

ΣΥΝΕΔΡΙΟ
«Βιομηχανία 2020 ΣΒΒΕ- EUROBANK
Περιφερειακή Ανάπτυξη - Καινοτομία – Εξωστρέφεια»
Οκτώβριος 2009

Δομικά Υλικά

Εισηγητής:

ΑΣΤΕΡΙΟΣ ΡΑΠΤΗΣ
Διευθυντής Επιχειρηματικού Κέντρου
PORTO CENTER
EUROBANK EFG

Θεσσαλονίκη, 12 Οκτωβρίου 2009

Κυρίες και κύριοι,

Καθώς συμπληρώνεται ένας και πλέον χρόνος από τη στιγμή που η διεθνής οικονομική κρίση άρχισε να εκδηλώνεται, όλο και περισσότερο τονίζεται η ανάγκη ενός νέου μοντέλου ανάπτυξης, με κυρίαρχο στόχο την εξωστρέφεια της Ελληνικής Οικονομίας.

Η Τράπεζά μας διαπιστώνοντας, πριν από το καλοκαίρι, την αυξανόμενη πίεση στην Ελληνική Οικονομία με άμεσο αντίκτυπο στην ομαλή λειτουργία των επιχειρήσεων, ανέλαβε την πρωτοβουλία ενίσχυσης των ελληνικών επιχειρήσεων με εξαγωγικό προσανατολισμό και δυνατότητες, υιοθετώντας πέντε άξονες για την τόνωση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων που αποτελεί τον πλέον ενδεδειγμένο τρόπο διαφυγής από το επερχόμενο αδιέξοδο. Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε, η συνολική αξία των εξαγωγών κατά τον μήνα Ιούνιο του 2009 ανήλθε στο ποσό των € 1.225 εκ. έναντι € 1.583 εκ. τον ίδιο μήνα του 2008 παρουσιάζοντας μείωση 22,5%. Αντίστοιχα το 1^ο εξάμηνο του 2009 οι Ελληνικές εξαγωγές μειώθηκαν κατά 18,5%. Βέβαια το έλλειμμα του Εμπορικού Ισοζυγίου μπορεί να εμφανίζεται μειωμένο κατά 44% σε σχέση με τον Ιούνιο του 2008, όμως η μείωση αυτή προκύπτει από την ακόμη μεγαλύτερη μείωση των εισαγωγών κατά 38% και ασφαλώς δεν οφείλεται στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των Ελληνικών προϊόντων.

Σύμφωνα με την Πρόεδρο του Π.Σ.Ε, το νέο μοντέλο ανάπτυξης των εξαγωγικών επιχειρήσεων θα πρέπει να περιλαμβάνει ταυτόχρονα τα κάτωθι πεδία:

- Νέοι μέθοδοι προώθησης εξαγωγών

- Νέα καινοτόμα και επώνυμα προϊόντα
- Στήριξη της εξωστρέφειας των εξαγωγικών επιχειρήσεων τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό (στήριξη των επενδύσεων)
- Ισχυροποίηση των προϊόντων μας στις αγορές των παραδοσιακών μας εταίρων
- Συντονισμένη εξόρμηση σε νέες αγορές (Μεσόγειος, Μ. Ανατολή)

Είναι πλέον ορατό από όλους τους εμπλεκόμενους φορείς (Π.Σ.Ε., Υπ. Ανάπτυξης, Υπ. Οικον., Υπ. Εξωτερικών), ότι το νέο αναπτυξιακό μοντέλο της χώρας θα πρέπει να στηρίζεται στην εξωστρέφεια και τον εξαγωγικό προσανατολισμό, την ποιοτική αναβάθμιση της εγχώριας παραγωγής, την ανταγωνιστικότητα και την επιχειρηματικότητα. Βέβαια αυτά όλα είναι τα πρώτα βήματα, τα οποία πρέπει να μετουσιωθούν σε κυρίαρχη οικονομική πολιτική της χώρας.

Όπως ήδη αναφέρθηκε στην ομιλία του ο κ. Τζιρίτη, ο κλάδος των δομικών υλικών είναι πολύ σημαντικός καθώς σχετίζεται άρρηκτα με την κατασκευαστική δραστηριότητα του Δημόσιου και Ιδιωτικού τομέα, που αποτέλεσε και αποτελεί την ατμομηχανή της Ελληνικής Οικονομίας. Αυτή τη στιγμή υπάρχουν πάνω από 200 υλικά σε ισχύ από τα οποία τα 100 είναι υποχρεωτικής εφαρμογής (τσιμέντο, αδρανή, ασβέστης, κονιάματα, κεραμίδια, τούβλα). Τα δομικά υλικά αντιπροσωπεύουν περίπου το 50% της συνολικής κατασκευαστικής δραστηριότητας της χώρας.

ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ - ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ - ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ.

Ο ρόλος των Τραπεζών όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων ώστε να πραγματοποιήσουν τα επενδυτικά τους σχέδια για την παραγωγή καινοτόμων και ανταγωνιστικών προϊόντων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, είναι καθοριστικός. Η Τράπεζά μας ακολουθώντας εδώ και χρόνια πολιτική εξωστρέφειας έχει αναπτύξει έντονη παρουσία στις χώρες της Βαλκανικής και της Ν.Α. Μεσογείου, με σκοπό την ανάπτυξη των τοπικών αγορών αλλά και την εξυπηρέτηση των Ελληνικών επιχειρήσεων - πελατών οι οποίες δραστηριοποιούνται ή πρόκειται να δραστηριοποιηθούν στο μέλλον.

Τα κριτήρια που πρέπει να επιλέγουν οι Τράπεζες ώστε να υποστηριχθούν οι αναγκαίες επενδύσεις θα πρέπει να είναι:

- Στρατηγική και όραμα της επιχείρησης
- Διοικητικό μοντέλο- Οργανόγραμμα (Επάνδρωση στελεχών)
- Έρευνα και τεχνολογία
- Τυποποιημένα (quality control) ή πιστοποιημένα προϊόντα (CE)
- Επάρκεια Τεχνολογικού εξοπλισμού (Δυνατότητα παραγωγής)
- Εμπειρία εξωστρέφειας

Ο κατασκευαστικός κλάδος ξεκίνησε να αναπτύσσεται από το 1950 αποτελώντας την σπονδυλική στήλη ανάπτυξης της οικονομίας. Συνεπώς στον κλάδο υπάρχει μεγάλη τεχνογνωσία ώστε να τον καθιστά άκρως ανταγωνιστικό. Τα κύρια πλεονεκτήματα που έχουν οι Ελληνικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό είναι:

- Εγγύτητα αγορών κυρίως στις όμορες χώρες σε σχέση με ανταγωνισμό καθώς τα προϊόντα είναι εντάσεως μεταφοράς και άρα υπάρχει πλεονέκτημα χαμηλού μεταφορικού κόστους
- Νοοτροπία με πολλές ομοιότητες σε σχέση με άλλους Ευρωπαίους ανταγωνιστές

Η παρούσα δύσκολη οικονομική συγκυρία αντιμετωπίζεται από την Τράπεζά μας με πολύ μεγάλη υπευθυνότητα σε ότι αφορά τη στήριξη των επιχειρήσεων οι οποίες μοιραία αντιμετωπίζουν μεγαλύτερα ή μικρότερα προβλήματα ρευστότητας. Οι σχέσεις που έχουν καλλιεργηθεί με τους πιστούχους – πελάτες μας επί σειρά ετών δημιουργεί τις κατάλληλες προϋποθέσεις για καλύτερη κατανόηση των προβλημάτων και εξεύρεση λύσεων αμοιβαίου συμφέροντος. Γενικότερα όμως αυτή τη εποχή θα έπρεπε να υπάρξει:

- Ευελιξία στην αντιμετώπιση τυχόν προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι πελάτες των τραπεζών με ανάλογες ρυθμίσεις κατά περίπτωση. Όπως για παράδειγμα αναδιάρθρωση του δανεισμού.
- Κλαδικά μέτρα στήριξης.
- Επιδότηση επιτοκίων
- Γρήγορη υλοποίηση κρατικών ή Ευρωπαϊκών προγραμμάτων στήριξης

Όσον αφορά το μέλλον του κλάδου δεν μπορεί κανείς να κάνει ασφαλή πρόβλεψη έως το 2020, όμως η κατεύθυνση θα ήταν :

- Ανακαίνιση παλαιών κτιρίων
- Παραθεριστικές κατοικίες
- Πράσινη ανάπτυξη - φιλικό περιβάλλον
- Καινοτόμα υλικά στον τομέα της ενεργειακής απόδοσης
- Νέα προϊόντα

Κατά την γνώμη μας η σύγχρονη Ελληνική επιχείρηση του κλάδου των δομικών υλικών θα πρέπει :

- Να εφαρμόσει σύγχρονα μοντέλα διοίκησης με σωστό οργανόγραμμα που να βασίζεται σε εξειδικευμένα στελέχη, ξεφεύγοντας από τα παραδοσιακά μοντέλο ανάπτυξης (οικογενειακές επιχειρήσεις)
- Εκπαίδευση των στελεχών με γνώμονα την εξωστρέφεια και την εταιρική κουλτούρα
- Επένδυση σε νέες τεχνολογίες που ανταποκρίνονται στις νέες ανάγκες
- Αποτελεσματικό marketing και άλλες προωθητικές ενέργειες
- Βελτιστοποίηση μεθόδων παραγωγής

Ευχαριστώ