

Competitive Edge Ελλάδος

(Ανταγωνιστική Αιχμή Ελλάδος)

(σε ασύνδετο σχήμα)

Όπως γνωρίζουμε, οι περισσότερες εταιρείες κλείνουν γιατί δεν είναι ανταγωνίσιμο το προϊόν και κυρίως να είναι διεθνώς ανταγωνίσιμο γιατί οι υπηρεσίες και τα εμπορεύματα κινούνται γρηγορότερα και ταχύτερα ανά τον κόσμο και οι δασμοί

και το μεταφορικό κόστος είναι σχετικά μικροί. Άρα για να έχουμε ανάπτυξη πρέπει να έχουμε προϊόντα που είναι διεθνώς ανταγωνίσιμα.

Πρέπει να ασχοληθούμε με προϊόντα και υπηρεσίες στα οποία να υπάρχει κάποια «competitive edge» (ανταγωνιστική αιχμή) πέρα του τουρισμού και της ναυτιλίας.

Ως λαός έχουμε πολλά ελαττώματα αλλά και πολλά προτερήματα και κυρίως δημι-

ουργούμε σαν άτομα και όταν είμαστε στριμωγμένοι, και σε αυτό μας βοηθάει η κρίση.

Υπάρχουν αλλαγές που μας ευνοούν, όπως έγραφα για την τρίτη βιομηχανική επανάσταση, με τους τρισδιάστατους εκτυπωτές που καθιστούν πιο εύκολη την έρευνα και την κατασκευή σε μικρή κλίμακα, ήδη ορισμένες ελληνικές εταιρείες τη χρησιμοποιούν. Το θέμα πλέον δεν είναι κυρίως το εργατικό κόστος αλλά η υψηλή τεχνολογία άλλωστε το χαμηλό κόστος αυξάνει με γρήγορους ρυθμούς, π.χ στη Κίνα έχουν 13-15% αύξηση εργατικού κόστους το χρόνο η διάφορα κλείνει και θα κλείνει. Πέραν της υψηλής τεχνολογίας είναι και το θέμα της παραγωγικότητας και το κόστος της ενέργειας.

Η Αμερική επανέρχεται να είναι πολύ πιο ανταγωνίσιμη γιατί με το shale gas την καινούρια μέθοδο εξόρυξης αερίου, έχει και θα έχει φθηνή ενέργεια και θα είναι πολύ περισσότερο ανταγωνίσιμη ειδικά σε προϊόντα που χρειάζονται πολλή ενέργεια. Εμείς πιθανόν να αργήσουμε να έχουμε φθηνή ενέργεια άρα πρέπει να βρούμε προϊόντα και υπηρεσίες όχι πολύ ενεργοβόρα.

Οι καινούριες δουλειές στα εργοστάσια χρειάζονται ανθρώπους μορφωμένους, που θα μπορούν να χειριστούν τις αυτόματες computerised μηχανές και απο αυτούς έχουμε αρκετό κόσμο μορφωμένο. Πιστεύω ότι έχουμε competitive edge στα ηλεκτρονικά και IT σαν μια απόδειξη είναι το SAP και η NOKIA που μεταφέρουν δραστηριότητες στην Ελλάδα, άλλωστε οι μισθοί μας είναι αρκετά ανταγωνίσιμοι πλέον.

Στις γειτονικές χώρες που μεταφέραμε τα εργοστάσιά μας έχουν και αυτές σημαντικές αυξήσεις μισθών, το εργατικό κόστος δεν είναι πλέον αποφασιστικός ρόλος, γι αυτό τώρα με τη κρίση βλέπω επαναπατρισμό ορισμένων διότι στο εξωτερικό υπάρχουν πολλά επιπλέον κόστη, μεταφορά στελεχών και σίγουρα μειωμένη παραγωγικότητα και το ελληνικό κόστος έχει μειωθεί σημαντικά. Ο καιρός που όλοι έψαχναν τις γειτονικές χώρες για μεταφορά των εργοστασίων τους νομίζω τελείωσε.

Με μία «ευνοϊκή μεταχείριση» στο δυνατό που επιτρέπεται από τη Κοινότητα νομίζω ότι υπάρχει δυναμικό επανεγκατάστασης σε εργοστάσια πιο μοντέρνα και παραγωγικά.

Το εργατικό μας κόστος καθώς και η συνδικαλι-

στικές σχέσεις έχουν βελτιωθεί και θα βελτιωθούν.

Στην Αμερική που γίνεται επανεγκατάσταση εργοστασίων, ακόμα φτιάχνουν και εργοστάσια επίπλων που είχαν φύγει όλα γίνεται δυνατή διότι και εκεί έχουν καλύτερες πολύ τα συνδικαλιστικά, κατάλαβαν ότι δεν είναι δυνατόν να φύγουν όλοι σε άλλες χώρες όπως η Κίνα που έχει γίνει το εργοστάσιο (work shop) της Αμερικής και του κόσμου.

Στην Κίνα και την Ινδία οι εργάτες γυρεύουν μεγάλες αυξήσεις, ενώ στην Αμερική την τελευταία δεκαετία οι αμερικανικές εταιρείες κέρδισαν μαζικές υποχωρήσεις από τα συνδικάτα και γύρισαν πάλι να είναι πιο ανταγωνίσιμοι και πήραν μαζί την πρωτιά στην ανταγωνιστικότητα κυρίως για τον λόγο ότι είναι πολύ ευέλικτες στον τρόπο χρησιμοποίησης του προσωπικού. Γενικά οι αμερικάνοι είναι φθηνότεροι από τους ευρωπαίους κατά 15-25% και αυτό ωφελείται κυρίως στην ευελιξία παρόλο που η αμοιβή είναι υψηλότερη.

Για εμένα είναι προτιμότερη η ευελιξία των συνδικάτων παρά η ανεργία, οι συνδικαλιστές των ανεπτυγμένων χωρών βλέπουν το δάσος και όχι το δέντρο.

Ο επαναπατρισμός των εργοστασίων έχει προτερήματα του μικρότερου χρόνου παραδοσης και υψηλότερης ποιότητας και κεντρικότητα των πατέντων. Τώρα με την κρίση που φύγαμε από το «comfort zone» και θα πρέπει να βρούμε έξω από το καβούκι μας και να παλέψουμε.

Άλλο ένα competitive edge είναι η γεωγραφική μας θέση. Έχουμε κοντά μας αγορές στις οποίες μπορούμε να πουλήσουμε πολλά. Πρόσφατα ο κατασκευαστής που μας έφτιαξε το προκατασκευασμένο εργοστάσιο μας είπε ότι εξαγάγει στη Τυνησία προκατασκευασμένα εργοστάσια από το μισμόντο τα οποία τα στέλνει ολόκληρα από την Ελλάδα μας λέει «δεν υπήρχε δουλειά και έτσι αναγκάστηκα να ψάξω άλλες αγορές και μπορούμε να πουλήσουμε πολλά πρωτογενή προϊόντα π.χ τούβλα, μάρμαρα και όλα τα αγροτικά προϊόντα στις γειτονικές χώρες».

Ψάχνοντας να βρω κατά τη γνώμη των ειδικών ποιά πιστεύουν ότι είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που θα μας βοηθήσουν να βρούμε από την κρίση, βρήκα ένα gerot ενός διεθνώς γνωστού οίκου (McKinsey) που έχει κάνει μια εμπειριστωμένη μελέτη για την Ελλάδα και έχει κάνει 100 περίπου προτάσεις για ανάπτυξη σε διάφορους τομείς.

Εγώ, συνήθως είμαι αισιόδοξος, με έπιασε κατάθλιψη γιατί σε κανένα τομέα, εκτός από την ιχθυοκαλλιέργεια και την ναυτιλία που είμαστε πρώτοι, σε όλα τα άλλα είμαστε ουραγοί.

Επιγραμματικά θα αναφερθώ σε ορισμένα κτηνητά εκτός από τον τουρισμό, ενέργεια, βιομηχανία, βιομηχανία τροφίμων, γεωργία, και εμπόριο/χονδρεμπόριο, (πρόσφατα ένας φίλος μου έμπορος υφασμάτων μου είπε ότι βρίσκει σχεδιαστές υφασμάτων, προτείνει και επιλέγει να παραγγέλνει μεγάλες ποσότητες τις οποίες εξαγάγει κυρίως στο εξωτερικό και ειδικά στην Ισπανία, τις παραγγελίες τις δίνει τώρα κυρίως στην Τουρκία, στην Προύσα η οποία έχει καμιά διακοσαριά εργοστάσια υφασμάτων) στα οποία βλέπω μεγάλες πιθανότητες για ανάπτυξη της κατασκευής των γενώσιμων φαρμάκων. (Στη διεύθυνση των τρομερά φθηνότερων γενώσιμων π.χ.

(generics) είμαστε ουραγοί, με συντελεστή 30 ενώ η Τουρκία 90, Αμερική 90, Γερμανία 79 κ.λ.π. αυτό σημαίνει τρεις φορές παραπάνω χρήση από εμάς, υγεία να έχει το ΙΚΑ μας), την ιχθυοκαλλιέργεια, τον ιατρικό τουρισμό, Διακομιστικό (η Ελλάδα μπορεί να γίνει διακομιστικό κέντρο της Ανατολικής Ευρώπης π.χ για φορτία προς και από την Άπω Ανατολή με προορισμό την Ανατολικής Ευρώπη ο Πειραιάς μειώνει τον μεταφορικό χρόνο κατά τέσσερις ημέρες, αυτό κυρίως οφείλεται στην γεωγραφική θέση της Ελλάδος που πρέπει να εκμεταλλευτούμε), διαχείριση αποβλήτων, εξειδικευμένες κατηγορίες τροφίμων, ανάπτυξη κλασικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων κ.α. Είναι ένας συνδυασμός από οικονομικούς, κοινωνικούς και πολιτικούς παράγοντες που έχουν συμβάλει στη μικρή ανταγωνιστικότητα της Ελλάδας.

Είναι αποκαρδιωτικό να διαβάζει κανείς ότι η ανάπτυξη του 4% που είχαμε από το 2000 έως το 2008 το 97% πήγε για κατανάλωση εν σύγκριση με άλλες χώρες της Κοινότητας που το ποσοστό είναι 70%.

Σίγουρα εμείς και η κυβέρνηση πρέπει να επικεντρωθούμε σε τομείς που έχουμε μια inherent competitive edge (εγγενείς ανταγωνιστικό πλεονέκτημα), δηλαδή αρχίζουμε από κάτι που έχουμε παραμέτρους και που μας βοηθούν π.χ η ανάπτυξη ξεχασμένων κλασικών επιμνηστικών σπουδών / προγραμμάτων. Εμείς τα έχουμε όλα αμφότερα και την ιστορία και τη κληρονομιά καθώς επίσης και τη γεινιάση στα ιστορικά μέρη – είμαστε οι φυσικοί ιδιοκτήτες αυτών των μνημείων και αυτό είναι που πρέπει να εκμεταλλευτούμε στο έπακρο.

Από την άλλη μεριά έχουν πλήθος επιστημόνων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό που θα μπορούσαν να μπορούσαν να επανδρώσουν αυτά τα προγράμματα.

Χρειαζόμαστε 4 τουλάχιστον αγγλόφωνα πανεπιστήμια στην Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο, που να είναι διεθνούς προβολής και να τα επανδρώσουν χιλιάδες καθηγητές που έχουμε, έτσι ώστε να προσφέρουν την απαιτούμενη μόρφωση στους ξένους σπουδαστές, άλλωστε όταν σπουδάζεις σε μία ξένη χώρα η χώρα ωφελείται πολλαπλώς από την προστιθέμενη αξία που φέρνει κάθε ξένος σπουδαστής (π.χ. εγώ πουλάω χρόνια Γερμανικά προϊόντα και επισκέπτομαι την Γερμανία συχνά).

Εκεί θα μπορούν να σπουδάζουν φοιτητές από όλο τον κόσμο ακόμα και Κινέζοι (οι οποίοι σπουδάζουν παντού ανά τον κόσμο) και έτσι θα μπορούσε να γίνει μία διακρατική συμφωνία π.χ. θα μπορούσε να έχει μεγάλη επιτυχία στα post graduate program.

Η Γεωπολιτική σημασία της Ελλάδος είναι σοβαρό και σε αυτό βασίστηκαν οι Κινέζοι και έκλεισαν την συμφωνία για το λιμάνι του Πειραιά, γιατί όχι λοιπόν να συμβεί το ίδιο και στην Θεσσαλονίκη, η οποία έχει στρατηγική θέση και αποτελεί ένα κεντρικό λιμάνι στα Βαλκάνια, να μην γίνει διακομιστικό κέντρο λόγω της γειτονίας με όλες τις Βαλκανικές χώρες. Η χώρα επίσης έχει στρατηγική σημασία για όλους τους μεγάλους, που πρέπει να εκμεταλλευτούμε έξυπνα.

Χρειαζόμαστε ένα εθνικό μοντέλο ανάπτυξης πιο χειροπιαστό έτσι ώστε να γίνει περισσότερο γνωστό σε όλο τον κόσμο, έχω ακούσει για πολ-

λά μοντέλα αλλά ως συνήθως μένουν στα κιτάπια των υπουργείων, όπως έγραφα και παλιότερα η διαφορά μας στην παραγωγικότητα και στον ανταγωνισμό έχει πέντε βασικούς λόγους.

1. Το σύστημα αποθάρρυνσης επενδύσεων και επιχειρήσεων να επενδύσουν και να εγκατασταθούν, συν τοις άλλοις έχουμε και το στίγμα της δαιμονοποίησης του κέρδους και των επιχειρηματιών, των εφοπλιστών, των πολυεθνικών κ.λ.π.

2. Ο τομέας του δημοσίου είναι μεγάλος και μη αποδοτικός.

3. Το εργατικό μας δυναμικό δεν έχει ευελιξία και job mobility.

4. Το δικαστικό είναι δυσκίνητο και αποτρέπει τις επενδύσεις.

5. και η προχειρότητα, το προσωρινό που γίνεται μόνιμο.

Αυτά τα λέμε αλλά πρέπει να τα κάνουμε και πράξη με ενέργειες για να τα μειώσουμε όσο περισσότερο γίνεται!

Οι επιχειρήσεις θα είναι μικρές για να ανταγωνιστούν ειδικά προϊόντα ώριμα (saturated products).

Ακούω πολλά παράπονα, ότι τα προϊόντα από τα supermarkets είναι ακριβότερα από ό,τι στις άλλες χώρες της Ευρώπης, όμως σε μελέτη είδα ότι το κόστος λειτουργίας των είναι 30-40% περισσότερο από ότι στην Ευρώπη, πως λοιπόν να είναι φθηνότερα π.χ. τα supermarkets στην Ελλάδα...

Κάτι άπιστευτο που διάβασα είναι ότι οι Ιταλοί αγοράζουν το 60% της παραγωγής μας ελληνικό ελαιόλαδο κατά μέσο όρο 2,2 ευρώ το λίτρο και το πωλούν 3,2 ευρώ το λίτρο. Δεν μπορούμε να οργανωθούμε ούτε στο ελαιόλαδο;

Είμαστε η πρώτη χώρα με «υπερκανονισμούς», με ένα συντελεστή 2,4, η Ιταλία 1,1, και η Αμερική / Αγγλία με 0,8 δηλαδή 2,4 : 0,8 =, δηλαδή έχουμε κανονισμούς τρεις φορές παραπάνω από την Αμερική ή την Αγγλία, πώς να τους ανταγωνιστούμε ;

Μόνο σε αυτό (υπερκανονισμοί) είμαστε στα ίδια επίπεδα με την Τουρκία για αυτό είμαστε ουραγοί στην παραγωγικότητα.

Αν συγκρίνει κανείς τα χρήματα που ξοδεύει το κράτος με γνώμονα το ποιοτικό αποτέλεσμα, εκεί είμαστε και πάλι ουραγοί.

Έχουμε την χαμηλότερη εναλλαγή εργασίας στην Ευρώπη π.χ. συντελεστές 14 με 30 με την η Δανία δηλαδή οι Δανοί αλλάζουν (30:14 = 2,14) 2,14 φορές περισσότερο τις εργασίες τους από εμάς και αυτό αυξάνει την παραγωγικότητα γιατί οι εργαζόμενοι πηγαίνουν εκεί που αποδίδουν περισσότερο.

Δεν έχουμε ευκαιρίες μερικής εργασίας, είμαστε ουραγοί με μεγάλη διαφορά από π.χ. Ολλανδία.

Ως ουραγοί στην Συνεργασία μεταξύ ακαδημαϊκού χώρου και επιχειρήσεων είμαστε στον πάτο σε σχέση με την Αμερική, Σουηδία, Φιλανδία, Ιαπωνία, Ελβετία που βρίσκονται στην κορυφή. Αυτό είναι πολύ βασικό, η ακαδημαϊκή γνώση να μεταφέρεται στις επιχειρήσεις έτσι θα μπορούν και οι ακαδημαϊκοί να δικαιολογούν τα έξοδά τους, εμείς είμαστε ειδικοί στα προγράμματα που επιδοτούνται από την κοινότητα και μένουν συνήθως στα χαρτιά.

Σε έναν τομέα είμαστε πρώτοι στις υδατοκαλλιέργειες που παρόλο των διαφόρων περιβαλλοντικών κανονισμών, είναι ένας τομέας που μπορούμε να αναπτύξουμε περαιτέρω, η Τουρκία μας ακολουθεί και ίσως μας ξεπεράσει σε λίγα χρόνια.

Υπάρχουν τρομερές ελλείψεις οδηγίων και εκκάρησης χωροθέτησης όπως τα βιομηχανικά πάρκα, πρέπει να παραχωρηθούν οι χώροι από την

κυβέρνηση με fast truck.

Όπως έγραφα δεν υπάρχει επένδυση που να αφήνει άθικτο το περιβάλλον, πρέπει η κυβέρνηση με ορθολογισμό να βλέπει συν & τα πλην με γνώμονα το κοινό συμφέρον, κανείς δεν θέλει π.χ. υδατοκαλλιέργεια κοντά του, αλλά κά που πρέπει να γίνουν.

Ένας άλλος τομέας που μας ταιριάζει είναι ο medical tourism (ιατρικός τουρισμός).

Έχουμε μόνο μία μονάδα JCI, joint Committee International ή International Monitoring Body, σε σύγκριση με 43 στην Τουρκία, 21 στην Ιταλία και 14 στην Ταϊλάνδη.

Ένα παράδειγμα είναι η Τουρκία που λειτουργεί το World Eye Hospital (οφθαλμιατρικό κέντρο το οποίο νομίζω ότι το ξεκίνησε ένας Έλληνας) στο οποίο γίνονται 5500 εγχειρήσεις στα μάτια εκ των οποίων οι δύο χιλιάδες αφορούν ασθενείς του εξωτερικού.

Μπορούμε να ειδικευθούμε περαιτέρω σε ειδικές κατηγορίες προϊόντων που έχουμε competitive Edge, όπως ο κρόκος Κοζάνης, φάβα Σαντορίνης, Μαστίχα Χίου, αυγοτάραχο Μεσολογγίου και πολλά άλλα. Οι Τούρκοι κάνουν θαύματα με τις εξαγωγές των φουντουκιών και οι Ισπανοί με τα chorizos (είδος λουκάνικου).

Χρειαζόμαστε μία εθνική καμπάνια σε αυτά τα προϊόντα και συστηματική μαζική παραγωγή.

Και πάλιν λέω: Δεν έχουμε μόνο σταφίδες... Όλα αυτά τα απαισιόδοξα εδώ και τρία χρόνια η Ελληνική οικονομία πήγε στο περιθώριο του περιθωρίου.

Κινδυνεύσαμε να αποκτήσουμε νοοτροπία Loser, παρόλα αυτά βλέπω αρκετά ενθαρρυντικά σημεία.

Κάποιοι είχε ένα εξοχικό και του το έφτιαχνε κάποιος Αλβανός με (π.χ.) 500 ευρώ. Τώρα με την κρίση, ο ίδιος δουλεύει πολλές ώρες, ο Αλβανός αμετακίνητος δε μείωσε το τίμημα του. Ρώτησε ένα φίλο του μήπως και τον βοηθήσει να βρει κάποιον φθηνότερο.

Ο φίλος του τον ενημέρωσε ότι βρήκε κάποιον με λιγότερα χρήματα (π.χ.) 100 ευρώ, μετά από λίγο καιρό ανακάλυψε ότι ο ίδιος ο φίλος του έκανε την δουλειά και λέγοντας του ότι Γιώργο είμαι άνεργος και έδωσα από 50 ευρώ στους γιούς μου να τελειώσουμε την δουλειά, τότε ο Γιώργος αντί 100 ευρώ του έδωσε 200 ευρώ.

Αυτό είναι αποδεικτικό ότι προσγειωθήκαμε, μια άλλη γραμματέας χρησιμοποιούσε την καθαριότητα του γραφείου για να της καθαρίζει την γκαρσονιέρα της, τώρα πλέον το κάνει μόνη της, έκοψε και το γυμναστήριο (ουδέν κακόν αμιγές καλού)...

Διάβασα στην Καθημερινή (09.06.2013) τα μέτρα για το δικαστικό fast truck - καιρός ήταν, οκτώ σοβαρές ρυθμίσεις π.χ. ο επιχειρηματίας που ήθελε να κάνει 50MW επένδυση σε ανεμογεννήτριες και τον σταμάτησε το Συμβούλιο Επικρατείας λόγω του θορύβου των ανεμογεννητριών που ενοχλούσε την προσεχή λίγων καλογριών στο παραπλήσιο μοναστήρι, αν αυτό γινόταν τώρα με τον νέο νόμο ο δικηγόρος δεν θα το έκανε γιατί θα έπρεπε να πληρώσει 1% παράβολο δηλαδή 500.000 ευρώ.

Νομίζω ότι σε αρκετούς τομείς είμαστε πλέον σε καλό δρόμο (για να μην μεμψιμοιρούμε όλα τα αρνητικά).

Έχουμε ακόμη ανηφορικό δρόμο - keep walking...



Γράφει ο
Byron Tomazos
Μηχανολόγος,
Απόφοιτος Πολυτεχνείου
Μονάχου
e-mail: byron.tomazos@
warsila.com