

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΩΝ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ

**Η πορεία της βιομηχανίας προς το 2020
Περιφερειακή Ανάπτυξη – Καινοτομία – Εξωστρέφεια**

ΔΕΥΤΕΡΑ 30 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2009

Παρέμβαση του κυρίου Χαριλάου Αλεξόπουλου* με θέμα την κατασκευαστική δραστηριότητα των διεθνοποιημένων ελληνικών τεχνικών εταιριών

Κύριε Πρόεδρε της Συνεδρίας,

Αγαπητές και αγαπητοί συζητητές και σύνεδροι,

Η εξαιρετική, κυρίως από άποψη τεκμηρίωσης, εισήγηση του τέως Προέδρου μας κυρίου Μυλωνά υποκρύπτει μία πικρή πραγματικότητα: **Η Εθνική Επιχειρηματικότητα της Ελλάδας και ιδιαίτερα η Μεταποίηση αγωνίζεται εντός και εκτός έδρας χωρίς προπονητή.** Χωρίς κάποιον που θα υποδεικνύει συστηματικά πώς παίζεται το παιχνίδι, με κανόνες που είναι ήδη διαμορφωμένοι είτε παγκόσμια είτε ενδοευρωπαϊκά, χωρίς κάποιον που θα κάνει «ομάδα», αξιοποιώντας, εντός και εκτός, τις ατομικές αρετές, προσπαθώντας με στόχο την κοινή πρόοδο, να ελαχιστοποιήσει τα κακά και τις αδυναμίες των μονάδων. Δυστυχώς είμαστε ως επιχειρηματίες μόνοι. Και το χειρότερο, σ' αυτόν τον τόπο, σ' αυτό το επιχειρηματικό περιβάλλον, βιώνουμε συνεχείς

«κλιματικές αλλαγές». Και για να επιβιώσουμε φεύγουμε έξω. Πρέπει να φύγουμε έξω. Και αν δεν φύγουμε πρέπει να βρισκόμαστε τουλάχιστον με το ένα πόδι έξω. Όπως οι περισσότερες ελληνικές τεχνικές εταιρίες.

Φυσικά τα πολλά κοινά μεταξύ μιας καθαρά μεταποιητικής μονάδας εγκατεστημένης στην Ελλάδα και μιας κατασκευαστικής εταιρίας με έδρα τη χώρα μας επισκιάζει μία κεφαλαιώδης διαφορά: Η «εξαγωγή» ενός κατασκευαστικού έργου αφορά την -σχεδόν αποκλειστικά- παραγωγή του εκτός των ελληνικών συνόρων. Αυτό σημαίνει ότι η γνώση των τοπικών τεχνικών, εμπορικών και φορολογικών κανόνων, η πρόσβαση στους εκεί υλικούς και ανθρώπινους πόρους, καθώς και η ανάπτυξη δοσοληψιών με το εκεί τραπεζικό σύστημα είναι απολύτως απαραίτητα.

Εδώ και περίπου μία δεκαετία, κυρίως μετά τις εμπειρίες που αποκτήθηκαν σε τεχνικό αλλά και επιχειρηματικό επίπεδο με τη συνεργασία με αλλοδαπές τεχνικές εταιρίες για την εκτέλεση πολύ μεγάλων και πολύπλοκων έργων όπως Αεροδρόμιο Σπάτων, Μετρό Αθηνών, Ζεύξη Ρίου – Αντιρρίου, Αττική και Εγνατία Οδός, Ολυμπιακά Έργα κ.ο.κ., οι ελληνικές τεχνικές εταιρίες έγιναν, ή για την ακρίβεια ξαναέγιναν, διεθνείς. Κυρίως σε νοοτροπία, αλλά και σε οργάνωση. Έτσι η πολύπλοκη και αενάως τροποποιούμενη νομοθεσία περί την εκτέλεση των ελληνικών δημοσίων έργων και η ανυπαρξία θεσμικού πλαισίου ή έστω καταγραφή και νομιμοποίηση των κατασκευαστών ιδιωτικών έργων, έσπρωξε προς τα έξω τις εταιρίες που δεν μπορούν να τροφοδοτήσουν με ικανό τεχνικό αντικείμενο τις δραστηριότητές τους στην ενδοχώρα. Οι υπερβολικές εκπτώσεις στους διαγωνισμούς δημοσίων έργων, ο υπερκορεσμός σε ακίνητα εμπορικά και αστικά, η διαφθορά στο δημόσιο τομέα μπορεί να μην είναι μόνον φαινόμενα ελληνικά, αλλά εκτός

Ελλάδος αποτελούν συνήθως την εξαίρεση ή έστω φαινόμενα των καιρών -λόγω οικονομικής κρίσης- και όχι όπως εδώ μόνιμη διαρθρωτική ανωμαλία. Ίσως όμως αυτές οι ίδιες διαρθρωτικές ανωμαλίες, το εναλλασσόμενο νομικό περιβάλλον στην εκτέλεση των έργων και η αδιαφάνεια στα δημόσια έργα, να έχει κάνει τον έλληνα κατασκευαστή πιο ανθεκτικό σε αυτά και πιο πολυμήχανο και προσαρμοστικό σε ότι άγνωστο έχει να αντιμετωπίσει εκτός.

Τα παραπάνω ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και βιώματα των Ελλήνων κατασκευαστών είναι αυτά που διαφοροποιούν τις εταιρίες μας σε χώρες όπου η οργάνωση και εμπειρία του εντόπιου δυναμικού αφήνει περιθώριο για διείσδυση στις διεθνοποιημένες, ελληνικές και ξένες, τεχνικές εταιρίες.

Είναι γνωστό ότι η παρουσία των διεθνοποιημένων εταιριών είναι εντονότερη σε χώρες του αναπτυσσόμενου κόσμου παρά σε ώριμες και τεχνολογικά προηγμένες χώρες. Οι χώρες του αραβικού κόσμου, η Νοτιανατολική Ευρώπη, οι Παρευξείνιες χώρες, οι χώρες της Λατινικής Αμερικής αλλά και οι χώρες της Κεντρικής και Βόρειας Αφρικής, αποτελούν σήμερα το «πεδίο των μαχών» για τις διεθνοποιημένες τεχνικές εταιρίες. Η παρουσία Διεθνών Οργανισμών, της Παγκόσμιας Τράπεζας, της Ε.Ε. και διαφόρων ισχυρών οικονομικά ΜΗΚΥΟ ως χρηματοδοτών και διαχειριστών των τεχνικών έργων, η τεχνογνωσία στην ανάληψη και κατασκευή σύνθετων τεχνικά έργων, αλλά και η εγγύτητα στα κέντρα των αποφάσεων, δίδει το προβάδισμα σ' αυτές τις εταιρίες, έναντι των τοπικών, περιορισμένης οικονομικής και οργανωτικής εμβέλειας, εταιριών.

Πολλές φορές και οι ίδιες αυτές αλλοδαπές εταιρίες, συνήθως με τη στήριξη Τραπεζών από τη χώρα καταγωγής τους, είναι επενδυτές -

χρηματοδότες, ιδιαίτερα εκεί που ο ρυθμός ανάπτυξης της τοπικής οικονομίας αφήνει περιθώριο πρώτον για μεγαλύτερα κέρδη και δεύτερον για εμπορικές συμφωνίες που δεν μπορούν να συναφθούν από τους ντόπιους λόγω έλλειψης τεχνογνωσίας, οργάνωσης και χρηματοοικονομικών μεγεθών. Έργα δημοσίου χαρακτήρα όπως Παραχώρησης, ΣΔΙΤ ή και χρηματοδοτούμενα 100% από το Δημόσιο ειδικά ενεργειακά έργα και έργα υποδομών, αποτελούν τον κύριο όγκο έργων που μια τοπική εταιρία συνήθως θα απολέσει ή θα αναζητήσει συμμετοχή μέσα από συνεργασία με μία αλλοδαπή.

Σαφώς όμως, κατά την εκτέλεση των έργων, η τοπική αγορά, όσον αφορά το ανθρώπινο δυναμικό και τις πρώτες ύλες και υλικά, αποτελεί την πρώτη πηγή αναζήτησης. Φυσικά υπάρχουν και περιπτώσεις, ιδιαίτερα σε έργα προδιαγραφών, όπου τα υλικά είθισται να προέρχονται από χώρες που έχουν τις συγκεκριμένες προδιαγραφές και, εφόσον στην τοπική αγορά δεν υπάρχει η σχετική παραγωγή, η απευθείας εισαγωγή υλικών ή η προμήθειά τους από τοπικούς εισαγωγείς αποτελεί μονόδρομο.

Γενικά οι μεγαλύτερες Ευρωπαϊκές τεχνικές εταιρίες αντλούν το μεγαλύτερο ποσοστό του κύκλου εργασιών τους από το εξωτερικό και όχι από τη χώρα τους, γεγονός που από μόνο του απαντά στο ερώτημα περί αναγκαιότητας, δυνατότητας και προοπτικών ανάληψης τεχνικών έργων και από τις σωστά οργανωμένες ελληνικές τεχνικές εταιρίες.

Ειδικότερα, σε τρεις τομείς δραστηριότητας μια Ελληνική κατασκευαστική εταιρία μπορεί να έχει συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των τοπικών και ευρωπαϊκών αντίστοιχων εταιριών:

α) Στα Δημόσια Έργα, όπου από την εξειδικευμένη γνώση που αφορά στελέχωση και οργάνωση της υπηρεσίας κατασκευής, τον ειδικό εξοπλισμό και την εμπειρία στην εκτέλεση έργων, τεκμαίρεται η δυνατότητα εγκυρότερης, εγκαίρως και οικονομικότερης εκτέλεσης έναντι του τοπικού δυναμικού. Πλεονέκτημα επίσης αποτελεί και η εγγύτητα της Ελλάδας σε χώρες της Ν.Α. Ευρώπης, της Μ. Ανατολής και του Εύξεινου Πόντου, όπου ο Ελληνισμός χαίρει ιδιαίτερης συμπάθειας και εκτίμησης (και εμπορικής κατά παράδοση). Επιπλέον, η συμμετοχή της Ελλάδας στη συγχρηματοδότηση έργων είτε μέσω ΕΣΟΑΒ είτε μέσω Ευρωπαϊκής Ένωσης και Διεθνών Οργανισμών όπου συμμετέχει, αποτελεί μια επιπλέον σειρά δυνατοτήτων για την επιλογή τελικά των Ελλήνων κατασκευαστών ως Αναδόχων των έργων.

β) Στα ιδιωτικά έργα, η χρηματοδοτική δυνατότητα, το μέγεθος και η αμεσότητα, κυρίως όταν πρόκειται για αλλοδαπό ή Έλληνα επενδυτή, ο οποίος έχει προηγούμενη συνεργασία με την Ελληνική τεχνική εταιρία, αποτελούν προνόμια έναντι των περιορισμένης ίσως οικονομικής, τεχνικής και επικοινωνιακής δυνατότητας του εγχώριου κατασκευαστή. Η πολυγλωσσία των Ελλήνων τεχνικών και η πραγματοποίηση σπουδών πολλών εξ αυτών στο εξωτερικό, δίδει ένα πρόσθετο πλεονέκτημα έναντι των Ευρωπαίων ανταγωνιστών μας.

γ) Σε έργα ανάπτυξης ακινήτων, εμπορικών ή αστικών, η περιορισμένη χρηματοδοτική ικανότητα των τοπικών εταιριών αλλά και η ύπαρξη Ελληνικών Τραπεζών στις χώρες της Βαλκανικής αποτελεί συγκριτικό πλεονεκτημάτων των Ελλήνων developers.

Οι Ελληνικές εταιρίες ήδη είναι εγκατεστημένες στο εξωτερικό, όπου στις παραδοσιακές αγορές της Βαλκανικής και της Μ. Ανατολής

προστέθηκαν και οι Παρευξείνιες χώρες και οι χώρες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης.

Αρωγός σ' αυτήν την εντυπωσιακή εξωστρέφεια των τελευταίων πέντε – έξι ετών είναι οι Ελληνικές Τράπεζες που, λόγω της «γνωριμίας» τους από την Ελληνική αγορά, στηρίζουν τις αξιόλογες Ελληνικές εταιρίες και όχι μόνο τις τεχνικές.

Το Ελληνικό κράτος, παρά τις φιλότιμες, ατομικές προσπάθειες των κατά τόπους Συμβούλων ΟΕΥ, δυστυχώς δεν διεξάγει το απαραίτητο σε κάθε περίπτωση lobbying, με αποτέλεσμα μόνο οι διαπροσωπικές σχέσεις των Συμβούλων να αποτελούν μια μικρή έστω βοήθεια. Η κατάσταση χειροτερεύει όταν στην εικόνα εισέρχονται οι εν Ελλάδι υπηρεσίες και Σύμβουλοι, οι οποίοι κατά κανόνα μπλέκουν τις διαδικασίες και αποτελούν τροχοπέδη στην όποια εξέλιξη, με χαρακτηριστικότερο παράδειγμα τα έργα του ΕΣΟΑΒ, και ιδιαίτερα αυτά των ιδιωτικών επενδύσεων.

Κατά την άποψή μου, οι Υπουργοί Εξωτερικών, τουλάχιστον σήμερα που βρισκόμαστε εντός των ασφαλών κόλπων του ΝΑΤΟ και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, θα πρέπει πλέον να ασχολούνται κυρίως με την λεγόμενη Οικονομική Διπλωματία και να ορίζουν σαφείς επιχειρηματικούς και αναπτυξιακούς στόχους με σαφή χρονοδιαγράμματα είτε στους Υφυπουργούς τους είτε στους Γενικούς και Ειδικούς Γραμματείς του Υπουργείου.

Πολύ δε περισσότερο θα πρέπει, στο παρασκήνιο πάντα, να πράττουν αυτό που πράττουν, όχι πάντα πετυχημένα, για άλλες κατηγορίες επιχειρηματιών που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό, δηλ. να επηρεάζουν έντονα τις όποιες εξελίξεις εις όφελος των Ελληνικών

κατασκευαστικών εταιριών. Άλλωστε αυτό κάνουν όλες οι υπόλοιπες κυβερνήσεις για τις εταιρίες τους.

Από την πλευρά τους οι Ελληνικές τεχνικές εταιρίες, στο βαθμό που η εξωστρέφεια αποτελεί στρατηγική επιλογή μακράς διάρκειας, και όχι συγκυριακή ανάγκη βραχυπρόθεσμης ωφέλειας, θα πρέπει να λάβουν σοβαρά υπόψη τα παρακάτω σύντομα tips:

- α) Η πρώτη εγκατάσταση και δραστηριοποίηση να συνοδεύεται απαραίτητα από την έναρξη υλοποίησης του πρώτου έργου, από το οποίο μάλιστα να αναμένεται εξασφαλισμένο οικονομικό όφελος. Με αυτόν τον τρόπο αποφεύγεται η δημιουργία και διαίωσις επικίνδυνων ερωτηματικών στην τοπική αγορά του τύπου: «Ποιος είναι αυτός και τι ήρθε να κάνει εδώ;». Η άμεση και απτή απάντηση μέσω ενός επιτυχημένου έργου, ισχυροποιεί την παρουσία και το ρόλο του Έλληνα κατασκευαστή και αποτελεί εχέγγυο για τη συνέχιση της εκεί δραστηριοποίησής του.
- β) Αν και η παραπάνω παρατήρηση δεν αποτελεί στρατηγική προσαρμογή, τουναντίον αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την εξασφάλιση πόρων για την εφαρμογή της. Συγκεκριμένα, η στελέχωση και οργάνωση της δραστηριότητας απαιτεί έμπειρο προσωπικό, το οποίο, τουλάχιστον στην αρχή, πρέπει να προέρχεται από τους κόλπους της εταιρίας και να συνοδεύεται από εγκατάσταση και λειτουργία με οργανωμένο τρόπο, ο οποίος θα παραπέμπει στο επίπεδο και θα υπογραμμίζει το κύρος της μητρικής. Με αυτόν τον τρόπο θα κερδηθεί και η εμπιστοσύνη του τοπικού δυναμικού και των εταιριών που θα σπεύσουν να συνεργαστούν παρέχοντας τις απαραίτητες υπηρεσίες τους, με ανώτερα από τα συνήθη για αυτούς στάνταρ.

γ) Η εξασφάλιση τοπικών «συμμάχων» και συνεργατών, ακόμη και όταν πρόκειται για αλλοδαπές επίσης εταιρίες, που όμως έχουν τη γνώση της τοπικής αγοράς, μειώνει τα κόστη «διείσδυσης» σημαντικά.

δ) Κάτι που λείπει από σχεδόν όλες τις ξένες άμεσες επενδύσεις είναι η προσέγγιση της τοπικής κοινωνίας και με άλλους τρόπους, εκτός της επισημασμένης δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Ιδιαίτερα όσον αφορά το ελληνικό «επιχειρηματικό δαιμόνιο» στο εξωτερικό, δυστυχώς στο παρελθόν είχε σε πολλές περιπτώσεις αγγίξει τα όρια της καιροσκοπικής, αποικιοκρατικού τύπου αφαίμαξης, χωρίς αναπτυξιακή προοπτική και συνέχεια. Γι' αυτόν το λόγο και στο παρελθόν **καμία** ελληνική τεχνική εταιρία δεν κατόρθωσε να διατηρήσει διαχρονικά τη θέση της σε κάποια χώρα, ούτε στη Μ. Ανατολή ούτε στα Βαλκάνια.

Σήμερα, στα πλαίσια της συνειδητής και ευρέως αποδεκτής πρακτικής της «εταιρικής κοινωνικής ευθύνης», οι ελληνικές τεχνικές εταιρίες μπορούν να κάνουν τη διαφορά έναντι των Ευρωπαίων ή άλλων ανταγωνιστών τους. Και φυσικά μια τέτοια πρακτική μπορεί να προπαγανδιστεί ευκολότερα και αποδοτικότερα σε ομόθρησκους ή παραδοσιακά «φίλους» λαούς.

Στο ίδιο πλαίσιο κινείται και η εισαγωγή «πράσινων» υλικών και μεθόδων στην εκτέλεση των έργων, ιδιαίτερα στα ιδιωτικά έργα, όπου τις περισσότερες φορές η επιλογή ανήκει στον επενδυτή και τον κατασκευαστή από κοινού, αποδεικνύοντας έμπρακτα στους ντόπιους ότι υπάρχει πραγματική βούληση από την «άλλη πλευρά» για την ανόρθωση της τοπικής οικονομίας και του βιοτικού επιπέδου των πολιτών της χώρας.

Συμπερασματικά, ο Έλληνας κατασκευαστής, έχοντας εγκλωβιστεί σημαντικά στον τόπο του λόγω του αθέμιτου ανταγωνισμού, των αλλοπρόσαλλων πρακτικών στην εκτέλεση των δημοσίων έργων και την, δυστυχώς, βαθαίνουσα κρίση στον χώρο των ιδιωτικών επενδύσεων και κατασκευών, οφείλει να αναζητήσει διέξοδο στο εξωτερικό. Η γενικότερη εμπειρία των τεχνικών εταιριών αλλά και η εκπαίδευση και κατάρτιση των στελεχών τους, σε συνδυασμό με την έμφυτη τεχνική, και όχι τεχνητή, ευφυΐα των ελλήνων μηχανικών, αποτελούν τα σημαντικότερα συγκριτικά πλεονεκτήματα που με μαθηματική βεβαιότητα θα οδηγήσουν την Ελληνική κατασκευαστική βιομηχανία να μεγαλουργήσει στο Εξωτερικό, ακόμη και αν σήμερα φαντάζει ουραγός έναντι των ξένων ανταγωνιστών της.

Ευχαριστώ.

* Ο κύριος Χαρίλαος Αλεξόπουλος είναι Διευθύνων Σύμβουλος της κατασκευαστικής εταιρίας ΔΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε., Έφορος του ΣΒΒΕ και μέλος του Δ.Σ. του ΕΒΕΘ.