

ΕΥΝΕΜΕΤΕΥΣΗ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ, ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΕΕΔΑ

Με αφορμή τις πρόσφατες εξελίξεις στην αγορά του αυτοκινήτου, δε θα μπορούσε να υπάρξει καλύτερη συγκυρία για μία εφ' όλης της ύλης συνέντευξη από τον νεοεκλεγέντα πρόεδρο του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων, κ. Γιώργο Βασιλάκη.



Καλή αρχή!

Να ξεκινήσουμε με μια αποτίμηση της οπίχησης που είχε στον καταναλωτή η μείωση στο τέλος ταξινόμησης;

>Υπάρχει άμεσο ενδιαφέρον από τη μεριά του καταναλωτικού κοινού, κάτι που διαψεύδει όσους υποστήζουν ότι το οφέλος θα ήταν αμελητέο. Έτσι, στα 1.600 κ.εκ. το κέρδος είναι περί τα 1.000 ευρώ, στα 1.800 κ.εκ. 2.000 ευρώ, στα 2.000 κ.εκ. 3.000 ευρώ κ.ο.κ. Το αποτέλεσμα είναι ότι έχουν διπλασιαστεί οι διελεύσεις από τις εκθέσεις και έχει περίπου διπλασιαστεί η παραγγελιοληψία. Έτσι επιβεβαιώνεται το γεγονός ότι δεν υπάρχει κάποιο ουσιαστικό πρόβλημα στην ελληνική οικονομία, αλλά αυτό εντοπίζεται κυρίως στην ψυχολογία του κοινού, που οποία τα νέα μέτρα κατάφεραν να αντιστρέψουν.

Αυτήν τη στιγμή το συνολικό πακέτο από τη μείωση του φόρου και τις προσφορές των αντιπροσωπιών είναι πολύ ελκυστικό. Μάλιστα, οι προσφορές είναι πιο σημαντικές στα μικρά αυτοκίνητα.

Πέρα από τα οφέλη, πόσο χαμένος μπορεί να είναι, από την άλλη, ο αγοραστής στην περίπτωση της ανταλλαγής από την αντίστοιχη μείωση της αξίας των μεταχειρισμένων; >Θεωρώ ότι η αγορά του μεταχειρισμένου είχε ήδη διορθώσει τις τιμές της. Συντοις άλλοις, οι ανταλλαγές αφορούν μόνο το 20% των πωλήσεων νέων αυτοκινήτων. Μην ξενάγετε ότι ο Έλληνας κρατάει το συντοκίνητο του πάρα πολλά χρόνια. Πρόκειται για ένα μεγάλο πρόβλημα, που θέλουμε να παλέψουμε ως σύνδεσμος. Κρατώντας κάποιος το αυτοκίνητό του για πολλά χρόνια, εκείνο απαξιώνεται και μετά δε συμφέρει να το δώσει με ανταλλαγή.

Υπάρχει κάποιο μέλος του Συνδέσμου που να μην έμεινε ικανοποιημένο από τη συγκεκριμένη μείωση στο τέλος ταξινόμησης; >Δεν υπάρχει κανένα μέλος του Συνδέσμου που να μην έμεινε ικανοποιημένο, και το πιο σημαντικό είναι ότι δεν υπάρχει καὶ κάποιος από το επί-

σημο δίκτυο που να μην έμεινε ικανοποιημένος. Και επειδή βγήκε μια φήμη ότι το συγκεκριμένο μέτρο προωθεί τα συμφέροντα μιας μερίδας αντιπροσώπων και ότι είναι σαντίθετο προς τα συμφέροντα των πολλών επίσημων εμπόρων, εμείς ρωτήσαμε εγγράφως τη γνώμη του δικτύου αν συμφωνεί με τα μέτρα της κυβέρνησης. Πήραμε απάντηση από όλους τους επίσημους εμπόρους, και οι 1.215 (που εκπροσωπούν 1.500 σημεία πώλησης) ήταν θετικές.

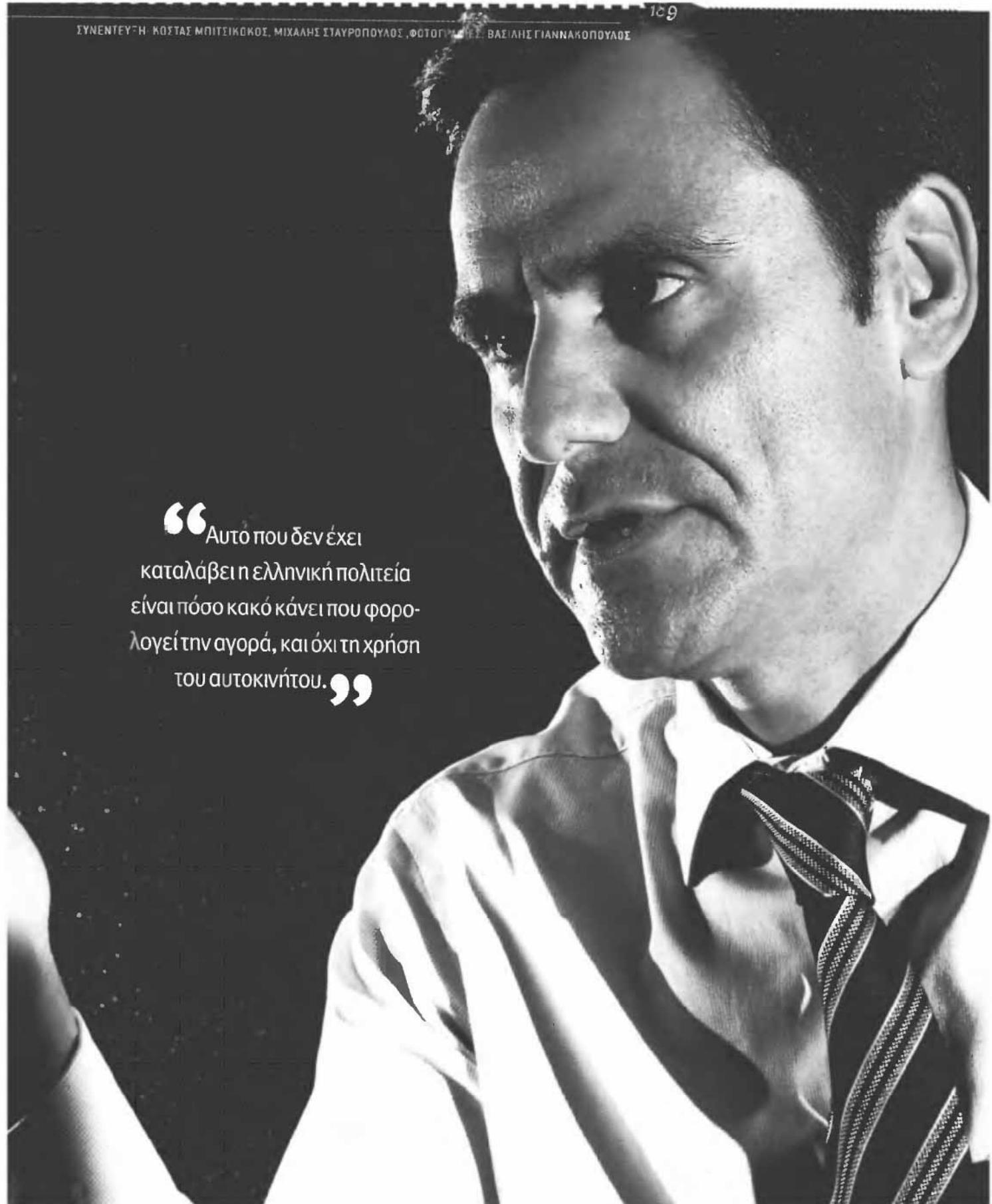
Όταν συναντούμε τα μέτρα, υπήρξαν αρκετοί που εξέφρασαν την αντίρρησή τους, θεωρώντας ότι η μείωση δε θα έπρεπε να είναι τόσο ευνοϊκή για τα μεγάλου κυβισμού αυτοκίνητα. >Όποιος εκφράζει μια τέτοια άποψη θα έπρεπε να έχει κατά νου ποια είναι η φορολογία ανάλογα με τον κυβισμό. Δεν μπορεί να φορολογείται με 5% ένα αυτοκίνητο 1.000 κ.εκ. και με 50% ένα 2.200 κ.εκ. Όταν ισχύει κάτι τόσο άδικο, το λιγότερο που θα μπορούσε να πει η κυβέρνηση είναι έκπτωση 50% για όλα τα κυβικά. Στην Ελλάδα η αγορά άνω των 2.000 κ.εκ. έχει περιοριστεί τεχνητά από τη φορολογία. Οι μάρκες που έχουν αυτοκίνητα μεγάλου κυβισμού στην Ελλάδα έχουν μικρότερο μερίδιο από ό,τι στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, ως εκ τούτου δεν το θεωρώ καθόλου λάθος ότι τέθηκε ένα ενιαίο ποσοστό μείωσης του φόρου. Συνυπολογίστε ότι από το Νοέμβριο έως και το Μάρτιο οι πωλήσεις μέχρι τα 2.000 κ.εκ. είχαν πέσει 33% και από εκεί και πάνω κατά 59%. Εμείς απλώς θα θέλαμε ένα μέτρο πιο μόνιμου χαρακτήρα και με περισσότερα περιβαλλοντικά οφέλη. Θα ήταν καλύτερα, αν παράλληλα ενθαρρύναμε την απόσυρση παλαιών αυτοκινήτων.

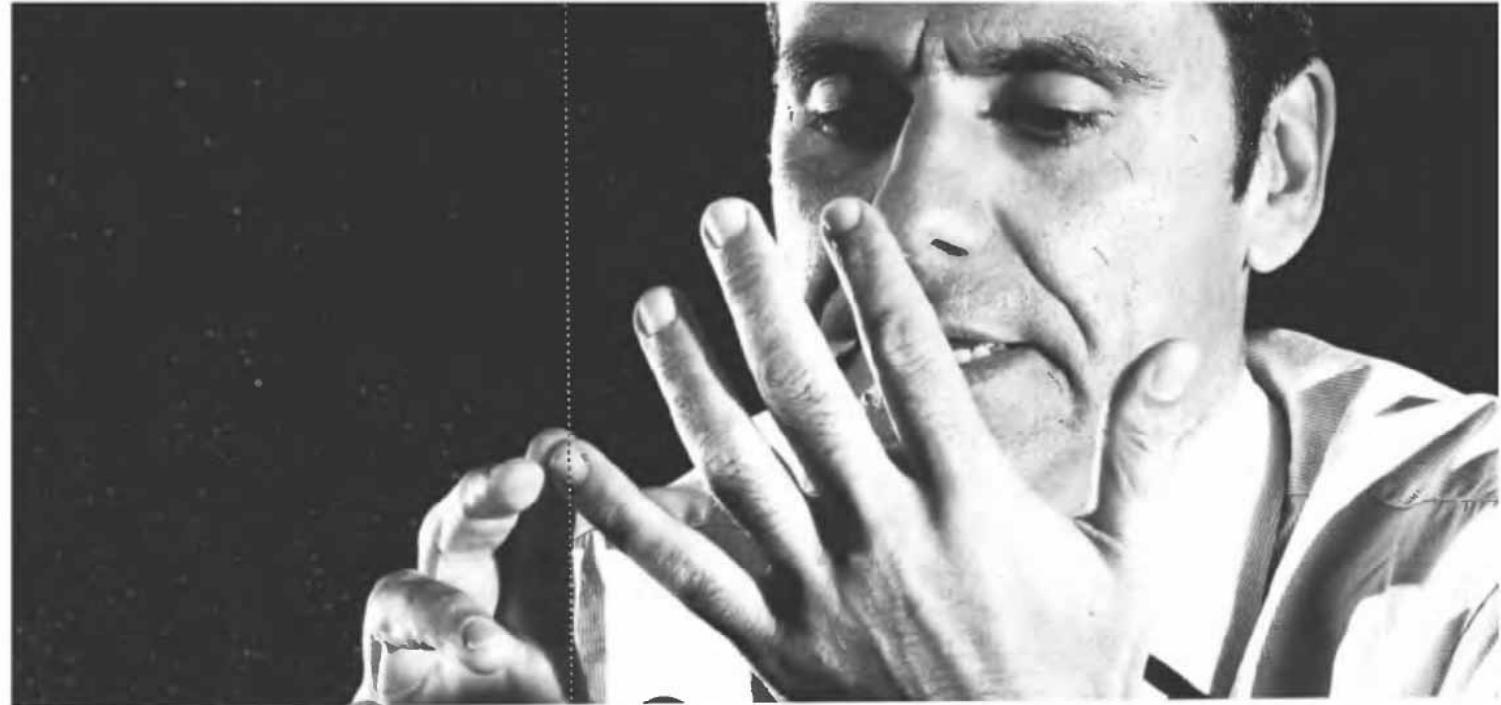


189

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΚΩΣΤΑΣ ΜΩΙΤΕΙΚΟΚΟΣ, ΜΙΧΑΗΛΣ ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΦΩΤΟΓΡΑΦΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ

“ Αυτό που δεν έχει καταλάβει η ελληνική πολιτεία είναι πόσο κακό κάνει που φορολογεί την αγορά, και όχι τη χρήση του αυτοκινήτου. ”





Τα μέτρα θα ισχύσουν όντως για μόνο ένα 4μηνο ή αυτό ειπώθηκε προκειμένου να κινητοποιηθούν οι αγοραστές και να τονωθεί άμεσα η αγορά; > Είμαστε απόλυτα βέβαιοι ότι το εννοεί η υπουργός το 4μηνο. Αυτό, βέβαια, δε σημαίνει ότι δε θα κάνουμε μια προσπάθεια να πάρουμε κάπι άλλο ή μια παράταση του μέτρου. Ωστόσο, μέχρι στιγμής η πολιτεία δε φαίνεται έτοιμη να εφαρμόσει ένα πιο μόνιμο μέτρο.

Πόσο ευέλικτα είναι το εργοστάσιο να εξυπηρετίσουν τις ελληνικές αντιπροσωπίες τροφοδοτώντας με αυτοκίνητα στην ευνοϊκή αυτήν περίοδο; > Σαφέστατα, ο αντιπρόσωπος μιας ευρωπαϊκής φίρμας έχει μεγαλύτερη ευελιξία από εκείνον μιας αμερικανικής ή ιαπωνικής. Τα περισσότερα εργοστάσια αυτήν τη στιγμή έχουν απούλητα στοκ. Μην ξεννάμε ότι υπάρχει ένα τεράστιο στοκ εδώ, γύρω στα 60.000 αυτοκίνητα, που είναι και το κύριο πρόβλημα του εισαγωγέα.

Υπήρχαν κάποιες -πήγες είναι η απόλυτη περιπώσεις αντιπροσωπιών που εξέδωσαν τιμοκαταλόγους με αυξημένες τιμές πήγο πριν από την ανακοίνωση των μέτρων και μετά πέρασαν τις όποιες μειώσεις πάνω σ' αυτούς. Ποια είναι η γνώμη σας; > Λυπάμαι για οποιοδήποτε μέλος του Συνδέσμου έκανε κάτι τέτοιο. Σαφώς και θα μιλήσω μαζί τους, όπως αντίστοιχα ευχαρίστησα όσους πέρασαν τις προσφορές που έτρεχαν και στους νέους τιμοκαταλόγους μετά τη μείωση του τέλους ταξινόμησης. Από εκεί και πέρα, είναι αλήθεια ότι στα αυτοκίνητα μαζικής παραγωγής οι τιμοκαταλόγοι και οι εξοπλισμοί αλλάζουν συνέχεια. Ο πελάτης που ενδιαφέρεται σε μια συγκεκριμένη στιγμή πάντα προβεί σε κάποια αγορά πολύ απλά θα αναζητήσει ποιο μοντέλο προσφέρεται σε καλύτερη τιμή.

Κανονικά, οι μειώσεις θα έπρεπε να περάσουν και στον έξτρα εξοπλισμό. Κάποιες εταιρίες το έκαναν, κάποιες άλλες όχι. > Ναι, αλλά εκεί οι διαφορές είναι μικρές και, δεδομένου ότι το μέτρο είναι προσωρινό, είναι περίπλοκο όλη αυτή η πολλαγή.

Το μέτρο της απόσυρσης, που εφαρμόστηκε επιτυχημένα στο παρελθόν και που υιοθέτησαν πρόσφατα πολλές ευρωπαϊκές χώρες, στην Ελλάδα γιατί φαίνεται ότι κάπου σκαλώνει; > Η απάντηση που μας έδωσε ο κ. υπουργός είναι ότι δεν είναι διατεθειμένος να πάρει ένα μέτρο μόνιμου χαρακτήρα, και ο απόσυρση είναι ένα μέτρο που δεν έχει λογική να εφαρμόσεις, ας πούμε, για ένα χρονικό ορίζοντα μόνο 4 μηνών. Αυτό που δεν έχει καταλάβει η ελληνική πολιτεία είναι πόσο κακό κάνει που φορολογεί την αγορά, και όχι τη χρήση του αυτοκινήτου, και πόσο λάθος είναι τα τέλη να βασίζονται στον κυβισμό του κινητήρα, και όχι στην αντιρρυπαντική τεχνολογία του. Δεν υπάρχουν κίνητρα και αντικίνητρα έτσι ώστε να αποσύρονται από την κυκλοφορία τα παλαιά και ρυπογόνα αυτοκίνητα. Δεν υπάρχει αωστός έλεγχος. Όύτε από τα ΚΤΕΟ, ούτε από την Τροχαία, αλλά και σε κοινωνικό επίπεδο δεν υπάρχει έλεγχος. Δεν μπορεί να περνάει κάποιος δίπλα μας, πι εξάτμισή του να βγάζει ένα ντουμάνι και να αδιαφορούμε, ενώ εκνευριζόμαστε, αν κάποιος μας κάνει μια σφήνα. Επίσης, δεν μπορεί να αυξάνεται κάθε χρόνο ο μέσος όρος των κυκλοφο-

ριώντων αυτοκινήτων κατά 6% με 7% επειδή μπαίνουν 300.000 νέα οχήματα και τίθενται εκτός κυκλοφορίας μόνο 20.000-30.000. Στις άλλες χώρες η αντίστοιχη αύξηση είναι 1%. Όποια έργα υποδομής έγιναν για τους Ολυμπιακούς Αγώνες πλέον δεν είναι σε θέση να μας εξυπηρετήσουν.

Ναι, οπλά υπάρχει και κοινωνικός λόγος. Πώς θα εξαναγκάσεις τον κάτοχο ενός πολιού αυτοκινήτου να στερηθεί το προσωπικό του μεταφορικό μέσο; > Μετά, όμως, ας μην αναρωτέατο ο υπουργός Μεταφορών, άσκετα με τα κίνητρα που παρέχουν οι συγκοινωνίες, γιατί ο κόσμος δεν τις χρησιμοποιεί. Πού αλλού μπορείς να αγοράσεις και να κυκλοφορήσεις αυτοκίνητο αξίας 200 ευρώ; Μόνο στην Ελλάδα!

Η απόσυρση της οικονομικής επιπτώσεις θα είχε για το κράτος; > Σίγουρα, η πράξη θα έχει θετικό αποτέλεσμα. Εμείς έχουμε κάνει μια πρόταση στα τρία εμπλεκόμενα υπουργεία (Οικονομικών, Μεταφορών και Π.Ε.Χ.Ω.Δ.Ε.). Τα κίνητρα που θα παρέχει το κράτος στους κατόχους παλαιών αυτοκινήτων προκειμένου να τα αποσύρουν θα στοιχίσουν λιγότερο από τα έσοδα από τα τέλη παραχωρήσεων και το ΦΠΑ. Τότε, πού κοπλάει το θέμα; > Δεν το γνωρίζω, όμως είναι δεδομένο ότι εμπλέκονται τρία υπουργεία, και αυτό καθιστά το θέμα πιο περίπλοκο. Ο κ. Παπαθανασίου, που μίλησε άμεσα μαζί μας, αλλά και με όλους τους φρείς που έχουν σχέση με το αυτοκίνητο, μας ξεκαθάρισε από νωρίς ότι αυτήν τη στιγμή δε

ΑΝΕΒΑΣΤΙΚΟΣ

ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΑΜΦΙΣΒΗΤΗΣΗΣ



ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ

Γεννήθηκε στο Ηράκλειο της Κρήτης το 1972. Σπούδασε στην Washington DC Διοίκηση Επιχειρήσεων και Ιστορία στο Πανεπιστήμιο Georgetown. Μετά την αποφοίτησή του εργάστηκε για ένα χρόνο στα κεντρικά γραφεία της Seat SA στη Βαρκελώνη ως εκπαιδευόμενος στα τμήματα Marketing και Πωλήσεων. Επέστρεψε στην Ελλάδα και μετά την εκπλήρωση της σπουδαϊκής θητείας του ζεκίνησε να εργάζεται στον Όμιλο Βασιλάκη για τη Saab. Αργότερα και σταδιακά αντικατέστησε τον πατέρα του και τον αδερφό του στην επιβλήψη των πισινιών εταιρειών του ομίλου (Opel-Ford) και της Seat Technocar. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΕΑΑ από το 2003 και από φέτος κατέχει τη θέση του προέδρου. Ο Γιώργος Βασιλάκης μιλάει αγγλικά, γαλλικά, ισπανικά, είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά 6 και 3 ετών.

Θέλει μέτρα μόνιμου χαρακτήρα. Άρα, η απόσυρση τώρα δεν αποτελεί ενδεχόμενο...

Ο ανασχηματισμός και η απόσυρση υποτίθεται δεν προνογγέλλονται...» Ας μην το σχολιάσω καλύτερα... Και τα τεκμήρια δεν προαναγγέλλονται... Όχι μόνο τα προ-αντίγειλαν, αλλά και (ευτυχώς) δεν τα έβαλαν. Και την απόσυρση, που δεν προαναγγέλλεται, μια χαρά την άφοσαν να διαρρέεσει το Φεβρουάριο από το Υ.Π.Ε. Χ.Ω.Δ.Ε. Όλα αυτά κάθε φορά παγώνουν την αγορά. Και οι ελληνικές κυβερνήσεις είναι ιπολύ επιρρεπείς τα τελευταία χρόνια στο να διαρρέουν πράγματα... Μιλώντας πριν για ψυχολογία, μήπως η Διεθνής Έκθεση της Αθήνας έπεσε θύμα της δικής σας κακής ψυχολογίας; Μήπως βιαστίκατε να την ακυρώσετε; Πάνω από το 50% των Εκθέσεων στην Ευρώπη έχουν αναβληθεί. Προσπαθούμε να κόψουμε απ' όπου μπορούμε. Έχουμε περιορίσει τη διαφήμιση κατά 30%. Το τελευταίο που θέλουμε να κάνουμε είναι να προβούμε σε περικοπές από το προσωπικό μας.

Με δεδομένο το 4μηνο αυτό που θα σανθερμανθεί παγορά, έχετε προσδιορίσει πώς μπορεί να εξελιχθεί η αγορά μέχρι το τέλος του χρόνου; »Δε θα ήθελα να κάνω προβλέψεις εν μέσω κρίσης. Σαφέστατα πριν ληφθούν τα μέτρα πα αγορά πάγιαινε με μαθηματική ακρίβεια στα 180.000 αυτοκίνητα. Τώρα περιμένουμε να κλείσει πάνω από τις 200.000 μονάδες. Πόσο πάνω είναι δύσκολο να πει κανείς. Από εκεί και πέρα, ίσως γνα ήταν αναμενόμενο ότι η αγορά έπρεπε να διορθωθεί λίγο. Κυρίως όσον αφορά τα μεταχειρισμένα υπόρχαν χιλιάδες καταστήματα που τα είχαν άνθρωποι σχετιστοί με το χώρο. Σε αυτήν την περίπτωση υπήρξαν πολλά λουκέτα. Θεωρώ ότι οι νοικοκύρηδες (επίσημοι ή μη) έμποροι που κάνουν καλά τη δουλειά τους και εξυπηρετούν σωστά τους πελάτες τους δε θα έχουν τόσο έντονο πρόβλημα, που να χρειαστεί να κλείσουν. Ίσως σε μερικές περιπτώσεις και εμείς οι εισαγωγείς να ήμασταν υπερβολικοί. Πολλές μάρκες έχουν 70 σημεία πώλησης. Μπορεί στην πραγματικότητα να χρειάζονται 60.

Ένα άλλο θέμα που συζητείται πολύ καιρό είναι εκείνο της πετρελαιοκίνησης...» Η θέση μας είναι ότι μακροπρόθεσμα πρέπει να επιτρέπει η πετρελαιοκίνηση σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Αυτό τη επιβάλλουν και εμπορικά και περιβαλλοντολογικά κριτήρια. Υπάρχουν εταιρείες που έχουν ρίζει το βάρος της εξέλιξης καθαρών κινητήρων στους ντίζελ και άλλες στους βενζινοκινητήρες. Μια εταιρεία που έχει επενδύσει στην πετρελαιοκίνηση αυτήν τη στιγμή δεν μπορεί να προσφέρει στην Ελλάδα την πιο καθαρή λύση ποτέ, κιατό από μόνο του μας κάνει να είμαστε αντίθετοι σε τέτοιου είδους απαγορεύσεις. Και βέβαια ακόμα πιο παρανοϊκό είναι να απαγορεύεται η πετρελαιοκίνηση και για τα ελαφρά φορτηγά. Ωστόσο, από το σύνολο της πολιτείας δεν υπάρχει καμία θετική ένδειξη. Δεν το αγγίζουν το θέμα καν.

Αν επιτρέποταν η πετρελαιοκίνηση, τι διείσδυτο θα πετύχαινε στην αγορά; »Δεν πιστεύω ότι θα κάνει το «μπαμ» που περιμένουν πολλοί. Όπως και να τα κάνουμε, ο Έλληνας οδηγός θέλει ένα αυτοκίνητο που να συνδυάζει επιδόσεις και καλό κράτημα. Ένα πετρελαιοκίνητο αυτοκίνητο προσφέρεται καλύτερα για να καλύπτει μεγάλες αποστάσεις. Στα SUV θα υπάρξει μεγάλη διείσδυση και 100% στα ελαφρά φορτηγά, αλλά στα επιβατικά δε θεωρώ ότι θα ξεπεράσει το 20%.

Ο Σύνδεσμος ποίζει τώρα έναν πιο ενεργό ρόλο σε σχέση με την πολιτεία; »Ο Σύνδεσμος πάντα είχε έναν ενεργό ρόλο. Απλώς πλέον έχει εξαντληθεί η υπομονή μας. Δεν είναι δυνατόν ένας υπουργός να μη δέχεται για χρόνια να μας συναντήσει, αν μη τι άλλο να μας ακούσει. Αφήστε που κανένα υπουρ-

γείο δε γνωρίζει τι θα πει αυτοκίνητο. Πρέπει να πηγαίνουμε εκεί και να τους το εξηγούμε... Σαφώς θα γίνουμε λιγότερο υπομονετικοί ούσον αφορά τη συνεργασία με το κράτος. Θα είμαστε πιο πεστικοί.

Είναι πριν ότι είναι άδικη η φορολόγηση των αυτοκινήτων με βάση τον κυβισμό. Ως Σύνδεσμος έχετε κάποια πρόταση κλιμάκωσης των φόρων με βάση τις εκπομπές; »Ο Σύνδεσμος είναι πολύ επιφυλακτικός στο να αλλάξουν τα δεδομένα της φορολόγησης. Οι περισσότερες εισαγωγικές εταιρείες έχουν βασίσει τις επενδύσεις τους στην παρόχο φορολογικό σύστημα, όπότε είμαστε επιφυλακτικοί στο να προτείνουμε ένα άλλο. Αυτό που ζητάμε είναι μεσο-μακροπρόθεσμα να καταργηθεί το τέλος ταξινόμησης. Βέβαια, αυτό δεν πάει να πει τίποτα - εμείς μπορείνα το ζητάμε 20 χρόνια... Το πρόβλημα με το τέλος ταξινόμησης είναι ότι ο Έλληνας αγοραστής χριστοπορώνει το αυτοκίνητό του και μετά το κρατάει για μια ζωή! Δεν έχει τέλος ζωής το αυτοκίνητο στην Ελλάδα. Στη Γερμανία ένα αυτοκίνητο θεωρείται έτοιμο προς απόσυρση ύστερα από 9 χρόνια, ενώ εμείς θεωρούμε ότι ένα όχημα 20 ετών είναι μια χαρά. Εκείνο που προτείνουμε στην πολιτεία είναι σταδιακά να μεταφερθεί η φορολογία από την αγορά στην κρήση του αυτοκινήτου, δηλαδή στα τέλη κυκλοφορίας, που πρέπει να βασίζονται στις εκπομπές CO₂, και όχι στον κυβισμό. Βέβαια, δε θα πεις σε κάποιον που έχει ένα σαραβαλάκι ότι δε θα μπορεί να το κυκλοφορεί πια. Θα πρέπει να του δίνεις και φορολογικά κίνητρα για να αποκτήσει ένα καινούργιο όχημα. Και αυτό είναι κάτι που δουλεύει σε όλη την Ευρώπη...»