



Α.Τ.Ε.Ι. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

**ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
THIRD PARTY LOGISTICS (3PL) ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:
ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ**

ΒΟΣΤΑΝΗ ΜΑΡΙΑ
ΗΛΙΑΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

κ. ΦΩΛΙΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 2009

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	1
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: OUTSOURCING	5
1.1. LOGISTICS MANAGEMENT	5
1.1.1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ LOGISTICS MANAGEMENT	5
1.1.2. ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ LOGISTICS MANAGEMENT	6
1.1.3. ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LOGISTICS	8
1.2. OUTSOURCING.....	8
1.2.1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ OUTSOURCING	8
1.2.2. ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ OUTSOURCING	9
1.2.3. ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ OUTSOURCING	10
1.2.4. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ OUTSOURCING	11
1.2.5. ΤΟ OUTSOURCING ΣΗΜΕΡΑ	13
1.2.6. ΤΟ OUTSOURCING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	14
1.3. LOGISTICS OUTSOURCING	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: THIRD PARTY LOGISTICS (3PL)	17
2.1. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ 3PL ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	17
2.2. ΕΓΧΩΡΙΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ.....	19
2.3. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ THIRD PARTY LOGISTICS (3PL)	22
2.4. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ 3PL ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ.....	23
2.5. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ 3PL ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ	25
2.6. ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 3PL.....	27
2.7. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΥ ΤΩΝ THIRD PARTY LOGISTICS.....	27
2.8. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL.....	28
2.8.1. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	28
2.8.2. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	30
2.9. ΠΟΥ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 3PL.....	31
2.10. ΤΥΠΟΙ ΠΑΡΟΧΕΩΝ 3PL ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	32
2.11. ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL ΣΤΙΣ 4PL	32
2.12. ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ – ΔΙΑΦΟΡΕΣ 3PL ΚΑΙ 4PL.....	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο: ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ – ΕΡΕΥΝΑ ICAP 2006 - 2007	35
3.1. ΓΕΝΙΚΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 3PL.....	35
3.2. Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	40
3.2.1. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL	40
3.2.2. ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΓΟΡΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	42

3.2.3. ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΓΟΡΑΣ 3PL ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ	44
3.2.4. ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ.....	45
3.3. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	46
3.4. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ 3PL.....	46
3.4.1. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΠΟΙΕΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ 3PL.....	47
3.4.2. ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΓΙΝΕΤΑΙ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL.....	49
3.5. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΕΠΙΛΕΓΟΥΝ ΤΟ OUTSOURCING	51
3.6. ΛΟΓΟΙ ΧΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL.....	52
3.7. ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ ΑΥΞΗΣΗΣ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΣΤΟ ΑΜΕΣΟ ΜΕΛΛΟΝ.....	54
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: ΠΡΩΤΟΓΕΝΗΣ ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΟΥΝ ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	56
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	82
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α.....	87
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β.....	90
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ	99
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	114

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι συνεχείς εξελίξεις στον τομέα της εφοδιαστικής αλυσίδας των επιχειρήσεων, τα χαρακτηριστικά και οι διαδικασίες που εμπεριέχονται σ' αυτή, καθώς και η ολοένα αυξανόμενη ζήτηση από μέρους των επιχειρήσεων για παροχή υπηρεσιών υποστήριξης των αλυσίδων εφοδιασμού, έχουν επιφέρει σε παγκόσμιο επίπεδο τεράστιες μεταβολές στις μορφές εφοδιαστικής αλυσίδας και των προσφερόμενων σε αυτήν υπηρεσιών.

Ο όρος logistics, συναντάται ολοένα και συχνότερα στην ορολογία της διοίκησης επιχειρήσεων. Έχουν αποδοθεί πολλοί ορισμοί στον όρο αυτό. Στις σύγχρονες όμως επιχειρήσεις, τα logistics χρησιμοποιούνται για την οργάνωση του εφοδιασμού με πρώτες ύλες και εμπορεύματα, για την οργάνωση των αποθηκευτικών χώρων, για τον προγραμματισμό της παραγωγής και για την οργάνωση της διανομής των προϊόντων.

Τα τελευταία χρόνια, αυξάνεται και η αποδοχή του outsourcing, με στόχο τη μείωση κόστους και τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας για συγκεκριμένες λειτουργίες των επιχειρήσεων. Η απόφαση για ανάθεση μέρους ή του συνόλου κάποιων διαδικασιών που μεσολαβούν ως την τελική παράδοση των εμπορευμάτων, βασίζεται σε συγκεκριμένα οφέλη που αποκομίζουν οι επιχειρήσεις που εφαρμόζουν αυτήν την πρακτική.

Αρχικά, οι βιομηχανικές κυρίως επιχειρήσεις, σχεδίαζαν και υλοποιούσαν εξ ολοκλήρου, οι ίδιες, το σύνολο των εσωτερικών διαδικασιών λειτουργίας τους και τον εφοδιασμό των σημείων προώθησης των προϊόντων τους. Με την είσοδο της έννοιας του outsourcing, αρκετές διαδικασίες άρχισαν να ανατίθενται σε άλλους. Οι "άλλοι" είχαν τη μορφή του ενδιάμεσου στην αλυσίδα εφοδιασμού, διεκπεραιώνοντας διαδικασίες απλής μεταφοράς από την παραγωγή στην αποθήκευση ή απλής αποθήκευσης και διανομής στα τελικά σημεία. Στην αρχή, χαρακτηρίστηκαν ως παροχείς απλών υπηρεσιών Third Party Logistics (3PL). Ο ανταγωνισμός έγινε έντονος με τη συνεχή ίδρυση εταιρειών 3PL και η τάση για την ολοένα αναβάθμιση και εξέλιξη των προσφερόμενων υπηρεσιών δεν άργησε να έρθει. Οι εξελίξεις που ακολούθησαν, ήταν ραγδαίες και πολύ σύντομα έκανε την εμφάνισή του ο όρος Fourth Party Logistics (4PL).

Κύριος στόχος της παρούσας πτυχιακής εργασίας, είναι η κατανόηση των όρων Logistics, Outsourcing και Third Party Logistics στα πλαίσια της ανάθεσης διαδικασιών καθώς και των χαρακτηριστικών που τις διέπουν.

Το περιεχόμενο της πτυχιακής εργασίας συλλέχθηκε έπειτα από ανασκόπηση σε διάφορες πηγές άντλησης πληροφοριών αναφερόμενες στον ευρύτερο κλάδο της εφοδιαστικής αλυσίδας καθώς και στον ειδικότερο κλάδο των εταιρειών 3PL.

Η ιεράρχηση της συλλογής του υλικού και στη συνέχεια και του τρόπου συγγραφής έγινε με κριτήρια την παράθεση σε γενικές έννοιες και όρους, την περαιτέρω ανάλυση αυτών, τη δευτερογενή μελέτη ήδη υπαρχόντων σχετικών ερευνών (ICAP 2006, ICAP 2007), την πρωτογενή έρευνα που αφορά το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών των ελληνικών εταιρειών 3PL και τέλος την εξαγωγή συμπερασμάτων για το εξεταζόμενο θέμα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: OUTSOURCING

1.1. LOGISTICS MANAGEMENT

1.1.1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ LOGISTICS MANAGEMENT

Logistics management: *‘είναι η επιστήμη (η λειτουργία στην επιχείρηση), που ασχολείται με το σχεδιασμό, τον έλεγχο και την εκτέλεση της ροής των προϊόντων που ξεκινά από τους προμηθευτές, περνά από την παραγωγή και την επιχείρηση και καταλήγει στους τελικούς καταναλωτές / πελάτες’.* (Κ. Σιφνιώτης, 1997)

Το πρώτο ερώτημα που πρέπει να απαντηθεί σε αυτό το κεφάλαιο είναι γιατί χρησιμοποιήθηκε ο όρος logistics management (ξένος όρος και σε ξενική μορφή) και όχι κάποιος άλλος στην ελληνική γλώσσα.

Ο όρος **logistics**, ο όρος που χρησιμοποιεί όλος ο κόσμος, ετυμολογικά είναι ελληνικός και προέρχεται από τον όρο «λογιστική» που χρησιμοποιήθηκε μάλιστα για πρώτη φορά από τον αυτοκράτορα Λέοντα το Σοφό με την έννοια της μέριμνας για εξασφάλιση του στρατού με τρόφιμα, ρουχισμό, πολεμοφόδια κλπ. Δηλαδή σχεδόν με την σημερινή έννοια που έχει ο όρος αυτός. Στην Ελλάδα όμως ο όρος λογιστική εξελίχθηκε και σήμερα αναφέρεται σε κάτι τελείως διαφορετικό. Ο όρος λογιστική σήμερα αναφέρεται σε μία άλλη επιστήμη, σε μια επιστήμη που δεν έχει σχέση με το αντικείμενο του logistics management. Η λογιστική είναι μια επιστήμη τελείως ξεχωριστή και γι αυτό δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ξανά ο ίδιος όρος στην ελληνική ως μετάφραση του αγγλικού ή του γαλλικού ή του γερμανικού όρου logistics, logistique, logistik κλπ.

Πρέπει να χρησιμοποιηθεί μία άλλη λέξη για να μην μπερδεύεται ο αναγνώστης και ο οποιοσδήποτε άλλος είτε είναι επιστήμων είτε όχι. Η προφορά και ανάγνωση του όρου logistics management δε βοηθά φυσικά στην άρση αυτής της σύγχυσης που δημιουργεί ο όρος αυτός με τη λογιστική και για αυτό ο κ. Παππάς, καθηγητής του Πολυτεχνείου, προτείνει τη χρησιμοποίηση ενός νέου όρου ο οποίος θα άρει αυτή τη σύγχυση. Ο όρος που προτείνει είναι η λέξη «Εφοδιαστική».

Ο όρος εφοδιαστική έχει αρκετά πλεονεκτήματα και κυρίως το ότι η κατάληξη –ική τον κατατάσσει στην κατηγορία της ενασχόλησης ή της επιστήμης όπως η μηχανική, η φυσική κλπ. Δεύτερον περιλαμβάνει και υποδηλώνει κατανοητά την έννοια τόσο του εφοδιάζω όσο και του εφοδιάζομαι επομένως και όλων όσων απαιτούνται σχετικά άρα και του παράγω. Τρίτον είναι ετυμολογικά πολύ όμοιο με την αρχική στρατιωτική έννοια που έδωσε ο Λέων ο Σοφός και που εξακολουθεί να έχει ο όρος logistics ακόμη και σήμερα στις άλλες ευρωπαϊκές γλώσσες.

Παρόλα αυτά όμως πρέπει να ληφθούν υπόψη και ορισμένα άλλα θέματα όπως το ότι ο όρος logistics χρησιμοποιείται και με τα παράγωγα του όπως logistical cost, logistical support, logistician κλπ. Ο όρος εφοδιαστική δεν έχει αντίστοιχα παράγωγα που μπορούν να φανερώσουν τις ιδιότητες των λέξεων αυτών όπως π.χ. της λέξης logistician, η ελληνική μεταφορά της οποίας είναι ο λογιστής. Στα συνέδρια που οργάνωσε το Ινστιτούτο Logistics Management Ελλάδος προβλήθηκε η άποψη ότι ο όρος θα πρέπει να παραμείνει στην αγγλική γλώσσα. Επίσης παρατηρείται ότι πάρα πολλές επιχειρήσεις της χώρας χρησιμοποιούν τον αγγλικό όρο logistics manager και μάλιστα γραμμένο στην αγγλική του μορφή.

Τελικά, για τους παραπάνω λόγους επικρατεί ο όρος logistics management και όχι ο ελληνικός όρος Εφοδιαστική ή Εφοδιαστική / Logistics. (Σιφνιώτης Κ., 1997, Waters D., 2003)

1.1.2. ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ LOGISTICS MANAGEMENT

Το logistics management είναι μία βασική λειτουργία που υποστηρίζει τα επιχειρησιακά συστήματα παραγωγής και marketing. Επιδιώκει να ικανοποιήσει τους επιχειρησιακούς στόχους με το μικρότερο κόστος. Με λίγες λέξεις, επιδιώκει να βρίσκεται το σωστό προϊόν, στη σωστή ποσότητα, στο σωστό τόπο, στο σωστό χρόνο, στην ώρα του, με το σωστό κόστος. Αυτός είναι και ο βασικός σκοπός του logistics management, να επιτυγχάνεται δηλαδή το επιθυμητό επίπεδο εξυπηρέτησης με το σωστό κόστος.

Όταν σχεδιάζεται ένα σύστημα logistics πρέπει να επιδιώκεται η επίτευξη και των γενικών και ειδικών επιχειρησιακών στόχων που έχουν τεθεί. Ένας τέτοιος στόχος

είναι να επιτυγχάνεται το επιθυμητό επίπεδο εξυπηρέτησης με το ελάχιστο δυνατό ύψος αποθεμάτων σε όλα τα στάδια της αλυσίδας παραγωγής και διακίνησης, αφού είναι πλέον πολύ δαπανηρό να διατηρούνται αποθέματα συσκευασίας, πρώτων υλών, ενδιάμεσων αγαθών και τελικών προϊόντων.

Ένας δεύτερος βασικός στόχος είναι και ο έλεγχος της ποιότητας, όπου τα συστήματα logistics στοχεύουν στην επίτευξη μίας αποδεκτής γενικά ποιότητας υπηρεσιών logistics και όχι μόνο στη διατήρηση της ποιότητας του προϊόντος καθ' όλη τη διαδρομή από τον προμηθευτή ως τον καταναλωτή.

Ένας τρίτος εξίσου σημαντικός στόχος είναι η μείωση, ή ακόμα καλύτερα η ελαχιστοποίηση των αποκλίσεων από τους επιλεγμένους στόχους. Η αβεβαιότητα για το μέλλον σχετικά με τη συνέπεια των προμηθευτών, τις προτιμήσεις των πελατών της επιχείρησης και τις προβλέψεις για την ζήτηση των προϊόντων κτλ., κάνει το σχεδιασμό του συστήματος πιο δύσκολο, αλλά το σύστημα πρέπει να είναι ικανό ν' αντιμετωπίζει αυτές τις αβεβαιότητες.

Στη σημερινή παγκοσμιοποιημένη αγορά, η αυξανόμενη ανάγκη των εταιρειών να ανταγωνίζονται πάνω στις διαστάσεις του κόστους, της ποιότητας, της ταχύτητας, της ευελιξίας, της καινοτομίας και των υπηρεσιών, έχει οδηγήσει στην ανάγκη να αναπτυχθούν συστήματα logistics που να είναι πιο αποδοτικά από τα αντίστοιχα του παρελθόντος. Έτσι, ιδίως τις δύο τελευταίες δεκαετίες, παρατηρούμε ότι τα logistics και η εφοδιαστική αλυσίδα έχουν μετατοπιστεί από απλές (ή ασήμαντες) λειτουργικές διαδικασίες, σε λειτουργίες εταιρικού επιπέδου (δηλαδή σε τμήματα μέσα στις επιχειρήσεις). Αναγνωρίζεται ολοένα και περισσότερο ότι μέσω μιας αποτελεσματικής διαχείρισης των logistics και της εφοδιαστικής αλυσίδας μπορεί να επιτευχθεί ο απώτερος στόχος της επιχείρησης, δηλαδή η μείωση του κόστους και η αύξηση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Δεν είναι τυχαίο ότι ο Christopher, από τις σημαντικότερες προσωπικότητες στον τομέα της εφοδιαστικής αλυσίδας, διακηρύσσει ότι ο ανταγωνισμός των εταιρειών δε θα γίνεται πλέον σε επίπεδο εταιρειών, αλλά μέσω των εφοδιαστικών αλυσίδων. (Κακούρης Α., Σιφνιώτης κ., κ.ά.)

1.1.3. ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LOGISTICS

Όπως αναφέρει ο Κ. Σιφνιώτης (1997), οι βασικότερες των λειτουργιών των εταιρειών logistics είναι:

- Να πραγματοποιεί διεθνείς και τοπικές μεταφορές των εμπορευμάτων
- Να ασφαλίζει όλους τους κινδύνους κατά τη μεταφορά και την αποθήκευση
- Να αποθηκεύει με ασφάλεια τα προϊόντα
- Να ετοιμάζει την εκτέλεση παραγγελιών κάθε τύπου
- Να προγραμματίζει τις διανομές
- Να παραδίδει τα εμπορεύματα στους τελικούς παραλήπτες σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδος
- Να εισπράττει αντικαταβολές
- Να πραγματοποιεί κάθε πρόσθετη εργασία που απαιτείται
- Να αναλάβει όλες τις τελωνειακές και τραπεζικές διαδικασίες που απαιτούνται

1.2. OUTSOURCING

1.2.1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ OUTSOURCING

Στη σύγχρονη βιβλιογραφία, ως outsourcing, ορίζεται η ανάθεση υπηρεσιών και εργασιών μιας επιχείρησης σε εξωτερικό συνεργάτη ο οποίος μπορεί να είναι είτε μια εταιρεία που εξειδικεύεται σε ένα συγκεκριμένο τομέα, είτε ένας μεμονωμένος ιδιώτης. Η ανάθεση μέρους των εργασιών μιας επιχείρησης σε τρίτους αποτελεί τα τελευταία χρόνια συχνό φαινόμενο. Σύμφωνα με αυτήν την πρακτική, εργασίες όπως η καθαριότητα, οι λογιστικές και φορολογικές υποχρεώσεις, η διανομή των προϊόντων, η μισθοδοσία, οι προσλήψεις, η διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού κ.ά. ανατίθενται σε εξωτερικούς συνεργάτες της επιχείρησης, μέσω «ελεύθερης» εργασιακής σχέσης με την έννοια ότι ο επιχειρηματίας δεν απασχολεί προσωπικό με εξαρτημένη σχέση (μισθό) αλλά καταβάλλει κάποιο αντίτιμο που έχει συμφωνηθεί για τις υπηρεσίες που λαμβάνει. Το outsourcing μπορεί να καλύψει τις περισσότερες

από τις εργασίες μιας επιχείρησης ξεκινώντας από τις πιο βασικές και φτάνοντας στις πιο εξειδικευμένες. Υπάρχουν έτσι, αρκετές εταιρείες που έχουν εμπιστευθεί σε τρίτους την πλειονότητα των εργασιών τους από την παραγωγή των πρώτων υλών, τη συσκευασία και τη διανομή των προϊόντων μέχρι τις εργασίες διαφήμισης και προώθησης, έχοντας κρατήσει μόνο τη διοίκηση, τη γενική εποπτεία και την εμπορική διαχείριση. Εφαρμόζοντας τη στρατηγική παροχής έργου προς τρίτους (outsourcing), σταδιακά αναγνωρίζεται και η συμβολή των logistics στην ενδυνάμωση του ανταγωνισμού. (Λαζαρόπουλος Χ., White R., James B.)

1.2.2. ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ OUTSOURCING

Τα βασικότερα πλεονεκτήματα του outsourcing, σχετίζονται κυρίως με το χαμηλότερο κόστος, την καλύτερη ποιότητα και την ταχύτερη προσφορά των υπηρεσιών. Μία επιχείρηση που αναθέτει μέρος των δραστηριοτήτων της σε τρίτους, επιτυγχάνει εξοικονόμηση πόρων και αποδέσμευση κεφαλαίων, καθώς δε χρειάζεται να επενδύσει σε υποδομές, εξοπλισμό και σε άλλες εφαρμογές για την κάλυψη των αναγκών της. Επιπλέον μειώνονται τα λειτουργικά έξοδα της αφού το κόστος απασχόλησης του προσωπικού για τη λειτουργία του εξοπλισμού είναι μεγαλύτερο συγκριτικά με το καταβαλλόμενο αντίτιμο στους εξωτερικούς συνεργάτες.

Η εξοικονόμηση πόρων και κεφαλαίων από τη συνεργασία με εξειδικευμένες εταιρείες παροχής υπηρεσιών, επιτρέπει στην επιχείρηση να επενδύσει σε άλλους βασικούς σκοπούς και τομείς και να αναπτύξει άλλες δραστηριότητες. Το outsourcing δηλαδή είναι ένα εργαλείο, η χρήση του οποίου ωφελεί τις επιχειρήσεις, καθώς τους εξοικονομεί επιπλέον χρόνο τον οποίο μπορούν να αξιοποιήσουν καλύπτοντας τις ανάγκες των πελατών τους.

Επιπρόσθετα, μια επιχείρηση που επιλέγει τη μέθοδο της εξωτερικής ανάθεσης δε ρισκάρει παρά ελάχιστα, σε αντίθεση με το μεγάλο ρίσκο που θα αναλάμβανε αν αγόραζε, λειτουργούσε και συντηρούσε η ίδια τον εξοπλισμό για τις διάφορες διαδικασίες. Με άλλα λόγια μειώνεται ο επιχειρηματικός κίνδυνος και βελτιώνεται η ανταγωνιστικότητα δεδομένου ότι μία εργασία δοκιμάζεται, απορρίπτεται η βελτιώνεται πριν η επιχείρηση τελικά δεσμευτεί.

Επιπλέον, η επιχείρηση που αποφασίζει να συνεργαστεί με εταιρείες παροχής υπηρεσιών πετυχαίνει βελτίωση της ποιότητας και της απόδοσης των υπηρεσιών της, διότι οι εν λόγω εταιρίες παρέχουν πόρους δεξιοτήτων και γνώσης και επιπλέον διαθέτουν μεγάλη εμπειρία και κατάλληλη τεχνολογική υποδομή για την εκτέλεση των επιχειρηματικών διαδικασιών και λειτουργιών. Η αναβάθμιση του επιπέδου της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών έχει ως αποτέλεσμα την περαιτέρω ικανοποίηση των πελατών – τελικών καταναλωτών. Ακόμα, η πολιτική του οργανισμού αποκτά ιδιαίτερη ευελιξία και δίνεται η ικανότητα γρήγορης προσαρμογής στις ανάγκες των πελατών, στις νέες τεχνικές και στις κινήσεις των ανταγωνιστών. (ICAP 2006)

1.2.3. ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ OUTSOURCING

Εκτός από τα πλεονεκτήματα, το outsourcing ενδέχεται να επιφέρει και κάποιους κινδύνους ή προβλήματα, με σημαντικότερο τη μείωση των θέσεων εργασίας.

Τα υψηλά ποσοστά ανεργίας, τα οποία εντοπίζονται συνήθως στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ, φαίνεται να ενοχοποιούν το outsourcing καθώς ορισμένοι εργαζόμενοι σε επιχειρήσεις που συνεργάζονται με εξειδικευμένους φορείς παροχής υπηρεσιών σταδιακά τείνουν να χάνουν τη θέση τους. Με τη συγκεκριμένη άποψη φαίνεται να συμφωνεί και η κοινή γνώμη του δυτικού κόσμου υποστηρίζοντας ότι το outsourcing είναι μία από τις μεγαλύτερες απειλές της απασχόλησης. Επιπλέον, θεωρείται πιθανό το outsourcing να δημιουργεί προστριβές στο εσωτερικό της επιχείρησης καθώς οι υπόλοιποι συνεργάτες και προμηθευτές ενδέχεται να είναι αντίθετοι, για τον ίδιο λόγο, με τη συνεργασία με εξωτερικές εταιρείες παροχής υπηρεσιών.

Επίσης, η μακροχρόνια συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων και ανεξάρτητων συνεργατών είναι πιθανό να φέρει εξάρτηση των πρώτων από τους δεύτερους λόγω της σταδιακής απώλειας της τεχνογνωσίας του ανθρώπινου δυναμικού τους.

Τέλος, υπάρχει το ενδεχόμενο ο εξωτερικός συνεργάτης να μην μπορεί να προσαρμοστεί τελικά στις ιδιαιτερότητες της επιχείρησης, με αποτέλεσμα το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών του να μην ανταποκρίνεται στις προσδοκίες της

επιχείρησης. Μια πιθανή κακή παροχή υπηρεσιών είναι βέβαιο ότι επηρεάζει αρνητικά τη συνολική εικόνα της επιχείρησης στην αγορά. (ICAP 2006)

1.2.4. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ OUTSOURCING

Σήμερα είναι πλέον αποδεδειγμένο, μετά από πολλές έρευνες σε παγκόσμια κλίμακα, ότι κάθε επιχείρηση έχει κάποια δυνατά σημεία, λειτουργίες και διαδικασίες, τα οποία την κάνουν μοναδική στην αγορά και κάποια άλλα τα οποία απλώς τα χρειάζεται για να λειτουργήσει (π.χ. η μισθοδοσία του προσωπικού), αλλά που δεν αυξάνουν την αξία του προϊόντος / της υπηρεσίας που προσφέρει στην αγορά της.

Το δίλημμα λοιπόν που αντιμετωπίζει η Διοίκηση της επιχείρησης είναι διπλό. Πρώτον, ποια από τις σημερινές διαδικασίες είναι αυτή ή αυτές που δεν αυξάνουν την αξία του προϊόντος ή της προσφερόμενης υπηρεσίας, και δεύτερον, πως αναθέτοντας τη διαδικασία αυτή σε ένα εξωτερικό συνεργάτη / προμηθευτή μπορεί να αυξηθεί η αξία του προϊόντος / της υπηρεσίας που προσφέρεται.

Οι απαντήσεις σε αυτό το δίλημμα με βάση τη σχετική βιβλιογραφία (Περδίκης Τ., Παπαλόης Γ.) πρέπει να δοθούν ακολουθώντας την κλασσική διαδικασία της διοίκησης ενός έργου δηλαδή:

1. Έρευνα Δυνατότητας
2. Λεπτομερής Ανάλυση των Δεδομένων
3. Σχεδιασμός της Σχέσης με τον Προμηθευτή
4. Υλοποίηση της Σχέσης
5. Διοίκηση της Σχέσης με τον Προμηθευτή
6. Λήξη της Σχέσης

Ένα μεγάλο κομμάτι της διαδικασίας είναι η έρευνα δυνατότητας παραχώρησης της λειτουργίας / διαδικασίας αυτής. Εάν η λειτουργία που εξετάζουμε είναι βασικός παράγοντας για την επιτυχία της επιχείρησης (π.χ. σχεδιασμός νέων προϊόντων), τότε δε θα πρέπει να την αναθέσουμε σε εξωτερικούς συνεργάτες (προμηθευτές). Στη

συνέχεια θα πρέπει να γίνει ο έλεγχος του προμηθευτή και αν η σχέση με αυτόν βοηθά ώστε να επιτευχθούν ο σκοπός και οι στόχοι του outsourcing. Βασικό κομμάτι της διαδικασίας είναι να γνωρίζει η επιχείρηση ακριβώς τους λόγους για τους οποίους έχει αποφασίσει την ανάθεση εργασιών σε τρίτους. Έτσι αφού γίνει η πλήρης καταγραφή των στόχων του outsourcing υλοποιείται και σχεδιασμός της υπηρεσίας καθώς και το τελικό συμβόλαιο. Οι αλλαγές στο συμβόλαιο και στους στόχους συζητούνται και στην συνέχεια υλοποιούνται. Τέλος μετά την λήξη της συμβατικής περιόδου αποφασίζεται η συνέχεια η όχι του συμβολαίου.

Τα συμπεράσματα της έρευνας κατέληξαν ότι η επιλογή των επιχειρήσεων για outsourcing logistics με την ανάθεση του έργου σε προμηθευτή, δύναται να προσδώσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην επιχείρηση. Το κυριότερο πλεονέκτημα που εισπράττουν οι επιχειρήσεις από την ανάθεση, είναι το οικονομικό λόγω μείωσης του κόστους των παγίων και της εξοικονόμησης προσωπικού από μη «κύριες» δραστηριότητες, με αποτέλεσμα την ευκολότερη ανάπτυξη και επικέντρωση στο κύριο αντικείμενό τους.

Η εκχώρηση δραστηριοτήτων και διαδικασιών σε τρίτους (outsourcing) έχει αρκετά πλεονεκτήματα και προσφέρει πολλά οφέλη στους συμβαλλόμενους. Ωστόσο όπως αναφέρει ο Περδίκης Τ., δεν μπορεί να παραβλεφθεί το γεγονός ότι υπάρχουν κρίσιμα σημεία στη διαδικασία ανάθεσης, τα οποία πρέπει να ληφθούν υπόψη εξ αρχής και να αντιμετωπιστούν στο σύνολο τους ως κίνδυνοι, οι οποίοι μπορεί να προκαλέσουν αστάθεια στο συνολικό εγχείρημα της ανάθεσης. Μερικοί βασικοί κίνδυνοι είναι:

- Ασαφής καθορισμός στόχων και σκοπού, πριν την έναρξη της διαδικασίας του outsourcing
- Έλλιπής σχεδιασμός επιχειρηματικού πλάνου για τη λήψη αποφάσεων σχετικά με την ανάθεση διαδικασιών σε τρίτους
- Έλλειψη των καταλλήλων προσόντων για την διαχείριση της διαδικασίας επιλογής του κατάλληλου παροχέα
- Σχεδιασμός μη ρεαλιστικού χρονοδιαγράμματος που αφορά στα στάδια της outsourcing διαδικασίας

- Σύναψη συμφωνίας η οποία περιορίζει την απόκτηση ευελιξίας στο μέλλον

1.2.5. TO OUTSOURCING ΣΗΜΕΡΑ

Επιχειρώντας σε αυτό το σημείο μια σύντομη ιστορική αναδρομή διαπιστώνεται ότι οι πρώτες εταιρείες παροχής υπηρεσιών outsourcing δημιουργήθηκαν στις ΗΠΑ και στο Ηνωμένο Βασίλειο. Στη συνέχεια, έκαναν την εμφάνιση τους ανάλογες εταιρείες τόσο σε χώρες του δυτικού, όσο και του ανατολικού κόσμου. Η έλλειψη μεγάλων εκτάσεων γης στα αστικά κέντρα ανάγκασε τις εταιρείες παροχής υπηρεσιών να μεταφέρουν τις εγκαταστάσεις τους σε περιοχές στα περίξ των αστικών κέντρων, χωρίς όμως να συμπεριλάβουν στη μεταφορά αυτή τη διοίκηση και τα κεντρικά γραφεία τους, τα οποία παρέμειναν στις αστικές περιοχές.

Όσον αφορά τη σύγχρονη εποχή, οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών που εδρεύουν στις αναπτυσσόμενες χώρες (Ινδία, Κίνα, Ιρλανδία, Ρωσία) συνεργάζονται κυρίως με καταξιωμένες επιχειρήσεις του δυτικού κόσμου. Βασικά κίνητρα επιλογής ανάθεσης εργασιών σε χώρες εξωτερικού αποτελούν φυσικά και οι γλωσσικοί και πολιτιστικοί δεσμοί.

Αν και στο Ηνωμένο Βασίλειο το outsourcing θεωρείται σημαντικό, στην Ευρώπη παρατηρείται μία επιφυλακτικότητα, καθώς το outsourcing θεωρείται εν μέρει σημαντικό. Επίσης σε Γαλλία και Γερμανία η ιδέα του outsourcing παρουσιάζει ήδη ταχεία ανάπτυξη και προβλέπεται ακόμη μεγαλύτερη, ιδιαίτερα των υπηρεσιών outsourcing πληροφορικής. Τα χρόνια που ακολουθούν ο ρυθμός αύξησης της αγοράς του outsourcing αναμένεται να φτάσει το 7% στην Ευρώπη.

Τα τελευταία χρόνια, οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών outsourcing έχουν διευρύνει το φάσμα των υπηρεσιών τους, καλύπτοντας αρκετές από τις λειτουργίες των επιχειρήσεων – πελατών τους. Εντούτοις, αξιοσημείωτη είναι η διαφορά ως προς τις παρεχόμενες υπηρεσίες ανά την Ευρώπη. Για παράδειγμα στη Γαλλία, στην Ολλανδία και στη Γερμανία περισσότερη έμφαση δίνεται σε θέματα τεχνολογίας, ενώ στις χώρες της Μεσογείου το ενδιαφέρον μονοπωλούν η μεταφορά και η

αποθήκευση. Τέλος στην Ανατολική Ευρώπη οι επιχειρήσεις στρέφονται περισσότερο σε θέματα απλής μεταφοράς. (Παντακίδης Σ., Περδίκης Τ.)

Στον πίνακα που ακολουθεί (πίνακας 1.1) παρουσιάζονται συνοπτικά τα τρέχοντα διαθέσιμα στοιχεία για τις υπηρεσίες, τις οποίες στην πλειοψηφία τους οι επιχειρήσεις ανά την Ευρώπη εκχωρούν σε τρίτους.

Πίνακας 1.1: Παρεχόμενες υπηρεσίες από εταιρίες outsourcing

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	2006	2007
Μεταφορά	61%	65%
Αποθήκευση	35%	41%
Πληροφοριακά Συστήματα	25%	31%
Διαχείριση Στόλου	13%	14%
Διαχείριση Απογραφών	8%	14%
Αντίστροφη Εφοδιαστική	15%	14%
Εξυπηρέτηση πελατών	5%	5%
Διαδικασία Παραγγελιοληψίας	6%	5%
Παραμετροποίηση	11%	3%
Άλλο	18%	18%

Πηγή: Eye for Transport 2006,2007

1.2.6. TO OUTSOURCING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Αν και η αγορά του outsourcing αναπτύσσεται ταχύτατα σε διεθνές και ευρωπαϊκό επίπεδο, η κατάσταση στην Ελλάδα είναι διαφορετική και μάλλον φαίνεται στάσιμη. Η χρήση των υπηρεσιών outsourcing είναι μικρή, όσον αφορά τον ιδιωτικό αλλά και το δημόσιο τομέα. Ειδικότερα στον ιδιωτικό τομέα, οι μεγάλες επιχειρήσεις όπως οι τράπεζες και οι τηλεπικοινωνιακοί οργανισμοί που προχωρούν σε ανάθεση εργασιών σε τρίτους είναι λίγες.

Η πλειονότητα των επιχειρήσεων αυτών δείχνουν να προτιμούν την ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων, οι οποίες αναλαμβάνουν την ανάπτυξη των υπηρεσιών στο εσωτερικό τους και στην συνέχεια στις μητρικές επιχειρήσεις. Σχετικά με το δημόσιο τομέα, η διάδοση της λήψης υπηρεσιών outsourcing είναι μικρή, με εξαίρεση μόνο

κάποιες εργασίες που ανατίθενται σε τρίτους όπως η μηχανογραφική υποστήριξη των εκλογών και η σημερινή χρησιμοποιούμενη εφαρμογή από τα Κέντρα Εξυπηρέτησης Πολιτών.

Οι διαδικασίες τις οποίες συνήθως αναθέτει μία επιχείρηση σε τρίτους είναι οι παρακάτω:

- Η διαδικασία Μεταφοράς των προϊόντων από τις βιομηχανικές εγκαταστάσεις παραγωγής στις αποθήκες της εταιρείας που αναλαμβάνει το outsourcing
- Η διαδικασία της Αποθήκευσης των προϊόντων αφότου φτάσουν στις αποθήκες και μέχρι να διανεμηθούν στα τελικά σημεία
- Η διαδικασία της Διανομής των προϊόντων από τις αποθήκες προς τα σημεία διανομής και τελικής προώθησης

Η πλεονεκτική γεωγραφική θέση της χώρας μας αποτελεί τη βασική προϋπόθεση ώστε να διαδραματίσει κομβικό σημείο στην παγκόσμια εμπορευματική διακίνηση. Οι ελληνικές επιχειρήσεις στα πλαίσια στρατηγικών outsourcing, σταδιακά αναγνωρίζουν την συμβολή των logistics στην ενδυνάμωση του ανταγωνισμού τους. Έτσι πολλές ελληνικές εταιρίες υλοποιούν επενδύσεις δημιουργίας νέων κέντρων logistics. (Παντακίδης. Σ.)

Η Ελλάδα δεν αποτελεί πλέον μια μικρή απομονωμένη οικονομία 10 εκατομμυρίων κατοίκων. Βρίσκεται στο κέντρο μιας ταχύτατα αναπτυσσόμενης περιοχής, η οποία έχει πληθυσμό 140 εκατομμυρίων κατοίκων και μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης που κυμαίνεται μεταξύ 4,5% και 6,6% τα τελευταία χρόνια. Στόχος της χώρας μας είναι να αξιοποιήσει τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα, ώστε να κατακτήσει μεγαλύτερα μερίδια της νέας αυτής αγοράς και να επισπεύσει τις απαραίτητες μεταρρυθμίσεις, για να προσελκύσει ξένες επενδύσεις και να αναδειχθεί σε περιφερειακό, εμπορικό και ενεργειακό κόμβο λόγω της στρατηγικής γεωγραφικής της θέσης στην περιοχή. (Μίχαλος Κ.)

1.3. LOGISTICS OUTSOURCING

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, Outsourcing είναι η ανάθεση υπηρεσιών και εργασιών σε τρίτους. Ο λόγος που μια επιχείρηση αναθέτει λειτουργίες σε εξωτερικό συνεργάτη είναι για να επικεντρωθεί στη βασική δραστηριότητα της, δηλαδή την παραγωγή, την παρακολούθηση των πωλήσεων και την ικανοποίηση των πελατών της. Εάν μια λειτουργία δεν είναι σημαντικός παράγοντας για την επιτυχία της εταιρείας τότε την αναθέτει σε τρίτους. Όταν οι λειτουργίες αυτές έχουν να κάνουν με υπηρεσίες logistics τότε αυτό μεταφράζεται σε logistics outsourcing. Οι διαδικασίες logistics που αναθέτει η επιχείρηση σε εξωτερικό συνεργάτη αφορούν τη μεταφορά, τον ανεφοδιασμό και την αποθήκευση των εμπορευμάτων.

Η συνεργασία που γίνεται με βάση το outsourcing ανάμεσα σε εταιρείες, οι οποίες παρέχουν υπηρεσίες logistics και σε εμπορικές, βιομηχανικές, μικτές επιχειρήσεις, ονομάζεται «Third Party Logistics» ή αλλιώς «3PL».

Με άλλα λόγια επειδή η παροχή υπηρεσιών μεταφοράς, ανεφοδιασμού και αποθήκευσης δεν είναι οι βασικές δραστηριότητες μια επιχείρησης ή μιας εταιρείας, για το λόγο αυτό ανατίθενται σε έναν αξιόπιστο και εξειδικευμένο συνεργάτη. Ο συνεργάτης αυτός είναι οι εταιρείες «3PL».

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: THIRD PARTY LOGISTICS (3PL)

2.1. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ 3PL ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Παρακάτω αναφέρονται κάποια βασικά πληροφοριακά στοιχεία σύμφωνα με την έρευνα της ICAP 2006 και τους P. Murphy, D. Wood (2004). Ο κλάδος των Third Party Logistics αφορά τις υπηρεσίες που παρέχονται από εταιρείες που εξειδικεύονται στην ανάληψη του συνόλου ή μέρους των λειτουργιών που αφορούν το ευρύτερο κύκλωμα αποθήκευσης – διανομής, για λογαριασμό μιας εμπορικής ή βιομηχανικής επιχείρησης. Οι υπηρεσίες αυτές, καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, με αντιπροσωπευτικότερα παραδείγματα την αποθήκευση, τη φορτοεκφόρτωση, τη μεταφορά – διανομή, τη συσκευασία, αποσυσκευασία και ανασυσκευασία, κλπ. Η ανάθεση των δραστηριοτήτων αυτών από μία εμπορική ή βιομηχανική επιχείρηση στην εξειδικευμένη εταιρεία παροχής, των εν λόγω υπηρεσιών, δίνει τη δυνατότητα στις συνεργαζόμενες πλευρές να κατευθύνουν πόρους και προσπάθεια στον τομέα στον οποίο διαθέτουν το συγκριτικό πλεονέκτημα. Μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών 3PL της εγχώριας αγοράς, προέρχονται από το χώρο των υπηρεσιών διαμεταφοράς. Οι επιχειρήσεις που ασχολούνται αποκλειστικά με την παροχή υπηρεσιών Logistics, είναι νεότερες και λιγότερες.

Χρονικά, η ανάπτυξη των υπηρεσιών 3PL στην Ελλάδα τοποθετείται περί το 1993, όταν μια σχετική κοινοτική οδηγία έδωσε τη δυνατότητα υποκατάστασης των κρατικών τελωνειακών αποθηκών, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις που ασχολούνταν με τις διαμεταφορές να αξιοποιήσουν τους χώρους προσωρινής εναπόθεσης των κοινοτικών εμπορευμάτων, προκειμένου να παρέχουν υπηρεσίες αποθήκευσης και διανομής. Οι διαμεταφορικές επιχειρήσεις, διαβλέποντας τις ανάγκες της αγοράς και τις κυρίαρχες τάσεις σε αγορές του εξωτερικού, θέλησαν να επεκτείνουν το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών για να καλύψουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερο μέρος των αναγκών των πελατών τους. Αντίστοιχη διεύρυνση υπηρεσιών πραγματοποιήθηκε και από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν αποκλειστικά στην ενοικίαση αποθηκευτικών χώρων και ψυκτικών θαλάμων. Η ίδρυση εταιρειών με αποκλειστικό προσανατολισμό στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών 3PL, αποτελεί πιο πρόσφατη εξέλιξη. Η διαχείριση εμπορευμάτων τρίτων στη χώρα μας,

αποτελεί δραστηριότητα με την οποία ασχολούνται επιχειρήσεις από διαφορετικούς κλάδους. Με τις υπηρεσίες 3PL, δραστηριότητα που περιλαμβάνει μια σειρά υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας, ασχολείται σαφώς μικρότερος αριθμός επιχειρήσεων.

Η δραστηριότητα αυτή ξεκίνησε στη χώρα μας αφενός από μεταφορικές εταιρείες οι οποίες διαβλέποντας τις εξελίξεις θέλησαν να αποκτήσουν κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα (π.χ. μεταφορικά μέσα, διαθέσιμες εκτάσεις για ανέγερση αποθηκών, ακίνητα κλπ.) και αφετέρου από επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών διαμεταφοράς οι οποίες διαθέτουν την απαραίτητη οργάνωση για την επέκταση και καθετοποίηση των υπηρεσιών τους, με σκοπό την πληρέστερη εξυπηρέτηση των πελατών τους. Ακόμη, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ανάληψη των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004, λειτούργησε σαν κίνητρο για την είσοδο επιχειρήσεων στον εξεταζόμενο κλάδο.

Η αξία των εγχώριων προσφερόμενων υπηρεσιών Third Party Logistics (3PL), ακολούθησε ιδιαίτερα ανοδικούς ρυθμούς κατά τη διάρκεια της περιόδου 1998 – 2002 σύμφωνα με την κλαδική μελέτη της ICAP. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης, διαμορφώθηκε στο εντυπωσιακό 26,3 %. Τούτο επιτεύχθηκε με την είσοδο νέων εταιρειών στον κλάδο και τη διεύρυνση του φάσματος των παρεχόμενων υπηρεσιών, πρέπει δε να υπογραμμιστεί ότι η ανάπτυξη αυτή έγινε χωρίς την απορρόφηση κρατικών ενισχύσεων.

Παρά την ταχεία ανάπτυξη του κλάδου, υπάρχουν προβλήματα και κυοφορούνται αλλαγές στη γεωγραφική κατανομή των αποθηκευτικών χώρων. Η ανεπάρκεια αποθηκευτικών χώρων και διαθέσιμων οικοπέδων για την ανέγερσή τους, οδηγεί σε αύξηση των τιμών της γης. Ως εκ τούτου, προβλέπεται ότι η περαιτέρω ανάπτυξη θα γίνει σε διαφορετικές από τις σημερινές περιοχές. Σήμερα η πλειοψηφία των εταιρειών Third Party Logistics διατηρεί αποθηκευτικούς χώρους στην περιοχή του Θριάσιου Πεδίου. Στη Βόρεια Ελλάδα οι εγκαταστάσεις χωροθετούνται κατά κύριο λόγο στο Καλοχώρι, το Ωραιόκαστρο και τη Σίνδο. Η ανεπάρκεια χώρων που αναφέρθηκε, έχει ήδη ωθήσει αρκετές επιχειρήσεις στην εξεύρεση χώρων που διαθέτουν συνδέσεις με τους βασικούς οδικούς άξονες και τις αναγκαίες υποδομές. Στην κατεύθυνση αυτή ήδη παρατηρείται κινητικότητα στις περιοχές γύρω από την Αυλώνα Αττικής, τα Οινόφυτα Βοιωτίας και δευτερευόντως τα Μεσόγεια.

Το Outsourcing του κυκλώματος αποθήκευσης – διανομής, κερδίζει συνεχώς έδαφος διεθνώς. Στην Ελλάδα όμως δε δίδονται κίνητρα στις επιχειρήσεις 3PL για τη δημιουργία σύγχρονων εγκαταστάσεων, την ίδια στιγμή που η βιομηχανία ενισχύεται για τον ίδιο σκοπό μέσω των αναπτυξιακών νόμων. Η προσφορά και η ζήτηση των υπηρεσιών 3PL συναρτώνται από τη γενικότερη εμπορική και βιομηχανική δραστηριότητα της χώρας, τη σύνθεση του πληθυσμού των επιχειρήσεων όσον αφορά το μέγεθός τους και τους κλάδους δραστηριότητας, το επίπεδο των υποδομών, το περιβάλλον των επενδύσεων και το θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο.

2.2. ΕΓΧΩΡΙΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ

Όπως αναφέρεται στην έρευνα της ICAP 2006, δεν υφίσταται χωριστό θεσμικό πλαίσιο για τη λειτουργία των επιχειρήσεων Logistics στη χώρα μας. Η έλλειψη ειδικού θεσμικού ή κανονιστικού πλαισίου αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα του κλάδου σύμφωνα με τις επιχειρήσεις, διότι αποστερεί το χώρο από ένα σαφές ρυθμιστικό πλαίσιο που θα έθετε τους όρους και τις προϋποθέσεις άσκησης του επαγγέλματος με τρόπο ώστε να διασφαλίζεται η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και να προστατεύεται η δραστηριότητα των επιχειρήσεων που λειτουργούν με τα σωστά πρότυπα (κώδικα δεοντολογίας).

Η δραστηριότητα των επιχειρήσεων Logistics διέπεται από την ισχύουσα νομοθεσία που αφορά τις αποθήκες (πολεοδομικοί κανονισμοί, αδειοδότηση για ανέγερση αποθηκευτικών χώρων και εγκαταστάσεων), τη συντήρηση τροφίμων σε όλα τα στάδια διακίνησης και τη νομοθεσία που αφορά τη μεταφορά εμπορευμάτων. Πιο συγκεκριμένα οι αποθήκες των επιχειρήσεων Logistics υπάγονται στις διατάξεις του ν. 3325/2005, εφόσον πρόκειται για αποθηκευτικούς χώρους, στεγασμένους ή μη, που βρίσκονται εκτός εργοστασιακών χώρων και διαθέτουν μόνιμα εγκατεστημένο μηχανολογικό εξοπλισμό για τη λειτουργία τους, καθώς και οι εγκαταστάσεις που επίσης βρίσκονται εκτός εργοστασιακών χώρων και προορίζονται για μια από τις πιο κάτω χρήσεις:

- 1) Αποθήκευση και συσκευασία ή ανασυσκευασία υλικών με χρήση κατάλληλου μηχανολογικού εξοπλισμού, χωρίς παραγωγή νέου προϊόντος.
- 2) Αποθήκευση εύφλεκτων, διαβρωτικών, οξειδωτικών ή τοξικών ουσιών.
- 3) Κατάψυξη ή συντήρηση ευπαθών προϊόντων.
- 4) Αποθήκευση υγρών ή αέριων καυσίμων και βιομηχανικών ή ιατρικών αερίων.
- 5) Αποθήκευση, διαλογή και μηχανική επεξεργασία για ανακύκλωση άχρηστων υλικών σε υπαίθριους ή στεγασμένους χώρους.

Πέραν του ανωτέρω νόμου, σημαντική ώθηση στην ανάπτυξη του κλάδου των Logistics θα δώσει και ο νόμος 3333/2005 για τα εμπορευματικά κέντρα, στον οποίο ορίζονται με σαφήνεια οι προϋποθέσεις ίδρυσης και λειτουργίας του φορέα που αναλαμβάνει τη μελέτη, τη χρηματοδότηση, την ίδρυση, την κατασκευή και τη λειτουργία των εμπορευματικών κέντρων.

Στο νόμο ορίζεται λεπτομερώς η διαδικασία ίδρυσης και εγκατάστασης των εμπορευματικών κέντρων με συγκεκριμένες πολεοδομικές και περιβαλλοντικές προϋποθέσεις, ενώ ταυτόχρονα καθορίζονται οι όροι εγκατάστασης και λειτουργίας των επιχειρήσεων μέσα στο χώρο κάθε εμπορευματικού κέντρου, καθώς και οι δραστηριότητές τους.

Όσον αφορά τις επιχειρήσεις Third Party Logistics που διαχειρίζονται τρόφιμα πρέπει πλέον να συμμορφώνονται προς τον Κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 178/2002 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 28ης Ιανουαρίου 2002 «για τον καθορισμό των γενικών αρχών και απαιτήσεων της νομοθεσίας για τα τρόφιμα, για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Αρχής για την Ασφάλεια των Τροφίμων και τον καθορισμό διαδικασιών σε θέματα ασφαλείας των τροφίμων». Ο κανονισμός αυτός:

- 1) Θεσπίζει τις γενικές αρχές που διέπουν γενικά τα τρόφιμα και τις ζωοτροφές, ειδικότερα δε την ασφάλεια των τροφίμων και των ζωοτροφών στην Κοινότητα και σε εθνικό επίπεδο.
- 2) Ιδρύει την Ευρωπαϊκή Αρχή για την Ασφάλεια των Τροφίμων.
- 3) Καθορίζει διαδικασίες για θέματα που έχουν άμεσο ή έμμεσο αντίκτυπο στην ασφάλεια των τροφίμων και των ζωοτροφών.

Επίσης, αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια πολλές από τις επιχειρήσεις του κλάδου πραγματοποιούν επενδύσεις με τη χρήση αναπτυξιακών προγραμμάτων.

Ειδικότερα, ο νέος αναπτυξιακός νόμος 3299/2004, μετά την τελευταία τροποποίησή του (ν. 3522, ΦΕΚ 276/22-12-2006) προβλέπει τα παρακάτω τέσσερα είδη ενισχύσεων, με σκοπό την ενδυνάμωση της ισόρροπης ανάπτυξης, την αύξηση της απασχόλησης, τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας, την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, την προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και της καινοτομίας, την προστασία του περιβάλλοντος, την εξοικονόμηση ενέργειας και την επίτευξη της περιφερειακής σύγκλισης:

- (α) Επιχορήγηση που συνίσταται στη δωρεάν παροχή, από το Δημόσιο, χρηματικού ποσού για την κάλυψη τμήματος της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου.
- (β) Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνίσταται στην κάλυψη, από το Δημόσιο, τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνάπτεται για την απόκτηση καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού.
- (γ) Φορολογική απαλλαγή μέχρι ενός ποσοστού ή του συνόλου της αξίας της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου ή και της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού του οποίου αποκτάται η χρήση. Η ενίσχυση αυτή συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος μη διανεμόμενων κερδών από το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης της πρώτης δεκαετίας από την πραγματοποίηση του επενδυτικού σχεδίου, με το σχηματισμό ισόποσου αφορολόγητου αποθεματικού.
- (δ) Επιδότηση του κόστους της δημιουργούμενης από το επενδυτικό σχέδιο απασχόλησης που συνίσταται στην κάλυψη από το Δημόσιο, για μια διετία, τμήματος του μισθολογικού κόστους των δημιουργούμενων, εντός της πρώτης τριετίας από την ολοκλήρωση του επενδυτικού σχεδίου, θέσεων απασχόλησης.

2.3. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ THIRD PARTY LOGISTICS (3PL)

Η ζήτηση για τις υπηρεσίες 3PL σχετίζεται άμεσα με το βαθμό στον οποίο οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε βιομηχανικούς και εμπορικούς κλάδους είναι διατεθειμένες να παραχωρήσουν μέρος ή το σύνολο της διαχείρισης των εμπορευμάτων τους σε Τρίτη, ανεξάρτητη εταιρεία. Τα τελευταία χρόνια, γίνεται ευρύτερα αποδεκτό ότι η εκχώρηση μέρους της δραστηριότητας των Logistics σε τρίτους (outsourcing), επιτυγχάνει μείωση του κόστους και οδηγεί σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας των κυκλωμάτων αποθήκευσης – διανομής. Στο βαθμό που τα πλεονεκτήματα αυτά γίνονται περισσότερο αντιληπτά, η θετική πορεία του κλάδου αναμένεται να συνεχιστεί και στο μέλλον. Περαιτέρω, η εκτίμηση για συνέχιση της ανοδικής πορείας της αγοράς συνδέεται και με το γεγονός ότι η διείσδυση των 3PL στην εγχώρια εμπορική και βιομηχανική δραστηριότητα είναι ακόμη μικρή σε σχέση με τα ευρωπαϊκά και διεθνή δεδομένα. Τέλος, θα πρέπει να επισημανθεί ότι οι βιομηχανικές και εμπορικές επιχειρήσεις αντιλαμβανόμενες τα πλεονεκτήματα του outsourcing και ακολουθώντας τις διεθνείς τάσεις, θα επιδιώξουν να εκμεταλλευτούν μεγαλύτερο μέρος του ευρύτερου φάσματος των υπηρεσιών που παρέχονται από τις εταιρείες 3PL, πέραν της αποθήκευσης και διανομής.

Στην ανάπτυξη των υπηρεσιών που παρέχουν οι εταιρείες 3PL, συμβάλει η αυξανόμενη ζήτηση, η οποία με τη σειρά της, επηρεάζεται από τους εξής παράγοντες.

- Τη διάδοση της πρακτικής του outsourcing όσον αφορά τις διαδικασίες διαχείρισης της εφοδιαστικής αλυσίδας, με στόχο τη μείωση του κόστους και τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας για συγκεκριμένες λειτουργίες των επιχειρήσεων.
- Το βαθμό εξοικείωσης των επιχειρήσεων με τα πλεονεκτήματα του outsourcing των logistics.
- Την αυξανόμενη σημασία και πολυπλοκότητα της εφοδιαστικής αλυσίδας, όσο επεκτείνεται η δραστηριότητα μιας εταιρείας και αυξάνονται οι ανταγωνιστικές πιέσεις που της ασκούνται.

- Τις βελτιωμένες δυνατότητες που προσφέρουν οι νέες τεχνολογίες πληροφορικής στην ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των επιχειρήσεων, για την αποτελεσματικότερη διαχείριση και διακίνηση των αποθεμάτων.
- Τη δυνατότητα παροχής από ορισμένους third party logistics providers, υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας σε θέματα όπως ο σχεδιασμός του δικτύου διανομής, η στατιστική πληροφόρηση για την κίνηση και το ύψος των αποθεμάτων κλπ.
- Το κόστος των υπηρεσιών 3PL, η εξοικονόμηση χώρων και προσωπικού και η ποιότητα των υπηρεσιών. Η κάλυψη των logistics εσωτερικά από τις επιχειρήσεις σημαίνει ότι τα κόστη αποτελούν μέρος των σταθερών εξόδων των επιχειρήσεων, ανεξαρτήτως ύψους πωλήσεων, ενώ με το outsourcing τα κόστη αυτά μετατρέπονται σε μεταβλητά έξοδα. Η επίτευξη σημαντικών οικονομιών κλίμακας από τους third party logistics providers συνδέεται με την ανάπτυξη του κλάδου και επηρεάζει το κόστος των υπηρεσιών. (ICAP 2006 και 2007)

2.4. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ 3PL ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Η εμπειρία δείχνει ότι στις περισσότερες των περιπτώσεων η λύση του outsourcing είναι προς όφελος των επιχειρήσεων που την επιλέγουν. Στη συνέχεια, παρουσιάζεται η μεθοδολογία που μπορεί να ακολουθηθεί στα πλαίσια μιας τέτοιας επιλογής:

1. Δημιουργία Ομάδας Έργου

Το πρώτο βήμα, και ένα από τα σημαντικότερα, είναι η δημιουργία της σωστής ομάδας που θα αναλάβει το project αυτό. Στην ομάδα πρέπει να συμμετέχουν στελέχη από όλα τα κρίσιμα τμήματα της εταιρείας, όπως, παραγωγή, οικονομικό, πωλήσεις, marketing και φυσικά logistics. Επίσης στην ομάδα καλό είναι να υπάρχουν υψηλόβαθμα στελέχη (decision makers), ώστε η σοβαρότητα του εγχειρήματος να περνά, τόσο στην ίδια την επιχείρηση, όσο και στους δυνητικούς συνεργάτες. Η ομάδα μπορεί να συμπληρωθεί και από ένα σύμβουλο εξειδικευμένο σε θέματα logistics και outsourcing.

2. Σαφής Καθορισμός Αναγκών και Στόχων

Το πρώτο μέλημα της ομάδας έργου είναι ο σαφής καθορισμός των αναγκών του κυκλώματος logistics, για την ικανοποίηση των οποίων θα χρησιμοποιηθεί λύση outsourcing, καθώς επίσης και τα αναμενόμενα οφέλη, ώστε να προσδιοριστούν οι αναμενόμενοι στόχοι. Η ανάλυση πρέπει να είναι λεπτομερής, μια και τα ευρήματα θα αποτελέσουν οδηγό για τα επόμενα βήματα.

3. Δημιουργία Τεύχους Προδιαγραφών

Με βάση τις ανάγκες και τους στόχους που θα έχουν προσδιοριστεί, πρέπει να δημιουργηθεί το Τεύχος Προδιαγραφών του έργου, το οποίο θα περιγράφει με σαφήνεια ανάγκες και απαιτήσεις και θα σταλεί στους υποψήφιους συνεργάτες 3PL από τους οποίους θα ζητηθούν προσφορές. Η δημιουργία του κρίνεται απολύτως αναγκαία ώστε οι προσφορές των υποψηφίων να αφορούν το ίδιο αντικείμενο, αλλά και η σύγκριση των προσφορών από την Ομάδα Έργου να γίνει σε κοινή βάση.

4. Καθορισμός και Ιεράρχηση Κριτηρίων Αξιολόγησης

Η αξιολόγηση των υποψηφίων θα γίνει με εξειδικευμένα κριτήρια τα οποία πρέπει να καθοριστούν από την Ομάδα Έργου, αλλά και να ιεραρχηθούν με χρήση συντελεστών βαρύτητας. Μπορούν να δημιουργηθούν δύο επίπεδα κριτηρίων αξιολόγησης. Το πρώτο επίπεδο μπορεί να απαρτίζεται από γενικότερα κριτήρια αξιολόγησης με στόχο τον προσδιορισμό των υποψηφίων στους οποίους θα αποσταλεί το Τεύχος Προδιαγραφών. Το δεύτερο επίπεδο περιέχει εξειδικευμένα κριτήρια με τη χρήση των οποίων θα γίνει η τελική επιλογή. Τα κριτήρια αξιολόγησης αναλύονται στην ενότητα 2.5., αλλά σε γενικές γραμμές, μπορούμε να πούμε ότι εντάσσονται στις ακόλουθες κατηγορίες:

- Γενικά στοιχεία εταιρείας (υποψήφιος συνεργάτης)
- Στοιχεία εγκαταστάσεων – εξοπλισμού
- Στοιχεία ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών
- Στοιχεία κόστους

5. Δημιουργία Λίστας Υποψηφίων Συνεργατών 3PL

Με βάση τα κριτήρια του πρώτου επιπέδου αξιολόγησης, καταρτίζεται η λίστα υποψηφίων συνεργατών 3PL στους οποίους θα αποσταλεί το Τεύχος Προδιαγραφών, ώστε να καταθέσουν λεπτομερείς προσφορές. Συνήθως η λίστα αυτή αποτελείται από 5 – 8 εταιρείες 3PL.

6. Πολυκριτηριακή Αξιολόγηση – Τελική Επιλογή

Τελευταίο βήμα είναι η τελική επιλογή του 3PL συνεργάτη, η οποία προκύπτει ως αποτέλεσμα πολυκριτηριακής ανάλυσης, με βάση τα εξειδικευμένα κριτήρια του δεύτερου επιπέδου αξιολόγησης. Η αξιολόγηση αφορά, τόσο τις εταιρείες όσο και τις προσφορές που έχουν αποσταλεί και πρέπει να γίνει με προσοχή και λεπτομέρεια. Θεωρείται σκόπιμο, η Ομάδα Έργου να επισκεφθεί τις εγκαταστάσεις των υποψήφιων. Μετά την τελική επιλογή, ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στον τρόπο με τον οποίο θα δομηθεί το συμβόλαιο παροχής υπηρεσιών, το οποίο πρέπει να είναι κατανοητό, απλά δομημένο, αλλά και ευέλικτο. Στόχος είναι και οι δύο εταιρείες να βγουν κερδισμένες από τη συνεργασία. (Σταλίδης, 2002)

Άλλες πηγές αναφέρονται και σε περαιτέρω σημεία που πρέπει να δοθεί προσοχή από την επιχείρηση:

- Marketing & Business Plan
- Εξειδίκευση
- Ελεγχόμενες επενδύσεις
- Όχι ποσοστιαία κοστολόγηση
- Εποχιακές διακυμάνσεις
- Αναθεώρηση τιμών

(Παπαρούνης, 2007)

2.5. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ 3PL ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Όπως προαναφέρθηκε στην προηγούμενη ενότητα (2.4.), τα κρίσιμα σημεία για την επιλογή ενός συνεργάτη, σε επίπεδο παροχής υπηρεσιών Third Party Logistics, συνοψίζονται στις τέσσερις παρακάτω κατηγορίες:

1. Ως προς τα γενικά στοιχεία της εταιρείας 3PL, να λαμβάνονται υπόψη τα εξής:
 - Εμπειρία Logistics
 - Εξειδίκευση σε συγκεκριμένο τομέα ή υπηρεσίες Logistics
 - Τζίρος (Συνολικός & τζίρος Logistics)
 - Κερδοφορία (Λοιποί οικονομικοί δείκτες)

- Πελατολόγιο
 - Ανθρώπινο δυναμικό
 - Δίκτυο συνεργατών
2. Ως προς τις εγκαταστάσεις και τον εξοπλισμό τους:
- Κατάσταση, Μέγεθος χώρων – εγκαταστάσεων
 - Χρησιμοποιούμενος εξοπλισμός
 - Γεωγραφική κατανομή εγκαταστάσεων
 - Διαθεσιμότητα εγκαταστάσεων – εξοπλισμού την επιθυμητή χρονική στιγμή
 - Συστήματα μηχανογραφικής υποστήριξης (ERP, WMS, reporting, on line σύνδεση κλπ.)
 - Συστήματα ασφαλείας
3. Ως προς την ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών:
- Συνέπεια χρόνου παράδοσης
 - Παράδοση χωρίς καταστροφές
 - Έλλειψη αγαθών
 - Τήρηση – παρακολούθηση συνθηκών ελεγχόμενης θερμοκρασίας
 - Τήρηση συνθηκών υγιεινής και ασφάλειας
 - Ευελιξία – κάλυψη ιδιαίτερων αναγκών πελάτη
 - Κλίμα συνεργασίας
 - Εύρος παρεχόμενων υπηρεσιών
 - Εφαρμογή συστημάτων διασφάλισης ποιότητας (ISO, HACCP, κλπ.)
 - Ασφάλιση εμπορευμάτων
4. Ως προς το κόστος:
- Κόστος υπηρεσιών
 - Κατανοητός και διαφανής τρόπος τιμολόγησης
 - Κατανοητό και απλά δομημένο συμβόλαιο
 - Δυνατότητα επαναπροσδιορισμού συμφωνίας

(Σταλίδης, 2002)

2.6. ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 3PL

Σύμφωνα με τους Γ. Γιαννάτο και Σ. Ανδριανόπουλο (SOLE 1999), ο σημαντικότερος τομέας που διαδραματίζει καίριο ρόλο στα logistics σήμερα, είναι η πλήρης μηχανογραφική υποστήριξη όλων των λειτουργιών. Πιο συγκεκριμένα όμως, το μηχανογραφικό σύστημα μιας εταιρείας Third Party Logistics πρέπει να προσφέρει ειδικού τύπου υπηρεσίες, όπως:

- Σήμανση των προϊόντων που διαχειρίζεται με ετικέτες Bar – code.
- Ηλεκτρονική επικοινωνία με τους πελάτες για τη λήψη και ενημέρωση αναμενόμενων παραλαβών, παραγγελιών προς εκτέλεση κλπ.
- Εξασφάλιση της ιχνηλασιμότητας για την ανάκληση των εμπορευμάτων (Lot trace, lot recall).
- Δυνατότητα δέσμευσης – αποδέσμευσης θέσεων και ειδών βάσει κωδικού, lot number ή προέλευσης.
- Υποστήριξη συστημάτων FIFO, FEFO ή LIFO, ανάλογα με το είδος και τη δυνατότητα χειροκίνητης παράκαμψης.
- Παρακολούθηση και καταγραφή των στοιχείων κάθε κίνησης στην αποθήκη.
- Δυνατότητα διαχείρισης των προϊόντων σε τρεις κατηγορίες:
 - * Συσκευασμένα σε παλέτα τα οποία θα αποθηκεύονται σε ράφια ή στοίβαξη.
 - * Προϊόντα μεγάλου όγκου τα οποία δεν παλετοποιούνται και τα οποία θα αποθηκεύονται σε ελεύθερους χώρους επί δαπέδου.
 - * Σε μικρά αντικείμενα τα οποία αποθηκεύονται σε θυρίδες.
- Χειρισμός επιστροφών.
- Εναλλακτικά σενάρια για τις παρεχόμενες υπηρεσίες ανάλογα με τη μορφή του προϊόντος και τις απαιτήσεις των πελατών.

2.7. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΥ ΤΩΝ THIRD PARTY LOGISTICS

Η ανάπτυξη των υπηρεσιών των εταιρειών 3PL τα προηγούμενα χρόνια βασίστηκε κυρίως σε τρεις παράγοντες: Πρώτον, στην αύξηση της αποδοχής που είχε η

πρακτική της ανάθεσης των logistics μιας επιχείρησης σε τρίτους στα ευρύτερα πλαίσια του outsourcing, δεύτερον, στην αυξανόμενη σημασία και πολυπλοκότητα της εφοδιαστικής αλυσίδας, όσο επεκτείνονται οι δραστηριότητες μιας εταιρείας και αυξάνονται οι ανταγωνιστικές πιέσεις και τρίτον, στις βελτιωμένες δυνατότητες που προσφέρουν οι νέες τεχνολογίες επικοινωνίας στην ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των επιχειρήσεων για την αποτελεσματικότερη διαχείριση και διακίνηση των αποθεμάτων.

Ορισμένες εταιρείες 3PL είναι σε θέση να προσφέρουν στους πελάτες τους πρόσθετες συμβουλευτικές υπηρεσίες καθώς και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας για θέματα σχεδιασμού του δικτύου διανομής, στατιστική πληροφόρηση για την κίνηση και το ύψος των αποθεμάτων κλπ. (ICAP 2006)

2.8. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL

2.8.1. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Τα βασικά πλεονεκτήματα που προκύπτουν για μια εμπορική ή βιομηχανική επιχείρηση από τη συνεργασία με μια εταιρεία 3PL, συνοψίζονται στα εξής:

- Η λειτουργία του κυκλώματος αποθήκευσης και διανομής μιας εμπορικής ή βιομηχανικής επιχείρησης, προϋποθέτει τη δημιουργία και συνεχή αναβάθμιση υποδομών όπως, αποθήκες, στόλος οχημάτων, εξοπλισμός μηχανοργάνωσης, συστήματα ασφαλείας κλπ. Αναθέτοντας τις διαδικασίες αυτές σε τρίτο ανεξάρτητο φορέα, οι επιχειρήσεις στρέφουν την αξιοποίηση των διαθέσιμων κεφαλαίων τους στους κύριους τομείς δραστηριότητας. Επιπλέον, η εξοικονόμηση πόρων μπορεί να είναι σημαντικότερη στις περιπτώσεις όπου η δραστηριότητα της επιχείρησης χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα.
- Η εξοικονόμηση πόρων δεν περιορίζεται στις εγκαταστάσεις, αλλά αφορά και παραμέτρους του κόστους διαχείρισης και διακίνησης των εμπορευμάτων, οι οποίες δεν είναι πάντοτε εμφανείς, όπως, αύξηση του μεταφορικού κόστους από ενδεχόμενες καθυστερήσεις ή καταστροφές, χρόνος απασχόλησης του

προσωπικού που είναι επιφορτισμένο με τη λογιστική παρακολούθηση της αποθήκης κλπ. Σε περίπτωση κάλυψης αυτών των αναγκών εσωτερικά, τα έξοδα λειτουργίας των συγκεκριμένων εργασιών αποτελούν μέρος των σταθερών εξόδων της επιχείρησης, ενώ με την ανάθεση σε τρίτο φορέα, τα έξοδα αυτά μετατρέπονται σε μεταβλητά.

- Η αποδέσμευση κεφαλαίων άπτεται και του τομέα των ανθρωπίνων πόρων, εφόσον πολύτιμο ανθρώπινο δυναμικό μπορεί να επικεντρωθεί στους κύριους τομείς δραστηριότητας της επιχείρησης, αντί να απορροφάται από τις διαδικασίες logistics.
- Η εταιρεία που επιλέγει το outsourcing, επωφελείται από την τεχνογνωσία, την εμπειρία και την υποδομή του 3PL provider. Ακόμη, η διατήρηση της ανταγωνιστικότητας της εφοδιαστικής αλυσίδας προϋποθέτει συνεχή ενημέρωση και ανάπτυξη, γεγονός που απαιτεί πόρους, επενδύσεις και κατάρτιση του στελεχιακού δυναμικού, στοιχεία τα οποία οι 3PL providers είναι σε θέση να προσφέρουν άμεσα λόγω εξειδίκευσης.
- Η μη διατήρηση αποθεμάτων σε ίδιες εγκαταστάσεις, οι μειωμένες απαιτήσεις σε επίπεδο πάγιου εξοπλισμού κλπ., ενισχύουν την ευελιξία της επιχείρησης και καθιστούν ευχερέστερη την επέκτασή της με νέα προϊόντα και νέες αγορές, καθώς επίσης και τη μετεγκατάστασή της ανάλογα με τις διαμορφούμενες πολιτικές, εμπορικές και οικονομικές συνθήκες.
- Η αποτελεσματικότητα του δικτύου διανομής μιας επιχείρησης, εξαρτάται και από τη γεωγραφική θέση των εγκαταστάσεών της σε σχέση με τις υπάρχουσες υποδομές μεταφοράς. Τυχόν μειονεκτήματα που σχετίζονται με το συγκεκριμένο παράγοντα, μπορούν να απαλειφθούν μέσω της συνεργασίας με κάποια εταιρεία 3PL. (ICAP 2006, Ιωάννα Κορομηλά)

Συνεπώς, κατά τη συνεργασία με έναν 3PL provider, επιδιώκεται η μείωση του κόστους, η βελτίωση της αποτελεσματικότητας της εφοδιαστικής αλυσίδας και η απελευθέρωση σημαντικών πόρων οι οποίοι πλέον μπορούν να διοχετευτούν στους κύριους τομείς δραστηριότητας μιας επιχείρησης. Οι δαπάνες σε πάγιο εξοπλισμό και εξειδικευμένο προσωπικό που δημιουργούν σταθερά έξοδα, μετατρέπονται σε μεταβλητά με μια ενιαία χρέωση η οποία ενσωματώνει και τον παράγοντα της εποχικότητας.

Για κάθε εμπορική ή βιομηχανική επιχείρηση, τα πλεονεκτήματα που αναφέρθηκαν έχουν διαφορετική βαρύτητα, ανάλογα με τον κλάδο στον οποίο ανήκουν (φύση των προϊόντων), την οικονομική κατάσταση, την περιουσιακή διάρθρωση (π.χ. ύπαρξη ιδιόκτητων αποθηκών ή όχι) και τη γεωγραφική της θέση.

2.8.2. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Εκτός όμως από τα πλεονεκτήματα, ο πελάτης θα πρέπει να σταθμίσει και ορισμένα ζητήματα τα οποία προκύπτουν από τη σημαντική εξάρτηση που συνεπάγεται η ανάθεση μέρους ή του συνόλου των δραστηριοτήτων της αποθήκευσης – διανομής.

Συγκεκριμένα:

- Η μακροχρόνια συνεργασία με μία εταιρεία 3PL ενδεχομένως να αποστερήσει την επιχείρηση από τη δυνατότητα συσσώρευσης σημαντικής τεχνογνωσίας καθιστώντας την άμεσα εξαρτημένη από την εταιρεία παροχής υπηρεσιών 3PL. Η εξάρτηση αυτή αυξάνεται, ανάλογα με το χρονικό διάστημα της συνεργασίας και με την έκταση των υπηρεσιών που ανατίθενται.
- Στην περίπτωση επιχείρησης η οποία διαθέτει καλά οργανωμένο και αποτελεσματικό δίκτυο διανομής, το outsourcing ενδέχεται να μην αποφέρει τα επιθυμητά αποτελέσματα, στο βαθμό που ο εξωτερικός συνεργάτης αδυνατεί να προσφέρει ανάλογα επίπεδα ποιότητας και αποτελεσματικότητας. Η αποτελεσματικότητα της συνεργασίας εξαρτάται από την ποιότητα και την ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών και την προσαρμοστικότητα του 3PL provider στις απαιτήσεις της αγοράς.
- Ανάλογα με τις παρεχόμενες υπηρεσίες, η ανάθεση των logistics σημαίνει την άμεση επαφή της εταιρείας 3PL με τον τελικό πελάτη. Συνεπώς, η επιλογή ενός εξωτερικού συνεργάτη, έχει άμεσο αντίκτυπο στην εικόνα της επιχείρησης που επιλέγει το outsourcing.
- Η απόφαση για την ανάθεση των logistics σε τρίτους επηρεάζεται και από τις ενδεχόμενες αντιδράσεις των συνεργατών της επιχείρησης, όπως προμηθευτές, τοπικοί αντιπρόσωποι κλπ.
- Σε κάθε περίπτωση, για να είναι σε θέση μια επιχείρηση να αξιολογήσει τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της ανάθεσης συγκεκριμένων λειτουργιών

σε μια εταιρεία 3PL, θα πρέπει πρώτα να έχει πλήρη επίγνωση της αποτελεσματικότητας και του κόστους πραγματοποίησης των δραστηριοτήτων αυτών με ίδια μέσα.

- Η έλλειψη ολοκληρωμένου θεσμικού πλαισίου, οι ανεπαρκείς υποδομές του εθνικού σιδηροδρομικού δικτύου και η ελλιπής σύνδεση με λιμενικές εγκαταστάσεις, καθώς και οι περιορισμένοι αποθηκευτικοί χώροι στα λιμάνια. (ICAP 2006, Λαζαρόπουλος Χ. Κ.,)

2.9. ΠΟΥ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 3PL

Η όλη συνεργασία ανάμεσα στις επιχειρήσεις και τις εταιρείες 3PL πρέπει να βασίζεται στα εξής:

1. Σχέση εμπιστοσύνης και όχι απλά μεταβίβαση κρυφού κόστους.
2. Καθορισμένο ορίζοντα συνεργασίας, ώστε να υπάρχει από την εταιρεία 3PL δυνατότητα επενδύσεων.
3. Επιλογή δραστηριοτήτων από τη γκάμα των υπηρεσιών της εταιρείας 3PL που αφορούν τον πελάτη.
4. Δομημένο RFP (Request For Proposal), βάσει του οποίου η εταιρεία 3PL κάνει την προσφορά της.
5. Δυνατότητα του 3PL provider για δομημένο reporting και δείκτες απόδοσης ανά ημέρα και μήνα. (Ιωάννα Κορομηλά)

2.10. ΤΥΠΟΙ ΠΑΡΟΧΕΩΝ 3PL ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Οι Hertz και Alfredsson (2003) περιγράφουν τέσσερις κατηγορίες παροχέων 3PL υπηρεσιών:

- Standard 3PL provider: Αυτός είναι ο πιο βασικός τύπος ενός 3PL provider. Εκτελούν εργασίες όπως το pick and pack, αποθήκευση και διανομή, οι οποίες είναι οι πιο βασικές λειτουργίες των logistics. Για την πλειοψηφία των εταιρειών αυτών η λειτουργία των 3PL δεν είναι η κύρια δραστηριότητα.
- Service developer: Αυτός ο τύπος προσφέρει στους πελάτες του προηγμένες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, όπως tracking and tracing, cross – docking, εξειδικευμένο πακετάρισμα ή παρέχουν ένα μοναδικό σύστημα ασφαλείας.
- The customer adapter: Ο τύπος αυτός εμφανίζεται με την επιθυμία του πελάτη και ουσιαστικά αναλαμβάνει τον πλήρη έλεγχο των δραστηριοτήτων logistics της επιχείρησης.
- The customer developer: Αυτό είναι το υψηλότερο επίπεδο που μπορεί να φτάσει μια εταιρεία 3PL, με σεβασμό στις διαδικασίες και τις δραστηριότητές της. Αυτό συμβαίνει όταν μια εταιρεία 3PL «ενσωματώνει» τον εαυτό της με τον πελάτη και αναλαμβάνει ολόκληρη τη λειτουργία logistics. Οι εταιρείες αυτού του τύπου, έχουν λίγους πελάτες αλλά εκτελούν μακροχρόνιες και λεπτομερείς εργασίες γι' αυτούς.

2.11. ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL ΣΤΙΣ 4PL

Οι Γεράκος Ηλίας, Κεχράς Ιωάννης και Τσέτσος Βασίλειος, αναφέρουν ότι οι παροχείς υπηρεσιών logistics (third party logistics) είναι εξειδικευμένοι φορείς που διεκπεραιώνουν συγκεκριμένες διαδικασίες για λογαριασμό άλλων επιχειρήσεων, διαχειριζόμενοι τα προϊόντα τους, όπως αναλύθηκε στις προηγούμενες ενότητες.

Η ιδέα ενός φορέα που θα παρέχει υπηρεσίες logistics 4PL, γεννήθηκε από την εταιρεία παροχής συμβούλων Accenture (του πρώην Andersen). Θεμελιώδης αρχή ήταν ότι επειδή τα σύγχρονα δίκτυα εφοδιασμού (supply networks) μετατρέπονται σε παγκόσμια, με συνέπεια να γίνονται πιο περίπλοκα, είναι δυνατό να μη διαθέτουν όλες οι επιχειρήσεις τις ικανότητες διαχείρισης δικτύου.

Στην ουσία, ο 4PL είναι καθοδηγητής αλυσίδων εφοδιασμού που συγκεντρώνει και διαχειρίζεται τους πόρους, τις ικανότητες και την τεχνολογία της οργάνωσής του με εκείνους των συμπληρωματικών φορέων παροχής υπηρεσιών για να επιτύχει να παραδώσει μια περιεκτική λύση όσον αφορά τις αλυσίδες εφοδιασμού. (Christopher M., 2005)

Η ανάπτυξη των εταιρειών 4PL ξεκίνησε όταν έγινε κατανοητό ότι η επικοινωνία είναι το κλειδί της επιτυχίας στις συναλλαγές. Από τη στιγμή εκείνη, πολλές μελέτες ανά την υφήλιο, ανακάλυψαν πόσο δύσκολο αλλά και ενδιαφέρον είναι να δημιουργήσεις αλλά και να διατηρήσεις την καλή επικοινωνία μεταξύ των συμβαλλομένων. Τα κύρια σημεία στα οποία συνέβαλλε η ανάπτυξη των 4PL είναι:

1. Πραγματικό και αποδεκτό όφελος για όλα τα συμβαλλόμενα μέρη
2. Διάγνωση κουλτούρας και σπουδαιότητα των σχέσεων
3. Δυναμική ανάπτυξη και εξέλιξη της συνεργασίας
4. Ανάπτυξη σχέσεων μεταξύ αγοραστή και πωλητή
5. Διασφάλιση ενός ευέλικτου και ασφαλούς μοντέλου
6. Business Progress Integration σε όλες τις βαθμίδες

(Κονταράτος, 2002)

2.12. ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ – ΔΙΑΦΟΡΕΣ 3PL ΚΑΙ 4PL

Επιχειρώντας μια σύντομη ιστορική αναδρομή μπορούμε να πούμε ότι μιλάμε για σύγχρονους όρους. Η έννοια του 3PL εμφανίστηκε στα τέλη της δεκαετίας του 1980, ενώ στην Ελλάδα περί τα μέσα της δεκαετίας του 1990. Η έννοια του 4PL εμφανίστηκε στην Ευρώπη στα μέσα της δεκαετίας του 1990, ενώ στην Ελλάδα έκανε την εμφάνισή της, σε αρθρογραφία τις περισσότερες φορές, το 2000.

Οι 4PL παραδέχονται ότι οι 3PL έχουν καλύτερη εμπειρία στην αποθήκευση και τη διανομή, αμφισβητούν όμως ότι αυτές οι λειτουργίες είναι οι μόνες που διασφαλίζουν οικονομίες κλίμακας στη λειτουργία της σύγχρονης επιχείρησης. Σύμφωνα με τους 4PL, οι 3PL δε μπορούν να καλύψουν τις συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις της αγοράς.

Οι εταιρείες Fourth Party Logistics (4PL) διαφοροποιούνται από τις εταιρείες Third Party Logistics (3PL) στους κάτωθι βασικούς τομείς:

- 1) Η οργάνωση των 4PL αποτελεί συχνά μια ξεχωριστή οντότητα, σαν μια κοινοπραξία, μεταξύ του βασικού πελάτη και ενός ή πολλών εταίρων.
- 2) Η οργάνωση των 4PL ενεργεί σαν ένας απλός σύνδεσμος ανάμεσα στον πελάτη και τους πολλαπλούς προμηθευτές προϊόντων αλλά και υπηρεσιών.
- 3) Όλες οι όψεις της εφοδιαστικής αλυσίδας του πελάτη, διαχειρίζονται από την οργανωτική δομή της εταιρείας 4PL.

Αναλύοντας περαιτέρω τα χαρακτηριστικά των τριών προαναφερόμενων βασικών τομέων διαφοροποίησης, προκύπτουν τα εξής σημεία διαφορών:

- Ο 3PL συνεργάτης δραστηριοποιείται στο τμήμα της εφοδιαστικής αλυσίδας που ασχολείται με «μεταφορά – αποθήκευση – διανομή». Ο 4PL συνεργάτης δεν περιορίζεται στην προαναφερόμενη τριλογία. Δραστηριοποιείται σε όλη την κλίμακα της εφοδιαστικής αλυσίδας, της οποίας τα δεδομένα αναλύει με στόχο τη βελτιστοποίηση της λειτουργίας της.
- Ο 3PL παρακολουθεί τα αποθέματα, ενώ ο 4PL τα διαχειρίζεται.
- Ο 3PL πρέπει να διαθέτει υποδομές και μέσα για να επιτελέσει το έργο του. Ο 4PL δεν είναι απολύτως αναγκαίο να διαθέτει υποδομές και πάγια στοιχεία (χωρίς βέβαια αυτό να αποκλείεται). Χρειάζεται τεχνογνωσία, σύγχρονες τεχνικές management και φυσικά τη βοήθεια τεχνολογιών πληροφορικής.
- Ο 3PL ενεργεί στα πλαίσια ενός συγκεκριμένου και ήδη διαμορφωμένου πλάνου λειτουργίας του κυκλώματος logistics μιας εταιρείας. Από την άλλη ο 4PL, είναι υπεύθυνος για τη διαμόρφωση αυτού του πλάνου λειτουργίας. (Σταλίδης, 2002)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο: ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ – ΕΡΕΥΝΑ ICAP 2006 - 2007

3.1. ΓΕΝΙΚΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 3PL

Ακολουθεί παρουσίαση ορισμένων εκ των κυριότερων επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών 3PL με αλφαβητική σειρά (πίνακας 3.1). Η έρευνα επικεντρώθηκε σε επιχειρήσεις με τη νομική μορφή «ΑΕ» και «ΕΠΕ», κάθε μια δε από τις εταιρείες που περιλαμβάνονται πραγματοποίησε πωλήσεις από υπηρεσίες 3PL άνω των €500.000 κατά το 2006. Τα στοιχεία που παρουσιάζονται αφορούν τον αριθμό του απασχολούμενου προσωπικού της κάθε επιχείρησης, τον τελευταίο διαθέσιμο δημοσιευμένο κύκλο εργασιών καθώς και ορισμένα γενικά πληροφοριακά στοιχεία .

Οι 75 επιχειρήσεις του πίνακα απασχολούν 5.745 άτομα. Σε 45 από τις 75 επιχειρήσεις, η εξεταζόμενη δραστηριότητα κάλυψε το 50% και πλέον του κύκλου εργασιών κατά τη χρήση του 2006.

Όσον αφορά το ιδιοκτησιακό καθεστώς, σημειώνεται ότι εννέα (9) από τις παρουσιαζόμενες επιχειρήσεις είναι θυγατρικές πολυεθνικών ομίλων (DHL Danzas Air and Ocean Ελλάς Α.Ε., Expeditors International Ελλάς Α.Ε., Maersk Logistics Ελλάς Μονοπρόσωπη Ε.Π.Ε., M&M Militzer & Munch Ελλάς Ε.Π.Ε., Schenker Α.Ε., , Κάλμπερσον Διεθνείς Μεταφορές Α.Ε., Πρόοδος Α.Ε. Ελληνικών και Διεθνών Μεταφορών, κλπ.).

Από γεωγραφικής πλευράς, οι 65 από τις 75 επιχειρήσεις του πίνακα 3.1 (ποσοστό 85,5%) εδρεύουν στην Αττική ενώ μόλις έξι επιχειρήσεις εδρεύουν στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης, δύο στην Πάτρα, μία στη Χαλκίδα και μία στο Μεσολόγγι. Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις που εδρεύουν στην Αττική έχουν τις βασικές τους εγκαταστάσεις στο Θριάσιο Πεδίο (Ασπρόπυργο, Μαγούλα, Μάνδρα) ή σε περιοχές κατά μήκος της Αττικής Οδού (Παιανία, Κορωπί, διεθνές αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος).

Αρκετές από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου - ιδιαίτερα όσες έχουν παρουσία στις υπηρεσίες διαμεταφοράς - διατηρούν αποθηκευτικούς χώρους και εγκαταστάσεις στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης. Οι περισσότερες επιχειρήσεις διαθέτουν αποθηκευτικούς χώρους στο Καλοχώρι και στη Σίνδο. Ακόμη, ορισμένες από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις διατηρούν συμπληρωματικούς αποθηκευτικούς χώρους στη Λάρισα, στην Πάτρα και στο Ηράκλειο Κρήτης.

Οι 22 από τις 43 επιχειρήσεις του πίνακα για τις οποίες υπάρχουν διαθέσιμα τα σχετικά στοιχεία, διαθέτουν συνολικούς στεγασμένους αποθηκευτικούς χώρους που ξεπερνούν τα 10.000 τ.μ. συνολικού στεγασμένου εμβαδού. Δεκατέσσερις από τις επιχειρήσεις διαθέτουν αποθηκευτικούς χώρους συνολικού στεγασμένου εμβαδού μεταξύ 5.000 και 10.000 τ.μ. ενώ επτά (7) επιχειρήσεις διαθέτουν αποθηκευτικούς χώρους που δεν ξεπερνούν τα 5.000 τ.μ. συνολικού στεγασμένου εμβαδού.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.1. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL

1	3 P.L. – 3RD PARTY LOGISTICS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 25 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 917.662 €
2	BALLAUF HELLAS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 140 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 28.143.075 €
3	BAU LOGISTICS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 20 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 934.266 €
4	CAPOCCI A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 120 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 8.617.188 €
5	CEVA LOGISTICS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 30 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 3.578.540 €
6	CUSTOMIZED TRANSPORT SERVICES A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 25 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 3.343.860 €
7	DELATOLAS EXPRESS CARGO A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 60 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 6.120.997 €
8	DHL DANZAS AIR AND OCEAN ΕΛΛΑΣ A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 110 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 32.469.645 €
9	DIOPHAR A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 70 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 26.652.407 €
10	DSV ΕΛΛΑΣ A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 35 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 10.206.972 €

11	EUROBRIDGE A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 12 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 615.648 €
12	EXPEDITORS INTERNATIONAL ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 35 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 9.450.587 €
13	FIDES LOGISTICS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 59 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.838.725 €
14	FRAKAPOR LOGISTICS HELLAS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 80 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 4.622.943 €
15	HELLENIC LOGISTICS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 200 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 11.462.086 €
16	ΚΥΕΗΝΕ - NAGEL ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 400 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 14.169.127 €
17	LEADER A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 90 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 38.438.464 €
18	LOGISTICS SERVICES HELLAS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 82 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 4.556.793 €
19	MAERSK LOGISTICS ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 10 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.338.682 €
20	M & M MILITZER & MUNCH ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 40 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 10.309.969 €
21	ΜΑΚΤΙΝ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 42 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 11.836.985 €
22	MASTER LINK A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 69 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.341.000 €
23	MEDTAINER A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 18 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 7.930.090 €
24	PHARMA LOGISTICS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 115 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 9.271.000 €
25	SARMED – ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΣΑΡΑΝΤΙΤΗΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 112 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 12.864.391 €
26	SCHENKER A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 192 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 52.418.261 €
27	SUPERTRANS A.E.E.M. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 85 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 23.601.085 €
28	SYNERGY IN SUPPLY CHAIN A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 40 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.910.826 €
29	TRANSCOMBI EXPRESS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 64 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 10.088.764 €

30	UNILOG ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΕΙΣ – ΔΙΑΝΟΜΕΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 58 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 5.041.384 €
31	WARDI Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 20 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 672.876 €
32	WAREHOUSE LOGISTICS Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 15 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.833.068 €
33	ΑΙΧΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 38 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 6.000.000 €
34	ΑΛΠΑ LOGISTICS Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 20 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.100.000 €
35	ΑΛΠΙΚΟ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 40 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ: 1.462.601 €
36	ΑΛΦΑ ΚΑΙ ΩΜΕΓΑ ΛΟΤΖΙΣΤΙΚ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 10 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 800.000 €
37	Α.ΜΕ.Σ. Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 70 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.961.435 €
38	ΑΝΤΖΟΥΛΑΤΟΣ. Π., Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 48 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.609.592 €
39	ΑΤΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ ΛΟΤΖΙΣΤΙΚΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 51 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.371.973 €
40	ΒΕΙΝΟΓΛΟΥ, ΟΡΦΕΥΣ, ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 370 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 37.603.892 €
41	ΒΙΑΝΟΞ ΣΒΩΛΟΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 18 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.285.349 €
42	ΓΙΟΥΡΟΓΚΡΟΥΠ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΝΑΠΟΘΕΣΕΙΣ ΔΙΑΝΟΜΕΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 45 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 7.948.940 €
43	ΓΚΟΛΝΤΑΙΡ ΚΑΡΓΚΟ Α.Ε.Ε. ΔΙΕΘΝΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 100 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 27.379.193 €
44	Δ3 Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 19 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 827.438 €
45	ΔΙ.Α.Σ. Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 50 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 4.453.260 €
46	ΔΙΑΚΙΝΗΣΙΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 550 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 36.079.681 €
47	ΔΙΑΝΟΜΗ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 7 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.671.728 €
48	ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 24 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.841.006 €

49	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΠΕΤΡΕΛΕΙΟΕΙΔΩΝ ΡΟΛΟΥ - ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 15 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.510.908 €
50	ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΔΙΑΝΟΜΩΝ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 70 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 3.482.993 €
51	ΕΥΡΩΚΑΡΓΚΟ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 22 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 3.032.879 €
52	ΙΜΠΕΡΙΟ - ΑΡΓΩ ΓΚΡΟΥΠ Α.Μ.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 123 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 20.167.470 €
53	ΙΝΤΕΡΚΕΜ - ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 90 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 29.823.548 €
54	ΚΑΛΜΠΕΡΣΟΝ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 21 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 10.301.496 €
55	ΚΑΜΠΕΡΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ - ΔΙΑΜΕΤΑΚΟΜΙΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΤΡΑΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 42 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 26.731.412 €
56	ΛΙΝΚ ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΕΙΣ - ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 13 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.100.000 €
57	Μ.Α.Β.Ε. Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 103 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 11.680.194 €
58	ΜΑΚΙΟΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 100 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 23.211.909 €
59	ΜΟΝΤΙΑΛ ΕΛΛΑΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 25 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 3.058.544 €
60	ΝΟΤΟΣ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 28 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.717.181 €
61	ΝΤΑΛΑΣ Α.Ε.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 22 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 3.126.362 €
62	ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 15 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.833.243 €
63	ΠΡΟΔΟΣ Α.Ε. ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ & ΔΙΕΘΝΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 317 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 124.554.472 €
64	ΣΗ ΛΕΒΑΝΤ (ΕΛΛΑΣ) ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ Ε.Π.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 45 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 13.867.532 €
65	ΣΙΝΔΟΣ Α.Ε. ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΕΩΝ - LOGISTICS ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 130 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 7.929.136 €
66	ΣΤΑΜΙΔΗΣ Σ. Ν. Α.Β.Ε.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 16 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 631.610 €
67	ΤΑΜΠΛΟΤΖΙΞ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 24 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.838.437 €

68	ΦΕΙΔΑΚΗΣ LOGISTICS A.E. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 20 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 2.816.631 €
69	ΦΟΥΝΤΛΙΝΚ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 170 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 12.032.705 €
70	ΦΡΙΓΚΟ ΤΡΑΝΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 13 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.437.309 €
71	ΦΥΡΙΓΟΣ, Ι., Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 40 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.856.347 €
72	ΦΩΚΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 7 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 1.059.080 €
73	ΨΥΓΕΙΑ ΑΛΑΣΚΑ Α.Ε.Β.Τ.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 12 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 666.629 €
74	ΨΥΓΕΙΑ ΠΑΤΡΩΝ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 9 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 638.237 €
75	ΩΜΕΓΑ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Α.Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 300 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2006: 43.013.741 €

Πηγή: ICAP

3.2. Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στο παρόν κεφάλαιο εξετάζεται η εξέλιξη της εγχώριας αγοράς των υπηρεσιών Third Party Logistics (3PL) σε αξία όπως προκύπτει από έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε επιχειρήσεις του κλάδου, αναλύεται δε περαιτέρω ανά είδος υπηρεσίας και ανά κατηγορία προϊόντων. Παράλληλα, εκτιμώνται τα μερίδια που κατέλαβαν συγκεκριμένες εταιρείες στο σύνολο της αγοράς για το 2006.

3.2.1. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL

Στον πίνακα 3.2 και στο διάγραμμα 3.1 παρουσιάζεται η εξέλιξη του μεγέθους της εγχώριας αγοράς των 3PL (σε αξία) για την περίοδο 1998-2006, δίνεται δε και πρόβλεψη για το 2007. Σημειώνεται ότι, το μέγεθος της αγοράς αφορά μόνον τα έσοδα που προέρχονται από υπηρεσίες 3PL και δεν περιλαμβάνει έσοδα από παρεπόμενες δραστηριότητες όπως υπηρεσίες διαμεταφοράς, εκτελωνισμούς, πρακτορεύσεις πλοίων και αεροσκαφών ή άλλες εμπορικές δραστηριότητες. Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα, η συνολική εγχώρια αγορά των υπηρεσιών 3PL

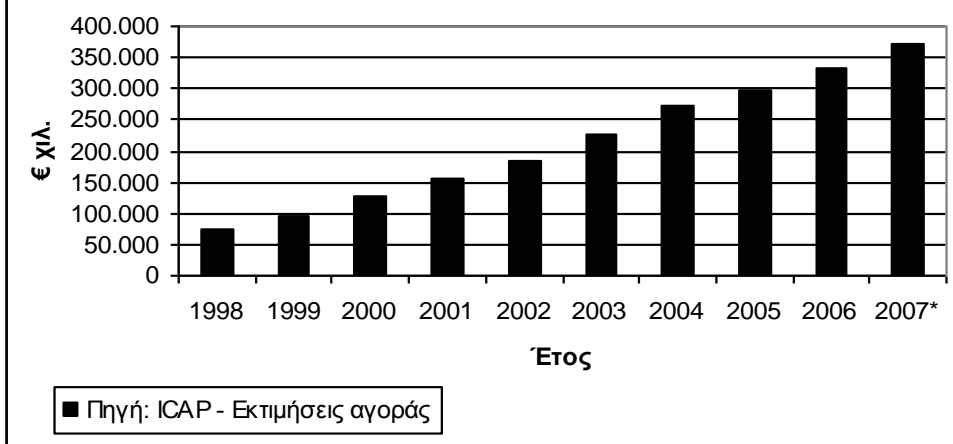
παρουσίασε διαχρονική άνοδο καθ' όλη την περίοδο 1998-2006 με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 20,8%.

Το 2006 η εξεταζόμενη αγορά εκτιμάται σε €332 εκ. παρουσιάζοντας αύξηση 11,8% σε σχέση με το 2005. Σύμφωνα με τις ισχύουσες τάσεις και προοπτικές, η συνολική αγορά σε αξία εκτιμάται ότι θα κυμανθεί στα €372 εκ. το 2007.

Επισημαίνεται ότι, η ραγδαία άνοδος που παρατηρήθηκε την περίοδο 1998-2004 αποδίδεται σε σημαντικό βαθμό και στους Ολυμπιακούς και Παραολυμπιακούς Αγώνες που έλαβαν χώρα το δεύτερο εξάμηνο του 2004. Οι επιχειρήσεις που ήδη δραστηριοποιούνταν στο κλάδο των 3PL ανέλαβαν σημαντικά συμβόλαια, είτε απευθείας από τον Οργανισμό Αθήνα 2004 είτε λόγω της αυξημένης ζήτησης για αποθηκευτικούς χώρους που επέφερε η διοργάνωση αυτή. Παράλληλα, το γεγονός αυτό έδωσε αφορμή για τη δραστηριοποίηση νέων επιχειρήσεων, τη διεύρυνση των παρεχόμενων υπηρεσιών με υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας (value added services) πέρα από τις αποθηκεύσεις και την αναβάθμιση των υπηρεσιών διαχείρισης εμπορευμάτων τρίτων με συστήματα τελευταίας τεχνολογίας (τηλεματική, GPRS κλπ.). Κατά την Μεταολυμπιακή περίοδο ήταν αναμενόμενο ο ρυθμός αύξησης της αγοράς να περιοριστεί και να παρουσιάζει πλέον μικρότερους ρυθμούς ανάπτυξης.

Πίνακας 3.2 Μέγεθος αγοράς υπηρεσιών 3PL (1998 - 2007)		
Έτος	Μέγεθος Αγοράς (€ χιλ.)	Ποσοστιαία Μεταβολή (%)
1998	73.400	-
1999	95.100	29,6%
2000	126.200	32,7%
2001	156.000	23,6%
2002	182.500	17,0%
2003	224.850	23,2%
2004	273.600	21,7%
2005	296.850	8,5%
2006	332.000	11,8%
2007*	371.840	12,0%
* Πρόβλεψη		
Πηγή: ICAP - Εκτιμήσεις αγοράς		

**Διάγραμμα 3.1 Εξέλιξη συνολικού μεγέθους αγοράς 3PL
(1998 - 2007)**



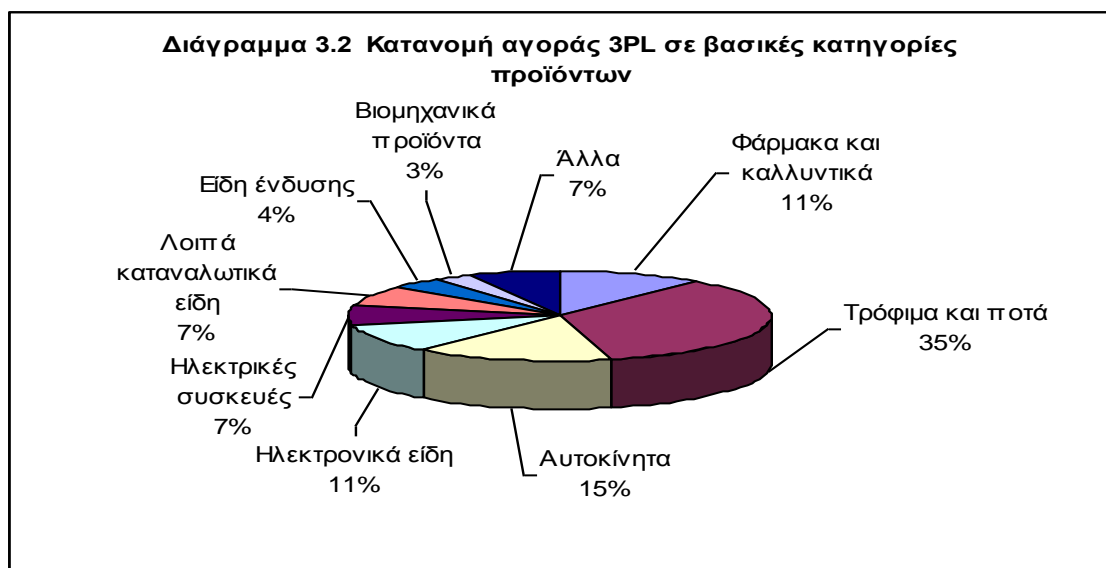
3.2.2. ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΓΟΡΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η κάθε εταιρεία 3PL είναι σε θέση να προσφέρει υπηρεσίες για ένα ευρύ φάσμα προϊόντων, αλλά και να περιορίζεται σε συγκεκριμένα είδη. Οι κατηγορίες προϊόντων στις οποίες δραστηριοποιούνται οι περισσότερες εταιρείες 3PL είναι οι ακόλουθες:

- Τρόφιμα, ποτά
- Απορρυπαντικά, καθαριστικά και συναφή είδη
- Ηλεκτρικές συσκευές και κλιματιστικά
- Ηλεκτρονικά προϊόντα (Η/Υ, είδη κινητής τηλεφωνίας)
- Τσιγάρα
- Είδη ένδυσης και υπόδησης
- Φάρμακα και καλλυντικά
- Παιχνίδια διάφορων ειδών
- Είδη υγιεινής
- Μπαταρίες
- Ελαστικά
- Λιπαντικά
- Αυτοκίνητα και ανταλλακτικά αυτοκινήτων
- Διάφορες πρώτες ύλες (π.χ. ξυλεία, δημοσιογραφικό χαρτί)

- Λιπάσματα, χημικά προϊόντα, ζωοτροφές
- Διάφορα είδη οικιακού εξοπλισμού
- Λοιπά καταναλωτικά προϊόντα

Στο διάγραμμα παρουσιάζεται η κατανομή της αγοράς Third Party Logistics ανά κατηγορία προϊόντων. Στην πρώτη θέση βρίσκεται η κατηγορία των τροφίμων και ποτών με ποσοστό 35%, ακολουθούμενη από τον τομέα των αυτοκινήτων, ο οποίος απέσπασε μερίδιο 15%. Σημειώνεται ότι οι υπηρεσίες διαχείρισης αυτοκινήτων έχουν υψηλότερη προστιθέμενη αξία και κόστος σε σύγκριση με άλλες κατηγορίες προϊόντων. Στην τρίτη θέση βρίσκεται η κατηγορία των φαρμάκων και καλλυντικών καθώς και τα ηλεκτρικά είδη, αποσπώντας μερίδιο 11% έκαστη. Ακολουθούν οι ηλεκτρικές συσκευές και τα λοιπά καταναλωτικά προϊόντα με 7%, τα είδη ένδυσης με 4% και τα βιομηχανικά προϊόντα με 3%.



Πηγή: ICAP – Εκτιμήσεις αγοράς

Σημειώνεται ότι η εξέλιξη της αγοράς για τις επί μέρους κατηγορίες είναι συνάρτηση της οικονομικής πορείας των κλάδων και του βαθμού διάδοσης της πρακτικής του outsourcing, όσον αφορά τις διαδικασίες διαχείρισης της εφοδιαστικής αλυσίδας ανά κλάδο.

3.2.3. ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΓΟΡΑΣ 3PL ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ

Στο διάγραμμα 3.3 παρουσιάζεται η κατανομή της αγοράς 3PL ανά κύρια κατηγορία υπηρεσιών για το 2006.

Οι υπηρεσίες αποθήκευσης καταλαμβάνουν το 50% περίπου της συνολικής αξίας των παρεχόμενων υπηρεσιών 3PL, ακολουθούμενες από τις υπηρεσίες διανομής, οι οποίες αποσπών μερίδιο 38,5%. Οι υπηρεσίες αποθήκευσης χωρίζονται περαιτέρω σε αποθηκεύσεις χωρίς ψύξη που καταλαμβάνουν το 38,4% και αποθηκεύσεις με ψύξη που καταλαμβάνουν το 11,5%. Οι αποθηκεύσεις με ψύξη είναι ένας τομέας όπου απαιτούνται ειδικές εγκαταστάσεις και χαρακτηρίζεται από τη δραστηριοποίηση σχετικά μικρού αριθμού επιχειρήσεων. Τα κόστη λειτουργίας των εταιρειών αυτών είναι σημαντικά υψηλότερα από αυτά των υπόλοιπων εταιρειών του κλάδου των logistics.

Οι υπηρεσίες αποσυσκευασίας - ανασυσκευασίας - ετικετοποίησης καταλαμβάνουν το 6,5% της συνολικής αξίας των παρεχόμενων υπηρεσιών, ενώ η λογισμική υποστήριξη μόλις το 0,8%. Τέλος το μερίδιο των λοιπών υπηρεσιών αντιστοιχεί στο 4,2%.



Πηγή: ICAP – Εκτιμήσεις αγοράς

3.2.4. ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα μερίδια που κατέλαβαν συγκεκριμένες επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών 3PL στην συνολική εγχώρια αγορά για το 2006. Σημειώνεται ότι, στον υπολογισμό των μεριδίων έχουν ληφθεί υπόψη μόνο οι πωλήσεις που προέρχονται από την παροχή των εξεταζόμενων υπηρεσιών. Στον πίνακα 3.3 εμφανίζονται τα μερίδια εταιρειών που πραγματοποίησαν κύκλο εργασιών από υπηρεσίες 3PL άνω των €7,5 εκ. για το 2006. Οι 12 εταιρείες που περιλαμβάνονται στον πίνακα, ελέγχουν από κοινού το 45% περίπου της εξεταζόμενης αγοράς για το 2006. Συγκεκριμένα, το υψηλότερο μερίδιο κατέλαβε η Διακίνησις Α.Ε. με 10,9%, η δε Kuehne-Nagel Ελλάς Μονοπρόσωπη Ε.Π.Ε. απέσπασε το 4,3%. Η εταιρεία Πρόοδος Α.Ε. Ελληνικών & Διεθνών Μεταφορών κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο σε υπηρεσίες 3PL μεταξύ των διαμεταφορικών επιχειρήσεων που εμφανίζονται στον πίνακα (3,9%). Αν συνυπολογιστεί και το μερίδιο της Σίνδος Α.Ε. (2,4%), η οποία είναι θυγατρική της Προόδου, τότε το μερίδιο του ομίλου ανεβαίνει στο 6,3%. Ακολουθεί η Φούντλινκ Α.Ε. με 3,6% και η Μ.Α.Β.Ε. Ε.Π.Ε. με 3,5%, ενώ το μερίδιο της Hellenic Logistics Α.Ε. εκτιμάται στο 3,2%. Η Pharma Logistics Α.Ε. απέσπασε μερίδιο 2,8%, ενώ η Sarmed - Ελληνικές Αποθήκες Σαραντίτης Α.Ε. 2,7%. Την πρώτη δεκάδα κλείνουν οι Ωμέγα Διεθνείς Μεταφορές Α.Ε. με 2,6% και η Βεινόγλου Ορφεύς Διεθνής Μεταφορική Α.Ε. με 2,5%. Σημαντική παρουσία στον κλάδο έχουν επίσης και οι εταιρείες Σίνδος Α.Ε. και Leader Α.Ε.. Πέρα από τις προαναφερόμενες εταιρείες αξιόλογη παρουσία στην εγχώρια αγορά 3PL έχει μεταξύ άλλων και η Schenker Α.Ε.

Πίνακας 3.3 Μερίδια αγοράς (2006)	
Εταιρεία	Μερίδιο
ΔΙΑΚΙΝΗΣΙΣ Α.Ε.	10,9%
ΚΥΕΗΝΕ-NAGEL ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.	4,3%
ΠΡΟΟΔΟΣ Α.Ε. ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ & ΔΙΕΘΝΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	3,9%
ΦΟΥΝΤΛΙΝΚ Α.Ε.	3,6%
Μ.Α.Β.Ε. Ε.Π.Ε.	3,5%
HELLENIC LOGISTICS Α.Ε.	3,2%
PHARMA LOGISTICS Α.Ε.	2,8%
SARMED - ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΣΑΡΑΝΤΙΤΗΣ Α.Ε.	2,7%
ΩΜΕΓΑ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Α.Ε.	2,6%
ΒΕΙΝΟΓΛΟΥ ΟΡΦΕΥΣ ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ Α.Ε.	2,5%
ΣΙΝΔΟΣ Α.Ε.	2,4%
LEADER Α.Ε.	2,3%

Πηγή: ICAP - Εκτιμήσεις αγοράς

3.3. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται τα αποτελέσματα δειγματοληπτικής έρευνας που πραγματοποιήθηκε από την TNS-ICAP με σκοπό την καταγραφή των κυριότερων χαρακτηριστικών της ζήτησης για υπηρεσίες 3PL. Το δείγμα αποτελείται από 100 επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν προβεί σε outsourcing των logistics. Ο ίδιος αριθμός επιχειρήσεων χρησιμοποιήθηκε σαν δείγμα στην έρευνα που πραγματοποιήθηκε το Μάιο του 2006 στα πλαίσια της προηγούμενης έκδοσης της μελέτης.

Η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας γίνεται ως εξής. Εξετάζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες προβαίνουν σε outsourcing των logistics (δηλ. χρησιμοποιούν υπηρεσίες 3PL) και η έρευνα αποσκοπεί στη διερεύνηση χαρακτηριστικών όπως: ο βαθμός χρήσης των εν λόγω υπηρεσιών, οι κυριότεροι λόγοι για τους οποίους επιδιώκεται η συνεργασία, οι κατηγορίες προϊόντων για τις οποίες γίνεται η ανάθεση, αλλά και οι προοπτικές διεύρυνσης της συνεργασίας στο μέλλον.

Από τις 100 επιχειρήσεις που έχουν προβεί σε outsourcing των logistics, ποσοστό 31% απασχολεί λιγότερα από 50 άτομα προσωπικό, ποσοστό 26% απασχολεί περισσότερα από 50 και λιγότερα από 100 άτομα και ποσοστό 38% απασχολεί περισσότερα από 100 άτομα. Επίσης, από τις 100 επιχειρήσεις που έχουν προβεί σε outsourcing των logistics, ποσοστό 9% είχε κύκλο εργασιών έως €9 εκ., ποσοστό 9% είχε κύκλο εργασιών €9-15 εκ., ποσοστό 11% είχε κύκλο εργασιών €15-30 εκ. και ποσοστό 20% είχε κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από €30 εκ.

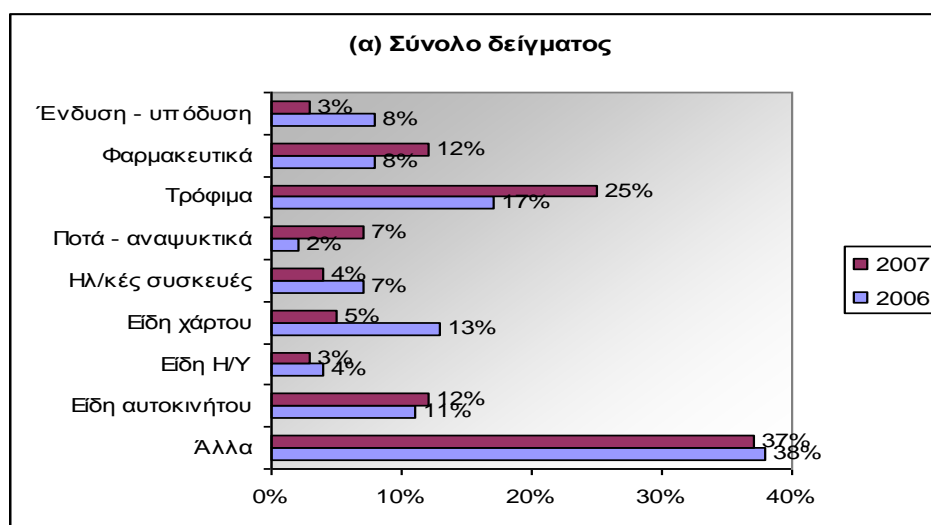
3.4. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ 3PL

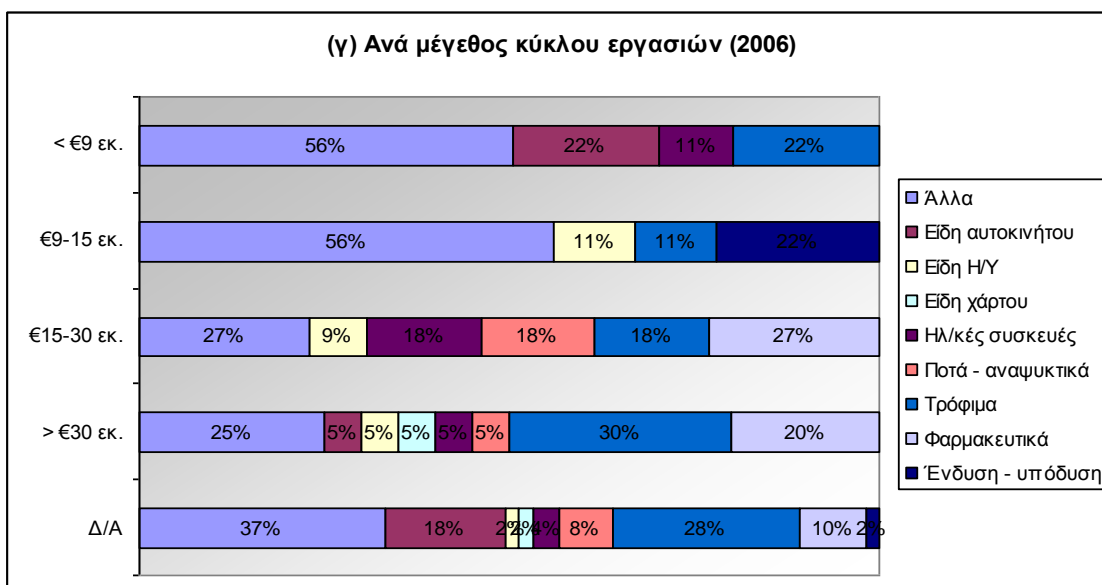
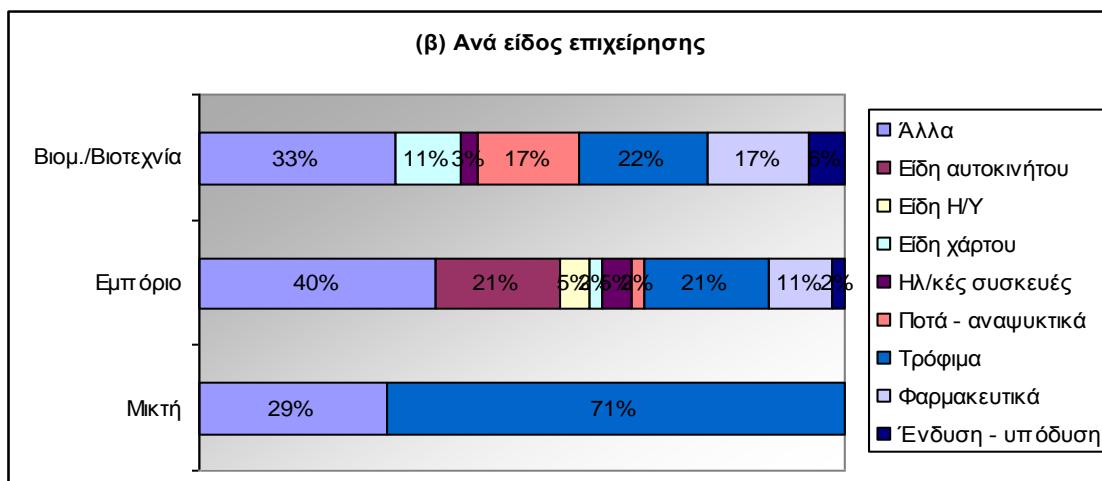
Στην παρούσα ενότητα εξετάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας για τις 100 επιχειρήσεις που έχουν προβεί σε outsourcing των logistics. Οι επιχειρήσεις αυτές συνιστούν το συνολικό δείγμα όσον αφορά τα παρουσιαζόμενα στοιχεία.

3.4.1. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΠΟΙΕΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ 3PL

Στο διάγραμμα 3.4 παρουσιάζεται η χρήση υπηρεσιών 3PL ανά κατηγορία προϊόντων συνολικά, ανά είδος επιχείρησης και ανά μέγεθος κύκλου εργασιών. Στο σημείο αυτό διευκρινίζεται ότι τα ποσοστά δεν αθροίζουν προς 100%, διότι αρκετές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες 3PL για περισσότερες από μια κατηγορία προϊόντων. Όπως προκύπτει από το διάγραμμα 3.4α, τα είδη διατροφής και τα ποτά - αναψυκτικά αναλογούν στο 32% του συνόλου το 2007 σε σύγκριση με 19% το 2006. Αύξηση παρουσιάζουν τα τρόφιμα (25% έναντι 17%), τα ποτά - αναψυκτικά (7% έναντι 2%), τα φαρμακευτικά προϊόντα (12% έναντι 8%) και τα είδη αυτοκινήτου (12% έναντι 11%). Αντίθετα πτώση παρουσιάζουν τα προϊόντα ένδυσης-υπόδησης (3% έναντι 8%) και οι ηλεκτρικές συσκευές (4% έναντι 7%). Η χρήση υπηρεσιών 3PL μειώνεται επίσης στα είδη χάρτου (5% έναντι 13%), στα είδη πληροφορικής (3% έναντι 4%) και στα «άλλα προϊόντα» (από 38% σε 37%). Στο διάγραμμα 3.4β παρουσιάζονται οι κατηγορίες προϊόντων ανά είδος επιχείρησης. Η μεγαλύτερη χρήση γίνεται στα τρόφιμα από τις μικτές επιχειρήσεις (71%). Ακολουθούν τα «άλλα προϊόντα» κυρίως από τις εμπορικές επιχειρήσεις και ακολουθούν οι μεταποιητικές και οι μικτές (40%, 33%, 29% αντίστοιχα). Στη τρίτη θέση βρίσκονται τα τρόφιμα από τις μεταποιητικές επιχειρήσεις (22%), ακολουθούμενα από τα τρόφιμα και τα είδη αυτοκινήτου των εμπορικών επιχειρήσεων (ποσοστό 21% για έκαστη κατηγορία)

Διάγραμμα 3.4 Χρήση υπηρεσιών 3PL ανά κατηγορία προϊόντων





Πηγή: Έρευνα αγοράς TNS - ICAP

Όσον αφορά τη χρήση των υπηρεσιών 3PL ανά μέγεθος κύκλου εργασιών (2006) και κατηγορία προϊόντων (διάγραμμα 3.4γ), κυριαρχεί η κατηγορία «άλλα προϊόντα» με μεγαλύτερο ποσοστό στις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών από €9 εκ. έως €15 εκ. (56%). Όσον αφορά τις υπόλοιπες κατηγορίες προϊόντων, από τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών έως €9 εκ., μεγαλύτερη χρήση γίνεται για τρόφιμα (22%) και είδη αυτοκινήτου (22%). Από τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών €9 έως €15 εκ. μεγαλύτερη χρήση (22%) γίνεται για είδη ένδυσης και υπόδυσης. Στις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών €15 έως €30 εκ. κυριαρχεί η κατηγορία των φαρμακευτικών

προϊόντων (27%). Από τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω των €30 εκ. μεγαλύτερη χρήση γίνεται για τρόφιμα (30%). Σημειώνεται ότι 51 από τις 100 επιχειρήσεις που κάνουν χρήση υπηρεσιών 3PL δεν απάντησαν αναφορικά με τον κύκλο εργασιών τους για το 2006.

3.4.2. ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΓΙΝΕΤΑΙ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL

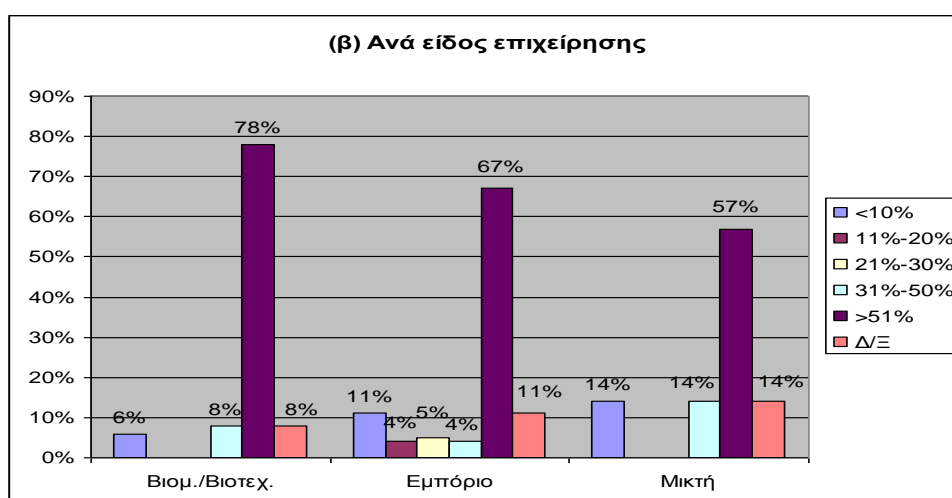
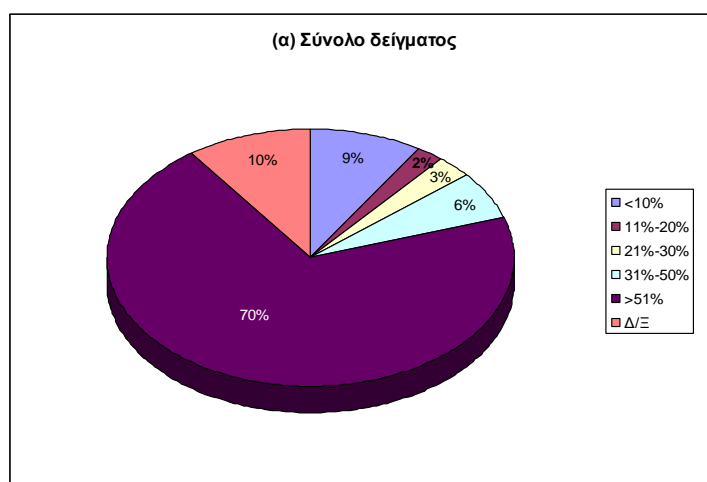
Στο διάγραμμα 3.5 παρουσιάζεται το ποσοστό του κύκλου εργασιών που αντιπροσωπεύουν τα προϊόντα για τα οποία γίνεται χρήση των υπηρεσιών 3PL συνολικά, ανά είδος επιχείρησης και ανά μέγεθος κύκλου εργασιών. Ανεξάρτητα από το είδος της επιχείρησης (διάγραμμα 3.5β) και το μέγεθος του κύκλου εργασιών (διάγραμμα 3.5γ), οι περισσότερες επιχειρήσεις που επιλέγουν το outsourcing κάνουν χρήση των υπηρεσιών 3PL για προϊόντα που καλύπτουν άνω του 50% επί του συνολικού κύκλου εργασιών τους. Στο σύνολο των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες 3PL, 70% δηλώνει ότι τα προϊόντα αυτά αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο από 51% του κύκλου εργασιών της χρήσης 2006, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό που προκύπτει από την έρευνα που έγινε το 2006 και αφορούσε τον κύκλο εργασιών της χρήσης 2005 ήταν 52%. Επίσης, το ποσοστό που δεν απάντησε («Δ/Ξ») στο συγκεκριμένο ερώτημα το 2007 ήταν 10% στο δείγμα των 100 επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν το outsourcing, ενώ το ποσοστό για το 2006 ήταν 7%.

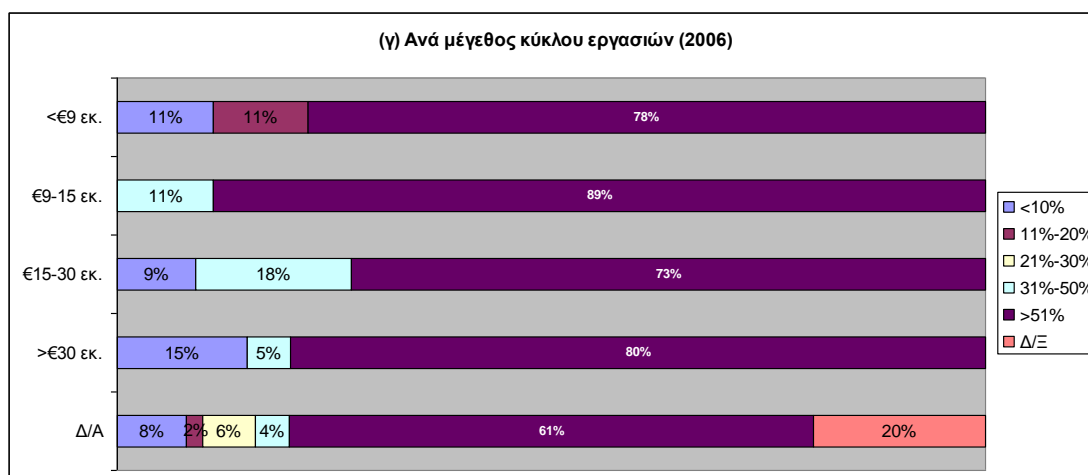
Μεγαλύτερο ποσοστό outsourcing πραγματοποιούν οι μεταποιητικές επιχειρήσεις (78%) και ακολουθούν οι εμπορικές και οι μικτές επιχειρήσεις (διάγραμμα 3.5β). Ως προς το μέγεθος του κύκλου εργασιών (διάγραμμα 3.5γ) μεγαλύτερο ποσοστό outsourcing πραγματοποιούν οι επιχειρήσεις με πωλήσεις από €9 εκ. μέχρι €15 εκ., όπου η συνεργασία για προϊόντα που αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του 51% του κύκλου εργασιών γίνεται από το 89% των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Ακολουθούν οι επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από €30 εκ. (80%).

Όσον αφορά το ενδεχόμενο χρήσης 3PL για περισσότερα προϊόντα, ποσοστό 46% του δείγματος των επιχειρήσεων που επιλέγουν το outsourcing δηλώνει ότι ενδέχεται να αυξήσει τη χρήση των συγκεκριμένων υπηρεσιών στο μέλλον από μέτρια έως

πάρα πολύ, 43% δηλώνει ότι δεν προτίθεται να αυξήσει τη χρήση των υπηρεσιών 3PL (αύξηση από ελάχιστα έως καθόλου) και ποσοστό 11% δεν απάντησε σχετικά. Τα αντίστοιχα ποσοστά που προέκυψαν κατά την έρευνα που πραγματοποιήθηκε το 2006 ήταν 54% (αύξηση ή επέκταση του outsourcing στο μέλλον από μέτρια έως πάρα πολύ), 43% (αύξηση του outsourcing στο μέλλον από ελάχιστα έως καθόλου), ενώ ποσοστό 3% δεν απάντησε σχετικά.

Διάγραμμα 3.5 Ποσοστό του κύκλου εργασιών των προϊόντων για τα οποία γίνεται χρήση υπηρεσιών 3PL





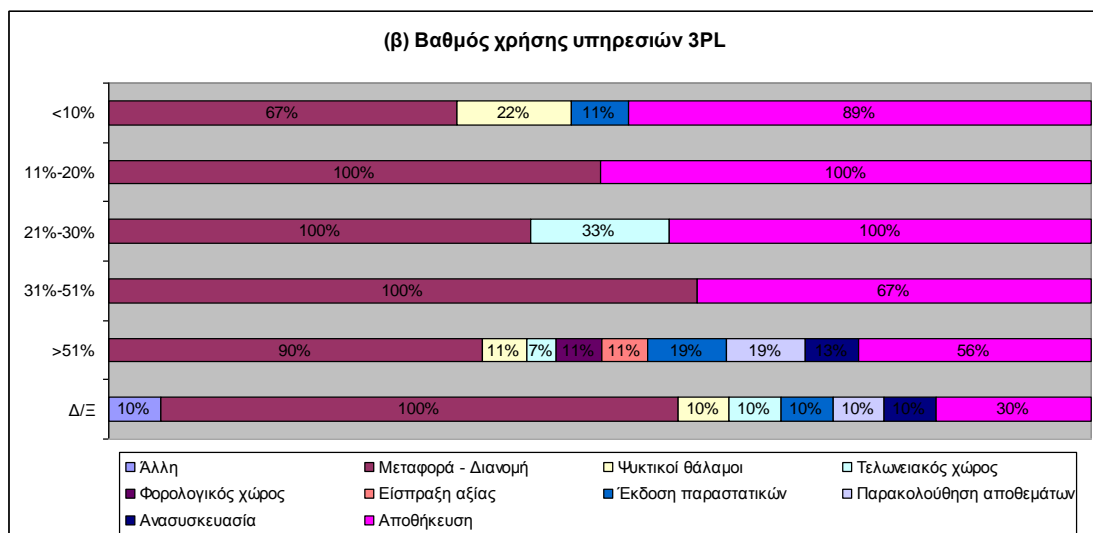
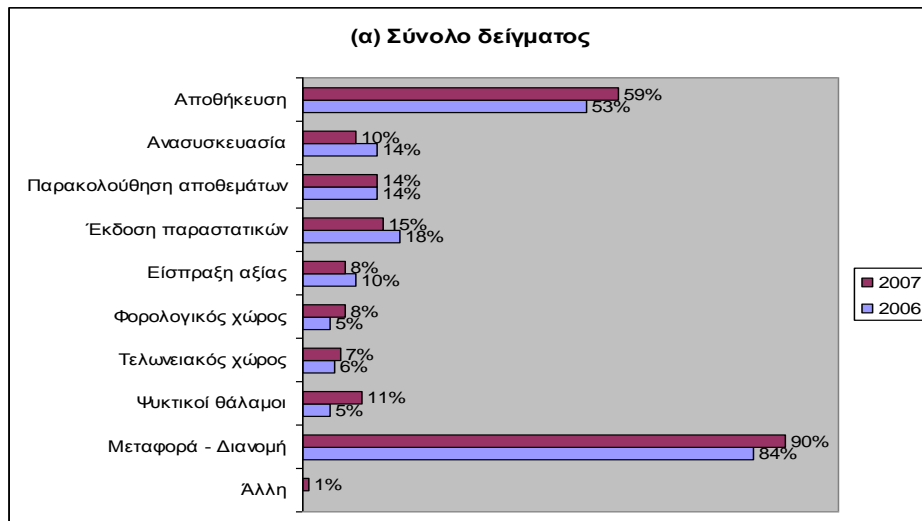
Πηγή: Έρευνα αγοράς TNS - ICAP

3.5. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΕΠΙΛΕΓΟΥΝ ΤΟ OUTSOURCING

Από το σύνολο των επιχειρήσεων του δείγματος που επιλέγουν το outsourcing το 2007 (διάγραμμα 3.6α), ποσοστό 90% χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες μεταφοράς - διανομής έναντι 84% το 2006. Επίσης ποσοστό 59% χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες αποθήκευσης το 2007 σε σύγκριση με 53% το 2006. Το ποσοστό των επιχειρήσεων που χρησιμοποιεί υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας, όπως η παρακολούθηση αποθεμάτων, παρέμεινε σταθερό τη διετία 2006 – 2007. Στο σημείο αυτό διευκρινίζεται ότι τα ποσοστά δεν αθροίζονται προς 100%, διότι κάθε μια από τις 100 επιχειρήσεις χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες 3PL για περισσότερες από μια κατηγορία υπηρεσιών.

Στο διάγραμμα 3.6β παρουσιάζονται οι απαντήσεις των επιχειρήσεων στο ίδιο ερώτημα, ανάλογα με το ποσοστό που τα υπό διαχείριση προϊόντα αντιπροσωπεύουν στο σύνολο του κύκλου εργασιών. Συγκεκριμένα, παρατηρείται ότι οι επιχειρήσεις που επιλέγουν το outsourcing για προϊόντα που καλύπτουν ποσοστό μεγαλύτερο του 50% του κύκλου εργασιών, επιλέγουν την ανάθεση ευρύτερου φάσματος υπηρεσιών 3PL, παρόλο που και εδώ κυριαρχούν οι υπηρεσίες αποθήκευσης και διανομής (56% και 90% αντίστοιχα).

Διάγραμμα 3.6 Κατηγορίες υπηρεσιών 3PL και τα ποσοστά χρήσης τους



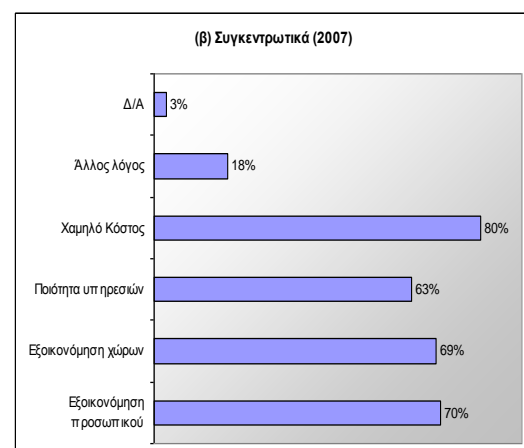
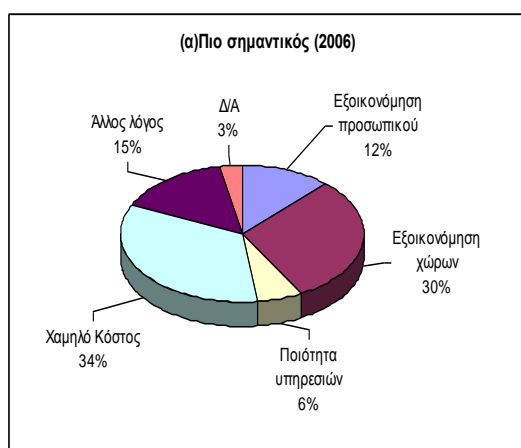
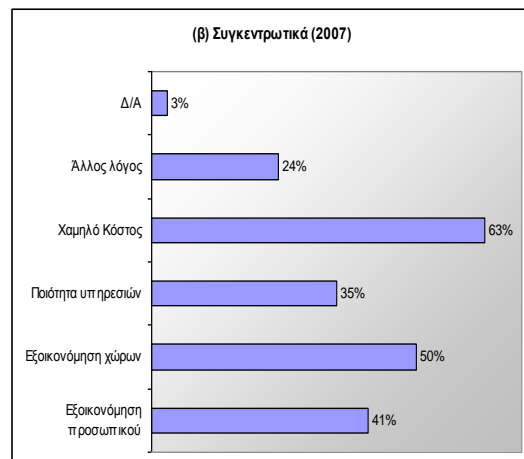
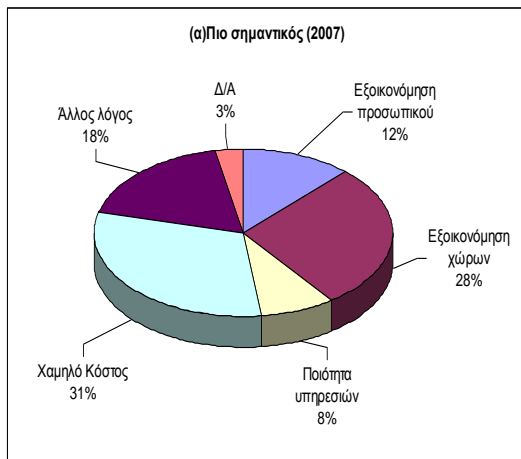
Πηγή: Έρευνα αγοράς TNS - ICAP

3.6. ΛΟΓΟΙ ΧΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL

Όσον αφορά τους λόγους ανάθεσης των logistics, ο πλέον σημαντικός (κατά σειρά ιεράρχησης από ένα έως πέντε) το 2007 ήταν το κόστος των υπηρεσιών με ποσοστό 31% (διάγραμμα 3.7α) και ακολουθεί η εξοικονόμηση χώρων με ποσοστό 28%. Τα αντίστοιχα ποσοστά το 2006 ήταν 34% και 30% (διάγραμμα 3.7γ).

Συγκεντρωτικά, οι λόγοι ανάθεσης των logistics που αναφέρθηκαν ανεξαρτήτως ιεράρχησης, ανέδειξαν το χαμηλό κόστος σε ποσοστό 63% το 2007 (διάγραμμα 3.7β). Ακολουθεί η εξοικονόμηση χώρων και προσωπικού (50% και 41% αντίστοιχα) και η ποιότητα των υπηρεσιών (35%). Το 2006 το ποσοστό που αφορά το χαμηλό κόστος ήταν 80% (διάγραμμα 3.7δ), ενώ ακολουθεί η εξοικονόμηση προσωπικού (70%), η εξοικονόμηση χώρων (69%) και η ποιότητα των υπηρεσιών (63%). Στο σημείο αυτό διευκρινίζεται ότι τα ποσοστά δεν αθροίζουν προς 100% διότι, χωρίς ιεράρχηση, κάθε μια από τις 100 επιχειρήσεις προσδιορίζει περισσότερους από έναν λόγο για τους οποίους χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες 3PL.

Διάγραμμα 3.7 Λόγοι χρήσης των υπηρεσιών 3PL



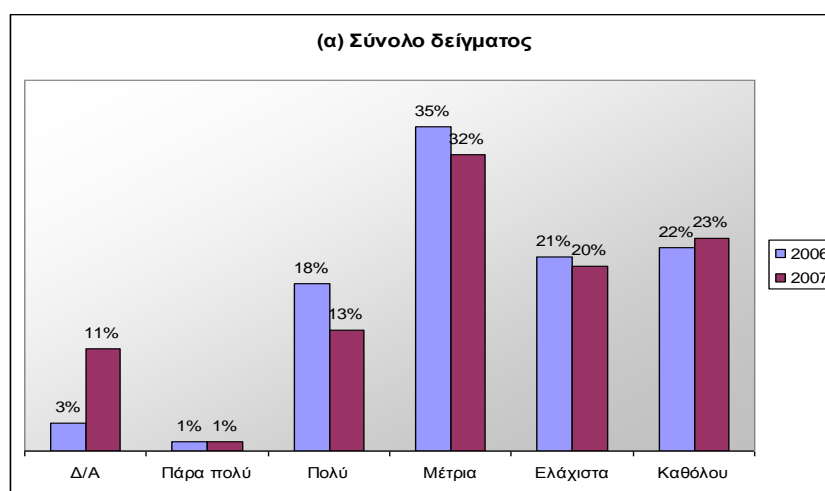
Πηγή: Έρευνα αγοράς TNS - ICAP

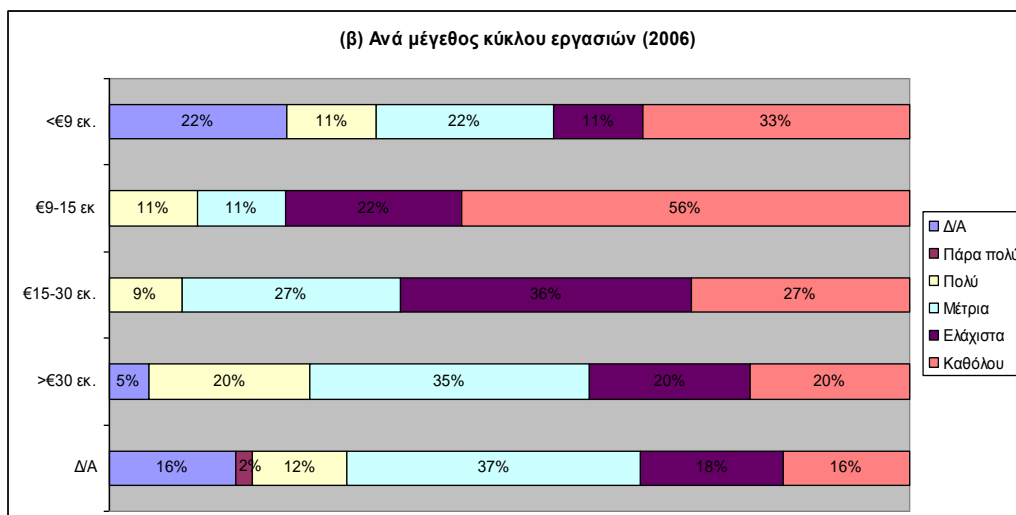
3.7. ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ ΑΥΞΗΣΗΣ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 3PL ΣΤΟ ΑΜΕΣΟ ΜΕΛΛΟΝ

Όσον αφορά τις προθέσεις των επιχειρήσεων για επέκταση του outsourcing σε περισσότερα προϊόντα στο άμεσο μέλλον, διαπιστώνεται ότι το 2007 το 14% των επιχειρήσεων θεωρεί από πολύ πιθανή έως πάρα πολύ πιθανή μια τέτοια εξέλιξη και ποσοστό 32% θεωρεί μέτρια την πιθανότητα για μια τέτοια εξέλιξη (διάγραμμα 3.8α). Αντίθετα, ποσοστό 43% θεωρεί από ελάχιστα έως καθόλου πιθανή μια τέτοια εξέλιξη. Το ποσοστό που θεωρούσε από πολύ πιθανή έως πάρα πολύ πιθανή μια τέτοια εξέλιξη το 2006 ήταν 19% και το ποσοστό που θεωρούσε μέτρια την πιθανότητα για μια τέτοια εξέλιξη το 2006 ήταν 35%. Επίσης, το ποσοστό που θεωρούσε από ελάχιστα έως καθόλου πιθανή μια τέτοια εξέλιξη το 2006 ήταν 43%.

Ως προς το μέγεθος των επιχειρήσεων που επιλέγουν το outsourcing (διάγραμμα 3.8β), οι προθέσεις για επέκταση σε περισσότερα προϊόντα στο άμεσο μέλλον είναι θετικές για τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω των €30 εκ. (20% πολύ έως πάρα πολύ), για τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μέχρι €9 εκ. (11% πολύ έως πάρα πολύ) και για τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών από €9 εκ. έως €15 εκ. (11% πολύ έως πάρα πολύ). Το 2006, το αντίστοιχο ποσοστό για τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω των €30 εκ. ήταν 25% (πολύ έως πάρα πολύ), για τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μέχρι €9 εκ. ήταν 18% και για τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών από €9 εκ. έως €15 εκ. ήταν 23%.

Διάγραμμα 3.8 Πιθανότητα αύξησης της χρήσης υπηρεσιών 3PL στο άμεσο μέλλον





Πηγή: Έρευνα αγοράς TNS - ICAP

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: ΠΡΩΤΟΓΕΝΗΣ ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΟΥΝ ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ 3PL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σκοπός της παρούσας έρευνας είναι η αξιολόγηση των παρεχόμενων υπηρεσιών των εταιρειών 3PL στην Ελλάδα. Η έρευνα επικεντρώνεται στις εταιρείες 3PL που έχουν διαδικτυακή παρουσία και οι στόχοι της, είναι κατά κύρια βάση δύο. Κατά πρώτον, εξετάζεται το εύρος των υπηρεσιών logistics που παρέχουν και στη συνέχεια ερευνάται η χρήση πρακτικών και τεχνολογιών του διαδικτύου για την υποστήριξη των λειτουργιών του πρώτου στόχου.

Η έρευνα είναι πρωτογενής και συγκεκριμένα ποσοτική και διεξάχθηκε με τη χρήση δομημένου ερωτηματολογίου κλειστού τύπου. Ο αρχικός κατάλογος των εταιρειών 3PL λήφθηκε από το διαδικτυακό τόπο plant – management (www.plant-management.gr). Ο κατάλογος περιλαμβάνει 120 εταιρείες και παρουσιάζεται στο Παράρτημα Β. Η πρωτογενής έρευνα αναφέρεται στη συλλογή στατιστικών δεδομένων απευθείας από τις μονάδες που διαθέτουν τα ερευνώμενα χαρακτηριστικά (π.χ. νοικοκυριά, επιχειρήσεις κ.λ.π.). Οι μέθοδοι της πρωτογενούς συλλογής δεδομένων διακρίνονται σε δύο βασικές κατηγορίες: στις απογραφές και στις δειγματοληψίες. Στην πρωτογενή έρευνα, τα δεδομένα συλλέγονται από ερευνητή, ο οποίος συμπληρώνει ειδικό ερωτηματολόγιο.

Με μία ποσοτική έρευνα αναδεικνύονται οι λεπτομέρειες των συμπεριφορών που απαντώνται σε μια ερευνητική διαδικασία. Επιδιώκεται η διερεύνηση του φαινομένου σε «εύρος», ώστε να διευκολύνεται η ερμηνεία των αποτελεσμάτων. Η διαδικασία διεξαγωγής μιας ποσοτικής έρευνας ακολουθεί δύο διακριτά στάδια. Κατά το πρώτο, το στάδιο σχεδιασμού, διατυπώνονται οι σκοποί της έρευνας και προσδιορίζονται τα ζητούμενα βάσει υποθέσεων εργασίας και στη συνέχεια, επιλέγεται η μέθοδος πραγματοποίησής της και σχεδιάζεται η βήμα προς βήμα υλοποίησή της. Κατά το δεύτερο στάδιο, το στάδιο της υλοποίησης, συλλέγονται τα απαραίτητα στοιχεία, ακολουθεί η επεξεργασία και ανάλυση των δεδομένων που προκύπτουν και γίνεται η σύνθεσή τους και η διατύπωση των σχετικών συμπερασμάτων.

Δομημένο είναι ένα ερωτηματολόγιο το οποίο έχει αυστηρά καθορισμένη σειρά των γραπτών ερωτήσεων, συνήθως κλειστού τύπου, και δεν επιτρέπει στον ερευνητή – συνεντευκτή να την υπερβαίνει και να κάνει τις ερωτήσεις με διαφορετική σειρά. Δομημένα ερωτηματολόγια χρησιμοποιούνται σε ποσοτικές έρευνες. Στις ερωτήσεις κλειστού τύπου, υποδεικνύουμε μια σειρά τιμών (πιθανών απαντήσεων) από τις οποίες ο ερωτώμενος μπορεί να επιλέξει. Οι ερωτήσεις αυτού του τύπου χρησιμοποιούνται επί το πλείστον γιατί επιτρέπουν τη χρήση ποσοτικών αναλύσεων και κάνουν συγκρίσιμες τις απαντήσεις μεταξύ ομάδων ερωτώμενων.

Το ερωτηματολόγιο περιέχει 13 ερωτήσεις. Οι πρώτες 3 αφορούν γενικά πληροφοριακά στοιχεία των εταιρειών όπως η επωνυμία, οι επόμενες 5 αφορούν το εύρος των υπηρεσιών logistics, ενώ οι τελευταίες 5 αφορούν τη χρήση πρακτικών και τεχνολογιών του διαδικτύου για την υποστήριξη των λειτουργιών logistics.

ΕΡΩΤΗΣΗ 1: ΕΠΩΝΥΜΙΑ – ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται οι επωνυμίες – διακριτικοί τίτλοι των 30 εταιρειών 3PL που συμπεριλήφθηκαν στην έρευνα, κατά αλφαβητική σειρά.

Πίνακας: Επωνυμίες εταιρειών 3PL

1	ΑΡΙΤΡΑΝΣ Α.Ε.
2	ΒΕΪΝΟΓΛΟΥ ΟΡΦΕΥΣ ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ Α.Ε.
3	ΜΑΚΙΟΣ Α.Ε.
4	ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΚΟΜΜΑΤΑΣ
5	ΧΑΡΛΑΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Α.Ε.
6	ΑΤΤΙΚΑ MOVERS Ε.Π.Ε.
7	BALLAUF
8	CAPOCCI LOGISTICS SERVICES Α.Ε.
9	COSMOCARGO Α.Ε.
10	DELATOLAS EXPRESS CARGO
11	FRAKAPOR LOGISTICS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
12	GEVATRANS
13	GOLD CARGO Α.Ε.
14	GRAMMSPED
15	HOLLAND HELLAS LOGISTICS Α.Ε.
16	IMPERIO
17	INTERCARGO Ε.Π.Ε.
18	INTERCONDOR ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ
19	ITAMCO INTERNATIONAL TRANSPORT
20	KREMS – SPED HELLAS LTD
21	MAVE Ε.Π.Ε.
22	PALM OVERSEAS TRAFFIC LTD
23	PANOLYMPIC Ε.Π.Ε.
24	SARMED
25	SCHENKER Α.Ε.
26	SPEED AIR
27	SUPER CARGO
28	SUPERTRANS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
29	TRASPED HELLAS Ε.Π.Ε.
30	UNIT HELLAS

ΕΡΩΤΗΣΗ 2: ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΣ ΤΟΠΟΣ

Στον πίνακα παραθέτουμε τους διαδικτυακούς τόπους των εταιρειών της έρευνας με σειρά όπως δόθηκε στην ερώτηση 1 (επωνυμία).

Πίνακας: Διαδικτυακοί τόποι των εταιρειών

1	www.aritrans.gr
2	www.beinoglou.gr
3	www.makios.com.gr
4	www.e-kommatas.gr
5	www.harlas.gr
6	www.atticamovers.com
7	www.ballauf.com
8	www.capocci.com
9	www.cosmocargo.gr
10	www.delatolas.com
11	www.frakapor.gr
12	www.gevatrans.gr
13	www.goldair_cargo.com
14	www.grammsped.gr
15	www.hollandhellas.gr
16	www.imperio.gr
17	www.intercargo.gr
18	www.intercontor.gr
19	www.itamco.gr
20	www.kremsped.com
21	www.mavelogistics.gr
22	www.pot.gr
23	www.panolympic.gr
24	www.sarmed.gr
25	www.schenker.gr
26	www.speedair.com
27	www.supercargo.gr
28	www.supertrans.com
29	www.transped.gr
30	www.unit-hellas.gr

ΕΡΩΤΗΣΗ 3: ΠΟΛΗ ΠΟΥ ΕΔΡΕΥΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Αθήνα	25	83,33%
Θεσσαλονίκη	4	13,33%
Υπόλοιπη Ελλάδα	1	3,33%
	30	100,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην ΕΡΩΤΗΣΗ 3 γίνεται έρευνα για την περιοχή στην οποία επιλέγει μια εταιρεία 3PL να έχει την έδρα της. Βάσει αποτελεσμάτων η Αθήνα με ποσοστό 83,33% είναι η πόλη στην οποία έχουν οι περισσότερες εταιρείες την έδρα τους. Στην συνέχεια ακολουθεί η Θεσσαλονίκη με ποσοστό 13,33% και τέλος η υπόλοιπη Ελλάδα με ποσοστό 3,33%. Από τα αποτελέσματα της έρευνας στην ερώτηση αυτή συμπεραίνουμε ότι οι περισσότερες εταιρείες 3PL επιλέγουν ως έδρα την πρωτεύουσα, δικαιολογημένα βέβαια αφού στην Αθήνα υπάρχει μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων – πελατών των εταιρειών αυτών.

ΕΡΩΤΗΣΗ 4: Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΘΕΤΕΙ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΥΠΟΛΟΙΠΗ ΕΛΛΑΔΑ;

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Ναι	9	30,00%
Όχι	21	70,00%
	30	100,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην ΕΡΩΤΗΣΗ 4, ερευνάται αν οι εταιρείες 3PL περιορίζοντα σε συγκεκριμένες περιοχές ή έχουν επεκταθεί και στην υπόλοιπη Ελλάδα. Είναι μία ερώτηση που μας βοηθάει να καταλάβουμε τη δυναμική των εταιρειών αυτών. Στην ερώτηση λοιπόν, αν διαθέτει η επιχείρηση υποκαταστήματα στην υπόλοιπη Ελλάδα βρίσκουμε το 70% να απαντά αρνητικά ενώ το 30% θετικά. Από τις απαντήσεις μπορούμε να συμπεράνουμε ότι σχεδόν μία στις τρεις εταιρείες έχει επεκτατικές τάσεις, προσπαθώντας πάντα να μεγαλώσει και τον αριθμό των πελατών της. Οι περισσότερες των εταιρειών αυτών επιλέγουν τη Θεσσαλονίκη ή την Αθήνα αφού είναι οι δύο μεγαλύτερες πόλεις με μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων που θα μπορούν να συνεργαστούν μαζί τους.

ΕΡΩΤΗΣΗ 5: Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΘΕΤΕΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΥΤΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ;

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Ναι	21	70,00%
Όχι	9	30,00%
	30	100,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

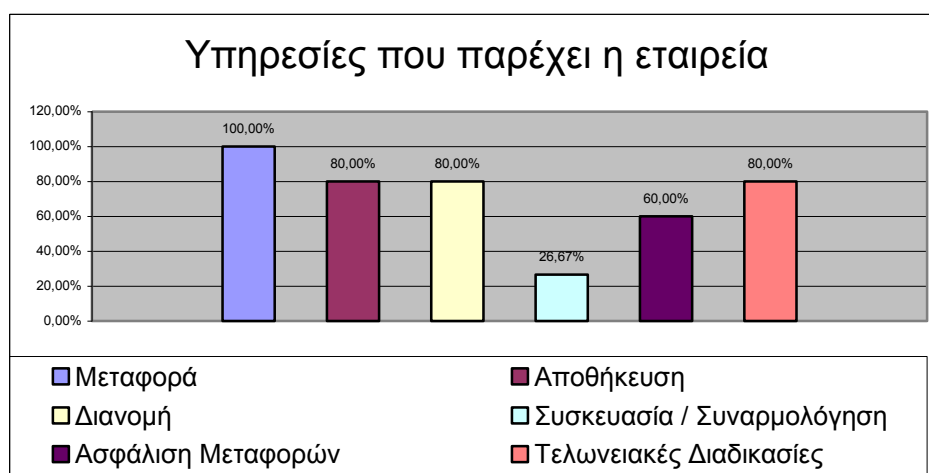
Η ΕΡΩΤΗΣΗ 5 αφορά τις εγκαταστάσεις της εταιρείας, αν έχει δικές της αποθήκες ή όχι. Η ερώτηση αυτή δείχνει την αυτοδυναμία της εταιρείας και το αν συνεργάζεται με τρίτους για να φέρει εις πέρας τις εργασίες που της έχουν ανατεθεί. Η πλειονότητα των εταιρειών με ποσοστό 70% απαντά πως έχει δικές τις αποθηκευτικές εγκαταστάσεις ενώ το 30% απαντά αρνητικά. Οι εταιρείες που απαντούν αρνητικά σε αυτή την ερώτηση είναι εταιρείες που οι υπηρεσίες που παρέχουν είναι κυρίως υπηρεσίες μεταφοράς και όχι αποθήκευσης.

ΕΡΩΤΗΣΗ 6: ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Μεταφορά	30	100,00%
Αποθήκευση	24	80,00%
Διανομή	24	80,00%
Συσκευασία / Συναρμολόγηση	8	26,67%
Ασφάλιση Μεταφορών	18	60,00%
Τελωνειακές Διαδικασίες	24	80,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

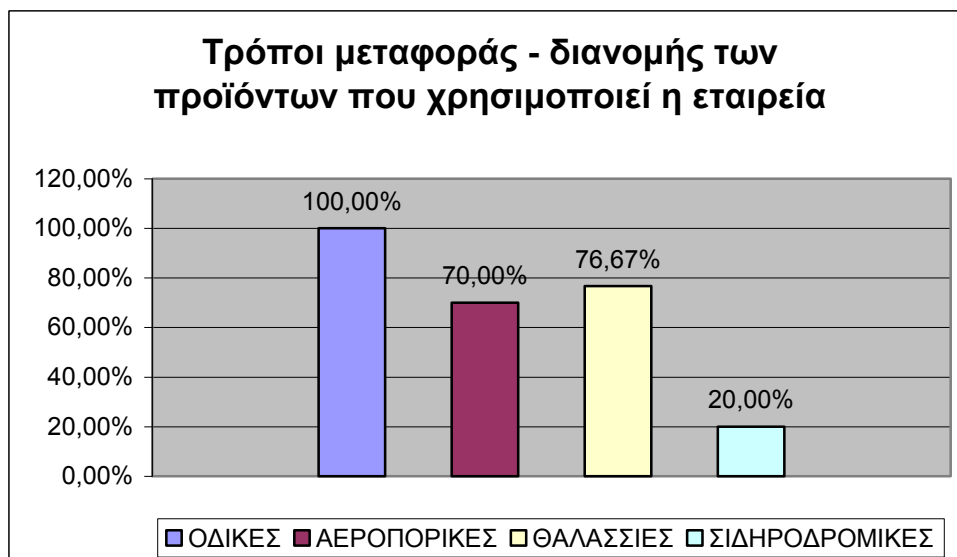
Στην ΕΡΩΤΗΣΗ 6 γίνεται έρευνα για το είδος των υπηρεσιών που παρέχουν οι εταιρείες 3PL στην Ελλάδα.. Κάθε εταιρεία παρέχει ένα σύνολο υπηρεσιών οι οποίες θεωρεί ότι είναι απαραίτητες για να προσελκύσουν όσο γίνεται περισσότερους πελάτες, οι οποίοι με τη σειρά τους και με βάση τις ανάγκες τους επιλέγουν την καταλληλότερη γι αυτούς. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν πως η βασικότερη των υπηρεσιών που παρέχουν οι εταιρείες 3PL, είναι η μεταφορά με ποσοστό 100%, στη συνέχεια ακολουθούν με ποσοστό 80% η αποθήκευση, η διανομή και οι τελωνειακές διαδικασίες, με ποσοστό 60% η ασφάλιση των μεταφορών και στην τελευταία θέση συναντάμε τη συσκευασία – συναρμολόγηση με ποσοστό 26,67%, υπηρεσία που δεν θεωρείται βασική από το μεγαλύτερο αριθμό των εταιρειών.

ΕΡΩΤΗΣΗ 7: ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ / ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ;

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
ΟΔΙΚΕΣ	30	100,00%
ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ	21	70,00%
ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ	23	76,67%
ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΕΣ	6	20,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

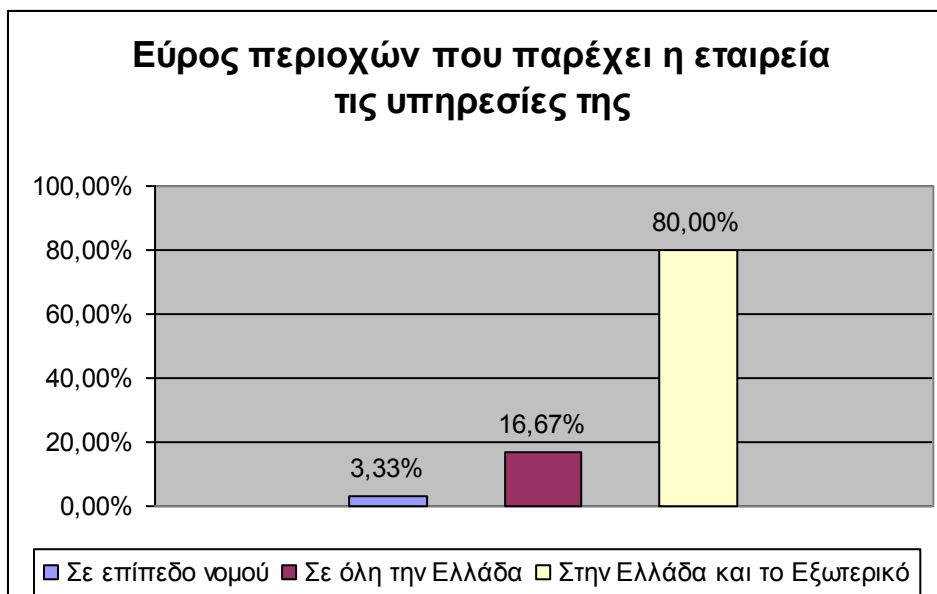
ΕΡΩΤΗΣΗ 7: Κάθε εταιρεία 3PL επιλέγει τον τρόπο με τον οποίο θα κάνει τις μεταφορές, ανάλογα με τον εξοπλισμό που διαθέτει και τις συμφωνίες που έχει κάνει με τρίτους. Οι τρόποι μεταφοράς είναι διάφοροι και κάθε εταιρεία επιλέγει έναν η περισσότερους από αυτούς ταυτόχρονα. Η πρώτη επιλογή των εταιρειών με ποσοστό 100% είναι οι οδικές μεταφορές, ακολουθούν οι θαλάσσιες μεταφορές με ποσοστό 76,67%, οι αεροπορικές με ποσοστό 70% και τέλος οι σιδηροδρομικές με ποσοστό 20%. Οι οδικές μεταφορές επιλέγονται στο 100% των εταιρειών αφού το οδικό δίκτυο είναι αυτό που μπορεί να συνδέσει όλες τις επιχειρήσεις με τους πελάτες.

ΕΡΩΤΗΣΗ 8: ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΥΡΟΣ ΤΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΕΙ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ;

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Σε επίπεδο νομού	1	3,33%
Σε όλη την Ελλάδα	5	16,67%
Στην Ελλάδα και το Εξωτερικό	24	80,00%
	30	100,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην ΕΡΩΤΗΣΗ 8 ερευνάται το εύρος των περιοχών στο οποίο η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να διαθέσει τις υπηρεσίες της. Τα αποτελέσματα της έρευνας μας δείχνουν πως οι εταιρείες δεν περιορίζονται σε συγκεκριμένες περιοχές αφού το 80% παρέχει υπηρεσίες σε διεθνές επίπεδο, το 16,67% σε όλη την Ελλάδα και μόνο ένα 3,33% σε επίπεδο νομού. Οι εταιρείες 3PL είναι εταιρείες που ασχολούνται κατά βάση με μεταφορές σε διεθνές επίπεδο. Άλλωστε η παγκόσμια αγορά είναι αυτή που θα τις εδραιώσει στο χώρο αν καταφέρουν να την κατακτήσουν.

**ΕΡΩΤΗΣΗ 9: ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
ΜΕΣΩ ΙΝΤΕΡΝΕΤ;**

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Ναι	11	36,67%
Όχι	19	63,33%
	30	100,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

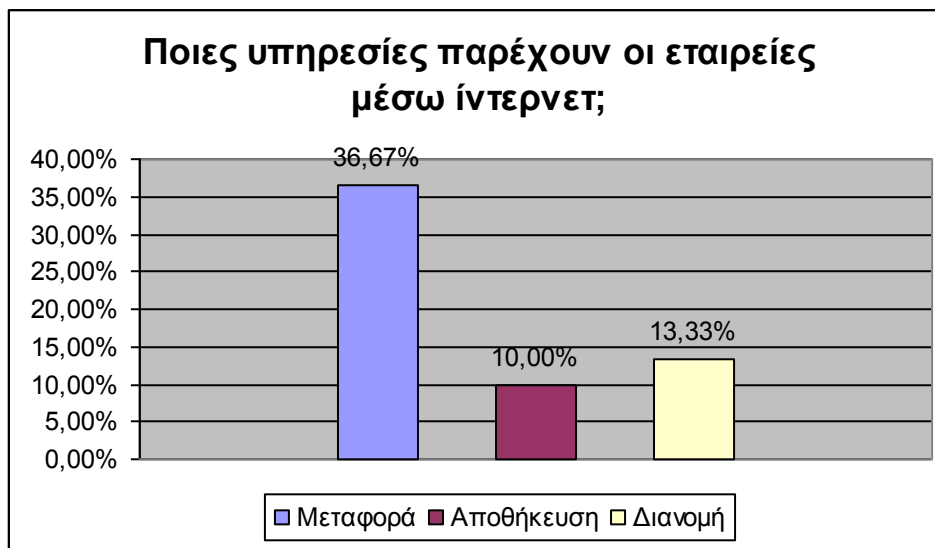
ΕΡΩΤΗΣΗ 9: Πολλές επιχειρήσεις σήμερα χρησιμοποιούν όλο και περισσότερο το ίντερνετ ως εργαλείο για τη διευκόλυνση των εργασιών τους. Από τις εξεταζόμενες εταιρείες το 36,67% βλέπει θετικά τις νέες τεχνολογίες αφού χρησιμοποιεί το ίντερνετ για τη διεκπεραίωση των εργασιών τους, ενώ το 63,33 % δεν το χρησιμοποιεί για παροχή υπηρεσιών αλλά για άλλους λόγους όπως είναι η διαφήμιση. Η ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και η χρήση τους είναι αυτή που θα δώσει στις επιχειρήσεις το συγκριτικό πλεονέκτημα ώστε να μπορέσουν να ανταποκριθούν στον ανταγωνισμό σε εθνικό αλλά και παγκόσμιο επίπεδο.

ΕΡΩΤΗΣΗ 10: ΠΟΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΑΡΕΧΟΥΝ ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕΣΩ ΙΝΤΕΡΝΕΤ;

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Μεταφορά	11	36,67%
Αποθήκευση	3	10,00%
Διανομή	4	13,33%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

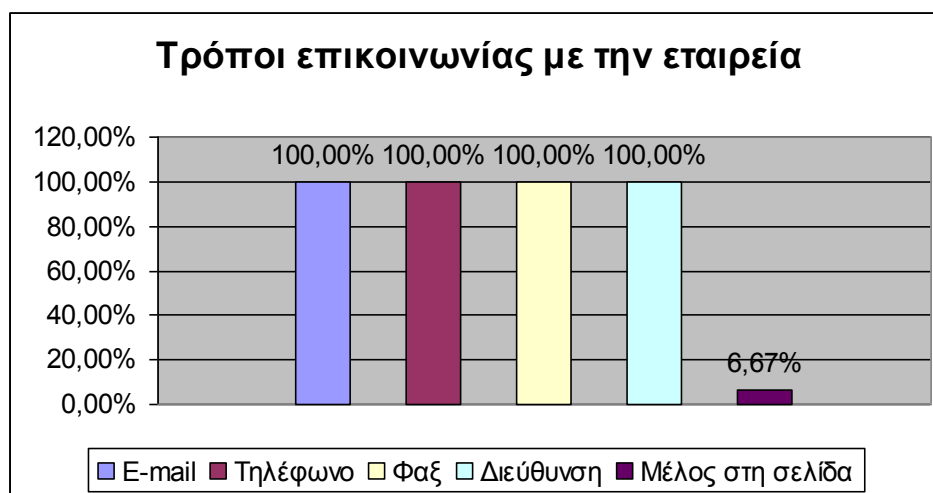
ΕΡΩΤΗΣΗ 10: Ένα κομμάτι των εταιρειών 3PL στην Ελλάδα χρησιμοποιεί το ίντερνετ για να παρέχει τις υπηρεσίες του. Στις ιστοσελίδες των εταιρειών αυτών ο ενδιαφερόμενος, αφού συμπληρώσει την κατάλληλη φόρμα στοιχείων μπορεί να δώσει μέσω ίντερνετ εντολές για την εκτέλεση κάποιων εργασιών. Οι εργασίες αυτές, αφορούν κυρίως τη μεταφορά, την αποθήκευση αλλά και τη διανομή. Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας οι εταιρείες αυτές παρέχουν στους πελάτες τους μέσω ίντερνετ κατά κύριο λόγο μεταφορές με ποσοστό 36,67%, διανομή με ποσοστό 13,33% και αποθήκευση με ποσοστό 10%. Μερικές εταιρείες από αυτές δίνουν τη δυνατότητα στους πελάτες να παρακολουθούν και την πορεία των εμπορευμάτων τους.

ΕΡΩΤΗΣΗ 11: ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
E - mail	30	100,00%
Τηλέφωνο	30	100,00%
Φαξ	30	100,00%
Διεύθυνση	30	100,00%
Μέλος στην ιστοσελίδα	2	6,67%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΕΡΩΤΗΣΗ 11: Ένας βασικός τομέας είναι και η επικοινωνία της εταιρείας με τους πελάτες. Κάθε επιχείρηση προσπαθεί να κάνει όσο περισσότερο εύκολη μπορεί την επικοινωνία μεταξύ αυτής και των πιθανών πελατών της. Η σημαντικότητα της φαίνεται από τα αποτελέσματα της έρευνας όπου όλες οι εταιρείες, με ποσοστό 100%, αναρτούν τα στοιχεία τους, φαξ, διεύθυνση, τηλέφωνο, e-mail, στην ιστοσελίδα τους στο ίντερνετ. Μερικές από αυτές μάλιστα με ποσοστό 6,67% δίνουν τη δυνατότητα εγγραφής στην ιστοσελίδα τους για να επιτύχουν ένα ακόμη μεγαλύτερο επίπεδο επικοινωνίας με τους πελάτες και ακόμη να τους κάνουν να νιώθουν μέρος αυτής.

**ΕΡΩΤΗΣΗ 12: ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΜΕΣΩ ΙΝΤΕΡΝΕΤ;**

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
Ναι	29	96,67%
Όχι	1	3,33%
	30	100,00%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

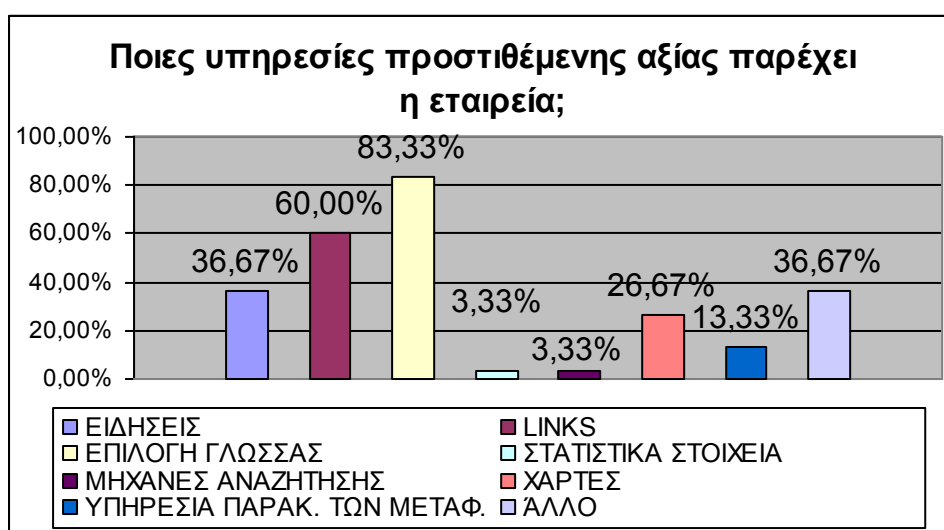
ΕΡΩΤΗΣΗ 12: Οι εταιρείες 3PL στην προσπάθεια τους να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους και να κερδίσουν ολοένα και περισσότερους πελάτες χρησιμοποιούν το ίντερνετ για να ξεχωρίσουν. Δημιουργούν ιστοσελίδες με ελκυστικό περιβάλλον και προσφέρουν όλο και περισσότερες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας. Οι εταιρείες λοιπόν με βάση την έρευνα επιλέγουν στην πλειονότητα τους, με ποσοστό 96,67%, να παρέχουν υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, ενώ μόνον ένα μικρό ποσοστό της τάξεως του 3,33% δεν παρέχει υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας μέσω ίντερνετ. (Υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας: ειδήσεις, links, επιλογή γλώσσας, στατιστικά στοιχεία, μηχανές αναζήτησης, χάρτες, υπηρεσία παρακολούθησης των εμπορευμάτων, κ.ά.)

ΕΡΩΤΗΣΗ 13: ΠΟΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΕΣΩ ΙΝΤΕΡΝΕΤ;

Α. ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΑΠΟΛΥΤΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ	ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ
ΕΙΔΗΣΕΙΣ	11	36,67%
LINKS	18	60,00%
ΕΠΙΛΟΓΗ ΓΛΩΣΣΑΣ	25	83,33%
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	1	3,33%
ΜΗΧΑΝΕΣ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ	1	3,33%
ΧΑΡΤΕΣ	8	26,67%
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΠΑΡΑΚ. ΤΩΝ ΜΕΤΑΦ.	4	13,33%
ΆΛΛΟ	11	36,67%

Β. ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ



Γ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΕΡΩΤΗΣΗ 13: Οι εταιρείες 3PL στην Ελλάδα για να επιτύχουν ένα υψηλό επίπεδο υπηρεσιών παρέχουν μέσω ίντερνετ υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας. Οι υπηρεσίες αυτές πολλές φορές δε σχετίζονται άμεσα με το αντικείμενο των εταιρειών αλλά είναι αυτές που ίσως κάνουν την διαφορά και προσελκύουν νέους πελάτες. Οι περισσότερες των εξεταζόμενων εταιρειών δίνουν τη δυνατότητα επιλογής γλώσσας, με ποσοστό 83,33%, παραπέμπουν σε σχετικές σελίδες (60%), αναρτούν ειδήσεις (36,67%), περιέχουν χάρτες (26,67%), δίνουν τη δυνατότητα παρακολούθησης της πορείας των εμπορευμάτων (13,33%), εμφανίζουν στατιστικά στοιχεία σχετικά με την εταιρεία (3,33%), έχουν μηχανές αναζήτησης (3,33%) και τέλος παρέχουν άλλες υπηρεσίες με ποσοστό 36,67%.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η διοίκηση logistics αποτελεί σήμερα κρίσιμο παράγοντα επιτυχίας στις επιχειρήσεις. Σκοπός της διοίκησης logistics είναι η βέλτιστη εξυπηρέτηση του πελάτη κάτω από το πνεύμα της ολικής ποιότητας και της βελτιστοποίησης του κόστους. Ο σχεδιασμός της εφοδιαστικής αλυσίδας, πρέπει να πηγάζει από την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη, γι' αυτό η αναδιοργάνωση, η συνεχής βελτίωση και η μέτρηση της αποδοτικότητας και αποτελεσματικότητάς της πρέπει να γίνονται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Το outsourcing αποτελεί κρίσιμη επιλογή τόσο από πλευράς επιλογής προμηθευτή, όσο και από πλευράς επιλογής της δραστηριότητας προς ανάθεση. Το outsourcing μπορεί να προσφέρει μια σειρά πλεονεκτημάτων στην επιχείρηση αλλά και μειονεκτημάτων και κινδύνων που πρέπει να εξεταστούν. Στο πνεύμα αυτό, οι 3PL δύναται να προσδώσουν πλεονεκτήματα και να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης, λόγω του ότι επενδύουν σε παραγωγικούς χώρους, μέσα και πληροφορική διότι το κόστος επιμερίζεται σε πολλούς πελάτες. Η επιλογή ενός 3PL συνεργάτη, πρέπει να γίνεται βάσει κριτηρίων, να προδιαγράφονται εξ αρχής οι αναγκαιότητες, τα όρια ευθύνης και το προσφερόμενο επίπεδο των υπηρεσιών, να γίνεται συνεχής έλεγχος της απόδοσης και να ορίζονται δείκτες και στόχοι βελτίωσης.

Η άποψη που υπήρχε για τα logistics έχει αλλάξει δραστικά τα τελευταία χρόνια. Από την αρχική άποψη ότι πρόκειται για αναγκαίο κακό που επισυνάπτει κόστος, γίνεται ολοένα και πιο αντιληπτό ότι αν η μετακίνηση και η αποθήκευση συνεπάγονται κάποιο κόστος, εντούτοις τα logistics προσθέτουν αξία σε ένα προϊόν και στην επιχείρηση γενικότερα. Οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται είτε βάσει της τιμής, είτε βάσει της εξυπηρέτησης ή και των δύο. Για την επίτευξη κάθε στόχου τα logistics μπορούν να συνεισφέρουν με πολλούς τρόπους. Όταν μια επιχείρηση ανταγωνίζεται βάσει του κόστους, τα logistics συνεισφέρουν στην κατεύθυνση αυτή μέσω της αύξησης του βαθμού χρησιμοποίησης των παραγωγικών και μεταφορικών πόρων και μέσω της μείωσης των διατηρούμενων αποθεμάτων. Όταν μια επιχείρηση ανταγωνίζεται βάσει της εξυπηρέτησης, τα logistics συνεισφέρουν στην κατεύθυνση αυτή μέσω της αύξησης της διάθεσης (πολλά κανάλια διανομής), μέσω της αύξησης

της ανταποκρισιμότητας, της αξιοπιστίας της παράδοσης και της εξειδικευμένης διάθεσης ανά πελάτη. Συνοψίζοντας, τα logistics αποτελούν εργαλείο ανάδειξης συγκριτικού πλεονεκτήματος και μέσο επίτευξης στρατηγικών στόχων, προσθέτοντας σε αξία παρά σε κόστος.

Η εποχή μας αναμφισβήτητα χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό και αυξημένη καταναλωτική διάθεση. Οι σύγχρονες λοιπόν εταιρείες προκειμένου να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό, υποχρεώνονται να μειώσουν το κόστος τους και παράλληλα να διαθέτουν ένα σύνολο πληροφοριών οι οποίες θα συμβάλλουν στη σωστή λειτουργία και οργάνωση του δικτύου διανομής τους.

Στη χώρα μας, η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων αποθηκεύει και διακινεί τα προϊόντα της αυτόνομα. Η δημιουργία σύγχρονων αποθηκευτικών κέντρων και ανταγωνιστικών καναλιών διανομής, είναι εξαιρετικά δύσκολη, αν αναλογιστεί κανείς το υψηλό κόστος logistics που απορρέει. Παράλληλα, η λειτουργία ενός αυτόνομου κυκλώματος logistics, έχει σαν αποτέλεσμα την αύξηση του σταθερού κόστους της επιχείρησης.

Οι επιχειρήσεις της Ευρωπαϊκής αγοράς, σε αντίθεση με την ελληνική πραγματικότητα, έχουν από καιρό συνηθίσει να αναθέτουν μέρος ή το σύνολο των δραστηριοτήτων του κυκλώματος logistics σε εξειδικευμένες εταιρείες Third Party Logistics (3PL) έτσι ώστε να εξαλείψουν τα σταθερά τους έξοδα και να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους.

Οι εξειδικευμένες εταιρείες Third Party Logistics επιτυγχάνουν οικονομίες κλίμακας με τη συγκέντρωση δραστηριοτήτων, την εξειδίκευση και την εμπειρία που διαθέτουν και έτσι μπορούν να προσφέρουν οικονομία, ποιότητα και ανταγωνιστικές υπηρεσίες logistics.

Στη χώρα μας το ποσοστό των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν εξωτερικούς συνεργάτες Third Party Logistics είναι πάρα πολύ μικρό.

Η σωστή και αποτελεσματική συνεργασία επιχειρήσεων με μια εταιρεία 3PL δε βασίζεται μόνο στα πλεονεκτήματα που προσφέρουν οι παραδοσιακές επιχειρήσεις

που δραστηριοποιούνται στο κύκλωμα παροχής υπηρεσιών, αποθήκευσης και διανομής. Οι απαιτήσεις των σύγχρονων επιχειρήσεων μπορούν να καλυφθούν από υπηρεσίες όπως:

- Δυνατότητα αποθήκευσης εμπορευμάτων
- Εγγύηση σωστής φύλαξης και προστασία προϊόντων
- Εύκολη προσπέλαση κ γρήγορη διακίνηση των εμπορευμάτων
- Χρησιμοποίηση βασικών οδικών κόμβων
- Ευελιξία στην παραλαβή και αποθήκευση κάθε τύπου εμπορευμάτων (παλέτες διαφόρων ειδών και υψών, κιβώτια, μικροαντικείμενα, διαφημιστικά υλικά, κλπ.)

Ο αναπτυξιακός νόμος 3299/04 επιδότησε για πρώτη φορά τις επενδύσεις σε logistics και πολλές επιχειρήσεις επωφελήθηκαν από αυτό και υλοποίησαν τα σχετικά επενδυτικά τους σχέδια. Το γεγονός αυτό έδωσε ώθηση στους κλάδους που σχετίζονται με την κατασκευή και τον εξοπλισμό αποθηκών. Δημιούργησε όμως μια σύγχυση στην αγορά καθόσον ορισμένοι από τους επενδυτές δεν είχαν εμπειρία σχετική με τα logistics και δημιούργησαν μια κακή για τους 3PL εικόνα, σε κάποιες από τις επιχειρήσεις που συνεργάστηκαν μαζί τους. Αυτό είχε αρνητική επίδραση και στον ανταγωνισμό, καθώς οι τιμές που έδιναν πολλοί από τους νεοεισελθόντες στο χώρο των 3PL, δεν υπολογίζονταν με ορθολογικά και κοστολογικά κριτήρια. Το αποτέλεσμα ήταν να πιεστούν οι τιμές ή τουλάχιστον να μη γίνουν οι λογικές αυξήσεις στο βαθμό που έπρεπε να γίνουν. Ειδικά το 2008 με την υπερβολικά αυξημένη τιμή των καυσίμων και τις πολύ μεγάλες αυξήσεις στο ηλεκτρικό ρεύμα, το κόστος των 3PL επιβαρύνθηκε σημαντικότερα, συμπιέζοντας ως εκ τούτου τα όποια περιθώρια κέρδους υπήρχαν.

Ένας σημαντικός παράγοντας που προστατεύει ως ένα βαθμό τις ελληνικές επιχειρήσεις 3PL είναι η ιδιομορφία της ελληνικής πραγματικότητας. Αυτή η πραγματικότητα περιλαμβάνει το ορεινό ανάγλυφο της ελληνικής επικράτειας, τη διασπορά της αγοράς, τη δυσκολία πρόσβασης στα περισσότερα σημεία παράδοσης και τις μικρές και συνεχώς μειούμενες σε όγκο και αυξανόμενες σε συχνότητα παραγγελίες των πελατών. Οι σοβαρές ελληνικές επιχειρήσεις 3PL έχουν αποκτήσει

τεράστια εμπειρία στη διαχείριση όλων των παραπάνω δεδομένων και ως εκ τούτου έχουν ένα σημαντικότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των 3PL από άλλες χώρες. Φυσικά αυτό δεν είναι αρκετό για να διασφαλιστεί η βιωσιμότητά τους. Στις περισσότερες περιπτώσεις πρέπει να γίνει συντονισμός ενεργειών της πολιτείας και των επιχειρήσεων, ώστε με παράλληλες κινήσεις να διαμορφώσουν το κατάλληλο περιβάλλον για την επιβίωση.

Δυστυχώς για την ελληνική πολιτεία οι επιχειρήσεις Logistics ήταν μέχρι πριν λίγο καιρό ανύπαρκτες και συνεπώς δεν έχει δημιουργηθεί ένα ώριμο θεσμικό πλαίσιο, που να καθορίζει τη λειτουργία τους. Δεν υπάρχει ειδικό ρυθμιστικό πλαίσιο, που να θέτει όρους και προϋποθέσεις άσκησης του επαγγέλματος, με αποτέλεσμα να μη διασφαλίζεται η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και να μην προστατεύονται οι επιχειρήσεις που λειτουργούν με σωστά πρότυπα. Το ρυθμιστικό πλαίσιο πρέπει να είναι μια βασική προτεραιότητα της πολιτείας.

Μια άλλη βασική προτεραιότητα, που πρέπει να έχουν οι ελληνικές εταιρείες 3PL, είναι να αυξήσουν τα μεγέθη τους. Αυτό είναι κάτι αρκετά δύσκολο, γιατί όσον μεν αφορά στους αποθηκευτικούς χώρους, η γη, ιδιαίτερα στην Αττική έχει φτάσει σε δυσθεώρητα ύψη, όσον δε αφορά στις μεταφορές, υπάρχουν οι γνωστοί περιορισμοί της κλειστής αγοράς των αδειών δημόσιας χρήσης. Εδώ πρέπει η πολιτεία να κάνει παράλληλα βήματα, ώστε να διευκολύνει την πρόσβαση των επιχειρήσεων σε κεφάλαια και να διευκολύνει τις επενδύσεις με μεγαλύτερα ποσοστά επιδοτήσεων και να λύνει με δίκαιο τρόπο το πρόβλημα των αδειών δημόσιας χρήσης. Επίσης πρέπει να επιταχύνει τη δημιουργία των εμπορευματικών κέντρων, τα οποία θα πρέπει επιτέλους να κατασκευαστούν σε συνδυασμό με την ανάπτυξη των σιδηροδρομικών εμπορευματικών μεταφορών. Η βασικότερη όμως ενέργεια που πρέπει να κάνουν οι ελληνικές εταιρείες 3PL (και σε αυτό δεν έχουν να περιμένουν τίποτε από κανένα) είναι η αναβάθμιση της ποιότητας των υπηρεσιών προς τους πελάτες τους.

Από τα αποτελέσματα της έρευνας σε ελληνικές εταιρείες 3PL καταλήγουμε στα εξής συμπεράσματα. Πολλές εταιρείες 3PL στην Ελλάδα έχουν την έδρα τους στην Αττική, αλλά πολλές από αυτές τηρούν υποκαταστήματα και στην υπόλοιπη Ελλάδα, κυρίως με πρώτη επιλογή τους τη Θεσσαλονίκη. Ο λόγος που επιλέγουν τα δύο μεγαλύτερα εμπορευματικά κέντρα (Αθήνα – Θεσσαλονίκη), είναι γιατί εκεί

εδρεύουν περισσότερες επιχειρήσεις με τις οποίες μπορούν να συνεργαστούν. Με βασικές δραστηριότητες τη μεταφορά εμπορευμάτων, την αποθήκευση και τη διανομή, οι εταιρείες 3PL διαθέτουν (με μεγάλο ποσοστό) ιδιόκτητους αποθηκευτικούς χώρους για να μπορούν να κινούνται με άνεση και να εκτελούν ανεξάρτητα τις δραστηριότητές τους. Οι υπηρεσίες των εταιρειών δεν περιορίζονται σε συγκεκριμένες περιοχές αλλά επεκτείνονται σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό, με βασικότερο τρόπο μεταφοράς τον οδικό.

Οι εταιρείες 3PL στην Ελλάδα θεωρούν αρκετά σημαντική την επικοινωνία με τους πελάτες και πολλές από αυτές χρησιμοποιούν το ίντερνετ για να διαφημιστούν αλλά και για να έρθουν «πιο κοντά» με τους πελάτες τους. Μέσω του ίντερνετ και των ειδικών ιστοσελίδων που έχουν δημιουργήσει δίνουν τη δυνατότητα στους πελάτες – χρήστες να κάνουν αιτήσεις για συγκεκριμένες εργασίες όπως η μεταφορά και η αποθήκευση. Οι εταιρείες αυτές γνωρίζοντας τον ανταγωνισμό που υπάρχει, προσφέρουν στους επισκέπτες των ιστοσελίδων τους και κάποιες άλλες υπηρεσίες γνωστές ως υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, όπως είναι η ανάρτηση ειδήσεων, η προβολή χαρτών, οι ειδικοί σύνδεσμοι με άλλες σχετικές σελίδες, η παρακολούθηση της πορείας των εμπορευμάτων κ.ά..

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. **ΕΠΩΝΥΜΙΑ – ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ:**_____

2. **ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΣ ΤΟΠΟΣ:**_____

3. **ΠΟΛΗ:**
Α)ΑΘΗΝΑ___ Β)ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ___ Γ)ΛΟΠΗ ΕΛΛΑΔΑ___

4. **ΔΙΑΘΕΤΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ:**
Α)ΝΑΙ___ Β)ΟΧΙ___

5. **ΔΙΑΘΕΤΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΥΤΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ:**
Α)ΝΑΙ___ Β)ΟΧΙ___

6. **ΠΟΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ:**
ΜΕΤΑΦΟΡΑ___
ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ___
ΔΙΑΝΟΜΗ___
ΣΥΝΑΡΜΟΛΟΓΗΣΗ___
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ___
ΤΕΛΩΝΕΙΑΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ___

7. **ΠΟΙΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ / ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ:**
ΟΔΙΚΕΣ___
ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ___
ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ___
ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΕΣ___

8. **ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΥΡΟΣ ΤΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΕΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ:**
ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΝΟΜΟΥ___

ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ___
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ___

9. ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕΣΩ ΙΝΤΕΡΝΕΤ:

Α)ΝΑΙ ___ Β)ΟΧΙ ___

10. ΠΟΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΑΡΕΧΟΥΝ ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕΣΩ ΙΝΤΕΡΝΕΤ:

ΜΕΤΑΦΟΡΑ ___
ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ___
ΔΙΑΝΟΜΗ ___
ΣΥΝΑΡΜΟΛΟΓΗΣΗ ___
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ___
ΤΕΛΩΝΕΙΑΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ___

11. ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ:

Ε-ΜΑΙΛ ___
ΦΑΞ ___
ΤΗΛΕΦΩΝΟ ___
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ___
ΜΕΛΟΣ ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ ___

12. ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ:

Α)ΝΑΙ ___ Β)ΟΧΙ ___

13. ΠΟΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΠΑΡΕΧΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΕΣΩ ΙΝΤΕΡΝΕΤ:

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ___
LINKS ___
ΕΠΙΛΟΓΗ ΓΛΩΣΣΑΣ ___
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ___
ΜΗΧΑΝΕΣ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ___
ΧΑΡΤΕΣ ___
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ___
ΑΛΛΟ ___

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β

ΛΙΣΤΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 3PL
(www.plant-management.gr)

- 3PL - THIRD PARTY LOGISTICS SA
Καραολή - Δημητρίου 17, Λυκόβρυση, 14123
- ATTICA MOVERS ΕΠΕ
Λεωφ. Συγγρού 19, Αθήνα, 11743
- BALLAUF ΕΛΛΑΣ ΑΕΕ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Λεωφ. Συγγρού 255, Νέα Σμύρνη, 17122
- BEST QUALITY ΑΕ
5ο χλμ. Σπάτων - Λούτσας, Σπάτα, 19019
- CALBERSON SA
Ελ. Βενιζέλου 188, Καλλιθέα, 17675
- DANZAS HELLAS ΑΕ
Τυανών 30, 8ο χλμ. Ε.Ο. Αθηνών - Λαμίας, Νέα Φιλαδέλφεια, 14342
- DELATOLAS EXPRESS CARGO
Πλ. Αγ. Θεοδώρων 2, Αθήνα, 10561
- DIANATRANS ΑΕ
Λεωφ. Μεσογείων 36, Αθήνα, 11527
- DIM TRANS ΑΕ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ
23,5 χλμ. Εθν. Οδού Αθηνών - Κορίνθου, Μάνδρα, 19600
- EXPEDITORS ΑΕ
Οδ. Ανδρούτσου 4, Αθήνα, 11741
- FRANS MAAS HELLAS ΑΕ
Λεωφ. Ποσειδώνος 69 & Αλίμου, Άλιμος, 17455
- FREIGHT PLUS ΑΕ
Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών Ελευθέριος Βενιζέλος - Εμπορεύματα 3-4,
Κτίριο 15Α, Σπάτα, 19019
- GENERAL CARGO TRANSCOMBI ΕΠΕ
Θέση Γκορύτσας, Ασπρόπυργος, 19300
- GEVATRANS LTD
Αναγεννήσεως 7-9, Νέα Φιλαδέλφεια, 14342
- GOLDAIR CARGO ΑΕ

Δεληγιώργη 55-59, Αθήνα, 10437

- GREEK AIR CARGO ΑΕ
7ο χλμ Μαρκοπούλου - Παιανίας, Κορωπί, 19400
- HORIZON ΑΕΕ
ΔΜΘέση Σκλίρη, Μαγούλα, 19600
- INTERCONTOR ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ
Θέση Καμηλάφη, Κορωπί, 19400
- INTERDEAN ΕΛΛΑΣ ΑΕ
Γ. Μαρίνου 15α, Ελληνικό, 16777
- INTEREXPRESS CARGOLOGISTICA ΑΕ
Λούτσα 50, Μάνδρα, 19600
- INTERLINE ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
Π. Πατρών Γερμανού 7, Αθήνα, 10561
- INTERNATIONAL DELIVERY SERVICE
Αντισθένους 5, Νέος Κόσμος, 11743
- INTERSPED - ΜΑΝΩΛΕΣΟΣ ΑΕΑλίμου 52, Ύλιμος, 17455
- KREMS-SPED HELLAS LTDΜακμύλλαν 1, Αθήνα, 11144
- LOGISTICS ΤΡΙΤΩΝ ΑΕ - 3PL SAΚαραολή & Δημητρίου 17,
Λυκόβρυση, 14123
- LOGISYS ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ LOGISTICS
Λεωφ. Γεννηματά, Θέση Χαβώση, Μαγούλα, 19600
- MAERSK HELLAS LTD
Συγγρού 193-195, Ν. Σμύρνη, 17121
- MASLIAS ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ (ΑΘΗΝΩΝ)
Σταδίου 44, Ν. Σμύρνη, 17121
- MAVE ΕΠΕ
Ξεροπήγαδο, Μάνδρα, 19600
- MERZARIO ANDREA ΑΕ - ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ – LOGISTICS
Λεωφ. Αμφιθέας 10, Παλαιό Φάληρο, 17564
- META TRANS ΕΠΕ
Καρόλου 28, Αθήνα, 10437
- NOFITA TRANS ΕΠΕ
Ερμού 8, Αθήνα, 10563

- ROUTE ΕΠΕ
Θέση Σκλήρη, Μαγούλα, 19018
- SCHENKER ΑΕ
Λυσικράτους 29, Καλλιθέα, 17674
- SITTELLAS ΑΕ
Κοδράτου 20, Αθήνα, 10436
- SPEED AIR
Τεγέας 18, Αργυρούπολη, 16452
- STANDARD ΟΕ
Σίφνου 34, Αθήνα, 11254
- SUPERTRANS ΕΛΛΑΣ ΑΕ
Πλ. Ελευθερίας 25, Αθήνα, 10553
- V.L.P. ΕΛΛΑΣ ΑΕ
Κεφαλληνίας 63B & Γ' Σεπτεμβρίου, Αθήνα, 11125
- ΑΕΡΟΜΑΡΙΝ ΕΠΕ
Εθν. Μακαρίου 15, Νέο Φάληρο, 18547
- ΑΛΠΙ ΟΛΥΜΠΙΚΑ ΕΠΕ
Ερμού 56, Αθήνα, 10563
- ΑΛΦΑ ΤΡΑΝΣΠΟΡΤ ΕΠΕ
Δεληγιώργη 55-59, Αθήνα, 10437
- ΒΕΪΝΟΓΛΟΥ ΟΡΦΕΥΣ ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΑΕ
Λεωφ. Συγγρού & Ευριπίδου 2Α, Καλλιθέα, 17674
- ΒΙΕΞΑΛ ΕΠΕ
Λεωφ. Αμαρουσίου - Χαλανδρίου & Χειμάρρας, Μαρούσι, 15125
- ΔΑΙΔΑΛΟΣ ΕΠΕ
Πατησίων 145, Αθήνα, 11251
- Ε. & Σ. ΓΙΑΝΝΕΤΑΚΗ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΑΕ
Ζεφύρου 44, Παλαιό Φάληρο, 17564
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ Μ.Α
.3ης Σεπτεμβρίου 13, Αθήνα, 10432
- ΚΑΛΑΜΠΙΟΚΗΣ EXPRESS ΑΕ
Σατωβριάνδου 20, Αθήνα, 10432
- ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΚΟΜΜΑΤΑΣ

Ορφέως 125, Αθήνα

- ΜΟΝΤΙΑΛ ΕΛΛΑΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΠΕ
20ό χλμ. Ε.Ο. Αθηνών-Κορίνθου, Ελευσίνα, 19200
- ΜΠΕΝΕΤ ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΠΕ
Αριστοτέλους 14 & Παπαζαχαρίου, Καλλιθέα, 17671
- ΟΜΟΝΟΙΑ ΤΡΑΝΣ ΕΠΕ
Πάροδος Αγ. Ειρήνης, Λυκόβρυση, 14123
- ΠΕΛΕΚΗΣ ΙΩΑΝ. ΑΕ
Σαλαμινίας 131, Αιγάλεω, 12241
- ΠΡΟΟΔΟΣ ΑΕ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ & ΔΙΕΘΝΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Λεωφ. Ελ. Βενιζέλου 330, Καλλιθέα, 17675
- ΡΑΒΙΤΡΑΝΣ ΕΠΕ
Μενάνδρου 54, Αθήνα, 10431
- ΣΑΜΣΟΝ HELLAS ΕΠΕ
Ιλισίων 11, Ν. Κηφισιά, 14564
- ΤΡΑΝΣΠΑ ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΕ
Μάρνη 36, Αθήνα, 10432
- ΤΡΙΑΙΝΑ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΑΕ
Τριπτολέμου 38, Βάρη, 16672
- ΧΑΪΚΑΛΗΣ ΤΡΑΝΣ ΑΕ
Αγ. Κωνσταντίνου 2, Αθήνα, 10431
- ΧΑΡΛΑΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΑΕ
Γούναρη 39, Γλυφάδα, 16562
- ΜΕΓΑ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΑΕ
Ελληνίδων 18, Παλαιό Φάληρο, 17564
- ΑΡΟCCI LOGISTICS SERVICES ΑΕ
Μεγαρίδος, Θέση Συντριβάνι, Ασπρόπυργος, 19300
- FRAKAPOR LOGISTICS ΕΛΛΑΣ ΑΕ
Θέση Δύο Πεύκα, Ασπρόπυργος, 19300
- HOLLAND HELLAS LOGISTICS ΕΠΕ
Λεωφ. Μεγαρίδος 118, Ασπρόπυργος, 19300
- LEADER ΑΕ
Σαλαμίνος 72, Ασπρόπυργος, 19300

- LOGISTICS SERVICES HELLAS
Ήμερος Τόπος, Ασπρόπυργος, 19300
- M & M MILITZER & MUENCH ΕΛΛΑΣ ΑΕ
Θέση Λάκκος Κύριλλος, Ασπρόπυργος, 19300
- PANOLYMPIC ΕΠΕ
Θέση Δύο Πεύκα, Ασπρόπυργος, 19300
- ΙΝΤΕΡΔΡΟΜΩΝ ΑΕ
Θρασυβούλου, Θέση Άνω Φούσα, Ασπρόπυργος, 19300
- ΝΤΑΛΛΑΣ ΑΕΕ
Σπασμένης Πέτρα, Τ.Θ. 74, Ασπρόπυργος, 19300
- ΜΕΒ ΑΕΕ LOGISTICS
Σχηματάρι, 32009
- ΙΝΤΕΡΛΙΝΚ ΕΠΕ
Αργοναυτών 16, Βόλος, 38333
- ΒΑΛΚΟΝΡΑΙΛ ΑΕ
Βίκτορος Ουγκό 14, Θεσσαλονίκη, 54625
- ΚΟΝΕΧΤΡΑΝΣ ΕΠΕ - International Freight Forwarders
Λαχαναγοράς 12, Θεσσαλονίκη, 54628
- ΚΟΣΜΟΚΑΡΓΟ ΑΕ
Φράγκων 6-8, Θεσσαλονίκη, 54626
- ΕΥΡΟΣΠΕΔ ΑΕ
Βενιζέλου 4, Θεσσαλονίκη, 54624
- ΓΡΑΜΜΣΠΕΔ
Σαλαμίνος 10, Θεσσαλονίκη, 54625
- ΙΤΑΜΚΟ ΙΝΤΕΡΝΑΤΙΟΝΑΛ ΤΡΑΝΣΠΟΡΤ ΛΤΔ
Φράγκων 6-8, Θεσσαλονίκη, 54626
- ΠΛΑΝΕΤ ΕΠΕ
Λέοντος Σοφού 12, Θεσσαλονίκη, 54625
- ΣΤΑΜΑ ΕΠΕ
6ο χλμ. Θεσσαλονίκης - Καλοχωρίου, Καλοχώρι, Θεσσαλονίκη, 57009
- ΑΛΠΙΝΑ Κ.Π. ΚΟΚΚΙΝΗΣ ΑΕ
ΒΙ.ΠΕ. Σίνδου, Θεσσαλονίκη, 57022
- ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΗ ΑΕ

Κρήτης & Αγ. Πέτρου 20, Νέα Ευκαρπία, Θεσσαλονίκη, 56430

- ΚΑΡΑΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
Σαλαμίνος 2, Θεσσαλονίκη, 54625
- ΜΑΚΙΟΣ ΑΕ
5ο χλμ. Καλοχωρίου-Θεσσαλονίκης, Θεσσαλονίκη, 54627
- ΣΚΑΝΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Μ. ΕΠΕ
Μοναστηρίου 41, Θεσσαλονίκη, 54627
- ΣΤΑΜΑ ΕΠΕ
6ο χλμ. Θεσσαλονίκης - Καλοχωρίου, Θεσσαλονίκη, 57009
- ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΦΩΤΙΟΣ ΕΠΕ
Σαλαμίνος 10, Θεσσαλονίκη, 54625
- ΣΤΥΛΙΑΝΙΔΗΣ Σ. ΕΠΕ
Κωλέττη 36, Θεσσαλονίκη, 54627
- ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ ΠΑΝΟΣ ΑΕ
ΒΙ.ΠΕ. Ιωαννίνων 101, Ιωάννινα, 45500
- SUPER CARGO SHIPPING & FORWARDING ΕΠΕ
Θεσσαλονίκης 1 & Ηρώων Πολυτεχνείου, Πάτρα, 26441
- ACCESS MARITIME SERVICE ΕΠΕ
Ακτή Μιαούλη 33, Πειραιάς, 18535
- ΑΤΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΕΠΕ
Φίλωνος 54, Πειραιάς, 18535
- CAREL ΕΠΕ
Πραξιτέλους 131, Πειραιάς, 18532
- CARGO BOOK ΑΕ
Δραγατσανίου 63, Πειραιάς, 18545
- COMBITRANS HELLAS LTD
Γρηγ. Λαμπράκη 277
- EUROGROUP ΑΕ
Κολοκοτρώνη 126, Πειραιάς, 18535
- EUROMET ΑΕ
Κοραή 19, Μοσχάτο, 18345
- IMPERIO ΑΕ
Μαυροκορδάτου 11-13, Πειραιάς, 18538

- INTERCARGO ΕΠΕ
Μαυροκορδάτου 37, Πειραιάς, 18538
- INTERTRANS ΑΕ
Ομηρίδου Σκυλίτση 26, Πειραιάς, 18532
- MEDTAINER ΑΕ
Γούναρη 2, Πειραιάς, 18531
- PALM OVERSEAS TRAFFIC LTD
Αράχθου 7-9, Μοσχάτο, 18346
- RHEINDOCK ΕΛΛΑΣ - ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΜΟΝΟΠΡ.ΕΠΕ
Αγίου Σπυρίδωνος 11, Πειραιάς, 18535
- RHEINDOCK ΕΛΛΑΣ ΜΕΠΕ
Ακτή Ποσειδώνος 12, Πειραιάς, 18531
- SARMED ΑΕ
Ακτή Μιαούλη 91, Πειραιάς, 18538
- SEALANDAIR HELLAS ΕΠΕ
Καποδιστρίου 24, Πειραιάς, 18531
- TOSECOM ΑΕ
34ου Συντάγματος Πεζικού 17, Πειραιάς, 18532
- TRANSWAYS RED LINES ΑΕ
Σκουζέ 6, Πειραιάς, 18536
- TRASPED HELLAS ΕΠΕ
Κυρ. Μαυρομυγιάλη 3, Πειραιάς, 18545
- UNIT HELLAS ΑΕ
Λεωφ. Δημοκρατίας 112, Κερατσίνι, 18756
- ΑΓΓΛΟΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΕ
Μπουμπουλίνας 5, Πειραιάς, 18535
- ΑΕΡΟΜΕΤ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
Χαριλάου Τρικούπη 8, Πειραιάς, 18536
- ΑΚΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΠΕ
Χατζηκυριάκου 27-31, Πειραιάς, 18538
- ΑΡΓΩ - ΓΚΡΟΥΠΙΑΖ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΠΕ
Ακτή Μιαούλη 81, Πειραιάς, 18538
- ΑΡΙΤΡΑΝΣ ΑΕ

- Δραγατσανίου 63, Πειραιάς, 18545
- ΑΤΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ LOGISTICS ΑΕ
Αγ. Διονυσίου 22, Πειραιάς, 18540
 - ΒΙΣΤΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΕ
Ακτή Μιαούλη 33, Πειραιάς, 18535
 - ΔΕΛΠΑ ΕΠΕ
Φίλωνος 46, Πειραιάς, 18535
 - ΔΕΛΦΙΝΙ ΕΛΛΑΣ - ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ
Κολοκοτρώνη 62-64, Πειραιάς, 18531
 - ΔΙΑΚΙΝΗΣΙΣ ΑΕ
Δ. Γούναρη 15, Πειραιάς, 18531
 - ΜΑΛΣΟΝ ΑΕ
Κολοκοτρώνη 98, Πειραιάς, 18535
 - ΤΡΑΣΠΕΝΤ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
Κ. Μαυρομχάλη 3, Πειραιάς, 18543
 - ΦΥΤΡΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
Ακτή Ποσειδώνος 38, Πειραιάς, 18531
 - ΨΥΓΕΙΑ ΑΛΑΣΚΑ ΑΕΒΤΕ
Λεωφ. Κηφισού 28, Άγιος Ιωάννης Ρέντης, 18233

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ

**ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΑΙ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

ΓΕΝΙΚΗ Δ/ΝΣΗ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
Δ/ΝΣΗ ΕΓΚΡΙΣΗΣ & ΕΛΕΓΧΟΥ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΩΝ ΘΕΜΑΤΩΝ

Αθήνα 21 - 12 - 2005

Αριθμ. Πρωτ. 48501

ΠΡΟΣ
ΩΣ ΠΙΝΑΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΩΝ

Εγκύκλιος

Οδηγίες εφαρμογής της υπ' αριθμ. 23467/23-6-2005 κοινής Υπουργικής απόφασης περί *Καθορισμού προδιαγραφών, όρων και προϋποθέσεων για εξειδίκευση των επενδυτικών σχεδίων παροχής υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας της υποπερίπτωσης iii της περίπτωσης (δ) της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του Ν. 3299/2004*.

1. Θεσμικό πλαίσιο.

Σύμφωνα με το άρθρο 3 παρ.1 περ. δ(iii) του Ν. 3299/2004 μεταξύ των επενδυτικών σχεδίων που ενισχύονται με τα κίνητρα του, περιλαμβάνονται και αυτά που το αντικείμενό τους αφορά την *παροχή υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας*.

Για την εξειδίκευση των συγκεκριμένων επενδυτικών σχεδίων εκδόθηκε η υπ' αριθμ. 23467/23-6-2005 (Φ.Ε.Κ. 870/τ.Β/27-6-2005 με την διόρθωση σφάλματος στο Φ.Ε.Κ. 1366/Β/3-10-2005), κοινή απόφαση των Υπουργών Οικονομίας και Οικονομικών και Ανάπτυξης στην οποία τίθενται προδιαγραφές, όροι και

προϋποθέσεις που θα πρέπει να πληρούν οι υποβαλλόμενες προτάσεις προκειμένου να έχουν την δυνατότητα υπαγωγής στις διατάξεις του νόμου 3299/2004.

Τα επενδυτικά σχέδια για την παροχή υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας περιλαμβάνονται στον τριτογενή τομέα (άρθρο 3 παρ. 1 περ. δ) και εντάσσονται για τον καθορισμό του ποσοστού ενίσχυσής τους στην ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.

Οι αιτήσεις για τις επενδύσεις αυτές

- υποβάλλονται, ανεξαρτήτως ύψους, στην Γενική Διεύθυνση Ιδιωτικών Επενδύσεων του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών,
- συνοδεύονται με τα γενικά δικαιολογητικά, όπως ορίζονται στην υπ' αριθμ. 8352/3-3-2005 απόφαση του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών και
- αξιολογούνται σύμφωνα με τα κριτήρια της υπ' αριθμ. 8356/3-3-2005 (Φ.Ε.Κ. 350/Β'/17-3-2005) Υπουργικής απόφασης.

2. Προϋποθέσεις.

α. Σκοπός της διάταξης.

Το επενδυτικά σχέδια που εμπίπτουν στην διάταξη του άρθρου 3 παρ. 1 περ. δ(iii) του Ν. 3299/2004 πρέπει να στοχεύουν στην δημιουργία νέων σύγχρονων μονάδων ολοκληρωμένων υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας ή στην επέκταση, εκσυγχρονισμό και αναβάθμιση υφιστάμενων μονάδων με σκοπό την ουσιαστική βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών.

β. Φορείς επενδυτικών σχεδίων.

- Μορφή επιχειρήσεων.

Δικαίωμα υποβολής αίτησης έχουν όλων των μορφών επιχειρήσεων που προβλέπονται από τις διατάξεις του Ν. 3299/2004 π.χ. Ανώνυμες εταιρείες, εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης, συνεταιρισμοί κλπ.

Στην περίπτωση όμως επενδυτικού σχεδίου που αφορά ίδρυση νέας μονάδας δεν μπορεί ο φορέας του να είναι ατομική επιχείρηση δεδομένου ότι το ελάχιστο επενδυτικό κόστος θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 250.000 ευρώ (άρθρο 1 παρ. 5 της υπ' αριθμ. 23467/23-6-2005 απόφασης) ενώ σύμφωνα με το άρθρο 5 παρ. 2 του Ν. 3299/2004 για τα επενδυτικά σχέδια ύψους άνω των 200.000 ευρώ οι επιχειρήσεις που τα υποβάλλουν θα πρέπει να λειτουργούν με μορφή εμπορικής εταιρίας ή συνεταιρισμού.

- Είδος επιχειρήσεων.

Τα κίνητρα του Ν. 3299/2004 χορηγούνται στα επενδυτικά σχέδια που ορίζονται στο άρθρο 3 παρ. 1 αυτού ανεξάρτητα, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων, της δραστηριότητας της επιχείρησης που αποτελεί και φορέα της επένδυσης π.χ. μεταποιητική επιχείρηση μπορεί να υποβάλλει επενδυτικό σχέδιο του τριτογενή τομέα, εφόσον βέβαια προβλέπεται στο καταστατικό της.

Επομένως και " υπηρεσίες εφοδιαστικής αλυσίδας " μπορούν να προσφέρονται από όλες τις επιχειρήσεις με την προϋπόθεση ότι η συγκεκριμένη δραστηριότητα θα αναγράφεται στο καταστατικό τους είτε κατά την χρονική στιγμή υποβολής της αίτησης είτε κατά την διάρκεια της αξιολόγησης με την κατάθεση τροποποίησης αυτών ή και μετά την υπαγωγή τους στις διατάξεις του Ν. 3299/2004, με αναγραφή σχετικού όρου στην εγκριτική απόφαση.

γ. Ελάχιστο κόστος επενδυτικού σχεδίου.

- Στην περίπτωση ίδρυσης μονάδας εφοδιαστικής αλυσίδας.

Το ελάχιστο κόστος του επενδυτικού σχεδίου που μπορεί να υποβληθεί για υπαγωγή στις διατάξεις του Ν. 3299/2004 και αφορά την δημιουργία μονάδας εφοδιαστικής αλυσίδας θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 250.000 ευρώ.

- Επέκταση, εκσυγχρονισμός μονάδας εφοδιαστικής αλυσίδας.

Το ελάχιστο κόστος των επενδυτικών σχεδίων επέκτασης ή εκσυγχρονισμού υφιστάμενων μονάδων καθορίζεται από τις γενικές διατάξεις του Ν.3299/2004 και ειδικότερα του άρθρου 5 παρ. 1 αυτού π.χ. για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις είναι 100.000 ευρώ.

δ. Αναγκαία Επενδυτικά έργα.

- **Στην περίπτωση ίδρυσης μονάδας εφοδιαστικής αλυσίδας.**

Απαραίτητη προϋπόθεση για την ενίσχυση του συγκεκριμένου επενδυτικού σχεδίου και η οποία θα εξετάζεται τόσο κατά το στάδιο της αξιολόγησης όσο και κατά την διαδικασία ελέγχου είναι η υλοποίηση επενδυτικών έργων εγκατάστασης και θέσης σε λειτουργία ολοκληρωμένων συστημάτων πληροφορικής και επικοινωνιών – τηλεματικής, για την υποστήριξη των αποθηκείσεων, των φορτοεκφορτώσεων και της εν γένει διαχείρισης των υλικών – εμπορευμάτων.

Συμπληρωματικά, επενδυτικά έργα για την εγκατάσταση και θέση σε λειτουργία πληροφοριακών συστημάτων υποστήριξης των διοικητικών και λοιπών λειτουργιών της μονάδας.

Ενδεικτικά αναφέρονται δαπάνες συστημάτων διαχείρισης αποθηκών (WMS), εκτύπωσης – ανάγνωσης γραμμωτού κώδικα, διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων, συλλογής και τηλεμετάδοσης δεδομένων, διαχείρισης στόλου διανομών κλπ.

- **Στην περίπτωση επέκτασης ή εκσυγχρονισμού μονάδας εφοδιαστικής αλυσίδας.**

Τα προαναφερθέντα αναγκαία επενδυτικά έργα θα πρέπει να υλοποιούνται και στην περίπτωση επέκτασης ή εκσυγχρονισμού υφιστάμενης μονάδας.

Διαφορετικά ο φορέας της επένδυσης οφείλει να αποδεικνύει στην οικονομοτεχνική μελέτη ότι η υπάρχουσα επιχειρηματική δραστηριότητα του πληροί ήδη την προϋπόθεση αυτή.

ε. Ενισχυόμενες δαπάνες.

Τα είδη των δαπανών που ενισχύονται για τις συγκεκριμένες επιχειρηματικές δραστηριότητες περιγράφονται αναλυτικά στην εκδοθείσα υπ' αριθμ. 23467/23-6-2005 κοινή Υπουργική απόφαση.

Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δοθεί στους επιβαλλόμενους περιορισμούς

- το συνολικό κόστος των κτιριακών δαπανών να μην υπερβαίνει το 70% του κόστους του επενδυτικού σχεδίου.
- το συνολικό κόστος για τις άυλες δαπάνες και για τις αμοιβές των μελετών συμβούλων να μην υπερβαίνει το 8% του κόστους του επενδυτικού σχεδίου.
- τα παρεχόμενα ποσοστά επιχορήγησης για αμοιβές μελετών συμβούλων δεν μπορούν να υπερβούν κατ' ανώτατο το 50% αυτών.
- Οι ενισχύσεις για αμοιβές μελετών συμβούλων παρέχονται μόνο στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και δεν αφορούν συνήθεις λειτουργικές δαπάνες αυτών.

3. Έννοια της διάταξης – Ενισχυόμενα επενδυτικά σχέδια.

Για τον προσδιορισμό της έννοιας της εφοδιαστικής αλυσίδας και τον καθορισμό του είδους των δραστηριοτήτων για τις οποίες μπορούν να υποβάλλονται αιτήσεις για υπαγωγή στις διατάξεις του επενδυτικού νόμου λαμβάνονται υπόψη

- η ένταξη της συγκεκριμένης διάταξης στην περίπτωση δ της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του Ν. 3299/2004 που αναφέρεται στον τριτογενή τομέα δηλαδή κατά βάση στις επενδύσεις παροχής υπηρεσιών,
- ο ορισμός του άρθρου 1 της υπ' αριθμ. 23467/23-6-2005 απόφασης βάσει του οποίου εφοδιαστική αλυσίδα νοείται " η παραλαβή, μεταφορά, αποθήκευση, συσκευασία και ανεφοδιασμός σε επιχειρηματικές μονάδες, υλικών και εμπορευμάτων (α' ύλες, ενδιάμεσα – τελικά προϊόντα), καθώς και η διαχείριση του συνόλου της σχετικής πληροφορίας "
- οι σκοποί του επενδυτικού νόμου όπως εξειδικεύονται στο άρθρο 1 του Ν. 3299/2004 (βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας, ενίσχυση της

επιχειρηματικότητας, προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και της καινοτομίας).

Ειδικότερα σύμφωνα με το άρθρο 3 παρ. 1 περ. δ υποπερ. iii του Ν. 3299/2004 μπορούν να υποβάλλονται προτάσεις από

α. επιχειρήσεις που η προς ενίσχυση επένδυσή τους αφορά αμιγώς παροχή υπηρεσιών προς τρίτους (3PL – Third Party Logistics).

Η σχέση που θα διαμορφώνεται με την ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος είναι :

Πωλητής -----> εταιρεία που παρέχει υπηρεσίες εφοδιαστικής αλυσίδας -----
> τελικός δικαιούχος .

Στην περίπτωση αυτή η εταιρεία εφοδιαστικής αλυσίδας

- α) παραλαμβάνει και αποθηκεύει τα προϊόντα από τον πωλητή για λογαριασμό του τελικού δικαιούχου στον οποίο ανήκει και η κυριότητα των προϊόντων αυτών,
- β) τα συσκευάζει, τα ταξινομεί αξιοποιώντας τα ολοκληρωμένα συστήματα πληροφορικής και στη συνέχεια
- γ) ανεφοδιάζει τους τελικούς δικαιούχους, ανάλογα με το είδος και τον χρόνο των δημιουργούμενων αναγκών τους.

Η βιωσιμότητα της συγκεκριμένης επένδυσης εστιάζεται στο κέρδος της παρεχόμενης υπηρεσίας προς τρίτους (τιμολόγια παροχής υπηρεσιών ή και σε ποσοστά, κατόπιν συμφωνίας με ιδιωτικό συμφωνητικό, επί της αξίας του τιμολογηθέντος προϊόντος κατά την διανομή τους).

β. επιχειρήσεις που η προς ενίσχυση επένδυσή τους αφορά παροχή υπηρεσίας προς την δική τους (π.χ. εμπορική) δραστηριότητα.

Η σκοπιμότητα της επιλογής αυτής συνδέεται με την άποψη ότι μία επιχείρηση π.χ. πώλησης προϊόντων δεν θα πρέπει να υποχρεώνεται στην δημιουργία μιας νέας εταιρείας παροχής υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας ή να επιδιώκει την

συνεργασία με άλλες εταιρείες (Logistics) προκειμένου να εξυπηρετείται από τις υπηρεσίες τους.

Η σχέση που θα διαμορφώνεται με την ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος είναι :

Πωλητής -----→ επιχειρήσεις π.χ. πώλησης προϊόντων (τμήμα εφοδιαστικής αλυσίδας + εμπορικό κατάστημα συναλλαγών με τους πελάτες).

Μία επιχείρηση πώλησης προϊόντων π.χ. αλυσίδα ηλεκτρικών ειδών, ένα μεγάλο μεγέθους κατάστημα με είδη ρουχισμού ή τροφίμων κλπ. η οποία προκειμένου να εκσυγχρονίσει την διαδικασία παραλαβής, αποθήκευσης και διανομής των εμπορευμάτων της υλοποιεί επενδυτικό πρόγραμμα εφοδιαστικής αλυσίδας παρέχοντας ουσιαστικά υπηρεσία στα τμήματα ή στο τμήμα των εμπορικών συναλλαγών.

Η βιωσιμότητα της συγκεκριμένης επένδυσης (διακριτή και αυτόνομη αποθήκη σε σχέση με τους χώρους πώλησης) εστιάζεται στο όφελος που προκύπτει από την ορθολογικοποίηση και τον εκσυγχρονισμό της σχετικής διαδικασίας και μπορεί να μετρηθεί κατ' ανάλογο τρόπο ως εάν την αντίστοιχη υπηρεσία προσέφερε κάποια άλλη εταιρεία που παρέχει ομοειδείς υπηρεσίες.

Η δημιουργία ωστόσο χώρου εφοδιαστικής αλυσίδας συνιστά ξεχωριστή εκμετάλλευση, είναι ένα κέντρο κόστους για την εταιρεία και η αποτίμηση της υπηρεσίας αυτής αποτελεί ένα ποσοστό στην εμπορική αξία των πωλούμενων προϊόντων.

iii. επιχειρήσεις που η προς ενίσχυση επένδυσή τους αφορά την προμήθεια, παραλαβή και αποθήκευση εμπορευμάτων σε σύγχρονες μονάδες (αποθήκες) και την μεταπώλησή τους.

Η σχέση που θα διαμορφώνεται με την ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος είναι :

Προμηθευτές ή Προμηθευτής -----→ επιχείρηση (εμπορική κλπ. που αποκτά την κυριότητα των προϊόντων και τα μεταπωλεί σε -----→ τελικούς δικαιούχους .

Η βιωσιμότητα της συγκεκριμένης επένδυσης εστιάζεται στο όφελος (κέρδος) που προκύπτει από την μεταπώληση των εμπορευμάτων, στο κόστος των οποίων ενσωματώνει και την αποτίμηση της προσφερόμενης υπηρεσίας της (τιμολόγια πώλησης προϊόντων).

Επίσης δυνατότητα υπαγωγής στον Ν. 3299/2004 έχουν και επιχειρήσεις ή φορείς που παράγουν οι ίδιες διάφορα προϊόντα (προμηθευτές) και για την διακίνηση των προϊόντων τους ή και ενδεχομένως για την διακίνηση και προϊόντων άλλων παραγωγών – προμηθευτών δημιουργούν διακριτά τμήματα εφοδιαστικής αλυσίδας.

**Ο ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**

ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΩΛΙΑΣ

ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΓΚΡΙΣΗΣ & ΕΛΕΓΧΟΥ
ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ & ΝΟΜΙΚΩΝ
ΘΕΜΑΤΩΝ

Αθήνα, Ιουλίου 2007

Αριθμ. Πρωτ.

Ταχ. Δ/ση : Νίκης 5
Ταχ. Κώδικας : 10180 Αθήνα
Πληροφορίες :
τηλ. : 210 3332399
φαξ : 210 3332264

ΠΡΟΣ
ΩΣ ΠΙΝΑΚΑ ΑΠΟΔΕΚΤΩΝ

Α Π Ο Φ Α Σ Η

Καθορισμός προδιαγραφών, όρων και προϋποθέσεων για εξειδίκευση των επενδυτικών σχεδίων παροχής υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας της υποπερίπτωσης iii της περίπτωσης (δ) της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του Ν. 3299/2004.

ΟΙ ΥΠΟΥΡΓΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Έχοντας υπόψη:

1. Τις διατάξεις του Ν. 3299/2004 (Φ.Ε.Κ. 261/Α'3-12-2004) «Κίνητρα Ιδιωτικών Επενδύσεων για την Οικονομική Ανάπτυξη και την Περιφερειακή Σύγκλιση», όπως αντικαταστάθηκε με το άρθρο 37 του Ν. 3522/2006 (Φ.Ε.Κ. 276/Α'/2006), και ειδικότερα το άρθρο 3 αυτού.

Τη με αριθ. XR 86/2007 καταχώρηση στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή καθεστώτος Περιφερειακών Ενισχύσεων του Ν. 3299/2004, όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 37 του Ν. 3522/2006, βάση του Κανονισμού (ΕΚ) 1628/2006.

3. Τις Κοινοτικές κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με κρατικές ενισχύσεις περιφερειακού χαρακτήρα (98/С 74/06).

4. Το άρθρο 90 του «Κώδικα για την Κυβέρνηση και τα Κυβερνητικά Όργανα» που κυρώθηκε με το άρθρο πρώτο του Π.Δ.63/2005 (ΦΕΚ Α' 98).

5. Τις διατάξεις του Π.Δ. 121/2004 (Φ.Ε.Κ. 84/Α'/10-3-2004) «Διορισμός Υπουργών και Υφυπουργών».

6. Τις διατάξεις του Π.Δ. 178/2000 (Φ.Ε.Κ. 165/Α'/14-7-2000) «Περί Οργανισμού του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας».

7. Τις διατάξεις του Π.Δ. 81/20-3-02 (Φ.Ε.Κ. 57/τ.Α'/21-3-02) «Συγχώνευση των Υπουργείων Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών στο Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών».

8. Τις διατάξεις του Π.Δ. 229/86 (Φ.Ε.Κ. 96/Α/86) «Σύσταση και οργάνωση της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας», του Π.Δ. 396/82 (Φ.Ε.Κ. 172/Α/82) «Οργανισμός της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας» και του Π.Δ. 189/95 (Φ.Ε.Κ. 99/Α/95) «Συμπλήρωση και τροποποίηση διατάξεων του Π.Δ. 396/89».

Την υπ' αριθμ. 37930/ΔΙΟΕ/1264/14-10-2005 (Φ.Ε.Κ.1432/τ.Β'/14-10-2005) κοινή απόφαση του Πρωθυπουργού και του Υπουργού Οικονομίας & Οικονομικών «Καθορισμός αρμοδιοτήτων των Υφυπουργών Οικονομίας & Οικονομικών».

Την υπ' αριθμ. 23467/23-6-2005 (Φ.Ε.Κ. 870/τ.Β/27-6-2005 με τη διόρθωση σφάλματος στο Φ.Ε.Κ. 1366/Β/3-10-2005), κοινή απόφαση των Υπουργών Οικονομίας και Οικονομικών και Ανάπτυξης περί "Καθορισμού προδιαγραφών, όρων και προϋποθέσεων για εξειδίκευση των επενδυτικών σχεδίων παροχής υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας της υποπερίπτωσης iii της περίπτωσης (δ) της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του Ν. 3299/2004".

Αποφασίζουμε

Άρθρο 1

Έννοια, προδιαγραφές, όροι και προϋποθέσεις

Για την εξειδίκευση των επενδυτικών σχεδίων παροχής υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας της υποπερίπτωσης iii της περίπτωσης (δ) της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του Ν. 3299/2004, όπως ισχύει, και για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης ορίζονται :

Έννοια. Υπηρεσία εφοδιαστικής αλυσίδας νοείται η παραλαβή, μεταφορά, αποθήκευση, συσκευασία και ανεφοδιασμός σε επιχειρηματικές μονάδες, υλικών και εμπορευμάτων (α' ύλες, ενδιάμεσα – τελικά προϊόντα), καθώς και η διαχείριση του συνόλου της σχετικής πληροφορίας.

2. Φορείς. Δικαίωμα υποβολής αίτησης έχουν όλοι οι φορείς που προβλέπονται από τις διατάξεις του Ν. 3299/2004.

Προδιαγραφές. Το επενδυτικό σχέδιο πρέπει να στοχεύει στη δημιουργία νέων σύγχρονων μονάδων ολοκληρωμένων υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας (Logistics)

ή στην επέκταση, εκσυγχρονισμό και αναβάθμιση υφιστάμενων μονάδων με σκοπό την ουσιαστική βελτίωση παρεχόμενων υπηρεσιών.

4. Προϋποθέσεις.

i. Για την ίδρυση, επέκταση ή εκσυγχρονισμό μονάδων παροχής υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας απαραίτητη προϋπόθεση είναι η υλοποίηση επενδυτικών έργων εγκατάστασης και θέσης σε λειτουργία ολοκληρωμένων συστημάτων πληροφορικής & επικοινωνιών – τηλεματικής, για την υποστήριξη των αποθηκείσεων, των φορτοεκφορτώσεων και της εν γένει διαχείρισης των υλικών - εμπορευμάτων.

Συμπληρωματικά, επενδυτικά έργα για την εγκατάσταση και θέση σε λειτουργία πληροφοριακών συστημάτων υποστήριξης των διοικητικών και λοιπών λειτουργιών της μονάδας.

Ενδεικτικά αναφέρονται δαπάνες συστημάτων διαχείρισης αποθηκών (WMS), εκτύπωσης – ανάγνωσης γραμμωτού κώδικα, διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων, συλλογής & τηλεμετάδοσης δεδομένων, διαχείρισης στόλου διανομών κλπ.

ii. Στη περίπτωση υφιστάμενων μονάδων για τις οποίες υποβάλλεται αίτηση επέκτασης ή και εκσυγχρονισμού τους και πληρούν τις προϋποθέσεις της περίπτωσης α θα πρέπει στην οικονομικο-τεχνική μελέτη να περιγράφεται αναλυτικά η υπάρχουσα υποδομή.

Όροι.

Το ύψος του επενδυτικού σχεδίου για ίδρυση νέας μονάδας, επέκταση και εκσυγχρονισμό υφιστάμενης μονάδας θα πρέπει να είναι κατ' ελάχιστον επτακόσιες χιλιάδες (700.000) ευρώ.

6. Δικαιολογητικά υποβολής επενδυτικών σχεδίων.

Ισχύουν τα γενικά δικαιολογητικά και τεchnοοικονομικά στοιχεία που καθορίζονται στην απόφαση του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών που εκδίδεται σύμφωνα με το άρθρο 7 παρ. 4^α του Ν. 3299/2004, όπως ισχύει.

Ά ρ θ ρ ο 2

Ενισχυόμενες δαπάνες

1. Είδη ενισχυόμενων δαπανών

Η κατασκευή, επέκταση και εκσυγχρονισμός κτιριακών, ειδικών και βοηθητικών εγκαταστάσεων, καθώς και οι δαπάνες διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου.

Η αγορά πάγιων στοιχείων ενεργητικού που αφορούν μόνο κτιριακές εγκαταστάσεις και συνδέονται άμεσα με μια παραγωγική μονάδα.

Η αγορά γηπέδων, έως 10% της ενισχυόμενης δαπάνης της επένδυσης, αποκλειστικά για μικρές επιχειρήσεις.

Η αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων, ειδικών εγκαταστάσεων και λοιπού εξοπλισμού. Τα μισθώματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού του οποίου αποκτάται η χρήση.

Η αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων συστημάτων αυτοματοποίησης διαδικασιών και μηχανοργάνωσης, συμπεριλαμβανομένων των δαπανών αγοράς του αναγκαίου λογισμικού. Ειδικότερα, την αγορά και εγκατάσταση πληροφοριακών συστημάτων και συστημάτων τηλεματικής για την αποδοτική διαχείριση των αποθεμάτων – διανομών.

Η αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων διακίνησης υλικών και προϊόντων εντός του χώρου της εντασσύμενης μονάδας. Η αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων μαζικής μεταφοράς προσωπικού. Η αγορά και εγκατάσταση καινούργιου σύγχρονου εξοπλισμού και η κατασκευή εγκαταστάσεων για τη διακίνηση υλικών και προϊόντων.

Η αγορά και εγκατάσταση εξοπλισμού προοριζόμενου για τη συνεστίαση των εργαζομένων της επιχείρησης, καθώς και αιθουσών κατάρτισης προσωπικού, εφόσον αυτά γίνονται στην περιοχή που είναι εγκατεστημένη η επιχείρηση.

Οι δαπάνες μελετών που αποσκοπούν στην εισαγωγή, ανάπτυξη και εφαρμογή σύγχρονης τεχνολογίας, τεχνογνωσίας, σύγχρονων μεθόδων παροχής υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας.

Οι δαπάνες μελετών, αγορές καινούργιου σύγχρονου εξοπλισμού, εγκατάστασης και λειτουργίας των αναγκαίων υποδομών, και διαδικασιών, καθώς και τα έξοδα πιστοποίησης των διαδικασιών διασφάλισης της ποιότητας, σύμφωνα με τα αντίστοιχα ευρωπαϊκά πρότυπα από οργανισμούς διαπιστευμένους από τον αρμόδιο εθνικό φορέα.

x. i. Οι δαπάνες συμβούλων σύμφωνα με τους περιορισμούς της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Επιλέξιμες είναι οι μελέτες για την οργάνωση της διοίκησης, την αναδιοργάνωση των επί μέρους λειτουργιών της επιχείρησης, τον ανασχεδιασμό των επιχειρηματικών διαδικασιών, την τυποποίηση των διαδικασιών, των ερευνών της αγοράς, την εκπόνηση των μελετών προώθησης προϊόντων ή υπηρεσιών, καθώς και των συγκριτικών μελετών επιδόσεων.

Οι ανωτέρω μελέτες θα πρέπει να συναρτώνται άμεσα, να προσδιορίζονται και να εξυπηρετούν την υλοποίηση του υποβαλλόμενου στις διατάξεις του Ν. 3299/2004 επενδυτικού σχεδίου.

ii. Τα παρεχόμενα ποσοστά επιχορήγησης για αμοιβές μελετών συμβούλων δεν μπορούν να υπερβούν κατ' ανώτατο το πενήντα τοις εκατό (50%) αυτών.

iii. Οι ενισχύσεις για δαπάνες αμοιβών μελετών συμβούλων παρέχονται μόνο στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, σε ποσοστό που δεν υπερβαίνει το 10% του κόστους του επενδυτικού σχεδίου και δεν αφορούν συνήθεις λειτουργικές δαπάνες αυτών.

2. Όροι και προϋποθέσεις ενισχυόμενων δαπανών.

α. Οι ενισχυόμενες δαπάνες πρέπει να αφορούν πάγια στοιχεία, ενσώματα και άυλα. Λειτουργικές δαπάνες δεν ενισχύονται.

β. Το ποσοστό ενίσχυσης των άυλων πάγιων στοιχείων δεν θα υπερβαίνει για τις μεγάλες επιχειρήσεις το είκοσι πέντε τοις εκατό (25%) του κόστους του επενδυτικού σχεδίου.

Τα άυλα πάγια στοιχεία θα πρέπει να αποτελούν αποσβεστέα στοιχεία του ενεργητικού που θα χρησιμοποιούνται αποκλειστικά και μόνο στην ενισχυόμενη επένδυση και θα αποκτώνται από τρίτους με τους όρους που ισχύουν στην αγορά.

γ. Το συνολικό κόστος των κτιριακών δαπανών δεν θα υπερβαίνει το εβδομήντα τοις εκατό (70%) του κόστους του επενδυτικού σχεδίου.

δ. i. Οι δαπάνες για την αγορά γηπέδων ενισχύονται αποκλειστικά για φορείς επενδυτικών σχεδίων που είναι μικρές ή πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Η αξία της αγοράς του γηπέδου που ενισχύεται, σε αντιστοιχία με το ποσοστό κάλυψης της παραγωγικής μονάδας, δεν μπορεί να υπερβαίνει το 10% του συνολικού ενισχυόμενου κόστους του επενδυτικού σχεδίου.

Η τιμή αγοράς του γηπέδου, που δεν θα πρέπει να υπερβαίνει την αντικειμενική αξία, προκύπτει από τα συμβολαιογραφικά έγγραφα απόκτησης κυριότητας ή, σε περίπτωση έλλειψης αυτών, από στοιχεία που τεκμηριώνουν την αντικειμενική αξία του γηπέδου.

ii. Η ενίσχυση της αγοράς πάγιων στοιχείων ενεργητικού είναι δυνατή υπό την προϋπόθεση ότι:

- συνδέονται άμεσα με μια παραγωγική μονάδα,
- η μονάδα αυτή έχει παύσει τη λειτουργία της,
- αποκτούνται από ανεξάρτητο επενδυτή,
- η σχετική συναλλαγή πραγματοποιείται υπό τους συνήθεις όρους της αγοράς,
 - αφαιρούνται ενισχύσεις που έχουν ήδη χορηγηθεί πριν την αγορά.

Επιπρόσθετα για την αγορά του ακινήτου (κτίριο):

- η τιμή του δεν θα υπερβαίνει την αγοραία αξία,
- η υπόστασή του είναι σύμφωνη με την πολεοδομική και λοιπή νομοθεσία.

Άρθρο 3

Από τις διατάξεις της παρούσας απόφασης εκτιμάται ότι η δαπάνη που θα προκύψει σε βάρος του Προϋπολογισμού Δημοσίων Επενδύσεων εξαρτάται από το συνολικό κόστος των συγκεκριμένων επενδυτικών σχεδίων που θα υπαχθούν στις διατάξεις του αναπτυξιακού νόμου 3299/2004 (ΦΕΚ 261/Α/23-12-2004), όπως ισχύει, και προβλέπεται από την ετήσια απόφαση καθορισμού κονδυλίων για την κάλυψη των δαπανών αυτών.

Άρθρο 4

1. Η ισχύς της παρούσας απόφασης αρχίζει από τη δημοσίευσή της στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως οπότε και παύει η ισχύς της υπ' αριθμ. 23467/23-6-2005 κοινής απόφασης των Υπουργών Οικονομίας και Οικονομικών και Ανάπτυξης.

2. Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (τεύχος Β').

Αθήνα, Ιουλίου 2007

**Ο ΥΠΟΥΡΓΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**

**Ο ΥΠΟΥΡΓΟΣ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΑΛΟΓΟΣΚΟΥΦΗΣ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΣΙΟΥΦΑΣ

**Ο ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**

ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΩΛΙΑΣ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ✓ Κακούρης Α. –Κυδωνίτης Φ., «Αφιέρωμα *logistics*», Ανάπτυξη, τεύχος 82
- ✓ Λαζαρόπουλος Χ., «Οι εταιρείες σε τροχιά ανάπτυξης», [www.logistics – management.gr](http://www.logistics-management.gr) (ανάκτηση 19/01/2009)
- ✓ Μίχαλος Κ., «Αφιέρωμα *logistics*», Ανάπτυξη, τεύχος 82
- ✓ Παντικίδης Σ., «A comparison of the Greek Logistics outsourcing market with the rest of Europe», 2007
- ✓ Παπαλόη Γ., «Αναφορά Επιχειρησιακής έρευνας για το *outsourcing*», 2006\
- ✓ Γιαννάτος Γ. – Ανδριανόπουλος Σ. «*Logistics Μεταφορές – Διανομή*», Συνεργασία: Κονταράτος Ι., SOLE, 1999
- ✓ Σιφνιώτης Κ., «*Logistics management Θεωρία και πράξη*», εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1997
- ✓ Παπαρούνης, «*Third Party τα έξι κρίσιμα θέματα των logistics που πρέπει να προσέχουν οι επιχειρηματίες – 3PL: Νέες ευκαιρίες ή ‘Περίπτωση Έβρου’;*», *Logistics & Management*, 2007
- ✓ Γεράκος Η. – Κεχράς Ι. – Τσέτσος Β. «Ενδυναμώνοντας την κατάρτιση των εργαζομένων και τη διαχείριση της καινοτομίας στην Νοτιοανατολική Ευρώπη».
- ✓ Περδίκης Τ., Αγγελόπουλος Ε., «*Η εκχώρηση υπηρεσιών σε εξωτερικούς προμηθευτές (outsourcing). Το δίλημμα και πώς να το αντιμετωπίσετε αποτελεσματικά*», www.plant-management.gr (ανάκτηση 18/11/2008)
- ✓ Σταλίδης Σ. «*Outsourcing Logistics Κριτήρια επιλογής – Μεθοδολογία αξιολόγησης 3PL, 4PL*», 2002, www.plant-management.gr (ανάκτηση 05/12/2008)
- ✓ Κονταράτος Ι. «4 PL – Fourth Party Logistics Η επόμενη γενιά outsourcing στην εφοδιαστική αλυσίδα», 2002, www.plant-management.gr (ανάκτηση 12/12/2008)
- ✓ Κορομηλά Ι. «*Η συνεργασία μιας βιομηχανικής / εμπορικής επιχείρησης 3PL. Μια σχέση ουσιαστικής κατανόησης και εμπιστοσύνης*» www.plant-management.gr (ανάκτηση 08/12/2008)
- ✓ White R. – James B. , «*The outsourcing manual*», εκδόσεις Grower House, England 1998

- ✓ Waters Donald, «Logistics», εκδόσεις Palgrave, New York 2003
- ✓ Eye For Transport, «*Outsourcing Logistics 2007. Best Practices for managing 3Pl relationships*», www.eyefortransport.com (ανάκτηση 18/11/2008)
- ✓ Hertz & Alfredsson, 2003, www.wikipedia.com (ανάκτηση 05/12/2008)
- ✓ Murphy P. – Wood D. «*Contemporary Logistics*», εκδόσεις Pearson Prentice Hall, New Jersey, 2004
- ✓ Christopher M. «*Logistics and Supply Chain Management*», εκδόσεις Prentice Hall, Great Britain, 2005
- ✓ Blanchard D. «*Supply Chain Management – Best Practices*», εκδόσεις Wiley & sons Inc, New Jersey, 2007
- ✓ ICAP 2006, *Κλαδική μελέτη Third Party Logistics*
- ✓ ICAP 2007, *Κλαδική μελέτη Third Party Logistics*