

Ανδρέας Θεοδούλου, πρόεδρος του Συνδέσμου Καταστημάτων Διαρκούς Εξυπηρέτησης

Θέλουμε κανόνες για ωράριο

Την ανάγκη θέσπισης κανόνων όσον αφορά το ωράριο λειτουργίας των καταστημάτων εισηγείται ο πρόεδρος του Συνδέσμου Καταστημάτων Διαρκούς Εξυπηρέτησης (ΣΥΚΑΔΕ) Ανδρέας Θεοδούλου. Μιλώντας στον "Π", εισηγείται συγκεκριμένα να δοθεί στα καταστήματα διαρκούς εξυπηρέτησης αποκλειστικότητα στην πώληση κάποιων προϊόντων προκειμένου αυτά να διατηρήσουν την ταυτότητά τους και να τερματιστούν η αναρχία και ο αθέμιτος ανταγωνισμός που, όπως λέει, παρατηρούνται σήμερα. Πέραν του ωραρίου, πάντως, ο πρόεδρος του ΣΥΚΑΔΕ αναφέρεται και σε άλλα προβλήματα του κλάδου και προτείνει συγκεκριμένες λύσεις, όπως οι συνέργειες μεταξύ των καταστημάτων διαρκούς εξυπηρέτησης, οι οποίες, όπως λέει, είναι και θα παραμείνουν αναγκαίες για τον καταναλωτή.

Ο χώρος της λεγόμενης "μικρής λιανικής" έχει τις ιδιαιτερότητές του αλλά διεθνώς είναι δυναμικός, εξυπηρετώντας τις ανάγκες των καταναλωτών ακόμη και σε δύσκολες ώρες της ημέρας. Στην Κύπρο ποια είναι η κατάσταση; Ποια θεωρείτε τα σημαντικότερα προβλήματα;

Τα καταστήματα διαρκούς εξυπηρέτησης είναι και πιστεύω ότι θα παραμείνουν και στο μέλλον αναγκαία για τους καταναλωτές στην Κύπρο. Προσφέρουν ταχύτητα στην εξυπηρέτηση και είναι πιο βολικά για τον καταναλωτή. Ωστόσο, η επιλογή της 24ωρης λειτουργίας όπως συμβαίνει στο εξωτερικό δεν αποτελεί στην πραγματικότητα συμφέροντα εναλλακτική επιλογή για εμάς. Στην Κύπρο ελάχιστοι κυκλοφορούν και ψωνίζουν ειδικά τον χειμώνα μετά τις δέκα το βράδυ. Η δική μας η προσπάθεια είναι να βάλουμε όσο το δυνατόν περισσότερα προϊόντα, σε όσο το δυνατόν πιο ανταγωνιστικές τιμές, με στόχο να κερδίσουμε την υπεραγορά στην ταχύτητα και στην πιο εύκολη εξυπηρέτηση, διότι πλέον και η υπεραγορά μένει ανοικτή μετά τη φιλελευθεροποίηση του ωραρίου μέχρι αργά το βράδυ.

Το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε στις σημερινές συνθήκες είναι η μικρή κερδοφορία που μπορούμε να έχουμε στα προϊόντα τα οποία καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο μερίδιο στον κύκλο εργασιών των καταστημάτων διαρκούς εξυπηρέτησης. Δεν είναι μυστικό ότι κυρίως στηρίζομαστε στον Τύπο, στα καπνικά προϊόντα, στα λαχεία ή στις κάρτες κινητής τηλεφωνίας, τα οποία έχουν ποσοστό κέρδους που δεν ξεπερνά το 4% για τον κάθε περιπετούχο. Ο Τύπος και τα καπνικά προϊόντα ακολουθούν πτωχική πορεία, γεγονός που επηρεάζει και εμάς. Ακόμη, η επιλογή αρκετών καταναλωτών να ψωνίζουν με πιστωτικές κάρτες καθιστά ακόμη πιο δύσκολη την προσπάθεια επιβίωσης για ένα κατάστημα διαρκούς εξυπηρέτησης, αφού είναι ακόμη μικρότερο το περιθώριο κέρδους όταν ο καταναλωτής πληρώνει με πιστωτική κάρτα.

Ως κλάδος έχετε ταχθεί κατά του ελεύθερου ωραρίου. Λαμβάνοντας υπόψη ότι καλύπτετε άλλες ανάγκες των καταναλωτών, είναι πράγματι ανταγωνιστές σας οι υπεραγορές;

Αδιανομή της μας έχει επηρεάσει το νέο ωράριο. Μετά τη φιλελευθεροποίηση του ωραρίου, έχει μειωθεί ο κύκλος εργασιών μας στο μισό, ενώ πολλά καταστήματα δεν κατάφεραν να επιβιώσουν. Κυρίως μας επηρέασε το γεγονός ότι χάσαμε το ψώνισμα των καταναλωτών τις ώρες και τις μέρες που οι υπεραγορές ήταν κλειστές, δηλαδή το απόγευμα της Τετάρτης, το Σάββατο και ειδικά την Κυριακή, καθώς και αργά το βράδυ τις καθημερινές. Πιστεύω ότι το στοιχείο αυτό απαντά στο ερώτημά σας αν είναι πράγματι ανταγωνιστές μας οι υπεραγορές. Από τη στιγμή που πλέον οι υπεραγορές είναι ανοικτές καθημερινά μέχρι τις εννιά το βράδυ και είναι σε θέση να πουλήσουν σε πιο ανταγωνιστικές τιμές, οι περισσότεροι θα επιλέξουν να εξυπηρετηθούν σε υπεραγορά.



Παρά τις προκλήσεις, ο Ανδρέας Θεοδούλου εκφράζει την πεποίθηση ότι τα καταστήματα διαρκούς εξυπηρέτησης είναι και θα παραμείνουν αναγκαία για τον καταναλωτή.

Ο πρόεδρος του ΣΥΚΑΔΕ παραδέχεται πως πλέον ανταγωνιστές του κλάδου είναι οι υπεραγορές και εισηγείται συνέργειες μεταξύ των καταστημάτων διαρκούς εξυπηρέτησης για κοινές αγορές προϊόντων

Πέραν του ωραρίου, σοβαρό πρόβλημα για τα μέλη του ΣΥΚΑΔΕ είναι η μικρή κερδοφορία που πιέζεται περαιτέρω λόγω της πορείας του Τύπου, των καπνικών προϊόντων αλλά και των πληρωμών με πιστωτικές κάρτες

Το θέμα του ωραρίου που βρίσκεται; Υπάρχει σε εξέλιξη κάποια διαβούλευση;

Δεν υπάρχει κάποια εξέλιξη ή κινητικότητα γύρω από το συγκεκριμένο ζήτημα, διότι έχει επικρατήσει η άποψη ότι η ρύθμιση αυτή βολεύει. Παραμένει όμως ζητούμενο, κατά τη δική μας άποψη, να μπει κάποιος κανόνες και να μην υπάρχει η αναρχία που επικρατεί σήμερα στην αγορά. Σήμερα ανοίγουν συνεχώς νέες υπεραγορές, σε βαθμό που φτάσαμε στα νούμερα του παρελθόντος, αυξάνονται τα εμπορικά κέντρα, ενώ υπάρχουν πληροφορίες ότι σύντομα θα ανοίξουν και δύο εκπαιδευτικά χωριά. Όμως, η πίτα του λιανικού εμπορίου δεν μεγαλώνει επειδή αυξάνονται οι υπεραγορές. Απλώς σε αυτήν την περίπτωση αυξάνονται οι επιλογές για τον καταναλωτή.

Για εμάς ποιο θα ήταν το βέλτιστο; Στο εξωτερικό τι ισχύει;

Το βέλτιστο θα ήταν να μουν κάποιος κανόνες, όπως προανέφερα. Να γίνει διάλογος και να βρεθεί η χρυσή τομή ώστε να μην υπάρ-

χει αναρχία στην αγορά και οι καταναλωτές να είναι ευχαριστημένοι και τα καταστήματα να λειτουργούν χωρίς να υπάρχει αθέμιτος ανταγωνισμός. Η αλήθεια είναι ότι το κράτος δεν έχει δώσει το μήνυμα ότι θέλει και μπορεί να βοηθήσει τα μικρότερα καταστήματα στη μάχη της επιβίωσης που δίνουν. Θα μπορούσαν όπως έχουμε προτείνει να μας έδιναν κάποια προϊόντα να πουλούμε κατά αποκλειστικότητα, με στόχο να διατηρήσουμε την ταυτότητα του κλάδου μας και να αυξήσουμε την επισκεψιμότητα στα καταστήματά μας.

Η κρίση έκανε τον καταναλωτή ευαίσθητο σε θέματα τιμής. Μελετά και το τελευταίο ευρώ. Πώς ένα κατάστημα διαρκούς εξυπηρέτησης πεύθει έναν βελόνη να περάσει την πόρτα του; Πώς έχετε προσαρμοστεί στην εποχή;

Μετά τη φιλελευθεροποίηση του ωραρίου, έπρεπε να βρούμε τρόπους να επιβιώσουμε. Υποχρεωτικά προσθέσαμε προϊόντα που δεν είχαμε προηγουμένως τη δυνατότητα να πουλάμε. Η υπεραγορά μένει επίσης ανοικτή μέχρι τις εννιά το βράδυ, άρα και το μικρό κατάστημα πρέπει από την πλευρά του να βάλει όσο το δυνατόν περισσότερα προϊόντα, με την ελπίδα να επιλέξει ο καταναλωτής να μπει στο μικρό κατάστημα λόγω ταχύτερης και πιο εύκολης εξυπηρέτησης. Έχετε δίκιο σε αυτό που λέτε, ότι ο καταναλωτής λόγω της κρίσης έγινε πιο ευαίσθητος σε θέματα τιμής προϊόντων. Γι' αυτό στις σημερινές συνθήκες για να επιβιώσει ένα κατάστημα διαρκούς εξυπηρέτησης πρέπει να αναθεωρήσει την τακτική αγοράς προϊόντων, να διατηρήσει τις τιμές ανταγωνιστικές και να πουλάει πιο κερδοφόρα προϊόντα. Θα μπορούσε, για παράδειγμα, να συμφωνήσει ένας μικρός αριθμός καταστημάτων διαρκούς εξυπηρέτησης ώστε να αγοράζουν μαζί τα προϊόντα. Με αυτόν τον τρόπο θα είναι σε θέση να αγοράζουν σε καλύτερες τιμές για να πουλούν και να πουλούν σε καλύτερες τιμές. Πάντως, παρά τις δυσκολίες, όπως προανέφερα, είμαι πεπεισμένος ότι τα καταστήματα διαρκούς εξυπηρέτησης είναι και θα παραμείνουν αναγκαία για τον καταναλωτή. Κάθε μικρομεσαία επιχείρηση είναι ευέλικτη, μπορεί να προσαρμοστεί πιο εύκολα στα νέα δεδομένα, ενώ μπορεί να επενδύσει στο στοιχείο της προσωπικής επαφής με τον κόσμο, κάτι που δεν υπάρχει στις μεγάλες υπεραγορές.