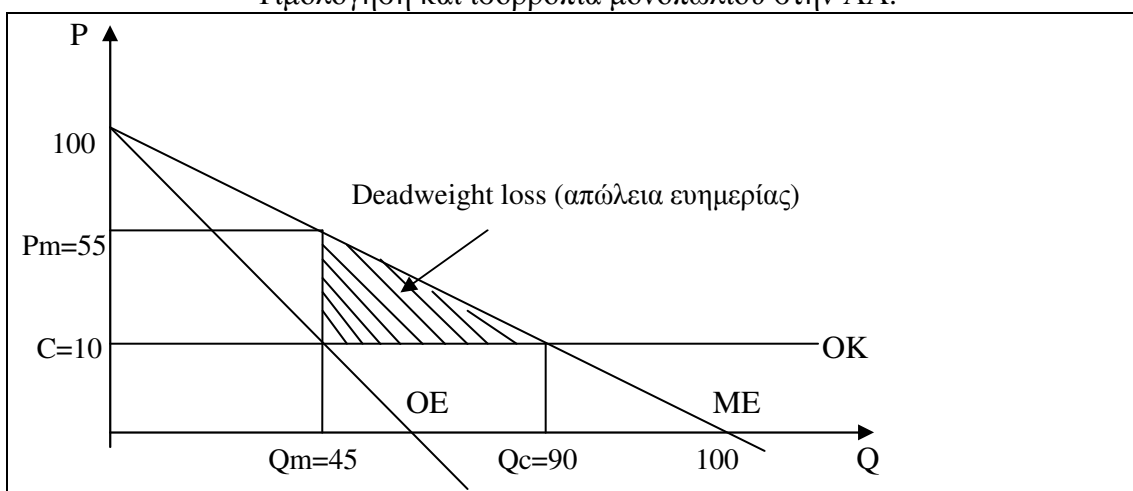
<sup>81</sup> Σύμφωνα με αρκετές απόψεις, η υπόθεση ότι η εξυπηρέτηση των άγονων γραμμών χρηματοδοτείτο ή χρηματοδοτείται από τις εταιρίες της ΑΑ (ως «πακέτο» με κάποιες βιώσιμες γραμμές) είναι ανεδαφική. Η συνήθης κερδοσκοπική τακτική των εταιριών είναι η άνοδος των τιμών στις γραμμές υψηλής ζήτησης και στις περιόδους αιχμής, ώστε να καλυφθεί η ζημία από τη δρομολόγηση των πλοίων τους στις άγονες γραμμές. Συνεπώς αυτός που πληρώνει τελικά είναι ο ταξιδιώτης των βιώσιμων γραμμών. Ήταν μια σταυροειδής επιδότηση που νομίζω θα επανέλθει.

<sup>82</sup> Μεταξύ 2008-2009 τα έσοδα από τον επίνευλο καλύπτουν μικρότερο μέρος των επιδοτήσεων, λόγω της μεγάλης αύξησης που παρατηρήθηκε σε αυτές.

<sup>83</sup> Κάνω αυτήν την υπόθεση στα πλαίσια διευκόλυνσης της ανάλυσής μου. Ο κανόνας αυτός είναι. Όμως η ύπαρξη φυσικού μονοπωλίου πρέπει να αποδειχθεί πρώτα υπολογιστικά σε κάθε γραμμή ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας. Το συγκεκριμένο θέμα χρήζει περαιτέρω μελέτης.

$P*Q = (100 - Q)*Q = 100Q - Q^2$ . Προκειμένου να μεγιστοποιηθούν τα κέρδη πρέπει  $OE = OK$  δηλαδή  $100 - 2Q = 10 \Rightarrow Q_m = 45$ . Άρα η μονοπωλιακή τιμή θα είναι  $P_m = 100 - Q = 100 - 45 = 55$ . Το κέρδος θα είναι  $P*Q - C*Q = 45*55 - 10*45 = 2.025$  €. Εάν επικρατούσε πλήρης ανταγωνισμός στην αγορά, προκειμένου να μεγιστοποιηθούν τα κέρδη, θα έπρεπε να ισχύει επίσης  $P = OK$  αλλά  $= 10$ . Δηλαδή η παρεχόμενη ποσότητα θα ήταν  $P = 100 - Q \Rightarrow Q_c = 90$  (η απώλεια ευημερίας/ deadweight loss φαίνεται από το γραμμοσκιασμένο τμήμα του Διαγράμματος 2.15).

**Διάγραμμα 2.15:**  
Τιμολόγηση και ισορροπία μονοπωλίου στην ΑΑ.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Όπως είναι φανερό από το Διάγραμμα 2.15, το μονοπώλιο μπορεί να χρεώσει μεγαλύτερη τιμή, αν η παροχή ακτοπλοϊκών υπηρεσιών μειωθεί, ή αν μια ορισμένη τιμή είναι επιδιωκόμενη, τότε πρέπει να ρυθμιστεί ανάλογα η ποσότητα υπηρεσιών (μέγεθος πλοίου ή αριθμός πλοίων και συχνότητα δρομολογίων).

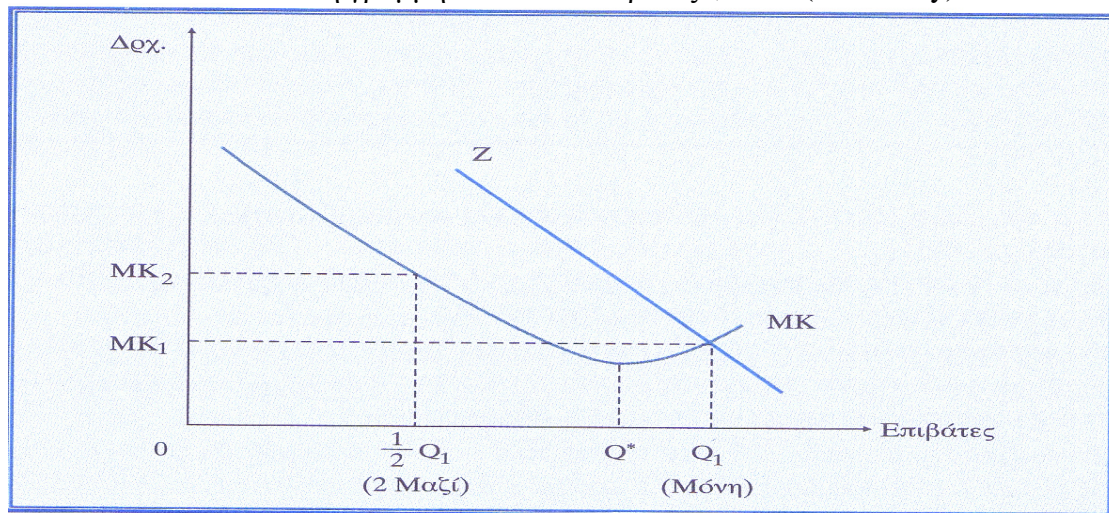
Θα φαινόταν ίσως ότι η ρύθμιση του μονοπωλίου με σκοπό την εξάλειψη της αναποτελεσματικότητας είναι αρκετά εύκολη, όταν ο ρυθμιστής θέτει  $T=OK$ . Δυστυχώς, στην ΑΑ μια τέτοια εξέλιξη δημιουργεί ζημίες (λόγω του ότι  $MK > OK$ ) (Διάγραμμα Σ.1) λόγω των υψηλών σταθερών δαπανών (fixed cost).

Το υψηλό ΣτΚ και το χαμηλό OK που χαρακτηρίζει ολόκληρο τον ακτοπλοϊκό κλάδο, και τις «άγονες γραμμές», οδηγούν στο φυσικό μονοπώλιο (Varian, 1990). Αυτό σημαίνει ότι μια υπηρεσία παράγεται από 1 με χαμηλότερο κόστος αντί από δύο<sup>84</sup>. Χρησιμοποιώντας ως παράδειγμα την ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιά»

<sup>84</sup> Η αγορά του φυσικού μονοπωλίου προέρχεται από τις οικονομίες κλίμακας και σκοπού (δεδομένη ποσότητα μιας ή δύο υπηρεσιών μπορούν να προσφερθούν από ένα πλοίο με συνολικό κόστος

(Διάγραμμα 2.16), το 2004<sup>85</sup>, δείχνω την δυνατότητα ύπαρξης φυσικού μονοπωλίου και στις λοιπές αγορές της ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

**Διάγραμμα 2.16:**  
 Η ύπαρξη φυσικού μονοπωλίου σε αγορές της ΑΑ.  
 Η ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς», 2004 (case study).



Πηγή: Γουλιέλμος & Σαμπράκος, 2002. Σιτζίμης, 2004.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η παροχή στον φυσικό μονοπωλητή – ακτοπλόο των «άγονων γραμμών» της δυνατότητας ορισμού μονοπωλιακής τιμής είναι ανεπιθύμητη λόγω της κατά Pareto αναποτελεσματικότητας<sup>86</sup>, και ο εξαναγκασμός του φυσικού

χαμηλότερο από ότι στην περίπτωση που κάθε χωριστή υπηρεσία προσφέρεται χωριστά από διαφορετικά πλοία/ επιχειρήσεις) και παρουσιάζει το χαρακτηριστικό ότι το Μέσο Κόστος μιας επιχείρησης είναι χαμηλότερο σε σχέση με το Μέσο Κόστος κάθε μίας αν εισέλθει και δεύτερη επιχείρηση στην αγορά.

<sup>85</sup> Αν υποθέσουμε ότι το ΜΚ που αντιμετώπιζε η ANEK πριν από την είσοδο της Blue Star Ferries ήταν ΜΚ<sub>1</sub> [(παρατηρώ ότι βρίσκεται στο ανοδικό τμήμα της καμπύλης του ΜΚ καθότι παρά τις πραγματικές οικονομίες κλίμακας που εμφανίζει η ANEK (λόγω του υψηλού σταθερού κόστους) εμφανίζει και χρηματικές αντικοικονομίες (προβλήματα διοίκησης)] για επιβατική ζήτηση Q<sub>1</sub>, παρατηρώ ότι μετά την είσοδο της δεύτερης το ΜΚ και των δύο ανέρχεται σε ΜΚ<sub>2</sub> καθώς η επιβατική κίνηση μοιράζεται κατά 50% περίπου (Q/2) (Σύμφωνα με στοιχεία της 8 Μαΐου του 2003, το μήνα Απρίλιο, η Blue Star κάλυψε μερίδιο αγοράς 49% περίπου στους επιβάτες και 47% περίπου στα αυτοκίνητα.). Επομένως μιλάμε για «φυσικό» μονοπώλιο της ANEK («κοινωνικά αποδεκτό μονοπώλιο») διότι είναι πιο αποδοτικό μια ακτοπλοϊκή να εξυπηρετεί τη γραμμή δηλαδή Π-Χ (ΜΚ<sub>1</sub><ΜΚ<sub>2</sub>). Αν επεκτείνουμε ακόμα περισσότερο αυτή τη σκέψη θα έλεγα ότι εφόσον το φυσικό μονοπώλιο προέρχεται από τις οικονομίες κλίμακας (μιλάω δηλαδή για το φθινό μέρος του ΜΚ), οι ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από πραγματικές οικονομίες κλίμακας (λόγω του υψηλού σταθερού κόστους) και το ΟΚ διέρχεται από το ελάχιστο ΜΚ (στις ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις λόγω του υψηλού FC, η καμπύλη του ΟΚ βρίσκεται πάντα κάτω από την καμπύλη του ΜΚ), το ΜΚ μιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης είναι πάντοτε μεγαλύτερο του ΟΚ με συνέπεια μια τιμολόγηση T=ΟΚ να οδηγήσει τις 2 επιχειρήσεις σε ζημιές (T<ΜΚ). Αν υποθέσουμε ότι η ANEK τιμολογούσε αρχικά σε T=ΜΚ (δηλαδή T<sub>1</sub>=ΜΚ<sub>1</sub>=Z), μετά την είσοδο της Blue Star, οι δύο επιχειρήσεις φθάνουν σε 0 υπερκανονικά κέρδη μη προσελκύοντας και άλλους στην αγορά, αν τιμολογούσαν με βάση το ΜΚ<sub>2</sub>, δηλαδή με τιμή T<sub>2</sub>=ΜΚ<sub>2</sub>=Z (T<sub>2</sub>>T<sub>1</sub>).

<sup>86</sup> Αν ένας φυσικός μονοπωλητής λειτουργεί σε συνθήκες T=ΟΚ, θα παράγει μια αποτελεσματική ποσότητα προϊόντος, αλλά δεν θα είναι σε θέση να καλύψει τις δαπάνες του. Αν καλείται να παράγει

μονοπωλίου να παράγει στην ανταγωνιστική τιμή είναι ανέφικτος λόγω των ζημιών, οι λύσεις είναι δύο. (1) Είτε τα φυσικά μονοπώλια – «άγονες γραμμές» θα ρυθμίζονται, είτε (2) θα λειτουργούν κρατικά (δηλαδή με επιδοτήσεις).

(1) Στην πρώτη περίπτωση, ο κρατικός ρυθμιστής πρέπει να ορίσει τιμές παροχής των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών που οι εταιρίες μπορούν να δεχθούν. Οι τιμές αυτές πρέπει να είναι τιμές που μόλις επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να καλύψουν τα έξοδά τους. Με άλλα λόγια είναι τιμές που ισούνται με το ΜΚ. Αυτό σημαίνει ότι οι ρυθμιζόμενες επιχειρήσεις, μη έχοντας δικαίωμα επιδότησης, δεν πρέπει να έχουν και ζημιές. Με άλλα λόγια πρέπει να λειτουργούν πάνω στην καμπύλη ΜΚ ή πάνω από αυτήν. Το πρόβλημα που δημιουργείται είναι να προσδιοριστεί το πραγματικό κόστος (ΜΚ) των επιχειρήσεων.

(2) Στη δεύτερη περίπτωση τα φυσικά μονοπώλια – «άγονες γραμμές» - θα τα αναλάβει οικονομικά εξολοκλήρου το κράτος. Η ιδανική λύση είναι να λειτουργεί η ακτοπλοϊκή υπηρεσία σε επίπεδο όπου η  $T=OK$  και να παρέχεται μια εφάπαξ επιδότηση για την διατήρηση των επιχειρήσεων σε λειτουργία. Ωστόσο οι επιδοτήσεις, όπως παρακάτω αναφέρεται, ενδέχεται να καλύπτουν την μη-αποτελεσματικότητα.

Το αγαθό «Υπηρεσίες της ΑΑ στις άγονες γραμμές» δε συνιστά αμιγώς δημόσιο αγαθό, καθώς είναι μη συναγωνιστικό στη χρήση, αλλά επιτρέπει τον αποκλεισμό όσων αρνούνται να καταβάλλουν την τιμή.

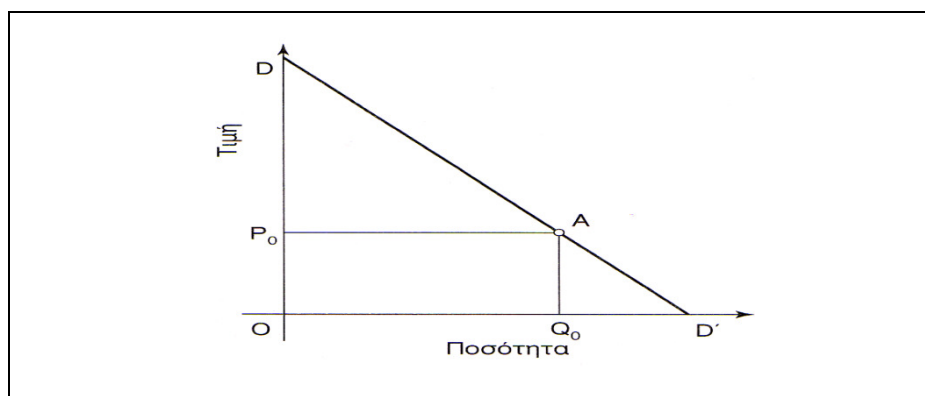
Η μη ανταγωνιστικότητα εκφράζεται από το γεγονός ότι η επιβατική κίνηση σε αυτές τις περιοχές είναι περιορισμένη (κυρίως το χειμώνα) και δεν υπάρχει συνωστισμός για εξασφάλιση θέσεων. Η αρχή του αποκλεισμού σε αυτές τις ακτοπλοϊκές υπηρεσίες μπορεί να εφαρμοστεί (μέσω ενδεικτικής τιμής εισιτηρίου), αλλά δεν κρίνεται σκόπιμη. Αυτό συμβαίνει διότι δεν εξασφαλίζεται, και ουσιαστικά παρεμποδίζεται, η αριστοποίηση της κατανομής των πόρων. Δεν είναι ορθό να επιβάλουμε τιμή στις περιπτώσεις αυτές καθώς το οριακό κόστος για την εξυπηρέτηση ενός επιπλέον επιβάτη είναι χαμηλό, εφόσον δεν υπάρχει συνωστισμός. Για να επιτυγχάνεται αριστοποίηση της κατανομής των πόρων, πρέπει να μην επιβάλλεται καμία τιμή ώστε  $OK=T$  (Διάγραμμα 2.17).

---

μια ποσότητα προϊόντος για την οποία  $T=MK$ , τότε θα καλύπτει τις δαπάνες του, θα παράγει όμως πολύ μικρότερη ποσότητα προϊόντος σε σχέση με την «αποτελεσματική» ποσότητα ( $T=OK$ ).

### Διάγραμμα 2.17:

Ισορροπία του αγαθού «Υπηρεσίες της ΑΑ στις άγονες γραμμές».



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Στο Διάγραμμα 2.17 παρουσιάζεται η ισορροπία στην αγορά του αγαθού «Υπηρεσίες της ΑΑ στις άγονες γραμμές», του οποίου η χρήση δεν είναι ανταγωνιστική και επομένως  $OK=0$ .

Η καμπύλη  $DD'$  είναι η καμπύλη ζήτησης του αγαθού. Αν επιβληθεί τιμή εισιτηρίου από το Κράτος<sup>87</sup> για τη χρήση της συγκεκριμένης ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, προκειμένου να καλυφθεί τουλάχιστο το μεταβλητό κόστος των ακτοπλοϊκών εταιριών, η ισορροπία στην αγορά θα διαμορφωθεί στο σημείο  $A$  και η χρησιμοποιούμενη υπηρεσία θα ανέρχεται σε  $OQ_0$ . Εφόσον όμως  $OK=0$ , η άριστη ποσότητα παραγωγής είναι  $OD'$  όπου  $OK=T$ . Επομένως ο μηχανισμός των τιμών θα οδηγούσε σε παραγωγή μικρότερη από την άριστη που επιθυμεί το κοινωνικό σύνολο. Κατά συνέπεια οι ακτοπλοϊκές υπηρεσίες στις άγονες γραμμές πρέπει να παρέχονται δωρεάν από το Κράτος στους πολίτες (λόγω  $OK=0$ )<sup>88</sup>.

*Το ερώτημα που τίθεται είναι, ότι με κάποιο τρόπο, «πρέπει ν' αμειφθούν οι ακτοπλοίοι για τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους, οι οποίες τις περισσότερες φορές είναι μη αποδοτικές ή και ζημιογόνες, καθώς δεν εξασφαλίζουν την απαιτούμενη πληρότητα»;*

Είναι γεγονός ότι το  $OK>0$  του πλοίου (και  $\neq$  από το  $OK$  του επιβάτη) διότι ισούται με την αύξηση του συνολικού κόστους (μεταβλητού κόστους) για την πραγματοποίηση ενός επιπλέον ταξιδιού μιας κατεύθυνσης που είναι ίσο με τα καύσιμα – λιπαντικά και τα τέλη λιμένος προορισμού (που υπολογίζονται περίπου

<sup>87</sup> Εδώ εννοούμε μια τιμή που θα επιβαρύνει πλήρως τους χρήστες της υπηρεσίας, χωρίς δηλαδή αυτή να επιδοτείται.

<sup>88</sup> Όπως μια γέφυρα που δεν έχει μεταβλητό κόστος (!) («πρόβλημα Hotelling»).

στο 32% του μέσου συνολικού κόστους εκμετάλλευσης) (Γουλιέλμος – Σαμπράκος, 2002). Συνεπώς πρέπει να εξασφαλιστεί για αυτούς μια τιμή εισιτηρίου = με το ΟΚ, και προχωρώντας παραπέρα το ΜΣΚ, καθώς στην ακτοπλοΐα λόγω του υψηλού ΣτΚ (υπολογίζεται περίπου στο 68% του συνολικού) τιμολόγηση με βάση το ΟΚ οδηγεί τις επιχειρήσεις σε ζημίες (διότι  $ΜΚ > ΟΚ = Τ$ ), όπως ειπώθηκε ήδη.

*Το ερώτημα είναι αν αυτή η τιμή θα καλυφθεί από κρατικές επιδοτήσεις ή θα χρησιμοποιηθεί κάποιος άλλος τρόπος;*

### **2.5.2 Η επίδραση των δημοσίων δαπανών στην ΑΑ (άγονες γραμμές) και στη διανομή του εισοδήματος**

Όπως οι φόροι και οι δημόσιες δαπάνες επηρεάζουν τη διανομή του εισοδήματος. Ορισμένες μάλιστα από τις δαπάνες αυτές, που είναι γνωστές με το όνομα «δαπάνες ευημερίας», γίνονται με στόχο να βελτιώσουν τη διανομή του εισοδήματος και να μετριάσουν τη φτώχεια. Ιδιαίτερη σημασία από άποψη αναδιανεμητικών επιδράσεων έχουν οι μεταβιβαστικές πληρωμές (Γεωργακόπουλος, 1997).

Στην περίπτωση της ΑΑ, οι πληρωμές αυτές παίρνουν τη μορφή επιδοτήσεων των άγονων, και μη κερδοφόρων γραμμών, προκειμένου να εξασφαλίζεται η συνοχή του Ελληνικού χώρου. Το ΥΠΟΙΑΝ (μέσω του Νόμου 2932/2001) αγνόησε τον Κοινοτικό Κανονισμό 3577/1992 περί προαιρετικής προσφοράς ακτοπλοϊκών υπηρεσιών με ελεύθερη δρομολόγηση και τιμολόγηση, και διατήρησε πλαφόν (ανώτατη τιμή) στο ναύλο της οικονομικής θέσης και στο ναύλο αυτοκινήτων (2002). Οι ακτοπλόοι δεν προσέφεραν πλοία σε κάποιες από τις άγονες γραμμές διότι ήταν ασύμφορες κάτω από το συγκεκριμένο καθεστώς. Με αυτόν τον τρόπο παρεμποδίζοταν η λειτουργία της ελεύθερης αγοράς με συνέπεια να μην πραγματοποιείται η αρχική πρόθεση του Κράτους να συνδράμει τόσο στην ευημερία του χρήστη όσο και των ακτοπλόων. Δηλαδή οδηγεί τελικά σε επιβάρυνση του Δημοσίου, αλλά και μακροπρόθεσμα και του ίδιου του χρήστη. Ερωτάται:

***(α) Ποια είναι η αποτελεσματικότητα των μεταβιβάσεων ως μέσο αναδιανομής: σε χρήμα ή σε είδος για τις άγονες γραμμές;***

*Σε αυτή τη περίπτωση τι θα ήταν προτιμότερο για το Κράτος (μακροπρόθεσμα και για τον ίδιο το χρήστη) προκειμένου να στηρίξει τους κατοίκους των απομακρυσμένων νησιών; Να μεταβιβάσει χρηματικά ποσά, ή να μεταβιβάσει αγαθά (δωρεάν ακτοπλοϊκές υπηρεσίες), στα νοικοκυριά αυτά;*

Στη δεύτερη περίπτωση, όπου έχουμε μεταβίβαση σε είδος, θ' αυξηθούν τα πραγματικά εισοδήματα των νοικοκυριών αυτών, αφού θα έχουν στη διάθεσή τους το χρηματικό εισόδημα που είχαν και προηγουμένως πλέον την αξία των υπηρεσιών που τους μεταβίβασαν οι δημόσιοι φορείς. Ωστόσο, τη νέα αυτή αγοραστική δύναμη τα νοικοκυριά είναι υποχρεωμένα να τη χρησιμοποιήσουν στη χρήση της υπηρεσίας που τους παρέχει το δημόσιο. Γι' αυτό και η αύξηση της ευημερίας που προκαλείται από αυτή τη μεταβίβαση σε είδος είναι μικρότερη από την αύξηση που θα προερχόταν από μια ισόποση μεταβίβαση σε χρήμα.

Με αυτόν τον τρόπο, η μεταβίβαση σε είδος, οδηγεί σε απώλεια ευημερίας καθώς το κάθε νοικοκυριό είναι υποχρεωμένο να χρησιμοποιήσει *ολόκληρη* την παρεχόμενη υπηρεσία, παρόλο που δεν το επιθυμεί, με συνέπεια να στρεβλώνεται το καταναλωτικό του πρότυπο.

***(β) Ποια είναι η αποτελεσματικότητα των μεταβιβάσεων ως μέσο αναδιανομής: σε χρήμα ή σε επιδοτήσεις των ναύλων για τις άγονες γραμμές;***

Ένας άλλος τρόπος για τη μεταβίβαση εισοδήματος στους κατοίκους των απομακρυσμένων νησιών θα ήταν και οι επιδοτήσεις των ναύλων στους ακτοπλόους<sup>89</sup>. Όπως η δωρεάν παροχή υπηρεσιών από το δημόσιο, το ίδιο και η επιδότηση των τιμών των υπηρεσιών, αποτελεί συνήθως λιγότερο αποδοτικό μέτρο αναδιανομής του εισοδήματος σε σχέση με τις άμεσες μεταβιβάσεις εισοδήματος ορισμένου ποσού.

Το επίπεδο ευημερίας είναι χαμηλότερο από αυτό που θα μπορούσε να επιτύχει ο χρήστης της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, αν η επιχορήγηση δινόταν με τη μορφή ορισμένου ποσού.

Ωστόσο πιστεύω ότι η επιδότηση ενός μέρους της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας προς μια άγονη γραμμή δε θα ήταν αναποτελεσματικό μέσο αναδιανομής, αν κάποιον νοικοκυριό στη νέα του ισορροπία, κατανάλωνε μεγαλύτερη ποσότητα από αυτή που θα επιδοτούσε το κράτος (συχνότερες ακτοπλοϊκές μετακινήσεις). Σε αυτή τη περίπτωση θεωρώ ότι είναι πιο αποτελεσματική η επιδότηση του ναύλου.

---

<sup>89</sup> Οι επιδοτήσεις είναι το σύστημα που χρησιμοποιεί το ΥΠΟΙΑΝ, από τότε που δημοσιεύτηκε ο Ν2937/ 2001, για να εξασφαλίζεται η συνέχεια της εξυπηρέτησης των άγονων γραμμών και να μην είναι αυτές ζημιογόνες για τους ακτοπλόους.

### **2.5.3 Συμπεράσματα και προτάσεις για τις «άγονες γραμμές» στο Αιγαίο**

Το Κράτος, προκειμένου να ενισχύσει τους κατοίκους κάποιων μικρών και απομακρυσμένων νησιών, είναι ορθότερο οικονομικά να το κάνει απευθείας μέσω μετρητών (ή φοροαπαλλαγών) για την στήριξη του εισοδήματός τους, παρά μέσω επιδοτήσεων των καταβαλλόμενων ναύλων, ή των χρησιμοποιούμενων άγονων γραμμών. Μάλιστα, ο επίναυλος<sup>90</sup> που θεσπίστηκε με το Ν2932/2001 πρέπει να καταργηθεί, καθώς δημιουργεί στρέβλωση του ανταγωνισμού στις ελεύθερες γραμμές<sup>91</sup>.

Ο Κοινοτικός Κανονισμός 3577/1992 παρέχει στο ΥΠΟΙΑΝ (άρθρο 4) τη δυνατότητα επιδότησης ακτοπλοϊκών υπηρεσιών σε νησιά που δεν επιτρέπουν την κερδοφόρα δρομολόγηση ενός πλοίου, χωρίς να διασαφηνίζει τον τρόπο παροχής της (Κορρές – Ψαραύτης, 2005). Άρα, αρκεί να επιλεγθούν οι γραμμές «δημοσίων υπηρεσιών»<sup>92</sup> που ορίζει ο Κανονισμός για να δοθούν σε αυτές οι προτεινόμενες επιχορηγήσεις μετρητών.

Από το σύνολο των λιμένων της Ελλάδος, αυτοί που παρουσιάζουν αρκετά μικρή κίνηση, είναι ξεκάθαρο ότι βρίσκονται σε αυτή τη θέση (άγονες). Φυσικά, υπάρχει σχετική ασάφεια στην κατηγοριοποίηση ορισμένων λιμένων, καθώς για παράδειγμα μπορεί να εντάσσονται σε διαφορετικές κατηγορίες ανάλογα με τη χρονική περίοδο αναφοράς.

*Η ένταξη των λιμένων σε κατηγορίες απαιτεί από το YEN την ανάλυση της λιμενικής ζήτησης (κίνησης) και της ακτοπλοϊκής προσφοράς (εταιρίες).*

Στη συνέχεια, το κράτος θα πρέπει να σχεδιάσει το δίκτυο γραμμών δημοσίου συμφέροντος ανά χρονική περίοδο. Για τους λιμένες όπου δε θα εκδηλωθεί επιχειρηματικό ενδιαφέρον (Κορρές – Ψαραύτης, 2005), θα πρέπει να εξακριβωθούν οι ελάχιστες επιθυμητές συχνότητες εξυπηρέτησης, η διαμορφούμενη μεταφορική κίνηση, τα ελάχιστα απαιτούμενα προσόντα πλοίων και τα μέγιστα δυνατά επίπεδα ναύλων.

---

<sup>90</sup> Αφορά περίπου το 34% των δαπανών του τακτικού προϋπολογισμού για το έτος 2005 (Σπαθή, 2005).

<sup>91</sup> Ο συγκεκριμένος επίναυλος, επιβαλλόμενος μόνο στις «ελεύθερες γραμμές, οδηγεί σε σταυροειδή επιδότηση των γραμμών «Δημοσίας υπηρεσίας», μη επιτρέποντας την ανάπτυξη και των δύο τομέων.

<sup>92</sup> Ο Ν2932/2001 αντιδιαστέλλει τις δρομολογήσεις που επιθυμούν οι πλοιοκτήτες από εκείνες που επιβάλλονται από την Πολιτεία για λόγους δημοσίου συμφέροντος, ορίζοντας τις πρώτες ως 'τακτικές' δρομολογήσεις, και τις δεύτερες ως δρομολογήσεις 'δημόσιας υπηρεσίας'. Πουθενά στο νέο Νόμο δεν ορίζεται η έννοια της 'ελεύθερης' δρομολόγησης ή εκείνης της 'ελεύθερης' γραμμής.



Η σκέψη γι' αγορά πλοίου ή πλοίων από το Δημόσιο (Δημοτικές μη κερδοσκοπικές επιχειρήσεις) (Γουλιέλμος, 2010) για εξυπηρέτηση άγονων γραμμών, και η ανάθεση της λειτουργίας τους σε ιδιώτες, έχει τα μειονεκτήματα ότι απαιτείται η διάθεση σημαντικών οικονομικών πόρων προκαταβολικά και ότι ο διαχειριστής δεν θα έχει κίνητρα περιορισμού του ρυθμού απαξίωσης του κεφαλαίου με την κατάλληλη συντήρηση και λειτουργία του. Αντίθετα, θα έχει κίνητρα εξασφάλισης ιδίου οφέλους σε βάρος του ιδιοκτήτη και των εξυπηρετούμενων.

Μικρότερης έκτασης, αλλά παρόμοιας μορφής μειονεκτήματα, έχει και η λύση της μίσθωσης πλοίου ή πλοίων (Σπαθή, 2005).

Το φαινόμενο των «άγονων γραμμών» στην ΑΑ εμπεριέχει τόσο οικονομική, όσο και κοινωνική διάσταση. Εδώ με απασχόλησε περισσότερο η μικροοικονομική ανάλυση, αλλά και η καταλληλότερη μέθοδος αναδιανομής του εισοδήματος των κατοίκων των απεμακρυσμένων περιοχών. Ωστόσο, προβλήματα όπως η ανεπαρκής σύνδεση των νησιών αυτών τόσο με την ενδοχώρα όσο και μεταξύ τους, η ελλιπής τροφοδοσία και ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, η διακύβευση ή και εγκατάλειψη σημαντικών επενδύσεων σε τουριστικές υποδομές, είναι άκρως σημαντικά ζητήματα και ίσως θα έπρεπε να αποτελέσουν αντικείμενο ευρύτερης μελέτης τόσο από το ΥΠΟΙΑΝ όσο και από ανεξάρτητους ερευνητές ή φορείς.

## **2.6 Τελικά συμπεράσματα**

Συμπεραίνω επομένως τ' ακόλουθα για την κίνηση στην ΑΑ:

- Το μεταφορικό έργο της εγχώριας αγοράς των 6 εισηγμένων εταιρειών (και της Hellenic Seaways), μετά την απελευθέρωση (2006-2010), *μειώθηκε* σε επίπεδο επιβατών και αυτοκινήτων. Για τα φορτηγά οχήματα υπήρξε αύξηση.
- Σε όλες τις κατηγορίες μεταφορικής κίνησης στην ΑΑ (ανά λιμένα), μεταξύ 1970-2000, υφίσταται διαχρονική αύξηση.
- Οι διακινηθέντες επιβάτες στην ΑΑ (ανά λιμένα) εμφανίζουν διαχρονική αύξηση, μεταξύ 2001-2006. Το 2007 παρατηρείται *μείωση*.
- Τα διακινηθέντα οχήματα στην ΑΑ (ανά λιμένα), μεταξύ 2001-2004, αυξάνονται συνεχώς. Μετά το 2004 υφίσταται σταδιακή *μείωση*.
- Η επιβατική κίνηση στην ΑΑ (από το λιμάνι του Πειραιά) αυξάνεται συνεχώς έως το 2006. Στη συνέχεια υφίσταται *μείωση* (με προοπτική μείωσης ως το 2012).
- Η κίνηση οχημάτων στην ΑΑ (από το λιμάνι του Πειραιά) είναι ανερχόμενη

μεταξύ 1998-2008 (με προοπτική μείωσης ως το 2012).

- Οι δημοφιλέστεροι τόποι προορισμού στην ΑΑ είναι τα νησιά του Αργοσαρωνικού, οι Κυκλάδες και η Κρήτη. Σε ότι αφορά τα τροχοφόρα, η μεγαλύτερη κίνηση παρατηρείται στην Κρήτη και στις Κυκλάδες.
- Η τακτικότερη επικοινωνία με την ενδοχώρα είχε ως αποτέλεσμα τη αντιστροφή της φθίνουσας πορείας των νησιών.
- Η ελληνική αγορά συνολικά παρουσιάζεται κατά βάση μονοπωλιακή. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι 57 γραμμές από τις 84 (65,4%) είναι επιδοτούμενες, το οποίο σημαίνει ότι από τη φύση τους είναι μονοπωλιακές.
- Απαιτείται αποφασιστική κρατική πολιτική για συνεχή σύνδεση των «άγονων γραμμών» με την ενδοχώρα και απευθείας καταβολή μετρητών στους κατοίκους των απομακρυσμένων περιοχών. Μετά την απελευθέρωση, οι ετήσιες πιστώσεις για τις άγονες γραμμές αυξάνονται ολοένα και περισσότερο, με εκθετικό ρυθμό. Το 2009-2010 υπολογίζονται στα 90 εκ. €.
- Οι μεταβιβάσεις σε χρήμα αποτελούν το πιο αποτελεσματικό μέσο αναδιανομής του εισοδήματος για τις «άγονες» γραμμές στο Αιγαίο.
- Η ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» συνιστά «φυσικό μονοπώλιο».

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2<sup>ΟΥ</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ.

### ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΑ ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΠΟ ΛΙΜΕΝΑ ΠΕΙΡΑΙΑ ΠΡΟΣ ΛΟΙΠΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΤΗΣ ΑΑ.

#### Πίνακας 2.1.Π:

Δρομολόγια από λιμένα Πειραιά προς γραμμές της ΑΑ  
(Δευτέρα, 13 Μαρτίου 2006 – Κυριακή, 19 Μαρτίου 2006).

Αναχώρηση	Ημέρα	Προορισμός	Όνομα πλοίου	Εταιρεία
07:25	ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΙΟΣ, ΘΗΡΑ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ ΠΑΡΟΣ	Blue Star Ferries
07:35	ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ	ΣΥΡΟΣ, ΤΗΝΟΣ, ΜΥΚΟΝΟΣ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ ΙΘΑΚΗ	Blue Star Ferries
12:30	ΔΕΥΤΕΡΑ, ΤΡΙΤΗ, ΤΕΤΑΡΤΗ, ΠΕΜΠΤΗ	ΧΙΟΣ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΝΗΣΟΣ ΜΥΚΟΝΟΣ	HELLENIC SEAWAYS
16:30	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΧΙΟΣ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΝΗΣΟΣ ΜΥΚΟΝΟΣ	HELLENIC SEAWAYS
15:30	ΣΑΒΒΑΤΟ	ΧΙΟΣ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΝΗΣΟΣ ΜΥΚΟΝΟΣ	HELLENIC SEAWAYS
14:55	ΔΕΥΤΕΡΑ, ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΚΥΘΝΟΣ, ΣΕΡΙΦΟΣ, ΣΙΦΝΟΣ, ΚΙΜΩΛΟΣ, ΜΗΛΟΣ	ΑΓΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	VENTOURIS SEA LINES
07:30	ΣΑΒΒΑΤΟ, ΚΥΡΙΑΚΗ	ΚΥΘΝΟΣ, ΣΕΡΙΦΟΣ, ΣΙΦΝΟΣ, ΚΙΜΩΛΟΣ, ΜΗΛΟΣ	ΑΓΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	VENTOURIS SEA LINES
17:00	ΔΕΥΤΕΡΑ, ΤΕΤΑΡΤΗ, ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΣΥΡΟΣ, ΜΥΚΟΝΟΣ, ΕΥΔΗΛΟΣ, ΚΑΡΛ/ΣΙ, ΒΑΘΥ	ΕΞ.ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ	HELLENIC SEAWAYS
20:00	ΣΑΒΒΑΤΟ	ΣΥΡΟΣ, ΜΥΚΟΝΟΣ, ΕΥΔΗΛΟΣ, ΚΑΡΛ/ΣΙ, ΒΑΘΥ	ΕΞ.ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ	HELLENIC SEAWAYS
15:00	ΤΕΤΑΡΤΗ	ΚΥΘΝΟΣ, ΣΕΡΙΦΟΣ, ΣΙΦΝΟΣ, ΜΗΛΟΣ, ΦΟΛΕΓΑΝΔΡΟΣ, ΣΙΚΙΝΟΣ, ΙΟΣ, ΘΗΡΑ, ΑΝΑΦΗ	ΡΟΜΙΑΝΤΑ	GA FERRIES
15:00	ΠΕΜΠΤΗ	ΚΥΘΗΡΑ, ΑΝΤΙΚΥΘΗΡΑ	ΑΘΗΝΑ	
16:00	ΤΡΙΤΗ, ΠΕΜΠΤΗ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΑΓ.ΚΗΡΥΚΟΣ, ΦΟΥΡΝΟΙ, ΚΑΡΛ/ΣΙ, ΒΑΘΥ	ΔΗΜΗΤΡΟΥΛΑ	GA FERRIES
23:55	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΑΓ.ΚΗΡΥΚΟΣ, ΦΟΥΡΝΟΙ, ΚΑΡΛ/ΣΙ, ΒΑΘΥ	ΔΗΜΗΤΡΟΥΛΑ	GA FERRIES
15:00	ΚΥΡΙΑΚΗ	ΠΑΤΜΟΣ, ΛΕΡΟΣ, ΚΑΛΥΜΝΟΣ, ΚΩ, ΡΟΔΟΣ	ΡΟΔΑΝΘΗ	GA FERRIES
17:00	ΤΡΙΤΗ	ΠΑΤΜΟΣ, ΛΕΡΟΣ, ΚΑΛΥΜΝΟΣ, ΚΩ, ΡΟΔΟΣ	ΡΟΔΑΝΘΗ	GA FERRIES
17:00	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΙΟΣ, ΣΙΚΙΝΟΣ, ΦΟΛΕΓΑΝΔΡΟΣ, ΘΗΡΑ, ΑΝΑΦΗ, ΘΗΡΑ	ΡΟΜΙΑΝΤΑ	GA FERRIES
17:30	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΑΣΤΥΠΑΛΛΙΑ, ΚΑΛΥΜΝΟΣ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ ΝΑΞΟΣ	Blue Star Ferries
17:30	ΤΡΙΤΗ, ΠΕΜΠΤΗ	ΣΥΡΟΣ, ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΙΟΣ, ΘΗΡΑ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ ΝΑΞΟΣ	Blue Star Ferries
17:30	ΚΥΡΙΑΚΗ	ΣΥΡΟΣ, ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΚΑΛΥΜΝΟΣ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ ΝΑΞΟΣ	Blue Star Ferries
08:00	ΚΥΡΙΑΚΗ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ,	ΡΟΜΙΑΝΤΑ	GA FERRIES

		ΗΡΑΚΛΕΙΑ, ΣΧΟΙΝΟΥΣΑ, ΚΟΥΦΟΝΗΣΙΑ, ΚΑΤΑΠΟΛΑ		
17:00	ΠΕΜΠΤΗ	ΠΑΤΜΟΣ, ΛΕΡΟΣ, ΚΑΛΥΜΝΟΣ, ΚΩΣ, ΝΙΣΥΡΟΣ, ΤΗΛΟΣ, ΣΥΜΗ, ΡΟΔΟΣ	ΡΟΔΑΝΘΗ	GA FERRIES
17:30	ΤΕΤΑΡΤΗ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΗΡΑΚΛΕΙΑ, ΣΧΟΙΝΟΥΣΑ, ΚΟΥΦΟΝΗΣΙΑ, ΚΑΤΑΠΟΛΑ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ ΝΑΞΟΣ	Blue Star Ferries
17:30	ΔΕΥΤΕΡΑ, ΣΑΒΒΑΤΟ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΘΗΡΑ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ ΝΑΞΟΣ	Blue Star Ferries
18:50	ΔΕΥΤΕΡΑ, ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΜΗΛΟΣ, ΘΗΡΑ, ΑΓ.ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΗΤΕΙΑ, ΚΑΣΟΣ, ΚΑΡΠΑΘΟΣ, ΔΙΑΦΑΝΙ, ΧΑΛΚΗ, ΡΟΔΟΣ, ΚΑΣΤΕΛΟΡΙΖΟ, ΡΟΔΟΣ	ΙΕΡΑΠΕΤΡΑ	ΛΑΝΕ
19:00	ΔΕΥΤΕΡΑ, ΤΕΤΑΡΤΗ	ΣΥΡΟΣ, ΠΑΤΜΟΣ, ΛΕΡΟΣ, ΚΩΣ, ΡΟΔΟΣ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ 2, ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ 1	Blue Star Ferries
19:00	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΣΥΡΟΣ, ΚΩΣ, ΡΟΔΟΣ, ΚΑΤΑΠΟΛΑ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ 1	Blue Star Ferries
18:00	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΧΙΟΣ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΝΕΛ
19:00	ΔΕΥΤΕΡΑ, ΤΡΙΤΗ, ΤΕΤΑΡΤΗ, ΠΕΜΠΤΗ, ΚΥΡΙΑΚΗ	ΧΙΟΣ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΜΥΤΙΛΗΝΗ, ΘΕΟΦΙΛΟΣ	ΝΕΛ
20:00	ΣΑΒΒΑΤΟ	ΧΙΟΣ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΝΕΛ
19:00	ΔΕΥΤΕΡΑ	ΠΑΡΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΔΟΝΟΥΣΑ, ΑΙΓΙΑΛΗ, ΑΣΤΥΠΑΛΛΙΑ, ΚΑΛΥΜΝΟΣ	ΡΟΜΙΑΝΤΑ	GA FERRIES
20:00	ΤΕΤΑΡΤΗ, ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΡΕΘΥΜΝΟ	ΠΡΕΒΕΛΗΣ	ΑΝΕΚ
20:30	ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ	ΗΡΑΚΛΕΙΟ	ΛΑΤΩ/ ΚΡΗΤΗ 1	ΑΝΕΚ
21:00	ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ	ΗΡΑΚΛΕΙΟ	ΦΑΙΣΤΟΣ/ ΚΝΩΣΟΣ ΠΑΛΑΣ	Μινωικές Γραμμές ANE
21:00	ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ	ΧΑΝΙΑ	ΕΛ.ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ/ ΛΙΣΣΟΣ	ΑΝΕΚ
23:30	ΣΑΒΒΑΤΟ	ΚΑΤΑΠΟΛΑ, ΠΑΤΜΟΣ, ΛΕΡΟΣ, ΚΩΣ, ΡΟΔΟΣ	ΜΠΛΟΥ ΣΤΑΡ 1	Blue Star Ferries

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας, 2006.

Ο πιο πάνω Πίνακας στοχεύει: (1) να περιγράψει την υφιστάμενη κατάσταση στις γραμμές της ΑΑ μετά την πλήρη απελευθέρωση της (2006) και (2) να δείξει ότι μετά την πλήρη απελευθέρωση της ΑΑ (2006) ανά γραμμή δραστηριοποιούνται 1 ή 2 ή 3 εταιρίες. Πρόκειται για μια πρώτη ένδειξη αύξησης της συγκέντρωσης της αγοράς (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>).

---

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>: Η ΖΗΤΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΑ

---

### 3.1 Εισαγωγή

Αντικειμενικός σκοπός σε αυτό το κεφάλαιο είναι να προσδιορίσω τη σχέση που συνδέει τις ζητούμενες ποσότητες των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών με την τιμή τους. Η ζήτηση μιας υπηρεσίας φυσικά προέρχεται από τους χρήστες της.

Σύμφωνα με την θεωρία, το βασικό χαρακτηριστικό της ζήτησης για υπηρεσίες της ΑΑ είναι ότι αποτελεί «παράγωγο» ζήτηση (λ.χ. Σαμπράκος, 2001). Η ζήτηση για μεταφορά επιβατών από ένα σημείο Α σ' ένα σημείο Β υπάρχει, διότι το σημείο Β ικανοποιεί τους επιχειρηματικούς, επιστημονικούς, πολιτιστικούς, οικιστικούς ή τουριστικούς λόγους για τους οποίους ταξιδεύουν οι επιβάτες. Ωστόσο, η αρχή αυτή μπορεί ν' αμφισβητηθεί ως προς την απόλυτη ορθότητά της.

Πολλοί μελετητές τονίζουν ότι η «άφιξη στον προορισμό» δεν αποτελεί πάντα την κύρια και μοναδική αιτία πραγματοποίησης ενός ταξιδιού (Smithson, 1987). Η αίσθηση της ταχύτητας, η επαφή με το περιβάλλον, η εμπειρία της διαδρομής και η ελευθερία κινήσεων συνιστούν ορισμένες άλλες εξίσου ικανές αιτίες (Hupkes, 1982). Μάλιστα, κάποιες τάσεις, όπως η αναζήτηση εναλλακτικών στις επιλογές (π.χ. για διακοπές) και η τουριστική περιέργεια, οδηγούν στην επιλογή πιο μακρινών προορισμών ουσιαστικά «παράγουν» ταξίδια (Mokhtarian and Solomon, 2001). Συνεπώς, η ζήτηση για μια δραστηριότητα στην περιοχή προορισμού μπορεί να προκύψει ως αποτέλεσμα της *θέλησης* για πραγματοποίηση ενός ταξιδιού. Φυσικά, δεν αμφισβητώ ότι το μεγαλύτερο % της ζήτησης για επιβατικές μεταφορές συνιστά παράγωγο ζήτηση<sup>93</sup>, αλλά δεν πρέπει να παραβλέψω και την εγγενή ροπή των ανθρώπων να ταξιδεύουν<sup>94</sup>.

Το γεγονός ότι αναφέρομαι σε *παράγωγο* και όχι *άμεση* ζήτηση δε μειώνει καθόλου τη σημασία της για την οικονομία. Χωρίς αυτή τη ζήτηση δε μπορεί να ολοκληρωθεί μια παραγωγική διαδικασία. Λ.χ. αν υποθέσω ότι κάποιος επιβάτης επιλέγει μια ακτοπλοϊκή εταιρία που δραστηριοποιείται στο Αιγαίο προκειμένου να ταξιδέψει για διεκπεραίωση μιας επαγγελματικής του υπόθεσης, η ακτοπλοϊκή

---

<sup>93</sup> Όπως είναι γνωστό η παράγωγος ζήτηση για μεταφορές εξαρτάται από τη ζήτηση άλλων κλάδων της οικονομίας.

<sup>94</sup> Η απελευθέρωση της αγοράς, οδηγώντας σε βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών (κυρίως στις γραμμές υψηλής ζήτησης) έχει ενισχύσει τη διάθεση των χρηστών της ακτοπλοΐας για μεταφορά.

υπηρεσία έρχεται να καλύψει τη γεωγραφική και τη χρονική απόσταση που παρεμβάλλεται για να επιτύχει ο επιβάτης το στόχο αυτό.

Συνεπώς, οι ακτοπλοϊκές υπηρεσίες, αλλά και γενικότερα οι μεταφορικές υπηρεσίες, είναι «παραγωγοί αγαθών» (με την έννοια της αύξησης της χρησιμότητας ή της προστιθέμενης αξίας του προϊόντος/ υπηρεσίας) διότι διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη συνολική διαδικασία της παραγωγής.

### **3.2 Τα δεδομένα και η συμπεριφορά των χρηστών της ΑΑ**

Σε κάθε χρονική στιγμή ή περίοδο που ο χρήστης ζητά ακτοπλοϊκές υπηρεσίες, έχει να αντιμετωπίσει ορισμένους αντικειμενικούς περιορισμούς και ορισμένα δεδομένα της αγοράς<sup>95</sup>.

Οι βασικοί περιορισμοί του χρήστη είναι ότι σε κάθε χρονική περίοδο έχει στη διάθεσή του ορισμένο εισόδημα που μπορεί να διαθέσει για την ικανοποίηση των μεταφορικών αναγκών του και δεδομένες τιμές εισιτηρίων. Έχουμε δηλαδή ένα χρήστη ο οποίος έχει «απεριόριστες» ταξιδιωτικές επιθυμίες που θέλει να ικανοποιήσει, αλλά διαθέτει ορισμένο χρηματικό εισόδημα και αντιμετωπίζει δεδομένες τιμές για τις υπηρεσίες αυτές που βρίσκονται στην αγορά των μετακινήσεων.

*Θέτω λοιπόν το ερώτημα: πως θα αποφασίσει ο χρήστης ποιες υπηρεσίες και ποσότητες από όλες θ' αγοράσει;*

Σύμφωνα με την οικονομική θεωρία της ζήτησης, ο χρήστης θα επιλέξει αυτές τις ακτοπλοϊκές υπηρεσίες που του επιτρέπει το εισόδημά του ώστε από την κατανάλωσή τους να μεγιστοποιήσει τη χρησιμότητά του<sup>96</sup> (την ικανοποίησή του). Όταν ο χρήστης

---

<sup>95</sup> Οι περιορισμοί που έχει ν' αντιμετωπίσει ο χρήστης της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας (όπως και κάθε άλλος χρήστης/ καταναλωτής) προέρχεται από τη διαφορά που υπάρχει μεταξύ του πλήθους των αναγκών που θέλει να ικανοποιήσει και των περιορισμένων αγαθών δηλαδή παραγωγικών συντελεστών που υπάρχουν για την ικανοποίηση αυτών των αναγκών (με βάση ένα παλαιότερο ορισμό της οικονομικής επιστήμης). Με άλλα λόγια αντιμετωπίζει και αυτός το «οικονομικό πρόβλημα» που απασχολεί μόνιμα κάθε κοινωνία (άπειρες ανάγκες, περιορισμένοι πόροι). Αυτό το πρόβλημα καθιέρωσε και την Οικονομική στο χώρο των επιστημών.

<sup>96</sup> Η έννοια της συνάρτησης «ωφέλειας» ή «χρησιμότητας» στην οικονομική επιστήμη είναι παλαιότερη από τον Adam Smith και υπάρχει σε ένα άρθρο του Daniel Bernoulli το 1738. Στις αρχές της «οριακής επανάστασης» υπήρχε η άποψη ότι αυτή η συνάρτηση είναι «cardinal» (μετρήσιμη ή απόλυτη). Αργότερα, κυρίως μετά τον Pareto, η συνάρτηση αυτή πήρε τη μορφή «ordinal» (τακτική ή ταξονομική). Αν δηλαδή το A προτιμάται από το B, τότε η ωφέλεια του A είναι μεγαλύτερη από εκείνη του B  $\{u(A) > u(B)\}$ . Η συνάρτηση όμως αυτή δεν είναι μοναδική (επειδή η ωφέλεια δεν είναι μετρήσιμη, ούτε συγκρίσιμη μεταξύ των ατόμων). Οποιαδήποτε άλλη συνάρτηση η οποία είναι μονοτονικά αύξουσα της  $u$  μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως συνάρτηση ωφέλειας. Μετά τον Pareto, οι Neumann & Morgenstern βασίστηκαν στην έννοια της «προσδοκώμενης ωφέλειας» για να κατασκευάσουν μια έννοια ωφέλειας που να είναι μετρήσιμη στο πλαίσιο του ατόμου, αλλά όχι

ενεργεί με αυτόν τον τρόπο μετατρέπεται σε ορθολογικό ον και βρίσκεται σε ισορροπία, μη έχοντας κάποιο λόγο να μεταβάλλει τη συμπεριφορά του αν δεν αλλάξει κάποιος από τους περιορισμούς (εισόδημα, προτιμήσεις, τιμές) που προαναφέρθηκαν (Besanko and Braeutigam, 2009).

Η αδυναμία προσδιορισμού με ακρίβεια των συναρτήσεων χρησιμότητας του χρήστη (Samuelson, 1938) με οδήγησε να υιοθετήσω την θεωρία RPT<sup>97</sup> για να ερμηνεύσω τη συμπεριφορά των χρηστών της ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της. Η θεωρία αυτή, αντίθετα με τις προηγούμενες, βασίζεται στην παρατήρηση της συμπεριφοράς των χρηστών.

### **3.3 Ο Νόμος της Ζήτησης στην ΑΑ και η υπόθεση Ceteris Paribus**

Στην ενότητα αυτή, αλλά και στην παράγραφο 3.5 όπου θα αναλυθεί η συνάρτηση ζήτησης, θα φανεί η αδυναμία εφαρμογής του «Νόμου της Ζήτησης» στην ΑΑ. Η μικροοικονομική εφαρμογή ή όχι του πιο πάνω Νόμου θεωρώ ότι είναι ιδιαίτερα σημαντική για την ανάλυση της ζήτησης της ΑΑ.

Ο συγκεκριμένος Νόμος της μικροοικονομικής θεωρίας αποτελεί θεωρητικό αλλά όχι και πρακτικό εργαλείο ανάλυσης λόγω της μη ρεαλιστικής υπόθεσης του ceteris paribus (ότι δηλαδή οι υπόλοιποι παράγοντες παραμένουν στο χρόνο αμετάβλητοι). Στην ιστορική αναδρομή που ακολουθεί παραθέτω τις απόψεις επιφανών οικονομολόγων με τις οποίες θα ενισχύσω το πιο πάνω επιχείρημά μου.

Η ιστορία της ποσοτικοποιημένης ανάλυσης της ζήτησης και οι προσπάθειες ένταξης σε αυτή του ceteris paribus ξεκίνησαν από την εποχή των νεοκλασικών οικονομολόγων:

(1) Ο Jevons (1871) πίστευε ότι η οικονομική θεωρία είχε τεθεί σε σωστές βάσεις και το μόνο που απέμενε ήταν η ανάπτυξη στατιστικών μεθόδων εφαρμογής της θεωρίας. Όπως υποστήριξε: «για να γίνουν τα οικονομικά μια χρήσιμη επιστήμη πρέπει να υπάρξει σύζευξη μεταξύ οικονομικών και στατιστικής».

---

συγκρίσιμη μεταξύ των ατόμων. Δυστυχώς, στη σύγχρονη μικροοικονομική θεωρία αρκεί να λύσουμε τις εξισώσεις Lagrange (Stigler, 1950).

<sup>97</sup> Θεωρία χρησιμότητας του καταναλωτή είναι η «Revealed preference theory» (RPT) του Paul Samuelson (1938). Σύμφωνα με την άποψή του οι επιλογές των καταναλωτών *αποκαλύπτονται* από τις καταναλωτικές τους συνήθειες. Αναπτύχθηκε διότι οι υπάρχουσες θεωρίες συμπεριφοράς του καταναλωτή βασίζονταν στην υπόθεση του φθίνοντος οριακού λόγου υποκατάστασης (δηλαδή αποδέχονταν ότι η βασική επιδίωξη του καταναλωτή είναι η μεγιστοποίηση της οριακής χρησιμότητάς του). Όμως οι συναρτήσεις χρησιμότητας δε μπορούν να υπολογιστούν με ακρίβεια. Προσδιόρισε λοιπόν ο Samuelson τις συναρτήσεις αυτές μέσω της παρατηρούμενης συμπεριφοράς του καταναλωτή. Στη θεωρία αυτή ασκήθηκε έντονη κριτική (λ.χ. Wong, 1978).

(2) Είκοσι χρόνια μετά το θάνατο του Jevons, ο Edgeworth (1901) αμφισβήτησε το κατά πόσο η υπόθεση *ceteris paribus* (της τότε επικρατούσας οικονομικής θεωρίας) είναι ρεαλιστική και αμφέβαλλε για τη συνδρομή της στατιστικής στην επίλυση του συγκεκριμένου προβλήματος.

(3) Ο Marshall (1912) συνεχίζοντας το επιχείρημα του Edgeworth και σχολιάζοντας την εργασία του Moore (1914) τόνισε την μη ορθότητα εφαρμογής του *ceteris paribus*. Μαζί του συμφώνησε και ο Moore αργότερα (1914).

(4) Μεταξύ 1920 και 1930, η υπόθεση *ceteris paribus* θεωρήθηκε δεδομένη και απαραίτητη για την κατανόηση της οικονομικής θεωρίας (Morgan, 1990). Ο Frisch (1981) αμφισβήτησε έντονα την άποψη αυτή και τόνισε ότι οι οικονομικές μεταβλητές είναι δυναμικές και αλληλοεξαρτώμενες, προτείνοντας εναλλακτικές επιλογές πρόβλεψης της ζήτησης όπως δυναμικά μοντέλα, πειραματικές μεθόδους και υποδείγματα χρονολογικών σειρών. Κάτι ανάλογο επικαλέστηκε και ο Haavelmo (1944), προειδοποιώντας ότι δεν είναι δυνατό να επιτύχουμε σταθερότητα των προσδιοριστικών παραγόντων της ζήτησης χρησιμοποιώντας ιστορικά στατιστικά στοιχεία, αν και κάτι τέτοιο θα έπρεπε ίσως να επιχειρηθεί τελικά.

(5) Άξιο αναφοράς είναι και το άρθρο του Frisch (1981) στο οποίο υποστηρίζεται ότι η εξέλιξη υπονοεί την ύπαρξη μιας διαφοροποιούμενης σχέσης ανάμεσα στις οικονομικές μεταβλητές, η οποία αίρει τους σταθερά διαμορφωμένους οικονομικούς νόμους και την υπόθεση του *ceteris paribus*. Ο Frisch (1981) ενδιαφέρθηκε για την «ολοκληρωτική πραγματικότητα» την οποία και περιγράφει ως «χάος». Η περιγραφή του για αυτή την πραγματικότητα δε βασίζεται σε σταθερούς Νόμους αλλά σε χαοτικά συμβάντα<sup>98</sup>.

(6) Οι πρώτες εφαρμογές της εν λόγω θεωρίας του Χάους στα οικονομικά έγιναν στα τέλη της δεκαετίας του 1970 (αρχικά ήταν στην μετεωρολογία, Lorenz, 1963) και κατά τις αρχές της επομένης. Διάφοροι οικονομολόγοι, όπως ο H. Varian, ο M. Stutzer, ο A. Day κ.ά., επανεξέτασαν με τη βοήθεια της νέας προσέγγισης διάφορα οικονομικά θέματα (π.χ. θεωρία του Μάλθους, θεωρία οικονομικής ανάπτυξης, μικροοικονομική ισορροπία, μακροοικονομική ισορροπία). Προέκυψε ότι σε αρκετές περιπτώσεις τα οικονομικά φαινόμενα έχουν χαοτική συμπεριφορά (Baake, 1995)

---

<sup>98</sup> Τα χαοτικά συμβάντα δεν είναι τυχαία αλλά δείχνουν ως τυχαία. Επειδή όμως χρησιμοποιούν το χρόνο ως μεταβλητή και τις διαφορικές εξισώσεις (και εξισώσεις διαφορών) είναι δυναμικά.



(λόγω της μη γραμμικότητας/ nonlinearity τους είναι φυσικά ενδογενώς ασταθή<sup>99</sup>). Αυτό φαίνεται κυρίως στα μικροοικονομικά μεγέθη και όχι στα μακροοικονομικά, όπου η αναγκαστική ομαδοποίηση (aggregation) πολλές φορές καταστρέφει τον χαοτικό τους χαρακτήρα. Όσον αφορά τη μη γραμμικότητα των μαθηματικών εξισώσεων που εκφράζουν τα οικονομικά φαινόμενα (προσφορά, ζήτηση, τιμές, ανεργία, επενδύσεις, κατανάλωση κ.λπ.) αυτό αποδίδεται στις τριβές και τις αδράνειες που χαρακτηρίζουν την διαδικασία λήψης των σχετικών αποφάσεων.

Σε ένα εξελισσόμενο κόσμο, «κανονικότητες» στις αλληλεπιδράσεις μεταξύ διαφόρων μεταβλητών μπορούν να βρεθούν. Όμως δεν υπάρχουν ακριβείς και σταθερές σχέσεις μεταξύ τους. Οι κανονικότητες αυτές είναι χρήσιμες αλλά δεν αποτελούν πανάκεια και δεν διαμορφώνουν νόμους. Είναι γεγονός ότι οι συνεχώς μεταβαλλόμενες οικονομικές σχέσεις οδηγούν στα παρατηρούμενα φαινόμενα που αλλάζουν με την πάροδο του χρόνου. Εξάλλου, οι ίδιοι οι οικονομολόγοι, ποτέ δεν πίστευαν πραγματικά στην σταθερότητα «των λοιπών προσδιοριστικών παραγόντων της ζήτησης» όταν μεταβάλλεται ένας από αυτούς (Persky, 1990). Συνεπώς, δεν μπορούμε να υποστηρίξουμε την ορθότητα, αλλά μόνο την αναγκαιότητα, αποδοχής της υπόθεσης του *ceteris paribus* για λόγους απλοποίησης της ανάλυσης. Κάτι ανάλογο αφορά και στην περίπτωση της ΑΑ μετά την απελευθέρωση της αγοράς, όπου είναι βέβαιο ότι θ' αλλάξουν άρδην όλες σχεδόν οι συνθήκες της αγοράς που προϋπήρχαν.

### **3.4 Η επιρροή της προσφοράς χωρητικότητας στη ζήτηση ΑΑ**

Η ζήτηση υπηρεσιών της ΑΑ επηρεάζεται από την προσφορά χωρητικότητας. Σε μακροοικονομικό επίπεδο η ζήτηση επηρεάζεται από την προσφορά, με μια μεταφορική εικόνα (μεταφορά) από τον μακροοικονομικό Νόμο του J.B.Say (1821).

*Το ερώτημα είναι αν ο Νόμος αυτός βρίσκει εφαρμογή και σε μικροοικονομικό επίπεδο;*

Οι κλασικοί οικονομολόγοι δέχονταν τον Νόμο των αγορών όπως διατυπώθηκε από τον Γάλλο οικονομολόγο J.B.Say ως την πραγματική εξήγηση της λειτουργίας του κλασικού οικονομικού συστήματος. Σύμφωνα με τον Νόμο αυτό, η ύπαρξη υπερπαραγωγής και ανεργίας σε μια ανταγωνιστική οικονομία είναι *αδύνατη*, και

---

<sup>99</sup> Το χάος βασίζεται σε 2 προϋποθέσεις: (1) ευαισθησία της όποιας μεταβλητής στις αρχικές συνθήκες και (2) η κλασματική (fractal) φύση του ελκυστή (attractor). Φυσικά ο χρόνος είναι ενσωματωμένος στις εξισώσεις, όπως αναφέρθηκε.

αυτό γιατί η προσφορά δημιουργεί τη δική της ζήτηση. Τυχόν αύξηση (μείωση) της παραγωγής και προσφοράς ενός η περισσότερων προϊόντων, θα οδηγήσει σε ταυτόχρονη και ισόποση αύξηση (μείωση) της συνολικής ζήτησης. Αποτέλεσμα είναι η προσφορά να είναι ίση με τη ζήτηση στο σύνολο της οικονομίας (τότε ό,τι αποταμιεύεται, επενδύεται)<sup>100</sup>.

Η ισχύς του Νόμου του Say ισχύει στην περίπτωση της *εμπράγματης οικονομίας*. Αν ένα άτομο έχει υπερβάλλουσα προσφορά για ένα αγαθό, θα πρέπει να έχει ταυτόχρονα ισόποση υπερβάλλουσα ζήτηση για ένα ή περισσότερα άλλα αγαθά, δεδομένου του εισοδηματικού του περιορισμού. Το άθροισμα δηλαδή των υπερβαλλουσών προσφορών και ζητήσεων για αγαθά του κάθε ατόμου πρέπει να είναι μηδέν. Επομένως αν υπάρχουν ορισμένες αγορές αγαθών σε κατάσταση «ανισορροπίας», δεδομένου ότι οι αγορές είναι ανταγωνιστικές και οι σχετικές τιμές των αγαθών εύκαμπτες (κλασικό υπόδειγμα), οι σχετικές τιμές των αγαθών με υπερβάλλουσα ζήτηση θα αυξηθούν, ενώ των αγαθών με υπερβάλλουσα προσφορά θα μειωθούν μέχρι να αποκατασταθεί η ισότητα μεταξύ ζήτησης και προσφοράς σε όλες τις αγορές αγαθών.

Μολονότι η ισχύς του Νόμου είναι προφανής στην περίπτωση της εμπράγματης οικονομίας, ωστόσο δεν είναι προφανής σε μια εγχρήματη οικονομία (Patinkin, 1948). Στην δεύτερη περίπτωση μετασχηματίζεται ο Νόμος ως εξής: «η χρηματική αξία της συνολικής παραγωγής (προσφοράς) των αγαθών και υπηρεσιών ισούται με τη συνολική χρηματική δαπάνη (ζήτηση) για τα παραγόμενα αγαθά και υπηρεσίες». Μερικοί (λ.χ. ο Lange, 1942) αμφισβήτησαν την ισχύ του Νόμου, ισχυριζόμενοι ότι είναι δυνατό να υπάρξει υπερβάλλουσα συνολική προσφορά στην οικονομία, και συνεπώς ανεργία, εφόσον ένα μέρος της συνολικής ζήτησης στραφεί σε μη αναπαραγώγιμα αγαθά όπως το χρήμα. Ωστόσο ακόμα και αν συνέβαινε να υπάρξει υπερβάλλουσα ζήτηση χρήματος στο μικροοικονομικό σύστημα αγορών, θα υπάρχει αντίστοιχη υπερβάλλουσα προσφορά άλλων αγαθών. Με αυτό τον τρόπο θ' αποκατασταθεί ισορροπία σε όλες τις αγορές και η ισχύς του Νόμου θα επιβεβαιωθεί.

Επειδή σε μια εγχρήματη οικονομία τ' άτομα δαπανούν ένα μόνο μέρος του εισοδήματός τους και αποταμιεύουν το υπόλοιπο για μελλοντική κατανάλωση, ο Νόμος του Say τέθηκε σε αμφισβήτηση. Οι κλασικοί γνώριζαν ότι μέρος του εισοδήματος των ατόμων δεν δαπανάται για καταναλωτικά αγαθά και συνεπώς δεν

---

<sup>100</sup> Ο Keynes πολέμησε και απέρριψε το Νόμο του Say (1936) διότι δεν ήταν δυνατή η δημιουργία γενικής ανεργίας με το Νόμο αυτό. Ο Say αποδέχθηκε μόνο προσωρινές ανισορροπίες.

επιστρέφει στις επιχειρήσεις με τη μορφή καταναλωτικής δαπάνης. Στην πραγματικότητα δεν δημιουργείται πρόβλημα υπερπαραγωγής, διότι οι αποταμιεύσεις θα διατεθούν στις επιχειρήσεις με τη μορφή δανείων (δανειακών κεφαλαίων) για τη χρηματοδότηση κερδοφόρων επενδύσεων (Kates, 1978).

Από την παραπάνω ανάλυση προκύπτει ότι ο Νόμος του Say για τους κλασσικούς ισχύει τόσο στην εμπράγματη, όσο και στην εγχρήματη οικονομία. Η συνολική προσφορά αγαθών και υπηρεσιών δημιουργεί τη δική της ζήτηση, με συνέπεια να καθίστανται αδύνατες ή μόνιμες η υπερπαραγωγή και η ανεργία.

Ας δούμε όμως αν ο παραπάνω Νόμος ισχύει και σε μικροοικονομικό επίπεδο και συγκεκριμένα στην περίπτωση της ΑΑ.

Ο πιο θεμελιώδης τρόπος για την άσκηση επιρροής επάνω στη ζήτηση για μεταφορικές υπηρεσίες, είναι διαμέσου του χειρισμού της προσφοράς (Holloway, 2005). Εδώ εννοώ όχι μόνο το ποσοτικό αποτέλεσμα, αλλά και την ποιότητα της υπηρεσίας, όπως είναι οι μεταβλητές: η συχνότητα των δρομολογίων, οι ώρες αναχώρησης και άφιξης και η άνεση στους χώρους ενδιαίτησης. Η ενισχυμένη προσφορά χωρητικότητας όμως δύναται να διεγείρει τη ζήτηση για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες<sup>101</sup>.

Χαρακτηριστικό είναι το ακόλουθο παράδειγμα: Μέχρι τις 3 Μαρτίου του 2003, στη γραμμή «Πειραιά–Χανιά», δραστηριοποιείτο μια και μόνη επιχείρηση (Anek Lines). Μετά την είσοδο της Blue Star Ferries, με τη χρήση του νεότευκτου «Blue Star 2», οι ρυθμοί ανάπτυξης της αγοράς παρουσιάζονται ανοδικοί (σε ότι αφορά στον κύκλο εργασιών) και αποτελούν μια ένδειξη ότι η αύξηση και η ποιοτική βελτίωση της προσφοράς *δημιούργησε* αυξημένη ζήτηση. Για την επιβεβαίωση των πιο πάνω είναι και εξής στοιχεία:

(α) Το καλοκαιρινό τρίμηνο (Ιούνιος-Αύγουστος 2003), παρουσιάζεται αυξημένη η μεταφορική κίνηση στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς», σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, στο οποίο δεν είχε δρομολογηθεί στη γραμμή το «Blue Star 2». Για το τρίμηνο Ιουνίου - Αυγούστου 2003 η επιβατική κίνηση αυξήθηκε 58% περίπου (149.872 επιβάτες) σε σχέση με την περυσινό διάστημα, καθώς και στα αυτοκίνητα σε % 50. Μάλιστα σε % 43 περίπου αυξήθηκε η διακίνηση επιβατών τον Ιούλιο του 2003, έναντι του Ιουλίου του 2002, ενώ παράλληλα αυξήθηκε και η κίνηση οχημάτων, σε % 43, και φορτηγών κατά 33% περίπου.

---

<sup>101</sup> Αυτό είναι γενικά αποδεκτό στις μεταφορές («κάνεις ένα νέο δρόμο και σιγά – σιγά αυτός γεμίζει»).

Ειδικότερα το μεταφορικό έργο του «Blue Star 2» το μήνα Ιούλιο από και προς Πειραιά ανήλθε σε 65.471 επιβάτες, 9.523 Ι.Χ. αυτοκίνητα και 457 φορτηγά με κάλυψη μεριδίου αγοράς 49% στους επιβάτες, 46% στα Ι.Χ. αυτοκίνητα και 11% στα φορτηγά. Να σημειωθεί ότι το «Blue Star 2» πραγματοποίησε 62 δρομολόγια (41%) από και προς Πειραιά, έναντι 90 (59%) δρομολογίων και των τριών πλοίων της Anek Lines.

(β) Το μήνα Αύγουστο 2003 παρουσιάζεται θεαματική αύξηση έναντι της αντίστοιχης περυσινής περιόδου στη διακίνηση επιβατών κατά 62%, Ι.Χ. αυτοκινήτων κατά 51% και φορτηγών αυτοκινήτων κατά 38%. Στη διάρκεια του Αυγούστου το μεταφορικό έργο του «Blue Star 2» από και προς Πειραιά ανήλθε σε 89.913 επιβάτες, 16.013 αυτοκίνητα και 505 φορτηγά. Η κάλυψη του μεριδίου αγοράς της Blue Star Ferries, ήταν σύμφωνα με την εταιρεία, 47% στους επιβάτες, 43% στα αυτοκίνητα και 14,5% στα φορτηγά, ενώ της Anek Lines το υπόλοιπο %. Το «Blue Star 2» πραγματοποίησε 62 δρομολόγια (38,5%) από και προς Πειραιά, έναντι 99 δρομολογίων (61,5%) και των τριών πλοίων της Anek Lines («Λισσός», «Λατώ» και «Aegean Glory»).

(γ) Το Σεπτέμβριο του 2003 η κίνηση προς Χανιά αυξήθηκε κατά 30% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Το μεταφορικό έργο του «Blue Star 2» ανήλθε σε 46.097 επιβάτες για τα δρομολόγια του από και προς Πειραιά, μεταφέροντας 5.292 Ι.Χ. αυτοκίνητα και 533 φορτηγά, ενώ το μερίδιο αγοράς έφτασε το 48,5% στους επιβάτες, 44% στα Ι.Χ. αυτοκίνητα και 14% στα φορτηγά. Το «Blue Star 2» πραγματοποίησε 60 δρομολόγια (44%) από και προς Πειραιά, έναντι 77 δρομολογίων (56%) και των τριών πλοίων της Anek Lines.

Συνοψίζοντας, στους επιβάτες η Anek Lines από την 1η Μαρτίου 2003 έως και την 30ή Σεπτεμβρίου 2003 κάλυπτε το 53% και η Blue Star Ferries το 47%. Στα Ι.Χ. η Anek Lines κάλυπτε το 57,5% και η Blue Star Ferries το 42,5%. Μεγάλη είναι η διαφορά στα φορτηγά όπου η Anek Lines είχε το 89% της μεταφοράς και το 11% η Blue Star Ferries.

Ο παρακάτω Πίνακας 3.1 παρουσιάζει συνοπτικά την % αύξηση της μεταφορικής κίνησης για τη συγκεκριμένη γραμμή πριν (2002) και μετά την είσοδο της Blue Star Ferries σε αυτήν (2003)<sup>102</sup>.

---

<sup>102</sup> Η Blue αποσύρθηκε από την αγορά στις 3/3/2005. Μετά από την αποχώρησή της η επιβατική κίνηση της Anek αυξήθηκε σημαντικά (κατά 18,5% σε σχέση με το 2004) (Ε.Δ.Χ. Anek, 2005). Αυτό

### Πίνακας 3.1:

Αύξηση (%) μεταφορικής κίνησης  
στη γραμμή «Χανιά-Πειραιάς» μεταξύ 2002-2003 (Ιούλιος – Αύγουστος).

	% ΑΥΞΗΣΗΣ (Ιούλιος .02 - Ιούλιος .03)	% ΑΥΞΗΣΗΣ (Αύγουστος .02-Αύγουστος .03)
<b>Επιβάτες</b>	43%	62%
<b>I.X.</b>	43%	51%
<b>Φορτηγά</b>	33%	38%

Πηγή: Σιτζίμης, 2004.

Τα ίδια αποτελέσματα φαίνονται και στο Διάγραμμα 3.1. Η ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» συνιστά φανερά «φυσικό μονοπώλιο» (υψηλό σταθερό κόστος, χαμηλό οριακό κόστος) (βλ. Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>). Η ποσότητα της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας (διανυθέντα μίλια)  $QMC_1$  είναι «αποτελεσματική», αλλά δεν είναι κερδοφόρα (η απώλεια φαίνεται στο σκιασμένο τμήμα του σχήματος). Εάν και ο φυσικός μονοπωλητής (ANEK) παρέχει υπηρεσίες  $QAC_1$ , για τις οποίες  $P=AC$ , και καλύπτει το κόστος παραγωγής, παρέχει όμως λιγότερες υπηρεσίες σε σχέση με τις αποτελεσματικές ( $QMC_1$ ). Η αύξηση της αγοραίας προσφοράς με την είσοδο της BLUE στην αγορά θα μετατοπίσει το ανερχόμενο τμήμα της καμπύλης του  $MC_1$  που βρίσκεται πάνω από την καμπύλη του  $AC_1$  προς τα δεξιά ( $MC_2$ )<sup>103</sup>. Η μετατόπιση αυτή θα παρασύρει και τη ζήτηση από τη θέση  $D_1$  στη θέση  $D_2$ . Οι παρεχόμενες υπηρεσίες τιμολογώντας με βάση το  $AC_2$  είναι ξανά μικρότερες από τις «άριστες» ( $QMC_2$ ).

Συνεπώς, βρίσκει εφαρμογή ο Νόμος του Say στην περίπτωση της  $AA$ <sup>104</sup>, καθώς η αυξημένη προσφορά χωρητικότητας δημιούργησε αυξημένη ζήτηση για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες λ.χ. στη γραμμή «Χανιά – Πειραιά».

---

σημαίνει ότι ήταν το Ε/Γ –Ο/Γ Blue Star 2 που «γέννησε» αυτή την αυξημένη κίνηση. Η κίνηση αυτή διατηρήθηκε κατά ένα μέρος και μετά την απόσυρσή του από την αγορά.

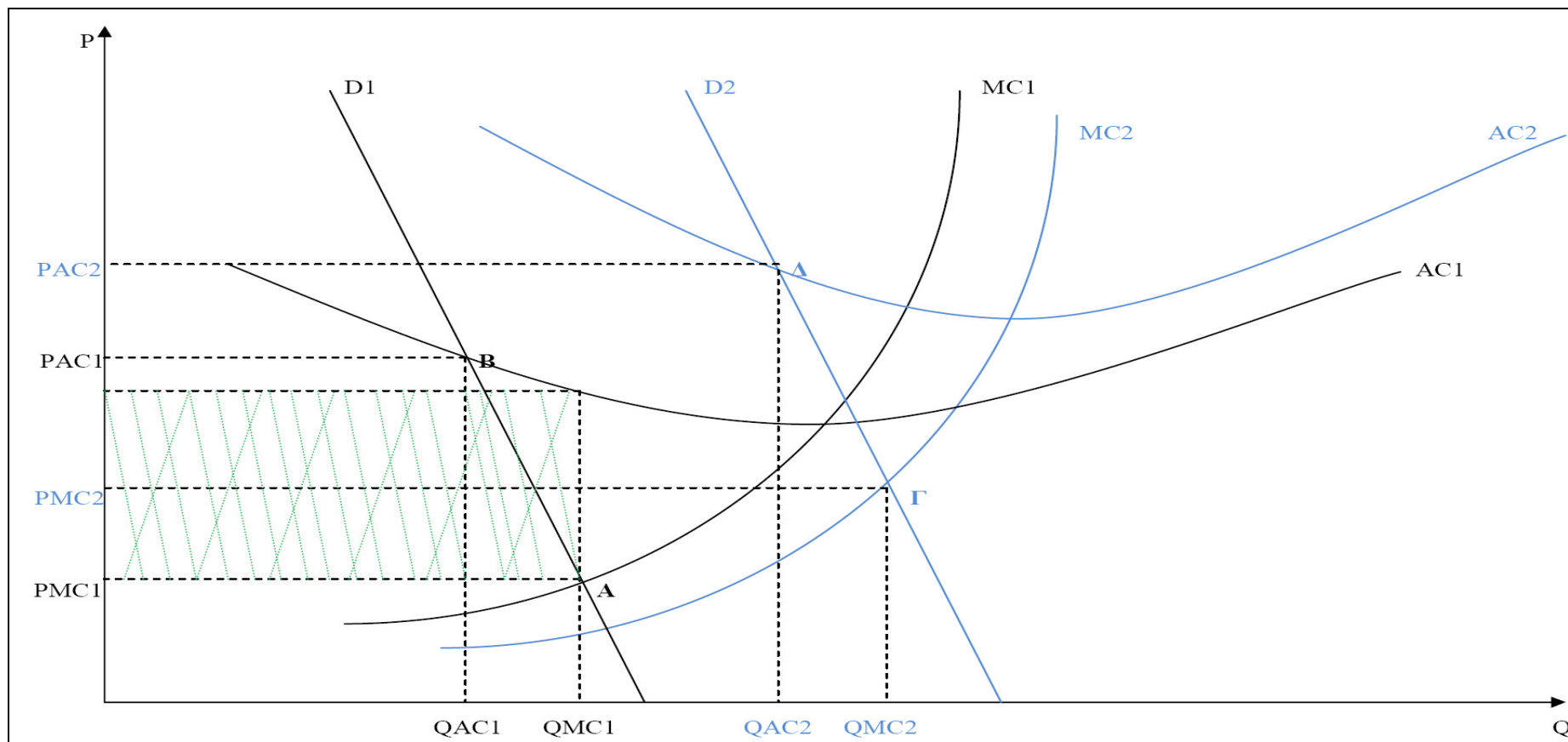
<sup>103</sup> Λόγω της αύξησης του αριθμού των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά αυξάνεται η αγοραία προσφορά.

<sup>104</sup> Η παροχή μεταφορικής υπηρεσίας προσελκύει την πελατεία. Ίδιο φαινόμενο είναι όταν κατασκευάσεις ένα δρόμο για αποσυμφόρηση κάποιου άλλου και αυτός ξαφνικά γεμίζει (χαστικό φαινόμενο), όπως αναφέρθηκε πριν.

### Διάγραμμα 3.1:

Πως η αυξημένη προσφορά χωρητικότητας δημιουργεί αυξημένη ζήτηση για υπηρεσίες στην ΑΑ.

Ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς», 2003-2004 (Case study).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

### 3.5 Η συνάρτηση της ζήτησης στην ΑΑ

Η συνάρτηση της ζήτησης ακτοπλοϊκών υπηρεσιών είναι η σχέση μεταξύ των ζητούμενων ποσοτήτων μιας υπηρεσίας, της τιμής και των λοιπών προσδιοριστικών παραγόντων, οι οποίοι την προσδιορίζουν.

Ειδικότερα, η συνάρτηση ζήτησης του επιβάτη της ΑΑ προσδιορίζεται από την πλήρη τιμή ταξιδιού, δηλαδή την τιμή που περιλαμβάνει εκτός από την τιμή (τιμή εισιτηρίου = ναύλου) και την οριακή αξία που έχουν οι επιβάτες σε μια μονάδα του χρόνου τους. Ο επιβάτης επιλέγει ένα μεταφορικό μέσο με βάση την οριακή αξία του χρόνου του, που προσδιορίζεται τόσο από το επιλεγέν μέσο όσο και από το εναλλακτικά προσφερόμενο μέσο. Δηλαδή η τιμή του εισιτηρίου και η ποιότητα του εξεταζόμενου, όπως και του εναλλακτικού μέσου, αποτελούν βασικούς παράγοντες της τελικής επιλογής ενός μεταφορικού μέσου από τον επιβάτη.

Προκειμένου να απεικονίσω αυτή τη συνάρτηση ζήτησης και να την συγκεκριμενοποιήσω ακόμη περισσότερο θα χρησιμοποιήσω ως σημείο αναφοράς τη γραμμή «Χανιά-Πειραιά» (μεταξύ 2003-2004).

Εστω  $Da$  η ζήτηση (Διάγραμμα 3.2) για μεταφορά στη συγκεκριμένη γραμμή και  $Pa$  η τιμή της παρεχόμενης ακτοπλοϊκής υπηρεσίας (έστω  $\Gamma'$  θέσης – στη συγκεκριμένη γραμμή οι δύο εταιρίες που δραστηριοποιούνται τιμολογούν με ελάχιστες αποκλίσεις η μια από την άλλη<sup>105</sup>), με  $Pb$  την τιμή των υποκατάστατων μέσων της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας (αεροπλάνο), με  $Pc..Pn$  οι τιμές των συμπληρωματικών μέσων της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας (π.χ. τα χερσαία μέσα μεταφοράς που θα μεταφέρουν τους επιβάτες μετά την αποβίβασή τους στον τόπο προορισμού τους), με  $T$  τις προτιμήσεις των χρηστών της γραμμής «Χανιά-Πειραιάς», με  $Y$  το επίπεδο εισοδήματος των χρηστών, με  $Q$  την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας, με  $A$  τις προσδοκίες των χρηστών σχετικά με την μελλοντική εξέλιξη του εισοδήματός τους και με  $N$  τον αριθμό των χρηστών. Καταλήγω στην ακόλουθη συνάρτηση ζήτησης (Cole, 2006):

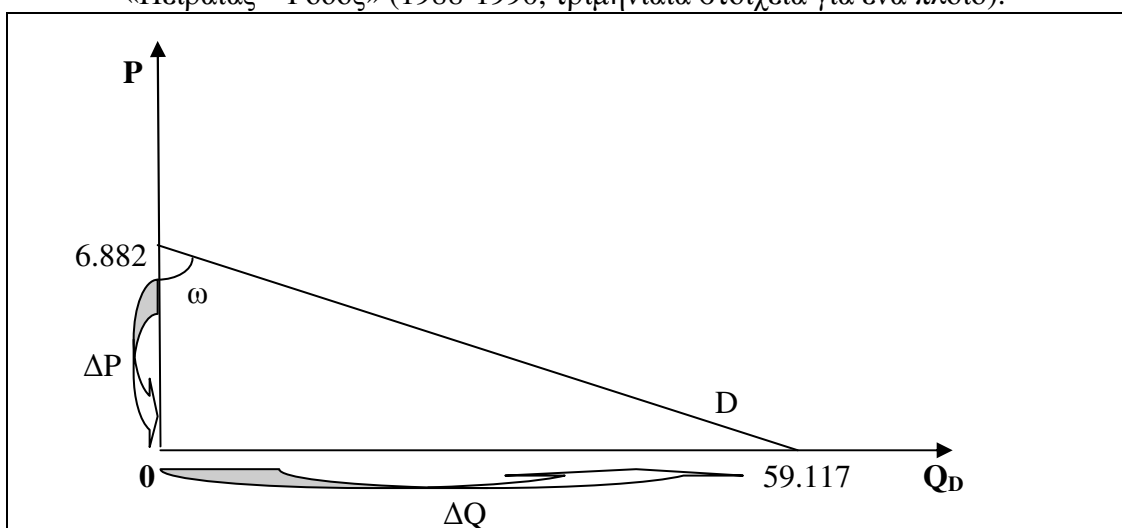
$$Da = f(Pa, Pb, Pc..Pn, T, Y, Q, A, N)$$

[1]

<sup>105</sup> Λόγω της δυοπολικής κατάστασης της αγοράς δεν συμφέρει καμία από τις δύο η αύξομείωση της τιμής της μεταφορικής υπηρεσίας (ένας ενδεχόμενος «πόλεμος τιμών» θα απέβαινε σε βάρος του ενός ή και των δύο). Βασικά όταν η υπηρεσία είναι ομοιογενής η αύξηση της τιμής θα οδηγήσει στον άλλο ανταγωνιστή, αν υπάρχει μεγάλο πλοίο, ή σε αεροπορική μεταφορά!

Η συνάρτηση ζήτησης στην ακτοπλοΐα μπορεί να πάρει διάφορες αλγεβρικές μορφές όπως: γραμμική, πολυωνυμική, λογαριθμική, εκθετική ή και υπερβολική. Συνήθως εκφράζεται γενικά με τη μορφή  $Da = f(Pa)$  εμφανίζοντας γραμμικότητα και εκφράζοντας τη σχέση που υπάρχει μεταξύ του εισιτηρίου και της ζητούμενης ποσότητας για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι η συνάρτηση ζήτησης αυτής της μορφής αποτελεί η  $Da = 59.117 - 8,59Pa^{106}$  που αφορά στους επιβάτες Γ΄ θέσης στη γραμμή Πειραιάς – Ρόδος, για ένα συγκεκριμένο πλοίο, μεταξύ 1988-1990 (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002). Η Γραφική της παράσταση (Διάγραμμα 3.2) είναι η ακόλουθη καμπύλη ζήτησης:

**Διάγραμμα 3.2:**  
Η καμπύλη ζήτησης επιβατών Γ΄ θέσης γραμμής  
«Πειραιάς – Ρόδος» (1988-1990, τριμηνιαία στοιχεία για ένα πλοίο).



Πηγή: Στοιχεία από Γουλιέλμος – Σαμπράκος, 2002. Σιτζίμης, 2010.

Όπου  $P$  = η τιμή του εισιτηρίου Γ΄ θέσης,  $Q$  = ο αριθμός των επιβατών Γ΄ θέσης,  $a = 59.117$ ,  $-a/\beta = 6.882$  και  $\epsilon\omega = \Delta Q/\Delta P = -8.59$ .<sup>107</sup>

Γενικά, ο στόχος δημιουργίας μιας συνάρτησης ζήτησης στην ΑΑ είναι να βρεθεί τι επίδραση έχει στη ζήτηση (και συνακόλουθα στα μερίδια αγοράς) μια αλλαγή κάποιας από τις προαναφερθείσες ανεξάρτητες μεταβλητές (Holloway, 2005). Η δημιουργία μιας τέτοιας συνάρτησης παρουσιάζει παραταύτα τις ακόλουθες εγγενείς δυσκολίες (Cole, 2006).

1. Η υπόθεση της οικονομικής θεωρίας, ότι όταν μεταβάλλεται κάποιος από τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης ή της ζητούμενης ποσότητας (δηλαδή το

<sup>106</sup> Η συνάρτηση αυτή εμπεριέχει αρκετά οικονομικά προβλήματα καθώς η ζήτηση για μια ακτοπλοϊκή υπηρεσία δεν εξαρτάται μόνο από την τιμή του εισιτηρίου.

<sup>107</sup> Ως γνωστό η μεταβλητή  $\beta$  (όπου  $\epsilon\omega = -\beta$ ) είναι πάντοτε αρνητική στη γραμμική συνάρτηση ζήτησης ως συνέπεια του Νόμου της Ζήτησης, δηλαδή της αρνητικής σχέσης που συνδέει τιμή και ζητούμενη ποσότητα.



εισιτήριο), οι υπόλοιποι παραμένουν αμετάβλητοι (*ceteris paribus*) απέχει κατά πολύ από την πραγματικότητα, όπως άλλωστε αναλύθηκε στο πρώτο μέρος του κεφαλαίου.

2. Οι ακριβείς μετρήσεις της επίδρασης των ανεξάρτητων μεταβλητών στην ζήτηση απαιτούν ιστορικά στατιστικά στοιχεία τα οποία δεν είναι διαθέσιμα στην περίπτωση της ΑΑ (σε αντίθεση με την αγορά της Αδριατικής).

3. Η υπόθεση ότι οι παράμετροι που επηρέασαν την ακτοπλοϊκή ζήτηση στο παρελθόν θα εξακολουθούν να λειτουργούν με τον ίδιο τρόπο και στο μέλλον δεν είναι ρεαλιστική, ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση της αγοράς.

Με βάση τα παραπάνω, καθίσταται σαφές ότι είναι λανθασμένη η αντίληψη της συμβατικής οικονομικής θεωρίας περί σταθερότητας των υπολοίπων προσδιοριστικών παραγόντων της ζήτησης, όταν μεταβάλλεται η τιμή (Holloway, 2005).

### 3.5.1 Η συνάρτηση ζήτησης στη μελέτη – περίπτωσης (case study) της ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη»

Οι πιο πάνω εγγενείς δυσκολίες στην ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου εντοπίστηκαν και στην περίπτωση της γραμμής «Πειραιά – Χίου – Μυτιλήνης», όπου η ΝΕΛ (Πίνακας 3.2) κατείχε μονοπωλιακή θέση στην αγορά (μέχρι το 2006).

**Πίνακας 3.2:**

Στοιχεία κίνησης της ΝΕΛ LINES στη γραμμή «Πειραιάς–Χίος–Μυτιλήνη» (1996-2006).

ΕΤΟΣ	ΕΣΟΔΑ ΓΡΑΜΜΗΣ	% ΣΤΑ ΣΥΝΟΛΙΚΑ	ΜΕΣΟΣ ΝΑΥΛΟΣ/ ΕΠΙΒΑΤΗ (σε €)	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ
1996	13.768	62%	13,9	497.410
1997	14.711	62%	14,9	490.268
1998	16.470	62%	16,2	525.617
1999	18.426	62%	16,9	545.325
2000	21.825	64%	16,5	714.424
2001	25.764	61%	18,9	666.984
2002	32.927	59%	25,8	784.147
2003	35.570	62%	27,4	762.445
2004	33.152	67%	26,4	738.902
2005	32.673	84%	26,8	676.896
2006	19.425	72%	24,7	434.555
<b>ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ</b>	<b>24.065</b>	<b>65%</b>	<b>20,8</b>	<b>621.543</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης ΝΕΛ Lines, 2000-2006.

Η συσχέτιση μεταξύ του μέσου ναύλου (X) και του αριθμού των επιβατών (Y) της συγκεκριμένης γραμμής<sup>108</sup> έδωσε την ακόλουθη γραμμική εξίσωση (Ortuzar and Willumsen, 1994).

$Y = 345,159 + 13,311 X$ <p>(με <math>R^2 = 0.331</math>, <math>F = 4,447</math>, <math>D = 0,866</math>)</p>	[2]
---	-----

Παρά τα στατιστικά προβλήματα που παρουσιάζει η [2], παρατηρώ ότι ο γωνιακός συντελεστής διεύθυνσης (δηλαδή το  $\Delta Q/ \Delta P$ ) της εξίσωσης είναι θετικός. Αυτό σημαίνει ότι αύξηση της τιμής του μέσου εισιτηρίου, οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης χωρητικότητας για τα πλοία της NEA<sup>109</sup>! Η αιτία λοιπόν θετικής μεταβολής της επιβατικής κίνησης φαίνεται να βρίσκεται κάπου αλλού και όχι στην τιμή του εισιτηρίου.

Πιθανές αιτίες αυτού του «φαινομενικά παράδοξου» είναι οι ακόλουθες:

(α) Μέχρι και το έτος 2002, η επιβατική κίνηση (για τα πλοία της NEA) στη συγκεκριμένη γραμμή αυξήθηκε κατά 58% εξαιτίας κυρίως των ακόλουθων καταστάσεων (Ε.Δ.Χ. Nel, 1996-2002):

1. Περισσότερα δρομολόγια, μετά την απόκτηση των πλοίων «ΤΑΞΙΑΡΧΗΣ» το 1999 και «ΑΙΟΛΟΣ ΕΞΙΠΡΕΣ» το 2000 (η αύξηση και ποιοτική βελτίωση της προσφοράς δημιούργησαν πρόσθετη ζήτηση).
2. Αύξηση του τουρισμού στα νησιά του Βορείου Αιγαίου και της αγροτικής παραγωγής λόγω επιδοτήσεων της Ε.Ε. σε αγρότες της Λέσβου, οι οποίοι μετέφεραν τα προϊόντα τους μέσω των πλοίων της NEA (αύξηση του αριθμού των χρηστών της μεταφορικής υπηρεσίας).
3. Η δρομολόγηση του ταχύπλου πλοίου «ΑΙΟΛΟΣ ΚΕΝΤΕΡΗΣ» το 2001 το οποίο συνέβαλε σημαντικά στην αύξηση της κίνησης και του κύκλου εργασιών<sup>110</sup>, αφενός γιατί κέρδισε την προτίμηση του επιβατικού κοινού, και αφετέρου λόγω της τιμής του εισιτηρίου το οποίο ήταν μόλις διπλάσιο της οικονομικής θέσης του συμβατικού πλοίου (με βελτίωση της ποιότητας της παρεχόμενης υπηρεσίας).

<sup>108</sup> Να κατασκευάσω δηλαδή την καμπύλη ζήτησης για τη συγκεκριμένη ακτοπλοϊκή γραμμή.

<sup>109</sup> Προκύπτει δηλαδή θετική ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή! Αυτό είναι αντίθετο με την κοινή οικονομική λογική (δηλαδή την αντίστροφη σχέση τιμής και ζητούμενης ποσότητας).

<sup>110</sup> Στην αύξηση του κύκλου εργασιών συνέβαλε επιπρόσθετα η σταθερή αύξηση του ναυτολογίου από το ΥΠΟΙΑΝ με εξαίρεση τα έτη 1999 και 2000 που δεν δόθηκε αύξηση και ειδικότερα στην ελεύθερη διαχείριση των εστιατορίων και μπαρς των πλοίων της από το Μάρτιο του 2001.

4. Μειωμένες εκπτώσεις, που ίσχυαν στα πιο πάνω ταχύπλοα, προσέλκυσαν μεγάλο μέρος του επιβατικού κοινού (με μείωση τιμών)<sup>111</sup>.

5. Μονοπωλιακή θέση της εταιρίας στην αγορά. Η είσοδος ταχύπλοων πλοίων στη γραμμή, αύξησε την επιβατική κίνηση και συνακόλουθα το μεταφορικό έργο της μόνης εταιρίας (της ΝΕΛ) στη συγκεκριμένη αγορά.

(β) Τα έτη 2003 και 2004, παρατηρούνται τ' ακριβώς αντίθετα αποτελέσματα στη συγκεκριμένη γραμμή. Η επιβατική κίνηση μειώθηκε κατά 6% (σε σχέση με το 2002), συνέπεια κυρίως των παρακάτω εξελίξεων (Ε.Δ.Χ. Νελ, 2003-2004):

1. Γενική πτώση της κίνησης που παρατηρήθηκε στις εταιρίες του κλάδου κατά τη διάρκεια του θέρους (2004) λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων.

2. Μειωμένα δρομολόγια που εκτέλεσαν τα ταχύπλοα πλοία εξαιτίας συχνών μηχανικών βλαβών.

3. Μείωση του στόλου των πλοίων, μετά την πώληση εντός του 2003, του πλοίου «ΑΛΚΑΙΟΣ».

4. Αυξανόμενες τιμές των καυσίμων, τα οποία αποτελούν σημαντικό % του κόστους εκμετάλλευσης των πλοίων, ιδιαίτερα των ταχύπλοων, και τα υψηλά χρηματοοικονομικά έξοδα, συνέπεια του υψηλού δανεισμού για την χρηματοδότηση του επενδυτικού προγράμματος της αγοράς 3 ταχύπλοων πλοίων (μείωση δρομολογίων για εξοικονόμηση κόστους).

(γ) Τέλος τα έτη 2005 και 2006 υπήρξε περαιτέρω μείωση κατά 41% (σε σχέση με το 2004) στη διακίνηση επιβατών (Ε.Δ.Χ. Νελ, 2005-2006).

Βασικές αιτίες υπήρξαν κυρίως η μείωση των πραγματοποιηθέντων δρομολογίων και το νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον, που διαμορφώθηκε μετά την απελευθέρωση της ΑΑ και τη συνακόλουθη είσοδο της εταιρίας Hellenic Seaways στη γραμμή.

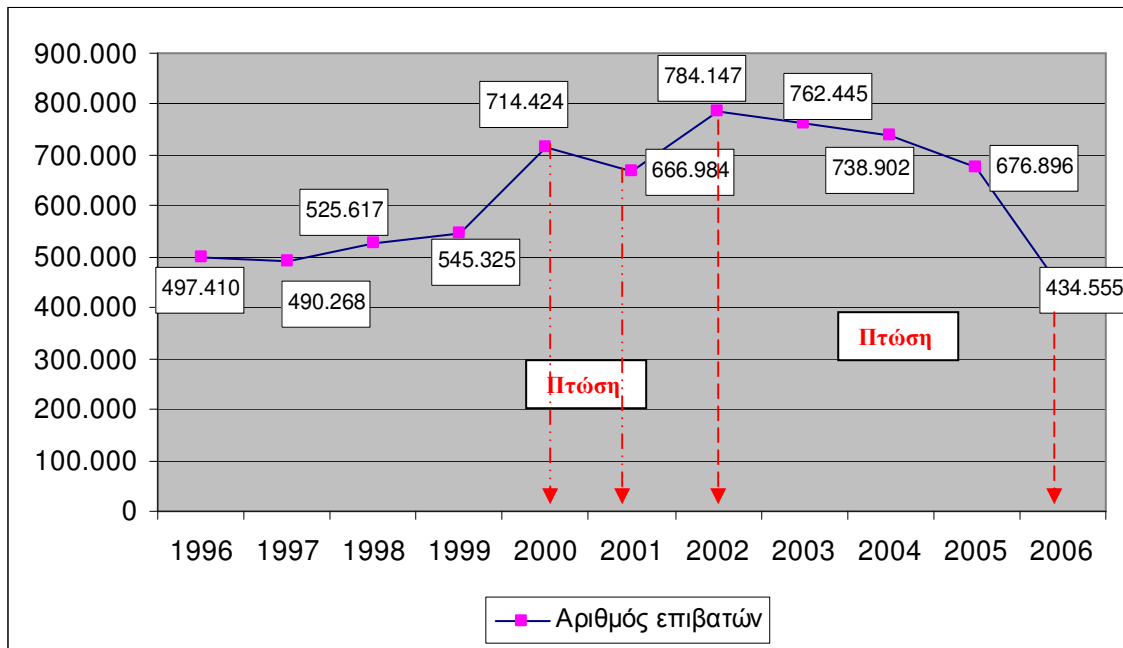
Συνοπτική απεικόνιση των προαναφερθέντων δίνει το Διάγραμμα 3.3.

---

<sup>111</sup> Τα ταχύπλοα πλοία αντιμετωπίζουν σχετικά ελαστική ζήτηση καθώς μπορούν να θεωρηθούν μέσα ταχυμεταφοράς (σε αντίθεση με τα συμβατικά πλοία). Επομένως η μείωση της τιμής τους σύμφωνα με την οικονομική θεωρία, θα οδηγήσει σε αύξηση της συνολικής δαπάνης των χρηστών (ceteris paribus).

### Διάγραμμα 3.3:

Διαγραμματική απεικόνιση επιβατικής κίνησης NEA LINES  
στη γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (1996-2006).



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων των Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης NEA Lines, 2000-2007.

Η παραπάνω ανάλυση δείχνει ότι δε γίνεται να υποθέσουμε αφενός ότι όλοι οι παράμετροι που επηρέασαν τη ζήτηση στο παρελθόν θα εξακολουθήσουν να λειτουργούν με τον ίδιο τρόπο και στο μέλλον (Προφυλλίδης, 2001). Αφετέρου η μόνη ανεξάρτητη μεταβλητή που επηρεάζει τη ζήτηση χωρητικότητας δεν είναι μόνο η τιμή του εισιτηρίου. Η υπόθεση επομένως του *ceteris paribus*, όταν μεταβάλλεται η τιμή<sup>112</sup>, δε βρίσκει ουσιαστική εφαρμογή στην ΑΑ.

#### (1) Μελέτη Ε.Τ.Β.Α. για την υποδειματοποίηση της ζήτησης στην ΑΑ

Προσπάθειες υποδειματοποίησης της συνάρτησης ζήτησης στην ΑΑ έχουν γίνει κατά καιρούς. Μια από αυτές ήταν και η μελέτη της Ε.Τ.Β.Α το 1990. Σύμφωνα με αυτήν, ο αριθμός των διακινηθέντων επιβατών στην ΑΑ αυξήθηκε από 3 εκατ. περίπου το 1964 σε 11,8 εκατ. το 1990. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης υπολογίστηκε σε 5% περίπου. Μάλιστα διαμέσου συγκεκριμένης μεθόδου χρονοσειρών σχηματίστηκε η ακόλουθη εξίσωση (Ψαραύτης, 1994):

<sup>112</sup> Ίσως βρίσκει εφαρμογή στην περίπτωση εκείνη που γνωρίζουμε τις ελαστικότητες της ζήτησης ως προς την τιμή, κάτι το οποίο όμως είναι αρκετά δύσκολο όπως θα αναλυθεί πιο κάτω.

$$E_y = e^{(1,2971 + 0,0414 * (Y-1963))}$$

[3]

Ε είναι η εκτίμηση της κίνησης επιβατών στο έτος Υ. Η εξίσωση αυτή προέκυψε από μια λογαριθμική παλινδρόμηση, και σύμφωνα με αυτή οι διακινηθέντες επιβάτες το έτος 2000 θα ήταν περίπου 16,5 εκατ., το έτος 2004 περίπου 19,4 εκατ., και το 2010 περίπου 25,5 εκ.

Τα γεγονότα όμως διέψευσαν τις παραπάνω προβλέψεις. Το 2000 οι διακινηθέντες επιβάτες ήταν 17,6 εκατ. (απόκλιση δηλαδή κατά +1,1 εκατ. ή 7%) και το 2004 17,3 εκατ. (απόκλιση +2,1 εκατ. ή 14%). Φυσικά η πρόβλεψη υπολόγισε την αναμενόμενη απελευθέρωση της αγοράς την 01/01/2004, κάτι το οποίο δεν συνέβη τελικά. Παρόλα αυτά οι αποκλίσεις παραμένουν μεγάλες<sup>113</sup>.

## **(2) Η μέθοδος των ελαχίστων τετραγώνων για την υποδειγματοποίηση της ζήτησης στην ΑΑ**

Στην προσπάθειά μου να αποδείξω και οικονομετρικά τα θεωρητικά μου συμπεράσματα, χρησιμοποίησα τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων (Θαλασσινός, 2002).

Ένας συνήθης και εύκολος τρόπος εκτίμησης της ζήτησης ενός συγκοινωνιακού μεγέθους<sup>114</sup> είναι να συλλεγούν στατιστικά στοιχεία για τις τιμές που εμφάνιζε το συγκεκριμένος μέγεθος για μια σειρά ετών και να γίνει προσπάθεια προβολής τους στο μέλλον.

Στην περίπτωση της ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη», επιχειρώντας να συσχετίσω (μεταξύ των ετών 1996-2004) μέσω παλινδρόμησης τα παραπάνω (με τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων), κατέληξα στην ακόλουθη γραμμική εξίσωση (Λαζαρίδης, 1999).

<sup>113</sup> Θα ήταν άσκοπο, επιστρέφοντας στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη», να υπολογίσουμε μια συνάρτηση ζήτησης στη συγκεκριμένη γραμμή για 2 κυρίως λόγους: (1) Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης παρουσιάζουν συνεχείς αστάθμητες μεταβολές, (2) η απελευθέρωση της αγοράς έχει αλλάξει τελειώς τους υπάρχοντες οικονομικούς και επιχειρηματικούς συσχετισμούς επηρεάζοντας τη ζήτηση και την προσφορά όχι μόνο της γραμμής, αλλά και της ευρύτερης περιοχής του Αιγαίου.

<sup>114</sup> Υποθέτοντας όμως σταθερούς τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης.

$$Y = -8 \cdot 10^7 + 40.353,633 X$$

όπου Y επιβατική κίνηση της γραμμής και X το έτος. [4]  
(Με  $R^2 = 0.84$ ,  $F = 36.416$ ,  $Sig = 0.001$ ,  $D.W = 2.174$ )

Προκύπτει δηλαδή μια αρκετά καλή προσαρμοστικότητα του υποδείγματος, με ικανοποιητική ερμηνευτική ικανότητα, δίχως αυτοσυσχέτιση και χωρίς ένδειξη πολυσυγγραμμικότητας (φυσιολογικό αυτό το τελευταίο καθώς υπάρχει μια μόνο ανεξάρτητη μεταβλητή).

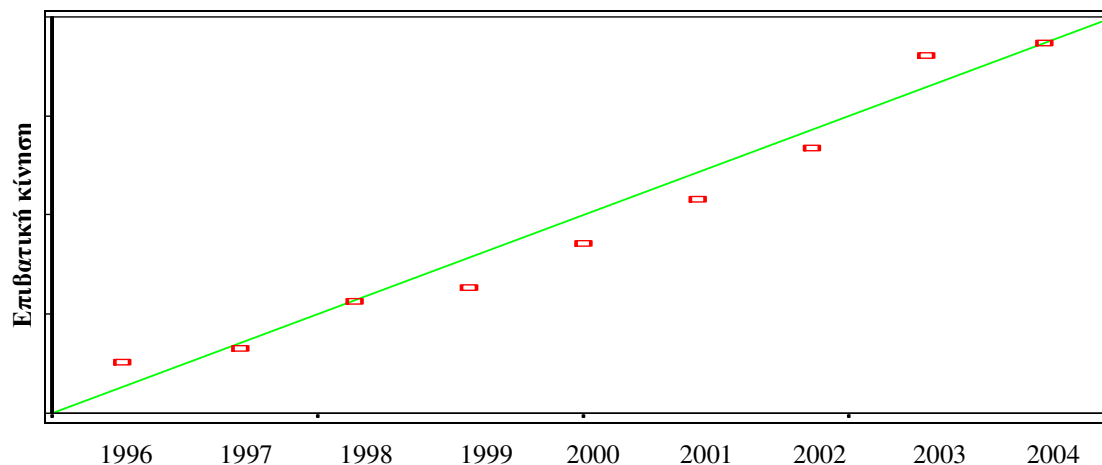
Ταυτόχρονα έλαβα υπόψη μου και τα δύο βασικά ζητήματα σε σχέση με την μεθοδολογία προβολών στο μέλλον στατιστικών δεδομένων (Προφυλλίδης, 2001):

1. Τα στατιστικά δεδομένα του παρελθόντος πρέπει να καλύπτουν 7 με 10 χρόνια κατ' ελάχιστο (εδώ αυτό ισχύει, διότι χρησιμοποίησα τα έτη 1996-2004).
2. Η περίοδος προβολής δε μπορεί να ξεπερνά το μισό της περιόδου ανάλυσης, με την βασική προϋπόθεση ότι οι παράμετροι που επηρέασαν τη ζήτηση στο παρελθόν παραμένουν οι ίδιες και με τον ίδιο βαθμό επιρροής (η προβολή θα γίνει μέχρι και το έτος 2008, δηλαδή για 4 χρόνια.).

Χαρακτηριστικά είναι τα Διαγράμματα 3.4 και 3.5 και οι Πίνακες 3.3 και 3.4, όπου παρουσιάζεται η προαναφερθείσα γραμμική εξίσωση για τη συγκεκριμένη γραμμή, οι αποκλίσεις της από την πραγματοποιηθείσα κίνηση επιβατών και η προβολή των αποτελεσμάτων της στο μέλλον.

#### Διάγραμμα 3.4:

Αποκλίσεις στατιστικών δεδομένων (επιβατική κίνηση ανά έτος, 1996-2004) από την προτεινόμενη συνάρτηση ζήτησης της γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη».



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών δεδομένων με SPSS.

### Πίνακας 3.3:

Αποκλίσεις στατιστικών δεδομένων και προτεινόμενης συνάρτησης ζήτησης της γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (1996-2004).

ΕΤΟΣ	ΚΙΝΗΣΗ ΕΠΙΒΑΤΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΚΙΝΗΣΗΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΑΠΟΚΛΙΣΕΙΣ	% ΑΠΟΚΛΙΣΕΙΣ
1996	497.410	545.851,5	-48.442	-9,74%
1997	490.268	586.205,1	-95.937	-19,6%
1998	525.617	626.558,7	-100.942	-19,2%
1999	545.325	586.205,1	-40.880	-7,5%
2000	714.424	707.266,0	7.158	+1,0%
2001	666.984	747.619,6	-80.636	-12,1%
2002	784.147	787.973,3	-3.826	-0,49%
2003	762.445	828.326,9	-65.882	-8,64%
2004	738.902	868.680,5	-129.779	-17,6%
<b>ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ</b>	<b>636.169,1</b>	<b>698.298,5</b>	<b>-62.129,4</b>	<b>-9,77%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών δεδομένων με SPSS.

Η κατά μέσο όρο απόκλιση είναι περίπου 62.000 επιβάτες, ενώ έχοντας κατά νου τη μέση κίνηση των επιβατών της γραμμής μεταξύ 1996-2004 (636.000 επιβάτες) προκύπτει ποσοστό απόκλισης της τάξης του 10%.

Αν θελήσουμε να προβάλλουμε την παραπάνω συνάρτηση στο μέλλον, θα καταλήγαμε στ' ακόλουθα αποτελέσματα:

### Πίνακας 3.4:

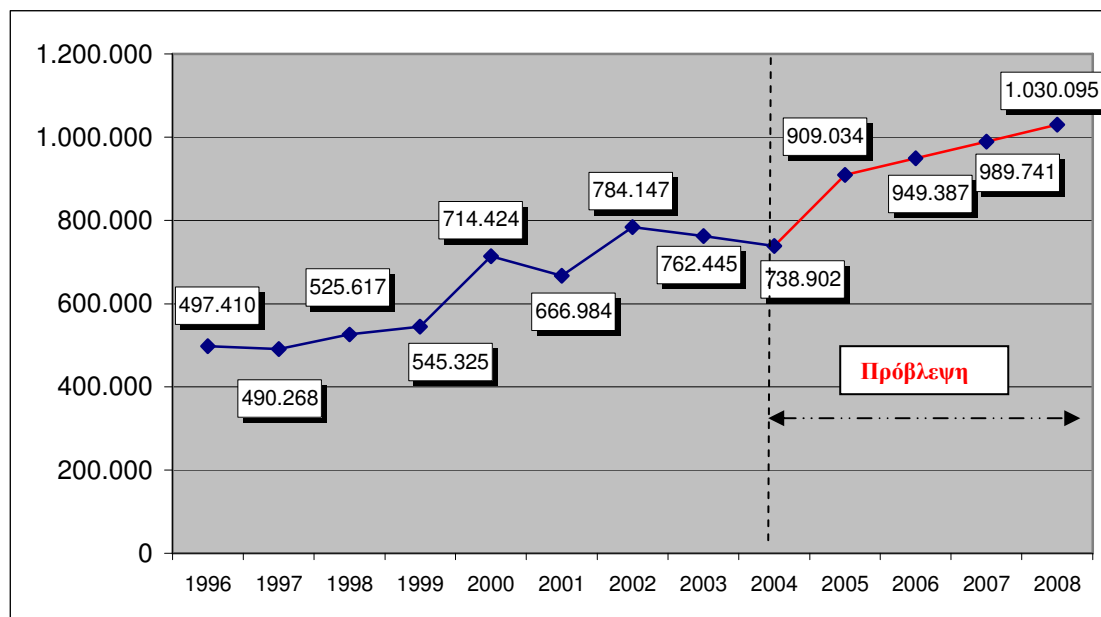
Προβολή στατιστικών δεδομένων της γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» στο μέλλον (2005-2008).

ΕΤΟΣ	ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΚΙΝΗΣΗΣ
2005	909.034,2
2006	949.387,8
2007	989.741,4
2008	1.030.095,0

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών δεδομένων με SPSS.

### Διάγραμμα 3.5:

Η διακίνηση επιβατών στη γραμμή «Πειραιάς – Χίος- Μυτιλήνη» (1996-2008).



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών δεδομένων με (SPSS).

Με βάση τα πιο πάνω, θα προέβλεπα αύξηση της επιβατικής κίνησης για την τετραετία 2005 - 2008, στη συγκεκριμένη γραμμή. Ωστόσο, οι συνθήκες ζήτησης άλλαξαν λόγω της απελευθέρωσης<sup>115</sup>.

Συμπερασματικά λοιπόν, η υπόθεση ότι οι αγοραίες συνθήκες θα ήταν ίδιες, και μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς του Αιγαίου, δε γίνεται αποδεκτή.

#### 3.5.2 Ενδιάμεσα συμπεράσματα για την υποδειγματοποίηση της ζήτησης στην ΑΑ

Η προηγηθείσα ανάλυση με οδήγησε στ' ακόλουθα ουσιαστικά συμπεράσματα για την εξαγωγή συναρτήσεων ζήτησης στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της:

1. Η υπόθεση του Ceteris Paribus, που κάνει η συμβατική οικονομική θεωρία, δεν έχει πρακτική εφαρμογή στην ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου. Όπως δείχθηκε στην περίπτωση της γραμμής «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη», αύξηση της τιμής του

<sup>115</sup> Στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο αναφέρθηκε ότι εισήλθαν νέα πλοία σε αυτή τη γραμμή, αλλάζοντας τις συνθήκες της αγοράς. Για του λόγου το αληθές, προχώρησα σε παράλληλο υπολογισμό μιας δεύτερης γραμμικής εξίσωσης για την πρόβλεψη της επιβατικής κίνησης στη γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη», λαμβάνοντας υπόψη και τα έτη 2005-2006 (έτη απελευθέρωσης). Τα αποτελέσματα υπήρξαν απογοητευτικά ως προς την προσαρμοστικότητα του πιο κάτω υποδείγματος. Ήτοι:  $Y = -2,8 * 10^7 + 14.327,773 X$ , όπου Y επιβατική κίνηση της γραμμής και X το έτος (με  $R^2 = 0,144$ ,  $F = 1,518$ ,  $Sig = 0,249$ ,  $D.W = 0,850$ ).



εισιτηρίου μπορεί να οδηγήσει σε *αύξηση* της επιβατικής κίνησης (εξαιτίας επιρροής άλλων προσδιοριστικών παραγόντων της ζήτησης και του μονοπωλίου), και όχι απαραίτητα σε *μείωση*.

2. Θεωρώ ότι το πλήθος των σταθμισμένων και αστάθμητων παραγόντων που προσδιορίζουν τη ζήτηση, ιδιαίτερα μετά την άρση του Cabotage, δεν καθιστούν εύκολη την εξαγωγή αξιόπιστων υποδειγμάτων πρόβλεψης του δυνητικού μεταφορικού έργου των ακτοπλοϊκών εταιριών. Η υπόθεση ότι όλοι οι παράμετροι που επηρέασαν τη ζήτηση στο παρελθόν θα εξακολουθήσουν να λειτουργούν με τον ίδιο τρόπο και στο μέλλον, όπως είπαμε, δεν είναι ρεαλιστική διότι διαφοροποίηση θα γίνει.

*Το επόμενο ερώτημα είναι: έγινε πλήρης απελευθέρωση των κομίστρων;*

### **3.6 Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης των υπηρεσιών της ΑΑ**

Ας δούμε σε αυτό το σημείο, τι θα συμβεί σε περίπτωση μεταβολής κάποιου από τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες. Αρχίζω πρώτα με τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης για τις υπηρεσίες ΑΑ ώστε να ελέγξω τις επιδράσεις που έχουν αυτοί στη ζήτηση<sup>116</sup>.

Πιο συγκεκριμένα:

#### **3.6.1 Οι προτιμήσεις των χρηστών στην ΑΑ**

Οι προτιμήσεις των χρηστών μιας υπηρεσίας επηρεάζουν τη ζήτηση θετικά εάν αυξάνουν την κατανάλωσή της και αρνητικά εάν τη μειώνουν (Collel, 1995). Μπορούν να μεταβληθούν για διάφορους λόγους.

Στην περίπτωση της ΑΑ κυρίαρχο ρόλο παίζει ο παράγων *εποχικότητα*. Πιο κάτω δείχνω την επίδραση του φαινομένου αυτού σε ορισμένες ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου. Στη συνέχεια θ' αναλύσω τα χαρακτηριστικά και τις τάσεις της συμπεριφοράς του επιβατικού κοινού, δίδοντας έμφαση στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιά». Στόχος μου είναι η αναγωγή των τάσεων αυτών και στην μετά απελευθέρωση εποχή.

---

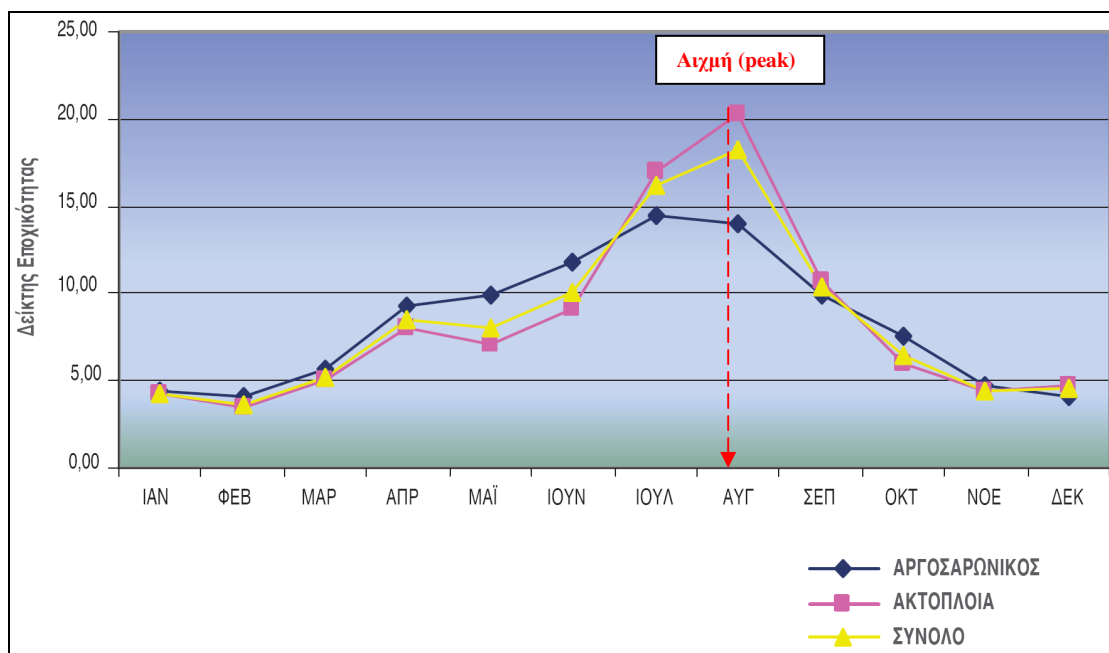
<sup>116</sup> Εδώ θα αναφερθώ κυρίως σε ενδογενείς προσδιοριστικούς παράγοντες. Ωστόσο και οι εξωγενείς παράγοντες δύνανται να επηρεάσουν σημαντικά τη ζήτηση για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες, όπως για παράδειγμα η απειλή για ένα ενδεχόμενο πόλεμο Ελλάδας – Τουρκίας στο Αιγαίο ή κάποια απεργία των λιμενεργατών στο λιμάνι του Πειραιά (μείωση της ζήτησης).

### (1) Ο παράγοντας εποχικότητα στην ΑΑ

Η εποχικότητα συνιστά ένα από τους κυριότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες και υπάρχει σε όλες «σχεδόν» τις γραμμές (Προφυλλίδης, 2001). Εντονότερα φυσικά η εποχικότητα παρουσιάζεται τους καλοκαιρινούς μήνες, λόγω της αυξημένης τουριστικής κίνησης και ιδιαίτερα τον μήνα Αύγουστο (Διάγραμμα 3.6).

**Διάγραμμα 3.6:**

Το φαινόμενο της εποχικότητας στην ΑΑ (2007).



Πηγή: Ο.Λ.Π Α.Ε., 2008. Σιτζίμης, 2010.

Φανερό είναι ότι παρατηρούνται έντονοι περίοδοι αιχμής και αντιαιχμής, που σε μερικές γραμμές μπορεί ν' αφορούν τόσο στην κίνηση των επιβατών όσο και των οχημάτων ή σε άλλες να αφορούν μόνο στα οχήματα ή και το αντίθετο (φυσικά η εποχικότητα επηρεάζει και τα έσοδα). Ενδεικτικό είναι ότι στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» οι μήνες Ιούλιος - Αύγουστος - Σεπτέμβριος συγκεντρώνουν λ.χ. το 41% των συνολικών εσόδων της ANEK LINES (Ε.Δ.Χ. Anek, 2000-2002). Τη μεγαλύτερη εποχικότητα παρουσιάζουν οι γραμμές Πειραιώς – Ανατολικών Κυκλάδων και Πειραιώς – Μυκόνου – Σάμου, ενώ μικρότερη εμφανίζεται στις γραμμές Αργοσαρωνικού και Πειραιώς – Κρήτης (Γκιζιάκης και Παρδάλη, 1995). Η εποχικότητα δικαιολογείται και προέρχεται από λόγους αναψυχής και τουριστικούς κυρίως, αλλά και από λόγους επαγγελματικούς, εκπαιδευτικούς και υγείας.

*Ποιο είναι όμως το πραγματικό % συμμετοχής κάθε μήνα του χρόνου στην επιβατική κίνηση της ΑΑ; Πως μεταβλήθηκε το % αυτό μετά την απελευθέρωση;*

Ενδεικτικά επέλεξα δύο έτη. Ένα πριν τη μερική άρση του Cabotage (2001) και δύο μετά την πλήρη (2008). Χαρακτηριστικός είναι ο παρακάτω Πίνακας 3.5:

**Πίνακας 3.5:**

Μηνιαία %κατανομή επιβατικής κίνησης ΑΑ

πριν από τη μερική και μετά την πλήρη άρση του Cabotage (2001 &amp; 2008).

<b>Έτος</b>	<b>Ιανουάριος</b>	<b>Φεβρουάριος</b>	<b>Μάρτιος</b>	<b>Απρίλιος</b>	<b>Μάιος</b>	<b>Ιούνιος</b>
2001	3,45%	3,83%	4,98%	6,51%	8,81%	8,43%
2008	3,53%	2,33%	4,66%	8,91%	7,22%	10,24%
<b>Απόκλιση</b>	<b>0,08%</b>	<b>-1,50%</b>	<b>-0,32%</b>	<b>2,40%</b>	<b>-1,59%</b>	<b>1,81%</b>
<b>Έτος</b>	<b>Ιούλιος</b>	<b>Αύγουστος</b>	<b>Σεπτέμβριος</b>	<b>Οκτώβριος</b>	<b>Νοέμβριος</b>	<b>Δεκέμβριος</b>
2001	14,94%	22,22%	11,49%	6,90%	4,60%	3,83%
2008	16,55%	20,90%	10,64%	6,56%	4,14%	4,32%
<b>Απόκλιση</b>	<b>1,61%</b>	<b>-1,32%</b>	<b>-0,85%</b>	<b>-0,24%</b>	<b>-0,46%</b>	<b>0,49%</b>
<i>Σύνολα 2001</i>	<i>Νοέμβριος – Μάρτιος (20,69%)</i>			<i>Απρίλιος – Οκτώβριος (79,31%)</i>		
<i>Σύνολα 2008</i>	<i>Νοέμβριος – Μάρτιος (18,98%)</i>			<i>Απρίλιος – Οκτώβριος (81,02%)</i>		

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στατιστικών στοιχείων Υ.Ε.Ν, 2003.

Τα δεδομένα επιβεβαιώνουν ότι οι καλοκαιρινοί μήνες συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο % της επιβατικής κίνησης, τόσο πριν όσο και μετά την απελευθέρωση της ΑΑ. Είναι χαρακτηριστικό ότι το εξάμηνο Απριλίου – Οκτωβρίου διακινείται το 81% των επιβατών το 2008 και το 79% το 2001. Αυτό σημαίνει ότι, μετά την άρση του cabotage, υπάρχει μία μικρή τάση αύξησης (2%) του % των επιβατών που ταξιδεύουν τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο<sup>117</sup>.

Γενικότερα η ανάλυση της εποχικότητας είναι ένα θέμα άξιο παραπέρα έρευνας, αλλά περισσότερη έρευνα αξίζουν οι λύσεις αυτού του φαινομένου. Στο 7<sup>ο</sup> κεφάλαιο θα προτείνω τα εισιτήρια διαρκείας (season tickets) και την «καινοτομική» τιμολόγηση, ως 2 από τις καταλληλότερες μεθόδους επίλυσης της εποχικότητας.

Ας δούμε όμως την επίδραση της εποχικότητας σε ορισμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή του Αιγαίου:

(1) Στην περίπτωση της ANEK LINES, η διακίνηση επιβατών και Ι.Χ. επιβατηγών οχημάτων, λόγω τουριστική κίνησης, είναι ιδιαίτερα αυξημένη κατά τους θερινούς μήνες και τις εορταστικές περιόδους, ενώ η διακίνηση των φορτηγών οχημάτων εμφανίζει σταθερότητα κατά τη διάρκεια του έτους (Ε.Δ.Χ. Αnek, 2001). Χαρακτηριστικός είναι ο Πίνακας 3.6 και τα Διαγράμματα 3.7-3.8:

### Πίνακας 3.6:

Εποχικότητα και % κατανομή εσόδων ANEK LINES (2001)\*.

	2001	(%)
Ιανουάριος	2.488	5,08%
Φεβρουάριος	2.428	4,96%
Μάρτιος	3.066	6,26%
Απρίλιος	3.805	7,77%
Μάιος	3.245	6,62%
Ιούνιος	4.887	9,98%
Ιούλιος	6.897	14,08%
Αύγουστος	8.004	16,34%
Σεπτέμβριος	5.642	11,52%
Οκτώβριος	3.160	6,45%
Νοέμβριος	2.653	5,42%
Δεκέμβριος	2.707	5,53%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ</b>	<b>48.983</b>	<b>100,00%</b>

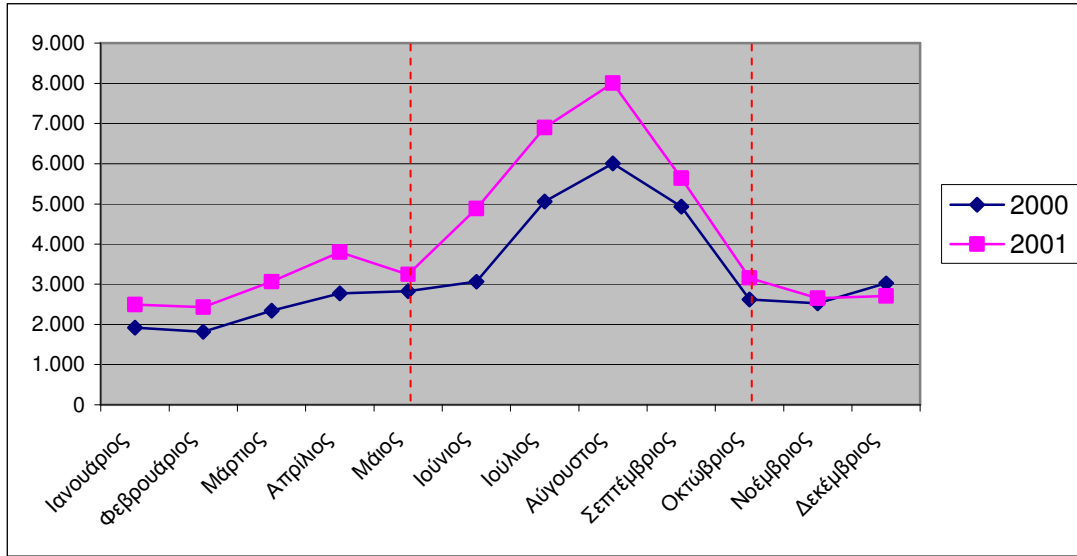
Πηγή: Ε.Δ.Χ. ANEK, 2001.

\* Είναι φανερό ότι οι μήνες Ιούλιος, Αύγουστος και Σεπτέμβριος συγκεντρώνουν το 41,2% των συνολικών ετήσιων εσόδων της ANEK. Αυτό δείχνει εμμέσως πλην σαφώς γιατί οι εταιρίες δεν «τρέχουν» το χειμώνα!

<sup>117</sup> Ίσως η εξέλιξη αυτή να μη σχετίζεται με την άρση του cabotage αλλά απλά με μια φυσική άνοδο του πληθυσμού.

**Διάγραμμα 3.7:**

Εποχική διακύμανση εσόδων (σε χιλ. €) ANEK LINES (2000-2001).

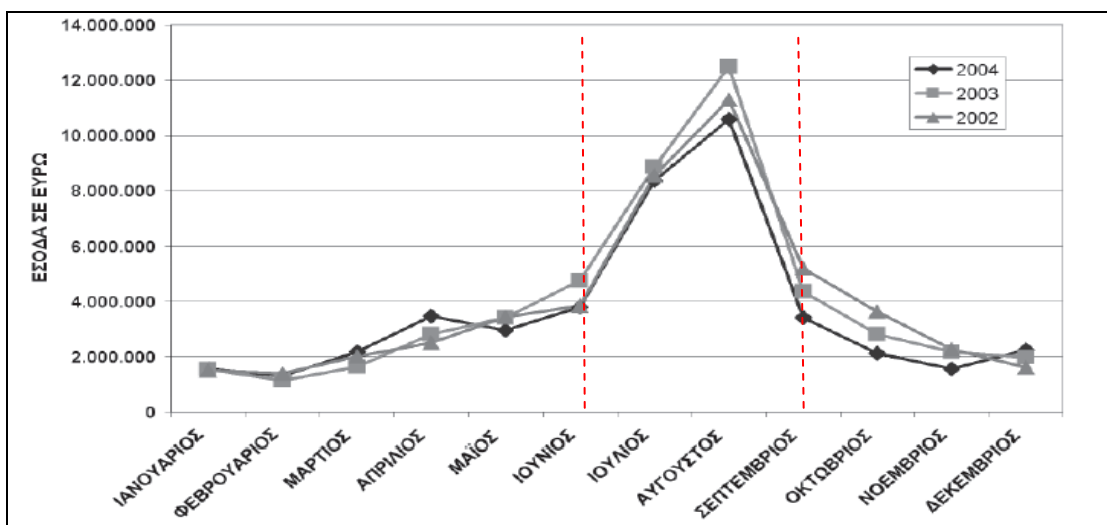


Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης ANEK LINES, 2000-2003.

(2) Για την Ναυτιλιακή Εταιρία Λέσβου (NEΛ), τα έσοδά της παρουσιάζουν έντονες διακυμάνσεις λόγω της τουριστικής κίνησης (Ε.Δ.Χ. Nel, 2004). Οι πιο επικερδείς μήνες είναι αυτοί της καλοκαιρινής περιόδου (από τον Ιούνιο μέχρι και τον Σεπτέμβριο) και της περιόδου του Πάσχα.

**Διάγραμμα 3.8:**

Εποχική διακύμανση εσόδων NEΛ LINES (2002-2004).



Πηγή: Ε.Δ.Χ. NEΛ, 2004. Σιτζίμης, 2010.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες θα έλεγα ότι τα έσοδα τους βρίσκονται περίπου στα ίδια επίπεδα τους περισσότερους μήνες του χρόνου. Εξάιρεση αποτελεί το δίμηνο Ιουλίου – Αυγούστου οπότε και τα έσοδα της Nel είναι υψηλότερα. Αυτό συμβαίνει διότι η Nel δραστηριοποιείται έντονα σε αρκετές «τουριστικές» αγορές, όπως είναι των Κυκλάδων και της Παροναξίας. Η αγορά της Κρήτης εμφανίζει μεγαλύτερη σταθερότητα μέσα στο χρόνο. Αν και τα έτη σύγκρισης είναι διαφορετικά, η διάρκεια αιχμής της Nel είναι πιο σύντομη. Αυτό δείχνει ότι για κάποιες εταιρίες που έχουν μικρότερη περίοδο αιχμής πρέπει ν' αναπτυχθεί πολιτική επέκτασης της περιόδου αυτής!

(3) Λαμβάνοντας υπόψη την εποχικότητα που εμφανίζει και η αγορά της Αδριατικής και οι Ελληνικές ακτοπλοϊκές γραμμές, η BLUE STAR FERRIES έχει ακολουθήσει όμοια πορεία. Στην εγχώρια αγορά οι μήνες με την υψηλότερη εποχικότητα είναι αυτοί της θερινής περιόδου (Ιούνιος – Σεπτέμβριος) καθώς και οι γιορτές<sup>118</sup> των Χριστουγέννων και του Πάσχα (Ε.Δ.Χ. Blue, 2002). Μάλιστα η αγορά της Αδριατικής εξυπηρετεί τρεις κατηγορίες πελατών: τους επιβάτες, τα επιβατηγά οχήματα και τα φορτηγά, που διακινούν εμπορεύματα. Η διακίνηση επιβατών και οχημάτων συναρτάται άμεσα με τον τουρισμό, ο οποίος λόγω της εποχικότητας, οδηγεί σε υψηλή κίνηση τους μήνες Ιούλιο έως Σεπτέμβριο και σε πιο χαμηλή τους μήνες Νοέμβριο έως και Φεβρουάριο. Αντίθετα η εμπορευματική κίνηση (Φ/Γ) εμφανίζεται λογικά ομοιόμορφα κατανομημένη καθόλη τη διάρκεια του έτους με πολύ χαμηλότερη εποχικότητα<sup>119</sup>.

Συμπερασματικά είναι βέβαιο ότι σε περιόδους «ευνοϊκών προτιμήσεων» για την ΑΑ, ή με άλλα λόγια σε περιόδους αιχμής, έχουμε αύξηση της Ζήτησης ενώ σε περιόδους αντιαιχμής (χειμώνα λόγω καιρικών συνθηκών) μείωση<sup>120</sup>. Μετά την απελευθέρωση της αγοράς, το φαινόμενο αυτό παρουσίασε ακόμα μεγαλύτερη ένταση.

Η αυξημένη (και ποιοτικότερη) προσφορά ακτοπλοϊκών υπηρεσιών «δημιούργησε τη δική της ζήτηση», με συνέπεια την αύξηση της επιβατικής κίνησης. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα στις «απελευθερωμένες» γραμμές Ελλάδος –

---

<sup>118</sup> Σε αυτές πρέπει να προσθέσω τις περιόδους της 25<sup>ης</sup> Μαρτίου, του Αγίου Πνεύματος και της Καθαράς Δευτέρας.

<sup>119</sup> Το 50% και πλέον των εκάστοτε ετησίων εσόδων της προέρχεται από την κίνηση της υψηλής περιόδου.

<sup>120</sup> Είναι χαρακτηριστικό ότι κατά το μήνα Ιούλιο και τις πρώτες μέρες του Αυγούστου του 2005, αναχώρησαν από το λιμάνι του Πειραιά με 36 πλοία (έναντι 39 το 2004, δηλαδή 3 λιγότερα), 1.050.000 επιβάτες, περίπου 50.000 περισσότεροι από τον Ιούλιο του 2004 (Στατιστική Υ.Ε.Ν.).

Ιταλίας όπου η είσοδος των Επιχειρήσεων Αττικής το 1995, βελτίωσε την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών (διαμέσου υπερταχέων πλοίων), μείωσε τους ναύλους σε ορισμένες γραμμές (Goulielmos & Gatzoli, 2004) και αύξησε τη ζήτηση για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες (αύξηση επιβατών κατά 16%, φορτηγών κατά 25% και Ι.Χ κατά 20% μεταξύ 1995-1996). Το σημαντικό στοιχείο είναι ότι η βελτίωση της προσφοράς των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών από μια εταιρία, λειτούργησε ως κίνητρο και για τις υπόλοιπες. Ταυτόχρονα, η ελευθερία εισόδου, οδήγησε φυσιολογικά τους «νέους» ανταγωνιστές στην εξυπηρέτηση των αποδοτικότερων αγορών (περίοδοι αιχμής), και όχι των φτωχότερων και αδύναμων από πλευράς ζήτησης (cream skimming) (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002). Άρα η βελτιωμένη προσφορά (από άποψη ταχύτητας, εξυπηρέτησης κ.λπ.) παρουσιάστηκε πρώτα σε αυτές τις γραμμές, επηρεάζοντας δραστικά την κίνηση.

## **(2) Ανάλυση των τάσεων επιβατικού κοινού στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιά». Μελέτη περίπτωσης (Case Study)**

Θα εξειδικεύσω τη θεωρητική ανάλυση που προηγήθηκε στην επισκόπηση βιβλιογραφίας, για τις τάσεις του επιβατικού κοινού στην ΑΑ, επικεντρώνοντας την ερευνητική μου προσπάθεια στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς».

Η μεθοδολογία της έρευνάς μου είναι:

### **(α) Η πρόβλεψη της ζήτησης μεταφορών**

Η πρόβλεψη της ζήτησης που αναμένεται να έχει ένα μέσο μεταφοράς αποτελεί την κρίσιμότερη παράμετρο της πορείας του συγκεκριμένου μέσου. Μια αεροπορική εταιρία, μια σιδηροδρομική, ή μια ναυτιλιακή, επιχείρηση, θα προγραμματίσει τα νέα μέσα μεταφοράς και το νέο προσωπικό της με βάση τις προβλέψεις της ζήτησης.

Όλες οι προβλέψεις ζήτησης στηρίζονται σε κάποια μορφή υποδείγματος ζήτησης. Υπάρχει μια πολύ μεγάλη ποικιλία τέτοιων υποδειγμάτων<sup>121</sup>. Αφού διασφαλιστεί η αιτιώδης συνάφεια αιτίου – αιτιατού και ελεγχθεί η αξιοπιστία του υποδείγματος, μπορώ κατόπιν να το χρησιμοποιήσω για να κάνω την πρόβλεψη της ζήτησης για το μέλλον.

---

<sup>121</sup> Ένα υπόδειγμα αποτελεί μια προσπάθεια ερμηνείας και πρόβλεψης κάποιου φαινομένου της φύσης ή της κοινωνίας. Προσπαθεί να ερευνήσει την αιτιώδη συνάφεια μεταξύ του φαινομένου που αναλύεται (π.χ επιβάτες που μεταφέρονται αεροπορικά μεταξύ Αθήνας – Θεσσαλονίκης) και των παραμέτρων που το επηρεάζουν (έτος μελέτης, κόστος εισιτηρίου, χρόνοι διαδρομής αεροπλάνου και υποκατάστατων μέσων μεταφοράς, ποιότητα υπηρεσίας κ.λπ.).



Ένα υπόδειγμα που έλαβα υπόψη μου στηρίζεται σε διάφορες μεθοδολογίες του υπό μελέτη φαινομένου, που μπορώ να τις κατηγοριοποιήσω σε τρεις μεγάλες ενότητες (Hair, Bush and Ortinau, 2002):

(i) Ποιοτικές μέθοδοι. (ii) Στατιστικές μέθοδοι. (iii) Οικονομετρικές μέθοδοι

Δεν είναι απαραίτητο το υπόδειγμα να έχει περίπλοκη μορφή, το αντίθετο μάλιστα. Μέσα στα αποδεκτά όρια ακρίβειας και αξιοπιστίας του μελετωμένου προβλήματος, θα πρέπει ν' ακολουθήσω την απλούστερη μορφή υποδείγματος (Προφυλλίδης, 2001).

### **(β) Επιλογή μεθόδου ανάλυσης-πρόβλεψης της ζήτησης στη γραμμή «Χανιά – Πειραιά»**

Στην περίπτωση της ανάλυσης και πρόβλεψης της ζήτησης στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» χρησιμοποίησα την **ποιοτική μέθοδο** με τη χρήση ερωτηματολογίων<sup>122</sup>.

Η μέθοδος αυτή πλεονεκτεί, καθώς εκτός απ' τον προσδιορισμό των χαρακτηριστικών των μετακινούμενων μπορεί (μέσω των κατάλληλων ερωτημάτων) ν' ανιχνεύσει κανείς τις προθέσεις σχετικά με την εξέλιξη της ζήτησης του υπό μελέτη μέσου.

Ωστόσο τ' αποτελέσματα της «έρευνας αγοράς» τα έχω χρησιμοποιήσει με προσοχή. Το συμπέρασμα για παράδειγμα της χρήσης ενός μελλοντικού συστήματος μεταφορών δεν το εξέλαβα και ως βεβαιότητα, ότι δηλαδή θα υλοποιηθεί τελικά.

Σε ότι αφορά στη συγκεκριμένη έρευνα, την διενέργησα από 1ης μέχρι και 14ης Αυγούστου 2004 στο λιμάνι της Σούδας στα Χανιά (Σιτζίμης, 2004) επιχειρώντας να διαπιστώσω και να συγκρίνω τις τάσεις του επιβατικού κοινού στις ακτοπλοϊκές εταιρίες ANEK LINES και BLUE STAR FERRIES.

Παρόλο που οι διαδικασίες διεκπεραίωσης μιας έρευνας διαφέρει από τη μια περίπτωση στην άλλη, ανάλογα με το σκοπό της έρευνας και τη μορφή των στοιχείων που θα χρησιμοποιηθούν, ένα γενικό πλαίσιο των βασικών σταδίων που ακολούθησα είναι το ακόλουθο (Πίνακας 3.7):

---

<sup>122</sup> Το κενό ερωτηματολόγιο βρίσκεται στο Παράρτημα του 3<sup>ου</sup> κεφαλαίου στο τέλος.

### Πίνακας 3.7:

Στάδια Έρευνας Αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιάς» (2004).

Στάδια Έρευνας Αγοράς
1. Καθορισμός του προβλήματος.
2. Προσδιορισμός των υποθέσεων που θα διερευνηθούν.
3. Προσδιορισμός της μεθοδολογίας – Σχεδιασμός της έρευνας.
4. Συλλογή των αναγκαίων δεδομένων.
5. Ανάλυση και ερμηνεία των στοιχείων.
6. Συμπεράσματα.

Πηγή: Τζωρτζάκης & Τζωρτζάκη, 2003.

Πιο συγκεκριμένα:

#### (1) Καθορισμός του προβλήματος

Ο σαφής καθορισμός του προβλήματος ήταν το πρώτο και σημαντικότερο στάδιο στην έρευνα αγοράς, υποβοηθώντας με να καθορίσω τι δεδομένα χρειάζομαι ακριβώς για την ανεύρεση όλων των πιθανών λύσεων και την αποφυγή συλλογής περιττών στοιχείων.

Η βασική αιτία (πρόβλημα) διεξαγωγής της «έρευνας αγοράς» στην περίπτωση της ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά - Πειραιά»<sup>123</sup>, υπήρξε η ανάγκη διαπίστωσης και σύγκρισης των τάσεων του επιβατικού κοινού σε αυτή τη γραμμή, η αναγωγή των συμπερασμάτων σε ολόκληρη την ΑΑ και η εξακρίβωση της ορθότητας του εγχειρήματος για στρατηγική διείσδυση άλλων ακτοπλοϊκών εταιριών.

#### (2) Προσδιορισμός των υποθέσεων διερεύνησης

Έχοντας ορίσει το ακριβές πρόβλημα, έπρεπε να καθορίσω τους ακριβείς σκοπούς της έρευνάς μου. Ο καθορισμός των αντικειμενικών στόχων με σαφήνεια, ήταν και η βάση για την αντιμετώπιση του πραγματικού προβλήματος. Διότι αυτό δίδει τη δυνατότητα της πρακτικής μέτρησης της απόδοσης των αποτελεσμάτων μιας έρευνας.

Πιο συγκεκριμένα, οι βασικοί στόχοι μου υπήρξαν οι ακόλουθοι (Πίνακας 3.8):

<sup>123</sup> Επέλεξα αυτή την ακτοπλοϊκή γραμμή του Αιγαίου λόγω της δυνατότητάς μου για άμεση πρόσβαση στο λιμένα της Σούδας, και επειδή η εταιρία Blue Star Ferries διέσπασε το μονοπώλιο της Anek Lines μετά από μακρόχρονη παρουσία της τελευταίας στην αγορά (μάλιστα η πρώτη εταιρία αν και απεχώρησε, επανήλθε στην Κρήτη το 2010).

### Πίνακας 3.8:

Βασικοί στόχοι της «έρευνας αγοράς»  
στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» (2004).

A/A	Στόχοι Έρευνας Αγοράς
1	Διαπίστωση του σκοπού του ταξιδιού των επιβατών.
2	Διαπίστωση της συχνότητας του ταξιδιού των επιβατών.
3	Διαπίστωση της προτίμησης των ημερών ταξιδιού (του επιβατικού κοινού).
4	Διαπίστωση των ημερών κράτησης εισιτηρίων πριν από το ταξίδι.
5	Επίπτωση της διάρκειας του ταξιδιού.
6	Διαπίστωση των ωρών προτίμησης του ταξιδιού.
7	Διαπίστωση του τρόπου άφιξης στο λιμάνι της Σούδας.
8	Μέτρηση της ελαστικότητας της ζήτησης ως προς την τιμή των εισιτηρίων της γραμμής «Χανιά – Πειραιάς».
9	Διαπίστωση της επίδρασης των δημογραφικών και κοινωνικών χαρακτηριστικών των επιβατών (όπως τόπος μόνιμης κατοικίας, φύλο και επάγγελμα).

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

### (3) Προσδιορισμός της μεθοδολογίας – σχεδιασμός της έρευνας

Εντοπίζοντας επακριβώς τους στόχους της έρευνας το επόμενο βήμα ήταν η επιλογή ενός σχεδίου έρευνας και μιας μεθόδου για τη συλλογή των απαιτούμενων πληροφοριών. Διαθέσιμες πηγές πληροφοριών υπήρξαν τόσο οι δευτερογενείς όσο και οι πρωτογενείς.

1. Τα δευτερογενή στοιχεία, γνωστό είναι, ότι αποτελούνται από πληροφορίες οι οποίες είναι ήδη διαθέσιμες, καθώς έχουν συλλεγεί πρωταρχικά για κάποιο άλλο σκοπό.
2. Τα πρωτογενή στοιχεία, γνωστό πάλι, είναι ότι αποτελούνται από πρωτότυπες πληροφορίες που έχουν συλλεγεί για το συγκεκριμένο θέμα που απασχολεί τον ερευνητή.

Επέλεξα τη συλλογή πρωτογενών στοιχείων, καθώς αυτή είχε τα παρακάτω πλεονεκτήματα (Τζωρτζάκης & Τζωρτζάκη, 2003):

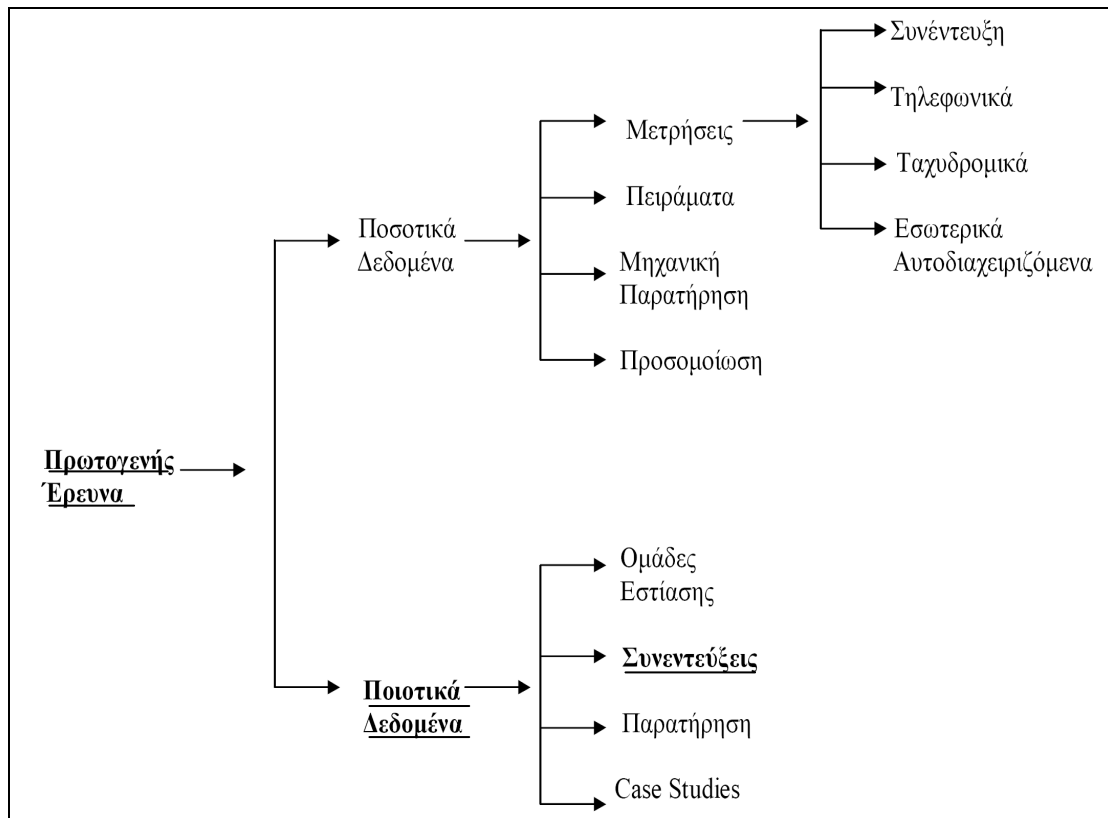
1. Η πληροφόρηση ήταν σύγχρονη.

2. Τα στοιχεία συλλέγονται ειδικά για τις ανάγκες της τρέχουσας έρευνας με ελεγμένη μέθοδο συλλογής.
3. Παρέχουν μεγαλύτερη εγγύηση μη-δημοσιότητας, αποκλειστικότητας και (μυστικότητας) καθώς όλα τα στοιχεία είναι προσβάσιμα αποκλειστικά στον ερευνητή.
4. Εξασφαλίζονται μη αλληλο-συγκρουόμενα στοιχεία από διάφορες πηγές.
5. Φανερώνουν τις ακριβείς στάσεις, γνώμες, προδιαθέσεις και συμπεριφορές (των επιβατών).
6. Βοηθούν στη δοκιμή των αντιδράσεων (των επιβατών) σε προτεινόμενες δράσεις (π.χ. σε αύξηση της τιμής των εισιτηρίων).

Οι κύριες κατηγορίες δεδομένων είναι γνωστό ότι είναι, η ποσοτική (quantitative-αριθμητικά δεδομένα) και η ποιοτική (qualitative-μη αριθμητικά). Τα στάδια της έρευνάς μου παρουσιάζονται στο Διάγραμμα 3.9.

### Διάγραμμα 3.9:

Μέθοδοι και τεχνικές πρωτογενούς έρευνας. Επιλογή της κατάλληλης μεθόδου (έντονα υπογραμμισμένα γράμματα) για την ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χανιά» (2004).



Πηγή: Έμπνευση από Κανελλόπουλο, 1995.

Την ποιοτική μέθοδο, διαμέσου της έρευνας μετρήσεων (προσωπικές συνεντεύξεις), διάλεξα επειδή είναι εύκαμπτη και εύκολη στη χρήση της. Γνωστό είναι, ότι το βασικό πλεονέκτημα των προσωπικών συνεντεύξεων είναι ο σχετικά **υψηλός συντελεστής ανταπόκρισης**, δηλαδή το υψηλό % των ατόμων που παρέχουν απαντήσεις στα ερωτηματολόγια που τους δίδονται.

Άλλο ένα πλεονέκτημα είναι ο μεγάλος βαθμός ευελιξίας. Έλαβα υπόψη μου ότι αυτός που παίρνει μια προσωπική συνέντευξη μπορεί να παρουσιάσει ή να αποδείξει περισσότερα πράγματα και δεν περιορίζεται στην ακαμψία των ερωτήσεων που είναι καταγεγραμμένες απλά στο χαρτί (π.χ. ταχυδρομικές). Πρόσθετα, τα άτομα που ανέλαβαν τη διανομή των ερωτηματολογίων είχαν τη δυνατότητα να δώσουν πλήρεις επεξηγήσεις για τη σημασία μερικών ερωτήσεων, ενώ μπόρεσαν να συλλέξουν πληρέστερες απαντήσεις με την αναδιατύπωση ερωτήσεων (στάδιο pilot) με περαιτέρω διευκρίνηση.

Παραλλήλως, οι προσωπικές συνεντεύξεις προσέφεραν πολύ έγκαιρα και άμεσα δεδομένα, σε αντίθεση με τις ταχυδρομικές, όπου υπάρχει πάντα κάποιος κενός χρόνος μεταξύ της ημερομηνίας ταχυδρόμησης και της ημερομηνίας παραλαβής των συμπληρωμένων ερωτηματολογίων.

#### **(4) Η συλλογή των αναγκαίων δεδομένων**

Το επόμενο βήμα της «έρευνας αγοράς» το συσχέτισα με την οργάνωση του σχεδίου δείγματος και τη συλλογή των απαιτούμενων πληροφοριών. Εξέτασα το σχέδιο δείγματος που αποτελείται από τρία στοιχεία (Kotler, 2000):

(i) Το πλαίσιο δείγματος. (ii) Τη διαδικασία επιλογής δείγματος. (iii) Το μέγεθος του δείγματος.

Το **πλαίσιο δείγματος** (πληθυσμός) της έρευνας αγοράς στην ακτοποιοική γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» αφορούσε στις ομάδες ατόμων που επρόκειτο να καλυφθούν από την έρευνα. Οι ομάδες αυτές ήταν «όλες οι γυναίκες και οι άντρες οποιασδήποτε ηλικίας – άνω των 15 ετών- και εθνικότητας, που είτε κατοικούσαν στους Νομούς της Κρήτης, είτε συνιστούσαν εσωτερικό ή εξωτερικό τουρισμό».

Η **διαδικασία επιλογής δείγματος** κρίθηκε απαραίτητη έναντι της απογραφής (τα στοιχεία λαμβάνονται από κάθε αποκρινόμενο στο σύνολο του πληθυσμού) λόγω της προφανούς αδυναμίας απαρίθμησης και εξεύρεσης όλων των στοιχείων του πληθυσμού. Για την επιλογή δείγματος χρησιμοποίησα τη μέθοδο «λήψης μη-τυχαίου, και τυχαίου δείγματος». Τα μη-τυχαία δείγματα θα μπορούσαν να

συλλεχθούν με βάση τη διευκόλυνση συλλογής ή την κρίση. Γνωρίζω όμως, ότι είναι λιγότερο σωστά και τεκμηριωμένα απ' ότι τα τυχαία. Γνωστό είναι ότι η μη-τυχαία δειγματοληψία είναι μια υποκειμενική προσέγγιση επιλογής δείγματος, όπου κάθε άτομο στην ομάδα δεν έχει την ίδια πιθανότητα να είναι στο δείγμα.

Συνεπώς, στη συγκεκριμένη έρευνα αγοράς, επέλεξα τη μέθοδο της τυχαίας δειγματοληψίας, όπου κάθε άτομο του πληθυσμού έχει την ίδια (>0) πιθανότητα να είναι στο δείγμα. Η τεχνική της τυχαίας δειγματοληψίας που ακολούθησα αφορούσε στην «δειγματοληψία από επιλεγμένες ομάδες». Οι ομάδες αυτές, στις οποίες έγιναν και οι προσωπικές συνεντεύξεις, μέσω της χρήσης ερωτηματολογίων, σχετίζονταν με τα άτομα που αφήχθησαν στο λιμάνι της Σούδας κατά το χρονικό διάστημα 1η με 14η Αυγούστου 2004. Η συγκεκριμένη μέθοδος παρουσίασε ιδιαίτερη ευκολία στη χρήση, αν και εμφανίζει το μειονέκτημα της αβεβαιότητας, ότι δηλαδή «τα τυχαία δείγματα δεν είναι και αντιπροσωπευτικά του συνολικού πληθυσμού».

Το μέγεθος του δείγματος που επέλεξα ήταν 122 άτομα ανά ακτοπλοϊκή εταιρία, ήτοι 244 συνολικά, τα οποία και επιβιβάστηκαν στα πλοία από το λιμάνι της Σούδας κατά τη χρονική περίοδο που αναφέρθηκε.

## **(5) Ανάλυση και ερμηνεία των στοιχείων**

Δεδομένου ότι τα «ακατέργαστα» δεδομένα είναι περιορισμένης αξίας, αυτά πρέπει ν' αναλυθούν και να ερμηνευτούν προσεκτικά για να αποκτήσουν αξία και χρησιμότητα.

Στη συγκεκριμένη έρευνα έκανα 4 ξεχωριστές δράσεις (Kotler, 2000):

1. Επέμβαση. 2. Κωδικοποίηση. 3. Ταξινόμηση. 4. Ανάλυση – ερμηνεία.

### **1. Επέμβαση**

Η επέμβαση αναφερόταν στον έλεγχο των δεδομένων μου για λάθη, παραλείψεις και ασάφειες.

Καταρχάς, η μέθοδος των προσωπικών συνεντεύξεων χωρίστηκε σε δύο ταυτόχρονες φάσεις. Στην πρώτη φάση διαμοιράστηκαν τα πρώτα 122 ερωτηματολόγια στην εταιρία ANEK LINES και στη δεύτερη φάση τα υπόλοιπα 122 στην εταιρία BLUE STAR FERRIES.

Η ερώτηση «θα σας ενδιέφερε να ταξιδεύετε Γ' θέση σε αυτή τη γραμμή με ένα ταχύτερο πλοίο (4,5 ώρες) αλλά με ακριβότερο εισιτήριο κατά 10 με 20 ευρώ», τέθηκε μόνο στους επιβάτες της πρώτης εταιρίας. Ο λόγος ήταν ότι εναπόκειτο η

εισαγωγή στη γραμμή «Χανιά-Πειραιά», ενός ταχύτατου πλοίου<sup>124</sup> που θα μπορούσε ν' ανταγωνιστεί το «Blue Star 2» το οποίο και θα εκτελούσε τη διαδρομή σε 6 ώρες. Γ' αποτελέσματα υπήρξαν ενθαρρυντικά καθώς το 57% των επιβατών της ANEK συμφώνησε σε μια τέτοια προοπτική<sup>125</sup>.

Το συμπέρασμα αυτό είναι ακόμα πιο σημαντικό αν λάβουμε υπόψη μας το υποκατάστατο μέσο που είναι το «αεροπλάνο». Μολονότι το εισιτήριο αεροπορικώς για Αθήνα προσέγγιζε τα 60 ευρώ (με δυσκολίες εύρεσης θέσεως επιστροφής κυρίως), οι επιβάτες της Κρητικής εταιρίας ήταν διατεθειμένοι να καταβάλλουν μέχρι και 40 ευρώ (το εισιτήριο Γ' θέσης ήταν περίπου 20 ευρώ) προκειμένου να κάνουν τη διαδρομή αυτή σε 4,5 ώρες αντί σε 6.

## 2. Κωδικοποίηση

Την κωδικοποίηση έλαβα υπόψη στον καθορισμό του τρόπου με τον οποίο τα δεδομένα μου εισήχθησαν στον ηλεκτρονικό υπολογιστή.

Η επεξεργασία των δεδομένων της έρευνας πραγματοποιήθηκε με τη βοήθεια του στατιστικού πακέτου SPSS (2002). Για την εισαγωγή των δεδομένων χρησιμοποίησα ως τιμές (values) τους αριθμούς από 1 μέχρι 7, ανάλογα με τις δυνατές επιλογές που υπήρχαν σε κάθε ερώτημα. Με αυτό τον τρόπο επετράπη ο ευκολότερος εντοπισμός των επιπέδων κάθε εξεταζόμενης μεταβλητής (ερώτησης) και η περαιτέρω ανάλυσή της.

Για την ανάλυση των δεδομένων βασίστηκα στην περιγραφική στατιστική, και πιο συγκεκριμένα στην ανάλυση συχνοτήτων, αφού υπελόγισα τη συχνότητα εμφάνισης κάθε τιμής των μεταβλητών που με ενδιέφερε.

## 3. Ταξινόμηση

Η διαδικασία αυτή με απασχόλησε για τον υπολογισμό και την τακτοποίηση των απαντήσεων των ερωτηματολογίων της έρευνας σε θεωρητική και πινακοειδή μορφή. Πιο συγκεκριμένα (2004):

(1) Στην ερώτηση «για πιο σκοπό ταξιδεύετε σήμερα», η πλειονότητα των επιβατών της ANEK απάντησε «για δουλειές» (30%), ενώ της BLUE «αποκλειστικά

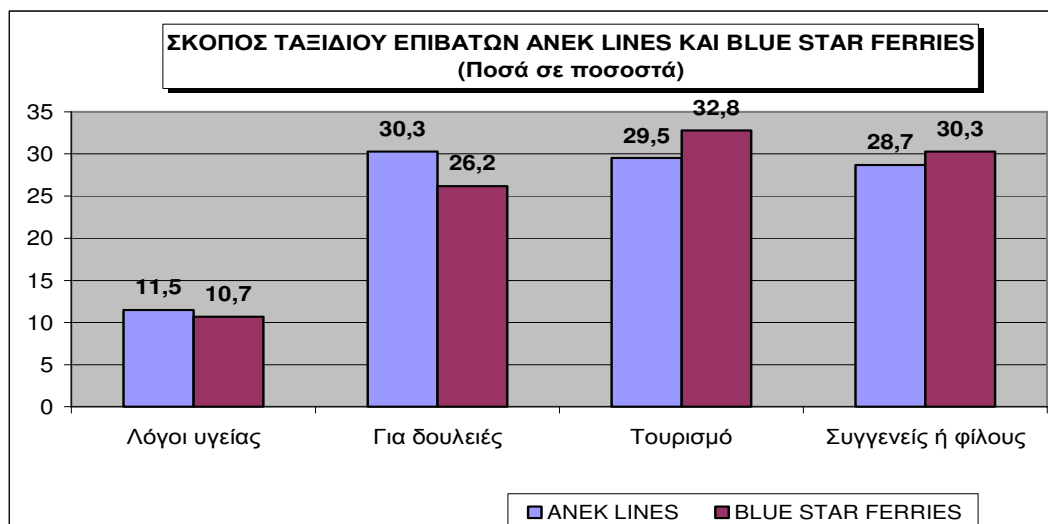
---

<sup>124</sup> Τα δρομολογημένα πλοία της εταιρίας ANEK LINES, μέχρι το έτος 2006, πραγματοποιούσαν τη διαδρομή «Χανιά – Πειραιάς» σε 9 ώρες.

<sup>125</sup> Τελικά η εταιρία δρομολόγησε στη συγκεκριμένη γραμμή το Ε/Γ – Ο/Γ OLYMPIC CHAMPION, το έτος 2007, το οποίο πράγματι εκτελούσε τη διαδρομή σε 6 ώρες. Είναι φανερό ότι η ταχύτητα (ποιότητα) παίζει ρόλο στον ανταγωνισμό ειδικότερα όσο μεγαλώνει η απόσταση.

για τουρισμό» (33%) (Διάγραμμα 3.10). Η ομοιογένεια στις επιλογές των επιβατών είναι φανερή για τα δύο πλοία. Θα ανέμενα πάντως αντίθετα αποτελέσματα. Οι επιβάτες που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους λογικά θα επέλεγαν την BLUE λόγω του ταχύτερου πλοίου που διαθέτει. Ωστόσο η άφιξη και των 2 εταιριών την επόμενη ημέρα το πρωί στο λιμάνι του Πειραιά, αντικρούει αυτό το επιχείρημα.

**Διάγραμμα 3.10:**

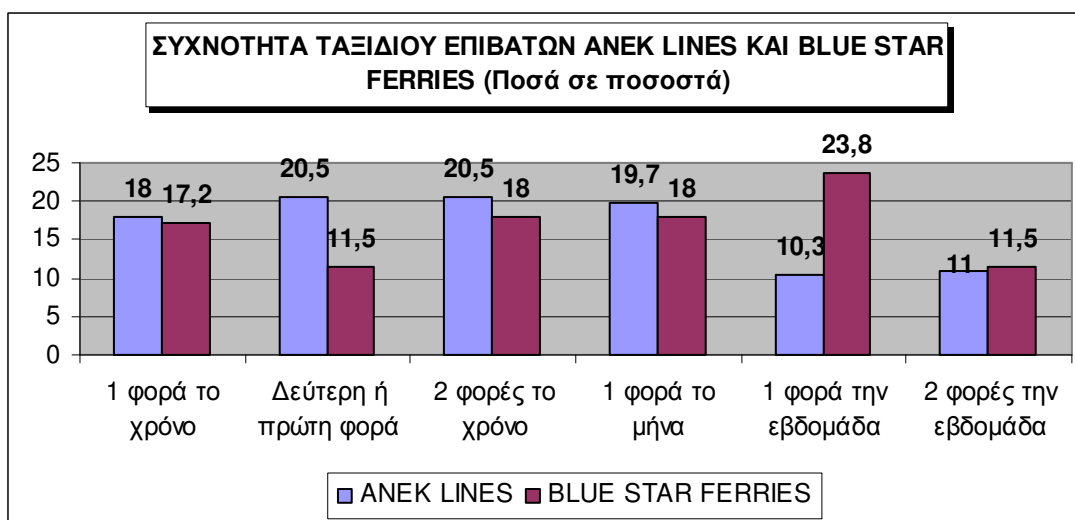


Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(2) Στην ερώτηση «**πόσο συχνά ταξιδεύετε σε αυτή τη γραμμή**», η πλειονότητα των επιβατών της ANEK απάντησε «για δεύτερη ή πρώτη φορά, και 2 φορές το χρόνο» (20,5%) ενώ της BLUE «1 φορά την εβδομάδα» (24%) (Διάγραμμα 3.11). Είναι χαρακτηριστικό ότι αυτοί που ταξιδεύουν για πρώτη φορά επιλέγουν κυρίως το πλοίο της ANEK για τη μετακίνησή τους. Το ερμηνεύω ως αποτέλεσμα της μακρόχρονης παρουσίας της εταιρίας στη συγκεκριμένη γραμμή (με συνέπεια να την γνωρίζουν οι χρήστες αυτής της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας).



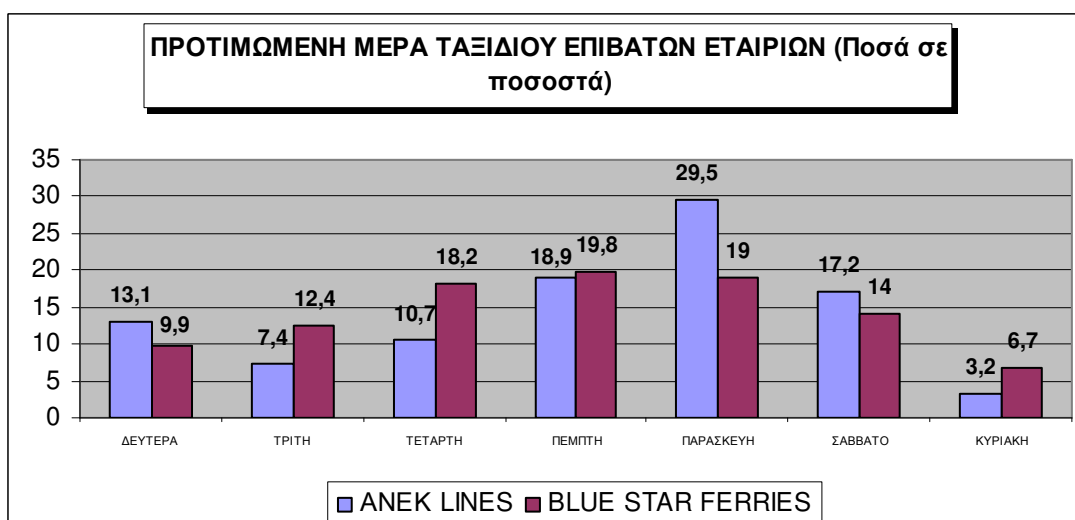
**Διάγραμμα 3.11:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(3) Στην ερώτηση «**Ποιες ημέρες προτιμάτε να ταξιδεύετε συνήθως σε αυτή τη γραμμή**», η πλειονότητα των επιβατών της ANEK απάντησε «Παρασκευή» (29,5%) ενώ της BLUE «Πέμπτη» (20%) (Διάγραμμα 3.12). Αυτό συνδέεται με τη θέληση των επιβατών της ANEK να παραμείνουν το Σαββατοκύριακο στην Αθήνα. Είναι χαρακτηριστικό ότι αθροιστικά για τις δύο εταιρίες η ημέρα αυτή (Παρασκευή) συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσοστό (38,5%).

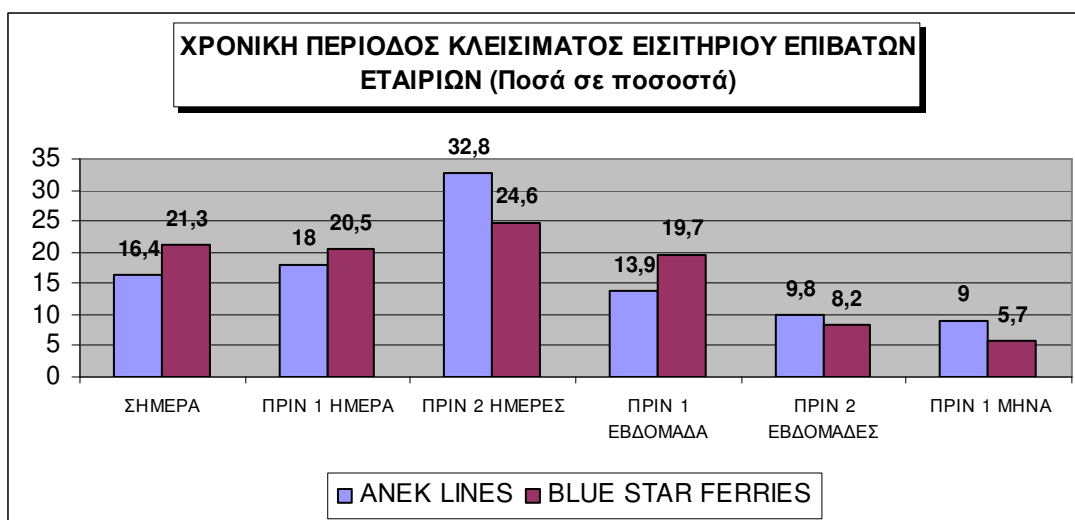
**Διάγραμμα 3.12:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(4) Στην ερώτηση «**Πριν από πόσο καιρό κλείσατε θέση για αυτό το ταξίδι**», η πλειοψηφία των επιβατών της ANEK και της BLUE απάντησαν «πριν 2 μέρες» (33% και 25% αντίστοιχα) (Διάγραμμα 3.13).

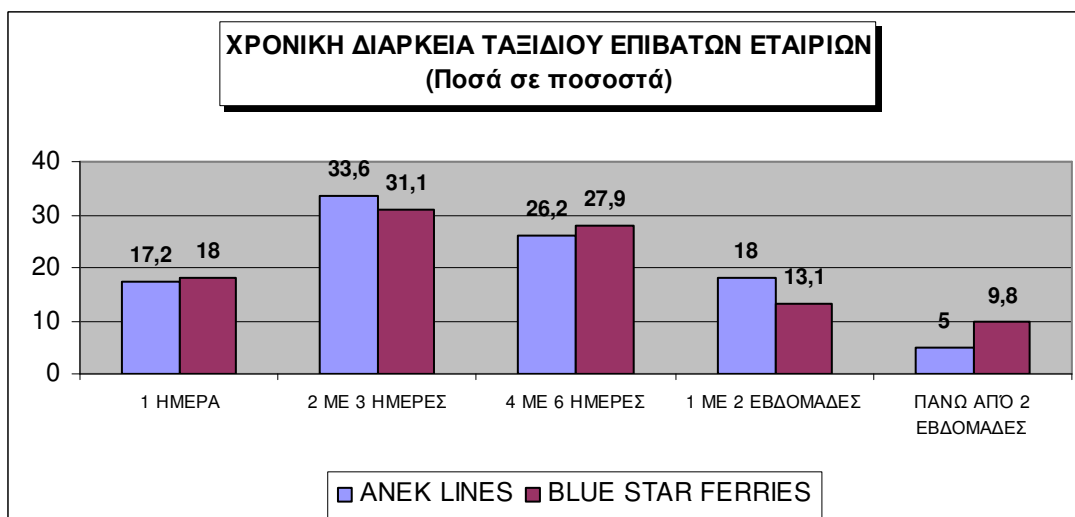
Διάγραμμα 3.13:



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(5) Στην ερώτηση «πόσο θα διαρκέσει αυτό σας το ταξίδι», η πλειοψηφία των επιβατών της ANEK και της BLUE απάντησαν «2-3 μέρες» (34% και 31% αντίστοιχα) (Διάγραμμα 3.14).

Διάγραμμα 3.14:



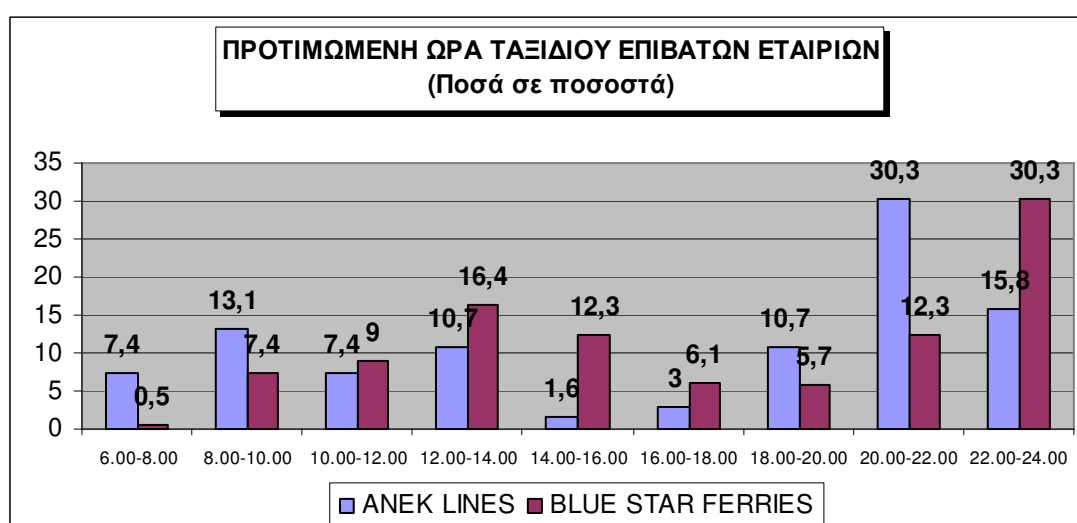
Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(6) Στην ερώτηση «Ποιες ώρες θα σας βόλευαν καλύτερα να ταξιδεύετε σε αυτή τη διαδρομή», η πλειονότητα των επιβατών της ANEK απάντησε «20.00-22.00» (30%) ενώ της BLUE «22.00-24.00» (30%)<sup>126</sup> (Διάγραμμα 3.15). Και στις δύο

<sup>126</sup> Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνει τη σωστή στρατηγική και των δύο εταιριών καθώς οι απαντήσεις αυτές συνάδουν με την ώρα πραγματικής αναχώρησής τους.

περιπτώσεις το αποτέλεσμα ερμηνεύεται από την θέληση των επιβατών να βρίσκονται στο λιμάνι του Πειραιά το πρωί της επόμενης ημέρας. Επιπρόσθετα παρατήρησα μεγάλες αποκλίσεις στις απαντήσεις των επιβατών ανά εταιρία. Το ερμηνεύω αυτό ως αποτέλεσμα της ποιοτικής διαφοροποίησης των 2 εταιριών (λόγω ταχύτητας). Ουσιαστικά απευθύνονται σε διαφορετικές ομάδες – στόχους (target groups) χρηστών. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι επιβάτες της ANEK προτιμούν πρωινές ή απογευματινές ώρες για την αναχώρησή τους, ενώ της BLUE τις ώρες μεταξύ 10:00 και 18:00.

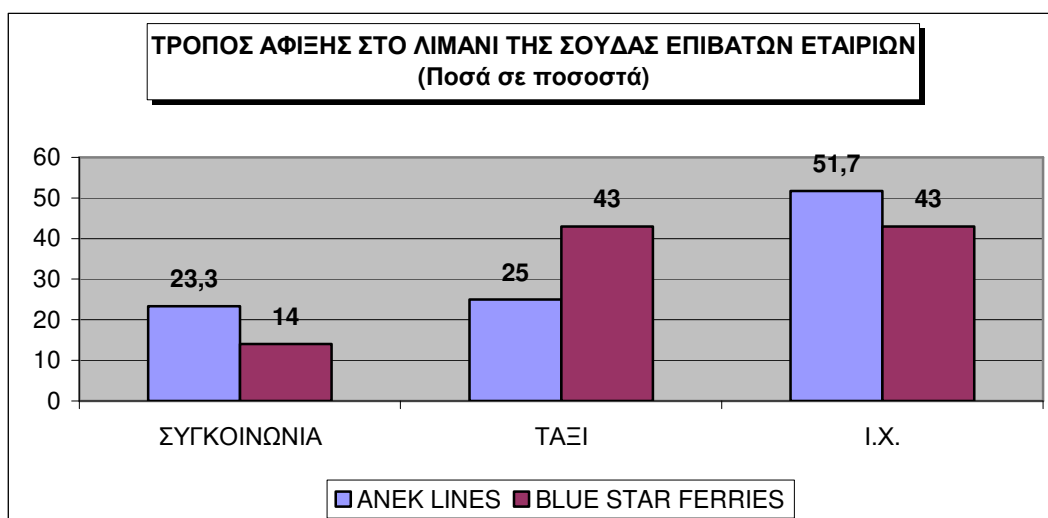
**Διάγραμμα 3.15:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(7) Στην ερώτηση «**πως φθάσατε στο λιμάνι αναχώρησης**», η πλειονότητα των επιβατών της ANEK απήντησε «**με Ι.Χ.**» (52%), ενώ της BLUE «**Ταξί και Ι.Χ.**» (43%) (Διάγραμμα 3.16). Αυτό δείχνει ότι οι επιβάτες των δύο εταιριών προσεγγίζουν το λιμάνι της Σούδας από κοντινές αποστάσεις και δεν έχουν πρόβλημα πρόσβασης και στάθμευσης σε αυτό.

Διάγραμμα 3.16:

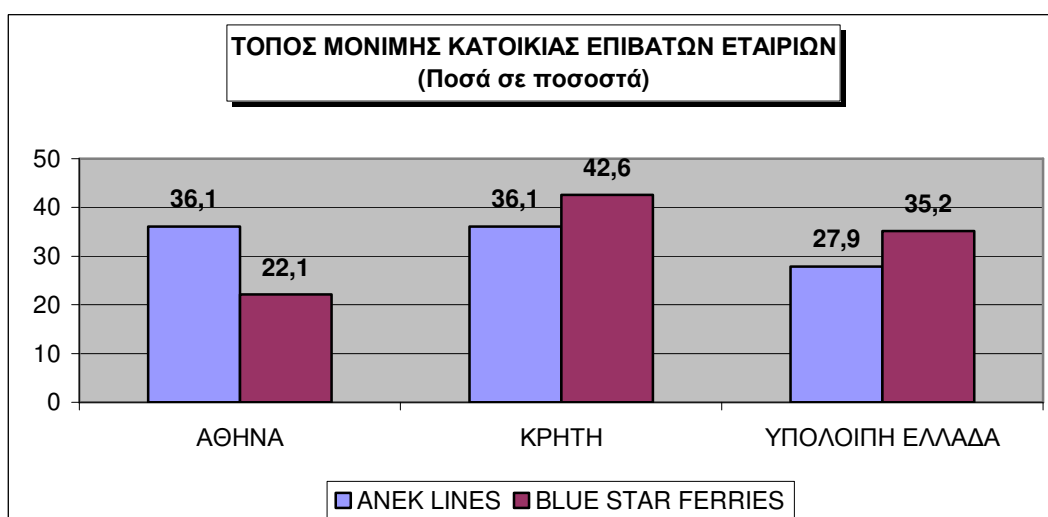


Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(8) Στην ερώτηση «**που είναι η μόνιμη σας κατοικία**», μεγάλο % των επιβατών τόσο της ANEK όσο και της BLUE απάντησε «ΚΡΗΤΗ» (36% και 44% αντίστοιχα), κάτι το οποίο είναι απόλυτα λογικό (Διάγραμμα 3.17). Εντύπωση προκαλεί το μεγαλύτερο ποσοστό της BLUE έναντι της Χανιώτικης εταιρίας.

*Μήπως είναι μια πρώτη απαξίωση της ANEK για τους ντόπιους χρήστες της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας λόγω της ποιοτικής της υστέρησης (ταχύτητα);*

Διάγραμμα 3.17:

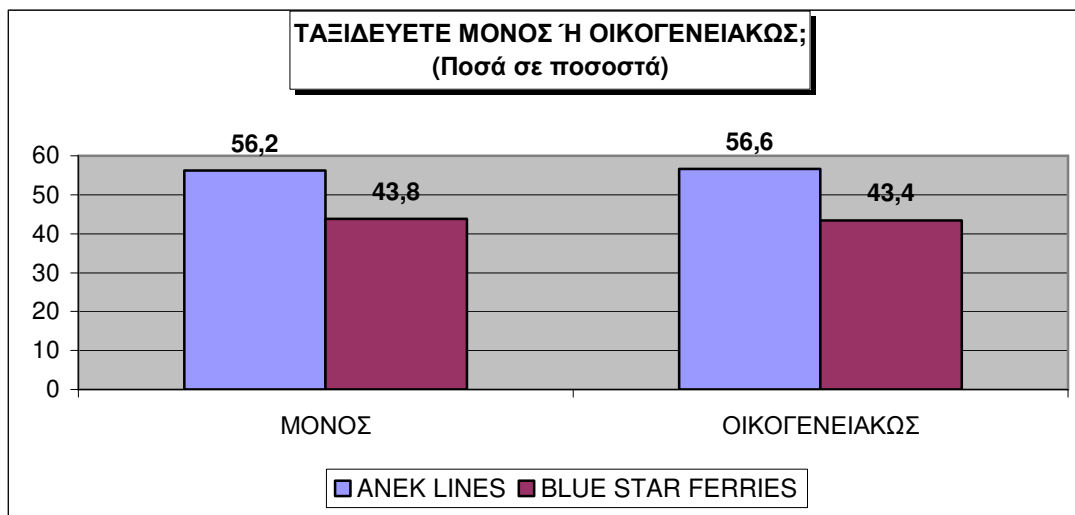


Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(9) Στην ερώτηση «**ταξιδεύετε μόνος ή οικογενειακώς**», τόσο η πλειοψηφία των επιβατών της ANEK όσο και της BLUE απάντησαν «ΜΟΝΟΣ» (56% και 57%

αντίστοιχα) (Διάγραμμα 3.18). Ίσως η απουσία παιδότοπων (play rooms) και στα 2 πλοία ερμηνεύει το πιο πάνω αποτέλεσμα.

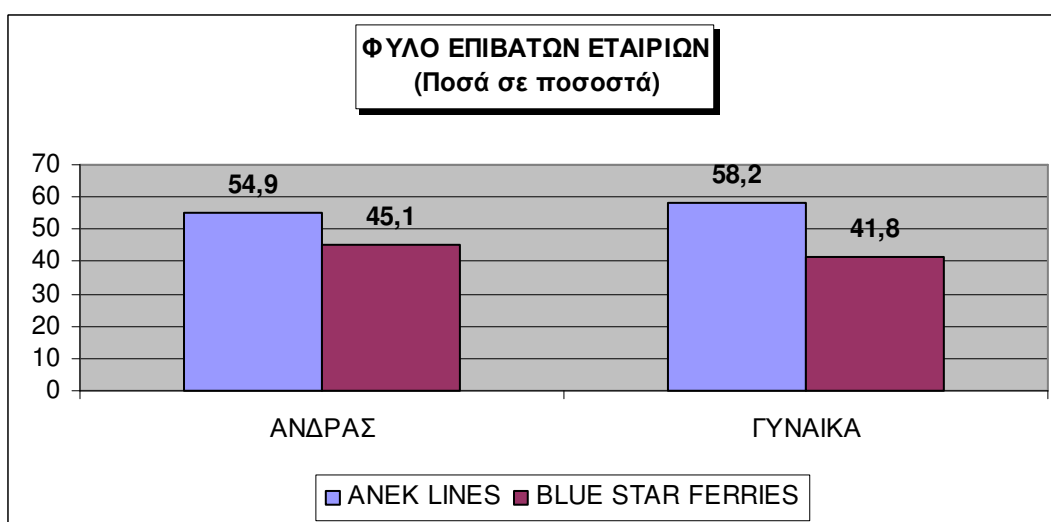
**Διάγραμμα 3.18:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(10) Στην ερώτηση για το «φύλο», η πλειοψηφία των επιβατών τόσο της ANEK και της BLUE απάντησαν «άνδρας» (55% και 58% αντίστοιχα) (Διάγραμμα 3.19).

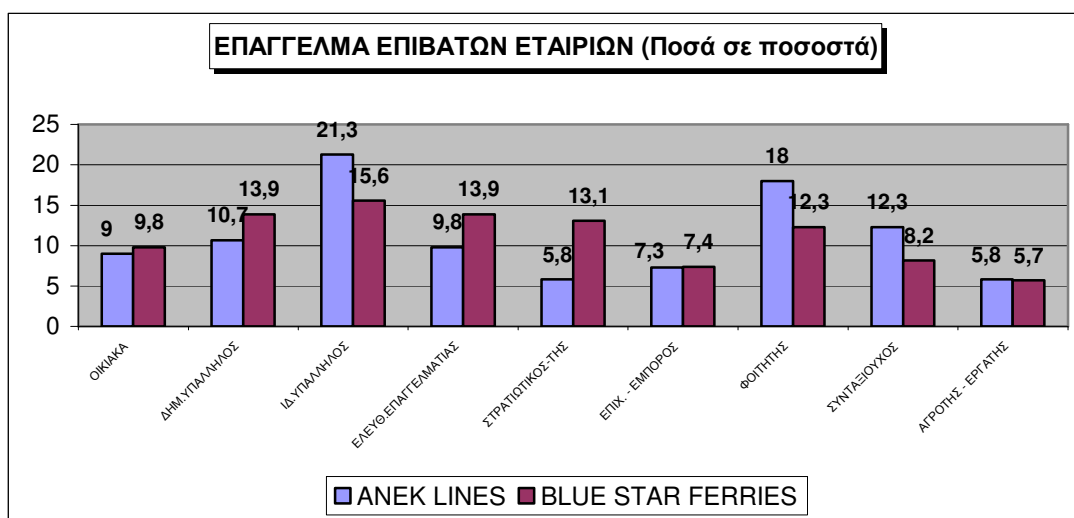
**Διάγραμμα 3.19:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(11) Στην ερώτηση «τι περίπου επάγγελμα κάνετε», το μεγαλύτερο ποσοστό των επιβατών τόσο της ANEK όσο και της BLUE απάντησαν «ιδιωτικός υπάλληλος» (21% και 16 % αντίστοιχα) (Διάγραμμα 3.20).

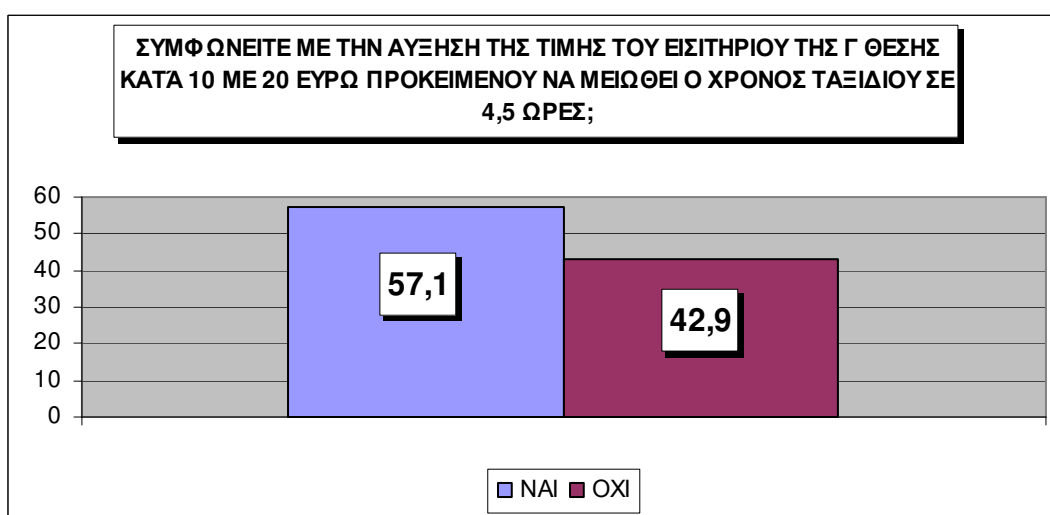
**Διάγραμμα 3.20:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

(12) Στην ερώτηση, «θα σας ενδιέφερε να ταξιδεύατε Γ' θέση σε αυτή τη γραμμή με ένα ταχύτερο πλοίο (4,5 ώρες αντί για 9 ώρες) αλλά με ακριβότερο εισιτήριο κατά 10 με 20 ευρώ»; (Διάγραμμα 3.21), που τέθηκε μόνο στους επιβάτες της ANEK, το 57% συμφώνησε με μια τέτοια προοπτική. Βγάζω το συμπέρασμα ότι η ταχύτητα (ή μάλλον ο χρόνος είναι χρήμα) πληρώνεται.

**Διάγραμμα 3.21:**



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2004.

#### 4. Ανάλυση – ερμηνεία αποτελεσμάτων

Τα βασικά συμπεράσματα στα οποία κατέληξα για την ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιά» (Case Study) είναι τ' ακόλουθα:

1. Ο σκοπός του ταξιδιού από την Κρήτη είναι κυρίως επαγγελματικός ή τουριστικός. Είναι χαρακτηριστικό και αναμενόμενο ότι όσο μεγαλύτερη είναι η πολυτέλεια στους χώρους ενδιαίτησης του πλοίου (π.χ. Blue Star Ferries) τόσο περισσότερο προσελκύει τουρίστες.
2. Η συχνότητα ταξιδιού για τους επιβάτες είναι τόσο μεγαλύτερη, όσο μεγαλύτερη είναι η υπηρεσιακή ταχύτητα του πλοίου (Blue Star Ferries).
3. Η προτιμώμενη ημέρα ταξιδιού που συγκεντρώνει τα υψηλότερα % (αθροιστικά και για τις δύο εταιρίες) είναι η Παρασκευή (για να είναι το Σαββατοκύριακο στην Αθήνα/Πειραιά).
4. Το χρονικό διάστημα αγοράς εισιτηρίου, πριν την επιβίβαση στο πλοίο, είναι σύντομο (περίπου 2 ημέρες) ανεξαρτήτου επιλεγόμενης εταιρίας. Άρα οι αποφάσεις δεν είναι σχεδιασμένες, αλλά αυθόρμητες. Αυτό σημαίνει ότι δεν ταξιδεύουν όλοι οι επιβάτες για διακοπές (οπότε και υπάρχει προγραμματισμός).
5. Η προτιμώμενη ώρα ταξιδιού στη συγκεκριμένη γραμμή είναι μεταξύ 8 μ.μ. και 12 μ.μ. (ώστε η άφιξη να είναι στον Πειραιά την επόμενη ημέρα το πρωί).
6. Η άφιξη στο λιμάνι των επιβατών δεν γίνεται μέσω της αστικής συγκοινωνίας, αλλά κυρίως με ιδιωτικά μέσα μεταφοράς ή με ταξί.
7. Η πλειονότητα των επιβιβασθέντων επιβατών είναι άντρες, ιδιωτικοί υπάλληλοι, μόνιμοι κάτοικοι του Ν. Χανίων που ταξιδεύουν μόνοι τους, χωρίς την οικογένειά τους.
8. Η προτίμηση των επιβατών για μείωση του χρόνου ταξιδιού είναι εμφανής, έστω και με τιμολογιακή αύξηση του εισιτηρίου (εξαιτίας του πολύωρου ταξιδιού με τα πλοία της ANEK).

### **3.6.2 Υποκατάστατες και συμπληρωματικές υπηρεσίες ΑΑ**

*Ποια είναι θεωρητικά και πρακτικά η υφιστάμενη υποκατάσταση και συμπληρωματικότητα μεταξύ των διαφόρων μεταφορικών μέσων (Tsekeris, 2008), που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή της ΑΑ;*

Στην ακτοπλοΐα, η ίδια ακτοπλοϊκή υπηρεσία μπορεί να προσφέρεται από ένα ή περισσότερα πλοία διαφορετικών εταιριών<sup>127</sup>, ενώ σε πολλές γραμμές η ακτοπλοΐα

---

<sup>127</sup> Αν λάβουμε υπόψη μας το Case Study της γραμμής «Χανιά – Πειραιάς», ως υποκατάστατα της μεταφορικής υπηρεσίας που προσφέρει η ANEK LINES, μπορούμε να θεωρήσουμε αφενός τις μεταφορικές υπηρεσίες της BLUE STAR FERRIES και της HELLENIC SEAWAYS στη γραμμή και αφετέρου τη δυνατότητα που έχουν οι επιβάτες να διανύσουν τη συγκεκριμένη απόσταση με αεροπλάνο.

λειτουργεί ανταγωνιστικά με την αεροπλοΐα (Ψαρούτης και Κορρές, 2004). Αν θεωρήσω ως βάση σύγκρισης τα συμβατικά πλοία, υποκατάστατα μέσα μεταφοράς συνιστούν κυρίως τα ταχύπλοα πλοία και το αεροπλάνο. Αυτή ακριβώς την υποκατάσταση εξετάζω πιο κάτω.

#### **(α) Θεωρητική εξέταση υποκατάστασης και συμπληρωματικότητας των μέσων μεταφοράς στην ευρύτερη περιοχή της ΑΑ**

Ο ανταγωνισμός μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου εντείνεται σημαντικά την θερινή περίοδο. Ο στόχος και των δύο μέσων μεταφοράς είναι η απόσπαση των μεγαλύτερων δυνατών μεριδίων αγοράς.

Είναι χαρακτηριστικό ότι τους μήνες Ιούνιο και Ιούλιο του 2001 οι ακτοπλοϊκές εταιρίες αύξησαν το μεταφορικό τους έργο στους επιβάτες (63%) όσο και στα οχήματα (77%) σε σχέση με το προηγούμενο έτος<sup>128</sup> (Στοιχεία Υ.Ε.Ν.). Η εξέλιξη αυτή ήταν απόρροια της απόσπασης μεταφορικής κίνησης από το αεροπλάνο, λόγω κυρίως των εκπτώσεων στις τιμές των ακτοπλοϊκών εισιτηρίων και στην αισθητή μείωση του χρόνου ταξιδιού (δρομολογήθηκαν νέα υπερταχύπλοα αλλά και συμβατικά πλοία).

Το 2007, η κατάσταση είχε διαφοροποιηθεί αισθητά. Η δυνατότητα έγκαιρης κράτησης αεροπορικού εισιτηρίου υπήρχε και το χάσμα στις προσφερόμενες τιμές των εισιτηρίων των δύο μέσων είχε συρρικνωθεί σημαντικά.

Ειδικότερα, το «μερίδιο των διακινουμένων επιβατών» αποτελεί τη βασική διαμάχη μεταξύ των ακτοπλοϊκών και των αεροπορικών εταιρειών<sup>129</sup>. Τρία είναι κυρίως τα στοιχεία που προσδίδουν συγκριτικό πλεονέκτημα στο πλοίο έναντι του αεροπλάνου.

---

<sup>128</sup> Αναλυτικότερα το δίμηνο Ιουνίου – Αυγούστου, και συγκεκριμένα από την 1.6.2000 ως τις 24.7.2000, διακινήθηκαν από τον Πειραιά προς Κυκλάδες και Μυτιλήνη 188.989 επιβάτες και 17.000 οχήματα από τα «High Speed 1 και 2» της Minoan Flying Dolphins, το «Blue Star Ferries» των Γραμμών Στρίντζη και το «Αίολος Εξπρές» της Ναυτιλιακής Εταιρείας Λέσβου. Το αντίστοιχο διάστημα του 2001, με την προσθήκη των «High Speed 3, 4» και του «Αίολος Εξπρές» διακινήθηκαν 308.000 επιβάτες και 30.650 οχήματα, ενώ ο αριθμός αυτό αυξήθηκε κατακόρυφα με την προσθήκη των δύο νεότευκτων ταχύπλοων της ΝΕΛ «Αίολος Κεντέρης» και «Αίολος Εξπρές II» (Στοιχεία ΥΕΝ 2000-2001).

<sup>129</sup> Σύμφωνα με το άρθρο «Η επιρροή της τιμολογιακής πολιτικής της εγχώριας αεροπλοΐας στη ζήτηση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών: Η περίπτωση της Κρήτης» (Λαΐνος – Μιχαλόπουλος 1994), τονίζεται ότι μέχρι το 1985 όπου οι αεροπορικοί ναύλοι ήταν χαμηλότεροι από τους ναύλους της πρώτης και δεύτερης θέσης των ακτοπλοϊκών πλοίων (Αθήνα – Κρήτη), ο αριθμός των διακινηθέντων επιβατών της αεροπλοΐας αυξανόταν. Μετά την αύξηση των αεροπορικών ναύλων κατά 50,4% το 1986 (οπότε και έγιναν υψηλότεροι από τους ναύλους της δεύτερης θέσης των πλοίων) παρατηρήθηκε μείωση του αριθμού των επιβατών.



- Το υψηλό κόστος των αεροπορικών εισιτηρίων.
- Ο μεγαλύτερος χρόνος προσέγγισης στο αεροδρόμιο (σε αντίθεση με την ευκολότερη προσβασιμότητα στα περισσότερα λιμάνια της χώρας).
- Οι υπάρχουσες καθυστερήσεις (κάτι το οποίο δεν συμβαίνει κατά κανόνα στα επιβατηγά πλοία).

Όσον αφορά τις καθυστερήσεις των πλοίων, αυτές συναντώνται κυρίως στα ταχύπλοα πλοία νέας τεχνολογίας (π.χ. υδροπτέρυγα) τα οποία λόγω ενδεχόμενων δυσμενών καιρικών συνθηκών και πρόσβασης σε λιμάνια ελλιπούς υποδομής, εμφανίζουν καθυστερήσεις (ή ακυρώσεις) στα δρομολόγια τους. Στα παραπάνω πρέπει να προσθέσω και τις τυχόν βλάβες που εγκύπτουν και ακινητοποιούν τα πλοία ώστε να επισκευαστούν.

Παράλληλα σημειώνω ότι σε ορισμένες ακτοπλοϊκές γραμμές, που δραστηριοποιούνται νεότευκτα πλοία, παρατηρείται αύξηση της επιβατικής κίνησης εις βάρος του αεροπλάνου. Αναφέρομαι κυρίως σε υπερταχύπλοα πλοία και σε πλοία υψηλών ταχυτήτων. Τέτοιες γραμμές είναι αυτές των Κυκλάδων (Μύκονος, Σαντορίνη, Πάρος, Μήλος) αλλά και της Κρήτης<sup>130</sup>.

Ολοκληρώνοντας, στην αγορά ΑΑ αν και οι συμπληρωματικές υπηρεσίες δεν είναι προφανείς, θα μπορούσα να θεωρήσω ως τέτοιες τα χερσαία μέσα που μεταφέρουν τους επιβάτες στην ενδοχώρα και στον τόπο προορισμού τους<sup>131</sup>. Αξιοσημείωτη είναι η άποψη αρκετών οικονομολόγων ότι δεν υφίσταται ουσιαστικά ανταγωνιστικότητα μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου, αλλά μια σαφέστατη

<sup>130</sup> Η δρομολόγηση των δύο νεότευκτων επιβατηγών-οχηματαγωγών «Φαιστός Παλάς» και «Κνωσός Παλάς» (2001), τα οποία εκτελούν το δρομολόγιο Πειραιάς - Ηράκλειο σε έξι ώρες, προσέδωσε αύξηση στην εκμετάλλευση των συγκεκριμένων πλοίων της τάξης του 40% συγκρινόμενη με την περυσινή περίοδο. Ταυτόχρονα στη γραμμή των Χανίων, το τρίμηνο Ιουνίου – Αυγούστου 2003 (μετά την είσοδο της εταιρίας Blue Star Ferries - μείωση της διαδρομής από 9 σε 6 ώρες), η επιβατική κίνηση αυξήθηκε κατά 58% (περίπου 150.000 επιβάτες) σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2002 (δεν υπήρχε τότε η Blue Star Ferries) και η κίνηση των αυτοκινήτων αυξήθηκε σε ποσοστό 50% (Ι. Σιτζίμης, 2004, σελ. 49).

<sup>131</sup> Στη γραμμή «Πειραιάς – Καστέλι Χανίων» δραστηριοποιείται η εταιρία Α.Ν.Ε.Ν LINES, θυγατρική της ANEK LINES, με το Ε/ Γ-Ο/ Γ πλοίο «Μυρτιδιώτισσα». Το πλοίο αυτό πραγματοποιεί τη διαδρομή Καστέλι – Κύθηρα – Αντικύθηρα – Νότιο Πελοπόννησο - Πειραιά. Λόγω αυτής της διαδρομής, αλλά και της ποιοτικής υστέρησης του πλοίου, πολλοί κάτοικοι του Καστελίου όταν θέλουν να ταξιδέψουν απευθείας από Πειραιά στα Χανιά προτιμούν την Εταιρία ANEK LINES για τη μεταφορά τους. Με αυτό τον τρόπο αποβιβάζονται στο λιμάνι της Σούδας και στη συνέχεια μέσω του Κ.Τ.Ε.Α Χανίων οδηγούνται στον τόπο προορισμού τους. Το εισιτήριο όμως του Κ.Τ.Ε.Α. αποτελεί το 1/3 περίπου της τιμής του εισιτηρίου της οικονομικής θέσης με τα πλοία της ANEK. Συνεπώς μια ενδεχόμενη αύξηση αυτού του εισιτηρίου δύναται να οδηγήσει τους επιβάτες της γραμμής να αποβιβαστούν απευθείας στο λιμάνι του Καστελίου με την εταιρία Α.Ν.Ε.Ν LINES (σύμφωνα με την Οικονομική Θεωρία, η ζήτηση ενός αγαθού/ υπηρεσίας μεταβάλλεται προς την αντίθετη κατεύθυνση με τη μεταβολή της τιμής του συμπληρωματικού του (ceteris paribus)).

«συμπληρωματικότητα» καθόσον το καθένα από αυτά τα μέσα απευθύνεται σε διαφορετικές κατηγορίες μετακινούμενων (Σαμπράκος και Γκατζόλη, 1996).

### 3.6.3 Η ποιότητα της μεταφορικής υπηρεσίας στην ΑΑ

Αποτελεί η ποιότητα μετά την τιμή (και σε ορισμένες περιπτώσεις περισσότερο και από αυτήν) την κρισιμότερη παράμετρο που καθορίζει τη ζήτηση μιας ακτοπλοϊκής υπηρεσίας (Προφυλλίδης, 2001). Η ποιότητα της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας εξαρτάται κυρίως από (Σαμπράκος, 2001):

- Τις συνθήκες μεταφοράς (άνεση, εξυπηρέτηση, περιβάλλον).
- Το χρόνο διαδρομής (κυρίως την ταχύτητα).
- Την αξιοπιστία της υπηρεσίας του πλοίου (ώρα αναχώρησης – άφιξης).
- Την ασφάλεια μεταφοράς.
- Την ευελιξία στην επιλογή της ώρας αναχώρησης – άφιξης.

(1) Ο παράγοντας *άνεση* είναι ιδιαίτερα σημαντικός στην περίπτωση διακίνησης επιβατών (Γεωργαντόπουλος και Βλάχος, 1997) και αναφέρεται στον κατάλληλο εξοπλισμό και την κατάλληλη διαμόρφωση των χώρων παραμονής, ψυχαγωγίας και ενδιαίτησης του επιβάτη κατά τη μεταφορά του. Η σημασία του δεν είναι ίδια σε όλες τις περιπτώσεις, αφού ποικίλλει ανάλογα με την κοινωνική θέση, την ηλικία, το χρόνο πραγματοποίησης του ταξιδιού (ημέρα ή νύχτα) και κυρίως ανάλογα με την ικανότητα του επιβάτη για πληρωμή του αναγκαίου κομίστρου.

(2) Η *συχνότητα* και *κανονικότητα* εξυπηρέτησης θεωρείται ως βασικό χαρακτηριστικό ενός συστήματος μεταφοράς για τους επιβάτες. Αφορά στις μεταφορικές υπηρεσίες που παρέχονται υπό τη μορφή συγκοινωνιακής εξυπηρέτησης και συνδέεται άμεσα με την ΑΑ, ειδικότερα μετά την απελευθέρωση. Η ενδεχόμενη τάση για μείωση των δρομολογίων (Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>) και η προτιμητέα εξυπηρέτηση για τις ακτοπλοϊκές γραμμές υψηλής ζήτησης, αποτελούν ενδεικτικά παραδείγματα.

(3) Η *αξιοπιστία* του πλοίου και η *ευελιξία* στην επιλογή της κατάλληλης ώρας αναχώρησης – άφιξης, έχει να κάνει κυρίως με την «επάρκεια» της μεταφορικής του ικανότητας. Πρέπει να είναι σε θέση να παρέχει μεταφορική ικανότητα τέτοια ώστε να ικανοποιεί τις ανάγκες της ζήτησης που ήθελαν προκύψει.

(4) Το θέμα της *ασφάλειας* είναι κεφαλαιώδους σημασίας στις ακτοπλοϊκές μεταφορές και αφορά τόσο στην ασφάλεια των επιβατών, όσο και στην ασφάλεια του ίδιου του μεταφορικού μέσου. Με την απόσυρση του ορίου ηλικίας των πλοίων και

την ταυτόχρονη απαίτηση τήρησης των προϋποθέσεων των Συνθηκών της Στοκχόλμης (Κεφάλαιο 8<sup>ο</sup>), η κατάσταση φαίνεται τουλάχιστο να βελτιώνεται αισθητά.

Όμως, στην ΑΑ (2002) η *πολυτέλεια* και η *εξυπηρέτηση* από το *προσωπικό των πλοίων*, δεν αποτελούν παράγοντες για την βελτίωση των οποίων οι επιβάτες θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερα.

Η πλειοψηφία των επιβατών είναι ικανοποιημένη από το υπάρχον επίπεδο εξυπηρέτησης μέσα στα πλοία, ενώ οι σημαντικότεροι λόγοι επιλογής ενός συμβατικού πλοίου είναι η *ώρα αναχώρησης* και η *έλλειψη εναλλακτικού μέσου*.

(5) Σε ότι αφορά στην *ταχύτητα*<sup>132</sup>, η ραγδαία ανάπτυξη των ταχύπλοων πλοίων στην ακτοπλοΐα ήταν αναπόφευκτη. Από την στιγμή που ανταγωνιστικά μέσα μεταφοράς, όπως το αεροπλάνο, είναι ταχύτερα, πρέπει η ακτοπλοϊκή βιομηχανία να διατηρήσει σχετική ανταγωνιστικότητα. Με αυτόν τον τρόπο, τα συγκεκριμένα πλοία υψηλών ταχυτήτων θα έχουν κατά την άποψή μου συνεχώς καλύτερη θέση στην αγορά, καθώς πάντα θα υπάρχουν άνθρωποι που θα θέλουν να ταξιδεύουν γρήγορα (λόγω του value of time), και με μικρότερο κόστος από το αεροπλάνο. Η ταχύτητα των πλοίων μελλοντικά θα εξαρτηθεί από τις εξελίξεις τόσο στον εξωτερικό σχεδιασμό τους, όσο και στην άνεση εντός του πλοίου (τεχνολογία). Εάν βρεθεί ένας τρόπος αύξησης της ταχύτητας χωρίς επιπρόσθετη μεγάλη επιβάρυνση του κόστους (κυρίως λόγω της τιμής του καυσίμου που στο παρελθόν είχε αλματώδεις αυξήσεις), τότε οι υψηλότερες αυτές ταχύτητες είναι αρκετά πιθανές (Wang and Mcowan, 2000).

Η γενικότερη αίσθηση που επικρατεί είναι ότι τα ταχύπλοα πλοία δεν μπορούν να δρομολογηθούν σε ταξίδια άνω των 3-4 ωρών, λόγω της στενότητας χώρου (που σημαίνει την μη άνεση των επιβατών) που παρουσιάζουν. Το γεγονός αυτό τα περιορίζει σε μικρότερης απόστασης διαδρομές (μέχρι 160-200 ναυτικά μίλια) (Wang and Mcowan, 2000) μέχρι τουλάχιστο να πραγματοποιηθούν περαιτέρω τεχνικές βελτιώσεις. Λαμβάνοντας υπόψη ότι στον ευρύτερο χώρο του Αιγαίου οι μιλιομετρικές αποστάσεις (με αφετηρία τον Πειραιά) προς τα νησιά, δεν ξεπερνούν τα 250 ναυτικά μίλια (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002) έχουμε ακόμα μια ένδειξη της παρατηρηθείσης επικράτησης των συγκεκριμένων πλοίων μετά την απελευθέρωση.

---

<sup>132</sup> Αξίζει να σημειωθεί ότι η επιρροή των διάφορων χαρακτηριστικών στην ποιότητα υπηρεσίας εξαρτάται από την κατηγορία του επιβατικού κοινού. Ο χρόνος διαδρομής ενδιαφέρει τον επιχειρηματία περισσότερο από τον τουρίστα ή τον συνταξιούχο.

Στην πράξη, το case study της γραμμής «Χανιά – Πειραιά», μετά την είσοδο στη γραμμή της εταιρίας Blue Star Ferries μέσω του Ε/Γ – Ο/Γ πλοίου «Blue Star 2», το Μάρτιο του 2003, έδειξε ότι η ποιότητα της μεταφορικής υπηρεσίας της εταιρίας Anek Lines δεν ήταν ανταγωνιστική<sup>133</sup>. Η ποιοτική αυτή υστέρηση ήταν σε θέση να μειώσει τη ζήτηση για τα πλοία της (ceteris paribus) και να αποβεί σε όφελος της νεοεισελθούσας εταιρίας. Με αυτόν τον τρόπο:

(1) Η βελτίωση της ποιότητας της παρεχόμενης υπηρεσίας της Anek Lines (Σιτζίμης, 2004) κατέστη επιτακτική, λόγω κυρίως: (α) της υπάρχουσας δυσαρέσκειας των πελατών της, (β) της έντονης διαφοροποίηση της μεταφορικής υπηρεσίας της Blue Star Ferries (χρονική διάρκεια ταξιδιού, διαφορετική ώρα αφίξεων και αναχωρήσεων, υψηλός βαθμός εξυπηρέτησης), (γ) της απειλής εισόδου νέων ανταγωνιστών, αλλά και της πιθανότητας του cream skimming (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002), κυρίως στις περιόδους αιχμής, όπου θα αποσπών μέρος της ζήτησης και μετά θ' αποσύρονται από την αγορά (hit & run).

*Ποια είναι όμως η άποψη του επιβατικού κοινού για την προοπτική απελευθέρωσης ΑΑ και τις συνέπειες αυτής στην παρεχόμενη ποιότητα μεταφορικών υπηρεσιών;*

Έρευνα<sup>134</sup> έχει δείξει ότι υπέρ της απελευθέρωσης της ακτοπλοΐας τέθηκε το 63% του επιβατικού κοινού, αφού πίστευε ότι με αυτόν τον τρόπο θα βελτιωθούν οι παρεχόμενες υπηρεσίες.

*Το ερώτημα βέβαια είναι τι θα συμβεί σταδιακά στην πράξη σε σχέση με την ποιότητα των υπηρεσιών της ΑΑ; (Κεφάλαια 1<sup>ο</sup> και 8<sup>ο</sup>)*

Η ποιότητα αυτή, αν επιτευχθεί, δεν είναι απαραίτητο να είναι ... πραγματική (Pantounakis, 2007). Ίσως να βασιστεί στη διαφήμιση λόγω της αρχής της ομοιογένειας. Οι ακτοπλοϊκές εταιρίες, αύξησαν τη διαφημιστική τους δαπάνη μετά την απελευθέρωση για να ενισχύσουν το επιχειρηματικό τους προφίλ. Για αυτό το λόγο θ' αναλύσω τη σχέση «ποιότητας – διαφήμισης/ προώθησης», συγκριτικά, πριν και μετά την άρση του Cabotage για να εξετάσω την αξία του πιο πάνω επιχειρήματος.

<sup>133</sup> Η ANEK πραγματοποιεί τη διαδρομή «Χανιά-Πειραιάς» σε 9 ώρες ενώ η BLUE STAR FERRIES σε 6.

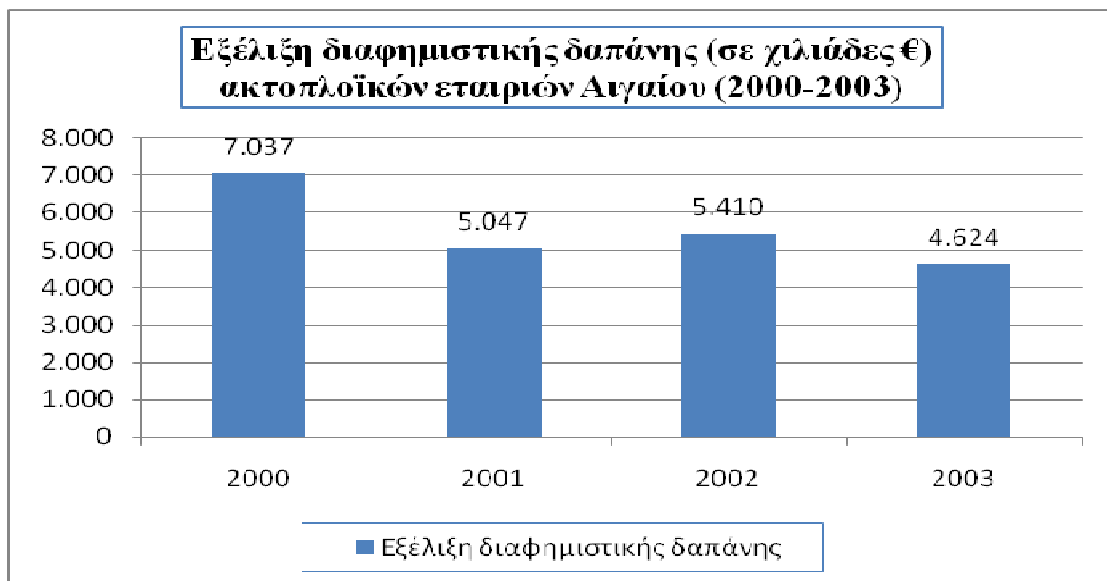
<sup>134</sup> «Υπέρ της απελευθέρωσης της ακτοπλοΐας το 63% του επιβατικού κοινού», 30/7/2004. Επεξεργασία δεδομένων εταιρίας RASS.

### (α) Η σχέση ποιότητας και διαφήμισης στην ΑΑ πριν την άρση του Cabotage

Η ποιότητα των παρεχόμενων ακτοπλοϊκών υπηρεσιών είπαμε ότι δεν είναι απαραίτητο να είναι πάντα πραγματική (Ζώτος, 2000). Υπάρχει η δυνατότητα να είναι απλά υποκειμενική. Δηλαδή η προσφερόμενη υπηρεσία να «φαντάζει» ποιοτική μόνο στα μάτια των χρηστών<sup>135</sup>. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω ενός αποτελεσματικού συστήματος προώθησης, δηλαδή μέσω εύστοχων διαφημιστικών ενεργειών.

Η διαφημιστική δαπάνη των εισηγμένων ακτοπλοϊκών εταιρειών για το 2003 έφθασε στα 4,6 εκατομμύρια ευρώ (Διάγραμμα 3.22) παρουσιάζοντας σημαντική μείωση που αγγίζει το 15% σε σύγκριση με το 2002, όταν είχαν δαπανηθεί 5,4 εκατομμύρια ευρώ (διότι το 2004 υπήρχαν προβλήματα χρηματοοικονομικής ρευστότητας και υπερδανεισμού).

Διάγραμμα 3.22:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2004.

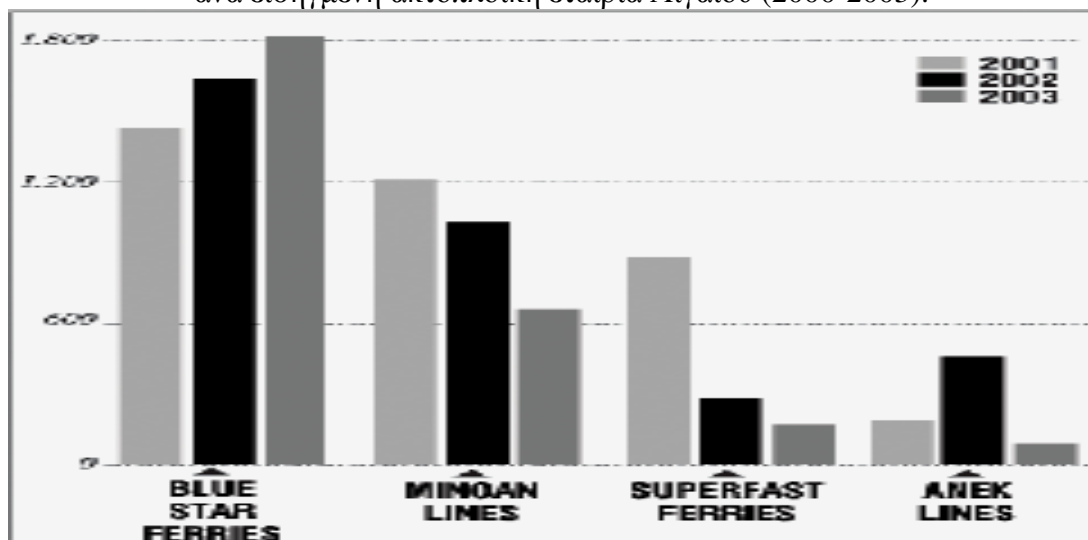
Η κατηγορία των ακτοπλοϊκών εταιρειών, λόγω άλλωστε και της φύσης των παρεχόμενων υπηρεσιών, παρουσιάζει έντονη εποχικότητα, με την κορύφωση (peak)

<sup>135</sup> Όταν οι υπηρεσίες παρέχονται από οικονομικές μονάδες σε μια δεδομένη αγορά και φαίνονται ομοειδής στα μάτια των χρηστών (φαίνεται εδώ η τραγική μοίρα της οικονομικής επιστήμης να βρίσκεται μεταξύ ψυχολογίας και θετικών επιστημών!).

της διαφημιστικής επικοινωνίας να σημειώνεται τους καλοκαιρινούς μήνες<sup>136</sup>, όπως έδειξα.

Αναλύοντας ξεχωριστά τις κυριότερες επιχειρήσεις του κλάδου (Διάγραμμα 3.23), η *Blue Star Ferries* σημειώνει δαπάνη της τάξης των 1.808.990 ευρώ το 2003, ενώ την αντίστοιχη περυσινή χρονιά είχε σημειώσει δαπάνη 1.739.900 ευρώ. Δηλαδή αύξηση κατά 4% σε σύγκριση με το 2002. Οι *Μινωικές Γραμμές*, σημείωσαν διαφημιστική επένδυση της τάξης των 664.640 ευρώ, μειωμένη κατά 53% σε σχέση με το 2002, όταν είχαν δαπανήσει 1.018.330 ευρώ. Οι *Επιχειρήσεις Αττικής* (δια της *Super Fast Ferries*) προέβηκαν σε διαφημιστική επένδυση της τάξης των 139.940 ευρώ, ενώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο είχαν επενδύσει 199.190 ευρώ, μείωση που αγγίζει το 28%. Το έτος 2003 η *Anek Lines* σημειώνει διαφημιστική επένδυση 66.700 ευρώ. Την αντίστοιχη περίοδο του 2002 είχε σημειώσει διαφημιστική δαπάνη της τάξεως των 427.940 ευρώ. Ποσοστό μείωσης 84%.

**Διάγραμμα 3.23:**  
Εξέλιξη διαφημιστικής δαπάνης (σε χιλιάδες €)  
ανά εισηγμένη ακτοπλοϊκή εταιρία Αιγαίου (2000-2003).



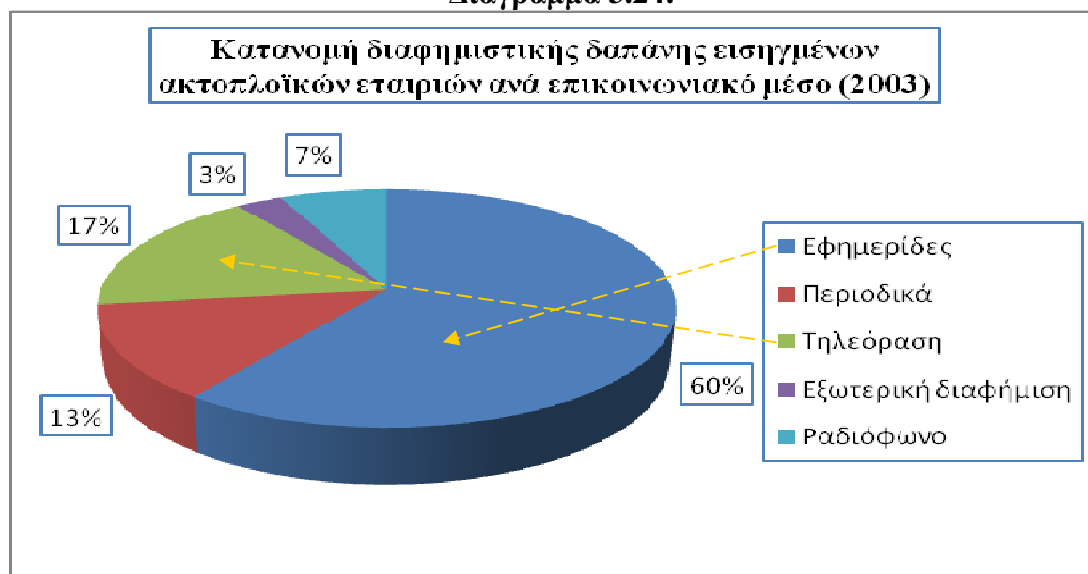
Πηγή: Εφημερίδα Ναυτεμπορική, 2004.

Στην προσπάθειά μου να διαπιστώσω την κατανομή αυτής της διαφημιστικής δαπάνης ανά επικοινωνιακό μέσο διαπίστωσα τα εξής: Κατά την περίοδο Ιανουαρίου – Δεκεμβρίου 2003, οι εφημερίδες, αύξησαν το % τους εξακολουθώντας να αποσπών

<sup>136</sup> Όπως επισημαίνεται από την Media Service «το 2003 παρατηρείται μια απότομη αύξηση της διαφημιστικής δαπάνης το μήνα Μάρτιο, η οποία ανακόπτεται τον Απρίλιο, όπου η διαφημιστική δαπάνη κινείται σε χαμηλότερο επίπεδο σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα, και αυξάνεται, αισθητά, πάλι τον Μάιο και τον Ιούνιο, καθώς είχε αρχίσει η περίοδος του καλοκαιριού».

αισθητά το μεγαλύτερο μερίδιο της διαφημιστικής δαπάνης με 60% έναντι 52% το 2002. Ακολούθησε η τηλεόραση, με ραγδαία όμως πτώση, αφού απορρόφησε το 17% της διαφημιστικής δαπάνης έναντι 30% του 2002, τα περιοδικά με 13% από 9% το 2002, ενώ ακόμη μικρότερο μερίδιο απέσπασε το ραδιόφωνο με 7% έναντι 9% το 2002 και με μόλις 3% η εξωτερική διαφήμιση (Διάγραμμα 3.24).

**Διάγραμμα 3.24:**



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων από Εφημερίδα Ναυτεμπορική, 2004.

### **(β) Η σχέση ποιότητας και διαφήμισης στην ΑΑ μετά την άρση του Cabotage**

Στο σημείο αυτό θα διαπιστώσω τους βασικούς παράγοντες που επηρέασαν την ένταση της διαφήμισης της ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

Θεωρητική βάση μου προσφέρει η λεγόμενη «συνθήκη Dorfman – Steiner» (1954)<sup>137</sup>, η οποία εφαρμόζεται είτε σε επίπεδο επιχείρησης, είτε σε επίπεδο κλάδου. Η συνθήκη δείχνει ότι η ένταση της διαφήμισης εξαρτάται κυρίως: (α) από τα περιθώρια κέρδους, (β) τη συγκέντρωση της αγοράς και (γ) το βαθμό αντίδρασης της ζήτησης συγκεκριμένου προϊόντος/υπηρεσίας στη μεταβολή της διαφήμισης. Ταυτόχρονα τονίζει ότι οι πλέον κερδοφόρες επιχειρήσεις δαπανούν περισσότερα ποσά για διαφήμιση από ότι οι λιγότερο κερδοφόρες επιχειρήσεις.

Βασίζομενος στα παραπάνω κατέληξα στ' ακόλουθα συμπεράσματα:

(1) Η αγορά του Αιγαίου, μετά την άρση του Cabotage, διέρχεται μια νέα αναπτυξιακή φάση, ενώ είναι χαρακτηριστικό ότι τα συνολικά κέρδη του κλάδου

<sup>137</sup>  $(A/S) = [(P - MC)/P]e_a$ , όπου  $A$  = ποσό δαπάνης για διαφήμιση,  $S = P \cdot Q$  = η αξία των πωλήσεων,  $P$  = η τιμή της παρεχόμενης υπηρεσίας,  $MC$  = το οριακό κόστος παραγωγής και  $e_a$  = η ελαστικότητα ζήτησης ως προς τη διαφήμιση.

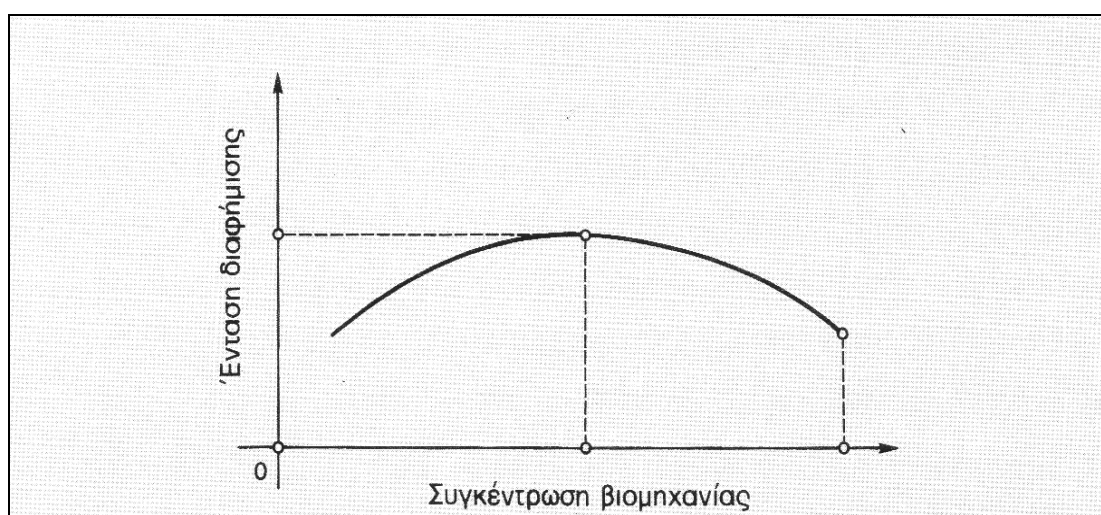
εμφανίζουν διαχρονική αύξηση μεταξύ 2001-2008 (Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>) (μικρή μείωση το 2009 και το α' εξάμηνο του 2010). Η διευρυνόμενη αυτή κερδοφορία, δύναται ν' αυξήσει την ένταση της διαφήμισης. Ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων της ΑΑ<sup>138</sup> υποδεικνύει θετική και σημαντική επίδραση στις διαφημιστικές εκστρατείες των εταιριών μετά την απελευθέρωση.

Στην προσπάθειά μου να δείξω τι συνέβη πραγματικά στην ΑΑ, σε ότι αφορά στην ένταση των ενεργειών διαφήμισης/ προώθησης, ερεύνησα τη διακύμανση των εξόδων διάθεσης (Πίνακας 3.9 πιο κάτω) των 5 σημαντικότερων εταιριών ΑΑ. Όντως διαπίστωσα ότι μετά την μερική άρση του Cabotage (2003) υφίσταται αύξηση αυτών των εξόδων κατά 17% περίπου<sup>139</sup>.

Ωστόσο, πριν βγάλω τελικά συμπεράσματα, δεν πρέπει ν' αγνοήσω τον παράγοντα της συγκέντρωσης της αγοράς. Σε χαμηλά επίπεδα συγκέντρωσης, υφίσταται θετική σχέση με την ένταση της διαφήμισης. Καθώς όμως αυξάνεται η συγκέντρωση αρχίζει να προκαλείται πτώση των διαφημιστικών προσπαθειών (Διάγραμμα 3.25).

### Διάγραμμα 3.25:

Συσχέτιση έντασης διαφήμισης και συγκέντρωσης ακτοπλοΐας Αιγαίου (2010)



Πηγή: Ουσταπασίδης & Κατσουλάκος, 1999.

<sup>138</sup> Προβλέπω ανάταση (αύξηση πωλήσεων) της αγοράς τα επόμενα χρόνια (βλ. κεφ. 8) πλην των ετών της κρίσης (2009-2011).

<sup>139</sup> Διαχρονικά η ποσοστιαία μεταβολή των εξόδων διάθεσης της Μinoan είναι σταθερή, της Anek αυξημένη και των Nel, Blue και Hsw εμφανίζει αυξομειώσεις.



Είναι φανερό στο πιο πάνω Διάγραμμα ότι μετά το σημείο καμπής η συγκέντρωση δε βοηθά στην ένταση της διαφήμισης.

Πιο συγκεκριμένα, στην ΑΑ οι 4 μεγαλύτερες «επιχειρήσεις» του κλάδου καλύπτουν σταθερά το 73% των πωλήσεων της συνολικής αγοράς (μεταξύ 1999 – 2009) (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>), ενώ οι περισσότερες ακτοπλοϊκές γραμμές συνιστούν δυοπώλια, ολιγοπώλια και μονοπώλια (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>). Η πιθανότητα εξαγορών – συγχωνεύσεων, άγνωστη προ του 1999, θα οδηγήσει σε περαιτέρω συγκέντρωση της αγοράς.

Είναι γεγονός ότι καθώς η συγκέντρωση αυξάνεται από τα χαμηλά επίπεδα, οι μεμονωμένοι παραγωγοί αντιλαμβάνονται την αλληλεξάρτησή τους. Η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς τη διαφήμιση αυξάνεται, και συνεπώς και τα διαφημιστικά έξοδα ως προς τις πωλήσεις. Στα ενδιάμεσα επίπεδα συγκέντρωσης, λόγω έλλειψης συνεννόησης, κάθε ολιγοπωλητής θα αποφασίσει πόσο θα διαφημίσει την υπηρεσία του, λαμβάνοντας υπόψη την επίδραση της δικής του διαφήμισης στη ζήτηση για τη δική του υπηρεσία. Κάθε αρνητική επίδραση στη ζήτηση της υπηρεσίας των ανταγωνιστών αγνοείται.

**Πίνακας 3.9:**

Έξοδα διάθεσης (ποσά σε χιλ. ευρώ) ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου πριν και μετά την άρση του Cabotage (2000-2008).

Εταιρία/ Έτος	2000	2001	2002 (μερική απελευθέρωση)	2003	2004	2005	2006 (πλήρης απελευθέρωση)	2007	2008	% κατανομή/ εταιρία (2008) <sup>140</sup>
Minoan Lines	19.480	19.260	19.560	18.740	18.750	19.211	19.015	19.457	19.505	27,58%
Anek Lines	10.565	15.979	17.561	18.045	19.534	22.052	23.194	22.919	25.112	35,51%
Nel Lines	2.389	2.986	4.090	4.989	4.563	3.714	4.881	5.659	5.416	7,66%
Blue Star Ferries <sup>141</sup>	4.925	3.796	4.797	5.594	4.316	3.965	3.521	4.282	4.899	6,93%
Hellenic Seaways	19.903	23.903	15.457	13.099	12.317	13.272	14.631	14.589	15.792	22,32%
<b>Σύνολο</b>	<b>54.262</b>	<b>65.924</b>	<b>61.465</b>	<b>60.467</b>	<b>59.480</b>	<b>62.214</b>	<b>65.242</b>	<b>66.906</b>	<b>70.724</b>	<b>100%</b>
<b>M.O.</b>	<b>11.452,4</b>	<b>13.184,8</b>	<b>12.293</b>	<b>12.093,4</b>	<b>11.896</b>	<b>12.442,8</b>	<b>13.048,4</b>	<b>13.381,2</b>	<b>14.144,8</b>	
<i>Ετήσια % μεταβολή</i>	-	21%	23%	-1,62%	-1,63%	5%	5%	2,5%	6%	
<i>% μεταβολή 2003-2008</i>										17%

Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2009.

<sup>140</sup> Η % απόκλιση μεταξύ των εταιριών οφείλεται κατά κύριο λόγο στην πολιτική μάρκετινγκ που επέλεξαν μετά την απελευθέρωση οι εταιρίες και στην οικονομική τους επιφάνεια. Να σημειωθεί ότι η αυξημένη διαφήμιση, αυξάνει τον ανταγωνισμό, αν αυξάνει την πληροφόρηση!

<sup>141</sup> Η εταιρία αυτή, μεταξύ 2007-2008, χρησιμοποίησε για πρώτη φορά τα διεθνή λογιστικά πρότυπα για την ανάλυση των χρηματοοικονομικών της καταστάσεων. Συνεπώς η σύγκριση με τα προηγούμενα έτη κατέστη ανέφικτη. Η ποσοστιαία μεταβολή που υπήρξε για τα νέα στοιχεία ήταν 22,2%. Κατά αυτό το % αύξησα τα έξοδα διάθεσης του 2007. Κάτι ανάλογο έκανα και για κάποιες άλλες ακτοπλοϊκές εταιρίες, ώστε τα στοιχεία να είναι συγκρίσιμα.

Στα υφιστάμενα ενδιάμεσα προς υψηλά επίπεδα συγκέντρωσης στην ΑΑ, μπορεί να επικρατήσει φανερή (ή κρυφή) συνεννόηση στις προσπάθειες προώθησης των πωλήσεων (με τον ίδιο τρόπο που μπορεί να υπάρχει συνεννόηση και στην τιμολόγηση των υπηρεσιών). Είναι πιο δύσκολο για τους ανταγωνιστές ν' ανταγωνιστούν μια επιτυχημένη διαφημιστική εκστρατεία, παρά μια μειωμένη τιμή<sup>142</sup>. Διότι, αν μια προσπάθεια προώθησης πωλήσεων προς τους χρήστες/ επιβάτες επιτύχει, οι ανταγωνιστές δεν είναι σίγουρο ότι είναι ικανοί να τη μιμηθούν. Το κίνητρο λοιπόν μιας μεμονωμένης ακτοπλοϊκής επιχείρησης να δοκιμάσει να διαφοροποιήσει μέσω διαφήμισης την υπηρεσία της, σε συνθήκες ολιγοπωλίου, είναι πολύ μεγαλύτερο από το κίνητρο να μειώσει τις τιμές των εισιτηρίων της.

Παραταύτα, τα επίπεδα συγκέντρωσης στην ΑΑ ήταν ακόμα μεγαλύτερα μετά την απελευθέρωση (συγχωνεύσεις – εξαγορές). Σε αυτά τα επίπεδα, οι ακτοπλόοι μπορούν ν' αντιλαμβάνονται την επίδραση που έχει η διαφήμιση στις πωλήσεις των ανταγωνιστών τους (πράγμα που δεν έκαναν πριν). Θεωρητικά, όταν η συγκέντρωση φθάσει στο υψηλότερο σημείο της, η ΑΑ θα μετατραπεί σε ολιγοπώλιο και όλες οι επιδράσεις της διαφήμισης θα συγκεντρωθούν στους μοναδικούς 2-3 προμηθευτές υπηρεσιών. Θα πρέπει λοιπόν να αναμένεται ότι καθώς θα αυξάνεται η συγκέντρωση από τα υψηλά στα πολύ υψηλά επίπεδα, τόσο τα έξοδα προώθησης των πωλήσεων στην ΑΑ θα μειώνονται.

Τελικά, οι προοπτικές μιας διευρυνόμενης κερδοφορίας της ΑΑ, μετά την άρση του Cabotage, δεν πρέπει να οδηγήσουν άκριτα στο συμπέρασμα της αύξησης της έντασης της διαφήμισης. Το ενδεχόμενο περαιτέρω συγχωνεύσεων και εξαγορών καθιστά μια τέτοια άποψη πιθανή.

#### **3.6.4 Οι προσδοκίες των χρηστών της ΑΑ για την μελλοντική εξέλιξη του εισοδήματός τους**

Αν ο χρήστης κάποιας συγκεκριμένης ακτοπλοϊκής γραμμής του Αιγαίου αναμένει μελλοντικά αύξηση του εισοδήματός του, θ' αυξήσει τη ζήτηση για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες στο παρόν (*ceteris paribus*). Με αυτόν τον τρόπο θα μπορούσε να προβεί, έστω και αν κάτι τέτοιο ήταν εκτός προγράμματος, σε συχνότερες μετακινήσεις, για λόγους π.χ. τουρισμού. Το αντίθετο θα συμβεί αν

---

<sup>142</sup> Ένας παράγοντας που αποθαρρύνει την ανεξάρτητη τιμολόγηση στη περίπτωση ολιγοπωλίου, είναι η βεβαιότητα της ανταπόδοσης από τους ανταγωνιστές (Ουσταπασίδης – Βλάχος, 1999).

αναμένει κάποια εισοδηματική μείωση. Λόγω της οικονομικής ύφεσης που κατά τον Keynes (1936) κρατά 3-5 χρόνια, η προοπτική είναι κακή.

### **3.6.5 Το εισόδημα των χρηστών – επιβατών της ΑΑ**

Όσο μεγαλύτερο είναι το εισόδημα (αγοραστική δύναμη) των χρηστών της ΑΑ σε μια δοσμένη ενδοχώρα ή νησιωτική περιοχή, τόσο μεγαλύτερη θα είναι η ζήτηση για αγαθά, και κατ' επέκταση και για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες.

Αυτό που πρέπει να διαπιστωθεί είναι αν οι υπηρεσίες ΑΑ συνιστούν «κανονικό» ή «κατώτερο αγαθό», διότι η ζήτηση λειτουργεί με διαφορετικό τρόπο στις 2 περιπτώσεις. Στην αναζήτηση αυτή θα προβώ στην ενότητα 4.3 για τον υπολογισμό της τιμής της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ.

### **3.6.6 Ο αριθμός των χρηστών της ΑΑ**

Χαρακτηριστικό παράδειγμα σε αυτή την περίπτωση αποτελεί η αύξηση της ζήτησης για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες που παρατηρείται την καλοκαιρινή περίοδο. Τότε, λόγω της αύξησης του εσωτερικού, αλλά και εξωτερικού τουρισμού προς τα νησιά του Αιγαίου, είναι αναμενόμενη η αύξηση της ζήτησης<sup>143</sup>. Σε ανάλογο συμπέρασμα θα οδηγηθώ και αν υπάρξει αριθμητική αύξηση του πληθυσμού της ενδοχώρας, που εξυπηρετείται από ακτοπλοϊκές μεταφορές. Πάντως η διαφορά που υφίσταται σε σχέση με τους υπόλοιπους προσδιοριστικούς παράγοντες έχει να κάνει με το ότι οι υπόλοιποι αφορούν τόσο στην ατομική όσο και στην αγοραία καμπύλη ζήτησης. Ο αριθμός των χρηστών αφορά μόνο στην αγοραία.

## **3.7 Συμπεράσματα**

Τα συμπεράσματα στα οποία κατέληξα για την ζήτηση των υπηρεσιών της ΑΑ είναι τ' ακόλουθα:

- Σύμφωνα με τη συμβατική θεωρία, το βασικό χαρακτηριστικό της ζήτησης για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες είναι ότι αποτελεί *παράγωγο ζήτηση*. Όμως η «άφιξη στον προορισμό» δεν αποτελεί πάντα την κύρια αιτία πραγματοποίησης ενός ταξιδιού.
- Οι βασικοί περιορισμοί του χρήστη ακτοπλοϊκών υπηρεσιών είναι ότι σε κάθε χρονική περίοδο έχει στη διάθεσή του περιορισμένο εισόδημα που μπορεί να διαθέσει

---

<sup>143</sup> Ενδεικτικά αναφέρω ότι το σύνολο των επιβιβασθέντων επιβατών ακτοπλοΐας κατά λιμένα, για το έτος 1998, ήταν 16.030.659. Από το σύνολο αυτό, τα 8.343.208 (δηλαδή το 52%), αφορούν στους μήνες Ιούλιο-Αύγουστο-Σεπτέμβριο (Στατιστική Υπηρεσία Υ.Ε.Ν.).

για την ικανοποίηση των αναγκών του και με δεδομένες τιμές αγαθών. Η θεωρία RPT ερμηνεύει καλύτερα τη συμπεριφορά των χρηστών της ΑΑ. Χρησιμοποίησα τη θεωρία αυτή διότι πιστεύω ότι οι επιλογές των χρηστών στην ΑΑ αποκαλύπτονται από τις καταναλωτικές τους συνήθειες. Αυτές και ανέλυσα.

- Υφίσταται αδυναμία εφαρμογής του Νόμου της Ζήτησης στην ΑΑ με την υπόθεση του *ceteris paribus*, διότι η απελευθέρωση της αγοράς επέφερε αλλαγές σε όλες τις συνθήκες της αγοράς.
- Η *αυξημένη προσφορά χωρητικότητας* δημιούργησε *αυξημένη ζήτηση* λ.χ. στη γραμμή «Χανιά – Πειραιά». Αυτό είναι κλασικό στις μεταφορές.
- Το πλήθος των σταθμισμένων και αστάθμητων παραγόντων που προσδιορίζουν τη ζήτηση δεν κατέστησαν εύκολη την εξαγωγή αξιόπιστων *υποδειγμάτων πρόβλεψης* του μελλοντικού μεταφορικού έργου των ακτοπλοϊκών εταιριών.
- Στην ΑΑ κυρίαρχο ρόλο παίζει ο παράγων *εποχικότητα*. Σε περιόδους αιχμής υπάρχει αύξηση της Ζήτησης, ενώ σε περιόδους αντιαιχμής, μείωση. Με την απελευθέρωση της αγοράς, το φαινόμενο αυτό παρουσίασε ακόμα μεγαλύτερη ένταση.
- Η ποιότητα των υπηρεσιών της ΑΑ εξαρτάται από: (α) τις συνθήκες μεταφοράς (άνεση, εξυπηρέτηση, περιβάλλον), (β) το χρόνο διαδρομής (ταχύτητα), (γ) την αξιοπιστία του πλοίου (ώρα αναχώρησης – άφιξης), (δ) την ασφάλεια μεταφοράς και (ε) την ευκαμψία στην επιλογή της ώρας αναχώρησης – άφιξης.
- Σε ότι αφορά στην ταχύτητα, η ραγδαία ανάπτυξη των ταχύπλοων/ υπερταχέων πλοίων στην ακτοπλοΐα ήταν αναπόφευκτη, από την στιγμή που υπάρχουν ανταγωνιστικά μέσα μεταφοράς, όπως το αεροπλάνο. Η ταχύτητα των πλοίων αυτών μελλοντικά θα εξαρτηθεί από τις εξελίξεις τόσο στον εξωτερικό σχεδιασμό τους όσο και στην άνεση εντός του πλοίου. Εάν βρεθεί ένας τρόπος αύξησης της ταχύτητας, χωρίς επιπρόσθετη μεγάλη επιβάρυνση του κόστους, τότε οι υψηλότερες αυτές ταχύτητες είναι αρκετά πιθανές (δεδομένης πάντοτε της τιμής των καυσίμων).
- Η ποιότητα των παρεχόμενων ακτοπλοϊκών υπηρεσιών μπορεί να είναι απλά υποκειμενική μόνο, δηλαδή στα μάτια των χρηστών της. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω επαναληπτικών διαφημιστικών ενεργειών. Αυτές στην πράξη εμφανίζουν έντονη εποχικότητα, με την κορύφωση της διαφημιστικής επικοινωνίας να σημειώνεται τους καλοκαιρινούς μήνες διότι είναι αναποτελεσματικό για το χειμώνα.

Η Blue Star Ferries σημειώνει τη μεγαλύτερη δαπάνη από τις εισηγμένες εταιρίες της ΑΑ.

- Με την μερική απελευθέρωση υπήρξε αύξηση των εξόδων προώθησης/ διάθεσης. Λόγω της αύξησης της συγκέντρωσης της αγοράς (συγχωνεύσεις–εξαγορές) δε μπορώ να υποθέσω με σιγουριά ότι η αύξηση των εξόδων αυτών θα διατηρηθεί και μελλοντικά. Τα περισσότερα έξοδα διάθεσης εμφανίζει η Anek Lines.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3<sup>ΟΥ</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ.

### 3.1.Π: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ (ANEK LINES)

#### Frequencies/ Συχνότητες

#### Statistics

		ΣΚΟΠΟΣ	ΣΥΧΝΟΤΗΤ	MERES	PRINKAIR	DIARKEIA	ORES	AFIKSI	AGORAEIS	ELASTICI	KATOIKIA	MONOSOIK	FILO	ERGASIA	MISTHOS	ETON
N	Valid	122	122	122	122	122	122	120	122	105	122	121	122	122	121	122
	Missing	0	0	0	0	0	0	2	0	17	0	1	0	0	1	0
Mean		2,2213	3,6311	4,0902	3,0984	2,5984	5,8361	2,2833	2,1475	1,4286	1,9180	1,4380	1,4508	4,8279	2,2314	2,5246
Std. Error of Mean		,09129	,16179	,15354	,13394	,10125	,25298	,07502	,08916	,04853	,07231	,04529	,04523	,22531	,08685	,11358
Median		2,0000	4,0000	4,5000	3,0000	2,0000	7,0000	3,0000	3,0000	1,0000	2,0000	1,0000	1,0000	4,0000	2,0000	2,0000
Mode		1,00	1,00 <sup>a</sup>	5,00	3,00	2,00	8,00	3,00	3,00	1,00	1,00 <sup>a</sup>	1,00	1,00	3,00	2,00	2,00
Std. Deviation		1,00833	1,78701	1,69591	1,47939	1,11829	2,79421	,82180	,98478	,49725	,79866	,49821	,49963	2,48863	,95534	1,25450
Variance		1,01673	3,19340	2,87610	2,18859	1,25058	7,80761	,67535	,96979	,24725	,63785	,24821	,24963	6,19327	,91267	1,57377
Skewness		,229	-,232	-,515	,389	,308	-,466	-,570	-,302	,293	,149	,253	,200	,082	,393	,454
Std. Error of Skewness		,219	,219	,219	,219	,219	,219	,221	,219	,236	,219	,220	,219	,219	,220	,219
Kurtosis		-1,095	-1,310	-,724	-,596	-,701	-1,387	-1,285	-1,923	-1,952	-1,414	-1,969	-1,993	-1,347	-,731	-,844
Std. Error of Kurtosis		,435	,435	,435	,435	,435	,435	,438	,435	,467	,435	,437	,435	,435	,437	,435
Range		3,00	5,00	6,00	5,00	4,00	8,00	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00	1,00	8,00	3,00	4,00
Minimum		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Maximum		4,00	6,00	7,00	6,00	5,00	9,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	9,00	4,00	5,00
Sum		271,00	443,00	499,00	378,00	317,00	712,00	274,00	262,00	150,00	234,00	174,00	177,00	589,00	270,00	308,00
Percentiles	10	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	2,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	2,0000	1,0000	1,0000
	20	1,0000	1,0000	2,0000	2,0000	2,0000	2,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	2,6000	1,0000	1,0000
	25	1,0000	2,0000	3,0000	2,0000	2,0000	3,0000	2,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	3,0000	2,0000	1,7500
	30	1,0000	2,0000	3,0000	2,0000	2,0000	4,0000	2,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	3,0000	2,0000	2,0000
	40	2,0000	3,0000	4,0000	3,0000	2,0000	5,2000	2,0000	1,0000	1,0000	2,0000	1,0000	1,0000	3,0000	2,0000	2,0000
	50	2,0000	4,0000	4,5000	3,0000	2,0000	7,0000	3,0000	3,0000	1,0000	2,0000	1,0000	1,0000	4,0000	2,0000	2,0000
	60	3,0000	4,0000	5,0000	3,0000	3,0000	8,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	2,0000	2,0000	6,0000	2,0000	3,0000
	70	3,0000	5,0000	5,0000	4,0000	3,0000	8,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	2,0000	2,0000	7,0000	3,0000	3,0000
	75	3,0000	5,0000	5,0000	4,0000	3,0000	8,0000	3,0000	3,0000	2,0000	3,0000	2,0000	2,0000	7,0000	3,0000	3,2500
	80	3,0000	5,0000	6,0000	4,0000	4,0000	8,0000	3,0000	3,0000	2,0000	3,0000	2,0000	2,0000	7,0000	3,0000	4,0000
90	4,0000	6,0000	6,0000	5,0000	4,0000	9,0000	3,0000	3,0000	2,0000	3,0000	2,0000	2,0000	8,0000	4,0000	4,0000	

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

## Frequency Table/ Πίνακας συχνοτήτων

### ΣΚΟΠΟΣ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	37	30,3	30,3	30,3
2,00	35	28,7	28,7	59,0
3,00	36	29,5	29,5	88,5
4,00	14	11,5	11,5	100,0
Total	122	100,0	100,0	

### ΕΥΧΝΟΤΗΤΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	25	20,5	20,5	20,5
2,00	13	10,7	10,7	31,1
3,00	13	10,7	10,7	41,8
4,00	24	19,7	19,7	61,5
5,00	25	20,5	20,5	82,0
6,00	22	18,0	18,0	100,0
Total	122	100,0	100,0	

### ΠΡΟΤΙΜΩΜΕΝΗ ΗΜΕΡΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	16	13,1	13,1	13,1
2,00	9	7,4	7,4	20,5
3,00	13	10,7	10,7	31,1
4,00	23	18,9	18,9	50,0
5,00	36	29,5	29,5	79,5
6,00	21	17,2	17,2	96,7
7,00	4	3,3	3,3	100,0
Total	122	100,0	100,0	

### ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	20	16,4	16,4	16,4
2,00	22	18,0	18,0	34,4
3,00	40	32,8	32,8	67,2
4,00	17	13,9	13,9	81,1
5,00	12	9,8	9,8	91,0
6,00	11	9,0	9,0	100,0
Total	122	100,0	100,0	



**ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	21	17,2	17,2	17,2
	2,00	41	33,6	33,6	50,8
	3,00	32	26,2	26,2	77,0
	4,00	22	18,0	18,0	95,1
	5,00	6	4,9	4,9	100,0
Total		122	100,0	100,0	

**ΠΡΟΤΙΜΩΜΕΝΕΣ ΩΡΕΣ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	9	7,4	7,4	7,4
	2,00	16	13,1	13,1	20,5
	3,00	9	7,4	7,4	27,9
	4,00	13	10,7	10,7	38,5
	5,00	2	1,6	1,6	40,2
	6,00	4	3,3	3,3	43,4
	7,00	13	10,7	10,7	54,1
	8,00	37	30,3	30,3	84,4
	9,00	19	15,6	15,6	100,0
Total		122	100,0	100,0	

**ΤΡΟΠΟΣ ΑΦΙΞΗΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" ΣΤΟ ΛΙΜΑΝΙ ΤΗΣ ΣΟΥΔΑΣ (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	28	23,0	23,3	23,3
	2,00	30	24,6	25,0	48,3
	3,00	62	50,8	51,7	100,0
Total		120	98,4	100,0	
Missing	System	2	1,6		
Total		122	100,0		

**ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	51	41,8	41,8	41,8
	2,00	2	1,6	1,6	43,4
	3,00	69	56,6	56,6	100,0
Total		122	100,0	100,0	

**ΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΖΗΤΗΣΗΣ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΣΤΗ ΓΡΑΜΜΗ  
"ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	60	49,2	57,1	57,1
	2,00	45	36,9	42,9	100,0
	Total	105	86,1	100,0	
Missing	System	17	13,9		
Total		122	100,0		

**ΤΟΠΟΣ ΜΟΝΙΜΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ"  
(ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	44	36,1	36,1	36,1
	2,00	44	36,1	36,1	72,1
	3,00	34	27,9	27,9	100,0
Total		122	100,0	100,0	

**ΤΡΟΠΟΣ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	68	55,7	56,2	56,2
	2,00	53	43,4	43,8	100,0
	Total	121	99,2	100,0	
Missing	System	1	,8		
Total		122	100,0		

**ΦΥΛΟ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	67	54,9	54,9	54,9
	2,00	55	45,1	45,1	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	11	9,0	9,0	9,0
	2,00	13	10,7	10,7	19,7
	3,00	26	21,3	21,3	41,0
	4,00	12	9,8	9,8	50,8
	5,00	7	5,7	5,7	56,6
	6,00	9	7,4	7,4	63,9
	7,00	22	18,0	18,0	82,0
	8,00	15	12,3	12,3	94,3
	9,00	7	5,7	5,7	100,0
	Total		122	100,0	100,0

**ΜΙΣΘΟΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	29	23,8	24,0	24,0
	2,00	50	41,0	41,3	65,3
	3,00	27	22,1	22,3	87,6
	4,00	15	12,3	12,4	100,0
	Total	121	99,2	100,0	
Missing	System	1	,8		
Total		122	100,0		

**ΗΛΙΚΙΑ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (ΑΝΕΚ)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	30	24,6	24,6	24,6
	2,00	38	31,1	31,1	55,7
	3,00	24	19,7	19,7	75,4
	4,00	20	16,4	16,4	91,8
	5,00	10	8,2	8,2	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

### 3.2.Π: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΛΙΟΥ (BLUE STAR FERRIES)

#### Frequencies/ Συχνότητες

#### Statistics

		SKOPOS	SYXNOTIT	MERES	PRINKAIR	DIARKEIA	ORES	AFIKSI	AGORAEIS	KATOIKIA	MONOSOIK	FILO	ERGASIA	MISTHOS	ETON
N	Valid	122	122	121	122	122	122	121	122	122	122	122	122	122	122
	Missing	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Mean		2,2787	3,7131	3,9421	2,9016	2,6557	6,1066	2,2893	2,3934	2,1311	1,4344	1,4180	4,5328	2,3115	2,9508
Std. Error of Mean		,08808	,14420	,15583	,13138	,10905	,23069	,06368	,06328	,06782	,04506	,04484	,21500	,09171	,11155
Median		2,0000	4,0000	4,0000	3,0000	3,0000	6,0000	2,0000	3,0000	2,0000	1,0000	1,0000	4,0000	2,0000	3,0000
Mode		3,00	3,00	4,00	3,00	2,00	9,00	2,00 <sup>a</sup>	3,00	2,00	1,00	1,00	3,00	2,00	3,00
Std. Deviation		,97287	1,59275	1,71414	1,45119	1,20447	2,54807	,70045	,69896	,74911	,49773	,49527	2,37474	1,01299	1,23216
Variance		,94648	2,53685	2,93829	2,10595	1,45075	6,49268	,49063	,48855	,56117	,24773	,24529	5,63941	1,02615	1,51822
Skewness		,124	-,129	-,050	,372	,405	-,215	-,469	-,719	-,220	,268	,337	,263	,164	,176
Std. Error of Skewness		,219	,219	,220	,219	,219	,219	,220	,219	,219	,219	,219	,219	,219	,219
Kurtosis		-1,033	-1,023	-,882	-,666	-,652	-1,397	-,871	-,670	-1,181	-1,961	-1,918	-1,026	-1,086	-,872
Std. Error of Kurtosis		,435	,435	,437	,435	,435	,435	,437	,435	,435	,435	,435	,435	,435	,435
Range		3,00	5,00	6,00	5,00	4,00	8,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	8,00	3,00	4,00
Minimum		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Maximum		4,00	6,00	7,00	6,00	5,00	9,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	9,00	4,00	5,00
Sum		278,00	453,00	477,00	354,00	324,00	745,00	277,00	292,00	260,00	175,00	173,00	553,00	282,00	360,00
Percentiles	10	1,0000	1,0000	1,2000	1,0000	1,0000	3,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,3000	1,0000	1,0000
	20	1,0000	2,0000	2,0000	1,0000	2,0000	4,0000	2,0000	2,0000	1,0000	1,0000	1,0000	2,0000	1,0000	2,0000
	25	1,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	4,0000	2,0000	2,0000	2,0000	1,0000	1,0000	3,0000	1,0000	2,0000
	30	2,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	4,0000	2,0000	2,0000	2,0000	1,0000	1,0000	3,0000	2,0000	2,0000
	40	2,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	5,0000	2,0000	2,0000	2,0000	1,0000	1,0000	4,0000	2,0000	3,0000
	50	2,0000	4,0000	4,0000	3,0000	3,0000	6,0000	2,0000	3,0000	2,0000	1,0000	1,0000	4,0000	2,0000	3,0000
	60	3,0000	4,0000	4,2000	3,0000	3,0000	8,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	2,0000	5,0000	3,0000	3,0000
	70	3,0000	5,0000	5,0000	4,0000	3,0000	9,0000	3,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	6,0000	3,0000	4,0000
	75	3,0000	5,0000	5,0000	4,0000	3,0000	9,0000	3,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	7,0000	3,0000	4,0000
	80	3,0000	5,0000	6,0000	4,0000	4,0000	9,0000	3,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	7,0000	3,0000	4,0000
	90	4,0000	6,0000	6,0000	5,0000	4,7000	9,0000	3,0000	3,0000	3,0000	2,0000	2,0000	8,0000	4,0000	5,0000

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

## Frequency Table/ Πίνακας συχνοτήτων

### ΣΚΟΠΟΣ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑΣ" (BLUE)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	32	26,2	26,2	26,2
	2,00	37	30,3	30,3	56,6
	3,00	40	32,8	32,8	89,3
	4,00	13	10,7	10,7	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

### ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	14	11,5	11,5	11,5
	2,00	14	11,5	11,5	23,0
	3,00	29	23,8	23,8	46,7
	4,00	22	18,0	18,0	64,8
	5,00	22	18,0	18,0	82,8
	6,00	21	17,2	17,2	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

### ΠΡΟΤΙΜΩΜΕΝΗ ΜΕΡΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	12	9,8	9,9	9,9
	2,00	15	12,3	12,4	22,3
	3,00	22	18,0	18,2	40,5
	4,00	24	19,7	19,8	60,3
	5,00	23	18,9	19,0	79,3
	6,00	17	13,9	14,0	93,4
	7,00	8	6,6	6,6	100,0
	Total	121	99,2	100,0	
Missing	System	1	,8		
	Total	122	100,0		

### ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	26	21,3	21,3	21,3
	2,00	25	20,5	20,5	41,8
	3,00	30	24,6	24,6	66,4
	4,00	24	19,7	19,7	86,1
	5,00	10	8,2	8,2	94,3
	6,00	7	5,7	5,7	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

**ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	22	18,0	18,0	18,0
	2,00	38	31,1	31,1	49,2
	3,00	34	27,9	27,9	77,0
	4,00	16	13,1	13,1	90,2
	5,00	12	9,8	9,8	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

**ΨΟΤΙΜΩΜΕΝΗ ΩΡΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	2	1,6	1,6	1,6
	2,00	9	7,4	7,4	9,0
	3,00	11	9,0	9,0	18,0
	4,00	20	16,4	16,4	34,4
	5,00	15	12,3	12,3	46,7
	6,00	7	5,7	5,7	52,5
	7,00	6	4,9	4,9	57,4
	8,00	15	12,3	12,3	69,7
	9,00	37	30,3	30,3	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

**ΡΟΠΟΣ ΑΦΙΞΗΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE) ΣΤΟ ΛΙΜΑΝ ΤΗΣ ΣΟΥΔΑΣ**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	17	13,9	14,0	14,0
	2,00	52	42,6	43,0	57,0
	3,00	52	42,6	43,0	100,0
	Total	121	99,2	100,0	
Missing	System	1	,8		
	Total	122	100,0		

**ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	15	12,3	12,3	12,3
	2,00	44	36,1	36,1	48,4
	3,00	63	51,6	51,6	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

**ΤΟΠΟΣ ΜΟΝΙΜΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ"  
(BLUE)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	27	22,1	22,1	22,1
2,00	52	42,6	42,6	64,8
3,00	43	35,2	35,2	100,0
Total	122	100,0	100,0	

**ΤΡΟΠΟΣ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	69	56,6	56,6	56,6
2,00	53	43,4	43,4	100,0
Total	122	100,0	100,0	

**ΦΥΛΟ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	71	58,2	58,2	58,2
2,00	51	41,8	41,8	100,0
Total	122	100,0	100,0	

**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	12	9,8	9,8	9,8
2,00	17	13,9	13,9	23,8
3,00	19	15,6	15,6	39,3
4,00	17	13,9	13,9	53,3
5,00	16	13,1	13,1	66,4
6,00	9	7,4	7,4	73,8
7,00	15	12,3	12,3	86,1
8,00	10	8,2	8,2	94,3
9,00	7	5,7	5,7	100,0
Total	122	100,0	100,0	

**ΜΙΣΘΟΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	32	26,2	26,2	26,2
2,00	37	30,3	30,3	56,6
3,00	36	29,5	29,5	86,1
4,00	17	13,9	13,9	100,0
Total	122	100,0	100,0	

**ΗΛΙΚΙΑ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΗΣ "ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑ" (BLUE)**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	15	12,3	12,3	12,3
	2,00	32	26,2	26,2	38,5
	3,00	37	30,3	30,3	68,9
	4,00	20	16,4	16,4	85,2
	5,00	18	14,8	14,8	100,0
	Total	122	100,0	100,0	



---

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>: ΟΙ ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ

---

### 4.1 Εισαγωγή

Η απελευθέρωση της ΑΑ οδήγησε σε αύξηση των ναύλων (Κεφάλαιο 10<sup>ο</sup>)!

*Ποια ήταν η αντίδραση των χρηστών σε αυτές τις αυξήσεις; Τι είδους οικονομικό αγαθό αποτελεί η ΑΑ; Συνιστά υποκατάστατο ή συμπληρωματικό αγαθό με την αεροπλοΐα;*

Αυτές είναι οι ερωτήσεις που θα επιχειρήσω να απαντήσω σε αυτό το κεφάλαιο.

### 4.2 Η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ

Εδώ θα εκτιμήσω την τιμή της ελαστικότητας ζήτησης στην ΑΑ, χρησιμοποιώντας ως αναλυτικά εργαλεία έρευνας αγοράς και οικονομετρικές προσεγγίσεις.

Η μικροοικονομική θεωρία, όπως είναι γνωστό, χαρακτηρίζει ως ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή τη σχετική ευαισθησία της ζητούμενης ποσότητας ενός αγαθού/ υπηρεσίας στις μεταβολές της τιμής του (*ceteris paribus*) (Varian, 1990).

Στην ΑΑ η ελαστικότητα της ζήτησης μετρά την ευαισθησία της ζητούμενης ποσότητας χωρητικότητας στις μεταβολές των επιπέδων των τιμών των εισιτηρίων, υποθέτοντας όλους τους άλλους προσδιοριστικούς παράγοντες (που επιδρούν) αμετάβλητους.

Συνήθως τ' άτομα που ταξιδεύουν για διακοπές είναι περισσότερο ευαίσθητα στις τιμολογιακές μεταβολές, (άρα καταρχάς αντιμετωπίζουν ελαστικότερη ζήτηση), από τα άτομα που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους (Cole, 2006).

Η γνώση της ελαστικότητας ζήτησης στις διάφορες γραμμές του Αιγαίου είναι απαραίτητη για την ορθολογική πολιτική τιμολόγησης των ακτοπλοϊκών εταιριών, ειδικότερα μετά την απελευθέρωση της αγοράς. Αυτό σημαίνει ότι ένα πλοίο που διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα κόστους (χαμηλότερο μέσο συνολικό κόστος από τα υπόλοιπα πλοία) θα ήταν προτιμότερο να εκμεταλλευτεί αυτό το πλεονέκτημα σε γραμμές ελαστικής ζήτησης (Holloway, 2005). Αυτό διότι το συγκριτικά χαμηλότερο κόστος θα επέτρεπε την χαμηλότερη τιμολόγηση<sup>144</sup> των παρεχόμενων

---

<sup>144</sup> Δεν αρκεί μόνο η ύπαρξη ελαστικής ζήτησης σε μια γραμμή ώστε να αποφασιστεί μείωση των τιμών ή εκπτώσεις στις τιμές των εισιτηρίων. Σε κάθε περίπτωση πρέπει να εξετάζεται αν το οριακό έσοδο από την επιπρόσθετη αυτή δραστηριότητα θα ξεπεράσει το οριακό κόστος (ΟΕ>ΟΚ).

υπηρεσιών, με συνέπεια την αύξηση των συνολικών του εσόδων. Μάλιστα αν πρόκειται για πλοίο μεγάλης χωρητικότητας με μακρόχρονη παρουσία στην αγορά (ενδείξεις ισχυρών οικονομιών κλίμακας) και αν υποθέσουμε την είσοδο κάποιου νέου πλοίου στη γραμμή δραστηριοποίησής του, το πιθανότερο σενάριο θα ήταν μια σύγκρουση ανάμεσα στο χαμηλότερο κόστος που αντιμετωπίζει το πλοίο και στη δυνατότητα επένδυσης του νέου ανταγωνιστή. Ακόμα και στην περίπτωση της «είσοδου» με ιδιαίτερα χαμηλές τιμές εισιτηρίων, το πλοίο με το συγκριτικό πλεονέκτημα κόστους, δύναται ν' ακολουθήσει μια τέτοια εξέλιξη απορροφώντας το μεγαλύτερο μέρος μιας τυχόν αύξησης της επιβατικής κίνησης που θα δημιουργήσει η αυξημένη προσφορά.

Αντίθετα, όταν ένα πλοίο διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα οφέλους (δηλαδή μεγαλύτερα λαμβανόμενα οφέλη στα μάτια του χρήστη της υπηρεσίας από τα υπόλοιπα πλοία) θα ήταν προτιμότερο να δραστηριοποιηθεί σε γραμμές ανελαστικής ζήτησης. Εάν λοιπόν πλοία με ποιοτικά ανώτερα χαρακτηριστικά (π.χ. ταχύπλοα, catamaran) αποφασίσουν αυξήσεις τιμών σε αυτές τις γραμμές αναμένεται ν' αυξήσουν και τα έσοδά τους (ανελαστική ζήτηση και αύξηση τιμής σημαίνει αύξηση εσόδων).

Κανένας διευθύνων σύμβουλος ακτοπλοϊκής επιχείρησης, μετά την απελευθέρωση, που ενδιαφέρεται να μεγιστοποιήσει τα κέρδη, δε θα έθετε χαμηλή τιμή εισιτηρίου σε ακτοπλοϊκές υπηρεσίες που αντιμετωπίζουν ανελαστική ζήτηση. Η γνώμη μου είναι ότι η επιλογή αυτή είναι λανθασμένη, διότι το ΟΕ θα είναι αρνητικό αν η ζήτηση είναι ανελαστική σε σχέση με την τιμή [διότι ισχύει  $MR = P(1-1/n)$  στην ισορροπία]. Αν το οριακό έσοδο είναι αρνητικό, μια επιχείρηση μπορεί να επιτύχει υψηλότερο κέρδος αυξάνοντας την τιμή της και μειώνοντας τις παραγόμενες υπηρεσίες της. Αυτό διότι τα συνολικά της έσοδα θ' αυξηθούν αν διαθέτει μικρότερη ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών. Από τη στιγμή που το συνολικό κόστος της δεν θ' αυξηθεί, αν πωλείται λιγότερη ποσότητα, αναμένεται το κέρδος της ν' αυξηθεί<sup>145</sup>.

---

<sup>145</sup> Φυσικά ένα τέτοιο συμπέρασμα χρήζει προσοχής διότι το «μέγεθος του πλοίου» είναι μεταβλητό από άποψη πληρότητας και επιφέρει ανάλογο κόστος. Σίγουρα θα πρέπει να ληφθεί υπόψη και η ελάχιστη παραγωγική δυναμικότητα του πλοίου (MES).

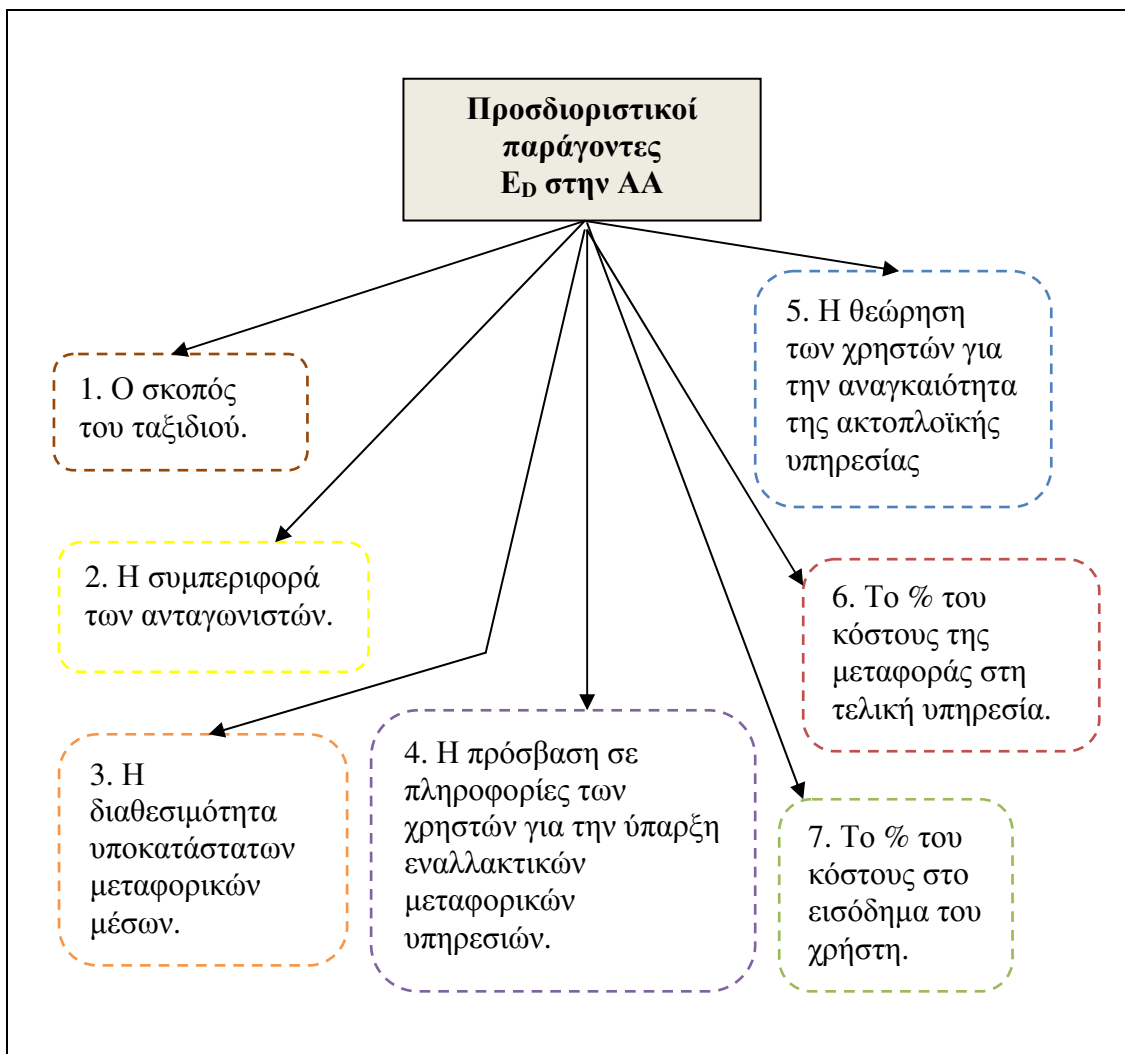
#### 4.2.1 Προσδιοριστικοί παράγοντες της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ

Ποιες από τις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου αντιμετωπίζουν ελαστική ζήτηση και ποιες ανελαστική;

Ορισμένοι αποφασιστικοί παράγοντες που καθορίζουν τη μορφή της ελαστικότητας της ζήτησης, και κατ' επέκταση την κλίση της καμπύλης ζήτησης είναι (Cole, 2006) (Διάγραμμα 4.1).

#### Διάγραμμα 4.1:

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Αναλυτικότερα:

(1) Ο **σκοπός του ταξιδιού**. Όταν οι επιβάτες ταξιδεύουν για δουλειές είναι λιγότερο ευαίσθητοι στις μεταβολές των τιμών (σχετικά ανελαστική ζήτηση) και άρα η κλίση της καμπύλης ζήτησης εμφανίζεται περισσότερο απότομη και κάθετη προς τον άξονα των ποσοτήτων. Σε μικρότερο βαθμό συμβαίνει αυτό όταν ταξιδεύουν γι' αναψυχή (Holloway, 2005). Ο κύριος σκοπός του ταξιδιού των επιβατών της ακτοπλοΐας Αιγαίου είναι η *αναψυχή*<sup>146</sup> σε ποσοστό 69% (78% τη θερινή περίοδο και 29% τη χειμερινή). Έχουμε δηλαδή ένα πρώτο δείγμα σχετικά ελαστικής ζήτησης. Ωστόσο θα ήταν λάθος να θεωρήσω ότι κάτι τέτοιο ισχύει για όλες τις γραμμές του Αιγαίου και για όλες τις εποχές. Με τον τρόπο αυτό, ο σκοπός του ταξιδιού διαφοροποιείται σημαντικά από αγορά σε αγορά, δηλαδή από προέλευση σε προορισμό. Αγορές με το μικρότερο ποσοστό ταξιδιών για αναψυχή είναι η Σάμος, η Ικαρία και οι Φούρνοι (ανελαστική ζήτηση), ενώ με το μεγαλύτερο είναι οι Κυκλάδες και η Κρήτη (ελαστική ζήτηση).

(2) Άλλο ένα στοιχείο το οποίο πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη είναι η **συμπεριφορά των ανταγωνιστών** ανά ακτοπλοϊκή γραμμή. Όταν υπάρχουν περισσότερα από ένα πλοία σε μια γραμμή δεν είναι απαραίτητο ότι οι καμπύλες ζήτησης που αντιμετωπίζει το καθένα από αυτά απεικονίζουν και την αγοραία καμπύλη ζήτησης. Σημαντικό ρόλο εδώ παίζει η τιμολογιακή πολιτική. Σε μια γραμμή όπου δραστηριοποιούνται 3 εταιρίες αν γίνει «συμφωνία κυρίων» μεταξύ τους (ανεπίσημα και παράνομα βέβαια) και αποφασίσουν όλες μαζί μια αυξομείωση της τιμής, τότε θα αντιμετωπίσουν μια πιο ανελαστική ζήτηση. Αντίθετα αν μόνο μια αποφασίσει μεταβολή της τιμής, υποθέτοντας ομοιογενείς παρεχόμενες υπηρεσίες από όλες τις εταιρίες, τότε η ζήτηση που θ' αντιμετωπίσει θα είναι περισσότερο ελαστική. Συνεπώς, μετά την απελευθέρωση, η ανάλυση της μορφής αγοράς ανά γραμμή, και της τιμολογιακής συμπεριφοράς των ανταγωνιστών, είναι ζήτημα καθοριστικής σημασίας για τον υπολογισμό της ελαστικότητας.

(3) Ιδιαίτερα σημαντικός παράγων είναι και η **διαθεσιμότητα υποκατάστατων μεταφορικών μέσων**. Η ύπαρξη εναλλακτικών επιλογών κάνει τους επιβάτες περισσότερο ευαίσθητους στις μεταβολές των τιμών. Πριν την απελευθέρωση της αγοράς, η γενική εντύπωση που επικρατούσε ήταν ότι η ελαστικότητα της ζήτησης ήταν μικρότερη της μονάδας, ως συνέπεια της μη ύπαρξης υποκατάστατων υπηρεσιών στις περισσότερες γραμμές (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002). Μετά την

---

<sup>146</sup> Σύμφωνα με Trademco – Truth.

απελευθέρωση, διευρύνεται η προσφερόμενη ποσότητα στις αποδοτικές γραμμές, ενώ απομακρύνονται πλοία από τις άγονες γραμμές (Γουλιέλμος, 1996). Συνεπώς η ζήτηση θα εμφανιστεί περισσότερο ελαστική στις πρώτες (διότι υπάρχουν περισσότερες εναλλακτικές επιλογές για τον χρήστη).

(4) Η **πρόσβαση σε πληροφορίες** των χρηστών για την ύπαρξη εναλλακτικών μεταφορικών υπηρεσιών χρήζει και αυτή αναφοράς. Η τεχνολογία, και ιδιαίτερα το internet, αυξάνει την ελαστικότητα της ζήτησης παρέχοντας τη δυνατότητα στους χρήστες να συγκρίνουν εναλλακτικές επιλογές.

Μια βασική ανεπάρκεια του ακτοπλοϊκού συστήματος μέχρι λ.χ. και το 1997, ήταν η μη δυνατότητα για έκδοση εισιτηρίων με επιστροφή ή κράτησης εισιτηρίων γενικά<sup>147</sup>. Το on-line σύστημα άρχισε να μελετάται μεταξύ 1993-1995 (έντονη ήταν η αντίδραση των πλοιοκτητών). Η απουσία αυτού του συστήματος οδηγούσε μέχρι τότε σε έκδοση υπεράριθμων εισιτηρίων, κυρίως τη θερινή περίοδο. Το 1998 αρχίζει να λειτουργεί το on-line σύστημα για την έκδοση εισιτηρίων, με συνέπεια να σταματήσει το φαινόμενο των υπεράριθμων και των διπλοκρατήσεων (Ψαραύτης, 1998).

Σήμερα (2010), οι περισσότερες ακτοπλοϊκές εταιρίες διαθέτουν τους δικούς τους ιστότοπους στο διαδίκτυο, όπου και υπάρχει η δυνατότητα στο χρήστη να ενημερωθεί για τα τελευταία νέα των εταιριών (μέσω δελτίων τύπου), και για τα πραγματοποιούμενα δρομολόγια, για τα υπάρχοντα πλοία, για τις τιμές των εισιτηρίων ανά θέση, για τυχόν προσφορές στις τιμές, κ.λπ. Μάλιστα παρέχεται πληροφόρηση και για την οικονομική κατάσταση των εταιριών μέσω των Ενημερωτικών τους Δελτίων (η παράπλευρη μεγάλη ωφέλεια από την είσοδό τους στο Χ.Α.Α.).

Συνεπώς, η πιο πάνω γνώση καταδεικνύει δείγματα υψηλής ευαισθησίας των χρηστών στις μεταβολές των επιπέδων των τιμών των εισιτηρίων. Ακόμα και αν το internet δεν είναι ακόμα ανάλογα διαδεδομένο στην Ελλάδα όπως στην Ε.Ε<sup>148</sup>. Η πρόσβαση στις προαναφερθείσες πληροφορίες είναι εύκολη, καθώς μπορεί να ληφθεί διαμέσου ναυτικών πρακτορειών, ταξιδιωτικών γραφείων ή ναυτιλιακών εταιριών (ποσοστό 66% σύμφωνα με μια έρευνα).

(5) Η **θεώρηση των χρηστών για την αναγκαιότητα** της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας. Εδώ ισχύουν κυρίως οι συγκυριακές καταστάσεις, (η αναγκαιότητα δεν

---

<sup>147</sup> Ιδιαίτερα σημαντικό για τους τουρίστες της κεντρικής Ευρώπης που ήθελαν πάντοτε να κλείνουν εισιτήρια μετ' επιστροφής, όπως αναφέρθηκε.

<sup>148</sup> Σύμφωνα με τη RASS μόλις το 8% λαμβάνει πληροφορίες μέσω internet.

είναι η ίδια συνεχώς για τον χρήστη, αλλά διαφοροποιείται ανάλογα με την περίπτωση), στις οποίες δε βασίστηκε η τιμολογιακή πολιτική των ακτοπλοϊκών εταιριών μετά την άρση του Cabotage. Όπως είναι γνωστό «όσο πιο αναγκαία είναι η μεταφορά, τόσο πιο ανελαστική είναι η ζήτηση».

(6) Η **αναλογία του κόστους** της μεταφοράς **στην τελική υπηρεσία** (αναφέρομαι σε παράγωγο ζήτηση). Μια μεγάλη αύξηση των επιπέδων των τιμών των εισιτηρίων έχει εντονότερη επίδραση στο συνολικά αντιλαμβανόμενο κόστος του χρήστη για ολιγοήμερες διακοπές ή για ένα επαγγελματικό ταξίδι, παρά για ένα προσχεδιασμένο πολυήμερο ταξίδι. Λαμβάνοντας υπόψη την έρευνά μου επιβατικής κίνησης στην γραμμή «Χανιά - Πειραιά» για την πλειονότητα των επιβατών της συγκεκριμένης γραμμής, το ταξίδι διαρκεί 2 με 3 ημέρες. Άρα πρόκειται για ολιγοήμερο ταξίδι και συνεπώς η ελαστικότητα είναι υψηλότερη.

(7) Η **αναλογία του κόστους στο εισόδημα** του χρήστη. Μια αύξηση των τιμών των εισιτηρίων περιμένω να επηρεάσει περισσότερο τους χρήστες χαμηλού εισοδηματικού επιπέδου. Σε περίπτωση μεταβολής της τιμής των εισιτηρίων, η αντίδραση των χρηστών αναμένεται πιο έντονη.

Η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτώμενων επιβατών (87%) δηλώνουν<sup>149</sup> μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα μικρότερο των 3.000 ευρώ. Κάτι τέτοιο το βρίσκω λογικό καθώς, όπως αναλύθηκε πιο πάνω, οι «ακτοπλοϊκές υπηρεσίες Αιγαίου» συνιστούν «κατώτερα» αγαθά (τουλάχιστο σε ότι αφορά στα συμβατικά πλοία), με τη λογική ότι όταν αυξάνεται το εισόδημα των χρηστών, αυτοί προτιμούν να ταξιδεύουν είτε με αεροπλάνο, είτε με ταχύπλοα πλοία<sup>150</sup>.

Το έτος 2004, το 60% των επιβατών της ΑΑ θεωρούσαν ότι οι τιμές εισιτηρίων ήταν υψηλές και το 30% κανονικές. Μάλιστα, όταν επιβλήθηκε ο επίνευλος για τις άγονες γραμμές, το 50% των επιβατών θεώρησαν ότι η αύξηση του 3% συνιστά αδικαιολόγητη επιβάρυνση. Σήμερα (καλοκαίρι 2010) αρκετοί επιβάτες διαμαρτύρονται για το υψηλό κόστος μετάβασης στα νησιά του Αιγαίου, και ειδικότερα για τους ναύλους των Ι.Χ. αυτοκινήτων.

<sup>149</sup> Σύμφωνα με Trademco/ Truth (2001).

<sup>150</sup> Το σημαντικότερο ποιοτικό χαρακτηριστικό για τους χρήστες μιας ακτοπλοϊκής υπηρεσίας είναι ο χρόνος του ταξιδιού. Αυτό αναφέρω στην ενότητα περί εισοδηματικής ελαστικότητας ζήτησης στην ΑΑ (4.3).

### **4.3 Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ**

(α) Θα υπολογίσω στη συνέχεια το συντελεστή της εισοδηματικής ελαστικότητας στην ΑΑ, (β) θα ταξινομήσω το αγαθό «ακτοπλοϊκές υπηρεσίες Αιγαίου» με βάση τα κριτήρια ταξινόμησης των αγαθών, (γ) θα δείξω την αδυναμία εφαρμογής της υπόθεσης του Ceteris Paribus και (δ) θα καταλήξω σε κάποια συμπεράσματα για την εξέλιξη του συγκεκριμένου συντελεστή, μετά την απελευθέρωση της αγοράς.

Όπως είναι γνωστό, η εισοδηματική ελαστικότητα της ζήτησης για μεταφορικές υπηρεσίες, μετρά τον βαθμό αντίδρασης (ανταπόκρισης) των χρηστών στις μεταβολές του εισοδήματός τους, υποθέτοντας όλους του άλλους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης (συμπεριλαμβανομένης και της τιμής) σταθερούς (ceteris paribus) (Cole, 2006).

Η ζήτηση για μεταφορικές υπηρεσίες στον επιβατηγό τομέα πιστεύω ότι παρουσιάζει *σχετικά υψηλή ελαστικότητα εισοδήματος*. Αυτό συμβαίνει επειδή οι μεταφορικές υπηρεσίες (κυρίως οι πιο υψηλά τιμολογούμενες μορφές μεταφοράς) θεωρούνται πολυτελείς από μόνες τους. Η κατανάλωση αυτών αυξάνει περισσότερο από την άμεση αναλογική αύξηση του εισοδήματος. Από την άλλη πλευρά, αυτό οφείλεται στο ότι η ζήτηση για επιβατική μετακίνηση συμπεριλαμβάνεται στη ζήτηση άλλων καταναλωτικών αγαθών που θα χαρακτηρίζονταν και αυτά ως πολυτελή (π.χ. μια κατοικία μακριά από τον τόπο εργασίας) (Σαμπράκος, 2001).

Σε ότι αφορά στο εισόδημα, η συντριπτική πλειοψηφία των επιβατών των ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών Αιγαίου (87%) δηλώνει μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα μικρότερο των 3.000 €, ενώ ένα ελάχιστο ποσοστό (5%), οικογενειακό εισόδημα μεγαλύτερο των 4.500 €<sup>151</sup>.

#### **4.3.1 Μεθοδολογικές δυσκολίες στον υπολογισμό της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ**

Στην προσπάθειά μου να υπολογίσω το συντελεστή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ, συνάντησα τις ακόλουθες δυσκολίες.

1. Η υπόθεση Ceteris Paribus, όπως ήδη αναφέρθηκε, δεν είναι ρεαλιστική καθώς το εισόδημα δεν είναι η μοναδική ανεξάρτητη μεταβλητή που επηρεάζει τη ζήτηση επιβατικής χωρητικότητας για ακτοπλοϊκή μεταφορά.

---

<sup>151</sup> Σύμφωνα με Trademco/ Truth, 2001.

2. Προβλήματα μέτρησης του προσωπικού εισοδήματος των επιβατών. Π.χ. στις περισσότερες μελέτες ως δείκτης μέτρησης του εισοδήματος χρησιμοποιείται το κατά κεφαλή Α.Ε.Π. ή το σύνολο του ακαθαρίστου εγχωρίου προϊόντος (Bowles, 1992). Το πρόβλημα είναι, πιστεύω, ότι οι δείκτες αυτοί δεν λαμβάνουν υπόψη τη διανομή του εισοδήματος, με συνέπεια όταν υπάρχει ανισοκατανομή να εμφανίζονται μη αντιπροσωπευτικά αποτελέσματα. Το ιδανικό μέτρο υπολογισμού του εισοδήματος είναι το «Καθαρό Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα» (ΚΔΠΕ) (Holloway, 2005). Προσεγγιστικά, λόγω αδυναμίας καταγραφής του παραπάνω μεγέθους ανά επιβάτη, θα χρησιμοποιήσω το «Καθαρό Διαθέσιμο Εθνικό Εισόδημα» (ΚΔΕΕ).
3. Ύπαρξη πολλών διαφορετικών υποαγορών. Η ευρύτερη αγορά της ΑΑ δεν μπορεί ν' αναλυθεί συνολικά, καθώς περιλαμβάνει πολλές αγορές με διαφορετικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα των επιβατών και των περιοχών. Ο σκοπός του ταξιδιού ανά γραμμή τις περισσότερες φορές δεν είναι ο ίδιος. Όπως έχει αναφερθεί, οι αγορές με το μικρότερο % ταξιδιών για αναψυχή είναι: η Σάμος, η Ικαρία και οι Φούρνοι, ενώ με το μεγαλύτερο % οι Κυκλάδες και η Κρήτη (διότι είναι πολυσύχναστοι τουριστικοί προορισμοί). Ταυτόχρονα, ο σκοπός αυτός μεταβάλλεται στο χρόνο. Για παράδειγμα το καλοκαίρι τα ταξίδια αναψυχής ανέρχονται στο 78%, ενώ το χειμώνα στο 29%<sup>152</sup>. Πρόσθετα, ακόμα και στην ίδια αγορά υπάρχουν άτομα που ταξιδεύουν όχι μόνο γι' αναψυχή, αλλά και για δουλειές ή για κοινωνικούς και άλλους λόγους. Στην έρευνά μου (case study) της επιβατικής κίνησης της γραμμής «Χανιά – Πειραιάς» (Σιτζίμης, 2004) προέκυψαν ποσοστά περίπου 30% για τουρισμό, 30% για επίσκεψη σε συγγενείς 29% για δουλειές και 11% για λόγους υγείας (βλ. Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup>). Στην προσπάθειά μου να δώσω μια γενική εικόνα του συντελεστή της εισοδηματικής ελαστικότητας, θ' αναλύσω την αγορά αναλυτικά αλλά και συνολικά<sup>153</sup>.
4. Μολονότι οι περισσότερες μελέτες για την τουριστική ζήτηση υποθέτουν ότι η ζήτηση εξαρτάται από το τρέχον εισόδημα (Sinclair and Stabler, 1997), υφίσταται διαφωνία ως προς το αν πρέπει να χρησιμοποιείται το τρέχον ή το προσδοκώμενο μελλοντικό εισόδημα. Η αδυναμία υπολογισμού του δεύτερου μας αναγκάζει να βασιστούμε στο εισόδημα του παρόντος (τρέχον).

---

<sup>152</sup> Trademco/ Truth, 2001.

<sup>153</sup> Η σωστότερη μέτρηση θα ήταν ανά δρομολόγιο, καθώς κάθε δρομολόγιο μιας κατεύθυνσης συνιστά και μια ξεχωριστή αγορά (η μελέτη ακτοπολιίας IOBE αντιμετωπίζοντας την αγορά ως σύνολο οδηγήθηκε σε λανθασμένα συμπεράσματα) (Goulielmos and Sitzimis, 2010). Λόγω έλλειψης στοιχείων θ' αντιμετωπίσω την αγορά συνολικά (η θεωρία της κατά γραμμής ανάλυσης υποστηρίχθηκε πρώτα από τον καθηγητή Α.Μ. Γουλιέλμο).



5. Όπως είναι γνωστό, όσο ανώτερο ποιοτικά είναι το μέσο μεταφοράς και όσο ακριβότερο, τόσο υψηλότερη θα είναι η εισοδηματική του ελαστικότητα (Σαμπράκος, 2001). Στην αγορά της ΑΑ παρατηρώ ότι η επιβατική κίνηση εξυπηρετείται αφενός από συμβατικά πλοία και αφετέρου από ταχύπλοα, catamaran και άλλα. Συνεπώς θα έπρεπε να γίνει διαχωρισμός των παραπάνω μέσων και ξεχωριστός υπολογισμός της εισοδηματικής ελαστικότητας για το καθένα. Δυστυχώς τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία δεν μου επέτρεψαν κάτι τέτοιο.

6. Είναι γεγονός ότι επιβάτες της ΑΑ δεν είναι μόνο Έλληνες αλλά και οι τουρίστες (κυρίως το καλοκαίρι). Το εισόδημα όμως των τουριστών δεν είναι φυσικά ίσο με αυτό των Ελλήνων, με συνέπεια το ΚΔΕΕ που χρησιμοποιώ εδώ ως προσδιοριστικό παράγοντα της ζήτησης, να μην είναι το πλέον αντιπροσωπευτικό μέγεθος υπολογισμού της εισοδηματικής ελαστικότητας<sup>154</sup>.

#### 4.3.2 Προσεγγιστικός υπολογισμός της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ

Η εισοδηματική ελαστικότητα χρησιμοποιείται για την ταξινόμηση των αγαθών σε «κανονικά ή ανώτερα και κατώτερα». Αλλά και για την περαιτέρω υποδιαίρεση των κανονικών αγαθών σε αγαθά «πολυτελείας και πρώτης ανάγκης» (Δρανδάκης, Μπήτρος, Μπαλτάς, 1994). Ο παρακάτω Πίνακας 4.1 είναι ταξινομικός:

**Πίνακας 4.1:**

Θεωρητική ταξινόμηση αγαθών με βάση την ελαστικότητα ζήτησης ως προς το εισόδημα

Τιμή εισοδηματικής ελαστικότητας	Ταξινόμηση αγαθών
$E_y > 1$	Κανονικό, Πολυτελείας
$0 \leq E_y \leq 1$	Κανονικό, Πρώτης ανάγκης
$E_y < 0$	Κατώτερο

Πηγή: Έμπνευση από Δρανδάκης-Μπήτρος-Μπαλτάς, 1994.

<sup>154</sup> Γι' αυτό και οι ναύλοι θα έπρεπε «θεωρητικά» να διαφέρουν μεταξύ ξένων και ελλήνων και μεταξύ χειμώνα και θέρους.

Εδώ θεωρούμε<sup>155</sup> ως τιμή της ( $E_y$ ), με βάση την προηγηθείσα ανάλυση, την % μεταβολή της επιβατικής κίνησης Αιγαίου ( $\Delta Q\%$ ) προς την % μεταβολή του καθαρού διαθέσιμου εθνικού εισοδήματος ( $\Delta Y\%$ ). Πιο συγκεκριμένα (Πίνακας 4.2):

#### Πίνακας 4.2:

Προσεγγιστικός υπολογισμός ελαστικότητας ζήτησης  
ως προς το εισόδημα στην ΑΑ (1996-2002).

ΕΤΟΣ	ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΗ ΚΙΝΗΣΗ ΑΙΓΑΙΟΥ (Ποσά σε χιλιάδες)	ΚΑΘΑΡΟ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ ΕΘΝΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ (Ποσά σε εκ. ευρώ)	$E_y = \Delta Q\% / \Delta Y\%$
1996	13.848	84.739	-
1997	14.515	93.569	0,462233
1998	16.031	101.304	1,263438
1999	16.832	105.650	1,164686
2000	17.674	113.467	0,676092
2001	18.351	121.540	0,538379
2002	18.901	130.321	0,414838
<b>Μ. ΟΡΟΣ</b>	<b>16.593</b>	<b>107.227</b>	<b>0.753278</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων της Ε. Σ. Υ. Ε.

Από τον παραπάνω πίνακα και μεταξύ 1996-2002, προκύπτει μία μέση τιμή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα ίση με 0,75. Αυτό, με βάση τα κριτήρια ταξινόμησης των αγαθών και τον Πίνακα 3.10, μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η ΑΑ συνιστά **κανονικό αγαθό** και ταυτόχρονα **αγαθό πρώτης ανάγκης** (*ceteris paribus*).

Η πραγματικότητα όμως νομίζω ότι διαφέρει. Ούτε το εισόδημα των Ελλήνων ταυτίζεται με αυτό των τουριστών, ούτε η ακτοπλοϊκή κίνηση του Αιγαίου εμφανίζει γραμμικότητα (λόγω εποχικότητας στα έσοδα ανάλογα με την εποχή του χρόνου), ούτε πιστεύω ότι τα συμπεράσματα δύναται να είναι *ενιαία* για ολόκληρη την αγορά (δηλαδή απαιτείται αντιμετώπιση κατά γραμμή).

Χαρακτηριστικό παράδειγμα της λανθασμένης υιοθέτησης της υπόθεσης του *ceteris Paribus* και της *λανθασμένης* θεώρησης των ταυτόσημων αγοραίων συνθηκών

<sup>155</sup> Σύμφωνα με την οικονομική θεωρία, όπως είναι γνωστό, η τιμή της εισοδηματικής ελαστικότητας προκύπτει ως το πηλίκο της ποσοστιαίας μεταβολής της ζήτησης προς την ποσοστιαία μεταβολή του εισοδήματος.

σε όλες τις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου, αποτελεί η μελέτη της Σ. Σπαθή (2005). Αποδεικνύεται εδώ ότι το πλοίο επηρεάζεται αρνητικά από τις μεταβολές του εισοδήματος (κατώτερο αγαθό) το χειμώνα από τους μόνιμους κάτοικους των νησιών. Αντίθετα, το καλοκαίρι θεωρείται κανονικό αγαθό (και ανώτερο του αεροπλάνου), αφού οι επιβάτες μπορούν να μεταφέρουν το ιδιωτικό τους όχημα (Ι.Χ.) και οι καιρικές συνθήκες είναι σαφώς πολύ πιο ευνοϊκές συγκριτικά με το χειμώνα. Μάλιστα, προσεγγίζοντας την αγορά συνολικά, η ΑΑ παρέχει, λανθασμένα, κανονικό αγαθό. Στη μελέτη του Θ. Τσεκέρη, (Μελέτη 94, ΚΕΠΕ) προκύπτει τιμή της εισοδηματικής ελαστικότητας της ζήτησης για την ακτοπλοΐα 0,381. Αντιμετωπίζοντας, λανθασμένα, την αγορά ως ενιαία, η ακτοπλοΐα γι' αυτόν συνιστά «κανονικό» αγαθό. Ωστόσο, προσεγγίζοντας την ΑΑ κατά γραμμή αποτελεί «κατώτερο αγαθό» (η τιμή της εξίσωσης της Σ. Σπαθή λ.χ. το χειμώνα για Λέσβο ήταν -0,454).

Γενικότερα, σχολιάζοντας τον Πίνακα 4.2, η αύξηση του μεταφορικού έργου που παρατηρείται (κατά 35%), οφείλεται κατά κύριο λόγο στην προσθήκη πλοίων μεγαλύτερης χωρητικότητας στην ΑΑ (ιδιαίτερα με την αλληλοαπορρόφηση εταιριών το 1998 και 1999 μετά την είσοδο τους στο Χ.Α.Α.) και μεγαλύτερης ταχύτητας, και όχι στην αύξηση του εισοδήματος των χρηστών. Μάλιστα, αν παίρναμε ξεχωριστές μετρήσεις για τα συμβατικά και τα ταχύπλοα πλοία, τα μεν πρώτα θα εμφάνιζαν τιμή εισοδηματικής ελαστικότητας μικρότερη από 0,75 (ίσως και αρνητική – «κατώτερα αγαθά») και τα δεύτερα μεγαλύτερη. Η λογική είναι ότι μια τυχόν αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος των χρηστών, θα τους οδηγούσε σε μείωση της χρήσης συμβατικών πλοίων και σε αύξηση της προτίμησης ταχύπλοων (*ceteris paribus*).

Ωστόσο υπήρξε μετά την απελευθέρωση ποιοτική βελτίωση των παρεχόμενων ακτοπλοϊκών υπηρεσιών, κυρίως στις γραμμές υψηλής ζήτησης (Κεφάλαιο 8<sup>ο</sup>). Εκεί έχει επικεντρωθεί ο ανταγωνισμός μεταξύ των ακτοπλοϊκών εταιριών. Συνέπεια αυτού είναι η εμφάνιση υψηλότερης τιμής της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα, τόσο σε σχέση με την περίοδο πριν την απελευθέρωση σε αυτές τις γραμμές, όσο και σε σχέση με τις ακτοπλοϊκές γραμμές χαμηλής ζήτησης.

#### **4.3.3 Ενδιάμεσα συμπεράσματα υπολογισμού της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην ΑΑ**

1. Το αγαθό «ακτοπλοϊκές υπηρεσίες Αιγαίου», συνιστά «κανονικό αγαθό» (πρώτης ανάγκης). Η τιμή της εισοδηματικής ελαστικότητας υπολογίζεται προσεγγιστικά σε

0.75, αν και μια τέτοια μέτρηση ενέχει πολλούς κινδύνους, λόγω κυρίως της λανθασμένης υπόθεσης του *ceteris paribus* και της αντιμετώπισης της ακτοπλοϊκής αγοράς του Αιγαίου ως συνόλου<sup>156</sup>. Αυτό σημαίνει ότι με άνοδο του εισοδήματος κατά 10%, η ζήτηση ακτοπλοϊκών υπηρεσιών θ' αυξηθεί κατά 7,5%.

2. Το πλοίο επηρεάζεται αρνητικά από τις μεταβολές του εισοδήματος (κατώτερο αγαθό) το χειμώνα από τους μόνιμους κάτοικους των νησιών. Αντίθετα το καλοκαίρι θεωρείται κανονικό αγαθό (και ανώτερο του αεροπλάνου).

3. Η τιμή της ελαστικότητας διαφοροποιείται ανάλογα με το σκοπό του ταξιδιού των επιβατών. Οι χρήστες που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους αντιμετωπίζουν χαμηλότερη ελαστικότητα σε σχέση με αυτούς που ταξιδεύουν για αναψυχή.

4. Η τιμή της ελαστικότητας διαφέρει ανά ακτοπλοϊκή γραμμή. Όταν ο προορισμός συνιστά *διακοπές*, όπως είναι η γραμμή Πειραιάς – Κυκλάδες τη θερινή περίοδο, η τιμή της είναι υψηλότερη.

5. Η ΑΑ συνιστά μια αναπτυσσόμενη αγορά (συνεχής αύξηση της επιβατικής κίνησης μεταξύ 1996-2002)<sup>157</sup>. Θεωρώντας ως σημαντικότερο στοιχείο της ποιοτικής διαφοροποίησης των ακτοπλοϊκών εταιριών την ταχύτητα<sup>158</sup>, μετά την απελευθέρωση της αγοράς, η επικράτηση πλοίων μεγαλύτερων ταχυτήτων (απόσυρση παλαιών πλοίων λόγω ανταγωνισμού στις γραμμές υψηλής ζήτησης) θα καταστήσει την ακτοπλοΐα ανώτερη ποιοτικά στα «μάτια» των χρηστών, όπως συνέβη άλλωστε μετά το δεύτερο μισό του 1995 και στις γραμμές της Ιταλίας-Ελλάδος. Συνεπώς, η τιμή της προβλέπεται ν' αυξηθεί ευθύς ως απελευθερωθεί πλήρως (2006).

#### **4.4 Η σταυροειδής ελαστικότητα της ζήτησης στην ΑΑ**

Στην ενότητα αυτή θα υπολογίσω την τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης για την ΑΑ. Το πλήθος των αγορών του Αιγαίου δεν μου επιτρέπει εκτενή και ενδελεχή ανάλυση της τιμής τους, με συνέπεια να περιοριστώ σε συγκεκριμένες μόνο αγορές. Σημειώνω την ανταγωνιστική (ή και μη) σχέση που υπάρχει ανάμεσα στην ΑΑ και στην αεροπλοΐα στις ίδιες «αγορές».

---

<sup>156</sup> Είναι χαρακτηριστικό ότι η τιμή της εισοδηματικής ελαστικότητας στην αεροπορική βιομηχανία (της Αμερικής) είναι περίπου 2,5 (Holloway 2003), ένδειξη του ότι όσο ανώτερο ποιοτικά είναι το μεταφορικό μέσο, τόσο υψηλότερη είναι η τιμή της ελαστικότητας.

<sup>157</sup> Παρακάτω (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup> και 6<sup>ο</sup>) δείχνω ότι η αγορά της ΑΑ χαρακτηρίζεται από δυναμική ανάπτυξη την περίοδο 1997-2003 και απότομη κάμψη την περίοδο 2003-2004. Το 2004 παρατηρείται ανάταξη της αγοράς έως και το 2008. Μετά το 2008 και έως το 2013 αναμένεται κάμψη λόγω της οικονομικής κρίσης.

<sup>158</sup> Trademco/ Truth, 2001.

Η σταυροειδής ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή, όπως είναι γνωστό, μετράει τη σχετική ευαισθησία της ζητούμενης ποσότητας ενός συγκεκριμένου αγαθού στις μεταβολές της τιμής ενός άλλου αλλά σχετιζόμενου αγαθού (Δρανδάκης, Μπήτρος, Μπαλτάς, 1994). Σε ότι αφορά στις μεταφορές επιβατών, μετριέται η % μεταβολή της ζητούμενης ποσότητας μιας μεταφορικής υπηρεσίας, η οποία οφείλεται σε μια % μεταβολή της τιμής άλλης μεταφορικής υπηρεσίας. Όταν προκύψει θετική τιμή, οι υπηρεσίες είναι *ανταγωνιστικές* (υποκατάστατες)· όταν προκύψει αρνητική *συμπληρωματικές*· ενώ όταν προκύψει μηδενική *ανεξάρτητες* μεταξύ τους (Cole, 2006).

Στην ΑΑ, η συγκεκριμένη ελαστικότητα αναφέρεται στη μέτρηση του πώς αντιδρά η ζήτηση για μια ακτοπλοϊκή υπηρεσία σε περίπτωση αυξομείωσης των τιμών κάποιων ανταγωνιστικών μέσων μεταφοράς. Τέτοια μέσα, αν χρησιμοποιήσουμε ως βάση εκκίνησης τα συμβατικά πλοία, είναι τα πλοία νέας τεχνολογίας (υψηλών ταχυτήτων) καθώς και το αεροπλάνο.

Θεωρητικά λοιπόν, μια ενδεχόμενη αύξηση της τιμής ενός συμβατικού πλοίου, θα οδηγούσε τους χρήστες στην αύξηση της ζήτησης, είτε για πλοία νέας τεχνολογίας, είτε για αεροπορική μεταφορά. Ωστόσο δεν είναι σωστό να υποθέσω ότι πάντα μια αύξηση στην τιμή ενός μέσου μεταφοράς θα επιφέρει σημαντική αύξηση ζήτησης για προφανή ανταγωνιστικά μέσα μεταφοράς. Οι υπηρεσίες μεταφορών είναι πολύ ετερογενείς στην ποιότητα και αυτές οι ποιοτικές διαφορές καθιστούν τη ζήτηση για ένα μεταφορικό μέσο απρόσβλητη στις μεταβολές της τιμής φαινομενικά ανταγωνιστικών μέσων (Σαμπράκος, 2001).

#### **4.4.1 Υπολογισμός της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης στην ΑΑ**

Στην προσπάθειά μου να προσεγγίσω την τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης στην ΑΑ, έλαβα υπόψη τις μελέτες των Σ. Σπαθή και του Θ. Τσεκέρη. Έκανα και τους δικούς μου υπολογισμούς (Πίνακας 4.6).

Επιχείρησα να δείξω κατά πόσο ένας τέτοιος υπολογισμός συνάδει με την πραγματικότητα (Σ. Σπαθή), όπως θα φανεί πιο κάτω.

Βασιζόμενος στη συμβατική οικονομική θεωρία, χρησιμοποίησα ως τιμή το μέσο σταθμικό όρο των τιμών εισιτηρίων αεροπλάνου από/προς Αττική (Πίνακας 4.3), κατά νομό, με συντελεστή στάθμισης του διακινηθέντες επιβάτες (σε δραχμές, σε σταθερές τιμές 1995). Ταυτόχρονα, ως ζητούμενη ποσότητα των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών Αιγαίου, θεώρησα τους αποβιβασθέντες επιβάτες σε ορισμένα λιμάνια της

χώρας, τα οποία χρησιμοποίησα ως βάση σύγκρισης στην προσπάθειά μου να μην αντιμετωπίσω την αγορά του Αιγαίου ως σύνολο (Πίνακας 4.4).

### Πίνακας 4.3:

Μέσος σταθμικός των τιμών εισιτηρίων πλοίου – αεροπλάνου από/προς Αττική κατά νομό και κατά περίοδο με συντελεστή στάθμισης του διακινηθέντες επιβάτες<sup>159</sup> (Σε δραχμές, σε σταθερές τιμές 1995).

ΑΕΡΟΠΛΟΪΑ										
Νομοί	1970		1980		1990		2000		2003	
	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.
Ηρακλείου	16.149	17.640	13.464	16.803	16.641	21.423	14.607	14.923	16.496	17.466
Χανίων	14.079	14.948	11.310	14.110	14.155	18.171	14.607	14.923	16.496	17.466
Δωδεκανήσου	22.025	23.699	17.163	21.217	19.441	24.918	16.008	16.332	17.684	18.698
Κυκλάδων	-	-	12.420	15.452	12.905	16.234	12.697	13.321	14.715	15.140
Σάμου	16.356	17.557	11.848	14.864	13.581	17.406	11.034	11.843	13.779	13.645
Χίου	13.954	15.362	10.233	12.818	11.285	14.537	9.791	11.054	13.100	13.100
Λέσβου	15.338	16.574	10.771	14.463	13.206	16.952	11.434	12.820	13.986	15.342

ΑΚΤΟΠΛΟΪΑ (τιμή Β' θέσης)*										
Νομοί	1970		1980		1990		2000		2003	
	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.
Ηρακλείου	13.793	15.172	12.349	14.325	8.059	9.268	7.442	7.442	8.285	8.285
Χανίων	13.526	14.879	12.110	14.048	7.903	9.088	6.200	6.200	6.829	6.829
Δωδεκανήσου	13.379	14.977	14.297	16.614	9.473	10.515	8.937	8.687	9.782	9.625
Κυκλάδων**	5.749	5.865	5.595	6.823	3.705	4.435	3.418	3.537	3.773	3.720
Κυκλάδων***	5.749	5.865	5.595	6.823	3.705	4.435	3.641	4.397	4.329	4.702
Σάμου	10.838	10.574	11.301	12.375	7.013	8.122	6.547	6.548	7.463	7.469
Χίου	10.373	10.373	11.139	12.059	6.714	7.721	6.200	6.200	6.973	6.966
Λέσβου <sup>1</sup>	11.871	11.871	12.457	13.346	7.983	9.019	7.297	7.213	7.359	7.340

Σημείωση: \* Διακεκριμένη θέση σε καμπίνα εξωτερική ή εσωτερική χωρίς WC σε συμβατικό πλοίο.

\*\* Τιμή τουριστικής θέσης.

\*\*\* Το 2000 και 2003 πλην της τιμής της τουριστικής θέσης περιλαμβάνεται και η τιμή των ταχύπλοων προσαρμοσμένη με τον αριθμό των δρομολογίων.

Πηγή: Σπαθή, 2005.

Όπως δείχνει ο Πίνακας 4.6 (που προέκυψε μετά από επεξεργασία του Πίνακα 4.5), η τιμή της συγκεκριμένης ελαστικότητας μεταξύ 1970-2003 (Μ.Ο. για όλους τους λιμένες), *ceteris paribus*, είναι  $1,58 > 0$ . Με άλλα λόγια αποκαλύπτονται σχέσεις ανταγωνιστικότητας και υποκατάστασης μεταξύ των δύο μέσων μεταφοράς (αν αυξηθεί η τιμή του αεροπλάνου κατά 10% θα αυξηθούν οι επιβάτες της ακτοπλοΐας 15,8%).

<sup>159</sup> Οι μεταβολές των τιμών ( $\Delta P\%$ ) των δύο μέσων μεταφοράς και οι διακυμάνσεις των αποβιβασθέντων επιβατών ανά λιμένα της χώρας ( $\Delta Q\%$ ) αναλύθηκαν στο 2<sup>ο</sup> και θ' αναλυθούν και στο 7<sup>ο</sup> κεφάλαιο. Εδώ τις χρησιμοποιώ μόνο για τους υπολογισμούς.

#### Πίνακας 4.4:

Μέσος όρος (θερινής και χειμερινής περιόδου) των τιμών εισιτηρίων αεροπλάνου και αποβιβασθέντων επιβατών ακτοπλοΐας κατά Νομό  
(σε δραχμές, σταθερές τιμές 1995)

Νομοί	1970		1980		1990		2003	
	ΤΙΜΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΑΕΡΟΠΛΑΝΟΥ	ΑΠΟΒ/ΝΤΕΣ ΕΠΙΒΑΤΕΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ	ΤΙΜΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΑΕΡΟΠΛΑΝΟΥ	ΑΠΟΒ/ΝΤΕΣ ΕΠΙΒΑΤΕΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ	ΤΙΜΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΑΕΡΟΠΛΑΝΟΥ	ΑΠΟΒ/ΝΤΕΣ ΕΠΙΒΑΤΕΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ	ΤΙΜΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΑΕΡΟΠΛΑΝΟΥ	ΑΠΟΒ/ΝΤΕΣ ΕΠΙΒΑΤΕΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ
Ηρακλείου	16.895	216.643	15.134	378.861	19.032	425.023	16.981	763.465
Χανίων	14.514	131.819	12.710	193.553	16.163	516.515	16.981	414.738
Δωδεκανήσου	22.862	259.511	19.190	334.852	22.180	705.821	18.191	638.579
Κυκλάδων	15.842	563.384	13.936	1.423.743	14.570	2.379.133	14.928	2.857.058
Σάμου	16.957	64.583	13.356	89.155	15.494	184.573	13.712	250.674
Χίου	14.658	101.946	11.526	69.114	12.911	153.246	13.100	196.482
Λέσβου	15.956	99.622	12.617	103.732	15.079	210.527	14.664	256.888
<b>Μ.Ο.</b>	<b>16.974</b>	<b>205.358</b>	<b>14.067</b>	<b>370.430</b>	<b>16.490</b>	<b>631.656</b>	<b>15.508</b>	<b>768.269</b>

Πηγή: Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας, Τμήμα Στατιστικής. Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας, Υπηρεσία Στατιστικών. Ε.Σ.Υ.Ε, Στατιστική Συγκοινωνιών και Επικοινωνιών. Ε.Σ.Υ.Ε, Στατιστική Εμπορικής Ναυτιλίας, 2008.

**Πίνακας 4.5:**

Υπολογισμός Σταυροειδούς Ελαστικότητας Ζήτησης στην ΑΑ κατά ακτοπλοϊκή γραμμή (1970-2003).

Νομοί	1970-1980			1980-1990			1990-2003			1970-2003
	ΔQ% (πλοίου)	ΔΡ% (αεροπλάνου)	<u>Σταυροειδής Ελαστικότητα</u> (ΔQ%/ ΔΡ%)	ΔQ% (πλοίου)	ΔΡ% (αεροπλάνου)	<u>Σταυροειδής Ελαστικότητα</u> (ΔQ%/ ΔΡ%)	ΔQ% (πλοίου)	ΔΡ% (αεροπλάνου)	<u>Σταυροειδής Ελαστικότητα</u> (ΔQ%/ ΔΡ%)	<u>Μ.Ο.</u> <u>Σταυροειδούς</u> <u>ελαστικότητας</u>
Ηρακλείου	74,88	-10,42	-7,18	12,18	25,76	0,47	79,63	15,01	5,31	-0,47
Χανίων	46,83	-12,43	-3,77	166,86	27,17	6,14	-19,70	15,01	-1,31	0,35
Δωδεκανήσου	29,03	-16,06	-1,81	110,79	15,58	7,11	-9,53	12,50	-0,76	1,51
Κυκλάδων	152,71	-12,03	-12,69	67,10	4,55	14,75	20,09	14,75	1,36	1,14
Σάμου	38,05	-21,24	-1,79	107,02	16,01	6,69	35,81	19,87	1,80	2,23
Χίου	-32,21	-21,37	1,51	121,73	12,02	10,13	28,21	25,68	1,10	4,25
Λέσβου	4,13	-20,93	-0,20	102,95	19,51	5,28	22,02	20,92	1,05	2,04
<b>Μ.Ο.</b>			<b>-3,70</b>			<b>7,22</b>			<b>1,22</b>	<b>1,58</b>

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.



Αξιοσημείωτο είναι ότι τα δύο μέσα μεταφοράς παρουσιάζονται από τα στοιχεία να λειτουργούν συμπληρωματικά μεταξύ 1970-1980 (τη δεκαετία του 70 λειτούργησαν τα πρώτα αεροδρόμια στην νησιωτική Ελλάδα), έντονα ανταγωνιστικά μεταξύ 1980-1990 (όπου υπάρχουν ταχύτερα πλοία, ανώτερης ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών, ασφαλέστερα και μεγαλύτερης χωρητικότητας σε επιβάτες), και λιγότερο ανταγωνιστικά μεταξύ 1990-2003 (μετά το 1990, όταν έγιναν μεγάλες αυξήσεις των αεροπορικών εισιτηρίων και περικοπές πολλών εκπώσεων, η κίνηση αεροπορικώς μειώθηκε αρκετά)! Για αυτή την τελευταία περίοδο, η ανανέωση ενός μέρους του ακτοπλοϊκού στόλου με νεότερα και σύγχρονης τεχνολογίας πλοία, θα υπαγόρευε ίσως πιο έντονη σχέση υποκατάστασης μεταξύ των δύο μέσων.

#### Πίνακας 4.6:

Σύγκριση Τιμών Σταυροειδούς Ελαστικότητας Ζήτησης  
στην ΑΑ κατά ακτοπλοϊκή γραμμή (1970-2003).

Νομός	Σ. Σπαθή (αντιμετώπιση της αγοράς του Αιγαίου ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, χωρίς αποδοχή του Ceteris Paribus).	Θ. Τσεκέρης (αντιμετώπιση της αγοράς του Αιγαίου ως σύνολο, χωρίς αποδοχή του Ceteris Paribus).	Δική μου (αντιμετώπιση της αγοράς του Αιγαίου ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, με αποδοχή του Ceteris Paribus).
Ηρακλείου	0,679 (Φεβρουάριος)	-	-0,47
Χανίων	0,715 (Αύγουστος)	-	0,35
Δωδεκανήσου	0,784 (Αύγουστος)	-	1,51
Κυκλάδων	-	-	1,14
Σάμου	-	-	2,23
Χίου	-	-	4,25
Λέσβου	1,062 (Φεβρουάριος)	-	2,04
<b>Μ.Ο.</b>	<b>0,810</b>	<b>1,668</b>	<b>1,58</b>

Πηγή: Επεξεργασία μελετών Σ. Σπαθή, Θ. Τσεκέρη, Σιτζίμης, 2010.

Ο Πίνακας 4.6 αποτελεί μια σύγκριση τριών διαφορετικών τρόπων προσέγγισης και υπολογισμού της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης στην ΑΑ.

Η μελέτη της Σ. Σπαθή αντιμετωπίζει την ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου ως σύνολο, μη αποδεχόμενη την υπόθεση του *ceteris paribus*. Η μελέτη του Θ. Τσεκέρη την αντιμετωπίζει συνολικά, μη αποδεχόμενη επίσης την υπόθεση του *ceteris paribus*. Η δική μου προσέγγιση την αντιμετωπίζει ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, αλλά με αποδοχή κατ' ανάγκην της υπόθεσης του *ceteris paribus*. Πάντως, δεν είναι δυνατό ν' αντιμετωπίσουμε την αγορά του Αιγαίου ως σύνολο, λόγω των διαφορετικών αγοραίων συνθηκών που ενυπάρχουν ανά ακτοπλοϊκή γραμμή (Besanko «et al.», 2010). Σε ένα τέτοιο λάθος υποπίπτει και ο Θ. Τσεκέρης στη μελέτη του, γι' αυτό και η τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας που υπολογίζει (1,67) θεωρώ ότι είναι υψηλή. Αντίθετα η Σ. Σπαθή αντιμετωπίζει κάθε αγορά του Αιγαίου ξεχωριστά και οδηγείται σε πιο αξιόπιστα αποτελέσματα (0,81).

Σε ότι αφορά στην υπόθεση του *ceteris paribus*, αυτή είναι λαθεμένη, όπως έχει ήδη υποστηριχθεί (Κεφάλαια 1<sup>ο</sup> και 3<sup>ο</sup>), και ο υπολογισμός της σταυροειδούς ελαστικότητας με αυτό τον τρόπο μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο ως μια γενική εικόνα των σχέσεων υποκατάστασης μεταξύ των δύο μέσων μεταφοράς στην ευρύτερη περιοχή της ΑΑ. Λ.χ. μια αύξηση της τιμής του εισιτηρίου του αεροπλάνου στο νομό Ηρακλείου κατά 1%, χωρίς αποδοχή του *ceteris paribus*, θα επιφέρει *αύξηση* στη ζήτηση επιβατών του πλοίου κατά 0,7% (στρογ.), και με αποδοχή του *ceteris paribus* *μείωση* στη ζήτηση επιβατών κατά 0,5% (στρογ.)! Η διαφορά είναι 0,2%.

Συμπεραίνω τελικά ότι ούτε η υπόθεση του *ceteris paribus* είναι ορθή, ούτε η αγορά του Αιγαίου είναι ενιαία. Πλοίο και αεροπλάνο ενέχουν *μικρή* και *όχι σημαντική* σχέση υποκατάστασης, ενώ αξιοσημείωτο είναι ότι και οι τρεις τρόποι προσέγγισης καταλήγουν στα ίδια «σχεδόν» συμπεράσματα.

Γενικότερα, στην ΑΑ, η γνώση της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης είναι θεμελιώδους σημασίας για τις επιχειρήσεις (Mansfield, 2003). Θα είναι συνεχώς αυτές υποχρεωμένες, πιστεύω, να καταβάλλουν τη μέγιστη δυνατή προσπάθεια, προκειμένου ν' αντιληφθούν τι θα συμβεί στις πωλήσεις τους, αν οι ανταγωνιστές τους μεταβάλλουν τις δικές τους τιμές. Παράγοντες όπως: (α) ο έντονος ανταγωνισμός (θεωρητικά, αν δεν υπάρξει συμφωνία κυρίων), (β) η απειλή του *cream skimming*, (γ) η τελειοποίηση των υπηρεσιών πληροφόρησης του κοινού και (δ) η βελτίωση των λιμενικών υποδομών, θα οδηγήσουν όλο το σύστημα της ακτοπλοΐας

σε ποιοτική αναβάθμιση των υπηρεσιών και σε άμεσο ανταγωνισμό με τις εναέριες μεταφορές (τουλάχιστο στις γραμμές υψηλότερης ζήτησης).

*Συνεπώς η απελευθέρωση επιφέρει υψηλότερη τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου.*

Οι παραπάνω διαπιστώσεις αναδεικνύουν και τη σημασία υπηρεσιών ακτοπλοΐας με πλοία υψηλότερων ταχυτήτων (ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση). Η μη σημαντική διαφορά στο χρόνο διαδρομής επιβεβαιώνει τις υποθέσεις γι' άσκηση ανταγωνισμού στην αεροπλοΐα. Αντίθετα, οι σημαντικές διαφορές ως προς τις χρονικές επιδόσεις των πλοίων υψηλών ταχυτήτων, σε συνδυασμό με τα αποτελέσματα των ελαστικότητας, επιτρέπει τη θεώρηση της ακτοπλοΐας υψηλών ταχυτήτων ως ένα μέσο μεταφοράς διακριτό από τη συμβατική ακτοπλοΐα. Αυτό προκύπτει και από τη διαφορετική μεταχείριση του Κράτους σε σχέση με τα υψηλότερα κόμιστρα των ταχύπλοων έναντι των συμβατικών.

#### **4.4.2 Ενδιάμεσα συμπεράσματα υπολογισμού της σταυροειδούς ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή στην ΑΑ**

1. Ο υπολογισμός της μπορεί να γίνει αντιμετωπίζοντας την ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου: (α) ως σύνολο, και χωρίς αποδοχή της υπόθεσης του *ceteris paribus*, (β) ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, και χωρίς αποδοχή της υπόθεσης του *ceteris paribus*, και (γ) ανά ακτοπλοϊκή γραμμή και με αποδοχή της υπόθεσης *ceteris paribus*.
2. Λαμβάνοντας υπόψη ότι ούτε η υπόθεση του *ceteris paribus* ισχύει, ούτε η αγορά του Αιγαίου είναι ενιαία, ο ορθός υπολογισμός της συνεπάγεται την μέτρηση της τιμής της *ανά ακτοπλοϊκή γραμμή* και χωρίς αποδοχή της υπόθεσης *ceteris paribus*.
3. Η τιμή της συγκεκριμένης ελαστικότητας, μεταξύ 1970-2003, *ceteris paribus*, είναι 1,58 (που υποδηλώνει σχέσεις *ανταγωνιστικότητας και υποκατάστασης* μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου). Αύξηση δηλαδή του αεροπορικού κομίστρου κατά 10% θ' αυξήσει τη ζήτηση ακτοπλοϊκών υπηρεσιών κατά 16%.
4. Τα δύο μέσα μεταφοράς παρουσιάζονται να λειτουργούν συμπληρωματικά μεταξύ 1970-1980, έντονα ανταγωνιστικά μεταξύ 1980-1990, και λιγότερο ανταγωνιστικά μεταξύ 1990-2003.
5. Η απελευθέρωση επιφέρει υψηλότερη τιμή στην σταυροειδή ελαστικότητα της ζήτησης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου (τουλάχιστο στις γραμμές υψηλής ζήτησης).

#### **4.5 Τελικά συμπεράσματα**

- Αποφασιστικοί παράγοντες που καθορίζουν τη μορφή της ελαστικότητας της ζήτησης ως προς την τιμή των εισιτηρίων στην ΑΑ είναι: (α) ο σκοπός του ταξιδιού των επιβατών, (β) η συμπεριφορά των ανταγωνιστών ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, (γ) η διαθεσιμότητα υποκατάστατων μεταφορικών μέσων, (δ) η πρόσβαση σε πληροφορίες για την ύπαρξη εναλλακτικών μεταφορικών υπηρεσιών, (ε) η άποψη των χρηστών για την αναγκαιότητα της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, (στ) η αναλογία του κόστους της μεταφοράς στο τελικό προϊόν και (ζ) η αναλογία του κόστους στο εισόδημα του χρήστη.
- Οι ακτοπλοϊκές εταιρίες (ιδιαίτερα αυτές που δρομολογούν συμβατικά πλοία) πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικές στην τιμολογιακή τους πολιτική με την απελευθέρωση, ώστε να μη αγνοήσουν τον σημαντικό παράγοντα της ελαστικότητας της ζήτησης.
- Το αγαθό «υπηρεσίες της ΑΑ», συνιστά «κανονικό αγαθό» (πρώτης ανάγκης). Η τιμή της εισοδηματικής ελαστικότητας υπολογίζεται προσεγγιστικά σε 0.75, αν και μια τέτοια μέτρηση ενέχει πολλούς κινδύνους λόγω κυρίως της μη ισχύουσας υπόθεσης του *ceteris paribus* και της αντιμετώπισης της ακτοπλοϊκής αγοράς της ΑΑ ως συνόλου.
- Το πλοίο επηρεάζεται αρνητικά από τις μεταβολές του εισοδήματος (κατώτερο αγαθό) το *χειμώνα*, ενώ το *καλοκαίρι* θεωρείται «κανονικό» αγαθό. Η τιμή της ελαστικότητας διαφοροποιείται ανάλογα με το σκοπό του ταξιδιού των επιβατών και *διαφέρει ανά ακτοπλοϊκή γραμμή*.
- Η τιμή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα στην αγορά ΑΑ *αυξήθηκε* (στις γραμμές υψηλής ζήτησης) *μετά την πλήρη απελευθέρωση (από το 2006)*.
- Λαμβάνοντας υπόψη ότι η υπόθεση του *ceteris paribus* δεν ισχύει και ούτε η αγορά του Αιγαίου μπορεί ν' αναλυθεί ενιαία, πιστεύω ότι ο ορθός υπολογισμός της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης στην ΑΑ *συνεπάγεται την μέτρηση της τιμής της ανά ακτοπλοϊκή γραμμή (χωρίς ceteris paribus)*.
- Η τιμή της συγκεκριμένης ελαστικότητας, μεταξύ 1970-2003, υποθέτοντας αναγκαστικά τους υπόλοιπους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης σταθερούς, είναι  $1,58 > 0$  (δηλαδή υπάρχουν σχέσεις *ανταγωνιστικότητας και υποκατάστασης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου*). Τα 2 μέσα μεταφοράς παρουσιάζονται να

λειτουργούν συμπληρωματικά μεταξύ 1970-1980, έντονα ανταγωνιστικά μεταξύ 1980-1990 και λιγότερο ανταγωνιστικά μεταξύ 1990-2003.

- Με την απελευθέρωση έχουμε υψηλότερη τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου (τουλάχιστο στις γραμμές υψηλής ζήτησης), που σημαίνει ότι οι παρεχόμενες υπηρεσίες των δύο μεταφορικών μέσων καθίστανται ολοένα και πιο ανταγωνιστικές.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>: ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΜΟΡΦΗΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ ΑΑ

### 5.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό θ' ασχοληθώ με τη μορφή της ΑΑ πριν και μετά την απελευθέρωσή της. Θα προβώ σε ανάλυση του ανταγωνισμού και σε εκτίμηση του βαθμού έλξης για την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά. Στοιχεία όπως: (1) οι οικονομίες κλίμακας, (2) το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος (MES) εισόδου στην αγορά και (3) η ικανότητα παραγωγής της βιομηχανίας (πληρότητα πλοίων) θα με απασχολήσουν σε αυτό το κεφάλαιο.

### 5.2 Μικροοικονομική ανάλυση της μορφής της ΑΑ

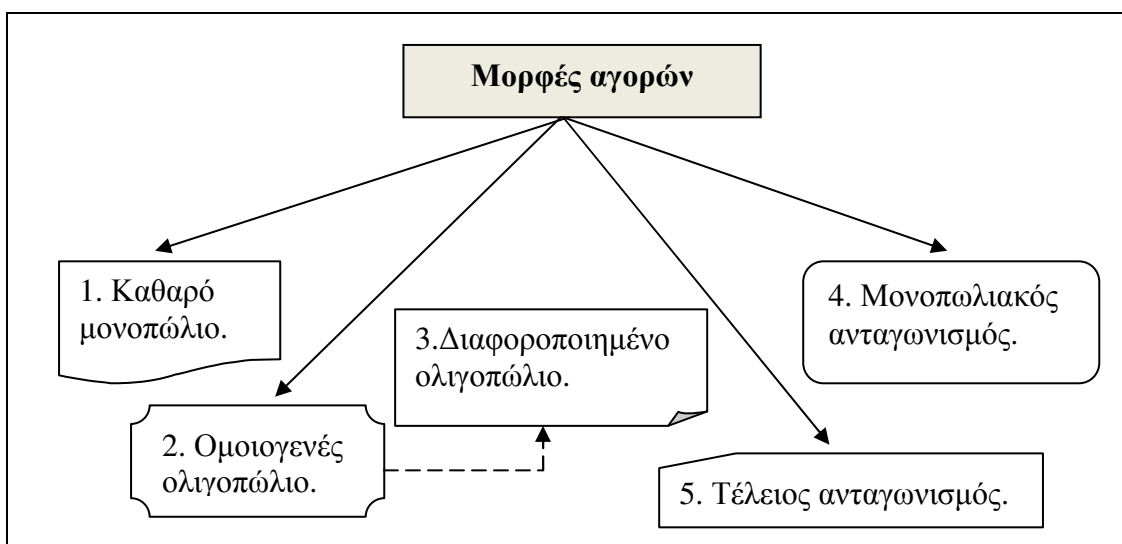
Για τον καθορισμό της δομής μιας βιομηχανίας καθοριστικό ρόλο παίζουν:

- (1) Ο αριθμός των επιχειρήσεων που λειτουργούν στη βιομηχανία αυτή.
- (2) Το αν η υπηρεσία είναι ομοιογενής ή διαφοροποιημένη.

Με αυτόν τον τρόπο διακρίνουμε (Varian, 1990) (Διάγραμμα 5.1):

#### Διάγραμμα 5.1:

Χαρακτηρισμός αγορών με βάση τον αριθμό των επιχειρήσεων και το είδος της παρεχόμενης υπηρεσίας.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα:

1. Το καθαρό μονοπώλιο, υπάρχει όταν λειτουργεί μια μόνο επιχείρηση στην αγορά (ή κατέχει αυτή 60%-70% της αγοράς).
2. Το ομοιογενές ολιγοπώλιο, όταν λειτουργούν λίγες επιχειρήσεις αλληλοεξαρτώμενες που παράγουν μια ομοιογενή υπηρεσία.
3. Το διαφοροποιημένο ολιγοπώλιο, όταν λειτουργούν λίγες επιχειρήσεις που παράγουν διαφοροποιημένη υπηρεσία. Η διαφοροποίηση (differentiation) αναφέρεται στην παραγωγή μιας υπηρεσίας με διαφορετικά χαρακτηριστικά από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις.
4. Ο μονοπωλιακός ανταγωνισμός, όταν υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις (πρακτικά>300) που παράγουν και διαθέτουν διαφοροποιημένες υπηρεσίες.
5. Ο τέλειος ανταγωνισμός, όταν υπάρχει μια ομοιογενής υπηρεσία στη βιομηχανία, που παράγεται από πολλούς πωλητές (πρακτικά>700), που απευθύνονται σε καλά πληροφορημένους αγοραστές και δεν υπάρχουν εμπόδια εισόδου.

Η Ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά με βάση την μέχρι σήμερα εικόνα της (2010), μπορεί να χαρακτηριστεί κατά γραμμή μονοπωλιακή, ολιγοπωλιακή (δυοπωλιακή) για τους εξής λόγους:

1. Πληροί το κύριο χαρακτηριστικό της ολιγοπωλιακής αγοράς, δηλαδή την ύπαρξη ενός μικρού αριθμού ομίλων ακτοπλόων (4-5), που αφενός αλληλεξαρτώνται ως προς τη λήψη αποφάσεων, και αφετέρου παρέχουν διαφοροποιημένες μεταφορικές υπηρεσίες, κυρίως με την ποιότητα (κυρίως ταχύτητα).
2. Αποφεύγει οποιοδήποτε ανταγωνισμό τιμών (στις περισσότερες περιπτώσεις αίροντας τις εκπτώσεις τιμών) και διατηρεί ως βασικό μέσο ανταγωνισμού τη «διαφοροποίηση» των προσφερόμενων μεταφορικών υπηρεσιών γεωγραφικά ή αλλιώς.

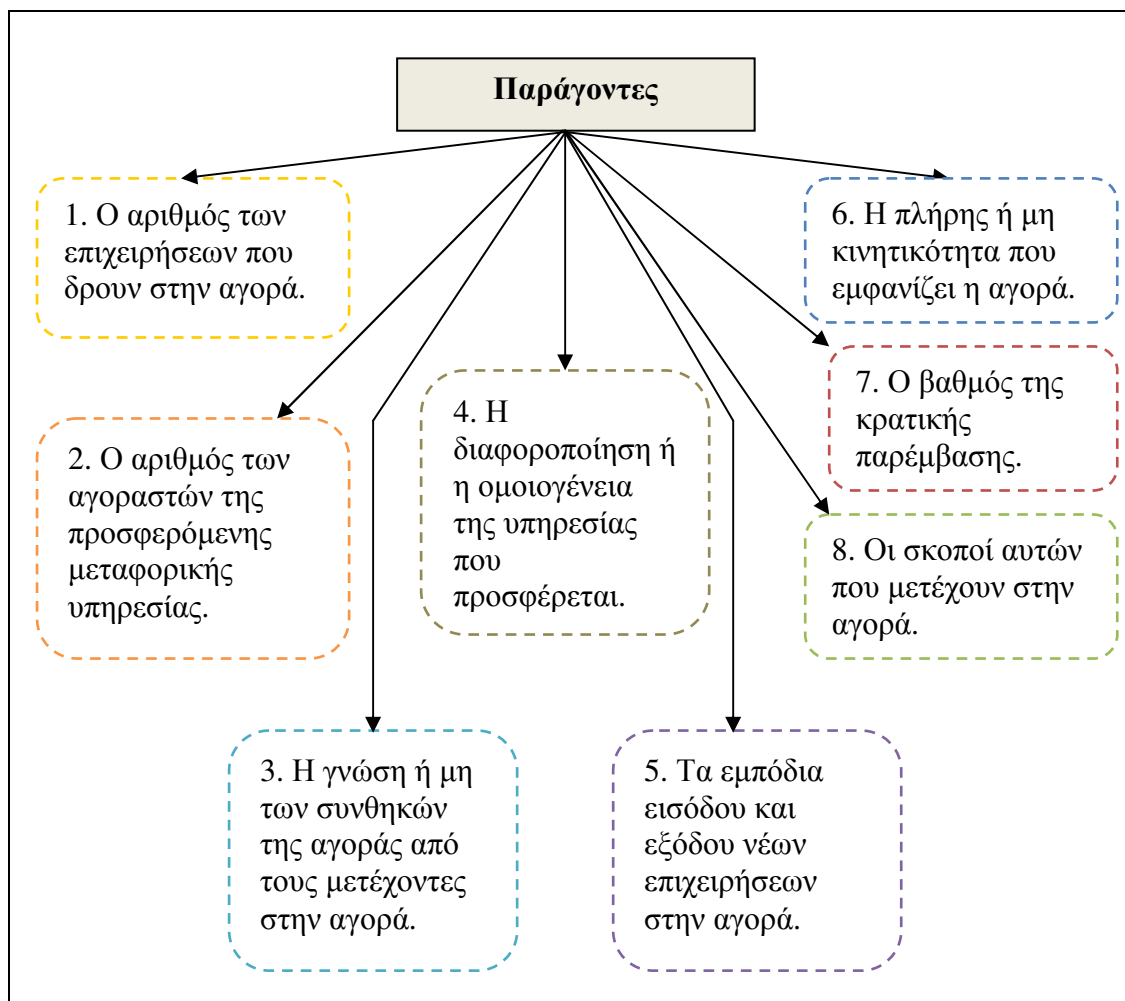
Η εκτενέστερη ανάλυση της ακτοπλοϊκής αγοράς του Αιγαίου (Holloway, 2003), μου απαιτεί να λάβω υπόψη μου ορισμένους παράγοντες που θα καθορίσουν σε μεγάλο βαθμό τη μορφή της.

Η αγορά του Αιγαίου δεν αποτελεί μια ενιαία αγορά, αλλά χωρίζεται σε αρκετές υποαγορές (ακτοπλοϊκές γραμμές), οι οποίες και θα ήταν ορθότερο να αντιμετωπιστούν χωριστά η κάθε μία, όπως έχω ήδη από την αρχή υποστηρίξει. Αυτό που θα επιχειρήσω εδώ αρχικά, είναι μια συνολική ανάλυση, την οποία και θα επεκτείνω στη συνέχεια με την ανάλυση ανταγωνισμού και την ανάλυση «προσέλκυσης χρηστών» στην αγορά. Τελικός στόχος μου είναι η όσο το δυνατό σε μένα ορθότερη επιστημονικά ανάλυση καθεμιάς από αυτές.

Οι παράγοντες που θα καθορίσουν τη γενική μορφή της αγοράς της ΑΑ είναι (Διάγραμμα 5.2):

### Διάγραμμα 5.2:

Οι παράγοντες που καθορίζουν τη γενική μορφή της αγοράς της ΑΑ, μετά την απελευθέρωσή της.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

#### 5.2.1 Ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά

Οι ακτοπλοϊκές εταιρίες που δραστηριοποιούνται (2010) στον ευρύτερο χώρο του Αιγαίου<sup>160</sup> (και είναι εισηγμένες στο Χ.Α.Α.) είναι η Minoan Lines με 2 πλοία<sup>161</sup>, η

<sup>160</sup> Από τις παραπάνω επιχειρήσεις, οι 2 πρώτες έχουν δραστηριότητα και στην Αδριατική (οι ΜΙΝΩΙΚΕΣ με 3 πλοία και η ΑΝΕΚ με 4 πλοία) ενώ η ΝΕΛ και η SAOS μόνο στον Αιγαίο χώρο.

<sup>161</sup> Αναφέρομαι μόνο σε Ε/Γ-Ο/Γ πλοία και σε ταχύπλοα.



Anek Lines με 6 πλοία, η Attica Group<sup>162</sup> με 8 πλοία (μέσω της Blue Star Ferries), η Nel Lines με 6 πλοία, και η Saos Ferries με 11 πλοία (έως το 2008, οπότε και υπήρξε παύση της διαπραγμάτευσης της μετοχής της στο X.A.A.).

Για τις μη εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες του Αιγαίου, η G.a. Ferries εδραστηριοποιείται με 8 πλοία (αλλά το 2010 πτώχευσε), η Hellenic Seaways με 33 πλοία, η Lane Lines με 2 πλοία.<sup>163</sup>, η C-Link με 5 πλοία, η Sea Jets HSC Joint Venture με 2 πλοία, η Aegean Sea Lines με 5 πλοία, η Kallisti Ferries με 2 πλοία, ενώ υπάρχουν και αρκετές άλλες μοναχοβάπορες εταιρίες<sup>164</sup>. Στην αγορά του Αιγαίου υπήρχαν το 2010 12 εταιρίες κυρίως, που διέθεταν συνολικά 90 πλοία.

Μιλάμε για σχετικά λίγες επιχειρήσεις που παρουσιάζουν έντονο το στοιχείο της αλληλεξάρτησης. Κάθε μεταφορέας επηρεάζει με τις αποφάσεις του σημαντικό μέρος της προσφοράς χωρητικότητας (Βλάχος, 1997).

### **5.2.2 Ο αριθμός των αγοραστών της προσφερόμενης μεταφορικής υπηρεσίας**

Όπως φαίνεται από τα στοιχεία κίνησης, ο αριθμός των χρηστών των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών του Αιγαίου είναι ιδιαίτερα μεγάλος. Για την ακρίβεια (Πίνακας 2.7) το έτος 2005 κυμάνθηκε στα 11.621.715, το 2006 στα 11.668.647, το 2007 στα 11.572.678 και το 2008 στα 11.413.843 επιβατών. Πρόκειται για μέσο όρο επιβατών (μεταξύ 2001-2007) 11.274.150 (Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., 1996-2009). Η ζήτηση χωρητικότητας κατανέμεται μεταξύ πολλών μεμονωμένων επιβατών ή μικρών ομάδων επιβατών.

### **5.2.3 Η γνώση ή μη των συνθηκών από τους μετέχοντες στην αγορά (ασυμμετρία πληροφόρησης)**

Ο παράγων αυτός υπονοεί το βαθμό κατά τον οποίο οι χρήστες, οι παραγωγοί και οι κάτοχοι παραγωγικών πόρων, έχουν πλήρη γνώση των συνθηκών της αγοράς (π.χ. για τις τιμές των υπηρεσιών). Η γνώση αυτή δεν αναφέρεται μόνο στις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά στην τρέχουσα περίοδο, αλλά και στο μέλλον. Σημασία έχει το αν η πληροφόρηση αυτή είναι ανέξοδη και αν παρέχεται με σχετική ευκολία.

---

<sup>162</sup> Η Attica Group, μέσω της SUPERFAST FERRIES, δραστηριοποιείται και στις γραμμές Ελλάδος – Ιταλίας (με 5 πλοία) αν και με την εξαγορά του 100% της Blue Star Ferries έχουν επεκταθεί και στην Ελληνική αγορά. Σήμερα ανήκει στον όμιλο MIG.

<sup>163</sup> Το 2004, η ΛΑΝΕ εκτέλεσε δρομολόγια, επιδοτούμενα και μη, προς διάφορα λιμάνια (Σαντορίνη, Ηράκλειο, Ρόδο, Χάλκη, Κάσο, Κάρπαθο, Διαφάνι, Καστελόριζο, Σάμο, Κω, Κάλυμνο, Μυτιλήνη, Λήμνο, Αλεξανδρούπολη). Βασικά δραστηριοποιείται στη γραμμή «Σητεία – Ρόδος – Πειραιάς».

<sup>164</sup> Παράδειγμα τέτοιων είναι η Anen Lines.

Οι επιχειρήσεις, (ή ένα μεγάλο μέρος τουλάχιστο από αυτές), μέχρι πρότινος δεν κατείχαν υψηλό επίπεδο γνώσης των συνθηκών της αγοράς καθώς δεν παρακολουθούσαν τις συνεχώς μεταβαλλόμενες εξελίξεις και τις αλλαγές στις ανάγκες και τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Η πληροφόρηση που χρειάζεται η ακτοπλοϊκή επιχείρηση αφορά στο περιβάλλον της. Πιο συγκεκριμένα (Τσακλάγκανος, 2001):

Η ακτοπλοϊκή επιχείρηση χρειάζεται πληροφόρηση:

(α) ως προς τα τμήματα της αγοράς (χρηστών, ενδιαμέσων) για τα χαρακτηριστικά και τις τάσεις ανάπτυξης-εξέλιξης των.

(β) Για τον ανταγωνισμό, τις στρατηγικές των ανταγωνιστών, τις τιμές των υπηρεσιών τους και τις ενέργειες προώθησης των υπηρεσιών τους<sup>165</sup>.

(γ) Οι περιβαλλοντικοί παράγοντες, αφορούν στην οικονομία και στους κοινωνικούς, πολιτικούς και νομικούς παράγοντες.

Σήμερα όμως, διαμέσου της προσπάθειας των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων να υπερισχύσουν στον συνεχώς αυξανόμενο ανταγωνισμό, η γνώση αυτή έχει διευρυνθεί και έχει καταστεί σχετικά σαφέστερη η σημασία της για την μελλοντική εξέλιξη των επιχειρήσεων.

Σε ότι αφορά στους χρήστες της μεταφορικής υπηρεσίας, δηλαδή στους επιβάτες/οχήματα, δεν μπορούμε να εκφέρουμε απόλυτη άποψη, καθώς επηρεάζεται μια πλειάδα παραγόντων που επηρεάζουν τη γνώση τους. Οι πηγές γνώσης - πληροφόρησης των πωλητών είναι σε γενικές γραμμές οι ακόλουθες (Λεκάκου, 1995):

(1) Η προσωπική έρευνα (μέσω της παρατήρησης για την προσφερόμενη υπηρεσία). (2) Η εμπειρία. (3) Οι τιμές ως ένδειξη διαφοροποίησης της προσφερόμενης υπηρεσίας. (4) Η διαφήμιση. (5) Η φήμη της ακτοπλοϊκής επιχείρησης. (6) Οι όροι της σύμβασης που αναφέρονται στο εισιτήριο. (7) Οι πράκτορες. (8) Η αγορά πληροφοριών από ανεξάρτητα τρίτα μέρη.

Υπάρχουν ατέλειες στην πληροφόρηση των επιβατών (η λεγόμενη «ασυμμετρία» πληροφόρησης) σε ορισμένες περιπτώσεις (Λεκάκου, 2008). Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του ρόλου των πρακτορείων όπου πολλές φορές αποτελούν πηγές (παρα)πληροφόρησης (συμβάλλουν στην προώθηση κάποιων συγκεκριμένων εταιριών, έναντι κάποιων άλλων που δραστηριοποιούνται στην ίδια γραμμή λόγω της

---

<sup>165</sup> Διάφορες τέτοιες μελέτες έγιναν για λογαριασμό των ακτοπλοϊκών εταιριών στην αγορά της Αδριατικής.

προμήθειας και του ύψους της που λαμβάνουν). Η ύπαρξη του internet και του X.A.A. πάντως έχουν βελτιώσει την κατάσταση αυτή αισθητά.

#### **5.2.4 Η διαφοροποίηση ή ομοιογένεια της υπηρεσίας που προσφέρεται**

Αναφορικά με την παρεχόμενη υπηρεσία, παρατηρείται κάποια «ομοιογένεια» την οποία οι εταιρίες τείνουν να εξαλείψουν. Σκοπός των εταιριών είναι να διαφοροποιήσουν όσο γίνεται περισσότερο την προσφερόμενη υπηρεσία για να δημιουργήσουν την εντύπωση ότι προσφέρουν κάτι διαφορετικό και ν' αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους ή την τιμή. Η διαφοροποίηση παρουσιάζεται συνήθως στον εξοπλισμό του πλοίου ή ακόμα και στο ίδιο το πλοίο (ταχύτητα) με τη δρομολόγηση νέων γρήγορων πλοίων. Επίσης το πρόγραμμα αφίξεων/ αναχωρήσεων μπορεί να οδηγήσει σε διαφοροποίηση καθώς και το σύνολο (set) ανέσεων κατά τη διάρκεια της διαδρομής. Επιπρόσθετα, η συμπεριφορά του προσωπικού τόσο του ξενοδοχειακού όσο και του πληρώματος μπορεί να λειτουργήσει θετικά προς την ίδια κατεύθυνση (Βλάχος, 1997).

Στην ακτοπλοϊκή αγορά οι επιχειρήσεις προσπαθούν ν' αποφύγουν οποιοδήποτε ανταγωνισμό τιμών, ο οποίος τις περισσότερες φορές είναι καταστρεπτικός (διότι  $OK < MK$ ) και επιλέγουν ως καλύτερο μέσο ανταγωνισμού την διαφοροποίηση των παρεχόμενων μεταφορικών υπηρεσιών (και παρέχουν τις περίφημες εκπτώσεις). Εκείνο που προσπαθεί κάθε επιχείρηση να επιτύχει είναι να δημιουργήσει την εντύπωση στον πελάτη ότι η δική της υπηρεσία είναι καλύτερη από αυτή των ανταγωνιστών της. Γι' αυτό χρησιμοποιεί την διαφήμιση ή την ποιοτική αλλαγή (Γουλιέλμος, 2002).

Όταν η υπηρεσία είναι ίδια ή θεωρείται ίδια, αύξησης της τιμής οδηγεί στον ανταγωνιστή. Η καμπύλη ζήτησης μας λέει τι μπορεί να πληρώσει ο χρήστης κατά μέγιστο ( $>0$ ) (willingness to pay). Με την ομοιογενή υπηρεσία ο ανταγωνισμός οδηγεί  $T=OK$  και κανονικά κέρδη. Με τη διαφοροποίηση ο πωλητής τιμολογεί πάνω στην καμπύλη ζήτησης όπου  $T > OK$  και υπερκανονικά κέρδη. Τι συμφέρει το χρήστη είναι φανερό.

#### **5.2.5 Τα εμπόδια εισόδου και εξόδου νέων επιχειρήσεων στην αγορά**

Σχετικά με τη δυνατότητα εισόδου στην αγορά, παρατηρώ ότι υπήρχε μέχρι το 2002 θεσμικό πλαίσιο που επέβαλε εμπόδια εισόδου. Πρόκειται για τις άδειες σκοπιμότητας που ίσχυσαν από το 1976 και καθόριζαν την είσοδο ή όχι μιας

εταιρίας/ πλοίου σε κάποια γραμμή. Το σύστημα αδειών δεν επέτρεπε εμμέσως την είσοδο νέων ακτοπλόων/ πλοίων στην ίδια γραμμή. Το σύνηθες επιχείρημα για τις άδειες σκοπιμότητας είναι ότι ένα ολιγοπώλιο δε θα εδέχετο ποτέ τον κίνδυνο ανάληψης μιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης χωρίς μια ελεγχόμενη εγγύηση μη εισόδου άλλων. Δυστυχώς στην Ελλάδα δεν τέθηκαν ποιοτικές προδιαγραφές στα πλοία των αδειών σκοπιμότητας πλην του ορίου ηλικίας εισόδου και εξόδου (η χορήγηση των αδειών γινόταν κυρίως με πολιτικά κριτήρια) (Γουλιέλμος, 2002).

Επίσης, η επένδυση κατά μονάδα χωρητικότητας που απαιτείται για το επιβατηγό πλοίο είναι κατά κανόνα σημαντικά μεγαλύτερη από αυτή για τα φορτηγά πλοία τηρουμένων των αναλογιών, ενώ το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών λειτουργίας των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων είναι σταθερό (δηλαδή δεν επηρεάζεται από την ποσότητα του παραγόμενου έργου. Κυρίως οι αμοιβές πληρώματος κατέχουν υψηλό %) (Γεωργαντόπουλος και Βλάχος, 1997). Με τον τρόπο αυτό, για την είσοδο στην αγορά ακτοπλοϊκών γραμμών, απαιτείται επένδυση υψηλού κεφαλαίου, η οποία λόγω της εποχιακής μορφής που έχει η ζήτηση υπηρεσιών ενδέχεται να μην δικαιολογείται. Για το λόγο αυτό υπήρξαν οι άδειες σκοπιμότητας και οι επενδύσεις σε μεταχειρισμένα πλοία (Γουλιέλμος, 2002) και επομένως ελεγχόμενη προσφορά από τον κ. Υ.Ε.Ν.

Συνεπώς, μετά την άρση του Cabotage υφίστανται κυρίως υψηλά οικονομικά (και όχι θεσμικά) εμπόδια εισόδου και εξόδου, όπως είναι το κόστος κεφαλαίου.

#### **5.2.6 Η κινητικότητα που εμφανίζει η αγορά**

Σήμερα η «κινητικότητα» αυτή εμφανίζεται αυξημένη, στα πλαίσια της προσπάθειας του ΥΠΟΙΑΝ για τη δημιουργία συνθηκών υγιούς και ελεύθερου ανταγωνισμού. Πλέον (2006) υπάρχει ελεύθερη είσοδος και έξοδος στις γραμμές της ΑΑ.

#### **5.2.7 Ο βαθμός της κρατικής παρέμβασης**

Η αγορά του Αιγαίου χαρακτηριζόταν από έντονη κρατική παρέμβαση η οποία επέβαλε ρυθμίσεις στο όλο σύστημα της αγοράς. Οι ρυθμίσεις αυτές αφορούσαν στον καθορισμό των δρομολογίων, στον καθορισμό των ναύλων και στην παροχή της άδειας σκοπιμότητας (όχι όμως και της ποιότητας, όπως αναφέρθηκε).

Η έκδοση της άδειας σκοπιμότητας (αρχικά λεγόταν «συνηγορία»), η οποία απαιτείται για να εισέλθει κάποια επιχείρηση στην ακτοπλοϊκή αγορά είχε για σκοπό (2<sup>η</sup> ημερίδα οικονομικής των μεταφορών, 2002):

1. Την εξασφάλιση αξιόπιστων και τακτικών ακτοπλοϊκών υπηρεσιών καθόλη τη διάρκεια του έτους και όχι μόνο στις αιχμές.
2. Τη διαμόρφωση της τιμής του ναύλου (τουλάχιστο της Γ' θέσης/ κατάστρωμα), κατά το δυνατόν σε αποδεκτά κοινωνικά επίπεδα.
3. Τη λειτουργία των γραμμών αυτών χωρίς κρατική βοήθεια ή επιχορήγηση.

Σήμερα η παρέμβαση του κράτους έχει περιοριστεί λόγω της κατάργησης των αδειών σκοπιμότητας και της «ελεύθερης» διαμόρφωσης ναύλων και δρομολογίων.

Η πλήρης απελευθέρωση των ναύλων πραγματοποιήθηκε με Υπουργική απόφαση στις αρχές του 2006 και παρά το γεγονός ότι δεν υπήρχαν 700 και πλέον επιχειρήσεις (Besanko «et al.», 2010) για την επιτυχή δράση του ανταγωνισμού!

Καταργήθηκε το ανώτατο όριο ηλικίας των πλοίων (Π.Δ. 124/6.7.2006). Τα προς απόσυρση πλοία, πλέον υποχρεούνται να τηρούν τις απαιτήσεις ασφαλείας της συνθήκης της Στοκχόλμης.

Αρκετές γραφειοκρατικές διαδικασίες σε σχέση με τη δρομολόγηση των πλοίων καταργούνται. Το δίκτυο των δρομολογίων παύει να είναι τόσο αυστηρά καθορισμένο, διευκολύνονται οι ασφαλιστικές υποχρεώσεις για αστική ευθύνη και δίνεται η δυνατότητα για υποβολή δηλώσεων δρομολόγησης σε κάποια ακτοπλοϊκή γραμμή οποιαδήποτε χρονική στιγμή.

Ταυτόχρονα, παρέχεται η δυνατότητα εκμετάλλευσης των μη βιώσιμων γραμμών για 12 χρόνια από τις ακτοπλοϊκές εταιρίες. Φαινομενικά αυτό δίνει κίνητρα επενδύσεων για την αγορά νέων πλοίων, αλλά πολύ αμφιβάλλω γι' αυτό.

Σε γενικές γραμμές πάντως οι νέες αυτές ρυθμίσεις διεγείρουν τόσο την επιχειρηματική διάθεση των ακτοπλοίων για πραγματοποίηση επενδύσεων (τουλάχιστο στις γραμμές υψηλής ζήτησης) όσο και τις ξένες εταιρίες για την είσοδο τους στην εγχώρια αγορά.

Φυσικά ενυπάρχουν ακόμα εκκρεμή ζητήματα για την περαιτέρω ανάπτυξη της ΑΑ. Ενδεικτικά αναφέρω την υποχρεωτική δεκάμηνη δρομολόγηση πλοίων, το καθεστώς εργασιακής απασχόλησης και τις κρατικές παρεμβάσεις στην εσωτερική διαρρύθμιση των πλοίων.

### 5.2.8 Οι σκοποί αυτών που μετέχουν στην αγορά

Σκοποί των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων είναι η πραγματοποίηση κερδών μακροχρόνια και η διατήρηση/αύξηση του μεριδίου στην αγορά. Ο σκοπός των επιβατών είναι η συχνή και γρήγορη μετακίνηση τους ανάμεσα σε διάφορα γεωγραφικά σημεία με μια ποιότητα υπηρεσίας που θα καλύπτει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες τους με εύλογο κόστος.

Σκοπός του κράτους, μέσω της ρυθμιστικής πολιτικής (μόνο στις «άγονες γραμμές» πλέον), είναι: (1) η προστασία του κοινωνικού συνόλου, (2) η αναβάθμιση της συγκεκριμένης μεταφορικής βιομηχανίας και (3) η βελτιστοποίηση του μεταφορικού συστήματος (Σαμπράκος, 2001). Σκοπός του Κράτους, μετά την άρση του Cabotage, πρέπει να είναι και η σωστή ακτοπλοϊκή σύνδεση και εξυπηρέτηση των ελληνικών νησιών<sup>166</sup>, μέσω της ενίσχυσης του καλώς εννοούμενου ανταγωνισμού, όπου αυτό είναι δυνατόν, και της παροχής επενδυτικών κινήτρων για εκσυγχρονισμό του ακτοπλοϊκού στόλου.

### 5.2.9 Ενδιάμεσα συμπεράσματα

Από τα πιο πάνω συμπεραίνω ότι η αγορά ακτοπλοϊκών υπηρεσιών στην Ελλάδα αρχικά (1947-2002) είχε τη μορφή ρυθμιζόμενου διαφοροποιημένου ολιγοπωλίου<sup>167</sup>, λόγω όμως της άρσης του Cabotage αρχίζει να προσεγγίζει τα χαρακτηριστικά μιας ολιγοπωλιακής αγοράς διαφοροποιημένης μορφής (2002 έως σήμερα).

Πιο συγκεκριμένα, οι παράγοντες που με οδήγησαν σε αυτό το συμπέρασμα είναι οι ακόλουθοι (Διάγραμμα 5.3):

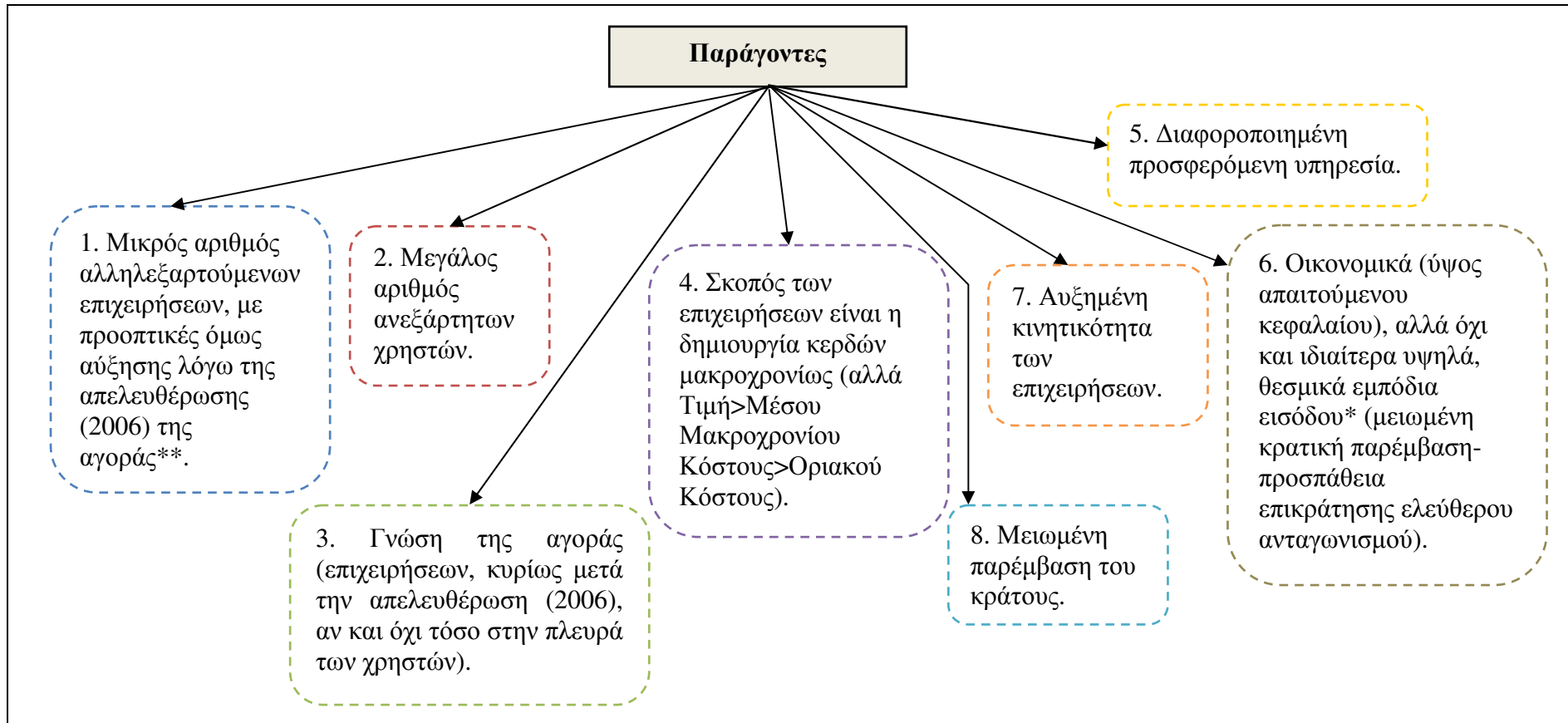
---

<sup>166</sup> Συχνά/πυκνά οι δήμαρχοι κ.λπ. των νησιών διαμαρτύρονται για έλλειψη προσεγγίσεων (πολύ ή λίγο, χειμώνα ή καλοκαίρι).

<sup>167</sup> Αυτό σημαίνει ότι αντίθετα με ότι συμβαίνει στο αμιγές ολιγοπώλιο, παρατηρείται μια διαφοροποίηση στην παρεχόμενη υπηρεσία – αυτό θα δειχθεί πιο κάτω μέσω του δείκτη Herfindahl.

### Διάγραμμα 5.3:

Οι παράγοντες που καθιστούν τη μορφή της αγοράς της ΑΑ, μετά τη μερική απελευθέρωση, ως ολιγοπωλιακή αγορά διαφοροποιημένης μορφής.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

\* Με εξάρτηση τα θέματα ασφάλειας και έγκρισης δρομολογίων.

\*\*Αύξηση μετά το 1998.

### 5.3 Ανάλυση ανταγωνισμού στην ΑΑ (παράγοντες βιομηχανίας)

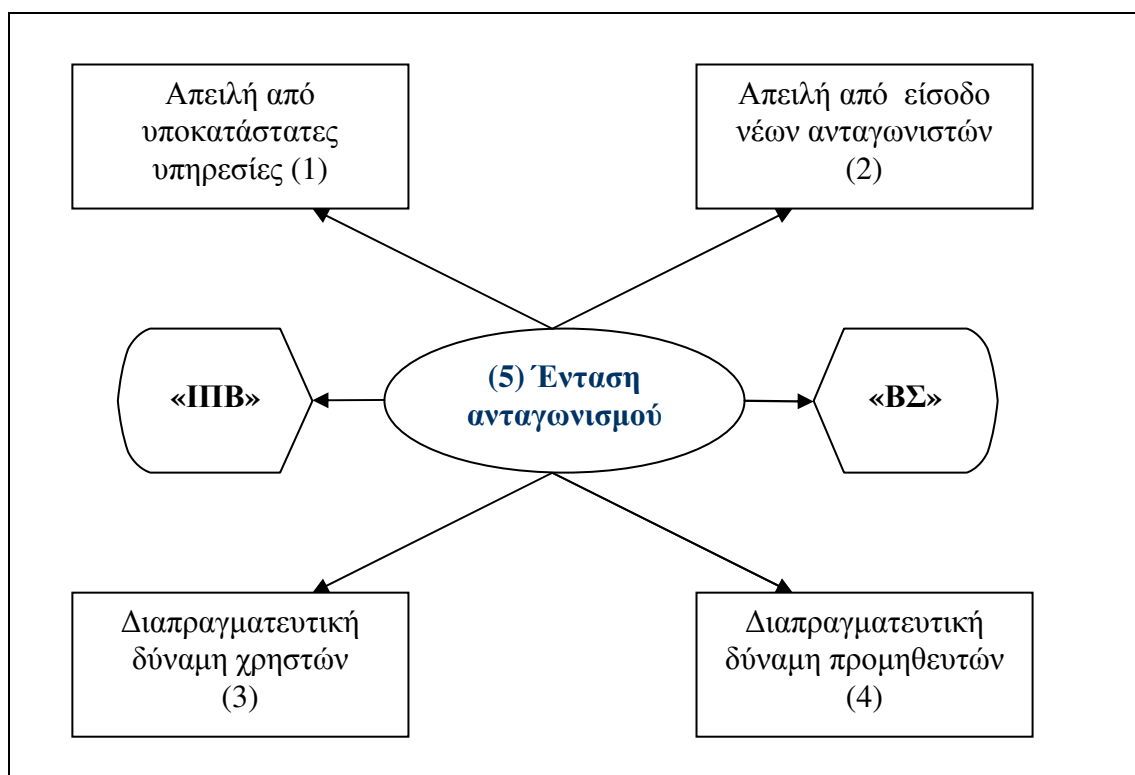
Το υπόδειγμα των 5 δυνάμεων του Porter είναι ένα κλασικό υπόδειγμα ανάλυσης της δομής μιας αγοράς (Σιώμκος, 1999). Οι δυνάμεις αυτές αποτέλεσαν χρήσιμο εργαλείο στη προσπάθειά μου για ανάλυση του ανταγωνισμού σε μια γραμμή, και είναι οι ακόλουθες (Διάγραμμα 5.4):

1. Απειλή από υποκατάστατες υπηρεσίες.
2. Απειλή από είσοδο νέων ανταγωνιστών.
3. Η ένταση του ανταγωνισμού.
4. Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, και,
5. η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.

#### **Διάγραμμα 5.4:**

Ανάλυση ανταγωνισμού της ΑΑ

με βάση τις 5 δυνάμεις του Porter και την ανάλυση των «ΙΠΒ» και «ΒΣ».



Πηγή: Porter, 1980, Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πέρα από τις 5 κύριες δυνάμεις υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που χαρακτηρίζουν τη βιομηχανία. Αυτοί είναι κυρίως ο βαθμός συγκέντρωσης (ΒΣ) και η ικανότητα παραγωγής της βιομηχανίας (ΙΠΒ) (Lehmann and Weiner, 1997). Η βασική συνεισφορά μου θα είναι η εκτενής ανάλυση των δύο αυτών παραγόντων (Διάγραμμα 5.4) στην ΑΑ.



### 5.3.1 Απειλή από υποκατάστατες υπηρεσίες

Η ύπαρξη υποκατάστατων υπηρεσιών επηρεάζει τόσο τον ανταγωνισμό όσο και την κερδοφορία μιας αγοράς. Οι υποκατάστατες υπηρεσίες διαβρώνουν τις πωλήσεις και σε ορισμένες περιπτώσεις μπορούν ακόμα και να εξαλείψουν τη ζήτηση μιας υπηρεσίας.

Στην προσπάθειά μου να διαπιστώσω τις υπηρεσίες αυτές<sup>168</sup>, θα χρησιμοποιήσω ως βάση εκκίνησης τα συμβατικά Ε/Γ – Ο/Γ που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή του Αιγαίου, υποδεικνύοντας την δυνατότητα υποκατάστασής τους.

Ξεκινώντας, αξίζει να αναφερθώ στην ενδεχόμενη απειλή από τα υδροπτέρυγα<sup>169</sup>. Αυτά εισήλθαν πρόσφατα στην ΑΑ και κυρίως στον Αργοσαρωνικό, στις Βόρειες Σποράδες, στα Δωδεκάνησα και στις Κυκλάδες. Η εμφάνισή τους στις ακτοπολικές γραμμές του Αιγαίου λειτούργησε ανταγωνιστικά και ζημιογόνα κυρίως για τα συμβατικά πλοία μικρού μεγέθους και όχι για τα μεγάλα συμβατικά Ε/Γ – Ο/Γ πλοία. Αυτό συνέβη διότι δεν είχαν (ούτε έχουν) τη δυνατότητα να μεταφέρουν Ι.Χ. οχήματα και να πλεύσουν κάτω από αντίξοες καιρικές συνθήκες, (δηλαδή σε κυματώδεις θάλασσες<sup>170</sup> – κοντά στο 1 μέτρο κύμα και πλέον - όπως το Αιγαίο και το Κρητικό Πέλαγος). Η αργή τεχνολογική εξέλιξη που παρουσιάζουν και η ικανότητά τους να μεταφέρουν μόνο επιβάτες (παρόλο που στην Αυστραλία υπάρχουν ταχέα F/B που μεταφέρουν και αυτοκίνητα) δε μου επιτρέπει να υποθέσω ότι μπορούν να υποσκελίσουν τα μεγάλα συμβατικά Ε/Γ – Ο/Γ πλοία στο εγγύς μέλλον. Ίσως να βρουν πρόσφορο έδαφος μόνο σε κάποιες τοπικές γραμμές<sup>171</sup>.

Σε αντίθεση με τα υδροπτέρυγα αναμένω έντονο ανταγωνισμό με τα ταχύπλοα

---

<sup>168</sup> Στο σημείο αυτό θα κάνω απλή καταγραφή των υποκατάστατων υπηρεσιών της ΑΑ. Εργαλεία όπως η σταυροειδής ελαστικότητα της ζήτησης θα μελετηθούν πιο κάτω όταν θα επιχειρήσω να διαπιστώσω το βαθμό υποκατάστασης με τα ανταγωνιστικά μέσα μεταφοράς.

<sup>169</sup> Μεταξύ 2000-2009 τα υδροπτέρυγα μειώθηκαν κατά 67% (από 28 το 2000 σε 8 το 2008) (XRTC, 2009). Μάλιστα μετά την μερική απελευθέρωση της αγοράς (2002) η μείωση είναι ακόμα μεγαλύτερη (72%). Η μείωση οφείλεται κυρίως στην αναδιοργάνωση του στόλου της HSW που πραγματοποιήθηκε τα έτη 2004 και 2005.

<sup>170</sup> Λόγω μελετημών.

<sup>171</sup> Το 2011, το Υπουργείο Υποδομών σχεδιάζει τη δημιουργία υδατοδρομιών, για τα οποία δε θα απαιτηθούν επενδύσεις υψηλού μεγέθους αλλά μικρά κεφάλαια έως 100.000 €. Τα υδατοδρόμια μπορούν να υποσκελίσουν την κατασκευή νέων αεροδρομιών και λιμανιών (τα οποία απαιτούν πολύ μεγάλες επενδύσεις), ενώ δύνανται να καλύπτουν τις μεταφορικές ανάγκες των μικρών νησιών. Αναμένω να δημιουργηθούν νέες θέσεις απασχόλησης, να ενισχυθεί τουριστικά η χώρα και να επιστρέψουν σταδιακά τα υδροπλάνα σε κάποιες αγορές. Άξια αναφοράς είναι και τα τεχνοοικονομικά τους στοιχεία. Οι τιμές των εισιτηρίων τους κινούνται στο επίπεδο των VIP ναύλων των ταχύπλων πλοίων, η ταχύτητα τους είναι 210-360 χλμ ανά ώρα, η ακτίνα δράσης τους φθάνει τα 700 ναυτικά μίλια, η προσφερόμενη χωρητικότητα τους είναι 12-18 επιβάτες και το κόστος απόκτησης τους περίπου 2 εκ. €. Συνεπώς, η επάνοδος τους είναι σημαντική και προβλέπω να δημιουργήσει νέες ανταγωνιστικές συνθήκες στην ΑΑ.

Ε/Γ – Ο/Γ πλοία. Τα πλοία αυτά δεν είχαν εισέλθει έντονα στο Ελληνικό ακτοπλοϊκό σύστημα μέχρι το 2007. Οι λόγοι δεν είναι βασικά τεχνικοί. Σχετίζονται με τη διαδικασία παροχής αδειών σκοπιμότητας. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τις πιέσεις των πλοιοκτητών των Ε/Γ – Ο/Γ πλοίων και των υδροπτερύγων για παγίωση της υπάρχουσας κατάστασης, εξάλειψαν οποιοδήποτε συγκριτικό πλεονέκτημα ποιότητας είχαν αυτά τα πλοία.

Υπήρχε ένας διαχωρισμός μεταξύ των «συμβατικών» πλοιοκτητών και εκείνων των υδροπτερύγων. Οι Μινωϊκές γραμμές «έσπασαν» την παράδοση με την αγορά των υδροπτερύγων της Ceres. Ο επιβλέπων καθηγητής μου με την ιδιότητα του Γ.Γ. ΥΕΝ, πρότεινε (1994) στους «συμβατικούς» πλοιοκτήτες να μουν στα ταχεία ferries αντί να αντιδικούν με τους πλοιοκτήτες των υδροπτερύγων.

Όσον αφορά τα ταχύπλοα πλοία, λόγω του υψηλού κόστους που παρουσιάζουν<sup>172</sup>, πρέπει να θέτουν υψηλότερους ναύλους από τα αντίστοιχα συμβατικά. Οι επιλογές τους είναι δύο: είτε να θέσουν υψηλές τιμές εισιτηρίων καλύπτοντας το κόστος αλλά έχοντας απώλεια εσόδων, είτε να θέσουν χαμηλότερες τιμές εισιτηρίων και να είναι ζημιογόνες. Οι ακτοπλοίοι σε αυτή την περίπτωση πρέπει να λάβουν σοβαρά υπόψη τους παράγοντες όπως: η χαμηλή αξία του χρόνου ταξιδιού στην Ελλάδα, το υψηλότερο κόστος λειτουργίας και αγοράς των ταχύπλοων πλοίων, η ενδεχόμενη επιβολή από τον Υ.Ε.Ν. για δρομολόγησή τους και το χειμώνα (με προφανείς οικονομικές επιπτώσεις<sup>173</sup>) και η ήδη χαμηλοί συμβατικοί ναύλοι (Ψαραύτης, 2004).

Υποκατάστατες υπηρεσίες των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών, μετά την απελευθέρωση, θεωρώ τις αεροπορικές υπηρεσίες. Ο εναέριος ανταγωνισμός, δύναται να αποσπάσει επιβατική κίνηση από την ΑΑ. Η επικράτηση ανταγωνιστικών συνθηκών στο εσωτερικό αεροπορικό δίκτυο (στο οποίο η Ολύμπικ Air δεν είναι μονοπώλιο όπως τώρα) θα μπορούσε να πλήξει την επιβατική κίνηση των Ε/Γ-Ο/Γ πλοίων, κυρίως τη χειμερινή περίοδο, καθώς και τον τομέα της πρώτης θέσης στις κερδοφόρες γραμμές του Αιγαίου.

Γενικά όσο περισσότερες είναι οι υποκατάστατες υπηρεσίες σε μια αγορά, τόσο λιγότερο έλξη έχει αυτή (Γουλιέλμος, 2002). Άρα η πιθανότητα εμφάνισης νέων ανταγωνιστών είναι μεγάλη.

---

<sup>172</sup> Π.χ. λόγω του υψηλότερου κόστους καυσίμων και τις 2 απαιτούμενες βάρδιες κυβερνητών.

<sup>173</sup> Μια λύση θα ήταν η δημιουργία κοινοπραξιών - χειμώνα. Βέβαια υπάρχει αγορά «δεύτερο χέρι» οπότε το μη επανεισπρατόμενο κόστος μειώνεται αισθητά.

### 5.3.2 Απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών

Όταν η απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών είναι μεγάλη, η έλξη μιας αγοράς κρίνεται περιορισμένη (contestable markets/αγορές διαγωνισμού) (Ουσταμπασίδης, 1999). Αυτό συμβαίνει επειδή οι νέοι ανταγωνιστές αυξάνουν τη συνολική ικανότητα παραγωγής της αγοράς, οξύνουν την ένταση του ανταγωνισμού, και τελικά περιορίζουν τα κέρδη των υπαρχόντων εταιριών.

Για να έχουμε «τέλεια διεκδικήσιμη διαγωνιστική ισορροπία» σε μια αγορά θα πρέπει να μην υπάρχει ή να είναι μηδενικό το επανεισπρατόμενο κόστος (sunk cost) εισόδου για νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις, οπότε η είσοδος στην αγορά είναι απολύτως ελεύθερη και οι υπάρχουσες επιχειρήσεις υπόκεινται στην απειλή hit – and – run (contestable markets) εισόδου, δηλαδή, από νέες επιχειρήσεις που μπορούν να μπουν και να βγουν από την αγορά χωρίς κόστος και συνεπώς δεν χρειάζεται να παραμείνουν στην αγορά για να δημιουργήσουν αρκετά έσοδα για να καλύψουν το κόστος. Η συνήθης υπόθεση στην οικονομική θεωρία είναι ότι οι υπάρχουσες επιχειρήσεις μπορούν ν' αντιδράσουν πολύ γρήγορα στην είσοδο νέων επιχειρήσεων. Κάτω από αυτή την υπόθεση, για να είναι μια αγορά διεκδικήσιμη, κυρίως θα πρέπει το μη επαναποκτήσιμο κόστος εισόδου να είναι μηδέν για perfect contestable markets (Baumol and Bradford, 1970, Baumol «et al.», 1982).

Για λόγους απλούστευσης, υποθέτω ότι τόσο η ένταση της εισόδου σε κάποια αγορά της ΑΑ καθώς και το μέγεθος των εμποδίων εισόδου, μπορούν να υπολογιστούν επακριβώς<sup>174</sup> (Bain, 1956).

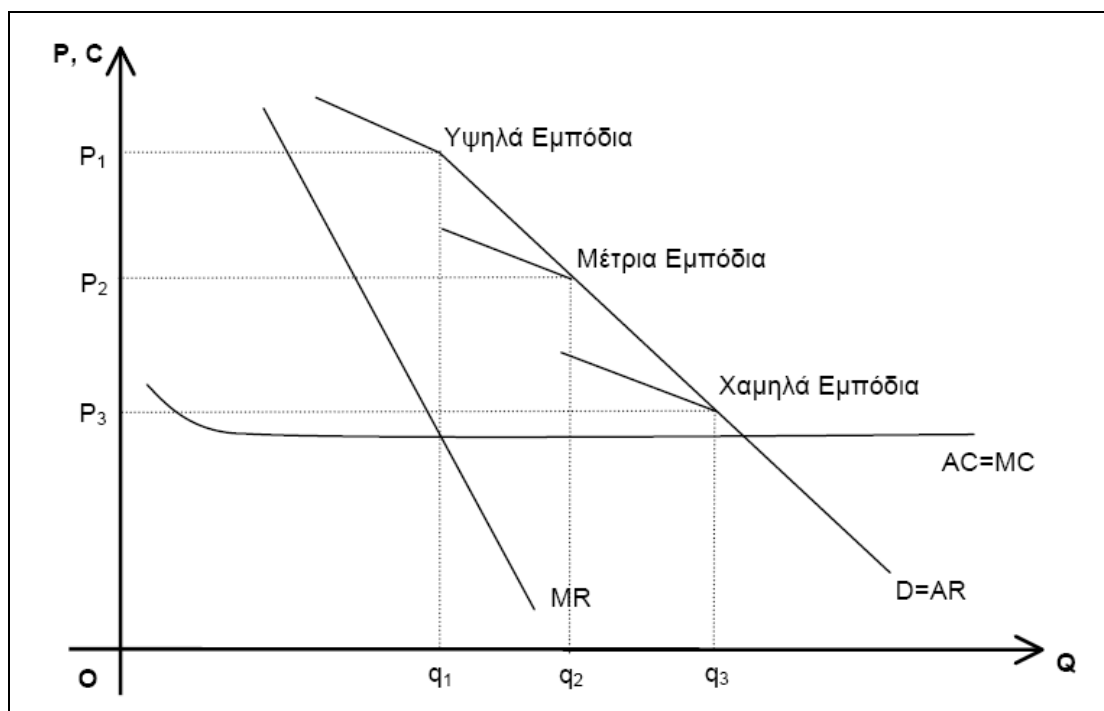
Στο Διάγραμμα 5.5 παρουσιάζω διαφορετικά επίπεδα εμποδίων εισόδου στις αγορές της ΑΑ μετά την απελευθέρωση.

---

<sup>174</sup> Φυσικά αυτή η υπόθεση δε συνάδει με την πραγματικότητα. Ωστόσο είναι άκρως σημαντική για να διαπιστωθούν οι εναλλακτικές επιλογές της επιχείρησης.

### Διάγραμμα 5.5:

Ένταση εμποδίων εισόδου στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010. Έμπνευση από Τζουβελέκας, 2003.

Το ύψος των εμποδίων καθορίζεται από την απόκλιση μεταξύ του μέσου κόστους και της τιμής πώλησης της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας (υποθέτω  $AC=MC$  παρόλο που  $AC>MC$ ). Εάν η υπάρχουσα ακτοπλοϊκή επιχείρηση ισορροπήσει στο σημείο όπου  $MR = MC$ , και υπάρχουν υψηλά εμπόδια στην αγορά, τα οποία της επιτρέπουν να καθορίσει αρκετά υψηλότερη τιμή  $P_1$  από το μέσο κόστος, τότε δεν κινδυνεύει από δυνητικούς ανταγωνιστές εκτός της αγοράς. Μετά το επίπεδο αυτό της τιμής ( $P_1$ ), η επιχείρηση απειλείται από ανταγωνιστές, οι οποίες βρίσκονται εκτός αγοράς και για το λόγο αυτό μειώνεται η κλίση της καμπύλης ζήτησης καθώς κινδυνεύει ν' απολέσει πολύ γρήγορα το μερίδιό της στην αγορά. Επομένως, η καμπύλη ζήτησης για την υπηρεσία της υπάρχουσας επιχείρησης στην αγορά παρουσιάζει ένα σημείο καμπής ακριβώς στο ύψος των εμποδίων εισόδου (Διάγραμμα 5.5 ακόμα και στην περίπτωση όταν τα εμπόδια εισόδου είναι χαμηλά).

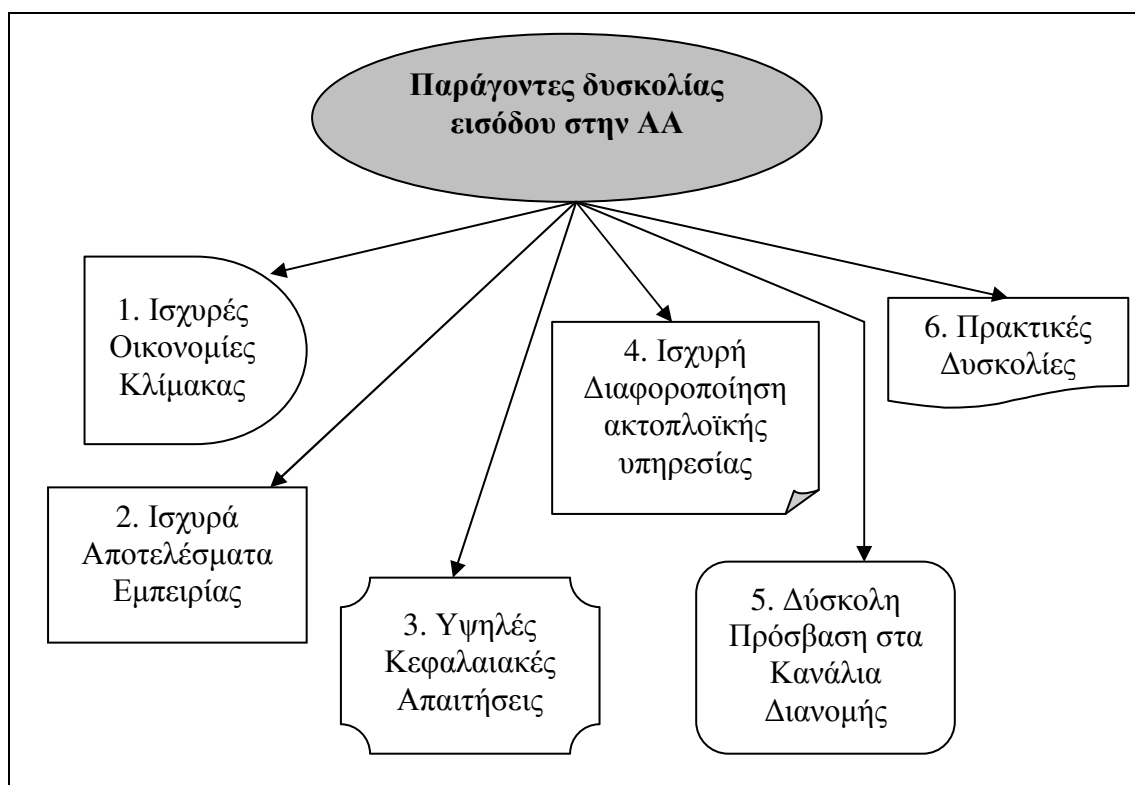
Η είσοδος νέων ανταγωνιστών είναι περισσότερο δύσκολη στις ακόλουθες περιπτώσεις (Walker, Boyd, and Larreche, 1996), τις οποίες πρόκειται να ερευνήσω πιο κάτω (Διάγραμμα 5.6).

1. Όταν υπάρχουν ισχυρές οικονομίες κλίμακας.
2. Όταν υπάρχουν αποτελέσματα εμπειρίας.
3. Όταν οι κεφαλαιακές απαιτήσεις είναι μεγάλες.
4. Όταν υπάρχει ισχυρή

διαφοροποίηση της υπηρεσίας. 5. Εάν η πρόσβαση στα κανάλια διανομής είναι εξαιρετικά δύσκολη, και, 6. όταν υφίστανται πρακτικές δυσκολίες.

### Διάγραμμα 5.6:

Παράγοντες που θα δυσκόλευαν την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην ΑΑ μετά την άρση του Cabotage.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

#### (1) Οι οικονομίες κλίμακας στην ΑΑ

Στην ενότητα αυτή, προκειμένου να αναλύσω την ύπαρξη οικονομιών κλίμακας στην ΑΑ, θα βασιστώ κυρίως στην κλασική εργασία του Bain (1956) για τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά. Στη συνέχεια, θα προχωρήσω σε υπολογισμό των οικονομιών κλίμακας μέσω της μεθόδου επιβίωσης του G.Stigler (1958).

Με τον όρο οικονομίες κλίμακας εννοούμε ότι αυτές υπάρχουν με τη μείωση του μακροχρόνιου μέσου κόστους παραγωγής ακτοπλοϊκών υπηρεσιών καθώς ο αριθμός των ταξιδιών αυξάνει (Γουλιέλμος – Σαμπράκος, 2002).

Οι οικονομίες κλίμακας διακρίνονται σε πραγματικές και χρηματικές. *Πραγματικές* είναι εκείνες οι οικονομίες που σχετίζονται με μία σχετική μείωση στην ποσότητα των παραγωγικών συντελεστών που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή

μιας μονάδας υπηρεσίας. Υπάρχουν οι πιο κάτω κύριοι τύποι πραγματικών οικονομιών μεγέθους:

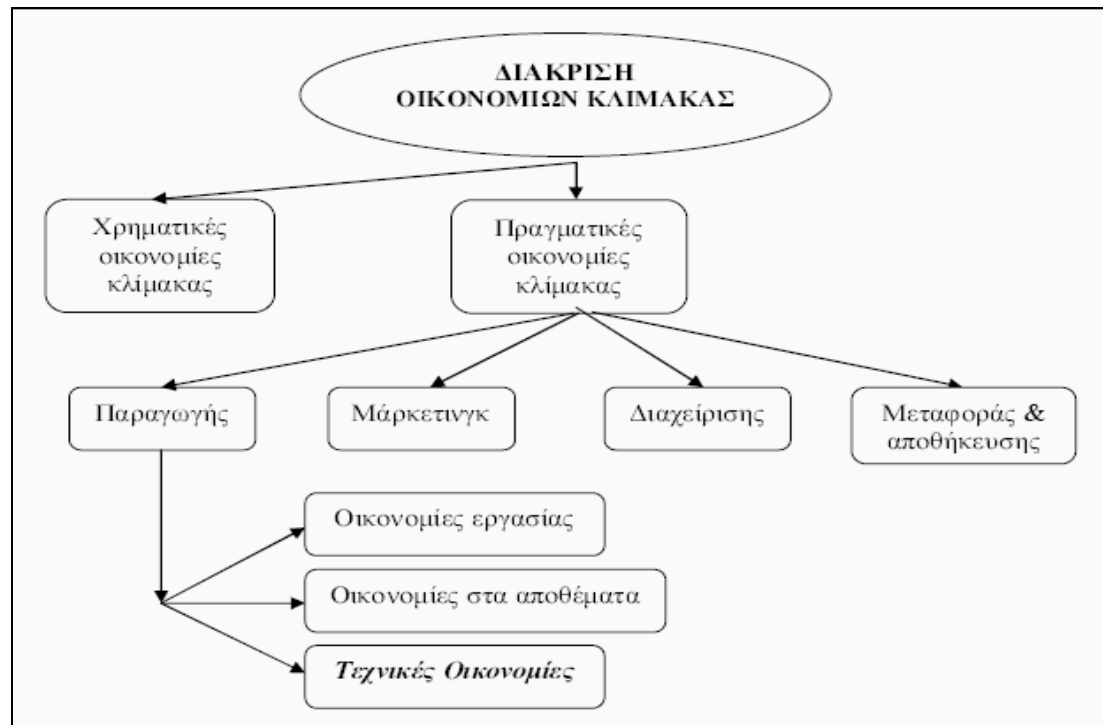
(1) Παραγωγής. (2) Μάρκετινγκ. (3) Διαχείρισης (management). (4) Μεταφοράς και αποθήκευσης.

Στην ΑΑ διακρίνουμε κυρίως την πρώτη κατηγορία (και λιγότερο τις 3 επόμενες). Η πρώτη κατηγορία υποδιαιρείται περαιτέρω στις οικονομίες εργασίας (εξειδίκευση, εξοικονόμηση χρόνου, αυτοματοποίηση της παραγωγής και συσσωρευμένες οικονομίες), στις οικονομίες στα αποθέματα (φυσικά οι ακτοπλοϊκές υπηρεσίες δεν αποθηκεύονται, καθώς παράγονται, καταναλίσκονται) και στις τεχνικές οικονομίες (Διάγραμμα 5.7).

Σημαντικές είναι και οι οικονομίες πυκνότητας/οικονομίες κλίμακας ανά γραμμή (density economies), όπου μελετάται το μέσο μακροχρόνιο κόστος ανά δρομολόγιο (Besanko, «et al.», 2010).

#### Διάγραμμα 5.7:

Διάκριση οικονομιών κλίμακας και προσαρμογή τους στην ΑΑ  
(αυτές που αφορούν στην ΑΑ είναι σχεδιασμένες με έντονα πλάγια γράμματα).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Είναι σαφές ότι η ακτοπλοϊκή βιομηχανία χαρακτηρίζεται περισσότερο από «τεχνικές» οικονομίες κλίμακας. Οι οικονομίες αυτές συνδέονται με το σταθερό

κεφάλαιο που περιλαμβάνει όλους τους τύπους του μηχανολογικού και κτιριακού εξοπλισμού. Παραδείγματα πηγών τέτοιων οικονομιών, τα οποία και εφαρμόζονται στην ΑΑ, είναι (α) η ειδίκευση και μη διαιρετότητα του κεφαλαίου, (β) τα υψηλά έξοδα ίδρυσης και οργάνωσης που αποσβένονται σταδιακά, (γ) το υψηλό αρχικό σταθερό κόστος, (δ) η τεχνική σχέση όγκου παραγωγής και χρησιμοποιούμενων υλών, (καύσιμα) και (ε) ο βαθμός αξιοποίησης της διαθέσιμης δυναμικότητας. Είναι γεγονός, ότι όταν αυξάνεται ο αριθμός των επιβατών που διακινείται, το σταθερό κόστος του πλοίου (υπολογίζεται στο 68% του συνολικού κόστους) (Γουλιέλμος – Σαμπράκος, 2002) διαμοιράζεται σε περισσότερους επιβάτες, ώστε το μέσο κόστος ταχέως φθίνει.

Ταυτόχρονα στην ΑΑ παρατηρούνται και χρηματικές οικονομίες μεγέθους. Τέτοιες οικονομίες προκύπτουν εξαιτίας κυρίως της πιο χαμηλής τιμής που πληρώνεται για ακατέργαστες και άλλες βοηθητικές ύλες (καύσιμα, στόρια, εφόδια, ανταλλακτικά) (γίνονται εκπτώσεις όσο αυξάνεται η αγοραζόμενη ποσότητα) και του χαμηλότερου κόστους χρηματοδότησης.

Μεγάλες ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις μπορούν να διαπραγματευτούν τους όρους κάτω από τους οποίους γίνονται οι προμήθειες ώστε να επιτυγχάνονται μικρότερες τιμές από ότι στις μικρές. Αυτό σημαίνει μεταφορά εισοδήματος από τους προμηθευτές της εταιρίας (χρηματικές μειώσεις κόστους). Αν μειωθούν οι πόροι (παραγωγικοί συντελεστές) ανά επιβάτη, τότε οι οικονομίες κλίμακας αυτές δεν είναι χρηματικές, αλλά πραγματικές (και αυτές μετράνε για την κοινωνία).

#### **(α) Μέτρηση Οικονομιών Κλίμακας στην ΑΑ**

Η μέτρηση των οικονομιών κλίμακας είναι σημαντική διότι με αυτήν διαπιστώνεται η ύπαρξη πλεονεκτημάτων που μπορούν να προκύψουν από την αύξηση του μεγέθους των πλοίων και προσδιορίζεται το ελάχιστο μέγεθος της επιχείρησης με το χαμηλότερο μέσο κόστος σε ένα κλάδο.

Υπάρχουν πολλές μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στην περίπτωση της ΑΑ για να διαπιστωθεί η σχέση μακροχρόνιου μέσου κόστους και μεγέθους. Οι μέθοδοι αυτές μπορούν να εφαρμοστούν ακόμη και στην περίπτωση μιας επιχείρησης που παράγει μόνο μια υπηρεσία. Ωστόσο όμως αυτό στην πράξη συμβαίνει σπάνια<sup>175</sup> (π.χ. στην ακτοπλοΐα υπάρχουν: επιβάτες, Ι.Χ. και φορτηγά). Προβλήματα επίσης

---

<sup>175</sup> Δηλαδή υπάρχουν και οικονομίες σκοπού πλην στα ταχύπλοα που δε δέχονται Ι.Χ. αυτοκίνητα και Φορτηγά αυτοκίνητα.

προκύπτουν από τις διαφορές: στη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία μεταξύ των εταιριών, την ακρίβεια και τη διαθεσιμότητα των στατιστικών στοιχείων, την κατανομή των διαφόρων στοιχείων του κόστους στην περίπτωση εταιριών με πολλά προϊόντα/ υπηρεσίες, τη χρήση του σωστού αποπληθωριστή, την μέτρηση της επιχειρηματικής ικανότητας και τη μεταβολή στις τιμές.

Στην περίπτωση της ΑΑ θα χρησιμοποιήσω τη μέθοδο επιβίωσης του G. Stigler (1958) (βλ. μεθοδολογία). Ο βασικός λόγος αυτής της επιλογής μου είναι η έλλειψη εφαρμόσιμων στατιστικών στοιχείων για τις υπόλοιπες μεθόδους και η ευκολία στην χρήση αυτής. Η τεχνική αυτή βασίζεται στην ιδέα ότι σε μια αγορά μπορεί να επιβιώσει μόνο ο αποδοτικότερος. Η μέθοδος υποστηρίζει ότι οι επιχειρήσεις με το χαμηλότερο μέσο μακροχρόνιο κόστος θα επιβιώσουν διαχρονικά, γιατί ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων διαφορετικού μεγέθους συντελεί στο ν' αναπτυχθούν ταχύτερα και να παραμείνουν στην βιομηχανία οι πιο αποδοτικές από αυτές. Συνεπώς, εξετάζοντας τη σύνθεση του μεγέθους των επιχειρήσεων ενός κλάδου σε διαφορετικές χρονικές περιόδους μπορεί να διαπιστωθεί ποιο είναι το σχήμα της καμπύλης μέσου κόστους, και συνεπώς η ύπαρξη οικονομίων κλίμακας, και το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος (MES). Η μέθοδος αυτή μελετά το μακροχρόνιο κόστος δεδομένου ότι βασίζεται στις αλλαγές της σύνθεσης του μεγέθους των επιχειρήσεων σε μακρύ χρονικό διάστημα (πάνω από 5 χρόνια).

Για να εφαρμοστεί η πιο πάνω μέθοδος στην ΑΑ, ταξινομήσα τις ακτοπλοϊκές εταιρίες σε ομάδες ή κλάσεις, σύμφωνα με το μέγεθός τους (τα όρια των κλάσεων εκφράζονται ως % του συνολικού μεγέθους της όλης βιομηχανίας). Η κλάση 1: περιλαμβάνει ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις με μέγεθος 0%-7% (μικρό μέγεθος), η κλάση 2: επιχειρήσεις με μέγεθος 7%-25% (μεσαίο μέγεθος) και η κλάση 3: επιχειρήσεις με μέγεθος 25% και άνω (μεγάλο μέγεθος).

Μετά την ταξινόμηση σε κλάσεις, υπολόγισα το σχετικό μέγεθος κάθε κλάσης στο σύνολο της βιομηχανίας, το οποίο και βάσισα στις *συνολικές εγχώριες πωλήσεις* του κλάδου. Αν το σχετικό μέγεθος κάθε κλάσης μειώνεται διαχρονικά, το συμπέρασμα είναι ότι η συγκεκριμένη κλάση είναι μη αποδοτική. Αυτό δείχνει ότι οι επιχειρήσεις που έχουν τέτοιο μέγεθος έχουν υψηλότερο μέσο κόστος. Συγκεκριμένα (Πίνακας 5.1):



**Πίνακας 5.1:**

Προσεγγιστικός υπολογισμός οικονομιών κλίμακας ΑΑ (μέθοδος επιβίωσης του G. Stigler).

	Σχετικά μεγέθη παραγωγής (% της συνολικής βιομηχανίας)									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Κλάσεις μεγέθους (% της δυναμικότητας της βιομηχανίας)</b>										
Μικρό μέγεθος (0%-7%)	20,49%	21,71%	20,42%	19,15%	19,89%	16,93%	19,72%	24,60%	25,18%	22,53%
Μεσαίο μέγεθος (7%-25%)	41,90%	41,26%	43,21%	48,87%	50,33%	52,82%	51,71%	44,89%	42,52%	44,46%
Μεγάλο μέγεθος (25% και άνω)	37,61%	37,03%	36,37%	31,98%	29,79%	30,25%	28,58%	30,51%	32,29%	33,02%
<b>Σύνολο</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων Πίνακα 6.3. Σιτζίμης, 2010.

Κατά τη διάρκεια της επταετίας μεταξύ 1999-2005, υπήρξε μια άνοδος στο μερίδιο των μεσαίων ακτοπλοϊκών εταιριών του Αιγαίου, ενώ παρατηρείται μείωση του σχετικού μεγέθους των μικρών και της μεγαλύτερης επιχείρησης του κλάδου (Hellenic Seaways). Αυτό σημαίνει ότι αυτές οι επιχειρήσεις είναι μη αποδοτικές, γιατί έχουν υψηλότερο μέσο κόστος λειτουργίας. Αντίθετα, οι μεσαίες επιχειρήσεις είναι πιο αποδοτικές και αυξάνουν διαχρονικά το σχετικό μέγεθός τους στην αγορά. Τα στοιχεία μεταβάλλονται μετά το έτος 2006 (δηλαδή μετά την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς). Μεταξύ 2005-2008, ενισχύεται η μεγαλύτερη επιχείρηση του κλάδου, ενώ αντίστροφη πορεία παρατηρείται στις άλλες δύο κλάσεις.

Ο Bain (1956) στην κλασσική του εργασία (έτρεξε συσχέτιση τιμών και εμποδίων εισόδου) για τα εμπόδια εισόδου, εξέτασε τη συμβολή των οικονομιών κλίμακας στην ύπαρξη εμποδίων εισόδου σε μια αγορά. Σύμφωνα με την άποψη του Bain υπάρχουν κάποια κύρια χαρακτηριστικά της φύσης των οικονομιών κλίμακας σε κάθε βιομηχανία, όπως βασικότερο είναι το Ελάχιστο Αποδοτικό Μέγεθος (EAM/MES) το οποίο εκφράζεται σαν % της συνολικής αξίας της παραγωγής του κλάδου. Αν το EAM είναι σχετικά υψηλό, τότε ο αριθμός των νέων επιχειρήσεων που μπορούν να εισέλθουν στην αγορά είναι μικρός και η συγκέντρωση του κλάδου είναι υψηλή.

Μετά την απελευθέρωση (π.χ. τα έτη 2007-2008), το EAM στην ΑΑ προσδιορίζεται σε 7% του συνολικού μεγέθους της βιομηχανίας (δηλαδή περίπου σε € 30.500.000 ετησίως (Πίνακας 6.3)). Αυτό σημαίνει, ότι μετά και την απελευθέρωση της αγοράς, και σε περίπτωση που μία νέα ακτοπλοϊκή επιχείρηση με μέγεθος μικρότερο του EAM, εισέλθει στη βιομηχανία, θα έχει υψηλότερο κόστος εκείνου που επέτυχαν οι λοιπές επιχειρήσεις του κλάδου (οι οποίες έχουν μέγεθος ίσο ή μεγαλύτερο από το EAM). Τότε οι τελευταίες θα έχουν τη δυνατότητα να πουλούν σε χαμηλότερες τιμές από τη νέα επιχείρηση, η οποία θ' αναγκαστεί τελικά ν' απομακρυνθεί από τον συγκεκριμένο κλάδο.

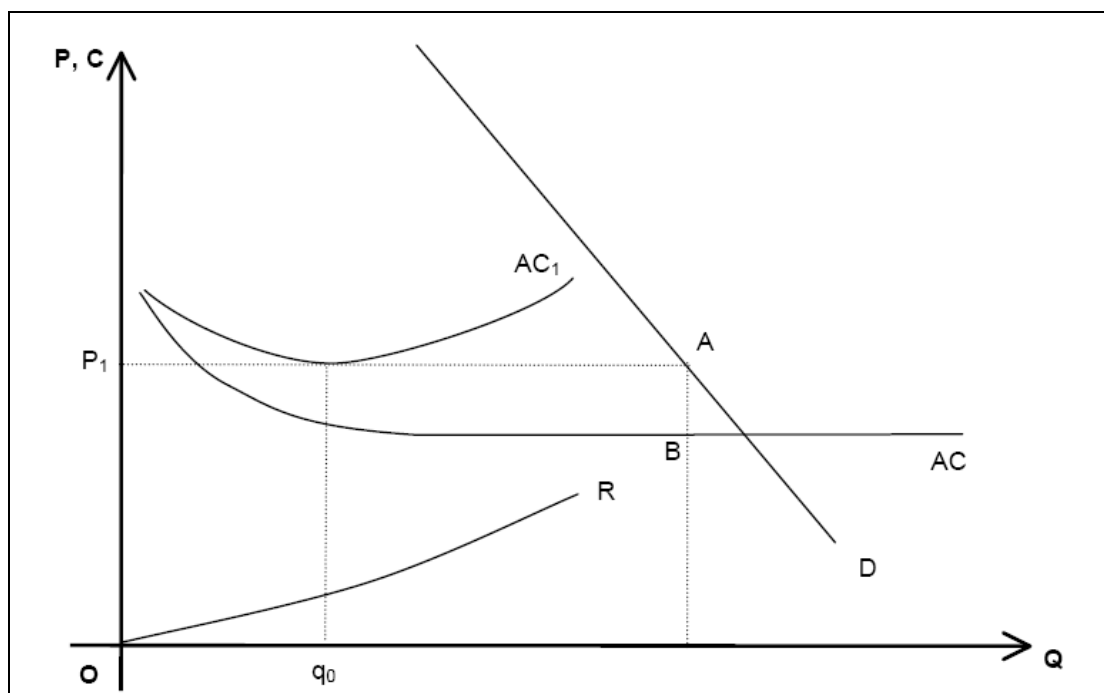
Υποθέτω ότι η επίπτωση στις τιμές από την είσοδο της επιχείρησης σε κάποια αγορά της ΑΑ μπορεί να περιγραφεί σε όρους κόστους από την καμπύλη R στο Διάγραμμα 5.8 (επόμενη σελίδα).

Στην περίπτωση αυτή το μέσο κόστος παραγωγής για τη νεοεισερχόμενη ακτοπλοϊκή επιχείρηση δεν είναι το AC αλλά το  $AC_1 (=AC+R)$  το οποίο προκύπτει από την κάθετη άθροιση της καμπύλης μέσου κόστους των υπάρχουσών επιχειρήσεων και του επιπλέον κόστους από περαιτέρω μείωση της τιμής R. Επομένως το ύψος των εμποδίων εισόδου για τη νεοεισερχόμενη επιχείρηση είναι η

απόσταση AB. Άρα οι υπάρχουσες επιχειρήσεις μπορούν να επιβάλλουν οποιαδήποτε τιμή μεταξύ A και B, πραγματοποιώντας υπερκανονικά κέρδη χωρίς όμως να προσελκύσουν νέες ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις στην αγορά.

### Διάγραμμα 5.8:

Ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος και ένταση των εμποδίων εισόδου στην AA μετά την απελευθέρωση.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010. Έμπνευση από Τζουβελέκας, 2003.

Εν κατακλείδι, τα χαμηλά εμπόδια εισόδου μπορούν να αναγκάσουν τους μονοπωλητές/ ακτοπλόους να επιβάλουν ναύλους προσεγγίζοντας τον πλήρη ανταγωνισμό, αυξάνοντας την αποδοτικότητα της αγοράς (contestable markets/αγορές συναγωνισμού). Αυτό σημαίνει ότι ο δυνητικός ανταγωνισμός δύναται να υποκαταστήσει τον πλήρη ανταγωνισμό ως προς την αποδοτικότητα της AA. Χωρίς την ύπαρξη εμποδίων εισόδου, μετά την άρση του Cabotage, οι μονοπωλητές δεν μπορούν να αποκομίσουν υπερκανονικά κέρδη από αυτή. Πριν την απελευθέρωση, με τις άδειες σκοπιμότητας (υψηλά εμπόδια εισόδου), ακόμα και ολιγοπωλιακές αγορές της AA μπορούσαν να θέτουν υψηλότερες τιμές από το μέσο κόστος παραγωγής. Συνεπώς, η κατοχή υψηλών μεριδίων αγοράς δε δίνει επαρκείς ανταγωνιστικές πληροφορίες.

Οι Baumol, Bailey, Panzar, Willig (1982) οδηγήθηκαν στο παραπάνω συμπέρασμα. Η ύπαρξη δυνητικού ανταγωνισμού είναι δυνατό να επιτύχει πλήρη αποδοτικότητα σε κάποια γραμμή της ΑΑ ακόμα και αν αυτή εξυπηρετείται από μια επιχείρηση.

Το συμπέρασμα αυτό ισχύει για την ΑΑ μόνο κάτω από τις παρακάτω προϋποθέσεις:

(α) Η είσοδος σε κάποια γραμμή είναι απεριόριστη. Η ζήτηση μπορεί να καλυφθεί από τις νεοεισελθούσες επιχειρήσεις, χρησιμοποιώντας τις ίδιες παραγωγικές τεχνικές με την προϋπάρχουσα.

(β) Η είσοδος στην αγορά είναι απόλυτη. Αν η νέα επιχείρηση αποκτήσει γερές βάσεις πριν αντιδράσει η παλαιότερη, έστω και με μικρό πλεονέκτημα κόστους θα επικρατήσει στην αγορά και θα ωθήσει τη δεύτερη σε έξοδο από αυτήν.

(γ) Υπάρχει ελεύθερη και χωρίς κόστος έξοδος από την αγορά.

Μετά την απελευθέρωση αρκετές αγορές της ΑΑ συγκεντρώνουν τα παραπάνω χαρακτηριστικά. Πρόκειται δηλαδή, από πρώτη όψη για «διεκδικήσιμες αγορές» (contestable markets/διαγωνιστικές αγορές) που οδηγούν σε πλήρη αποδοτική χρήση των παραγωγικών πόρων (Earl, 1995).

Ωστόσο ένα τέτοιο συμπέρασμα δε πρέπει να είναι απόλυτο<sup>176</sup>. Η αεροπορική βιομηχανία έχει δείξει (Martin, 2010) ότι ο μέσος αεροπορικός ναύλος αυξάνεται καθώς μειώνεται ο αριθμός των εταιριών που εξυπηρετούν ένα συγκεκριμένο δρομολόγιο. Η θεωρία των «διεκδικήσιμων αγορών» υποστηρίζει ότι αν υπάρχουν 2 ή περισσότερες εταιρίες που εξυπηρετούν μια διαδρομή, οι ναύλοι πρέπει να εξισώνονται με το ΟΚ και να είναι ασυσχέτιστοι με τον αριθμό των δραστηριοποιούμενων εταιριών. Η διαπίστωση ότι οι ναύλοι είναι υψηλότεροι, όσο λιγότερες είναι οι εταιρίες αντιβαίνει σε αυτή τη θεωρία. Μολονότι η είσοδος και η έξοδος των εταιριών από ένα δρομολόγιο είναι «ελεύθερες» υπάρχουν μη επανεισπραττόμενα κόστη, (π.χ. έξοδα αεροδρομίου), που πρέπει να ληφθούν υπόψη.

Όπως θα δείξω πιο κάτω, η αύξηση της συγκέντρωσης στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της, οδήγησε σε αύξηση των ναύλων (Κεφάλαιο 10<sup>ο</sup>). Συνέβη δηλαδή ότι και στην αεροπορική βιομηχανία. Επίσης δε μπορώ να υποθέσω με σιγουριά ότι στην ΑΑ όλες οι δαπάνες μπορούν ν' ανακτηθούν κατά την έξοδο μιας εταιρίας από κάποια γραμμή (π.χ. τα λιμενικά τέλη ή η φήμη και πελατεία) (Earl, 1995).

---

<sup>176</sup> Βλ. και ενότητα 5.3.5.

## (2) Αποτελέσματα εμπειρίας στην ΑΑ

Το αποτέλεσμα εμπειρίας ορίζεται ως η μείωση του ανά μονάδα κόστους παραγωγής, όσο ο σωρευτικός όγκος παραγωγής αυξάνεται<sup>177</sup> (Holloway, 2003).

Πηγές αυτού του αποτελέσματος μπορούν να θεωρηθούν η αποτελεσματικότητα των εργαζομένων, η εξειδίκευσή τους, η τυποποίηση της μεταφορικής υπηρεσίας και η αύξηση της αποδοτικότητας των λειτουργιών μάρκετινγκ της επιχείρησης. Πρακτικά μεταφράζεται ως η μείωση του χρόνου εργασίας, αλλά και η αυξημένη αποδοτικότητα με την τεχνολογία της παραγωγής.

Στην ΑΑ θεωρώ ότι αναπτύσσονται οικονομίες, καθώς όπως φαίνεται στον Πίνακα 5.2, το 33% των εταιριών αυτών έχουν ιδρυθεί πριν το 1990 (τέσσερις), ενώ το 77 % πριν το 1999 (εννέα). Συνεπώς η εμπειρία που έχουν αποκομίσει από την παρουσία τους στην αγορά είναι ιδιαίτερα ισχυρή.

### Πίνακας 5.2:

Ημερομηνία Ίδρυσης εταιριών της ΑΑ (2009).

Ακτοπλοϊκή Εταιρία	Έτος Ίδρυσης
ANEK LINES	1967
MINOAN LINES	1972
NEL LINES	1972
G.A.FERRIES (πτώχευσε το 2010)	1988
BLUE STAR FERRIES <sup>178</sup>	1992
LANE LINES	1993
HSC JOINT VENTURE	1997
SAOS FERRIES (πτώχευσε το 2009)	1999
HELLENIC SEAWAYS	1999
ANEN LINES	1999
C-LINK	2002
AEGEAN SPEED LINES	2005
KALLISTI FERRIES	2007

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2009.

<sup>177</sup> Αύξουσες οικονομίες κλίμακας.

<sup>178</sup> Προϋπήρχε ως «Stringis Lines».

Αξίζει να τονίσω ότι η ηγέτιδα επιχείρηση ανά ακτοπλοϊκή γραμμή στην ΑΑ είναι σε θέση να επηρεάσει σημαντικά την κερδοφορία (αν θέτει την τιμή και καθορίζει τη χωρητικότητα) στη συγκεκριμένη αγορά – γραμμή μετά την άρση του Cabotage.

Εάν υποθέσουμε ότι το κόστος παραγωγής των ανταγωνιστών μειώνεται πιο αργά, εξαιτίας έλλειψης εμπειρίας ή βραδύτερου αποτελέσματος μάθησης, τα περιθώρια κέρδους τους θα είναι μικρότερα. Επομένως στις γραμμές εκείνες όπου υπάρχουν φαινόμενα «αποτελέσματος λόγω εμπειρίας», θα υπάρχουν συγχρόνως και πλεονεκτήματα για την επιχείρηση – ηγέτη (leader).

Αυτό δε σημαίνει ότι μετά την απελευθέρωση της αγοράς, ότι νέοι ανταγωνιστές δεν δύνανται ν' αναπτύξουν νέες τεχνολογίες (νέα υπερσύγχρονα πλοία), τα οποία να λειτουργούν σε εντελώς διαφορετικά επίπεδα κόστους, ώστε ακόμα και με την ύπαρξη «αποτελεσμάτων λόγω εμπειρίας», η υπάρχουσα τεχνολογία να μην είναι σε θέση να λειτουργήσει σε τόσο χαμηλά επίπεδα κόστους όσο αυτά. Ίδομεν.

### **(3) Κεφαλαιακές απαιτήσεις στην ΑΑ**

Μετά την απελευθέρωση της αγοράς και τη συνακόλουθη κατάργηση των αδειών σκοπιμότητας, η είσοδος μιας νεοϊδρυθείσας ακτοπλοϊκής εταιρίας σε κάποια από τις γραμμές του Αιγαίου, συνεχίζει φυσικά να συνεπάγεται υψηλές κεφαλαιακές απαιτήσεις.

Το σταθερό και πάγιο κόστος για μια ακτοπλοϊκή εταιρία φθάνει το 68%<sup>179</sup>. Μάλιστα, λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός της μακρόχρονης παρουσίας των περισσότερων εταιριών στις γραμμές (προχωρημένο στάδιο απόσβεσης παγίων κεφαλαίων), το υψηλότερο κόστος των επενδύσεων για αγορά πλοίων, εξοπλισμού και ιδίων κτιριακών εγκαταστάσεων, και το κόστος δημιουργίας των κατάλληλων καναλιών διανομής (κυρίως πρακτορεία διάθεσης εισιτηρίων), μπορούμε εύκολα να κατανοήσουμε τη δυσκολία του όλου εγχειρήματος. Ίσως μόνο εταιρίες με ισχυρή οικονομική βάση θα δύνανται ν' αντεπεξέλθουν σε τέτοια εμπόδια.

Πιο κάτω, παραθέτω τις οικονομικές απαιτήσεις για την είσοδο κάποιας ακτοπλοϊκής εταιρίας στις γραμμές του Αιγαίου, σε ότι αφορά στο κόστος των κτιριακών εγκαταστάσεων και στο κόστος απόκτησης πλοίων.

---

<sup>179</sup> Εδώ εννοούμε το σταθερό κόστος για μια νεοϊδρυθείσα ακτοπλοϊκή επιχείρηση. Πάντως και το πάγιο κόστος (εκτός από τις δαπάνες που αναφέρθηκαν παραπάνω) για τη μετακίνηση μιας ήδη υπάρχουσας επιχείρησης από μια άλλη αγορά σε αυτή, κρίνεται ιδιαίτερα υψηλό (αν αγοραστεί ένα πλοίο και γίνει νέα κτιριακή υποδομή).

Χρησιμοποιώντας ως παράδειγμα την εταιρία Nel Lines (Ε.Δ.Χ. Nel, 2008), αυτή παρουσιάζει στον ισολογισμό της (2004) οικόπεδα ύψους 94.100 ευρώ (4 ιδιόκτητα γραφεία συνολικού εμβαδού 345,20 τ.μ. σε κτίριο στο κέντρο της Μυτιλήνης, όπου και στεγάζονται οι κεντρικές υπηρεσίες της), ενώ ο λογαριασμός ενσώματα πάγια του ισολογισμού της σχηματίζεται κυρίως (κατά 95%) από την αρχική αξία των πλοίων της.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η εταιρία κατέχει την 4<sup>η</sup> θέση στην αγορά (από άποψη κύκλου εργασιών) κατανοείται εύκολα ότι απαιτείται ένα κόστος γύρω στα 200 εκ. ευρώ για να μπορέσει ν' αντεπεξέλθει στις αγοραίες συνθήκες και να επιβιώσει. Χαρακτηριστικός είναι ο Πίνακας 5.3 όπου περιγράφεται η αρχική και η αναπόσβεστη αξία των παγίων (πλοίων) της εταιρίας:

**Πίνακας 5.3:**

Αρχική και αναπόσβεστη αξία (σε χιλ. €) πλοίων της εταιρίας NEL LINES (2008)<sup>180</sup>.

ΠΛΟΙΟ	ΕΥΛΟΓΗ ΑΞΙΑ (30.6.2007) (1)	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ (30.6.2007)	ΔΙΑΦΟΡΑ ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ	ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΗ ΥΠΟΛΕΙΜΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ημερομηνία	ΕΥΛΟΓΗ ΑΞΙΑ 30.9.2007	ΤΕΛΟΣ ΩΦΕΛΙΜΗΣ ΖΩΗΣ
<b>NEL LINES A.E. (ποσά σε €χιλ.)</b>						
ΑΙΟΛΟΣ ΚΕΝΤΕΡΗΣ Ι	30.800,00	30.311,44	488,56	7.400,00	30.602,76	2035
ΑΙΟΛΟΣ ΚΕΝΤΕΡΗΣ ΙΙ	28.900,00	28.460,63	439,37	6.700,00	28.713,36	2036
ΘΕΟΦΙΛΟΣ	9.400,00	9.259,72	140,28	6.600,00	9.317,93	2015
ΤΑΞΙΑΡΧΗΣ	5.500,00	5.424,77	75,23	3.600,00	5.459,69	2016
ΜΥΤΙΛΗΝΗ	6.400,00	6.167,98	232,02	4.500,00	6.326,92	2013
ΣΥΝΟΛΑ	81.000,00	79.624,54	1.375,46	28.800,00	80.420,66	

Πηγή: Ε.Δ.Χ. Nel, 2008.

Φυσικά δεν μπορώ να παραβλέψω και την περίπτωση μεταφοράς κάποιου πλοίου από μια αγορά σε κάποια άλλη. Εξάλλου, η λογική της απελευθέρωσης βασίζεται στη δημιουργία ανταγωνιστικών συνθηκών, στις οποίες και προβλέπεται κινητικότητα των παραγωγικών συντελεστών (Δρανδάκης – Μπήτρος – Μπαλτάς, 1994).

Συνεπώς, οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για είσοδο στον κλάδο είναι υψηλές όταν απαιτείται η αγορά νέου πλοίου ή πλοίων και όταν πρόκειται για είσοδο νεοϊδρυθείσας επιχείρησης στην αγορά.

<sup>180</sup> Η εύλογη αξία είναι η τρέχουσα αγοραία αξία (2007) των πλοίων της εταιρίας (αποτίμηση από ειδικούς εκτιμητές πλοίων). Αποτελεί έξυπνη στρατηγική της εταιρίας ώστε να καταστεί εφικτή η ευκολότερη λήψη τραπεζικών δανείων.

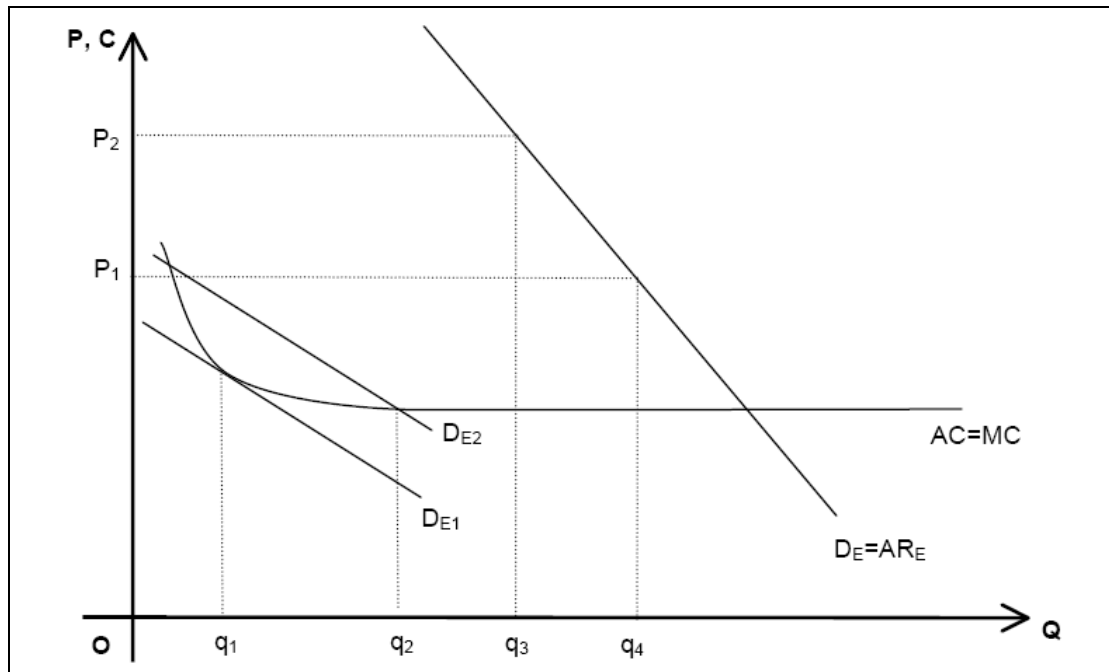
#### (4) Διαφοροποίηση υπηρεσιών στην ΑΑ

Η διαφοροποίηση επιτυγχάνεται μέσα από απτή προστασία και κατοχύρωση (πατέντα τεχνολογίας-ευρεσιτεχνίες) ή μέσα από υποκειμενική διαφοροποίηση (στα μάτια των καταναλωτών) (Σιώμκος, 1999), και προσφέρει στις επιχειρήσεις μονοπωλιακή δύναμη στην αγορά.

Μετά την απελευθέρωση της ΑΑ (υποθέτοντας διαφοροποιημένες ακτοπλοϊκές υπηρεσίες), οι συναρτήσεις ζήτησης των εταιριών της ΑΑ και επομένως και οι τιμές τους διαφέρουν. Υποθέτω ότι όλες οι επιχειρήσεις μιας ακτοπλοϊκής γραμμής ακολουθούν την ίδια πολιτική τιμών, καθώς επίσης και ότι ισχύει  $AC = MC$ . Στην περίπτωση που οι ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις διαφοροποιούν της υπηρεσία τους, αντιμετωπίζουν διαφορετική καμπύλη ζήτησης από αυτή της νεοεισερχόμενης επιχείρησης (Τζουβελέκας, 2003). Έστω ότι η καμπύλη ζήτησης των υπαρχουσών επιχειρήσεων σε κάποια αγορά της ΑΑ είναι η  $DE$  (Διάγραμμα 5.9).

#### Διάγραμμα 5.9:

Διαφοροποίηση των υπηρεσιών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση και ένταση εμποδίων εισόδου.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010. Έμπνευση από Τζουβελέκας, 2003.



Εάν οι υπάρχουσες επιχειρήσεις επιβάλουν τιμή εισιτηρίου λίγο μεγαλύτερη από την  $P_1$ , η οποία καθορίζει και τα εμπόδια εισόδου, τότε η καμπύλη ζήτησης για την νεοεισερχόμενη επιχείρηση είναι η  $DE_1$ . Σε αυτό το τιμολογιακό επίπεδο, οι υπάρχουσες επιχειρήσεις δεν αντιμετωπίζουν κίνδυνο από την είσοδο νέων καθώς αυτές με την διαφοροποιημένη ακτοπλοϊκή υπηρεσία τους δε θα μπορούν ν' αποκομίσουν υπερκανονικά κέρδη στην αγορά (θα είναι εφικτή η παραγωγή μόνο με  $q_1$  ποσότητα υπηρεσίας). Επομένως δε θα εισέλθουν σε αυτή νέες, και οι υπάρχουσες δε θα απολέσουν μερίδιο από αυτές. Εάν αντίθετα αυξήσουν την τιμή σε  $P_2$  τότε η καμπύλη ζήτησης της νεοεισερχόμενης θα είναι η  $DE_2$ . Η τελευταία έχει τη δυνατότητα να παράγει και να πουλήσει μέχρι την ποσότητα  $q_2$ . Προφανώς η επιλογή της θα γίνει στο σημείο όπου μεγιστοποιεί τα κέρδη της. Άρα τα εμπόδια εισόδου στην εν λόγω αγορά της ΑΑ είναι ίσα με την απόσταση της τιμής  $P_1$  από το μέσο κόστος παραγωγής.

Στην ΑΑ δεν πιστεύω ότι η διαφοροποίηση θα δημιουργήσει εμπόδια εισόδου στην είσοδο νέων επιχειρήσεων.

Η διαφοροποίηση (νέες δρομολογιακές συνδέσεις ή βελτίωση της ποιότητας της παρεχόμενης υπηρεσίας) μπορεί να επιφέρει μονοπωλιακά κέρδη, όμως αυτά δεν αναμένεται ν' αποτρέψουν τους νέο-εισερχόμενους ώστε να κάνουν και αυτοί την υπηρεσία τους διακριτή. Αντίθετα, θα λειτουργήσουν ως κίνητρα ανταγωνισμού με τις προϋπάρχουσες επιχειρήσεις. Ο εκσυγχρονισμένος εξοπλισμός, οι βελτιώσεις στην ταχύτητα και την ασφάλεια, η διαμόρφωση σύγχρονων χώρων ενδιαίτησης και η καλύτερευση της εξυπηρέτησης είναι στοιχεία που εναπόκεινται στην επιλεγόμενη στρατηγική των διεκδικητών εισόδου στις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου (ειδικότερα από αυτά η ταχύτητα).

##### **(5) Πρόσβαση στα κανάλια διανομής στην ΑΑ**

Η πρόσβαση στα κανάλια διανομής (π.χ. ταξιδιωτικούς πράκτορες) δε μπορεί να χαρακτηριστεί δύσκολη, με την έννοια ότι κάποια εταιρία δύναται ν' αναπτύξει το δικό της δίκτυο διανομής (π.χ. εταιρικά εκδοτήρια εισιτηρίων, internet) και να μη βασίζεται σε τρίτους. Αυτά βέβαια με την προϋπόθεση ότι μπορεί να ανταπεξέλθει στο επιπρόσθετο αυτό κόστος.

## **(6) Πρακτικά ζητήματα εμποδίων εισόδου νέων ανταγωνιστών στην ΑΑ**

Όπως τονίστηκε, η μερική απελευθέρωση τον Νοέμβριο του 2002, δεν συνέβαλε στην προσέλκυση του αναμενόμενου αριθμού «ξένων» εταιριών στον κλάδο της ΑΑ μέχρι σήμερα (Ψαραύτης, 2006), πλην του Grimaldi.

Κατά την γνώμη μου οι βασικοί λόγοι αυτής της εξέλιξης είναι:

- 1) Η δεσπόζουσα θέση των ελληνικών εταιριών στις αγορές της ΑΑ.
- 2) Η υποχρεωτική δεκάμηνη δρομολόγηση στις ελεύθερες γραμμές.
- 3) Η υποχρεωτική σύνθεση των πληρωμάτων με Έλληνες/κοινοτικούς και σύμφωνα με το ισχύοντα νομοθετικό πλαίσιο. Αυτό έχει ως συνέπεια την ύπαρξη ανταγωνιστικού μειονεκτήματος κόστους, αφού το κόστος του πληρώματος αφορά περίπου το 25% των συνολικών εσόδων του πλοίου (Alpha bank, 2006).
- 4) Η υποχρεωτική διαρρύθμιση του εσωτερικού των πλοίων σύμφωνα με τις ελληνικές προδιαγραφές.
- 5) Η επιβολή ανώτατων τιμών σε ορισμένα προϊόντα εστίασης.
- 6) Οι παρεχόμενες εκπτώσεις για ορισμένες κατηγορίες επιβατών.
- 7) Η ύπαρξη σημαντικών «τελών υπέρ τρίτων» στην τελική τιμή του εισιτηρίου (συν το Φ.Π.Α. του 23%, βλ. 7<sup>ο</sup> κεφάλαιο). Φυσικά αυτό που έχει σημασία είναι να διαπιστωθεί αν η αύξηση των ναύλων (Κεφάλαιο 10<sup>ο</sup>) που παρατηρήθηκε μετά την απελευθέρωση της ΑΑ οφείλεται κυρίως στις πιο πάνω επιβαρύνσεις. *Αν αποσυρθούν αυτές οι επιβαρύνσεις<sup>181</sup> θα επανέλθουν οι ναύλοι στα χαμηλότερα επίπεδα που ίσχυαν πριν την άρση του cabotage;* Δε μπορώ να υποθέσω με σιγουριά κάτι τέτοιο (βλ. Κεφάλαιο 10<sup>ο</sup>).
- 8) Η ΑΑ χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα με συνέπεια τη ζημιογόνα λειτουργία των πλοίων κατά τους χειμερινούς μήνες για τις περισσότερες ακτοπλοϊκές γραμμές. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι επιβάτες που ταξιδεύουν μεταξύ Ιουνίου και Σεπτεμβρίου είναι περισσότεροι από αυτούς που ταξιδεύουν την υπόλοιπη περίοδο του έτους. Μάλιστα υπολογίζεται ότι η δρομολόγηση ενός ταχύπλοου πλοίου είναι συμφέρουσα μόνο όταν ο συντελεστής πληρότητας του είναι 70% (Alpha bank, 2006).

Όλα τα παραπάνω δεν εμπόδισαν μόνο την είσοδο ξένων ακτοπλοϊκών εταιριών στην ΑΑ (αν και ο Ν2932/2001 δεν εμποδίζει τις εξαγορές) αλλά οδήγησαν και

---

<sup>181</sup> Είναι φανερό ότι τα μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων δημιουργούν αγοραίες στρεβλώσεις και έπρεπε (όπως και τελικά έγινε μερικώς το 2011) να καταργηθούν στην ΑΑ (Σιτζίμης, 2011).

αρκετές Ελληνικές εταιρίες (π.χ. Anek, Minoan, Blue κ.τ.λ.) στην δραστηριοποίηση τους στην αγορά της Αδριατικής. Πρόκειται για μία συνεχώς αναπτυσσόμενη και απελευθερωμένη αγορά που δεν εμφανίζει σημάδια έντονης εποχικότητας, όπως η εγχώρια αγορά (Goulielmos & Gatzoli, 2008). Χρήζει αναφοράς ότι μολονότι το συνολικά μεταφερόμενο έργο που εμφανίζει η αγορά αυτή είναι μικρότερο από την εγχώρια αγορά, ο συνολικός κύκλος εργασιών των εκεί ακτοπλοϊκών εταιριών είναι μεγαλύτερος (XRTC 2006). Η απουσία κρατικής παρέμβασης επιτρέπει στις εταιρίες να διαμορφώνουν ελεύθερα την επιχειρηματική τους στρατηγική και να πραγματοποιούν επενδύσεις, διεγείροντας τον (υγιή) ανταγωνισμό και αυξάνοντας την οικονομική αποδοτικότητα των κεφαλαίων τους.

### **5.3.3 Η διαπραγματευτική δύναμη των Αγοραστών**

Η υψηλή διαπραγματευτική δύναμη των χρηστών σε μια αγορά είναι φυσικό να συνδέεται αρνητικά με την ζήτηση της αγοράς αυτής. Κάτι τέτοιο μπορεί να συνεπάγεται τη δύναμη των χρηστών να πιέζουν τις τιμές των υπηρεσιών προς τα κάτω και να οδηγούν τους ανταγωνιστές – παραγωγούς σε πόλεμο μεταξύ τους (κυρίως μέσω των εκπτώσεων), με αποτέλεσμα την προσφορά προς τους πελάτες και άλλων πλεονεκτημάτων όπως: καλύτερη εξυπηρέτηση, χαμηλότερες τιμές, και καλύτερη ποιότητα υπηρεσίας.

Μετά την άρση του Cabotage, στις περισσότερες ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου διατηρήθηκε η μονοπωλιακή, ολιγοπωλιακή (ή και δυοπωλιακή) μορφή της αγοράς, με συνέπεια οι εταιρίες να μην ωθούνται σε πόλεμο τιμών (αλλά σε παροχή εκπτώτικων πακέτων και προσφορών)<sup>182</sup> και να παρέχουν κάποιες ποιοτικές βελτιώσεις (π.χ. μείωση του χρόνου ταξιδιού – HSW και Blue στη γραμμή «Χανιά – Πειραιά» και Blue στη γραμμή «Ηράκλειο-Πειραιά»), λόγω κυρίως της απειλής εισόδου νέων ανταγωνιστών (contestability) και της υπάρχουσας εναλλακτικής επιλογής μεταφοράς για τους επιβάτες.

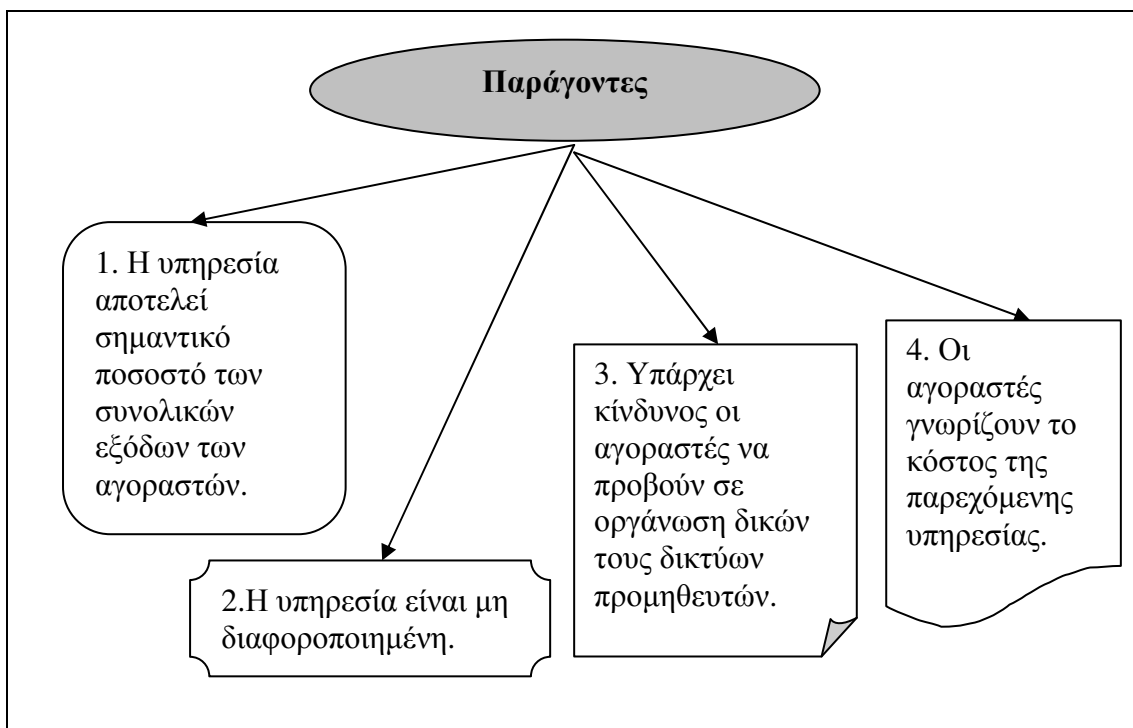
Σε γενικές γραμμές η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών είναι υψηλή (ή αυξημένη) όταν ισχύουν οι 4 πιο κάτω παράγοντες (Lehmann & Weiner, 1997) (Διάγραμμα 5.10):

---

<sup>182</sup> Με κάποιες εξαιρέσεις όπως π.χ. στη γραμμή «Χανιά – Πειραιά» το 2010. Προσφέρεται η οικονομική θέση και από τις δύο εταιρίες της αγοράς (Blue & Anek) με 19 €. Μάλιστα στα πλαίσια των προσφορών τους, η Anek μόνο επιτρέπει την αλλαγή ημερομηνίας του εισιτηρίου.

### Διάγραμμα 5.10:

Παράγοντες που καθιστούν τη διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών μιας υπηρεσίας υψηλή (ή αυξημένη).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Και πιο συγκεκριμένα:

1. Η υπηρεσία αποτελεί σημαντικό % των συνολικών εξόδων των αγοραστών; Οι τιμές των εισιτηρίων και ιδίως της τρίτης θέσης σε μια συγκεκριμένη γραμμή δεν συνιστούν σοβαρό %. Πάντως η απελευθέρωση της αγοράς προκάλεσε αύξηση στους ναύλους.
2. Η υπηρεσία είναι μη διαφοροποιημένη; Δεν ισχύει στην ΑΑ διότι η διαφοροποίηση της μεταφορικής υπηρεσίας δεν είναι ισχυρή, αλλά υφίστανται – ώρες αφίξεων - αναχωρήσεων, εξοπλισμός και τεχνολογία πλοίων, ταχύτητα.
3. Υπάρχει κίνδυνος οι αγοραστές να προβούν σε οργάνωση δικών τους δικτύων προμηθευτών; Κάτι τέτοιο είναι ανέφικτο στην ΑΑ.
4. Οι αγοραστές γνωρίζουν το κόστος παραγωγής της υπηρεσίας που «καταναλίσκουν»; Τέτοια γνώση δεν υπάρχει, αν και υπάρχει η δυνατότητα πληροφόρησης διαμέσου των Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης των ακτοπλοϊκών εταιριών.

Συνεπώς, μπορώ να υποθέσω ότι οι αγοραστές της μεταφορικής υπηρεσίας της ΑΑ διαθέτουν κάποια δύναμη ώστε να διεγείρουν τον ανταγωνισμό και να

αποκομίσουν ποιοτικά κυρίως οφέλη. Ωστόσο μιλάμε για μια μικρή δύναμη των αγοραστών, λόγω των παραπάνω λόγων, και υψηλή έλξη από τις επιχειρήσεις της αγοράς. Η πίεση των Δημάρχων/Κοινοταρχών ίσως είναι πιο αποτελεσματική τουλάχιστο όταν παραπονούνται για τον μειωμένο αριθμό των δρομολογίων.

#### **5.3.4 Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών**

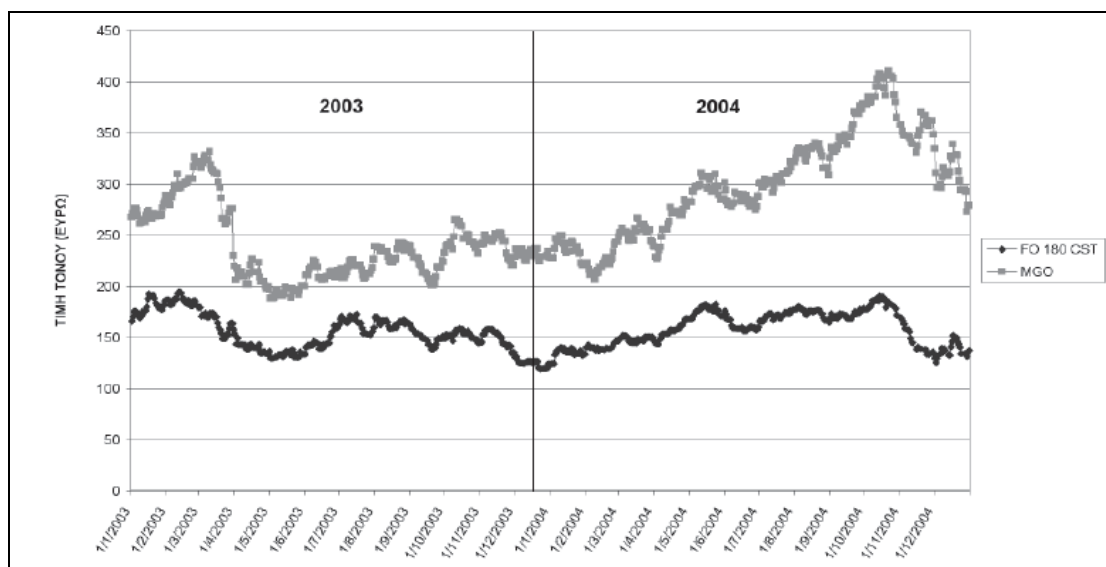
Οι αγορές που χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό διαπραγματευτικής δύναμης προμηθευτών (π.χ. πράκτορες, εταιρίες πώλησης πετρελαίου) κρίνονται ως να μην ασκούν έλξη, διότι στις περιπτώσεις αυτές οι προμηθευτές είναι αυτοί που καθορίζουν την τιμή των υπηρεσιών, καθώς και τους άλλους όρους της πώλησης, τους οποίους και «επιβάλλουν» στους αγοραστές. Ουσιαστικά στις περιπτώσεις αυτές οι προμηθευτές επηρεάζουν τον ανταγωνισμό και την κερδοφορία στην αγορά, εφόσον επηρεάζουν το κόστος παραγωγής.

Στην ΑΑ ένας παράγων που μπορεί να επηρεάσει την τιμή των μεταφορικών υπηρεσιών είναι η τιμή των καυσίμων.

Τα καθαρά αποτελέσματα των εταιριών του κλάδου, έχουν δεχθεί κατά καιρούς αρνητική πίεση από τις υψηλές τιμές των καυσίμων (Γκιζιάκης, 2006). Χαρακτηριστικό είναι ότι ο μέσος όρος τιμών των καυσίμων για το διάστημα του 9μηνου του 2004 (δηλαδή μετά την μερική απελευθέρωση το 2002) αυξήθηκαν κατά 35% – 40% σε σχέση με ένα χρόνο πριν (Διάγραμμα 5.11). Εδώ πλήττονται σημαντικά όλες οι εταιρείες και περισσότερο αυτές που έχουν στην κατοχή τους πλοία υψηλών ταχυτήτων (ΝΕΛ, Hellenic Seaways, Attica Group) λόγω της υψηλής κατανάλωσης αυτών και της αυξημένης τιμής του συγκεκριμένου τύπου καυσίμου που καταναλώνουν, αλλά και τ' αυξημένα καλοκαιρινά δρομολόγια.

### Διάγραμμα 5.11:

Μεταβολή τιμής καυσίμων μεταξύ 01/03 και 12/04/2004.

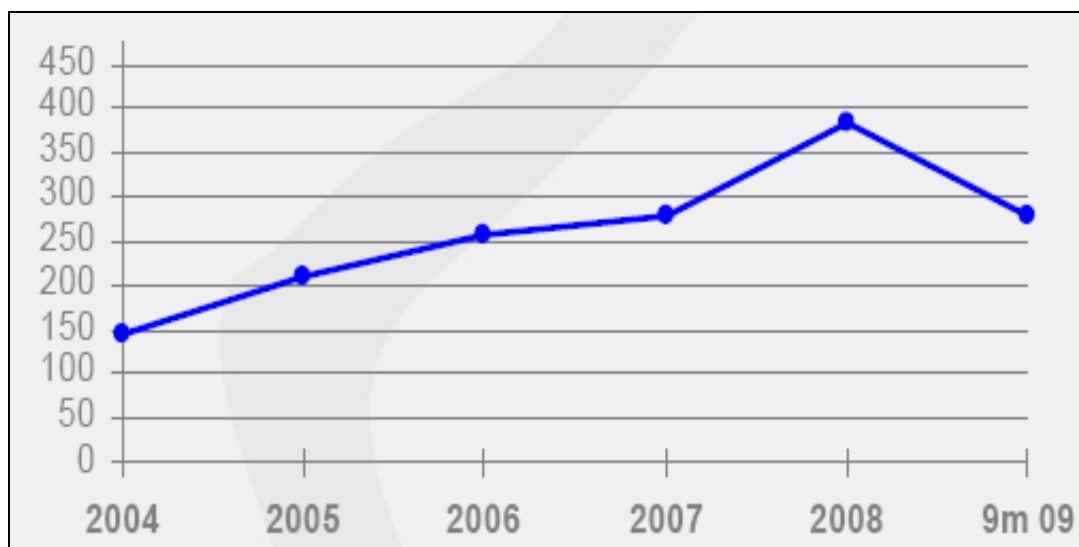


Πηγή: Ε.Δ.Χ. Nel, 2004.

Μετά τη μερική απελευθέρωση της ΑΑ (2002-2006) η τιμή των καυσίμων παρουσιάζει διαχρονική αύξηση (Διάγραμμα 5.12) της τάξης του 153%<sup>183</sup>. Το γεγονός αυτό προτάσσουν οι ακτοπλοίοι όταν προχωρούν σε αυξήσεις των ναύλων στα πλοία. Αν είναι δικαιολογημένη η άποψή τους ή όχι θα δειχθεί πιο κάτω.

### Διάγραμμα 5.12:

Μεταβολή τιμής καυσίμων μεταξύ 1/2004-9/2009 (τα ποσά είναι σε €/τόνο).



Πηγή: Στοιχεία ΟΛΠ Α.Ε., 2010.

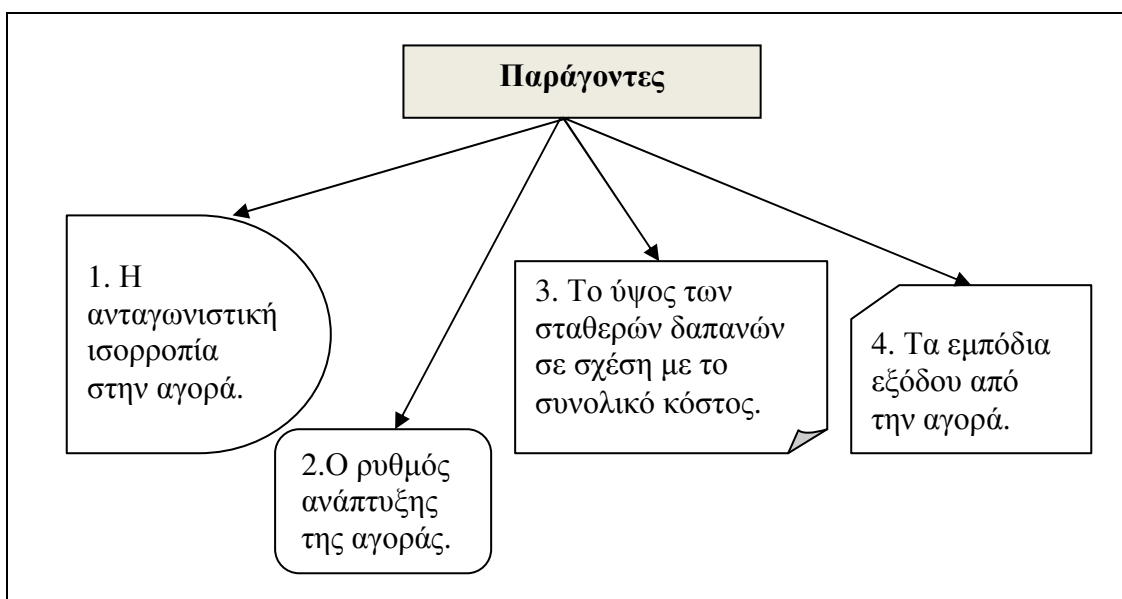
<sup>183</sup> Το 2004 το κόστος των καυσίμων αφορούσε το 34% του λειτουργικού κόστους των πλοίων, ενώ το 2010 έχει φθάσει το 48%! (XRTC, 2010).

### 5.3.5 Η ένταση του ανταγωνισμού

Η ένταση του ανταγωνισμού που επικρατεί σε μια αγορά εξαρτάται από διάφορους παράγοντες όπως: (1) η ανταγωνιστική ισορροπία, (2) ο ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς, (3) οι υψηλές σταθερές δαπάνες, και (4) τα εμπόδια εξόδου (Σιώμκος, 1999) (Διάγραμμα 5.13).

**Διάγραμμα 5.13:**

Οι παράγοντες που καθορίζουν την ένταση του ανταγωνισμού σε μια αγορά.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα:

**Η ανταγωνιστική ισορροπία σε μια αγορά** επηρεάζεται από τον αριθμό των ανταγωνιστών, και ακόμη πιο σημαντικά, από την κατανομή του μεριδίου της αγοράς ανάμεσα στους ανταγωνιστές. Εάν υπάρχει ένας αριθμός ισοδύναμων ανταγωνιστών, το επίπεδο ανταγωνισμού μπορεί να είναι υψηλό. Αν θεωρήσω την αγορά του Αιγαίου ως ένα ευρύ σύνολο, και λαμβάνοντας υπόψη ότι κατά πολλούς συγγραφείς (Czerniel, 1992), οι αγορές στις οποίες υπάρχουν λίγοι (3-4) σημαντικοί ανταγωνιστές και ένας αριθμός μικρότερων ανταγωνιστών, είναι σταθερές και ισορροπημένες (Νόμος των τριών<sup>184</sup> – Rule of Three) (Jagdish– Rajendra, 2002), μπορώ να υποθέσω κάτι ανάλογο και για την ΑΑ. Στην πραγματικότητα, στις περισσότερες ακτοπλοϊκές γραμμές υπάρχουν (προς το παρόν) 2 με 3 επιχειρήσεις, γεγονός που συνεπάγεται υψηλή ένταση του ανταγωνισμού κατά γραμμή.

<sup>184</sup> Βλ. ορολογία.

Σε ότι αφορά στο ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς, όταν η παρεχόμενη υπηρεσία διανύει το στάδιο του κορεσμού και επομένως είναι χαμηλός ο ρυθμός ανάπτυξης<sup>185</sup>, υπάρχει πολύ έντονος ανταγωνισμός για την αύξηση του μεριδίου της αγοράς (άμεσες ανταγωνιστικές επιθέσεις). Στην ΑΑ για λόγους που θ' αναλύσω εκτενώς σε επόμενη ενότητα, υπήρξε αναπτυξιακή δυναμική μεταξύ των ετών 1999-2008<sup>186</sup> (με μικρή μείωση μεταξύ 2003-2004). Μεταξύ 1999-2003 η αύξηση είναι της τάξης του 30%, ενώ μεταξύ 2004-2008 είναι της τάξης του 33%. Μετά την απελευθέρωση εμφανίζεται μεγαλύτερη % αύξηση των συνολικών εσόδων του κλάδου.

Όταν οι **σταθερές δαπάνες** σε μια βιομηχανία είναι υψηλές συγκρινόμενες με το συνολικό κόστος, υπάρχει μια έντονη τάση για περικοπές της τιμής της υπηρεσίας, προκειμένου να αυξηθεί η ποσότητα παραγωγής, ώστε να καλυφθούν οι σταθερές δαπάνες. Λαμβάνοντας υπόψη την απελευθέρωση της ΑΑ, το υψηλό σταθερό κόστος που την χαρακτηρίζει, και η αδυναμία αποθήκευσης της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας για μελλοντική πώληση, κατανοώ ότι η τάση για μείωση των τιμών των εισιτηρίων είναι πιθανή, αλλά μελλοντικά.

Τα **εμπόδια εξόδου** αποθαρρύνουν πολλές ανταγωνιστικές μεταξύ τους επιχειρήσεις να εγκαταλείψουν την βιομηχανία/ αγορά (Jain, 1990). Όταν αναφέρομαι στα εμπόδια εξόδου εννοώ τους:

1. Εξειδικευμένους πόρους ή ικανότητες που έχει αναπτύξει η επιχείρηση, και που δεν μπορούν εύκολα να μεταφερθούν αλλού ή η αξία τους να «εισπραχθεί», όταν η επιχείρηση αποφασίσει ν' αποχωρήσει από τη βιομηχανία (ισχύει στην ΑΑ και αποτελεί το σημαντικότερο εμπόδιο εξόδου από την ακτοπλοϊκή αγορά μετά την απελευθέρωσή της).
2. Το υψηλό σταθερό κόστος εξόδου, π.χ. εξαιτίας συμφωνιών και δεσμεύσεων με τους εργαζομένους, ισχύει στην ΑΑ αλλά δε συνιστά ανυπέρβλητο εμπόδιο εξόδου.
3. Συναισθηματικά εμπόδια (μη βαρύνουσας αλλά όχι και αμελητέας σημασίας για την ΑΑ).
4. Κυβερνητικές δραστηριότητες και αποφάσεις (για παράδειγμα η νομική υποχρέωση της ΑΑ για 10-μηνη δρομολόγηση με ανάληψη των δαπανών προσωπικού για ολόκληρο το έτος, συνιστά σοβαρό εμπόδιο εξόδου από την αγορά για αυτό το χρονικό διάστημα).

---

<sup>185</sup> Θεωρώ ως ρυθμό ανάπτυξης την ποσοστιαία μεταβολή του συνολικού κύκλου εργασιών του κλάδου.

<sup>186</sup> Οι λόγοι εξετάστηκαν διεξοδικά, στο 1<sup>ο</sup> και θα εξεταστούν και στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο.



Οι παραπάνω λόγοι<sup>187</sup>, υπάρχει περίπτωση να οδηγήσουν μερικούς ανταγωνιστές στην απόφαση να παραμείνουν στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της, αν και με ζημιές. Αυτό θα κατευθύνει προς τα κάτω τα κέρδη ολόκληρης της βιομηχανίας, εξαιτίας της χαμηλής τιμής στην οποία θα προσφέρουν τις ακτοπλοϊκές υπηρεσίες, για ν' αποσπάσουν όσο περισσότερα μερίδια αγοράς μπορούν.

### 5.3.6 Συγκέντρωση της ΑΑ (ο δείκτης ΗΗΙ)

Ο βαθμός συγκέντρωσης της ΑΑ με απασχόλησε ιδιαίτερα. Για το λόγο αυτό στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο θ' αναλύσω διεξοδικά τη συγκέντρωση τόσο συνολικά όσο και ανά ακτοπλοϊκή γραμμή. Εδώ θα καταγράψω μόνο τα βασικά συμπεράσματα της εκεί ανάλυσης.

Η ακτοπλοϊκή αγορά στο Αιγαίο παρουσιάζει υψηλή συγκέντρωση διαχρονικά (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>). Οι τέσσερις μεγαλύτερες (με βάση το διαχρονικό μέσο όρο πωλήσεων) επιχειρήσεις του κλάδου (Μinoan, Anek, NeI, ή G.a Ferries/ μετά το 2005 και Hsw) καλύπτουν σταθερά περίπου το 73% της συνολικής αγοράς (μεταξύ 1999-2008), ενώ οι τιμές του δείκτη ΗΗΙ εμφανίζουν αξιοσημείωτη σταθερότητα (μέσος όρος τιμών 0,18).

Μετά το έτος 2006 (δηλαδή μετά την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς) το ποσοστό συγκέντρωσης (CR4=73%)<sup>188</sup> των τεσσάρων μεγαλύτερων επιχειρήσεων εμφανίζεται υψηλότερο από πριν. Το ίδιο συμβαίνει και με τον δείκτη ΗΗΙ, ο οποίος αρχίζει και παρουσιάζει αυξητική τάση (μάλιστα ευθύς μετά το 2003).

Αν λάβουμε υπόψη μας και τη συμμετοχή ορισμένων από τις εταιρίες αυτές (μέσω κατοχής αριθμού μετοχών) στις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου, διαπιστώνουμε την οριστική τάση για συρρίκνωση της αγοράς σε 4-5 ομίλους επιχειρήσεων.

Λαμβάνοντας υπόψη τους δείκτες ΗΗΙ για τις 6 εκ των κυριότερων ακτοπλοϊκών αγορών του Αιγαίου, διαπιστώνω ότι ο μέσος όρος του εν λόγω δείκτη σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση, στην κίνηση Ι.Χ. οχημάτων και φορτηγών, κυμαίνεται γύρω στο 0,60 (αν ληφθεί υπόψη και η αγορά «Πειραιάς – Ρέθυμνο») (δηλαδή στο όριο του μονοπωλίου). Εξαιτίας της εισόδου της ΝΕΛ LINES στην αγορά «Πειραιάς – Ρέθυμνο» (το έτος 2007) και των ακραίων τιμών που παρουσιάζει ο δείκτης, λόγω της μονοπωλιακής μορφής της, η αφαίρεσή της από την ανάλυση δίνει ακόμα πιο

<sup>187</sup> Θα πρόσθετα ακόμη τη διαφήμιση, την εκπαίδευση των στελεχών, τα έξοδα σύστασης κ.λπ.

<sup>188</sup> Για CR4=65% η Καναδική υπηρεσία αντιμονοπωλίου (ACOSS) αρχίζει να ενδιαφέρεται για την περίπτωση!

αξιόπιστα αποτελέσματα (ο μέσος όρος εμφανίζεται γύρω στο 0,54 – δηλαδή υπάρχει ολιγοπώλιο).

Είναι προφανές λοιπόν ότι οι περισσότερες αγορές του Αιγαίου είναι ολιγοπωλιακές (και μάλιστα δυοπωλιακές).

### 5.3.7 Ικανότητα παραγωγής μεταφορικών υπηρεσιών στην ΑΑ

Στην ενότητα αυτή θα δείξω καταρχάς τα επίπεδα πληρότητας στην ΑΑ κατά τους θερινούς και χειμερινούς μήνες, αναφέροντας πότε είναι πιθανότερη η είσοδος νέων ανταγωνιστών σε μια ακτοπλοϊκή γραμμή. Στη συνέχεια θ' αναφέρω τα επίπεδα πληρότητας στην ΑΑ, πριν και μετά την απελευθέρωσή της, χρησιμοποιώντας ως παράδειγμα (Case Study) την εταιρία Nel Lines και την ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη».

Ξεκινώντας, θα έλεγα ότι η ικανότητα παραγωγής μεταφορικών υπηρεσιών περιγράφει την κλασική κατάσταση της προσφοράς και ζήτησης στην ΑΑ.

Η χρόνια *πλεονάζουσα προσφορά χωρητικότητας (ή χαμηλή πληρότητα)* σε οποιαδήποτε μεταφορική βιομηχανία δεν αποτελεί θετικό χαρακτηριστικό, κυρίως σε ότι αφορά στη μακροχρόνια κερδοφορία της. Όταν η βιομηχανία λειτουργεί στα επίπεδα της ικανότητας παραγωγής της, οι δαπάνες της παραμένουν χαμηλές και οι προβλέψεις για το μέλλον παρουσιάζονται ευοίωνες (Σιώμοκος, 1999).

Αν υπολογίσουμε την πληρότητα επιβατών στην ΑΑ, χρησιμοποιώντας ως οικονομικό δείκτη των αριθμό των ταξιδιωτών δια του αριθμού των προσφερόμενων θέσεων (Σπαθή, 2005), προκύπτει ο ακόλουθος Πίνακας 5.4 και το Διάγραμμα 5.14.

**Πίνακας 5.4:**

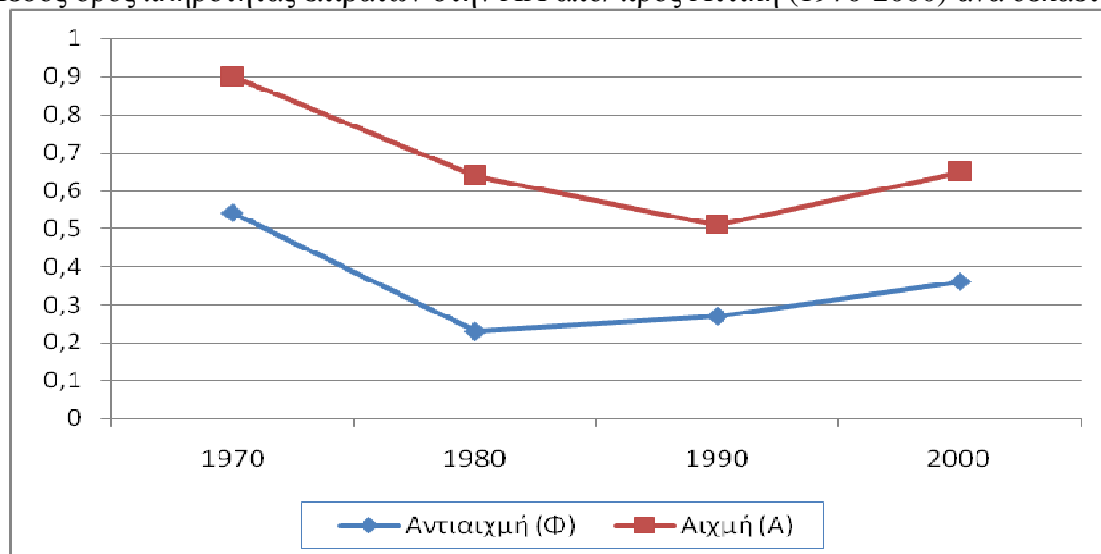
Πληρότητα επιβατών στην ΑΑ κατά νομό από/ προς Αττική (1970-2000).

Νομοί	1970		1980		1990		2000	
	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.	Φεβρ.	Αύγ.
Ηρακλείου	0,73	0,91	0,22	0,59	0,24	0,41	0,43	0,70
Χανίων	0,71	1,10	0,27	1,00	0,35	0,46	0,72	0,89
Δωδεκανήσου	0,32	0,74	0,24	0,84	0,29	0,61	0,23	0,44
Κυκλάδων	0,31	0,70	0,28	0,64	0,27	0,45	0,17	0,54
Σάμου	0,42	0,95	0,23	0,50	0,28	0,31	0,24	0,51
Χίου	0,70	1,08	0,10	0,26	0,16	0,62	0,43	0,97
Λέσβου	0,59	0,82	0,29	0,63	0,28	0,74	0,33	0,49
Μέσος όρος	0,54	0,90	0,23	0,64	0,27	0,51	0,36	0,65

Πηγή: Στοιχεία ΕΣΥΕ, Στατιστική Συγκοινωνιών και Επικοινωνιών.

**Διάγραμμα 5.14:**

Μέσος όρος πληρότητας επιβατών στην ΑΑ από/ προς Αττική (1970-2000) ανά δεκαετία.



Πηγή: ΕΣΥΕ, 2004. Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Παρατηρώ εντονότερη εποχικότητα την τελευταία δεκαετία. Είναι φανερό ότι η πληρότητα των επιβατών είναι αυξημένη τον Αύγουστο λόγω της αυξημένης ζήτησης που προέρχεται από το μεγάλο τουριστικό ρεύμα<sup>189</sup>. Αξιοσημείωτη είναι η συνεχιζόμενη αύξηση της πληρότητας μετά τη δεκαετία του 90, τους χειμερινούς μήνες, και η αύξηση της πληρότητας κατά 27,5% μεταξύ 1990-2000, τους θερινούς μήνες.

Συνεπώς, ο δείκτης πληρότητας εμφανίζεται ιδιαίτερα υψηλός το μήνα Αύγουστο (διαχρονικά), γεγονός που αποτελεί δείγμα «υγείας» για την ΑΑ<sup>190</sup>. Το αντίθετο συμβαίνει το χειμώνα. Άρα η πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών θεωρώ ότι είναι μεγαλύτερη κατά τους θερινούς μήνες (cream skimming).

Ένα ακόμα ζήτημα που με απασχόλησε ήταν η πληρότητα των πλοίων της ΑΑ, πριν και μετά την άρση του Cabotage. Ως case study έρευνας χρησιμοποίησα την εταιρία Nel Lines. Αρχικά βρήκα τους συντελεστές πληρότητας σε όλες τις γραμμές που δραστηριοποιείται η εταιρία (Πίνακας 5.5) και στη συνέχεια στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (Πίνακας 5.6).

<sup>189</sup> Η πληρότητα των πλοίων σε Ι.Χ. και φορτηγά μπορεί να υπολογιστεί μόνο με εκτιμήσεις, εφόσον οι θέσεις για οχήματα στα πλοία μεταβάλλονται ανάλογα του πως διαμορφώνεται η ζήτηση κατά εποχή (το καλοκαίρι δίνεται προτεραιότητα στα επιβατηγά Ι.Χ. αυτοκίνητα παρά στα φορτηγά).

<sup>190</sup> Συγκρίνοντας το χρονικό διάστημα 1-20/7/2009 και 1-20/7/2010 διαπίστωσα ότι: τις ημέρες Παρασκευή και Σάββατο η πληρότητα είναι μεγαλύτερη (85%-90%) σε σχέση με τις υπόλοιπες (42%-50%) (ΚΛΠ, 2010). Η πληρότητα για το παραπάνω χρονικό διάστημα εμφανίζει μείωση μεταξύ 2009-2010. Το 2009 για τις ημέρες Παρασκευή και Σάββατο ήταν 90%-95% ενώ για τις υπόλοιπες 60%-65%. Αποδίδω τη μείωση αυτή στην τρέχουσα χρηματοπιστωτική κρίση. Φυσικά η πληρότητα διαφέρει από εταιρία σε εταιρία. Πλεονεκτούν αυτές που διαθέτουν σύγχρονα συμβατικά πλοία, καθώς μπορούν και παρέχουν σημαντικές προσφορές στους ναύλους της οικονομικής θέσης (λ.χ. € 10 για Πάρο, € 19 για Ηράκλειο, Ρόδο και Κω) και στα οικογενειακά εισιτήρια. Την μεγαλύτερη μείωση στην πληρότητα (έως και 30% σε σχέση με το 2009) εμφανίζουν (τις καθημερινές) τα ταχύπλοα σκάφη.

**Πίνακας 5.5:**

Υπολογισμός συντελεστών πληρότητας για την εταιρία Nel Lines σε όλες τις ακτοπλοϊκές γραμμές δραστηριοποίησής της (2000-2007).

Έτος	Αριθμός επιβατών	Αριθμός Πλοίων	Συνολική Χωρητικότητα πλοίων σε επιβάτες	Μ.Ο. Χωρητικότητας πλοίων σε επιβάτες	Δρομολόγια/ Έτος	Αριθμός επιβατών/ δρομολόγιο	Συντελεστής Πληρότητας <sup>191</sup>	% Μεταβολή Συντελεστή Πληρότητας
2000	1.075.200	7	8.065	1.152	2.374	453	0,39	-
2001	1.076.917	8	10.036	1.255	2.206	488	0,39	-1,01%
2002	1.331.391	7	8.637	1.234	2.148	620	0,50	29,09%
2003	1.231.590	6	7.787	1.298	2.004	615	0,47	-5,74%
2004	1.099.684	6	7.787	1.298	1.884	584	0,45	-5,02%
2005	805.829	6	7.787	1.298	1.328	607	0,47	3,96%
2006	603.548	6	7.500	1.250	1.028	587	0,47	0,46%
2007	934.177	8	7.159	895	2.800	334	0,37	-20,62%
<b>Μέσος Όρος</b>	<b>1.019.792</b>	<b>6,8</b>	<b>8.095</b>	<b>1.210</b>	<b>1.972</b>	<b>536</b>	<b>0,44</b>	<b>0,14%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Nel Lines, 2000-2008.

<sup>191</sup> Ο συντελεστής πληρότητας προέκυψε ως πηλίκο των επιβατών/ δρομολόγιο με το μέσο όρο χωρητικότητας των πλοίων σε επιβάτες. Σημειώνω ότι τα δρομολόγια της εταιρίας είναι αυξημένα μεταξύ 2006-2007, εξαιτίας της εξαγοράς της C-Link και της συνακόλουθης χρήσης των πλοίων της («Παναγία Τήνου», «Παναγία Θαλασσινή», «Παναγία Χοζοβιώτισσα»). Γι' αυτό το λόγο ο συντελεστής πληρότητας εμφανίζεται πολύ μειωμένος το 2007 (-21% περίπου).

**Πίνακας 5.6:**

Υπολογισμός συντελεστών πληρότητας στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» για την εταιρία Nel Lines (2000-2006).

Έτος	Αριθμός επιβατών	Αριθμός πλοίων	Πλοία	Χωρητικότητα συμβατικών πλοίων σε επιβάτες	Μ.Ο. Χωρητικότητας συμβατικών πλοίων σε επιβάτες	Μ.Ο. Χωρητικότητας ταχύπλων πλοίων σε επιβάτες	Μ.Ο. Χωρητικότητας συμβατικών και ταχύπλων πλοίων σε επιβάτες	Μ.Ο. Δρομολογίων/ Έτος	Αριθμός επιβατών/ δρομολόγιο	Συντελεστής Πληρότητας	% Μεταβολή Συντελεστή Πληρότητας
2000	714.424	2	Μ ή Θ ή Σ ή Τα και ΑΕ	5.486	2.743	1.100	1.922	864	827	0,43	-
2001	666.984	2	Μ ή Θ ή Τα και ΑΚ	4.087	2.044	1.800	1.922	864	772	0,40	-6,65%
2002	784.147	2	Μ ή Θ ή Τα και ΑΚ	4.087	2.044	1.800	1.922	864	908	0,47	17,57%
2003	762.445	2	Μ ή Θ ή Τα και ΑΚ	4.087	2.044	1.800	1.922	864	882	0,46	-2,77%
2004	738.902	2	Μ ή Θ ή Τα και ΑΚ	4.087	2.044	1.800	1.922	864	855	0,45	-3,09%
2005	676.896	2	Μ ή Θ ή Τα και ΑΚ	4.087	2.044	1.800	1.922	864	783	0,41	-8,39%
2006	434.555	1	Μ ή Θ ή Τα και ΑΚ	4.087	4.087	-	2.044	864	503	0,25	-39,63%
<b>Μέσος Όρος</b>	<b>682.622</b>	<b>1,86</b>	-	<b>4.287</b>	<b>2.435</b>	<b>1.443</b>	<b>1.939</b>	<b>864</b>	<b>790</b>	<b>0,41</b>	<b>-6,14%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Nel Lines, 2000-2008.

Παρατηρήσεις:

\* Μ = Ε/Γ-Ο/Γ «Μυτιλήνη», Θ = Ε/Γ-Ο/Γ «Θεόφιλος», Τα = Ε/Γ-Ο/Γ «Ταξιάρχης», ΑΚ = Ταχύπλοο «Αίολος Κεντέρης», ΑΕ = «Ταχύπλοο Αίολος Εξπρές».

\*\* Μεταξύ 2000-2006 η Nel Lines εξυπηρετεί τη γραμμή εναλλάξ με τα πλοία Μ ή Θ ή Τα και ένα ταχύπλοο (ΑΚ ή ΑΕ, εκτός του έτους 2008). Για αυτό το λόγο υπολόγισα ξεχωριστά μέσο όρο χωρητικότητας στα ταχύπλοα και στα συμβατικά πλοία

\*\*\* Η εταιρία πραγματοποιεί έως 20 δρομολόγια εβδομαδιαίως στη συγκεκριμένη γραμμή, αναλόγως της εποχής. Υπέθεσα, χάριν απλούστευσης, ότι πραγματοποιεί κατά μέσο όρο 18 δρομολόγια/εβδομάδα, δηλαδή 864 δρομολόγια/έτος.

\*\*\*\* Οι συντελεστές πληρότητας προέκυψαν διαιρώντας τον αριθμό επιβατών/δρομολόγιο με το μέσο όρο χωρητικότητας των συμβατικών και ταχύπλων πλοίων της εταιρίας. Το 2006 ο συντελεστής πληρότητας εμφανίζεται πολύ μειωμένος (-40% περίπου) λόγω της σημαντικής μείωσης της επιβατικής κίνησης που εμφάνισε η εταιρία στη συγκεκριμένη γραμμή (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>).

Είναι γεγονός πλέον ότι λαμβάνοντας υπόψη τη δραστηριότητα της εταιρίας ως σύνολο δεν οδηγούμαστε σε αξιόπιστα αποτελέσματα. Η ΑΑ περιλαμβάνει αρκετές υποαγορές οι οποίες και πρέπει ν' αναλυθούν ξεχωριστά η καθεμία. Παραταύτα, παρατηρώ ότι μετά την μερική απελευθέρωση της αγοράς (2002), ο συντελεστής πληρότητας της εταιρίας εμφανίζει διαχρονική μείωση (Πίνακας 5.5 πιο πάνω). Θα ερμηνεύα την παραπάνω εξέλιξη ως συνέπεια του αυξανόμενου ανταγωνισμού στην κύρια γραμμή δραστηριοποίησης της εταιρίας (Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη). Αυτός είναι και ένας από τους λόγους για τον οποίο μελέτησα πιο διεξοδικά τη συγκεκριμένη γραμμή.

Το συμπέρασμα στο οποίο κατέληξα είναι ότι μετά το έτος 2002, δηλαδή στα πρώτα στάδια άρσης του Cabotage, οι συντελεστές πληρότητας των πλοίων της εταιρίας, σε αυτή τη γραμμή, παρουσιάζουν σημαντική μείωση<sup>192</sup> (Πίνακας 5.6). Είναι χαρακτηριστικό ότι μεταξύ 2005-2006, η πτώση είναι της τάξης του 40% (οφείλεται κυρίως στη μείωση των διακινηθέντων επιβατών). Θα έλεγα λοιπόν ότι παρά την προσπάθεια των ακτοπλόων για αύξηση της πληρότητας μετά την απελευθέρωση, η ένταση του ανταγωνισμού μπορεί να οδηγήσει στ' ακριβώς αντίθετα αποτελέσματα.

*Ασκεί όμως η ΑΑ έλξη για την είσοδο νέων ανταγωνιστών μετά την απελευθέρωσή της:*

#### **5.4 Εκτίμηση του βαθμού έλξης για την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην ΑΑ**

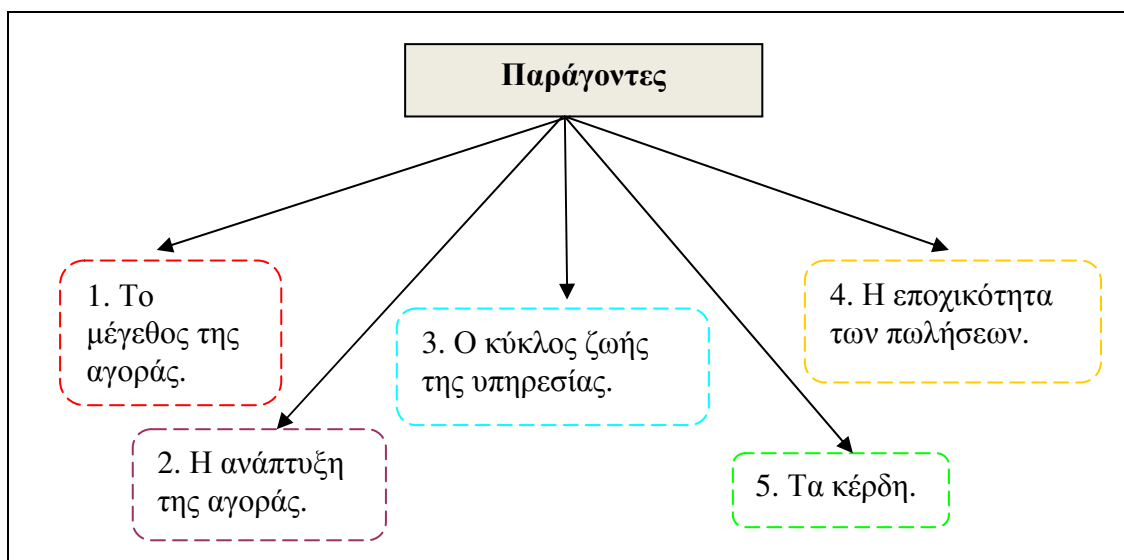
Οι παράγοντες που καθορίζουν το βαθμό έλξης μιας συγκεκριμένης αγοράς είναι κυρίως οι ακόλουθοι (Σιώμοκος, 1999) (Διάγραμμα 5.15):

---

<sup>192</sup> Οι συντελεστές αυτοί που προέκυψαν αφορούν στο σύνολο του έτους (μέσος όρος). Είναι σίγουρο ότι το καλοκαίρι εμφανίζονται αρκετά πιο υψηλοί από ότι το χειμώνα. Σε ορισμένες γραμμές, π.χ. «Πειραιάς – Χανιά», η πληρότητα φθάνει το 100% σε περιόδους υψηλής ζήτησης (αιχμής).

### Διάγραμμα 5.15:

Οι παράγοντες που καθορίζουν το βαθμό έλξης μιας συγκεκριμένης αγοράς.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα, οι παράγοντες αυτοί διαμορφώνονται για την ΑΑ ως εξής:

(α) Το μέγεθος της αγοράς. (β) Η ανάπτυξη της αγοράς. (γ) Ο κύκλος ζωής της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας. (δ) Η εποχικότητα των πωλήσεων. (ε) Τα κέρδη των εταιριών.

#### 5.4.1 Το μέγεθος της ΑΑ (από την άποψη της ζήτησης μεταφορικών υπηρεσιών)

Οι μεγάλες επιχειρήσεις, όσο και αυτές που διαπνέονται από έντονη επιχειρηματικότητα, είναι συνήθως εκείνες που θεωρούν τις μεγάλες σε μέγεθος αγορές κερδοφόρες. Όμως οι μεγάλες αγορές ελκύουν ανταγωνιστές με σημαντικούς πόρους, γεγονός που τις καθιστά μη ελκυστικές για τις μικρές επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου (Σιώμκος, 1999).

Το μέγεθος της αγοράς στις υπάρχουσες, (ή δυνητικές), ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου κυμαίνεται σημαντικά. Συγκεκριμένα, οι ακτοπλοϊκές γραμμές κατηγοριοποιούνται ως εξής (Ψαράυτης, 2004):

*Κατηγορία Α:* Περιλαμβάνει τις γραμμές υψηλής μεταφορικής κίνησης που μπορούν να υποστηρίξουν (από κερδοσκοπική άποψη) την ύπαρξη περισσότερων από μια ακτοπλοϊκών εταιριών. Παραδείγματα αποτελούν η Κρήτη, η Ρόδος, οι Κυκλάδες κ.λπ.

*Κατηγορία Β:* Περιλαμβάνει τις γραμμές σχετικά μικρής μεταφορικής κίνησης που μπορούν να υποστηρίξουν (από κερδοσκοπική άποψη) την ύπαρξη μιας μόνο

ακτοπλοϊκής εταιρίας (με ένα ή δύο πλοία). Παραδείγματα αποτελούν η Κάσος, η Κίμωλος και η Χάλκη.

*Κατηγορία Γ:* Περιλαμβάνει τις γραμμές εξαιρετικά χαμηλής μεταφορικής κίνησης («άγονες γραμμές»), που μπορούν να υποστηρίξουν τη λειτουργία κάποιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης μόνο με κρατική επιχορήγηση.

Συνεπώς, οι μεσαίες και μεγάλες ακτοπλοϊκές εταιρίες που θα θελήσουν να εισέλθουν στην ΑΑ, θεωρώ ότι θα προτιμήσουν την κατηγορία ακτοπλοϊκών γραμμών Α και οι υπόλοιπες τις άλλες δύο κατηγορίες Β και Γ.

#### **5.4.2 Η ανάπτυξη της ΑΑ**

Ο τωρινός (2010) ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς (δηλαδή της αύξησης των συνολικών εσόδων του κλάδου), όσο και οι προβλέψεις για το μελλοντικό ρυθμό ανάπτυξης, αποτελούν δείγμα του υψηλού βαθμού «ελκυστικότητας» για μια αγορά (Czerniel, 1992). Πιο συγκεκριμένα, ο υψηλός ρυθμός ανάπτυξης είναι ένα γενικά επιθυμητό χαρακτηριστικό της όποιας αγοράς, αφού συνεπάγεται τη δυνατότητα των επιχειρήσεων να διεκδικούν και να υποστηρίζουν μεγάλα περιθώρια κέρδους και να διατηρούν αυτά τα κέρδη για πολλά χρόνια στο μέλλον.

Η αναπτυξιακή διαδικασία στην ΑΑ διήλθε τρία διαφορετικά στάδια. Συγκεκριμένα:

(1) Την περίοδο 1997-2003, οπότε και εμφανίζει έντονη ανάπτυξη (Πίνακας 6.3, Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>). Οι βασικοί λόγοι ήταν η αναμενόμενη άρση του Cabotage, οι Ολυμπιακοί αγώνες του 2004 και η άνοδος των τιμών των μετοχών στο Χ.Α.Α. (1999). Ο τελευταίος παράγοντας επέτρεψε στις εισηγμένες εταιρίες της ΑΑ να αποσπάσουν σημαντικά κεφάλαια, τα οποία και χρησιμοποίησαν<sup>193</sup> είτε για την εξαγορά μικρότερων εταιριών του κλάδου (με σκοπό την μεταπώληση τους όταν πάνου να είναι κερδοφόρες), είτε για την αγορά νέων σύγχρονων πλοίων (ώστε να γίνουν περισσότερο ανταγωνιστικές<sup>194</sup>), είτε για την δραστηριοποίηση τους σε άλλες Ευρωπαϊκές γραμμές (Αδριατική, Βόρεια Ευρώπη)<sup>195</sup>.

(2) Την περίοδο 2003-2004, όπου η προηγούμενη ανάπτυξη ανακόπτεται και παρουσιάζει φθίνουσα πορεία. Βασική αιτία υπήρξε το ναυάγιο του «Εξπρές

<sup>193</sup> Με το φόβο ότι οι ξένοι θα έλθουν με νέα πλοία, πράγμα που δεν έγινε τελικά καθόλου στο βαθμό που αναμενόταν. Ο Grimaldi μπήκε μέσω του Χ.Α.Α.

<sup>194</sup> Υπολογίζεται ένα ποσό γύρω στα 3 δις € (Alpha Bank, 2006).

<sup>195</sup> Κομβικό σημείο υπήρξε η είσοδος της Superfast Ferries στην αγορά της Αδριατικής το 1995, παρόλο που δεν ήταν και στην ΑΑ.



Σάμινα», καθώς έθιξε το προφίλ των εταιριών της ΑΑ (κυρίως της Minoan Lines<sup>196</sup>) (Schinas, 2009) και οδήγησε σε πτώση των μετοχών τους στο Χ.Α.Α.<sup>197</sup> Συναγόμενα αντιμετώπισαν σοβαρά χρηματοοικονομικά προβλήματα, ενώ υπήρξε και μία χρεοκοπία από κατάχρηση του Προέδρου της (Dane Lines). Επιπρόσθετα, συνέβαλε και η καθυστέρηση της πραγματικής απελευθέρωσης της ΑΑ (2006). Εξαιτίας της αλλαγής του ορίου ηλικίας (λόγω του ατυχήματος του «Express Samina») οι μεγάλες εταιρίες της ΑΑ προέβησαν σε πωλήσεις πλοίων αντί να σχεδιάσουν και τελικά να προβούν σε νέες επενδύσεις (π.χ. αγορά πλοίων)<sup>198</sup>. Σημαντική υπήρξε και η καθυστέρηση καταβολής των επιδοτήσεων των «άγονων» γραμμών από το κράτος, γεγονός που οδήγησε 2 εταιρίες σε πτώχευση (2010).

(3) Την περίοδο μεταξύ 2004-2008, οπότε και παρατηρώ, μετά την απελευθέρωση, αναπτυξιακή δυναμική του κλάδου<sup>199</sup>, αφού η % μεταβολή των εσόδων εμφανίζεται αυξημένη κατά 33,3% (Πίνακας 6.3).

---

<sup>196</sup> Λόγω της θυγατρικής Minoan Hellas Ferries στην οποία ανήκε το Samina Express. Βαρύ συνειδητό λάθος της τότε ηγεσίας των Μινωϊκών Γραμμών ήταν η παραχώρηση του ονόματος «Μινωϊκές» στη «Minoan Hellas Ferries» όπου ανήκε το «Express Samina». Κατόπιν εορτής μετά το όνομα άλλαξε.

<sup>197</sup> Οι Μινωϊκές Γραμμές έχασαν το 50% της αξίας της μετοχής των μετά το ατύχημα!

<sup>198</sup> Οι εταιρίες Minoan, Blue, Attica και Nel το έπραξαν. Η Anek καθυστέρησε χαρακτηριστικά.

<sup>199</sup> Με βάση το συνολικό κύκλο εργασιών του κλάδου.

### 5.4.3 Ο Κύκλος Ζωής της ΑΑ

Η έλξη της βιομηχανίας, ή καλύτερα της υπηρεσίας, διαφέρει στα τέσσερα στάδια του κύκλου ζωής της κατά το γνωστό υπόδειγμα/ θεωρία του μάρκετινγκ (εισαγωγή – ανάπτυξη – ωρίμανση – παρακμή). Ιδιαίτερα έλξη ασκούν οι βιομηχανίες των οποίων οι υπηρεσίες βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης (Czerpiel, 1992).

Μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, δημιουργήθηκαν νέες επιχειρησιακές συνθήκες, που μπορούν να οδηγήσουν την αγορά σε μια νέα αναπτυξιακή φάση.

Λαμβάνοντας υπόψη τ' αποτελέσματα των εισηγμένων ακτοπλοϊκών εταιριών τα τελευταία έτη (Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>), συμπεραίνω ότι ο κλάδος βελτιώνεται διαχρονικά και σταδιακά οδηγείται σε μια φάση ανάπτυξης. Η τάση αυτή θα έχει στασιμότητα μέχρις ότου η χρηματοοικονομική κρίση περάσει (3-5 χρόνια).

### 5.4.4 Η εποχικότητα των πωλήσεων στην ΑΑ

Το μεταφορικό έργο της ΑΑ επηρεάζεται σημαντικά από τον τουρισμό της θερινής περιόδου με συνέπεια να εμπεριέχει το στοιχείο της εποχικότητας (Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup>).

Η τουριστική περίοδος στην Ελλάδα δε διαρκεί πολύ (3 με 4 μήνες). Αυτό είναι το διάστημα της έντονης ζήτησης μεταφορικού έργου στην ΑΑ. Ωστόσο, η ετήσια βιωσιμότητα μιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης δεν εξασφαλίζεται απαραίτητα μόνο από αυτό το τετράμηνο (Ιούνιος – Σεπτέμβριος). Πολλές γραμμές, μπορεί να μην καλύπτουν το κόστος των εταιριών για το οκτάμηνο Οκτωβρίου - Μαΐου<sup>200</sup>. Αυτή είναι μια βασική αιτία για την ύπαρξη κρατικών επιδοτήσεων σε ορισμένα απομακρυσμένα νησιά. Είναι χαρακτηριστικό ότι η εποχικότητα στις σχετικά μικρές αγορές επιβατών και εμπορευμάτων είναι ακόμα πιο έντονη.

Γενικότερα, η εποχικότητα θεωρείται ως μη «ελκυστικό» χαρακτηριστικό μιας αγοράς, αλλά μέσω της ανάπτυξης ειδικών στρατηγικών (στρατηγικές εξομάλυνσης – π.χ. τεχνικές προώθησης πωλήσεων) μπορεί να εξελιχθεί σε ισχυρό αρωγό διεύρυνσης του κύκλου εργασιών μιας εταιρίας. Έχω την πεποίθηση ότι η ύπαρξη εποχικότητας θα οδηγήσει νέους επενδυτές σε είσοδο στις κερδοφόρες ακτοπλοϊκές αγορές του Αιγαίου, κυρίως τους θερινούς μήνες και αποχώρησή τους τους χειμερινούς (cream skimming).

---

<sup>200</sup> Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΣΥΕ για το λιμάνι του Πειραιά, κατά το τετράμηνο Ιουνίου – Σεπτεμβρίου του 2004 διακινήθηκαν περίπου 7 εκατ. επιβάτες ενώ στους υπόλοιπους οκτώ μήνες διακινήθηκαν περίπου 5 εκατ. επιβάτες.

Ας δούμε όμως την πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών, και μια εκτίμηση του βαθμού κερδοφορίας της ΑΑ. Το θέμα αυτό αναλύεται σε βάθος στο 1<sup>ο</sup> κεφάλαιο καθόσον ήταν κυρίαρχο θέμα κατά την απελευθέρωση (ειδικότερα η πιθανότητα εισόδου κοινοτικών μη Ελληνικών ακτοπλοϊκών εταιριών).

#### **5.4.5 Τα κέρδη στην ΑΑ**

Είναι φανερό ότι όσο υψηλότερα είναι τα κέρδη, τόσο πιο έλξη ασκείται από μια αγορά.

Η κερδοφορία των εισηγμένων ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων (όπως αναφέρθηκε και στο πρώτο κεφάλαιο) παρουσίασε συνεχή βελτίωση μεταξύ 2001-2006. Ιδιαίτερα σημαντική είναι η αναδιάρθρωση των δανείων τους (2005), η εφαρμογή αποτελεσματικών μεθόδων management και η αναστροφή της στάσης των τραπεζών σχετικά με την χρηματοδότηση του κλάδου (2010). Φυσικά, η άρση του κρατικού παρεμβατισμού στους περισσότερους τομείς της ΑΑ συνέβαλε τα μέγιστα σε αυτή την αναπτυξιακή δυναμική.

Μεταξύ 2006-2008 (Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>) παρατήρησα αύξηση των εξόδων για τις εισηγμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες Αιγαίου με συνέπεια τη φθίνουσα πορεία της κερδοφορίας τους. Ταυτόχρονα, ο άκριτος ανταγωνισμός στις γραμμές «φιλέτα» οδήγησε τις εταιρίες σε επιθετική τιμολογιακή πολιτική, με συνέπεια την τάση για μείωση των καθαρών τους αποτελεσμάτων.

Όπως έχω ήδη αναφέρει, ο ανταγωνισμός των τιμών στην ΑΑ είναι καταστρεπτικός (ΟΚ<ΜΚ). Χαρακτηριστική είναι η άποψη του καθηγητή Γ. Βλάχου (1997) ότι “σε κάθε περίπτωση που υπάρχουν ολιγοπωλιακές συνθήκες και που η παραγωγή αγαθών ή υπηρεσιών απαιτεί υψηλό σταθερό κόστος, δημιουργείται μεταξύ των ανταγωνιστών παραγωγών η αντίληψη ότι ο ανταγωνισμός είναι επιζήμιος. Δημιουργείται συνεπώς η τάση για συνεννόηση μεταξύ των επιχειρήσεων για τον έλεγχο της αγοράς προς όφελος τους. Ανάλογα, μειώνεται ο ανταγωνισμός επί των τιμών”. Συνεπώς, ακολουθείται λανθασμένη επιχειρησιακή πολιτική από τις εταιρίες της ΑΑ μετά την απελευθέρωση της αγοράς. Διαχρονικά, πάντως, τα κέρδη εμφανίζουν αύξηση (2001-2008).

Συμπερασματικά, επιχειρώντας μια συνοπτική παρουσίαση της ανάλυσης ανταγωνισμού, της ανάλυσης αγοράς και του εξωτερικού περιβάλλοντος της ΑΑ, κατασκεύασα τον παρακάτω Πίνακα 5.7:

### Πίνακας 5.7:

Συνοπτική ανάλυση του ανταγωνισμού στην ΑΑ (2009) με βάση το υπόδειγμα Porter.

<b>Γενικοί Παράγοντες ΑΑ (βαθμός έλξης)</b>	
Μέγεθος αγοράς (Market Size)	Κυμαίνεται από μεγάλο, έως εξαιρετικά μικρό, ανάλογα με την εξεταζόμενη ακτοπλοϊκή γραμμή.
Ανάπτυξη αγοράς (Market Growth)	Δυναμική ανάπτυξη την περίοδο 1997-2003, και απότομη κάμψη την περίοδο 2003-2004. Το 2004 παρατηρείται ανάταση της αγοράς έως και το 2008. Μετά το 2008 και έως το 2013 αναμένεται κάμψη λόγω της οικονομικής κρίσης του τέλους του 2008.
Στάδιο στον ΚΖΠ (Stage in PLC)	Μετά την απελευθέρωση της αγοράς, η ΑΑ αναμένεται να περάσει μια νέα αναπτυξιακή φάση.
Εποχικότητα πωλήσεων (Seasonality)	Σημαντική με μεγάλες αυξήσεις στην μεταφορική κίνηση το τετράμηνο Ιουνίου – Σεπτεμβρίου καθώς και τις περιόδους των εορτών.
Κέρδη (Profits)	Υψηλά, με διαρκή βελτίωση κατά τη διάρκεια της περιόδου 2001-2006. Τη διετία 2007-2008 υφίσταται μείωση.
<b>Παράγοντες Βιομηχανίας ΑΑ (ανάλυση ανταγωνισμού)</b>	
Βαθμός συγκέντρωσης (Concentration)	Η ΑΑ παρουσιάζει υψηλή συγκέντρωση διαχρονικά. Οι 4 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου καλύπτουν σταθερά περίπου το 73% της συνολικής αγοράς (μεταξύ 1999-2008), ενώ οι τιμές του δείκτη Herfindahl ανά ακτοπλοϊκή γραμμή εμφανίζουν αξιοσημείωτη σταθερότητα (μέσος όρος τιμών 0,5). Οι περισσότερες από αυτές συνιστούν ολιγοπώλια - δυοπώλια.
Απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών – εμπόδια εισόδου (Threat of New Entrants – Entry Buyers)	<i>Το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος (MES) για είσοδο κάποιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης στις ακτοπλοϊκές αγορές αφορά στο 7% του συνολικού μεγέθους της βιομηχανίας (με βάση τον κύκλο εργασιών). Τα αποτελέσματα λόγω εμπειρίας, ως εμπόδια για τις υπάρχουσες ακτοπλοϊκές εταιρίες, είναι υψηλά αλλά όχι και ανυπέρβλητα. Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για είσοδο σε κάποια αγορά είναι υψηλές, όταν απαιτείται η αγορά πλοίων ή όταν πρόκειται για είσοδο νεοϊδρυθείσας επιχείρησης στην αγορά (οικονομικά μη - θεσμικά εμπόδια). Η δυνατότητα διαφοροποίησης των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών δεν θα δημιουργήσει εμπόδια εισόδου σε νέους ανταγωνιστές. Η επίλυση ζητημάτων όπως η υποχρέωση 10-μηνιας υπηρεσίας στις ελεύθερες γραμμές και σύνθεσης των πληρωμάτων με Έλληνες/ Κοινοτικούς, οι υποχρεώσεις ειδικών διαρρυθμίσεων στο εσωτερικό του πλοίου και η υψηλή φορολογική επιβάρυνση του ναύλου, μπορεί να οδηγήσει σε προσέλκυση ακόμα και ξένων ακτοπλοϊκών εταιριών.</i>
Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών (Bargaining Power of Buyers)	Μικρή.
Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών (Bargaining Power of Suppliers)	Μικρή, πλην καυσίμων.

Ένταση ανταγωνισμού (Industry Rivalry)	Θεωρώντας την ΑΑ ως ένα ευρύτερο σύνολο, σύμφωνα με τον «Νόμο των Τριών», είναι μια σταθερή και ισορροπημένη αγορά. Ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα έντονος μετά την απελευθέρωση, αν και η δυνατότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών μπορεί να τον κάμψει και να οδηγήσει σε περαιτέρω ολιγοπώληση ή και μονοπώληση των ακτοπλοϊκών αγορών του Αιγαίου (Grimaldi, Marfin).
Πίεση από υποκατάστατα προϊόντα (Pressure from Substitutes)	Τα συμβατικά πλοία αναμένεται να υποστούν απειλή υποκατάστασης από τα ταχύπλοα Ε/Γ-Ο/Γ και από την αεροπλοΐα, αλλά όχι από τα υδροπτερυγα <sup>201</sup> .
Ικανότητα παραγωγής της βιομηχανίας (Industry Capacity)	Οι δείκτες πληρότητας της ΑΑ εμφανίζονται υψηλότεροι κατά τους θερινούς μήνες σε σχέση με τους χειμερινούς. Σε συγκεκριμένες γραμμές, μετά την απελευθέρωση, επήλθε μείωση στις τιμές τους.
Εμπόδια Εξόδου (Exit Buyers)	Τα εμπόδια εξόδου από την αγορά, μετά την απελευθέρωση, υπάρχουν αλλά δεν μπορούν να χαρακτηριστούν ιδιαίτερα υψηλά.
<b>Παράγοντες Περιβάλλοντος ΑΑ</b>	
Τεχνολογικό Περιβάλλον	Σταδιακή μείωση του ορίου ηλικίας των πλοίων της ΑΑ στα 30 έτη (31/12/2008) από 35 που ίσχυε (μέχρι το 2002). Το αποτέλεσμα ήταν οι πωλήσεις πλοίων, αλλά και η μη ανάληψη επενδύσεων αφενός για ανακαίνιση και εκσυγχρονισμό των παλαιών πλοίων και αφετέρου για νέες παραγγελίες.
Πολιτικό	Σημαντικό. Μετά το Νόμο 2932/2001 εξακολουθεί η επιχορήγηση των άγονων γραμμών να καλύπτεται από τους επιβάτες στις βιώσιμες γραμμές. Το κράτος αντιμετωπίζει έντονα οικονομικά προβλήματα.
Οικονομικό	Εξωτερικές μακροοικονομικές πιέσεις με τη μορφή αυξημένων τιμών των καυσίμων, αλλά και μείωση της τουριστικής και της εμπορικής κίνησης. Απειλή συνιστά η χρηματοοικονομική κρίση του τέλους του 2008.
Νομικό	«Μερική απελευθέρωση» της αγοράς μέχρι το έτος 2002 με τιμολογιακή και επιχειρησιακή (δρομολόγια, ανώτατο όριο ηλικίας, άγονες γραμμές, σύνθεση πληρώματος, κ.λπ.) κρατική παρέμβαση. Η πλήρης απελευθέρωση των ναύλων έλαβε χώρα με Υπουργική απόφαση στις αρχές του 2006.
Κοινωνικό <sup>202</sup>	Το μεγαλύτερο μέρος των επιβατών είναι μισθωτοί (37%) και ανεπάγγελτοι (29%). Οι ελεύθεροι επαγγελματίες συγκεντρώνουν ποσοστό 17%.
Δημογραφικό	Περίπου το 55% των επιβατών είναι άνδρες και το 45% γυναίκες. Οι ανήλικοι κάτω των 18 ετών αποτελούν το 2% των επιβατών, οι ηλικιωμένοι άνω των 60 αποτελούν το 6%, ενώ οι νέοι μεταξύ 18-30 ετών φθάνουν το 41% του συνολικού πληθυσμού. Τα άτομα μέσης ηλικίας, 30-60 ετών, αποτελούν το μεγαλύτερο ποσοστό των επιβατών (50%).

Πηγή: Επεξεργασία δική μου των δεδομένων από την προηγηθείσα ανάλυση.

<sup>201</sup> Ίσως υπάρξει ανταγωνισμός με τα υδροπλάνα αλλά αυτό είναι ζήτημα που χρήζει περαιτέρω μελέτη. Τελικά αυτά δεν «έτρεξαν»...

<sup>202</sup> Η ανάλυση που κάνω για το κοινωνικό και δημογραφικό περιβάλλον βασίζεται στην Trademco & Truth.

## **5.5 Συμπεράσματα**

Χρησιμοποιώντας ως βάση εκκίνησης τα συμβατικά Ε/Γ-Ο/Γ μπορούν να εξαχθούν τ' ακόλουθα συμπεράσματα για τις αγορές της ΑΑ:

- Ύπαρξη μικρού αριθμού υποκατάστατων υπηρεσιών (ταχύπλοα και αεροπλοΐα).
- Το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος (MES) για είσοδο κάποιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης στις ακτοπλοϊκές αγορές του Αιγαίου αφορά στο 7% του συνολικού μεγέθους της βιομηχανίας (με βάση τον κύκλο εργασιών), δηλαδή περίπου σε € 30.500.000 ετησίως (Πίνακας 6.3) .
- Τα αποτελέσματα εμπειρίας, για τις υπάρχουσες εταιρίες της ΑΑ, είναι υψηλά αλλά όχι και ανυπέβλητα για τους εν δυνάμει ανταγωνιστές.
- Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για είσοδο σε κάποια αγορά, είναι υψηλές, όταν απαιτείται η αγορά πλοίων ή όταν πρόκειται για είσοδο νεοϊδρυθείσας επιχείρησης στην αγορά (οικονομικά εμπόδια).
- Η δυνατότητα διαφοροποίησης των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών προβλέπω ότι δεν θα δημιουργήσει εμπόδια εισόδου σε νέους ανταγωνιστές.
- Η επίλυση ζητημάτων όπως η υποχρέωση 10-μηνιαίας υπηρεσίας στις ελεύθερες γραμμές και η υποχρεωτική σύνθεση των πληρωμάτων με Έλληνες ή Κοινοτικούς, οι υποχρεώσεις ειδικών διαρρυθμίσεων στο εσωτερικό του πλοίου και η σοβαρή φορολογική επιβάρυνση του ναύλου, βλέπω ότι μπορεί να οδηγήσει σε προσέλκυση ξένων ακτοπλοϊκών εταιριών.
- Μικρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών υπάρχει στην ΑΑ.
- Μικρή διαπραγματευτική δύναμη και των προμηθευτών στην ΑΑ, με εξαίρεση την προμήθεια καυσίμων.
- Θεωρώντας την ΑΑ ως ένα ευρύτερο σύνολο, σύμφωνα με τον «Νόμο των Τριών», μπορώ να την θεωρήσω ως μια σταθερή και ισορροπημένη αγορά.
- Ο κλάδος παρουσιάζει αναπτυξιακή δυναμική μεταξύ 1999-2008. Μετά την απελευθέρωση ο ρυθμός αύξησης των εσόδων είναι μεγαλύτερος.
- Τα εμπόδια εξόδου από την αγορά, μετά την απελευθέρωση, δεν μπορούν να χαρακτηριστούν ιδιαίτερα υψηλά.
- Παρουσία δυοπωλίου, ολιγοπωλίου ή μονοπωλίου σε όλες σχεδόν τις αγορές της ΑΑ. Αντιμετωπίζοντας την αγορά λαθεμένα ως σύνολο συνιστά ολιγοπωλιακή αγορά διαφοροποιημένης μορφής
- Οι δείκτες πληρότητας της ΑΑ εμφανίζονται υψηλότεροι κατά τους θερινούς

μήνες σε σχέση με τους χειμερινούς, λόγω εποχικότητας. Μετά την απελευθέρωση, στη γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη», υφίσταται μείωση των συντελεστών αυτών (για την εταιρία Nel Lines).

- Μετά την άρση του Cabotage, η πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών (κυρίως τους θερινούς μήνες και μόνο στις προσοδοφόρες γραμμές) στις περισσότερες αγορές της ΑΑ είναι 50%. Οι εταιρίες αυτές αναμένεται να είναι ισχυρές, καθώς οικονομίες κλίμακας απολαμβάνουν κυρίως οι εταιρίες μεσαίου και μεγάλου μεγέθους. Ο ανταγωνισμός αναμένεται ιδιαίτερα έντονος μεταξύ τους, αν και όπως θ' αναλυθεί στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο, η δυνατότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών μπορεί να κάμψει τον ανταγωνισμό και να οδηγήσει σε παραπέρα συγκέντρωση των ακτοπλοϊκών αγορών. Αυτό πράγματι και έγινε μέχρι τώρα.
- Η έλξη της ΑΑ κρίνεται υψηλή.

---

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>: Ο ΒΑΘΜΟΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ

---

### **6.1 Εισαγωγή**

Στο κεφάλαιο αυτό θα δώσω μια εικόνα του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς της ΑΑ και θα δείξω ότι η αντιμετώπιση της αγοράς της ΑΑ ως συνόλου<sup>203</sup> οδηγεί σε λανθασμένα συμπεράσματα (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002).

Πολλές από τις ακτοπλοϊκές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο Αιγαίο παρουσιάζουν ταυτόχρονα και δραστηριότητα στις γραμμές της Αδριατικής. Για να περιοριστώ αποκλειστικά στην αγορά της ΑΑ, επιβάλλεται να γίνει διαχωρισμός εσόδων εσωτερικού - εξωτερικού των εταιριών.

*Ποιο δείκτη συγκέντρωσης από τους 4 που υπάρχουν να επιλέξω;* Αυτό είναι το πρώτο και βασικό ερώτημα.

### **6.2 Επιλογή του κατάλληλου δείκτη συγκέντρωσης για την αγορά της ΑΑ**

Κάνοντας μια ιστορική αναδρομή θα παρουσιάσω τους προτεινόμενους δείκτες συγκέντρωσης που αναπτύχθηκαν κατά καιρούς, τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματά τους (Jacobson and Andreosso – O' Collaghan, 1996), ώστε να καταλήξω στον πλέον κατάλληλο δείκτη για την ΑΑ.

(1) Αρχικά, ο υπολογισμός του *ποσοστού συγκέντρωσης* (CR)<sub>m</sub> επιχειρήσεων ενός κλάδου ( $CR_m = S_1 + S_2 + S_3 + \dots + S_m$ ) είναι απλός αλλά η τυχαία επιλογή των m επιχειρήσεων του κλάδου δεν οδηγεί σε αξιόπιστα αποτελέσματα. Έτσι, αγνοούνται σημαντικές πληροφορίες (Jacobson and Andreosso – O' Collaghan, 1996).

(2) Υπάρχει και το οριακό % συγκέντρωσης (MCR) που περιλαμβάνει τα μερίδια της 5<sup>ης</sup> έως και της 8<sup>ης</sup> επιχείρησης της αγοράς (Miller, 1967). Αυτό, συνδυαζόμενο με τον CR<sub>4</sub> (1<sup>η</sup> έως 4<sup>η</sup> θέση) δίνουν πράγματι μια πιο ολοκληρωμένη και συγκριτική εικόνα της αγοράς.

Όμως, η χρήση αυτών των δεικτών έχει περιορισμένη αξία εξαιτίας της «αρχής των μεταβιβάσεων» (principle of transfers)<sup>204</sup> (Collins & Preston, 1969).

(3) Αν οι K επιχειρήσεις-ηγέτες ενός κλάδου συμφωνούσαν να διαμορφώσουν μια τιμή για τις υπόλοιπες επιχειρήσεις, η τιμή του δείκτη Lerner θα συσχετίζεται με το σύνολο των μεριδίων τους στην αγορά (Saving, 1970).

---

<sup>203</sup> Ο βαθμός συγκέντρωσης θα έπρεπε να μετρηθεί ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, διότι κάθε μια από αυτές τις γραμμές θεωρώ ότι αποτελεί ξεχωριστή αγορά.

<sup>204</sup> Σύμφωνα με αυτήν το % συγκέντρωσης είναι ανεξάρτητο από τις μεταβολές των μεριδίων στις μικρότερες επιχειρήσεις (δηλαδή σχετίζεται μόνο με τις m μεγαλύτερες επιχειρήσεις).



(4) Ένας άλλος δείκτης συγκέντρωσης είναι ο *Herfindahl – Hirschman Index* (HHI), ο οποίος είναι ιδιαίτερα δημοφιλής, καθώς, σε αντίθεση με το % συγκέντρωσης (CR), εξαρτάται από το μερίδιο αγοράς κάθε επιχείρησης χωριστά. Χρησιμοποιώντας το άθροισμα των τετραγώνων των μεριδίων των επιχειρήσεων, ο δείκτης επηρεάζεται περισσότερο από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου<sup>205</sup> (Lyons, 1981). Όλες οι επιχειρήσεις είναι δυνατό να παράγουν ένα ομοιογενές προϊόν με σταθερό οριακό κόστος και να μην εμπλέκονται σε συνεργατικές συμπεριφορές (Cowling & Waterson, 1976). Αποδείχθηκε ότι ο HHI σχετίζεται άμεσα με το περιθώριο τιμής – κόστους (Lerner's index) (Hannah & Kay, 1977, Hause, 1977). Επίσης, ο δείκτης περιγράφει και την περίπτωση ύπαρξης καρτέλ (Stigler, 1964).

(5) Σε ότι αφορά στο *δείκτη εντροπίας* ( $\Delta E$ ), το πλεονέκτημά του είναι ότι δύναται όταν υφίστανται υπό-ομάδες στις επιχειρήσεις να υπολογιστεί εντός της ομάδος (within-group) αλλά και μεταξύ των ομάδων (between-group) (Jacquemin & Kumps, 1971)<sup>206</sup>. Βασικό μειονέκτημα του δείκτη είναι η αδυναμία καταγραφής της αυξημένης συγκέντρωσης σε περίπτωση συγχωνεύσεων<sup>207</sup>, γεγονός που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα με την Marfin στην ΑΑ. Οι ιδιότητες του δείκτη αυτού εξετάστηκαν περισσότερο από τους επιστήμονες (βλ. Theil, 1967, Hart, 1971).

(6) Ο δείκτης συγκέντρωσης που αμφισβητείται πιο έντονα είναι ο *δείκτης*  $\sigma^2$ . Θεωρείται ως ένα μέτρο ανισότητας (Atkinson, 1970) και περιγράφει μόνο τις διαφορές ανάμεσα στις επιχειρήσεις (Hart, 1971). Μειονεκτεί, καθώς σε περίπτωση ισομεγεθών επιχειρήσεων, άσχετα από τον αριθμό τους, προσεγγίζει το μηδέν. Με αυτόν τον τρόπο, τα προκύπτοντα αποτελέσματα ενδέχεται να είναι τα ίδια ανεξάρτητα από τις κλαδικές δομές. Πολλές φορές παραβιάζεται με το δείκτη αυτόν η αρχή των μεταβιβάσεων. Δηλαδή πολλές φορές η συγκέντρωση της αγοράς δεν αυξάνεται όταν διευρυνθούν τα μερίδια αγοράς μιας επιχείρησης του κλάδου. Πρόβλημα παρουσιάζει, όπως και ο δείκτης εντροπίας σε περιπτώσεις συγχωνεύσεων.

Ο κατάλληλος δείκτης οικονομικής συγκέντρωσης πιστεύω για την ΑΑ είναι αυτός που περιγράφει τη συμπεριφορική διάσταση των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων. Η

---

<sup>205</sup> Και μπορούν να παραλειφθούν επιχειρήσεις με 1% ή μικρότερο % στο σύνολο για ευνόητους λόγους (Besanko «et al.», 2010).

<sup>206</sup> Χρησιμοποιήθηκε το 1971 για να εξεταστεί ο βαθμός συγκέντρωσης των βιομηχανικών κλάδων εντός της Ε.Ο.Κ., αλλά και της Αγγλίας, χωριστά.

<sup>207</sup> Αν και οι συγχωνεύσεις μειώνουν την τιμή του  $\Delta E$  αντικατοπτρίζοντας την αυξημένη συγκέντρωση, γίνεται μια μεγαλύτερη πτώση της τιμής του  $\log N$ . Αυτό σημαίνει άνοδο της σχετικής εντροπίας, και πτώση της έντασης της συγκέντρωσης.

οικονομική δραστηριότητα είναι τόσο περίπλοκη που δεν υφίσταται δείκτης συγκέντρωσης επαρκώς εφαρμόσιμος σε κάθε βιομηχανία. Πιο συγκεκριμένα, μολονότι οι ιδιότητες του δείκτη  $HK(\theta)$  τον καθιστούν ιδανικό, η τυχαία επιλογή της τιμής του  $\theta$  αποτελεί σημαντικό μειονέκτημα. Ο δείκτης  $\sigma^2$  έχει δειχθεί από όλες τις έρευνες αναποτελεσματικός (Atkinson, 1970), ιδιαίτερα όταν υπάρχουν σχετικά λίγες επιχειρήσεις στον κλάδο (Hart, 1971). Τέτοια ακριβώς είναι η περίπτωση της αγοράς της ΑΑ.

Η επικράτηση στον συγκεκριμένο κλάδο 3 ή 4 επιχειρήσεων (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>), οι οποίες επικεντρώνονται αποκλειστικά στις μεταξύ τους δραστηριότητες, και όχι στις λοιπές επιχειρήσεις του κλάδου, καθιστούν το «% συγκέντρωσης» καταλληλότερο μέτρο υπολογισμού του βαθμού συγκέντρωσης στην ΑΑ. Θα χρησιμοποιήσω τον δείκτη HHI, προκειμένου να γίνει μια διεξοδική και ολοκληρωμένη ανάλυση για το βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς. Παρά την κριτική που του ασκείται θεωρείται ένα χρήσιμο εργαλείο για την αξιολόγηση των επιπτώσεων που θα προκύψουν από τυχόν συγχωνεύσεις (Lijesen, 2004). Πολλοί «ρυθμιστές», ιδιαίτερα στις Η.Π.Α. (Υπουργείο δικαιοσύνης), χρησιμοποιούν τον HHI για τον έλεγχο της συγκέντρωσης στις αγορές. Ο δείκτης αυτός δίνει βαρύτητα σε όλες τις επιχειρήσεις του κλάδου πλην των πολύ μικρών (1% ή κάτω).

### **6.3 Προβλήματα προσδιορισμού της αγοράς και η κατάλληλη χρήση δεικτών συγκέντρωσης στην ΑΑ**

Πριν εφαρμόσω τους επιλεγέντες δείκτες συγκέντρωσης στην αγορά της ΑΑ, πρέπει να διαχωριστεί επακριβώς ο όρος «κλάδος» και ο όρος «αγορά». Οι κλάδοι, θεωρώ, θα πρέπει να αντιμετωπίζονται από την πλευρά της προσφοράς (βιομηχανίες και επιχειρήσεις) και οι αγορές από την πλευρά της ζήτησης (καταναλωτές). Αυτό σημαίνει ότι θα ήταν λάθος με τα δεδομένα του ακτοπλοϊκού κλάδου στην Ελλάδα να προβώ σε ανάλυση των επιμέρους αγορών. Θα αντιμετωπίσω την αγορά της ΑΑ ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, αφού αυτή είναι η σταθερή θεωρητική μου γραμμή.

Ταυτόχρονα, για την κατασκευή των δεικτών θα ήταν προτιμότερη η χρήση των συνολικών πωλήσεων. Για παράδειγμα, ο υπολογισμός με βάση το σύνολο των απασχολούμενων εργαζομένων στις επιχειρήσεις (Smith, 1975, Shalit & Sankar, 1977), δε θα έδινε ακριβή αποτελέσματα για τις ακτοπλοϊκές εταιρίες, που είναι έντασης κεφαλαίου. Επίσης, η χρήση των συνολικών κεφαλαίων συνιστά φυσικό υπολογιστικό μέτρο αλλά δεν μπορεί να αναχθεί σε όλες τις επιχειρήσεις αφού

εξαρτάται από λογιστικούς τύπους που ενδέχεται να διαφέρουν, προ της υποχρεωτικής υιοθέτησης των διεθνών λογιστικών προτύπων.

#### **6.4 Η εφαρμογή των δεικτών «HHI» και του «CR» στην αγορά της ΑΑ**

Όπως ανέφερα και προηγούμενα, η μέτρηση της «οργάνωσης» της αγοράς γίνεται συχνά με τον δείκτη Herfindahl (Γουλιέλμος, 2002). Αυτός ο δείκτης ορίζεται ως το άθροισμα των τετραγώνων των μεριδίων της αγοράς όλων των επιχειρήσεων στην αγορά. Η συμβολικά:

$\sum_i (S_i)^2 = \text{HHI} \quad \text{για } i=1, \dots, n$	[1]
---	-----

*Ποια είναι όμως η σχέση του δείκτη αυτού με την ένταση του τιμολογιακού ανταγωνισμού σε μια βιομηχανία;*

Ο Πίνακας 6.1 απαντά<sup>208</sup>:

---

<sup>208</sup> Όπου Μ = Μονοπώλιο, Ο = Ολιγοπώλιο, ΜΑ = Μονοπωλιακός Ανταγωνισμός, ΤΑ = Τέλειος Ανταγωνισμός.

### Πίνακας 6.1:

Σχέση του δείκτη ΗΗΙ με την ένταση του τιμολογιακού ανταγωνισμού σε μια βιομηχανία.

Φύση ανταγωνισμού	Τιμή του ΗΗΙ	Ένταση του τιμολογιακού ανταγωνισμού
Τέλειος ανταγωνισμός	< 0,2 (συνήθως)	Έντονος.
Μονοπωλιακός ανταγωνισμός	< 0,2 (συνήθως)	Έντονος ή ελαφρύς ανάλογα με τη διαφοροποίηση του προϊόντος/ υπηρεσίας.
Ολιγοπώλιο	0,2 με 0,6	Έντονος ή ελαφρύς ανάλογα με τη διεπιχειρηματική αντιπαράθεση.
Μονοπώλιο	0,6 και άνω	Ελαφρύς συνήθως, εκτός αν υπάρχει απειλή εισόδου (contestability).

Πηγή: Γουλιέλμος, 2002. Besanko «et al.», 2010.

Με βάση την ανάλυση που ακολουθεί, τα έσοδα εσωτερικού των ακτοπλοϊκών εταιριών που δραστηριοποιούνται στο Αιγαίο, για τα έτη 2003 και 2008, παρουσιάζονται συνοπτικά ως εξής<sup>209</sup>:

<sup>209</sup> Η επιλογή των ετών δεν είναι τυχαία. Επέλεξα ένα έτος πριν την άρση του Cabotage (2003) και δύο μετά (2008), ώστε να καταστεί εφικτή η μεταξύ τους σύγκριση.

**Πίνακας 6.2:**

Κύκλος εργασιών εταιριών της ΑΑ για τα έτη 2003 και 2008 (σε χιλ. € και % επί του συνόλου).

Εταιρία <sup>210</sup>	2003 (1 έτος πριν την απελευθέρωση της αγοράς)		2008 (2 έτη μετά την απελευθέρωση της αγοράς)	
	Κύκλος εργασιών (σε χιλ. ευρώ)	Κύκλος εργασιών (σε %)	Κύκλος εργασιών (σε χιλ. ευρώ)	Κύκλος εργασιών (σε %)
<b>MINOAN</b>	58.450	13,18%	71.040	13,11%
<b>A.S.L.</b>	-	-	9.805	1,81%
<b>ANEK</b>	63.343	14,29%	120.140	22,18%
<b>NEL</b>	57.371	12,94%	27.560	5,09%
<b>DANE</b>	18.274	4,12%	-	-
<b>BLUE</b>	20.205	4,56%	22.088	4,08%
<b>H.S.W.</b>	132.066	29,79%	178.867	33,02%
<b>K.F.</b>	-	-	4.903	0,90%
<b>ANEN</b>	1.990	0,45%	2.615	0,48%
<b>G.A.F.</b>	43.980	9,92%	49.655	9,17%
<b>H.S.C.</b>	6.187	1,40%	7.354	1,36%
<b>S.A.O.S</b>	4.342	0,98%	2.383	0,44%
<b>C-LINK</b>	3.846	0,87%	5.333	0,98%
<b>LANE</b>	8.586	1,94%	10.571	1,95%
<b>ΛΟΙΠΕΣ</b>	24.747	5,58%	29.415	5,43%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>443.387</b>	<b>100 %</b>	<b>541.728</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών Εταιριών Αιγαίου, 1999-2008.

<sup>210</sup> Οι συντομογραφίες αντιστοιχούν ως εξής: MINOAN: MINOAN LINES, A.S.L.: AEGEAN SPEED LINES, ANEK: ANEK LINES, NEL: NEL LINES, DANE: DANE LINES, BLUE: BLUE STAR FERRIES, H.S.W.: HELLENIC SEAWAYS, K.F.: KALLISTI FERRIES, ANEN: ANEN LINES, G.A.F.: G.A.FERRIES, H.S.C. : SEA JETS HSC JOINT VENTURE, S.A.O.S.: S.A.O.S. FERRIES, LANE: LANE LINES.

Για τον υπολογισμό του βαθμού συγκέντρωσης του κλάδου (2008) ακολούθησα τα εξής βήματα<sup>211</sup>:

(1) Βρήκα το συνολικό μέγεθος του κλάδου:

$$\mathbf{A:} 71.040 + 9.805 + 120.140 + 27.560 + 22.088 + 178.867 + 4.903 + 2.615 + 49.655 + 7.354 + 2.383 + 5.333 + 10.571 + 29.415 = 541.728$$

(2) Υπολόγισα τον CR4 (CR4 είναι ο λόγος συγκέντρωσης των 4 μεγαλύτερων επιχειρήσεων του κλάδου – συνήθως  $n=4$  – που δείχνει την συμβολή των μεγάλων επιχειρήσεων ως % του συνολικού μεγέθους του κλάδου).

$$\mathbf{B:} CR4 = (71.040 + 120.140 + 178.867 + 49.655) / 541.728 = 0,775 \text{ ή } 78\% > 65\%$$

(3) Υπολόγισα τον HHI (δείκτη Herfindahl).

$$\begin{aligned} \mathbf{\Gamma:} \text{ HHI} &= (71.040/541.728)^2 + (9.805/541.728)^2 + (120.140/541.728)^2 + \\ &(27.560/541.728)^2 + (22.088/541.728)^2 + (178.867/541.728)^2 + (4.903/541.728)^2 + \\ &(2.615/541.728)^2 + (49.655/541.728)^2 + (7.354/541.728)^2 + (2.383/541.728)^2 + \\ &(5.333/541.728)^2 + (10.571/541.728)^2 + (29.415/541.728)^2 \\ &= 0,192112 \text{ (<0,20, δηλαδή ανταγωνισμός ή μονοπωλιακός ανταγωνισμός. Οριακά} \\ &\text{κάτω του ορίου του ολιγοπωλίου κατά 0,10), δηλαδή } 0,192 \approx 0,200. \end{aligned}$$

(4) Τέλος υπολόγισα τον ισότιμο δείκτη του HHI<sup>212</sup> σε αριθμούς επιχειρήσεων για HHI = 0.192112 (0,19).

$$\mathbf{\Delta:} \text{ HHI} = 1/n \Rightarrow 0.192112 = 1/n \Rightarrow n = 1/0.192112 \Rightarrow n = 5,21 \text{ ή } 5 \text{ ίσου μεγέθους επιχειρήσεις.}$$

Η ανάλογη διαδικασία για το 2003, έτος πριν την άρση του Cabotage, δίνει HHI=0,160739 (0,16<0,20). Αυτό δείχνει ότι ο βαθμός συγκέντρωσης της ακτοπλοϊκής αγοράς του Αιγαίου (συνολικά για την αγορά) αυξήθηκε μεν (0,16-0,19), αλλά παραμένει ελαφρά ανταγωνιστική/μονοπωλιακός ανταγωνισμός (το 2008).

<sup>211</sup> Θα έπρεπε να εξαιρέσω τις εταιρίες με μερίδιο αγοράς κάτω του 1%. Δεν το έκανα, (π.χ. για την Anep Lines), για να δώσω μια συνολική (holistic) εικόνα (όσο αυτό είναι δυνατό) των εταιριών που δραστηριοποιούνται στην αγορά της ΑΑ.

<sup>212</sup> Αν υποθέσουμε ότι αυτές είναι ίσου μεγέθους.

Αν λάβουμε υπόψη μας ότι οι κλάδοι με  $CR4 > 65\%$  θεωρούνται γενικά ως υψηλής συγκέντρωσης (ACOSS, 1992) τότε μπορώ να πω ότι ο ακτοπλοϊκός κλάδος είναι πιθανό να παρουσιάσει δυσμενείς προϋποθέσεις για την τελική επικράτηση του ανταγωνισμού. Όσο για τη μορφή της συγκεκριμένης αγοράς, ο δείκτης  $HHI = 0.19$  δεικνύει ότι είναι next door, μιας ολιγοπωλιακής αγοράς βέβαια (0,20) αλλά δε συγκεντρώνει τα χαρακτηριστικά μιας μονοπωλιακά ανταγωνιστικής αγοράς (πρακτικά πρέπει να υπάρχουν 300 επιχειρήσεις για μονοπωλιακό ανταγωνισμό).

Πιο κάτω θα δείξω ότι οι περισσότερες αγορές της ΑΑ (ανά γραμμή) αποτελούν ολιγοπωλιακές<sup>213</sup> ή δυοπωλιακές αγορές ή ακόμη και μονοπώλια. Σε γενικές γραμμές πάντως δεν μπορούμε να βασιστούμε αποκλειστικά στον δείκτη  $HHI$  ή άλλα μέτρα συγκέντρωσης για την εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων, διότι αυτά δεν αποτελούν θέσφατο (Besanko, «et al.», 2010).

#### **6.4.1 Διαχρονική ανάλυση του δείκτη $HHI$ στην αγορά της ΑΑ**

Αν λάβω υπόψη μου τα έσοδα εσωτερικού των εταιριών της ΑΑ (Πίνακας 6.2 πιο πάνω) και ακολουθήσω τη ίδια ακριβώς διαδικασία που περιγράφηκε ήδη, μεταξύ των ετών 1999 – 2008, οδηγούμαι στον Πίνακα 6.3. Ο Πίνακας αυτός δείχνει ένα διαχρονικό μέσο όρο του κύκλου εργασιών του κλάδου της τάξης των 436 εκ. ευρώ.

Υπολογίζοντας στη συνέχεια την % συμμετοχή (μερίδια αγοράς) κάθε εταιρίας στα ετήσια συνολικά έσοδα, κατασκεύασα τον Πίνακα 6.4 και τα Διαγράμματα 6.1 και 6.2 (Goulielmos and Sitzimis, 2010).

Στη συνέχεια, υπολόγισα τον δείκτη  $HHI$  (Πίνακας 6.5) ανά έτος και για την δεκαετία 1999-2008.

---

<sup>213</sup> Το  $H < 0.20$  υποδεικνύει τέλειο ανταγωνισμό ή μονοπωλιακό ανταγωνισμό σύμφωνα με Besanko, «et al.», 2010. Εδώ φυσικά έχουμε διαφοροποίηση της υπηρεσίας κατά γραμμή ή και εντός της γραμμής.

### Πίνακας 6.3<sup>214</sup>:

Κύκλος εργασιών σε χιλιάδες ευρώ (εσωτερικού) επιλεγμένων εταιριών της ΑΑ (1999 – 2008)<sup>215</sup>.

Έτος	MINOAN	A.S.L.	ANEK	NEA	DANE <sup>216</sup>	BLUE	H.S.W.	K.F.	ANEN <sup>217</sup>	G.A.F. <sup>218</sup>	H.S.C.	S.A.O.S	C-LINK <sup>219</sup>	LANE	ΛΟΙΠΕΣ <sup>220</sup>	ΣΥΝΟΛΟ	ΔΣ%
1999	38.632	-	49.617	29.719	15.768	20.385	128.200	-	0	24.850	4.756	1.545	-	8.349	19.024	340.845	-
2000	34.620	-	56.157	33.891	20.280	20.542	135.333	-	1.749	26.100	5.099	2.320	-	8.938	20.396	365.425	7,21%
2001	49.920	-	52.240	42.235	18.598	22.393	147.843	-	1.935	31.280	5.673	3.132	-	8.593	22.690	406.532	11,25%
2002	57.860	-	61.445	55.807	21.696	17.000	139.816	-	2.042	38.510	6.100	3.985	-	8.487	24.399	437.147	7,53%
2003	58.450	-	63.343	57.371	18.274	20.205	132.066	-	1.990	43.980	6.187	4.342	3.846	8.586	24.747	443.387	1,43%
2004	57.060	-	60.916	49.333	-	20.354	122.918	-	-	47.320	5.670	5.108	5.673	9.297	22.679	406.327	-8,36%
2005	65.870	8.143	80.823	38.897	-	15.480	127.401	-	2.436	44.930	6.107	5.753	14.616	10.943	24.429	445.828	9,72%
2006	67.848	8.638	95.681	26.979	-	15.965	144.287	-	2.440	48.775	6.478	5.956	10.506	13.452	25.913	472.918	6,08%
2007	68.485	9.082	95.474	34.843	-	16.797	162.175	4.541	2.520	49.583	6.812	3.069	10.247	10.907	27.246	501.781	6,10%
2008	71.040	9.805	120.140	27.560	-	22.088	178.867	4.903	2.615	49.655	7.354	2.383	5.333	10.571	29.415	541.728	7,96%
<b>M.O</b>	<b>56.979</b>	<b>8.833</b>	<b>73.584</b>	<b>39.664</b>	<b>18.923</b>	<b>19.121</b>	<b>141.891</b>	<b>4.722</b>	<b>1.773</b>	<b>40.498</b>	<b>6.023</b>	<b>3.759</b>	<b>8.370</b>	<b>9.812</b>	<b>24.094</b>	<b>436.192</b>	<b>5,44%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2009.

<sup>214</sup> Οι συντομογραφίες είναι οι εξής: MINOAN: MINOAN LINES, A.S.L.: AEGEAN SPEED LINES, ANEK: ANEK LINES, NEA: NEL LINES, DANE: DANE LINES, BLUE: BLUE STAR FERRIES, H.S.W.: HELLENIC SEAWAYS, K.F.: KALLISTI FERRIES, ANEN: ANEN LINES, G.A.F.: G.A.FERRIES, H.S.C. : SEA JETS HSC JOINT VENTURE, S.A.O.S.: S.A.O.S. FERRIES, LANE: LANE LINES, ΔΣ%: % μεταβολή συνόλου.

<sup>215</sup> Σε ορισμένες εταιρίες (A.S.L., K.F., H.S.C) συνάντησα δυσκολίες στην εύρεση των χρηματοοικονομικών τους στοιχείων. Λαμβάνοντας υπόψη τη συμμετοχή αυτών των εταιριών στην επιβατική κίνηση εσωτερικού, τα έτη 2006-2007, θεώρησα, προς διευκόλυνση της ανάλυσής μου, ότι τα έσοδα τους αντιπροσωπεύουν το 2%, 1% και 1,5% αντιστοίχως του συνολικού κύκλου εργασιών των υπολοίπων υπό εξέταση εταιριών (το έτος ίδρυσής τους είναι το 2005, το 2007, και το 1997 αντίστοιχα).

<sup>216</sup> Σημειώνεται ότι με απόφαση του Διοικητικού Εφετείου Δωδεκανήσου (αρ. 342/11.11.2005), η ΔANE τέθηκε σε καθεστώς ειδικής εκκαθάρισης. Η ΔANE είχε υπαχθεί σε προγενέστερη χρήση στο καθεστώς του άρθρου 44 του Ν.1892/90 με βάση το οποίο διακανονίστηκαν σημαντικά ποσά υποχρεώσεων κατόπιν συμφωνίας των πιστωτών. Η εταιρεία δεν είχε δραστηριότητα τα έτη 2004-2005, δεν έχει συντάξει οικονομικές καταστάσεις και κατά συνέπεια δεν έχει συμπεριληφθεί στις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις του Ομίλου ANEK LINES.

<sup>217</sup> Η ANEK LINES συμμετέχει με ποσοστό 19,36% στη μη εισηγμένη ακτοπλοϊκή εταιρία ANEN. Κατά τη χρήση 2004 η αξία της συμμετοχής στην ANEN υποτιμήθηκε με βάση τις οικονομικές της καταστάσεις και την αναμενόμενη μελλοντική της αξία.

<sup>218</sup> Για την εταιρία G.A.Ferrries, λόγω αδυναμίας συγκέντρωσης των χρηματοοικονομικών της στοιχείων, για τα έτη 2006-2008, προέβηκα σε προέκταση τάσης για αυτά τα έτη, χρησιμοποιώντας τη συνάρτηση με την καλύτερη δυνατή προσαρμογή. (Πολυωνυμική:  $Y = -368,10X^2 + 7.065,48X + 15.810$ ,  $R^2 = 0,94$ ). Η εταιρία μετά το 2009 πτώχευσε.

<sup>219</sup> Η «C-LINK ΦΕΡΡΙΣ Ν.Ε.» (C-LINK) ιδρύθηκε στην Ελλάδα το 2002, σύμφωνα με τις διατάξεις του Νόμου 959/79 με έδρα το Δήμο Πειραιά.

<sup>220</sup> Για τις λοιπές ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις Αιγαίου, κάνω την υπόθεση ότι αντιπροσωπεύουν διαχρονικά το 6% του συνολικού κύκλου εργασιών των υπολοίπων εταιριών για τις οποίες διαθέτουμε πραγματικά στοιχεία για τα έσοδα τους (σύμφωνα με το ποσοστό συμμετοχής τους στην επιβατική κίνηση εσωτερικού, τα έτη 2006-2007). Σε αυτές περιλαμβάνονται κυρίως μοναχοβάπορες εταιρίες.



**Πίνακας 6.4:**

% Κατανομή εσόδων εταιριών της ΑΑ επί του συνόλου του κύκλου εργασιών του κλάδου (1999 – 2008)<sup>221</sup>.

Έτος	ΜΙΝΟΑΝ	A.S.L.	ANEK	NEA	DANE	BLUE	H.S.W.	K.F.	ANEN	G.A.F.	H.S.C.	S.A.O.S	C-LINK	LANE	ΛΟΙΠΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1999	11,33%	-	14,56%	8,72%	4,63%	5,98%	37,61%	-	0,00%	7,29%	1,40%	0,45%	-	2,45%	5,58%	100%
2000	9,47%	-	15,37%	9,27%	5,55%	5,62%	37,03%	-	0,48%	7,14%	1,40%	0,63%	-	2,45%	5,58%	100%
2001	12,28%	-	12,85%	10,39%	4,57%	5,51%	36,37%	-	0,48%	7,69%	1,40%	0,77%	-	2,11%	5,58%	100%
2002	13,24%	-	14,06%	12,77%	4,96%	3,89%	31,98%	-	0,47%	8,81%	1,40%	0,91%	-	1,94%	5,58%	100%
2003	13,18%	-	14,29%	12,94%	4,12%	4,56%	29,79%	-	0,45%	9,92%	1,40%	0,98%	0,87%	1,94%	5,58%	100%
2004	14,04%	-	14,99%	12,14%	-	5,01%	30,25%	-	-	11,65%	1,40%	1,26%	1,40%	2,29%	5,58%	100%
2005	14,77%	1,83%	18,13%	8,72%	-	3,47%	28,58%	-	0,55%	10,08%	1,37%	1,29%	3,28%	2,45%	5,48%	100%
2006	14,35%	1,83%	20,23%	5,70%	-	3,38%	30,51%	-	0,52%	10,31%	1,37%	1,26%	2,22%	2,84%	5,48%	100%
2007	13,70%	1,75%	19,09%	6,97%	-	3,36%	32,43%	0,87%	0,50%	9,92%	1,31%	0,61%	2,05%	2,18%	5,25%	100%
2008	13,11%	1,81%	22,18%	5,09%	-	4,08%	33,02%	0,90%	0,48%	9,17%	1,36%	0,44%	0,98%	1,95%	5,43%	100%
<b>M.O</b>	<b>12,95%</b>	<b>1,44%</b>	<b>16,57%</b>	<b>9,27%</b>	<b>4,77%</b>	<b>4,49%</b>	<b>32,76%</b>	<b>0,89%</b>	<b>0,39%</b>	<b>9,20%</b>	<b>1,38%</b>	<b>0,86%</b>	<b>1,80%</b>	<b>2,26%</b>	<b>5,51%</b>	<b>-</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2009.

<sup>221</sup> Για ορισμένες εταιρίες (A.S.L., K.F., H.S.C, ΛΟΙΠΕΣ) θεώρησα ότι αντιπροσωπεύουν το 2%, 1%, 1,5% και 6% αντιστοίχως του συνολικού κύκλου εργασιών των υπολοίπων σε εξέταση εταιριών, για τις οποίες και διέθετα πραγματικά στοιχεία. Συνεπώς, τα % αυτά δεν παραμένουν σταθερά στον παραπάνω Πίνακα, αφού είναι υπολογισμένα επί του συνολικού κύκλου εργασιών του κλάδου.

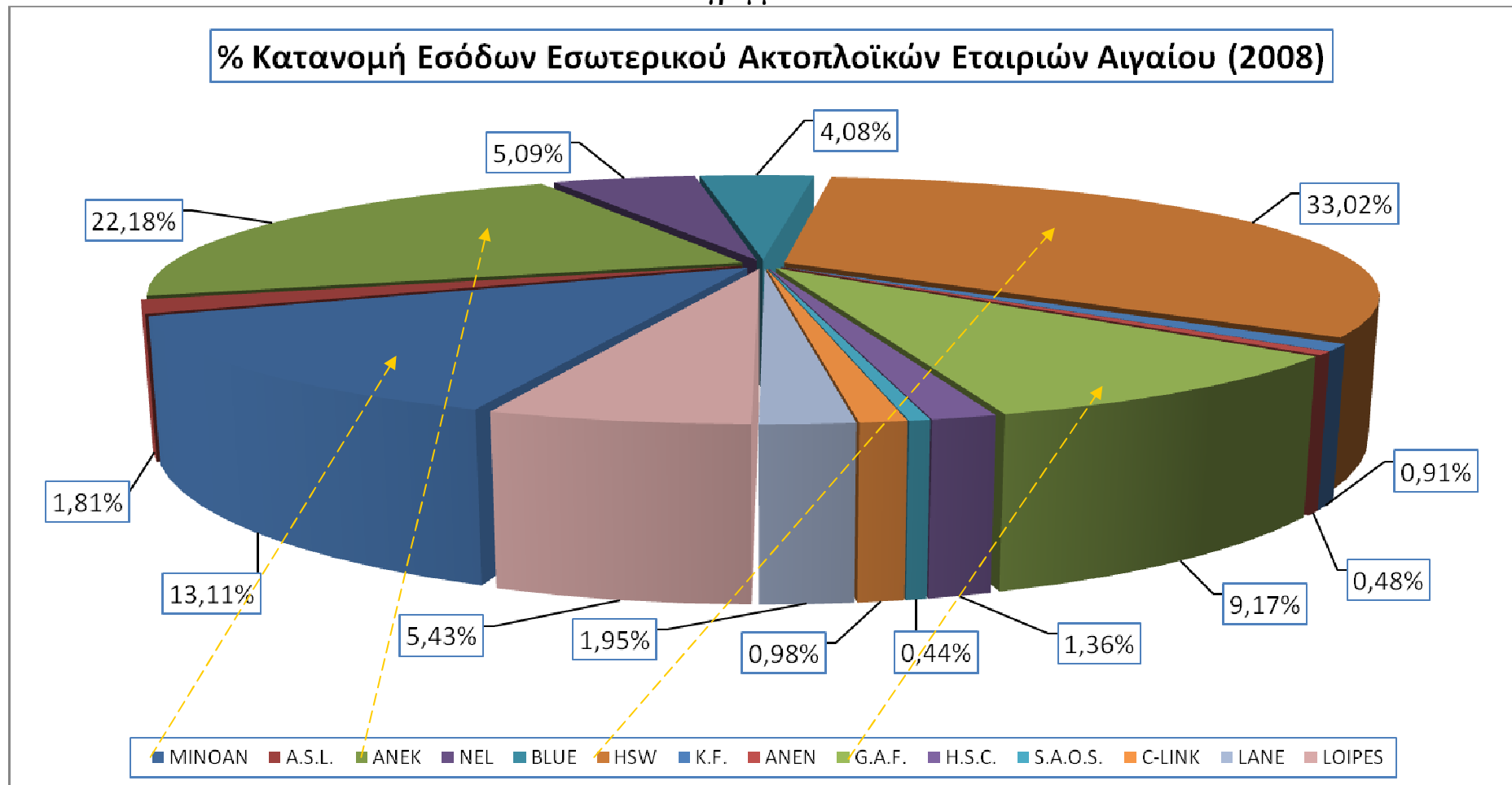
**Πίνακας 6.5:**

Διαχρονική ανάλυση Herfindahl στην αγορά της ΑΑ (1999-2008).

Έτος	MINOAN	A.S.L.	ANEK	NEA	DANE	BLUE	H.S.W.	K.F.	ANEN	G.A.F.	H.S.C.	S.A.O.S	C-LINK	LANE	ΛΟΙΠΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ
<b>1999</b>	0,01285	-	0,02119	0,00760	0,00214	0,00358	0,14147	-	0,00000	0,00532	0,00019	0,00002	-	0,00060	0,00312	0,19807
<b>2000</b>	0,00898	-	0,02362	0,00860	0,00308	0,00316	0,13715	-	0,00002	0,00510	0,00019	0,00004	-	0,00060	0,00312	0,19366
<b>2001</b>	0,01508	-	0,01651	0,01079	0,00209	0,00303	0,13226	-	0,00002	0,00592	0,00019	0,00006	-	0,00045	0,00312	0,18953
<b>2002</b>	0,01752	-	0,01976	0,01630	0,00246	0,00151	0,10230	-	0,00002	0,00776	0,00019	0,00008	-	0,00038	0,00312	0,17140
<b>2003</b>	0,01738	-	0,02041	0,01674	0,00170	0,00208	0,08872	-	0,00002	0,00984	0,00019	0,00010	0,00008	0,00037	0,00312	0,16074
<b>2004</b>	0,01972	-	0,02248	0,01474	-	0,00251	0,09151	-	-	0,01356	0,00019	0,00016	0,00019	0,00052	0,00312	0,16871
<b>2005</b>	0,02183	0,00033	0,03287	0,00761	-	0,00121	0,08166	-	0,00003	0,01016	0,00019	0,00017	0,00107	0,00060	0,00300	0,16073
<b>2006</b>	0,02058	0,00033	0,04093	0,00325	-	0,00114	0,09309	-	0,00003	0,01064	0,00019	0,00016	0,00049	0,00081	0,00300	0,17464
<b>2007</b>	0,01876	0,00031	0,03646	0,00486	-	0,00113	0,10520	0,00008	0,00003	0,00983	0,00017	0,00004	0,00042	0,00048	0,00275	0,18050
<b>2008</b>	0,01720	0,00033	0,04918	0,00259	-	0,00166	0,10902	0,00008	0,00002	0,00840	0,00018	0,00002	0,00010	0,00038	0,00295	0,19211
<b>M.O</b>	<b>0,01699</b>	<b>0,00013</b>	<b>0,02834</b>	<b>0,00931</b>	<b>0,00115</b>	<b>0,00210</b>	<b>0,10824</b>	<b>0,00002</b>	<b>0,00002</b>	<b>0,00865</b>	<b>0,00019</b>	<b>0,00008</b>	<b>0,00024</b>	<b>0,00052</b>	<b>0,00304</b>	<b>0,18&lt;0,20</b>

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

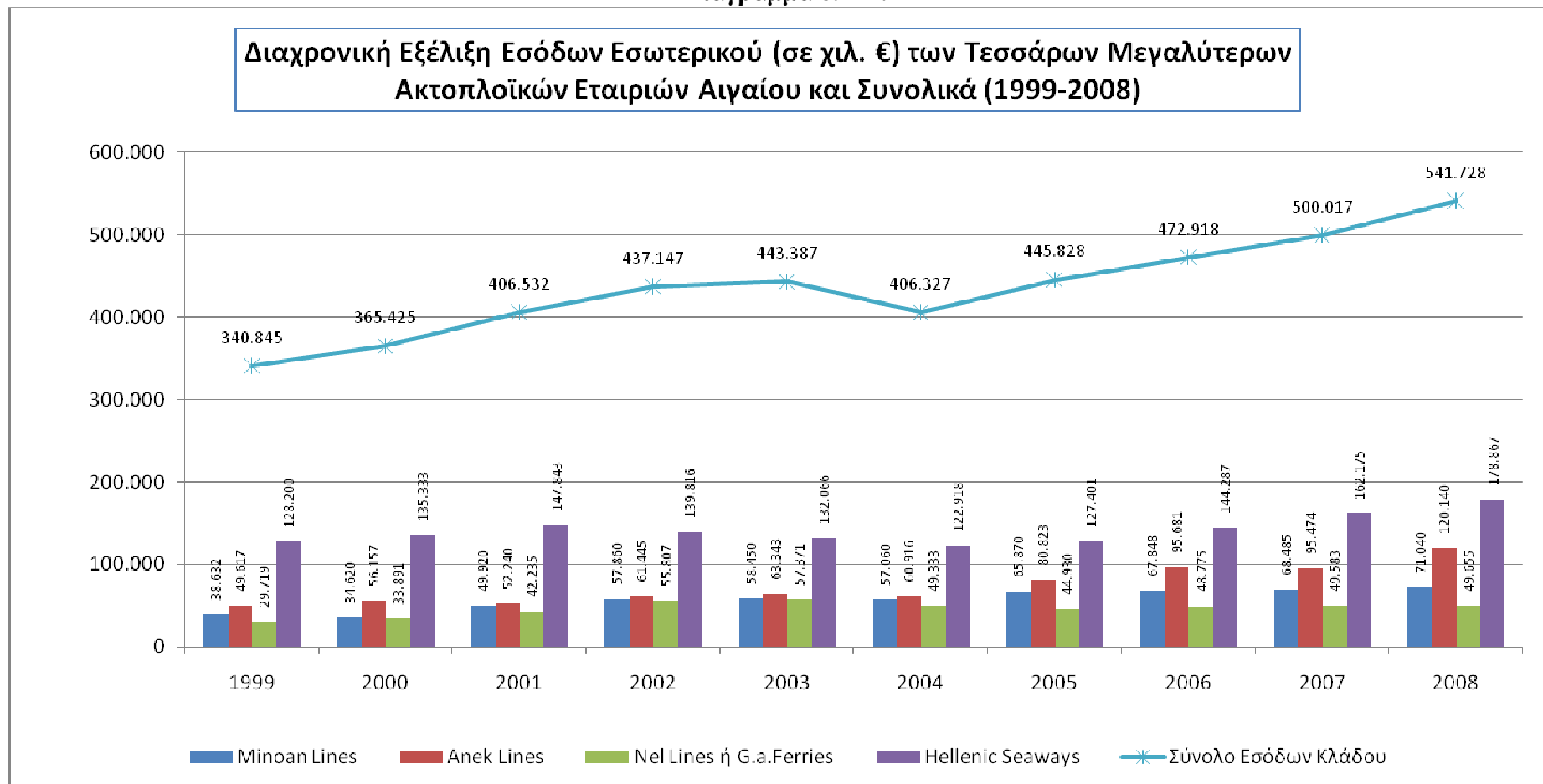
Διάγραμμα 6.1<sup>222</sup>:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2009.

<sup>222</sup> Το διάγραμμα προέκυψε μετά από επεξεργασία του Πίνακα 6.4.

Διάγραμμα 6.2<sup>223</sup>:



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

<sup>223</sup> Μετά το έτος 2005, τέταρτη μεγαλύτερη ακτοπλοϊκή εταιρία της αγοράς (από την άποψη του κύκλου εργασιών) καθίσταται η G.A.Ferries. Συνεπώς τα στοιχεία του Διαγράμματος 6.2 έως το έτος 2004 αφορούν στην εταιρία Nel Lines. Η πτώση που παρατηρείται το 2004 ερμηνεύτηκε στο 2<sup>ο</sup> Κεφάλαιο.

### Πίνακας 6.6<sup>224</sup>:

Διαχρονική ανάλυση του HHI, CR4 και  $\nu$  στην αγορά ΑΑ (1999-2008).

Έτος	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΚΛΑΔΟΥ (Σε χιλ. ευρώ)	CR4	HHI	$\nu$
1999	340.845	72,22%	0,19807	5,05 ή 5
2000	365.425	71,15%	0,19366	5,16 ή 5
2001	406.532	71,89%	0,18953	5,28 ή 5
2002	437.147	72,04%	0,17140	5,83 ή 6
2003	443.387	70,19%	0,16074	6,22 ή 6
2004	406.327	71,43%	0,16871	5,93 ή 6
2005	445.828	71,56%	0,16073	6,22 ή 6
2006	472.918	75,40%	0,17464	5,73 ή 6
2007	500.017	75,14%	0,18050	5,54 ή 6
2008	541.728	77,47%	0,19211	5,21 ή 5
<b>M.O.</b>	<b>436.015</b>	<b>72,85% ή 73% &gt; 65%</b>	<b>0,17901 ή 0,18</b>	<b>5,59 ή 6</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 1999-2009.

Με βάση των παραπάνω Πίνακα (6.6), προκύπτει ότι η αγορά της ΑΑ παρουσιάζει υψηλή συγκέντρωση διαχρονικά 1999-2001 και 2008 (0,192). Οι 4 μεγαλύτερες (με βάση το διαχρονικό μέσο όρο πωλήσεων) επιχειρήσεις του κλάδου (Minoan, Anek, Nel ή G.a Ferries και μετά το 2005 και η Hsw) καλύπτουν σταθερά περίπου το 73% της συνολικής αγοράς (μεταξύ 1999-2008), ενώ οι τιμές του δείκτη Herfindahl εμφανίζουν αξιοσημείωτη σταθερότητα (μέσος όρος τιμών 0,18, ΤΑ ή ΜΑ). Ο  $\nu$  ( $=1/H$ ) δείκτης των ίσων επιχειρήσεων είναι 6.

Μετά το έτος 2006 (δηλαδή μετά την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς) το % συγκέντρωσης των 4 μεγαλύτερων επιχειρήσεων εμφανίζεται *υψηλότερο* από πριν. Το ίδιο συμβαίνει και με τον δείκτη HHI, ο οποίος αρχίζει να παρουσιάζει αυξητική τάση (μάλιστα μετά το 2003)<sup>225</sup>, που υπάρχει αυξημένη συγκέντρωση.

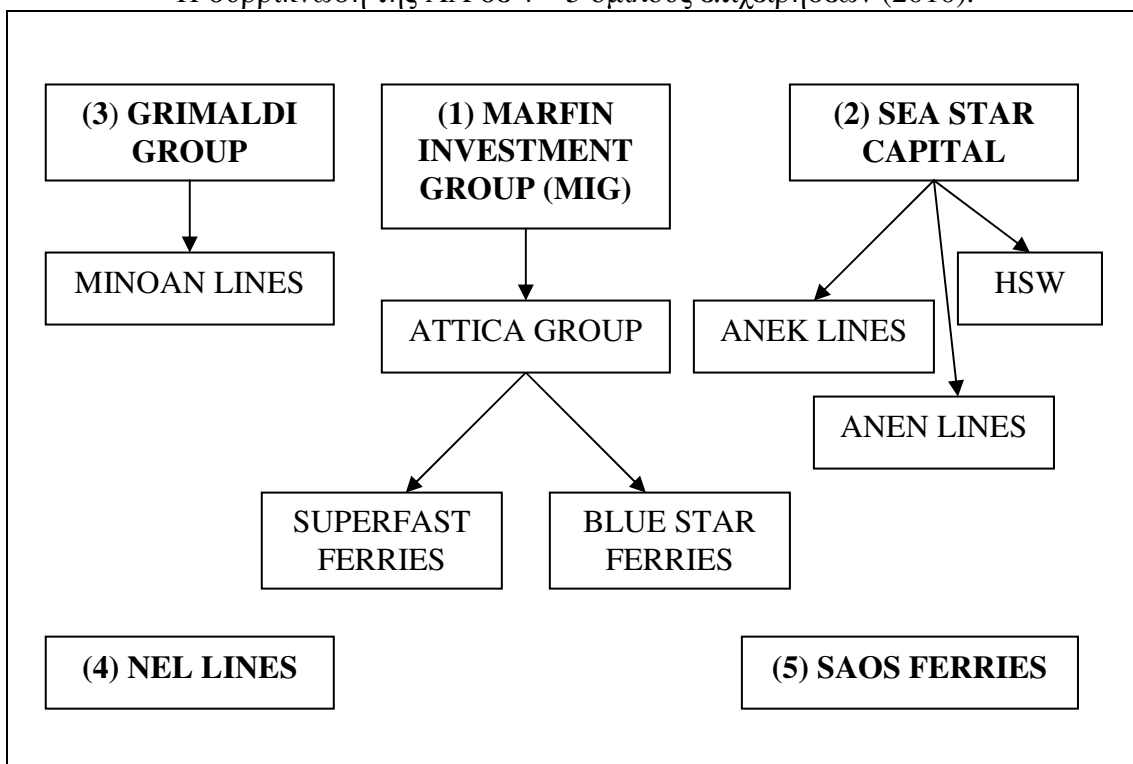
<sup>224</sup> Ο Πίνακας προέκυψε μετά από επεξεργασία του Πίνακα 6.4.

<sup>225</sup> Το 2002 (Νοέμβριο) έγινε η μερική νομική «απελευθέρωση».

Αν λάβουμε υπόψη μας και τη συμμετοχή ορισμένων από τις εταιρίες αυτές (μέσω κατοχής αριθμού μετοχών) στις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου, κατανοούμε την επίπτωση της συρρίκνωσης της αγοράς σε 4-5 ομίλους επιχειρήσεων<sup>226</sup>.

Όντως στην Ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά υπάρχουν πέντε σχήματα<sup>227</sup>. (1) Η MARFIN INVESTMENT GROUP (MIG) που ελέγχει μέσω της ATTICA GROUP τις SUPERFAST FERRIES και BLUE STAR FERRIES, (2) η SEA STAR CAPITAL η οποία ελέγχει τις ANEK LINES, ANEN LINES και HELLENIC SEAWAYS, (3) η ATLANTICA DI NAVIGAZIONE (Grimaldi Group) που ελέγχει τη MINOAN LINES και (4) η NEL LINES και (5) η SAOS FERRIES (η τελευταία δεν υπάρχει πλέον) (Διάγραμμα 6.3).

**Διάγραμμα 6.3:**  
Η συρρίκνωση της ΑΑ σε 4 – 5 ομίλους επιχειρήσεων (2010).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα (Πίνακας 6.7):

<sup>226</sup> Το συνολικό τους μερίδιο στην ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά υπολογίζεται ότι ξεπερνά το 85% - 90% σε επιβάτες, Ι.Χ., και φορτηγά (2010).

<sup>227</sup> Σε αυτά δε θα συμπεριλάβω την G.a Ferries (παρά τα υψηλά έσοδα που παρουσιάζει) η οποία και βρίσκουν τα τελευταία χρόνια σε δεινή οικονομική θέση. Εμφανίζει συσσωρευμένα χρέη λόγω της καθυστερημένης καταβολής των επιδοτήσεων των «άγονων» γραμμών από το κράτος. Η εταιρεία βρίσκεται αντιμέτωπη με τη συσσώρευση χρεών προς τους προμηθευτές και το έτος 2010 δεν επεβίωσε.

**Πίνακας 6.7:**  
Μετοχική σύνθεση εταιριών της ΑΑ (2009). Διαβάζεται κάθετα.

<b>Εταιρία</b>	<b>Minoan</b>	<b>Anek</b>	<b>Nel</b>	<b>Blue</b>	<b>Anen</b>	<b>H.s.w</b>	<b>A.s.l</b>	<b>K.f.</b>	<b>G.a.f.</b>	<b>H.s.c.</b>	<b>C-Link</b>	<b>Lane</b>	<b>Superfast</b>	<b>S.a.o.s.</b>
<b>Marfin Investment Group/ MIG<sup>228</sup> (Attica Group)</b>				100%									100%	
<b>Sea Star Capital</b>		32,50%				36,50%								
<b>Anek Lines</b>					100%	33,35%						50,11%		
<b>Grimaldi Group</b>	85,0%													
<b>Ventouris</b>			20,14%											
<b>Millenium Bank</b>			5,60%											
<b>Allianz S.A.</b>			12,56%											
<b>Οικογένεια Μανούση</b>														88,34%
<b>Nel Lines</b>											100%			
<b>Morgan Stanley</b>		8,27%												
<b>Λεωνίδας Ευγενίδης - Δημητριάδης</b>							100%							
<b>Γεράσιμος Αγούδημος</b>									100%					
<b>Γιώργος Σπανός – Pascal Lota</b>								100%						
<b>Πιοπουλος Group</b>										100%				
<b>Κοινό</b>	15%	59,23%	61,70%			30,15%						49,89%		11,66%
<b>Σύνολο</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

<sup>228</sup> Η MIG κατέχει το 89,14% της Attica Group. Το υπόλοιπο ποσοστό της εταιρίας ανήκει στο κοινό (10,86%). Το 2010 οι εταιρίες G.A. Ferries, Kallisti Ferries και S.A.O.S. Ferries πτώχευσαν.

Ποιοι ήταν οι λόγοι των συγχωνεύσεων – εξαγορών που παρατηρήθηκαν στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της;

#### 6.4.2 Σ&Ε στην ΑΑ. Προοπτικές μετά την απελευθέρωση της αγοράς

Θεωρώ ότι μετά την απελευθέρωση της ΑΑ, οι Σ&Ε εμφάνισαν αυξητικές τάσεις, εξαιτίας κυρίως της προσπάθειας των υπαρχόντων ακτοπλοϊκών εταιριών ν' ανταπεξέλθουν στο διαφαινόμενο ανταγωνισμό.

Η αυξητική τάση Σ&Ε που παρατηρήθηκε τα τελευταία χρόνια σε διάφορους βιομηχανικούς κλάδους του Ελλαδικού χώρου, και η απελευθέρωση της ΑΑ, παρέσυρε και τον συγκεκριμένο κλάδο σε τέτοια εξέλιξη. Προφανώς βοήθησε καταλυτικά ο θεσμός του Χ.Α.Α.

Ενδεικτικό παράδειγμα του κύματος συγχωνεύσεων που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια στην ελληνική αγορά είναι το γεγονός ότι ο αριθμός των συγχωνεύσεων χρόνο με το χρόνο αυξάνεται με ραγδαίους ρυθμούς.

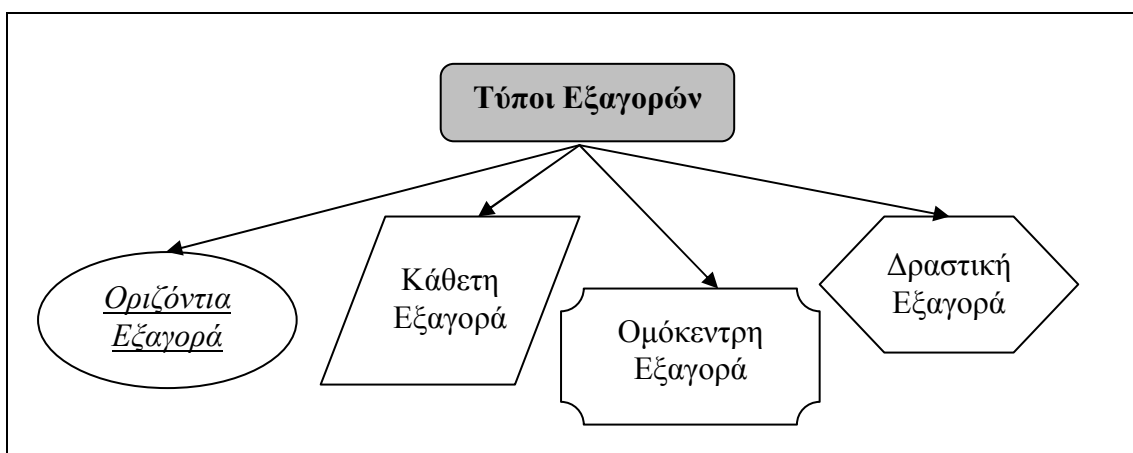
Καταρχάς στο χώρο της ΑΑ, η απελευθέρωση της αγοράς και ο υπερβολικός δανεισμός πολλών ακτοπλοϊκών εταιριών, προκάλεσαν κατά τη γνώμη μου τις ανακατατάξεις που έγιναν.

#### (1) Τύποι Σ&Ε στην ΑΑ

Ας δούμε όμως ποιοι είναι οι κύριοι τύποι εξαγορών (Διάγραμμα 6.4) (Clougherty, 2002) και ποιος από αυτούς εφαρμόστηκε στην ΑΑ;

#### Διάγραμμα 6.4:

Κύριοι τύποι επιχειρηματικών εξαγορών  
και προσαρμογή τους στην ΑΑ (πλάγια υπογραμμισμένα γράμματα).



Πηγή: Έμπνευση από Clougherty, 2002. Σιτζίμης Γιάννης, 2010.



Πιο συγκεκριμένα:

1. Οριζόντια εξαγορά (horizontal acquisition). Πρόκειται για εξαγορά μιας επιχείρησης από μια άλλη που παράγει ομοειδή προϊόντα ή προσφέρει συναφείς υπηρεσίες, προκειμένου η εταιρεία αγοραστής να ενισχύσει τη θέση της στην αγορά (απόκτηση οικονομιών κλίμακας, κερδοφορία, εξάλειψη άλλων ανταγωνιστών, επίτευξη οικονομιών σκοπού και ποιότητας, κ.α.) (αυτό συνέβη: (α) με την Attica Group και τη Blue Star Ferries, (β) την Anek Lines και τη Hellenic Seaways, (γ) τη Nel Lines και τη C-Link Ferries, (δ) την Grimaldi Group και τη Minoan Lines κ.λπ.)<sup>229</sup>.
2. Κάθετη εξαγορά (vertical acquisition). Η συγκεκριμένη εξαγορά πραγματοποιείται από εταιρείες οι οποίες επιδιώκουν να επεκτείνουν το δίκτυο διανομής τους, ή αναζητούν να εξαγοράσουν εταιρείες - προμηθευτές.
3. Ομόκεντρη εξαγορά (concentric acquisition). Είναι η εξαγορά όπου οι σχέσεις μεταξύ της επιχείρησης - αγοραστή και της επιχείρησης - στόχου είναι λιγότερο άμεσες στο επίπεδο των αγορών τους (αγορές πρώτων υλών, αγορές πώλησης τελικών προϊόντων). Η εξαγορά αυτή μπορεί να αποτελέσει ένα αρχικό στάδιο για την εφαρμογή μιας στρατηγικής διαφοροποίησης.
4. Δραστική εξαγορά (conglomerate acquisition). Στην εξαγορά αυτή δεν υπάρχει συνεργασία σε επίπεδο αγορών και τεχνολογίας μεταξύ των εταιρειών, αλλά στόχος αυτής είναι η πραγματοποίηση κάποιας συγκεκριμένης χρηματοοικονομικής στρατηγικής (αυτό συνέβη με τη Marfin Group και την Attica Group).

Στην ΑΑ, αναπτύχθηκαν οριζόντιες κυρίως εξαγορές, χωρίς να αποκλείονται βέβαια στο μέλλον και οι υπόλοιποι τύποι εξαγορών. Είναι χαρακτηριστικό ότι μετά την φιλελευθεροποίηση της Ευρωπαϊκής, αλλά και της Αμερικάνικης αεροπορικής βιομηχανίας, προωθήθηκαν κυρίως Σ&Ε μεταξύ *ομοειδών εταιριών*, με κύριο στόχο την κυριαρχία<sup>230</sup> τους στην αγορά (Λαϊνός, 1999).

---

<sup>229</sup> Ο Keynes στο βιβλίο του το 1936 με τίτλο «Γενική θεωρία της απασχόλησης, του τόκου και του χρήματος», έχει περιγράψει τη λογική αγοράς μετοχών μιας ομοειδούς εταιρίας διότι συμφέρει!! Το ίδιο έπραξαν και οι ακτοπλοϊκές εταιρίες. Προτίμησαν την αγορά μετοχών ομοειδών εταιριών αντί να προβούν σε παραγγελία νέων ίδιων πλοίων. Αυτό συνέβη με την Attica Group και την Blue Star Ferries.

<sup>230</sup> Δηλαδή την αύξηση των μεριδίων αγοράς τους και τη συνακόλουθη εξάλειψη των ανταγωνιστών.

## (2) Βασικές αιτίες Σ&Ε στην ΑΑ

Επιχειρώντας να εμβαθύνω περισσότερο στο ζήτημα των συγχωνεύσεων και εξαγορών μετά αλλά και πριν την απελευθέρωση της ΑΑ, αναζήτησα τις αιτίες για τις οποίες οι εταιρίες οδηγήθηκαν σε κάτι τέτοιο. Κατέληξα στ' ακόλουθα:

1. *Για να μειώσουν το κόστος και τον κίνδυνο της επένδυσης.* Ακόμη και οι managers των μεγαλύτερων πολυεθνικών επιχειρήσεων διστάζουν να επενδύσουν σε άλλες χώρες ή σε άλλους τομείς χωρίς τη συνεργασία με άλλες εταιρείες (μικρότερες ή μεγαλύτερες), λόγω του κόστους ή της επικινδυνότητας αυτού του εγχειρήματος.
2. *Οι ήδη υπάρχουσες εγκαταστάσεις, καθώς και ένα ισχυρό brand name δελεάζουν εταιρείες που θέλουν να επεκταθούν.* Στην περίπτωση που καταφέρει μια ακτοπλοϊκή εταιρεία να εξασφαλίσει τα πιο πάνω, συγχωνεύοντας ή εξαγοράζοντας μια άλλη, όχι μόνο μπορεί να μειώσει το κόστος λειτουργίας της, αλλά αποκτά ένα μερίδιο αγοράς χωρίς ιδιαίτερα μεγάλη προσπάθεια.
3. *Δεν πρέπει να αγνοηθεί η πολύτιμη βοήθεια που μπορεί να προσφέρει η προηγμένη τεχνολογία και η τεχνογνωσία,* όπως επίσης και ένα οργανωμένο δίκτυο διανομής και προώθησης των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών κάποιων εταιρειών σε κάποιες άλλες εταιρείες συνήθως μικρότερες. Πολλές εταιρείες θα καταφέρουν με κοινοπραξίες, με εξαγορές ή συγχωνεύσεις, ν' αναπτυχθούν τεχνολογικά και να διευρύνουν το δίκτυο διανομής τους (πράκτορες) τόσο στις αγορές που είναι εγκαταστημένες όσο και σε άλλες αγορές τόσο του εσωτερικού όσο και του εξωτερικού.
4. *Η έλλειψη εξοικείωσης και γνώσης της ακτοπλοϊκής αγοράς* δύναται να οδηγήσουν πολλές ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις σε αναζήτηση συνεργασιών με άλλες εταιρείες. Αυτό θα ίσχυε αν είχαμε νεοεισερχόμενες ακτοπλοϊκές εταιρίες.
5. *Είναι γενικά αποδεκτό ότι οι Σ&Ε μπορούν να οδηγήσουν σε οικονομίες κλίμακας* μέσω της καθετοποίησης της παραγωγής, όπως επίσης και σε φορολογικές απαλλαγές. Στην Ελλάδα όμως η δημιουργία οικονομιών κλίμακας με συγχωνεύσεις τίθεται πολλές φορές σε αμφισβήτηση δεδομένου ότι υπάρχουν περιορισμοί από την υπάρχουσα νομοθεσία – η οποία γίνεται τώρα πιο ελαστική - στη μείωση του εργατικού δυναμικού, οπότε και δεν να μπορεί επιτευχθεί αποτελεσματική μείωση του κόστους συγχώνευσης.
6. *Για να επιτύχουν οικονομίες σκοπού (economies of scope).* Σε αυτή την περίπτωση δεδομένη ποσότητα 1 ή περισσότερων υπηρεσιών (π.χ. συνδυασμός μεταφοράς επιβατών, μεταφοράς Ι.Χ. και μεταφοράς φορτηγών) (Goulielmos and Sitzimis, 2010) μπορούν να προσφερθούν από ένα πλοίο με συνολικό κόστος χαμηλότερο από ότι

στην περίπτωση που κάθε υπηρεσία προσφερόταν χωριστά από διαφορετικά πλοία/επιχειρήσεις (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002).

Συνεπώς, με βάση τα παραπάνω, οδηγούμε σε μια πληρέστερη εξήγηση των Σ&Ε στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της.

### **(3) Μικροοικονομική ανάλυση Σ&Ε στην ΑΑ**

Οι θετικές συνέπειες για τις ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις από την πραγματοποίηση Σ&Ε αναφέρθηκαν διεξοδικά πιο πάνω. Σε αυτό το σημείο θα δείξω, μικροοικονομικά, που μπορούν αυτές να οδηγήσουν, ακολουθώντας το παράδειγμα μιας παραπλήσιας βιομηχανίας, όπως είναι η *αεροπλοΐα*, μετά την απελευθέρωσή της.

Νομοτελειακά, όπως συνέβη και στην αεροπορική βιομηχανία, οι Σ&Ε οδηγούν σε μείωση του ανταγωνισμού, μονοπώληση των αγορών, αύξηση των ναύλων, μείωση δρομολογίων<sup>231</sup>, για την επίτευξη της μεγιστοποίησης της αποτελεσματικότητας (Λαΐνος, 1999). Ο ανταγωνισμός δεν είναι ο ίδιος σε όλα τα δρομολόγια του Αιγαίου, αλλά η έντασή του ποικίλει ανάλογα με το μέγεθος των επιμέρους αγορών και της κερδοφορίας τους. Στις μεγάλες αγορές, (από την άποψη του κύκλου εργασιών), υπάρχει έντονος ανταγωνισμός, με ενδεχόμενη συνέπεια οι ναύλοι να πέσουν πρόσκαιρα μέχρι και κάτω του ΜΚ. Για να καλυφθεί μέρος των απωλειών αυτών, επιλέγεται από τις ανταγωνίστριες επιχειρήσεις η αύξηση των ναύλων σε μικρότερες αγορές με λιγότερο ανταγωνισμό. Με αυτόν τον τρόπο οι επιχειρήσεις που παραδοσιακά δρουν σε αυτές τις αγορές, βρέθηκαν σε πλεονεκτική θέση καθώς κατείχαν συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις υπόλοιπες.

Ταυτόχρονα, μειώθηκαν τ' απευθείας δρομολόγια προς διάφορες ακτοπλοϊκές αγορές, αφού στα πλαίσια των συμμαχιών επιδιώκεται η συγκέντρωση των επιβατών στο ευνοϊκότερο για τις σύμμαχες εταιρίες hub με το ακτινωτό σύστημα (spoke). Με το σύστημα αυτό κερδισμένος είναι κατά κανόνα ο ισχυρότερος εταίρος, αφού έχει πρόσβαση στις αγορές του αδύνατου (Schinas, 2009).

Μειώθηκε η εξυπηρέτηση δρομολογίων μικρών αποστάσεων που είναι λιγότερο κερδοφόρα συγκριτικά με εκείνα των μεγάλων αποστάσεων (όπως οι «άγονες γραμμές»).

---

<sup>231</sup> Είναι χαρακτηριστική η συνεργασία ANEK LINES και ATTICA GROUP στη γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιά» (2011). Αρχικά η γραμμή εξυπηρετείτο από 3 εταιρίες (άρα 3 πλοία μαζί με το πλοίο της MINOAN LINES). Μετά τη συνεργασία, οι δύο εταιρίες δρομολογούν πλοία εναλλάξ. Μείωσαν λοιπόν τα δρομολόγια τους, αυξάνοντας τόσο τους δικούς τους συντελεστές πληρότητας όσο και της MINOAN LINES!

Οι συμμαχίες ελέγχουν ένα σεβαστό % της αγοράς και ταυτόχρονα το πλέον κερδοφόρο, όχι ως συνέπεια του ανταγωνισμού αλλά ως συνέπεια της δημιουργίας, μέσα από αυτές, ολιγοπωλιακών συνθηκών (στρατηγική). Αυτά τα φαινόμενα επιδιώκει να καταργήσει η φιλελευθεροποίηση, στα πλαίσια όμως της οποίας υλοποιούνται οι συμμαχίες.

Συμπερασματικά από τις Σ&Ε δεν μπορούν να βγουν όλοι κερδισμένοι. Ωφελήθηκαν ιδιαίτερα οι μεγάλες ακτοπλοϊκές εταιρίες, που είχαν τη μεγαλύτερη συγκέντρωση κεφαλαίων, που ήλεγχαν το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς, που ήλεγχαν την παραγωγή και είχαν την πλέον ολοκληρωμένη χρήση των νέων τεχνολογιών (κυρίως Minoan lines, Attica group, Marfin και Grimaldi).

#### **(4) Προτάσεις και συμπεράσματα Σ&Ε στην ΑΑ**

Στο διάστημα μετά την άρση του cabotage, υπήρξαν πράγματι σημαντικές Σ&Ε ακτοπλοϊκών εταιριών στο πλαίσιο των προετοιμασιών για την αποτελεσματική αντιμετώπιση του έντονου ανταγωνισμού που αναμένετο να κάνει την εμφάνισή του.

Πολλές ναυτιλιακές εταιρείες και εν προκειμένου οι ακτοπλοϊκές, αναγκάστηκαν να συγχωνευθούν, καθώς ήταν ο μόνος τρόπος για ν' αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τις ενδεχόμενες ξένες και τις λοιπές εγχώριες εταιρείες που παρέμεναν εκτός Χ.Α.Α.<sup>232</sup>. Πριν τη μερική απελευθέρωση, η απομάκρυνση ανταγωνιστών γινόταν μέσω της επιρροής στον κ. ΥΕΝ για μη χορήγηση άδειας σκοπιμότητας στον ανταγωνιστή!

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια έξαρση στο χώρο της ναυτιλίας και ειδικότερα της ακτοπλοΐας. Κάποιες επιχειρήσεις μπαίνουν στην αγορά, διεκδικώντας μερίδια. Το γεγονός αυτό έχει ως αποτέλεσμα είσοδο επιχειρήσεων<sup>233</sup>, η πλειονότητα των οποίων αδυνατεί να επιβιώσει ειδικά όταν οι ανταγωνιστές τους είναι ισχυρές εταιρείες δοκιμασμένες στο χρόνο. Ο σκληρός αυτός ανταγωνισμός είχε ως φανερή εξέλιξη την προσφυγή πολλών επιχειρήσεων στη σύναψη στρατηγικών συμμαχιών. Με τον τρόπο αυτό η τακτική αυτή αποτελεί μια μοναδική αναπτυξιακή διέξοδο, αλλά και μια εναλλακτική βιώσιμη στρατηγική ειδικά για τις μικρές επιχειρήσεις, που οι δυνάμεις τους είναι περιορισμένες.

Το παράδοξο είναι ότι οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις που προχωρούν σε στρατηγικές συνεργασίες δεν είναι αυτές που έχουν ανάγκη να το κάνουν, όπως οι

<sup>232</sup> Φυσικά πριν το 1994 δεν υπήρχαν στο Χ.Α.Α. οι ακτοπλοϊκές εταιρίες. Άρα ο κύριος λόγος ήταν ο Κανονισμός του 1992 (3577).

<sup>233</sup> Εταιρίες διαφόρων μεγεθών και τύπων πλοίων.

μικρές και οι μεσαίες, αλλά οι μεγάλες και εύρωστες, που ουσιαστικά δεν αντιμετωπίζουν κανένα πρόβλημα επιβίωσης, αλλά απλώς στοχεύουν στην κυριαρχία (υψηλά μερίδια αγοράς) τους στην εσωτερική και διεθνή αγορά (δημιουργία μονοπωλιακής θέσης). Οι μικρές ναυτιλιακές επιχειρήσεις δεν βλέπουν μακριά και αποτελούν πραγματικά εξαίρεση: μερικές κατανοούν ότι μέσω της συγχώνευσής τους μπορεί μόνο να διευρυνθούν. Αντίθετα, οι μεγάλες εταιρείες, αναζητούν αναπτυξιακή διέξοδο μέσω της συγχώνευσής τους<sup>234</sup>. Χαρακτηριστική περίπτωση αποτελεί η συμφωνία μεταξύ των Μινωϊκών Γραμμών με τη Ceres (1999), καθώς και η εξαγορά της Strintzis Lines από τις Επιχειρήσεις Αττικής (2000)<sup>235</sup>.

Βέβαια, δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι πολλές συνεργασίες (π.χ. της Marfin) συνέπεσαν χρονικά με τις γενικότερες μεταβολές που ξεκίνησαν εξαιτίας της άρσης του cabotage (2006) και η οποία έφερε μια νέα πραγματικότητα στον τομέα των θαλάσσιων συγκοινωνιών. Ωστόσο αρκετές πραγματοποιήθηκαν και πριν την απελευθέρωση της ΑΑ<sup>236</sup>. Χαρακτηριστικές είναι οι Σ&Ε των Επιχειρήσεων Αττικής με τις Γραμμές Στρίντζη, της ANEK με τη NEA και τη ΔANE, που σημειώθηκαν την τριετία 1998-2001. Δε μπορώ λοιπόν να υποθέσω ότι οι Σ&Ε στην ΑΑ οφείλονται μόνο στην άρση του cabotage. Δεν είναι τυχαίο ότι κάποιες από αυτές τις Σ&Ε συνέπεσαν χρονικά με την περίοδο άνθησης του Χ.Α.Α. (1999). Προέκυψαν δηλαδή από τα κεφάλαια που άντλησαν οι εταιρίες της ΑΑ από το Χ.Α.Α.

Οι εποχές έχουν αλλάξει, και οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι συνεχώς έτοιμες, ώστε να προσαρμόζονται συνεχώς στα νέα δεδομένα, διαφορετικά οι γρήγορες και ευέλικτες επιχειρήσεις, (υψηλής κερδοφορίας), θα θέσουν εκτός αγοράς όλες αυτές που κινούνται με αργούς ρυθμούς. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις πρέπει να προχωρήσουν σε «μιμητικές» συγχωνεύσεις, κάτι το οποίο αρχίζει να διαφαίνεται στο χώρο της ναυτιλίας. Οι «μιμητικές» συγχωνεύσεις (δηλαδή το γεγονός ότι έπειτα από μια μεγάλη συμφωνία ακολουθούν γρήγορα άλλες στον ίδιο οικονομικό τομέα) φαίνονται ιδιαίτερα προβληματικές και πολλές φορές τέτοιες συνεργασίες μπορεί να έχουν καταστροφικές συνέπειες για τις συνεργαζόμενες

---

<sup>234</sup> Η ανάπτυξη μέσω εξαγορών είναι η κυρίαρχη τάση μετά την περίοδο «ανάπτυξης κερδών». Η ανάπτυξη του % κέρδους δεν ικανοποιεί τις ώριμες και μεγάλες εταιρίες διότι αυτό το % είναι μικρό (ΗΠΑ). Η εξαγορά μιας εταιρίας ή περισσότερων, με 20% κερδοφορία, ενισχύει σημαντικά το επιχειρηματικό τους προφίλ.

<sup>235</sup> Τα έτη αυτά δεν υπήρχε, αν και όφειλε, κάποια ειδική αντιμονοπωλιακή υπηρεσία (antitrust policy). Με το Νόμο 2932/2001 δημιουργήθηκε η ΡΑΘΕ (άρθρο 12) αποκαλύπτοντας την πραγματική αποστολή του. Δεν επρόκειτο για απελευθέρωση αλλά για απορρύθμιση της αγοράς (Goulielmos and Sitzimis, 2010).

<sup>236</sup> Στη θεωρία υπάρχει κύμα Σ&Ε με μη περιοδικότητα (Martin, 2010).

επιχειρήσεις. Αντί λοιπόν να προχωρήσουν σε γρήγορες συγχωνεύσεις, θα πρέπει να διερευνήσουν καλά την αγορά και να βρουν εταιρείες που έχουν κοινά στοιχεία με αυτές. Μόνο τότε μια συνεργασία μπορεί να καρποφορήσει και να αποφέρει οφέλη και στις δύο πλευρές.

Η σημερινή λοιπόν κατάσταση της ακτοπλοΐας και οι αλλαγές μετά την άρση του cabotage, ανατρέπουν τα μέχρι σήμερα δεδομένα για την πορεία του ανταγωνισμού<sup>237</sup>. Η ακτοπλοΐα πρέπει να θέσει νέους στόχους, που έχουν να κάνουν με την κατάκτηση ενός μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς. Για την επίτευξη όμως των μεγάλων στόχων είναι απαραίτητη πρώτα η υλοποίηση κάποιων μικρότερων. Οι μικρότεροι αυτοί στόχοι έχουν να κάνουν με τους τρόπους βάσει των οποίων θα επιτύχει η επιχείρηση τη διεύρυνση του μεριδίου της. Ένας από τους πιο γρήγορους τρόπους κατάκτησης ενός μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς είναι η περίπτωση συγχώνευσης ή εξαγοράς κάποιας ομοειδούς επιχείρησης. Είναι προφανές ότι για να επιτευχθεί μια σωστή συγχώνευση ή εξαγορά απαιτείται η κατάστρωση μιας σωστής στρατηγικής.

Αρχικά πρέπει να γίνει έρευνα για να βρεθούν υγιείς επιχειρήσεις που ασχολούνται με τη ναυτιλία. Μετά πρέπει να γίνει μια λεπτομερέστερη έρευνα ως προς τον τρόπο λειτουργίας τους, τις προοπτικές τους, την παραγωγικότητα τους και την οικονομική τους κατάσταση. Συγκεντρώνοντας όλες αυτές τις πληροφορίες σε συνδυασμό με τις δυνατότητες της εταιρείας ως προς το ύψος της εξαγοράς των εταιρειών, πρέπει να καταλήξουν στην αγορά της εταιρείας εκείνης που θα ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτήσεις τους.

Αν οι συγχωνεύσεις πετύχουν, θεωρώ ότι η ελληνική ακτοπλοΐα δύναται να επικρατήσει έναντι των μεγάλων ξένων ακτοπλοϊκών εταιρειών (π.χ. του Grimaldi Group), που θα μπουν με αξιώσεις στην ελληνική αγορά.

#### **6.4.3 Διαχρονική ανάλυση του δείκτη ΗΗΙ σε 6 γραμμές της ΑΑ**

Ο βαθμός συγκέντρωσης σε ορισμένες αγορές της ΑΑ θα είναι το επόμενο μου βήμα:

---

<sup>237</sup> Υπάρχει μια αλλαγή νοοτροπίας σχετικά με την επιχειρηματική στρατηγική. Κάποτε το κλειδί ήταν η χρηματοδότηση. Τώρα είναι η παγίωση των κερδών μιας μεγάλης επιχείρησης. Η εξαγορά που είναι στοχευμένη αναζητά νέες καινοτομικές νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις στα Χρηματιστήρια με κερδοφορία 20% και πλέον. Τις εξαγοράζουν, και όταν ανατιμηθεί η αξία της μετοχής ή πέσει η κερδοφορία τους, τις πωλούν (ΗΠΑ).

Ενδεικτικά επιλέγω 6 ακτοπλοϊκές γραμμές της ΑΑ (για τις οποίες διαθέτω και τα περισσότερα στατιστικά στοιχεία) (Goulielmos and Sitzimis, 2010). Αυτές είναι:

(1) Πειραιάς – Χανιά. (2) Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη. (3) Πειραιάς – Ηράκλειο. (4) Πειραιάς – Ρέθυμνο. (5) Πειραιάς – Κυκλάδες. (6) Πειραιάς – Δωδεκάνησα.

Θα χρησιμοποιήσω, όπως και πριν, ως αναλυτικό εργαλείο το δείκτη ΗΗΙ. Ο δείκτης αυτός μετρά το κατά πόσο μια αγορά κυριαρχείται από λίγες εταιρίες.

$$\text{HHI} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_i (S_i)^2 \quad [2]$$

Όπου  $S_1^2$  είναι το τετράγωνο του μεριδίου αγοράς της 1<sup>ης</sup> εταιρίας που εξετάζουμε, ενώ μπορεί να υπάρχουν  $n$  ( $v$ ) τέτοιες εταιρίες.

Όπως έδειξα, κάποιοι συγγραφείς (Besanko «et al.», 2010) (Πίνακας 6.1) θεωρούν ότι οι τιμές του ΗΗΙ κυμαίνονται από 0 έως 1. Κάποιοι άλλοι (Lam, Yap and Cullinane, 2007) θεωρούν ότι οι τιμές αυτές κυμαίνονται από 0 έως 10.000. Δεν υπάρχει ουσιαστική διαφορά μεταξύ των 2 μεθόδων. Στη δεύτερη περίπτωση τετραγωνίζονται απευθείας τα % μερίδια αγοράς των εταιριών, χωρίς να είναι απαραίτητο να υπάρχουν στοιχεία για τα έσοδά τους. Αυτή τη μέθοδο επέλεξα για τις γραμμές της ΑΑ. Σε αυτό το βήμα με οδήγησε η έλλειψη στοιχείων για τα έσοδα των εταιριών ανά γραμμή. Πιο συγκεκριμένα:

Ο δείκτης ΗΗΙ όταν υπάρχουν πολλές μικρές εταιρίες σε μια βιομηχανία προσεγγίζει το 0. Για παράδειγμα η τιμή του δείκτη αυτού για μια «πλήρως»<sup>238</sup> μονοπωλιακή αγορά είναι  $\text{HHI} = S_1^2 = 100^2 = 10.000$ <sup>239</sup>  $> 6.000$  (0,6).

Γενικά:

- Μια αγορά θεωρείται *συγκεντρωμένη* όταν  $\text{HHI} \geq 2000$  (0,2). Άλλοι όταν  $\text{HHI} \geq 1800$ .
- Μια αγορά θεωρείται *μη συγκεντρωμένη* όταν  $\text{HHI} < 2000$  (0,2). Άλλοι όταν  $\text{HHI} < 1800$ .

Επίσης, η ανάλυση του βαθμού συγκέντρωσης, πρέπει να διαχωριστεί σε τρεις επιμέρους κατηγορίες.

(1) Επιβάτες. (2) Ι.Χ οχήματα. (3) Φορτηγά. Πιο συγκεκριμένα:

<sup>238</sup> Δηλαδή μια αγορά στην οποία υπάρχει μια και μόνη επιχείρηση.

<sup>239</sup> Η σύγχρονη θεωρία του μονοπωλίου δεν αφορά την ύπαρξη μόνο μιας επιχείρησης στην αγορά αλλά μιας που έχει τουλάχιστο το 60% με 70% της αγοράς ( $H > 0,6$ ) και πολλές αμελητέες μικρές που έχουν μερίδιο μέχρι 30%-40% (Besanko «et al.», 2010).

## **1. Παρουσίαση της αγοράς «Πειραιάς - Χανιά»**

Μετά την άρση του Cabotage και την συνακόλουθη απελευθέρωση της αγοράς η ακτοπλοϊκή εταιρία Blue Star Ferries, με τη χρήση του υπερσύγχρονου και νεότευκτου Blue Star 2 διέσπασε το μονοπώλιο της Anek Lines (3 Μαρτίου 2003) δυσχεραίνοντας την οικονομική θέση της Κρητικής εταιρίας.

Η Anek περιήλθε σε αυτή τη κατάσταση λόγω κυρίως των υπερβολικών της δανεισμών κατά την περίοδο άνθησης του Ελληνικού Χρηματιστηρίου (1999), και λόγω των λανθασμένων πρακτικών Management και Marketing που ακολούθησε, λόγω του χαρακτήρα της εταιρίας (εταιρία λαϊκής βάσης – ανεξέλεγκτη ροή προσλήψεων) και λόγω της «καθεστωτικής» νοοτροπίας που υιοθέτησε η εταιρία κατά τη διάρκεια της μονοπωλιακής της θέσης στην αγορά (περιορισμένος σεβασμός προς την πελατειακή βάση).

Το Μάρτιο του 2005, η Blue Star Ferries απεχώρησε από την αγορά λόγω υστέρησης στη μεταφορά φορτηγών οχημάτων και λόγω μεταφοράς του συγκεκριμένου πλοίου στην αγορά της Αδριατικής.

Τη συγκεκριμένη εταιρία διαδέχθηκε, το ίδιο έτος, η Hellenic Seaways (το 33,3% της εταιρίας αυτής ανήκει στην Anek, 2010) με το ταχύπλοο Highspeed II, δραστηριοποιούμενη μόνο τους θερινούς μήνες (cream skimming) και στοχεύοντας αποκλειστικά στην αγορά επιβατών και οχημάτων. Το καλοκαίρι του 2010 εισήλθε ξανά στη γραμμή η Blue Star Ferries (πλέον ανήκει στον όμιλο Marfin) με το Ε/Γ – Ο/Γ Blue Star Paros<sup>240</sup>.

Παρακάτω περιγράφω τα μικροοικονομικά χαρακτηριστικά της συγκεκριμένης αγοράς, *θεωρητικά (πριν την είσοδο της HSW και της Marfin), και αλγεβρικά.*

### **(α) Μικροοικονομική Ανάλυση της μορφής της αγοράς (δυσπωλιακό υπόδειγμα Cournot – θεωρητική ανάλυση)**

Επιχειρώντας μια οικονομική προσέγγιση των παραπάνω δεδομένων και μια ένταξη αυτών στα πλαίσια της Μικροοικονομικής θεωρίας, θα μπορούσα ν' αναφέρω τ' ακόλουθα:

Η αγορά του δυσπωλίου αποτελεί μια μορφή αγοράς ατελούς ανταγωνισμού και χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη δύο φυσικά πωλητών, οι οποίοι ελέγχουν όλη την αγορά του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Το βασικό στοιχείο του δυσπωλίου είναι η

---

<sup>240</sup> Λόγω έλλειψης στατιστικών στοιχείων για το έτος 2010, αυτό δε θα ληφθεί υπόψη στην ανάλυσή μου.



ισχυρή αλληλεξάρτηση η οποία υπάρχει μεταξύ των δύο επιχειρήσεων. Οι ενέργειες του κάθε πωλητή ως προς την τιμή, την ποσότητα και την πολιτική διάθεσης του προϊόντος, έχουν σημαντική επίδραση στον ανταγωνιστή του, με συνέπεια σε περίπτωση μεταβολής στην πολιτική κάποιου από τους δύο να προκληθεί η αντίδραση του άλλου.

Ο δυοπωλητής κατά τη λήψη των αποφάσεών του πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη τις αντιδράσεις του αντιπάλου του. Δυστυχώς όμως δε μπορεί να προβλέψει (αλλά μόνο να «μαντέψει») με βεβαιότητα αυτές τις αντιδράσεις, με την ισχυρή αλληλεξάρτηση η οποία υπάρχει μεταξύ των δύο επιχειρήσεων και με τον τρόπο αυτό ο προσδιορισμός της καμπύλης ζήτησης για την κάθε μια επιχείρηση είναι δύσκολος. Για το λόγο αυτό περιορίζομαι στις καμπύλες αντίδρασης (reaction curves).

Στη συνέχεια και στη διαγραμματική ανάλυση της ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιά – Χανιά» θα χρησιμοποιήσω το δυοπωλιακό υπόδειγμα του Cournot, ως αναλυτικό εργαλείο για τον καθορισμό της ισορροπίας της αγοράς και της εξήγησης της σχετικής σταθερότητας που παρατηρείται στις ολιγοπωλιακές αγορές, στα μερίδια της αγοράς καθώς και στις τιμές (Γουλιέλμος, 2002).

Για την εφαρμογή του συγκεκριμένου υποδείγματος πρέπει να τηρούνται ορισμένες θεωρητικές προϋποθέσεις που είναι οι ακόλουθες<sup>241</sup>:

1. Κάθε ακτοπλοϊκή επιχείρηση προσδιορίζει τη μεγιστοποιούσα το κέρδος ποσότητα (όχι την τιμή) και το άθροισμα των ποσοτήτων των δύο επιχειρήσεων καθορίζει την τιμή ισορροπίας με βάση την καμπύλη ζήτησης της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας στην αγορά.
2. Κάθε ακτοπλοϊκή επιχείρηση ενδιαφέρεται για τη μεγιστοποίηση των κερδών της (ή του ολικού εσόδου, αφού το κόστος εξ' ορισμού στο υπόδειγμα Cournot – φυσική πηγή μεταλλικού νερού - είναι μηδέν).
3. Η κάθε ακτοπλοϊκή επιχείρηση ενεργεί ανεξάρτητα από την άλλη με την έννοια ότι κατά τον προσδιορισμό της περισσότερο κερδοφόρας ποσότητας, κάθε επιχείρηση θεωρεί την ποσότητα του «αντιπάλου» ως δεδομένη.

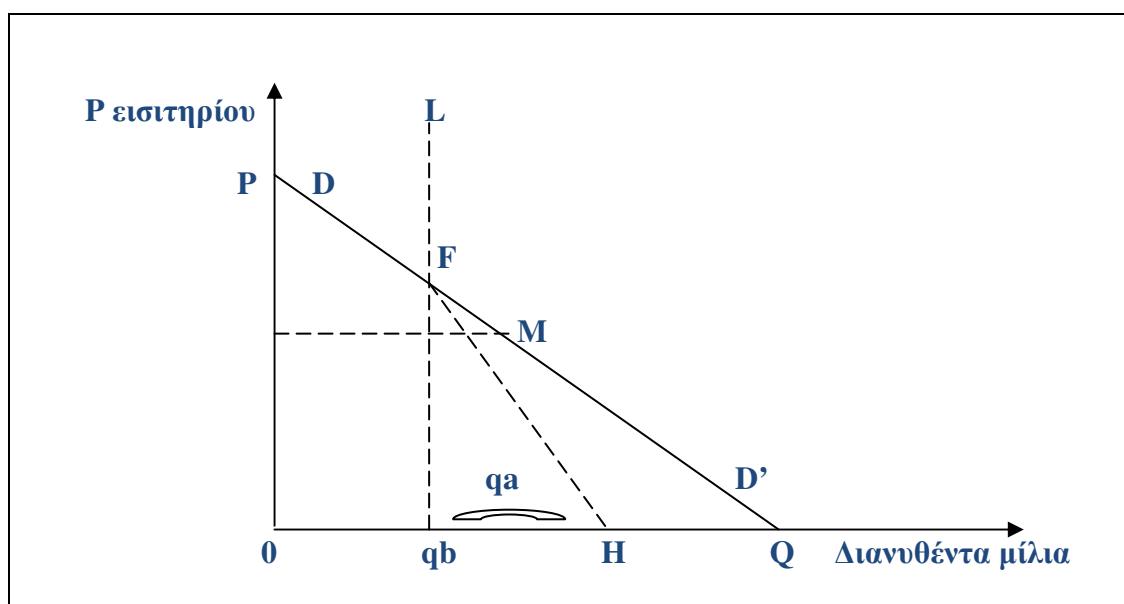
Για λόγους ευκολίας υποθέτω ότι η καμπύλη ζήτησης της ακτοπλοϊκής μεταφοράς στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» είναι ευθύγραμμη (DD' / Διάγραμμα 6.5).

---

<sup>241</sup> Η εταιρία Anek Lines θ' αναφέρεται στην ανάλυση αυτή ως «Α» και η εταιρία Blue Star Ferries ως «Β».

### Διάγραμμα 6.5:

Η «ανασυσταμένη καμπύλη ζήτησης» στο υπόδειγμα Cournot στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς».



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Εξ υποθέσεως, η μηδενική τιμή εισιτηρίου θα απαιτούσε παραγωγή ίση με  $Q$ . Για οποιαδήποτε αυθαίρετη ποσότητα  $q_b$  της ακτοπλοϊκής εταιρίας Blue, η σχετική καμπύλη της A συμπίπτει με εκείνο το τμήμα της καμπύλης ζήτησης το οποίο αντιστοιχεί σε ποσότητες μεγαλύτερες από  $q_b$  (δηλαδή  $FD'$ ), διότι η A υποθέτει ότι η εκροή της B θα παραμείνει σταθερή σε  $q_b$ . Η A βλέπει τον κατακόρυφο άξονα στο επίπεδο της τρέχουσας παραγωγής της B, όπως δείχνει η διακεκομμένη γραμμή  $Lq_b$ .

Στη βάση αυτής της «ανακατασκευασμένης καμπύλης ζήτησης», η ποσότητα παραγωγής της A, η οποία μεγιστοποιεί το κέρδος ( $q_a$ ), δίνεται από τον τύπο:

$$q_a = (Q - q_b)/2$$

[3]

Όταν η καμπύλη μέσου εσόδου είναι γραμμική ( $FD'$ ), η καμπύλη οριακού εσόδου είναι επίσης γραμμική, και ακριβώς δύο φορές πιο γρήγορα ανερχόμενη (όπως δείχνει η διακεκομμένη γραμμή  $FH$ , η οποία τέμνει τον άξονα των ποσοτήτων σε ένα σημείο  $H$ , στο μισό της απόστασης ανάμεσα στα  $q_b$  και  $D'$  στο Διάγραμμα 6.5). Το συνολικό έσοδο (και με μηδενικό κόστος και το συνολικό κέρδος) μεγιστοποιείται στο  $H$ . Άρα το  $q_a$  δίνεται από την απόσταση  $q_b$  ή από την εξίσωση 3.

Για να προσδιορίσω τη μεγιστοποιούσα το κέρδος ποσότητα για την εταιρία Β και για κάθε δεδομένη ποσότητα  $q_a$  της επιχείρησης Α, απλώς θα αντιστρέψω τους ρόλους των δύο επιχειρήσεων στον προηγούμενο συλλογισμό. Συνεπώς, η ποσότητα αυτή δίνεται από τον τύπο:

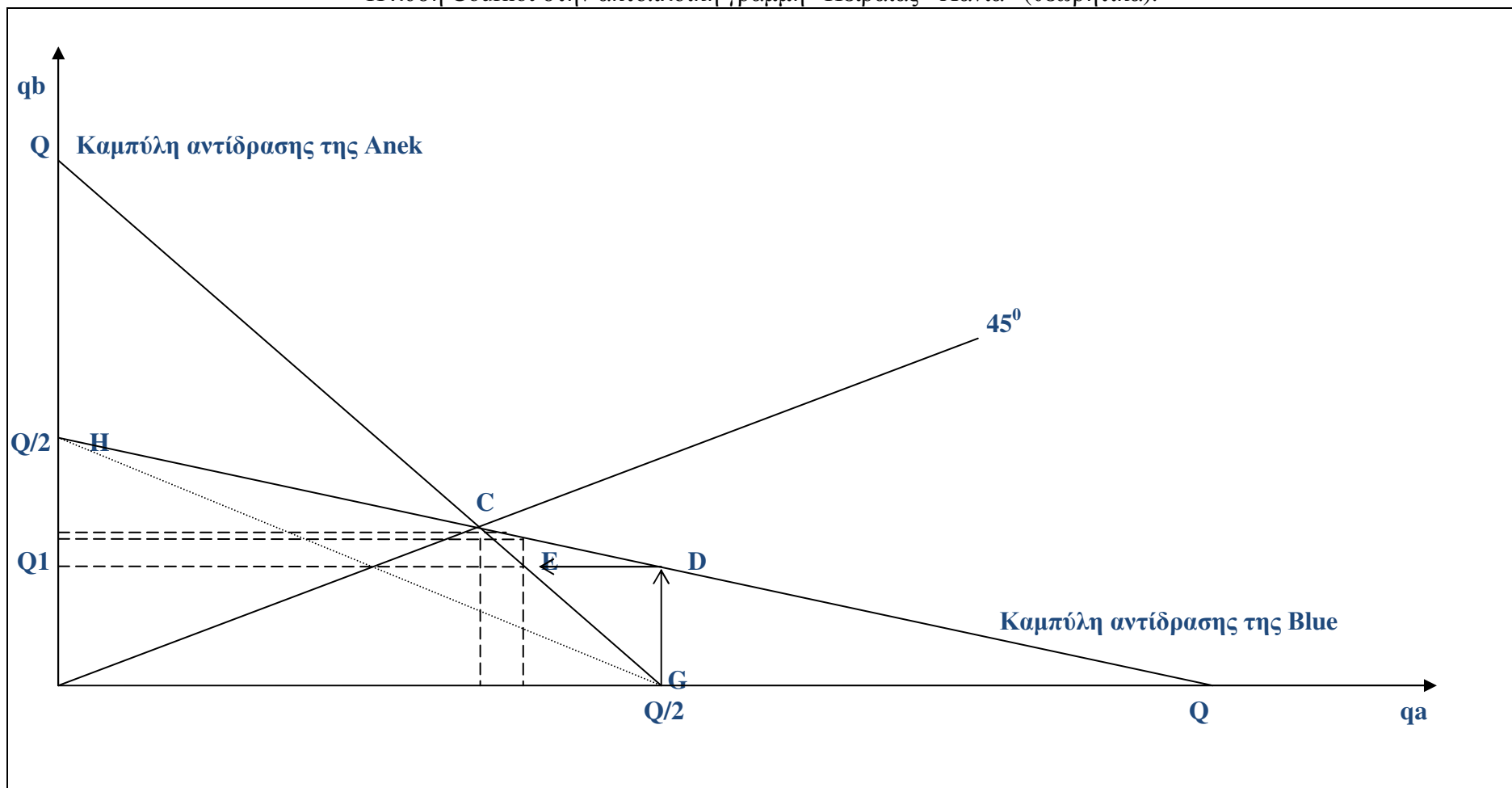
$$q_b = (Q - q_a)/2$$

[4]

Η ταυτόχρονη λύση των «συναρτήσεων αντίδρασης» των εταιριών Α και Β θα δώσει την ποσότητα ισορροπίας των δύο επιχειρήσεων, στην οποία και ικανοποιούνται οι προσδοκίες και των δύο.

Φυσικά, το υπόδειγμα Cournot, στην συγκεκριμένη ακτοπλοϊκή γραμμή, εμφανίζει αρκετά μειονεκτήματα ως μικροοικονομικό εργαλείο ανάλυσης (Διάγραμμα 6.6).

**Διάγραμμα 6.6:**  
 Η λύση Cournot στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς - Χανιά» (θεωρητικά).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Σύμφωνα με το Διάγραμμα 6.6, η καμπύλη αντίδρασης της Anek δίνει την ποσότητα που μεγιστοποιεί το κέρδος της (qa), με δεδομένη της παραγωγή της Blue (qb). Το αντίστροφο ισχύει για την καμπύλη αντίδρασης της Blue. Η στατική ισορροπία της ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιά» εμφανίζεται στην τομή C των δύο καμπύλων αντίδρασης<sup>242</sup>. Η Anek μπαίνει πρώτη στην αγορά και παράγει ποσότητα ίση με Q/2 διανυθέντα μίλια (σημείο G). Ακολουθεί η Blue με παραγωγή Q1 (σημείο D) και το σύστημα ακολουθεί την πορεία προσαρμογών (GDEF...C), μέχρι την επίτευξη ισορροπίας στο C (σημειωτέο ότι κάτι τέτοιο έγινε και στην πράξη).

Αφού το σημείο κατά Cournot ισορροπίας (C) βρίσκεται πάνω και δεξιά της γραμμής GH, η συνδυασμένη παραγωγή (διανυθέντα μίλια) των δύο εταιριών είναι κατά ανάγκη μεγαλύτερη από τη μονοπωλιακή παραγωγή. Άρα, σε σύγκριση με το μονοπώλιο, ο Cournot οδηγεί σε χαμηλότερη τιμή και μικρότερο αθροιστικό κέρδος<sup>243</sup>.

Βέβαια, η αδυναμία ανάλυσης με το υπόδειγμα του Cournot είναι φανερή διότι στην προσαρμογή της εκροής της, η κάθε εταιρία υποθέτει την παραγόμενη ποσότητα της άλλης σταθερή, ανεξάρτητα από τη δική της ποσότητα.

Είναι δύσκολο για μένα να πιστέψω, ότι ιδιαίτερα μετά την άρση του Cabotage, οπότε και υπάρχει τάση μείωσης των δρομολογίων (θεωρητικά), θα ίσχυε το υπόδειγμα Cournot στην ΑΑ. Μάλιστα, αν και η παραπάνω διαπίστωση ισχύει μόνο στο μοναδικό σημείο της κατά Cournot ισορροπίας, θα ανέμενα από τους δύο δυοπωλητές ν' αντιληφθούν γρήγορα την αμοιβαία τους αλληλεξάρτηση και να ενεργήσουν ανάλογα. Αυτό ακριβώς αντιλήφθηκε η Blue και απεχώρησε από την αγορά το 2005. Δε μπόρεσε ν' ανταπεξέλθει στον ανταγωνισμό (ιδιαίτερα στα φορτηγά οχήματα) και στα αποτελέσματα λόγω εμπειρίας της Κρητικής εταιρίας. Επέστρεψε βέβαια η Blue το καλοκαίρι του 2010 στα πλαίσια της ακτοπλοϊκής πολιτικής του «cream skimming» (ως εταιρία του ομίλου Marfin). Δε πιστεύω όμως να παραμείνει στη γραμμή αυτή το χειμώνα.

<sup>242</sup> Το C βρίσκεται πάνω στη διχοτόμο (δηλαδή  $qa=qb$ ) και πάνω και προς τα δεξιά της γραμμής GH η οποία είναι ο γεωμετρικός τόπος των σημείων όπου  $qa+qb=Q/2$ =μονοπωλιακή εκροή.

<sup>243</sup> Στη συμμετρική περίπτωση Cournot, όπου και οι δύο επιχειρήσεις έχουν το ίδιο μηδενικό κόστος, η τελική ισορροπία εμφανίζεται πάνω στην ευθεία των 45°, πράγμα που σημαίνει ίσα μερίδια στην αγορά για τις δύο ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις ( $qa=qb$ ).

**(β) Μικροοικονομική Ανάλυση της μορφής της αγοράς (δυοπωλιακό υπόδειγμα Cournot – αλγεβρική προσέγγιση)**

Υποθέτω ότι η συνάρτηση ζήτησης στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» δίνεται από την πιο κάτω γραμμική συνάρτηση (5):

$$P(Q) = \alpha - Q \quad (5)$$

$$Q = q_1 + q_2 \quad (6)$$

όπου :

Q = η συνολικά προσφερόμενη χωρητικότητα (σε θέσεις επιβατών) των Α και Β.

q<sub>i</sub> = η προσφερόμενη χωρητικότητα

(σε θέσεις επιβατών) της εταιρίας i, i = 1, 2.

P = η τιμή του εισιτηρίου της οικονομικής θέσης.

α = θετική σταθερή παράμετρος.

Αν υποθέσω ότι το οριακό κόστος παραγωγής είναι σταθερό (ίσο με c) και ότι το σταθερό κόστος παραγωγής είναι μηδέν, τότε το κέρδος των 2 εταιριών δίνεται από την (7):

$$\Pi_i = (q_1, q_2) = P(Q)q_i - cq_i \quad i = 1, 2. \quad (7)$$

Η υπόθεση του Cournot ήταν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν ανεξάρτητα η μια από την άλλη την ποσότητα παραγωγής τους με σκοπό τη μεγιστοποίηση του κέρδους τους. Η ισορροπία Cournot – Nash τώρα ορίζεται από την ταυτόχρονη επιλογή της ποσότητας παραγωγής από τις 2 επιχειρήσεις, η οποία μεγιστοποιεί τα κέρδη και των 2.

Προκειμένου να μεγιστοποιηθούν τα κέρδη (Π) των δύο εταιριών στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» πρέπει να ισχύουν τα παρακάτω (Ουσταπασιδής & Κατσουλάκος, 1999):

*Anek Lines*

$$\Pi_A = Pq_A - cq_A \Rightarrow \Pi_A = (\alpha - q_A - q_B)q_A - cq_A \Rightarrow$$

$$\Pi_A = (\alpha - c - q_A - q_B)q_A \quad (8)$$

$$\frac{d\Pi_A}{dq_A} = \alpha - 2q_A - q_B - c = 0 \Rightarrow q_A = \frac{\alpha - q_B - c}{2} \quad (9), \text{ και,}$$

$$\frac{d^2\Pi_A}{dq_A^2} = -2 < 0$$

*Blue Star Ferries*

$$\Pi_B = Pq_B - cq_B \Rightarrow \Pi_B = (\alpha - q_A - q_B)q_B - cq_B \Rightarrow$$

$$\Pi_B = (\alpha - c - q_A - q_B)q_B \quad (10)$$

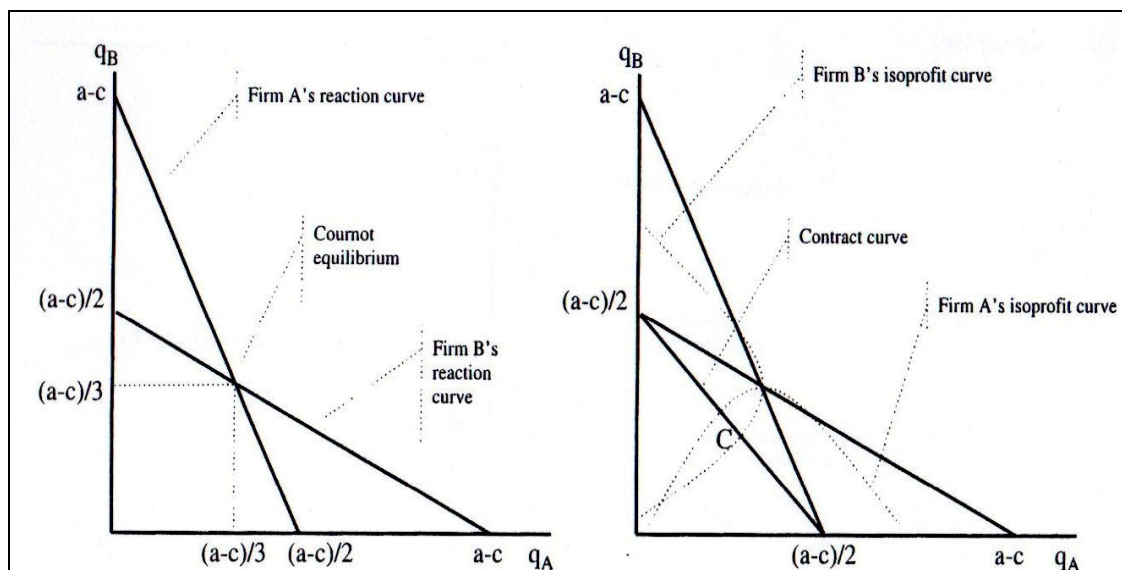
$$\frac{d\Pi_B}{dq_B} = \alpha - 2q_B - q_A - c = 0 \Rightarrow q_B = \frac{\alpha - q_A - c}{2} \quad (11), \text{ και,}$$

$$\frac{d^2\Pi_B}{dq_B^2} = -2 < 0$$

Οι εξισώσεις (8) και (10) αφορούν στις συναρτήσεις αντίδρασης (reaction curves) των 2 εταιριών αντίστοιχα. Αντιπροσωπεύουν καμπύλες ζήτησης με αρνητική κλίση, όπου η άριστη προσφερόμενη χωρητικότητα για κάθε εταιρία συνδέεται αρνητικά με το αναμενόμενο επίπεδο προσφοράς της άλλης (Διάγραμμα 6.7, αριστερή πλευρά).

**Διάγραμμα 6.7:**

Ανταγωνισμός Cournot στην ακτοπλοϊκή γραμμή  
«Χανιά – Πειραιάς» (αλγεβρική/διαγραμματική προσέγγιση).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Στην ισορροπία κατά Nash και οι 2 εταιρίες πρέπει να μεγιστοποιούν τα κέρδη τους ταυτόχρονα (δεδομένης της ποσότητας της άλλης εταιρίας) (Gkinos & Psaraftis, 2008). Αυτό σημαίνει ότι και οι 2 πρέπει να βρίσκονται πάνω στις συναρτήσεις αντίδρασής τους. Το σημείο τομής των δύο συναρτήσεων δίνει την ισορροπία, και το επίπεδο της προσφερόμενης ποσότητας καθεμιάς ισούται με  $(a-c)/3$ .

*Πως συνδέονται όμως οι καμπύλες ίσου κέρδους (isoprofit curves) με τον ανταγωνισμό Cournot και την ισορροπία κατά Nash;*

Οι καμπύλες ίσου κέρδους για την Α είναι οι συνδυασμοί  $q_A, q_B$  που δίνουν το ίδιο  $\Pi_A$ . Οι καμπύλες ίσου κέρδους για την Β είναι οι συνδυασμοί  $q_A, q_B$  που δίνουν το ίδιο  $\Pi_B$ . Γενικά, η καμπύλη ίσου κέρδους μιας εταιρίας αντανακλά τους διαφορετικούς συνδυασμούς προσφερόμενης χωρητικότητας των 2 εταιριών που διατηρούν το ίδιο επίπεδο κέρδους για αυτή την εταιρία (για παράδειγμα διατηρώντας σταθερό το κέρδος  $\Pi_A$  στην εξίσωση 8 και αντικαθιστώντας  $q_B$  αντί για  $q_A$  καταλήγω σε μια καμπύλη ίσου κέρδους για την εταιρία Β που είναι «υπερβολή»).

Η καμπύλη ίσου κέρδους με το μεγαλύτερο επίπεδο κέρδους για την Β είναι αυτή για την οποία η Α εμφανίζει μηδενικό κέρδος (για παράδειγμα θέτω  $q_A = 0$  στην εξίσωση 8 καταλήγω στην υψηλότερη καμπύλη ίσου κέρδους της εταιρίας Β, που είναι «παραβολή»). Σε αυτή την περίπτωση η Β είναι μονοπωλητής και θα προσφέρει  $(a-c)/2$  (Διάγραμμα 6.7, δεξιά πλευρά). Ενδιαφέρον παρουσιάζει ότι η συνάρτηση αντίδρασης κάθε εταιρίας τέμνει την κορυφή της καμπύλης ίσου κέρδους της (όπως η συνθήκη πρώτης τάξης περιγράφει). Το επίπεδο του κέρδους μειώνεται όταν μετακινούμαστε σε άλλες καμπύλες ίσου κέρδους, μακριά από αυτή της οποίας η κορυφή είναι το μονοπωλιακό σημείο. Οι χαμηλότερες καμπύλες ίσου κέρδους αντιπροσωπεύουν υψηλότερα επίπεδα κερδών.

Από το Διάγραμμα 6.7 (δεξιά πλευρά) είναι προφανές ότι η ισορροπία κατά Nash δεν είναι αποτελεσματική κατά Pareto, καθώς σε αυτό το σημείο οι καμπύλες ίσου κέρδους δεν εφάπτονται (Gkinos & Psaraftis, 2008). Αυτό σημαίνει ότι οι διαφορετικοί συνδυασμοί της προσφερόμενης χωρητικότητας μέσα στις λιγότερο έντονες γραμμές (που διαμορφώνονται από 2 καμπύλες ίσου κέρδους που διέρχονται από το σημείο ισορροπίας κατά Nash) αφορούν σε επίπεδα κέρδους που προτιμώνται και από τις 2 εταιρίες. Το όριο αυτής της περιοχής διαμορφώνεται από τις 2 καμπύλες ίσου κέρδους που διέρχονται από το σημείο ισορροπίας κατά Nash.

Οι καμπύλες ίσου κέρδους εφάπτονται κατά μήκος της καμπύλης «contract» (Διάγραμμα 6.7, δεξιά πλευρά), η οποία δείχνει τους συνδυασμούς των αποτελεσματικών κατά Pareto προσφερόμενων χωρητικότητων. Το αθροιστικό επίπεδο προσφοράς είναι  $(a-c)/2$ , και ισούται με τη χωρητικότητα που θα προσέφερε ένας μονοπωλητής. Εκεί τα κέρδη μεγιστοποιούνται και για τις 2 εταιρίες. Παρόλα αυτά, τα σημεία έξω από τις λιγότερο έντονες γραμμές απορρίπτονται καθώς η κάθε εταιρία θα προτιμούσε την ισορροπία κατά Nash. Εάν οι 2 εταιρίες λειτουργούσαν ως



cartel, καθορίζοντας τα επίπεδα προσφοράς τους, θα μεγιστοποιούσαν τα κέρδη τους μειώνοντας την προσφερόμενη χωρητικότητα και αυξάνοντας την τιμή κατά μήκος αυτής της καμπύλης (ενεργώντας ουσιαστικά ως μονοπωλητές). Στο σημείο C, στο μέσο της καμπύλης, οι εταιρίες A και B προσφέρουν το 1/2 της μονοπωλιακής ποσότητας αντίστοιχα. Ωστόσο το σημείο αυτό δεν εκφράζει την ισορροπία κατά Nash αφού δε βρίσκεται στις καμπύλες αντίδρασης των 2 εταιριών. Άρα έχουν την τάση να αποκλίνουν από αυτό αυξάνοντας την προσφερόμενη χωρητικότητα ώστε να αυξήσουν το κέρδος τους.

*Τι γίνεται όμως στην πράξη;*

Αν οι εταιρίες A και B συνυπήρχαν στην αγορά από το 2000 έως και το 2008 και εξυπηρετούσαν τη συνολική ζήτηση χωρητικότητας (σε θέσεις επιβατών) σε ετήσια βάση. Αυτό σημαίνει ότι:

$$q_A = q_B = \frac{\alpha - c}{3} \text{ (i)}$$

$$\frac{Q}{2} = \frac{\alpha - c}{3} \Rightarrow \alpha - c = \frac{3Q}{2} \text{ (ii)}$$

$$\text{και από (i), (ii)} \Rightarrow q_A = q_B = \frac{Q}{2} \text{ (iii)}$$

Που σημαίνει ότι κάθε εταιρία εξυπηρετεί το 1/2 της συνολικής ζήτησης χωρητικότητας (σε θέσεις επιβατών) της γραμμής.

*Ποιος είναι όμως ο μέσος όρος του αριθμού των διακινηθέντων επιβατών στη συγκεκριμένη γραμμή, μεταξύ 2000-2008;*

Ο Πίνακας 6.8 παρουσιάζει:

### Πίνακας 6.8:

Διακινηθέντες επιβάτες (σε χιλ.) στην ακτοπλοϊκή γραμμή  
«Χανιά – Πειραιάς» (2000-2008)<sup>244</sup>.

Έτος	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Διακινηθέντες επιβάτες Blue	-	-	-	775	733	-	-	-	-
Διακινηθέντες επιβάτες Anek	919	916	1.059	885	861	1.021	1.024	1.302	1.610
Διακινηθέντες επιβάτες HSW	-	-	-	-	-	327	231	482	-
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>919</b>	<b>916</b>	<b>1.059</b>	<b>1.660</b>	<b>1.594</b>	<b>1.348</b>	<b>1.255</b>	<b>1.784</b>	<b>1.610</b>
<b>Μέσος Όρος</b>	<b>1.349</b>								

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης Anek, HSW & Blue, 2000-2009.

Ο μέσος όρος των διακινηθέντων επιβατών της συγκεκριμένης γραμμής, μεταξύ 2000-2008, είναι 1.349.000 επιβάτες (Πίνακας 6.8)<sup>245</sup>. Αυτό σημαίνει ότι καθεμιά από τις 2 εταιρίες εξυπηρετεί με βάση τα προηγούμενα 674.500 επιβάτες ετησίως. Υποθέτω εδώ ένα πλοίο με διαθέσιμες θέσεις 2.000 επιβατών (με μέσο όρο πληρότητας 70%) και λειτουργία 355 ημέρες το χρόνο. Αυτό εξυπηρετεί  $2.000 * 70% * 355 = 497.000$  επιβάτες ετησίως. Συνεπώς για να εξυπηρετηθεί η συγκεκριμένη γραμμή απαιτούνται  $674.500 / 497.000 = 1,36$  ή 2 πλοία ανά εταιρία (δηλαδή 3 ή 4 πλοία συνολικά).

Λαμβάνοντας υπόψη τις παραπάνω υποθέσεις, εάν υπήρχε 1 εταιρία στην αγορά, ενεργώντας ως μονοπωλητής, θα προσέφερε στην αγορά χωρητικότητα  $(a-c)/2 = (3*Q)/4 = (3*1.349.000)/4 = 1.011.750$  επιβατών ετησίως. Σε αυτή την περίπτωση απαιτούνται  $1.349.000 / 1.011.750 = 1,33$  ή 2 πλοία συνολικά. Αυτός ο στόλος δεν μπορεί να εξυπηρετήσει τη συνολική ζήτηση χωρητικότητας, άρα πρέπει ν' αυξηθεί η τιμή της υπηρεσίας για να επιτευχθεί η μεγιστοποίηση των κερδών για τον μονοπωλητή.

Εάν οι δύο εταιρίες λειτουργούσαν ως cartel και συμφωνούσαν στα επίπεδα της προσφερόμενης χωρητικότητάς τους, θα μεγιστοποιούσαν τα κέρδη τους

<sup>244</sup> Υποθέτω ότι οι επιβάτες της Anek στη συγκεκριμένη γραμμή αφορούν διαχρονικά στο 70% του συνόλου των διακινηθέντων επιβατών εσωτερικού της εταιρίας.

<sup>245</sup> Είναι περίεργο ότι η κίνηση διατηρήθηκε και μετά την αποχώρηση της Blue (2005) από τη γραμμή. Αυτό μάλλον οφείλεται στην HSW που δε μεταφέρει Ι.Χ. αυτοκίνητα.

περιορίζοντας τις συνολικές προσφερόμενες θέσεις επιβατών σε 1.011.750 κατά μήκος της καμπύλης «contract» (Διάγραμμα 6.7, σελ. 381). Ο τελικός αριθμός των δρομολογούμενων πλοίων δίνεται από το σημείο C, όπου οι εταιρίες θα χρησιμοποιήσουν από ένα πλοίο η καθεμιά. Στα ίδια συμπεράσματα καταλήγω ερευνώντας τα έτη 2003-2004, οπότε και δραστηριοποιήθηκαν πραγματικά οι 2 αυτές εταιρίες στη γραμμή.

Η παραπάνω διαπίστωση ισχύει στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» έως και σήμερα (2010). Όταν δραστηριοποιούνται 2 εταιρίες στη γραμμή επιλέγουν να την εξυπηρετήσουν με 1 πλοίο έκαστος (*μήπως υπάρχει «συμφωνία κυρίων» μεταξύ τους;*). Μάλιστα στις περιόδους αιχμής όταν υπάρχει 1 εταιρία στην αγορά (συνήθως η Ανεκ) δεν επιλέγει να την εξυπηρετήσει με 2 πλοία αλλά με ένα μεγαλύτερο (συνήθως το Ε/Γ – Ο/Γ «Ελευθέριος Βενιζέλος»). Με αυτόν τον τρόπο επιδιώκει την επίτευξη μεγαλύτερων οικονομιών κλίμακας.

#### **(γ) Ανάλυση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς «Χανιά – Πειραιά» μέσω του δείκτη Herfindahl**

Θα υπολογίσω τώρα το δείκτη HHI στην επιβατική κίνηση, στην κίνηση I.X. και στην κίνηση των φορτηγών στη γραμμή «Χανιά – Πειραιά» για το (2006)<sup>246</sup>:

- Σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση:

$$HHI = 81,6^2 + 18,4^2 = 6.997 \approx 0,70 \text{ (Μονοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των I.X:

$$HHI = 80,2^2 + 19,8^2 = 6.824 \approx 0,70 \text{ (Μονοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Φορτηγών:

$$HHI = 99,2^2 + 0,8^2 = 9.841 \approx 1,0 \text{ (Ισχυρότερο Μονοπώλιο)}$$

Διαχρονικά (μεταξύ 2003-2009), η κατανομή των εσόδων μεταξύ των ακτοπλοϊκών εταιριών που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή έχει ως εξής (Πίνακας 6.9):

<sup>246</sup> Επέλεξα αυτό το έτος γιατί είναι ένα από αυτά στα οποία δραστηριοποιούνται δύο εταιρίες στην αγορά και άρα ο δείκτης HHI είναι πιο αντιπροσωπευτικός.

**Πίνακας 6.9:**  
Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιάς» (2003-2009).

ΕΤΑΙΡΙΑ	2003			2004			2005		
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
ANEK LINES	53.3%	57.5%	89%(!)	54.0%	59.0%	72.2%	74.2%	74.5%	94.3%(!)
BLUE STAR FERRIES <sup>247</sup>	46.7%	42.5%	11%	46.0%	41.0%	28.8%	-	-	-
HELLENIC SEAWAYS <sup>248</sup>	-	-	-	-	-	-	23.8%	25.5%	5.7%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
ΕΤΑΙΡΙΑ	2006			2007			2008		
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
ANEK LINES	81,6%	80,2%	99,2%	73,0%	-	98,4%	100%	100%	100%
BLUE STAR FERRIES	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HELLENIC SEAWAYS	18,4%	19,8%	0,8%	27,0%	-	1,6%	-	-	-
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
ΕΤΑΙΡΙΑ	2009								
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ						
ANEK LINES	100%	100%	100%						
BLUE STAR FERRIES	-	-	-						
HELLENIC SEAWAYS	-	-	-						
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>						

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Anek Lines – Blue Star Ferries – Hellenic Seaways, 2003-2009.

**Σημείωση:** Παρατηρείται loyalty μεταξύ φορτηγών αυτοκινήτων και Anek που ίσως υποδηλώνει κάποιο είδος συμφωνίας ή διευκόλυνσης όπως η G.A. Ferries που χορηγούσε τη δυνατότητα πληρωμής του ναύλου με τριμηνιαία γραμμάτια! Τα φορτηγά αυτοκίνητα συνεισφέρουν σημαντικά στα έσοδα.

<sup>247</sup> Η εταιρία Blue Star Ferries απεχώρησε από τη γραμμή το μήνα Μάρτιο του 2005, αφού παρέμεινε σε αυτή για δύο χρόνια.

<sup>248</sup> Η εταιρία εισήλθε στη γραμμή το έτος 2005 με τη δρομολόγηση ταχύπλοου πλοίου μεταφοράς επιβατών και Ι.Χ. (χωρίς δυνατότητα μεταφοράς φορτηγών). Απεχώρησε το 2008. Αυτή μάλλον είχε σκοπό ν' ανταγωνιστεί την Blue και στους επιβάτες! Όταν ο ρόλος της τελείωσε, απεχώρησε.

Για την εξαετία 2003-2009, ο δείκτης ΗΗΙ διαμορφώνεται ως εξής (Πίνακας 6.10):

**Πίνακας 6.10:**

Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιά» (2003-2009)\*.

Έτος	Herfindahl (ΕΠΙΒΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ Ι.Χ.)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ ΦΟΡΤΗΓΩΝ)
2003	5.022 (Ο)	5.113 (Ο)	8.042 (Μ)
2004	5.032 (Ο)	5.162 (Ο)	6.042 (Μ)
2005	6.072 (Μ)	6.201 (Μ)	8.925 (Μ)
2006	6.997 (Μ)	6.824 (Μ)	9.841 (Μ)
2007	6.058 (Μ)	-	9.685 (Μ)
2008	10.000 (Μ)	10.000 (Μ)	10.000 (Μ)
2009	10.000 (Μ)	10.000 (Μ)	10.000 (Μ)
<b>Μ.Ο.</b>	<b>6.530 (Μ) ≈ 0,65</b>	<b>5.550 (Ο) ≈ 0,55</b>	<b>8.756 (Μ) ≈ 0,9</b>

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Anek Lines – Blue Star Ferries – Hellenic Seaways, 2003-2009.

\* Ο = Ολιγοπώλιο, Μ = Μονοπώλιο.

Και στις τρεις παραπάνω περιπτώσεις (επιβατική κίνηση, κίνηση Ι.Χ., κίνηση Φορτηγών) είναι φανερή η συγκέντρωση της αγοράς σε μονοπώλιο ( $H > 0,6$ ).

Μάλιστα, για τα έτη 2003-2007, ο δείκτης βρίσκεται μεταξύ των 5.000-7.000 μονάδες, γεγονός που δείχνει το μοίρασμα της αγοράς «Πειραιάς – Χανιά» στους επιβάτες και στα Ι.Χ οχήματα (με τάση επικράτησης της Anek), προσδίδοντας δυοπωλιακή διάσταση στην αγορά, ενώ στα Φορτηγά οχήματα πλησίαζε τις 10.000 μονάδες. Το τελευταίο αυτό στοιχείο συνιστά ένδειξη επικράτησης της Anek στη συγκεκριμένη κατηγορία, που ουσιαστικά απέκτησε την απόλυτη μονοπώληση της αγοράς. Το φαινόμενο αυτό εξηγείται, καθώς τα πλοία της HSW δραστηριοποιήθηκαν μόνο τους θερινούς μήνες στη γραμμή (cream skinning), δεν μετέφεραν φορτηγά οχήματα και ήταν μικρότερης χωρητικότητας από τα αντίστοιχα της Anek<sup>249</sup>.

<sup>249</sup> Η HSW δηλαδή απέφυγε τον ανταγωνισμό στον ευαίσθητο τομέα των φορτηγών (τα έσοδα από τα φορτηγά αποτελούν την κύρια πηγή εσόδων για τις εταιρίες της γραμμής, ιδιαίτερα το χειμώνα) (Ε.Δ.Χ. Anek, 2000-2009). Επίσης να σημειωθεί ότι η HSW ελέγχεται κατά το 1/3 από την Anek.

Η επικράτηση της Anek είναι φανερή για όλες τις κατηγορίες (ιδιαίτερα μετά το 2005). Είναι χαρακτηριστικό ότι τ' αποτελέσματα εμπειρίας της εταιρίας και η μερική εξαγορά της HSW (μεγαλύτερης εταιρίας στην ΑΑ – Πίνακας 6.3) της επέτρεψαν να έχει το μονοπώλιο στην συγκεκριμένη αγορά (μετά το 2008).

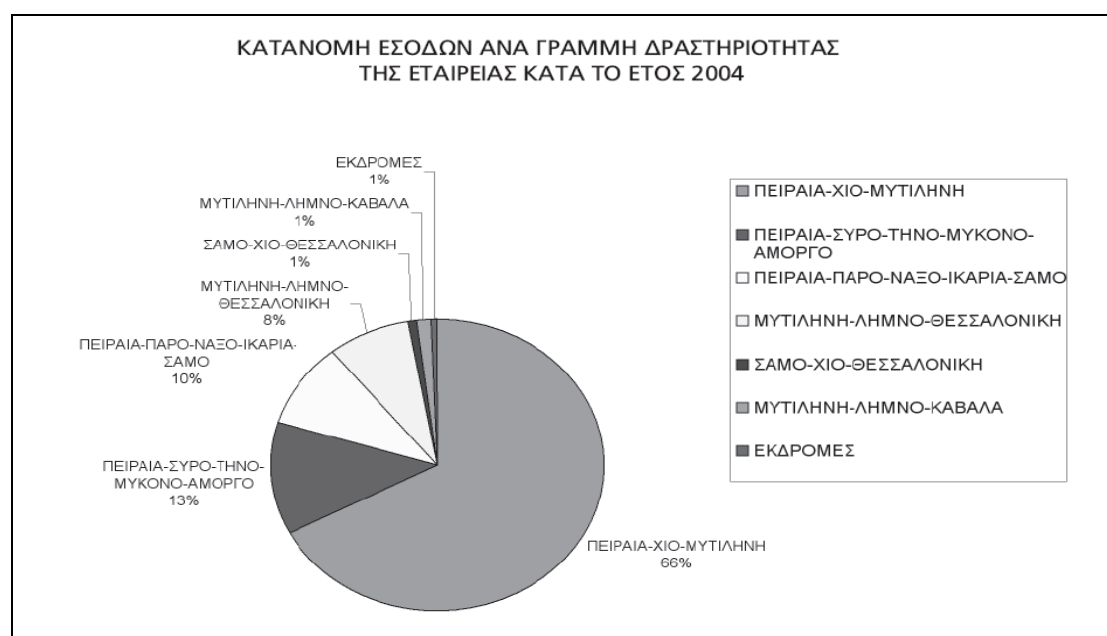
## 2. Παρουσίαση της αγοράς «Πειραιά - Χίου - Μυτιλήνης»

Η συγκεκριμένη γραμμή εξυπηρετείται από 3 ακτοπλοϊκές εταιρίες. Την Nel Lines, την Hellenic Seaways και την Saos Ferries.

Η Nel δρομολογεί τα Ε/Γ – Ο/Γ πλοία «ΜΥΤΙΛΗΝΗ», «ΤΑΞΙΑΡΧΗΣ» και «ΘΕΟΦΙΛΟΣ» καθώς και το ταχύπλοο «ΑΙΟΛΟΣ ΚΕΝΤΕΡΗΣ», εκτελώντας 20 περίπου δρομολόγια εβδομαδιαίως αναλόγως της εποχής. Η Hellenic Seaways είχε δρομολογήσει το νεότευκτο Ε/Γ – Ο/Γ «ΝΗΣΟΣ ΜΥΚΟΝΟΣ» από την 17<sup>η</sup> Σεπτεμβρίου 2005, ενώ η Saos Ferries δραστηριοποιείται μόνο με το Ο/Γ «ΠΑΝΑΓΙΑ ΚΡΗΜΝΙΩΤΙΣΣΑ» (μεταφέρει μόνο φορτηγά), το οποίο και δεν παρουσιάζει επιβατική κίνηση (απώλεια οικονομιών σκοπού).

Η Nel, η οποία και κατείχε το μονοπώλιο πριν από την άρση του Cabotage, αποσπά το 67,2% των εσόδων της (2004) από την εκμετάλλευση της γραμμής αυτής, ενώ το 2006 το ποσοστό αυτό φθάνει στο 72% (Διάγραμμα 6.8).

**Διάγραμμα 6.8:**



Πηγή: Ε.Δ.Χ. Nel, 2004.

Αντίθετα, η Hellenic Seaways με την είσοδό της στην αγορά, είχε αποσπάσει ένα σημαντικό μερίδιο, καθώς το πλοίο που δρομολόγησε η εταιρία, όντας ταχύτερο, μείωσε κατά πολύ το χρόνο ταξιδιού. Σημειώνω ότι η εταιρία καταλαμβάνει το 33% (Πίνακας 6.3, σελ. 363) του συνολικού κύκλου εργασιών της ΑΑ (Ε.Δ.Χ./HSW, 2005).

Παράλληλα, η Nel μετά την είσοδο του «Νήσος Μύκονος» στη γραμμή, προχώρησε σε μία επιθετική τιμολογιακή πολιτική με το σύνθημα «Πόσο απέχει η Χίος από τον Πειραιά; Μόλις 10 ευρώ». Η τιμή αυτή αφορούσε εισιτήρια οικονομικής θέσης (κατάστρωμα, σαρόνι και καθίσματα) «χτυπώντας» με τον τρόπο αυτό την Hsw στο αδύνατο σημείο της, καθώς το «Νήσος Μύκονος» ποντάρει μεν στην ταχύτητά του και στο γενικότερο επίπεδο παρεχόμενων υπηρεσιών ως νεότευκτο, ωστόσο διαθέτει κυρίως καθίσματα και πολύ λίγες καμπίνες σε σύγκριση με τα υπόλοιπα συμβατικά πλοία.

Με την πολιτική αυτή, η Nel επιδίωξε να κρατήσει όσο το δυνατό περισσότερους πελάτες από αυτούς που θα προτιμούσαν «κατάστρωμα» ή απλή θέση (με το «Νήσος Μύκονος»). Θα πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη ότι τα πλοία της Nel είναι μεγάλης ηλικίας και μερικά από τα έξοδά τους (λ.χ. αποσβέσεις) είναι πολύ χαμηλότερα συγκριτικά με το νεότευκτο «Νήσος Μύκονος».

Σε κάθε περίπτωση, αυτός ο ανταγωνισμός ή «πόλεμος τιμών» έχει ευνοήσει τους επιβάτες για τα δυο συγκεκριμένα νησιά, ενώ αποδεικνύει ότι όπου υπάρχει επιχειρηματική αντιπαράθεση μπορεί να λειτουργήσει ο ανταγωνισμός. Είναι πιστεύω θέμα αριθμού εταιριών σε μια γραμμή και μεγέθους ζήτησης.

*Πως αναλύεται μικροοικονομικά η κατάσταση της συγκεκριμένης ακτοπλοϊκής αγοράς;*

#### **(α) Μικροοικονομική Ανάλυση της μορφής της αγοράς (υποδείγματα Bertrand και Stackelberg)**

Πιστεύω ότι τα υποδείγματα ολιγοπωλίου – δυοπωλίου, που προσαρμόζονται καλύτερα και συμβάλουν στην πληρέστερη κατανόηση της συγκεκριμένης αγοράς, είναι τα υποδείγματα Bertrand (Γουλιέλμος, 2002) και Stackelberg (Hirschey, 2009) .

Στο ολιγοπώλιο, όπου οι ολιγοπωλητές επιδεικνύουν αυτό που αποκαλείται «συμπεριφορά συνεργασίας», δηλαδή συμπράττουν προκειμένου ν' αποφύγουν έναν πόλεμο τιμών που θα έχει ως συνέπεια τη μείωση των κερδών τους, η προκύπτουσα ισορροπία ονομάζεται «ισορροπία συνεργασίας» (γίνεται αυτό και στο υπόδειγμα

Cournot). Αντίθετα στην περίπτωση που οι ολιγοπωλητές δεν συνεργάζονται, δηλαδή δεν λαμβάνουν υπόψη τους τις αντιδράσεις των άλλων όταν υπολογίζουν τα οφέλη τους, η προκύπτουσα ισορροπία είναι αυτή της «μη συνεργασίας». Σε αυτήν την περίπτωση, τα καταλληλότερα υποδείγματα περιγραφής της μικροοικονομικής κατάστασης είναι τα υποδείγματα Cournot, Bertrand, και Stackelberg (Varian, 1990).

Η προκύπτουσα ισορροπία στην ακτοπλοϊκή αγορά «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» είναι «ισορροπία μη συνεργασίας» και περιγράφεται κυρίως από ένα συνδυασμένο υπόδειγμα Bertrand και Stackelberg.

Στο υπόδειγμα Bertrand, όπως είναι γνωστό, κάθε επιχείρηση καθορίζει την τιμή (και όχι την ποσότητα, όπως στο υπόδειγμα Cournot), και παράγει και πωλεί όσο ζητείται σε αυτή την τιμή, υποθέτοντας δεδομένη την τιμή της άλλης επιχείρησης. Κάτω από τις υποθέσεις αυτές θα ξεσπάσει πόλεμος τιμών ανάμεσα στους δύο πωλητές που θα οδηγήσει την τιμή στο ανταγωνιστικό επίπεδο ( $P=MC$ ).

Πράγματι η είσοδος στην συγκεκριμένη αγορά της Hellenic Seaways οδήγησε τις δύο εταιρίες σε πόλεμο τιμών, αφήνοντας την αγορά να προσδιορίσει την ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών που θα πωληθεί.

Η διαγραμματική μορφή της συγκεκριμένης αγοράς (Διάγραμμα 6.9, σελ. 392), με τις ακόλουθες αληθείς υποθέσεις είναι<sup>250</sup>:

- Υπάρχουν 2 εταιρίες που παράγουν ομοιογενείς υπηρεσίες (2 υπερσύγχρονα πλοία «Αίολος Κεντέρης» και «Νήσος Μύκονος»).
- Οι 2 εταιρίες δεν συνεργάζονται μεταξύ τους (όπως αυτός πράγματι συνέβη).
- Η Nel θέτει τιμή οικονομικής θέσης € 32 και η Hsw € 36,7 (Πίνακας 9.7). Ο μέσος όρος των δύο τιμών είναι περίπου € 34.
- Οι εταιρίες αντιμετωπίζουν το ίδιο οριακό κόστος παραγωγής (για ένα επιπρόσθετο δρομολόγιο στη συγκεκριμένη γραμμή). Υποθέτω ότι αυτό είναι € 17<sup>251</sup>.
- Το οριακό κόστος που αντιμετωπίζουν οι εταιρίες είναι σταθερό.
- Οι εταιρίες ανταγωνίζονται θέτοντας ταυτόχρονα τις τιμές των εισιτηρίων.
- Οι χρήστες επιλέγουν πάντα την εταιρία που προσφέρει τη χαμηλότερη τιμή (εισιτήριο).
- Υποθέτω ότι η μονοπωλιακή τιμή είναι € 40, υψηλότερη από το μέσο όρο των

<sup>250</sup> Έστω Nel Lines = Nel, Hellenic Seaways = Hsw, MC = οριακό κόστος,  $p_1$  = η τιμή της Nel,  $p_2$  = Η τιμή της Hsw,  $p^M$  = Η μονοπωλιακή τιμή.

<sup>251</sup> Σε αυτή την τιμή κατέληξε η μελέτη IOBE, έστω και λανθασμένα. Ωστόσο την χρησιμοποιώ αναζητώντας μια τιμή που προσεγγίζει τα πραγματικά δεδομένα.



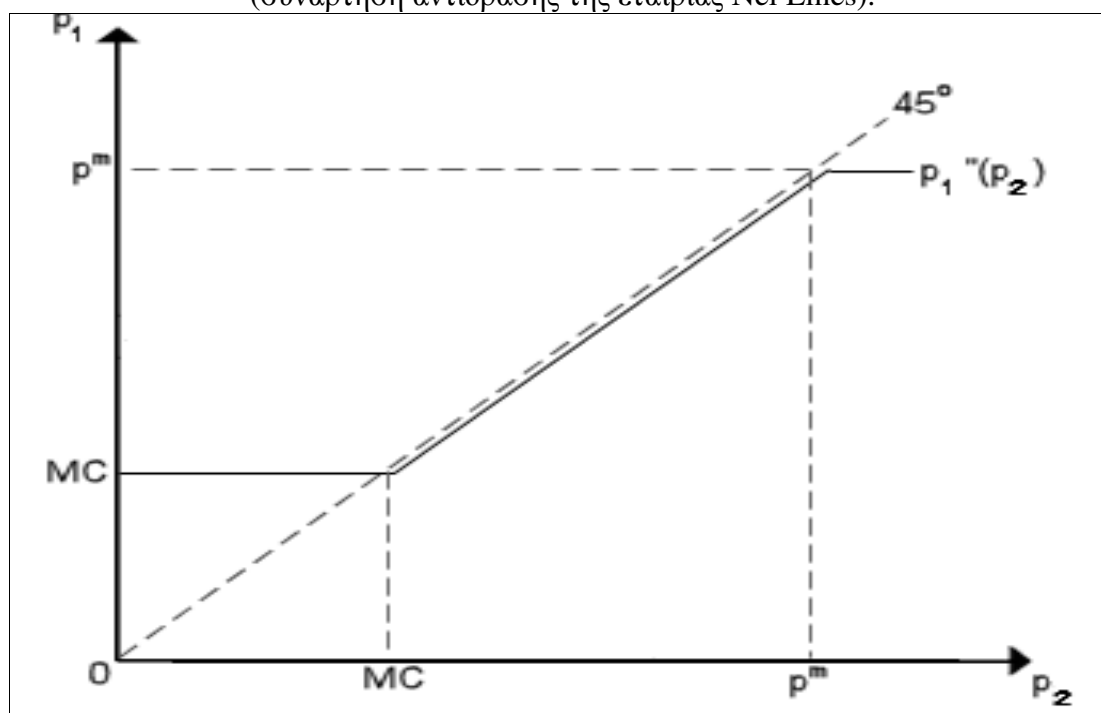
τιμών των δύο εταιριών.

Η άριστη τιμή της Nel βασίζεται στην «εκτίμηση» που κάνει για τις τιμές που θα θέσει η Hsw. Η τιμολόγηση χαμηλότερα από τις τιμές της δεύτερης εταιρίας θα αποσπάσει όλη την επιβατική κίνηση της γραμμής, παρόλο που δεν είναι άριστη αν η άλλη εταιρία τιμολογεί πιο κάτω ή στο ίδιο επίπεδο<sup>252</sup> με το οριακό της κόστος (εμφανίζοντας τότε ζημίες).

Σε γενικές γραμμές, η συνάρτηση αντίδρασης που δίνει στη Nel την άριστη τιμή για κάθε τιμή που θέτει η Hsw είναι η  $p_1''(p_2)$  (Διάγραμμα 6.9). Η συνάρτηση αυτή δείχνει ότι όταν η  $P_2$  είναι χαμηλότερη από το οριακό κόστος (€ 17) (δηλαδή η Hsw τιμολογεί κάτω από το MC), η Nel θέτει τιμές ίσες με το οριακό κόστος ( $p_1=MC=17$ ). Όταν η Hsw θέτει υψηλότερες τιμές από το οριακό κόστος, αλλά κάτω από τη μονοπωλιακή τιμή € 40), τότε η Nel τιμολογεί λίγο χαμηλότερα από αυτήν, ενώ όταν θέσει υψηλότερες τιμές από τη μονοπωλιακή τιμή ( $P^M$ ), η δεύτερη τιμολογεί στο μονοπωλιακό επίπεδο ( $p_1=p^M=40$ ).

#### Διάγραμμα 6.9:

Η λύση Bertrand στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (συνάρτηση αντίδρασης της εταιρίας Nel Lines).



Πηγή: Επεξεργασία δική μου υποδείγματος Bertrand, 2010.

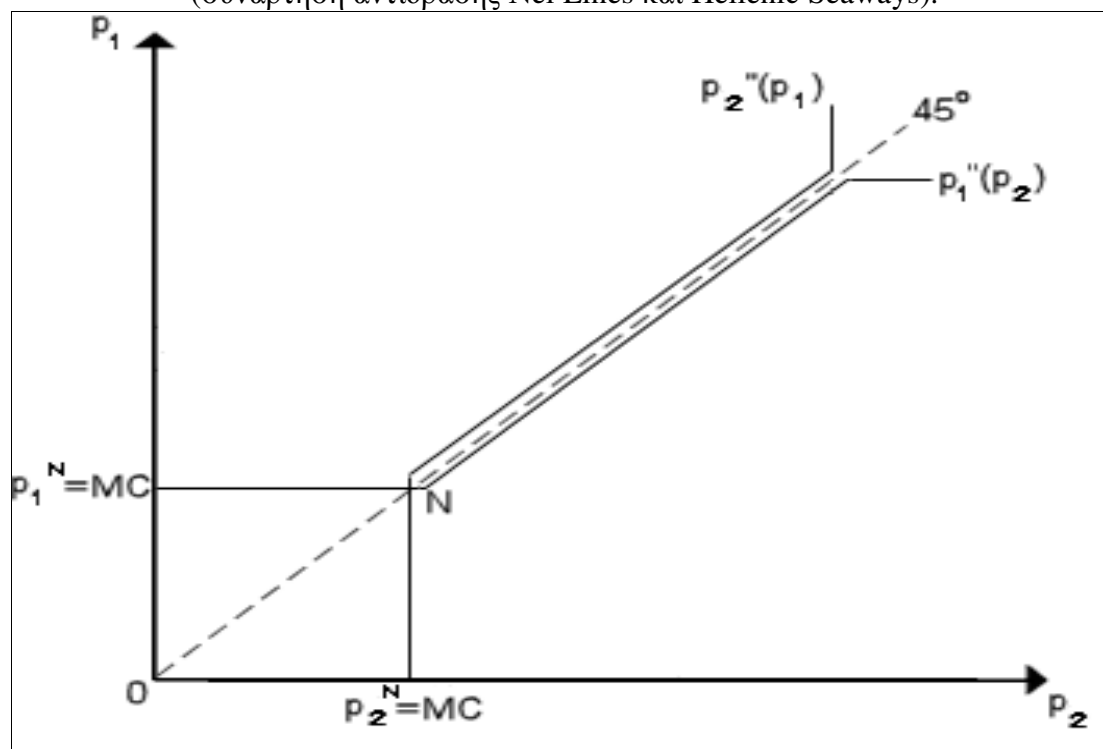
<sup>252</sup> Όπως έχω αναφέρει ακόμα και με εξίσωση τιμής και OK, οι ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις εμφανίζουν ζημίες, λόγω του υψηλού σταθερού κόστους που έχουν.

Επειδή η Hsw υπέθεσα ότι έχει το ίδιο οριακό κόστος με τη Nel, η συνάρτηση αντίδρασής της είναι συμμετρική με τη συνάρτηση αντίδρασης της δεύτερης, λαμβάνοντας υπόψη ως άξονα συμμετρίας τη γραμμή των  $45^\circ$  (Διάγραμμα 6.10).

Το αποτέλεσμα της τιμολογιακής στρατηγικής των δύο εταιριών είναι μια ισορροπία κατά Nash (Hirschey, 2009), οπότε καμία από τις δύο δεν μπορεί να αυξήσει τα κέρδη της αλλάζοντας τιμές. Αυτό το σημείο ισορροπίας είναι το σημείο N στο Διάγραμμα 6.10 (και οι δύο εταιρίες τιμολογούν στο οριακό τους κόστος, δηλαδή στα € 17). Σε αυτό ισχύει  $p_1=p_1''(p_2)$ , και  $p_2=p_2''(p_1)$ .

### Διάγραμμα 6.10:

Η λύση Bertrand στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη» (συνάρτηση αντίδρασης Nel Lines και Hellenic Seaways).



Πηγή: Επεξεργασία δική μου υποδείγματος Bertrand, 2010.

Επειδή στο υπόδειγμα Bertrand οι δύο πωλητές παραβλέπουν τελείως, αν και μαντεύουν, την αλληλεξάρτηση που χαρακτηρίζει τις αποφάσεις τους, έχει εφαρμογή και το υπόδειγμα Stackelberg, κατά το οποίο καθένας από τους δύο ολιγοπωλητές λαμβάνει υπόψη του τις αντιδράσεις του άλλου.

Ωστόσο και οι δύο επιχειρήσεις συμπεριφέρονται ως ηγέτιδες στην αγορά με αποτέλεσμα να προκύπτει η περίπτωση που είναι γνωστή και ως «πόλεμος σύμφωνα με Stackelberg». Συνέπεια αυτού είναι η ύπαρξη μηδενικών υπερκανονικών κερδών στην αγορά.

**(β) Ανάλυση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς «Πειραιά-Χίου-Μυτιλήνης» μέσω του δείκτη Herfindahl (2005)**

Η συγκέντρωση της συγκεκριμένης αγοράς διαμορφώνεται ως ακολούθως:

- Σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση:

$$HHI = 57^2 + 43^2 = 3.249,00 + 1.849,00 = 5.098,00 \approx 0,5 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Ι.Χ :

$$HHI = 57^2 + 43^2 = 3.249,00 + 1.849,00 = 5.098,00 \approx 0,5 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Δικύκλων:

$$HHI = 54^2 + 46^2 = 2.916,00 + 2.116,00 = 5.032,00 \approx 0,5 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Φορτηγών :

$$HHI = 26^2 + 47^2 + 27^2 = 676,00 + 2.209,00 + 729,00 = 3.614,00 \approx 0,36 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

Λόγω της μη εύρεσης στοιχείων για την κατανομή των εσόδων μεταξύ των ακτοπλοϊκών εταιριών που δραστηριοποιούνται σε αυτή τη γραμμή (Πίνακας 6.11), κατέληξα στον Πίνακα 6.12. Συνεπώς, για τον υπολογισμό του δείκτη HHI χρησιμοποίησα μόνο το έτος 2005, το οποίο αντανακλά το μέσο όρο.

**Πίνακας 6.11:**

Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Χίος - Μυτιλήνη» (2004-2009).

	2004			2005			2006		
ΕΤΑΙΡΙΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
HELLENIC SEAWAYS	-	-	-	57,0%	57,0%	26,0%	50,0%	-	-
NEL LINES	-	-	-	43,0%	43,0%	47,0%	-	-	-
SAOS FERRIES	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
	2007			2008			2009		
ΕΤΑΙΡΙΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
HELLENIC SEAWAYS	50,0%	-	-	-	-	-	-	-	-
NEL LINES	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SAOS FERRIES	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Hellenic Seaways – Nel Lines – Saos Ferries, 2003-2009.

### Πίνακας 6.12:

Ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς – Χίος - Μυτιλήνη» (2005)\*.

Έτος	Herfindahl (ΕΠΙΒΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ Ι.Χ.)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ ΔΙΚΥΚΛΩΝ)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ ΦΟΡΤΗΓΩΝ)
2005	5.098 (Ο)	5.098 (Ο)	5.032 (Ο)	3.614 (Ο)
Μ.Ο.	5.098 (Ο) ≈ 0,5	5.098 (Ο) ≈ 0,5	5.032 (Ο) ≈ 0,5	3.614 (Ο) ≈ 0,36

Πηγή: Επεξεργασίας στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Hellenic Seaways – Nel Lines – Saos Ferries, 2005.

\* Ο = Ολιγοπώλιο.

Η συγκέντρωση της αγοράς (Ολιγοπώλιο) το 2005 είναι φανερή και στις τέσσερις παραπάνω περιπτώσεις (επιβατική κίνηση, κίνηση Ι.Χ., κίνηση δικύκλων, κίνηση Φορτηγών), καθώς παντού  $H \geq 2.000$  (Πίνακας 6.12). Μάλιστα, ο δείκτης βρίσκεται ελαφρά πάνω από τις 5.000 μονάδες, στις 3 πρώτες κατηγορίες (δυοπώλιο), ενώ στα Φορτηγά οχήματα κυμαίνεται γύρω στις 3.600 μονάδες, εξαιτίας της παρουσίας της Saos Ferries στην αγορά (Ολιγοπώλιο).

### 3. Παρουσίαση της αγοράς «Ηράκλειο - Πειραιάς»

Η ακτοπλοϊκή γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς» εξυπηρετείται από τις ακτοπλοϊκές εταιρίες Minoan Lines και Anek Lines έως το Μάρτιο του 2009. Στη συνέχεια εισήλθε στη γραμμή αυτή και η εταιρία Superfast Ferries. Οι Μινωικές γραμμές δραστηριοποιούνται με τα πλοία «ΚΝΩΣΟΣ ΠΑΛΑΣ» και «ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΑΣ», η Anek Lines με τα πλοία «ΚΡΗΤΗ Ι» και «ΚΡΗΤΗ ΙΙ» και η Superfast Ferries με το «Superfast XII». Μετά την άρση του Cabotage, το 2005, στη συγκεκριμένη γραμμή εισήλθε και το ταχύπλοο «Παναγία Θαλασσινή» συμφερόντων της C-Link Ferries<sup>253</sup>.

Σε ότι αφορά στα μερίδια αγοράς μεταξύ των τριών εταιριών, για τα έτη 2001-2009, η κατάσταση έχει ως ακολούθως (Πίνακας 6.13):

<sup>253</sup> Λόγω έλλειψης στατιστικών στοιχείων η C-Link δεν θα συμπεριληφθεί στον υπολογισμό του βαθμού συγκέντρωσης της συγκεκριμένης αγοράς.

**Πίνακας 6.13:**

Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Ηράκλειο – Πειραιάς» (2001-2008).

	2001			2002			2003			2004			2005		
ΕΤΑΙΡΙΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
ANEK LINES	23%	26%	37%	25.6%	30.9%	35.7%	27,2%	37,5%	41,2%	28.8%	37.9%	52.6%	29.1%	37.7%	50.4%
MINOAN LINES	77%	74%	63%	74.4%	69.1%	64.3%	72,8%	62,5%	58,8%	71.2%	62.1%	47.4%	70.9%	62.3%	49.6%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
	2006			2007			2008			2009 (11/6-11/9) <sup>254</sup>			2009 (έως 9/10)		
ΕΤΑΙΡΙΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
ANEK LINES	29,4%	39,0%	49,9%	28 %	37,8 %	50,4 %	30,5 %	38,8 %	58,3 %	17,0 %	20,0 %	42,0 %	20,0%	25,2%	43,5%
MINOAN LINES	70,6%	61,0%	50,1%	72,0 %	62,2 %	49,6 %	69,5 %	61,2 %	41,7 %	66,0 %	66,0 %	40,0 %	61,6%	60,0%	40,1%
ATTICA GROUP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17,0 %	14,0 %	18,0%	18,4%	14,8%	16,4%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης, Anek Lines – Minoan Lines – Attica Group, 2001-2009.

<sup>254</sup> Επέλεξα να απεικονίσω και το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα ως το πλέον αντιπροσωπευτικό, καθώς είναι το πρώτο τρίμηνο στο οποίο δραστηριοποιήθηκαν και οι τρεις εταιρίες, μετά την είσοδο και της Attica Group (Superfast XII) στις 11/3/2009. Παρόλα αυτά υπόψη μου θα λάβω το εννεάμηνο μόνο του έτους 2009.

Μια πρώτη εικόνα δείχνει σχετική επικράτηση των Μινωικών Γραμμών με τάση όμως μείωσης της μεταφορικής τους κίνησης σε όλες τις κατηγορίες.

Είναι χαρακτηριστικό ότι το μερίδιο που καταλαμβάνει η Anek εμφανίζεται συνεχώς αυξανόμενο, λόγω κυρίως της ευέλικτης τιμολογιακής πολιτικής που ακολούθησε, και της τοποθέτησής στην αγορά (positioning), από το 2002 των πλοίων «ΚΡΗΤΗ Ι» και «ΚΡΗΤΗ ΙΙ», τα οποία απέσυρε από τις γραμμές της Αδριατικής. Αυτά μπορούν ν' αναπτύσσουν μεγαλύτερες ταχύτητες σε σύγκριση με τα πλοία που χρησιμοποιούσε η εταιρία μέχρι πρότινος.

Εξαίρεση αποτελεί το έτος 2009, οπότε εισήλθε στην αγορά η Superfast Ferries. Αν λάβω υπόψη μου την επιβατική κίνηση, για το πρώτο εννεάμηνο του έτους αυτού, αυτή απέσπασε ένα 10% περίπου από καθεμία από τις άλλες εταιρίες.

#### **(α) Ανάλυση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς «Πειραιάς - Ηράκλειο» (δείκτης Herfindahl)**

Η συγκέντρωση της συγκεκριμένης αγοράς, για το έτος 2009<sup>255</sup>, διαμορφώνεται ως ακολούθως:

- Σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση:

$$HHI = 20,0^2 + 18,4^2 + 61,6^2 = 400,00 + 338,56 + 3.794,56 = 4.533,12 \approx 0,50 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Ι.Χ :

$$HHI = 25,2^2 + 14,8^2 + 60,0^2 = 635,04 + 219,04 + 3.600,00 = 4.454,08 \approx 0,45 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Φορτηγών :

$$HHI = 43,5^2 + 16,4^2 + 40,1^2 = 1.892,25 + 268,96 + 1.608,01 = 3.769,22 \approx 0,40 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

Επαναλαμβάνοντας την ίδια διαδικασία για τα έτη 2001-2009 (Πίνακας 6.14), κατέληξα σε διαχρονικό υπολογισμό του δείκτη HHI και για τις τρεις κατηγορίες μεταφορικής κίνησης. Συγκεκριμένα:

<sup>255</sup> Επιλέγω αυτό το έτος διότι δραστηριοποιούνται και οι τρεις εταιρίες.

**Πίνακας 6.14:**

Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Ηράκλειο» (2001-2009)\*.

Έτος	Herfindahl (ΕΠΙΒΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ Ι.Χ.)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ ΦΟΡΤΗΓΩΝ)
2001	6.458 (M)	6.152 (M)	5.338 (O)
2002	6.191 (M)	5.730 (O)	5.409 (O)
2003	6.040 (M)	5.313 (O)	5.155 (O)
2004	5.899 (O)	5.293 (O)	5.014 (O)
2005	5.874 (O)	5.303 (O)	5.000 (O)
2006	5.849 (O)	5.242 (O)	5.000 (O)
2007	5.968 (O)	5.298 (O)	5.000 (O)
2008	5.761 (O)	5.251 (O)	5.138 (O)
2009	4.533 (O)	4.454 (O)	3.769 (O)
<b>M.O.</b>	<b>5.841 (O) <math>\approx 0,58</math></b>	<b>5.337 (O) <math>\approx 0,53</math></b>	<b>4.980 (O) <math>\approx 0,50</math></b>

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Anek Lines – Minoan Lines – Attica Group, 2001-2009.

\* O = Ολιγοπώλιο, M = Μονοπώλιο.

Οι ενδείξεις ολιγοπωλίου – δυοπωλίου είναι φανερές στην αγορά «Πειραιάς – Ηράκλειο». Ο δείκτης Herfindahl κυμαίνεται μεταξύ 5.000 και 6.500 μονάδες, αν και εμφανίζει διαχρονική μείωση και στις 3 κατηγορίες. Το γεγονός αυτό οφείλεται στην αύξηση των μεριδίων αγοράς της ακτοπλοϊκής εταιρίας Anek Lines, και μετά το 2009, στην είσοδο της Superfast Ferries στην αγορά.

Επομένως ο δείκτης υποδεικνύει ορθώς δυοπώλιο.

#### 4. Παρουσίαση της αγοράς «Πειραιάς - Ρέθυμνο»

Η συγκεκριμένη γραμμή αποτελεί μια χαρακτηριστική περίπτωση μονοπωλιακής αγοράς στην οποία συμμετείχε μια και μόνη επιχείρηση (μέχρι το έτος 2006). Η εταιρία είναι η Anek Lines, η οποία δραστηριοποιείται με το Ε/Γ – Ο/Γ πλοίο «ΠΡΕΒΕΛΗΣ».

Πρέπει να τονίσω ότι πριν από την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, υπήρχε η λαθεμένη εντύπωση ότι το παραπάνω μονοπώλιο ήταν «αμιγές». Για να θεωρηθεί ένα μονοπώλιο αμιγές (pure) πρέπει ο μονοπωλητής να διαθέτει δυνατότητα απόλυτου ελέγχου των τιμών ή της παραγόμενης ποσότητας (Λαϊνός, 1999). Κάτι



τέτοιο ισχύει σήμερα, ενώ παλαιότερα η κρατική παρέμβαση μέσω διοικητικών μέτρων (άδειες σκοπιμότητας) απέτρεπε την είσοδο και δεύτερου μεταφορέα και επέβαλε την ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών που θα παραχθεί καθώς και την τιμή στην οποία θα επωλείτο. Συνεπώς το μονοπώλιο ήταν «ρυθμιζόμενο».

Ωστόσο, η άρση του Cabotage θεωρώ ότι προσέλκυσε και άλλες ακτοπλοϊκές εταιρίες στην αγορά «Ρέθυμνο – Πειραιάς», με πρώτο δείγμα την είσοδο της ΝΕΛ LINES, μέσω του ταχύπλου «ΑΙΟΛΟΣ ΚΕΝΤΕΡΗΣ».

### **5. Παρουσίαση της υπό εξέταση αγοράς «Πειραιάς - Δωδεκάνησα»**

Στη συγκεκριμένη γραμμή δραστηριοποιούνταν (2009): οι εταιρίες Blue Star Ferries με δύο πλοία, μέσου όρου ηλικίας 11 ετών, η εταιρία G.A Ferries με 2 πλοία με μέσο όρο ηλικίας 29 έτη (!) και διάφορες άλλες μικρές εταιρίες. Ταυτόχρονα στη γραμμή δραστηριοποιείται και 1 οχηματαγωγό πλοίο της εταιρίας Saos Ferries. Έως και το έτος 2004 δραστηριοποιείτο στη γραμμή και η Dane Lines<sup>256</sup>.

Τόσο στους επιβάτες όσο και στα φορτηγά και στα Ι.Χ. οχήματα, η εταιρία Blue Star Ferries συγκεντρώνει συνεχώς πάνω από τη μισή μεταφορική κίνηση (Πίνακας 6.15 πιο κάτω).

*Τι βαθμό συγκέντρωσης έχει η εν λόγω αγορά;*

#### **(α) Ανάλυση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς «Πειραιάς - Δωδεκάνησα» (δείκτης Herfindahl)**

Στους επιβάτες, η Blue Star Ferries (έτος 2009) καλύπτει το 82,5% ενώ οι λοιπές εταιρίες το 16,7%, στα Φορτηγά καλύπτει το 85,6% και οι λοιπές το 14,4% και στα Ι.Χ. το 83,3% με τις λοιπές να καλύπτουν το υπόλοιπο της μεταφορικής κίνησης. Πιο συγκεκριμένα:

- Σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση:

$$\text{HHI} = 1,5^2 + 82,5^2 + 16,0^2 = 7.064,5 \approx 0,70 \text{ (Μονοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Ι.Χ.:

$$\text{HHI} = 1,9^2 + 83,3^2 + 14,8^2 = 7.161,54 \approx 0,70 \text{ (Μονοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Φορτηγών:

$$\text{HHI} = 5,3^2 + 85,6^2 + 9,1^2 = 7.438,26 \approx 0,74 \text{ (Μονοπώλιο)}$$

<sup>256</sup> Απεχώρησε λόγω οικονομικών προβλημάτων.

**Πίνακας 6.15:**

Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Δωδεκάνησα – Πειραιάς» (2004-2009).

ΕΤΑΙΡΙΑ	2004			2005			2006		
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
G.A.FERRIES	34,00%	36,00%	30,00%	39%	36%	49%	26%	28%	39%
BLUE STAR FERRIES	55,00%	57,00%	45,00%	61%	64%	51%	74%	72%	61%
ΔΑΝΕ LINES	11,00%	7,00%	25,00%	-	-	-	-	-	-
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
ΕΤΑΙΡΙΑ	2007			2008			2009		
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	Ι.Χ.	ΦΟΡΤΗΓΑ
G.A.FERRIES*	27,0%	30,0%	37,0%	21,99%	24,03%	28,58%	1,50%	1,90%	5,30%
BLUE STAR FERRIES	73,0%	70,0%	63,0%	78,01%	75,97%	71,42%	82,50%	83,30%	85,60%
ΔΙΑΦΟΡΟΙ <sup>257</sup>	-	-	-	-	-	-	16,00%	14,80%	9,10%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπλοϊκών εταιριών Blue Star Ferries – Attica Group – Saos Ferries, 2003-2009.

\* Η εταιρία πτώχευσε μετά το 2009.

<sup>257</sup> Για παράδειγμα η εταιρία Anek Lines (6/09). Το «Πρέβελη» της Anek εκτελεί δύο επιδοτούμενα δρομολόγια την εβδομάδα (Τρίτη και Παρασκευή) στις 18.00 από Πειραιά προς Σαντορίνη, Ανάφη, Κάσο, Κάρπαθο και Ρόδο. Το «Ιεράπετρα» της χανιώτικης εταιρείας κάθε Δευτέρα και Πέμπτη αναχωρεί στις 18.00 από Πειραιά προς Μήλο, Σαντορίνη, Ηράκλειο, Σητεία, Κάσο. Κάρπαθο, Χάλκη και Ρόδο.

Η διαχρονική ανάλυση του δείκτη Herfindahl, μεταξύ 2004-2009, έχει ως εξής (Πίνακας 6.16):

**Πίνακας 6.16:**

Διαχρονική ανάλυση ΗΗΙ ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Δωδεκάνησα» (2001-2009)\*.

Έτος	Herfindahl (ΕΠΙΒΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ Ι.Χ.)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ ΦΟΡΤΗΓΩΝ)
2004	4.302 (Ο)	4.594 (Ο)	4.150 (Ο)
2005	5.242 (Ο)	5.392 (Ο)	5.002 (Ο)
2006	6.152 (Μ)	5.968 (Ο)	5.242 (Ο)
2007	6.058 (Μ)	5.800 (Ο)	5.338 (Ο)
2008	6.569 (Μ)	6.349 (Μ)	5.918 (Ο)
2009	7.065 (Μ)	7.162 (Μ)	7.438 (Μ)
<i>M.O.</i>	<i>5.898 (Ο) ≈ 0,59</i>	<i>5.877 (Ο) ≈ 0,59</i>	<i>5.515 (Ο) ≈ 0,55</i>

Πηγή: Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Blue Star Ferries – Saos Ferries – G.a Ferries, 2001-2009.

\* Ο = Ολιγοπώλιο, Μ = Μονοπώλιο.

Με βάση τον Πίνακα 6.16 διαπιστώνω (έως και το 2005), την ύπαρξη δυοπωλίου με τάση περαιτέρω συγκέντρωσης της αγοράς, καθώς η εταιρία Blue Star Ferries εμφανίζει *αύξηση* της επιβατικής της κίνησης (μεταξύ 2004-2009) κατά 27,5%, της κίνησης φορτηγών κατά 40,6% και της κίνησης Ι.Χ. οχημάτων κατά 26,3%.

## 6. Παρουσίαση της αγοράς «Πειραιάς - Κυκλάδες»

Η γραμμή «Πειραιάς - Κυκλάδες» εξυπηρετείται κυρίως από τις εταιρίες Blue Star Ferries και Hellenic Seaways (και από κάποιες μικρότερες ακτοπλοϊκές εταιρίες).

Η πρώτη εταιρία δραστηριοποιείται με 4 πλοία μέσου όρου ηλικίας 11 ετών<sup>258</sup>, η δεύτερη με 4 πλοία μέσου όρου ηλικίας 5 ετών<sup>259</sup>, ενώ οι υπόλοιπες με 9 πλοία μέσου όρου ηλικίας 17 ετών<sup>260</sup>.

Η ακτοπλοϊκή κίνηση στη συγκεκριμένη γραμμή κατανέμεται ως εξής (Πίνακας 6.17):

<sup>258</sup> Ε/Γ-Ο/Γ BLUE STAR PAROS, BLUE STAR ITHAKI, BLUE STAR ΝΑΞΟΣ, ΔΙΑΓΟΡΑΣ.

<sup>259</sup> HIGH SPEED 1,3,4,5.

<sup>260</sup> Οι λοιπές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην ακτοπλοϊκή αγορά «Κυκλάδες – Πειραιάς» (2006), είναι οι ΝΕΛ LINES με το Ε/Γ-Ο/Γ ΑΙΟΛΟΣ ΚΕΝΤΡΗΣ ΙΙ, η KALLISTI FERRIES με το Ε/Γ-Ο/Γ COSTIGA EXPRESS ΙΙΙ, η AEGEAN SPEED LINES με τα ταχύπλοα SPEEDRUNNER Ι και ΙΙ και η G.A.FERRIES με τα Ε/Γ-Ο/Γ ΡΟΔΑΝΘΗ, ΑΝΘΗ ΜΑΡΙΝΑ, ΜΑΡΙΝΑ, ΠΟΜΙΛΑΝΤΑ, ΝΤΑΛΙΑΝΑ.

**Πίνακας 6.17:**  
Μερίδια αγοράς ακτοπλοϊκής γραμμής «Πειραιάς - Κυκλάδες» (2004-2009).

ΕΤΑΙΡΙΑ	2004						2005					
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	%	Ι.Χ.	%	ΦΟΡΤΗΓΑ	%	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	%	Ι.Χ.	%	ΦΟΡΤΗΓΑ	%
HELLENIC SEAWAYS	-	41%	-	39%	-	33%	1.518.232	30%	143.334	23%	18.847	24%
BLUE STAR FERRIES	-	50%	-	59%	-	46%	2.682.210	53%	292.900	47%	46.333	59%
ΛΟΙΠΟΙ	-	9%	-	11%	-	21%	860.332	17%	186.957	30%	13.350	17%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	<b>5.060.774</b>	<b>100%</b>	<b>623.191</b>	<b>100%</b>	<b>78.530</b>	<b>100%</b>
ΕΤΑΙΡΙΑ	2006						2007					
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	%	Ι.Χ.	%	ΦΟΡΤΗΓΑ	%	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	%	Ι.Χ.	%	ΦΟΡΤΗΓΑ	%
HELLENIC SEAWAYS	-	24%	-	21%	-	9%	-	22,0%	-	21,0%	-	4,0%
BLUE STAR FERRIES	-	51%	-	50%	-	65%	-	49,0%	-	46,0%	-	61,0%
ΛΟΙΠΟΙ	-	25%	-	29%	-	26%	-	29,0%	-	33,0%	-	25,0%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>
ΕΤΑΙΡΙΑ	2008						2009 (1/1 – 30/9)					
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	%	Ι.Χ.	%	ΦΟΡΤΗΓΑ	%	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	%	Ι.Χ.	%	ΦΟΡΤΗΓΑ	%
HELLENIC SEAWAYS	-	20,03%	-	18,89%	-	4,58%	-	24,9%	-	24,9%	-	7,3%
BLUE STAR FERRIES	-	49,26%	-	46,4%	-	53,37%	-	48,2%	-	45,2%	-	58,4%
ΛΟΙΠΟΙ	-	30,71%	-	34,71%	-	42,05%	-	26,9%	-	29,9%	-	34,3%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>	-	<b>100%</b>

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης, Hellenic Seaways – Blue Star Ferries – Attica Group, 2001-2009.

Ο παραπάνω Πίνακας 6.17 δείχνει την επικράτηση της εταιρίας Blue Star Ferries στην γραμμή (2009), καθώς συγκεντρώνει περίπου το 48% του συνολικού μεριδίου της αγοράς στους επιβάτες, το 58% στα φορτηγά και το 45% στα Ι.Χ. Οχήματα.

**(α) Ανάλυση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς «Πειραιάς - Κυκλάδες» (δείκτης Herfindahl)**

Ο βαθμός συγκέντρωσης της ακτοπολικής γραμμής «Πειραιάς – Κυκλάδες», για το έτος 2009, διαμορφώνεται ως εξής:

- Σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση:

$$HHI = 24,9^2 + 48,2^2 + 26,9^2 = 3.667 \approx 0,37 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Ι.Χ:

$$HHI = 24,9^2 + 45,2^2 + 29,9^2 = 3.557 \approx 0,36 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

- Σε ότι αφορά στην κίνηση των Φορτηγών:

$$HHI = 7,3^2 + 58,4^2 + 34,3^2 = 4.640 \approx 0,46 \text{ (Ολιγοπώλιο)}$$

Η διαχρονική ανάλυση του δείκτη Herfindahl, μεταξύ 2004-2009, έχει ως ακολούθως (Πίνακας 6.18):

**Πίνακας 6.18:**

Διαχρονική ανάλυση HHI ακτοπολικής γραμμής «Πειραιάς - Κυκλάδες» (2004-2009)\*.

Έτος	Herfindahl (ΕΠΙΒΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ Ι.Χ.)	Herfindahl (ΚΙΝΗΣΗ ΦΟΡΤΗΓΩΝ)
<b>2004</b>	4.262 (O)	5.123 (O)	3.646 (O)
<b>2005</b>	3.998 (O)	3.638 (O)	4.346 (O)
<b>2006</b>	3.802 (O)	3.782 (O)	4.982 (O)
<b>2007</b>	3.726 (O)	3.646 (O)	4.362 (O)
<b>2008</b>	3.771 (O)	3.715 (O)	4.638 (O)
<b>2009</b>	3.667 (O)	3.557 (O)	4.640 (O)
<b>Μ.Ο.</b>	<b>3.871 (O) ≈ 0,39</b>	<b>3.910 (O) ≈ 0,39</b>	<b>4.436 (O) ≈ 0,44</b>

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου Ενημερωτικών Δελτίων Χρήσης Ακτοπολικών εταιριών Blue Star Ferries – Hellenic Seaways – Attica Group, 2001-2009.

\* O = Ολιγοπώλιο.

Η αγορά «Πειραιάς - Κυκλάδες» είναι συγκεντρωμένη, αλλά με *μικρότερο* βαθμό συγκέντρωσης σε σχέση με τις προηγούμενες αγορές της ΑΑ (λόγω της υψηλότερης επιβατικής κίνησης που παρουσιάζει) (Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>).

Το μερίδιο που κατέχουν οι μικρότερες ακτοπλοϊκές εταιρίες (4 στο σύνολο), είναι σημαντικό και μπορεί να επηρεάσει τις συνθήκες της αγοράς. Το παραπάνω συμπέρασμα ερμηνεύεται από την απτή διαχρονικά υψηλή μεταφορική κίνηση που εμφανίζει η συγκεκριμένη αγορά (ιδιαίτερα αυτή προς τις ανατολικές Κυκλάδες). Τα προκύπτοντα υψηλά κέρδη που παρουσιάζει, την καθιστούν αρκετά ελκυστική μετά την απελευθέρωση, τόσο για τις υπάρχουσες, όσο και για νέες, ακτοπλοϊκές εταιρίες που θα επιθυμούσαν να εισέλθουν.

*Σχετίζεται όμως η υψηλή βιομηχανική συγκέντρωση με την υψηλή μονοπωλιακή δύναμη και κερδοφορία σε μια αγορά της ΑΑ;*

### **6.5 Βιομηχανική συγκέντρωση και κερδοφορία στην ΑΑ**

Κόντρα σε άλλες και πολλές μελέτες και θεωρίες, οι αγορές με υψηλό δείκτη βιομηχανικής συγκέντρωσης δεν εμφανίζουν πάντοτε υψηλή κερδοφορία (Τζουβελέκας, 2003). Κερδοφορία και συγκέντρωση μπορούν να αυξάνονται ομόρροπα, αλλά αυτό δε συνιστά κανόνα.

Οι θεωρίες είναι μοιρασμένες για τη σχέση συγκέντρωσης και κερδών (Γουλιέλμος, 2002). Ο Bain (1951) διαπίστωσε τη θετική σχέση μεταξύ συγκέντρωσης και κερδοφορίας επιχειρήσεων, απέδειξε ότι η σχέση μεταξύ τους είναι δυναμική και αναφέρθηκε πρώτος σε μια κριτική τιμή % συγκέντρωσης η οποία όταν ξεπεραστεί καταλήγει σε μείωση κερδών. Ο Stigler (1964) απέδειξε ότι παραγωγικοί τομείς με χαμηλή συγκέντρωση εμφανίζουν χαμηλά περιθώρια κέρδους. Βρίσκοντας ο Stigler μια αρνητική σχέση μεταξύ % κερδοφορίας και του μεριδίου παραγωγής που προέρχεται από τις μικρές επιχειρήσεις ενός κλάδου, διαπίστωσε ότι δεν υπάρχει καμία συσχέτιση μεταξύ συγκέντρωσης και % κερδοφορίας. Ο Kilpatrick (1968) έδειξε ότι υπάρχει θετική σχέση μεταξύ % κερδοφορίας και συγκέντρωσης για τις μεγάλες επιχειρήσεις. Με τα συμπεράσματά του συμφώνησε ο Weiss (1963), ο οποίος διαπίστωσε δυναμική σχέση μεταξύ των δύο αυτών μεταβλητών.

Πάντως υπάρχει διάβρωση των κερδών από την υπερβάλλουσα δυναμικότητα, τον ανταγωνισμό πλην τιμής και από τη χαλαρή οργάνωση (Frantz, 1988). Εμπειρικές έρευνες (Demsetz, 1974 & Peltzman, 1977) κατέδειξαν ότι η κερδοφορία σχετίζεται

σημαντικά με το επίπεδο βιομηχανικής συγκέντρωσης. Σε κάποιες αγορές τα κέρδη αυξήθηκαν έντονα όταν ξεπεράστηκε ένα συγκεκριμένο επίπεδο συγκέντρωσης.

*Η σχέση κερδοφορίας και συγκέντρωσης στην ΑΑ με απασχόλησε ιδιαίτερα. Υπάρχει άραγε θετική σχέση μεταξύ τους στην ΑΑ;*

Η μέθοδος που επέλεξα για να διαπιστώσω τη συσχέτιση μεταξύ των 2 μεγεθών ήταν η εύρεση του συντελεστή γραμμικής συσχέτισης (Linear Correlation Coefficient).

Αν X (συγκέντρωση) και Y (κερδοφορία) είναι δύο μεταβλητές μεγέθους n, τότε ο συντελεστής γραμμικής συσχέτισης είναι ο εξής (Θαλασσινός, Σταματόπουλος, Χαρίσης, 1996):

$$r(X, Y) = r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad [4]$$

Εάν οι μέσες τιμές δεν είναι ακέραιοι αριθμοί, τότε ο συντελεστής γραμμικής συσχέτισης r δίνεται από τον τύπο:

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - (\sum_{i=1}^n x_i) \cdot (\sum_{i=1}^n y_i)}{\sqrt{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2} \cdot \sqrt{n \sum_{i=1}^n y_i^2 - (\sum_{i=1}^n y_i)^2}} \quad [5]$$

Θυμίζω τις ιδιότητες του r:

1. Εάν  $0 < r < 1$  τότε οι X και Y είναι **θετικά γραμμικά συσχετισμένες**.
2. Εάν  $-1 < r < 0$  τότε οι X και Y είναι **αρνητικά γραμμικά συσχετισμένες**.
3. Εάν  $r = 1$  τότε έχουμε τέλεια θετική γραμμική συσχέτιση και όλα τα σημεία βρίσκονται πάνω στην ευθεία  $y = \alpha + \beta \cdot x$  και  $\beta > 0$ . Αντίστοιχα αν  $r = -1$  και  $\beta < 0$ .
4. Εάν  $r = 0$  τότε δεν υπάρχει γραμμική συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών X και Y· οπότε είναι **γραμμικά ασυσχετιστες**.

Ο συντελεστής γραμμικής συσχέτισης δεν έχει μονάδες μέτρησης. Θα τον υπολογίσω απευθείας με το *Microsoft Excel* από την συνάρτηση *Correl(array1;array2)*. Ο συντελεστής θα εκφράσει την γραμμική συσχέτιση

ανάμεσα στην κερδοφορία και στη συγκέντρωση της ΑΑ.

Αρχικά αντιμετώπισα την αγορά συνολικά, επιδιώκοντας ν' αποκομίσω μια γενική εικόνα της συσχέτισης μεταξύ των δύο μεγεθών. Επέλεξα τις 5 κυριότερες εταιρίες της ΑΑ (βλ. κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>), χρησιμοποίησα τον κύκλο εργασιών που αφορά στην ΑΑ και βρήκα τι % των συνολικών τους εσόδων καταλαμβάνει. Στη συνέχεια έκανα την υπόθεση ότι το % αυτό περιγράφει το % των συνολικών τους κερδών για την ΑΑ. Με αυτόν τον τρόπο υπολόγισα την εξέλιξη αυτών των κερδών μεταξύ 1999-2008. Χρησιμοποιώντας ταυτόχρονα τον δείκτη ΗΗΙ (Πίνακας 6.5) κατέληξα ότι οι δύο μεταβλητές είναι *γραμμικά ασυσχέτιστες* μεταξύ τους ( $r = -0,05$ ) (Πίνακας 6.19).

Όμως η αγορά της ΑΑ δεν αντιμετωπίζεται συνολικά, αλλά ανά γραμμή, όπως έχω ήδη υποστηρίξει. Επέλεξα τις ακτοπολιτικές γραμμές «Χανιά – Πειραιάς» και «Ηράκλειο – Πειραιάς». Ο λόγος είναι ότι η 1<sup>η</sup> αποτελεί την κύρια αγορά δραστηριοποίησης της εταιρίας Anek και η 2<sup>η</sup> της εταιρίας Minoan. Τα έσοδά τους στην εγχώρια αγορά αφορούν κυρίως σε αυτές τις γραμμές. Έκανα τις εξής υποθέσεις:

(α) Η Anek, μεταξύ 2003-2009, δραστηριοποιήθηκε κυρίως στις γραμμές των Χανίων, του Ρεθύμνου και του Ηρακλείου, με κύρια την 1<sup>η</sup> (Ε.Δ.Χ. Anek, 1999-2009). Θεώρησα ότι διαχρονικά το 80% των συνολικών της εσόδων στην εγχώρια αγορά προέρχεται από αυτή τη γραμμή (Πίνακας 6.20).

(β) Η Minoan, μεταξύ 2001-2009, δραστηριοποιήθηκε κυρίως στη γραμμή του Ηρακλείου και λιγότερο στη γραμμή «Ηράκλειο – Θεσσαλονίκη». Η γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς» αποτελεί την κύρια πηγή εσόδων της στο εσωτερικό (Ε.Δ.Χ. Minoan, 1999-2009). Θεώρησα ότι αφορά διαχρονικά το 90% του συνολικού κύκλου εργασιών της στην εγχώρια αγορά (Πίνακας 6.21).

Με βάση τις παραπάνω υποθέσεις και χρησιμοποιώντας τους δείκτες ΗΗΙ ανά γραμμή και ανά κατηγορία παρεχόμενων υπηρεσιών, κατέληξα ότι:

(α) Στη γραμμή «Χανιά – Πειραιάς» υπάρχει *αρνητική σχέση* μεταξύ κερδοφορίας και συγκέντρωσης στους επιβάτες και στα Ι.Χ. οχήματα. Στα φορτηγά οι 2 μεταβλητές είναι *γραμμικά ασυσχέτιστες*.

(β) Στη γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς» υπάρχει *αρνητική συσχέτιση* μεταξύ κερδοφορίας και συγκέντρωσης στους επιβάτες, στα Ι.Χ. οχήματα και στα Φορτηγά.



Συνεπώς, δε μπορώ τελικά να υποθέσω ότι μετά την απελευθέρωση της ΑΑ, η κερδοφορία των εταιριών και ο βαθμός συγκέντρωσης των αγορών συσχετίζονται θετικά. Το αντίθετο μάλιστα, τουλάχιστο για τις γραμμές της Κρήτης.

**Πίνακας 6.19:**

Συσχέτιση κερδοφορίας και βαθμού συγκέντρωσης στην ΑΑ αντιμετωπίζοντας την αγορά ως σύνολο, μεταξύ 1999-2008.

(τα έσοδα είναι σε χιλ. € και τα κέρδη σε εκ. €)

Έτος	Έσοδα εσωτερικού ΑΑ	Συνολικά έσοδα ΑΑ	% εσόδων εσωτερικού στα συνολικά έσοδα	Συνολικά κέρδη ΑΑ	Κέρδη εσωτερικού ΑΑ(Y)	ΗΗΙ (X)
1.999	266.553	449.080	59,36%	71,77	42,60	0,19807
2.000	280.543	476.350	58,89%	1,96	1,15	0,19366
2.001	314.631	528.433	59,54%	-218,08	-129,85	0,18953
2.002	331.928	581.746	57,06%	-156,58	-89,34	0,1714
2.003	331.435	604.626	54,82%	21,7	11,90	0,16074
2.004	310.581	565.019	54,97%	7,48	4,11	0,16871
2.005	328.471	631.010	52,05%	26,59	13,84	0,16073
2.006	350.760	659.178	53,21%	91,72	48,81	0,17464
2.007	377.774	674.113	56,04%	71,26	39,93	0,1805
2.008	419.695	739.421	56,76%	23,55	13,37	0,19211
<b>Σύνολο</b>	<b>3.312.371</b>	<b>5.908.976</b>	-	<b>-58,63</b>	<b>-43,48</b>	-
<b>Μ.Ο.</b>	<b>331.237</b>	<b>590.898</b>	<b>56,27%</b>	<b>-5,86</b>	<b>-4,35</b>	<b>≈ 0,18</b>
<b><math>r(X,Y) = -0,05</math> (γραμμικά ασυσχέτιστες)</b>						

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

**Πίνακας 6.20:**

Συσχέτιση κερδοφορίας και βαθμού συγκέντρωσης στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά – Πειραιάς», μεταξύ 2003-2009.

(τα έσοδα είναι σε χιλ. € και τα κέρδη σε εκ. €)

Έτος	Συνολικά έσοδα ANEK	Έσοδα εσωτερικού ANEK	% εσόδων εσωτερικού στα συνολικά έσοδα	Συνολικά κέρδη ANEK	Κέρδη Εσωτερικού ANEK	% κερδών γραμμής	Κέρδη Γραμμής ANEK (Y)	HHI Επιβάτες (X1)	HHI Ι.Χ. (X2)	HHI Φ/Γ (X3)
2003	171.768	63.343	36,88%	4,06	1,50	80,00%	1,20	5022	5113	8042
2004	186.371	60.916	32,69%	4,54	1,48	80,00%	1,19	5032	5162	6042
2005	203.220	80.823	39,77%	10,99	4,37	80,00%	3,50	6072	6201	8925
2006	224.955	95.681	42,53%	20,60	8,76	80,00%	7,01	6997	6824	9841
2007	232.310	95.474	41,10%	13,78	5,66	80,00%	4,53	6058	6920	9685
2008	252.102	120.140	47,66%	-3,54	-1,69	80,00%	-1,35	10000	10000	10000
2009	254.821	132.480	51,99%	-3,82	-1,99	80,00%	-1,59	10000	10000	10000
<b>Σύνολο</b>	<b>1.525.547</b>	<b>648.857</b>	-	<b>46,61</b>	<b>18,10</b>	-	<b>14,48</b>	-	-	-
<b>Μ.Ο.</b>	<b>217.935</b>	<b>92.694</b>	<b>41,80%</b>	<b>6,66</b>	<b>2,59</b>	<b>80,00%</b>	<b>2,07</b>	<b>7.026</b>	<b>7.174</b>	<b>8.934</b>
<b>Επιβάτες: <math>r(X1,Y) = -0,53</math> (αρνητική συσχέτιση).</b>										
<b>Ι.Χ. Οχήματα: <math>r(X2,Y) = -0,52</math> (αρνητική συσχέτιση).</b>										
<b>Φορτηγά Οχήματα: <math>r(X3,Y) = 0,08</math> (γραμμικά ασυσχέτιστες).</b>										

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

**Πίνακας 6.21:**

Συσχέτιση κερδοφορίας και βαθμού συγκέντρωσης στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς», μεταξύ 2001-2009.

(τα έσοδα είναι σε χιλ. € και τα κέρδη σε εκ. €)

Έτος	Συνολικά έσοδα MINOAN	Έσοδα εσωτερικού MINOAN	% εσόδων εσωτερικού στα συνολικά έσοδα	Συνολικά κέρδη MINOAN	Κέρδη Εσωτερικού MINOAN	% κερδών γραμμής	Κέρδη Γραμμής MINOAN (Y)	HHI Επιβάτες (X1)	HHI Ι.Χ. (X2)	HHI Φ/Γ (X3)
2001	147.980	49.920	33,73%	-13,80	-4,66	90,00%	-4,19	6458	6152	5338
2002	179.560	57.860	32,22%	-116,26	-37,46	90,00%	-33,72	6191	5730	5409
2003	193.590	58.450	30,19%	3,54	1,07	90,00%	0,96	6040	5313	5155
2004	160.720	57.060	35,50%	9,51	3,38	90,00%	3,04	5899	5293	5014
2005	204.200	65.870	32,26%	17,03	5,49	90,00%	4,94	5874	5303	5000
2006	206.703	67.848	32,82%	18,27	6,00	90,00%	5,40	5849	5242	5000
2007	195.702	68.485	34,99%	29,13	10,19	90,00%	9,17	5968	5298	5000
2008	213.629	71.040	33,25%	24,50	8,15	90,00%	7,33	5761	5251	5138
2009	171.118	56.903	33,25%	42,42	14,11	90,00%	12,70	4533	4454	3769
<b>Σύνολο</b>	<b>1.673.202</b>	<b>553.436</b>	<b>-</b>	<b>14,34</b>	<b>6,26</b>	<b>-</b>	<b>5,64</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Μ.Ο.</b>	<b>185.911</b>	<b>61.493</b>	<b>33,14%</b>	<b>1,59</b>	<b>0,70</b>	<b>90,00%</b>	<b>0,63</b>	<b>5.841</b>	<b>5.337</b>	<b>4.980</b>
<b>Επιβάτες: <math>r(X1,Y) = -0,51</math> (αρνητική συσχέτιση)</b>										
<b>Ι.Χ. Οχήματα: <math>r(X2,Y) = -0,60</math> (αρνητική συσχέτιση)</b>										
<b>Φορτηγά Οχήματα: <math>r(X3,Y) = -0,56</math> (αρνητική συσχέτιση)</b>										

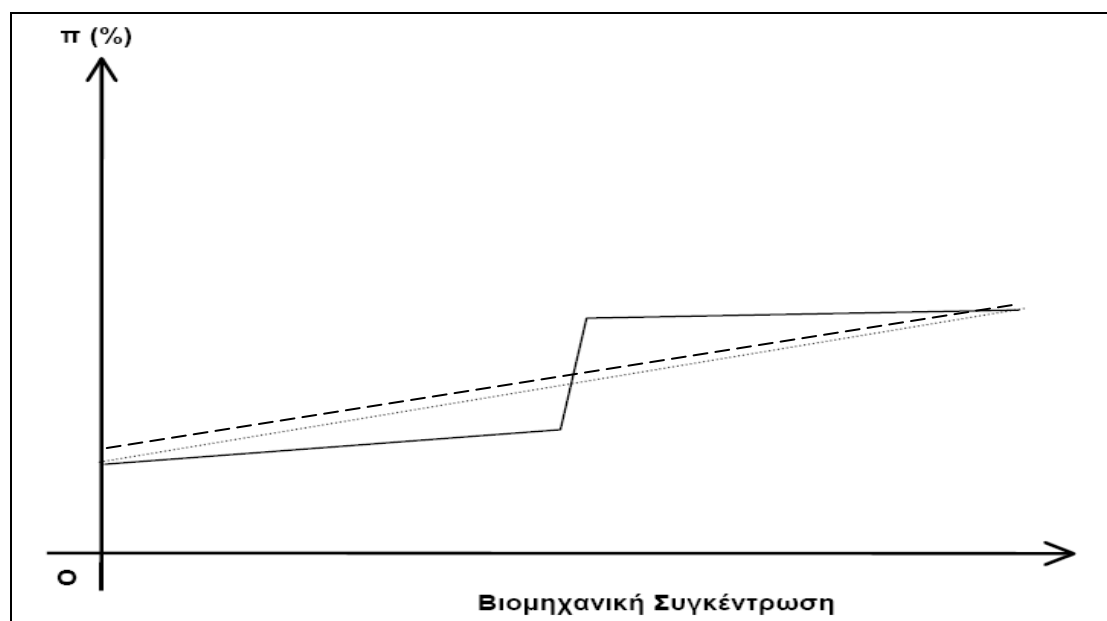
Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Ο λόγος είναι ότι τα κέρδη των εταιριών της ΑΑ επηρεάζονται και από άλλους παράγοντες εκτός από τη συγκέντρωση. Αυτούς τους έχω αναλύσει στο 1<sup>ο</sup> κεφάλαιο. Πάντως αφού συνολικά η αγορά της ΑΑ δείχνει την ύπαρξη μη συσχέτισης μεταξύ αυτών των μεταβλητών και οι επιμέρους γραμμές υποδηλώνουν αρνητική συσχέτιση, σε κάποιες γραμμές μετά την απελευθέρωση, πιστεύω θα εμφανιστεί θετική συσχέτιση.

Για τις γραμμές της ΑΑ όπου οι δύο μεταβλητές θα συσχετιστούν θετικά μετά την απελευθέρωση, παρατηρώ ότι η υψηλή συγκέντρωση θα οδηγήσει σε κάποιες γραμμές σε αύξηση των κερδών (% π) με σταθερό ρυθμό μεταβολής (διακεκομμένη γραμμή) και σε άλλες με απότομο (συνεχής γραμμή) (Διάγραμμα 6.11).

### Διάγραμμα 6.11:

Περιγραφή πιθανής θετικής σχέσης μεταξύ βιομηχανικής συγκέντρωσης και κερδοφορίας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Αυτό οφείλεται σε τρεις κυρίως παράγοντες: (1) Η δομή των ολιγοπωλιακών αγορών στην ΑΑ δεν είναι συγκεκριμένη. Σε κάποιες γραμμές υπάρχει στενό (tight) και σε κάποιες άλλες ασθενές (loose) ολιγοπώλιο/ δυοπώλιο (Σιτζίμης, 2010). (2) Η αλληλεξάρτηση μεταξύ των εταιριών της ΑΑ διαφέρει σημαντικά ακόμα και σε γραμμές με τις ίδιες αγοραίες συνθήκες. Οι ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις μπορεί ν' ανταγωνίζονται, να συμφωνούν μεταξύ τους, είτε να αγνοούν η μία την ύπαρξη της άλλης. (3) Η δομή των κυρίαρχων ομίλων της αγοράς μπορεί να επηρεάσει το επίπεδο

του ανταγωνισμού. Ιδιαίτερα μετά τις Σ&Ε που παρατηρούνται στην ΑΑ, η δομή αυτή μεταβάλλεται συνεχώς.

### **6.6 Συμπεράσματα**

Είναι φανερό ότι η αγορά της ΑΑ, μικροοικονομικά, δεν πρέπει κατ' αρχήν να αντιμετωπίζεται συνολικά<sup>261</sup>. Όπως αποδείχθηκε αποτελείται από υπο-αγορές, οι οποίες μέχρι και το τέλος του 2008, είναι κατά βάση ολιγοπωλιακές – δυοπωλιακές ή μονοπωλιακές. Ο Πίνακας 6.22 δίνει τη συγκεντρωτική εικόνα της ΑΑ.

**Πίνακας 6.22:**

Μικροοικονομική μορφή των αγορών στην ΑΑ (μέχρι το έτος 2009)\*.

<b>Ακτοπλοϊκή γραμμή</b>	<b>Μορφή αγοράς</b>	<b>HERFINDALL – Επιβατική Κίνηση (Μέσος Όρος)</b>	<b>HERFINDALL – Κίνηση Ι.Χ. Οχημάτων (Μέσος Όρος)</b>	<b>HERFINDALL – Κίνηση Φορτηγών (Μέσος Όρος)</b>
«Πειραιάς - Χανιά»	Ολιγοπώλιο – Δυοπώλιο	0,65 (Μ)	0,56 (Ο)	0,88 (Μ)
«Πειραιάς – Χίος – Μυτιλήνη»	Ολιγοπώλιο – Δυοπώλιο (Εκτός από την κίνηση φορτηγών οχημάτων)	0,51 (Ο)	0,51 (Ο)	0,36 (Ο)
«Πειραιάς - Ηράκλειο»	Ολιγοπώλιο – Δυοπώλιο	0,58 (Ο)	0,53 (Ο)	0,52 (Ο)
«Πειραιάς – Ρέθυμνο»	Ολιγοπώλιο – Δυοπώλιο (μετά το 2007)	1,00 (Μ)	1,00 (Μ)	1,00 (Μ)
«Πειραιάς – Δωδεκάνησα»	Ολιγοπώλιο – Δυοπώλιο (εκτός από την κίνηση φορτηγών οχημάτων)	0,59 (Ο)	0,59 (Ο)	0,55 (Ο)
«Πειραιάς – Κυκλάδες»	Ολιγοπώλιο (έξι εταιρίες)	0,39 (Ο)	0,39 (Ο)	0,44 (Ο)
<b>ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ</b>		<b>0,62 (Μ)</b>	<b>0,60 (Μ)</b>	<b>0,62 (Μ)</b>
<b>ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ (Χωρίς την αγορά «Πειραιάς-Ρέθυμνο»)</b>		<b>0,54 (Ο)</b>	<b>0,52 (Ο)</b>	<b>0,55 (Ο)</b>

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

\* Ο = Ολιγοπώλιο, Μ = Μονοπώλιο.

Λαμβάνοντας υπόψη τους δείκτες Herfindahl για τις 6 από τις κυριότερες ακτοπλοϊκές αγορές του Αιγαίου, διαπιστώνω ότι ο μέσος όρος του εν λόγω δείκτη σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση, στην κίνηση Ι.Χ. οχημάτων και φορτηγών,

<sup>261</sup> Το λάθος αυτό έγινε και στην μελέτη IOBE για την Α.Α. όπως αναφέρθηκε (Goulielmos and Sitzimis, 2010).

κυμαίνεται γύρω στο 0,60 (αν ληφθεί υπόψη και η αγορά «Πειραιάς – Ρέθυμνο») δηλαδή μονοπώλιο. Εξαιτίας της εισόδου της NEA LINES στην αγορά «Πειραιάς – Ρέθυμνο» (το έτος 2007) και των ακραίων τιμών που παρουσιάζει ο δείκτης HHI, λόγω της μονοπωλιακής μορφής της, η αφαίρεσή της απ' την ανάλυση δίνει ακόμα πιο αξιόπιστα αποτελέσματα (ο μέσος όρος εμφανίζεται γύρω στο 0,54 δηλαδή είναι όντως ολιγοπώλιο).

Είναι προφανές ότι οι περισσότερες αγορές του Αιγαίου είναι ολιγοπωλιακές και μάλιστα δυοπωλιακές. Τα δυοπωλιακά υποδείγματα Cournot, Bertrand και Stackelberg βρίσκουν εφαρμογή επομένως σε κάποιες από τις αγορές αυτές (Goulielmos and Sitzimis, 2010).

Η σχέση μεταξύ βιομηχανικής συγκέντρωσης και κερδοφορίας των επιχειρήσεων στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση δεν είναι μονοσήμαντη, αλλά εξαρτάται από τις ιδιαιτερότητες της κάθε αγοράς. Συνολικά η αγορά της ΑΑ δεν εμφανίζει συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών αυτών. Σε επιμέρους αγορές (κυρίως της Κρήτης) εμφανίζεται μάλιστα αρνητική συσχέτιση.

Αναμένεται να εκδηλωθούν παραπέρα Σ&Ε μεταξύ των ακτοπλοϊκών εταιριών μελλοντικά.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>: Η ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΑ.**

### **7.1 Σκοπός του κεφαλαίου**

Ο καθορισμός των τιμών στις ακτοπλοϊκές μεταφορές, πριν την απελευθέρωση, γινόταν από το κράτος και βασιζόταν, με συχνές αποκλίσεις, κυρίως στην απόσταση (Σπαθή, 2006, Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002). Διότι αυτή ήταν proxy του κόστους της υπηρεσίας. Οι αυξήσεις στις τιμές των εισιτηρίων ή ναύλων δίνονταν, με βάση τις σχετικές αποφάσεις των αρμόδιων Υπουργών (Εμπορίου, ΥΠ.ΟΙ.ΑΝ.) ως % αύξηση. Ωστόσο, υπήρχαν διαφορές στο ναυολόγιο επιβατών και οχημάτων και οι τιμές δεν ήταν ποτέ ομοιόμορφες, αφού δεν συνέπιπταν πολλές φορές ούτε στις ίδιες αποστάσεις (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002).

Ο ανταγωνισμός δε λαμβάνονταν υπόψη, στο βασικό ναύλο (οικονομική θέση) που ήταν ενιαίος για όλα τα πλοία της ίδιας γραμμής. Υπήρχαν λίγα περιθώρια διαβάθμισης στις τιμές των ανωτέρω θέσεων, (Α, Β), ανάλογα των χαρακτηριστικών ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Οι τυχόν παρεχόμενες εκπτώσεις<sup>262</sup> στις τιμές ήταν ασυμβίβαστες με την νομοθεσία και ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών περιοριζόταν στη χρονική διάρκεια των δρομολογίων, στις ώρες αναχώρησης – άφιξης των πλοίων και στην απόκτηση της άδειας σκοπιμότητας ή στην αποτροπή εισόδου ανταγωνιστών στην ίδια γραμμή.

Με τον Νόμο 2941/ 2002 το Κράτος διατήρησε τον έλεγχο του εισιτηρίου της Γ' θέσης, με βάση του οποίου ρυθμίζονται και τα άνω όρια των εισιτηρίων άλλων θέσεων, Α & Β, και ταυτόχρονα επιδότησε τις άγονες γραμμές επιβαρύνοντας (με τον επίναυλο, 3%) τους χρήστες των αποδοτικών γραμμών. Προφανώς αυτοί δεν έχουν καμιά υποχρέωση (Γουλιέλμος, 2006). Το Μάιο του 2006 επέρχεται η πλήρης απελευθέρωση των ναύλων της ΑΑ για τα δρομολόγια στα οποία (Μελέτη Ε.Τ.Ε., 2009):

- Ο αφετήριος λιμένας και ο λιμένας προορισμού έχουν καθένας ετήσιο αριθμό διακινούμενων επιβατών άνω των 150.000 και η σύνδεση εξυπηρετείται από πλοία που ανήκουν σε δύο, τουλάχιστο, ανεξάρτητες εταιρίες, ή,
- ο αφετήριος λιμένας και ο λιμένας προορισμού έχουν καθένας ετήσιο αριθμό διακινούμενων επιβατών άνω των 300.000 (π.χ. η γραμμή «Πειραιάς – Ηράκλειο»), ακόμη και αν η σύνδεση εξυπηρετείται από μία μόνο εταιρία (μονοπώλιο). Επιπλέον,

<sup>262</sup> Ειδικότερα στα Φορτηγά αυτοκίνητα υπήρξε cheating με εκπτώσεις, συναλλαγματικές τριμήνου και άλλες συμφωνίες μεταξύ οδηγών και πλοίων από την G.A. Ferries. Υπήρχε παλαιός νόμος που απαγόρευε άνοδο ή κάθοδο των τιμών των ακτοπλοϊκών.



σε περίπτωση που κάποιο δρομολόγιο είναι μικτό (περιλαμβάνει τμήμα που πληροί τα άνω κριτήρια καθώς και λιμάνια χαμηλής επιβατικής κίνησης), η τιμή (εισιτήριο) της οικονομικής θέσης στο ρυθμιζόμενο κομμάτι του δρομολογίου, ακολουθεί την τιμή του τελευταίου απελευθερωμένου λιμανιού (η οποία καθορίζεται από την εκάστοτε εταιρία). Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τα περισσότερα λιμάνια να είναι πλέον απελευθερωμένα (σχεδόν 95% της επιβατικής κίνησης), ενώ το κράτος παρεμβαίνει σε ορισμένα, άγονα, δρομολόγια. Αυτό προέκυψε από τη μελέτη ΣΕΘΑΜ κατά το πρότυπο των αεροπορικών εταιριών με λιμάνια Hub & Spoke.

*Είναι ουσιαστικά σχεδιασμός (ενός δικτύου) υπέρ των εφοπλιστών.*

Στο κεφάλαιο αυτό θ' αναλύσω αρχικά τη δομή των τιμών στην ΑΑ, μετά την απελευθέρωσή της. Μικροοικονομικά ζητήματα όπως: (1) η σχέση διάκρισης τιμών και συγκέντρωσης της αγοράς, (2) η αριστοποίηση ή μη της κατανομής των πόρων και (3) η εφαρμοσιμότητα ή όχι της «καινοτομικής» τιμολόγησης, που προτείνω, είναι τα θέματα που θα με απασχολήσουν στο κεφάλαιο αυτό.

Η σύγκριση με την τιμολογιακή συμπεριφορά της αεροπλοΐας, μετά την απελευθέρωσή και αυτής, θα χρησιμοποιηθεί ως ένα παράλληλο συγκριτικό μέσο.

## **7.2 Η αντίληψη της τιμολόγησης των επιβατικών μεταφορών σε διάφορες επιστήμες**

Η διαμόρφωση των τιμών των εισιτηρίων πρέπει, κατά την προσωπική μου άποψη, να ερμηνευτεί από πολλές πλευρές: ήτοι μικροοικονομίας, λογιστικής, και μάρκετινγκ, διότι:

(1) Για τον οικονομολόγο, η τιμή (Varian, 1992) είναι η ανεξάρτητη μεταβλητή που εξισορροπεί τις δυνάμεις της Προσφοράς και της Ζήτησης, και καθορίζει ένα συγκεκριμένο επίπεδο «άριστης» ποσότητας (Button, 1996)<sup>263</sup> βραχυχρόνια.

(2) Για τον λογιστή, η τιμή (Τσακλάγκανος, 1994) είναι ένα εξισορροπητικό στοιχείο Προσφοράς και Ζήτησης που δημιουργεί κέρδη ή ζημιές.

(3) Για τον επιστήμονα του μάρκετινγκ, η τιμή (Kotler, 2001) είναι ένα μέρος του μίγματος μάρκετινγκ<sup>264</sup>, το οποίο σχεδιάζεται ούτως ώστε να ικανοποιηθούν οι ανάγκες των χρηστών, και να επιτευχθούν οι στόχοι της επιχείρησης.

<sup>263</sup> Ο Button (1996 και 1999 – Halifax Conference of IAME) πίστευε ότι η αεροπορική βιομηχανία (γιατί όχι και η ακτοπλοΐα, θέμα όμως που χρήζει περαιτέρω ανάλυσης) είναι ένα παράδειγμα ενός φαινομένου που ονομάζεται στη θεωρία των παιγνίων «Empty Core», δηλαδή μια ολιγοπωλιακή αγορά που αδυνατεί να ισορροπήσει.

<sup>264</sup> Το μίγμα μάρκετινγκ περιλαμβάνει την τιμή, το προϊόν/ υπηρεσία, τη διανομή, την προώθηση και τα τελευταία χρόνια και το ανθρώπινο δυναμικό, τη φυσική απόδειξη υπηρεσιών και τη διαδικασία με την οποία η υπηρεσία φθάνει στον τελικό καταναλωτή (7P's). Η Πλωμαρίτου Ε. προσέθεσε και το 8<sup>ο</sup> P που είναι το paperless trade.

Συνεπώς, σε κάθε σημείο του συγκεκριμένου κεφαλαίου, απεφάσισα η τιμολογιακή ανάλυση να βασίζεται σε έννοιες που βρίσκονται στις 3 πιο πάνω επιστήμες.

### **7.3 Η δομή των τιμών των εισιτηρίων στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση**

Θα δώσω ένα πρώτο δείγμα για τις τιμές των εισιτηρίων που επικρατούν στην ΑΑ, μετά την πλήρη απελευθέρωσή της (2006). Δε θα προβώ σε ανάλυση των αιτιών διαμόρφωσής τους, αλλά μόνο σε καταγραφή τους και σχολιασμό. Στη συνέχεια θα συγκρίνω αυτές με τις αντίστοιχες αεροπορικές, ώστε να διαπιστώσω ως ένα βαθμό και τη δυνατότητα υποκατάστασης των δύο μεταφορικών μέσων<sup>265</sup>.

Ενδεικτικά, επέλεξα 8 πολυσύχναστες ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου για τις οποίες κατέγραψα (6/7/2009) τις τιμές εισιτηρίων ανά ακτοπλοϊκή εταιρία<sup>266</sup> και ανά θέση. Το ίδιο έπραξα και για τα οχήματα. Ακολούθως εξήγαγα τους μέσους όρους αυτών των τιμών και κατέληξα σε ένα γενικό μέσο όρο τιμών ανά γραμμή. Αυτά έγινε με τους Πίνακες 7.1-7.8 που ακολουθούν.

---

<sup>265</sup> Για το βαθμό υποκατάστασης βλ. 3<sup>ο</sup> κεφάλαιο.

<sup>266</sup> Σε κάποιες από αυτές τις γραμμές δραστηριοποιούνται και εταιρίες για τις οποίες δεν υπάρχουν διαθέσιμα στατιστικά δεδομένα στο διαδίκτυο.

**Πίνακας 7.1:**  
Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Χανιά» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου
ANEK LINES	«Λατώ»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	30 €
			Αεροπορικά καθίσματα (ATS)	36 €
			4κλινη εσωτερική καμπίνα (AB4)	59 €
			4κλινη εξωτερική καμπίνα (A4)	65 €
			3κλινη εσωτερική καμπίνα (AB3)	65 €
			3κλινη εξωτερική καμπίνα (A3)	78 €
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (AB2)	78 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (AH2)	80 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (A2)	85 €
			Λουξ καμπίνα (LUX)	99 €
		<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>67,5 €</b>	
		Οχήματα	Δίκυκλα έως 250 cc	17 €
			Δίκυκλα άνω των 250 cc	25 €
			Επιβατηγά I.X. έως 4,25 m	86 €
			Επιβατηγά I.X. άνω των 4,25 m	104 €
			Μπαγκαζιέρα	58 €
			Minibuses έως 5,5 m	114 €
			Minibuses από 5,51 m – 7,5 m	128 €
			Minibuses από 7,51 m και άνω	151 €
	<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>85,4 €</b>		
			<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>76,5 €</b>
	«Elyros»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	30 €
			Αεροπορικά καθίσματα (ATS)	36 €
			4κλινη εσωτερική καμπίνα (AB4)	59 €
			4κλινη εξωτερική καμπίνα (A4)	65 €
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (BH2)	75 €
			3κλινη εσωτερική καμπίνα (AB3)	65 €
			3κλινη εξωτερική καμπίνα (A3)	78 €
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (AB2)	78 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (AH2)	80 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (A2)	85 €
Λουξ καμπίνα (LUX)		99 €		
<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>		<b>68,2 €</b>		
Οχήματα		Δίκυκλα έως 250 cc	17 €	
		Δίκυκλα άνω των 250 cc	25 €	
		Επιβατηγά I.X. έως 4,25 m	86 €	
		Επιβατηγά I.X. άνω των 4,25 m	104 €	
		Μπαγκαζιέρα	58 €	
		Minibuses έως 5,5 m	114 €	
		Minibuses από 5,51 m – 7,5 m	128 €	
	Minibuses από 7,51 m και άνω	151 €		
<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>85,4 €</b>			
		<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>76,8 €</b>	

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

\* Υπάρχουν ελαφρές διαφορές στις καμπίνες μεταξύ των 2 πλοίων. Ίδια τιμολόγηση παρατηρώ στα I.X. αυτοκίνητα.

**Πίνακας 7.2:**  
Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Ρόδος» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου
ANEK LINES	«Πρέβελη»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	38 €
			Αεροπορικά καθίσματα (ATS)	38 €
			4κλινη εσωτερική καμπίνα (AB4)	63 €
			4κλινη εξωτερική καμπίνα (A4)	82 €
			3κλινη εσωτερική καμπίνα (AB3)	70 €
			3κλινη εξωτερική καμπίνα (A3)	82 €
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (AB2)	70 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (AH2)	70 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (A2)	95 €
			Λουξ καμπίνα (LUX)	101 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>70,9 €</b>
		Οχήματα	Δίκυκλα έως 250 cc	19,8 €
			Δίκυκλα άνω των 250 cc	19,8 €
			Δίκυκλα με καλάθι	59,4 €
			Επιβατηγά Ι.Χ. έως 4,25 m	99 €
			Επιβατηγά Ι.Χ. άνω των 4,25 m	99 €
			Μπαγκαζιέρα <5 m	24,8 €
			Μπαγκαζιέρα >5 m	50,6 €
			Λεωφορεία	50,6 €
			Φορτηγά	63,3 €
			Ψυγεία	76 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>56,2 €</b>
				<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>
BLUE STAR FERRIES	«Blue Star 1 & 2»	Επιβάτες	Super Οικονομική	20 €
			Οικονομική	53 €
			Αεροπορικά καθίσματα	57 €
			Καμπίνα λουξ δίκλινη	125,5 €
			Καμπίνα A1 εξωτερική	174,5 €
			Καμπίνα A2 εξωτερική	116,5 €
			Καμπίνα A3 εξωτερική	84,5 €
			Καμπίνα A4 εξωτερική	78,5 €
			Καμπίνα AB2 εσωτερική	93,5 €
		<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>89,2 €</b>	
		Οχήματα	Επιβατηγά Ι.Χ.	104 €
			Μπαγκαζιέρες	49,5 €
			Δίκυκλα	28,5 €
			Δίκυκλα 3 και 4 τροχών	52 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>58,5 €</b>
	<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>73,9 €</b>		
G.A.FERRIES	«Μιλένα»	Επιβάτες	Κατάστρωμα	46 €
			Απλή θέση	49,6 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>47,8</b>
		Οχήματα	Επιβατηγό Ι.Χ.	94,5 €
			Δίκυκλα	25 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>59,8 €</b>
	<b>ΓΕΝΙΚΟ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>53,8 €</b>		

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

\* Πιο χαμηλές τιμές στα Ι.Χ. αυτοκίνητα από τα 2 προηγούμενα πλοία. Αυξημένες στους επιβάτες.

**Πίνακας 7.3:**

Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Μύκονος» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου	
HELLENIC SEAWAYS <sup>267</sup>	(α) «High Speed 2,4 (β) «F/CAT 3,4»	Επιβάτες	Οικονομική θέση	47 €	
			Business θέση	58 €	
			VIP θέση	70,5 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>58,5 €</b>	
		Οχήματα	I.X. Οχήματα και JEEP	82,5 €	
			Μοτοσυκλές	22,5 €	
			Μπαγκαζιέρες	21,5 €	
			Μοτοσυκλές 3 και 4 τροχών	40,5 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>41,8 €</b>	
				<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>50,2 €</b>
BLUE STAR FERRIES	«Blue Star Ithaki»	Επιβάτες	Super Οικονομική	10 €	
			Οικονομική	30,5 €	
			Αεροπορικά καθίσματα	34,5 €	
			Διακεκριμένο Σαλόνι	42,5 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>29,4 €</b>	
		Οχήματα	Επιβατηγά I.X.	81 €	
			Μπαγκαζιέρες	22,5 €	
			Δίκυκλα	21,5 €	
			Δίκυκλα 3 και 4 τροχών	40 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>41,2 €</b>	
		<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>35,3 €</b>		
NEL LINES	«Αίολος Κεντέρης»	Επιβάτες	Κατάστρωμα	57 €	
			Business class	72 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>32,3 €</b>	
		Οχήματα	Επιβατηγό I.X.	83 €	
			Δίκυκλα	22 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>52,5 €</b>	
		<b>ΓΕΝΙΚΟ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>42,4 €</b>		

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

<sup>267</sup> Πρόκειται για αναχωρήσεις από το λιμάνι του Πειραιά Δευτέρα, Τρίτη, Τετάρτη, Πέμπτη και Κυριακή. Τα τιμολόγια για Παρασκευή και Σάββατο, για τους επιβάτες, διαφοροποιούνται.

**Πίνακας 7.4:**  
Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Σάμος» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου		
HELLENIC SEAWAYS <sup>268</sup>	«Νήσος Μύκονος»	Επιβάτες	Οικονομική θέση	41 €		
			Αεροπορικά καθίσματα οικονομικής θέσης	48 €		
			Αεροπορικά καθίσματα διακεκριμένης θέσης	56 €		
			Καμπίνα Α2 εξωτερική	94 €		
			Καμπίνα ΑΒ2 εσωτερική	71,5 €		
			Καμπίνα ΑΒ4 εσωτερική	71,5 €		
			<b>Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>63,7 €</b>		
		Οχήματα	Ι.Χ. Οχήματα και JEEP	73 €		
			Μοτοσυκλέτες	22 €		
			Μπαγκαζιέρες	19 €		
			Μοτοσυκλέτες 3 και 4 τροχών	45 €		
			<b>Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>39,8 €</b>		
					<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>51,8 €</b>
KALLISTI FERRIES	«Corsica Express»	Επιβάτες	Αεροπορικά καθίσματα με τραπεζάκι (α' θέσης)	53 €		
			Αεροπορικά καθίσματα με τραπεζάκι (β' θέσης)	47 €		
			Αεροπορικά καθίσματα με τραπεζάκι (γ' θέσης)	39 €		
			4κλινη εξωτερική καμπίνα	69 €		
			4κλινη εσωτερική καμπίνα	59 €		
			2κλινη εξωτερική	85 €		
			Κατάστρωμα	36 €		
		<b>Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>55,4 €</b>			
		Οχήματα	Επιβατηγά Ι.Χ. <4,25 m	49 €		
			Επιβατηγά Ι.Χ. >4,25 m	49 €		
			Δίκυκλα <250 cc	12 €		
			Δίκυκλα >250 cc	12 €		
			<b>Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>30,5 €</b>		
			<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>43 €</b>		

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

<sup>268</sup> Πρόκειται για αναχωρήσεις από το λιμάνι του Πειραιά Δευτέρα, Τρίτη, Τετάρτη, Πέμπτη και Κυριακή. Τα τιμολόγια για Παρασκευή και Σάββατο, για τους επιβάτες, διαφοροποιούνται.

**Πίνακας 7.5:**

Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Ηράκλειο» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου
ANEK LINES	«Κρήτη Ι»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	32 €
			4κλινη εσωτερική καμπίνα (AB4)	60 €
			4κλινη εξωτερική καμπίνα (A4)	65 €
			3κλινη εσωτερική καμπίνα (AB3)	62 €
			3κλινη εξωτερική καμπίνα (A3)	82 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (AH2)	84 €
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (AB2)	80 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (A2)	88 €
			Λουξ καμπίνα (LUX)	102 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>72,8 €</b>
		Οχήματα	Δίκυκλα έως 250 cc	17 €
			Δίκυκλα άνω των 250 cc	25 €
			Επιβατηγά Ι.Χ. έως 4,25 m	86 €
			Επιβατηγά Ι.Χ. άνω των 4,25 m	104 €
			Μπαγκαζιέρα	58 €
			Minibuses έως 5,5 m	114 €
			Minibuses από 5,51 m – 7,5 m	128 €
			Minibuses από 7,51 m και άνω	151 €
		<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>85,4 €</b>	
MINOAN LINES	(α) «Κνωσός Παλλάς» (β) «Φαιστός Παλλάς»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	29,5 €
			4κλινη εσωτερική καμπίνα (AB4)	43,5 €
			4κλινη εξωτερική καμπίνα (A4)	47 €
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (AB2)	59,5 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (A2)	64,5 €
			Αεροπορικά καθίσματα VIP	40 €
			1κλινη εξωτερική καμπίνα (A1)	96,8 €
			1κλινη εσωτερική καμπίνα (AB1)	89,3 €
			Λουξ καμπίνα (LUX)	80,5 €
		<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>61,2 €</b>	
		Οχήματα	Δίκυκλα έως 250 cc	10 €
			Δίκυκλα άνω των 250 cc	14 €
			Επιβατηγά Ι.Χ. έως 6 m	62 €
			Μπαγκαζιέρα έως 1 m	42,5 €
			Μπαγκαζιέρα από 1,1 m έως 2,5 m	85 €
			Μπαγκαζιέρα από 2,6 m έως 6 m	100,5 €
			Μπαγκαζιέρα από 6,1 m έως 8 m	116 €
			Οχήματα άνω των 8 m	131,5 €
			Επαγγελματικά οχήματα έως 5,5 m μήκος και άνω των 750 κιλών φορτίο	91,5 €
			Επαγγελματικά οχήματα έως 5,5 m μήκος άνω των 2 m ύψος και άνω των 750 κιλών φορτίο	102 €
Λεωφορεία (5 m)	117,5			
<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>79,3 €</b>			
			<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>70,3 €</b>

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

**Πίνακας 7.6:**

Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Σαντορίνη» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου
ANEK LINES	«Ιεράπετρα»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	16,7 €
			Αεροπορικά καθίσματα (ATS)	16,7 €
			4κλινη εσωτερική καμπίνα (AB4)	28 €
			4κλινη εξωτερική καμπίνα (A4)	36 €
			3κλινη εσωτερική καμπίνα (AB3)	31 €
			3κλινη εξωτερική καμπίνα (A3)	36 €
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (AB2)	31 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (AH2)	31 €
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (A2)	42 €
			Λουξ καμπίνα (LUX)	45 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>31,3 €</b>
		Οχήματα	Δίκυκλα έως 250 cc	10,1 €
			Δίκυκλα άνω των 250 cc	10,1 €
			Δίκυκλα με καλάθι	30,3 €
			Επιβατηγά Ι.Χ. έως 4,25 m	50,5 €
			Επιβατηγά Ι.Χ. άνω των 4,25 m	50,5 €
			Μπαγκαζιέρα <5 m	12,6 €
			Μπαγκαζιέρα >5 m	13,2 €
			Λεωφορεία	13,2 €
			Φορτηγά	16,5 €
			Ψυγεία	22,4 €
<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>23 €</b>			
			<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>27,2 €</b>
BLUE STAR FERRIES	«Blue Star Πάρος»	Επιβάτες	Super Οικονομική	10 €
			Οικονομική	33,5 €
			Αεροπορικά καθίσματα	37,5 €
			Διακεκριμένο Σαλόνι	47 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>32 €</b>
		Οχήματα	Επιβατηγά Ι.Χ.	99 €
			Μπαγκαζιέρες	30,5 €
			Δίκυκλα	27 €
			Δίκυκλα 3 και 4 τροχών	49,5 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>51,5 €</b>
			<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>41,8 €</b>
HELLENIC SEAWAYS	(α) «Hightspeed 3 (β) «F/CAT 3,4»	Επιβάτες	Οικονομική θέση	51,5 €
			Business θέση	60,5 €
			VIP θέση	70,5 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>	<b>60,8€</b>
		Οχήματα	I.Χ. Οχήματα και JEEP	98 €
			Μοτοσυκλέτες	28 €
			Μπαγκαζιέρες	25,5 €
			Μοτοσυκλέτες 3 και 4 τροχών	48,5 €
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>	<b>50 €</b>
			<b>ΓΕΝΙΚΟΣ Μ.Ο. ΤΙΜΩΝ</b>	<b>55,4 €</b>

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.



**Πίνακας 7.7:**

Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Μυτιλήνη» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου		
ANEK LINES	«Λισσός»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	34 €		
			Αεροπορικά καθίσματα (ATS)	37 €		
			4κλινη εσωτερική καμπίνα (AB4)	65 €		
			4κλινη εξωτερική καμπίνα (A4)	72 €		
			3κλινη εσωτερική καμπίνα (AB3)	76 €		
			3κλινη εξωτερική καμπίνα (A3)	84 €		
			2κλινη εσωτερική καμπίνα (AB2)	72 €		
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (AH2)	86 €		
			2κλινη εξωτερική καμπίνα (A2)	86 €		
			Λουξ καμπίνα (LUX)	98 €		
		<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>			<b>71 €</b>	
		Οχήματα	Δίκυκλα έως 250 cc	20 €		
			Δίκυκλα άνω των 250 cc	20 €		
			Δίκυκλα με καλάθι	78 €		
			Επιβατηγά Ι.Χ. έως 4,25 m	98 €		
			Επιβατηγά Ι.Χ. άνω των 4,25 m	98 €		
			Μπαγκαζιέρα <5 m	25,4 €		
			Μπαγκαζιέρα >5 m	36,5 €		
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>			<b>53,7 €</b>
<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>			<b>62,4 €</b>			
HELLENIC SEAWAYS	«Νήσος Χίος»	Επιβάτες	Οικονομική θέση	36,5 €		
			Αεροπορικά καθίσματα οικονομικής θέσης	47 €		
			Αεροπορικά καθίσματα διακεκριμένης θέσης	70 €		
			Καμπίνα A2 εξωτερική	85,5 €		
			Καμπίνα A4 εξωτερική	72 €		
			Καμπίνα AB2 εσωτερική	78,5 €		
			Καμπίνα AB4 εσωτερική	61,5 €		
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>			<b>64,4 €</b>
		Οχήματα	I.Χ. Οχήματα και JEEP	99 €		
			Μοτοσυκλέτες	23 €		
			Μπαγκαζιέρες	29,5 €		
			Μοτοσυκλέτες 3 και 4 τροχών	49 €		
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>			<b>50,1 €</b>
<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>			<b>57,3 €</b>			
NEL LINES	«Θεόφιλος»	Επιβάτες	Οικονομική θέση	32 €		
			2κλινη εξωτερική καμπίνα	80 €		
			Κατάστρωμα	29 €		
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>			<b>47 €</b>
		Οχήματα	Επιβατηγά Ι.Χ.	98 €		
			Δίκυκλα	20 €		
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>			<b>59 €</b>
<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>			<b>53 €</b>			

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

**Πίνακας 7.8:**

Τιμολόγια ακτοπλοϊκής διαδρομής «Πειραιάς – Χίος» (6/7/2009).

Εταιρία	Πλοίο	Επιβάτες/ Οχήματα	Θέση	Τιμή εισιτηρίου	
ANEK LINES	«Λισσός»	Επιβάτες	Κατάστρωμα (DTS)	28 €	
			Αεροπορικά καθίσματα (ATS)	33 €	
			4κλινη εσωτερική (AB4)	51 €	
			4κλινη εξωτερική (A4)	60 €	
			3κλινη εσωτερική (AB3)	60 €	
			3κλινη εξωτερική (A3)	71 €	
			2κλινη εσωτερική (AB2)	60 €	
			2κλινη εξωτερική (AH2)	79 €	
			2κλινη εξωτερική (A2)	79 €	
			Λουξ (LUX)	88 €	
		<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>			<b>60,9 €</b>
		Οχήματα	Δίκυκλα έως 250 cc	20 €	
			Δίκυκλα άνω των 250 cc	20 €	
			Δίκυκλα με καλάθι	65 €	
			Επιβατηγά Ι.Χ. έως 4,25 m	85 €	
			Επιβατηγά Ι.Χ. άνω των 4,25 m	85 €	
			Μπαγκαζιέρα <5 m	25,2 €	
			Μπαγκαζιέρα >5 m	36,5 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>		
<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>			<b>54,5 €</b>		
HELLENIC SEAWAYS <sup>269</sup>	«Νήσος Χίος»	Επιβάτες	Οικονομική θέση	32,5 €	
			Αεροπορικά καθίσματα οικονομικής θέσης	35,5 €	
			Αεροπορικά καθίσματα διακεκριμένης θέσης	57,5 €	
			Καμπίνα A2 εξωτερική	78,5 €	
			Καμπίνα A4 εξωτερική	62,5 €	
			Καμπίνα AB2 εσωτερική	67 €	
			Καμπίνα AB4 εσωτερική	55,5 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΕΠΙΒΑΤΩΝ</b>		
		Οχήματα	I.Χ. Οχήματα και JEEP	87 €	
			Μοτοσυκλέτες	23 €	
			Μπαγκαζιέρες	28,5 €	
			Μοτοσυκλέτες 3 και 4 τροχών	43 €	
			<b>M.O. ΤΙΜΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ</b>		
		<b>ΓΕΝΙΚΟΣ M.O. ΤΙΜΩΝ</b>			<b>50,3 €</b>

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

Με βάση τα πιο πάνω δεδομένα, κάνοντας ένα πρώτο σχόλιο, θα έλεγα ότι οι θέσεις των επιβατών και η αντίστοιχη τιμολόγησή τους, για τα πλοία των περισσότερων ακτοπλοϊκών εταιριών, διαμορφώνεται ως εξής (Πίνακας 7.9):

<sup>269</sup> Πρόκειται για αναχωρήσεις από το λιμάνι του Πειραιά Δευτέρα, Τρίτη, Τετάρτη, Πέμπτη και Κυριακή. Τα τιμολόγια για Παρασκευή και Σάββατο, για τους επιβάτες, διαφοροποιούνται.

### Πίνακας 7.9:

Διαθέσιμες θέσεις (2009) για τους επιβάτες στην ΑΑ  
(και συντομογραφίες τους), μετά την απελευθέρωση (τιμολογιακές κατηγορίες).

A/A	Τιμολογιακή θέση επιβατών	Συντομογραφία
1	Κατάστρωμα.	(DTS).
2	Αεροπορικά καθίσματα.	(ATS).
3	4κλινη εσωτερική.	(AB4).
4	4κλινη εξωτερική.	(A4).
5	2κλινη εσωτερική.	(BH2).
6	3κλινη εσωτερική.	(AB3).
7	3κλινη εξωτερική.	(A3).
8	2κλινη εσωτερική.	(AB2).
9	2κλινη εξωτερική.	(AH2).
10	2κλινη εξωτερική.	(A2).
11	1κλινη εξωτερική.	(A1).
12	1κλινη εσωτερική.	(AB1).
13	Λουξ.	(LUX).

Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών, 2003-2009.

Τα αεροπορικά καθίσματα εμφανίζουν υψηλότερες τιμές από τις θέσεις του καταστρώματος. Στις καμπίνες, όσο αυξάνεται ο αριθμός των κλινών, τόσο μειώνεται το ακτοπλοϊκό εισιτήριο. Για ίδιο αριθμό κλινών, ακριβότερη είναι η εξωτερική καμπίνα, ενώ οι μέγιστες τιμές εμφανίζονται για τις μονόκλινες εξωτερικές καμπίνες και για τις Λουξ. Όσο βελτιώνεται η ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας τόσο ανέρχεται η τιμή του εισιτηρίου<sup>270</sup>.

Σε ότι αφορά στα οχήματα, διέκρινα κυρίως τις ακόλουθες τιμολογιακές κατηγορίες (Πίνακας 7.10):

<sup>270</sup> Η τιμολόγηση γίνεται με βάση το «willingness to pay» και όχι με βάση το κόστος.

### Πίνακας 7.10:

Τιμολογιακές κατηγορίες οχημάτων (2009) για τους επιβάτες στην ΑΑ  
(και συντομογραφίες τους), μετά την απελευθέρωση.

A/A	Τιμολογιακή κατηγορία οχημάτων	Συντομογραφία
1	Δίκυκλα έως 250 cc.	(MOTO A).
2	Δίκυκλα άνω των 250 cc.	(MOTO B).
3	Επιβατηγά Ι.Χ. έως 6 m μήκος και ως 2 m ύψος.	(CAR A).
4	VBT ρυμούλκες, μπαγκαζιέρες, Καρτ, Jet Ski, ATV.	(VBT).
5	Ρυμούλκες, μπαγκαζιέρες, Καρτ, Jet Ski, ATV έως 2,5 m μήκος και 2 m ύψος.	(VTR1).
6	Οχήματα, ρυμούκλες λέμβων, minibuses, τροχόσπιτα, campers, έως 6 m μήκος και άνω από 2 m ύψος.	(VAR2, VTR2).
7	Οχήματα, ρυμούκλες λέμβων, minibuses, τροχόσπιτα, campers, 6,1 m έως 8 m μήκος.	(VAR3, VTR3).
8	Οχήματα, ρυμούκλες, τροχόσπιτα, άνω των 8 m μήκος.	(VAR4, VTR4).
9	Επαγγελματικά οχήματα/ αγροτικά έως 5,5 m μήκος και άνω των 750 κιλών φορτίο.	(PICKUP).
10	Επαγγελματικά οχήματα/ αγροτικά έως 5,5 m μήκος άνω των 2 m ύψος και άνω των 750 κιλών φορτίο.	(PICKUP 2).
11	Λεωφορεία .	(VBUS).

Πηγή: Επεξεργασία δική μου ενημερωτικών δελτίων χρήσης ακτοπλοϊκών εταιριών, 2003-2009.

Όσο αυξάνεται ο όγκος (κυρίως μήκος και ύψος) που καταλαμβάνει το όχημα, τόσο αυξάνεται και η τιμή του εισιτηρίου. Βασικό στοιχείο της τιμολόγησης ανέμενα να είναι το βάρος ανά τροχό του οχήματος. Ωστόσο η προσπάθεια των εταιριών της ΑΑ για εξασφάλιση της μέγιστης δυνατής πληρότητας στα γκαράζ του πλοίου τις οδήγησε σε αυτή την τιμολογιακή πολιτική.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η απόκλιση του μέσου όρου των τιμών εισιτηρίων, τόσο για τους επιβάτες όσο και για τα οχήματα στις ακτοπλοϊκές εταιρίες

που δραστηριοποιούνται σε κάθε γραμμή<sup>271</sup>. Ο Πίνακας 7.11 συνοψίζει αυτή την κατάσταση.

### Πίνακας 7.11:

Αποκλίσεις μέσου όρου τιμών εισιτηρίων επιβατών και οχημάτων  
σε 8 ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου (6/7/2009)\*.

A/A	Ακτοπλοϊκή γραμμή	Απόκλιση από το μέσο όρο τιμών επιβατών	Απόκλιση από το μέσο όρο τιμών οχημάτων
1	«Πειραιάς – Χανιά»	€ 0,70	€ 0,0
2	«Πειραιάς – Ρόδος»	€ 18,3!	€ 2,3
3	«Πειραιάς – Μύκονος»	€ 29,1!	€ 0,6
4	«Πειραιάς – Σάμος»	€ 8,30	€ 9,3
5	«Πειραιάς – Ηράκλειο»	€ 11,6	€ 6,1
6	«Πειραιάς – Σαντορίνη»	€ 29,5!	€ 27,0!
7	«Πειραιάς – Μυτιλήνη»	€ 6,60	€ 3,6
8	«Πειραιάς – Χίος»	€ 5,80	€ 2,7

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών, 2009.

\* ! = γραμμές εντόνου ζήτησης.

Σε ορισμένες γραμμές, οι αποκλίσεις στις τιμές των επιβατών φθάνουν και τα € 30. Θα τις εξηγήσω κυρίως λόγω ποιοτικών διαφοροποιήσεων ανάμεσα στις εταιρίες (συμβατικό ή ταχύπλοο πλοίο, μικρότερος ή μεγαλύτερος χρόνος μετάβασης στον τόπο προορισμού, νέο ή παλιό πλοίο, καλή ή κακή ποιότητα των χώρων ενδιαίτησης), ωστόσο, αυτά δε συνιστούν κανόνα. Για παράδειγμα, στη γραμμή «Πειραιάς – Ηράκλειο», μολονότι το Ε/Γ- Ο/Γ «Κρήτη 1» υστερεί ποιοτικά (παλαιότερο πλοίο και με μεγαλύτερο χρόνο μετάβασης) έναντι του «Φαιστός Παλλάς», εμφανίζει *υψηλότερες τιμές εισιτηρίων*. Θα το ερμηνεύω ως κακή οργανωσιακή διαχείριση της συγκεκριμένης εταιρίας, που στόχο δεν έχει την απόσπαση μεριδίων αγοράς από την ηγέτιδα εταιρία, αλλά μονοπώλιο στην πλεονάζουσα επιβατική κίνηση (και στην κίνηση οχημάτων) που δεν μπορεί να εξυπηρετήσει η πρώτη (ύπαρξη δυοπωλίου).

<sup>271</sup> Για κάθε γραμμή επέλεξα να συγκρίνω 2 ακτοπλοϊκές εταιρίες, για τις οποίες είχα συγκεντρώσει ολοκληρωμένα στατιστικά στοιχεία για την τιμολογιακή τους πολιτική. Τα δεδομένα αναλύονται περισσότερο στον Πίνακα 7.12.

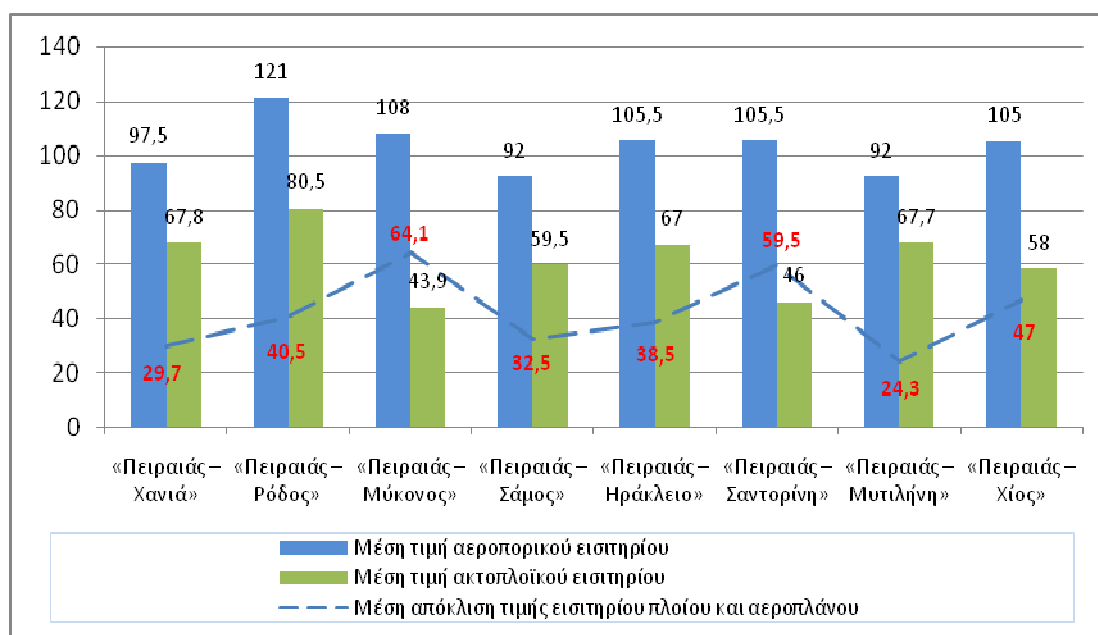
Κάτι ανάλογο συμβαίνει και για τα οχήματα, αν και εδώ οι αποκλίσεις στις τιμές είναι μικρότερες με εξαίρεση τη διαδρομή «Πειραιάς – Σαντορίνη» (που είναι έντονη η ζήτηση).

Χρησιμοποιώντας του μέσου όρου των τιμών των εισιτηρίων επιβατών και διαπιστώνοντας το χρόνο μετάβασης στον τόπο προορισμού, τόσο για την ακτοπλοϊκή όσο και για την αεροπορική μεταφορά, αναζήτησα την απόκλιση του μέσου όρου τιμών πλοίου και αεροπλάνου<sup>272</sup> (Πίνακας 7.12).

Σε ορισμένες διαδρομές (Διάγραμμα 7.1 και Πίνακας 7.12), η απόκλιση των τιμών των εισιτηρίων των επιβατών για το πλοίο και το αεροπλάνο, κυμαίνεται από € 24,3 έως και € 64,1. Θεωρώ ότι αν λάβουμε υπόψη μας το μικρότερο χρόνο μετάβασης στον τόπο προορισμού, αλλά και τη φυσιολογική δαπάνη εντός του πλοίου (π.χ. δαπάνες σίτισης και ψυχαγωγίας), οι διαφορές ελαχιστοποιούνται και τα δύο μέσα μεταφοράς γίνονται *ανταγωνιστικά*<sup>273</sup>.

### Διάγραμμα 7.1:

Σύγκριση μέσου όρου τιμών εισιτηρίων επιβατών με πλοίο και αεροπλάνο  
(6/7/2009 - τα ποσά είναι σε €).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

\* Οι γραμμές «Πειραιάς – Μύκονος» και «Πειραιάς – Σαντορίνη» εμφανίζουν φυσικά έντονη ζήτηση.

<sup>272</sup> Οι τιμές του αεροπλάνου ποικίλουν ανάλογα με την περίοδο του χρόνου και ανάλογα με το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από το κλείσιμο του εισιτηρίου μέχρι την πτήση (όσο μεγαλύτερο είναι αυτό, τόσο φθηνότερο είναι το εισιτήριο). Χάριν διευκόλυνσης της ανάλυσης, επέλεξα είτε ένα μέσο όρο τιμών, είτε τις τιμές στις περιόδους αντιαχμής με τις Ολυμπιακές Αερογραμμές.

<sup>273</sup> Στο 3<sup>ο</sup> κεφάλαιο «περί της ζήτησης των υπηρεσιών της ΑΑ» (όπου εξετάστηκε η σταυροειδής ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή), διαπιστώσα ότι τα δύο μέσα μεταφοράς ήταν *ανταγωνιστικά* και *υποκατάστατα* μεταξύ 1990-2003.

**Πίνακας 7.12:**

Η δομή των τιμών στην ΑΑ (σε 8 ακτοπλοϊκές γραμμές) μετά την απελευθέρωση (6/7/2009).

Διαδρομή	Πλοίο	Μ.Ο. τιμών εισιτηρίων/ πλοίο	Χρόνος μετάβασης με το πλοίο	Αεροπορικό εισιτήριο	Χρόνος μετάβασης με το αεροπλάνο	Απόκλιση μέσου όρου τιμών πλοίου και αεροπλάνου	Μέση απόκλιση τιμής πλοίου και αεροπλάνου
«Πειραιάς-Χανιά»	Λατώ	67,5 €	8,5 ώρες	79-116 € (Μ.Ο. 97,5 €)	55 λεπτά	30 €	29,7 €
	Έλυρος	68,2 €				29,3 €	
«Πειραιάς-Ρόδος»	Πρέβελη	70,9 €	12 ώρες	121 €	55 λεπτά	50,1 €	40,5 €
	Blue Star 1 & 2	89,2 €	10-12 ώρες			31,8 €	
«Πειραιάς-Μύκονος»	Blue Star Ithaki	29,4 €	4 ώρες	108 €	50 λεπτά	78,6 €	64,1 €
	High Speed 2,4	58,5 €	3-4 ώρες			49,5 €	

Διαδρομή	Πλοίο	Μ.Ο. τιμών εισιτηρίων/ πλοίο	Χρόνος μετάβασης με το πλοίο	Αεροπορικό εισιτήριο	Χρόνος μετάβασης με το αεροπλάνο	Απόκλιση μέσου όρου τιμών πλοίου και αεροπλάνου	Μέση απόκλιση τιμής πλοίου και αεροπλάνου
«Πειραιάς-Σάμος»	Corsica Express	55,4 €	4,5 ώρες	78-106 € (Μ.Ο. 92 €)	55 λεπτά	36,6 €	32,5 €
	Νήσος Μύκονος	63,7 €	6-8 ώρες			28,3 €	
«Πειραιάς-Ηράκλειο»	Κρήτη I	72,8 €	7 ώρες	96-115 € (Μ.Ο. 105,5 €)	55 λεπτά	32,7 €	38,5 €
	Φαιστός Παλλάς	61,2 €	6,5 ώρες			44,3 €	
«Πειραιάς-Σαντορίνη»	Ιεράπετρα	31,3 €	6-8 ώρες	96-115 € (Μ.Ο. 105,5 €)	50 λεπτά	74,2 €	59,5 €
	Blue Star Πάρος	60,8 €	6-8 ώρες			44,7 €	



Διαδρομή	Πλοίο	Μ.Ο. τιμών εισιτηρίων/ πλοίο	Χρόνος μετάβασης με το πλοίο	Αεροπορικό εισιτήριο	Χρόνος μετάβασης με το αεροπλάνο	Απόκλιση μέσου όρου τιμών πλοίου και αεροπλάνου	Μέση απόκλιση τιμής πλοίου και αεροπλάνου
«Πειραιάς-Μυτιλήνη»	Λισσός	71 €	4,5 ώρες	78-106 € (Μ.Ο. 92 €)	55 λεπτά	21 €	24,3 €
	Νήσος Χίος	64,4 €	6-8 ώρες			27,6 €	
«Πειραιάς-Χίος»	Λισσός	60,9 €	9 ώρες	101-109 € (Μ.Ο. 105 €)	55 λεπτά	44,1 €	47,0 €
	Νήσος Χίος	55,1 €	7 ώρες			49,9 €	

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών και αεροπορικών εταιριών Αιγαίου, 2009.

### 7.3.1 Ναύλοι και απόσταση στην ΑΑ

Ένα ακόμα ζήτημα είναι το κατά πόσο οι ναύλοι συνεχίζουν να καθορίζονται με βάση την απόσταση, όπως γινόταν προσεγγιστικά πριν την απελευθέρωση. Χρησιμοποίησα 6 ακτοπλοϊκές διαδρομές (28/6/2008), για τις οποίες κατέγραψα την απόσταση, την τιμή του μικτού ναύλου οικονομικής θέσης με ταχύπλοο πλοίο, και το κόστος ανά διανυόμενο μίλι (Πίνακας 7.13).

**Πίνακας 7.13:**

Καθορισμός των τιμών εισιτηρίων επιβατών σε 6 ακτοπλοϊκές γραμμές,  
με βάση την απόσταση (28/6/2008).

Α/Α	ΔΙΑΔΡΟΜΗ	ΑΠΟΣΤΑΣΗ (σε μίλια)	ΤΙΜΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ <sup>274</sup>	ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΜΙΛΙ (€/ν.μ.)
1	«Πειραιάς – Ηράκλειο»	154	40,0 €	0,26
2	«Πειραιάς – Πόρος»	31	25,2 €	0,81
3	«Πειραιάς – Νάξος»	103	55,0 €	0,53
4	«Πειραιάς – Πάρος»	95	59,0 €	0,62
5	«Πειραιάς – Αίγινα»	18	15,0 €	0,83
6	«Πειραιάς – Ρόδος»	250	53,0 €	0,21

Πηγή: Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 2008.

Ακόμα και μετά την απελευθέρωση, όσο μεγαλώνει η απόσταση τόσο ο ναύλος ανά μίλι μειώνεται<sup>275</sup>. Μάλιστα, όπως δείχνει και το ακόλουθο Διάγραμμα 7.2 η διασπορά των δεδομένων τείνει να είναι γραμμική (αλλά όχι απόλυτα)<sup>276</sup>.

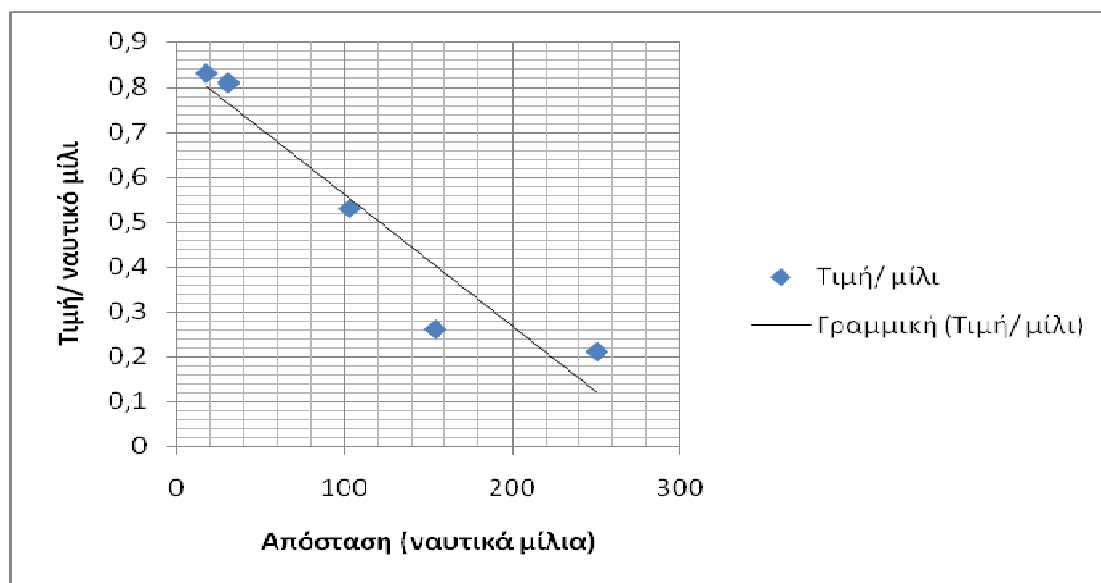
<sup>274</sup> Τιμή μικτού ναύλου οικονομικής θέσης με ταχύπλοο πλοίο.

<sup>275</sup> *Μήπως οι επιβάτες των κοντινών αποστάσεων επιδοτούν τους μακρινούς;* Μια ένδειξη είναι ότι τα πλοία καταβάλλουν περισσότερα λιμενικά τέλη στην πρώτη περίπτωση.

<sup>276</sup> Ενδεικτικά για απόσταση 220 ναυτικών μιλίων και με τιμή μικτού ναύλου οικονομικής θέσης με ταχύπλοο πλοίο 0,2 €/ μίλι προκύπτουν έσοδα/ μίλι 44 € και αν υποθέσουμε 2.000 επιβάτες 88.000 €!

## Διάγραμμα 7.2:

Σύγκριση απόστασης και τιμής εισιτηρίου/ μίλι στην ΑΑ (2008).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

### **7.4 Η προτεινόμενη τιμολογιακή πολιτική για την ΑΑ**

#### **7.4.1 Εισαγωγή**

Η δυνατότητα εφαρμογής ή όχι μιας συγκεκριμένης τιμολόγησης και οι διάφορες διαστάσεις της, η τυχόν αποτυχία ή μη της αγοράς, η σχέση διάκρισης τιμών και η συγκέντρωση των επιχειρήσεων και η τιμολογιακή συσχέτιση με την αεροπορική βιομηχανία, αποτελούν τα θέματα που θα με απασχολήσουν σε αυτή την ενότητα.

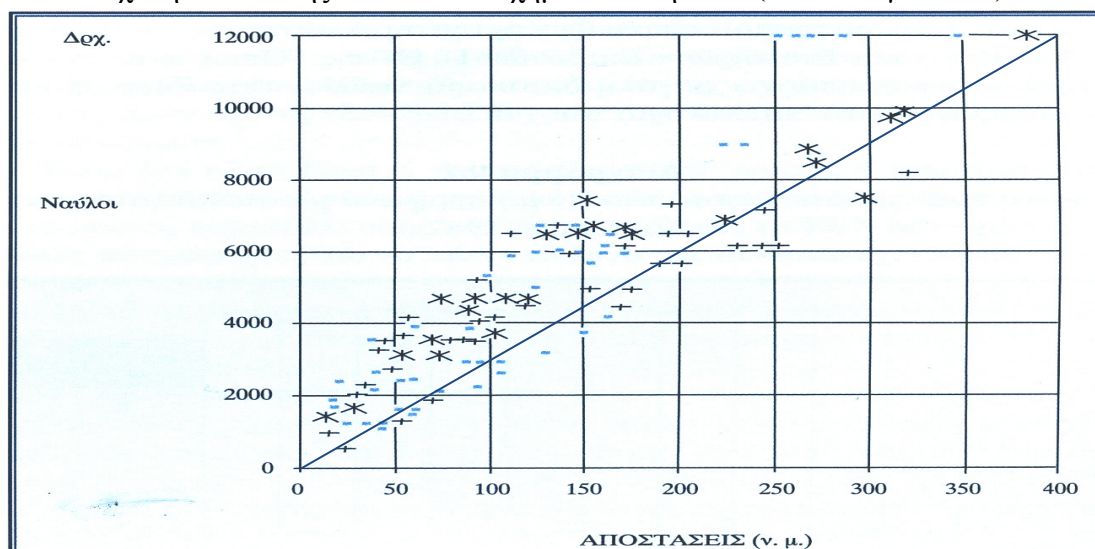
Η τιμολόγηση της ΑΑ υπήρξε πάντοτε δυσχερής. Υπήρξε ασυμμετρία πληροφόρησης μεταξύ Υ.Ε.Ν. – που καθόριζε τους ναύλους - και ΑΑ που εισέπραττε. Η ΑΑ όπως αναφέρθηκε προσπάθησε να εδραιώσει ένα ναυτολόγιο με βάση το κόστος και ειδικότερα το μέσο (ή πλήρες) κόστος ώστε να επανεισπράττει ό,τι δαπάνησε για κάθε ταξίδι, πλέον ένα εύλογο κέρδος. Το Υ.Ε.Ν. – για να προστατευτεί από τυχόν κριτική – κατέφυγε στο κόστος ανά μίλι και κατ' επέκταση στο ναύλο ανά μίλι. Η απόσταση ήταν (proxy του κόστους) – και σύμφωνα με τη θεωρία της οικονομικής των μεταφορών – (Gwilliam, 1995), η αντιπροσωπευτική μεταβλητή του κόστους. Κατ' αυτόν τον τρόπο αγνοήθηκε η ένταση της ζήτησης και ο ανταγωνισμός και άλλα (ποιότητα), όπως αναφέρθηκε.

Η ΑΑ, με βάση τον κανόνα της απόστασης, διεκδικούσε πλέον ναύλους ανά μίλι όπου αυτοί και αν υπήρχαν στην ΑΑ, και υιοθετούντο ανάλογα με την πολιτική

πίεση κάθε ακτοπλόου. Αυτό αποδεικνύεται από την συχνή – πυκνή παραβίαση του ευθύγραμμου υποδείγματος ναύλου ανά μίλι και απόστασης (Διάγραμμα 7.3).

### Διάγραμμα 7.3:

Σχέση απόστασης και ναύλων οχημάτων στην ΑΑ (Ναυολόγιο 1987).



Πηγή: Γουλιέλμος, 2009.

#### 7.4.2 Εισαγωγή στις μεθόδους τιμολόγησης

Υπάρχουν βάσιμες θεωρίες τιμολόγησης, ειδικότερα όταν υπάρχουν ισχυρές οικονομίες κλίμακας, όπου ως γνωστό, το οριακό κόστος υπολείπεται του ΜΚ. Το γεγονός ότι η ΑΑ είναι βιομηχανία ισχυρών οικονομιών κλίμακας έχει αποδειχθεί, και θα το πάρω αυτό ως δεδομένο (Γουλιέλμος, 1990, ΚΕΠΕ, 1992, Goulielmos and Sitzimis, 2010). Εξάλλου οικονομίες κλίμακας υπάρχουν σε όλα τα είδη πλοίων (Δ/Ξ, Φ/Γ, Ε/Κ, κ.α.).

Η θεωρία «yield management» (διοίκηση αποδοτικότητας), όπως είναι γνωστό, επιδιώκει να μεγιστοποιήσει τα κέρδη χρεώνοντας *διάφορες* τιμές σε *διάφορες* ομάδες επιβατών. Οι επιβάτες που δεν παρουσιάζουν υψηλή ευαισθησία σε σχέση με την τιμή που καταβάλλουν (ανελαστική ζήτηση), πληρώνουν, σύμφωνα με τη θεωρία, τα περισσότερα.

Η θεωρία της τιμολόγησης Ramsey, που προτάθηκε από τον καθηγητή Α.Μ. Γουλιέλμο (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002), ως λύση στο γεγονός ότι  $OK < MK$ , έχει, όπως είναι γνωστό, βασιστεί στην προηγούμενη θεωρία του yield management. Η τιμολόγηση Ramsey (RP) εισάγει και αυτή *διαφορετικές* τιμές σε *διαφορετικές* ομάδες χρηστών. Είναι στρατηγική τιμολόγησης second best, η οποία λιγοστεύει την

απώλεια ευημερίας (welfare) όταν υπάρχει περιορισμός από τον προϋπολογισμό του Κράτους (ανεπάρκεια επιδοτήσεων). Οι ναύλοι στην περίπτωση RP διαφοροποιούνται ανάμεσα στα διάφορα τμήματα της αγοράς σύμφωνα με τις ισχύουσες ελαστικότητες της ζήτησης και τις μεταβολές στις Οριακές Δαπάνες. Η RP είχε αρκετούς υποστηρικτές, λ.χ. στην Παγκόσμια Τράπεζα (Kessides & Willing, 1998), για τιμολόγηση με βάση αυτήν στις δημόσιες μεταφορές. Θεωρείται ως στρατηγικά αποτελεσματική τιμολόγηση για να επανεισπραχθούν οι κοινές και σταθερές δαπάνες λειτουργίας, διότι η RP συνδυάζει τις συνθήκες κόστους και ζήτησης κάτω από τον περιορισμό του προϋπολογισμού (budget constraint). Είναι όμως άδικη όταν ο έχων μεγαλύτερη ανάγκη για μεταφορά, πληρώνει τα περισσότερα (ανελαστική ζήτηση).

Ας υποθέσουμε ότι η ΑΑ παρέχει μια μόνο υπηρεσία (μεταφορά επιβατών). Έχω:

$P \text{ (τιμή)} = \sigma(Q) \text{ [1] και } \Sigma K = \sigma(Q)$	[1]
--	-----

Όπου  $\Sigma K$  = συνολικό κόστος και  $Q$  = παραγόμενη ποσότητα. Πρόσθετα υπάρχει ο περιορισμός  $K$  του προϋπολογισμού.

Το άριστο τιμολόγιο σημαίνει ότι πρέπει να μεγιστοποιήσουμε την κοινωνική ευημερία (ΚΕ), με τον περιορισμό που έχω:

$\text{Max ΚΕ υπό τον όρο } P*Q - C(Q) = K$	[2]
---	-----

Σχηματίζοντας την Lagrangian :

$$L = \int_0^Q P(Q) dQ - TC + \lambda (P \cdot Q - TC - K) [3].$$

Για μεγιστοποίηση του κέρδους :

$$\frac{\delta L}{\delta Q} = P - MC + \lambda (P + Q \cdot \frac{\delta P}{\delta Q} - MC) = 0 [4],$$

όπου  $MC = \text{Οριακό Κόστος}$ , και,

$$\frac{\delta L}{\delta \lambda} = P \cdot Q - TC - K = 0 [5]$$

και από την [5] έχω :

$$\frac{P - MC}{P} = \frac{-\lambda}{1 + \lambda} \cdot \frac{1}{\varepsilon} [6],$$

όπου  $\varepsilon$  η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή

(και  $\frac{1}{\varepsilon}$  το αντίστροφο της ελαστικότητας ζήτησης)

Επίσης :

$$\frac{P - MC}{MR - MC} = -\lambda [7]$$

(από [4]) όπου  $MR = \text{Οριακό Έσοδο}$ , όπου  $\lambda$  το Οριακό Όφελος (σε αύξηση ευημερίας) όταν  $K = 0$ .

Αν  $P = MC$ ,  $\lambda = 0$  η ευημερία δεν αυξάνει άλλο.

Η θεωρία των Baumol και Bradford (1970), όπως είναι γνωστό, ήταν η πρώτη για άριστη τιμολόγηση όταν υπάρχει μονοπώλιο με παροχή 2 υπηρεσιών και  $K$ , ήτοι:

$$MR_i = P_i + X_i \cdot \frac{dP_i}{dPX_i} [8]$$

$P_i - MC_i = (1 + \lambda)(MR_i - MC_i) [9]$  και  $\lambda = \text{σταθερό}$ .

$$\frac{P_i - MC_i}{P_i} = \frac{1 + \lambda}{\lambda} \cdot \frac{1}{\varepsilon_i} [10] \text{ αφού } \varepsilon_i = -\frac{P_i}{X_i} \cdot \frac{dX_i}{dP_i}$$

Γνωστή είναι η [10] ότι δίδει  $RP$ .

Η [9] υποδηλώνει την αποτελεσματική τιμολόγηση με τον περιορισμό προϋπολογισμού και την τιμή  $> OK$ . Αυτή η διαφορά πρέπει να βασίζεται στο αντίστροφο της ελαστικότητας [10].

Είναι γνωστό ότι η  $RP$  μεγιστοποιεί την ευημερία, αλλά απαιτεί λεπτομερή γνώση του κόστους καθώς και τις δομές ζήτησης. Η  $RP$  κάποιες φορές υποδηλώνει  $P$

> MC (Nilsson, 1992). Δεν πρέπει να υπάρχουν εξωτερικές δαπάνες και οφέλη ακόμη και αν οι επιδράσεις είναι μικρές (Baumol, 1995).

*Ποια είναι όμως η πιο αποτελεσματική πολιτική τιμολόγησης στην ΑΑ;*

#### **7.4.3 Πρόταση για εφαρμογή της «καινοτομικής» τιμολόγησης στην ΑΑ**

Όσο οι κρατικές επιδοτήσεις είναι μικρότερες από ένα τυχόν άριστο ποσό, ή περικόπτονται, τόσο οι ακτοπλόοι θα εξαρτώνται όλο και περισσότερο από τους ναύλους των επιβατών (πλέον των I/X και των Φ/Γ), για τη χρηματοδότηση της επιχειρησιακής τους λειτουργίας, διότι η εξίσωση  $OK = OE$  με  $OK < MK$  καταλείπει ζημίες.

*Πόσο μπορούν να αυξηθούν οι τιμές των εισιτηρίων και ταυτόχρονα να παραμείνουν αμετάβλητα: (1) το επίπεδο ποιότητας, (2) ο αριθμός των επιβατών και (3) το μερίδιο της αγοράς;*

Θα προτείνω τη χρήση της «καινοτομικής» τιμολόγησης, διότι οι στόχοι αυτής είναι η επανείσπραξη των δαπανών αποτελεσματικά χωρίς απώλεια επιβατών και μεριδίων της αγοράς (Fearnley, 2003).

Η πιο κοινή μορφή της «καινοτομικής» τιμολόγησης είναι η διαφοροποίηση των ναύλων ανάλογα με τη χρονική περίοδο αναφοράς (λ.χ. τιμολόγηση αιχμής). Πρόκειται για μια στρατηγική βελτίωσης της αποτελεσματικότητας της τιμολόγησης, ώστε να ελαχιστοποιηθεί η τυχόν απώλεια ευημερίας.

Η βασική αρχή, είναι όπως είναι γνωστό, ότι οι ναύλοι πρέπει να αντανakλούν τις διακυμάνσεις στις οριακές δαπάνες, σε διαφορετικές περιόδους της ημέρας και σε διαφορετικές ακτοπλοϊκές γραμμές, αλλά και ανάλογα με τις ελαστικότητες ζήτησης ως προς την τιμή, σε διαφορετικές κατηγορίες επιβατών.

Άλλη θεωρία είναι οι τιμές Ramsey που αποτελούν καλή επιλογή για τη άσκηση τιμολογιακής πολιτικής όταν υπάρχουν οικονομίες κλίμακας, την οποία παρουσίασα ήδη.

Στην ανάλυση εδώ δε θα λάβω υπόψη τις επιπτώσεις της τιμολόγησης που θα προκληθούν στην προσφορά χωρητικότητας, την υπάρχουσα επιλογή για second – best τιμές και τυχόν φθηνότερες υποκατάστατες υπηρεσίες.

**(α) Η «καινοτομική» τιμολόγηση και το οριακό κόστος (περίοδοι αιχμής και οικονομίες κλίμακας)**

Όπως είναι γνωστό, απαραίτητη συνθήκη για την αποτελεσματική κατά Pareto κατανομή των πόρων είναι η εξίσωση τιμών και οριακού κόστους ( $P = OK$ ). Δύο θέματα χρήζουν ιδιαίτερης αναφοράς σε σχέση με την τιμολόγηση που βασίζεται στο οριακό κόστος:

(1) Τα προβλήματα που παρουσιάζονται σε περιόδους αιχμής, (αν το μέγεθος του πλοίου δεν επαρκεί), όπως αυτές των εορτών και της θερινής περιόδου. Οι οριακές δαπάνες σε αυτές τις περιόδους είναι πολύ υψηλές, καθώς η υψηλή ζήτηση ενδεχόμενα απαιτεί επενδύσεις σε αυξημένη χωρητικότητα (Rungaar, 2000). Αυτές οι δαπάνες πρέπει να κατανεμηθούν σε ένα αριθμό επιβατών, δηλαδή (α) σε αυτούς που ταξιδεύουν κατά τη διάρκεια των περιόδων αιχμής και (β) σε όσες ακτοπλοϊκές γραμμές υφίστανται πληρότητα. (2) Η χρηματοδότηση του ακτοπλοϊκού συστήματος και η ύπαρξη οικονομιών κλίμακας.

Σε ότι αφορά στο πρόβλημα της αιχμής: οι οριακές δαπάνες είναι σχετικά σταθερές και χαμηλές, όσο ο αριθμός των επιβατών είναι μικρότερος από τη διαθέσιμη χωρητικότητα.

Στη βραχυπρόθεσμη περίοδο, δεν υπάρχει περιθώριο για αύξηση της προσφοράς χωρητικότητας (μόνο για αύξηση δρομολογίων εφόσον έχει επιτευχθεί το 100% της πληρότητας), ώστε να αντιμετωπιστεί η αυξημένη ζήτηση αιχμής. Συνεπώς το βραχυπρόθεσμο οριακό κόστος αυξάνεται<sup>277</sup>. Το ίδιο συμβαίνει και με το κοινωνικό οριακό κόστος ως αποτέλεσμα των υπεράριθμων μέσα στα πλοία και τον συνωστισμό στο πλοίο και στα λιμάνια.

Στη μακροχρόνια περίοδο, υπάρχει η δυνατότητα προσαρμογής στην αυξημένη ζήτηση χωρητικότητας, με νέες επενδύσεις (αριθμός ή μέγεθος πλοίου), χωρίς έντονες αυξήσεις του μακροχρόνιου οριακού κόστους.

Γίνεται πάντα η υπόθεση ότι το οριακό κόστος είναι υψηλότερο στις περιόδους αιχμής (Baumol & Bradford, 1970). Ο λόγος είναι ότι ο ακτοπλοϊκός στόλος και το προσωπικό δε μπορεί να αξιοποιηθεί το ίδιο αποτελεσματικά για την εξυπηρέτηση των περιόδων αιχμής, όσο των περιόδων αντιαιχμής. Άρα οι επιβάτες περιόδων

---

<sup>277</sup> Σε περίοδο μη αιχμής το OK (αύξηση στο ΣΚ) από έναν επιπρόσθετο επιβάτη, όχημα ή I.X. θα αυξηθεί λίγο ή και καθόλου (υπάρχουν απόψεις για σταθερό OK μέχρι να επιτευχθεί η μέγιστη πληρότητα του πλοίου), εκτός αν υπάρξει αύξηση ταχύτητας ή δρομολογίων ή κόστους καυσίμων κ.λπ.



«υψηλής» ζήτησης πρέπει να χρεώνονται περισσότερο από τους υπόλοιπους, λόγω του αυξημένου οριακού κόστους.

(2) Σε σχέση με το δεύτερο θέμα, δηλαδή αυτό των οικονομιών κλίμακας, είναι απαραίτητο να ορίσω ότι: «αποτελεσματική» τιμολόγηση σημαίνει τιμολόγηση οριακού κόστους. Ωστόσο, όταν υπάρχουν οικονομίες κλίμακας<sup>278</sup> (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>), το  $OK < MK$  και τα έσοδα δεν καλύπτουν τις λειτουργικές δαπάνες. Άρα οι επιχειρήσεις οδηγούνται σε ζημίες και φυσικά είναι υποχρεωμένες ν' αναζητήσουν άλλη μέθοδο αποτελεσματικής τιμολογιακής πολιτικής.

Για την ουσιαστική εφαρμογή μιας αποτελεσματικής τιμολογιακής πολιτικής στις περιόδους αιχμής, απαιτείται η «κατανόηση» των επιβατών ότι κάθε ταξίδι που πραγματοποιούν συσχετίζεται με κάποιο κόστος. Πρέπει να κατανοήσουν οι επιβάτες ότι απαιτείται να πληρώνουν περισσότερο, καθώς πρέπει να συμβάλλουν σημαντικά στο υψηλότερο οριακό κόστος. Η τιμολόγηση αιχμής ταιριάζει σε αυτή την περίπτωση. Και η ζήτηση περιορίζεται σε αυτές τις περιόδους λόγω αυξημένου ναύλου, και έτσι χρηματοδοτούνται οι επιπρόσθετες δαπάνες.

Οι Larsen (1998) και Vickrey (1980) υποστήριξαν ότι μια ομοιόμορφη τιμή στις περιόδους αιχμής δεν παρέχει επαρκή αγοραία πληροφορία, καθώς η αιχμή αφορά ενδεχόμενα σε μικρό χρονικό διάστημα. Οι τιμές πρέπει ν' αυξάνονται σε αυτές τις περιόδους και να μειώνονται στις λοιπές. Η δομή των ναύλων τότε θα αντανakλά τις οριακές δαπάνες και θα κατανέμει τις αυξήσεις της ζήτησης χωρητικότητας.

Οι εκπτώσεις των περιόδων αντιαιχμής είναι η πιο κλασσική μέθοδος στη διαφοροποίηση των ναύλων. Θα οδηγήσουν σε μεταφορά επιβατών<sup>279</sup> από περιόδους πλεονάζουσας χωρητικότητας σε μη και σε προσέλκυση νέων επιβατών και γενικά σε επιβάτες που επιβαρύνουν το σύστημα λιγότερο. Στη βραχυχρόνια περίοδο, πάντως, δε θα αυξηθούν τα συνολικά έσοδα των ακτοπλοϊκών εταιριών. Ούτε ο μέσος ναύλος θα μεταβληθεί. Θα υπάρχει πλέον περιθώριο γι' αυξήσεις των εισιτηρίων μόνο στις υψηλής ζήτησης περιόδους.

Μολονότι πολλοί επιβάτες αιχμής, παρουσιάζουν χαμηλή ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή, κάποιοι από αυτούς θα αντιδράσουν στις αυξήσεις τιμών και θα τροποποιήσουν τη συμπεριφορά τους (Jong «et al.», 2001). Αν σε αυτό υποθέσω ότι σε ορισμένες γραμμές δεν υπάρχει εναλλακτική μεταφορική επιλογή, τα έσοδα από τα εισιτήρια λογικά θ' αυξηθούν.

<sup>278</sup> Υψηλό σταθερό κόστος ΑΑ.

<sup>279</sup> Αναφέρομαι στους επιβάτες που δεν ταξιδεύουν για διακοπές ή για επαγγελματικές υποχρεώσεις.

Οι επιβαρύνσεις αυτές μπορούν να οργανωθούν με διάφορους τρόπους: το γενικό επίπεδο τιμών εισιτηρίων μπορεί ν' αυξηθεί με ταυτόχρονες εκπτώσεις στις περιόδους αντιαιχμής, οι ναύλοι μπορούν να αυξηθούν μόνο στις περιόδους αιχμής, και μπορούν να εισαχθούν νέοι τύπων εισιτηρίων (παρακάτω θα προτείνω τα «εισιτήρια διαρκείας»).

Τα πλεονεκτήματα της πιο πάνω πολιτικής είναι κατά τη γνώμη μου:

- Οι επιβάτες θα συνειδητοποιήσουν ότι η μεταφορά τους συνεπάγεται κόστος που διαφέρει μεταξύ αιχμών και μη.
- Μερικοί επιβάτες θ' αλλάξουν την ημέρα ταξιδιού τους, δημιουργώντας χαμηλότερα λειτουργικά κόστη μεταφοράς. Μάλλον δύσκολο, αλλά όχι και ακατόρθωτο αυτό για την ΑΑ.
- Οι εκπτώσεις των περιόδων αντιαιχμής θ' αυξήσουν τον αριθμό των επιβατών και θα οδηγήσουν σε μείωση του μέσου ναύλου.
- Οι επιβάτες αιχμής θ' αυξήσουν τα λειτουργικά έσοδα.
- Οι εκπτώσεις των περιόδων αντιαιχμής δε θα μεταβάλλουν το επίπεδο των παρεχόμενων ακτοπλοϊκών υπηρεσιών, αλλά θα προσδώσουν αυξημένη κινητικότητα στους λιγότερο εύπορους επιβάτες.
- Το μέσο επίπεδο ναύλου δε θα αυξηθεί, διότι είναι σε πορεία μείωσης.

Σε ότι αφορά στην ύπαρξη οικονομιών κλίμακας, και την εφαρμογή της «καινοτομικής» τιμολόγησης, αναφέρω τα εξής:

Εάν οι ακτοπλοίοι θέλουν να καλύψουν τις δαπάνες τους, θέτοντας ομοιόμορφες τιμές, τότε οι τιμές αυτές πρέπει να εξισώνονται με το ΜΚ. Ωστόσο αυτό δεν αποτελεί άριστη επιλογή. Αυτό συνέβαινε στην ΑΑ και πριν την απελευθέρωση. Οι τιμές πρέπει να εξισώνονται με το οριακό κόστος. Όμως η τιμολόγηση με βάση το οριακό κόστος θα οδηγήσει σε ζημίες (διότι  $OK < MK$ ), όπως επανειλημμένα έχω υποστηρίξει, και δεν ενδείκνυται όπως έχω ήδη αναφέρει (Cole, 2005). Η ύπαρξη οικονομιών κλίμακας είναι χαρακτηριστικό των βιομηχανιών έντασης κεφαλαίου (όπως η ΑΑ) και η πιο πάνω εξέλιξη είναι αναμενόμενη.

Μια εναλλακτική επιλογή είναι η χρέωση ενός «τέλους» συμμετοχής για την πρόσβαση στην ακτοπλοϊκή υπηρεσία μαζί με την τιμή του εισιτηρίου που είναι εξισωμένη με το οριακό κόστος. Αυτό το «τέλος» θα είναι το ίδιο, ανεξάρτητα αν ο επιβάτης πραγματοποιήσει ένα ή περισσότερα ταξίδια ετήσια. Δε θα μεταβάλλει τις (οριακές) επιλογές των επιβατών, για το εάν δηλαδή θα κάνουν ή όχι ένα πρόσθετο

ταξίδι. Αυτή είναι μια αποτελεσματική τιμολόγηση. Το «τέλος» πρέπει να καλύπτει το σταθερό κόστος της μεταφοράς. Δηλαδή την απόκλιση μεταξύ μέσου μεταβλητού και οριακού κόστους μεταφοράς, ώστε να μην οδηγείται η εταιρία σε ζημίες.

Τελικά, η συνολική τιμή εισιτηρίου (**P**) που θα κληθεί να καταβάλει ο επιβάτης για μια δεδομένη χρονική περίοδο, θα είναι:

$$P = F + T * X$$

[11]

Όπου:

**F:** Το τέλος συμμετοχής της δεδομένης περιόδου. **T:** Η εξισωμένη τιμή με το οριακό κόστος. **X:** Ο αριθμός των ταξιδιών.

Σ' αυτή τη τιμολογιακή δομή των ναύλων, οι επιβάτες θα έχουν «ποσοτικές» εκπτώσεις. Όσο περισσότερα ταξίδια κάνει ένα άτομο ετήσια, τόσο χαμηλότερο θα είναι το επίπεδο του μέσου ναύλου. Όταν πραγματοποιείται ένα ταξίδι, θα πληρώσει ο επιβάτης  $F + T$ . Όταν ο αριθμός των ταξιδιών τείνει στο άπειρο (θεωρητικά), τότε η μέση τιμή εισιτηρίου θα προσεγγίσει την τιμή  $T$ , δηλαδή μια τιμή εξισωμένη με το ΟΚ. Πρόκειται δηλαδή, κατά την άποψη μου, για μια απλή τιμολόγηση τόσο για τους ακτοπλόους, όσο και για τους επιβάτες της ΑΑ.

Οι περιστασιακοί επιβάτες δεν πρέπει ν' αποθαρρυνθούν να χρησιμοποιήσουν τη μεταφορική υπηρεσία λόγω τυχόν υψηλού «τέλους». Το άθροισμα ( $F + T$ ) πρέπει να είναι θετικό ( $>0$ ) για τον επιβάτη, δηλαδή να μη θίγει την ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή.

Η τιμολογιακή πολιτική που περιέγραψα παραπάνω, εφαρμόζεται επιτυχώς στις τηλεπικοινωνίες, στην ηλεκτρική ενέργεια, στο δίκτυο υδροδότησης, στο αποχετευτικό δίκτυο κ.α. (Fearnley, 2003)<sup>280</sup>.

Μια εναλλακτική τιμολογιακή πολιτική, στην περίπτωση των οικονομιών κλίμακας, είναι η λεγόμενη «διάκριση τιμών». Αυτή αναλύω στη συνέχεια:

### **(β) Η «καινοτομική» τιμολόγηση και η διάκριση τιμών**

Το επιβατικό κοινό μπορεί να θεωρήσει ότι οι ομοιόμορφες τιμές είναι πιο δίκαιες από τις διαφοροποιημένες. Στα πλαίσια της οικονομικής αποτελεσματικότητας, και στην περίπτωση που οι επιδοτήσεις υπολείπονται των άριστων, η *ομοιομορφία* τιμών δε συνιστά επιθυμητή στρατηγική.

<sup>280</sup> Επίμονη έρευνα γύρω από το θέμα αυτό ήταν αυτή που με οδήγησε στη θεωρία του Fearnley.

Οι ομοιόμορφες τιμές παρακινούν τις ακτοπλοϊκές εταιρίες στο να επικεντρώνονται στους επιβάτες με τη μεγαλύτερη προθυμία, ή δυνατότητα, να καταβάλλουν το αντίτιμο του εισιτηρίου. Οι τιμές πιέζονται με αυτόν τον τρόπο προς τα πάνω. Με άλλα λόγια, η διάκριση τιμών δεν αποτελεί απλά εργαλείο μεγιστοποίησης του κέρδους, αλλά και εργαλείο επίτευξης ικανοποιητικών υπηρεσιών και αποτελεσματικής κατανομής των πόρων.

Η βασική διαφορά της ομοιόμορφης τιμολόγησης και της τιμολόγησης αιχμής, είναι ότι η πρώτη βασίζεται στην ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή (των επιβατών) (Σαμπράκος, 2001) και η δεύτερη στις διακυμάνσεις του κόστους. Αξίζει ν' αναφερθεί ότι η διάκριση τιμών οδηγεί σε σπατάλη πόρων, όταν η συνολικά προσφερόμενη χωρητικότητα είναι μειωμένη, συγκρινόμενη με την χωρητικότητα που προσφέρεται με τη χρήση ομοιόμορφων τιμών (Varian, 1996). Συνεπώς μια *αναγκαία*, αλλά όχι και *επαρκής* συνθήκη για την απόκτηση πλούτου, είναι όταν η παραγωγή αυξάνεται διαμέσου της διαφοροποίησης των τιμών.

#### **(γ) Η διοίκηση απόδοσης (yield management) και οι τιμές Ramsey (YM και RP)**

Το *Yield management*, είναι στα χέρια της διοίκησης της ακτοπλοϊκής επιχείρησης ένα από τα εργαλεία άσκησης τιμολογιακής πολιτικής που μπορεί να οδηγήσει σε μεγιστοποίηση των κερδών. Η λογική είναι ότι οι λιγότερο «ευαίσθητοι» επιβάτες, στις μεταβολές της τιμής *χρεώνονται περισσότερο*.

Η τακτική αυτή είναι ξεκάθαρη στην αεροπορική βιομηχανία. Συνίσταται από ένα σύνολο διαδικασιών με στόχο τη μεγιστοποίηση των εσόδων της κάθε πτήσης, άρα και την μεγιστοποίηση των αποτελεσμάτων της επιχείρησης, ισοσκελίζοντας – κατά το δυνατό – τη ζήτηση (τους δυνητικούς επιβάτες) με την προσφορά (θέσεις), μέσα από κατάλληλο χειρισμό και έλεγχο του επιπέδου των πωλήσεων και των κρατήσεων (Λαϊνός, 1999). Στοχεύει στο να υπάρχουν μέχρι την τελευταία στιγμή διαθέσιμες θέσεις για επιβάτες διατιθέμενους να πληρώσουν υψηλούς ναύλους, ώστε ν' αυξήσουν τους συντελεστές εσόδων και πληρότητας.

Υπάρχουν διάφοροι μέθοδοι που μπορεί να χρησιμοποιήσει το YM. Προτιμώ το *overbooking* και *overselling management* (Coulter, 2001), ως μια από τις πιο συνηθισμένες και επιτυχείς πρακτικές, καθώς ελαχιστοποιεί τις απώλειες από κενές θέσεις από τη μη εμφάνιση των συγκεκριμένων επιβατών. Η μέθοδος αυτή συνίσταται στην πώληση – κράτηση περισσότερων από τις προσφερόμενες θέσεις και

αποσκοπεί στο να ελαχιστοποιήσει τις κενές θέσεις που είναι αποτέλεσμα από τη μη εμφάνιση προς επιβίβαση πελατών παρόλο που αυτοί έχουν κάνει την κράτηση.

Οι *RP* που είδαμε, συνιστούν κατά τη γνώμη μου, άλλη μια μέθοδο εφαρμογής της διάκρισης τιμών στην *AA*. Η Γκατζόλη (2003) έδειξε την εφαρμοσιμότητά τους στις γραμμές της Αδριατικής, οι οποίες παρουσιάζουν αρκετές ομοιότητες με τις γραμμές του Αιγαίου μετά την απελευθέρωση. Η ύπαρξη πολλών διαφορετικών τιμών για διαφορετικές υπηρεσίες, σημαίνει ότι υπάρχουν διάφοροι συνδυασμοί τιμών που οδηγούν σε μηδενικό υπερ-κανονικό κέρδος ( $P=AC$ / second best αριστοποίηση). Οι *RP* θα εξασφαλίσουν το συνδυασμό εκείνο που είναι άριστος από την πλευρά της κοινωνικής ευημερίας.

Λαμβάνοντας υπόψη κάποιες συγκεκριμένες υποθέσεις - παραδοχές<sup>281</sup>, που είναι προφανείς ότι μπορούν να ισχύσουν στην *AA*<sup>282</sup>, οι εταιρίες πρέπει να τιμολογούν με βάση το *OK* για κάθε παρεχόμενη υπηρεσία (first best αριστοποίηση). Αν αυτό οδηγεί σε ζημίες, τότε οι τιμές πρέπει ν' αυξηθούν (αποφυγή πτώχευσης μιας ακτοπλοϊκής εταιρίας) (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002), ώστε η  $E_D$  όταν πολλαπλασιαστεί με την % απόκλιση της τιμής από το *OK*, να είναι ίδια για όλες τις υπηρεσίες. Ο άριστος συνδυασμός τιμών θα είναι αυτός που εξασφαλίζει τη σταθερότητα του πλεονάσματος των χρηστών.

Θεωρώ ότι η μέθοδος αυτή έχει το βασικό μειονέκτημα ότι οι ελαστικότητες της ζήτησης ως προς την τιμή δεν προσδιορίζονται εύκολα, καθώς κυμαίνονται ανάλογα με την περίοδο, τις αγοραίες συνθήκες και τις διαφορετικές χρήσεις της ίδιας της υπηρεσίας. Οι χρήστες που είναι πιστοί σε μια υπηρεσία (ανελαστική ζήτηση) πληρώνουν περισσότερο, γεγονός που είναι άδικο (Courcoubetis and Weber, 2003) από κοινωνική σκοπιά (κατανομή του πλεονάσματος του χρήστη).

## 1. Η εφαρμογή των *RP* στην *AA* (case study)

Για να εφαρμοστεί ο κανόνας του Ramsey στην *AA* πρέπει να υπολογιστούν οι συναρτήσεις ζήτησης και κόστους για κάθε πλοίο ανά γραμμή της *AA* (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002).

---

<sup>281</sup> Η επιχείρηση παρέχει δύο υπηρεσίες, η τιμολόγηση των δύο υπηρεσιών στο οριακό κόστος δημιουργεί ζημία, υπάρχει περίπτωση φυσικού μονοπωλίου ( $OK < MK$ ), η λειτουργία της επιχείρησης με ζημία δεν είναι δυνατή (εκτός αν επιδοτηθεί) και μπορεί να υπάρξει παρέμβαση στο φυσικό μονοπώλιο (με επιδότηση ή με ελεγχόμενη ζημία).

<sup>282</sup> Προηγούμενα κεφάλαια.

Οι συναρτήσεις ζήτησης είναι απαραίτητες ώστε να υπολογιστούν οι ελαστικότητες ζήτησης ως προς την τιμή. Οι συναρτήσεις κόστους επίσης για να εκτιμηθεί το σημείο break-even για τα πλοία και το οριακό τους κόστος.

Υποθέτω ότι υπάρχουν 2 πλοία 2 διαφορετικών εταιριών σε μια γραμμή της ΑΑ (αλλά και πληρότητα 100%). Ως τέτοια χρησιμοποιώ τη γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς» και τα πλοία «ΚΡΗΤΗ 1» της Anek και «ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΛΑΣ» της Minoan. Τα 2 πλοία αποτελούν «φυσικά μονοπώλια», διότι το ΟΚ καθενός είναι κάτω του ΜΚ στη σχετική παροχή υπηρεσιών που ζητούνται (λόγω του υψηλού FC που χαρακτηρίζει την ΑΑ).

Για τον υπολογισμό των τιμών Ramsey σε αυτή τη γραμμή χρησιμοποιώ τον εξής τύπο (Dreze, 1964):

$$((T_1 - OK_1)/T_1)(\varepsilon_1 - \varepsilon_{21}) = ((T_2 - OK_2)/T_2)(\varepsilon_2 - \varepsilon_{12}) \quad [12]$$

Όπου:

- $\varepsilon_1$  = Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή για το ΚΡΗΤΗ 1.
- $\varepsilon_2$  = Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή για το ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΛΑΣ.
- $\varepsilon_{21}$  = Η % αύξηση/ μείωση στη ζήτηση για τις θέσεις Φ/Γ αυτοκινήτων εξαιτίας μιας λ.χ. 1% αύξηση/ μείωση στο εισιτήριο των επιβατών (ανάλογα η  $\varepsilon_{12}$ ).
- $T_1$  = Η τιμή του εισιτηρίου των επιβατών του ΚΡΗΤΗ 1.
- $T_2$  = Η τιμή του εισιτηρίου των επιβατών του ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΛΑΣ.
- $OK_1$  = Το ΟΚ του ΚΡΗΤΗ 1.
- $OK_2$  = Το ΟΚ του ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΛΑΣ.

Για να έχουν break – even τα δύο πλοία πρέπει να ισχύει επίσης (οι δαπάνες συγκρίνονται με τα έσοδα για το B/E):

$$(T_1)(Q_1) + (T_2)(Q_2) = TC_1 + TC_2 \quad [13]$$

Όπου:

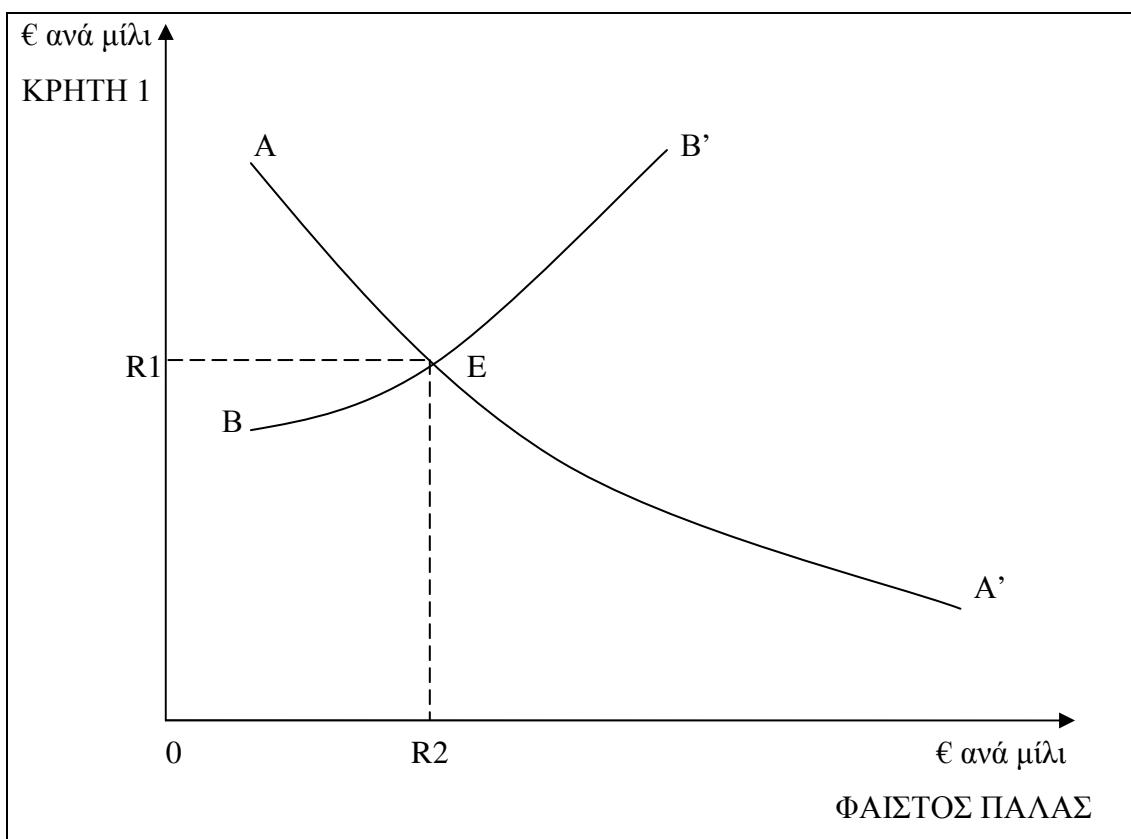
- $T_1Q_1$  = Τα έσοδα του ΚΡΗΤΗ 1.
- $T_2Q_2$  = Τα έσοδα του ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΛΑΣ.
- $TC_1$  = Το συνολικό κόστος του ΚΡΗΤΗ 1.
- $TC_2$  = Το συνολικό κόστος του ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΛΑΣ.

Επειδή τα εισιτήρια των επιβατών στην ΑΑ βασίζονται στην απόσταση (Πίνακας 7.13, Διαγράμματα 7.2 & 7.3 σελ. 433, σελ. 434) οι ποσότητες  $Q_1$  και  $Q_2$  μπορούν να εφαρμοστούν σε επιβατομίλια (δηλαδή το συνολικό κόστος των μιλίων που έκαστος επιβάτης θα ταξίδευε) και οι τιμές μπορούν να εκφραστούν σε € ανά μίλι ταξιδιού. Οι τιμές Ramsey οφείλουν να ικανοποιήσουν και τις 2 πιο πάνω εξισώσεις (12 και 13).

Το Διάγραμμα 7.4 συνοψίζει αυτό το θέμα:

#### Διάγραμμα 7.4:

Τιμές Ramsey (case study) στη γραμμή «Ηράκλειο – Πειραιάς».



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Η ΑΑ' δίνει το γεωμετρικό τόπο της μηδενικής ζημίας, περιγράφοντας την εξίσωση 12. Η ΒΒ' δηλώνει ότι το % κατά το οποίο η Τ αποκλείει του ΟΚ πολλαπλασιαζόμενη με την απομένουσα ελαστικότητα είναι το ίδιο για τα δύο πλοία (εξίσωση 13). Στο σημείο τομής Ε πραγματοποιούνται οι RP για τα 2 πλοία και ικανοποιούνται οι παραπάνω εξισώσεις.

Αν το ΜΚ του ΚΡΗΤΗ 1 είναι μεγαλύτερο από την  $R_1$  και το ΜΚ του ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΑΣ είναι μικρότερο από την  $R_2$ , το ένα πλοίο οφείλει να επιδοτήσει το άλλο. Επιβάτες όμως χαμηλού εισοδήματος μπορεί να επιδοτήσουν επιβάτες υψηλού εισοδήματος. Σε θέματα κοινωνικής δικαιοσύνης δεν ισχύει ο κανόνας του Ramsey (κατανομή πλεονάσματος χρήστη).

#### **(δ) Εισιτήρια διαρκείας (Season Tickets)**

Όπως είναι γνωστό, τα % πληρότητας των ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου είναι αρκετά χαμηλά τους χειμερινούς μήνες. Θεωρώ ότι ένας συνδυασμός «καινοτομικής» τιμολόγησης και εισιτηρίων διαρκείας (εβδομαδιαία, μηνιαία) θα μπορούσε να αυξήσει την υπάρχουσα ζήτηση χωρητικότητας, διότι:

Αν μια τιμολογιακή πολιτική αποσκοπεί στη σύνδεση του επιπέδου του ναύλου με τις πραγματικές δαπάνες, τα εισιτήρια διαρκείας (ST) δεν συνάδουν με την τιμολόγηση του ΟΚ. Ο κάτοχός τους δεν αντιλαμβάνεται ότι ένα επιπρόσθετο ταξίδι συνεπάγεται κάποιο κόστος (εκτός αν χάσει χρόνο και άνεση). Ίσως αυτά (ST) να οδηγούν σε ανοδική χρήση της ακτοπλοϊκής μεταφοράς.

Τα εισιτήρια διαρκείας θα είναι ιδιαίτερα ελκυστικά στους χρήστες εκείνους που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους. Μάλιστα, πάνω σε αυτούς βασίζεται ένα μέρος της πρόβλεψης για το σχεδιασμό της προσφερόμενης χωρητικότητας<sup>283</sup>.

Αυτό όμως οδηγεί σε μια κατάσταση όπου οι πιο «τακτικοί» επιβάτες ταξιδεύουν με εισιτήρια διαρκείας, και σε περιόδους αιχμής, καταβάλλοντας μηδενικό οριακό ναύλο. Μια τέτοια τιμολογιακή πολιτική θα δημιουργήσει υπερβολική ζήτηση χωρητικότητας σε περιόδους, όπου οι δαπάνες είναι υψηλές. Με αυτή τη λογική, η έκδοση εισιτηρίων διαρκείας, χωρίς περιορισμούς, δεν οδηγεί στην αποτελεσματική, κατά Pareto, τιμολόγηση.

Ωστόσο, η παραπάνω ανάλυση δε σημαίνει ότι η συγκεκριμένη πρόταση είναι και λανθασμένη. Επιβάτες που ταξιδεύουν σε περιόδους αντιαιχμής ή σε γραμμές

---

<sup>283</sup> Το κύριο μέρος της πρόβλεψης βασίζεται στον τουρισμό, πλην Λέσβου και Κρήτης (που έχει και σταθερή ετήσια κίνηση).



χαμηλής ζήτησης προκαλούν σχεδόν μηδενικό ΟΚ. Συνεπώς, σε αυτές τις περιπτώσεις τα εισιτήρια διαρκείας είναι εφαρμόσιμα.

#### **7.4.4 Διάκριση τιμών και συγκέντρωση της αγοράς. Το παράδειγμα της αεροπορικής βιομηχανίας**

Οι περισσότερες γραμμές της ΑΑ (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>) εμφανίζονται έντονα συγκεντρωμένες. Η σχέση συγκέντρωσης και καινοτομικής τιμολόγησης χρήζει όμως ακόμη βαθύτερης μελέτης.

*Είναι η υψηλότερη συγκέντρωση της αγοράς που μειώνει τη διάκριση τιμών στην ακτοπλοϊκή βιομηχανία;*

Ως παράδειγμα και αρωγό στην ανάλυσή μου θα χρησιμοποιήσω την αεροπλοΐα. Μια βιομηχανία με αρκετές ομοιότητες με την ακτοπλοΐα, όπως έχω ήδη υποστηρίξει.

Σε μια πλήρως ανταγωνιστική αγορά, οι εταιρίες δεν έχουν δύναμη να προβούν σε «διάκριση τιμών». Αντίθετα, ένας μονοπωλητής, υποθέτοντας ότι έχει γνώση των προτιμήσεων των χρηστών, ή ακόμη και αδιαφορώντας γι' αυτές, και του συναγόμενου συναλλακτικού κόστους από τη διάκριση τιμών, δεν αποφεύγει τέτοιες στρατηγικές (Stavins, 1996). Συνεπώς θα ανέμενε κανείς ότι όσο αυξάνεται η συγκέντρωση σε μια αγορά, τόσο αυξάνεται και η διάκριση των τιμών. Η πραγματικότητα όμως διαφέρει. Οι Borenstein (1985), Holmes (1989), και Gale (1993) κατέληξαν στις μελέτες τους, σε σχέση με την αεροπορική βιομηχανία, στ' ακριβώς αντίθετα αποτελέσματα.

*Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός οδηγεί αρκετές φορές σε μεγαλύτερη διάκριση τιμών;*

Με περισσότερες εταιρίες σε μια ακτοπλοϊκή γραμμή, η διάκριση τιμών μπορεί να αυξηθεί, αλλά όμως και να μειωθεί. Από τη μια μεριά, καθώς η αγορά γίνεται πιο ανταγωνιστική, οι εταιρίες θα τιμολογούν τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους όλο και πιο κοντά στο ΟΚ, οδηγώντας σε χαμηλότερη διάκριση τιμών. Από την άλλη, θα επιλέξουν να τιμολογήσουν τους επιβάτες/ τουρίστες σύμφωνα με το ΟΚ και τους επιβάτες/ επαγγελματίες με υψηλότερες τιμές. Ακόμα και στις πιο ανταγωνιστικές γραμμές, η μοναδική θέση κάθε ακτοπλοϊκής εταιρίας, (πρόγραμμα αφίξεων/ αναχωρήσεων, συχνότητα πλόων, αποτελέσματα από εμπειρία), την ενισχύει ώστε να διατηρήσει την αγοραία της δύναμη, ανταγωνιζόμενη για το «ελαστικό» και όχι για το «ανελαστικό» κομμάτι της αγοράς.

Πιο συγκεκριμένα, η διάκριση τιμών έχει θεωρηθεί ένας τρόπος να εξάγεται όσο γίνεται μεγαλύτερο κέρδος από κάθε κατηγορία χρηστών, δεδομένου των

συναρτήσεων χρησιμότητας και του εισοδήματός τους (Cole, 2005). Συνδέεται δηλαδή με αυξανόμενες τιμές, για τους λιγότερο «ευαίσθητους» χρήστες, στις μεταβολές των τιμών των εισιτηρίων.

Στην περίπτωση όμως των ακτοπλοϊκών εταιριών της ΑΑ, η *διάκριση τιμών* εμφανίζεται κυρίως μέσω *εκπτώσεων* στους ναύλους. Εκπτώσεων που δίνονται στους χρήστες με την μεγαλύτερη ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή. Σε αυτή τη περίπτωση, εάν ο υψηλότερος ανταγωνισμός μειώσει το ναύλο στους «ευαίσθητους» χρήστες, θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη διάκριση τιμών.

#### **7.4.5 Απελευθέρωση και τιμολογιακή πολιτική στην ΑΑ. Το παράδειγμα της αεροπορικής βιομηχανίας**

Η ΑΑ παρουσιάζει αρκετές ομοιότητες (Κεφάλαιο 10<sup>ο</sup>) με την αεροπλοΐα (όπως έχω ήδη υποστηρίξει). Σε ότι αφορά στη διακύμανση των ναύλων πριν και μετά την απελευθέρωση της συγκεκριμένης αγοράς<sup>284</sup>, τα συμπεράσματα μπορούν, κάτω υπό προϋποθέσεις, να αναχθούν και στην ΑΑ (*mutantis mutandis*).

Το παράδειγμα μιας συγγενούς βιομηχανίας, όπως είναι η αεροπορική, δείχνει ότι η απελευθέρωση της αγοράς οδηγεί σε μείωση των ναύλων, σε υψηλότερη παραγωγικότητα και σε αύξηση του πλεονάσματος των χρηστών. Ο ναύλος/ μίλι είναι πολύ *υψηλότερος* στις γραμμές χαμηλής ζήτησης.

*Ο ανταγωνισμός ενέτεινε τη συχνότητα παροχής εκπτώσεων στους επιβάτες*, μειώνοντας το μέσο ναύλο. Η άρση του παρεμβατισμού οδήγησε σε *μείωση των ναύλων* στις οικονομικές θέσεις. Αντίθετα δεν επηρέασε σημαντικά τους ναύλους της πρώτης και της επαγγελματικής θέσης.

Ωστόσο, οι πιο πάνω διαπιστώσεις δεν έχουν καθολικότητα όπως θ' αναλύσω διεξοδικά παρακάτω.

#### **7.4.6 Η απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ και η αριστοποίηση της κατανομής των πόρων - πρακτικά ζητήματα**

Η απελευθέρωση της ΑΑ, και η συνακόλουθη ελεύθερη διαμόρφωση των ναύλων με οδήγησε στο να αναζητήσω κατά πόσο μια τέτοια εξέλιξη οδηγεί ταυτόχρονα και σε «αριστοποίηση»<sup>285</sup> της κατανομής των πόρων για την κοινωνία.

---

<sup>284</sup> Επισκόπηση βιβλιογραφίας.

<sup>285</sup> Δηλαδή εξίσωση ΟΚ και ΟΕ.

Όταν υπάρχουν οι κατάλληλες προϋποθέσεις, ο μηχανισμός των τιμών μπορεί να κατευθύνει τις ενέργειες των ιδιωτικών φορέων κατά τρόπο που να επιτυγχάνεται αποτελεσματική κατά Pareto<sup>286</sup> κατανομή των πόρων. Οι προϋποθέσεις αυτές, όμως, δεν ικανοποιούνται πάντοτε και τότε ο μηχανισμός των τιμών δεν μπορεί να πετύχει αποτελεσματική κατανομή των πόρων. Αναφέρομαι στις ακόλουθες περιπτώσεις (Simpson, 2003):

- (α) Δημόσια αγαθά (Public goods),
- (β) αγαθά που προκαλούν εξωτερικές αντιστοιχίες (diseconomies),
- (γ) αγορές που λειτουργούν κάτω από συνθήκες ατελούς ανταγωνισμού,
- (δ) ατελείς αγορές, και, (ε) ανεπάρκεια πληροφόρησης.

Συγκεκριμένα:

- Από τα πέντε (α-ε) πιο πάνω (Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>), το ένα παρατηρείται στις «άγονες γραμμές» του Αιγαίου. Το αγαθό «ΑΑ στις άγονες γραμμές» δε συνιστά αμιγώς «δημόσιο» αγαθό καθώς είναι μη συναγωνιστικό στην κατανάλωση, αλλά επιτρέπει τον αποκλεισμό όσων αρνούνται να καταβάλλουν την τιμή.

Η μη συναγωνιστικότητα εκφράζεται από το γεγονός ότι η επιβατική κίνηση σε αυτές τις περιοχές είναι περιορισμένη και κατ' αυτό τον τρόπο δεν υπάρχει υπερβάλλουσα ζήτηση για εξασφάλιση θέσεων. Η «αρχή του αποκλεισμού» σε αυτές τις ακτοπλοϊκές υπηρεσίες μπορεί να εφαρμοστεί (μέσω ενδεικτικής τιμής εισιτηρίου), όπως ειπώθηκε πιο πάνω, αλλά δεν κρίνεται σκόπιμη. Αυτό συμβαίνει διότι δεν εξασφαλίζεται, και ουσιαστικά παρεμποδίζεται, η αριστοποίηση της κατανομής των πόρων. Δεν είναι ορθό να επιβάλω τιμή στις περιπτώσεις αυτές καθώς το ΟΚ για την εξυπηρέτηση ενός επιπλέον επιβάτη είναι σχεδόν μηδέν, εφόσον δεν υπάρχει υπερβάλλουσα ζήτηση. Για να επιτυγχάνεται αριστοποίηση της κατανομής των πόρων, πρέπει να μην επιβάλλεται καμία τιμή ώστε να έχουμε εξίσωση ΟΚ, ΟΕ και τιμής (=0). Ο μηχανισμός των τιμών μπορεί να εξασφαλίσει την παραγωγή της άριστης ποσότητας, αλλά δε θα παράγεται η επιθυμητή από το κοινωνικό σύνολο ποσότητα (Bator, 1971).

- Οι υπηρεσίες της ΑΑ αποτελούν αγαθά που προκαλούν εξωτερικές κοινωνικές επιδράσεις (externalities). Τέτοια αγαθά, σύμφωνα με την οικονομική θεωρία, όπως είναι γνωστό, είναι τα αγαθά εκείνα που ένα μέρος μόνο του οφέλους ή του κόστους

---

<sup>286</sup> Αναφέρομαι στην κατανομή των πόρων, όταν όλα τ' αγαθά παράγονται με το ελάχιστο δυνατό κόστος και ικανοποιούν τη ζήτηση του κοινωνικού συνόλου, όπως αυτή διαμορφώνεται με βάση μια ορισμένη διανομή του εισοδήματος.

τους μπορεί να διαιρεθεί και να εξατομικευτεί, ενώ ένα άλλο παραμένει αδιαίρετο. Η παραγωγή, ή η χρήση των αγαθών αυτών, παρέχει όφελος ή συνεπάγεται κόστος όχι μόνο στο άτομο που τα παράγει ή τα χρησιμοποιεί, αλλά και σε άλλα άτομα, χωρίς τα τελευταία να καταβάλλουν κάποια τιμή για το όφελος που αποκομίζουν ή να παίρνουν αποζημίωση για το κόστος με το οποίο επιβαρύνονται.

Τις παραπάνω επιδράσεις, όπως είναι γνωστό, τις χωρίζουμε σε δύο κατηγορίες: (α) θετικές επιδράσεις ή εξωτερικές κοινωνικές οικονομίες και (β) αρνητικές επιδράσεις ή εξωτερικές κοινωνικές επιβαρύνσεις. Επιδράσεις της πρώτης κατηγορίας προκαλούνται από αγαθά που η παραγωγή ή η χρήση τους συνεπάγεται κοινωνικό όφελος μεγαλύτερο από το ιδιωτικό, ενώ επιδράσεις της δεύτερης κατηγορίας προκαλούνται από αγαθά, που το κοινωνικό κόστος είναι μεγαλύτερο από το ιδιωτικό.

Η ΑΑ προκαλεί κυρίως αρνητικές εξωτερικές επιδράσεις (θαλάσσια ρύπανση από τα πλοία, ναυτικά ατυχήματα και απώλεια ζωής, συμφόρηση ορισμένων θαλάσσιων περιοχών) (Γκατζόλη, 2003). Αλλά εδώ με ενδιαφέρει κυρίως η μικροοικονομική ανάλυση.

Η ύπαρξη των πιο πάνω επιδράσεων παρεμποδίζει τον μηχανισμό των τιμών να πετύχει αριστοποίηση της κατανομής των πόρων. Αυτό συμβαίνει επειδή οι αποφάσεις των ακτοπλόων, σχετικά με το είδος και την ποσότητα κάθε υπηρεσίας που παράγουν ως επιχειρήσεις, όταν λαμβάνονται με βάση το μηχανισμό της αγοράς, κατευθύνονται μόνο από το ιδιωτικό όφελος ή κόστος. Δεν επηρεάζονται δηλαδή από το πρόσθετο όφελος, το οποίο απολαμβάνει, ή το πρόσθετο κόστος με το οποίο επιβαρύνεται, η κοινωνία. Το αποτέλεσμα είναι, ότι η ισορροπία στην αγορά διαμορφώνεται στο επίπεδο παραγωγής, όπου εξισώνεται το οριακό ιδιωτικό κόστος με το οριακό ιδιωτικό όφελος. Όχι δηλαδή στο επίπεδο παραγωγής όπου εξισώνεται το οριακό κοινωνικό κόστος με το οριακό κοινωνικό όφελος. Αυτό έχει ως συνέπεια να παράγεται ποσότητα διαφορετική από εκείνη που μεγιστοποιεί την κοινωνική ευημερία και την οποία επιθυμεί το κοινωνικό σύνολο (Randall, 1983).

- Μια βασική προϋπόθεση για να μπορεί ο μηχανισμός των τιμών να κατευθύνει τις ενέργειες των ιδιωτικών φορέων ούτως ώστε να επιτυγχάνεται αποτελεσματική κατανομή των πόρων, είναι να υπάρχουν στην αγορά συνθήκες τέλει ανταγωνισμού. Όταν στην αγορά ενός προϊόντος υπάρχει ατελής ανταγωνισμός, ο μηχανισμός των τιμών οδηγεί συνήθως σε παραγωγή μικρότερη από την άριστη

(Bowles & Edwards, 1997). Οι μονοπωλιακές, δυοπωλιακές και ολιγοπωλιακές μορφές αγοράς στην ΑΑ είναι ο κανόνας, *ακόμα και μετά την απελευθέρωση*<sup>287</sup>.

- Με τον όρο ατελείς αγορές είναι συνήθως ορισμένες αγορές, οι οποίες δε λειτουργούν, παρόλο που υπάρχει επαρκής ζήτηση, και η τιμή την οποία είναι διατεθειμένοι να καταβάλλουν οι καταναλωτές υπερβαίνει το κόστος παροχής των αγαθών. Ως τέτοιες αγορές αναφέρονται οι αγορές που αφορούν στο αγαθό ασφάλιση, στην παροχή πιστώσεων ή οι λεγόμενες συμπληρωματικές αγορές<sup>288</sup>.
- Ο μηχανισμός των τιμών έχει ένα βασικό πλεονέκτημα σε ότι αφορά στην πληροφόρηση. Εξασφαλίζει, με πολύ χαμηλό κόστος, πληροφόρηση στους παραγωγούς σχετικά με το τι ζητούν οι καταναλωτές και τους καθοδηγεί να παράγουν την κοινωνικά επιθυμητή ποσότητα από κάθε αγαθό, ενώ ταυτόχρονα πληροφορεί τους καταναλωτές για το κόστος παραγωγής των διαφόρων αγαθών.

Με αυτό τον τρόπο, αν στραφούν οι προτιμήσεις του κοινωνικού συνόλου προς μια ακτοπλοϊκή υπηρεσία, θ' αυξηθεί η ζήτηση της (*ceteris paribus*) και αυτό θα ακολουθηθεί από αύξηση της τιμής της. Η μεταβολή αυτής της τιμής μεταβιβάζει αυτόματα πληροφόρηση στους ακτοπλόους σχετικά με την στροφή των προτιμήσεων των χρηστών προς την υπηρεσία αυτή και οι τελευταίοι θα προσαρμόσουν ανάλογα την παραγωγή τους μακροχρόνια. Ομοίως, αν αυξηθεί το κόστος παραγωγής της υπηρεσίας, θα μειωθεί η προσφορά της και η μείωση αυτή θα οδηγήσει σε αύξηση τιμής, η οποία μεταβιβάζει επίσης αυτόματα πληροφόρηση στους καταναλωτές για το αυξημένο κόστος της παραγωγής της.

Άλλωστε, η παροχή πληροφόρησης έχει τα χαρακτηριστικά ενός δημόσιου αγαθού, επειδή κατέχει το στοιχείο της μη ανταγωνιστικότητας στη χρήση και επομένως θα έπρεπε να παρέχεται στο κοινωνικό σύνολο δωρεάν ή τουλάχιστο σε τιμή που να καλύπτει το κόστος μετάδοσής της. Κατά συνέπεια, είναι επόμενο ο μηχανισμός των τιμών ν' αντιμετωπίζει και εδώ προβλήματα ανάλογα με εκείνα που αντιμετωπίζει στην περίπτωση όλων των δημόσιων αγαθών (Gwartney, «et al», 2006).

Μετά την απελευθέρωση, οι ακτοπλόοι δε θα έχουν πάντοτε συμφέρον να αποκαλύπτουν όλη την πληροφόρηση σχετικά με τα τεχνικά χαρακτηριστικά των

---

<sup>287</sup> Ο Καθηγητής Σαμπράκος (2002) τονίζει ότι ο μετά την άρση του Cabotage ο «ανταγωνισμός δεν θα είναι υπερβολικά ατελής».

<sup>288</sup> Πράγματι, οι ιδιωτικοί φορείς δεν παρέχουν, πολλές φορές, κάλυψη για όλους τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν τα μέλη της κοινωνίας, κυρίως εξαιτίας της αβεβαιότητας και του μεγέθους των κινδύνων αυτών. Το παράδειγμα αυτό φυσικά δεν αφορά στην ΑΑ.

υπηρεσιών τους. Αντίθετα, αναμένω προσπάθεια μεταβίβασης στο χρήστη εσφαλμένης πληροφόρησης μέσω κύρια της διαφήμισης των υπηρεσιών τους (μη πλήρη γνώση των συνθηκών της αγοράς από τους χρήστες) (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>).

*Θα αναφερθώ τώρα και στην πράξη.*

Η ήδη συντελεσθείσα (2006) απελευθέρωση της ΑΑ έχει δημιουργήσει αρκετές πρακτικές στρεβλώσεις στην αγορά.

(1) Αρχικά, η τελική τιμή του ναύλου επιβαρύνεται σημαντικά με εισφορές και τέλη υπέρ τρίτων (λιμενικά τέλη, επίνδυλο για την επιδότηση των άγονων γραμμών, τέλη υπέρ ΝΑΤ κ.α.), τα οποία αποτελούν το 33% (Ε.Τ.Ε., 2009) της τελικής τιμής του επιβατικού εισιτηρίου (43% για τα οχήματα), όπως ειπώθηκε ήδη – φαινόμενο το οποίο δεν παρατηρείται σε άλλες χώρες. Άρα η τιμή του εισιτηρίου είναι υψηλότερη από ότι μπορούσε να είναι με βάση π.χ. την ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή.

(2) Υποθέτω ως ενδεικτική τιμή *καθαρού ναύλου* (χωρίς δηλαδή τα μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων) για τη γραμμή «Πειραιάς – Πάρος» τα € 40 για τους επιβάτες και τα € 100 για τα Ι.Χ. οχήματα.

*Ποια είναι η τελική τιμή για κάθε επιβάτη/ όχημα και τι ποσό εισπράττει τελικά η εταιρία που τιμολογεί με αυτόν τον τρόπο;*

Ο Πίνακας 7.14 απαντά:

**Πίνακας 7.14:**

Πως ενσωματώνονται στους ναύλους τα μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων στην ΑΑ.

	<b>ΕΠΙΒΑΤΕΣ</b>		<b>ΟΧΗΜΑΤΑ</b>	
<b>Καθαρός ναύλος</b>	<i>€ 40</i>		<i>€ 100</i>	
<b>Μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων</b>	% επιβάρυνσης στην τελική τιμή	Επιβάρυνση σε €	% επιβάρυνσης στην τελική τιμή	Επιβάρυνση σε €
ΦΠΑ ναύλου	11,00%	4,40	23,00%	23,00
NAT + ΦΠΑ	7,22%	2,89	8,00%	8,00
Επίναυλος + ΦΠΑ	3,33%	1,33	3,69%	3,69
ΟΛΠ + ΦΠΑ	3,22%	1,29	1,28%	1,28
Λιμενικό Ταμείο + ΦΠΑ	2,78%	1,11	3,08%	3,08
<b>Μεικτός ναύλος</b>	-	<b>51,02</b>	-	<b>139,05</b>
Αχθοφορικά + ΦΠΑ	0,77	0,77	-	-
<b>Τελική τιμή για επιβάτη/όχημα</b>	-	<b>51,79</b>	-	<b>139,05</b>
(-) Μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων + Αχθοφορικά	-	11,79	-	39,05
(-) Προμήθειες + ΦΠΑ	12,00%	4,92	12,00%	12,63
<b>Είσπραξη εταιρίας</b>	<b>67,73%</b>	<b>35,08</b>	<b>63,08%</b>	<b>87,37</b>
<b>Είσπραξη «τρίτων»</b>	<b>32,27%</b>	<b>16,71</b>	<b>36,92%</b>	<b>51,68</b>

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Είναι φανερό ότι το εισιτήριο ενός επιβάτη επιβαρύνεται με τα τέλη υπέρ NAT κατά 7,22%, με τα τέλη υπέρ ΟΛΠ κατά 3,22%, με τον επίναυλο κατά 3,33% και με τα λιμενικά τέλη κατά 2,78%. Επίσης ο ναύλος «χρεώνεται» με λεμβουχικά ή αχθοφορικά τέλη ανά επιβάτη ύψους περίπου 0,78 € (πρόκειται για μια αναχρονιστική επιβάρυνση διότι δεν υπάρχουν πλέον αχθοφόροι στα λιμάνια). Σε κάθε τέλος συνυπολογίζεται και ΦΠΑ 11%.

Δηλαδή, συνολικά το εισιτήριο επιβαρύνεται για λογαριασμό τρίτων με 32,27%, ενώ ο ναύλος των οχημάτων επιβαρύνεται με 36,92%, καθώς ο ΦΠΑ στην περίπτωση των οχημάτων έχει φθάσει στο 23%. Η επιβάρυνση των επιβατών, σε σχέση με τον

καθαρό ναύλο είναι € 11,79 (22,8%) για το εισιτήριο της οικονομικής θέσης και € 39,05 (28,1%) για τα Ι.Χ. οχήματα.

*Για ποιους λόγους όμως επιβλήθηκαν τα μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων; Πρέπει να διατηρηθούν;*

(α) Το τέλος υπέρ NAT επιβλήθηκε προκειμένου να χρησιμοποιηθεί για την ασφάλεια των επιβατών στο πλοίο σε περίπτωση ατυχήματος. Ωστόσο, οι επιβάτες ασφαλιζονται από τις ίδιες τις εταιρίες, οπότε το ποσοστό αυτό είναι μη ανταποδοτικό και τα χρήματα πηγαίνουν για υποθέσεις άσχετες με την ΑΑ (ετησίως αφορά στα 50 εκ. €).

(β) Το τέλος για τα λιμενικά ταμεία ετησίως ξεπερνά τα 23 εκ. €. Το τέλος αυτό δε χρησιμοποιείται για την ΑΑ ή για τη βελτίωση των λιμανιών (όπως θα έπρεπε) αλλά αποδίδεται στους ΟΤΑ και αξιοποιείται για γενικότερες ανάγκες των περιοχών. Το τέλος αυτό καταβάλλεται ολόκληρο εάν ο ναύλος είναι μετ' επιστροφής ή κατά 2,5% συν 11% ΦΠΑ, αν ο ναύλος είναι προς τη μια κατεύθυνση.

(γ) Ο επιναυλος του 3,33% (3% επίναυλος συν 11% ΦΠΑ) επιβλήθηκε για την επιδότηση των δρομολογίων προς τις «άγονες γραμμές». Έχει εξαγγελθεί ότι θα καταργηθεί (αλλά προς το παρόν δεν έχει γίνει απολύτως τίποτα).

(δ) Το τέλος για τα αχθοφορικά δικαιώματα κυμαίνεται ανά ακτοπλοϊκή γραμμή και αφορά στις αμοιβές των αχθοφόρων για τη μεταφορά των αποσκευών των επιβατών στα λιμάνια. Μόνο που αχθοφόροι δεν υπάρχουν!<sup>289</sup>

*Είναι φανερό ότι τα μη ανταποδοτικά τέλη υπέρ τρίτων δημιουργούν αγοραίες στρεβλώσεις και πρέπει να καταργηθούν στην ΑΑ.*

Ταυτόχρονα, υπάρχει υποχρεωτική 10-μηνη δρομολόγηση των πλοίων και υποχρεώσεις ελάχιστης συχνότητας, που αυτό εξυπηρετεί ανάγκες κοινωνικής πολιτικής. Δεν επιτρέπεται η είσοδος σε «ευκαιριακούς ακτοπλόους» κατά τους μήνες «υψηλής επιβατικής κίνησης»<sup>290</sup>, και συνεπώς διατηρούνται για τις υπάρχουσες εταιρίες τα υψηλά περιθώρια κέρδους σε μια τέτοια περίοδο. Η άρση αυτής της δρομολόγησης (δηλαδή της 10-μηνιαίας διάρκειας), θα ωθούσε τις εταιρίες να κρατήσουν τα πλοία στα λιμάνια<sup>291</sup>, και η είσοδος νέων ανταγωνιστών θα μείωνε την

<sup>289</sup> Η χώρα μας αποτελεί παράδειγμα όπου ο Μάρξ δε βρήκε επαλήθευση. Τα μηχανήματα/τεχνολογία απέσυρε τους αχθοφόρους, αλλά αυτοί υπάρχουν και πληρώνονται!

<sup>290</sup> Το εξάμηνο Απριλίου-Σεπτεμβρίου η επιβατική κίνηση είναι τριπλάσια σε σχέση με το εξάμηνο Οκτωβρίου-Μαρτίου, όπου και οι ακτοπλοϊκές εταιρίες είναι ζημιωμένες (% ζημίας περίπου 20% για τις εισηγμένες).

<sup>291</sup> Αδυναμία δρομολόγησης σε άλλες αγορές, π.χ. του Βορείου ημισφαιρίου όπου οι περίοδοι υψηλής ζήτησης συμπίπτουν.



κερδοφορία τους στο εξάμηνο υψηλής επιβατικής κίνησης. Θα αναγκάζονταν δηλαδή ν' αποσύρουν τις υπηρεσίες τους κατά τους χειμερινούς μήνες (π.χ. το εξάμηνο Οκτωβρίου – Μαρτίου), να επιδοτηθούν συνακόλουθα από τον κρατικό προϋπολογισμό και τελικά να μετακυλιστεί το βάρος των επιδοτήσεων από τους επιβάτες των γραμμών στους φορολογούμενους (μερικά αυτό έχει ήδη γίνει).

Τέλος, ο τρόπος λειτουργίας των ταξιδιωτικών γραφείων-πρακτορείων δημιουργεί περαιτέρω στρεβλώσεις στην αγορά. Πρώτο, καθώς τα μικρά γραφεία των νησιών σπεύδουν να κλείσουν μεγάλο αριθμό εισιτηρίων επιστροφής προς τον Πειραιά, (ώστε να εξασφαλίσουν επαρκείς για την κερδοφορία τους πωλήσεις), δημιουργείται τεχνητή έλλειψη φθηνών εισιτηρίων στην αγορά, καθώς τα εισιτήρια έχουν αγοραστεί από τα πρακτορεία, *αλλά όχι και από τους επιβάτες*. Δεύτερο, τα πρακτορεία έχουν πρόσβαση στο σύστημα εισιτηρίων ορισμένων μόνο ακτοπλοϊκών εταιριών, στις οποίες έχουν καταβάλει κάποιο πάγιο ποσό ως αντίτιμο. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το κάθε πρακτορείο να κατευθύνει τους επιβάτες προς πλοία εταιριών με τις οποίες συνεργάζεται, δημιουργώντας παραπέρα στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό!

### **7.5 Συμπεράσματα**

Τα κύρια συμπεράσματα στα οποία καταλήγω είναι τ' ακόλουθα:

- Η ανάλυση της δομής των τιμών έδειξε για τους επιβάτες ότι τα *αεροπορικά καθίσματα* εμφανίζουν υψηλότερες τιμές από τις θέσεις του *καταστρώματος*. Στις καμπίνες, όσο αυξάνεται ο αριθμός των κλινών, τόσο μειώνεται το ακτοπλοϊκό εισιτήριο. Για τον ίδιο αριθμό κλινών, ακριβότερη είναι η εξωτερική καμπίνα, ενώ οι μέγιστες τιμές εμφανίζονται για τις μονόκλινες εξωτερικές καμπίνες και για τις Λούξ. Η τιμολόγηση δε γίνεται με βάση το κόστος της παρεχόμενης υπηρεσίας (το κόστος χρήσης της κάθε καμπίνας δε διαφοροποιείται ουσιαστικά) αλλά με βάση το τι μπορεί να πληρώσει ο επιβάτης («what the traffic can bear»). Για τα οχήματα, όσο αυξάνεται ο όγκος, (κυρίως μήκος και ύψος), που καταλαμβάνει το όχημα, τόσο αυξάνεται η τιμή του κομίστρου.
- Το 2009, σε ορισμένες γραμμές, οι αποκλίσεις στις τιμές εισιτηρίων των επιβατών, μεταξύ διαφορετικών ακτοπλοϊκών εταιριών, φθάνουν και τα € 30. Κάτι ανάλογο συμβαίνει και για τα οχήματα, αν και εδώ οι αποκλίσεις στις τιμές είναι μικρότερες, διότι οι ναύλοι ήταν ήδη υψηλοί.

- Σε ορισμένες διαδρομές, η απόκλιση των τιμών εισιτηρίων επιβατών για το πλοίο και το αεροπλάνο, κυμαίνεται από € 24,3 έως και € 64,1. Έχοντας αυτό ως κριτήριο, και αγνοώντας την σταυροειδή ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή, τα δύο μέσα μεταφοράς καθίστανται «σχεδόν» ανταγωνιστικά.
- Φαίνεται καθαρά ότι ακόμα και μετά την απελευθέρωση, όσο μεγαλώνει η απόσταση τόσο πιο κάτω κοστολογείται το μίλι. Οικονομίες κλίμακας.
- Επέλεξα την «καινοτομική» τιμολόγηση για να προτείνω, που περιέχει εφαρμόσιμα μέτρα με σκοπό την αύξηση των εσόδων και ταυτόχρονα τη διατήρηση (ή αύξηση) του ποιοτικού επιπέδου των εταιριών της ΑΑ. Η τιμή σε αυτή την περίπτωση ελαχιστοποιεί την απώλεια πλούτου, τη μείωση του εισοδήματος του χρήστη, και αντανακλά τις δομές κόστους και ζήτησης.
- Η «διάκριση τιμών» δημιουργεί και αυξάνει το χάσμα μεταξύ του υψηλότερου και χαμηλότερου εισιτηρίου ανά ταξίδι. Διαφορετικοί επιβάτες πρέπει να καταβάλλουν διαφορετικό αντίτιμο με βάση τα χαρακτηριστικά της ζήτησης και το λειτουργικό κόστος εξυπηρέτησής τους.
- Το μέσο επίπεδο ναύλου δεν είναι απαραίτητο ν' αυξηθεί, αν εισαχθεί η διάκριση τιμών. Αυξήσεις στις περιόδους αιχμής μπορεί να συνοδευτούν από μειώσεις τιμών (ή εκπτώσεις) στις περιόδους αντιαιχμής.
- Μια ομοιόμορφη τιμολογιακή δομή δεν είναι άριστη από κοινωνική σκοπιά, διότι δεν λαμβάνει υπόψη της το Κόστος και τη Ζήτηση.
- Επιβάτες που ταξιδεύουν σε περιόδους αντιαιχμής, ή σε γραμμές χαμηλής ζήτησης, προκαλούν σχεδόν μηδενικό ΟΚ. Σε αυτές τις περιπτώσεις τα «εισιτήρια διαρκείας» (ST) είναι εφαρμόσιμα.
- Οι ομοιόμορφοι ναύλοι έχουν την τάση να είναι υψηλότεροι από το ΟΚ. Οι επιβάτες που έχουν τη θέληση να πληρώσουν περισσότερο από τις οριακές λειτουργικές δαπάνες και λιγότερο από το πραγματικό επίπεδο ναύλου, αποθαρρύνονται να ταξιδέψουν. Το γεγονός αυτό προκαλεί απώλεια εισοδήματος και εσόδων.
- Η αύξηση της συγκέντρωσης σε μια αγορά δεν οδηγεί αναγκαστικά σε αύξηση της «διάκρισης τιμών». Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός, αν μειώσει το ναύλο στους «ευαίσθητους» χρήστες, θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη διάκριση τιμών.
- Οι τιμές Ramsey βρίσκουν καλή εφαρμογή στην ΑΑ, παρά τις ελπίδες των χρηστών.

- Η αεροπορική βιομηχανία υπαγορεύει ότι η απελευθέρωση της αγοράς οδηγεί σε *μείωση των ναύλων* και αύξηση του πλεονάσματος των χρηστών (διότι υπήρξε ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών). Αυτό δε συνέβη στην ΑΑ.
- Ο μηχανισμός των τιμών, δεν οδηγεί σε αριστοποίηση της κατανομής των πόρων, διότι η ΑΑ συνιστά «μερικά» δημόσιο αγαθό (άγονες γραμμές), προκαλεί εξωτερικές κοινωνικές επιδράσεις, δεν αφορά σε συνθήκες τέλειου ανταγωνισμού και χαρακτηρίζεται από σχετικό έλλειμμα πληροφόρησης.
- Αγοραίες στρεβλώσεις δημιουργεί η επιβάρυνση της τελικής τιμής εισιτηρίου με «εισφορές και τέλη υπέρ τρίτων», η υποχρεωτική 10-μηνιαία δρομολόγηση πλοίων, οι υποχρεώσεις ελάχιστης συχνότητας ταξιδιών και ο τρόπος λειτουργίας των ταξιδιωτικών γραφείων – πρακτορείων.

---

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>: ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΓΧΩΡΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΕΡΟΠΛΟΪΑΣ.**

---

### **8.1 Εισαγωγή**

Σκοπός σε αυτό το κεφάλαιο είναι η διαπίστωση των επιπτώσεων της απελευθέρωσης της εσωτερικής ναυσιπλοΐας στα Κράτη – Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Πρόσθετα, θ' αναφερθώ στις επιπτώσεις της απελευθέρωσης της αεροπλοΐας σε παγκόσμιο και εγχώριο επίπεδο, με στόχο την εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων σχετικά με τον ανταγωνισμό. Επίσης θα γίνει σύγκριση της αεροπλοΐας με την ΑΑ.

### **8.2 Ανάλυση του ανταγωνισμού στην Ευρωπαϊκή ακτοπλοϊκή αγορά**

Μετά την ανάλυση του θεσμικού πλαισίου της ΑΑ στην εισαγωγή, είναι ιδιαίτερης σημασίας η ανάλυση των ανταγωνιστικών συνθηκών στην αντίστοιχη Ευρωπαϊκή ακτοπλοϊκή αγορά.

*Το βασικό ερώτημα εδώ θα είναι το κατά πόσο η αρχή του ανταγωνισμού εφαρμόζεται και εκεί (E.E.) στην πράξη, μετά την άρση του cabotage;*

Τα συμπεράσματα αυτά θα είναι χρήσιμα για την μελέτη των διαμορφούμενων ανταγωνιστικών συνθηκών της ΑΑ με την απελευθέρωση.

Στα πλαίσια της ανάλυσης μου, εξετάζω αρχικά τις ευρωπαϊκές αγορές της Βαλτικής, της Βόρειας θάλασσας και της Μεσογείου. Στη συνέχεια επικεντρώνομαι στην τελευταία, αναφερόμενος στις ακτοπλοϊκές αγορές Ελλάδας, Νότιας Γαλλίας και Ισπανίας. Όλες αυτές οι αγορές επελέγησαν λόγω της πληθώρας στατιστικών δεδομένων που παρουσιάζουν και της απουσίας κρατικής παρέμβασης<sup>292</sup>.

Ειδικότερα, με ενδιαφέρει (1) το % των γραμμών που δραστηριοποιούνται 1,2 ή και περισσότερες εταιρίες και (2) το % των εταιριών που επιλέγουν να δραστηριοποιηθούν ανά πλήθος γραμμών.

Συγκεκριμένα:

---

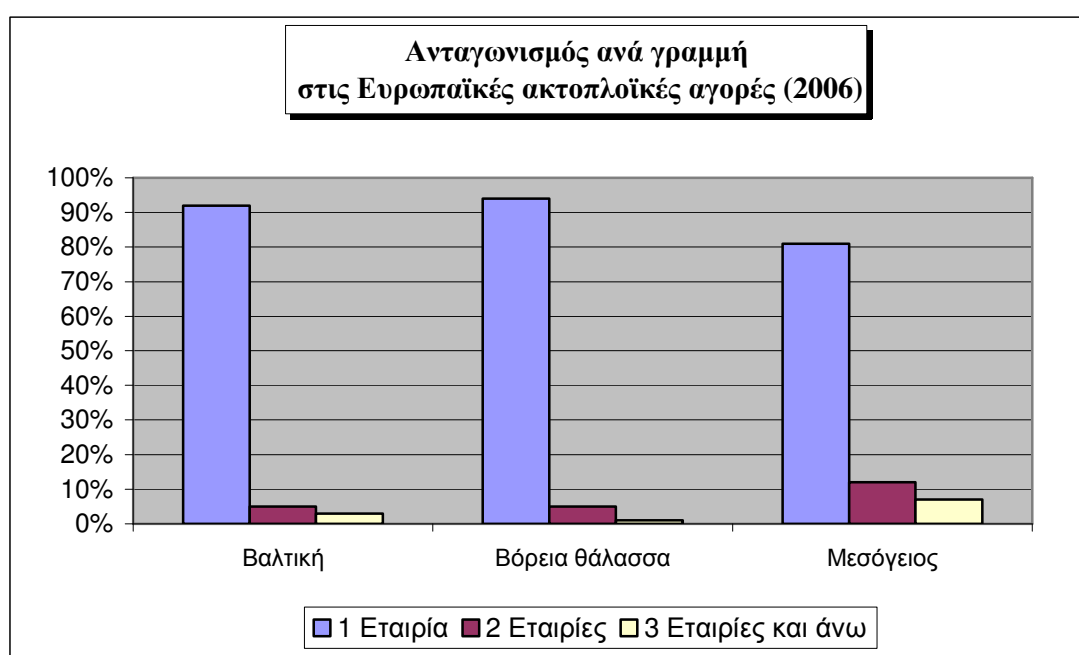
<sup>292</sup> Σε παρόμοια ανάλυση έχει προβεί και η XRTC το 2007. Ο σκοπός μου όμως εδώ είναι διαφορετικός. Επιδιώκω να αναγάγω τα συμπεράσματα από την απελευθέρωση της ευρωπαϊκής ακτοπλοϊκής αγοράς στην ΑΑ.

### 8.2.1 Οι Ευρωπαϊκές αγορές της Βαλτικής, της Βόρειας θάλασσας και της Μεσογείου

Στη Βαλτική υφίστανται 34 γεωγραφικά διαμερίσματα, 71 εταιρείες και 169 γραμμές. Στη βόρεια θάλασσα υφίστανται 20 γεωγραφικά διαμερίσματα, 81 εταιρείες και 182 γραμμές. Στη Μεσόγειο υφίστανται 37 γεωγραφικά διαμερίσματα, 131 εταιρείες και 354 γραμμές. Δηλαδή η Μεσόγειος είναι πιο πληθωρική.

*Το τι συνέβη όμως ανά ακτοπλοϊκή/γεωγραφική γραμμή είναι το δικό μου ερώτημα (Διάγραμμα 8.1);*

**Διάγραμμα 8.1:**



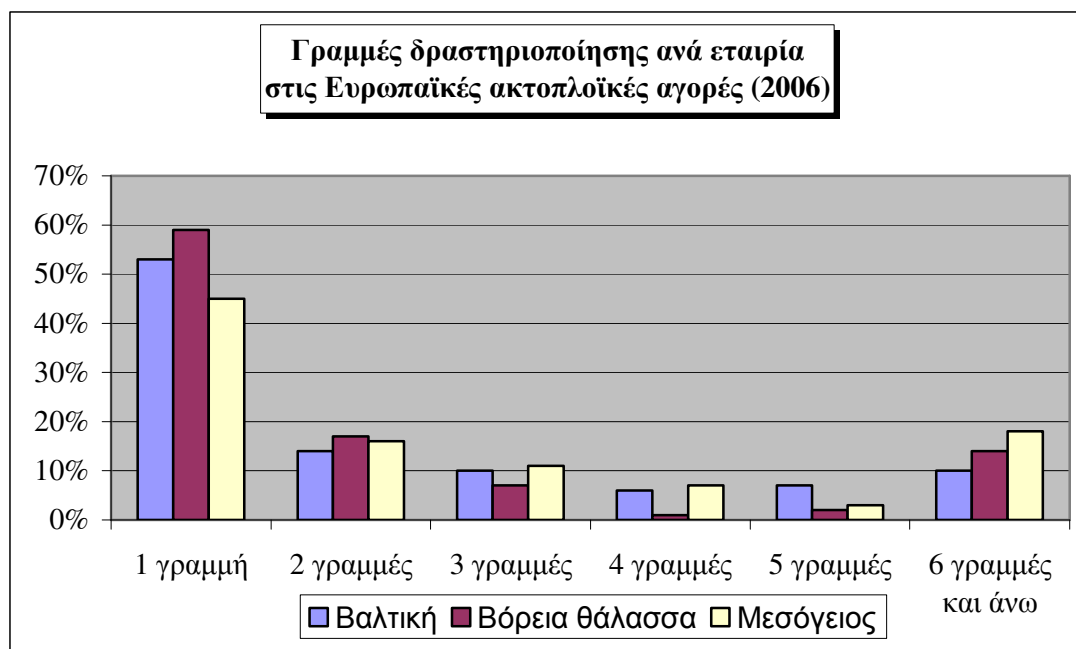
Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου από Ship Pax – Statistics, 2005. XRTC, 2007.

Με βάση το παραπάνω διάγραμμα, παρατηρώ ότι σε σχέση με τον αριθμό των εταιριών η αγορά της Μεσογείου εμφανίζεται πιο ανταγωνιστική από τις υπόλοιπες. Οι γραμμές στις οποίες λειτουργούν τουλάχιστο δύο εταιρείες αποτελούν το 12% περίπου στην περίπτωση της Μεσογείου (42 γραμμές) ενώ τα αντίστοιχα % για τις περιοχές της Βαλτικής και της Βόρειας Θάλασσας είναι 5% (8 και 9 γραμμές αντίστοιχα). Ταυτόχρονα, το % των γραμμών της Μεσογείου όπου υφίσταται μονοπωλιακή μορφή αγοράς (81% - σε 287 γραμμές), είναι εμφανώς μικρότερο από αυτό των άλλων δύο περιοχών (Διάγραμμα 8.1 πιο πάνω, μπλε στήλες).

Παράλληλα, (Διάγραμμα 8.2), οι εταιρείες της Μεσογείου δεν περιορίζουν τη δραστηριότητα τους σε μια μόνο γραμμή, καθώς μόλις το 45% πράττει κάτι τέτοιο

(το 55% επιλέγει 2 ή και περισσότερες). Τ' αντίστοιχα % για τις περιοχές της Βαλτικής και της Βόρειας Θάλασσας είναι 53% και 59% αντίστοιχα.

**Διάγραμμα 8.2:**



Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου από Ship Pax – Statistics, 2005. XRTC, 2007.

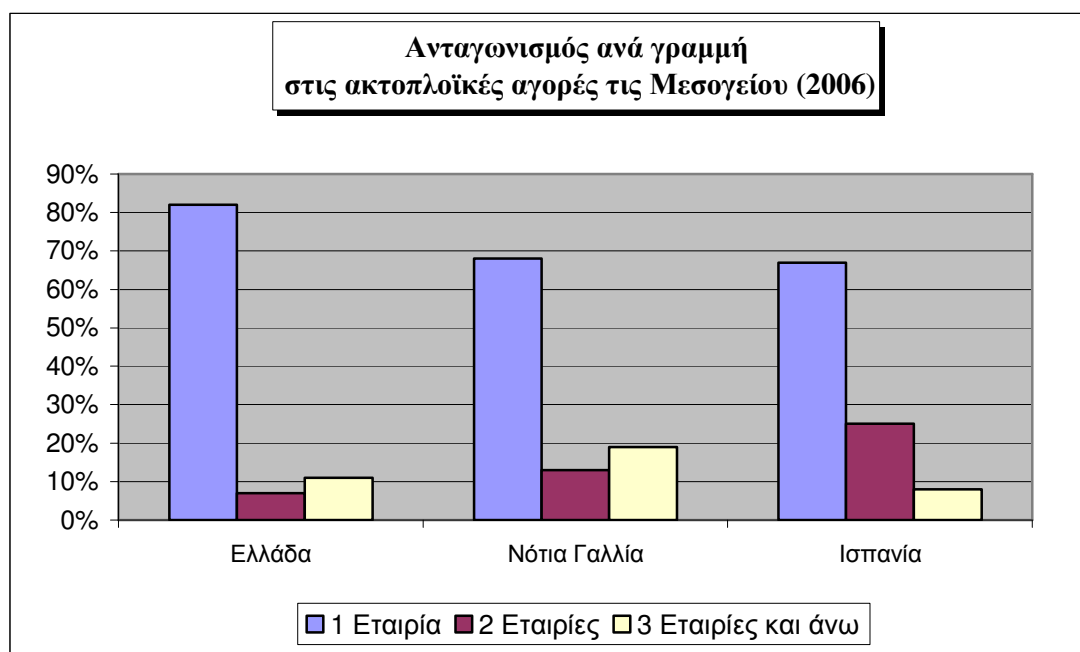
### 8.2.2 Ανάλυση ακτοπλοϊκών αγορών Ελλάδας, Νότιας Γαλλίας και Ισπανίας

Στην περιοχή της Ελλάδας υπάρχουν 7 γεωγραφικά διαμερίσματα στα οποία δραστηριοποιούνται 58 εταιρίες και 84 γραμμές. Στην περιοχή της Νότιας Γαλλίας υπάρχει 1 γεωγραφικό διαμέρισμα στο οποίο δραστηριοποιούνται 3 εταιρίες και 16 γραμμές. Στην Ισπανία υπάρχουν 3 γεωγραφικά διαμερίσματα στα οποία δραστηριοποιούνται 12 εταιρίες και 36 γραμμές. Είναι φανερό ότι η Ελληνική αγορά περιλαμβάνει μεγαλύτερο αριθμό εταιριών και πιο περίπλοκο ακτοπλοϊκό δίκτυο.

Εξετάζοντας τα δεδομένα προσεκτικότερα προκύπτει ότι σε όλες τις αγορές και στο μεγαλύτερο % των γραμμών δραστηριοποιείται μια και μόνο εταιρία<sup>293</sup>. Στην Ελλάδα υφίσταται το υψηλότερο % επί του συνόλου των γραμμών (82%), δηλαδή σε 69 από τις 84 γραμμές (Διάγραμμα 8.3).

<sup>293</sup> Η Ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά εμφανίζει μια ουσιαστική διαφορά σε σχέση με τις υπόλοιπες αγορές. Εμπεριέχει αρκετές «άγονες γραμμές» που παρέχονται εκ των πραγμάτων από έναν πάροχο (μειοδότη). Επομένως το 82%, ως μονοπωλιακό ποσοστό, είναι πλασματικό.

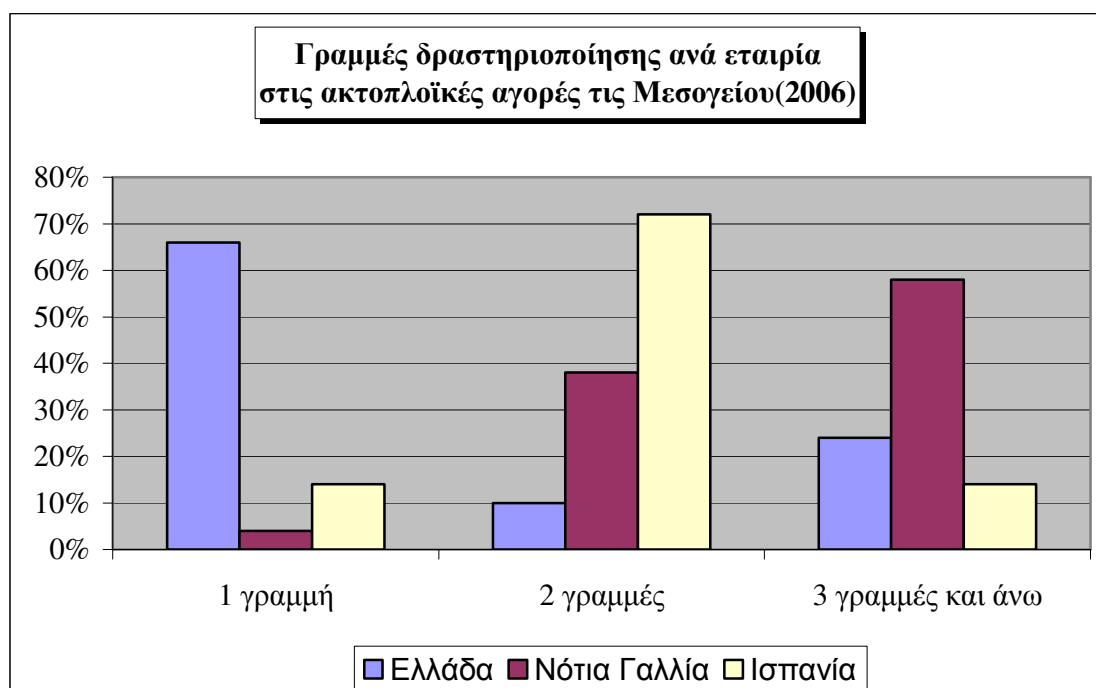
**Διάγραμμα 8.3:**



Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου από Ship Pax – Statistics, 2005. XRTC, 2007.

Αντίθετα, συνθήκες υγιούς ανταγωνισμού (τουλάχιστο 2 εταιρίες σύμφωνα με το τ. ΥΠΟΙΑΝ) εξασφαλίζονται στην αγορά της Νότιας Γαλλίας για το 32% των γραμμών και στην Ισπανία για το 33% των γραμμών (Διάγραμμα 8.4). Το γεγονός αυτό καταδικνεί την ύπαρξη παραπλήσιας επιχειρησιακής στρατηγικής των ακτοπλοϊκών εταιριών στις 2 χώρες. Ταυτόχρονα, προσφέρει ενδείξεις για την μελλοντική εξέλιξη του ανταγωνισμού και στην ΑΑ. Το αντίστοιχο % για αυτήν είναι 18%, με μια διαφορά όμως. Η πραγματική απελευθέρωση επήλθε το 2006, ενώ για τις υπόλοιπες αγορές το 1999. Συνεπώς ενυπάρχουν περιθώρια αύξησης του εν λόγω %.

**Διάγραμμα 8.4:**



Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων δική μου από Ship Pax – Statistics, 2005. XRTC, 2007.

Όσον αφορά τις στρατηγικές αποφάσεις των ακτοπλοϊκών εταιριών για τον αριθμό των γραμμών που θα δραστηριοποιηθούν, η Ελλάδα προηγείται στην επιλογή της μιας γραμμής. Το 66% των εταιριών ακολουθούν αυτή τη στρατηγική, συνέπεια κυρίως της παλαιότερης ύπαρξης του Cabotage, του μεγάλου αριθμού ακτοπλοϊκών εταιριών και του μεγάλου αριθμού «άγονων» γραμμών<sup>294</sup> (περίπου το 70% είναι επιδοτούμενες συνιστώντας φυσικό μονοπώλιο, βλ. Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>). Αξιοσημείωτο είναι ότι οι ήδη από 7ετίας (με έτος βάσης το 2006) απελευθερωμένες ακτοπλοϊκές αγορές της Νότιας Γαλλίας και της Ισπανίας, επιλέγουν και δρομολογούν πλοία σε τουλάχιστο 2 γραμμές κατά 96% και κατά 86% αντίστοιχα. Εξαιτίας των αρκετών ομοιοτήτων που εμφανίζουν οι εν λόγω αγορές (XRTC, 2007) με την ΑΑ, θεωρώ ότι μια τέτοια εξέλιξη είναι αρκετά πιθανή μελλοντικά και για την εγχώρια αγορά.

<sup>294</sup> Όπως αναλύθηκε στο 2<sup>ο</sup> κεφάλαιο, οι «άγονες γραμμές» λειτουργούν με πολιτικά και κομματικά κριτήρια. Τις μοιράζονται οι πλοιοκτήτες μεταξύ τους πριν το διαγωνισμό και συνήθως υπάρχει ένας μειοδότης. Με την πολιτική λιτότητας το κράτος δεν κατέβαλε τις αναμενόμενες επιδοτήσεις με συνέπεια η G.A. Ferries & η S.A.O.S. Ferries να πτωχεύσουν (2009 και 2010). Τα έσοδα τους προέρχονταν κατά κύριο λόγο από αυτές τις άγονες γραμμές.



### **8.3 Η φιλοσοφία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την απελευθέρωση των θαλάσσιων ενδοκοινοτικών υπηρεσιών στον τομέα των μεταφορών**

Πριν παρουσιάσω τη νομοθεσία για την ελεύθερη παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών στα κράτη – Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, νομίζω χρήσιμο ν' αναπτύξω τη γενικότερη φιλοσοφία της Κοινότητας σε σχέση με τις μεταφορές και τις πολιτικές ρύθμισης και απελευθέρωσης αυτών των υπηρεσιών.

Σύμφωνα με την Κοινή Πολιτική Μεταφορών<sup>295</sup>, η οποία αφορά και στις θαλάσσιες μεταφορές στο εσωτερικό των κρατών - μελών (θαλάσσιες ενδοκοινοτικές μεταφορές), η απελευθέρωση των μεταφορικών υπηρεσιών απετέλεσε προϋπόθεση για την δημιουργία μιας ενιαίας και ελεύθερης ευρωπαϊκής αγοράς.

Η ενοποίηση της εσωτερικής αγοράς της Ε.Ε. έχει ως στόχο την κατάργηση των φυσικών, τεχνικών και δημοσιονομικών εμποδίων στην ελεύθερη διακίνηση των αγαθών, υπηρεσιών, ατόμων και κεφαλαίων που υπάρχουν μεταξύ των Κρατών – Μελών.

Με την ενοποίηση επιδιώκεται η άρση όλων των εμποδίων που δημιουργούν προβλήματα στον ελεύθερο ανταγωνισμό και μεταξύ των επιχειρήσεων των μεταφορών. Η ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς αύξησε αναγκαστικά την αποτελεσματικότητα του συστήματος μεταφορών και μείωσε σημαντικά το κόστος μεταφοράς. Η όλη δραστηριοποίηση στοχεύει στην διαμόρφωση των συνθηκών εκείνων, οικονομικών ή διοικητικών, που θα διασφάλιζαν την ύπαρξη μεταφορικών συστημάτων με υψηλή αποδοτικότητα, ασφάλεια, αξιοπιστία, άνεση, ταχύτητα, καθώς και με υγιή ανταγωνισμό μεταξύ τους (Σαμπράκος, 2002).

Σε ότι αφορά στις θαλάσσιες μεταφορές, οι πολιτικές ρύθμισης έχουν ως βασικούς στόχους: (1) τη δημιουργία συνθηκών για την αξιοποίηση των μέσων που παρέχει ο κάθε πάροχος υπηρεσιών, (2) την προστασία: (α) των πλοιοκτητών, (β) των εργαζομένων, (γ) των ιδιοκτητών φορτίων, με τρόπο που να εξασφαλίζεται ότι οι συνολικές παρεχόμενες υπηρεσίες παράγονται με τις λιγότερες δυνατές εξωτερικές ή

---

<sup>295</sup> Η δημιουργία της ενιαίας αγοράς το 1992 και η συνακόλουθη μετάβαση προς περισσότερη πολιτική ολοκλήρωση επέφεραν σημαντικές αλλαγές στην κατεύθυνση της δημιουργίας και ενιαίας αγοράς μεταφορών. Ενώ πρωτοβουλίες για την φιλελευθεροποίηση βιομηχανικών τομέων όπως οι αερομεταφορές εμφανίστηκαν ήδη από τα τέλη της δεκαετίας του '80, η βάση της σημερινής ευρωπαϊκής πολιτικής μεταφορών θεμελιώθηκε το 1992 με το «White Paper on The Future Development of the Common Transport Policy» (Europa.eu, 2010). Το έγγραφο τονίζει ιδιαίτερα την ανάγκη διασφάλισης ενός αποτελεσματικού δικτύου μεταφορών και ταυτόχρονης προστασίας του περιβάλλοντος. Ιδιαίτερη ανάλυση έγινε αναφορικά με τα μέτρα για τον περιορισμό δυνητικών αρνητικών οικονομικών και κοινωνικών επιπτώσεων από την ανάπτυξη του δικτύου. Η ανάπτυξη του εγχώριου μεταφορικού δικτύου θα είχε κοινοτικές επιχορηγήσεις καθώς τα οφέλη από την κατασκευή του διαχέονται σε όλη την Ε.Ε.

άλλες κοινωνικές δαπάνες (Πάλλης, 2006). Επίσης δίνουν έμφαση στη σύνδεση των θαλάσσιων μεταφορών με τα άλλα μέσα μεταφοράς και στη ρύθμιση των λιμενικών θεμάτων.

Πιο συγκεκριμένα, οι προτεραιότητες των Ευρωπαϊκών Ρυθμιστικών Πολιτικών στις θαλάσσιες μεταφορές εμπίπτουν σε τρεις βασικούς άξονες:

(1) Πρωταρχικός στόχος της παρέμβαση της Ε.Ε. στον τομέα των θαλάσσιων μεταφορών ήταν τόσο η δημιουργία συνθηκών ανταγωνισμού στο εσωτερικό της Ε.Ε., όσο και στην ενίσχυση του διεθνούς ανταγωνισμού<sup>296</sup> για τη δραστηριοποίηση της Ευρωπαϊκής ναυτιλίας σε παγκόσμια κλίμακα. Η ενοποίηση της αγοράς με την κατάργηση κάθε είδους εμποδίων και οι πολιτικές για την εύρυθμη και αποτελεσματική λειτουργία της (έλεγχος του βαθμού συγκέντρωσης, μέτρα για τη συμπαιγνία ή τις εναρμονισμένες πρακτικές, μέτρα για την κατάχρηση της μονοπωλιακής δύναμης, μέτρα για κάθετους περιορισμούς ή συμφωνίες) (Θεοδωρόπουλος, 2005) αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα.

(2) Ο δεύτερος άξονας αφορούσε στην εναρμόνιση των πρακτικών κρατικών ενισχύσεων στη ναυτιλία, όπου τέθηκε το θεσμικό πλαίσιο αξιολόγησής των. Αντί για την απαγόρευση, θεσπίστηκε ένα ευέλικτο σύστημα που στηρίζεται σε δύο στοιχεία. (α) Την ασυμβατότητα των κρατικών ενισχύσεων με την Κοινή αγορά και (β) τη δυνατότητα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή να εξετάζει και να αποφασίζει αν οι συγκεκριμένες ενισχύσεις εμπίπτουν σε εξαιρέσεις.

(3) Ο τρίτος άξονας, ο οποίος και σχετίζεται περισσότερο με την παρούσα ανάλυση, αφορά στην απελευθέρωση των εσωτερικών αγορών της Ε.Ε. (θαλάσσιες ενδομεταφορές). Κατάληξη για την Ελλάδα αποτέλεσε ο Κανονισμός 3577/92, ο οποίος επέβαλλε την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών θαλάσσιων μεταφορών εντός ενός Κράτους – Μέλους (καμποτάζ) (Alpha Bank, 2006) για οποιονδήποτε φέρει τη σημαία ενός Κράτους – Μέλους της Ε.Ε. και εφόσον δύναται να εκτελεί ενδομεταφορές στο κράτος της σημαίας.

Η άποψη της Κοινότητας είναι ξεκάθαρη και οικονομικά σωστή. Τα κυριότερα οφέλη (Σαμπράκος, 2002) που μπορούν να προκύψουν από την απελευθέρωση και ελεύθερη παροχή υπηρεσιών των θαλάσσιων μεταφορών<sup>297</sup>, θα μπορούσα να τα συνοψίσω στ' ακόλουθα:

---

<sup>296</sup> Το τέλος του 2008 καταργήθηκαν οι εξαιρέσεις που υπήρχαν για τη ναυτιλία γραμμών από την Ε.Ε. (Roe, 2009).

<sup>297</sup> Αφορά κυρίως στις θαλάσσιες εμπορευματικές μεταφορές από την SSS.

1. Σημαντικές μειώσεις στο μεταφορικό κόστος, λόγω της δημιουργίας οικονομιών κλίμακας και της σταδιακής αριστοποίησης του μεγέθους των ναυτιλιακών μονάδων (τίθεται βέβαια το ερώτημα: «πώς θα γίνει αυτό στην πράξη;»).
2. Αύξηση της αποτελεσματικότητας των εμπλεκόμενων στις θαλάσσιες ενδομεταφορές, η οποία θα οδηγήσει σε πιο ορθολογικές τιμές, κάτω από την πίεση του ανταγωνισμού (δεδομένης της αποτελεσματικότητας).
3. Σ&Ε, αναδιαρθρώσεις και προσαρμογές μεταξύ των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, λόγω της πληρέστερης αξιοποίησης των στρατηγικών και των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.
4. Ταχύτερη διάδοση των τεχνολογιών, των προϊόντων, υπηρεσιών και προσώπων, ώστε να τονωθεί η δυναμική της μεγάλης ενιαίας αγοράς (όπως έγινε στο «Core Europe»).
5. Ενίσχυση του ανταγωνισμού και μείωση των μονοπωλιακών κερδών («θα ενισχυθεί ο ανταγωνισμός ή θα οδηγηθούμε σε περαιτέρω συγκέντρωση των ακτοπλοϊκών αγορών;»).

Το κυριότερο κίνητρο της ελεύθερης παροχής των θαλάσσιων υπηρεσιών στον τομέα των μεταφορών, αποτέλεσε η μείωση του μεταφορικού κόστους<sup>298</sup>, αφού οι Ευρωπαίοι, προκειμένου ν' αντεπεξέλθουν στο περιβάλλον της αυξημένης ανταγωνιστικότητας, προσέφεραν υψηλότερης ποιότητας και χαμηλότερου κόστους θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες, ούτως ώστε να διατηρήσουν και ν' αυξήσουν το μερίδιό τους στην αγορά. Επιπρόσθετα, σημαντικό κίνητρο υπήρξε και η επίτευξη ραγδαίων τεχνολογικών εξελίξεων στον τομέα αυτό, (πλοία υψηλών ταχυτήτων, τεχνολογίες πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών, ηλεκτρονικό επιχειρείν), παράγοντες που είμαι σίγουρος ότι θα αλλάξουν σημαντικά το χαρακτήρα της ναυτιλίας τα επόμενα χρόνια (Λαγούρου, 2006).

Στα πιο πάνω πλαίσια δημιουργήθηκε η ανάγκη και η φιλοσοφία της εφαρμογής της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών σε όλες τις θαλάσσιες μεταφορές<sup>299</sup>, ακόμη και σε αυτές που παρουσιάζουν ενδοκοινοτικό χαρακτήρα. Η προοπτική ήταν ότι η εφαρμογή της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών στον τομέα των θαλάσσιων ενδομεταφορών αποτελεί κρίσιμη προϋπόθεση, ώστε να επιτευχθεί η δημιουργία μιας

---

<sup>298</sup> Το μεταφορικό κόστος συνοψίζεται από τις ακόλουθες κατηγορίες: εσωτερικό διοικητικό κόστος των εμπλεκόμενων εισαγωγικών και εξαγωγικών εταιρειών, κόστος καθυστερήσεων (π.χ. από τις τελωνειακές διαδικασίες που επιβαρύνουν το κόστος μεταφοράς), κόστος στη Δημόσια Διοίκηση κάθε χώρας που αφορά στη διάθεση πόρων για τη διεξαγωγή του ενδοκοινοτικού θαλάσσιου εμπορίου.

<sup>299</sup> Σε αυτές η Ευρωπαϊκή Επιτροπή συμπεριέλαβε τόσο τις θαλάσσιες μεταφορές μεταξύ κρατών μελών, όσο και τις υπηρεσίες θαλάσσιων ενδομεταφορών στα κράτη μέλη.

Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς<sup>300</sup>. Η ελευθεροποίηση βασίστηκε στη θεωρία των Contestable Markets/ Διαγωνιστικών αγορών, η οποία θεωρούσε ότι η ελεύθερη είσοδος στην αγορά, και η απειλή εισόδου σε αυτήν, θα λειτουργούσε ως ο κύριος μηχανισμός για την αύξηση της παραγωγικότητας και της αποδοτικότητας και τη μεγιστοποίηση του κοινωνικού οφέλους (Παπαδημητρίου, 2006).

Ωστόσο, δεν είναι ευδιάκριτο ποιες μπορεί να είναι οι επιπτώσεις αυτών των εξελίξεων στους πλοιοκτήτες, στους ταξιδιώτες, στη δομή του δικτύου και στην υποδομή του συστήματος. Αυτός είναι και ο βασικός λόγος για τον οποίο θ' αναλύσω παρακάτω τις επιπτώσεις της απελευθέρωσης στην Γαλλία, την Ιταλία, την Ισπανία, τη Γερμανία και τη Δανία, χώρες στις οποίες σημειώθηκε αυτή η εξέλιξη πριν από την Ελλάδα.

Τώρα - στο επόμενο τμήμα – νομίζω, επιχειρώ μια διεξοδική ανάλυση της Νομοθεσίας για την ελεύθερη παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών στα κράτη – Μέλη της Ε.Ε.

### **8.3.1 Η νομοθεσία για την ελεύθερη παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών στα κράτη – Μέλη της Ε.Ε.**

Σε αυτό το σημείο, και προτού αναλύσω διεξοδικά τις επιπτώσεις της άρσης του Cabotage, σε συγκεκριμένες ευρωπαϊκές χώρες, θα ήθελα να σημειώσω τα εξής:

(α) Σε κανένα κράτος - μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης δεν απαιτείται άδεια ή δήλωση για την εκτέλεση δρομολογίων στις ελεύθερες γραμμές των θαλάσσιων ενδομεταφορών. (β) Μόνο στις «συμβάσεις δημόσιας υπηρεσίας» τίθενται όροι και προϋποθέσεις, αλλά οι ακτοπλόοι απολαμβάνουν υψηλά οφέλη όπως για παράδειγμα στην Ιταλία (1998), που μόνο για 6 συμβάσεις δημόσιας υπηρεσίας διετέθησαν από το κράτος περίπου 180 εκ. €.

Η νομοθεσία για την ελεύθερη παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών στα άλλα κράτη – μέλη, και οι σχετικές συμβάσεις αναφέρονται πιο κάτω (2002):

**1. Δανία:** Η παροχή τακτικών θαλάσσιων ενδομεταφορών δεν απαιτεί προηγούμενη άδεια ή έγκριση. Οι γραμμές δρομολόγησης είναι ελεύθερες. Δεδομένης της ύπαρξης πολλών νησιών, και με σκοπό να διατηρούνται ορισμένες γραμμές και να υπάρχει ανελλιπής εξυπηρέτηση όλων των νησιών, δίνεται η

---

<sup>300</sup> Βασικά χαρακτηριστικά της Ενιαίας Εσωτερικής Αγοράς είναι η εξάλειψη εσωτερικών συνόρων και η εφαρμογή των τεσσάρων βασικών ελευθεριών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ελεύθερη κυκλοφορία εμπορευμάτων, προσώπων, υπηρεσιών και κεφαλαίου).

δυνατότητα να παρέχονται αποκλειστικές άδειες ή και να καταβάλλονται χρηματικές αποζημιώσεις για την εκτέλεση δρομολογίων. Οι όροι προσέλκυσης είναι πολύ ευνοϊκοί και υπάρχει μεγάλο ενδιαφέρον από τους μεταφορείς, διότι τα παρεχόμενα αντισταθμίσιμα θεωρούνται υψηλά και υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ ακτοπλοϊκών εταιρειών για να κερδίσουν τα συμβόλαια αυτά.

**2. Σουηδία:** Δεν υπάρχει σύστημα αδειών ή εγκρίσεων που να εφαρμόζεται στις ακτοπλοϊκές συγκοινωνίες. Υπάρχουν δρομολόγια δημόσιας υπηρεσίας και αυτό συμβαίνει στη γραμμή με τη νήσο Gotland, η οποία μισθώνεται με ανοικτό (δημόσιο) διαγωνισμό. Το 1998 χορηγήθηκε στην ιδιωτική εταιρεία «Destination Gotland» για μια διάρκεια 6 ετών, αρχίζοντας από την 1-1-1998. Οι ναύλοι πρέπει να εγκρίνονται από την Υπηρεσία Θαλάσσιων Μεταφορών και η ακτοπλοϊκή εταιρεία εισπράττει επιδότηση η οποία υπολογίζεται με βάση την αναμενόμενη κίνηση.

**3. Γερμανία:** Δεν υπάρχει νομοθεσία που να απαιτεί άδεια ή έγκριση για την παροχή υπηρεσιών θαλάσσιων ενδομεταφορών. Μια σύμβαση δημόσιας υπηρεσίας χορηγείται από το κρατίδιο Schleswig - Holstein στην εταιρεία Wyken Dampfschiff Reederei. Άλλες συμβάσεις δημόσιας υπηρεσίας έχουν συναφθεί από το κρατίδιο Niedersachsen σε διάφορες εταιρείες, οι οποίες λειτουργούν μεταξύ της ηπειρωτικής χώρας και τα Βόρεια και Ανατολικά νησιά Friese Wadden. Από το 1995 οι συμβάσεις, που είναι πολύ θετικές για τους ακτοπλόους, δεν είναι πλέον αποκλειστικές και επιτρέπουν σε κάθε ανταγωνιστή να έχει είσοδο στην αγορά. Δεν υπάρχει έλεγχος του κράτους ούτε στον καθορισμό των ναύλων, ούτε στη συχνότητα των δρομολογίων.

**4. Φιλανδία:** Δεν απαιτείται άδεια ή έγκριση για την παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών. Βάσει του Νόμου 494/1981 οι τακτικές γραμμές στο Νοτιο-δυτικό πέλαγος διενεργούνται από την FMA, που είναι υπηρεσία του υπουργείου Μεταφορών, σε 12 δρομολόγια. Το κεφάλαιο 5 του νόμου ορίζει ότι η κυβέρνηση πρέπει να εγγυάται τις απαραίτητες θαλάσσιες υπηρεσίες για να εξυπηρετεί τους κατοίκους του πελάγους. Οι περισσότερες γραμμές στο πέλαγος εξυπηρετούνται από την FMA με δικά της πλοία. Η γραμμή Turku-Veo εξυπηρετείται από ιδιωτική εταιρεία βάσει σύμβασης δημόσιας υπηρεσίας με μηνιαίο οικονομικό αντιστάθμισμα. Τους θερινούς μήνες εισέρχονται στη γραμμή και άλλα πλοία ιδιωτικών εταιρειών για την αντιμετώπιση της επιπρόσθετης ζήτησης. Οι συμβάσεις είναι συνήθως διάρκειας 5 ετών.

**5. Ηνωμένο Βασίλειο:** Δεν υφίσταται νομοθεσία που να απαιτεί προηγούμενη άδεια για την παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών. Βάσει της νομοθεσίας για θαλάσσιες υπηρεσίες των νησιών του 1960 (Highlands and Islands shipping services Act), ο Υπουργός έχει τη δυνατότητα να επεμβαίνει για την επαρκή εξυπηρέτηση των απομακρυσμένων (highlands) και άλλων νησιών. Με βάση τη νομοθεσία αυτή, ιδιωτικές ή κρατικές ακτοπλοϊκές εταιρείες παρέχουν επιδοτούμενες δημόσιες υπηρεσίες που περιλαμβάνουν διάφορα νησιά. Οι συμβάσεις έχουν συνήθως διάρκεια 5 ετών και καλύπτουν επίσης θαλάσσιες υπηρεσίες και στη Βόρειο Ιρλανδία.

**6. Ιταλία:** Δεν υφίσταται νομικό πλαίσιο για σύστημα αδειοδοτήσεων ή εγκρίσεων που αφορούν στις τακτικές υπηρεσίες θαλάσσιων ενδομεταφορών. Υπάρχουν διατάξεις για τη σύναψη συμβάσεων δημόσιας υπηρεσίας, οποίες συνήθως διενεργούνται με επιδότηση, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις όπου, βάσει της Ιταλικής νομοθεσίας (Νόμος 684), θεωρείται απαραίτητο να εξασφαλιστεί η κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη διαφόρων περιοχών και νήσων. Το ακριβές περιεχόμενο και οι όροι των συμβάσεων δημόσιας υπηρεσίας συμφωνείται μεταξύ του Υπουργείου Μεταφορών, της ακτοπλοϊκής εταιρείας και των ενδιαφερομένων περιοχών. Από 1-1-1989 άρχισαν να ισχύουν 6 συμφωνίες αποκλειστικών συμβάσεων που υπεγράφησαν από το Υπουργείο Μεταφορών και Ναυτιλίας με εταιρείες του ομίλου FINMARE. Οι συμβάσεις έληξαν την 31-12-2008 και ήταν 20ετούς διάρκειας. Για τις λεγόμενες «αναγκαίες υπηρεσίες», προβλέπεται χρηματική καταβολή για τη διαφορά μεταξύ εισπράξεων και κόστους. Για το έτος 1998 το ύψος για τις συμβάσεις αυτές έφθασε τα 176 εκατομμύρια ευρώ.

**7. Πορτογαλία:** Το Διάταγμα 194/98 ορίζει ότι για τους ακτοπλόους που λειτουργούν βάσει του κανονισμού 3577/92 για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών (στις θαλάσσιες ενδομεταφορές), δεν απαιτείται καμία άδεια ή έγκριση για ενδομεταφορές επιβατών μεταξύ λιμανιών της ηπειρωτικής χώρας ούτε και για τις ενδομεταφορές των λιμένων των νήσων. Το Διάταγμα απαιτεί από τους Πορτογάλους και άλλους κοινοτικούς ακτοπλόους ν' ανακοινώνουν στη Γενική Διεύθυνση Λιμανιών και Θαλάσσιων Μεταφορών τις απαραίτητες πληροφορίες για να είναι γνωστό ποιες υπηρεσίες παρέχονται και ποιες γραμμές εξυπηρετούνται. Το Διάταγμα επίσης προβλέπει τη σύναψη συμβάσεων δημόσιας υπηρεσίας.

**8. Γαλλία:** Δεν υπάρχει καθεστώς αδειών ή εγκρίσεων για την παροχή θαλάσσιων υπηρεσιών. Ο νόμος 91-428 της 31-5-1991 προβλέπει τη σύναψη συμβάσεων δημόσιας υπηρεσίας με την Κορσική, όπου έχουν συναφθεί δύο συμβάσεις με την

SNCM και την CMN. Οι συμβάσεις έγιναν το 1976 για 25 χρόνια και έληξαν την 31η Δεκεμβρίου 2001.

**9. Ισπανία:** Η Ισπανία είναι η μόνη χώρα που μέχρι σήμερα οδηγήθηκε στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, και καταδικάστηκε, για παραβίαση του Κανονισμού 3577/92 για την ελεύθερη παροχή θαλάσσιων ενδομεταφορών. Ο κανονισμός «άνοιξε» τις θαλάσσιες ενδομεταφορές στην Ισπανία για τα νησιά την 1-1-1999, αλλά λόγω του καθεστώτος της απαίτησης προηγούμενης διοικητικής άδειας που επέβαλε το Βασιλικό Διάταγμα 1466/97 για τις μεταφορές μεταξύ λιμένων της ηπειρωτικής χώρας και των νησιών, η ANALIR έφερε το θέμα στο Δικαστήριο όπου εξεδόθη καταδικαστική απόφαση για την Ισπανία<sup>301</sup>. Τα συμπεράσματα και η απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση αυτή συνιστούν νομολογία, η οποία θα έχει άμεση εφαρμογή και για την Ελλάδα στο μέτρο όπου η παράβαση με το νόμο 2932/01 θα χρειασθεί να εκδικασθεί στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο.

Για τα υπόλοιπα κράτη - μέλη της Ε.Ε., δηλαδή το Βέλγιο, την Ολλανδία και την Ιρλανδία, δεν υπάρχουν νησιά με εμπορικό ενδιαφέρον και οι νομοθεσίες των χωρών αυτών δεν ασχολούνται ιδιαίτερα για τις θαλάσσιες ενδομεταφορές μεταξύ λιμένων της ηπειρωτικής χώρας και των λιμένων των νησιών<sup>302</sup>.

### **8.3.2 Οι επιπτώσεις της απελευθέρωσης σε Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Δανία και Γερμανία**

Καταρχάς επιλέγω τα πιο πάνω Κράτη – μέλη της Ε.Ε, διότι η απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών ξεκίνησε για τις συγκεκριμένες κοινοτικές χώρες νωρίτερα (από 01/01/1999) σε σύγκριση με τις υπόλοιπες. Με αυτόν τον τρόπο θα καταστεί πιο φανερό το πώς επηρέασε ο Κοινοτικός Κανονισμός 3577/92 την απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών στις κοινοτικές χώρες που εξαιρέθηκαν αρχικά (όπως δηλαδή και η Ελλάδα<sup>303</sup>).

Πρώτα θα προβώ σε διεξοδική ανάλυση των αγορών της Ιταλίας και της Γαλλίας, και στη συνέχεια σε μια γενικευμένη ανάλυση του συνόλου των προαναφερθέντων χωρών<sup>304</sup>.

<sup>301</sup> Απόφαση της 20ής Φεβρουαρίου 2001 στην υπόθεση C-205/99.

<sup>302</sup> Το Λουξεμβούργο και η Αυστρία δεν έχουν θαλάσσιες ενδομεταφορές.

<sup>303</sup> Είχε 12 χρόνια μεταβατική περίοδο, 1992-2004.

<sup>304</sup> Τα στατιστικά στοιχεία ενέχουν τον κίνδυνο εσφαλμένων συμπερασμάτων και δεν πρέπει να θεωρούνται «πανάκεια» για την ακριβή μέτρηση του αριθμού των μεταφερθέντων επιβατών. Για παράδειγμα, μέρος του συνόλου των επιβιβασθέντων και αποβιβασθέντων επιβατών δύναται να διπλοϋπολογίζεται (μεταφερθέντες επιβάτες από λιμάνι σε λιμάνι της ίδιας χώρας). Παράλληλα τα

### (α) Το παράδειγμα της Γαλλίας

Η Γαλλία διαθέτει ένα άψογα οργανωμένο ακτοπλοϊκό σύστημα για τη μεταφορά επιβατών.

Μολονότι περιλαμβάνει λιγότερα νησιά από την Ελλάδα, μέσω ενός αποτελεσματικού θεσμικού πλαισίου έχει εξασφαλίσει ποιοτικές ακτοπλοϊκές υπηρεσίες.

Οι υπηρεσίες αυτές χρηματοδοτούνται σύμφωνα με τις αρχές του Κοινοτικού Δικαίου και αφορούν κυρίως τις ακτές του Ατλαντικού και της Κορσικής. Μάλιστα, σε αρκετές περιπτώσεις είναι υπέρογκες (π.χ. 108 εκατομμύρια € το 2004) στα πλαίσια πολιτικοοικονομικών και στρατηγικών λόγων (αρχή «συνέχισης της επικράτειας»). Η βασική λογική είναι ότι οι μεταφορές πρέπει να εξυπηρετούν τα Γαλλικά συμφέροντα. Το πρόσχημα είναι η αδυναμία της αγοράς να ικανοποιήσει τις υπάρχουσες ανάγκες και οι στρεβλώσεις που κατουσίαν δημιουργεί.

Οι επιδοτήσεις αυτές παρέχονται σε δύο διαφορετικές κατηγορίες (Λαγούρου, 2006):

1. Η 1<sup>η</sup> κατηγορία αφορά διαδρομές που χαρακτηρίζονται ως ανοικτές<sup>305</sup>.
2. Η 2<sup>η</sup> κατηγορία αφορά τις κλειστές διαδρομές<sup>306</sup>.

Ας δούμε όμως πως εξελίχθηκε η επιβατική κίνηση στα Γαλλικά λιμάνια μεταξύ 1997 – 2005 (Διάγραμμα 8.5).

---

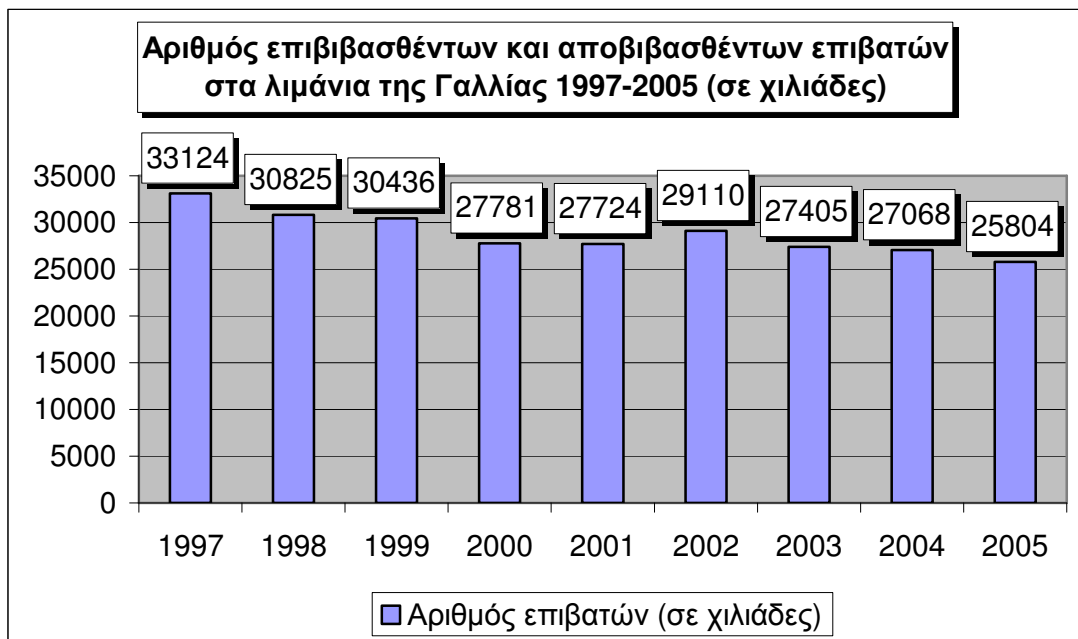
στοιχεία περιλαμβάνουν και τους επιβάτες κρουαζιερόπλοιων. Θα επικεντρωθώ στα έτη 1997-2006 καθώς δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία της Eurostat μετά από αυτά τα χρόνια.

<sup>305</sup> Κορσική – Νίκαια και Κορσική - Τουλόν.

<sup>306</sup> Κορσική - Μασσαλία.



Διάγραμμα 8.5:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων Eurostat, 1997-2005.

Από τα στοιχεία του Διαγράμματος 8.5, συμπεραίνω, ότι η επιβατική κίνηση (επιβιβασθέντες και αποβιβασθέντες επιβάτες) στα Γαλλικά λιμάνια παρουσίασε σημαντικές μειωτικές τάσεις από τη στιγμή (01/01/1999) της απελευθέρωσής της εν λόγω αγοράς. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχει μείωση από 33,1 εκατομμύρια επιβάτες που μετακινήθηκαν στην ακτοπλοϊκή αγορά το 1997 (δύο χρόνια πριν την απελευθέρωση) σε 30,4 και 27,8 εκατομμύρια το 1999 και 2000 (έτη απελευθέρωσης) αντίστοιχα. Μάλιστα, το έτος 2005 ο αριθμός έφθασε στα 25,8 εκατομμύρια επιβατών (-15,2% σε σχέση με το 1999!). Το πιθανότερο είναι η μείωση να οφείλεται στην πτώση των πραγματοποιούμενων δρομολογίων των πλοίων.

Συμπερασματικά, η απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών μείωσε τις ροές επιβατών, ενώ είναι χαρακτηριστική και η παρέμβαση της Πολιτείας στην εν λόγω αγορά για τους λόγους που εξήγησα προηγούμενα.

### (β) Το παράδειγμα της Ιταλίας

Παλαιότερα, η αγορά της Ιταλίας υπήρξε πλήρως απελευθερωμένη (με ελευθερία εισόδου και εξόδου). Αυτό οδηγούσε τις ακτοπλοϊκές εταιρίες να αυξάνουν την προσφορά χωρητικότητας στις περιόδους αιχμής, ώστε να εκμεταλλευτούν την αυξημένη ζήτηση και να τη μειώνουν στις περιόδους αντιαιχμής.

Τα τελευταία χρόνια, υφίστανται κάποιοι περιορισμοί στην ακτοπλοϊκή αγορά, με επίκεντρο τη διατήρηση και διεύρυνση του ελεύθερου ανταγωνισμού. Η αποφυγή δημιουργίας συνεργατικών καταστάσεων (cartels) οδήγησε την Ε.Ε. να παρέμβει.

Όπως και η Ελληνική αγορά, είναι ολιγοπωλιακής μορφής<sup>307</sup>, με μικρό αριθμό ακτοπλοϊκών εταιριών και συγκέντρωση των μεγαλύτερων μεριδίων αγοράς σε 3 με 4 επιχειρηματικούς ομίλους. Οι δραστηριοποιούμενες εταιρίες αλληλοεξαρτώνται τόσο στην ακολουθούμενη πολιτική τιμών όσο και στις πολιτικές προώθησης πωλήσεων. Η παρεχόμενη υπηρεσία είναι αισθητά διαφοροποιημένη σε επίπεδο ποιότητας αλλά όχι και ναύλων. Μιλάμε δηλαδή για ολιγοπωλιακή αγορά διαφοροποιημένης μορφής (όπως οι γραμμές Ελλάδος – Ιταλίας μετά το 1994). Τις ακτοπλοϊκές υπηρεσίες διαχειρίζονται κυρίως οι τοπικές αρχές και αφορούν τα δρομολόγια σύνδεσης της ενδοχώρας με τη Σικελία και τη Σαρδηνία.

Σε ότι αφορά τις κρατικές επιδοτήσεις, ως υποχρεώσεις παροχής δημοσίων υπηρεσιών<sup>308</sup> θεωρούνται αυτές που συνδέουν τη Σικελία με τα νησιά περιμετρικά της<sup>309</sup>. Όπως και στην περίπτωση της Γαλλίας, γεωστρατηγικοί και οικονομικοί λόγοι επικαλούνται ως η βασική αιτία για την αναγκαιότητα διατήρησης των μεταφορών σε Ιταλικά χέρια. Η αρχή της «συνέχειας της επικράτειας» δικαιολογεί τις επιδοτήσεις των ακτοπλοϊκών εταιριών, οι οποίες με τη σειρά τους αναλαμβάνουν την υποχρέωση για ποιοτική και αξιόπιστη δημόσια μεταφορά. Οι ναύλοι, η συχνότητα των δρομολογίων και το ύψος των επιδοτήσεων καθορίζονται μέσω μειοδοτικών διαγωνισμών.

*Τι συνέβη μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς στην Ιταλία;*

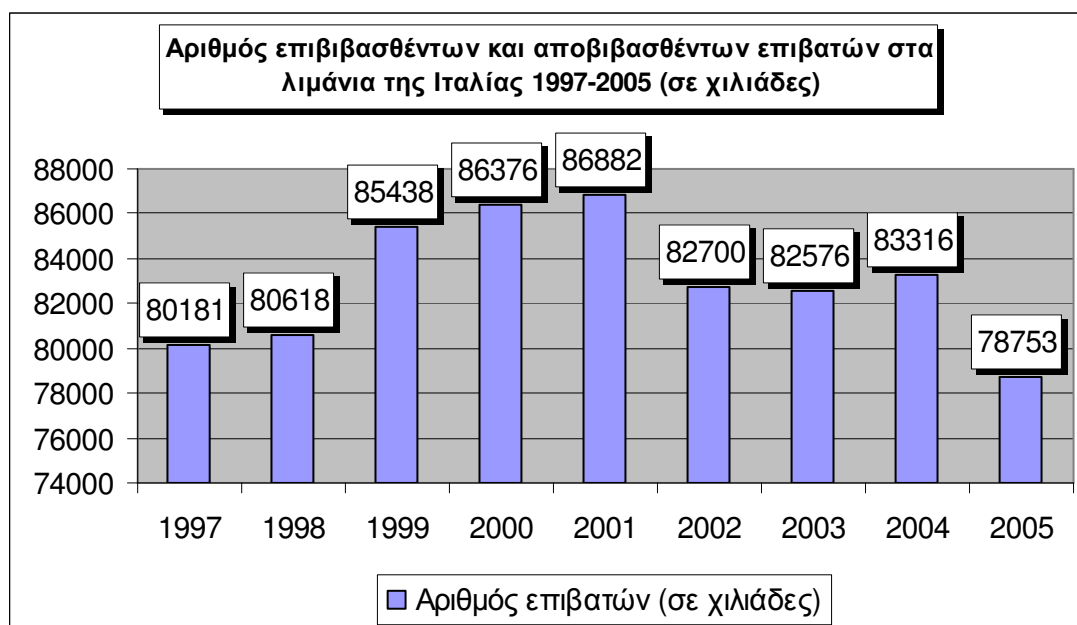
Τα βασικά λιμάνια είναι αυτά της Ανκόνας, της Τεργέστης και της Βενετίας στη Βόρειο Ιταλία και Μπάρι και Πρίντεζι στη Νότια. Η επιβατική κίνηση στα λιμάνια αυτά για τα έτη 1997 έως το 2005 (επιβιβασθέντες και αποβιβασθέντες επιβάτες) παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 8.6:

<sup>307</sup> Σε ορισμένες περιπτώσεις στην Αδριατική (Minoan Lines & Blue Star Ferries) υπήρξε «εναρμόνιση» ναύλων με συνακόλουθη καταδίκη των εταιριών (Goulielmos and Gatzoli, 2008).

<sup>308</sup> Αφορούν την εξυπηρέτηση επιβατών, τη μεταφορά εμπορευμάτων και επικίνδυνων αγαθών (προϊόντα πετρελαίου).

<sup>309</sup> Egadi Islands, Eolie Islands, Pelagie Islands, Pantalleria.

**Διάγραμμα 8.6:**



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων Eurostat, 1997-2005.

Λόγω του ότι η απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών έγινε το 1999, παρατηρείται ότι η απελευθέρωση της αγοράς *αύξησε* τις ροές επιβατών στο σύνολο των λιμανιών της Ιταλικής αγοράς μέχρι και το έτος 2001. Στη συνέχεια παρατηρήθηκε συνεχής πτωτική πορεία (με εξαίρεση το έτος 2004), με συνέπεια ο αριθμός των διακινηθέντων επιβατών να φθάσει στα 79 περίπου εκατομμύρια το 2005 (-7,82% σε σχέση με το έτος 1999!). Η εξήγηση βρίσκεται στην μείωση του αριθμού των δρομολογίων.

#### **(γ) Το παράδειγμα της Ισπανίας, Δανίας και Γερμανίας**

Όπως προανέφερα, εκτός της Γαλλίας και της Ιταλίας, υπάρχουν και άλλες χώρες στις οποίες η απελευθέρωση έγινε το 1999 και συνεπώς μπορούν να συμβάλλουν στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων. Συγκεκριμένα (Πίνακας 8.1):

### Πίνακας 8.1:

Σύνολο αποβιβασθέντων και επιβιβασθέντων επιβατών (σε χιλιάδες)  
στα λιμάνια Ισπανίας, Γερμανίας, Δανίας, Ιταλίας, Γαλλίας (1997 – 2005).

	1997	1998	1999*	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ΙΣΠΑΝΙΑ	13.939	15.349	16.225	14.582	18.623	18.947	20.041	21.694	22.410
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	-	-	-	31.378	31.817	33.222	32.146	29.815	29.490
ΔΑΝΙΑ	76.209	63.448	57.345	51.830	47.862	48.178	48.653	48.555	47.924
ΙΤΑΛΙΑ	80.181	80.618	85.438	86.376	86.882	82.700	82.576	83.316	78.753
ΓΑΛΛΙΑ	33.124	30.825	30.436	27.781	27.724	29.110	27.405	27.068	25.804
<b>Μ.Ο</b>	<b>50.863</b>	<b>47.560</b>	<b>47.361</b>	<b>42.389</b>	<b>42.582</b>	<b>42.431</b>	<b>42.164</b>	<b>42.090</b>	<b>40.876</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων Eurostat, 2009.

\* Έτος απελευθέρωσης.

Αν παρατηρήσουμε τους προκύπτοντες μέσους όρους αυτών των 5 χωρών (Πίνακας 8.1), είναι φανερή η μείωση (έστω και μικρή) του αθροίσματος επιβιβασθέντων και αποβιβασθέντων επιβατών στα λιμάνια, μετά το έτος 1999, (μικρή εξαίρεση αποτελεί το έτος 2001). Μάλιστα, η % μείωση μεταξύ 1999 – 2005 αγγίζει περίπου το 14%.

Προσπάθησα να προσαρμόσω τα παραπάνω δεδομένα σε γραμμές τάσης (Mansfield, 1996), ώστε να επιλέξω την καταλληλότερη συνάρτηση ( $R^2$ ), προβάλλοντας τ' αποτελέσματα σε χρονικό ορίζοντα τεσσάρων ετών<sup>310</sup>. Η μέθοδος πρόβλεψης που χρησιμοποίησα είναι η «άμεση προέκταση τάσης» (βλ. μεθοδολογία). Λαμβάνοντας τα ετήσια στοιχεία των μεταφερθέντων επιβατών για την περίοδο 1997 – 2005, εξήγαγα τους μέσους όρους των στοιχείων αυτών μελλοντικά. Οι επιχειρούμενες δοκιμές φαίνονται στον Πίνακα 8.2.

<sup>310</sup> Όλες οι τεχνικές πρόβλεψης, όπως είναι γνωστό, είναι εξαιρετικά επιρρεπής στα λάθη και οι προβλέψεις θα πρέπει να αντιμετωπιστούν με σκεπτικισμό (πρόκειται για έμμεση και όχι ακριβή πρόβλεψη). Η διαδικασία υποθέτει ότι η παρελθούσα τάση θα συνεχίσει να υφίσταται και στο μέλλον, και ότι η τάση αυτή αποτελεί τον κύριο παράγοντα που θα προσδιορίζει το υπό εξέταση μέγεθος τα προσεχή έτη.

### Πίνακας 8.2:

Συναρτήσεις προσδιορισμού καταλληλότερης μορφής εξίσωσης για το σύνολο αποβιβασθέντων και επιβιβασθέντων επιβατών στα λιμάνια Ισπανίας, Γερμανίας, Δανίας, Ιταλίας, Γαλλίας (1997 – 2005).

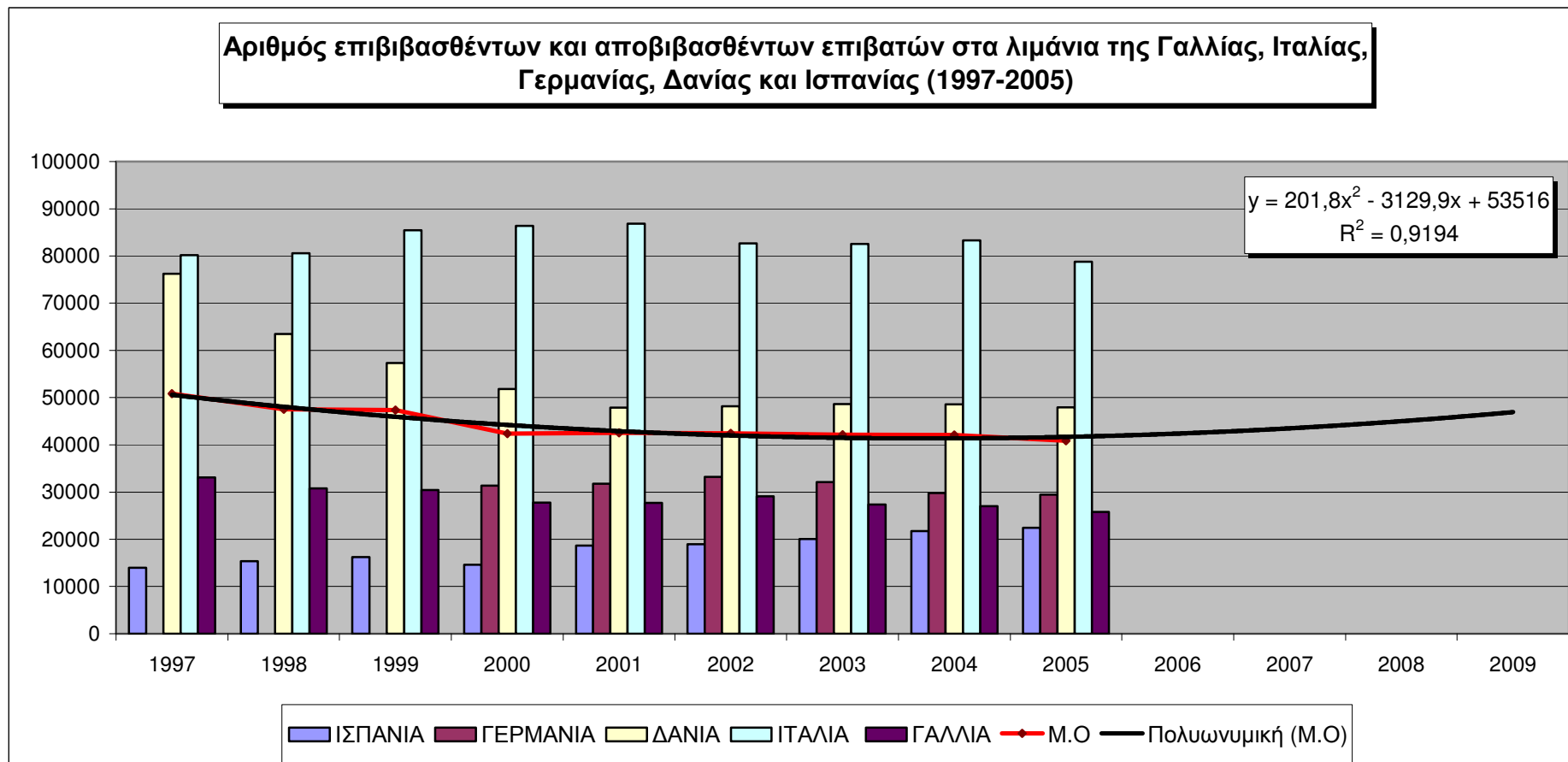
Συνάρτηση	Μορφή εξίσωσης	Συντελεστής προσδιορισμού (R <sup>2</sup> )
Γραμμική	$Y = -1.111,9X + 49.817$	0,79
Λογαριθμική	$Y = -4.559\text{Ln}(x) + 50.743$	0,91
Πολυωνυμική	$Y = 201,8X^2 - 3.129,9X + 53.516$	0,92 (*)
Υπερβολική	$Y = 50.885X^{-0,0999}$	0,91
Εκθετική	$Y = 49.907e^{-0,0245X}$	0,80

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2007.

\* Η καλύτερη.

Ο Πίνακας 8.2 δεικνύει ότι η αποτελεσματικότερη προσαρμογή στα δεδομένα είναι κυρίως με τις: (1) λογαριθμική, (2) πολυωνυμική και (3) υπερβολική συνάρτηση. Εξαιτίας του υψηλότερου συντελεστή προσδιορισμού όμως επιλέγω φυσικά την πολυωνυμική.

Διάγραμμα 8.7:



Πηγή: Επεξεργασία δική μου στοιχείων Eurostat, 1997-2005.

Η σταθερή μείωση των μεταφερθέντων επιβατών στις 5 χώρες, από το έτος έναρξης της απελευθέρωσης (1999) μέχρι το 2005, φαίνεται καθαρά στο πιο πάνω Διάγραμμα 8.7. Στα ίδια συμπεράσματα καταλήγουμε αναζητώντας την εξέλιξη της επιβατικής κίνησης μεταξύ 1997-2005 σε 11 γνωστά ευρωπαϊκά λιμάνια (Pantounakis, Chlomoudis, Dimas, 2008). Υπάρχει μείωση της τάξης του 2% (από 84.248 χιλ. επιβάτες το 1999 σε 82.844 χιλ. επιβάτες το 2005) (Eurostat, 2007). Μάλιστα η πολυωνυμική συνάρτηση δείχνει τάση για άνοδο στην κίνηση σε χρονικό διάστημα 4 ετών<sup>311</sup>. Αυτό αποτελεί ένδειξη αργής προσαρμογής στα νέα δεδομένα της αγοράς (απελευθέρωση) και μακροχρόνια τάση για ανάταση της αγοράς. Ταυτόχρονα συνιστά μια πρώτη εικόνα για την πορεία της ακτοπλοϊκής αγοράς του Αιγαίου (σε ότι αφορά στην επιβατική κίνηση) μετά την απελευθέρωση.

*Τίθεται τώρα το ερώτημα: Ποιες είναι οι γενικότερες επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων ενδομεταφορών στις Κοινοτικές χώρες;*

#### **8.4 Οι γενικότερες επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων ενδομεταφορών στις Κοινοτικές χώρες**

Μετά την εφαρμογή της απελευθέρωσης των θαλάσσιων ενδοκοινοτικών μεταφορικών υπηρεσιών, η Ευρωπαϊκή αγορά χαρακτηρίζεται από την ανάπτυξη του υγιούς ανταγωνισμού και από την ίση μεταχείριση, άνευ διακρίσεων, των θαλάσσιων υπηρεσιών. Το κράτος παρεμβαίνει, προκειμένου να εξασφαλίσει επαρκές επίπεδο εξυπηρέτησης, όπου απουσιάζει η ιδιωτική πρωτοβουλία και προάγει τις ασφαλείς και τις ποιοτικές υπηρεσίες.

Οι προτάσεις για την ενοποίηση της εσωτερικής αγοράς της Ε.Ε. στο χώρο της ναυτιλίας εστιάζονταν στην κατάργηση του (εθνικού) προνομίου της ακτοπλοΐας (cabotage). Η αγορά αυτή πρέπει να είναι προσβάσιμη τόσο από τις εταιρίες όσο και από τους χρήστες. Οι προτάσεις αυτές αποτελούν προέκταση της ελεύθερης διεθνούς ναυτιλιακής πολιτικής στον εσωτερικό χώρο της Κοινότητας. Ωστόσο, ιδιαίτερα για την ελληνική ακτοπλοΐα οι προτάσεις αυτές σχετίζονται για τους Έλληνες και με την αμυντική ικανότητα της χώρας και ειδικότερα στον έλεγχο των ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών για το νησιωτικό χώρο του Αιγαίου (Σαμπράκος, 2002).

Από την αξιολόγηση των προτάσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, προκειμένου να επιτευχθεί απελευθέρωση των υπηρεσιών στις θαλάσσιες ενδομεταφορές σε

<sup>311</sup> Όντως, σύμφωνα με στοιχεία της eurostat, το 2006 παρατηρείται αύξηση του μέσου όρου των μεταφερθέντων επιβατών κατά 3,7% (από 40.876 χιλ. σε 42.391 χιλ. επιβάτες).

συνδυασμό με τις γενικότερες ρυθμίσεις που προβλέπει το πρόγραμμα δράσης για τη δημιουργία ενιαίας εσωτερικής αγοράς, προκύπτει ότι σε γενικές γραμμές η Κοινότητα θα συνεχίσει και θα εντείνει τη ελεύθερη πολιτική της στον ακτοπλοϊκό τομέα (Σαμπράκος, 2002).

Γενικότερα, δεν υπάρχει καμιά διάθεση για τη λήψη μέτρων προστατευτισμού που θα προκαλούσαν τη δημιουργία μιας «Ευρώπης - οχυρού» (fortress Europe) στον τομέα των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών. Απλά θα προωθηθεί το SSS/NMA.

Στατιστικά μέχρι και το 1997, η εφαρμογή του Κανονισμού 3577/92 έφερε αύξηση στις ενδομεταφορές *φορτίων* των μεσογειακών Κρατών – Μελών σε 9,05 εκ. τόνους, από 8,35 εκ. τόνους το 1995 (Λεκάκου, 2006). Το 2001 (4<sup>η</sup> έκθεση της Επιτροπής) διαπιστώνεται ότι το νέο στάδιο δεν δημιούργησε προβλήματα στην αγορά. Οι συνολικοί όγκοι μεταφοράς εμπορευμάτων και επιβατών στην Ε.Ε. παρέμειναν σχετικά σταθεροί (Eurostat, 1997-2005).

Σε ότι αφορά στους επιβάτες, η μεγαλύτερη κυκλοφορία παρατηρείται στην Ελλάδα και στη συνέχεια στην Ιταλία και στη Μεγάλη Βρετανία (παρά την ύπαρξη του chanel tunnel). Τέλος, η είσοδος ξένων πλοίων στην εθνική ακτοπλοΐα εξακολουθεί να είναι περιορισμένη στα περισσότερα Κράτη – Μέλη, ενώ η Ισπανία, η Γαλλία, η Ιταλία, η Ελλάδα και η Πορτογαλία, εκμεταλλεύτηκαν το στάδιο της απελευθέρωσης για να βελτιώσουν την ποιότητα των στόλων τους (Λεκάκου, 2006).

Επιπρόσθετα, οι οικονομικές επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων μεταφορών ήταν αμελητέες, εξαιτίας 3 κυρίως λόγων:

1. Στις Βόρειες χώρες-μέλη (κύρια Σκανδιναβικές), οι παράκτιες θαλάσσιες μεταφορές ήταν ήδη απελευθερωμένες και δεν υπήρξαν σημαντικές τροποποιήσεις.
2. Στις Νότιες χώρες - μέλη, και ιδίως στην Ισπανία και Ιταλία, μόνο το 20% των συνολικών φορτίων αφορούσε τις απελευθερωμένες μεταφορές και σχετιζόταν με μη στρατηγικά φορτία, που μεταφέρονταν από πλοία μεγαλύτερα των 650 κόρων (GT). Από αυτό, μόνο το 6% μεταφέρθηκε από πλοία που δεν είχαν την εθνική σημαία (Λαγούρου, 2006).
3. Παράλληλα, σε ότι αφορά στον περιορισμό των επενδύσεων στην ακτοπλοΐα, ένας σημαντικός παράγοντας που τις επηρεάζει είναι και το ναυτολόγιο, το οποίο πλέον των άλλων δεν είναι αιχμής – αντiaiχμής.

Σε κοινωνικό επίπεδο, η απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών δεν οδήγησε σε αγνόηση των εθνικών κανόνων των χωρών, αλλά φυσικό/νομικό οι εθνικές



νομοθεσίες πρέπει να εναρμονίζονται με το Κοινοτικό Δίκαιο. Το αυτό συνέβη και στην περίπτωση της Κύπρου το 2005 όταν εισήλθε στην Ε.Ε.

### **8.5 Οι πρώτες επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων ενδομεταφορών στην Ελλάδα μέχρι σήμερα**

Μετά τις επιπτώσεις της απελευθέρωσης στις Κοινοτικές χώρες, η πρώτη θεωρητική ανάλυση των επιπτώσεων στον ευρύτερο Ελλαδικό χώρο (Αιγαίο) ακολουθεί εδώ. Αναφέρομαι: (1) στην διαδικασία δρομολόγησης πλοίων, (2) στην πολυπλοκότητα του Δικτύου Ακτοπλοϊκών Συγκοινωνιών και (3) στο επίπεδο εξυπηρέτησης των νησιών μετά την απελευθέρωση.

#### **8.5.1 Διαδικασία δρομολόγησης πλοίων μετά την απελευθέρωση**

Η ελεύθερη δρομολόγηση πλοίων οδήγησε σε αύξηση των αιτήσεων των ακτοπλοίων για τις πιο κερδοφόρες γραμμές, με αποτέλεσμα να μην εξυπηρετούνται (επαρκώς), συγκοινωνιακά, αρκετά νησιά χαμηλής ζήτησης. Μάλιστα, σε αρκετά από αυτά δεν καλύπτονται ούτε οι πάγιες ανάγκες τακτικότητας συνδέσεων και συνέχειας της Ελληνικής επικράτειας.

Στοιχεία όπως τα χαμηλά επίπεδα επιβατικής κίνησης των άγονων γραμμών, τα υψηλά λειτουργικά έξοδα του υπάρχοντος στόλου και η ανάγκη για πλοία συγκεκριμένων χαρακτηριστικών σε αυτές τις γραμμές, μειώνουν τα περιθώρια κέρδους των ακτοπλοϊκών εταιριών. Μόνο το Κράτος, με την παροχή κατάλληλων κινήτρων, μπορεί να αναστρέψει την υφιστάμενη κατάσταση (Σπαθή, 2005).

Για την κάλυψη των θαλασσιών συγκοινωνιακών απαιτήσεων της χώρας, εφαρμόζονται οι διαδικασίες που προβλέπονται στο νόμο 2932/2001, δηλαδή υποβάλλονται προσκλήσεις από το ΥΠΟΙΑΝ, είτε για τη σύναψη συμβάσεων ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας για την εκμετάλλευση δρομολογιακών γραμμών από 3 έως 5 έτη με κίνητρο την αποκλειστικότητα, είτε για τη σύναψη συμβάσεων ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας μετά τη διενέργεια μειοδοτικών διαγωνισμών (οικονομικό αντιστάθμισμα - επιδοτήσεις).

Το θεσμικό καθεστώς της αγοράς της Αδριατικής, σε ότι αφορά στη διαδικασία δρομολόγησης πλοίων, διαφέρει από αυτό της ΑΑ (Ψαρούτης, 2007). Στις γραμμές εξωτερικού φαίνεται να ισχύει ο «πραγματικός ελεύθερος ανταγωνισμός» και το μόνο που απαιτείται είναι μια δήλωση του πλοιοκτήτη προς το ΥΠΟΙΑΝ ένα μήνα πριν την έναρξη της υπηρεσίας (ΝΔ 288/11-11-69, ΦΕΚ 182, άρθρο 2). Ναύλοι, δίκτυο και

διάρκεια δρομολόγησης<sup>312</sup> είναι επιλογή του εκάστοτε πλοιοκτήτη, και όρια ηλικίας δεν υπάρχουν.

### **8.5.2 Η πολυπλοκότητα του Δικτύου Ακτοπλοϊκών Συγκοινωνιών μετά την απελευθέρωση**

Οι θαλάσσιες συνδέσεις στον ευρύτερο χώρο του Αιγαίου χαρακτηρίζονται από υψηλές αλλά και χαμηλές συχνότητες εξυπηρέτησης (Θεοδωρόπουλος, 2005).

Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν οι τουριστικές συνδέσεις υψηλής ζήτησης, όπως είναι οι ακτοπλοϊκές γραμμές «Μύκονος – Τήνος», «Πάρος – Σαντορίνη», «Βόλος – Σκιάθος» και γενικά οι συνδέσεις, που τα νησιά είναι in όπως λέγεται και που βρίσκονται στην ακτίνα «παρουσίας» των πλοίων υψηλών ταχυτήτων με υψηλή τουριστική κίνηση.

Στη δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνονται δρομολόγια μειωμένης ζήτησης που αφορούν είτε συνδέσεις μεταξύ νησιών χαμηλής παραδοσιακά κίνησης (π.χ. Ανατολικές και Δυτικές Κυκλάδες) είτε δια-νησιωτικές συνδέσεις (π.χ. «Άνδρος – Πάρος», «Χίος – Νάξος» και «Ρόδος – Ικαρία»).

Μετά την απελευθέρωση της ΑΑ το δίκτυο των ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών περιπλέκεται ακόμα περισσότερο (Σαμπράκος, 2002). Αποτελείται από (Δουβής, 2006):

1. Γραμμές κύριες που ενώνουν την ξηρά με τα νησιά.
2. Γραμμές ενδονησιωτικές που συνδέουν τα νησιά μεταξύ τους.
3. Γραμμές τοπικές που συνδέουν ένα μικρό νησί με το κοντινότερο μεγάλο.
4. Γραμμές που συνδέουν τις περιφέρειες μεταξύ τους.

Αυτό οφείλεται στη συσσώρευση των πλοίων στις πιο επικερδείς γραμμές, και επομένως στην έλλειψη πλοίων στις υπόλοιπες, στην προσπάθεια της Πολιτείας να περιορίσει το κόστος των επιδοτήσεων με την κάλυψη μόνο των απολύτως απαραίτητων συνδέσεων και στον συντονισμό των πλοιοκτητών.

Επίσης, σε σχέση με το καθεστώς εκμετάλλευσης των γραμμών, αυτές μπορούν να κατηγοριοποιηθούν<sup>313</sup> σε (Θεοδωρόπουλος, 2005):

---

<sup>312</sup> Η διαφορετικότητα είναι έκδηλη στις ακτοπλοϊκές γραμμές της Κρήτης όπου και υφίσταται η υποχρέωση ετήσιας λειτουργίας.

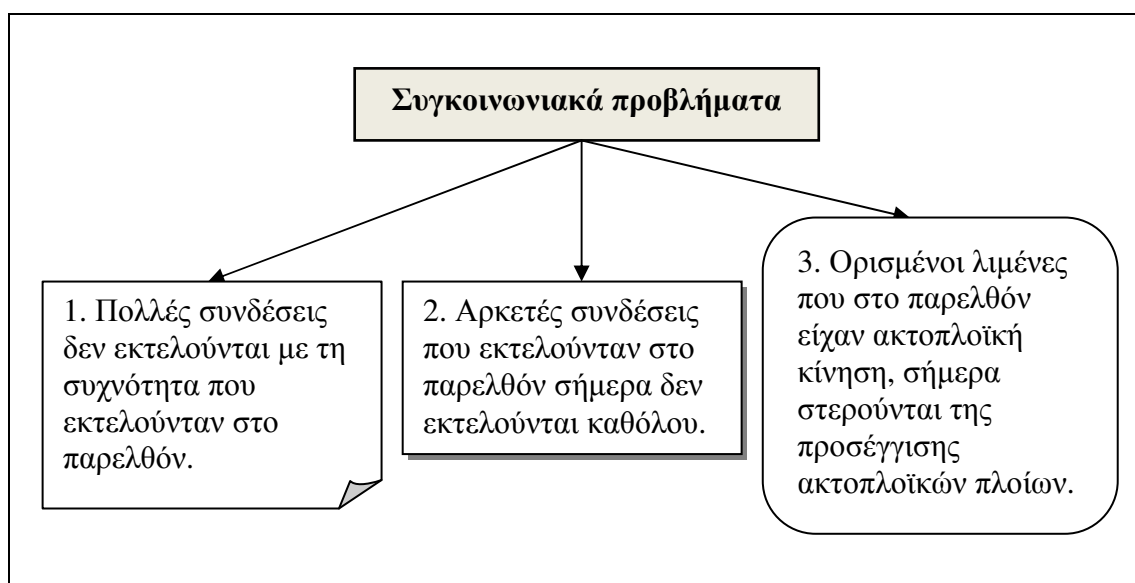
<sup>313</sup> Σημειώνεται, ότι υπάρχουν και γραμμές που στο σύνολό τους είναι χρηματοδοτούμενες και γραμμές που αποτελούνται από ένα τμήμα ελεύθερης γραμμής, που οι πλοιοκτήτες σχεδιάζουν, και ένα τμήμα μη προσοδοφόρας γραμμής, που σχεδιάζεται από το κράτος.

1. Γραμμές ελεύθερες, όπου οι πλοιοκτήτες εκτελούν δρομολόγια που επιλέγουν ελεύθερα με βάση το επιχειρηματικό τους συμφέρον,
2. Γραμμές ελεύθερες, στις οποίες έχουν επιβληθεί υποχρεώσεις δημόσιας υπηρεσίας σε ότι αφορά στην προσέγγιση σε λιμένες που πρέπει να εξυπηρετηθούν.
3. Γραμμές, οι οποίες εκτελούνται κάτω από καθεστώς σύναψης συμβάσεων ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας με αντάλλαγμα την αποκλειστική εκμετάλλευση της γραμμής για 3 χρόνια ή άλλο χρονικό διάστημα που καθορίζει το ΥΠΟΙΑΝ.
4. Γραμμές, οι οποίες εκτελούνται υπό καθεστώς σύναψης συμβάσεων ανάθεσης δημόσιας υπηρεσίας διάρκειας ενός έτους, κατόπιν διενέργειας μειοδοτικών διαγωνισμών.

Το αποτέλεσμα είναι να παρατηρούνται έντονα συγκοινωνιακά προβλήματα στην ΑΑ (Διάγραμμα 8.8).

### Διάγραμμα 8.8:

Συγκοινωνιακά προβλήματα που παρατηρούνται στην ΑΑ  
μετά τη μερική απελευθέρωσή της (2002).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Σε αυτό συντελούν τόσο η πολυπλοκότητα του δικτύου και η μειωμένη παρέμβαση του κράτους στο σχεδιασμό του όσο και η δυνατότητα των ακτοπλόων να δημιουργούν/ καταργούν συνδέσεις ανάλογα με το επιχειρηματικό τους συμφέρον (ΣΕΘΑΜ, 2006). Ταυτόχρονα η ακτινική διαμόρφωση των ακτοπλοϊκών γραμμών

από το ηπειρωτικό λιμάνι προκαλεί σημαντικές συγκοινωνιακές δυσλειτουργίες<sup>314</sup> (Σαμπράκος, 2002).

Είναι φανερό λοιπόν ότι ο σχεδιασμός και η υλοποίηση των δρομολογίων δεν είναι αποτελεσματική. Οι τοπικές κοινωνίες, οι ναυτιλιακές εταιρίες και το κράτος έχουν εκ διαμέτρου αντίθετους στόχους. Οι εταιρίες προσβλέπουν σχεδόν αποκλειστικά στην εξυπηρέτηση νησιών με υψηλή τουριστική κίνηση (αδιαφορώντας για τους επιβάτες των «άγονων» νησιών) χρησιμοποιώντας πλοία χαμηλού λειτουργικού κόστους (παλιά συμβατικά πλοία) ενώ το κράτος επιδιώκει τις χαμηλότερες δυνατές επιδοτήσεις<sup>315</sup>. Αλλά το Κράτος επτώχευσε (Σιτζίμης, 2010)!

### 8.5.3 Το επίπεδο εξυπηρέτησης των νησιών μετά την απελευθέρωση

Σε ότι αφορά στο επίπεδο εξυπηρέτησης ορισμένων νησιών, αυτό μειώθηκε σημαντικά. Πρόκειται κυρίως για νησιά χαμηλής ζήτησης<sup>316</sup>. Τα δρομολόγια, προς και από αυτά, είναι σε αρκετές περιπτώσεις προβληματικά (άγονα), οι χρόνοι ταξιδιού πολύ μεγάλοι και η άφιξη και αναχώρηση πλοίων γίνεται σε ώρες μη-αιχμής<sup>317</sup>. Αυτό έχει ως συνέπεια να διακυβεύεται η οικονομική ανάπτυξη και βιωσιμότητα τους (Ψαρούτης, 2006).

Η ασυνέχεια των συνδέσεων μεταξύ των νησιών επιδεινώνεται κατά τη χειμερινή περίοδο σε σχέση με τη θερινή<sup>318</sup>! (Γκιζιάκης, 2006). Είναι αξιοσημείωτο ότι ένα μεγάλο ποσοστό των θερινών νησιωτικών συνδέσεων δεν υφίσταται κατά τη διάρκεια της χειμερινής περιόδου. Εδώ ανήκουν όλες εκείνες οι συνδέσεις που κατά τη θερινή περίοδο υπάρχουν για να εξυπηρετούν κυρίως την τουριστική ζήτηση.

---

<sup>314</sup> Καθυστερήσεις, συμφορήσεις στο λιμάνι (ιδιαίτερα στις περιόδους αιχμής), αύξηση άγονων – επιδοτούμενων δρομολογίων κ.λπ.

<sup>315</sup> Εντάσσοντας τα νησιά χαμηλής μεταφορικής κίνησης σε όσο το δυνατόν περισσότερα δρομολόγια.

<sup>316</sup> Στη κατηγορία των θαλάσσιων συνδέσεων που χαρακτηρίζονται από υψηλές συχνότητες εξυπηρέτησης ανήκουν οι τουριστικές συνδέσεις όπως: η Μύκονος-Τήνος, Νάξος-Πάρος, Μύκονος-Ραφήνα, Πάρος-Σαντορίνη, Νάξος-Σαντορίνη, Μύκονος-Σύρος, Βόλος-Σκιάθος. Στην κατηγορία που χαρακτηρίζονται από χαμηλές συχνότητες εξυπηρέτησης (Σπαθή, 2005) ανήκουν: (1) οι συνδέσεις μεταξύ νησιών με παραδοσιακά χαμηλές κινήσεις λόγω ακτινικού σχεδιασμού των γραμμών από τον Πειραιά και έλλειψη περιφερειακών-τοπικών συνδέσεων (π.χ. σύνδεση Ανατολικών και Δυτικών Κυκλάδων) και (2) οι δια-νησιώτικες συνδέσεις (μεταξύ νησιών διαφορετικών συμπλεγμάτων, π.χ. Κυκλάδες-Δωδεκάνησα). Χαρακτηριστικά τέτοιες συνδέσεις (1 και 2) είναι: Νάξος-Σίφνος, Κύθνος-Μύκονος, Σαντορίνη-Αμοργός, Άνδρος-Πάρος, Πάρος-Σκύρος, Κάλυμνος-Καστελόριζο, Πάτιμος-Αρκιοί, Χίος-Νάξος, Μύκονος-Πάτιμος, Ρόδος-Ικαρία, Βαθύ-Πάτιμος.

<sup>317</sup> Ταυτόχρονα οι καθυστερήσεις στα δρομολόγια, λόγω των πολλών ενδιάμεσων προσεγγίσεων, δημιουργούν έντονα προβλήματα στο σχεδιασμό τους και στην ορθολογική κατανομή της προσφερόμενης εξυπηρέτησης προς αυτά.

<sup>318</sup> Η ζήτηση το χειμώνα παρουσιάζει μία σημαντική πτώση, περίπου 80%, σε σχέση με την θερινή περίοδο.

Είναι χαρακτηριστικό ότι εξετάζοντας τις συχνότητες εξυπηρέτησης από το λιμάνι του Πειραιά, διαπίστωση ότι οι εβδομαδιαίες αναχωρήσεις (Στοιχεία ΥΠΟΙΑΝ, 2005) τον Ιανουάριο του 2005 ήταν 339, ενώ τον Αύγουστο του ίδιου έτους 682! Μάλιστα, αν συγκρίνω τη συχνότητα εξυπηρέτησης των θαλάσσιων συνδέσεων μηνών Αυγούστου και Ιανουαρίου (2005) βλέπω ότι τουλάχιστο 1 φορά την ημέρα υπάρχουν δρομολόγια στο 51% των συνδέσεων του Αυγούστου, σε αντίθεση με τον Ιανουάριο, όπου το % πέφτει στο 40%.

Η μειωμένη εξυπηρέτηση της νησιωτικής περιοχής κατά τη χειμερινή περίοδο, επιδεινώνεται λόγω των άσχημων καιρικών συνθηκών στα πελάγη. Η ακύρωση των δρομολογίων προκαλεί το φαινόμενο νησιά, κυρίως του Αιγαίου, να μένουν χωρίς μεταφορική εξυπηρέτηση για μεγάλα χρονικά διαστήματα, κατά τους χειμερινούς μήνες, με προφανείς δυσκολίες στη ζωή και συχνά στην υγεία των κατοίκων τους.

Φαίνεται λοιπόν ότι η εφαρμογή του Νόμου για άρση του cabotage στις εσωτερικές θαλάσσιες μεταφορές πολλαπλασίασε τα προβλήματα των «άγονων γραμμών». Αυτά εντοπίζονται κυρίως στην απροθυμία των πλοιοκτητών να τις εξυπηρετήσουν. Διότι πολλές γραμμές είναι οικονομικά ασύμφορες, σε θέματα χρηματοδότησης, στις δυνατότητες των πλοίων (ηλικία, τεχνολογία), με αποτέλεσμα να ακυρώνονται τα προγραμματισμένα δρομολόγια. Πολλάκις είναι και η ακαταλληλότητα των λιμανιών (π.χ. Λειψοί). Υπήρχε μία γενικότερη απροθυμία των εφοπλιστών για δρομολόγια άγονων γραμμών και η κυβέρνηση έχει χρησιμοποιήσει τις επιδοτήσεις (τις οποίες όμως λόγω των οικονομικών προβλημάτων του υπερβολικού χρέους δε θα μπορεί το 2008-2012 να πληρώσει).

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επέτρεψε από τις αρχές του 2001 την επιδότηση δρομολογίων των άγονων γραμμών προς ή από μικρά νησιά, όπου οι επισκέπτες δεν υπερβαίνουν τις 100.000 ετησίως (Θεοδωρόπουλος, 2005).

Επιπρόσθετα, παρατηρείται ότι αντίθετα με ό,τι συμβαίνει με τη δρομολόγηση πλοίων στις «γόνιμες» γραμμές, ο υπολογισμός των προσόντων των πλοίων γίνεται με βάση συγκεκριμένους συντελεστές για τα απαιτούμενα προσόντα. Ο κατάλογος των προσμετρούμενων προσόντων είναι ιδιαίτερα πλήρης. Όμως, διαπιστώνεται ότι το μήκος ορισμένων άγονων γραμμών είναι στην κυριολεξία «πάρα πολύ μεγάλο», λόγω του μεγάλου αριθμού προσεγγίσεων, και τελικά το επίπεδο της υπηρεσίας που προσφέρεται για τα μικρά νησιά αμφισβητείται έντονα από τους ίδιους τους κατοίκους. Προτείνω, καλύτερα ν' αντικατασταθούν οι άγονες από μικρές γραμμές που θα συνδέουν συνεπώς και συνεχώς τα μικρά νησιά με το πλησιέστερο «γόνιμο»

νησί, ή το διοικητικό τους κέντρο, από όπου θα υπάρχει ανταπόκριση για Πειραιά και άλλους κύριους προορισμούς.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έδωσε στη δημοσιότητα ερμηνείες σε θέματα Κανονισμού από όπου έγινε φανερό ότι: (α) αποδέχτηκε τις Ελληνικές θέσεις για τις ιδιαιτερότητες του νησιωτικού χώρου και (β) δέχτηκε ότι μπορεί να επιβάλλονται υποχρεώσεις δημόσιας υπηρεσίας για τη διασφάλιση επαρκούς σύνδεσης για όλα τα νησιά, αλλά και για την εργασία των ναυτικών (Eurora.eu, 2010).

Η ακτοπλοΐα δεν μπορεί να θεωρηθεί μόνο «επιχειρηματική αγορά», διότι τα επιβατηγά πλοία συνδέουν ελληνικά νησιά προσφέροντας συγκοινωνιακό/κοινωνικό έργο, το οποίο σε καμία περίπτωση δε μπορεί να μειωθεί ή καταργηθεί.

Το νέο πλαίσιο που δημιουργήθηκε προσπαθεί να δώσει μεγάλη βάση: (1) στο δημόσιο συμφέρον, (2) στην ασφάλεια του πολίτη και (3) στον υγιή ανταγωνισμό.

Σε ένα πλαίσιο πλήρους ολοκλήρωσης της Ενιαίας Εσωτερικής Αγοράς της Κοινότητας, είναι φανερό ότι το άνοιγμα της ακτοπλοϊκής αγοράς ήταν κάτι το αναπόφευκτο, λόγω της γενικότερης υποχρέωσης που έχουμε προς την Ε.Ε.<sup>319</sup>.

## **8.6 Η απελευθέρωση της Ελληνικής και παγκόσμιας αεροπλοΐας και η συσχέτιση της με την άρση του Cabotage στην ΑΑ**

*Η απελευθέρωση της αεροπορικής αγοράς στην Ελλάδα, μπορεί ν' αποτελέσει αρωγό στην προσπάθεια γι' αναζήτηση των αρχικών μελλοντικών επιπτώσεων της απελευθέρωσης στην ΑΑ;*

Η άρση του cabotage στις αεροπορικές μεταφορές είχε προηγηθεί λίγα χρόνια πριν την απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών, προσφέροντας εμπειρία από την λειτουργία μιας "ανοικτής" αγοράς στο περιβάλλον μιας μεταφορικής υπηρεσίας.<sup>320</sup> Η επιλογή μου λοιπόν της συγκεκριμένης βιομηχανίας ως μέτρο σύγκρισης δεν είναι τυχαία.

Αφενός, το θεσμικό πλαίσιο των δύο βιομηχανιών, σε ότι αφορά στην απελευθέρωση, (1) είναι παραπλήσιο, και (2), οι ομοιότητες μεταξύ των 2 μεταφορικών μέσων είναι φανερές (αν και υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ

<sup>319</sup> Η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών είναι βασική αρχή της Συνθήκης της Ρώμης και δεν μπορεί να περιοριστεί παρά μόνο για επιτακτικούς λόγους δημοσίου συμφέροντος.

<sup>320</sup> Η αγορά των αερομεταφορών εντός της Ε.Ε βρίσκεται σε καθεστώς απελευθέρωσης (liberalization) από τον Ιούλιο του 1992 με την εφαρμογή του Τρίτου Πακέτου Απελευθέρωσης των αερομεταφορών. Σχεδόν δεκαπέντε χρόνια, μετά το 1992, στην αγορά των τακτικών δρομολογίων εσωτερικού δραστηριοποιούνται δύο αεροπορικές εταιρίες, αυτές της Ολυμπιακής Αεροπορίας και της Aegean Airlines, οι οποίες πρόσφατα συγχωνεύτηκαν σε Olympic Air.

των αεροπορικών και ακτοπλοϊκών μεταφορών, κυρίως στη λειτουργία τους). Πιο συγκεκριμένα:

### **8.6.1 Η απελευθέρωση των εναέριων μεταφορών στην Ελλάδα (θεσμικό πλαίσιο)**

Οι εγχώριες και διεθνείς αεροπορικές μεταφορές, αποτελούν ένα ιδιαίτερα σημαντικό τομέα της οικονομικής δραστηριότητας και της πολιτικής ανάπτυξης μιας χώρας, όπως άλλωστε και η ακτοπλοΐα.

Το καθεστώς των διμερών κρατικών συμφωνιών, που θεμελιώθηκε με τη "Διεθνή Σύμβαση του Σικάγου" το 1944, καθόρισε τη λειτουργία των τακτικών αεροπορικών μεταφορών παγκοσμίως και εξελίχθηκε σε ένα καθεστώς απελευθέρωσης. Ξεκίνησε από την «απορρύθμιση» (deregulation) της αμερικανικής αεροπορικής αγοράς το 1978, την οποία ακολούθησε αργότερα και η αγορά της Ε.Ε.

Η απελευθέρωση της αεροπλοΐας στο χώρο της Ε.Ε. υλοποιήθηκε σταδιακά (Λαΐνος, 1999), με τρεις δέσμες μέτρων ή ειδικότερα με τη λήψη τριών "πακέτων μέτρων", που λήφθηκαν το 1987 (οδηγίες 87/601/ΕΚ και 87/602/ΕΚ), το 1990 (Κανονισμοί 2342/1990, 2343/1990 και 2344/1990) και το 1992 με τους κανονισμούς 2407/1992, 2408/1992 και 2409/1992, που αποτελούν και τη σημαντικότερη δέσμη μέτρων. Η απελευθέρωση ήταν αρχικά περιορισμένη, εφόσον από 1/4/1993 έως 1/4/1997 υπήρχαν ακόμα περιορισμοί στην εκτέλεση των δρομολογίων και στην προσφερόμενη χωρητικότητα.

Οι «Ανοικτοί Ουρανοί» (έτσι ονομάστηκε η απελευθέρωση), αφορούν τόσο στην ελεύθερη είσοδο των κοινοτικών αερομεταφορέων στις αγορές μεταξύ των κρατών – μελών, όσο και στις εσωτερικές αγορές κάθε κράτους - μέλους.

Ο Κανονισμός 2409/1992 της Ε.Ε. θέσπισε και την ελεύθερη διαμόρφωση των αεροπορικών ναύλων. Από την 1η Απριλίου 1997 επήλθε η πλήρης απελευθέρωση των αεροπορικών μεταφορών, με συνέπεια όλοι οι κοινοτικοί αερομεταφορείς να έχουν δικαίωμα πρόσβασης σε τακτικές (ή μη τακτικές charter) πτήσεις στην ηπειρωτική Ελλάδα. Μετά την 30η Ιουνίου 1998 (πλήρης κατάργηση του cabotage), υπάρχει πλέον ελεύθερη πρόσβαση με τακτικές πτήσεις και στα ελληνικά νησιά. Ακολούθησε προσπάθεια αναδιοργάνωσης της αεροπορικής αγοράς σε ζητήματα εμπορικής εκμετάλλευσης (σύστημα κρατήσεων θέσεων και επίγεια εξυπηρέτησης των αεροσκαφών).

Αξίζει να επισημανθούν δύο στοιχεία από τα προαναφερθέντα, τα οποία υπάρχουν και στην ΑΑ: (1) Η παγκόσμια πεποίθηση για την ομοιογενή ρύθμιση των

κανόνων που διέπουν τις εθνικές και διεθνείς μεταφορές (στα πλαίσια δημιουργίας ανταγωνιστικών συνθηκών στην παγκόσμια αγορά) και που είναι αυτή που οδήγησε στην άρση του Cabotage, και, (2) η σταδιακή και όχι άμεση απελευθέρωση της ΑΑ της Ελλάδος.

### **8.6.2 Ομοιότητες αεροπορικής και ακτοπλοϊκής εγχώριας αγοράς πριν και μετά την απελευθέρωσή τους**

Μετά την εξέταση του θεσμικού πλαισίου της αεροπλοΐας στην Ελλάδα και διεθνώς και τη σύγκριση του με την ΑΑ, θ' αναλύσω τις ομοιότητες της αεροπορικής και ακτοπλοϊκής εγχώριας αγοράς (Πίνακας 8.3).

Στην προσπάθειά μου αυτή εξέτασα διεξοδικά ορισμένα συστατικά στοιχεία και των δύο βιομηχανιών (Πίνακας 8.3) και επιχείρησα να καταλήξω σε συγκεκριμένα συμπεράσματα για το αν υπάρχουν ταυτόχρονα στοιχεία ή όχι μεταξύ τους.



### Πίνακας 8.3:

Σύγκριση ΑΑ και Ελληνικής Αεροπλοΐας (2009).

ΤΟΜΕΙΣ ΓΙΑ ΣΥΓΚΡΙΣΗ	ΑΚΤΟΠΛΟΪΑ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΑΕΡΟΠΛΟΪΑ
<b>1. Κατάσταση αγοράς</b>	Απελευθέρωση (έστω και μερική) από 11/2002 (Ν2932/2001, ΚΚ3577/92). Πλήρης το 2006 (ΠΔ 124/6.7.2006).	Πλήρης απελευθέρωση σε τιμές εισιτηρίων, δρομολόγια, χωρητικότητα από 1/4/1997 (Κοινοτικός Κανονισμός 2407/92).
<b>2. Μορφή της αγοράς.</b>	Στο σύνολο ολιγοπωλιακή. Χαρακτηριστικά είναι τα υψηλά επίπεδα συγκέντρωσης, ο μεγάλος αριθμός ανεξάρτητων χρηστών, η ατελής γνώση των συνθηκών της αγοράς (βελτίωση μετά την απελευθέρωση και για τις εταιρίες και για τους χρήστες), οι αλληλοσυγκρουόμενοι στόχοι των εμπλεκόμενων μερών <sup>321</sup> (Κράτος, επιχειρήσεις, χρήστες), διαφοροποίηση της μεταφορικής υπηρεσίας, οικονομικά εμπόδια εισόδου (κόστος επένδυσης, μεγάλος χρόνος προετοιμασίας, απαιτήσεις εκτεταμένης δικτύωσης, παράβολα), περιορισμένη κινητικότητα των επιχειρήσεων, δύσκαμπτη προσφορά, υψηλός σταθερό κόστος. Ανά γραμμή: μορφή ολιγοπωλιακή, δυοπωλιακή ή και μονοπωλιακή (μέχρι 3 επιχειρήσεις το 2006).	Στο σύνολο ολιγοπωλιακή/ δυοπωλιακή όπως και στην ΑΑ. Ανά γραμμή δυοπωλιακή ή και μονοπωλιακή (μέχρι το 1992 ήταν μονοπωλιακή η θέση της Ο.Α.).
<b>3. Κρατική παρέμβαση</b>	Περιορίζεται κυρίως στις άγονες γραμμές και στην τιμολόγηση της οικονομικής θέσης (μέχρι το 2006). Επίσης σε θέματα ασφαλείας.	Περιορίζεται κυρίως στις άγονες γραμμές και στην τιμολογιακή πολιτική της Ο.Α. (Μέχρι το 2009, έτος εξαγοράς της από τη Marfin Group).
<b>4. Τιμολογιακή πολιτική</b>	Ο καθορισμός των τιμών γινόταν απ' το Κράτος (πριν την απελευθέρωση) και βασιζόταν στην απόσταση <sup>322</sup> . Οι αυξήσεις δίνονταν με βάση τις σχετικές αποφάσεις των αρμόδιων Υπουργών, ως % αύξηση. Υπήρχε διαχωρισμός σε 3 θέσεις και σε ναύλο μεταφοράς του οχήματος. Η αύξηση στα ανώτατα όρια ναύλων οικονομικής θέσης και οχημάτων καθορίζονταν από Κοινή Υπουργική απόφαση και η αναπροσαρμογή τους γινόταν με οικονομικά και κοινωνικά κριτήρια (μέχρι το 2006). Στην αξία του εισιτηρίου αποτυπώνεται μόνο η αξία των προσφερόμενων υπηρεσιών και όχι η αξία του χρόνου του χρήστη.	Όπως και στην ΑΑ. Υπάρχει διαχωρισμός σε 2 θέσεις, πρώτη και οικονομική (υποδιαιρείται σε επιμέρους κατηγορίες θέσεων, με διαφορετική τιμή εισιτηρίου). Τα τιμολόγια στην Ε.Ε. διαμορφώνονται ελεύθερα. Στο εσωτερικό, ο Όμιλος της Ο.Α. υπόκειται, ως ΔΕΚΟ (έως το 2009), στην έγκριση της Επιτροπής τιμών και εισοδημάτων του Υπουργείου Εμπορίου, ενώ οι ιδιωτικές εταιρίες τιμολογούν ελεύθερα (σιωπηλά επιτρεπόταν και στην Ο.Α. να προσαρμόζει τις τιμές των εισιτηρίων ανάλογα με τον ανταγωνισμό). Στην αξία του εισιτηρίου αποτυπώνεται και το κόστος του χρόνου του χρήστη.

<sup>321</sup> Το κράτος ενδιαφέρεται για την προστασία του χρήστη, του παραγωγού και του δημοσίου συμφέροντος· οι επιχειρήσεις για τη διατήρηση και αύξηση του μεριδίου της αγοράς και για το κέρδος· οι χρήστες για τη λήψη ποιοτικής και οικονομικά ανεκτής υπηρεσίας.

<sup>322</sup> Ο καθηγητής Α. Γουλιέλμος στο βιβλίο «Ακτοπλοΐα και Ναυτιλία Μικρών Αποστάσεων» (με Ε. Σαμπράκο), σελ 224, προβάλλει εύλογες επιφυλάξεις για το αν ο καθορισμός των ναύλων γινόταν με βάση τον παράγοντα «απόσταση», όπως εμμέσως διατεινόταν το ΥΠΟΙΑΝ (ΥΕΝ).

<b>5. Εποχικότητα</b>	Έντονη, με αργούσα ζήτηση το χειμώνα και μη επαρκή προσφερόμενη δυναμικότητα το καλοκαίρι.	Το ίδιο με την ΑΑ.
<b>6. Άγονες γραμμές</b>	Πριν την απελευθέρωση επιδοτούνταν από τον Κρατικό Προϋπολογισμό και από τα έσοδα του «επίναυλου» (3% επί της τιμής των εισιτηρίων των εύρωστων γραμμών), μέσω μειοδοτικών διαγωνισμών. Με την απελευθέρωση, οι επιδοτήσεις συνεχίστηκαν για σημαντικό αριθμό νησιών (35 εκ ευρώ το 2008).	Η δρομολόγηση συνεπάγεται υψηλό κόστος για τις ιδιωτικές εταιρίες. Σύμφωνα με τους κανονισμούς της Ε.Ε. το Κράτος παρεμβαίνει (Πρόγραμμα Παροχής Δημόσιας Υπηρεσίας/ Κ. Ε.Ο.Κ. 2408/92). Η χρηματοδότηση καλύπτεται απ' το τέλος εκσυγχρονισμού και ανάπτυξης αεροδρομίων, ΤΕΑΑ (25,5 εκ ευρώ το 2005).
<b>7. Επιρροή από το Α.Ε.Π.</b>	Το Α.Ε.Π. μακροχρόνια επηρεάζει αρνητικά τη ζήτηση του πλοίου στις μακρύτερες αποστάσεις. Το πλοίο θεωρείται κατώτερο αγαθό. Το καλοκαίρι το Α.Ε.Π. δεν επηρεάζει σημαντικά την επιλογή του χρήστη.	Το Α.Ε.Π. μακροχρόνια επηρεάζει θετικά τη ζήτηση του αεροπλάνου στις μακρύτερες αποστάσεις. Οι υπηρεσίες του αεροπλάνου θεωρούνται κανονικό αγαθό. Το καλοκαίρι το Α.Ε.Π. δεν επηρεάζει σημαντικά την επιλογή του χρήστη.
<b>8. Συντελεστής πληρότητας</b>	Αύξηση πληρότητας το καλοκαίρι.	Το ίδιο με την ΑΑ.
<b>9. Μεταφορική κίνηση.</b>	Οι μέσοι ετήσιοι ρυθμοί μεταβολής της κίνησης κατά γραμμή (1970-2000) είναι +4,2% σε επιβάτες, +8,4% σε Ι.Χ. και +9,8% σε δίκυκλα. Μεταξύ 1970-2002 εξυπηρετούνταν το 69%-83% της συνολικής επιβατικής κίνησης.	Οι μέσοι ετήσιοι ρυθμοί μεταβολής της κίνησης κατά γραμμή (1970-2000) είναι +5,9% σε επιβάτες. Μεταξύ 1970-2002 εξυπηρετούνταν το 17%-31% της συνολικής επιβατικής κίνησης.
<b>10. Διαχρονική αύξηση ζήτησης χωρητικότητας</b>	Η αύξηση οφείλεται στη βελτίωση της ποιότητας, στην αυξημένη κυκλοφορία Ι.Χ., στην αύξηση της προσφοράς (επίτευξη απευθείας συνδέσεων μικρότερων νησιών με τα κυριότερα λιμάνια της Ηπειρωτικής χώρας).	Η αύξηση οφείλεται στη βελτίωση των υποδομών (μετά το 1970 λειτούργησαν πολλά νέα αεροδρόμια, και ιδίως στα νησιά παρατηρείται ο μεγαλύτερος ρυθμός μεταβολής +13%, μεταξύ 1970-1980) και στις χαμηλές τιμές εισιτηρίων μέχρι το 1990 (εκπτώσεις λόγω κοινωνικής πολιτικής). Το 2000 υφίσταται άνοδος λόγω της εισόδου ιδιωτικών εταιριών στην αγορά.
<b>11. Συνολικός χρόνος ταξιδιού<sup>323</sup></b>	Ο χρόνος ταξιδιού του ακτοπλοϊκού δρομολογίου είναι καθορισμένος για κάθε ζεύγος λιμανιών προέλευσης - προορισμού, ανάλογα με τον τύπο του πλοίου που εξυπηρετεί την σύνδεση. Ο χρόνος αυτός μπορεί να μεταβληθεί σε περίπτωση ιδιαίτερα κακών καιρικών συνθηκών. Για τον υπολογισμό του χρόνου που καταναλώνει ο επιβάτης στα λιμάνια παίζουν ρόλο η κίνηση επιβατών και οχημάτων, το μέγεθος της εγκατάστασης, η ύπαρξη καθυστερήσεων, η ύπαρξη αποσκευών ή όχι κ.λπ. Στα	Ο επιχειρησιακός χρόνος του αεροπορικού δρομολογίου είναι αυστηρά καθορισμένος και διακρίνεται σε "block-to-block" χρόνο ο οποίος υπολογίζεται από τη στιγμή έναρξης λειτουργίας των κινητήρων μέχρι τη στιγμή παύσης της λειτουργίας τους και από το χρόνο πτήσης (flight time), ο οποίος μετράται από τη στιγμή αποκόλλησης των τροχών από το έδαφος κατά την απογείωση του αεροσκάφους μέχρι τη στιγμή της επαφής τους με το έδαφος κατά την προσγείωση, και του χρόνου τροχοδρόμησης (taxing)

<sup>323</sup> Ο συνολικός χρόνος ταξιδιού (λιμάνι - λιμάνι) του κάθε μεταφορικού μέσου περιλαμβάνει το χρόνο διακίνησης και αναμονής των επιβατών στις τερματικές εγκαταστάσεις (μεταφορικοί κόμβοι), το χρόνο πρόσβασης και αποχώρησης προς και από αυτές και το χρόνο ταξιδιού του μέσου.

	λιμάνια, ο χρόνος αυτός ποικίλει σημαντικά, ανάλογα με την περίοδο του χρόνου (χειμερινή, θερινή) και το μέγεθος του λιμένα. Αντίστοιχα, ο χρόνος διακίνησης στα λιμάνια μετά την άφιξη του πλοίου ποικίλει ανά περίοδο και λιμένα.	κατά την αναχώρηση και άφιξη του αεροσκάφους. Για τον υπολογισμό του χρόνου που καταναλώνει ο επιβάτης στα αεροδρόμια παίζουν ρόλο η κίνηση επιβατών και Ι.Χ., το μέγεθος της εγκατάστασης, η ύπαρξη καθυστερήσεων, η ύπαρξη αποσκευών ή όχι κ.λπ. Κατά μέσο όρο, στα αεροδρόμια η 1 ώρα υποχρεωτικής παρουσίας στον αεροσταθμό, πριν την αναχώρηση του αεροσκάφους, θεωρείται αρκετή. Αντίστοιχα, ο χρόνος διακίνησης στα αεροδρόμια μετά την άφιξη του μεταφορικού μέσου είναι περίπου 30 λεπτά.
<b>12. Δίκτυο διανομής</b>	Το ακτοπλοϊκό δίκτυο είναι πολύ μεγαλύτερο από το αεροπορικό και καλύπτει όλες τις βασικές συνδέσεις που υπάρχουν στο αεροπορικό δίκτυο.	Μικρότερο από το ακτοπλοϊκό.
<b>13. Συμπληρωματικότητα μέσων</b>	Στην υφιστάμενη κατάσταση δεν υπάρχει καμία πρόβλεψη για μετεπιβιβάσεις και αλλαγές μέσου, και τα δύο εναλλακτικά δίκτυα (ακτοπλοϊκό - αεροπορικό), λειτουργούν απολύτως ανεξάρτητα. Άλλωστε, η μετάβαση από τον τερματικό σταθμό του ενός μέσου στον τερματικό σταθμό του άλλου μέσου στα περισσότερα νησιά είναι δύσκολη και χρονοβόρα. Αποθαρρύνονται με αυτόν τον τρόπο οι μετεπιβιβάσεις και οι χρήστες των εναλλακτικών δικτύων δεν έχουν στην πραγματικότητα τη δυνατότητα επιλογής χρήσης πέραν του ενός μέσου για την πραγματοποίηση ενός ταξιδιού.	Στην υφιστάμενη κατάσταση δεν υπάρχει καμία πρόβλεψη για μετεπιβιβάσεις και αλλαγές μέσου, και τα δύο εναλλακτικά δίκτυα (ακτοπλοϊκό - αεροπορικό), λειτουργούν απολύτως ανεξάρτητα.
<b>14. Υποκατάσταση μέσων</b>	Τα εναλλακτικά δίκτυα λειτουργούν σήμερα είτε απολύτως ανταγωνιστικά, είτε απλώς παράλληλα, χωρίς πάντως να υπάρχει σε αυτά η έννοια της συμπληρωματικότητας και της τροφοδότησης του ενός από το άλλο. Το γεγονός αυτό μειώνει την αποτελεσματικότητα των δικτύων μεταφορών για την εξυπηρέτηση των νησιών, κυρίως του Αιγαίου Πελάγους.	Το ίδιο με την ΑΑ.
<b>15. Επίπεδο εξυπηρέτησης<sup>324</sup></b>	Η συχνότητα των δρομολογίων καθορίζεται κυρίως με βάση την ζήτηση, τη διαθεσιμότητα του στόλου, το χρόνο	Με σταθερή την επιχειρησιακή ταχύτητα του αεροσκάφους και το χρόνο ελιγμών εντός του αεροδρομίου, η συχνότητα

<sup>324</sup> Το επίπεδο της προσφερόμενης εξυπηρέτησης από ένα μεταφορικό δίκτυο και τα αντίστοιχα μέσα, είναι συνάρτηση του χρονοπρογραμματισμού των δρομολογίων και των ανταποκρίσεων μεταξύ τους, των χώρων και της ποιότητας εξυπηρέτησης μέσα στο μεταφορικό μέσο, των λειτουργικών χώρων και των χώρων αναμονής επιβατών και οχημάτων στους αφετήριους ή τερματικούς σταθμούς (λιμάνια, αεροδρόμια), της ευκολίας στην πληροφόρηση, στην εύρεση και στην κράτηση θέσεων, στην συχνότητα δρομολογίων και της τήρησής τους.

	<p>του ταξιδιού, τον τύπο του πλοίου (χωρητικότητα, ταχύτητα) καθώς και την "υποχρεωτική" εξυπηρέτηση των άγονων γραμμών. Ως προς τα χαρακτηριστικά των λειτουργικών χώρων και των χώρων αναμονής στην ακτοπλοΐα, αυτοί παρουσιάζουν έλλειψη στεγασμένων χώρων αναμονής και διαδικασιών διεκπεραίωσης επιβατών, έλλειψη οργάνωσης στους χώρους αναμονής (π.χ. έλλειψη καθισμάτων, αναψυκτηρίων, κλιματιστικών, κ.λπ.), έλλειψη υποδομής για εξυπηρέτηση και πληροφόρηση επιβατών, ελλιπή υποδομή και εξοπλισμό νέας τεχνολογίας, μη ταξινομημένες και διαχωρισμένες λειτουργίες των χώρων επιβατών και οχημάτων προς επιβίβαση καθώς και έλλειψη δυνατοτήτων στάθμευσης οχημάτων. Τα γενικά χαρακτηριστικά χώρων και ποιότητας εξυπηρέτησης στα πλοία: διαφορετική άνεση χώρων ανά τύπο πλοίου, παλαιότητα στόλου συμβατικών πλοίων, επαρκής έως καλή ποικιλία γεύματος και αναψυχής, επαρκής έως καλή ποιότητα διανυκτέρευσης, χαμηλό επίπεδο άνεσης, λειτουργικότητας και καθαριότητας χώρων σε ορισμένα παλιά πλοία, τυποποιημένη άνεση και διάθεση συγκεκριμένης θέσης στα πλοία νέας τεχνολογίας, διαφορετικές συνθήκες εξυπηρέτησης ανά τύπο πλοίου και χαμηλή ικανότητα συμμόρφωσης των παλαιών πλοίων με τα διεθνή επίπεδα ασφάλειας. Ως προς το επίπεδο πληροφόρησης και έκδοσης εισιτηρίων που διαθέτουν οι ακτοπλοϊκές εταιρείες σημειώνεται η μη ολοκληρωμένη στην επικράτεια, λειτουργία συστήματος ηλεκτρονικής κράτησης θέσεων (ΗΣΚΘΕΑ), το διαφορετικό εισιτήριο για κάθε εταιρεία, το διαφορετικό εισιτήριο για κάθε σκέλος ταξιδιού, το μετ' πιστροφής εισιτήριο, η μη δυνατότητα μεταβίβασης του ονομαστικού εισιτηρίου και οι ελάχιστοι εναλλακτικοί ναύλοι (μόνο ανά τύπο πλοίου).</p>	<p>δρομολογίων για την κάλυψη του δικτύου είναι συνάρτηση της ζήτησης, της χωρητικότητας των αεροσκαφών, των τυχόν περιορισμών στις ώρες χρήσης αεροδρομίων, της μέσης πληρότητας του αεροσκάφους για το συγκεκριμένο δρομολόγιο, της δρομολόγησης των αεροσκαφών σε δίκτυο εσωτερικού και εξωτερικού, καθώς και του μεγέθους του αεροπορικού στόλου. Από την άλλη πλευρά τα αεροπλάνα διαθέτουν υψηλά standards ασφαλείας, ακρίβεια δρομολογίων, προσωπική εξυπηρέτηση του επιβάτη, διάθεση συγκεκριμένης θέσης ανά επιβάτη και τυποποιημένη άνεση στον θάλαμο επιβατών. Τα αεροσκάφη των τακτικών αερογραμμών έχουν τυποποιημένη άνεση, καθότι υπόκεινται σε συγκεκριμένες αυστηρές προδιαγραφές και ελέγχους τόσο ως προς τον σχεδιασμό όσο και ως προς την ποιότητα των υλικών της καμπίνας επιβατών. Στο πλαίσιο αυτό και σύμφωνα με την εμπορική της πολιτική, μία εταιρεία έχει την δυνατότητα να διαμορφώσει το δικό της επίπεδο άνεσης για τους πελάτες της. Επιπλέον η άνεση σ' ένα αεροσκάφος έχει έντονο το «διαπροσωπικό» στοιχείο που βασίζεται στην ποιότητα εξυπηρέτησης που προσφέρει το πλήρωμα θαλάμου επιβατών. Για τις αεροπορικές εταιρείες τα πράγματα είναι διαφορετικά αφού διαθέτουν προηγμένα συστήματα κρατήσεων θέσεων με παγκόσμια διασύνδεση μεταξύ εταιρειών, ένα εισιτήριο μπορεί να καλύψει πολλαπλά τμήματα ταξιδιού εσωτερικού ή / και εξωτερικού, υπάρχει μεγάλη ποικιλία ναύλων ανάλογα με τις ανάγκες του επιβάτη, το εισιτήριο είναι προσωπικό με βάση το όνομα που δίδεται κατά την κράτηση, έχει δικό του κωδικό κράτησης και δεν μεταβιβάζεται, συνεπώς μια αλλαγή ονόματος συνεπάγεται νέα κράτηση και επίσης το εισιτήριο περιλαμβάνει τόσα κουπόνια όσα είναι και τα τμήματα του συγκεκριμένου δρομολογίου.</p>
<p><b>16. Λειτουργικά χαρακτηριστικά των μέσων.</b></p>	<p>Υψηλή τεχνολογία στα νέα πλοία, εξυπηρέτηση πολλών λιμένων (προελεύσεων - προορισμών) στο ίδιο δρομολόγιο, σχετικά σταθερό χρόνο ταξιδιού, ανελαστική χρήση πλοίων και πληρωμάτων στις διαδρομές και στα</p>	<p>Πολύ υψηλή τεχνολογία, σταθερό χρόνο πτήσης, ευελιξία στην εκτέλεση δρομολογίων μεταξύ εσωτερικού – εξωτερικού, μέγιστο αριθμό μεταφερομένων επιβατών ανά πτήση (ο οποίος συμπίπτει με τον αριθμό των</p>

	δρομολόγια, τεράστιες διαφορές μεταξύ των χρησιμοποιούμενων τεχνολογιών, αρκετά μεγάλη μεταφορική ικανότητα των πλοίων νέας τεχνολογίας, πολύ μεγάλες διαφορές στην μεταφορική ικανότητα των πλοίων, μεγάλη μεταφορική ικανότητα των συμβατικών Ε/Γ - Ο/Γ πλοίων, μεγάλη ταχύτητα στα πλοία νέας τεχνολογίας, που επιτρέπουν την πραγματοποίηση πολλαπλών δρομολογίων την ίδια ημέρα, μεγάλη διανυόμενη απόσταση και μικρή σχετικά ταχύτητα στα συμβατικά πλοία, μεγάλο διαθέσιμο χώρο για μεταφορά οχημάτων και φορτίων στα Ε/Γ - Ο/Γ πλοία και ανεπτυγμένο δίκτυο που επιτρέπει πρόσβαση σε κάθε νησί και εναλλακτικά δρομολόγια.	προσφερομένων θέσεων ανά τύπο αεροσκάφους), μικρό διαθέσιμο χώρο για μεταφορά φορτίου, περιορισμένη μεταφορική ικανότητα των αεροσκαφών που δρομολογούνται στο εσωτερικό δίκτυο (μέχρι 276 θέσεις η μέγιστη), εισαγωγή αεροσκαφών τύπου JET στις περιφερειακές πτήσεις, μεγάλη υπηρεσιακή ταχύτητα -πολλαπλά δρομολόγια του ίδιου αεροσκάφους την ίδια ημέρα, εκτέλεση πτήσεων από το ίδιο πλήρωμα με αεροσκάφη του ίδιου τύπου αλλά διαφορετικής μεταφορικής ικανότητας (common type rating) ανάλογα με τη ζήτηση για την επίτευξη υψηλότερου δείκτη πληρότητας ανά πτήση.
<b>17. Εμπορικά χαρακτηριστικά των μέσων.</b>	Ελεγχόμενο σύστημα τιμολόγησης από το Κράτος (θεσμοθετημένη τιμή πλαφόν σε οικονομική θέση και οχήματα – μέχρι το 2006), ύπαρξη ουσιαστικά μοναδικών ναύλων ανά τύπο πλοίου και προορισμό και μη πλήρως ανεπτυγμένο σύστημα κράτησης θέσεων. Πλήρης απελευθέρωση των ναύλων μετά το 2006.	Μεγάλη ποικιλία ναύλων ανάλογα με τις ανάγκες του επιβάτη και προηγμένα συστήματα κρατήσεων θέσεων με παγκόσμια διασύνδεση μεταξύ εταιρειών.
<b>18. Οικονομικά χαρακτηριστικά των μέσων.</b>	Χαμηλό σχετικά κόστος ανά επιβατομίλι στα συμβατικά πλοία, αυξανόμενο λειτουργικό κόστος με την εισαγωγή νέων τεχνολογιών και υψηλότερο κόστος ανά επιβατομίλι στα πλοία νέας τεχνολογίας.	Υψηλό κόστος προσφερόμενης θέσης ανά χιλιομετρικό επιβάτη και μείωση του άμεσου λειτουργικού κόστους (doc) λόγω τεχνολογικών καινοτομιών.

Πηγή: Ε. Σαμπράκος, 2002. Σπαθή, 2005. Σιτζίμης, 2010.

Συνοψίζοντας τα αποτελέσματα της πιο πάνω έρευνας, σε ότι αφορά στις ομοιότητες των δύο βιομηχανιών στην Ελλάδα, αυτές έχουν ως ακολούθως:

1. Άρση του Cabotage και στις δύο αγορές, με χρονική προετοιμασία 9 ετών και 12 ετών αντίστοιχα.
2. Η μικροοικονομική μορφή των δύο αγορών μοιάζει. Κυρίως δυοπωλιακές ή και μονοπωλιακές αγορές (ανά γραμμή).
3. Η κρατική παρέμβαση περιορίζεται κυρίως στις άγονες γραμμές, όπου οι επιδοτήσεις συνεχίζονται και μετά την απελευθέρωση (2006).
4. Πριν την απελευθέρωση, ο καθορισμός των επιπέδων των εισιτηρίων γινόταν από το Κράτος και βασιζόταν καταρχάς στην απόσταση.
5. Έντονη εποχικότητα.
6. Τους θερινούς μήνες η επιρροή του Α.Ε.Π. και στα δύο μέσα είναι μικρή.
7. Αύξηση των συντελεστών πληρότητας το καλοκαίρι.

8. Αύξηση των μέσων ετήσιων ρυθμών κίνησης μεταξύ 1970-2000.
9. Βασική αιτία της διαχρονικής αύξησης της ζήτησης χωρητικότητας και των δύο μέσων (1970-2002) απετέλεσε η βελτίωση της ποιότητας.
10. Αυστηρά καθορισμένος χρόνος ταξιδιού.
11. Υφίσταται υποκατάσταση μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου.
12. Η συχνότητα των δρομολογίων καθορίζεται κυρίως με βάση τη ζήτηση, τη διαθεσιμότητα και τη χωρητικότητα του μεταφορικού μέσου.
13. Υψηλή τεχνολογία στα νέα πλοία και στα αεροπλάνα. Ευελιξία στην εκτέλεση των δρομολογίων.
14. Μεγάλη υπηρεσιακή ταχύτητα στα πλοία νέας τεχνολογίας, όπως και στα αεροπλάνα, με συνέπεια τη δυνατότητα πολλαπλών δρομολογίων την ίδια μέρα.

### **8.6.3 Επιπτώσεις απελευθέρωσης της αεροπλοΐας σε παγκόσμιο και εγχώριο επίπεδο και σύνδεση με την ΑΑ**

Η απελευθέρωση μια «όμορης» βιομηχανίας, όπως η αεροπλοΐα, μπορεί να προσδώσει ικανοποιητικά δείγματα γραφής για τις επιπτώσεις της απελευθέρωσης και στην ΑΑ.

Η φιλελευθεροποίηση στις Η.Π.Α. το 1978 και η απελευθέρωση στην Ευρώπη το 1999 των αερομεταφορών, οδήγησαν στη δημιουργία ενός νέου κανονιστικού πλαισίου στην αγορά αυτή. Την ίδια στιγμή η ζήτηση για υπηρεσίες αερομεταφορών παρουσίασε σημαντική αύξηση, με αποτέλεσμα οι νέες εξελίξεις να επιφέρουν αλυσιδωτές επιπτώσεις στην οργάνωση των εταιριών και των αεροδρομίων (Σαμπράκος, 2002). Πιο συγκεκριμένα:

(1) Σε όλες τις απελευθερωμένες αγορές, υπήρξε φανερή «διάκριση τιμών» εισιτηρίων και εκπτώσεων (Forsyth, 1997). Δεν επέλεξαν όλες οι αεροπορικές εταιρίες να εξυπηρετήσουν τόσο την «επαγγελματική» αγορά, όσο και την αγορά «αναψυχής», εφαρμόζοντας αυτή τη διάκριση. Κάποιες επέλεξαν να επιβάλουν απλά χαμηλές τιμές εισιτηρίων σε μια γενικότερη βάση, αλλά απέτυχαν. Οι οικονομίες σκοπού στην εξυπηρέτηση σχετιζόμενων αλλά διαφορετικών αγορών, μεταφράστηκαν ως αδυναμία εξειδίκευσης σε ένα τμήμα της αγοράς, εκτός αν επρόκειτο για αγορές υψηλής ζήτησης. Εξάλλου τμήματα της αγοράς όπως αυτά της «επαγγελματικής» ζήτησης χωρητικότητας προσέφεραν υψηλές αποδόσεις.

Γενικά, ο σχεδιασμός της δομής των επιπέδων των εισιτηρίων αποσκοπούσε στην αποτελεσματικότερη χρήση της υπάρχουσας χωρητικότητας. Εκπτώσεις δίνονταν σε

περιόδους αντιαιχμής, σε περιπτώσεις πρόωρης κράτησης θέσης (με περιορισμούς όμως γι' αποφυγή ακυρώσεων) και σε πελάτες που δεν ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν ιδιαίτερα υψηλές τιμές για επιπρόσθετη άνεση μέσα στο αεροπλάνο. Φυσικά, η διαμόρφωση των τιμών απείχε πολύ από τις συνθήκες του *πλήρους ανταγωνισμού*. Με άλλα λόγια ο ανταγωνισμός δεν ήταν τόσο έντονος ώστε να αποφευχθεί η διάκριση τιμών.

Παρόλα αυτά, αυτού του είδους εταιρική συμπεριφορά δε μείωσε αναγκαστικά την αποδοτικότητα. Η διάκριση αυτή δύναται να ενισχύσει την αποδοτικότητα και κάτι τέτοιο ισχύει στις αγορές μεταφορών (Frank, 1983). Αυτό συμβαίνει λόγω οικονομιών κλίμακας, με τις οποίες επιτυγχάνεται μείωση του μέσου μεταβλητού κόστους μακροχρόνια. Αν λ.χ. χρησιμοποιηθούν μεγαλύτερα μέσα μεταφοράς, ή μεγαλύτερη συχνότητα δρομολογίων, ή κάποιος συνδυασμός των δύο.

(2) Σε ότι αφορά στην ποιότητα υπηρεσιών και στη διαμόρφωση του δικτύου μετά την απελευθέρωση στην Αμερική για παράδειγμα, υπήρξε η ανάπτυξη «hubs and spokes» (Douglas and Miller, 1974). Αυτό είχε σοβαρές συνέπειες τόσο στη συχνότητα των δρομολογίων όσο και στα παρεχόμενα δρομολόγια στους επιβάτες. Πάντως, τα αποτελέσματα παγκοσμίως, στον τομέα της ποιότητας είναι δυσδιάκριτα. Κατά κάποιους ερευνητές υπήρξαν θετικά, αλλά λίγα.

(3) Χρησιμοποιώντας το παράδειγμα της Αμερικανικής αγοράς (έχει ερευνηθεί αρκετά λόγω της παρόδου 30 τουλάχιστο ετών από την απελευθέρωση), μελέτες (Caves, Christensen and Tretheway, 1987) απέδειξαν ότι η απελευθέρωση οδήγησε σε *αύξηση της παραγωγικότητας* (κυρίως λόγω υψηλότερων συντελεστών πληρότητας και χαμηλότερων εξόδων ανά επιβατομίλι). Το ποσοστό της αύξησης αυτής, το 1983, υπήρξε 10% υψηλότερο από αυτό που αναμενόταν αρχικά. Μεταγενέστερες μελέτες (Morrison and Winston, 1995), έδειξαν ότι εκτός από την βελτίωση της ποιότητας της παρεχόμενης υπηρεσίας, *οι τιμές των εισιτηρίων* το 1993 σε αυτήν την αγορά *ήταν μειωμένες κατά 22%*, σε σχέση με συγκεκριμένες προβολές τάσης που είχαν γίνει.

(4) Υπήρξαν και ενδείξεις για αύξηση του «πλεονάσματος των καταναλωτών». Ο Koran (1983), δείχνει αύξηση κατά 15 με 20 δολάρια του πλεονάσματος ανά ταξίδι, με διατήρηση ανέπαφων των αεροπορικών κερδών. Η αύξηση οφειλόταν στο ότι η τιμή των μη απελευθερωμένων εισιτηρίων βρισκόταν υψηλότερα από το «άριστο» επίπεδο. Με την απελευθέρωση, οι τιμές έπεσαν, υπερβαίνοντας την χειροτέρευση της ποιότητας, και το «πλεόνασμα των παραγωγών» παρέμεινε στάσιμο, καθώς η

μείωση των τιμών δεν οφειλόταν σε μείωση του μέσου κόστους ως συνέπεια της χαμηλότερης ποιοτικά μεταφορικής υπηρεσίας.

Γενικότερα, η άρση του Cabotage (κυρίως στην Αμερική το 1978 αλλά και στην Ευρώπη το 1999) δεν οδήγησε σε έντονο ανταγωνισμό, μετρούμενο από των αριθμό των ανταγωνιστών, όπως αναμενόταν. Η είσοδος νέων εταιριών υπήρξε δύσκολη, με εξαίρεση τα πρώτα χρόνια της απελευθέρωσης (Johnson, 1995). Κυρίως επρόκειτο για εταιρίες μικρότερου μεγέθους, όπου ο ρόλος τους ήταν καθαρά συμπληρωματικός των μεγάλων αεροπορικών εταιριών του κλάδου. Οι υπάρχουσες εταιρίες διέγνωσαν ότι συνιστούσαν μακροπρόθεσμους και όχι βραχυπρόθεσμους ανταγωνιστές, με συνέπεια τη «συμφωνία κυρίων» για αύξηση των τιμών των εισιτηρίων. Μερικές από αυτές επέλεξαν να κυριαρχήσουν στα «hubs» και άλλες στις υποδομές.

Σε ότι αφορά στις τιμές, οι εταιρίες είχαν τη δυνατότητα να τιμολογούν πάνω από το οριακό κόστος  $[(P-MC)/P]>0$ , ως συνέπεια της υψηλότερης αποδοτικότητάς τους, αν και αυτό το κόστος δεν ήταν ιδιαίτερα υψηλό<sup>325</sup> σε αυτό το βιομηχανικό κλάδο (όπως άλλωστε και στην ακτοπλοΐα). Παρόλα αυτά, τα κανονικά κέρδη των εταιριών παρέμειναν. Ενώ θα ανέμενε κάποιος αύξηση, με βάση τα προαναφερθέντα, τα κέρδη διατηρήθηκαν σε χαμηλά επίπεδα και μάλιστα στις πιο ανταγωνιστικές αγορές υπήρξαν χαμηλότερα από τα κανονικά! Η συνεργασία μεταξύ των εταιριών αφορούσε κυρίως στα επίπεδα των τιμών και όχι στις αποφάσεις για τα επίπεδα χωρητικότητας των αεροσκαφών. Παρατηρείται υπερεπένδυση χωρητικότητας, και αγνοείται προοπτική μεγιστοποίησης του κέρδους βραχυπρόθεσμα, με απώτερο στόχο τη μακροπρόθεσμη απόδοση.

*Συνοψίζοντας, η καλύτερη και αποδοτικότερη χρήση της υπάρχουσας χωρητικότητας, η αύξηση της παραγωγικότητας και η μείωση του κόστους, υπήρξαν τα βασικά οφέλη της άρσης του Cabotage στην αγορά της Αμερικής<sup>326</sup> το 1978.*

Στην Ευρωπαϊκή αγορά, η απελευθέρωση οδήγησε σε υψηλότερα κέρδη (χαμηλότερα όμως από αυτά που αναμενόταν), με διαφοροποιήσεις σε σχέση με την Αμερικανική αγορά, που οφείλονταν σε ποιοτικές διαφορές, διαφορές στην αποδοτικότητα και στις αγοραίες συνθήκες. Η έλλειψη σημαντικού αριθμού ανταγωνιστών, ειδικά νεοεισερχόμενων, σημαίνει ότι η πίεση για μείωση του κόστους στο ελάχιστο είναι λιγότερο ισχυρή από τα δρομολόγια της Βόρειας Αμερικής.

<sup>325</sup> Με συνέπεια την υψηλή κερδοφορία τους σύμφωνα με το δείκτη Lerner  $[(P-MC)/P]$ .

<sup>326</sup> Φυσικά, ενυπήρχαν διαφορές στις μοναδιαίες δαπάνες ανάμεσα στις αεροπορικές εταιρίες.



Συμπερασματικά, τα οφέλη της απελευθέρωσης υπήρξαν αρκετά, αλλά όχι τόσο θεαματικά όσο αναμένετο. Τα πιο ξεκάθαρα από αυτά περιγράφονται από τις αγορές της Αμερικής και του Καναδά, όπου και το διάστημα προσαρμογής ήταν μεγαλύτερο.

### **8.7 Συμπεράσματα**

Τα συμπεράσματα του κεφαλαίου μπορούν να συνοψιστούν στ' ακόλουθα:

- Η περιοχή της Μεσογείου προσεγγίζει τα στοιχεία μιας ανταγωνιστικής αγοράς. Ανά γραμμή, οι ανταγωνιστικές συνθήκες είναι πιο έντονες σε σχέση με τις περιοχές της Βαλτικής και της Βόρειας Θάλασσας.
- Σε ότι αφορά στην Ελλάδα, αποτελεί (φαινομενικά) μία από τις ανταγωνιστικότερες αγορές της Ευρώπης. Το 60% των κύριων σε όγκο γραμμών διέπεται από ανταγωνιστικές συνθήκες (σύμφωνα με το νόμο 2392/2001).
- Σύμφωνα με την Κοινή Πολιτική Μεταφορών, η απελευθέρωση των μεταφορικών υπηρεσιών απετέλεσε προϋπόθεση για την δημιουργία μιας ενιαίας και ελεύθερης ευρωπαϊκής αγοράς. Για την Κοινότητα, ο τομέας των μεταφορών έχει καθοριστική σημασία στην ανάπτυξη της Εσωτερικής Αγοράς, παρουσιάζοντας σημαντικές οικονομικές επιπτώσεις στη βιομηχανία, το εμπόριο και το επίπεδο ευημερίας των καταναλωτών.
- Σε κανένα κράτος - μέλος της Ε.Ε. δεν απαιτείται άδεια ή δήλωση για την εκτέλεση δρομολογίων στις ελεύθερες γραμμές των θαλάσσιων ενδομεταφορών. Μόνο στις συμβάσεις δημόσιας υπηρεσίας τίθενται όροι και προϋποθέσεις.
- Υφίσταται σταθερή μείωση των μεταφερθέντων επιβατών για τις χώρες Ισπανία, Γερμανία, Ιταλία, Δανία και Γαλλία, από το έτος έναρξης της απελευθέρωσης (1999) μέχρι το 2005. Ωστόσο εμφανίζεται τάση για άνοδο σε χρονικό διάστημα 4 ετών (ένδειξη αργής προσαρμογής στα νέα δεδομένα της αγοράς και μακροχρόνια τάση για ανάταση της αγοράς).
- Οι οικονομικές επιπτώσεις της απελευθέρωσης των θαλάσσιων μεταφορών στις Ευρωπαϊκές χώρες θεωρούνται περιορισμένες.
- Σε κοινωνικό επίπεδο, η απελευθέρωση των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών δε πρέπει να οδηγεί σε αγνόηση των εθνικών κανόνων των χωρών, αλλά οι εθνικές νομοθεσίες εναρμονίζονται με το Κοινοτικό Δίκαιο.
- Η κύρια συνέπεια της ελεύθερης δρομολόγησης πλοίων στην ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου, είναι η συσσώρευση των αιτήσεων των ενδιαφερομένων στις πιο

*κερδοφόρες γραμμές, με ταυτόχρονη ανεπαρκή συγκοινωνιακή κάλυψη για αρκετά (άγονα) νησιά.*

- Το δίκτυο ακτοπλοϊκών συγκοινωνιών, όπως προέκυψε μετά από την άρση του cabotage στην εγχώρια αγορά, εμφανίζεται αρκετά πολύπλοκο.
- Η υφιστάμενη διαμόρφωση των ακτοπλοϊκών γραμμών με τρόπο ακτινικό από το ηπειρωτικό λιμάνι κρίνεται προβληματική και υπέρ των ακτοπλόων.
- Ο σχεδιασμός και η υλοποίηση των δρομολογίων μετά την απελευθέρωση δεν είναι «αποτελεσματική».
- Η εφαρμογή του Νόμου για άρση του cabotage στις εσωτερικές θαλάσσιες μεταφορές πολλαπλασίασε τα προβλήματα των «άγονων γραμμών». Υπάρχει μία γενικότερη απροθυμία των εφοπλιστών για δρομολόγια άγονων γραμμών και η κυβέρνηση έχει χρησιμοποιήσει ως κίνητρο τις επιδοτήσεις τις οποίες όμως και δε μπορεί να πληρώσει (2008-2010).
- Η εξυπηρέτηση των νησιών με χαμηλή ζήτηση γίνεται με προβληματικά δρομολόγια, οι χρόνοι ταξιδιού από και προς αυτά τα νησιά καθιστούν απαγορευτική την ανάπτυξή τους και την οικονομική τους βιωσιμότητα (εξυπηρετούνται δηλαδή σε «ώρες μη αιχμής»).
- Παρά τον σχετικό εκσυγχρονισμό του Ελληνικού ακτοπλοϊκού στόλου η έλλειψη πλοίων, (και φυσικά νέων επενδύσεων), είναι γεγονός.
- Η *κερδοφορία* των εταιρειών του χώρου βελτιώθηκε μετά την απελευθέρωση, αλλά αυτό αποτελεί απλώς αποτέλεσμα της ενίσχυσης του συντελεστή πληρότητας των πλοίων. Αυτή έχει προκύψει από την *έλλειψη πλοίων* και (ίσως) τη *μείωση των δρομολογίων*.
- Έγινε επιλογή της αεροπλοΐας ως μέτρο σύγκρισης με την ΑΑ με το θεσμικό πλαίσιο των δύο βιομηχανιών (σε ότι αφορά στην απελευθέρωση) παραπλήσιο και οι ομοιότητες μεταξύ των δύο αγορών και των δύο μεταφορικών μέσων είναι φανερές (αν και υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των αεροπορικών και ακτοπλοϊκών μεταφορών κυρίως στη λειτουργία τους).
- Σε όλες τις απελευθερωμένες αεροπορικές αγορές, υπήρξε φανερή «διάκριση τιμών» εισιτηρίων και εκπτώσεων. Ο ανταγωνισμός δεν ήταν τόσο έντονος ώστε να αποφευχθεί η διάκριση τιμών. Οι εταιρίες είχαν τη δυνατότητα να τιμολογούν πάνω από το οριακό κόστος  $[(P-MC)/P]>0$ , τα κέρδη διατηρήθηκαν σε χαμηλά επίπεδα και μάλιστα στις πιο ανταγωνιστικές αγορές υπήρξαν χαμηλότερα από τα κανονικά. Η

συνεργασία μεταξύ των εταιριών αφορούσε κυρίως στα επίπεδα των τιμών και όχι στις αποφάσεις για τα επίπεδα χωρητικότητας των αεροσκαφών. Παρατηρείται υπερεπένδυση χωρητικότητας.

- Τ' αποτελέσματα παγκοσμίως, στον τομέα της ποιότητας της αεροπλοΐας, είναι δυσδιάκριτα. Κατά κάποιους ερευνητές υπήρξαν θετικά, αλλά λίγα.
- (1) Η καλύτερη και αποδοτικότερη χρήση της υπάρχουσας χωρητικότητας, (2) η αύξηση της παραγωγικότητας και (3) η μείωση του κόστους υπήρξαν τα βασικά οφέλη της άρσης του Cabotage στην αγορά της Αμερικής το 1978. Υπήρξαν ενδείξεις για αύξηση του πλεονάσματος των καταναλωτών.
- Η είσοδος νέων εταιριών υπήρξε δύσκολη, μ' εξαίρεση τα πρώτα χρόνια της απελευθέρωσης στις εναέριες μεταφορές της Αμερικής το 1978.
- Τα οφέλη της απελευθέρωσης υπήρξαν αρκετά, αλλά όχι θεαματικά, όπως έγινε στην παγκόσμια αεροπλοΐα. Τα πιο ξεκάθαρα από αυτά εντοπίζονται στις αγορές της Αμερικής και του Καναδά, όπου και το διάστημα προσαρμογής ήταν μεγαλύτερο.

---

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>: ΟΙ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΗΣ**

---

### **9.1 Εισαγωγή**

Στο κεφάλαιο αυτό θ' αναλύσω τους προσδιοριστικούς παράγοντες και τις προτεινόμενες στρατηγικές τιμολόγησης στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της. Ο στόχος μου είναι η τιμολογιακή ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος και των εφαρμόσιμων στρατηγικών τιμολόγησης. Μέσω ενός δέντρου αποφάσεων, θ' αναφέρω τις προϋποθέσεις γι' αύξηση, μείωση ή και σταθερότητα των τιμών στην ΑΑ και θα καταλήξω φυσικά στο αν οι τιμές των εισιτηρίων των πλοίων *πρέπει* ν' αυξηθούν, να μειωθούν ή να παραμείνουν ως έχουν.

### **9.2 Παράγοντες που επέδρασαν στην τιμολογιακή πολιτική μετά την απελευθέρωση της ΑΑ**

Για ν' απομονώσω τους παράγοντες εκείνους που επιδρούν στην τιμολογιακή πολιτική μετά την απελευθέρωση της ΑΑ, χώρισα το περιβάλλον των εταιριών της ΑΑ σε *εσωτερικό* και *εξωτερικό*<sup>327</sup>.

Η συνεισφορά μου εδώ αφορά στην περαιτέρω ανάλυση και στην προσαρμογή των δεδομένων στην ΑΑ<sup>328</sup>. Πιο συγκεκριμένα:

#### **9.2.1 Προσδιοριστικοί παράγοντες τιμολογιακής πολιτικής ΑΑ (εξωτερικό περιβάλλον)**

Ως παράγοντες του εξωτερικού περιβάλλοντος, που επηρεάζουν την τιμολογιακή πολιτική των εταιριών της ΑΑ, θεωρώ τις ακόλουθες 5 δέσμες παραγόντων:

(1) Οικονομικοί, (2) κοινωνικοί, (3) πολιτικοί, (4) τεχνολογικοί και (5) νομικοί.

Πιο αναλυτικά:

**(1) Οι οικονομικοί παράγοντες** περιλαμβάνουν κυρίως: (α) το επίπεδο της ζήτησης χωρητικότητας, (β) το επίπεδο έντασης του ανταγωνισμού μεταξύ των εταιριών, (γ) τον κύκλο ζωής της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, (δ) τους δείκτες

---

<sup>327</sup> Βλ. μεθοδολογία (1) Ι. Λαϊνος, «Οικονομική Εναέρια μεταφορά» (1999) και (2) Α. Παρδάλη «Οικονομική και πολιτική των λιμένων» (1997).

<sup>328</sup> Όπως στο 7<sup>ο</sup> κεφάλαιο. Σε αυτό το σημείο περιορίζω την ανάλυση στην άσκηση της τιμολογιακής πολιτικής.

πληθωρισμού, (ε) τις συναλλαγματικές ισοτιμίες του € και (στ) τον κύκλο των οικονομικών συγκυριών. Ακόμη πιο συγκεκριμένα:

(1) Το επίπεδο της ζήτησης.

Το επίπεδο της ζήτησης προσδιορίζει αρχικά το μέγεθος και τη μορφή της ΑΑ. Οι γραμμές της ΑΑ - όπως ανέφερα στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο - είναι δυοπωλιακές ή μονοπωλιακές και το μέγεθός τους κυμαίνεται από μεγάλο έως μικρό. Όπως ανέλυσα τα υποδείγματα Cournot, Bertrand και Stackelberg ή και συνδυασμός αυτών, είναι δυνατό να βρουν εφαρμογή σε αυτές τις περιπτώσεις (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>).

(α) Η ένταση της ζήτησης για ακτοπλοϊκές υπηρεσίες εμφανίζει διαχρονική αύξηση τόσο στους επιβάτες, όσο και στα οχήματα (1970 – 2003). Επομένως το έδαφος γι' αυξήσεις και όχι μειώσεις των ναύλων είναι πρόσφορο.

(β) Η εποχικότητα της ζήτησης οδηγεί σε περιόδους αιχμής και αντιαιχμής, με συνέπεια τη δυνατότητα υψηλότερης τιμολόγησης στην αιχμή.

(γ) Η «θέση» της επιχείρησης στην αγορά (positioning) είναι και αυτή ιδιαίζουσας σημασίας. Η επικράτηση 5 μεγάλων ακτοπλοϊκών ομίλων στην ευρύτερη αγορά της ΑΑ (με τάσεις μείωσης λόγω τυχόν περαιτέρω Σ&Ε) έχει πραγματοποιηθεί (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>). Οι μικρότερες ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις του κλάδου ακολουθούν τις τιμές που ορίζουν οι μεγάλες (price leadership)<sup>329</sup>. Ορισμένες μάλιστα προσπαθούν να διατηρήσουν μια σταθερή διαφορά μεταξύ της δικής τους τιμής και εκείνης (τιμής) του αρχηγού<sup>330</sup>. Με αυτόν τον τρόπο ξεπερνιούνται οι δυσκολίες στον υπολογισμό των τιμών και υφίσταται η δυνατότητα αποφυγής του ανταγωνισμού των τιμών.

(δ) Η ελαστικότητα της ζήτησης θα έχει πιο βαρύνουσα σημασία τώρα για τον καθορισμό της τιμολογιακής πολιτικής των ακτοπλοϊκών εταιριών μετά την απελευθέρωση. Οι τιμές τόσο της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή, όσο και ως προς το εισόδημα, και της σταυροειδούς ελαστικότητας, πρέπει να λαμβάνονται σοβαρά υπόψη πλέον αφού αποτελούν βασικά οικονομικά εργαλεία στρατηγικής (Besanko «et al.», 2010).

(2) Το επίπεδο έντασης του ανταγωνισμού.

Ο παράγοντας αυτός είναι ιδιαίτερα σημαντικός. Οι πληροφορίες που πρέπει να λαμβάνουν οι ακτοπλοϊκές εταιρίες, σε σχέση με τον ανταγωνισμό, αφορούν (1) στον

---

<sup>329</sup> Ιδιαίτερα φανερό στην ακτοπλοΐα Ελλάδος – Ιταλίας. Η επιχείρηση – ηγέτης έχει και το νεώτερο (πιο σύγχρονο) και ταχύτερο πλοίο.

<sup>330</sup> Ο αρχηγός ανά γραμμή είναι το πλοίο με τα περισσότερα προσόντα (μικρότερη ηλικία, υψηλότερη ταχύτητα, κ.λπ.).

αριθμό των εταιρειών στη βιομηχανία, (2) στο σχετικό μέγεθός τους στην αγορά, (3) στη διαφοροποίηση της υπηρεσίας και (4) στην ευκολία εισόδου στην αγορά.

Σε μια ακτοπλοϊκή γραμμή όπου επικρατεί μονοπώλιο φυσικά δεν υπάρχει ανταγωνισμός. Αυτό σημαίνει ότι μπορούν να τεθούν σε οσοδήποτε υψηλά επίπεδα οι τιμές των εισιτηρίων. Αν οι εταιρίες είναι πολλές, ο ανταγωνισμός είναι έντονος και η ευχέρεια των εταιριών στην επιβολή τιμών, είναι μικρή. Αν οι εταιρίες είναι λίγες και προσφέρουν ένα μη διαφοροποιημένο προϊόν, μόνο ο ηγέτης της αγοράς μπορεί να αλλάξει τις τιμές. Οι υπόλοιποι ακολουθούν την τιμολογιακή πολιτική του ηγέτη<sup>331</sup>. Όπως έχω αναφέρει, η μορφή της ακτοπλοϊκής αγοράς του Αιγαίου, ανά γραμμή, είναι ολιγοπωλιακή, δυοπωλιακή ή μονοπωλιακή (Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>).

Η εταιρία με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς (60%-70% και πλέον) σε κάποια ακτοπλοϊκή γραμμή, είναι σε θέση να αλλάξει τις τιμές χωρίς να ενδιαφέρεται για τις αντιδράσεις των μικρών ανταγωνιστών της (fringe firms). Θεωρητικά, ένας ανταγωνιστής με μεγάλο μερίδιο αγοράς αντιμετωπίζει χαμηλότερο κόστος<sup>332</sup>. Σε αυτή τη περίπτωση η επιχείρηση μπορεί να διατηρήσει χαμηλές τιμές εισιτηρίων, αποθαρρύνοντας άλλες εταιρίες για προσφορά επιπρόσθετης χωρητικότητας και επεκτείνοντας το πλεονέκτημα κόστους της σε μια ακόμα πιο αναπτυσσόμενη αγορά (contestability/ διαγωνιστική αγορά).

Αν μια εταιρία δραστηριοποιείται σε μια αγορά όπου υπάρχουν ευκαιρίες για *διαφοροποίηση* της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, μπορεί αυτή να ασκεί κάποιο έλεγχο στις τιμές ακόμα και αν είναι μικρή, και οι ανταγωνιστές πολλοί. Αρκεί οι χρήστες να αντιληφθούν τη διαφοροποίηση της υπηρεσίας που προσφέρει σε σχέση με τους ανταγωνιστές της. Πάντως είτε αυτή η διαφοροποίηση είναι αληθινή, είτε «υποκειμενική»<sup>333</sup>, οι χρήστες δεν είναι συνήθως διατεθειμένοι να πληρώσουν πολύ υψηλότερες τιμές για να χρησιμοποιήσουν αυτές τις υπηρεσίες.

Μια ήδη υπάρχουσα ακτοπλοϊκή εταιρία, σε κάποια γραμμή, έχει σίγουρα μεγαλύτερο έλεγχο στις τιμές, αν υπάρχουν εμπόδια εισόδου σε νέους ανταγωνιστές.

Στην πράξη, η ΑΑ, φαινομενικά, εμφανίζει υψηλότερη ένταση ανταγωνισμού μετά την απελευθέρωση. Το 60% των κύριων σε όγκο γραμμών λειτουργεί κάτω από

---

<sup>331</sup> Φυσικά η ηγεσία μπορεί να μοιράζεται μεταξύ 2 εταιριών/πλοίων (π.χ. Blue Star Ferries & Superfast Ferries).

<sup>332</sup> Φυσικά αυτό δεν είναι απόλυτο αφού μονοπώλιο = υψηλό κόστος. Το μονοπώλιο απέχει τυχόν καινοτομιών και ανανεώσεων πλωτού υλικού, αφού δεν πιέζεται για μείωση του κόστους από ανταγωνιστές νέας τεχνολογίας. Λ.χ. στις άγονες γραμμές της ΑΑ (που εξυπηρετούνται από έναν μειοδότη) τα πλοία είναι συμβατικά και παλαιάς τεχνολογίας (>20 ετών).

<sup>333</sup> Το γεγονός ότι 2 υπηρεσίες είναι όμοιες είναι κάτι που είναι στο μυαλό του χρήστη.

συνθήκες έντονου ανταγωνισμού. Μάλιστα το ποσοστό αυτό συνιστά το υψηλότερο σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ωστόσο, από σύνολο 84 γραμμών, οι 57 είναι επιδοτούμενες («άγονες»), άρα και μονοπωλιακές, καθόσον ο διαγωνισμός αναδεικνύει ένα μειοδότη κάθε φορά (Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>).

Σε ότι αφορά στα ανταγωνιστικά μέσα μεταφοράς, μετά την απελευθέρωση, η τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου είναι μεγαλύτερη, τουλάχιστο στις γραμμές υψηλότερης ζήτησης (Κεφάλαιο 4<sup>ο</sup>).

### (3) Ο κύκλος ζωής της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας.

Μετά την απελευθέρωση, η ΑΑ διέρχεται μια νέα αναπτυξιακή φάση (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>). Στο στάδιο της ανάπτυξης του κύκλου ζωής της υπηρεσίας, η προσπάθεια των στελεχών έχει επικεντρωθεί στην προβολή, την προώθηση και τη δημιουργία ζήτησης, ώστε να φανεί η υπηρεσία ότι είναι διαθέσιμη στους χρήστες. Η έμφαση δίδεται και στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της. Μόλις η πίεση του ανταγωνισμού γίνει εντονότερη και οι ανταγωνιστικές υπηρεσίες περισσότερες, και πιο όμοιες με τις προϋπάρχουσες, οι εταιρίες κρίνω θ' αναγκαστούν να μειώσουν τις τιμές των εισιτηρίων προκειμένου να ανταπεξέλθουν στον ανταγωνισμό.

### (4) Οι δείκτες σχετικοί με τον πληθωρισμό.

Η άνοδος του γενικού επιπέδου των τιμών, επηρεάζει φυσικά το κόστος ζωής και κατ' επέκταση την αγοραστική δύναμη των χρηστών της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας. Η ανοδική τάση που παρουσιάζει τα τελευταία έτη, σε εθνικό επίπεδο, δεν δύναται να αφήσει ανεπηρέαστη την τιμολογιακή πολιτική των εταιριών. Όπως επίσης και η τρέχουσα παγκόσμια οικονομική κρίση του τέλους του 2008 (για την οποία βλ. πιο κάτω).

### (5) Οι συναλλαγματικές ισοτιμίες του €.

Μετά την ένταξη της Ελλάδος, αλλά και αρκετών άλλων ευρωπαϊκών χωρών, στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση, ο παράγοντας αυτός έχει περιορισμένο ρόλο στη διαμόρφωση των τιμών στην ΑΑ και μέσα στην Ε.Ε. Η υποτίμηση του δολαρίου, αλλά και η ανατίμηση του ευρώ σε σχέση με άλλα νομίσματα περιορίζει φυσικά τον τουρισμό από τις Η.Π.Α., αλλά και από άλλες χώρες προς την Ελλάδα. Παρά ταύτα βασική είναι και η σχέση των νομισμάτων των πρώην Σοβιετικών Δημοκρατιών και της Τουρκίας προς το €. Η χώρα μας θεωρείται ακριβότερη στην Ε.Ε. σε υπηρεσίες τουρισμού και κόστους ζωής.

### (6) Ο κύκλος των οικονομικών συγκυριών.

Η διεθνής οικονομική κρίση που λαμβάνει χώρα από το τέλος του έτους 2008, είναι σίγουρο ότι έχει επηρεάσει την τιμολογιακή πολιτική των εταιριών της ΑΑ. Η μείωση της τουριστικής κίνησης είναι φανερή. Για το 2009 υφίσταται υποχώρηση του αριθμού των διανυκτερεύσεων σε ξενοδοχεία της Ελλάδος της τάξης του 7,3%, ενώ ο μέσος όρος στην Κοινότητα ήταν 5,1% (Eurostat, 2010).

Κατά τη διάρκεια μιας οικονομικής ύφεσης<sup>334</sup>, οι χρήστες γίνονται περισσότερο «ευαίσθητοι» στις τιμές. Οι επιχειρηματίες, για να διατηρήσουν τις τιμές σε χαμηλά επίπεδα, πρέπει να διατηρήσουν και το κόστος «παραγωγής» σε χαμηλά επίπεδα<sup>335</sup>. Σε περιόδους οικονομικής καθόδου, ή ύφεσης, μια μείωση της τιμής έχει μικρή επίδραση στον όγκο πωλήσεων, εφόσον οι χρήστες αισθάνονται αβέβαιοι για το μέλλον.

Μάλιστα, πολλές φορές είναι αδύνατη η μείωση της τιμής, ιδιαίτερα όταν ο όγκος πωλήσεων μειώνεται. Εφόσον ο κύκλος εργασιών παρουσιάζει κάμψη, τα σταθερά έξοδα θα κατανεμηθούν σε μικρότερο όγκο παραγωγής και το κατά μονάδα κόστος ανέρχεται<sup>336</sup>.

Συνεπώς, οι ακτοπλόοι δεν έχουν μεγάλες δυνατότητας ανάπτυξης μιας τιμολογιακής πολιτικής σε τέτοιες περιόδους<sup>337</sup>. Θεωρώ ότι καθόσον οι ακτοπλοϊκές εταιρίες εξαρτώνται από τις περιστάσεις, τόσο θ' ακολουθήσουν στρατηγικές (που αναλύω διεξοδικά πιο κάτω) όπως: (1) της μείωσης του ποσοστού επιβάρυνσης της τιμής, (2) αλλαγής της τιμής βάσει των αλλαγών του κόστους και (3) αντιγραφής της τακτικής των ανταγωνιστών ως προς τις τιμές.

**(2) Οι κοινωνικοί παράγοντες** αφορούν στα δημογραφικά χαρακτηριστικά των επιβατών της ΑΑ, τα οποία είναι ιδιαίτερα χρήσιμα στη χάραξη τιμολογιακής πολιτικής. Το μεγαλύτερο % των επιβατών είναι μισθωτοί και οι ανεπάγγελτοι (φοιτητές κ.λπ.), ενώ σε μικρότερο % είναι οι ελεύθεροι επαγγελματίες. Οι άντρες είναι περισσότεροι από τις γυναίκες, ενώ οι νέοι μεταξύ 18-30 ετών (κυρίως

---

<sup>334</sup> Βασικά χαρακτηριστικά της οποίας είναι η σοβαρή αύξηση του % ανεργίας, η μείωση του ρυθμού ανάπτυξης (Α.Ε.Π.), η πτωτική πορεία της κεφαλαιαγοράς και η άνοδος των επιτοκίων. Συνεπώς η επιρροή που έχει η οικονομική ύφεση στην τιμολογιακή πολιτική συνάδει και με την επιρροή των παραπάνω μεγεθών σε αυτή.

<sup>335</sup> Ένας προσεκτικότερος έλεγχος του κόστους ίσως καταστήσει δυνατή τη μείωση των τιμών.

<sup>336</sup> Σύμφωνα με τον Keynes (1936) μια κρίση συνήθως κρατάει 3-5 χρόνια.

<sup>337</sup> Ήδη παρατηρείται στασιμότητα στα κόμιστρα των Ι.Χ. Αυτό το κόμιστρο (υψηλό) αποτρέπει και τον επιβάτη από τη μεταφορά! Άρα είναι δύο σε ένα. Είχε φυσικά δημιουργηθεί η αίσθηση ακριβίων κομίστρων για τα Ι.Χ. και από πριν την απελευθέρωση. Φαίνεται αυτό από τα στοιχεία των κεφαλαίων 7 και το επόμενο 10.



φοιτητές) και τα άτομα μέσης ηλικίας, 30-60 ετών, αποτελούν τα μεγαλύτερα ποσοστά των επιβατών της ΑΑ (βλ. επισκόπηση βιβλιογραφίας).

**(3) Οι πολιτικοί παράγοντες.** Το θεσμικό περιβάλλον της ΑΑ είναι εξίσου σημαντικό. Μετά το Νόμο 2932/2001 οι άγονες γραμμές συνεχίζουν να επιδοτούνται με επιβάρυνση των επιβατών των βιώσιμων γραμμών (και το υπόλοιπο από τον κρατικό προϋπολογισμό)<sup>338</sup>. Η σταυροειδής επιδότηση μεταξύ γραμμών χαμηλής και υψηλής ζήτησης είναι γεγονός, αλλά αυτή επηρεάζει τις τιμές των ακτοπλοϊκών εισιτηρίων.

**(4) Οι τεχνολογικοί παράγοντες.** Έγινε σταδιακή μείωση του ορίου ηλικίας των πλοίων της ΑΑ στα 30 έτη (31/12/2008) από 35 χρόνια (Γεωργαντόπουλος & Βλάχος, 1997) που ίσχυε μέχρι το 2002 (βλ. Εισαγωγή). Το αποτέλεσμα ήταν οι πωλήσεις των πλοίων, αλλά με μη ανάληψη νέων επενδύσεων αφενός ή αφετέρου διάθεση κεφαλαίων για ανακαίνιση και εκσυγχρονισμό των παλαιών πλοίων. Κρίσιμο ζήτημα είναι αν θα υπάρξουν και τότε νέες παραγγελίες.

Συγκρίνοντας την τεχνολογική κατάσταση των πλοίων πριν και μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, οι μέσοι όροι του *μήκους, πλάτους και βυθίσματος* των πλοίων παραμένουν σε σχετικά σταθερά επίπεδα. Υπάρχει μόνο μια *μικρή αύξηση της ταχύτητας* των πλοίων, υφίσταται *μείωση της χωρητικότητας και μείωση του αριθμού των πλοίων* (Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>). Τα πλοία μειώθηκαν από 171 το 2004 σε 135 το 2008 (-5,7 μέση ετήσια % μείωση) και η χωρητικότητα από 534.000 dwt σε 379.000 dwt (-8,2 μέση ετήσια % μείωση) αντίστοιχα. Μεταξύ 1983-2008 ο μέσος όρος ηλικίας των πλοίων ήταν 23,4 έτη ενώ μεταξύ 2004-2007 16 πλοία παροπλίστηκαν. Το έτος 2008 η ελληνική ακτοπλοΐα απετέλεσε το 5,5% του παγκόσμιου επιβατικού στόλου (σύμφωνα με στοιχεία του ISL, Bremen 2008).

**(5) Οι Νομικοί παράγοντες,** συνιστούν το πιο καθοριστικό στοιχείο για την κατανόηση της τιμολογιακής πολιτικής στην ΑΑ. Το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας (ύπαρξη ή μη καθεστώτος ρύθμισης) είναι καθοριστικό για την τιμολογιακή συμπεριφορά των εταιριών.

Υπήρξε «μερική απελευθέρωση» της αγοράς (2002-2005) με τιμολογιακή και επιχειρησιακή κρατική παρέμβαση (στα δρομολόγια, στο ανώτατο όριο ηλικίας, στις άγονες γραμμές, στη σύνθεση πληρώματος, κ.λπ.). Η πλήρης απελευθέρωση των ναύλων έλαβε χώρα με την Υπουργική απόφαση ΠΔ 124/6.7.2006 στις αρχές του

---

<sup>338</sup> Αφορά περίπου στο 34% των συνολικών επιχορηγήσεων του κρατικού προϋπολογισμού για τις «άγονες» γραμμές στο Αιγαίο.

2006.

### **9.2.2 Προσδιοριστικοί παράγοντες τιμολογιακής πολιτικής ΑΑ (εσωτερικό περιβάλλον)**

Προχωρώ προς την ανάλυση των προσδιοριστικών παραγόντων της τιμολογιακής πολιτικής στην ΑΑ με ανάλυση των «εσωτερικών» παραγόντων, οι βασικότεροι από τους οποίους είναι:

- (1) Το επίπεδο κόστους παραγωγής των υπηρεσιών της ΑΑ.
- (2) Το επίπεδο ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- (3) Η οικονομική κατάσταση των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων και οι επιδιώξεις των ακτοπλόων.
- (4) Οι πελάτες και οι προμηθευτές των ακτοπλοϊκών εταιριών, και,
- (5) η πολιτική των *συνεργαζόμενων τραπεζών* με τις ακτοπλοϊκές εταιρίες.

(1) Είναι γεγονός ότι η αύξηση του **κόστους παραγωγής των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών** θα επηρεάσει τις τιμές των εισιτηρίων, ανεξάρτητα από τη μέθοδο τιμολόγησης που θ' ακολουθήσει η κάθε ακτοπλοϊκή εταιρία, μετά την απελευθέρωση της αγοράς (βλ Κεφάλαιο 7<sup>ο</sup>), δεδομένης της ελαστικότητας της ζήτησης.

Για ν' αναλύσω την επίδραση του κόστους στην τιμολογιακή πολιτική θα λάβω υπόψη μου (1) την αναλογία σταθερού και μεταβλητού κόστους, (2) την ύπαρξη ή όχι οικονομιών κλίμακας και (3) την δομή του κόστους σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Το υψηλό σταθερό κόστος που παρουσιάζουν οι εταιρίες της ΑΑ σημαίνει ότι οι συνεχώς αυξανόμενες πωλήσεις θα οδηγήσουν σε αύξηση κερδών. Μόλις καλυφθεί το σταθερό κόστος, κάθε επιπρόσθετο εισιτήριο που πωλείται δρα θετικά στα κέρδη (βιομηχανία έντασης κεφαλαίου). Οι ισχυρές οικονομίες κλίμακας που παρουσιάζουν οι εταιρίες της ΑΑ (βλ. Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>), θα τις οδηγήσει να επεκτείνουν το μερίδιο αγοράς τους, τιμολογώντας με μακροπρόθεσμη προοπτική, λαμβάνοντας υπόψη τους τη μείωση του μακροχρόνιου μέσου κόστους, καθώς θ' αυξάνεται η παραγωγή τους με 95% πληρότητα.

Αν μια εταιρία, σε κάποια ακτοπλοϊκή γραμμή, παρουσιάζει χαμηλότερο κόστος παραγωγής από τους ανταγωνιστές της, θ' αυξήσει τα κέρδη της με τη διατήρηση των τιμών σε ανταγωνιστικά επίπεδα. Το επιπρόσθετο αυτό κέρδος μπορεί να το επαναχρησιμοποιήσει σε ενίσχυση δραστηριοτήτων, όπως η προώθηση και η ποιότητα. Εάν το κόστος παραγωγής της είναι υψηλότερο από τους ανταγωνιστές, θα

ήταν προτιμότερο να μη μειώσει τις τιμές, καθώς κάτι τέτοιο θα οδηγούσε σε πόλεμο τιμών, με συνακόλουθες ζημιές για όλους.

**(2) Το επίπεδο της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.** Αυτή είναι εξίσου σημαντική. Παράγοντες όπως οι συνθήκες μεταφοράς (άνεση, εξυπηρέτηση, περιβάλλοντες χώροι), ο χρόνος διαδρομής (που εξαρτάται κυρίως από την ταχύτητα), η αξιοπιστία του πλοίου (τήρηση ώρας αναχώρησης – άφιξης), η ασφάλεια μεταφοράς και η ευελιξία στην επιλογή της ώρας αναχώρησης – άφιξης, δύνανται να οδηγήσουν σε υψηλότερες τιμές εισιτηρίων (Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup>).

Η πολυτέλεια και η καλή εξυπηρέτηση από το προσωπικό των πλοίων, δεν αποτελούν παράγοντες για την βελτίωση των οποίων οι επιβάτες θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερο (βλ. επισκόπηση βιβλιογραφίας). Αυτό είναι αυτονόητο. Η πλειοψηφία των επιβατών είναι ικανοποιημένη από την υπάρχουσα εξυπηρέτηση μέσα στα πλοία, ενώ οι σημαντικότεροι λόγοι επιλογής ενός συμβατικού πλοίου είναι η ώρα αναχώρησης και η έλλειψη εναλλακτικού μέσου. Δηλαδή κατά κάποιο τρόπο αναγκαστικά...

**(3) Η οικονομική κατάσταση των ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων και οι επιδιώξεις των ακτοπλόων** απαιτεί διπλή ανάλυση.

(α) Χρήσιμα συμπεράσματα που μπορούν να εξαχθούν για τις πέντε κυριότερες εταιρίες ΑΑ, μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς, είναι (Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>): (1) η μείωση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεών τους, (2) η αύξηση στα ίδια κεφάλαια και στα έξοδα, (3) η μείωση στα πάγια κεφάλαια, (4) η σημαντική αύξηση του κόστους των καυσίμων, (5) η αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών και (6) η βελτίωση των καθαρών αποτελεσμάτων.

Μελλοντικά, αναμένω περαιτέρω μείωση στη μεταφορά επιβατών, Ι.Χ. και φορτηγών, και στη συνέχεια σχετική σταθερότητα, με πτωτική τάση του συνολικού κύκλου εργασιών, πτωτική πορεία του μέσου όρου των παγίων κεφαλαίων και των υποχρεώσεων, και ανοδική τάση των εξόδων και των κερδών (βλ. Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>).

Αν οι δαπάνες αυξηθούν με γρηγορότερο ρυθμό από το εισόδημα ανά επιβάτη, ο επιβάτης θα κληθεί να πληρώσει περισσότερα. Ωστόσο, εφόσον οι επιβάτες που ταξιδεύουν γι' αναψυχή αντιμετωπίζουν ελαστική ζήτηση, η αύξηση των ναύλων δε θα εξασφαλίσει αυξημένα εισοδήματα για τις εταιρίες. Η αύξηση των ναύλων, ναι μεν θα επαναφέρει την κερδοφορία, αλλά κρίνω ότι οι συγκεκριμένοι επιβάτες σταδιακά θα μειώσουν τη ζήτηση χωρητικότητας για τα πλοία της ΑΑ.

(β) Η μειωμένη κρατική παρέμβαση είναι γεγονός ότι θ' αποσταθεροποιήσει τους παράγοντες εκείνους, οι οποίοι πριν από την απελευθέρωση, θα μπορούσαν να θεωρηθούν σχετικά αμετάβλητοι.

Ορισμένα προβλήματα εδώ θα είναι (1) η μειωμένη ζήτηση χωρητικότητας, λόγω έντονου ανταγωνισμού, (2) η απόφαση για υψηλότερες ή χαμηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές και (3) η τιμολόγηση με βάση το ΜΚ. Για αυτό το λόγο οι στόχοι της τιμολόγησης πρέπει να είναι συγκεκριμένοι, σαφείς, με χρονικό ορίζοντα και ρεαλιστικοί.

Οι ακτοπλόοι πρέπει να κατασταλάξουν στο τι αποσκοπούν: (1) μακροπρόθεσμα ή βραχυπρόθεσμα κέρδη, (2) ανάπτυξη ή σταθεροποίηση της αγοράς, (3) απευαισθητοποίηση ή μη των χρηστών στις μεταβολές της τιμής, (4) διατήρηση ή όχι της άτυπης «συμφωνίας» για τιμολόγηση από τον ηγέτη της αγοράς, (5) αποθάρρυνση ή όχι εισόδου νέων ανταγωνιστών, (6) αποφυγή ή μη κυβερνητικού ελέγχου, (7) ενίσχυση ή όχι του προφίλ της εταιρίας, (8) δημιουργία ή όχι ενδιαφέροντος και ευνοϊκής καταναλωτικής συμπεριφοράς για τις προσφερόμενες υπηρεσίες τους και (9) αποθάρρυνση ή μη ανταγωνιστών για την μείωση των τιμών των εισιτηρίων;

Μια ακτοπλοϊκή εταιρία μπορεί να έχει περισσότερους από έναν τιμολογιακούς στόχους. Οι στόχοι αυτοί πρέπει να συνδέονται άμεσα ή έμμεσα με το κέρδος, (θέτοντας μια τόσο υψηλή τιμή ώστε να επιτρέπει στις εταιρίες ν' αποκτήσουν ένα επαρκές περιθώριο κέρδους και επανεπένδυσης), με τον ανταγωνισμό<sup>339</sup>, (θέτοντας μια τόσο χαμηλή τιμή, ώστε ν' αποθαρρύνει τους ανταγωνιστές να προσφέρουν πρόσθετη χωρητικότητα), και με το μερίδιο της αγοράς, (θέτοντας μια τιμή χαμηλότερη από τον ανταγωνισμό ώστε ν' αποκτήσουν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς).

Ιδιαίτερη σημασία έχει και η σύνδεση των γενικών στόχων (βλ. Κεφάλαιο 11<sup>ο</sup>) των εταιριών της ΑΑ, με την τιμολογιακή τους συμπεριφορά: όπως (1) ο εκσυγχρονισμός της λειτουργίας και των εταιρικών δομών, (2) η βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών στα πλοία, (3) η μόνιμη αποκατάσταση ζημιών κυρίως των ταχύπλοων πλοίων, (4) η μείωση του μακροπρόθεσμου δανεισμού, (5) η επέκταση δρομολογίων σε όλο τον ελληνικό χώρο και (6) η ανανέωση του στόλου. Σίγουρα οι στόχοι αυτοί δεν μπορούν ν' αφήσουν ανεπηρέαστη την τιμολογιακή πολιτική των εταιριών.

---

<sup>339</sup> Ανταγωνισμός = Χαμηλότερο δυνατό κόστος.

**(4)** Στην *ανάλυση των πελατών και των προμηθευτών της ΑΑ* (βλ. Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>) και στην προσαρμογή στην τιμολογιακή συμπεριφορά των εταιριών προσθέτω ότι:

Οι αγοραστές μιας μεταφορικής υπηρεσίας, όπως της ΑΑ, διαθέτουν κάποια δύναμη αυξάνοντας τον ανταγωνισμό, ώστε να αποκομίζουν ποιοτικά κυρίως οφέλη. Ωστόσο μιλάμε για μια μικρή δύναμη των αγοραστών και μεγάλη δυνατότητα των επιχειρήσεων ν' ασκήσουν απρόσκοπτη τιμολογιακή πολιτική.

Στην ΑΑ ένας παράγων που μπορεί να επηρεάσει την τιμή των μεταφορικών υπηρεσιών, είναι και η τιμή των καυσίμων<sup>340</sup> (προμηθευτές). Η ανοδική πορεία που παρατηρείται σε αυτή τη μεταβλητή κόστους, κατά καιρούς, είναι ενδεικτική και εχρησιμοποιείτο ως επιχείρημα από τις εταιρίες για τυχόν αυξήσεις στις τιμές των εισιτηρίων από το Κράτος.

**(5)** *Οι συνεργαζόμενες τράπεζες με τις ακτοπλοϊκές εταιρίες*, είναι σε θέση να καθορίσουν σε μεγάλο βαθμό την τιμολογιακή συμπεριφορά των εταιριών.

Είκοσι (20) Ελληνικές τράπεζες συμμετέχουν κατά 60% στον τραπεζικό δανεισμό<sup>341</sup> της ελληνικής ακτοπλοΐας (X.R.T.C., 2008). Υπάρχει σε σύνδεση μεταξύ της τραπεζικής χρηματοδότησης και της τιμολογιακής πολιτικής των εταιριών της ΑΑ.

Η κρίση στην τραπεζική πίστη της ελληνικής ακτοπλοΐας, που παρατηρήθηκε κατά την περίοδο 2002-2005, αμβλύθηκε σταδιακά. Το 2007 η ανάκαμψη της χρηματοδότησης συνεχίστηκε, παρά το γεγονός ότι στατιστικά διαπιστώθηκε σημαντική μείωση του χαρτοφυλακίου όλων των τραπεζών που στήριζαν την ελληνική ακτοπλοϊκή αγορά. Οι δανειακές υποχρεώσεις μειώθηκαν κατά 12% σε σχέση με το 2006, ενώ από το 2002, η μείωση ανήλθε στο 44%<sup>342</sup>. Αυτό αποτελεί ένα δείγμα ότι οι χρεωστικοί τόκοι παύουν να αποτελούν πλέον σημαντικό ανασταλτικό παράγοντα στην ορθολογική άσκηση τιμολογιακής πολιτικής. Πάντως το 2008 υπάρχει αύξηση του τραπεζικού δανεισμού κατά 5,6%<sup>343</sup> για τις εισηγμένες εταιρίες

---

<sup>340</sup> Ειδικότερα στα πλοία υψηλής κατανάλωσης καυσίμων ανά μίλι (Superfast, Flying Dolphins, Catamaran, κ.α.).

<sup>341</sup> Ο τραπεζικός δανεισμός της ελληνικής ακτοπλοΐας προέρχεται κατά 5,41% από τις Η.Π.Α., κατά 61,4% από την Ελλάδα, κατά 10,34% από τη Γαλλία, κατά 1,54% από την Αυστραλία, κατά 21,05% από τη Γερμανία, κατά 0,24% από την Ολλανδία και κατά 0,02% από την Κύπρο (X.R.T.C., 2009).

<sup>342</sup> Αυτό οφείλεται κυρίως στην ομαλή αποπληρωμή των δανείων κατόπιν αναδιαρθρώσεων και πωλήσεων πλοίων.

<sup>343</sup> Οφείλεται κυρίως στην αύξηση του τραπεζικού δανεισμού της Nel (75%), ύστερα από την ακύρωση πώλησης των ταχύπλοων της, της Minoan (4,5%) μετά την επιτυχημένη ολοκλήρωση του νέου της κοινοπρακτικού δανείου με τη συμμετοχή 10 τραπεζών, και της Anek (5.6%).

στο X.A.A. και την HSW (X.R.T.C., 2009). Τα μερίδια τραπεζικής χρηματοδότησης ήταν: *HSW 12%, Anek 20%, Attica 30%, Minoan 29%, Nel 9%* (X.R.T.C., 2009).

Οι τιμές των εισιτηρίων εξαρτώνται κατά πολύ από τις εξελίξεις στον τραπεζικό τομέα τόσο της Ελληνικής, όσο και της Διεθνούς, αγοράς. (1) Η προσπάθεια κάλυψης των υπαρχόντων δανειακών υποχρεώσεων, (2) το πρόγραμμα επενδύσεων και (3) η τυχόν λήψη νέων δανείων, δύναται να οδηγήσει σε αύξηση τιμών προκειμένου να καλυφθεί το κόστος κεφαλαίου.

Από την πλευρά των ακτοπλόων, σημειώνω μια προσπάθεια (το 2009) αναβάθμισης των εταιρειών σε ότι αφορά στη διαχείριση και στη λειτουργία τους. Η προσπάθειά τους επικεντρώνεται στη μεγιστοποίηση του κέρδους και στην βελτιστοποίηση της λειτουργίας των πλοίων. (1) Βελτιωμένη διαχείριση, (2) νέα επιτηδευμένα επιχειρηματικά προγράμματα, (3) συμβουλευτικές υπηρεσίες από τρίτους, (4) και άλλα βοηθήματα υποστήριξης της διαχείρισης της εταιρίας, είναι ορισμένα από αυτά. Ο σκοπός είναι η αναβάθμιση των διαδικασιών διαχείρισης ή και διαφάνεια στον τομέα της οργάνωσης, της τεχνικής και εμπορικής ποιότητας, αξιοπιστίας και αποτελεσματικότητας των εργασιών τους. Το ζήτημα είναι αν οι εταιρίες θα το επωμιστούν αυτό το αυξανόμενο κόστος ή θα το μεταβιβάσουν στους χρήστες της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, διαμέσου αύξησης των τιμών.

Η αναβάθμιση αυτή θα επιτευχθεί περαιτέρω με την κατάργηση του κρατικού παρεμβατισμού που έχει συμβεί, επιτρέποντας στις εταιρείες να υιοθετήσουν πιο ευέλικτες πρακτικές στο τρόπο λειτουργίας τους. Το αποτέλεσμα των πιο πάνω, θα είναι η ισχυροποίηση των δεσμών μεταξύ των χρηματοδοτών και των ακτοπλόων που θα εγκαθιδρύσουν μια πιο επιχειρηματική σχέση βασιζόμενη στο αμοιβαίο συμφέρον. Αυτό σημαίνει καλύτεροι όροι στη λήψη ή την αποπληρωμή των δανείων και συνεπώς πιο ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική.

### **9.3 Στρατηγικές τιμολόγησης μετά την απελευθέρωση της ΑΑ**

Η απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ δημιούργησε νέα δεδομένα στην αγορά. Στοιχεία φυσικά (1) για τη Ζήτηση, (2) το Κόστος αλλά και (3) τον Ανταγωνισμό, είναι απαραίτητα για την άσκηση σωστής τιμολογιακής πολιτικής.

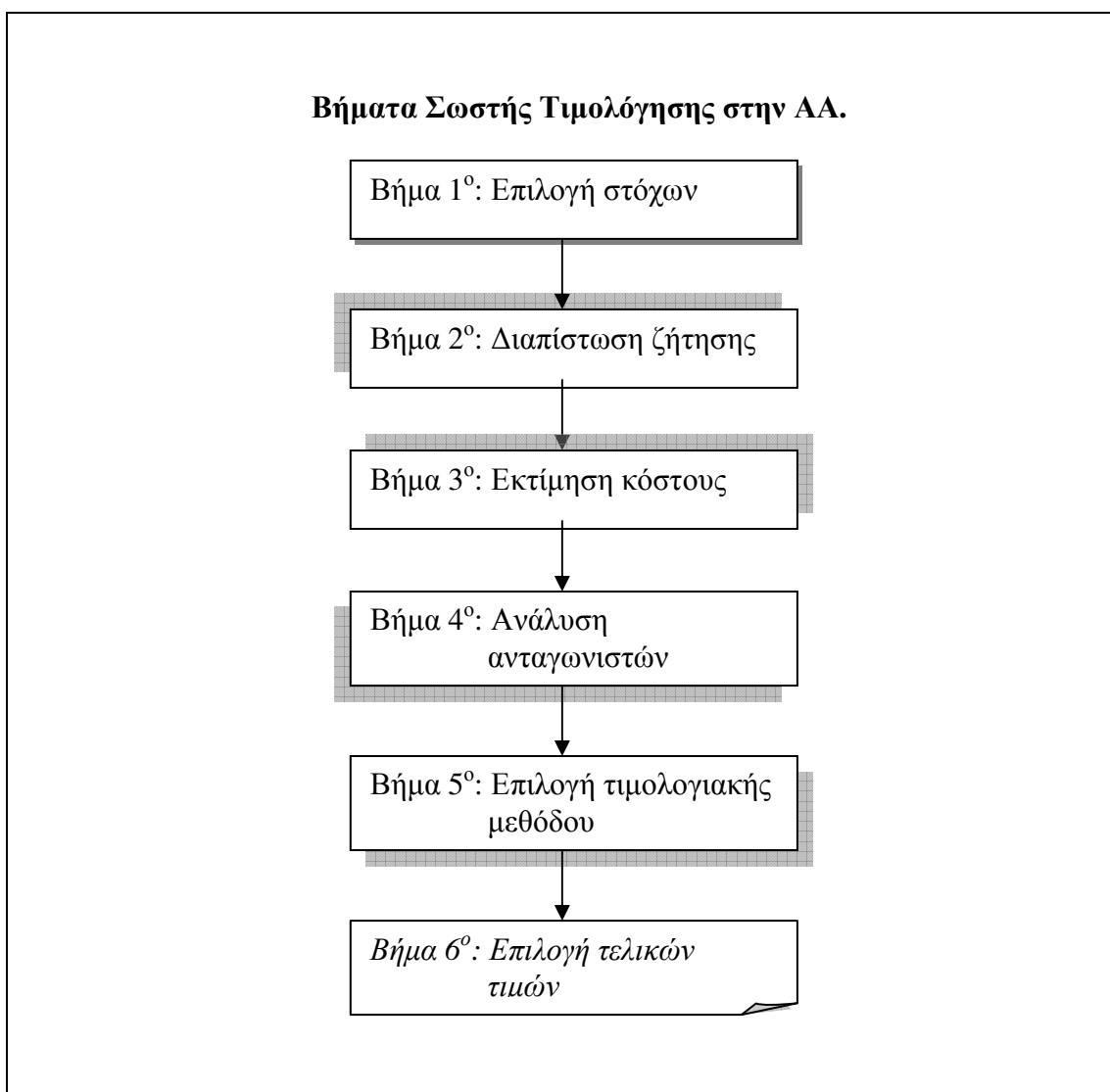
Κατά τη γνώμη μου, με βάση και την ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος που προηγήθηκε, 8 είναι τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν οι εταιρίες, ώστε να θέσουν τις κατάλληλες τιμές εισιτηρίων και ταυτόχρονα τα οφέλη

να είναι διατηρήσιμα (Williams & Hoffman, 2001). Πιο συγκεκριμένα (Διάγραμμα 9.1):

- (1) Επιλογή στόχων τιμολογιακής πολιτικής.
- (2) Διαπίστωση της υπάρχουσας ή της μελλοντικής ζήτησης χωρητικότητας.
- (3) Εκτίμηση του κόστους παραγωγής των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών.
- (4) Ανάλυση κόστους, τιμών και προσφορών των ανταγωνιστών.
- (5) Επιλογή κατάλληλης τιμολογιακής μεθόδου, και,
- (6) επιλογή των τελικών τιμών.

### Διάγραμμα 9.1:

Διαδικασία άσκησης σωστής τιμολογιακής πολιτικής, για τις εταιρίες ΑΑ με την απελευθέρωση της αγοράς.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο αναλυτικά:

### 9.3.1 Επιλογή των στόχων της τιμολογιακής πολιτικής

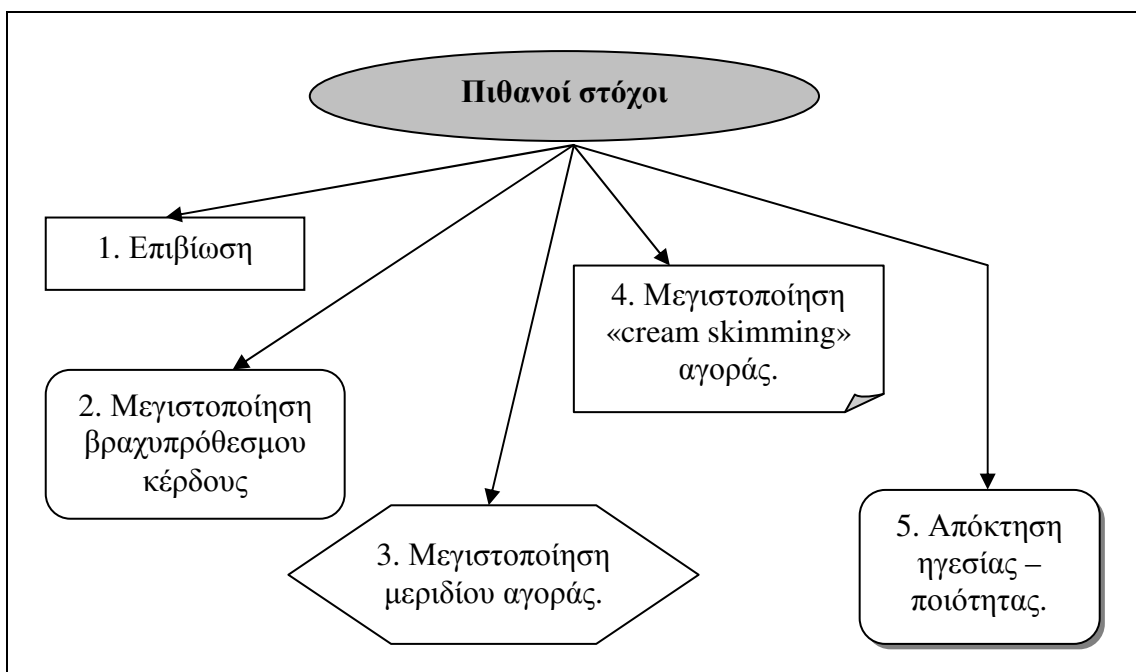
Ο Duce (1994) αναφέρει χαρακτηριστικά ότι οι τιμολογιακοί στόχοι θα πρέπει να αποτελούν την αφετηρία οποιασδήποτε τιμολογιακής απόφασης. Μετά την άρση του cabotage, αυτοί θα είναι που θα παράσχουν τις κατευθυντήριες γραμμές, σχετικά με τις τιμές που θα καθορίσει η ακτοπλοϊκή επιχείρηση.

Τα στελέχη των ακτοπλοϊκών εταιριών και οι υπεύθυνοι για τη λήψη των αποφάσεων πρέπει να είναι σε θέση να εκτιμούν γρήγορα την καταλληλότητα των στόχων της τιμολόγησης, πάντοτε με βάση τις συνθήκες της συνολικής αγοράς ή τις συνθήκες των επιμέρους τμημάτων της αγοράς.

Πιστεύω ότι οι εταιρίες της ΑΑ θα έχουν να επιλέξουν, ανάλογα την περίπτωση, ανάμεσα σε πέντε γενικούς στόχους πριν ασκήσουν την τιμολογιακή τους πολιτική. Οι στόχοι (Wilson & Gilligan, 2005) αυτοί είναι (Διάγραμμα 9.2):

#### Διάγραμμα 9.2:

Οι πιθανοί στόχοι της τιμολογιακής πολιτικής των εταιριών της ΑΑ μετά την απελευθέρωση.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα:



(α) Επιβίωση. Πρόκειται για ένα βραχυπρόθεσμο στόχο που αφορά στις ακτοπλοϊκές εταιρίες που αντιμετωπίζουν πλεονάζουσα χωρητικότητα, έντονο ανταγωνισμό και συνεχείς αλλαγές στις προτιμήσεις των χρηστών. Η κάλυψη του μεταβλητού τους κόστους και ενός μέρους του σταθερού, μπορεί να τις διατηρήσει βραχυχρόνια στην αγορά.

(β) Μεγιστοποίηση βραχυπρόθεσμου κέρδους. Αφορά στις ακτοπλοϊκές εταιρίες που δεν ενδιαφέρονται (1) για την μακροπρόθεσμη απόδοσή τους, αγνοώντας τις αντιδράσεις των χρηστών, (2) τις υπόλοιπες μεταβλητές του μίγματος μάρκετινγκ και (3) τυχόν εναπομείναντα νομικά εμπόδια στον καθορισμό των τιμών. Θα τιμολογούν, εκτιμώντας τη ζήτηση και το κόστος, ώστε να μεγιστοποιήσουν τα βραχυπρόθεσμα οφέλη τους (κέρδη, ταμειακές ροές ή και επιστροφής του αρχικού επενδεδυμένου κεφαλαίου).

(γ) Μεγιστοποίηση μεριδίου αγοράς. Ο στόχος αυτός είναι εφικτός για τις ακτοπλοϊκές εταιρίες που θα δραστηριοποιηθούν σε γραμμές με ελαστική ζήτηση, θα εμφανίζουν οικονομίες κλίμακας και οι σχετικά χαμηλές τιμές που θα θέτουν μπορούν και ν' αποθαρρύνουν τους εν δυνάμει ανταγωνιστές (διαγωνιστικές αγορές/*contestable markets*). Θέτοντας χαμηλές τιμές, οι εταιρίες αποσκοπούν στη περαιτέρω μείωση του μακροχρόνιου μέσου μεταβλητού τους κόστους.

(δ) Μεγιστοποίηση «cream skimming» αγοράς. Τους θερινούς μήνες η περίπτωση του «*cream skimming*» της αγοράς είναι πολύ πιθανή. Αναφέρομαι κυρίως σε γραμμές «υψηλής» ζήτησης. Αν το πλεονέκτημα της χρέωσης τιμών εισιτηρίων που «αντέχει» η ζήτηση ξεπερνά το κόστος ενός επιπρόσθετου ταξιδιού, η υψηλή τιμή δεν προσελκύει νέους ανταγωνιστές στην αγορά, και ταυτόχρονα καθιστά τη μεταφορική υπηρεσία «ποιοτική» και «αναγνωρίσιμη» στα μάτια των χρηστών, τότε ο στόχος αυτός είναι εφικτός.

(ε) Απόκτηση ηγεσίας - ποιότητας. Ο στόχος αυτός αφορά σε ακτοπλοϊκές εταιρίες που θα παρέχουν πολύ ποιοτικές μεταφορικές υπηρεσίες. Αυτές οι υπηρεσίες μπορούν να τους επιτρέψουν να τιμολογούν υψηλότερα από τους ανταγωνιστές. Μετά την απελευθέρωση κάθε εταιρία πρέπει ν' αποφασίσει σε ποιες γραμμές θα δραστηριοποιηθεί από άποψη ποιότητας και από άποψη τιμής. Ως δείκτη ποιότητας θα θεωρήσω την ταχύτητα σε κόμβους των πλοίων και ως τιμή την τιμή του εισιτηρίου της οικονομικής θέσης. Τέτοιες επιλογές τιμής – ποιότητας (Διάγραμμα 9.3) είναι οι ακόλουθες (Kotler, 2001).

### Διάγραμμα 9.3:

Απόκτηση ηγεσίας – ποιότητας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της.

		Τιμή ακτοπλοϊκής υπηρεσίας		
		Υψηλή	Μέτρια	Χαμηλή
Ποιότητα ακτοπλοϊκής υπηρεσίας	Υψηλή	1. Πολύ υψηλή τιμή	2. Υψηλή αξία	3. Εξαιρετική αξία
	Μέτρια	4. Υπερβολική τιμή	5. Μέτρια αξία	6. Καλή αξία
	Χαμηλή	7. Αδικοιολόγητη τιμή	8. Απατηλή οικονομία	9. Οικονομική

Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Οι διαγώνιες στρατηγικές 1, 5 και 9 μπορούν όλες να συνυπάρχουν σε μια αγορά της ΑΑ. Δηλαδή, μια εταιρία χρησιμοποιεί υπηρεσίες υψηλής ποιότητας σε υψηλή τιμή (π.χ. ένα ταχύπλοο πλοίο, όπως το «Highspeed 5» της εταιρίας HSW με ταχύτητα 40 κόμβων), μια άλλη προσφέρει μια μέτριας ποιότητας υπηρεσία παρά την υψηλή σχετικά ταχύτητα του, σε μια μέτρια τιμή (π.χ. ένα συμβατικό πλοίο νέας τεχνολογίας όπως το Ε/Γ-Ο/Γ «ΦΑΙΣΤΟΣ ΠΑΛΑΣ» της εταιρίας Minoan με ταχύτητα 31,6 κόμβων) και μια άλλη προσφέρει χαμηλής ποιότητας υπηρεσίας σε χαμηλή τιμή (π.χ. ένα συμβατικό πλοίο παλιάς τεχνολογίας όπως το Ε/Γ-Ο/Γ «ΛΑΤΩ» της εταιρίας Anek με ταχύτητα 21,5 κόμβων). Και οι τρεις ανταγωνιστές μπορούν να συνυπάρχουν υπό την προϋπόθεση ότι η αγορά αποτελείται από 3 ομάδες χρηστών: (1) αυτούς που επιμένουν στην ποιότητα, (2) αυτούς που επιμένουν στην τιμή και (3) αυτούς που ψάχνουν μια μέση λύση.

Οι επιλογές 2, 3 και 6 αντιπροσωπεύουν τρόπους επίθεσης εναντίον των διαγωνίων θέσεων. Η επιλογή 2 υπονοεί ότι «η υπηρεσία έχει την ίδια υψηλή ποιότητα με την υπηρεσία 1, αλλά προσφέρεται φθηνότερα». Η επιλογή 3 είναι το ίδιο και προσφέρει μια ακόμα μεγαλύτερη οικονομία. Αν οι χρήστες που δείχνουν κάποια ευαισθησία στην ποιότητα πιστέψουν αυτούς τους ανταγωνιστές, θα τους επιλέξουν και θα εξοικονομήσουν χρήματα (εκτός αν η υπηρεσία της 1<sup>ης</sup> εταιρίας έχει αποκτήσει έλξη λόγω σνομπισμού).

Οι επιλογές 4, 7 και 8 αντιπροσωπεύουν την υπερβολική τιμολόγηση της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας σε σχέση με την ποιότητά της. Οι χρήστες θα νιώσουν

«εξαπατημένοι» και πιθανότατα θα παραπονεθούν ή θ' αρχίσουν να κατηγορούν την εταιρία. Άρα πρέπει ν' αποφεύγονται.

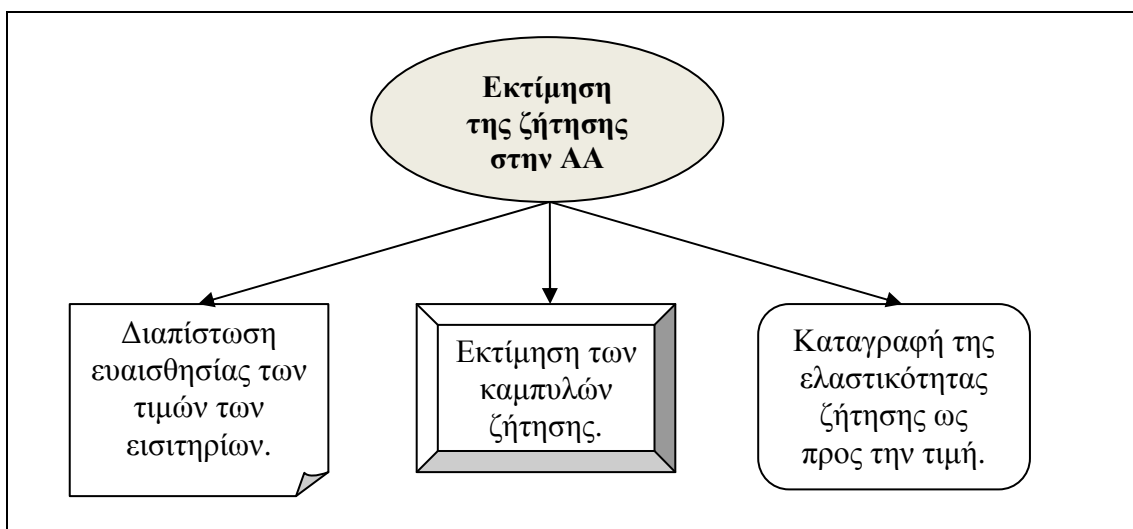
### 9.3.2 Εκτίμηση της ζήτησης χωρητικότητας

Σε ότι αφορά στην εκτίμηση της ζήτησης χωρητικότητας, τρία στοιχεία πρέπει να ληφθούν υπόψη από τις εταιρίες της ΑΑ, κατά την άσκηση της τιμολογιακής τους πολιτικής (Διάγραμμα 9.4):

- (1) Η διαπίστωση της ευαισθησίας που παρουσιάζουν οι τιμές των εισιτηρίων.
- (2) Η εκτίμηση των καμπύλων ζήτησης, και,
- (3) η καταγραφή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή.

#### Διάγραμμα 9.4:

Εκτίμηση της ζήτησης χωρητικότητας στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

(α) *Ευαισθησία τιμών.* Οι ακτοπλόοι πρέπει να κατανοήσουν ποιοι είναι οι παράγοντες αυτοί που μπορούν να επηρεάσουν την «ευαισθησία» των χρηστών στις τιμές των εισιτηρίων. Οι τιμές είναι άκαμπτες προς τα κάτω γενικά (Nagle and Holden, 1995; Keynes, 1936) όταν συντρέχουν κάποιες βασικές προϋποθέσεις. Αυτές, κατά τη γνώμη μου αφορούν τώρα και στην ΑΑ.

Αν λοιπόν σε κάποια ακτοπλοϊκή γραμμή, η μεταφορική υπηρεσία είναι «διακριτή» από τους χρήστες (την ξεχωρίζουν από τις ανταγωνιστικές), οι χρήστες: (1) αγνοούν τις υποκατάστατες υπηρεσίες, (2) δεν είναι εύκολα διαπιστώσιμη η διαφοροποίηση ποιότητας μεταξύ των παρεχόμενων υπηρεσιών, (3) το κόστος του

εισιτηρίου αποτελεί μικρό μέρος του συνολικού εισοδήματος του χρήστη, (4) μέρος του κόστους καλύπτεται από εξωγενείς παράγοντες και (5) η υπηρεσία είναι, ή φαίνεται, πιο ποιοτική από τους ανταγωνιστές, οι τιμές τότε παρουσιάζουν μικρότερη «ευαισθησία».

Ταυτόχρονα, η απελευθέρωση της αγοράς και η δυνατότητα των χρηστών να έχουν μεγαλύτερη πρόσβαση στην τιμολογιακή πληροφορία (για παράδειγμα μέσω διαδικτύου) ώστε να προβαίνουν σε συγκρίσεις τιμών<sup>344</sup>, θα καταστήσει τις τιμές λιγότερο δύσκαμπτες (Kotler, 2001).

(β) *Εκτίμηση καμπύλων ζήτησης*. Εκτός από την στατιστική ανάλυση, οι ακτοπλόοι μπορούν ν' ακολουθήσουν και τη λεγόμενη πειραματική μέθοδο. Για παράδειγμα, η ερώτηση προς τους χρήστες της ακτοπλοϊκής γραμμής «Χανιά – Πειραιάς», αν ενδιαφέρονται να πληρώσουν περισσότερο για μείωση του χρόνου διαδρομής κατά το 1/2, ήταν με τη μέθοδο αυτή. Μερικές ακτοπλοϊκές εταιρίες διενεργούν έρευνες αγοράς (mline).

(γ) *Καταγραφή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή*. Είναι χρήσιμη όπως είναι γνωστό η διάκριση μεταξύ βραχυχρόνιας και μακροχρόνιας περιόδου για την τιμή της ελαστικότητας (βλ. Κεφάλαιο 4<sup>ο</sup>).

Οι χρήστες μπορεί να συνεχίζουν να ζητούν μεταφορικές υπηρεσίες, ακόμα και με αύξηση των τιμών, διότι (1) είτε δεν γνωρίζουν την αύξηση, (2) είτε η αύξηση είναι μικρή, (3) είτε αποσπάται η προσοχή τους από άλλες τιμολογιακές παροχές, (4) είτε θεωρούν ότι η διαδικασία εύρεσης νέου μεταφορέα θα απαιτήσει χρόνο. Με άλλα λόγια, οι ακτοπλόοι είναι δύσκολο να διαπιστώσουν το συνολικό αποτέλεσμα μιας αλλαγής της τιμής, αν δεν περάσει κάποιο χρονικό διάστημα (Bull, 1998).

### 9.3.3 Εκτίμηση κόστους

Πρέπει να γίνει μια πρώτη εκτίμηση του κόστους παραγωγής μεταφορικών υπηρεσιών. Αναφέρω τους παράγοντες εκείνους, οι οποίοι πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπόψη για την άσκηση σωστής τιμολογιακής πολιτικής.

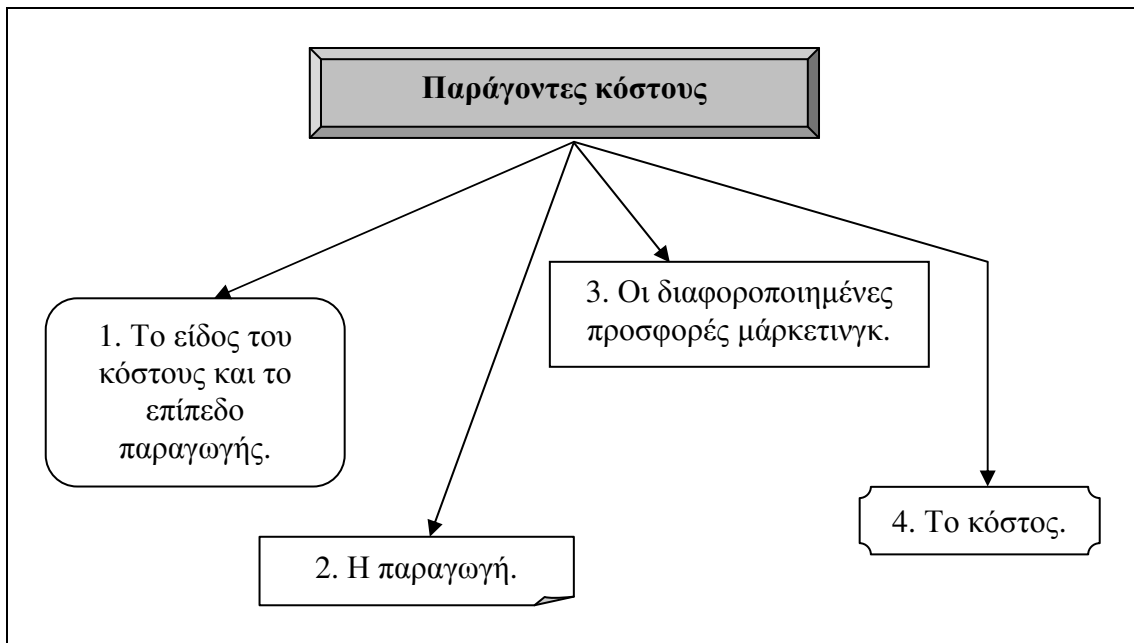
Τέτοιοι παράγοντες είναι (Holloway, 2005):

---

<sup>344</sup>Το σύστημα τιμών των αεροπορικών εταιριών στις Η.Π.Α. αναρτάται από μια εταιρία στο διαδίκτυο ευθύς ως αποφασιστεί και είναι γνωστό άμεσα και στις λοιπές εταιρίες (Besanko «et al.», 2010).

### Διάγραμμα 9.5:

Οι παράγοντες του κόστους παραγωγής για την άσκηση  
σωστής τιμολογιακής πολιτικής μετά την απελευθέρωση της ΑΑ.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα:

(α) *Το είδος του κόστους και το επίπεδο παραγωγής.* Η διάκριση μεταξύ σταθερού και μεταβλητού κόστους, η μέτρηση του μέσου μεταβλητού και του οριακού κόστους, θεωρώ ότι είναι ουσιώδους σημασίας για τις εταιρίες της ΑΑ. Πρόκειται όπως έχει διαπιστωθεί για βιομηχανία έντασης κεφαλαίου, δηλαδή υψηλού σταθερού κόστους (ΚΕΠΕ, 1992)<sup>345</sup>.

Η σωστή τιμολογιακή πολιτική απαιτεί γνώση του πόσο μεταβάλλεται το κόστος με τη μεταβολή της παραγωγής. Η ύπαρξη οικονομιών κλίμακας είναι δεδομένη (Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>, 11<sup>ο</sup>), καθώς με την αύξηση της παραγωγής το σταθερό κόστος επιμερίζεται σε περισσότερες παραγωγικές μονάδες.

(β) *Η παραγωγή.* Εδώ αναφέρομαι κυρίως στ' αποτελέσματα από εμπειρία (know how, experience) των εταιριών της ΑΑ, τα οποία είναι ιδιαίτερα ισχυρά. Οδηγούν σε μείωση του μέσου κόστους. Μια συναγόμενη επιθετική τιμολογιακή πολιτική, με ενδεχόμενη μείωση των τιμών των εισιτηρίων, θα μπορούσε να διευρύνει το μερίδιό τους στην αγορά, και να ωθήσει κάποιους ανταγωνιστές έξω από αυτήν.

<sup>345</sup> 68% του συνόλου.

Ωστόσο, θεωρώ ότι απαιτείται προσοχή στην τιμολόγηση της «εμπειρίας», καθώς μπορεί να καταστήσει τη μεταφορική υπηρεσία μη ποιοτική στα μάτια των χρηστών. Γενικά, μπορεί να εφαρμοστεί στις γραμμές εκείνες όπου οι ανταγωνιστές είναι σχετικά «αδύναμοι» και μη διατεθειμένοι να οδηγηθούν σε «πόλεμο» τιμών.

(γ) *Οι διαφοροποιημένες προσφορές μάρκετινγκ.* Είναι πολύ σημαντικό, η τιμολογιακή πολιτική να είναι στοχευμένη. Δε συμπεριφέρονται όλοι οι χρήστες με τον ίδιο τρόπο, συνεπώς πρέπει οι εταιρίες να βασίζονται στις δαπάνες που αφορούν στον κάθε επιβάτη χωριστά ή σε ομοιογενείς ομάδες. Αν και ένας τέτοιος υπολογισμός ενέχει δυσχέρειες, θα επιτρέψει την άσκηση σωστής τιμολόγησης.

(δ) *Το κόστος.* Η πολιτική αυτή είναι συγκεκριμένη και πιστεύω ότι είναι απαραίτητη για τις εταιρίες της ΑΑ μετά το 2006 (απελευθέρωση).

Διαμέσου έρευνας αγοράς διαπιστώνεται η εν δυνάμει ζήτηση και αποφασίζεται η τιμή εκείνη που ανταποκρίνεται στην ποιότητα της υπηρεσίας, αλλά και στις τιμές των ανταγωνιστών. Το επιθυμητό κέρδος οδηγεί τις εταιρίες στη διαπίστωση του επιθυμητού επιπέδου κόστους. Αναλύονται τα στοιχεία κόστους και χωρίζονται σε επιμέρους υποστοιχεία. Ο στόχος είναι η μείωση του προβλεπόμενου κόστους σε κάθε υποστοιχείο, ώστε να οδηγηθούμε στο επιθυμητό κόστος.

### **9.3.4 Ανάλυση ανταγωνιστών**

Αν οι προσφορές μιας εταιρίας είναι παρόμοιες με αυτές μιας άλλης, τότε η πρώτη εταιρία θα πρέπει να θέσει τιμές που προσεγγίζουν τις τιμές του ανταγωνισμού, ώστε να μη χαθούν πωλήσεις. Αν οι προσφορές μειονεκτούν ή πλεονεκτούν, οι τιμές πρέπει να προσαρμοστούν ανάλογα. Ουσιώδες στοιχείο είναι ότι οι ανταγωνιστές (βλ. Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>) μπορούν να μεταβάλλουν ανά πάσα στιγμή τις τιμές τους (Webster, 1991).

### **9.3.5 Επιλογή τιμολογιακής μεθόδου**

Η τιμολογιακή μέθοδος ορίζεται με συγκεκριμένα βήματα ή διαδικασίες μέσω των οποίων οι επιχειρήσεις θέτουν τις τιμές τους (Oxenfeldt, 1983). Τονίζεται (Morris & Morris, 1990), η σημασία της μη αποκλειστικής επιλογής μεθόδου, αλλά του συνδυασμού τους.

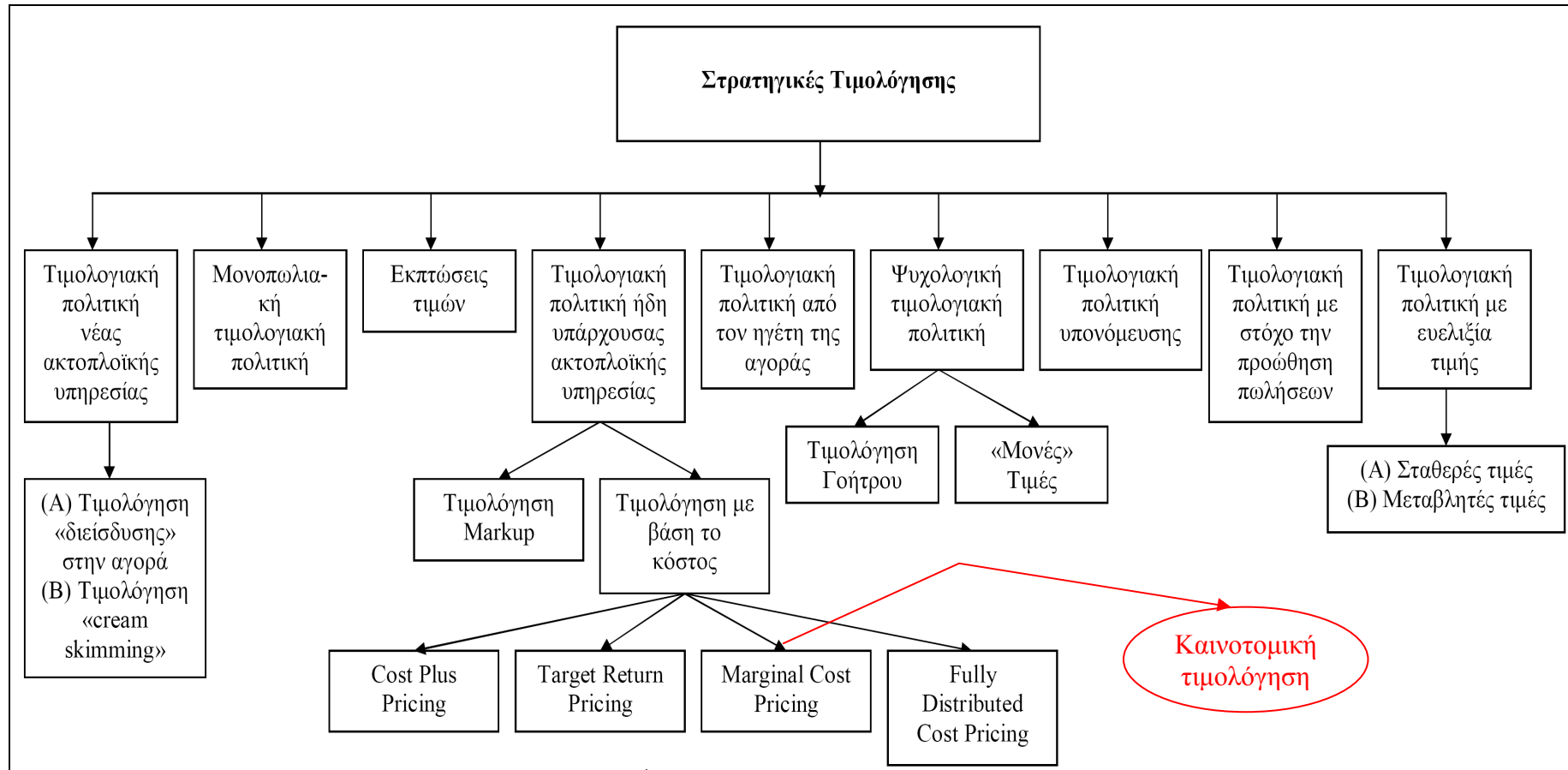
Για την επιλογή της κατάλληλης τιμολογιακής μεθόδου (Kotler, 2001), πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπόψη (1) η ζήτηση των πελατών, (2) η συνάρτηση κόστους και (3) οι τιμές των ανταγωνιστών («three Cs»).

Στην προσπάθειά μου να οδηγηθώ σε αξιόπιστα αποτελέσματα, θα προσπαθήσω να προσαρμόσω τα παραπάνω τρία στοιχεία στην ΑΑ, λαμβάνοντας κυρίως υπόψη τις περιπτώσεις κάποιας νέας ή και προϋπάρχουσας ακτοπλοϊκής υπηρεσίας, μετά την απελευθέρωση.

Ταυτόχρονα θα προτείνω και άλλες στρατηγικές τιμολόγησης (Διάγραμμα 9.6) που μπορούν να εφαρμοστούν ανά περίπτωση.

### Διάγραμμα 9.6:

Στρατηγικές τιμολόγησης μετά την απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ.



Πηγή: Kotler, 2001. Σιτζίμης, 2010.



### **(1) Τιμολογιακή πολιτική μιας νέας ακτοπλοϊκής υπηρεσίας σε κάποια από τις γραμμές της ΑΑ**

Αρχικά, θα υποθέσω την περίπτωση όπου μια ακτοπλοϊκή εταιρία επιθυμεί να μπει σε κάποια ακτοπλοϊκή γραμμή του Αιγαίου, στην οποία δεν δραστηριοποιείται πριν την απελευθέρωση της αγοράς.

*Το ερώτημα που τίθεται εδώ είναι: η εταιρία θα πρέπει να τιμολογήσει πιο πάνω, το ίδιο ή πιο κάτω, από την καθιερωμένη τιμή της αγοράς;*

Η απάντηση θα εξαρτηθεί από το βαθμό διαφοροποίησης της νέας υπηρεσίας από τις ήδη υπάρχουσες ανταγωνιστικές, από το κόστος παραγωγής της, και από τις μεθόδους μάρκετινγκ που θα χρησιμοποιηθούν.

Δύο είναι οι πολιτικές τιμολόγησης που απαντούν σε αυτά τα ερωτήματα και προσαρμόζονται καλύτερα στη συγκεκριμένη περίπτωση: (1) Η «πολιτική διείσδυσης» και η (2) «πολιτική cream skimming».

#### **(α) Τιμολόγηση διείσδυσης στην αγορά (χαμηλή τιμή)**

Σε αυτή τη περίπτωση η εταιρία προσφέρει στους χρήστες μια χαμηλή τιμή που μπορεί να της αποδώσει μικρό περιθώριο κέρδους. Όμως, το κέρδος αυτό μεταφράζεται μακροπρόθεσμα σε καλύτερευση της θέσης της στην αγορά και σε μεγαλύτερη πελατεία. Δεν είναι λίγοι αυτοί που προτιμούν να έχουν λίγα έσοδα στην αρχή με προοπτική για μόνιμη μελλοντική πελατεία (Revsan, 1961)<sup>346</sup>. Η πολιτική αυτή δε μεγιστοποιεί άμεσα τα κέρδη, αλλά μπορεί να προσφέρει καλύτερα αποτελέσματα μακροχρόνια.

Για την ΑΑ συνίσταται η πιο πάνω εφαρμογή όταν:

1. Η ζήτηση της υπηρεσίας είναι ελαστική σε μεταβολές της τιμής, ειδικά στα στάδια εισόδου και ανάπτυξης του κύκλου ζωής της (η ΑΑ βρίσκεται σε μια νέα αναπτυξιακή φάση (βλ. Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup> και 5<sup>ο</sup>). Οι γραμμές με ελαστική ζήτηση είναι κυρίως (βλ. επισκόπηση βιβλιογραφίας) οι Κυκλάδες, η Κρήτη, η Χίος, η Λέσβος, και γενικότερα οι περιοχές όπου ο σκοπός του ταξιδιού είναι η «αναψυχή» (βλ. Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup> και 4<sup>ο</sup>). Σε αυτές τις περιοχές μπορεί να εφαρμοστεί μια τέτοια τιμολογιακή πολιτική).
2. Υπάρχει η δυνατότητα να μειωθεί το κόστος παραγωγής της υπηρεσίας με την αύξηση των παραγόμενων ποσοτήτων (χωρίς αμφιβολία, η ΑΑ χαρακτηρίζεται από

<sup>346</sup> Μετάφραση, Σωτ. Κ. Περσίδη και Γ. Ψαχαροπούλου (1981), «Μικροοικονομική Θεωρία», McGraw-Hill, ESPI σελ 140-260.

οικονομίες κλίμακας, αντιμετωπίζοντας υψηλό σταθερό κόστος. Άρα μακροχρόνια υπάρχει η δυνατότητα μείωσης του μέσου μεταβλητού κόστους με αύξηση της παραγωγής, πληρότητα/οικονομίες πυκνότητας).

3. Υπάρχει η πιθανότητα να υπάρξει ισχυρός ανταγωνισμός στα πρώτα στάδια του κύκλου ζωής των υπηρεσιών (οι αγορές της ΑΑ είναι κατά βάση μονοπωλιακές και ολιγοπωλιακές). Οι προϋπάρχουσες εταιρίες στις αγορές αυτές, εμφανίζουν σημαντικά αποτελέσματα πείρας, τα οποία δρουν αποτρεπτικά στην είσοδο νέων επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, η πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών (κυρίως τους θερινούς μήνες) στις περισσότερες ακτοπλοϊκές γραμμές είναι μεγάλη. Ο ανταγωνισμός αναμένεται ιδιαίτερα έντονος μεταξύ τους (βλ. Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>).

4. Η υπηρεσία δεν απευθύνεται στις ανώτερες εισοδηματικές τάξεις (οι υπηρεσίες ΑΑ έχουν ως αγορά – στόχο τις μικρές και τις μεσαίες εισοδηματικές τάξεις και όχι τόσο τις υψηλές).

#### **(β) Τιμολόγηση cream skimming (υψηλή τιμή – skimming pricing)**

Η πολιτική αυτή σε συνδυασμό με την ποιότητα του προϊόντος και την προσεκτική και αποδοτική προώθησή του, μπορεί ν' αποφέρει μια κερδοφόρα διεύρυνση της αγοράς. Η παρεχόμενη υπηρεσία έχει αρχικά υψηλή τιμή. Αργότερα, υφίσταται η δυνατότητα μείωσης της τιμής με στόχο τη διατήρηση<sup>347</sup>, ή, και πιθανά, την αύξηση των πωλήσεων.

Παρόμοια τιμολογιακή πολιτική ασκείται κυρίως στις αποδοτικές γραμμές. Πιο συγκεκριμένα τέτοια πολιτική συνίσταται όταν:

1. Υπάρχει ένα τμήμα της αγοράς στο οποίο οι χρήστες δεν λαμβάνουν ιδιαίτερα υπόψη την υψηλή τιμή ως κριτήριο για ν' αναστείλουν ή ν' ακυρώσουν την αγορά της συγκεκριμένης υπηρεσίας (στην ΑΑ, η ελευθερία εισόδου οδήγησε φυσιολογικά τους «νέους ανταγωνιστές» στην εξυπηρέτηση των αποδοτικών γραμμών και όχι των αδύναμων από πλευράς ζήτησης – ένδειξη cream skimming (βλ. Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>)).

2. Η ελαστικότητα της ζήτησης διαφέρει ανάλογα με τα εξεταζόμενα τμήματα της αγοράς (ακτοπλοϊκές γραμμές όπου σκοπός του ταξιδιού είναι κυρίως επαγγελματικός, όπως στη Σάμο, Ικαρία και Φούρνοι, η ζήτηση εμφανίζεται περισσότερο ανελαστική. Συνεπώς η αύξηση της τιμής δύναται εκεί ν' αυξήσει τα έσοδα).

---

<sup>347</sup> Παρατηρείται ιδιαίτερα υψηλή ποιότητα σε νέα προϊόντα ή ακόμα και λογική τιμή για εδραίωση.

3. Δεν είναι επακριβώς υπολογισμένη η μείωση του κόστους της υπηρεσίας από την αύξηση των υπηρεσιών που θα πουληθούν σε χαμηλή τιμή (μετά την απελευθέρωση οι εταιρίες πρέπει να έχουν πλήρη γνώση των συνθηκών κόστους, ζήτησης και ανταγωνισμού, όπως αναφέρθηκε).

4. Οι ανταγωνιστές έχουν σχετική ευκολία πρόσβασης στο know – how της επιχείρησης. Κατά συνέπεια μπορούν αργά ή γρήγορα ν' αντιγράψουν τη «νέα» υπηρεσία (τα τεχνικά χαρακτηριστικά του πλοίου μπορεί, και είναι, γνωστά), αλλά δεν μπορούν ν' απαιτήσουν άμεσα από τους χρήστες να πληρώσουν, για τα δικές τους, ήδη, υποβαθμισμένες τεχνολογικές υπηρεσίες υψηλότερη τιμή (το φαινόμενο του cream skimming στις αποδοτικές γραμμές, το οποίο λαμβάνει χώρα μετά την άρση του cabotage, είναι χαρακτηριστικό. Ακτοπλοϊκές εταιρίες, εκμεταλλευόμενες τις τεχνολογικές – ποιοτικές προδιαγραφές τους, εισέρχονται σε κάποιες γραμμές υψηλής ζήτησης, περιστασιακά ή εποχιακά<sup>348</sup>).

## **(2) Μονοπωλιακή τιμολογιακή πολιτική σε κάποια από τις γραμμές της ΑΑ**

Η συγκεκριμένη τιμολογιακή πολιτική είναι εφαρμόσιμη στην ΑΑ και κυρίως στις γραμμές εκείνες που παρουσιάζουν μονοπωλιακή μορφή (π.χ. «Πειραιάς – Χανιά» το 2009).

Οι εταιρίες έχουν τη δυνατότητα να θέσουν υψηλές τιμές εισιτηρίων, επιτυγχάνοντας σε σύντομο χρονικό διάστημα υψηλά έσοδα. Όταν ο ανταγωνισμός γίνει ισχυρός, έχουν την ευχέρεια να μειώσουν τις τιμές.

## **(3) Τιμολογιακή πολιτική μέσω εκπτώσεων στις γραμμές της ΑΑ μετά την απελευθέρωση**

Μετά από επίσκεψή μου στους ιστο-χώρους των εταιριών της ΑΑ<sup>349</sup> συγκεκριμένα το χρονικό διάστημα 2006 – 2007, διαπίστωσα ότι με την απελευθέρωση των ναύλων παρασχέθηκαν αρκετές προσφορές (Λεκάκου, 2008) και εκπτωτικά πακέτα από τις εταιρίες (Πίνακας 9.1).

Κριτήρια παροχής των εν λόγω εκπτώσεων υπήρξαν κυρίως: (1) η επιβατική κίνηση της ακτοπλοϊκής γραμμής, (2) το πλοίο, αν είναι συμβατικό ή ταχύπλοο,

<sup>348</sup> Στις γραμμές Ελλάδος – Ιταλίας, όπου και υπάρχει «ανεμπόδιστος» ανταγωνισμός, παρατηρήθηκε η τάση για νέες επιχειρήσεις να εισέρχονται σε μερικές (αποδοτικές) γραμμές ή οι υπάρχουσες εταιρίες ν' ανταγωνίζονται δυναμικότερα για ορισμένες γραμμές με τάση να πιέζουν τα εισιτήρια προς τα κάτω. Όταν οι τιμές είναι υψηλότερες από το οριακό κόστος, όντως υπάρχει «κρέμα», την οποία κάποιοι ανταγωνιστές θα προσπαθήσουν να αφαιρέσουν (Α. Γουλιέλμος – Ε. Σαμπράκος, 2002).

<sup>349</sup> Επέλεξα 6 εξ αυτών, με κριτήριο τη διαθεσιμότητα των στοιχείων στο διαδίκτυο.

νεότευκτο ή παλαιό, (3) αν το δρομολόγιο είναι ημερήσιο ή νυχτερινό, (4) αν η ημέρα είναι καθημερινή ή αργία, και φυσικά (5) ο βαθμός χρήσης της ακτοπλοϊκής υπηρεσίας από τους επιβάτες (Morris & Fuller, 1989).

### Πίνακας 9.1:

Προσφορές και εκπτώσεις εταιριών της ΑΑ μετά την άρση του Cabotage (2006 - 2007).

Εταιρία/ Προσφορές	HELLENIC SEAWAYS	MINOAN LINES	BLUE STAR FERRIES	NEL LINES	ANEK LINES
<b>(A) Early Booking</b>	Έκπτωση 15% για τους επιβάτες που αγοράζουν τα εισιτήρια τους έως και 15 ημέρες πριν το ταξίδι (ισχύει για περιορισμένο αριθμό θέσεων σε οικονομική θέση, για τις ημέρες Τρίτη, Τετάρτη, Πέμπτη).	30% έκπτωση στο εισιτήριο επιστροφής με την προϋπόθεση ότι το εισιτήριο εκδίδεται ταυτόχρονα μετ' επιστροφής.	/	/	Δωρεάν μεταφορά επιβατικού ιδιωτικής χρήσης και δικύκλου στην πρώτη διαδρομή. Έκπτωση 50% στους ναύλους επιστροφής επιβατών και 20% στους ναύλους επιστροφής οχημάτων.
<b>(B) Bonus Miles</b>	Έκπτωση 10% για τους τακτικούς επιβάτες με τη συμπλήρωση ορισμένου αριθμού μιλίων σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος.	10% έκπτωση στα εισιτήρια γραμμών εσωτερικού σε επιβάτες και οχήματα, κατόχους εισιτηρίων γραμμών εξωτερικού ταξιδεύοντας από Ευρώπη προς Ελλάδα ή αντίστροφα. Προϋπόθεση η ταυτόχρονη έκδοση εισιτηρίων εσωτερικού – εξωτερικού.	/	Εκπτώσεις για τις καθημερινές: 25% στο εισιτήριο της επιστροφής κατά την ταυτόχρονη έκδοση εισιτηρίου aller-retour.	Σε κάθε πέντε εισιτήρια απλής διαδρομής χορήγηση ενός εισιτηρίου δωρεάν ίσης αξίας με το μέσο όρο των πέντε χρησιμοποιηθέντων εισιτηρίων κατά την διάρκεια της τρέχουσας περιόδου. (Η έκπτωση παρέχεται μόνο από τα κεντρικά πρακτορεία της ANEK και είναι απαραίτητη η προσκόμιση των εισιτηρίων).

- συνεχίζεται -

Εταιρία/ Προσφορές	HELLENIC SEAWAYS	MINOAN LINES	BLUE STAR FERRIES	NEL LINES	ANEK LINES
<b>(Γ) Εκπτώσεις σε ειδικές κατηγορίες πελατών.</b>	<p>(1) Εκπτώσεις 100% στα παιδιά μέχρι 5 ετών και στα άτομα με ειδικές ανάγκες (με τα συμβατικά πλοία της εταιρείας).</p> <p>(2) Εκπτώσεις 50% στα παιδιά από 5 έως 10 ετών, στους συνταξιούχους του NAT, στα άτομα με ειδικές ανάγκες, στους αναπήρους πολέμου και στα θύματα πολέμου και στους αγωνιστές της Εθνικής Αντίστασης.</p> <p>(3) Έκπτωση 25% για τους φοιτητές για όλες τις ημέρες.</p>	<p>(1) 50% έκπτωση στα παιδιά ηλικίας 4 έως και 12. Τα παιδιά που ταξιδεύουν σε καμπίνες πρέπει να συνοδεύονται από ενήλικα που πληρώνει πλήρη ναύλο. Τα παιδιά ηλικίας κάτω των 4 ετών έχουν δωρεάν εισιτήριο, εφόσον δεν καταλαμβάνουν κλίνη ή κάθισμα αεροπορικού τύπου.</p> <p>(2) 20% έκπτωση σε φοιτητές- νέους έως 26 ετών που ταξιδεύουν σε όλες τις κατηγορίες (εκτός των καμπίνων Lux).</p> <p>(3) 10% έκπτωση στα άτομα που έχουν συμπληρώσει το 60 έτος της ηλικίας τους και ταξιδεύουν με ή χωρίς το όχημά τους (όλες οι</p>	<p>(1) 100% έκπτωση στους απόρους, στα παιδιά έως 4 ετών και στους άνδρες και στις γυναίκες του Λιμενικού Σώματος και του YEN.</p> <p>(2) 50% έκπτωση στους αναπήρους πολέμου, συνοδούς αναπήρων, άτομα με ειδικές ανάγκες, συνταξιούχους NAT, συνταξιούχους Λιμενικούς και στα παιδιά από 4 έως 10 ετών.</p> <p>(3) 25% έκπτωση στους φοιτητές και στους οπλίτες της Δωδεκανήσου.</p> <p>(4) Η εταιρεία δίνει τη δυνατότητα στους μόνιμους κατοίκους των νησιών να μετακινούνται κάθε Τρίτη και κάθε Τετάρτη με</p>	<p>(1) 100%: για βρέφος (έως 4 ετών).</p> <p>(2) 50%: για παιδί σε καμπίνα (από 5 έως 10 ετών).</p> <p>(3) 50%: στις θέσεις SEAT, AS2/AS3 και στην ABS4, για τους Πολύτεκνους.</p> <p>(4) 30%: στις θέσεις SEAT, AS2/AS3 και στην ABS4, 30% για τις ακόλουθες κατηγορίες επιβατών: Συνταξιούχοι του NAT, Φοιτητές, Στρατιωτικοί, Αστυνομικοί, Λιμενικοί και Α.Μ.Ε.Α.</p>	<p>(1) 35% έκπτωση στους φοιτητές. (Η έκπτωση δεν ισχύει στις θέσεις AX2 και LUX).</p> <p>(2) Έκπτωση 50% στους στρατεύσιμους, (δεν ισχύει σε AX2 και LUX).</p> <p>(3) Έκπτωση 50% στους πολύτεκνους (ισχύει σε όλες τις θέσεις).</p> <p>(4) Στα Α.Μ.Ε.Α.</p> <p>(5) Στους Αναπήρους Πολέμου και τους συνοδούς τους.</p> <p>(6) Στους αγωνιστές της Εθνικής Αντίστασης στους συνταξιούχους ναυτικούς μαζί με τους συζύγους τους.</p> <p>(7) 100% στα παιδιά κάτω των πέντε ετών (μόνο στην οικονομική θέση, χωρίς δικαίωμα κλίνης).</p> <p>(8) 50% στα παιδιά κάτω των πέντε ετών σε θέση με κλίνη, και,</p> <p>(9) 5-10 ετών σε όλες τις θέσεις.</p>

- συνεχίζεται -

Εταιρία/ Προσφορές	HELLENIC SEAWAYS	MINOAN LINES	BLUE STAR FERRIES	NEL LINES	ANEK LINES
		κατηγορίες). Η έκπτωση δεν παρέχεται σε οχήματα που κάνουν χρήση της υπηρεσίας «Camping on Board».	μειωμένους ναύλους κατά 10%.		
<b>(Δ) Εισιτήρια πολλαπλών διαδρομών</b>	Έκπτωση 10% ή 20% σε εισιτήρια πολλαπλών διαδρομών.	—	—	—	—
<b>(Ε) Γενικές εκπτώσεις</b>	Έκπτωση 30% δίδεται για τα μικρά Ι.Χ. αυτοκίνητα, πλην των γραμμών του Σαρωνικού και της Κρήτης.	(1) Για τα καλοκαιρινά πρωινά δρομολόγια από τον Πειραιά προς, και από, Ηράκλειο εκπτώσεις μέχρι και 10% σε σύγκριση με τα απογευματινά για τους επιβάτες και μέχρι 40% για το αυτοκίνητο. (2) Έκπτωση 10% στην οικονομική θέση. (3) Έκπτωση 30% στις καμπίνες και στα VIPS. (4) Έκπτωση 30% στα οχήματα (όλες οι κατηγορίες). (5) Έκπτωση 50% στα	(1) Μείωση τιμών κατά 18% για την Ρόδο με το πλοίο «Διαγόρας» (λόγω της ποιοτικής του υστέρησης σε ταχύτητα και χώρους ενδιαιτήσης). (2) 10% έκπτωση κάθε Τετάρτη από τον Πειραιά ή τη Ραφήνα για τις Κυκλάδες και τα Δωδεκάνησα, σε οικονομική θέση, σε όλες τις αναχωρήσεις. (3) Με 10 Ευρώ για Κυκλάδες και με 20 Ευρώ για Δωδεκάνησα για όλους	(1) Για καμπίνα AS2 για ένα άτομο 64 ευρώ για Μυτιλήνη και 56 ευρώ για Χίο. (2) Για δύο άτομα καμπίνα και Ι.Χ. η τιμή είναι 125 ευρώ για Μυτιλήνη και 115 για Χίο για δίκλινη εσωτερική καμπίνα. (3) Για 4 άτομα και Ι.Χ. η προφορά είναι 170 ευρώ για Μυτιλήνη, και € 160 για Χίο. (4) Έκπτωση σε Ι.Χ. και	—

- συνεχίζεται -

Εταιρία/ Προσφορές	HELLENIC SEAWAYS	MINOAN LINES	BLUE STAR FERRIES	NEL LINES	ANEK LINES
		<p>δίκυκλα.</p> <p>(6) Επίσης για 4 άτομα που ταξιδεύουν σε τετράκλινη καμπίνα το ένα εξ' αυτών ταξιδεύει δωρεάν.</p>	<p>τους προορισμούς που εξυπηρετούν τα πλοία της εταιρείας από και προς Πειραιά ή Ραφήνα για τις Κυκλάδες και τα Δωδεκάνησα. Ισχύει για περιορισμένο αριθμό θέσεων στην οικονομική θέση.</p> <p>(4) 10% έκπτωση κάθε Τρίτη από τις Κυκλάδες και τα Δωδεκάνησα για τον Πειραιά ή τη Ραφήνα, σε οικονομική θέση, σε όλες τις αναχωρήσεις.</p>	<p>επιβάτες 30% σε όλες τις θέσεις στα εξπρές δρομολόγια από Μυτιλήνη-Πειραιά κάθε Παρασκευή και κάθε Κυριακή.</p>	
<b>(ΣΤ) Ευκολίες πληρωμής</b>	<p>Σε τέσσερις άτοκες δόσεις με πιστωτική κάρτα VISA ή MASTERCARD για απλά εισιτήρια και πακέτα εισιτηρίων πολλαπλών διαδρομών άνω των 300 ευρώ και σε έξι άτοκες δόσεις για άνω των 500 ευρώ.</p>	/	/	/	/

Πηγή: Επεξεργασία δική μου οικονομικών στοιχείων εταιριών ΑΑ, μετά από επίσκεψη στους διαδικτυακούς χώρους τους, 2006 – 2009.



Ο σκοπός ανάλυσης των εκπτώσεων είναι για να διαπιστωθεί ο τυχόν έμμεσος τρόπος ανταγωνισμού μεταξύ πλοίων (Πίνακας 9.2). Εδώ μάλλον φαίνεται μια απλή προσπάθεια προσέλκυσης πελατείας σε «άγονες» ώρες ή δρομολόγια/ ημέρες (υπάρχει προσπάθεια γι' αύξηση της πληρότητας όπου το  $OK \approx 0$ ). Υπάρχουν και ταυτόχρονες εκπτώσεις για υπηρεσίες που μπορούν ν' αγοραστούν ανεξάρτητα, αλλά προσφέρονται μαζί σε μειωμένη τιμή. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η έκπτωση για αγορά επιβατικού εισιτηρίου και εισιτηρίου οχήματος (mixed bundling) (Munger & Grewal, 2001).

#### **(4) Τιμολογιακή πολιτική μιας ήδη υπάρχουσας ακτοπλοϊκής υπηρεσίας σε κάποια από τις γραμμές της ΑΑ**

Ένα ιδιαίτερα σημαντικό ζήτημα, είναι και η διαμόρφωση της τιμολογιακής πολιτικής των ήδη υπαρχουσών υπηρεσιών στις γραμμές τις ΑΑ.

Η απελευθέρωση της αγοράς, δημιούργησε νέες ανταγωνιστικές συνθήκες. Για το λόγο αυτό, δε νοούνται τιμολογιακές προσεγγίσεις που αγνοούν τη ζήτηση και τον ανταγωνισμό. Συγκεκριμένα:

##### **(α) Η Τιμολόγηση markup**

Η συγκεκριμένη τιμολόγηση δεν εφαρμόζεται στην ΑΑ. Ο υπολογισμός της βασίζεται στο παραγωγικό κόστος της υπηρεσίας, στο οποίο προστίθεται το επιθυμητό κέρδος<sup>350</sup>. Αφορά μεσάζοντες, και εφαρμόζεται κυρίως στο λιανικό εμπόριο, αλλά όχι τόσο στις μεταφορές. Βασικό της πλεονέκτημα είναι η ευκολία υπολογισμού αυτού στην τιμολογιακή πολιτική. Μειονεκτεί στο ότι αν το κόστος παραγωγής ή μεταφοράς είναι ιδιαίτερα αυξημένο, μπορεί η τελική τιμή να είναι σημαντικά υψηλότερη από αυτή των ανταγωνιστών.

##### **(β) Τιμολόγηση με βάση το κόστος**

Οι τιμολογιακές μέθοδοι με βάση το οριακό κόστος, όπως είναι γνωστό, χαρακτηρίζονται από την απλότητα και ευκολία στη χρήση τους (αν υπολογιστεί το  $OK$ )<sup>351</sup> και είναι και Pareto optimum ( $OK = OE$ ). Ωστόσο, βασικό τους μειονέκτημα είναι ότι δεν λαμβάνουν υπόψη τις εκάστοτε συνθήκες που επικρατούν στην αγορά

---

<sup>350</sup> Το % «markup» προκύπτει όταν διαιρέσουμε το ποσοστό περιθωρίου κέρδους με την τιμή πώλησης και να το πολλαπλασιάσουμε με το 100.

<sup>351</sup> Οι Besanko «et al.», (2010) υποστηρίζουν ότι αυτό είναι σχετικά εύκολο όταν στην ισορροπία  $OK=MK$ . Τότε το  $MK$  υπολογίζεται εύκολα, διότι το  $MK$  είναι γνωστό.

(Mitra & Cappelletti, 1997). Θα επιχειρήσω να προσαρμόσω, κατά το δυνατό, αυτές τις μεθόδους στην περίπτωση της απελευθερωμένης αγοράς της ΑΑ.

Αρχικά, η τιμολογιακή πολιτική «*cost plus pricing*» δεν συνίσταται στην ΑΑ. Με την πολιτική αυτή αγνοούνται πλήρως οι επικρατούσες συνθήκες ζήτησης και ανταγωνισμού (Indounas, 2006), και η τιμή πώλησης βρίσκεται αν στο κόστος παραγωγής προστεθεί ένα σταθερό % του. Μειονεκτεί για τους παρακάτω λόγους:

(1) Είναι σχεδόν αδύνατη στην πράξη η ακριβής πρόβλεψη του όγκου παραγωγής μεταφορικών υπηρεσιών που θα ζητηθεί και επομένως ο προσδιορισμός του ανά μονάδα κόστους.

(2) Πρέπει να προσδιορίζεται ακριβώς η σχέση προσφοράς και ζήτησης για να μη διαθέσει η ακτοπλοϊκή επιχείρηση τη συνολική παραγωγή με το μικρότερο κέρδος ή να μείνει με αδιάθετη χωρητικότητα. Παρόλο που τα πλοία είναι 5% μεγαλύτερα (σε Κ.Ο.Χ.) από την ναυπήγησή τους.

(3) Τα κριτήρια της κατανομής σταθερών δαπανών είναι αυθαίρετα, γεγονός που οδηγεί στη μη καλή αξιοποίηση της τιμής.

(4) Εάν η μέθοδος χρησιμοποιηθεί από όλους τους ανταγωνιστές σε μια ακτοπλοϊκή γραμμή, οι διαφορές στις τιμές θα είναι ελάχιστες και με τον τρόπο αυτό θα ελαχιστοποιηθεί ο ανταγωνισμός μεταξύ τους.

Ανάλογα μειονεκτήματα υπάρχουν και στην τιμολόγηση «*target return pricing*» που βασίζεται σε ένα συγκεκριμένο περιθώριο κέρδους – στόχο (Kamerschen, 1975).

Αν γνωρίζουμε το μέσο μεταβλητό κόστος, το συνολικό σταθερό κόστος, τις παραγόμενες ποσότητες της μεταφορικής υπηρεσίας, το επιθυμητό ποσοστό κέρδους και το κεφάλαιο που έχει επενδυθεί, ο υπολογισμός του κέρδους – στόχου είναι αξιόπιστος. Ωστόσο αγνοείται η ζήτηση και ο ανταγωνισμός (Kamerschen, 1975).

Σε βιομηχανίες έντασης κεφαλαίου, όπως είναι η ΑΑ, η τιμολόγηση με βάση το «*οριακό κόστος*» οδηγεί σε ζημίες (διότι  $OK < MK$ ). Μια λύση είναι η «καινοτομική» τιμολόγηση που αναφέρθηκε ήδη (στο 7<sup>ο</sup> κεφάλαιο). Γενικά, έχω τη γνώμη, ότι η μέθοδος του  $OK$  δεν είναι εύκολα εφαρμόσιμη (Verboef, 2006) εξαιτίας της δυσκολίας κοστολόγησης των μεταβολών στις παραγόμενες μονάδες.

Το ναυολόγιο της ακτοπλοΐας από της αρχικής κατασκευής του τεκμαίρεται ότι βασίστηκε στην κάλυψη του κόστους εκμετάλλευσης του πλοίου ή πλήρες κόστος (Γουλιέλμος και Σαμπράκος, 2002). Η μέθοδος αυτή ονομάζεται «*μέθοδος της πλήρους κατανομής του κόστους*» (Braeutigam, 1979). Αφορά στην κατανομή των

κοινών εξόδων παραγωγής<sup>352</sup> (συντήρηση, κόστος λιμανιών κ.α.) σε συγκεκριμένες υπηρεσίες (συνήθως μέσω % κατανομής). Κάθε υπηρεσία απαιτείται να παράγει έσοδα που θα καλύπτουν τις διάφορες δαπάνες που σχετίζονται με αυτή.

Μετά την άρση του cabotage, μια τέτοια μέθοδος θεωρώ ότι δε θα παραμείνει ευρέως διαδομένη στην αγορά της ΑΑ, αν και οι προσπάθειες που έγιναν στο παρελθόν (1981-85) για εναρμόνιση του ναυτολογίου βρήκανε σθεναρή αντίσταση από τους ακτοπλόους. Μελέτη του ναυτολογίου αποκαλύπτει στρεβλώσεις μεταξύ προορισμών, ακόμα και στην ίδια απόσταση, διότι:

- Καταρχάς, αγνοείται το οριακό κόστος, μη οδηγώντας σε οικονομική αποτελεσματικότητα (Mathisen, 2008). Εκφράζεται κυρίως το μέσο κόστος, διότι τελικά λαμβάνει υπόψη τις δαπάνες ανά μονάδα (τονομιλίων).
- Όλοι οι μέθοδοι κατανομής των κοινών εξόδων έχουν 1 αφηρημένο στοιχείο και συνεπώς εμφανίζουν κάποια επικινδυνότητα στην εφαρμογή τους (Friedlaender, 1969).
- Στις άγονες γραμμές της ΑΑ είναι ανεφάρμοστη (δεν λαμβάνει υπόψη της την περίπτωση τα έσοδα που παράγονται από μια υπηρεσία να μην καλύπτουν το πλήρες κόστος της).
- Η συγκεκριμένη τιμολόγηση δεν λαμβάνει υπόψη της τη ζήτηση και τον ανταγωνισμό, στοιχεία απαραίτητα μετά την απελευθέρωση, όπως άλλωστε ήταν και πριν.
- Το κατάλληλο ναυτολόγιο, που προκύπτει με αυτή τη μέθοδο (κόστος) για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, βασίζεται στα υπάρχοντα δεδομένα παραγωγής και εσόδων και αυτά με τη σειρά τους σε παρελθόντα στοιχεία. Αφορά λοιπόν στο ιστορικό κόστος και δεν αντικατοπτρίζει το μέλλον.
- Δεν είναι πιθανό να επιτευχθεί η άριστη Ramsey επιλογή με αυτή την τιμολογιακή μέθοδο (Zajac, 1972). Τα έσοδα που παράγονται από κάθε υπηρεσία με τη μέθοδο Ramsey συνήθως δεν καλύπτουν ούτε τις μη κοινές δαπάνες.
- Οι ακτοπλοϊκές υπηρεσίες με την μεγαλύτερη ελαστικότητα ζήτησης και τις υψηλότερες ελαστικότητες κλίμακας, τιμολογούνται περισσότερο από τις υπόλοιπες υπηρεσίες, σε σχέση με ότι θα συνέβαινε στην τιμολόγηση Ramsey.

---

<sup>352</sup> Υπάρχουν φυσικά δαπάνες που αφορούν σε κάποιες υπηρεσίες επ' ακριβώς και μπορούν να κατανεμηθούν εκεί χωρίς καμιά αμφιβολία.

### (5) Τιμολογιακή πολιτική από τον ηγέτη της αγοράς σε κάποια από τις γραμμές της ΑΑ

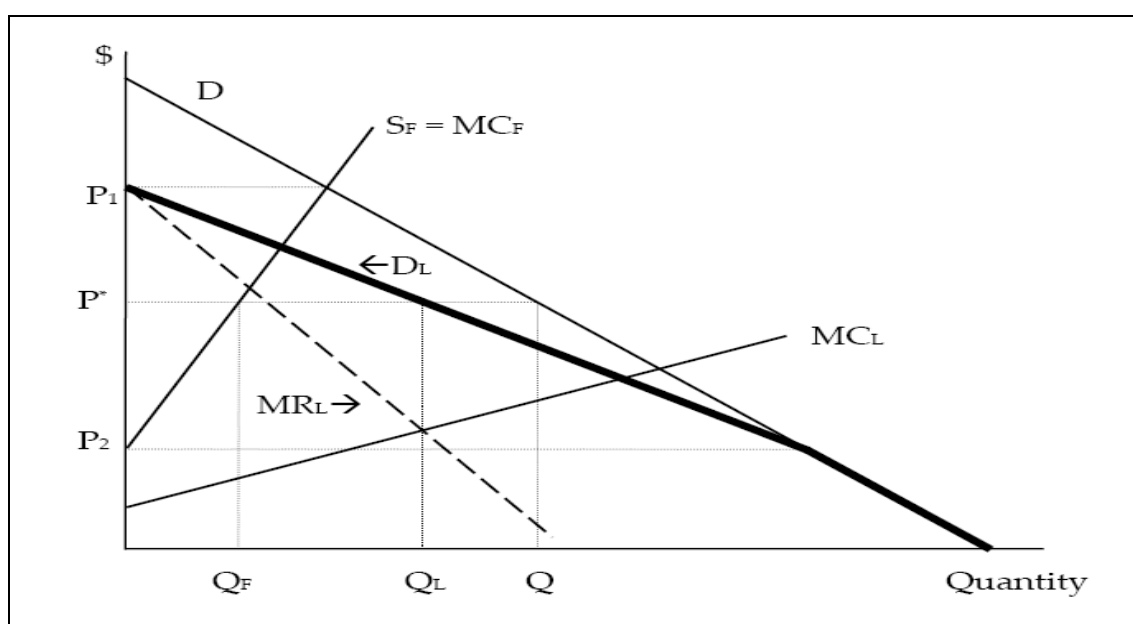
Η τιμολογιακή μέθοδος «ηγεσίας-τιμής» (η ηγέτιδα επιχείρηση, κυρίως με βάση των μερίδιο αγοράς που κατέχει, θα αποφασίζει και οι υπόλοιπες θα ακολουθήσουν) είναι φαινόμενο που παρατηρείται έντονα στην απελευθερωμένη αγορά της ΑΑ (αφού αρκετές γραμμές είναι ολιγοπωλιακές).

Οι μη άγονες γραμμές είναι κατά βάση ολιγοπωλιακές (κυρίως δυοπωλιακές) (βλ. Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>), όλες οι εταιρίες επηρεάζονται από τις ίδιες τιμολογιακές μεταβλητές (κόστος, ανταγωνισμός, ζήτηση), έχουν παρόμοιους στόχους και πλήρη γνώση των συνθηκών της αγοράς (βλ. Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>). Η εφαρμογή αυτής της μεθόδου θα εμποδίσει τυχόν «πολέμους τιμών», που θα είναι ζημιογόνοι για όλους τους συμμετέχοντες στην αγορά, θα σταθεροποιήσει τις τιμολογιακές κινήσεις και τα μερίδια αγοράς των ανταγωνιστών (Jain, 2005).

Στο Διάγραμμα 9.7 φαίνεται πως μια ακτοπλοϊκή επιχείρηση – ηγέτης (δεσπόζουσα επιχείρηση) πρέπει να θέτει τις τιμές των εισιτηρίων της σε μια γραμμή της ΑΑ. Έστω  $D$  η αγοραία καμπύλη ζήτησης και  $S_F$  η καμπύλη προσφοράς των μικρότερων επιχειρήσεων της γραμμής (ακόλουθοι). Αυτή η καμπύλη προσφοράς είναι ουσιαστικά η καμπύλη του  $OK$  για τις εταιρίες αυτές. Αφού η τιμή είναι δεδομένη για αυτές, το  $OE$  για κάθε επιπρόσθετο ταξίδι μονής διαδρομής είναι απλά ίσο με την τιμή της αγοράς.

**Διάγραμμα 9.7:**

Τιμολογιακή πολιτική από τον ηγέτη της αγοράς στην ΑΑ.



Πηγή: Έμπνευση από Kotler, 2001.

Η δεσπόζουσα επιχείρηση αποφασίζει την καμπύλη ζήτησης της ( $D_L$ ), που δεν είναι η ίδια με την αγοραία καμπύλη ζήτησης. Ουσιαστικά είναι η διαφορά μεταξύ της αγοραίας καμπύλης ζήτησης και της προσφοράς των άλλων εταιριών (έντονη μαύρη κεκλιμένη και κεκαμένη γραμμή στο Διάγραμμα 9.6).

Για παράδειγμα στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Πειραιάς – Μύκονος» (στους επιβάτες) δεσπόζει (2009) η εταιρία Blue (48,2%) ακολουθούμενη από την NEL (26,9%) και την HSW (24,9%) (βλ. Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup> και 7<sup>ο</sup>). Στην τιμή  $P_1$  η προσφορά των εταιριών «ακολουθών» είναι ίση με την αγοραία ζήτηση και η Blue δε μπορεί να προσφέρει υπηρεσίες σε αυτή την τιμή. Στην τιμή  $P_2$ , ή χαμηλότερα, συμβαίνει το αντίθετο. Οι «ακόλουθοι» δεν προσφέρουν υπηρεσίες και η Blue αντιμετωπίζει την αγοραία καμπύλη ζήτησης. Για τιμές ανάμεσα σε  $P_1$  και  $P_2$ , η δεσπόζουσα επιχείρηση αντιμετωπίζει την καμπύλη ζήτησης  $D_L$ . Σε σχέση με αυτή την καμπύλη, το ΟΕ της Blue περιγράφεται από την καμπύλη  $MR_L$  και το ΟΚ από την καμπύλη  $MC_L$ . Για να μεγιστοποιήσει τα κέρδη της παράγει την ποσότητα  $Q_L$  όπου  $MR_L = MC_L$ . Διαμέσου της  $D_L$  (και όχι δια της αγοραίας καμπύλης ζήτησης  $D$ ) θα καταλήξει στην άριστη τιμή  $P^*$ . Σε αυτή την τιμή προσφέρει ποσότητα  $Q_L$  ενώ η HSW και η NEL ποσότητα  $Q_F$ . Η συνολικά προσφερόμενη ποσότητα της γραμμής είναι  $Q = Q_L + Q_F$ .

#### **(6) Ψυχολογική τιμολογιακή πολιτική στις γραμμές της ΑΑ**

Η ψυχολογική τιμολογιακή πολιτική, επικεντρώνεται κυρίως στην τιμολόγηση «γοήτρου» και στις λεγόμενες «μονές» τιμές (Gentall, 1998). Μετά την απελευθέρωση δεν πρέπει να αγνοείται πλέον η ζήτηση, και συνεπώς πρέπει να δοθεί έμφαση στην πλευρά του χρήστη.

Η προσφορά μιας ακτοπλοϊκής υπηρεσίας σε σχετικά χαμηλή τιμή μπορεί να δημιουργήσει ενδοιασμούς στην αποδοχή της, λόγω ποιοτικών αμφιβολιών. Σε αρκετές γραμμές η υψηλή τιμή μπορεί να προσθέσει ένα στοιχείο «γοήτρου» στο μυαλό του χρήστη.

Οι μονές τιμές, έναντι των ζυγών, δημιουργούν επιρρέπεια στην αποδοχή της υπηρεσίας (Twedt, 1964).

*Συνεπώς, προτείνω οι τιμές των εισιτηρίων στην ΑΑ να μην είναι ζυγές.*

#### **(7) Τιμολογιακή πολιτική υπονόμησης στην ΑΑ**

Και αυτή η περίπτωση είναι εφικτή. Η ακτοπλοϊκή υπηρεσία μπορεί να διατεθεί σε τιμή κατώτερη της αγοράς, με σκοπό την απόσπαση μεριδίων αγοράς από τους

ανταγωνιστές. Υποστηρίζεται ότι η τιμή αυτή μπορεί να είναι και κάτω του κόστους (Woodruff, 1995). Δε θα έχει πάντοτε θετικά αποτελέσματα αυτή η πολιτική καθώς είναι αυθαίρετη και δε λαμβάνει υπόψη τη ζήτηση και το κόστος παραγωγής.

#### **(8) Τιμολογιακή πολιτική με στόχο την προώθηση πωλήσεων στις γραμμές της ΑΑ**

Η τιμολόγηση με στόχο την προώθηση πωλήσεων, θα είναι ευρέως διαδεδομένη και σύντομα στην αγορά της ΑΑ. Αυτή είναι η πεποίθησή μου.

Ο αντικειμενικός στόχος της μεθόδου αυτής είναι η αύξηση των πωλήσεων με την παροχή στο χρήστη περισσότερο από ό,τι πληρώνει. Θα πάρει αυτή η πρακτική διάφορες μορφές: δωρεά, παροχής βραβείων και κουπονιών (Munger, & Grewal, 2001). Αν και δε θα υπάρχει μείωση τιμής, το καθαρό αποτέλεσμα αποτελεί μείωση της πραγματικής τιμής, γιατί ο χρήστης θα λαμβάνει περισσότερες υπηρεσίες με το ίδιο ποσό χρημάτων.

Πιστεύω ότι η μέθοδος αυτή θα οδηγήσει σε αύξηση των κερδών, με την προϋπόθεση να μην αποτύχει η αύξηση των πωλήσεων (π.χ. λόγω αντεκδικήσεων από τους ανταγωνιστές). Η επιχείρηση πρέπει να διαχειριστεί σωστά τις επιπρόσθετες πωλήσεις, χωρίς αύξηση του σταθερού της κόστους (με πώληση δηλαδή πλεονάζουσας παραγωγικής δυναμικότητας).

#### **(9) Τιμολογιακή πολιτική ευελιξίας τιμής στις γραμμές της ΑΑ**

Η ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική, όπως είναι γνωστό, αναφέρεται κυρίως σε σταθερές, σε μεταβλητές και σε διαπραγματεύσιμες τιμές. Η τελευταία κατηγορία δεν αφορά στην ΑΑ, διότι δεν είναι εφικτή η διαπραγμάτευση των τιμών μεταξύ ακτοπλόων και χρηστών.

Η επιλογή εφαρμογής σταθερών τιμών εισιτηρίων (Langeard, 2000), ανά ακτοπλοϊκή γραμμή, είναι πιθανή. Διατηρεί σταθερά τα ανά μονάδα περιθώρια κέρδους, αμβλύνει τις πιέσεις από τους χρήστες για μείωση της τιμής και ενθαρρύνει τις εταιρίες να διατηρήσουν το ποιοτικό επίπεδο των υπηρεσιών σταθερό. Φυσικά, η εφαρμογή τους δεν είναι εφικτή σε όλες τις γραμμές της ΑΑ. Απαιτείται γνώση της ακριβούς «θέσης» (positioning) της εταιρίας στην αγορά και της δομής κόστους σε σχέση με τους ανταγωνιστές, γνώση των οικονομιών κλίμακας, πληροφορίες για την τιμολογιακή διάθεση τόσο των ανταγωνιστών, όσο και των χρηστών. Υπάρχει κίνδυνος απώλειας επιβατών λόγω της μη-ευέλικτης τιμολογιακής πολιτικής και της μη ποιοτικής βελτίωσης.

Δυνατή είναι και η επιβολή «μεταβλητών» τιμών (Bateson, 1995). Πλεονεκτούν αυτές στο ότι διαφοροποιούνται ανάλογα με τη ζήτηση και τις επικρατούσες αγοραίες συνθήκες, αφορούν σε ανταγωνιστικές τιμές και βοηθούν στο να επιτευχθεί ισορροπία στη Ζήτηση και στην Προσφορά χωρητικότητας (και διατήρηση του κόστους παραγωγής σε χαμηλά επίπεδα). Και εδώ απαιτείται γνώση του πως αντιλαμβάνεται ο χρήστης την ακτοπλοϊκή υπηρεσία, έμφαση στα ενδεχόμενα κέρδη, και όχι απλά στα έσοδα, και μελέτη της διακύμανσης των ανταγωνιστικών τιμών στο παρελθόν.

### 9.3.6 Επιλογή των τελικών τιμών' μια πρόταση

Οι στρατηγικές τιμολόγησης είναι αρκετές και επιλέγονται κυρίως ανάλογα με τις αγοραίες και τις εταιρικές συνθήκες που επικρατούν. Η ουσία όμως είναι το αν οι τιμές των εισιτηρίων στην αγορά της ΑΑ πρέπει ν' αυξηθούν, να μειωθούν, ή να παραμείνουν στάσιμες, μετά το 2006 όπως αναφέρθηκε.

Οι στόχοι των ακτοπλοϊκών εταιριών όταν διατηρούν τα ίδια επίπεδα τιμών, σε κάποια γραμμή, (1) είναι για την παγίωση του μεριδίου της αγοράς, και (2) την ενίσχυση του εταιρικού τους προφίλ.

Όταν οι μεταβολές του «περιβάλλοντος» αφήνουν ανεπηρέαστο το κομμάτι της αγοράς, όπου η ακτοπλοϊκή εταιρία αντλεί το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεών της, η διατήρηση της ίδιας τιμολογιακής πολιτικής ενδείκνυται. Το ίδιο συμβαίνει και όταν μια μεταβολή της τιμής του εισιτηρίου είναι επιθυμητή, αλλά δεν μπορούν να προβλεφθούν οι αντιδράσεις, είτε των χρηστών, είτε των ανταγωνιστών. Λόγοι ενίσχυσης του εταιρικού προφίλ των ακτοπλοϊκών εταιριών δύναται να οδηγήσουν σε μια τέτοια τιμολόγηση. (1) Τυχόν έκκληση της κυβέρνησης για σταθερότητα των τιμών, (ιδιαίτερα σε μια οικονομική ύφεση), (2) ή επιθυμία προώθησης της κοινωνικής ευθύνης της επιχείρησης, συνιστούν τέτοιους λόγους. Στην τελευταία περίπτωση, οι ακτοπλόοι θα μπορούσαν να προβούν σε τέτοιες ενέργειες έμμεσα στις «άγονες» γραμμές.

Η μείωση των τιμών θεωρώ ότι θ' ακολουθηθεί σε περιπτώσεις όπου η ακτοπλοϊκή εταιρία θ' αποφασίσει να ενεργήσει, είτε: (1) αμυντικά, ακολουθώντας τον ανταγωνισμό, είτε (2) επιθετικά, για να υπερνικήσει τον ανταγωνισμό<sup>353</sup>, είτε (3) ανταποκριτικά, στις ανάγκες των χρηστών από μια μεταβολή του περιβάλλοντος.

---

<sup>353</sup> Σημειώνω ότι ο Καθ. Γουλιέλμος (2002) τονίζει ότι οι μειώσεις εισιτηρίων είναι αυτές που πριν απ' όλα προκαλούν τις γρήγορες και συχνές αντιδράσεις των ανταγωνιστών.

Σε κάθε περίπτωση, προϋποτίθεται ότι η εταιρία θα είναι αρκετά δυνατή ώστε ν' ανταπεξέλθει σε ένα ενδεχόμενο «πόλεμο τιμών», και ότι θα έχει πολύ καλή γνώση της συνάρτησης ζήτησης που αντιμετωπίζουν οι μεταφορικές της υπηρεσίες. Αν υποθέσω σταθερό το κόστος, η μείωση των τιμών θα οδηγήσει σε χαμηλότερο περιθώριο κέρδους και κατάκτηση υψηλότερου μεριδίου αγοράς. Πάντοτε λαμβάνοντας υπόψη τις τιμές των ανταγωνιστών και την ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή.

Σε ότι αφορά στην *αύξηση των τιμών*, θεωρώ ότι τα αναμενόμενα αποτελέσματα από μια τέτοια κίνηση είναι το υψηλότερο περιθώριο πωλήσεων και η «τμηματοποίηση» (segmentation) της αγοράς. Τέτοια αύξηση θα μπορούσε να συμβεί για διάφορους λόγους, όπως:

(1) Αρχικά, θα είναι πιθανή κατά τη διάρκεια πληθωριστικών περιόδων, ώστε να διατηρηθεί το προϋπάρχον επίπεδο κερδοφορίας<sup>354</sup>. Οι τιμές των εισιτηρίων θα αυξηθούν μέχρι το σημείο όπου θα επιτευχθεί αυτό το επίπεδο.

(2) Το ίδιο συμβαίνει και στην περίπτωση όπου κάποια ακτοπλοϊκή εταιρία έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ποιότητας έναντι των υπολοίπων εταιρειών (μονοπωλιακός έλεγχος της αγοράς). Η αύξηση θα λάβει χώρα μέχρι το σημείο εκείνο όπου οι χρήστες θα συνεχίζουν να χρησιμοποιούν την υπηρεσία και να παραμένουν «πιστοί» σε αυτή. Όταν η αύξηση είναι υπερβολική, οι χρήστες θα επιλέξουν τη μεταφορική υπηρεσία βασιζόμενοι πλέον στην τιμή του εισιτηρίου.

(3) Η ανάγκη προσαρμογής στις συνθήκες της αγοράς αποτελεί ένα πρόσθετο λόγο. Εάν ο ηγέτης της αγοράς περάσει σε αύξηση των τιμών, σε κάποια ακτοπλοϊκή γραμμή, οι υπόλοιπες εταιρίες θα είναι υποχρεωμένες ν' ακολουθήσουν.

(4) Παράλληλα, η αύξηση των τιμών μπορεί να αποσκοπεί στην «τμηματοποίηση»/ τεμάχισμα της υπάρχουσας αγοράς. Η υψηλότερη τιμολόγηση για τους χρήστες που αντιδρούν λιγότερο στις μεταβολές της τιμής, (δηλαδή κυρίως αυτοί που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους), θα μπορούσε να είναι εφικτή.

(5) Εξίσου σημαντικός λόγος θα ήταν και η «λανθασμένη» βραχυπρόθεσμη λογική κατά την άσκηση τιμολογιακής πολιτικής. Πολλές εταιρίες, παρασυρμένες από τα υψηλότερα κέρδη στη βραχυχρόνια περίοδο, λόγω των υψηλών τιμών, ενδέχεται ν' αγνοήσουν τα μακροπρόθεσμα αποτελέσματα. Οι υψηλές τιμές μπορεί να ενθαρρύνουν νέες εταιρίες να εισέλθουν στην αγορά, να ενεργοποιήσουν

---

<sup>354</sup> Πιστεύω ότι δεν είναι πάντοτε απαραίτητη η αύξηση των τιμών για την αντιμετώπιση πληθωριστικών πιέσεων. Μια ακτοπλοϊκή εταιρία θα μπορούσε να αυξήσει την υπάρχουσα προσφορά χωρητικότητας (μεγαλύτερα πλοία), προκειμένου να ανταπεξέλθει στις συνεχώς αυξανόμενες δαπάνες, και όχι ν' αυξήσει τις τιμές.



υποκατάστατες υπηρεσίες και να οδηγήσουν σε μεταβολές – μειώσεις της ζήτησης χωρητικότητας, με μόνιμο χαρακτήρα.

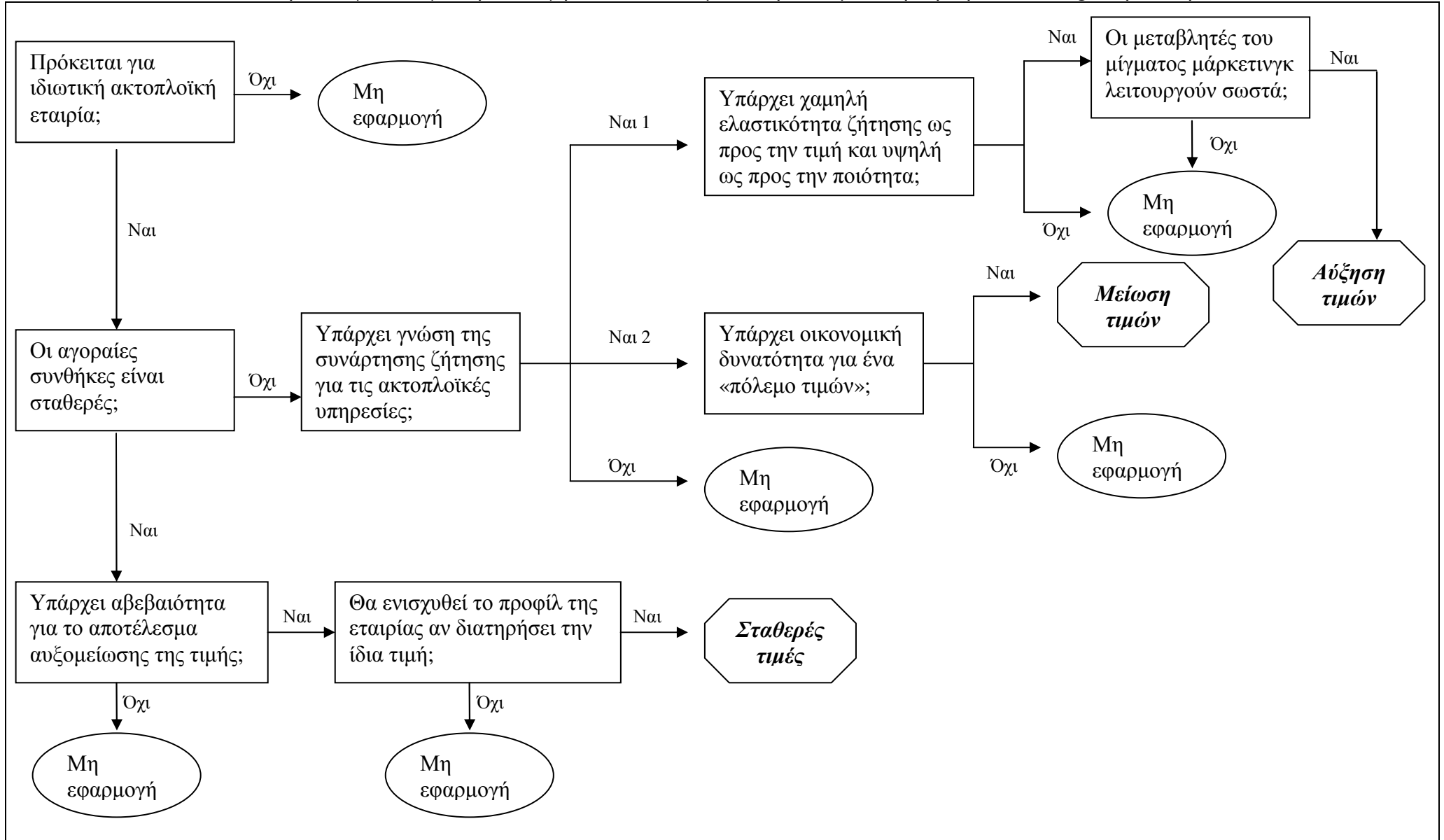
Έστω ένα δέντρο αποφάσεων (Διάγραμμα 9.8) (Πραστάκος, 2006) το οποίο, κατά τη γνώμη μου, μπορούν ν' ακολουθήσουν οι εταιρίες της ΑΑ για την επιλογή των τελικών τους τιμών.

Το διάγραμμα αυτό βασίζεται στις ακόλουθες υποθέσεις για κάθε γραμμή:

- Όλες οι ακτοπλοϊκές εταιρίες αντιμετωπίζουν τις ίδιες συνθήκες κόστους.
- Η ένδειξη «μη εφαρμογή» αναφέρεται σε μια μη συγκεκριμένη και μη-εφαρμόσιμη τιμολογιακή πολιτική. Η τιμολογιακή αυτή απόφαση πρέπει να βασιστεί σε άλλα προσδιοριστικά κριτήρια.
- Εξαιρείται η περίπτωση των «άγονων» γραμμών της ΑΑ.

**Διάγραμμα 9.8:**

Δέντρο αποφάσεων για την επιλογή των τελικών τιμών στην ΑΑ, μετά την άρση του Cabotage. Πρόταση.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

#### 9.4 Συμπεράσματα από τις στρατηγικές τιμολόγησης στην ΑΑ που προτάθηκαν

Τα συμπεράσματα, για τις στρατηγικές τιμολόγησης που μπορούν ν' ακολουθήσουν οι ακτοπλοϊκές εταιρίες της ΑΑ, μετά την άρση του cabotage, είναι τα εξής:

- Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της τιμολογιακής πολιτικής (εξωτερικό περιβάλλον), στην ΑΑ, είναι κυρίως *οικονομικοί, κοινωνικοί, πολιτικοί, τεχνολογικοί και νομικοί*.
- Οι *εσωτερικοί* τιμολογιακοί παράγοντες αφορούν στη γνώση του κόστους παραγωγής, στο επίπεδο ποιότητας, στην οικονομική κατάσταση των εταιριών, στους πελάτες και στους προμηθευτές και στις συνεργαζόμενες τράπεζες.
- Οι *στρατηγικές τιμολόγησης* αφορούν στην επιλογή των στόχων της τιμολογιακής πολιτικής, στη διαπίστωση της υπάρχουσας ή της μελλοντικής ζήτησης χωρητικότητας, στην εκτίμηση του κόστους παραγωγής των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών, στην ανάλυση κόστους - τιμών - και - προσφορών των ανταγωνιστών, στην επιλογή κατάλληλης τιμολογιακής μεθόδου και στην επιλογή τελικών τιμών.
- Οι *τιμολογιακοί στόχοι* δύνανται να είναι: (α) η επιβίωση, (β) η μεγιστοποίηση του βραχυπρόθεσμου κέρδους, (γ) η μεγιστοποίηση του μεριδίου της αγοράς, (δ) η μεγιστοποίηση του «cream skimming» της αγοράς και (ε) η απόκτηση ηγεσίας – ποιότητας.
- Η διαπίστωση της ζήτησης χωρητικότητας σχετίζεται με τη διαπίστωση της ευαισθησίας που παρουσιάζουν οι τιμές των εισιτηρίων, με την εκτίμηση των καμπύλων ζήτησης και με την καταγραφή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή.
- Σε ότι αφορά στο κόστος, ιδιαίτερη σημασία έχει ο τύπος (η φύση) του κόστους και το επίπεδο της παραγωγής, η ύπαρξη ή όχι συσσωρευμένης παραγωγής, οι τυχόν διαφοροποιημένες προσφορές μάρκετινγκ και η στόχευση κόστους.
- Στην *τιμολογιακή ανάλυση των ανταγωνιστών*, αν οι προσφορές μιας εταιρίας είναι παρόμοιες με αυτές μιας άλλης, τότε η πρώτη εταιρία θα πρέπει να θέσει τιμές που προσεγγίζουν τις τιμές του ανταγωνισμού, ώστε να μη χαθούν πωλήσεις. Αν οι προσφορές μειονεκτούν, ή πλεονεκτούν, οι τιμές πρέπει να προσαρμοστούν ανάλογα.
- Οι *εφαρμόσιμες* τιμολογιακές μέθοδοι στην ΑΑ, μετά την απελευθέρωσή της είναι (1) η τιμολόγηση διείσδυσης (penetration) στην αγορά, (2) η τιμολόγηση «cream skimming», (3) η μονοπωλιακή τιμολόγηση, (4) η τιμολογιακή πολιτική εκπτώσεων (που ακολουθείται στην ΑΑ), (5) η «καινοτομική» τιμολόγηση, (6) η τιμολογιακή

πολιτική από τον ηγέτη της αγοράς, (7) η ψυχολογική τιμολόγηση, (8) η τιμολόγηση υπονόμησης, (9) η τιμολογιακή πολιτική με στόχο την προώθηση πωλήσεων και (10) η τιμολογιακή πολιτική ευέλικτης τιμής.

- Οι εταιρίες της ΑΑ μπορούν να βασιστούν αν θέλουν σ' ένα δέντρο αποφάσεων για την επιλογή των τελικών τους τιμών.
- Η ουσία της επιλογής των τελικών τιμών είναι τριπλή δηλαδή είναι το αν οι τιμές των εισιτηρίων στις ακτοπλοϊκές γραμμές του Αιγαίου πρέπει ν' αυξηθούν, να μειωθούν ή να παραμείνουν στάσιμες, μετά την απελευθέρωση. Αυτό εξαρτάται από τις εκάστοτε αγοραίες συνθήκες της κάθε γραμμής της ΑΑ όπως έδειξα στο Διάγραμμα 9.8.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>: ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΑ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ**

### **10.1 Εισαγωγή**

Στο κεφάλαιο αυτό θα διαπιστώσω την πραγματική αύξηση ή μείωση των τιμών των εισιτηρίων στην ΑΑ μετά την άρση του Cabotage.

*Ενδιαφέρον παρουσιάζει η εξέταση του κατά πόσο επηρέασε στην πράξη, τις τιμές των εισιτηρίων, η απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ;*

### **10.2 Η τιμολόγηση στις γραμμές της ΑΑ μετά την απελευθέρωση**

Κατά την περίοδο 2001-2008, οι τιμές των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών αυξήθηκαν κατά 43%, έναντι 24% για τις αεροπορικές υπηρεσίες και 22% για το γενικό δείκτη τιμών καταναλωτή (στοιχεία Eurostat, 2001-2009)! Ο λόγος της τιμής του ακτοπλοϊκού ως προς το αεροπορικό εισιτήριο για τη γραμμή «Πειραιάς – Ηράκλειο» ήταν  $1/3^{355}$  (2008) από  $1/3,5$  το 2001<sup>356</sup>.

Υπήρξε σοβαρή αύξηση των ναύλων της ΑΑ την τριετία (2004-2006)<sup>357</sup>:

- Τον Μάιο του 2004 η τιμή του ναύλου οικονομικής θέσης για το Βαθύ Σάμου σε συμβατικό πλοίο άνω των 10 ετών ήταν 23,60 ευρώ. Το 2006 ήταν 30 ευρώ (% αύξησης 29,6%).
- Τον Μάιο του 2004 η τιμή οικονομικής θέσης για Κω ήταν 27 ευρώ, και κυμαινόταν ανάλογα με το πλοίο. Σήμερα, είναι 37,40 ευρώ και επίσης κυμαίνεται ανάλογα με το πλοίο (ποσοστό αύξησης 37%).
- Μια τετραμελής οικογένεια, με παιδιά άνω των 10 ετών, για να ταξιδέψει στην οικονομική θέση με Ι.Χ. από τον Πειραιά στο Ηράκλειο, και αντίστροφα, χρειαζόταν από 346,4 έως 386,4 ευρώ (2004). Το 2006, χρειαζόταν για το ίδιο ακριβώς ταξίδι από 428 μέχρι 472 ευρώ (αύξηση από 22,1% έως 23,6%). Εάν, όμως, επιλέξουν να ταξιδέψουν σε τετράκλινη εσωτερική καμπίνα, το ποσό αυξάνεται και φτάνει στα 636 ευρώ plus (δηλαδή, αύξηση των ναύλων μέσα σε μια διετία από 22,15% μέχρι 23,5%).

Είναι χαρακτηριστικό ότι σε διάστημα 2 μηνών από την απελευθέρωση (5<sup>ος</sup>/2006-7<sup>ος</sup>/2006) εμφανίστηκαν οι πρώτες *αυξητικές* μεταβολές στις τιμές των εισιτηρίων.

<sup>355</sup> Για τα χαμηλού κόστους αεροπορικά εισιτήρια της πρωινής πτήσης της Ολυμπιακής, ο λόγος αυτός αγγίζει το  $1/2$ .

<sup>356</sup> Η εξέλιξη αυτή δεν οδήγησε σε σημαντική (μόνο 5%) υποκατάσταση σε μετακίνηση μέσω αεροπλάνου, καθώς η επιβατική κίνηση στα νησιά του Αιγαίου αυξήθηκε κατά 43% για την ακτοπλοΐα έναντι 48% για τις αεροπορικές μεταφορές την τελευταία πενταετία (Eurostat).

<sup>357</sup> Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 2006-2008.

Στον Πίνακα 10.1 χρησιμοποίησα τα στοιχεία 11 ακτοποϊκών γραμμών, με σημείο εκκίνησης το λιμάνι του Πειραιά, για να παρουσιάσω τη μεταβολή των κομίστρων το 2006 (έτος απελευθέρωσης)!

### Πίνακας 10.1:

Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων οικονομικής θέσης, επιβατών και Ι.Χ. αυτοκινήτων, σε διάστημα 2 μηνών από την απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ (Μάιος – Ιούλιος 2006).

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΑΝΑ ΑΚΤΟΠΟΪΚΗ ΓΡΑΜΜΗ ΣΤΗΝ ΑΑ	ΝΑΥΛΟΙ ΑΠΟ ΠΕΙΡΑΙΑ					
	ΕΠΙΒΑΤΕΣ			Ι.Χ		
	Παλιά Τιμή (ευρώ)	Νέα Τιμή (ευρώ)	Διαφορά (%)	Παλιά Τιμή (ευρώ)	Νέα Τιμή (ευρώ)	Διαφορά (%)
<b>ΚΩΣ</b>						
Blue Star Ferries	35,80	39,50	+10,33	97,70	97,50	-0,20
<i>M.O.</i>	-	-	10,33	-	-	-0,20
<b>ΡΟΔΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	42,50	46,00	+8,23	97,70	97,50	-0,20
G.A Ferries	35,50	39,40	+11,00	95,70	100,40	+4,90
<i>M.O.</i>	-	-	9,62	-	-	2,35
<b>ΣΥΡΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	20,70	23,00	+11,11	66,60	66,50	-0,15
Hellenic Seaways	17,30	19,50	+12,83			
Hellenic Seaways (ταχύπλοο)	34,00	38,00	+11,76			
<i>M.O.</i>	-	-	11,90	-	-	-0,15
<b>ΤΗΝΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	22,20	24,50	+10,36	70,30	70,50	+0,28
Hellenic Seaways (ταχύπλοο)	36,50	41,00	+12,32			
<i>M.O.</i>	-	-	11,34	-	-	0,28
<b>ΜΥΚΟΝΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	24,20	26,50	+9,50	75,80	76,00	+0,26
G.A Ferries	20,30	22,40	+10,34	74,00	77,00	+4,00
Hellenic Seaways	20,20	22,50	+13,38			
Hellenic Seaways (ταχύπλοο)	39,39	44,50	+11,52			
<i>M.O.</i>	-	-	11,19	-	-	2,13
<b>ΠΑΡΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	24,00	25,50	+6,25	75,00	75,00	0,00
<i>M.O.</i>	-	-	6,25	-	-	0,00
<b>ΑΜΟΡΓΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	23,80	26,00	+9,24	57,30	67,50	+17,80
<i>M.O.</i>	-	-	9,24	-	-	17,80

<b>ΣΑΜΟΣ (ΒΑΘΥ)</b>						
G.A Ferries	26,30	29,20	+11,00	88,70	93,10	+5,00
M.O.	-	-	11,00	-	-	5,00
<b>ΘΗΡΑ</b>						
Hellenic Seaways	23,30	26,70	+14,59			
Hellenic Seaways (ταχύπλοο)	46,00	51,50	+11,95			
M.O.	-	-	13,27	-	-	-
<b>ΠΑΤΜΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	29,10	29,00	-0,34	97,70	97,50	-0,20
M.O.	-	-	-0,34	-	-	-0,20
<b>ΛΕΡΟΣ</b>						
Blue Star Ferries	30,30	30,50	+0,67	97,70	97,50	-0,20
M.O.	-	-	0,67	-	-	-0,20
<b>ΓΕΝΙΚΟΣ ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ</b>	-	-	<b>8,60</b>	-	-*	<b>2,70</b>

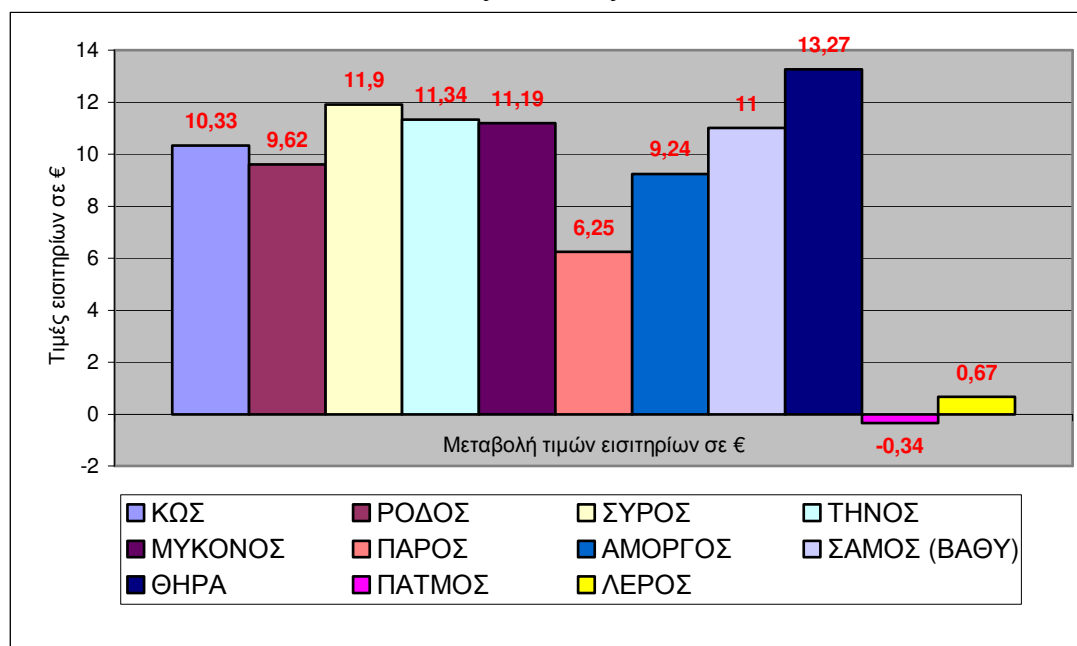
Πηγή: Επεξεργασία δική μου οικονομικών στοιχείων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου μετά από επιτόπια επίσκεψη στους ιστοχώρους τους, 2006.

\* Οι εταιρίες συνειδητοποίησαν την υψηλή στάθμη των κομίστρων των Ι.Χ. και δεν πέρασαν σε αυξήσεις, αλλά στρογγυλοποιήσεις [πλην G.A. Ferries, Blue Star Ferries (Αμοργό)].

Χρησιμοποιώντας το μέσο όρο των μεταβολών των ναύλων σε αυτές τις 11 γραμμές της ΑΑ (για την ίδια χρονική περίοδο) κατασκευάσα το Διάγραμμα 10.1.

### Διάγραμμα 10.1:

Οι μεταβολές των ναύλων οικονομικής θέσης (σε €), επιβατών σε 11 γραμμές της ΑΑ 2 μήνες μετά την απελευθέρωση της αγοράς (Μάιος – Ιούλιος 2006).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Οι τιμές των εισιτηρίων αυξήθηκαν στο σύνολο σχεδόν των ακτοπλοϊκών γραμμών<sup>358</sup>, με μέσο όρο ποσοστιαίας αύξησης για τους επιβάτες 8,6% και για τα Ι.Χ. 2,7% (Goulielmos and Sitzimis, 2010). Περισσότερο αυξήθηκαν όπου η τουριστική κίνηση ήταν υψηλή (Ρόδος, Πάρος, Μύκονος, Θήρα, Σάμος, Κως).

Κάτι ανάλογο συμβαίνει και στις γραμμές του Αργοσαρωνικού (% αύξηση κατά μέσο όρο στους ναύλους των επιβατών 10,7% και στα Ι.Χ. 4,8%) όπως φαίνεται στον επόμενο Πίνακα 10.2.

### Πίνακας 10.2:

Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων, επιβατών και Ι.Χ. αυτοκινήτων, από Πειραιά για Αργοσαρωνικό σε διάστημα 2 μηνών από την απελευθέρωση της αγοράς της ΑΑ (Μάιος – Ιούλιος 2006).

ΝΑΥΛΟΙ ΑΠΟ ΠΕΙΡΑΙΑ ΓΙΑ ΑΡΓΟΣΑΡΩΝΙΚΟ (Οικονομική Θέση)						
Προορισμός	Επιβάτες			Ι.Χ		
	Παλιά τιμή	Νέα τιμή	Διαφορά	Παλιά τιμή	Νέα τιμή	Διαφορά
	(ευρώ)	(ευρώ)	(%)	(ευρώ)	(ευρώ)	(%)
Αίγινα	6,00	6,70	+11,60	19,70	20,60	+4,56
Αίγινα (ταχύπλοο)	10,50	11,00	+4,76	-	-	-
Πόρος	8,90	9,90	+11,23	31,80	33,30	+4,71
Πόρος (Ταχύπλοο)	16,50	18,40	+11,51	-	-	-
Ύδρα	10,00	11,10	+11,00	33,70	35,40	+5,04
Ύδρα (Ταχύπλοο)	18,50	20,70	+11,89	-	-	-
Σπέτσες	13,70	15,30	+11,67	50,90	53,40	+4,91
Σπέτσες (Ταχύπλοο)	25,50	28,50	+11,76	-	-	-
<b>ΓΕΝΙΚΟΣ ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ</b>	-	-	<b>10,70%</b>	-	-	<b>4,80%</b>

Πηγή: Επεξεργασία δική μου οικονομικών στοιχείων ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου μετά από επιτόπια επίσκεψη στους ιστοχώρους τους, 2006.

Οι υψηλοί και διαρκώς αυξανόμενοι ναύλοι του 2007, ανήλθαν ακόμα περισσότερο τον Ιούλιο και τον Αύγουστο, ειδικά για προορισμούς στα νησιά των Κυκλάδων και των Δωδεκανήσων<sup>359</sup>. Μάλιστα, για ορισμένους προορισμούς, το

<sup>358</sup> Η μείωση που παρατηρείται στη γραμμή «Πειραιάς – Πάτος» οφείλεται σε στρογγυλοποίηση και όχι σε πτώση των ναύλων της οικονομικής θέσης.

<sup>359</sup> Για παράδειγμα, ενώ το εισιτήριο οικονομικής θέσης για Πάρο (από το λιμάνι του Πειραιά) κυμαινόταν στα μέσα Ιουνίου από 26-38 ευρώ, ανάλογα με το πλοίο, τον Αύγουστο κυμάνθηκε από 27-45 ευρώ. Δηλαδή, υπήρξαν αυξήσεις από 3,84% στα φθηνότερα εισιτήρια, μέχρι 18,42% στ' ακριβότερα. Μεγάλες αυξήσεις έγιναν, όμως, και στα ΙΧ, κυρίως σε συμβατικά πλοία, που μεταφέρουν και τον κύριο όγκο των οχημάτων. Για παράδειγμα, για Σύρο, η τιμή του ναύλου του Ι.Χ. ήταν στα μέσα Ιουνίου με συμβατικό πλοίο 60 ευρώ και ανήλθε σε 66 ευρώ τον Αύγουστο, δηλαδή αύξηση 10%.



εισιτήριο Ι.Χ. σε ταχύπλοο συμβατικό πλοίο, νεότερο των 10 ετών, είναι φθηνότερο από το παλιό συμβατικό πλοίο<sup>360</sup>.

Επέλεξα 9 ακτοπλοϊκές γραμμές, υψηλής επιβατικής κίνησης, συγκρίνοντας τις τιμές των εισιτηρίων επιβατών (οικονομικής θέσης) και Ι.Χ. (έως 6 μέτρα μήκος), μεταξύ των μηνών Ιουνίου και Αυγούστου 2007<sup>361</sup> (Πίνακας 10.3).

**Πίνακας 10.3:**

Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων (ποσά σε €) επιβατών οικονομικής θέσης και Ι.Χ. αυτοκινήτων (12/6/2007-9/8/2007).

Προορισμός (από λιμάνι Πειραιά)	Οικονομική θέση (μέσα Ιουνίου 2007)*	Οικονομική θέση (9/8/2007)*	Ποσοστά αυξήσεων	Ι.Χ. (μέσα Ιουνίου 2007)*	Ι.Χ. (9/8/2007)*	Ποσοστά αυξήσεων
Σύρος	23,0-39,0	24,0-39,0	4,3%-0,0%	60,0-72,0	66,0-72,0	+10,0%-0,0%
Μύκονος	26,0-39,0	28,5-46,0	9,6%-17,9%	70,0-82,0	76,0-82,0	+8,6%-0,0%
Πάρος	26,0-38,0	27,0-45,0	3,8%-18,4%	75,0-81,0	82,5-81,0	+10,0%-0,0%
Ρόδος	42,0-49,0	46,2-49,0	10,0%-0,0%	85,0-97,0	93,5-97,5	+10,0%-0,5%
Νάξος	26,0-41,5	27,5-48,5	5,8%-16,8%	70,0-82,5	75,0-82,5	+7,1%-0,0%
Μυτιλήνη	25,0-36,0	29,0-36,0	16%-0,0%	98,0-100,0	95,0-98,0	-3,0% & -2,0%
Σάμος	30,0-30,5**	30,5-33,0	1,7%-9,9%	80,0-93,5	88,0-93,5	+10,0%-0,0%
Ηράκλειο	32,0-37,0	32,0-37,0	0,0%-0,0%	86,0-88,0	86,0-88,0	-
Χανιά	30,0-50,0***	30,0-33,0***	-	85,5-86,0	85,5-86,0	-

Πηγή: Επεξεργασία δική μου οικονομικών στοιχείων εταιριών της ΑΑ μετά από επιτόπια επίσκεψη στους ιστοχώρους τους, 2010.

\* Οι τιμές διαμορφώνονται ανάλογα με το πλοίο. Οι μεγαλύτερες από αυτές αφορούν σε ταχύπλοα πλοία και οι μικρότερες σε συμβατικά.

\*\* Στη Σάμο δεν έχει καταγραφεί ο ναύλος του ταχύπλοου πλοίου. Η απόκλιση αφορά σε συμβατικά πλοία διαφορετικών ακτοπλοϊκών εταιριών.

\*\*\* Η μεγάλη διαφορά οφείλεται στο ότι το ταχύπλοο νέας τεχνολογίας αντικαταστάθηκε από ταχύπλοο συμβατικό πλοίο. Συνεπώς δεν υπολογίζω % μεταβολή.

Για τους επιβάτες, τις μεγαλύτερες αυξήσεις παρατήρησα στις γραμμές προς Μυτιλήνη, Ρόδο και Μύκονο, με συμβατικά πλοία, και στις γραμμές προς Μύκονο, Πάρο και Νάξο, με ταχύπλοα πλοία (σε γραμμές δηλαδή με υψηλή ζήτησης βλ. και 2<sup>ο</sup> κεφάλαιο). Για τα Ι.Χ., με συμβατικά πλοία, σημαντική άνοδο τιμών παρουσιάζουν οι γραμμές προς Σύρο, Πάρο, Ρόδο και Σάμο, ενώ στα ταχύπλοα οι τιμές παρέμειναν σχεδόν σταθερές.

Στις γραμμές που δεν καταγράφονται «καλοκαιρινές» αυξήσεις, είναι αυτές της Κρήτης, ενώ έστω και μικρή μείωση καταγράφεται να έγινε μέσα στο καλοκαίρι στις

<sup>360</sup> Στην Πάρο διαμορφώθηκαν (9/8/07) ακριβότεροι οι ναύλοι των Ι.Χ. σε συμβατικά πλοία από ό,τι στα ταχύπλοα. Αυτό οφείλεται στο ότι τα συμβατικά πλοία, που έχουν μεγάλη χωρητικότητα σε Ι.Χ., προχωρώντας σε αυξήσεις της τάξης του 10% επιδίωκαν περισσότερα κέρδη, ενώ τα ταχύπλοα, με την έτσι και αλλιώς περιορισμένη χωρητικότητα σε Ι.Χ., κράτησαν τις ίδιες τιμές στα εισιτήρια.

<sup>361</sup> Τα στοιχεία προέρχονται από τη μέγιστη και την ελάχιστη τιμή που παρατήρησα ανά γραμμή.

γραμμές Χίου - Μυτιλήνης, η οποία πιθανόν να πρέπει ν' αποδοθεί στον σκληρό ανταγωνισμό των 2 εταιρειών (βλ. Κεφάλαια 2<sup>ο</sup> και 3<sup>ο</sup>), που δραστηριοποιούνται εκεί, και ο οποίος έχει οδηγήσει σε σκληρές αντιπαραθέσεις σε πολλά επίπεδα.

Προχωρώντας ακόμα περισσότερο, καθόσον υπήρξε η υπόνοια ότι η απελευθέρωση θα οδηγούσε σε αύξηση των κομίστρων<sup>362</sup>, εξετάζοντας στατιστικά δεδομένα πριν την 1/6/2006, και την 16/4/2008, διαπίστωσα αύξηση των ναύλων ακόμα έως και 50% (Goulielmos and Sitzimis, 2010) σε κάποιες γραμμές (7)<sup>363</sup> (Πίνακας 10.4)!

**Πίνακας 10.4:**  
Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων (σε €) οικονομικής θέσης επιβατών  
(πριν την 1/6/2006-16/4/2008).

Προορισμός (από λιμάνι Πειραιά)	Οικονομική θέση (τιμή πριν από την 1/6/2006) από - έως	Οικονομική θέση (16/4/2008) από - έως	Ποσοστιαία αύξηση από - έως
Σύρος	17,3-34,0	26,0-44,0	50,3%-29,4%
Μύκονος	20,2-38,0	30,5-51,5	50,9%-35,5%
Πάρος	20,0-39,4	25,0-51,0	25,0%-29,4%
Ρόδος	22,4-35,5	43,0-53,0	47,9%-49,2%
Νάξος	20,0-39,4	25,0-54,5	25,0%-38,3%
Σάμος	26,30-38,0	38,0-42,5	44,5%-13,2%
Ηράκλειο	26,6-32,0	32,0-39,0	20,3%-21,8%

Πηγή: Διαδικτυακοί τόποι Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 2006-2008. Επεξεργασία δική μου.

Οι μεγάλες αυξήσεις<sup>364</sup> άρχισαν να επιβάλλονται αμέσως μετά την 1η Ιουνίου 2006, οπότε ξεκίνησε η εφαρμογή της πλήρους απελευθέρωσης των ναύλων της Οικονομικής θέσης, και των Ι.Χ. στις γραμμές από τον Πειραιά<sup>365</sup> πριν ακόμα εμφανιστεί η σημαντική αύξηση των τιμών του πετρελαίου.

Τις μεγαλύτερες αυξήσεις είχαν τα συμβατικά πλοία παλαιάς τεχνολογίας προς Σύρο, Ρόδο και Μύκονο. Τις μικρότερες τα ταχύπλοα νέας τεχνολογίας, προς Σάμο και Ηράκλειο, αφού σε αυτά οι τιμές ήταν ήδη υψηλές<sup>366</sup>.

<sup>362</sup> Είναι γνωστό ότι οι ακτοπλοίοι έλεγαν στον τύπο πριν το 2006 ότι οι τιμές τους ήταν 40% χαμηλότερες εκείνων της Ε.Ε.! Όλοι λοιπόν περίμεναν αυξήσεις.

<sup>363</sup> Επίσκεψη στους διαδικτυακούς τόπους των ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 2006-2008.

<sup>364</sup> Οι αυξήσεις αυτές ενώ βλάπτουν όλες τις εισοδηματικές κατηγορίες, καταλήγουν θίγοντας κυρίως φυσικά τις φτωχότερες τάξεις (Κορρές, 2008).

<sup>365</sup> Η «απελευθέρωση» στις άλλες θέσεις, όπως καμπίνες κ.ά., άρχισε μετά την εφαρμογή του Νόμου 2932/01.

<sup>366</sup> Οι μικρότερες τιμές του πίνακα, ανά γραμμή, αφορούν σε συμβατικά πλοία και οι μεγαλύτερες σε ταχύπλοα (σε όποιες γραμμές υπήρχαν 3 πλοία οι τιμές που χρησιμοποίησα για τα συμβατικά πλοία ήταν οι χαμηλότερες, και για τα ταχύπλοα οι υψηλότερες, αντίστοιχα).

Μετά την απελευθέρωση, στην οικονομική θέση των συμβατικών πλοίων υφίσταται *διάκριση τιμών* σε «κατάστρωμα», «θέση αεροπορικού τύπου» και «σαλόني», με μεγάλες τιμολογιακές αποκλίσεις μεταξύ τους<sup>367</sup>.

Στον Πίνακα 10.5 (επόμενη σελίδα) σύγκρινα τις τιμές των εισιτηρίων για τις ίδιες γραμμές τα έτη 2006, 2008 και 2010. Για τα συμβατικά πλοία διαπίστωσα έντονη αύξηση του μέσου όρου των τιμών των εισιτηρίων μεταξύ 2006-2008 (44%) και πιο ομαλή μεταξύ 2008-2010 (4,87%). Αυτό οφείλεται στην απότομη αύξηση των τιμών τα δύο πρώτα χρόνια μετά την πλήρη απελευθέρωση (2006-2008), στην παγκόσμια οικονομική ύφεση (τέλος 2008) και στα έντονα οικονομικά προβλήματα των πολιτών της Ελλάδος.

Οι τιμές αυξήθηκαν μετά την απελευθέρωση, και ο μέσος όρος της % αύξησής τους (την 4ετία μεταξύ 2006-2010) ήταν 49%!

Για τα ταχύπλοα πλοία οι αυξήσεις στις τιμές των εισιτηρίων μετά την απελευθέρωση ήταν μικρότερες (περίπου 21,5% μεταξύ 2006-2010). Αυτό οφείλεται στο ότι ήταν ήδη υψηλές πριν την απελευθέρωση της αγοράς. Μάλιστα μεταξύ 2008-2010 επήλθε μείωση σε αυτές κατά 7% συνέπεια της πιο ελαστικής ζήτησης που παρουσίασαν, έναντι των συμβατικών πλοίων (βλ. Κεφάλαιο 4<sup>ο</sup>) και της προτίμησης των χρηστών της ΑΑ να περιορίσουν τα έξοδα λόγω της οικονομικής κρίσης (επιθυμία των χρηστών είναι η πραγματοποίηση του ίδιου ταξιδιού με μικρότερο κόστος παρά τη χειροτέρευση της ποιότητας). Οι ακτοπλόοι προσπάθησαν να κάνουν τις τιμές των εισιτηρίων πιο προσιτές στους χρήστες (ειδικά στα Ι.Χ.).

Οι αυξήσεις των τιμών των εισιτηρίων στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση φαίνονται και στα Διαγράμματα 10.2 και 10.3 (πιο κάτω). Οι υψηλότερες τιμές και ταυτόχρονα η μεγαλύτερη αύξηση των τιμών εμφανίζεται στη γραμμή «Πειραιάς – Ρόδος». Επιβεβαιώνεται για ακόμα μια φορά το συμπέρασμα ότι, όσο μεγαλώνει η απόσταση αλλά κυρίως η Ζήτηση, τόσο αυξάνεται ο ναύλος στην ΑΑ (βλ. Κεφάλαιο 7<sup>ο</sup>).

---

<sup>367</sup> Το Πάσχα του έτους 2008 εάν κάποιος ήθελε να ταξιδέψει σε αεροπορικό κάθισμα μπορεί να χρειαζόταν να πληρώσει ακριβότερα κατά 10%, ή ακόμα και 18%, σε σύγκριση με την οικονομική θέση. Ανάλογα με το πλοίο, άλλη τιμή από το αεροπορικό κάθισμα είχε και το «σαλόني», που ήταν ακριβότερο ακόμα και κατά 75% από την οικονομική θέση (πηγή: διαδικτυακοί τόποι ακτοπλοϊκών εταιριών, 2006-2010).

**Πίνακας 10.5:**

Μεταβολή στα επίπεδα των ναύλων (οι τιμές των εισιτηρίων είναι σε €) επιβατών οικονομικής θέσης (πριν την 1/6/2006 - 15/6/2010).

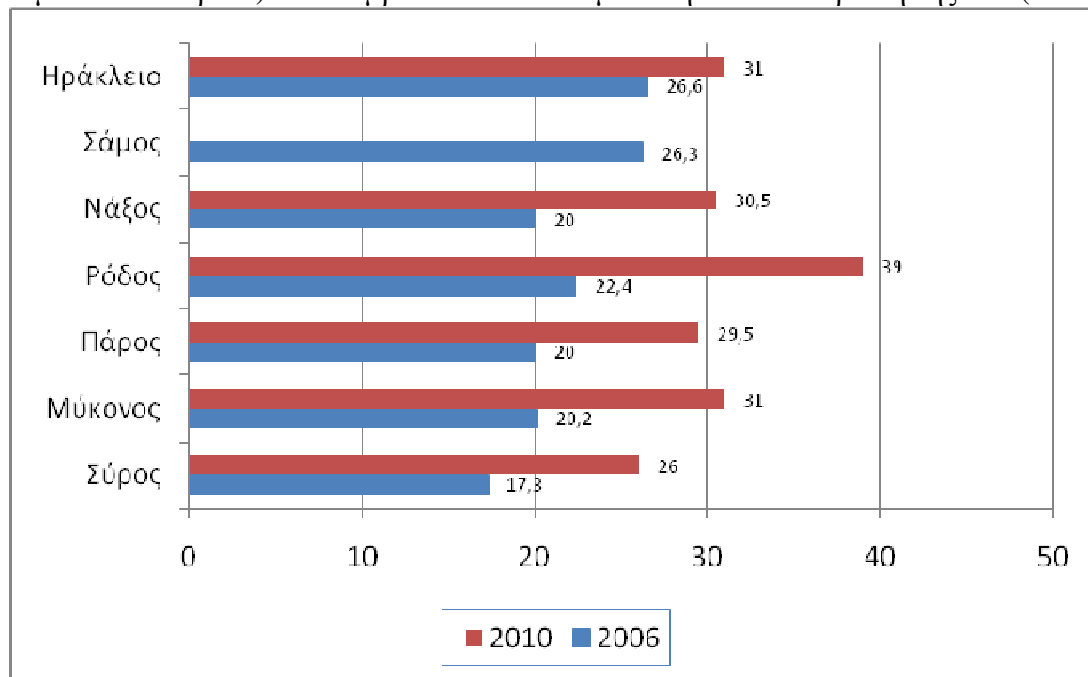
ΣΥΜΒΑΤΙΚΑ ΠΛΟΙΑ (τιμή εισιτηρίου οικονομικής θέσης)						
Προορισμός (από λιμάνι Πειραιά)	Οικονομική θέση (πριν από την 1/6/2006)	Οικονομική θέση (16/4/2008)	Οικονομική θέση (15/6/2010)	% μεταβολή 2006-2008	% μεταβολή 2008-2010	% μεταβολή 2006-2010
Σύρος	17,3	26,0	26,0	50,29	0,00	50,29
Μύκονος	20,2	30,5	31,0	50,99	1,64	53,47
Πάρος	20,0	25,0	29,5	25,00	18,00	47,50
Ρόδος	22,4	43,0	39,0	91,96	-9,30	74,11
Νάξος	20,0	25,0	30,5	25,00	22,00	52,50
Σάμος	26,3	38,0	- <sup>368</sup>	44,49	-	-
Ηράκλειο	26,6	32,0	31,0	20,30	-3,13	16,54
<b>Μέσος όρος</b>	<b>21,83</b>	<b>31,36</b>	<b>31,17</b>	<b>44,00</b>	<b>4,87</b>	<b>49,07</b>
ΤΑΧΥΠΛΟΑ ΠΛΟΙΑ (τιμή εισιτηρίου οικονομικής θέσης)						
Προορισμός (από λιμάνι Πειραιά)	Οικονομική θέση (πριν από την 1/6/2006)	Οικονομική θέση (16/4/2008)	Οικονομική θέση (15/6/2010)	% μεταβολή 2006-2008	% μεταβολή 2008-2010	% μεταβολή 2006-2010
Σύρος	34,0	44,0	41,0	29,41	-6,82	20,59
Μύκονος	38,0	51,5	50,0	35,53	-2,91	31,58
Πάρος	39,4	51,0	42,0	29,44	-17,65	6,60
Ρόδος	35,5	53,0	53,5	49,30	0,94	50,70
Νάξος	39,4	54,5	44,0	38,32	-19,27	11,68
Σάμος	38,0	42,5	44,5	11,84	4,71	17,11
Ηράκλειο	32,0	39,0	36,0	21,88	-7,69	12,50
<b>Μέσος όρος</b>	<b>36,61</b>	<b>47,93</b>	<b>44,43</b>	<b>30,82</b>	<b>-6,96</b>	<b>21,54</b>

Πηγή: Διαδικτυακοί τόποι Ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 2006-2010. Επεξεργασία δική μου.

<sup>368</sup> Λόγω του πολύωρου ταξιδιού η γραμμή δεν εξυπηρετείται πλέον από συμβατικό πλοίο (υπάρχει μόνο η εταιρία HSW).

### Διάγραμμα 10.2:

Σύγκριση των ναύλων (σε €) επιβατών οικονομικής θέσης (σε 7 γραμμές, από το λιμάνι του Πειραιά) των συμβατικών πλοίων μετά την απελευθέρωση της ΑΑ (2006).



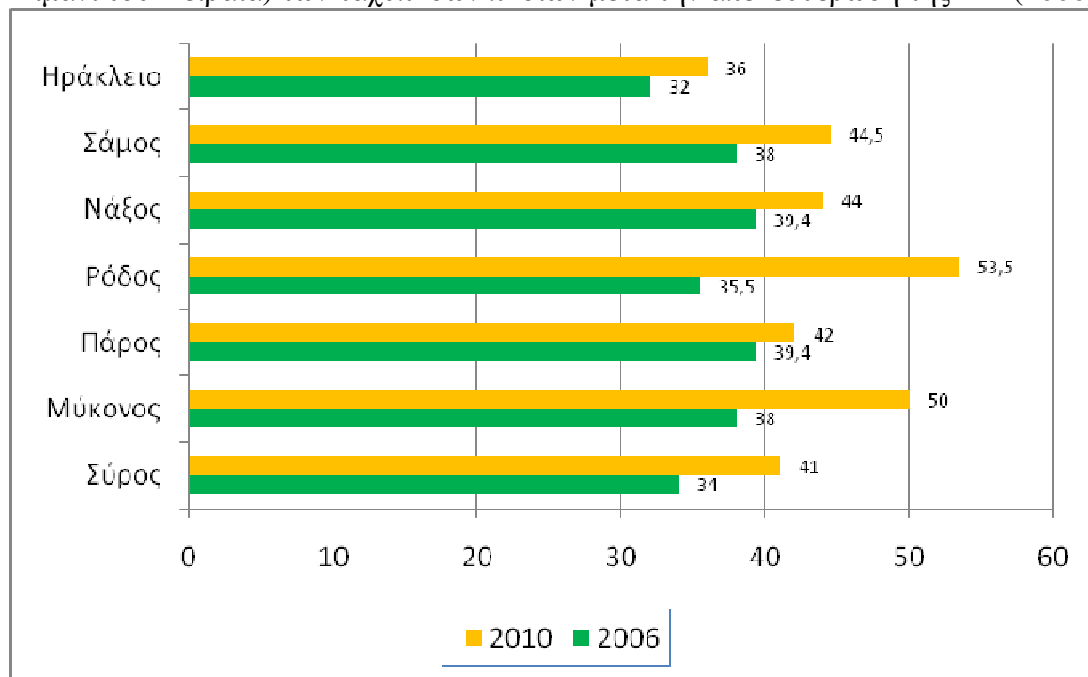
Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

\* Ισχυρή Ζήτηση εμφανίζουν οι γραμμές «Πειραιάς – Ρόδος» και «Πειραιάς – Μύκονος».

\*\* Όλοι οι προορισμοί έχουν αύξηση κομίστρων μετά την απελευθέρωση (μεταξύ 2006-2010).

### Διάγραμμα 10.3:

Σύγκριση των ναύλων (σε €) επιβατών οικονομικής θέσης (σε 7 γραμμές, από το λιμάνι του Πειραιά) των ταχύπλοων πλοίων μετά την απελευθέρωση της ΑΑ (2006).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

\* Ισχυρή Ζήτηση εμφανίζουν οι γραμμές «Πειραιάς – Ρόδος» και «Πειραιάς – Μύκονος».

\*\* Όλοι οι προορισμοί έχουν αύξηση κομίστρων μετά την απελευθέρωση (μεταξύ 2006-2010).

\*\*\* Υπάρχει διαφορά € 19 στα κόμιστρα των συμβατικών και ταχύπλοων πλοίων για Μύκονο. Υποθέτοντας 1.000 επιβάτες οικονομικής θέσης ανά ταξίδι = € 19.000/ ταξίδι.

Στην προσπάθειά μου να διαπιστώσω που οφείλεται αυτή η αύξηση στις τιμές, ανεκάλυψα ότι η άνοδος της τιμής των καυσίμων και η αύξηση των ναύλων, σίγουρα συσχετίζονται.

Πριν απελευθερωθεί η αγορά της ΑΑ, δόθηκαν οι μεγαλύτερες αυξήσεις των ναύλων (σε σύγκριση με την αύξηση των τιμών των καυσίμων). Μεταξύ 2001-2003, οι ναύλοι ανήλθαν κατά μέσο όρο 41%. Η κατάσταση άλλαξε μεταξύ 2005-2006, οπότε και οι αυξήσεις ήταν μικρότερες από τη μεταβολή της τιμής των καυσίμων (Μελέτη Ε.Τ.Ε., 2009).

Μολονότι οι ακτοπλόοι διατείνονται ότι οι αυξήσεις στις τιμές των εισιτηρίων είναι αναπόφευκτες λόγω των αυξήσεων στα καύσιμα, θα συμπλήρωνα (1) το υψηλό % κόστος του πληρώματος, (2) τον υψηλό βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς και (3) τις «υπέρ τρίτων εισπράξεις». Ιδιαίτερα ο τελευταίος παράγοντας, όπως ανέλυσα και στο 7<sup>ο</sup> κεφάλαιο, επιβαρύνει την τελική τιμή του εισιτηρίου κατά 32% - 33%.

Εκτιμώ ότι ένας εξορθολογισμός/ κατάργηση των εισφορών υπέρ τρίτων θα μπορούσε να μειώσει την συνολική επιβάρυνση από το 33% που είναι σήμερα στο 5%. Μειώνοντας αυτόματα, σε εντυπωσιακό βαθμό, την τελική τιμή των ναύλων. Οι τιμές των ακτοπλοϊκών εισιτηρίων θα μπορούσαν να μειωθούν έως και 10% (Σιτζίμης, 2011). Να μην κάνει δηλαδή η ΑΑ τον εισπράκτορα άλλων (βέβαια υπάρχει και ο Φ.Π.Α. που βαίνει αυξανόμενος...)<sup>369</sup>.

Από εκεί και έπειτα, περιφερειακές ρυθμίσεις θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε ακόμη μεγαλύτερη μείωση (είναι αναγκαία η δημιουργία Antitrust Department) (βλ. Εισαγωγή) για την ΑΑ. Θα μπορούσε επίσης να δρομολογηθεί συμφωνία ακτοπλόων – ΠΝΟ για τα ξενοδοχειακού τύπου πληρώματα των επιβατικών (καμαρότοι, υποδοχή), ώστε να μην υπάρχει ετήσια καταβολή του μισθολογικού κόστους.

Επίσης, δεδομένης της λειτουργίας (θεωρητικά) μιας ελεύθερης αγοράς, θα μπορούσαν να διαμορφωθούν οι όροι εκείνοι που θα επέτρεπαν στον ανταγωνισμό να μειώσει τις τιμές προς όφελος του επιβατικού κοινού. Όπου υφίστανται περισσότερες από μια εταιρείες στην ίδια γραμμή (αναχώρηση ίδια ώρα/ημέρα από το ίδιο λιμάνι –

---

<sup>369</sup> Τελικά, μετά από ψήφιση σχετικής τροπολογίας στη Βουλή, τα τέλη αυτά καταργήθηκαν μερικώς τον Ιούνιο του 2011. Καταργήθηκε το τέλος για την ασφάλιση επιβατών και οχημάτων, που αποδιδόταν στο Ν.Α.Τ., τα αχθοφορικά δικαιώματα καθώς και το τέλος για διαφυγούσα εργασία φορτοεκφόρτωσης, που αφορά στα εισιτήρια για τα φορτηγά που πραγματοποιούν το δρομολόγιο «Πειραιάς - Κρήτη – Πειραιάς» και ανέρχεται σε 4%-8%, ανάλογα το λιμάνι. Οι εταιρείες Attica Group, Aegean Speed Lines και Hellenic Seaways, αντιδρώντας άμεσα σε αυτή την εξέλιξη, προέβησαν σε μείωση των τιμών των εισιτηρίων τους. Τις νέες μειωμένες τιμές στα εισιτήρια είναι υποχρεωμένες να εφαρμόσουν όλες οι εταιρείες, ανεξάρτητα αν κάποιες από αυτές προχωρήσουν αργότερα σε αυξήσεις ναύλων για διάφορους λόγους (π.χ. αύξηση των τιμών των καυσίμων).

ίδιος τελικός προορισμός), ο αυστηρότερος έλεγχος ενδεχόμενων συνεργατικών ολιγοπωλιακών καταστάσεων (συνεννόηση τιμών), τελικά θα μείωνε, πιστεύω, έστω και οριακά, τις τιμές.

*Έχει όμως επιδράσει ο ανταγωνισμός, έστω και σε κάποιο βαθμό, στο επίπεδο των ναύλων στην ΑΑ;*

### **10.3 Η επίδραση του ανταγωνισμού στο επίπεδο των ναύλων στην ΑΑ**

Σημεία λειτουργίας του ανταγωνισμού στην ΑΑ έχουν φανεί το καλοκαίρι του 2010. Έχουν τη μορφή προσφορών (όπως θα δείξω πιο κάτω).

Οι ναύλοι ωστόσο, κυμαίνονται περίπου (το 2010) στα ίδια επίπεδα με το 2009 αυξημένοι ελαφρώς από τον ΦΠΑ, ο οποίος την πρώτη φορά (21%) απορροφήθηκε από τις εταιρίες, ενώ στη δεύτερη αύξησή του, αρχές Ιουλίου (23%), «πέρασε» από ορισμένες εταιρίες στα εισιτήρια.

Ο Πίνακας 10.6 και το Διάγραμμα 10.4 παρουσιάζουν:

#### **Πίνακας 10.6:**

Απόκλιση τιμών εισιτηρίων (σε €) σε 10 γραμμές της ΑΑ μεταξύ 2009-2010 (Ιούλιος – Αύγουστος).

Α/Α	Δρομολόγιο	Ενδεικτική τιμή εισιτηρίου*		Διαφορά	% Απόκλιση
		2009	2010	2009-2010	2009-2010
1	Πειραιάς – Πάρος	€ 335	€ 347	€ 12	3,58
2	Πειραιάς – Σίφνος	€ 266	€ 277	€ 11	4,14
3	Πειραιάς – Νάξος	€ 335	€ 347	€ 12	3,58
4	Πειραιάς – Σαντορίνη	€ 562	€ 581	€ 19	3,38
5	Πειραιάς – Μυτιλήνη	€ 513	€ 540	€ 27	5,26
6	Πειραιάς – Χίος	€ 477	€ 495	€ 18	3,77
7	Πειραιάς – Μύκονος	€ 335	€ 347	€ 12	3,58
8	Πειραιάς – Κως	€ 547	€ 569	€ 22	4,02
9	Πειραιάς – Αμοργός	€ 335	€ 347	€ 12	3,58
10	Πειραιάς - Ρόδος	€ 547	€ 569	€ 22	4,02
	<b>Μέσος Όρος</b>	<b>€ 425,2</b>	<b>€ 441,9</b>	<b>€ 16,7</b>	<b>3,89</b>

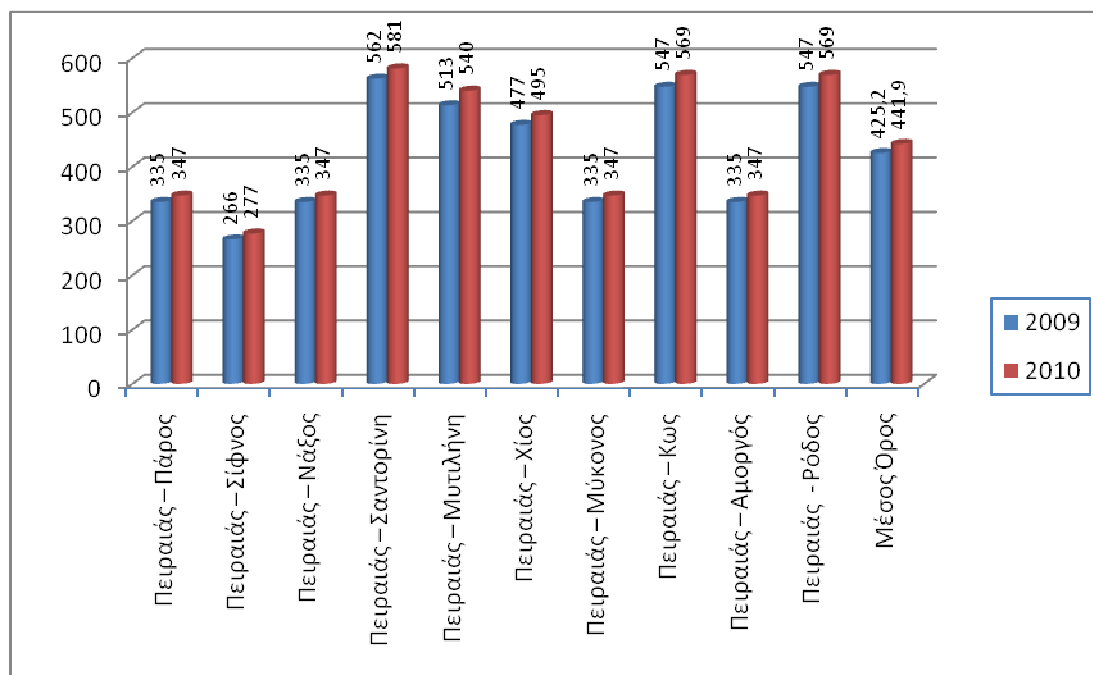
Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

\* Με συμβατικό πλοίο για τετραμελή οικογένεια (και Ι.Χ.) σε καμπίνα, μετ' επιστροφής.

Οι αυξήσεις στις τιμές των εισιτηρίων είναι φανερές. Ο μέσος όρος των αυξήσεων κυμαίνεται περίπου στο 4%. Το επιχείρημα των ακτοπλόων είναι ότι εξαιτίας της οικονομικής ύφεσης και του υψηλού κόστους των καυσίμων, πρέπει να διατηρήσουν στα ίδια επίπεδα τους ναύλους ή τουλάχιστον να μην τους μειώσουν, ώστε να βελτιώσουν τα οικονομικά τους αποτελέσματα.

#### Διάγραμμα 10.4:

Οι μεταβολές των κομίστρων (σε €) σε 10 γραμμές της ΑΑ μεταξύ 2009-2010 (Ιούλιος – Αύγουστος).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

*Ισχύει όμως κάτι τέτοιο;*

Θεωρώ ότι αυτή η άποψη δεν είναι απόλυτα σωστή. Αυτό φαίνεται από τη δυνατότητα των ακτοπλόων να παρέχουν αρκετά πακέτα προσφορών στο επιβατικό κοινό (σε ορισμένους προορισμούς όπως η Κρήτη και τα Δωδεκάνησα). Ενδεικτικά αναφέρω ότι το 2010<sup>370</sup>:

(1) η *Blue* τιμολογεί την οικονομική θέση με € 10 για όλα τα νησιά των Κυκλάδων και με € 19 για τα Δωδεκάνησα και την Κρήτη. Επίσης, παρέχει έκπτωση 20% στα εισιτήρια των επιβατών, Ι.Χ. οχημάτων και μοτοσυκλετών, με συγκεκριμένο

<sup>370</sup> Στοιχεία για τις προσφορές/εκπτώσεις που παρείχαν οι εταιρίες της ΑΑ μετά την απελευθέρωση υπάρχουν και στον Πίνακα 7.2. Εδώ ο στόχος μου είναι να αιτιολογήσω την συνεχιζόμενη αύξηση των ναύλων και όχι να παρουσιάσω τις πολιτικές προώθησης που ακολουθούν.



πλοίο<sup>371</sup> για τις Κυκλάδες και την Κρήτη. Υπάρχουν εκπτώσεις για ορισμένες κατηγορίες πολιτών (25%-50%) όπως φοιτητές, ανάπηροι κ.λπ., ενώ έκπτωση 100% έχουν τα παιδιά κάτω των 4 ετών. Υπάρχουν και οικογενειακές προσφορές (25%) για 4κλινη καμπίνα με την προϋπόθεση να ταξιδέψουν 4 άτομα στην ίδια καμπίνα και με τον ίδιο κωδικό κράτησης.

(2) Η *Anek* για τα ημερήσια δρομολόγια παρέχει έκπτωση 50% στις καμπίνες<sup>372</sup> και 30% στην οικονομική θέση. Επίσης, στην πρώτη διαδρομή με ημερήσιο δρομολόγιο και με εισιτήριο επιστροφής, η μεταφορά του Ι.Χ. οχήματος ή της μοτοσυκλέτας γίνεται δωρεάν. Στα βραδυνά δρομολόγια, υπάρχει έκπτωση 50% σε συγκεκριμένες κατηγορίες πολιτών, ενώ δίνεται 1 εισιτήριο δωρεάν σε 4κλινη καμπίνα. Απαιτείται ενιαίος κωδικός κράτησης υπό την προϋπόθεση τα 2 εισιτήρια να έχουν ακέραιο ναύλο. Εδώ ισχύει και η έκπτωση επιστροφής 25% στα ακέραια εισιτήρια.

(3) Η *Hsw* προσφέρει έκπτωση 15% στα εισιτήρια των οποίων η αγορά θα γίνει τουλάχιστο 15 ημέρες πριν την επιβίβαση (δρομολόγια από Τρίτη έως Πέμπτη)<sup>373</sup>.

(4) Η *Minoan* παρέχει έκπτωση 30% για καμπίνα, 30% στα Ι.Χ. οχήματα και 50% στις μοτοσυκλέτες. Συγκεκριμένες κατηγορίες πολιτών έχουν μειώσεις στις τιμές των εισιτηρίων από 20% έως και 50%, ενώ δίνεται έκπτωση 20% στο εισιτήριο της επιστροφής για όσους ταξιδεύουν με το όχημα τους (Ι.Χ. και δίκυκλα).

*Τα πιο πάνω συμπεράσματα δείχνουν ότι οι προσφορές υπάρχουν αλλά οι ναύλοι είναι υψηλότεροι!*

*Τι ισχύει όμως συγκρίνοντας τις τιμές των εισιτηρίων για ορισμένα δρομολόγια στις Ευρωπαϊκές και Ελληνικές θάλασσες;*

#### **10.4 Σύγκριση τιμών, με βάση τα μίλια, για ταξίδια στις ευρωπαϊκές και ελληνικές θάλασσες (με ταχύπλοα)**

Στη συνέχεια συγκρίνω με βάση τις μιλιομετρικές αποστάσεις, τις τιμές των εισιτηρίων, ενδεικτικά σε ταχύπλοα πλοία, στον ελλαδικό και στον ευρωπαϊκό χώρο (Πίνακας 10.7)<sup>374</sup>. Στόχος μου υπήρξε η διαπίστωση των βαθύτερων αιτίων για την

<sup>371</sup> (1) Πρόκειται για το ταξίδι προς/από Πάρο & Νάξο, με το F/B Blue Star Ithaki. Η έκπτωση ισχύει μόνο τη Θερινή Περίοδο, στο δρομολόγιο Πειραιάς-Πάρος-Νάξος-Πειραιάς. (2) Πρόκειται για το ταξίδι με το F/B Διαγόρας (οι εκπτώσεις δηλαδή παρέχονται για πλοία που υστερούν ποιοτικά και συνεπώς έχουν χαμηλότερο κόστος παραγωγής).

<sup>372</sup> Για να παρακινηθούν οι επιβάτες να κλείνουν καμπίνες ακόμα και στα ημερήσια δρομολόγια.

<sup>373</sup> Τις υπόλοιπες ημέρες η κίνηση το καλοκαίρι είναι ούτως ή άλλως υψηλή.

<sup>374</sup> Συνέκρινα 9 ευρωπαϊκές με 9 ελληνικές ακτοπλοϊκές γραμμές. Σημειωτέο, θεωρώ ότι η ζήτηση και ο ανταγωνισμός σε αυτές τις γραμμές κυμαίνεται στα ίδια επίπεδα.

αύξηση των ναύλων στην ακτοπλοϊκή αγορά του Αιγαίου μετά την απελευθέρωσή της και η διάψευση ή μη του επιχειρήματος των ακτοπλόων ότι τα ελληνικά εισιτήρια είναι κατά 40% χαμηλότερα από τα αντίστοιχα της Ε.Ε.

### Πίνακας 10.7:

Απόκλιση τιμών εισιτηρίων (σε €) ευρωπαϊκών και ελληνικών ακτοπλοϊκών διαδρομών για παρόμοιες μιλιομετρικές αποστάσεις (2008).

A/A	ΔΙΑΔΡΟΜΗ	ΑΠΟΣΤΑΣΗ (σε μίλια)	ΤΙΜΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ (σε ευρώ)		ΑΠΟΚΛΙΣΗ ΤΙΜΩΝ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ (σε ευρώ) (Γ)	ΑΠΟΚΛΙΣΗ ΤΙΜΩΝ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ (Γ/Α)*100
1	Λίβερπουλ - Δουβλίνο	136	184	A	72 €	+39,1%
	Πειραιάς - Ηράκλειο	154	256	B		
2	Χόλιχεντ - Δουβλίνο	66	164	A	53 €	+32,3%
	Πειραιάς - Σέριφος	73	217	B		
3	Νίκαια - Μπαστιά	126	5	A	50 €	+1.000% (+11 φορές)
	Πειραιάς - Νάξος	103	55	B		
4	Μαγιόρκα - Ίμπιζα	79	197	A	23 €	+11,7%
	Πειραιάς - Σίφνος	79	220	B		
5	Ντόβερ - Καλαί	20	28	A	47 €	+167,9%
	Πειραιάς - Αίγινα	18	75	B		
6	Σιβιταβέκια - Παλέρμο	249	188	A	105,5 €!	+56,1%
	Πειραιάς - Ρόδος	250	293,5	B		
7	Νάπολι - Παλέρμο	193	245	A	104 €	+42,4%
	Πειραιάς - Μυτιλήνη	188	349	B		
8	Ανκόνα - Σπλιτ	139	20	A	21,5 €	+107,5%
	Πειραιάς - Ικαρία	143	41,5	B		
	<b>ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ</b>				<b>59,5 €</b>	<b>58,4%</b>

Πηγή: Διαδίκτυο, Ενημερωτικά Δελτία ακτοπλοϊκών εταιριών Αιγαίου, 2008. Επεξεργασία δική μου.

Συγκεκριμένα και για το 2008:

**(α) Λίβερπουλ - Δουβλίνο:** Για τη συγκεκριμένη διαδρομή (136 μιλίων) το εισιτήριο μετ' επιστροφής ενός ατόμου και ενός αυτοκινήτου προσφερόταν στα 184 ευρώ. Στην Ελλάδα το ίδιο «πακέτο» για το Ηράκλειο της Κρήτης (184 μίλια) ανέρχεται στα 256 ευρώ (διαφορά € 72).

**(β) Χόλιχεντ - Δουβλίνο:** Η απόσταση μεταξύ τους είναι 66 μίλια και το εισιτήριο μετ' επιστροφής για ένα επιβάτη με το αυτοκίνητό του κόστιζε 164 ευρώ, όταν για τη

διαδρομή Πειραιάς – Σέριφος, 73 μίλια, η τιμή για τις ίδιες υπηρεσίες ανέρχεται στα 217 ευρώ (διαφορά € 53).

**(γ) Νίκαια – Μπαστιά:** Με την Corsica Ferries το ταξίδι μετ' επιστροφής από την Νίκαια ή την Τουλόν στην Κορσική ή την Σαρδηνία, κόστιζε 5 ευρώ. Η διαδρομή Νίκαια – Μπαστιά απέχει 126 μίλια. Μια κατά τι μικρότερη διαδρομή στην Ελλάδα, για παράδειγμα «Πειραιάς – Νάξος» (103 μίλια), τιμολογείται προς 55 ευρώ (διαφορά € 50).

**(δ) Μαγιόρκα – Ίμπιζα:** Οι δύο προορισμοί απέχουν 79 μίλια και το εισιτήριο μετ' επιστροφής για έναν επιβάτη, και το αυτοκίνητο του, ήταν 197 ευρώ. Στην Ελλάδα μια παρόμοια διαδρομή, π.χ. Πειραιάς – Σίφνος, 79 μιλίων, κοστίζει 220 ευρώ (διαφορά € 23).

**(ε) Ντόβερ – Καλαί:** Η διαδρομή που ενώνει την Αγγλία με την Γαλλία, για ταξίδι αθημερόν, απόσταση 20 μιλίων, για ένα άτομο με το αυτοκίνητό του, κόστιζε 25,6 ευρώ με την εταιρία P&O Ferries ή 28 ευρώ με την SeaWays. Στην Ελλάδα σε μια ανάλογη διαδρομή, όπως είναι η Αίγινα, που απέχει 18 μίλια από τον Πειραιά, το εισιτήριο μετ' επιστροφής μόνο για ένα άτομο κόστιζε 28 ευρώ, με ταχύπλοο (διαφορά € 0 ή € 24). Με συμβατικό πλοίο, όπου μπορεί να μεταφέρει και το αυτοκίνητο, το συνολικό κόστος ανέρχεται στα 75 ευρώ (διαφορά € 47).

**(ζ) Σιβιταβέκια – Παλέρμιο:** Μακρινή διαδρομή, 249 μιλίων, όπου το εισιτήριο κυμαίνεται για ένα άτομο μαζί με αυτοκίνητο στα 188 ευρώ. Για τη διαδρομή, Πειραιάς – Ρόδος (250 μίλια) το ανάλογο εισιτήριο είναι 293,5 ευρώ (διαφορά € 105,5). Η Σιβιταβέκια είναι το επίνειο της Ρώμης.

**(η) Νάπολι – Παλέρμιο:** Η εταιρία Snav προσφέρει με περίπου 245 ευρώ το εισιτήριο μετ' επιστροφής για ένα άτομο σε δίκλινη καμπίνα και το αυτοκίνητό του (193 μίλια). Στη διαδρομή Πειραιάς – Μυτιλήνη (188 μίλια), το αντίστοιχο εισιτήριο είναι στα 349 ευρώ! (διαφορά € 104).

**(θ) Ανκόνα – Σπλιτ:** Σύμφωνα με την προσφορά της εταιρίας Blue Line, το εισιτήριο της απλής μετάβασης κοστίζει 20 ευρώ. Από τον Πειραιά μέχρι την Ικαρία (143 μίλια), το εισιτήριο είναι στα 41,5 ευρώ (διαφορά € 21,5).

**(ι) Πρίντεζι – Κέρκυρα:** Η απόσταση σε αυτή τη διαδρομή είναι 118 μίλια και το εισιτήριο για το άτομο 60 ευρώ (εταιρία Snav). Σε Ελληνική εταιρία, που κάνει το ίδιο δρομολόγιο μετ' επιστροφής, το εισιτήριο είναι 68 ευρώ (διαφορά € 8).

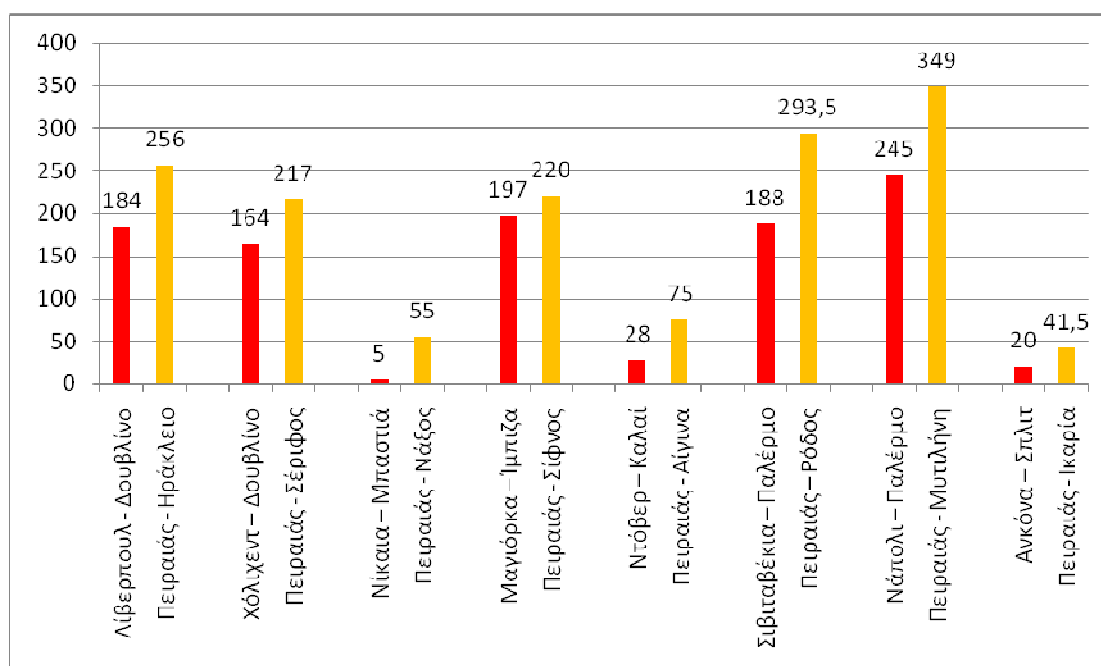
Οι αποκλίσεις στις τιμές των εισιτηρίων για σχεδόν ίσες αποστάσεις κυμαίνεται από 21,5 € έως και 105,5 €! Ο μέσος όρος της απόκλισης σε απόλυτα μεγέθη είναι

περίπου 60 € ενώ σε % 58. Το επίπεδο των ναύλων είναι ιδιαίτερα υψηλό στην ΑΑ, σε σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρώπη! Άρα είναι ανακριβές το γεγονός ότι τα ελληνικά εισιτήρια είναι 40% κάτω από τα αντίστοιχα της Ε.Ε (όπως είδαμε ότι διατείνονταν οι ακτοπλόοι).

Το Διάγραμμα 10.5 συνοφίζει:

### Διάγραμμα 10.5:

Σύγκριση τιμών εισιτηρίων (σε €) επιβατών ευρωπαϊκών και ελληνικών ακτοπλοϊκών διαδρομών για παρόμοιες μιλιομετρικές αποστάσεις (2008).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Η Μελέτη Ε.Τ.Ε. (2009), θεωρεί ότι οι διαφορές στις τιμές των εισιτηρίων οφείλονται κυρίως στις ιδιομορφίες του δικτύου ακτοπλοϊκών γραμμών του Αιγαίου, σε συνδυασμό με το υψηλό σταθερό κόστος, το οποίο είναι βασικό χαρακτηριστικό του κλάδου. Υποστηρίζεται ότι οι σχετικά κοντινές αποστάσεις που διανύουν τα πλοία στο Αιγαίο, και ο συνακόλουθος χαμηλός βαθμός πληρότητας (κατά μέσο όρο) σε σχέση με τα δρομολόγια μεγάλων αποστάσεων, δυσχεραίνουν την κάλυψη του υψηλού σταθερού κόστους και συνεπώς οδηγούν σε υψηλότερο συνολικό κόστος ανά μίλι. Μάλιστα οι ακτοπλόοι διατείνονται ότι για τη διατήρηση υγιών περιθωρίων κέρδους των εταιριών, απαιτείται υψηλότερο εισιτήριο στην αγορά της ΑΑ.

Φυσικά τα πιο πάνω δεν ισχύουν στην πραγματικότητα και οι αιτίες αύξησης των τιμών των εισιτηρίων πρέπει ν' αναζητηθούν αλλού. Ο προβλεπόμενος

ανταγωνισμός, μετά την άρση του cabotage, ακόμα δεν έχει επιδράσει ευεργετικά στους ναύλους και ο βαθμός συγκέντρωσης στις διάφορες γραμμές του Αιγαίου εξακολουθεί να είναι ιδιαίτερα υψηλός (βλ. Κεφάλαιο 6<sup>ο</sup>).

### **10.5 Συμπεράσματα**

Οι ακόλουθες παρατηρήσεις αναφέρονται στην τιμολόγηση στην ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της.

- Κατά την περίοδο 2001-2008, οι τιμές των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών *αυξήθηκαν* κατά 43% έναντι 24% για τις αεροπορικές υπηρεσίες. Με το γεγονός αυτός διαψεύθηκαν οι ελπίδες των επιβατών για φθηνές μεταβάσεις μετά το 2006.
- Οι τιμές των εισιτηρίων, δύο μήνες μετά την απελευθέρωση (Ιούλιος 2006), *αυξήθηκαν* στο σύνολο σχεδόν των ακτοπλοϊκών γραμμών, με μέσο όρο % αύξησης για τους επιβάτες 8,6 και για τα Ι.Χ. 2,7. Κάτι ανάλογο συμβαίνει και στις γραμμές του Αργοσαρωνικού (% αύξηση κατά μέσο όρο στους επιβάτες 10,7 και στα Ι.Χ. 4,8).
- Το 2007, οι υψηλοί και διαρκώς αυξανόμενοι ναύλοι, *ανήλθαν ακόμα περισσότερο* τον Ιούλιο και τον Αύγουστο, ειδικά για προορισμούς στα νησιά των Κυκλάδων και των Δωδεκανήσων (στην αιχμή).
- Συγκρίνοντας την περίοδο πριν την 1/6/2006 και την 16/4/2008, διαπιστώνεται *αύξηση των ναύλων* ακόμα έως και 50% σε κάποιες γραμμές.
- Οι τιμές των εισιτηρίων των συμβατικών πλοίων *αυξήθηκαν* μετά την απελευθέρωση (την 4ετία μεταξύ 2006-2010) και ο μέσος όρος της % αύξησής τους ήταν 49. Για τα ταχύπλοα πλοία οι αυξήσεις στις τιμές των εισιτηρίων μετά την απελευθέρωση ήταν μικρότερες (περίπου 21,5%).
- Οι *υψηλότερες τιμές* των εισιτηρίων και ταυτόχρονα η μεγαλύτερη αύξηση των τιμών εμφανίζεται στη γραμμή «Πειραιάς – Ρόδος». Επιβεβαιώνεται για ακόμα μια φορά το συμπέρασμα ότι όσο μεγαλώνει η απόσταση και κυρίως η ζήτηση τόσο αυξάνεται ο ναύλος στην ΑΑ.
- Οι μεγαλύτερες αυξήσεις των ναύλων (σε σύγκριση με την αύξηση των τιμών των καυσίμων) έγιναν στο διάστημα 2001-2003 (41% ανά μέσο όρο), δηλαδή την περίοδο πριν από την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς. Αντίθετα τη διετία 2005-2006 οι αυξήσεις κρατήθηκαν σε χαμηλά επίπεδα (6,8%) σε σχέση με τη μεταβολή της τιμής των καυσίμων.

- Οι αποκλίσεις στις τιμές των ακτοπλοϊκών εισιτηρίων σε σχεδόν ίσες αποστάσεις, σε Ελλάδα και Ευρώπη, κυμάνθηκε από 21,5 € έως και 105,5 € (από 11,7% έως και 10 φορές). Επομένως το επίπεδο των ναύλων είναι ιδιαίτερα υψηλό στην ΑΑ.
- Ο προβλεπόμενος ανταγωνισμός, μετά την άρση του cabotage, φαίνεται ότι ακόμα δεν έχει επιδράσει ευεργετικά στους ναύλους και ο βαθμός συγκέντρωσης στις διάφορες γραμμές του Αιγαίου εξακολουθεί και θα εξακολουθεί να είναι ιδιαίτερα υψηλός.

Η ελπίδα του επιβατικού κοινού για την απελευθέρωση ότι θα έφερνε χαμηλότερα κόμιστρα, εισιτήρια και ναύλους διαψεύστηκε μια ελπίδα που έχει καλλιεργηθεί από την απελευθέρωση των αεροπορικών συγκοινωνιών στις Η.Π.Α. το 1978 στο παρελθόν και η οποία δεν πραγματοποιήθηκε.

Από τα πιο πάνω προκύπτει ότι η απουσία antitrust policy στο διάστημα των μεγάλων συγχωνεύσεων (1999-2010), δεν εμπόδισε τη σύσταση ολιγοπωλιακών/δυοπωλιακών ομίλων. Τώρα το «καράβι σάλπαρε», αλλά ποτέ δεν είναι αργά.

---

## **ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ**

---

### **1. Εισαγωγή**

Εδώ θα με απασχολήσουν οι προοπτικές της ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της και ειδικότερα τα φαινόμενα αλλαγής επιχειρησιακών στόχων, και καταλληλότερης μορφής αγοράς για την ΑΑ.

*Ποιοι πρέπει να είναι οι γενικότεροι στόχοι της ΑΑ μετά την απελευθέρωσή της;*

### **2. Οι στόχοι της ΑΑ μετά την απελευθέρωση**

Η μορφή της ακτοπλοϊκής αγοράς στο Αιγαίο, μετά την απελευθέρωση, όπως αποδείχτηκε είναι ένα μη ρυθμιζόμενο ολιγοπώλιο διαφοροποιημένης μορφής (βλ. Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>).

Σύμφωνα με την νεοκλασική θεωρία, σκοπός κάθε επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση των κερδών. Η υπόθεση αυτή μπορεί να δεχθεί σοβαρές κριτικές για την ΑΑ (όπως και για κάθε βιομηχανία) μετά την απελευθέρωση. Η προσπάθεια του ΥΠΟΙΑΝ για τη δημιουργία ανταγωνιστικών συνθηκών ενδέχεται ν' αλλάξει την κατάσταση της αγοράς και να καταστήσει την παραπάνω υπόθεση ελλιπή. Πρέπει πιστεύω να ληφθούν υπόψη τα εξής:

(1) Οι ακτοπλόοι που θα λαμβάνουν τις επιχειρηματικές αποφάσεις, μέσα σε ένα περιβάλλον απρόβλεπτων μεταβολών, αβεβαιότητας, πολύπλοκων διαδικασιών και αλληλοσυγκρουόμενων στόχων, πρέπει να *προβλέπουν* τις μεταβολές που μπορεί να επηρεάσουν τις πωλήσεις της επιχείρησής τους. Γι' αυτό οι αποφάσεις θα πρέπει ν' αντιμετωπίζουν την αβεβαιότητα και την πιθανότητα αποτυχίας, με το να διοχετεύουν μέρος των πλεονασμάτων τους σε αναπτυξιακά και επεκτατικά προγράμματα, έστω και αν αυτό μειώνει τα περιθώρια κερδών σε κάποια δεδομένη στιγμή (κάτι ανάλογο συνέβη και μετά το 1999). Το ενδιαφέρον δεν πρέπει να επικεντρώνεται μόνο στα κέρδη, αλλά και στην αύξηση του μεγέθους της επιχείρησης (1) μ' επενδύσεις σε σύγχρονη τεχνολογία, (2) στην αύξηση των πωλήσεων και του μεριδίου αγοράς και (3) στη δημιουργία ικανοποιητικού συστήματος διανομής των ακτοπλοϊκών υπηρεσιών. Ο στόχος πρέπει πιστεύω να είναι η μακροχρόνια βιωσιμότητα και όχι τα πρόσκαιρα κέρδη.

Για την αναλυτικότερη μελέτη και κατανόηση των δυνατών σκοπών μιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης, που λειτουργεί σε συνθήκες ολιγοπωλίου, μετά την

απελευθέρωση, ας ληφθούν υπόψη οι εξής επιπτώσεις στα οικονομικά αποτελέσματά της πάνω στον ανταγωνισμό (Cole, 2006):

(1) *Μεγιστοποίηση κέρδους*: Σε αυτή την περίπτωση οι καμπύλες ΜΕ και ζήτησης θα ταυτίζονται. Για να μεγιστοποιήσει το κέρδος της η ακτοπλοϊκή επιχείρηση (που διαθέτει μονοπωλιακή δύναμη) θα παράγει τέτοια ποσότητα ακτοπλοϊκών υπηρεσιών, ώστε ΟΕ=ΟΚ. Η κοινωνική ευημερία όμως, που αποτελείται από το άθροισμα του πλεονάσματος της επιχείρησης και του χρήστη, στο σημείο αυτό δε μεγιστοποιείται. Ενώ το «πλεόνασμα της επιχείρησης» μεγιστοποιείται, το «πλεόνασμα του χρήστη» είναι σχετικά μικρότερο εκείνου άλλων σκοπών (Τζουβελέκας, 2003).

(2) *Μεγιστοποίηση πλεονάσματος καταναλωτή και επιχείρησης*: Πολλές διεθνείς εργασίες προτείνουν ως στόχο για τις επιχειρήσεις την παραγωγή και διάθεση τέτοιας ποσότητας που να μεγιστοποιεί το «συνολικό πλεόνασμα επιχείρησης και καταναλωτού». Το αντίστοιχο επίπεδο παραγωγής της ακτοπλοϊκής επιχείρησης θα προσδιορίζεται από το σημείο όπου  $T=OK$  και θ' αντιστοιχεί σε μεγαλύτερο επίπεδο παραγωγής εκείνου της μεγιστοποίησης κέρδους. Ένα τέτοιο σημείο όμως, δημιουργεί (όπως θα αναλυθεί πιο κάτω) ζημίες στις ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις.

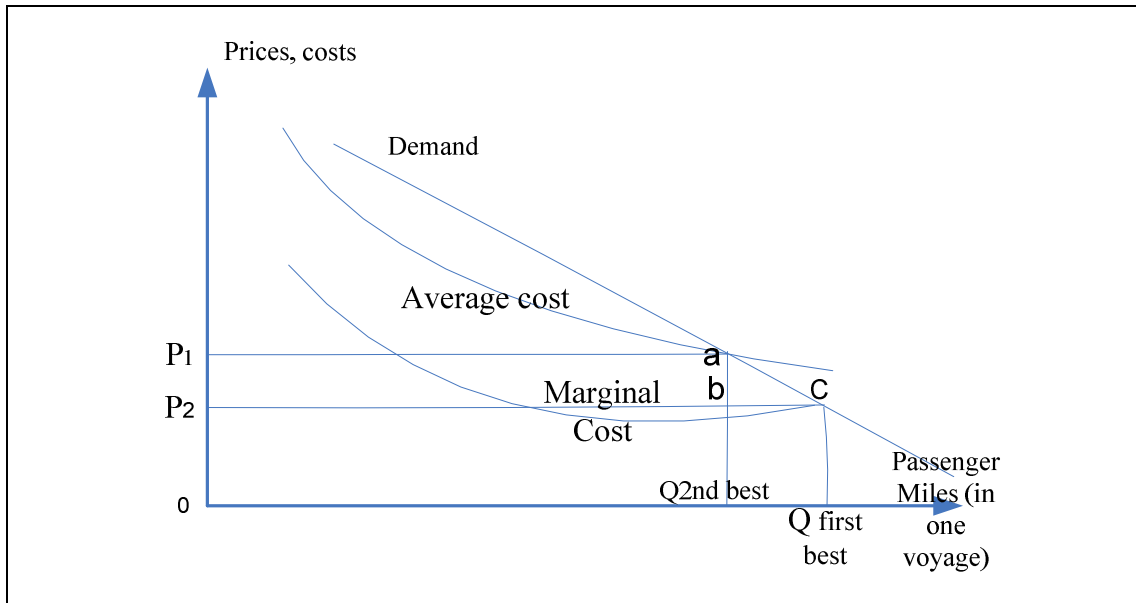
Ειδικότερα για την ΑΑ:

(α) Η ύπαρξη οικονομίων κλίμακας (Goulielmos and Sitzimis, 2010) λόγω του υψηλού σταθερού κόστους, σημαίνει ότι εάν οι τιμές των εισιτηρίων βασιστούν στο ΟΚ (first best) και αν  $MK < OK$ , η ακτοπλοϊκή επιχείρηση θα έχει ζημίες. Μακροπρόθεσμα η επιχείρηση αυτή θα αποχωρήσει από την αγορά. Το αποτέλεσμα αυτό φυσικά δεν είναι επιθυμητό. Η κατάσταση αυτή φαίνεται στο Διάγραμμα Σ.1:



### Διάγραμμα Σ.1:

Η επίδραση της απόκλισης του ΟΚ από το ΜΚ στην ΑΑ.



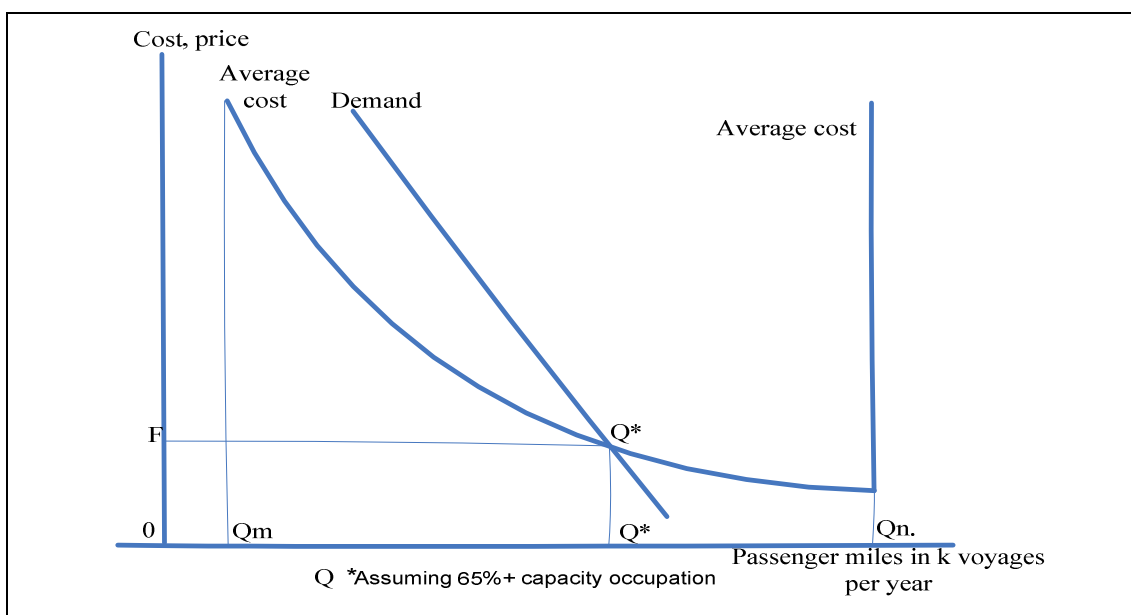
Πηγή: Goulielmos and Sitzimis, 2010.

Το ΟΚ διαφέρει από το ΜΚ ( $ΜΚ > ΟΚ$ ) αφού το ΜΚ είναι σχεδόν διπλάσιο από το ΟΚ (68% έναντι 32% περίπου) (ΚΕΠΕ, 1992). Η τιμολόγηση με βάση το ΟΚ είναι βέβαιο ότι θα οδηγήσει σε ζημίες ( $0P1Q$  (2nd best) –  $0P2Q$  (1st best)), υποθέτοντας ότι το ΟΕ είναι ίσο με το ΟΚ. Αυτό σημαίνει ότι ο ανταγωνισμός στην ΑΑ αποτυγχάνει. Είχαν δίκιο οι ακτοπλόοι που ζητούσαν ανέκαθεν εξίσωση των ναύλων με το μέσο κόστος για να αποφύγουν τις ζημίες.

Το φθίνον ΜΚ δεν είναι αποκλειστικό χαρακτηριστικό μιας ακτοπλοϊκής εταιρίας, αλλά και ενός πλοίου (Διάγραμμα Σ.2). Πιο συγκεκριμένα:

## Διάγραμμα Σ.2:

Οικονομίες κλίμακας για ένα πλοίο της ΑΑ.



Πηγή: Goulielmos and Sitzimis, 2010.

Η καμπύλη του ΜΚ κατέρχεται συνεχώς (προκύπτει ως ΣΚ/ επιβατομίλια) μετά το  $Q_m$ <sup>375</sup>, μέχρι το πλοίο να αποκτήσει πληρότητα 100% σε ένα ταξίδι, οπότε και ανέρχεται απότομα. Η ισορροπία (μεγιστοποίηση της ικανοποίησης των χρηστών) επιτυγχάνεται στο  $Q^*$  (δεδομένου  $OK=OE$ ). Εκεί ικανοποιείται η εμφανιζόμενη ζήτηση (ο αριθμός των επιβατών ανά ταξίδι) στο λιμάνι ή σε κάποια ταξιδιωτικά γραφεία. Το πλοίο έχει συγκεκριμένη προσφορά χωρητικότητας (θέσεις επιβατών, καμπίνες, γκαράζ) που πρέπει να καλυφθεί [π.χ. 65% πρακτικά (από μελέτη ΚΕΠΕ, 1992) για να έχει ικανοποιητικό κέρδος ώστε να πραγματοποιήσει ένα επιπρόσθετο ταξίδι (το  $OK$  είναι ίσο με το μεταβλητό κόστος ενός επιπρόσθετου ταξιδιού<sup>376</sup>)].

Το κάθε πλοίο έχει το δικό του  $OK$ . Άρα το  $OK$  μιας ακτοπλοϊκής εταιρίας αποτελείται από το άθροισμα των  $OK$  όλων των πλοίων της. Η δυσκολία έγκειται στην προσαρμογή της προσφοράς χωρητικότητας στη ζήτηση χωρητικότητας<sup>377</sup>. Με άλλα λόγια, ένας στόλος πρέπει να έχει πολλούς τύπους και μεγέθη πλοίων για να

<sup>375</sup> Ένα πλοίο δε θα προσφέρει υπηρεσίες εάν θεωρητικά η εκτιμώμενη ή πραγματική χρήση χωρητικότητας δε βρίσκεται σε ένα ελάχιστο επίπεδο. Σε αυτό το επίπεδο επιβατών και πάνω από αυτό ( $0Q_m$ ) η παραγωγή είναι μηδενική και το πλοίο δεν ανακοινώνει ταξίδια. Πρόκειται για το σημείο όπου η ζημία από ένα επιπρόσθετο ταξίδι είναι μεγαλύτερες από τη δαπάνη από τη διακοπή (την ακινησία) του πλοίου. Η τελευταία απόφαση λαμβάνεται κάθε χρόνο ή μετά από κάποια ταξίδια, όταν ασφαλή συμπεράσματα μπορούν να εξαχθούν. Παλαιότερα η απόφαση αυτή απαιτούσε την έγκριση του Κράτους (no free exit).

<sup>376</sup> Θα μπορούσε να οριστεί και ως το κόστος (ή συνεισφορά στο ΣΚ) ενός επιπρόσθετου επιβάτη που ταξιδεύει oneway.

<sup>377</sup> Στις αεροπορικές εταιρίες, η αυξημένη κίνηση ικανοποιείται με αντικατάσταση των αεροπλάνων λ.χ. ένα Boeing 737s (150 θέσεων) με ένα Boeing 767s (300 θέσεων).

ικανοποιείται η ζήτηση, δεδομένης της απόστασης, της ταχύτητας και της χωρητικότητας που απαιτείται κάθε φορά. Στην ΑΑ οι εταιρίες επικεντρώνονται κυρίως σε ένα τύπο πλοίου (ενός μεγέθους και είτε συμβατικό ή ταχύπλοο) εμφανίζοντας ανελαστική προσφορά<sup>378</sup>.

Το μέρος του κόστους δεξιά του σημείου τομής ( $Q^*$ ) με την καμπύλη ζήτησης είναι η πλεονάζουσα παραγωγική δυναμικότητα του πλοίου (waste of capacity). Αυτή (έως το σημείο  $Q_n$ ) οφείλεται σε ανεπαρκή εκτίμηση της ζήτησης ή σε λανθασμένη επιλογή μεγέθους πλοίου για το συγκεκριμένο ταξίδι ή σε ένα συνδυασμό και των δύο.

Οι δαπάνες παραγωγής, με εξαίρεση τις χαμηλές μεταβλητές δαπάνες του ταξιδιού (καύσιμα, λιμενικά τέλη κ.λπ.) συνιστούν σταθερό κόστος, καθώς το πλοίο βρίσκεται στο λιμάνι έτοιμο ν' αναχωρήσει. Μόλις επιτευχθεί η μέγιστη χωρητικότητα του πλοίου (όπως αυτή καθορίζεται από τους κανόνες ασφάλειας, διαφορετικούς ανάμεσα στο χειμώνα και το καλοκαίρι) στο σημείο  $Q_n$ , δεν υφίσταται η δυνατότητα για «νόμιμη» επιβίβαση περισσότερων επιβατών στο πλοίο.

*Η πραγματοποίηση πραγματικών οικονομιών κλίμακας είναι πάντοτε φυσικά αποτέλεσμα της ζήτησης.*

(β) Το πλοίο είναι ένα μέρος στο οποίο υπάρχουν οικονομίες πυκνότητας κίνησης (economies of density) (Goulielmos and Sitzimis, 2010). Οι οικονομίες πυκνότητας κίνησης είναι οικονομίες κλίμακας, αλλά σε κάθε ένα δεδομένο δρομολόγιο. Αυτό σημαίνει ότι το μέσο κόστος (αν οριστεί ως το κόστος ανά εσοδο-επιβατομίλι) μειώνεται καθώς η κίνηση αυξάνεται<sup>379</sup>. Η αιτία είναι ότι κάθε ταξίδι συνεπάγεται ένα σταθερό κόστος (π.χ. ένα είναι το κόστος του πληρώματος). Σημαντικό ρόλο παίζει και το μέγεθος του πλοίου. Το πλοίο επιδιώκει ν' αυξήσει το συντελεστή πληρότητάς του (επιβάτες/ διαθέσιμα καθίσματα/ χώρο). Μελλοντικά αναμένω οι οικονομίες αυτές να επικρατήσουν των οικονομιών συχνότητας (συχνά δρομολόγια), καθώς οι ακτοπλοϊκές εταιρίες θα αναζητούν οικονομίες κλίμακας ανά δρομολόγιο. Δηλαδή θα προσφέρονται μειωμένα δρομολόγια (με μείωση των κεντρικών και περιφερειακών λιμανιών) ώσπου οι συντελεστές πληρότητας των πλοίων (ΣΕΘΑΜ) να οδηγήσουν σε οικονομίες κλίμακας ανά δρομολόγιο (density economies), και όχι

<sup>378</sup> Οι περισσότερες από αυτές διαθέτουν ένα πλοίο μεγάλου μεγέθους (π.χ. η Ανεκ παλαιότερα με το Ε/Γ – Ο/Γ Ελ. Βενιζέλος) για να επωφεληθούν από τις δημιουργούμενες οικονομίες κλίμακας (η ίδια δαπάνη επιμερίζεται σε περισσότερες μονάδες παραγωγής). Τελικά το πλοίο αυτό πωλήθηκε και ήταν ασυμφόρου μεγέθους για τη γραμμή «Πειραιάς – Κρήτη».

<sup>379</sup> Η κίνηση ορίζεται ως ο αριθμός των μεταφερθέντων επιβατών ανά δρομολόγιο επί τα διανυθέντα ναυτικά μίλια (Goulielmos and Sitzimis, 2010).

στην ετήσια λειτουργία όλων των πλοίων της ακτοπλοϊκής εταιρίας. Η συγκέντρωση επιβατών κ.λπ. σε λίγα Hubs επιτυγχάνει density economies χωρίς να λειτουργεί ο ανταγωνισμός γι' αυτό.

(3) *Μεγιστοποίηση πωλήσεων*: Ο σκοπός αυτός αντιστοιχεί στις επιδιώξεις των managers για μεγιστοποίηση των πωλήσεων υπό την προϋπόθεση της ύπαρξης ενός ελαχίστου επιπέδου κερδών (Baumol, 1976). Εάν η ακτοπλοϊκή επιχείρηση επιδιώξει το στόχο της μεγιστοποίησης των πωλήσεων, οι πωλήσεις θα μπορούν ν' αυξηθούν μέχρι το σημείο όπου το ΟΕ από την πώληση της τελευταίας μονάδας υπηρεσίας γίνεται μηδέν (ΟΕ=0).

Συνεπώς, μια ακτοπλοϊκή επιχείρηση πρέπει να έχει ως στόχο όχι μόνο τα βραχυπρόθεσμα κέρδη, αλλά τη μακροχρόνια βιωσιμότητα όπως αναπτύχθηκε στη ΔΔ αυτή. Στόχοι όπως: (1) η ανανέωση του ακτοπλοϊκού στόλου (με φθηνά και ανταγωνιστικά πλοία, έστω και αν είναι μεγαλύτερης ηλικίας), (2) η ορθολογική διαχείριση δρομολογίων και διαδρομών, (3) η εγκατάσταση σύγχρονων πληροφοριακών συστημάτων κράτησης και έκδοσης εισιτηρίων, (4) η αναβάθμιση των χώρων ενδιαίτησης των πλοίων (5) η αποφυγή του τιμολογιακού ανταγωνισμού στις επικερδείς γραμμές και (6) η κίνηση των πλοίων με σχετικά μειωμένες ταχύτητες (συμπίεση λειτουργικού κόστους) (Γεωργαντόπουλος & Βλάχος, 1997), είναι στρατηγικές που μπορούν να συμβάλλουν δραστικά προς αυτήν την κατεύθυνση.

Στην πράξη, οι έγκαιρες πληρωμές του κράτους για τις άγονες γραμμές, η κατάλληλα επεξεργασμένη εισαγωγή του μεταφορικού ισοδύναμου (Χλωμούδης, 2009, Chlomoudis «et al.», 2007) σε αυτά τα δρομολόγια, η πλήρης κατάργηση των τελών υπέρ τρίτων και η επανασύνθεση του Υ.Ε.Ν. (η διάσπαση του έχει δημιουργήσει συνεκτικά προβλήματα) συνιστούν σημαντικές προτάσεις για τη βιωσιμότητα του κλάδου.

*Είναι όμως ορθό το εγχείρημα για δημιουργία ανταγωνιστικής και όχι μονοπωλιακής ΑΑ;*

### **3. Η ορθότητα του εγχειρήματος για δημιουργία ανταγωνιστικής και όχι μονοπωλιακής ΑΑ**

*Οι αιτίες για τις οποίες θεωρείται προτιμότερη η ύπαρξη ανταγωνιστικής, και όχι μονοπωλιακής ΑΑ, άραγε σχετίζονται αφενός με πολιτικούς λόγους και αφετέρου με την καλύτερη στατική αποδοτικότητα της ανταγωνιστικής βιομηχανίας σε σχέση με την μονοπωλιακή;*

(1) Ένας από τους σημαντικούς *πολιτικούς* λόγους είναι το γεγονός ότι η ατομική δομή των ακτοπλόων και χρηστών που απαιτείται για τον ανταγωνισμό αποκεντρώνει και διασπείρει την όποια μονοπωλιακή δύναμη. Με αυτόν τον τρόπο, μία ή λίγες μεγάλες ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις, δεν θα μπορέσουν να κυριαρχήσουν απόλυτα στην αγορά και να επιβάλουν, χωρίς κανένα εμπόδιο, πολιτικές που θα έχουν δυσμενή αντίκτυπο για τους χρήστες (υψηλές τιμές και υψηλά κέρδη). Πρόσθετα για την εθνική οικονομία θα υπάρξει: (1) κακή διανομή διαθέσιμων πόρων, (2) μικρότερη παραγωγή, (3) αύξηση ανεργίας, και (4) δυσμενή επίδραση στην κατανομή του εισοδήματος. Προβλήματα, όπως η κατανομή του εισοδήματος και των πόρων, θα λυθούν μέσω της σχεδόν αυτόματης αλληλεπίδρασης προσφοράς και ζήτησης στην αγορά, και όχι μέσω της παρέμβασης δυνάμεων που βρίσκονται σε ιδιωτικά χέρια (π.χ. μονοπώλια) ή στην κυβέρνηση (π.χ. κρατική παρέμβαση).

(2) Μια άλλη ωφέλεια είναι ότι οι δυνάμεις της ανταγωνιστικής ΑΑ θα λύσουν τα προβλήματα απρόσωπα και όχι μέσω του προσωπικού ελέγχου των ακτοπλόων ή των γραφειοκρατών.

(3) Ένα ακόμη πλεονέκτημα είναι ότι η ανταγωνιστική αγορά θα επιτρέψει την απρόσκοπτη εκμετάλλευση των τυχόν ευκαιριών. Όταν υπάρχουν συνθήκες ανταγωνισμού, και δεν υπάρχουν εμπόδια εισόδου στην αγορά, τότε ο καθένας θα μπορεί να επιλέξει την οικονομική δραστηριότητα που προτιμά, ανάλογα με το ταλέντο, την εμπειρία, την ικανότητα και τη διαθεσιμότητα του ποσού του κεφαλαίου που απαιτείται.

Σε ότι αφορά στους *οικονομικούς* λόγους, η κύρια αιτία για την αναγκαιότητα ανταγωνιστικής (πλήρως ανταγωνιστική) ΑΑ είναι ότι αυτή είναι κατανεμητικά πιο αποδοτική (allocative efficiency)<sup>380</sup>. Οι επιχειρήσεις θα μεγιστοποιήσουν τα κέρδη τους, αυξάνοντας την ποσότητα παραγωγής μέχρι το σημείο όπου  $T=OK$ , και πραγματοποιώντας κέρδη στο κανονικό όριο (εύλογο κέρδος). Φυσικά οι ακτοπλοϊκές εταιρίες δεν είναι σύμφωνες, διότι η τιμή του μονοπωλίου είναι μεγαλύτερη από την τιμή του πλήρους ανταγωνισμού (Διάγραμμα 2.15 στο 2<sup>ο</sup> Κεφάλαιο). Γι' αυτό διαφοροποιούν την παρεχόμενη υπηρεσία τους. Επίσης τιμολογούν με βάση τη λογική «what the traffic can bear»/willingness to pay.

---

<sup>380</sup> Είναι προφανές ότι η περίπτωση του *τέλειου* ανταγωνισμού (επιστήμονες μιλούν μάλλον για pure competition στην πράξη που σημαίνει απουσία μονοπωλίων, μη πλήρη γνώση – πρόβλεψη των συνθηκών της αγοράς κ.λπ.) είναι μη εφαρμόσιμη στην πράξη. Παρόλα αυτά, η δημόσια πολιτική πρέπει να εφαρμόζει μέτρα που να αποτρέπουν μονοπωλιακές καταστάσεις και να προσπαθούν να επιβάλουν ευνοϊκές συνθήκες ανταγωνισμού. Ακόμα και αν η ΑΑ δεν συγκεντρώσει τα χαρακτηριστικά της πλήρους ανταγωνιστικής αγοράς μετά την απελευθέρωση (≈700 επιχειρήσεις), σίγουρα μια τέτοια τάση θα έχει περισσότερα πλεονεκτήματα από την προϋπάρχουσα κατάσταση.

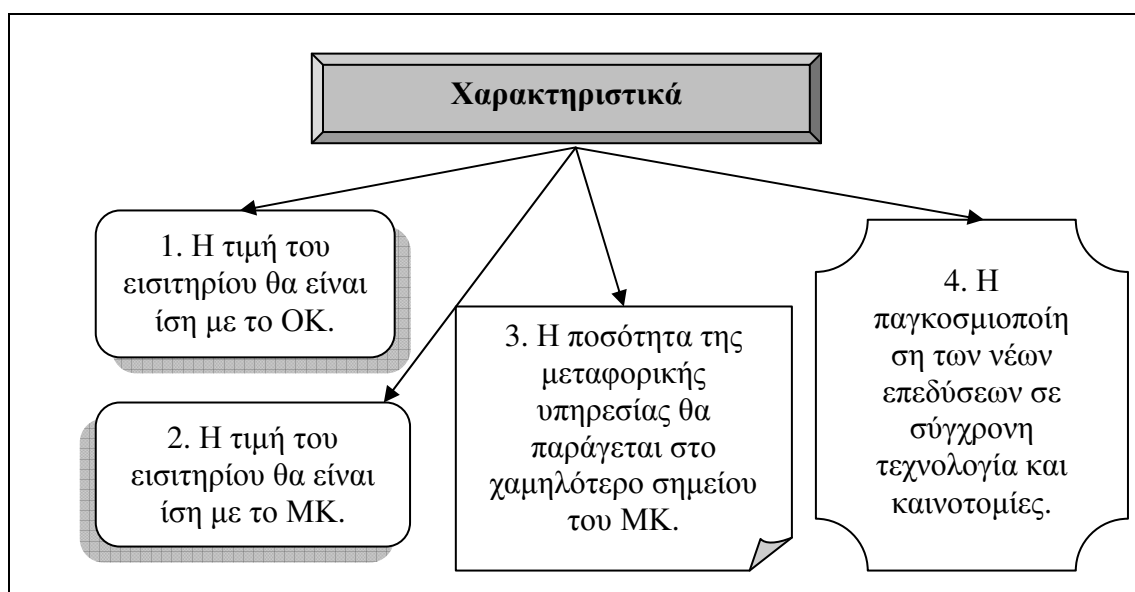
Όταν υπάρχουν δυσμενείς συνθήκες για ανταγωνισμό (για παράδειγμα μονοπώλιο ή μεγάλες δυσκολίες εισόδου στην αγορά ή διαφοροποίηση στην παραγωγή, που να συνδυάζεται με έντονη διαφήμιση), τότε η βραχυχρόνια αυτή κατάσταση θα παραμείνει σταθερή. Τότε πιστεύω μία ή λίγες μεγάλες θα επικρατούσαν στην ακτοπλοϊκή αγορά και θα εφάρμοζαν χωρίς καμία δυσκολία την πολιτική τους. Αυτή θα μπορούσε να μην ήταν επωφελής για το κοινωνικό σύνολο και την εθνική οικονομία γιατί θα στόχευε στην πραγματοποίηση μονοπωλιακών κερδών και θα προκαλούσε δυσμενή αντίκτυπο στην εθνική οικονομία (π.χ. μείωση παραγωγής, άνιση κατανομή του εισοδήματος) (Brown & Wood, 2004).

Με την επικράτηση ευνοϊκών συνθηκών ανταγωνισμού μετά την απελευθέρωση, η είσοδος στην ΑΑ είναι δυνατή, κατά τη γνώμη μου, για νέες επιχειρήσεις που προσελκύονται από τα υπερκανονικά κέρδη που πραγματοποιεί η επιχείρηση που ήδη λειτουργεί. Η είσοδος νέων ακτοπλοϊκών επιχειρήσεων θα συνεχιστεί μέχρι η τιμή του εισιτηρίου να γίνει ίση με το ΜΣΚ της προϋπάρχουσας επιχείρησης (μηδενικά υπερκανονικά κέρδη)<sup>381</sup>.

Επιπρόσθετα, αξίζει ν' αναφέρω ότι η κατάσταση ισορροπίας μιας ανταγωνιστικής ΑΑ, στη μακροχρόνια περίοδο, θα έχει 4 βασικά στοιχεία ιδιάζουσας σημασίας (Διάγραμμα Σ.3):

### Διάγραμμα Σ.3:

Τα 4 βασικά χαρακτηριστικά της μακροχρόνιας κατάστασης ισορροπίας μιας ανταγωνιστικής ΑΑ.



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

<sup>381</sup> Αν και υπάρχουν εμπόδια εισόδου όπως η φήμη και πελατεία, η διαφήμιση, τα απαιτούμενα χρηματικά κεφάλαια, και άλλα non sunk costs.

Πιο συγκεκριμένα:

(1) Το κόστος παραγωγής της τελευταίας μεταφορικής μονάδας (OK), θα πρέπει να είναι ίσο με την  $T$  που θα πληρώνουν οι χρήστες. Επειδή στις ανταγωνιστικές βιομηχανίες η κάθε επιχείρηση δεν μπορεί να μεταβάλει τις τιμές αυτοτελώς, είναι αναγκαίο να φθάσει μέχρι αυτό το επίπεδο παραγωγής, ώστε να μεγιστοποιήσει τα συνολικά της κέρδη. Αυτό θα έχει ως συνέπεια την ορθολογική κατανομή και αξιοποίηση των πόρων.

(2) Η  $T$  της μεταφορικής υπηρεσίας θα ισούται με το  $MK$  με συνέπεια τα υπέρ-κανονικά κέρδη να μην υπάρχουν (Lee, 2006). Οι επενδυτές των ακτοπλοϊκών εταιριών θα λαμβάνουν ένα % κέρδους μόλις αρκετό (εύλογο) για να διατηρήσουν (1) το ύψος των επενδύσεων και (2) για να παράγουν την ποσότητα ισορροπίας (μισθός επιχειρηματία). Με αυτόν τον τρόπο θ' αποφεύγεται μια κατάσταση όπου οι επενδυτές θα λαμβάνουν υπερ-κανονικά (μονοπωλιακά κέρδη), κάτι το οποίο δεν είναι θετικό για μια επιθυμητή και δίκαιη διανομή του εισοδήματος.

(3) Κάθε επιχείρηση μακροχρόνια θα παράγει την ποσότητα μεταφορικής υπηρεσίας στο χαμηλότερο σημείο του μέσου κόστους. Οι ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις που θ' αποτύχουν να παράγουν υπηρεσίες στο σημείο αυτό, είτε θα έχουν ζημίες είτε επιδιώκοντας να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε υψηλότερες τιμές, δε θα επιβιώσουν μακροχρόνια. Με αυτόν τον τρόπο οι πόροι θα απασχοληθούν αποδοτικά στο μεγαλύτερο δυνατό επίπεδο παραγωγής.

(4) Επειδή θα υπάρχουν ισχυρές πιέσεις στις τιμές των εισιτηρίων και στο κόστος, οι ακτοπλόοι θα επιζητήσουν την πραγματοποίηση νέων επενδύσεων σε σύγχρονη τεχνολογία και καινοτομίες. Έτσι, έστω και προσωρινά θα αυξήσουν την κερδοφορία τους καθώς οι τεχνολογικές καινοτομίες συνεπάγονται μείωση του κόστους, ποιοτική βελτίωση και αύξηση της προσφοράς.

*Ποια είναι λοιπόν η καταλληλότερη μορφή αγοράς για την ΑΑ;*

#### **4. Καταλληλότερη μορφή αγοράς για την ΑΑ (= λειτουργικός ανταγωνισμός – Workable Competition)**

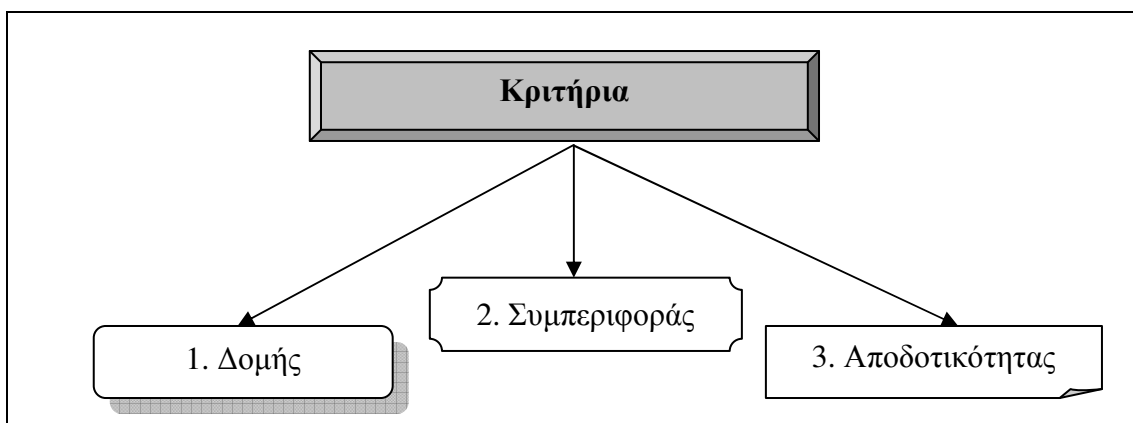
Η υπόθεση της νεοκλασικής θεωρίας για την ύπαρξη του τέλειου ανταγωνισμού ως οδηγού άσκησης πολιτικής κρίνεται από πολλούς μελετητές ως ανεδαφική (Sosnick, 1958). Θεωρώ ότι τέλειος ανταγωνισμός δεν υπάρχει, δεν μπορεί να υπάρξει, και ούτε θα υπάρξει (πλην 2-3 αγορών παγκοσμίως όπως του σίτου στο

Chicago) (Clark, 1940). Συνεπώς, το υπόδειγμα αυτό δε μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να ερμηνευτούν οι συνθήκες της ΑΑ μετά την απελευθέρωση<sup>382</sup>.

Η προσπάθεια του ΥΠΟΙΑΝ για δημιουργία νομικώς ανταγωνιστικών συνθηκών αγοράς μετά την άρση του Cabotage, δεν ήταν δυνατό να είχε καταλήξει σε πλήρη ανταγωνισμό (διότι θα έπρεπε να έχουμε 700 επιχειρήσεις τουλάχιστο). Η καταλληλότερη λύση θα ήταν το εγχείρημα για τη δημιουργία του «λειτουργικού ανταγωνισμού» (Clark 1940) κατά την προσωπική μου άποψη. Ωστόσο, για την εφαρμογή του συγκεκριμένου υποδείγματος στην ΑΑ απαιτούνται συγκεκριμένα κριτήρια δομής, συμπεριφοράς και αποδοτικότητας (Διάγραμμα Σ.4).

#### Διάγραμμα Σ.4:

Τα κριτήρια εφαρμογής του λειτουργικού ανταγωνισμού (workable competition) στην ΑΑ μετά την πλήρη απελευθέρωσή της (2006).



Πηγή: Σιτζίμης Γιάννης, 2010.

Πιο συγκεκριμένα:

##### (α) Κριτήρια δομής.

1. Ο αριθμός των χρηστών και ακτοπλόων θα πρέπει να είναι τουλάχιστο όσο επιτρέπει το μέγεθος των οικονομιών κλίμακας.
2. Δε θα πρέπει να υπάρχουν τεχνητά εμπόδια εισόδου και εξόδου στην αγορά.
3. Θα πρέπει να υπάρχει διαφοροποίηση ποιότητας των παρεχόμενων μεταφορικών υπηρεσιών, η οποία να μπορεί να είναι μετρήσιμη και να παρουσιάζει ευαισθησία ως προς την τιμή.

<sup>382</sup> Διότι απαιτεί πλήρη γνώση των συνθηκών της αγοράς, πλήρη πρόγνωση, ίση πληροφόρηση κ.λπ.



#### (β) Κριτήρια συμπεριφοράς.

1. Θα πρέπει οι ακτοπλοϊκές επιχειρήσεις να νιώθουν μια αβεβαιότητα (κίνδυνο) όταν αναλαμβάνουν την πρωτοβουλία αλλαγής της τιμής.
2. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να προσπαθούν να πετύχουν τους στόχους τους ανεξάρτητα, χωρίς συνεργασίες.
3. Δε θα πρέπει να χρησιμοποιούνται τακτικές αποκλεισμού και εξαναγκασμού.
4. Μη «αποδοτικοί» ακτοπλόοι και «μη ορθολογικοί» χρήστες δε θα πρέπει να προστατεύονται (π.χ. κρατικές επιδοτήσεις).
5. Οι προσπάθειες προώθησης (διαφήμιση) πωλήσεων θα πρέπει να είναι πληροφοριακές (και όχι παραπλανητικές).
6. Δε θα πρέπει να γίνεται προσπάθεια επίμονης και επιβλαβούς μείωσης της τιμής των εισιτηρίων, ιδιαίτερα από μονοπωλιακές επιχειρήσεις, προκειμένου να εξαναγκάσουν άλλες ανταγωνιστικές να κλείσουν ή να εξαγοραστούν<sup>383</sup>.

#### (γ) Κριτήρια αποδοτικότητας.

1. Θα πρέπει να γίνεται ορθολογική χρησιμοποίηση των παραγωγικών συντελεστών.
2. Η ποσότητα και ποιότητα των μεταφορικών υπηρεσιών θα πρέπει ν' ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των χρηστών.
3. Τα κέρδη θα πρέπει να βρίσκονται σε εκείνο το επίπεδο όπου να επιτυγχάνεται αποδοτικότητα και να επιτρέπονται οι επενδύσεις (Odeck, 2008), και κυρίως η εφαρμογή καινοτομιών.
4. Οι τιμές των εισιτηρίων θα πρέπει να ενθαρρύνουν λογικές επιλογές και να οδηγούν τις αγορές σε ισορροπία.
5. Θα πρέπει να ενθαρρύνονται προσπάθειες εισαγωγής νέας και σύγχρονης τεχνολογίας και νέων υπηρεσιών.
6. Τα έξοδα προβολής και προώθησης δε θα πρέπει να είναι υπερβολικά.
7. Η επιτυχία θα πρέπει να απολαμβάνεται από τους ακτοπλόους που ικανοποιούν καλύτερα τις απαιτήσεις των χρηστών (Λεκάκου, 2008).

#### **5. Συγκέντρωση προτάσεων/ διαπιστώσεων**

- Οι στόχοι της ΑΑ μετά την απελευθέρωση πρέπει να σχετίζονται με τη μακροχρόνια βιωσιμότητα, και με τα μακροχρόνια κέρδη.
- Η ύπαρξη οικονομικών κλίμακας σημαίνει ότι εάν οι τιμές των εισιτηρίων της ΑΑ

---

<sup>383</sup> Αυτό απαγορεύεται φυσικά με antitrust νομοθεσία.

βασιστούν στο ΟΚ, η ακτοπλοϊκή επιχείρηση θα έχει ζημίες.

- Το φθίνον ΜΚ δεν είναι αποκλειστικό χαρακτηριστικό μιας ακτοπλοϊκής εταιρίας αλλά και ενός πλοίου στην ΑΑ.
- Η πραγματοποίηση πραγματικών οικονομιών κλίμακας είναι πάντοτε αποτέλεσμα της ζήτησης.
- Το πλοίο είναι ένα μέρος στο οποίο υπάρχουν οικονομίες σκοπού, κλίμακας και οικονομίες πυκνής κίνησης ανά δρομολόγιο (density economies).
- Το εγχείρημα για δημιουργία ανταγωνιστικής και όχι μονοπωλιακής ακτοπλοϊκής βιομηχανίας είναι ορθό. Δεν υπάρχει όμως στην Ελλάδα αντιμονοπωλιακό θεσμικό πλαίσιο τύπου Η.Π.Α. Αυτό πρέπει και έπρεπε να έχει δημιουργηθεί για να προλάβει τις Σ&Ε που έγιναν.
- Ως καταλληλότερη μορφή αγοράς μετά την άρση του Cabotage στην ΑΑ υποστηρίχθηκε ο «λειτουργικός ανταγωνισμός».

## ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΔΔ

- Η σταθερή *μείωση* των μεταφερθέντων επιβατών σε Γαλλία, Ιταλία, Γερμανία, Δανία και Ισπανία από το έτος έναρξης της απελευθέρωσης (1999) μέχρι το 2005 ήταν φανερή. Μετά το 2005 υφίσταται ανοδική τάση.
- Η καλύτερη και αποδοτικότερη χρήση της υπάρχουσας χωρητικότητας, η αύξηση της παραγωγικότητας και η μείωση του κόστους, υπήρξαν τα βασικά οφέλη της άρσης του Cabotage στην αεροπορική αγορά της Αμερικής.
- Με την μερική απελευθέρωση της ΑΑ (11/2002) επήλθε οριακή *μείωση* του αριθμού των δρομολογίων και των προσεγγιζόμενων λιμένων. Το αντίθετο συνέβη μετά το 2006 (πλήρης απελευθέρωση).
- Μετά τη μερική απελευθέρωση, ο αριθμός των κατάπλων πλοίων στα λιμάνια της ΑΑ αυξήθηκε από πλοία μειωμένης χωρητικότητας.
- Μετά την μερική απελευθέρωση, είναι αισθητή η *μείωση* του Ελληνικού ακτοπλοϊκού στόλου λόγω εφαρμογής χαμηλότερων ορίων ηλικίας (έως το 2006). Μεταξύ 2003-2008 (έτη απελευθέρωσης) τα συμβατικά πλοία *μειώθηκαν* σε σχέση με τα ταχύπλοα.
- Οι «μεταβιβάσεις σε χρήμα» αποτελούν το πιο αποτελεσματικό μέσο αναδιανομής του εισοδήματος για τις «άγονες» γραμμές στο Αιγαίο. Πρότεινα την απευθείας χορήγηση μετρητών στους κατοίκους των απομακρυσμένων περιοχών.
- Χρήσιμα χρηματοοικονομικά συμπεράσματα για τις 5 κυριότερες ακτοπλοϊκές εταιρίες Αιγαίου μετά την απελευθέρωση της ακτοπλοϊκής αγοράς είναι: (1) η *μείωση* των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, (2) η *αύξηση* στα ίδια κεφάλαια και στα έξοδα, (3) η *μείωση* στα πάγια κεφάλαια, (4) η σημαντική *αύξηση* του κόστους των καυσίμων, (5) η *αύξηση* του συνολικού κύκλου εργασιών και (6) η *βελτίωση* των καθαρών αποτελεσμάτων.
- Οι συντελεστές πληρότητας των πλοίων μετά την απελευθέρωση, κυρίως λόγω έντασης του ανταγωνισμού σε κάποιες γραμμές, εμφανίζονται *μειωμένοι* παρά την προσπάθεια των ακτοπλόων για αύξησή τους.
- Η % *αύξηση* μεταξύ 2003-2009 του μέσου όρου της ηλικίας των πλοίων της ΑΑ είναι της τάξης του 5%.
- Το ελάχιστο αποδοτικό μέγεθος (MES) για είσοδο κάποιας ακτοπλοϊκής επιχείρησης στις αγορές της ΑΑ είναι στο 7% του συνολικού μεγέθους της βιομηχανίας (κύκλος εργασιών), δηλαδή € 30.500.000 ετησίως. Μετά την

απελευθέρωση ισχυρότερες οικονομίες κλίμακας εμφανίζουν οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου.

- Το 2009, σε ορισμένες γραμμές, οι αποκλίσεις στις τιμές εισιτηρίων των επιβατών, μεταξύ διαφορετικών ακτοπλοϊκών εταιριών φθάνουν και τα € 30. Κάτι ανάλογο συμβαίνει και για τα οχήματα, αν και εδώ οι αποκλίσεις στις τιμές είναι μικρότερες.
- Σε ορισμένες διαδρομές, η απόκλιση των τιμών εισιτηρίων επιβατών για το πλοίο και το αεροπλάνο κυμαίνεται από € 24,3 έως και € 64,1.
- Φαίνεται καθαρά ότι ακόμα και μετά την απελευθέρωση, όσο μεγαλώνει η απόσταση, τόσο πιο φθηνά κοστίζει το μίλι.
- Συγκρίνοντας την περίοδο πριν την 01/06/2006 και μέχρι την 16/04/2008, διαπιστώθηκε αύξηση των ναύλων έως και 50% σε κάποιες γραμμές!
- Μεταξύ 2006-2010 η μεταβολή των ναύλων επιβατών της οικονομικής θέσης είναι για τα συμβατικά πλοία 49% και για τα ταχύπλοα 22%.
- Η εφαρμογή της «καινοτομικής» τιμολόγησης προτάθηκε από εμένα ως η καταλληλότερη για την ΑΑ.
- Οι τιμές Ramsey συνιστώνται επίσης για εφαρμογή στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση.
- Η ανάλυση μέσω του δείκτη «HHI» έδειξε ότι οι περισσότερες γραμμές της ΑΑ είναι ολιγοπωλιακές, δυοπωλιακές ή και μονοπωλιακές.
- Η σχέση μεταξύ βιομηχανικής συγκέντρωσης και κερδοφορίας των επιχειρήσεων στην ΑΑ μετά την απελευθέρωση, δεν θεμελιώθηκε αλλά πιστεύω ότι εξαρτάται από τις ιδιαιτερότητες της κάθε αγοράς.
- Μετά την απελευθέρωση έχουμε συσσώρευση αιτήσεων των ενδιαφερομένων μόνο για πιο κερδοφόρες γραμμές με ταυτόχρονη ανεπαρκή συγκοινωνιακή κάλυψη για τα λοιπά πολλά μη εμπορικά νησιά (άγονες προσεγγίσεις).
- Η έρευνα πεδίου έδειξε ότι στην ακτοπλοϊκή γραμμή «Χανιά - Πειραιά» η προτίμηση των επιβατών για μείωση του χρόνου ταξιδιού ήταν φανερή, έστω και με αύξηση της τιμής του εισιτηρίου.
- Οι Νόμοι της Ζήτησης και της Προσφοράς και η υπόθεση του *ceteris paribus*, που κάνει η συμβατική οικονομική θεωρία, αποδείχθηκε ότι δεν έχουν πρακτική εφαρμογή στην αγορά της ΑΑ.
- Η οικονομετρική ανάλυση συγκεκριμένων αγορών του Αιγαίου δίνει πιο αντιπροσωπευτικές τιμές της ελαστικότητας ζήτησης ως προς την τιμή, σε σχέση με την αντιμετώπιση της αγοράς της ΑΑ ως συνόλου. Οι ελαστικότητες του χειμώνα

είναι υψηλότερες του καλοκαιριού. Η ελαστικότητα της ζήτησης, μετά την απελευθέρωση, επιτρέπει αύξηση των κομίστρων μέχρι και 20%-25% για μείωση του χρόνου ταξιδιού στο 50%.

- Το αγαθό «υπηρεσίες ΑΑ» βρέθηκε κανονικό αγαθό (πρώτης ανάγκης). Η τιμή της ελαστικότητας ζήτησης ως προς το εισόδημα υπολογίστηκε προσεγγιστικά σε 0.75, αν και μια τέτοια μέτρηση είχε πολλούς κινδύνους, λόγω κυρίως της λανθασμένης υπόθεσης του *ceteris paribus* και της αντιμετώπισης της αγοράς της ΑΑ ως συνόλου.
- Μετά την απελευθέρωση έχουμε υψηλότερη τιμή της σταυροειδούς ελαστικότητας της ζήτησης μεταξύ πλοίου και αεροπλάνου (τουλάχιστο στις γραμμές υψηλότερης ζήτησης). Αυτό σημαίνει ότι οι παρεχόμενες υπηρεσίες των δύο μεταφορικών μέσων καθίστανται *ολοένα και πιο ανταγωνιστικές*.
- Μετά την άρση του cabotage η τιμή της ελαστικότητας προσφοράς στην ΑΑ έχει *μειωθεί*. Αυτό σημαίνει ότι ο βαθμός αντίδρασης των ακτοπλοϊκών εταιριών στις μεταβολές των τιμών των εισιτηρίων είναι μικρότερος.
- Οι οικονομίες πυκνότητας κίνησης προβλέπεται να επικρατήσουν των οικονομιών συχνότητας μετά την άρση του cabotage στην ΑΑ.
- Καταλληλότερη μορφή αγοράς για την ΑΑ, μετά την απελευθέρωση, είναι πιστεύω ο «λειτουργικός» ανταγωνισμός (*workable competition*) για τους λόγους που ανέφερα στο κείμενο.
- Ενδεικτικές προτάσεις για τη μακροχρόνια βιωσιμότητα της ΑΑ: Πλήρης κατάργηση των τελών υπέρ τρίτων στις τιμές των εισιτηρίων, έγκαιρες πληρωμές για τις άγονες γραμμές, κατάλληλα επεξεργασμένη εισαγωγή του μεταφορικού ισοδύναμου, επανασύνθεση Υ.Ε.Ν., αποφυγή του τιμολογιακού ανταγωνισμού στις επικερδείς γραμμές, ανανέωση του ακτοπλοϊκού στόλου με ανταγωνιστικότερα πλοία, εκσυγχρονισμός του υπάρχοντος στόλου, κίνηση των πλοίων με σχετικά μειωμένες ταχύτητες, κρατικός έλεγχος των ολιγοπωλιακών καταστάσεων, συμφωνία ΠΝΟ και ακτοπλοίων για τις μισθολογικές απολαβές των πληρωμάτων και σωστή διαχείριση των δρομολογίων.

Δεδομένων αυτών των τελευταίων σελίδων της ΔΔ, που άρχισε το 2003, ελπίζω να τοποθέτησα ένα μικρό ή μεγάλο λιθαράκι πρωτογενούς έρευνας στο λεγόμενο «Ακτοπλοϊκόν πρόβλημα ή Ζήτημα»!

---

## ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

---

- ACCOS, (1992), "Advisory Commission on Conferences in Ocean Shipping", Report Washington, DC, April.
- Andrew M., Collet. M, (1995), "Microeconomic Theory", Oxford University Press, New York.
- Atkinson Anthony B., (1970), "On measurement of economic inequality", Journal of Economic Theory, 2, 244-263.
- Baake Kenneth. R., (1995), "Chaos theory in economics and production", University of Texas.
- Bain J.S., (1951), "Industrial Organization", 2<sup>nd</sup> edition, New York: Wiley.
- Bain J.S., (1956), "Barriers to New Competition", Harvard University Press, Cambridge: Mass.
- Bateson J., (1995), "Managing services marketing. Texts and readings", 3rd Edition, Orlando, The Dryden press.
- Bator F., (1971), "The Anatomy of Market Failure", Readings In Microeconomics, Dryolen Press, Hinsodale Il.
- Baumal W. J., Bradford D.F., (1970), "Optimal Departures from Marginal Cost Pricing", American Economic Review, vol. 60, 1970.
- Baumol William, Gomory Ralph E., (1995), "N-Product Natural Monopoly As "Natural Cartel" - On Scale Economies Under Capital Rationing", Working Papers 95-18, C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University.
- Baumol William J., (1976), "It Takes Two to Tango, or Sind "Separable Externalities" Vberhaupt Moglich?," Journal of Political Economy", University of Chicago Press, vol. 84(2), pages 381-87, April.
- Baumol W., Panzer J., Willig R., (1982), "Contestable markets and the theory of industry structure", Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- Becky Bull, (1998), "No consensus on Pricing", Progressive Grocer, November 1998, pp. 87-90.
- Besanko D., Dranove D., Schaefer S., Shanley M., (2010), "Economics of Strategy", 5th Edition, International Student Version, Wiley.
- Borenstein Severin, (1985), "Price Discrimination in Free-Entry Markets", RAND Journal of Economics, vol. 16 (Autumn), pp. 380-97.
- Bowles R., "Air Travel: A growth or mature industry?", Canadian Aviation Forecast Conference Proceedings, Transport Canada.
- Bowman C. & Ambrosini V., (1998), "Value Creation Versus Value Capture: Towards a Coherent Definition of Value in Strategy - An Exploratory Study", Working Paper SWP 14/98, Cranfield School of Management.
- Boyes J. William and Smyth J. David, (1979), "The Optimal Concentration Measure: Theory and Evidence for Canadian Manufacturing Industries", Applied Economics,

1979, vol. 11, issue 3, pages 289-302.

- Braeutigam R., (1979), "An analysis of fully distributed cost pricing in regulated industries", Division of the humanities and social sciences, California institute of technology, California.
- Caves D., Christensen L., Tretheway M., (1987), "An assesment of the efficiency effects of US airline deregulation via an international comparison", In E. Bailey (ed.): Public regulation: New perspectives on institutions and policies. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Chlomoudis I.C., Kostagiolas P.A., Papadimitriou S., Tzannatos E.S., (2011), "A European perspective for public service obligations development in island transport services", *Marinetime Economy & Logistics*, Volume 13, Issue 3.
- Chlomoudis C., Kostagiolas P.A., Papadimitriou S., Tzannatos E.S., (2010), "A stakeholder approach towards the provision of sustainable island transport services", Werner Gronau/ Dolores Sanchez- Bengoa (Ed.): *Transport Planning and Challenges in Eastern Mediterranean countries – Barriers and Potential solutions*, Studies on Mobility and Transport Research, Verlag: MetaGIS .
- Chlomoudis C., Kostagiolas P.A., Papadimitriou S., Tzannatos E.S., (2010), "Freight Transport flows in the Eastern Mediterranean: Trends and Coordination Needs", Werner Gronau / Dolores Sanchez- Bengoa (Ed.): *Transport Planning and Challenges in Eastern Mediterranean countries –Barriers and Potential solutions*, Studies on Mobility and Transport Research, Verlag: MetaGIS.
- Chlomoudis C.I., Pallis P.L., Papadimitriou S., Tzannatos E.S., (2007), "The liberalisation of maritime transport and the Island regions in EU. Evidence from Greece", *European Transport \ Trasporti Europei* 37. 15 December.
- Clark J.M., (1940), "Towards a concept of Workable Competition", *American Economic Review*,
- Clougherty Joseph A., (2002), "A Political Economic Approach to the Domestic Airline Merger Phenomenon", *Journal of Transport Economics and Policy*, Volume 36, Part 1, pp 27-48.
- Cole S., (2006), «Applied Transport Economics. Policy, Management and Decision Making», The Chartered Institute Of Logistics and Transport (UK), Kogan Page.
- Collins N.R., Preston L.E., (1969), "Price - Cost Margins and Industry Structure", *The Review of Economics and Statistics*.
- Coulter K., (2001), "Decreasing price sensitivity involving physical product inventory: A yield management application", *Journal of product and brand management*, Vol. 10, No. 5, pp. 301-317.
- Courcoubetis C., Weber R., (2003), "Pricing Communication networks. Economics, technology and modeling", Wiley Publishing.
- Cowling Keith, Waterson Michael, (1976), "Price-Cost Margins and Market Structure," *Economica*, London School of Economics and Political Science", vol. 43(171), pages 267-74, August.
- Czepiel John A., (1992), "Competitive Marketing Strategy", Englewood Cliffs, NJ: Prentice - Hall, Inc.

- De Jong G., Daly A., Vellay C., Bradley M., Hofman F. (2001), "A model for Time of Day and Mode Choice Using Error Component Logit", Conference paper presented at European Transport Conference (ETC) 2001, Cambridge. UK. PTRC 2001.
- Dorfman R., Steiner P., (1954). "Optimal Advertising and Optimal Quality". *American Economic Review*, 44, 826-36.
- Douglas G, Miller J., (1974): "Economic regulation of domestic air transport: Theory and policy", Washington: Brookings institution.
- Dresner M., Tretheway M. W., (1992), "Modeling and testing the effect of market structure on price. The case of International air transport"., *Journal of transport economics and policy*, 26(2): 171-184.
- Dreze J, (1964), "Some Postwar Contributions of French Economists to Theory and Public Policy, with Special Emphasis on Problems of Resource allocation", *American Economic Review*, 54 (4) Part. 2, supplement 1-64.
- Duce C., (1994), "Matching appropriate pricing strategy with markets and objectives", *Journal of product and brand management*, 3ος τόμος, No. 2, σελ. 15-27.
- Earl P.E., (1995), "Microeconomics for business and marketing: Lectures, cases & worked essays", Edward Elgar, United Kingdom.
- Edgeworth F.Y., (1901), "Demand curves. In R.H.I.Palgrave (ed.)", *Dictionary of political economy*. London: Macmillan.
- Fearnley N., (2003), "Inventive Pricing of Urban Public Transport", TOI report 655/2003, Institute of Transport Economics, Oslo, Norway.
- Forsyth P., (1997), "The gains from the liberalization of air transport. A review of reform", Monash University, Clayton, Victoria, *Journal of transport economics and policy*, Volume 32, part 1.
- Frank R., (1983), "When are prices differentials discriminatory;", *Journal of policy analysis and management*, 2, 238-255.
- Friedlaender A., (1969), "The dilemma of freight transport regulation", Brookings Institute.
- Frisch R., (1932), "New orientation of economic theory. Economics as an experimental science", *Nordic Statistical Journal* 4: 97-111.
- Frisch R., (1981). "From utopian theory to practical applications: the case of econometrics", *American Economic Review*, 71(6): 1-16.
- Gale Ian L., (1993), "Price Dispersion in a Market with Advance - Purchases", *Review of Industrial Organization*, vol. 8 (August), pp. 451-464.
- Gentall P., (1998), "Estimating the effect of odd pricing", *Journal of Product and Brand Management*, Vol. 7, No. 5, pp. 421-432.
- Gkonis K., Psaraftis H., (2009), "The LNG Market: A Game Theoretic Approach to Competition in LNG Shipping", *Maritime Economics and Logistics*, 11, 227-246.
- Goulielmos A., Gatzoli A., (2004), "An analysis of the pricing system in the Greek-Italian coastal routes", *Maritime policy and management*, Vol. 31, No. 4, 269-285.
- Goulielmos A.M., Lekakos M., (1992), "The economic structure of Greek Passenger coastal Shipping", *European Research Roundtable Conference on Short Sea*



Shipping, pp 300-308, November.

- Goulielmos A.M., Mitroussi, K., Gatzoli, A., (2008), "Marine Accidents: Quality versus Safety and one step further" with A, *International Journal of Ocean Systems Management*, Vol.1, No.1, pp.45-67.
- Goulielmos A., (1998), "Greek coastal passenger shipping in front of liberalization", *Journal of Transport Economics* XXV 1, pp. 69–88.
- Goulielmos A., Gatzoli A., (2008), "The Structure of the Market in the Greek-Italian Sea Transportation: a theoretical and empirical investigation", *IJOSM*, Vol. 1, No. 2, 169-187.
- Goulielmos A., Sitzimis I., (2010), "The Liberalization process of the Ferry System in Greece, 2001-2009: What have been the benefits to users of Aegean Sea Transportation?", Under submission in international journal.
- Goulielmos A., Sitzimis I., (2010), "Measuring concentration in Greek Aegean Coastal Shipping and its impact on fares: market is the itinerary", Under Submission in international journal.
- Graham D. R., Kaplan D. P., Sibley D. S., (1983), "Efficiency and competition in the airline industry", *Bell Journal of Economics and Management Science*, Spring 118-138.
- Gwartney J., Stroup R., Sobel R., Macpherson D., (2006), "Microeconomics. Private and Public Choice", σελ. 108, 11th edition, Thomson, South - Western.
- Gwilliam K., (1995), "Economics of Transportation", Allen and Unwin editions, London.
- Haavelmo T., (1944), "The probability approach in econometrics", σελ 39, *Econometrica*. 12 (supplement): 1-118.
- Hair J., Bush R., Ortinau D., (2002), "Marketing Research, Within a Changing Information Environment", Second Edition, σελ. 211, The MacGraw - Hill Companies.
- Hannah L., Kay J.A., (1981), "The contribution of Mergers to Concentration Growth: A Reply to professor Hart", *Journal of Industrial Economics*.
- Hart P. E., (1971), "Entropy and other measures of concentration", *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, No. 134, pp 73-85.
- Hause J.C. (1977), "The Measurement of Concentrated Industrial Structure and the Size Distribution of Firms", *Annals of Economic and Social Measurement* 6, 73-107.
- Hirschey M., (2009), "Managerial Economics", σελ. 516, 12th edition, South - Western Cengage Learning, United States of America.
- Holloway S., (2003), "Straight and Level: Practical Airline Economics", Ashgate.
- Holloway S., (2005), "Practical airline economics", 2nd edition, Ashgate, England.
- Holmes Thomas J., (1989), "The Effects of Third-Degree Price Discrimination in oligopoly", *American Economic Review*, vol. 79 (March), pp. 244-50.
- Hupkes G., (1982): "The Law of Constant Travel Times and Trip Rates". *Futures* 14, 38-46.
- Indounas K., (2006), "Making effective pricing decisions", Pages 415-424, Business

Horizons, Volume 49, Issue 5, September-October.

- Jacquemin A. P., Kumps A. M., (1971), "Changes in the size structure of the largest European firms: an entropy measure", *J. Ind. Econom.*, 20(1), 59-70.
- Jacobson D., Andreasso-O' Collaghan B., (1996), "Industrial economics and organization: A European Perspective", Mc GrawHill.
- Jagdish N. Sheth, Rajendra S. Sisodia, (2002), "Competitive markets and the rule of three", *Ivey Business Journal*.
- Jain S., (2005), "Marketing planning and strategy", pp. 445, Cengage Learning.
- Jain Subhash C., (1990), *Marketing Planning and Strategy*, 3rd edition, Cincinnati, OH: South- Western Publishing Co, Chapter 4.
- Jevons W.S., (1871), "The theory of political economy", London: Macmillan.
- Johnson R. L., (1995), "Networking and market entry in the airline industry", *Journal of transport economics and policy*, page 299-304.
- Kahn A. E., (2002), "Airline Deregulation", Henderson, D. R. Editor. *The Concise Encyclopedia of Economics*, Indianapolis: Liberty Fund, Inc.
- Kamerschen R., (1975), "The Return of Target Pricing?", pages 242-52, *Journal of Business*, , vol. 48, issue 2.
- Kates R.W., (1978), "Risk Assessment of Environmental Hazards". SCOPE Report 8. John Wiley.
- Kates Steven, "On the true meaning of Say' s law", *Eastern Economic Journal*, Vol. 23, Spring, p 191-202.
- Kessides I.N., Willig R.D., (1995), "Restructing regulation of the rail industry for the public interest", World bank policy, Research working paper 1506, WB Private sector development department.
- Keynes John Maynard, (1936), "The General Theory of Employment, Interest and Money", London: Macmillan (reprinted 2007).
- Kilpatrick F.A., (1968), Flow calibration by dye-dilution measurement: American Society of Civil Engineers, *Civil Engineering*, February 1968, p. 74-76.
- Koran D.W., (1983), "The welfare effects of airline fare deregulation in the United States", U.S. Federal Trade Commission, Washington, D.C., revised version of two chapters of Ph.D, *Journal of transport economics and policy*.
- Kotler P., (2001), "Marketing Strategy", Custom Edition for University of Phoenix, Prentice Hall.
- Kotler P., (2000), "Marketing Management, Millennium Edition, Tenth Edition, σελ. 60, Prentice-Hall.
- Lange Oscar, (1942), "Say' s law: A restatement and criticism", *studies in Mathematical Economics and Econometric*, University of Chicago Press.
- Langeard E., (2000), "Specificity of the pricing policy in service activities. Innovations and Perspectives", *The international Research Seminar in Service Management*, Le Londe Les Maures, June, pp. 243-256.
- Lam J., Yap Y., Cullinane K., (2007), "Structure, conduct and performance on the

- major liner shipping routes", *Maritime Policy and Management*, vol. 34, No. 4, 359-381.
- Lauren J., Munger, Grewal D., (2001), "The effects of alternative price promotional methods on consumers' product evaluations and purchase intentions", pp. 185 - 197, *Journal of Product & Brand Management*, Volume: 10 Issue: 3
- Lehmann Donald R., Russell S. Weiner, (1997), "Analysis for Marketing Planning", 4th Edition, IRWIN, chapter 3.
- Lekakou M., Fafaliou, I., (2003), "The historical course of the Greek coastal transport services in the twentieth century and associated policy responses", *Archives of economic history*, XV, 1, pp. 127-153.
- Lijesen M., (2004), "Adjusting the Herfindahl Index for Close Substitutes: An Application to Pricing in Civil Aviation", *Transportation Research, Part E*, 40, 123-134.
- Lorenz N. Edward, (1963). "Deterministic Nonperiodic Flow". *Journal of the Atmospheric Sciences* 20: 130–141.
- Lyons B.R., (1981), "Price-cost Margins, Market Structure and International Trade", in D Currie, D Peel, W Peters (Eds), Croom Helm, London.
- Maillebiau E, Hansen M., (1995), "Demand and consumer welfare impacts of international airline liberalization: The case of North Atlantic", *Journal of transport economics and policy*, 29(2): 115-136.
- Marshall A., (1920), «Principles of Economics», 8th ed., MacMillan, London.
- Martin S., (2010), "Industrial Organization in Context", Oxford, Oxford University Press.
- Mathisen T., (2008), "Marginal Costa and Capacity Utilization: Calculating Short-run, Medium-term, and Long-run Marginal costs in the Ferry Industry", *International Journal of Transport Economics*, vol. xxxv, No. 3.
- Miller D., (1987), "The structural and environmental correlates of business strategy", *Strategic Management Journal*, Vol. 8 pp.55-76.
- Mitra K., Cappela L., (1997), "Strategic pricing differentiation in services: E. Re-examination", *σελ. 329-343*, *Journal of services marketing*, τόμος 11, No. 5.
- Mokhtarian Patricia, Solomon Ilan, (2001), "How derived is the demand of travel; Some conceptual and measurement considerations", *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, Volume 35, Number 8, September 2001 , pp. 695-719(25), Elsevier.
- Moore H.L., ([1914] 1967) "Economic Cycles: their Law and Cause", N.York: Kelley.
- Morgan Mary S., (1990). "The history of econometric ideas", *σελ 146*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Morris H., Morris G., (1990), "Market - Oriented Pricing", Quotum books, Connecticut.
- Morris M., Fuller D., (1989), "Pricing an industrial service", *Industrial marketing management*, Vol. 18, pp. 139-146.
- Morrison, S., Winston C., (1995): "The evolution of the airline industry". Washington,

Brookings Institution.

- Munger J, Grewal D., (2001), "The effects of alternative price promotional methods on customers product evaluation and purchase intentions", *Journal of product and brand management*, Vol. 10, No. 3, pp. 185-197.
- Nagle T., Holden R., (1995), "The Strategy and Tactics of Pricing", ch. 4, 2nd ed., Upper Saddle River, Nj: Prentice Hall.
- Nilsson J-E., (1992), "Second Best Problems in Railroad Infrastructure Pricing and Investment", *Journal of Transport Economics and Policy*, September 1992.
- Odeck J., (2008), "Efficiency Measurement of Ferries Serving Road Networks in Norway: A Stochastic Frontier Approach", *Maritime Economics and Logistics*, 10, (409-428).
- Ortuzar J., Willumsen L., (1994), "Modelling Transport", WILEY.
- Oxenfeldt A., (1983), "Pricing decisions: How they are made and how they are influenced", σελ. 23-25, *Management Review*, November.
- Pantouvakis A., (2007), "Who Pays the Ferryman; An Analysis of the Ferry Passenger's Selection Dilemma", *Maritime Policy and Management*, vol. 34, No. 6, 591-612.
- Pantouvakis A., Chlomoudis C., Dimas A., (2008), "Testing the SERVQUAL scale in the passenger port industry: a confirmatory study", *Maritime policy and management*, vol. 35, No 5, 449-467.
- Patinkin Don, 1948. "Relative prices, Say' s law, and the demand for money", *Econometrica*, vol. 16, April, 152-173.
- Persky J., (1990), "Ceteris Paribus", *Journal of Economic Perspectives*, 4(2): 187-193.
- Randall A., (1983), "The Problem Of Market Failure", *Natural Resources Journal*, 23(1): 131-48
- Revzan D., (1961), "Wholesaling in marketing organization", N.Y. J Willey and Son, Inc., Domick Salvatore, McGraw-Hill, ESPI.
- Rietveld P., Schipper Y., Nijkamp P., (2001), "Estimating welfare effects of European airline liberalization", presented at the 9th world conference on transportation research (WCTR) in Seoul, WCTR paper No. 1354, Revised 2002. Department of Spatial and Environmental Economics, Free University, Amsterdam, the Netherlands.
- Roe M., (2009), "Maritime Governance and Policy – Making Failure in the European Union", *Shipping and Transport Logistics*, Vol. 1, No. 1, pp. 1-19.
- Rungaar H., (2000), "Efficient pricing in transport. The gap between theory and practice", pp. 29-44, *EJTIR*, 1, No 1.
- Samuelson A. Paul., (1938), "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", 1938, *Economica*.
- Saving, T., (1970), "Concentration Ratios and the Degree of Monopoly", *International Economic Review*, Vol. 11(1): 139-146.
- Say Jean-Baptiste., 1821. *A Treatise on Political Economy*. Translated from the fourth edition of the French, London: Paternoster-Row.

- Schinas O., (2009), "Exploring the Possibility for Hub – and – Spoke Services in the Greek Coastal System", *IJOSM*, Vol. 1, No. 2.
- Shalit S.S., U. Sankar, (1977), "The measurement of firm size", *The Review of Economics and Statistics* LIV, 290-298.
- Simpson B., (2003), "Why Externalities are not a Case of Market Failure", National University Department of Business, North Torrey.
- Sinclair T., Stabler M., (1997), "The economics of Tourism", Routledge, London.
- Sitzimis I., (2012), "The ten most important effects of the removal of cabotage in the Aegean Ferry System: An overview", Under Submission in international journal.
- Sitzimis I., "The implementation of innovative pricing in the Aegean Ferry System after liberalization and the consequences on fares", Under Submission in international journal.
- Smithson Michael, (1987), "Fuzzy Set Analysis For Behavioral and Social Sciences", Springer-Verlag, New Work.
- Sosnick S., (1958), "A Critique of concepts of Workable Competition", *Quarterly Journal of economics*, 72, 380-423.
- Stavins J., (1996), "Price Discrimination in the Airline Market: The Effect of Market Concentration", Federal Reserve Bank of Boston.
- Stigler G. J., (1969), "A Theory of Oligopoly", *Journal of Political Economy* 72, 44-61.
- Stigler G.J., (1958), "The Economics of Scale", *Journal of Law and Economics*, 1, 54-71.
- Stigler G., J., (1964), "A Theory of Oligopoly." *Journal of Political Economy*. February, 72, pp. 44–61.
- Theil H., (1967). "Economics and Information Theory". Amsterdam: North Holland.
- Tsekeris T., (2007), *Μελέτη 94, ΚΕΠΕ*, "Consumer Demand Analysis of Complementarities and Substitutions in the Greek Passenger Transport Market".
- Tsekeris T., (2008), "Consumer Demand Analysis of Complementarity-Substitution Relationships Among Passenger Transport Modes in Greece", *International Journal of Transport Economics*, Vol, xxxv, No. 3.
- Twedt D., (1964), "Does the '9' Fixation in Retail Pricing Really Promote Sales;", *Journal of marketing*, vol. xxix, No. 4.
- Varian H., (1990), "Μικροοικονομική. Μια σύγχρονη προσέγγιση", Τόμος Β, Εκδόσεις Κριτική.
- Varian H.R., (1996), "Differential Pricing and Efficiency", *First Monday* Vol. 1, No 2 - 1996. first Monday.org accessed May 2003.
- Verboef E., (2006), "Marginal cost based pricing in transport. Key implementation issues from the economic perspective", Free university, Amsterdam.
- Vickrey W., (1980), "Optimal Transit Subsidy Policy", *Transportation* 9 (1980), s. 389-409.
- Walker O.S., Boyd H.W., Larreche J.C., (1996), "Marketing Strategy", 2nd edition, IRWIN, chapter 5.

- Wang J., Mcowan S., "Fast Passenger Ferries and Their Future", *Maritime Policy and Management*, 2000, vol 27.
- Webster F., (1991), "Industrial marketing strategy", 3th edition, John Wiley 7 sons, New York.
- Wilfred S., (2006), "Airline Liberalization Effects on Fare: The Case of the Philippines", *J Bus Res* , doi:10.1016/j.jbusres.2006.10.019.
- Williams M., Hoffman A., (2001), "Fundamentals of the options market", σελ. 37, Mc-Hill, New York.
- Wilson R., Gilligan C., (2005), "Strategic Marketing Management. Planning implementation and control", σελ. 290 & 515, third edition, Elsevier.
- Wijnolst I., Peeters C., Liebman P., (1993), "European Shortsea Shipping", Lloyd's of London Press Ltd.
- Woodruff H., (1995), "Services marketing", London, Pitman Publishing.
- Yoon-Ho Alex Lee, (2006), "Competition, Consumer Welfare, and the Social Cost Of Monopoly, Yale Law School.
- Zajac E., (1972), "Some preliminary thoughts on subsidization", Office of telecommunications policy conference on communications policy research, Washington, D.C., November 17-18.

---

## ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

---

- Besanko D., Braeutigam R., (2009), "Μικροοικονομική", Τρίτη έκδοση, Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα.
- Bowles S., Edwards R., (1997), "Κατανοώντας τον Καπιταλισμό", Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα.
- Chacholiades M., (1990), "Μικροοικονομική Ι", Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- Mansfield E., (1996), "Managerial Economics. Theory, Applications and Cases", Εκδόσεις Ε. Μπένου.
- Mansfield E., (2003), "Managerial Economics, Theory Applications and Cases", Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα.
- Varian H., (1992), "Μικροοικονομική. Μια σύγχρονη προσέγγιση", Τόμος Α, Εκδόσεις Κριτική, 1992.
- Varian H., (1992), "Μικροοικονομική. Μια σύγχρονη προσέγγιση", Τόμος Β, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- Βλάχος Γ., (1997), "Ναυτιλιακή Οικονομική", Εκδόσεις ΤΖΕΙ & ΤΖΕΙ ΕΛΛΑΣ, Πειραιάς.
- Γεωργακόπουλος Θ., (1997), "Δημόσια Οικονομική", Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα.
- Γεωργαντόπουλος Ε., Βλάχος Γ., (1997), "Ναυτιλιακή Οικονομική", Εκδόσεις Τζέι-Τζέι Ελλάς, Πειραιάς.
- Γεωργαντόπουλος Ε., Βλάχος Γ., (1997), "Ναυτιλιακή Οικονομική", Εκδόσεις Σταμούλη, Πειραιάς.
- Γιαννόπουλος Γ., (2004), "Ανάλυση και διερεύνηση του συστήματος των μεταφορών στις άγονες γραμμές του Αιγαίου Πελάγους", Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης.
- Γκατζόλη Α., (2003), "Βασικά οικονομικά ζητήματα και προοπτικές της επιβατηγού ναυτιλίας στις γραμμές Ελλάδος - Ιταλίας", Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Αθήνα.
- Γκιζιάκης Κ.- Παρδάλη Α., (1995), "Το ελληνικό ακτοπλοϊκό επιβατικό σύστημα και η ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών", Ελληνικός Τουρισμός, Μύθοι και πραγματικότητα, Συλλογικό επιστημονικό έργο, Αθήνα, Anubis.
- Γκιζιάκης Κ., (2006), "Optimal Operation of Passenger Shipping in the Aegean", International Conference "Shipping in the Era of Social Responsibility".
- Γκιζιάκης Κ., Παρδάλη Α., Σαμπράκος, Ε., (2007), "Ανταγωνιστικότητα και Προοπτική Ανάπτυξης των Εμπορευματικών Λιμένων Πειραιά και Θεσσαλονίκης", Κέντρο Ερευνών Πανεπιστημίου Πειραιώς.
- Γκινόγλου Δ., Ταχυνάκης Π., (2004), "Λογιστική ενοποιημένων οικονομικών καταστάσεων", Εκδόσεις Rosili, Αθήνα.
- Γουλιέλμος Α., Σαμπράκος Ε., (2002), "Ακτοπλοΐα και Ναυτιλία Μικρών Αποστάσεων", Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Γουλιέλμος Α., (1996), "Η Οικονομική Διαδικασία Μετάβασης της Ελληνικής

- Ακτοπλοΐας στο Καθεστώς της Αγοράς (1997-2003), σελ 50, 2η ημερίδα Οικονομικής των Μεταφορών, Πειραιάς.
- Γουλιέλμος Α., (2002), "Managerial Economics", Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Γουλιέλμος Α., (2006), "Η Οικονομική Διοίκηση της Ακτοπλοΐας", Πανεπιστημιακές Σημειώσεις, Πανεπιστήμιο Πειραιά Αθήνα.
- Δουβής Ε., (2006), "Οι Θαλάσσιες Συγκοινωνίες και οι Άγονες Γραμμές: Ένα πρόβλημα το οποίο αναζητά την καλύτερη λύση μεταξύ δημοσίου συμφέροντος και βέλτιστης παρεχόμενης ποιότητας, στα πλαίσια ενός απελευθερωμένου οικονομικού περιβάλλοντος. Η περίπτωση της Ελλάδας", Master of science in Maritime economics, Πειραιάς.
- Δρανδάκης - Μπήτρος - Μπαλτάς, (1994), "Μικροοικονομική Θεωρία", Εκδόσεις Ε. Μένου, Αθήνα..
- Ζώτος Γ, (2000), "Διαφήμιση", University Studio Press, Θεσσαλονίκη.
- Θαλασσινός Λ., (2002), "Ανάλυση Χρονολογικών Σειρών - Μεθοδολογία Box-Jenkins", Εκδόσεις Σταμούλη, Πειραιάς.
- Θαλασσινός Λ., Σταματόπουλος Θ., Χαρίσης Χ., (1996), "Επιχειρησιακή Στατιστική", Εκδόσεις Σταμούλη, Πειραιάς.
- Θαλασσινός Λ., (1992), "Οικονομετρία. Ανάλυση Απλής Παλινδρόμησης", Εκδόσεις Σταμούλη, Πειραιάς.
- Θεοδωρόπουλος Σ., (2005), "Οικονομικά της Ρύθμισης", Εκδόσεις Gutenberg.
- Κανελλόπουλος Χ., (1995), "Management Αποτελεσματική Διοίκηση", Αθήνα.
- Κατσιμπής Γ, (1999), "Μακροοικονομική θεωρία και πολιτική", Εκδόσεις Omilos Mastergraph, Θεσσαλονίκη.
- Λαγούρου Κ., (2006), "Οι επιδράσεις στις επιμέρους εθνικές ακτοπλοϊκές αγορές από την απελευθέρωση των θαλάσσιων ενδοκοινοτικών μεταφορών", Master of science in Maritime economics, Πειραιάς.
- Λαζαρίδης Α., (1999), "Οικονομετρία ΙΙ", Εκδόσεις Ζυγός, Θεσσαλονίκη.
- Λαΐνος Ι., (1999), "Οικονομική Εναέριων Μεταφορών, Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Λεκάκου Μ., (1995), "Οικονομικές απόψεις του ακτοπλοϊκού ζητήματος", Διδακτορική Διατριβή.
- Λεκάκου Μ., (2001), "Η Αγορά των Ακτοπλοϊκών Υπηρεσιών στην Ελλάδα", [www.portnet.gr](http://www.portnet.gr).
- Λεκάκου Μ., (2002), "Οικονομική Διάσταση των Ακτοπλοϊκών Μεταφορών: Η αναγκαιότητα μιας νέας πολιτικής για τα νησιά του Αιγαίου", εκδήλωση με θέμα "Το Σύστημα Μεταφορών στο Αιγαίο: Προβλήματα και Προοπτικές", Πανεπιστήμιο Αιγαίου.
- Λεκάκου Μ., (2006), "Ειδικά θέματα ρυθμιστικής πολιτικής", Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα.
- Μάνος Α., (2002), "Εκτίμηση της προσφοράς και της ζήτησης ναυτιλιακών και επιβατηγών οχηματαγωγών πλοίων στην Ελλάδα", Διπλωματική Εργασία, Μεταπτυχιακό πρόγραμμα Μ.Π.Δ. «Οργάνωση και διοίκηση επιχειρήσεων»,



Πολυτεχνείο Κρήτης.

- Νιάρχος Ν., (1997), "Χρηματοοικονομική ανάλυση λογιστικών καταστάσεων", Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Ουσταπασιδής Κ., Κατσουλάκος Ι., (1999), "Εφαρμοσμένη Βιομηχανική Οικονομική και Πολιτική", Contestable Markets,, Εκδόσεις Ζυγός, Θεσσαλονίκη.
- Πάλλης Α., (2006), "Ειδικά θέματα ρυθμιστικής πολιτικής", Εκδόσεις Gutenberg.
- Παπαδημητρίου Ε., (2006), "Ειδικά θέματα ρυθμιστικής πολιτικής", Εκδόσεις Gutenberg.
- Παρδάλη Α., (1997), "Οικονομική και Πολιτική Λιμένων", Εκδόσεις INTERBOOKS, Αθήνα.
- Πραστακός Γ., (2006), "Διοικητική Επιστήμη - Λήψη Επιχειρησιακών Αποφάσεων στην Κοινωνία της Πληροφορίας", Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Προφυλλίδης Β., (2001), "Οικονομική των Μεταφορών", Εκδόσεις Παπασωτηρίου.
- Προφυλλίδης Β., (2001), "Σχεδιασμός των μεταφορών", Εκδόσεις Παπασωτηρίου, Αθήνα.
- Σαμπράκος Ε., Γκατζόλη Α., (1996), "Το ακτοπλοϊκό πρόβλημα και οι επιπτώσεις του από την ανταγωνιστικότητα των μέσων", 2η ημερίδα οικονομικής των μεταφορών.
- Σαμπράκος Ε., (2001), "Εισαγωγή στην οικονομική των μεταφορών", Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Σαμπράκος Ε., (2002), "Ο τομέας των μεταφορών και οι συνδυασμένες εμπορευματικές μεταφορές", πανεπιστημιακές σημειώσεις, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Σαμπράκος Ε., (2002), "Οικονομική και πολιτική των μεταφορών", πανεπιστημιακές σημειώσεις, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Σιτζίμης Ι., (2004), "Ανάλυση Ζήτησης και Προσφοράς στην ακτοπλοϊκή γραμμή Χανιά - Πειραιάς", Διπλωματική Εργασία, M.Sc. στη Ναυτιλία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Σιτζίμης Ι., (2011), "Η εφαρμογή της καινοτομικής τιμολόγησης στην Ακτοπλοΐα Αιγαίου μετά την απελευθέρωση της και οι επιπτώσεις στους ναύλους", 2ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εφαρμοσμένης Οικονομικής, Τμήμα Οικονομικών Επιστημών, Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας, Βόλος.
- Σιώμκος Γ., (1999), " Στρατηγικό Marketing", Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα.
- Σπαθή Σ., (2005), "Σύγκριση των αεροπορικών και ακτοπλοϊκών επιβατικών μετακινήσεων στις γραμμές εσωτερικού: Οικονομική εκτίμηση της ζήτησης", Μελέτη 62, ΚΕΠΕ, Αθήνα.
- Τζουβελέκας Ε., (2003), "Οικονομική των επιχειρήσεων", Πανεπιστημιακές παραδόσεις, Πανεπιστήμιο Κρήτης, Ρέθυμνο.
- Τζωρτζάκης Κ., Τζωρτζάκη Α., (2003), "Αρχές Μάρκετινγκ", Εκδόσεις Rosili, Αθήνα.
- Τσακλάγκανος Α., (1994), "Χρηματοοικονομική λογιστική", Εκδόσεις Κυριακίδη, Θεσσαλονίκη.

- Τσακλάγκανος Α., (2001), "Βασικές αρχές του marketing", Εκδόσεις Κυριακίδη, Αθήνα.
- Χλωμούδης Κ., (2009), "Απαιτήσεις και προϋποθέσεις δημιουργίας της Ένωσης για τη Μεσόγειο, στο πεδίο της ανάπτυξης των θαλάσσιων συνδέσεων", στο Γρηγόρης Τσάλτας και Χαράλαμπος Πλατιάς, «Ένωση για τη Μεσόγειο» Πολιτικοί Οραματισμοί και Υδάτινες Ιστορίες, Περιβαλλοντικές Προκλήσεις για το Θαλάσσιο Χώρο», Εκδόσεις Θήτα, Αθήνα.
- Χλωμούδης Κ., Λεκάκου Μ., Πάνου Κ., Παπαδημητρίου Ε., Συριόπουλος Θ., Τζαννάτος Ε., (2007), "Μεταφορές: Αρτηρίες ζωής για τα νησιά", Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
- Ψαρούτης Χ., (2006), "Ελληνική ακτοπλοΐα και Cabotage", Εκδόσεις Ευγενίδιου Ιδρύματος, Αθήνα.

---

## ΜΕΛΕΤΕΣ – ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ – ΕΝΤΥΠΟΣ ΤΥΠΟΣ

---

- Alpha Bank, (2006), "Ακτοπλοϊκές συγκοινωνίες: Όνειρο δεμένο στο μουράγιο".
- Eurolink A.X.E.Π.E.Y, (2001), "Ανάλυση κλάδου επιβατηγού ναυτιλίας".
- Euroxx Χρηματιστηριακή, (2000), "Ανάλυση κλάδου επιβατηγού ναυτιλίας".
- Eurostat, Maritime transport of goods and passengers 1997-2005.
- ISL, (2008), Στατιστικά στοιχεία.
- Lloyd's List, (1/1994), "Stringis Set for Athens Listing".
- Lloyd's List, (5/1997), "New Minoan Share Offer for Ferries".
- Lloyd's List, (6/2006), "Are Ferry Freedoms 'Phoney'?".
- Naftiliaki Special Report, (1993), "Mediterranean Passenger Shipping: A developing trend".
- Shipping περιοδικό, (11/2005), "Blue star maritime S.A. Net profits rises in the nine months of 2005".
- Shipping περιοδικό, (2/1994), "Η επιχείρηση εισβολής στο Χρηματιστήριο από ναυτιλιακές εταιρίες άρχισε".
- Shipping περιοδικό, (2/1994), "Μια πολύ ενδιαφέρουσα παρέμβαση".
- Shipping περιοδικό, (2/1994), "Θαλάσσιες συγκοινωνίες 94: Μήπως ήρθε η ώρα για αποφάσεις; Η ακτοπλοΐα στο σταυροδρόμι των εξελίξεων".
- Trademco/ Truth - NEI/ MERC, (2001), "ΣΕΘΑΜ - Αποτελέσματα Έρευνας Επιβατικής Κίνησης στην Ακτοπλοΐα".
- XTRS Business Consultants Ltd, (2003), "Ελληνική Ακτοπλοΐα 2005".
- XRTC, (2006), "Ελληνική ακτοπλοΐα 2006: Ώρα τομών σε ξεκάθαρη βάση".
- XRTC, (2007), "Ανταγωνισμός στην ευρωπαϊκή ακτοπλοϊκή αγορά - Διαφέρει η Ελλάδα από την υπόλοιπη Ευρώπη;".
- XRTC, (2007), "Ετήσια μελέτη για την ελληνική ακτοπλοΐα, Εξελίξεις και προοπτικές σε γόνιμο έδαφος".
- XRTC, (2008), "Ετήσια μελέτη για την ελληνική ακτοπλοΐα: Νέα εποχή σε ρυθμούς Κηληδόνη".
- XRTC, (2009), "Ετήσια μελέτη για την ελληνική ακτοπλοΐα: Η κρίση έφερε γκρίνιες και ευκαιρίες".
- XRTC, (2010), "Κίνδυνος...ενόψει".
- Διεύθυνση Θαλασσιών Συγκοινωνιών Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας, (2005).
- Εθνική Τράπεζα Ελλάδος, (2009), "Οι χαμηλές τιμές πετρελαίου, ανάσα για την ακτοπλοΐα", Κλαδικές μελέτες.
- Ελνάβι Περιοδικό, (6/2002), "Οι τάσεις του επιβατικού κοινού".
- Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης Nel Lines, 1999-2009.

- Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης, Blue Star Ναυτιλιακή Α.Ε., 1999-2009
- Ενημερωτικά Δελτία Χρήσης, Anek Lines, 1999-2009
- Ενημερωτικά δελτία χρήσης, Hellenic Seaways, 1999-2009.
- Ενημερωτικά δελτία χρήσης, Minoan Lines, 1999-2009.
- Ενημερωτικά δελτία χρήσης, Saos Ferries, 2006-2009.
- Ένωση Επιχειρήσεων Ακτοπλοΐας, (2008), "Προτάσεις για βιώσιμη και ανταγωνιστική ελληνική ακτοπλοΐα".
- Εφοπλιστής Περιοδικό, (3/1996), "Σύγκριση των 2 γιγάντων".
- Εφοπλιστής Περιοδικό, (3/1996), "Ο Πατριάρχης".
- Εφοπλιστής Περιοδικό, (3/1996), "Η ναυτιλία στο χρηματιστήριο".
- Ημερίδα οικονομικής των μεταφορών (2<sup>η</sup>), (2002), "Ακτοπλοΐα και αερομεταφορές (ανταγωνισμός και συμπληρωματικότητα)", Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών.
- ΙΟΒΕ, (1984), "Η οικονομική κατάσταση της ελληνικής ακτοπλοΐας", Ναυτιλιακό τμήμα έρευνας, Αθήνα.
- ΚΕΔΚΕ, (2006), "Οι μεταφορές στο νησιωτικό χώρο και ο ρόλος της τοπικής αυτοδιοίκησης".
- ΚΕΠΕ, (1992), "Η Ελληνική Επιβατηγός Ακτοπλοΐα: Ανάλυση Οικονομικών Συνθηκών Λειτουργίας".
- Κορρές Α., Ψαρούτης Χ., (2005), "Τα όρια της Ανοχής και τα όρια της Αντοχής", Ναυτικά Χρονικά.
- Ναυτεμπορική, (3/8/2005), "Εκτός λειτουργίας ο μισός στόλος μέχρι το 2008".
- Ναυτεμπορική, (2/9/2002), "Προετοιμασία για τις ελεύθερες δρομολογήσεις".
- Ναυτεμπορική, (30/7/2004), "Υπέρ της απελευθέρωσης της ακτοπλοΐας το 62,7% του επιβατικού κοινού".
- Ναυτεμπορική, (9/2/2004), "Ακτοπλοΐα: Μειώθηκαν κατά 15% οι διαφημίσεις".
- Ναυτεμπορική, 6/8/2003, 4/9/2003, 3/10/2003, 21/11/2003.
- Ναυτικά Χρονικά Περιοδικό, (2008), "Το ανοικτό μέτωπο της ακτοπλοΐας".
- Ναυτικά Χρονικά Περιοδικό, (2008), "Ποιους έπληξαν τελικά οι αυξήσεις στα εισιτήρια της ακτοπλοΐας;", Κορρές Α.
- Ναυτικά Χρονικά Περιοδικό, (2008), " Ακτοπλοΐα: Διορθώνοντας τις ατέλειες μιας ολιγοπωλιακής αγοράς ", Λεκάκου Μ.
- Οργανισμός Λιμένος Πειραιώς Α.Ε., (2008), "Κίνηση επιβατών και τροχοφόρων 1996-2007".
- Οργανισμός Λιμένος Πειραιώς Α.Ε., (2009), "Κίνηση επιβατών και τροχοφόρων 1996-2007", Αθήνα.
- Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., "Διακινηθέντες επιβάτες και μεταφερθέντα οχήματα με επιβατηγά και οχηματαγωγά πλοία, κατά ακτοπλοϊκές γραμμές 2001-2004".
- Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., "Ακτοπλοϊκά δρομολόγια, Φεβρουάριος – Αύγουστος, 1970 –

2003".

Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., 1996-2009.

Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., 2000-2004.

Στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε., 2000-2006.

Στοιχεία Υπηρεσίας Πολιτικής Αεροπορίας/ Τμήμα Στατιστικής, "Αριθμός πραγματοποιηθέντων πτήσεων από και προς το Νομό Αττικής, 1970-2003".

Το Βήμα, (5/8/2001), "Με πλοίο ή με Αεροπλάνο;".

Το Βήμα, (10/5/1992), "Το μυστικό των Μινωικών γραμμών".

Υ.Ε.Ν., (2002), "Ακτοπλοΐα 2002. Συνοπτική παρουσίαση από τον κ. Υ.Ε.Ν. Γιώργο Ανωμερίτη", Πειραιάς.

Ψαράτης Χ., Κορρές Α., (2004), "Ακτοπλοΐα: Τα όρια της ανοχής και της αντοχής", Οικονομικός Ταχυδρόμος.

Ψαράτης Χ., (1994), "Ακτοπλοΐα: Το 2004 στην άκρη του τούνελ", Οικονομικός Ταχυδρόμος.

Ψαράτης Χ., (1998), "Ελληνική Ακτοπλοΐα: Το 2004 πλησιάζει", Ομιλία στη Σύρο.

Ψαράτης Χ., (2002), "Απελευθέρωση Ακτοπλοΐας: Ώρα Μηδέν", περιοδικό "Ναυτικά Χρονικά".

Ψαράτης Χ., (2003), "Ακτοπλοΐα: Ανασκόπηση 2002 - Προοπτικές 2003", περιοδικό "Ναυτικά Χρονικά".

Ψαράτης Χ., (2004), "Ακτοπλοΐα: Το 2004 στην άκρη του τούνελ", Οικονομικός Ταχυδρόμος.

Ψαράτης Χ., (2006), "Ακτοπλοΐα: Waiting For Godot", Περιοδικό Ναυτικά Χρονικά.

Ψαράτης Χ., (2007), "Απελευθέρωση ακτοπλοΐας: Αλήθεια ή μύθος;", Περιοδικό Ναυτικά Χρονικά.

---

## ΠΗΓΕΣ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ

---

[www.statistics.gr](http://www.statistics.gr)

[www.yen.gr](http://www.yen.gr) .

[www.eurostat.gr](http://www.eurostat.gr)

[www.europa.eu](http://www.europa.eu)

[www.anek.gr](http://www.anek.gr)

[www.portnet.gr](http://www.portnet.gr)

[www.marineews.gr](http://www.marineews.gr)

[www.theseanation.gr](http://www.theseanation.gr)

[www.minoan.gr](http://www.minoan.gr)

[www.naftemporiki.gr](http://www.naftemporiki.gr)

[www.hsw.gr](http://www.hsw.gr)

[www.attica-group.gr](http://www.attica-group.gr)

[www.xrtc.gr](http://www.xrtc.gr)

[www.ntua.gr](http://www.ntua.gr)

[www.uoc.gr](http://www.uoc.gr)

[www.unipi.gr](http://www.unipi.gr)

[www.bluestarferries.gr](http://www.bluestarferries.gr)

[www.nel.gr](http://www.nel.gr)

[www.gaferries.gr](http://www.gaferries.gr)

[www.olp.gr](http://www.olp.gr)

[www.ekt.gr](http://www.ekt.gr)

[www.tovima.gr](http://www.tovima.gr)

[www.e-go.gr](http://www.e-go.gr)

[www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

[www.translatum.gr](http://www.translatum.gr)

---

# ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

---

## 3.1.Π: ΚΕΝΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ ΣΤΗΝ ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΗ ΓΡΑΜΜΗ «ΧΑΝΙΑ – ΠΕΙΡΑΙΑ» (ANEK LINES).



UNIVERSITY OF PIRAEUS  
POSTGRADUATE DEGREE  
PROGRAM IN MARITIME STUDIES

### 1. Για ποιο σκοπό ταξιδεύετε σήμερα;

- ΓΙΑ ΔΟΥΛΕΙΕΣ
- ΓΙΑ ΝΑ ΔΟΥΜΕ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ Ή ΦΙΛΟΥΣ
- ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟ
- ΓΙΑ ΛΟΓΟΥΣ ΥΓΕΙΑΣ

### 2. Πόσο συχνά ταξιδεύετε σε αυτή τη γραμμή;

- ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ Ή ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ
- ΔΥΟ ΦΟΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
- ΜΙΑ ΦΟΡΑ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
- ΜΙΑ ΦΟΡΑ ΤΟ ΜΗΝΑ
- ΔΥΟ ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΧΡΟΝΟ
- ΜΙΑ ΦΟΡΑ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

### 3. Ποιες μέρες προτιμάτε να ταξιδεύετε σε αυτή τη γραμμή συνήθως;

- ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΤΡΙΤΗ
- ΤΕΤΑΡΤΗ
- ΠΕΜΠΤΗ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
- ΣΑΒΒΑΤΟ
- ΚΥΡΙΑΚΗ

### 4. Πριν από πόσο καιρό κλείσατε θέση για αυτό το ταξίδι;

- ΣΗΜΕΡΑ
- ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΜΙΑ ΜΕΡΑ
- ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΔΥΟ ΜΕΡΕΣ
- ΠΡΙΝ ΜΙΑ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
- ΠΡΙΝ ΔΥΟ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ
- ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΕΝΑ ΜΗΝΑ ΠΡΙΝ

### 5. Πόσο θα διαρκέσει αυτό σας το ταξίδι;

- ΜΙΑ ΜΕΡΑ
- 2-3 ΜΕΡΕΣ
- 4-6 ΜΕΡΕΣ
- 1-2 ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ
- ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΑΠΟ ΔΥΟ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ



UNIVERSITY OF PIRAEUS  
POSTGRADUATE DEGREE  
PROGRAM IN MARITIME STUDIES

**6. Ποιες ώρες θα σας βόλευσαν καλύτερα να ταξιδεύετε σε αυτή τη διαδρομή;**

- 06:00 – 08:00
- 08:00 – 10:00
- 10:00 – 12:00
- 12:00 – 14:00
- 14:00 – 16:00
- 16:00 – 18:00
- 18:00 – 20:00
- 20:00 – 22:00
- 22:00 – 24:00

**7. Πως φθάσατε στο λιμάνι;**

- ΜΕ ΤΗ ΣΥΓΚΟΙΝΩΝΙΑ
- ΜΕ ΤΑΞΙ
- ΜΕ ΙΧ

**8. Από πού ακριβώς αγοράσατε το εισιτήριό σας;**

- ΑΠΟ ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ Η ΚΙΟΣΚΙΑ ΤΗΣ ANEK
- ΑΠΟ ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ Η ΚΙΟΣΚΙΑ ΤΟΥ ΣΤΡΙΝΤΖΗ
- ΑΠΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ

**9. Θα σας ενδιέφερε να ταξιδεύετε Γ' θέση σ'αυτή τη γραμμή, με ένα ταχύτερο πλοίο (4,5 ώρες) ΑΛΛΑ με ακριβότερο εισιτήριο κατά 10 με 20 ευρώ;**

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

**10. Που είναι η μόνιμη κατοικία σας;**

- ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ
- ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ
- ΣΤΗΝ ΥΠΟΛΟΙΠΗ ΕΛΛΑΔΑ

**11. Σήμερα ταξιδεύετε μόνος ή οικογενειακώς;**

- ΜΟΝΟΣ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΩΣ

**12. Είστε**

- ΑΝΔΡΑΣ
- ΓΥΝΑΙΚΑ





**UNIVERSITY OF PIRAEUS**  
**POSTGRADUATE DEGREE**  
**PROGRAM IN MARITIME STUDIES**

**13. Τι περίπου επάγγελμα κάνετε;**

- ΟΙΚΙΑΚΑ
- ΔΗΜΟΣΙΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ
- ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ
- ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ
- ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΟΣ - ΣΤΡΑΤΙΩΤΗΣ
- ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ - ΕΜΠΟΡΟΣ
- ΦΟΙΤΗΤΗΣ - ΜΑΘΗΤΗΣ
- ΣΥΝΤΑΞΙΟΥΧΟΣ
- ΑΓΡΟΤΗΣ - ΕΡΓΑΤΗΣ

**14. Ο μηνιαίος μισθός σας είναι:**

- ΜΕΧΡΙ 300 ΕΥΡΩ
- ΑΠΟ 300 ΜΕΧΡΙ 600 ΕΥΡΩ
- ΑΠΟ 600 ΜΕΧΡΙ 900 ΕΥΡΩ
- ΑΠΟ 900 ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΠΑΝΩ

**15. Πόσο χρονών είστε;**

- 15 - 25
- 26 - 35
- 36 - 45
- 46 - 65
- 66 ΚΑΙ ΠΑΝΩ

**ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ!!!**

**3.2.Π: ΚΕΝΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ ΣΤΗΝ  
ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΗ ΓΡΑΜΜΗ «ΧΑΝΙΑ – ΠΕΙΡΑΙΑ» (BLUE STAR FERRIES).**



**UNIVERSITY OF PIRAEUS**  
**POSTGRADUATE DEGREE**  
**PROGRAM IN MARITIME STUDIES**

**1. Για ποιο σκοπό ταξιδεύετε σήμερα;**

- ΓΙΑ ΔΟΥΛΕΙΕΣ
- ΓΙΑ ΝΑ ΔΟΥΜΕ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ Ή ΦΙΛΟΥΣ
- ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟ
- ΓΙΑ ΛΟΓΟΥΣ ΥΓΕΙΑΣ

**2. Πόσο συχνά ταξιδεύετε σε αυτή τη γραμμή;**

- ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ Ή ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ
- ΔΥΟ ΦΟΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
- ΜΙΑ ΦΟΡΑ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
- ΜΙΑ ΦΟΡΑ ΤΟ ΜΗΝΑ
- ΔΥΟ ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΧΡΟΝΟ
- ΜΙΑ ΦΟΡΑ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

**3. Ποιες μέρες προτιμάτε να ταξιδεύετε σε αυτή τη γραμμή συνήθως;**

- ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΤΡΙΤΗ
- ΤΕΤΑΡΤΗ
- ΠΕΜΠΤΗ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
- ΣΑΒΒΑΤΟ
- ΚΥΡΙΑΚΗ

**4. Πριν από πόσο καιρό κλείσατε θέση για αυτό το ταξίδι;**

- ΣΗΜΕΡΑ
- ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΜΙΑ ΜΕΡΑ
- ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΔΥΟ ΜΕΡΕΣ
- ΠΡΙΝ ΜΙΑ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
- ΠΡΙΝ ΔΥΟ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ
- ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΕΝΑ ΜΗΝΑ ΠΡΙΝ

**5. Πόσο θα διαρκέσει αυτό σας το ταξίδι;**

- ΜΙΑ ΜΕΡΑ
- 2-3 ΜΕΡΕΣ
- 4-6 ΜΕΡΕΣ
- 1-2 ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ
- ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΑΠΟ ΔΥΟ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ



**UNIVERSITY OF PIRAEUS**  
**POSTGRADUATE DEGREE**  
**PROGRAM IN MARITIME STUDIES**

**6. Ποιες ώρες θα σας βόλευσαν καλύτερα να ταξιδεύετε σε αυτή τη διαδρομή;**

- 06:00 – 08:00
- 08:00 – 10:00
- 10:00 – 12:00
- 12:00 – 14:00
- 14:00 – 16:00
- 16:00 – 18:00
- 18:00 – 20:00
- 20:00 – 22:00
- 22:00 – 24:00

**7. Πως φθάσατε στο λιμάνι;**

- ΜΕ ΤΗ ΣΥΓΚΟΙΝΩΝΙΑ
- ΜΕ ΤΑΞΙ
- ΜΕ Ι.Χ

**8. Από πού ακριβώς αγοράσατε το εισιτήριό σας;**

- ΑΠΟ ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ Ή ΚΙΟΣΚΙΑ ΤΗΣ ANEK
- ΑΠΟ ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ Ή ΚΙΟΣΚΙΑ ΤΟΥ ΣΤΡΙΝΤΖΗ
- ΑΠΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ

**9. Που είναι η μόνιμη κατοικία σας;**

- ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ
- ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ
- ΣΤΗΝ ΥΠΟΛΟΙΠΗ ΕΛΛΑΔΑ

**10. Σήμερα ταξιδεύετε μόνος ή οικογενειακώς;**

- ΜΟΝΟΣ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΩΣ

**11. Είστε**

- ΑΝΔΡΑΣ
- ΓΥΝΑΙΚΑ



**UNIVERSITY OF PIRAEUS**  
**POSTGRADUATE DEGREE**  
**PROGRAM IN MARITIME STUDIES**

**12. Τι περίπου επάγγελμα κάνετε;**

- ΟΙΚΙΑΚΑ
- ΔΗΜΟΣΙΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ
- ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ
- ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ
- ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΟΣ - ΣΤΡΑΤΙΩΤΗΣ
- ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ - ΕΜΠΟΡΟΣ
- ΦΟΙΤΗΤΗΣ - ΜΑΘΗΤΗΣ
- ΣΥΝΤΑΞΙΟΥΧΟΣ
- ΑΓΡΟΤΗΣ - ΕΡΓΑΤΗΣ

**13. Ο μηνιαίος μισθός σας είναι:**

- ΜΕΧΡΙ 300 ΕΥΡΩ
- ΑΠΟ 300 ΜΕΧΡΙ 600 ΕΥΡΩ
- ΑΠΟ 600 ΜΕΧΡΙ 900 ΕΥΡΩ
- ΑΠΟ 900 ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΠΑΝΩ

**14. Πόσο χρονών είστε;**

- 15 - 25
- 26 - 35
- 36 - 45
- 46 - 65
- 66 ΚΑΙ ΠΑΝΩ

**ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ!!!**