

Επιτακτική αναγκαιότητα η αναβάθμιση του παραγωγικού συστήματος και του ανθρώπινου δυναμικού της Θεσσαλονίκης

Λόης Λαμπριανίδης
Οικονομικός Γεωγράφος,
Καθηγητής Τμήματος Οικονομικών Επιστημών Πανεπιστημίου Μακεδονίας
Ερευνητική Μονάδα Περιφερειακής Ανάπτυξης & Πολιτικής
www.uom.gr/rdpru/

I. ΓΕΝΙΚΑ

- Αυτό που θα παρουσιάσω είναι ένα σχέδιο το οποίο και υποβάλλουμε σε δημόσια δοκιμασία. Έχουμε πλήρη συνείδηση ότι σε τελευταία ανάλυση δεν έχει τόση σημασία το τι θα προτείνουμε εμείς ως ερευνητική ομάδα αλλά το πώς θα δημιουργηθούν συναινέσεις από τους Φορείς της πόλης σε ένα αναπτυξιακό όραμα.

Το Σ.Σ. έχει στόχο να κατανοήσουμε:

- πού βρισκόμαστε
- γιατί βρισκόμαστε εδώ που βρισκόμαστε
- πού μπορούμε να πάμε δεδομένων των περιορισμών που έχουμε (ανταγωνισμός Διεθνής/ Ευρωπαϊκός / με άλλες πόλεις της Ελλάδας κλπ)
- προς τα πού θέλουμε να πάμε (το αναπτυξιακό μοντέλο/ το όραμα) το οποίο πρέπει να εξειδικευθεί στη συνέχεια με συγκεκριμένα έργα - δράσεις
- τι πλεονεκτήματα πρέπει να δομήσουμε, ώστε να κατευθυνθούμε προς τα εκεί που θέλουμε
- πώς να διασφαλίσουμε ότι όλες οι πολιτικές θα ενισχύουν αυτή την κατεύθυνση (συνέργια για εξυπηρέτηση του κεντρικού στόχου)

Θα ήταν λάθος να θεωρήσουμε ότι τα ζητήματα των μεγάλων αναπτυξιακών επιλογών για την πόλη είναι:

- είτε άνευ σημασίας (λόγια απλά λόγια)

- είτε είναι απαντημένα (ΠΕΠ Κ. Μακεδονίας, Χωροταξικό Θεσσαλονίκης, κλπ)
- είτε ότι είναι ζητήματα στα οποία ομονοούμε όλοι. Αναμφίβολα δεν υπάρχει απόλυτη συναντίληψη
 - ούτε για το πού βρισκόμαστε και γιατί
 - ούτε κυρίως για το πώς πρέπει να προχωρήσουμε

Αυτό είναι πολύ φυσικό μια που συχνά υπάρχουν αντικρουόμενα συμφέροντα (περιοχών, κοινωνικών ομάδων κλπ).

Η επιτυχία αυτής της προσπάθειας στηρίζεται στη συνεργασία και συμμετοχή όλων των κοινωνικών φορέων και έχει ως προνομιακό αποδέκτη το σύνολο των κατοίκων της πόλης. Η επιτυχία της στηρίζεται στην αναμενόμενη διάχυση των ωφελειών με την έννοια ότι:

- Για όλους εμάς τους πολίτες σημαίνει την εξασφάλιση καλύτερων συνθηκών καθημερινής ζωής.
- Για τις επιχειρήσεις σημαίνει μια καλύτερη θέση από την οποία μπορούν να στηρίξουν ανταγωνιστικά την επέκτασή τους.
- Για το κράτος και την αυτοδιοίκηση σημαίνει δυνατότητα επικέντρωσης σε κρίσιμα στρατηγικά ζητήματα διακυβέρνησης.

Αυτή καθεαυτή η ύπαρξη ενός Σ.Σ. θα αποτελέσει ένα τεράστιο συγκριτικό πλεονέκτημα για την ανάπτυξη της πόλης.

II. Η συγκυρία και οι προοπτικές της πόλης

Η Θεσσαλονίκη καλείται να ανταποκριθεί σε νέες προκλήσεις και να αξιοποιήσει νέες ευκαιρίες που διαμορφώνονται στον ευρύτερο ευρωπαϊκό αλλά και, ειδικότερα, στο χώρο της ΝΑ Ευρώπης

- Παγκοσμιοποίηση
- Ενοποίηση και τη διεύρυνση της Ε.Ε.
- Άνοιγμα στα Βαλκάνια
- Εισροή μεταναστών

Προέχει η αξιοποίηση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών και δυνατοτήτων της πόλης, (συγκριτικά και δομημένα πλεονεκτήματα) με σκοπό τη διεύρυνση του ρόλου της στο εθνικό και διεθνές αστικό σύστημα.

Ο νέος ρόλος της πόλης δεν μπορεί να προκύψει αυτομάτως, αλλά απαιτεί συστηματική δράση σύμφωνα με συγκεκριμένους και εφικτούς στόχους που θα ενεργοποιήσουν τις ενδογενείς δυνάμεις της πόλης και θα εξασφαλίσουν διευρυμένη αποδοχή και συναίνεση των εμπλεκόμενων φορέων και των πολιτών. Το ζητούμενο για την ουσιαστική αξιοποίηση αυτών των νέων συνθηκών είναι η διαμόρφωση και η υλοποίηση ενός Σ.Σ. που θα εντάξει σε ένα συνολικό και συνεκτικό πλαίσιο καθώς θα συντονίσει τις προσπάθειες και τις πρωτοβουλίες του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα.

Η Ελλάδα είναι μια από τις πιο αναπτυγμένες χώρες του κόσμου (35^η στις 235 χώρες). Η ελληνική οικονομία βρίσκεται στην «πρώτη κατηγορία της παγκόσμιας ανταγωνιστικής κατάταξης». Αυτό είναι πάρα πολύ σημαντική κατάκτηση από την άλλη όμως ανεβάζει και το επίπεδο των ανταγωνιστικών προϋποθέσεων-απαιτήσεων.

Η Ελλάδα αντιμετωπίζει εδώ και καιρό μια «διπλή πίεση» με την έννοια ότι τα προϊόντα/ υπηρεσίες των ελληνικών επιχειρήσεων:

- αφενός είναι συγκριτικά ακριβότερα από τα αντίστοιχα των παραγωγών χαμηλού κόστους (χωρίς πάντοτε να είναι ποιοτικά καλύτερα) και
- αφετέρου είναι ποιοτικά υποδεέστερα από τα αντίστοιχα προϊόντα των ποιοτικότερων παραγωγών - χωρίς να είναι απαραίτητα πιο ελκυστικά στην τιμή τους.

Θα πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ότι η Ελλάδα δεν μπορεί να την κερδίσει τη μάχη του φτηνού προϊόντος/ υπηρεσίας και πρέπει να είμαστε ευτυχείς γι' αυτό. Με την έννοια ότι αυτό απορρέει από το γεγονός ότι η χώρα μας διαθέτει πλέον ένα βιοτικό και κοινωνικο-οικονομικό-πολιτικό επίπεδο που (ευτυχώς) δεν αναδεικνύει ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημά μας το πολύ χαμηλό κόστος εργασίας.

Η μετατόπιση από τον ανταγωνισμό τιμών στον ανταγωνισμό ποιότητας, αποτελεί για τις ελληνικές επιχειρήσεις μονόδρομο.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις θα πρέπει να κερδίσουν τις αγορές του ποιοτικού και διαφοροποιημένου προϊόντος, των καταναλωτών με υψηλότερο εισόδημα και ποιοτικές προτιμήσεις. Απαραίτητη προϋπόθεση γι' αυτό είναι οι επιχειρήσεις να εμφανίσουν μια συνέχεια στην ποιότητα των προϊόντων/ υπηρεσιών τους. Βασική αναπτυξιακή προτεραιότητα, για την προώθηση της ανταγωνιστικότητας που βασίζεται στην ποιότητα αποτελεί η θεμελίωση της σχετικής κουλτούρας στις επιχειρήσεις αλλά και στη δημόσια διοίκηση, και ίσως αυτό είναι και το δυσκολότερο ζήτημα.

Το πρόβλημα λοιπόν που έχουμε ως χώρα είναι πώς θα συγκλίνουμε με αυτές που προηγούνται, πώς θα καλύψουμε δηλαδή το χάσμα της ανταγωνιστικότητας που μας χωρίζει.

Το αναπτυξιακό μοντέλο λοιπόν που προτείνουμε στοχεύει στην αντιμετώπιση των βαθύτερων προβλημάτων που κατατράχουν την οικονομία της Θεσσαλονίκης δηλαδή της αναγκαιότητας:

- για τεχνολογική και οργανωτική αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων,
- για την ανασύνθεση του προϊόντος της μεταποίησης και των υπηρεσιών, με μετακίνηση σε πιο περίπλοκους τεχνολογικά κλάδους,
- για την επικέντρωση του ενδιαφέροντος σε δραστηριότητες που απαιτούν περισσότερο εξειδικευμένη εργασία.

Όταν ισχυριζόμαστε ότι πρέπει να στραφούμε σε δραστηριότητες υψηλής προστιθέμενης αξίας δεν σημαίνει

- ότι ξαφνικά εξαφανίζονται οι υπάρχουσες επιχειρήσεις και αρχίζουμε από την αρχή.
- Ούτε ότι φαντασιωνόμαστε ότι ξαφνικά αναπτύσσονται κλάδοι που βρίσκονται στην αιχμή του δόρατος της τεχνολογίας (αεροναυπηγικής κλπ). Αναφερόμαστε σε κλάδους που είναι ισχυρή σήμερα η περιοχή μας (είδη διατροφής, επεξεργασία γεωργικών προϊόντων, ένδυση, έπιπλο κλπ).

III. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΚΑΙ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Η γνώση είναι ο πλέον στρατηγικός πόρος και η διαδικασία της μάθησης η πιο σημαντική διαδικασία. Η τεχνογνωσία έχει γίνει η κύρια πηγή που κρατάει ενήμερες τις επιχειρήσεις σε σχέση με τις καινοτομίες στα προϊόντα και στις διαδικασίες. Όμως, η τεχνογνωσία δεν μπορεί να θεωρηθεί απλώς ως ένα προϊόν. Ορισμένα τμήματα της τεχνογνωσίας μπορούν να πουληθούν ως πατέντες και άλλα ως εργοστάσια με-το-κλειδί-στο-χέρι, όμως σημαντικά τμήματα παραμένουν μη-κωδικοποιημένα και δεν μπορούν να απομακρυνθούν από το ανθρώπινο και κοινωνικό τους περιεχόμενο. Με άλλα λόγια, η γνώση αφορά αφενός μεν “εμπορεύσιμες διασυνδέσεις” και αφετέρου “μη εμπορεύσιμες διασυνδέσεις” -όπως αγορές εργασίας, χωρικές συμβατότητες, πρότυπα και αξίες, δημόσιους ή ημιδημόσιους θεσμούς κ.λπ.

Η τυποποιημένη γνώση λοιπόν σε μια επιχείρηση δεν αποτελεί παρά την κορυφή του παγόβουνου. Η γνώση είναι κυρίως μη-κωδικοποιημένη (βιωματική) και κυρίως προσωπική κατά συνέπεια, δεν τυποποιείται ούτε μεταδίδεται εύκολα. Άρα, “στοιχείο - κλειδί” για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης είναι το “άυλο κεφάλαιο” του ανθρώπινου δυναμικού. Γι’ αυτό η καινοτόμος επιχείρηση χαρακτηρίζεται από έντονες οριζόντιες ροές πληροφορίας μεταξύ των τμημάτων παραγωγής και πωλήσεων, από έμφαση στις αποκεντρωμένες διαδικασίες μάθησης και στα πολλαπλά κανάλια επικοινωνίας κυρίως με τους πελάτες, τους προμηθευτές και τους ανταγωνιστές. Οι σχέσεις διεύθυνσης και εργαζομένων δίνουν έμφαση στη συνεργασία, στον διάλογο, στην ασφάλεια της εργασίας, στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων των εργαζομένων και όχι στην αποειδίκευση, στον φόβο της απόλυσης και της ανεργίας.

Με αυτή την έννοια υποστηρίζεται ότι η διολίσθηση της ελληνικής οικονομίας σε “κατώτερα επίπεδα”, με την έννοια της “επιλογής” της εύκολης λύσης,

δηλαδή της στήριξης στο φτηνό κόστος εργασίας είτε μέσω των μεταναστών και λαθρομεταναστών στην Ελλάδα είτε μέσω της μετεγκατάστασης παραγωγικών δραστηριοτήτων στις γειτονικές χώρες της Βαλκανικής με αποκλειστικό στόχο την εκμετάλλευση του φτηνού κόστους εργασίας, είναι προς τη λάθος κατεύθυνση.

Το αναπτυξιακό δίλημμα της ελληνικής οικονομίας το οποίο αφορά, βεβαίως, και τη Θεσσαλονίκη συνίσταται στην επιλογή μεταξύ δύο στρατηγικών σεναρίων της «ανηφορικής» και της «κατηφορικής» διαδρομής ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας.

Η «ανηφορική» διαδρομή συνεπάγεται τομές ως προς τις κεκτημένες ταχύτητες, τη στόχευση, τα εργαλεία τόνωσης της ανταγωνιστικότητας και άλματα ως προς τις βασικές συνιστώσες του «επιχειρείν», καθώς η ποιότητα γίνεται κρίσιμο στοιχείο για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων.

Η «κατηφορική» διαδρομή, εκ πρώτης όψεως, είναι λιγότερο απαιτητική και βραχυπρόθεσμα εμπεριέχει μικρότερους κινδύνους. Ουσιαστικά συνίσταται στη διατήρηση των βασικών παραμέτρων του επιχειρείν σε συνδυασμό με την προσπάθεια εξοικονόμησης κόστους, προκειμένου τα τελικά προϊόντα (αγαθά και υπηρεσίες) να γίνουν ανταγωνιστικά στις διεθνείς αγορές.

Στη δεκαετία του '90 βιώσαμε δυο σημαντικά φαινόμενα: την φυγή ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια και την είσοδο μεταναστών στην Ελλάδα. Και τα δυο φαινόμενα –οι δυο όψεις του ίδιου νομίσματος- αποτελούν ευκαιρίες – προκλήσεις που μπορεί να εξελιχθούν και σε άλλοθι αππραξίας και αδράνειας.

- Η έντονη δραστηριοποίηση ελληνικών επιχειρήσεων στις χώρες της Βαλκανικής από τις αρχές τις δεκαετίας του '90, αποσκοπεί βασικά στην αναζήτηση φθηνού εργατικού κόστους στις γειτονικές οικονομίες.

Η ύπαρξη επιχειρήσεων ελληνικών συμφερόντων στις χώρες της Βαλκανικής δεν υποδηλώνει απαραίτητως ένα δυναμισμό της ελληνικής οικονομίας. Οι βασικοί λόγοι που ωθούν τις ελληνικές επιχειρήσεις να φύγουν από την ελληνική αγορά είναι ο κορεσμός και η εντατικοποίηση του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά, κυρίως λόγω της έντονης εισαγωγικής διείσδυσης, καθώς και το μη ανταγωνιστικό κοστολόγιο σε κλάδους που παράγουν προϊόντα έντασης εργασίας (π.χ. έτοιμο ένδυμα και υπόδημα κυρίαρχοι κλάδοι στη Θεσσαλονίκη). Από την άλλη, οι βασικοί λόγοι που ελκύουν τις ελληνικές επιχειρήσεις να επενδύσουν στις χώρες της Βαλκανικής είναι: η μείωση του κόστους εργασίας, το ότι είναι σχετικά εύκολες / αδιαμόρφωτες αγορές, η εκμετάλλευση πρώτων υλών, η κατάληψη θέσης στην αγορά και η αποφυγή δασμολογικών ή μη δασμολογικών εμποδίων στις εισαγωγές.

- Η είσοδος των μεταναστών στην αγορά εργασίας της Θεσσαλονίκης θα μπορούσε να σημαίνει μετατόπιση των ντόπιων σε «ανώτερες θέσεις», καθώς οι μετανάστες απασχολούνται στη δευτερεύουσα αγορά εργασίας, σε θέσεις που συχνά απορρίπτονται από τους ντόπιους εργαζομένους ή/ και σε θέσεις για τις οποίες το εγχώριο εργατικό δυναμικό δεν επαρκεί, κάτι που θα οδηγούσε σε συνολική αναβάθμιση της οικονομίας της. Είναι πιθανόν όμως να οδηγήσει και σε μια συνολική υποβάθμιση της οικονομίας, μέσω της

υποβάθμισης των συνθηκών απασχόλησης και της ενίσχυσης της παραοικονομίας. Ελλοχεύει, δηλαδή, ο κίνδυνος οι επιχειρηματίες, έχοντας βρει τη λύση του φτηνού κόστους εργασίας, να επαναπαυτούν και να μην προσπαθήσουν να εκσυγχρονίσουν την παραγωγή τους προκειμένου να παράγουν προϊόντα και υπηρεσίες ποιότητας και σε διεθνώς ανταγωνιστικές τιμές.

Η αξιοποίηση φθηνού εργατικού δυναμικού (είτε εγχωρίως είτε εκτός συνόρων) από ελληνικές επιχειρήσεις μπορεί να προσφέρει μια ανάσα προσαρμογής ενόψει των μεγάλων απαιτήσεων που βαραίνουν τον ανταγωνιστικό ορίζοντα των διεθνών αγορών. Μπορεί όμως και να «επιβραβεύσει» τις πλέον συντηρητικές και άκαμπτες επιχειρηματικές συμπεριφορές.

Το πώς οι επιχειρήσεις θα χρησιμοποιήσουν αυτή την ευκαιρία παραμένει το μεγάλο στοίχημα. Θα την αξιοποιήσουν «δημιουργικά» χρησιμοποιώντας την πίστωση χρόνου προκειμένου να αναλάβουν πρωτοβουλίες απαιτητικής αναδιάρθρωσης; Ή θα την αξιοποιήσουν «μυωπικά» προκειμένου να παγιώσουν στρατηγικές μηδενικής αλλαγής και αδράνειας; Δυστυχώς υπάρχουν κάποιες ανησυχητικές ενδείξεις ότι σημαντική μερίδα των επιχειρήσεων ακολουθεί στρατηγικές μηδενικής αλλαγής και αδράνειας, υπάρχουν ορατά προβλήματα ήδη:

- αναπροσανατολισμός εξαγωγών: από το 1993 χάνουμε μερίδια από καλές αγορές (της ΕΕ) και κερδίζουμε στις εύκολες αγορές (Βαλκάνια) ([Διαφάνεια 1](#))

-παρουσιάστηκε μείωση των ιδιωτικών επενδύσεων πλην κατοικιών, στην περίοδο 1990-94 ([Διαφάνεια 2](#)).

Μάλιστα, επειδή μεγάλο μέρος της ανεργίας αφορά νέους και κυρίως επιστήμονες, συνειδητοποιούμε ότι η ανάγκη για στροφή σε προϊόντα και υπηρεσίες που στηρίζονται σε υψηλά εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό γίνεται ακόμη πιο επιτακτική.

Αφού λοιπόν «στοιχείο–κλειδί» για την ανάπτυξη της Θεσσαλονίκης, είναι το ανθρώπινο δυναμικό της, θα πρέπει να δοθεί προτεραιότητα στην εκπαίδευση, την κατάρτιση και τη συνεχή επανακατάρτιση του ανθρώπινου δυναμικού. Αυτό θα βοηθήσει αφενός στη μείωση της ανεργίας και στην αναβάθμιση του εργατικού δυναμικού, αλλά και της οικονομίας της πόλης συνολικότερα. Αυτό σήμερα πρέπει και μπορεί να γίνει δεδομένου ότι 10,7% των πόρων του 3^{ου} ΚΠΣ (δηλαδή 1,5 τρις. δρχ.) διατίθεται γι' αυτό το σκοπό. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι να πιστεύσουμε όλοι (κράτος, επιχειρηματίες, καταρτιζόμενοι, εκπαιδευτές κλπ) στην αναγκαιότητα της αναβάθμισης του εργατικού δυναμικού ώστε να μην κατασπαταληθούν για μια ακόμη φορά πολύτιμοι πόροι.

IV. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Η Θεσσαλονίκη αποτελεί το δεύτερο βιομηχανικό κέντρο της χώρας (αισθητά πιο πάνω από το μ.ό. της χώρας), με έντονες τάσεις ανάπτυξης των τριτογενών δραστηριοτήτων ([Διαφάνεια 3](#)).

Η οικονομική δραστηριότητα στη Θεσσαλονίκη, όπως και στην Ελλάδα γενικότερα, χαρακτηρίζεται, από έντονο *δυσισμό*. Από την μια υπάρχουν κάποιες λίγες –μεσαίου μεγέθους και κυρίως μεγάλες επιχειρήσεις –που είναι ανταγωνιστικές, οι οποίες εκσυγχρονίζονται, συνεργάζονται με επιχειρήσεις στο εσωτερικό και στο εξωτερικό κ.λπ. Ορισμένες μάλιστα, κάποιες ελάχιστες, εξ αυτών βρίσκονται τόσο μπροστά που αντιμετωπίζουν προβλήματα επειδή δεν υπάρχει ακόμη ζήτηση για τα προϊόντα τους ή επειδή δεν υπάρχει η σχετική νομοθεσία που να τα στηρίζει¹.

Από την άλλη, υπάρχει ο μεγάλος όγκος των επιχειρήσεων που είναι μικρές – οι περισσότερες εξαιρετικά μικρές όσον αφορά την απασχόληση και τον κύκλο εργασιών τους– οι οποίες προσπαθούν να επιβιώσουν στηριζόμενες κυρίως σε φτηνό εργατικό δυναμικό (μεταναστών, ανασφάλιστων, χαμηλά αμειβομένων κ.λπ.), στην εκτεταμένη παραοικονομία και σε σειρά άλλων παρατυπιών.

- 43,8% των επιχειρήσεων έχουν κύκλο εργασιών μικρότερο από 50 εκατ. Δρχ. ενώ πάνω από 90% των επιχειρήσεων έχουν λιγότερους από 5 απασχολούμενους ([Διαφάνεια 4](#))

- Οι επιχειρήσεις της Θεσ/νίκης, σε γενικές γραμμές, δεν εκσυγχρονίζονται, ούτε μπήκαν σε διαδικασία συνεργασιών–δικτύωσης ή και συγχωνεύσεων.

- Πιστοποίηση έχει μόλις το 3,4% των επιχειρήσεων (Πίνακες 4)

- καταρτίσεις κάνουν σχεδόν αποκλειστικά μόνο οι πολύ μεγάλες επιχειρήσεις (αυτές με πάνω από 500 εκ. κύκλο εργασιών και αυτές με πάνω από 20 απασχολούμενους – [Διαφάνεια 5](#))

- οι επιχειρήσεις δεν επενδύουν σε άυλες ενέργειες, ακόμη και όταν επιχορηγούνται για αυτό. Για παράδειγμα στην Κοινοτική Πρωτοβουλία ΜΜΕ στη Θεσσαλονίκη ζητήθηκαν μόλις 29 εκ. Δρχ για συνεργασίες με Ερευνητικά Ιδρύματα από ένα συνολικό προϋπολογισμό 10,2 δις δρχ και μάλιστα στη συνέχεια αυτό το μέτρο παρουσίασε πάρα πολύ χαμηλή απορροφητικότητα – [Διαφάνεια 6](#)). Αυτά δεν αναφέρονται βέβαια για να «καταγγελθούν» οι επιχειρήσεις αλλά για να συνειδητοποιήσουμε το πρόβλημα και μάλιστα ότι οι αιτίες του βρίσκονται εξίσου και σε άλλους τομείς της κοινωνίας μας τα

¹ Πρόσφατα επιχείρηση που παράγει πολλαπλασιαστικό υλικό θέλησε να εξάγει ένα προϊόν της «ενδιάμεσης τεχνολογίας» (όχι γενετικά τροποποιημένο) στις ΗΠΑ αλλά διαπίστωσε ότι δεν υπάρχει σχετική νομοθεσία που να επιτρέπει τέτοιου είδους εξαγωγές!

Από την άλλη θα πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ότι τα περιθώρια κέρδους μιας τέτοιας εταιρείας που έχει επικεντρώσει τις επενδύσεις στην έρευνα είναι εξαιρετικά ψηλά. Για παράδειγμα η πώληση ενός «πρωτοκόλλου παραγωγής» σπόρου πατάτας σε μια Ολλανδική εταιρεία θα μπορούσε να αποφέρει υπό μορφή royalties πάνω από 12 εκ. Ευρώ το χρόνο!

εκπαιδευτικά/ Ερευνητικά ιδρύματα, τους ενδιάμεσους θεσμούς, το κράτος κλπ.

Παραμένοντας μικρές και με περιορισμένα κεφάλαια χάνουν συνεχώς μερίδια από την εσωτερική αγορά (εισαγωγική διείσδυση) αλλά και μετατοπίζουν τις εξαγωγές τους σε πιο εύκολες αγορές από αυτές της ΕΕ, σε αυτές της Βαλκανικής. Μάλιστα, ένα μέρος των επιχειρήσεων αυτών, προκειμένου να αντιμετωπίσει τα νέα οικονομικά δεδομένα εγκαταστάθηκε, εν όλω ή εν μέρει, σε χώρες της Βαλκανικής.

Η Θεσσαλονίκη μέχρι σήμερα δεν καταφέρνει να προσελκύσει παρά μόνο τις έδρες των επιχειρήσεων που έχουν την παραγωγή τους στη Β. Ελλάδα. Υπάρχουν πολύ περισσότερες και κυρίως πολύ σημαντικότερες επιχειρήσεις στη Θεσσαλονίκη που έχουν την έδρα τους εκτός Θεσσαλονίκης (3,5% - σχεδόν αποκλειστικά στην Αθήνα) από ότι έδρες στη Θεσσαλονίκη και καταστήματα αλλού (2% κυρίως στους γύρω νομούς). Δηλαδή, οι σχέσεις εξάρτησης της Θεσσαλονίκης από την Αθήνα είναι πολύ ισχυρότερες από τις σχέσεις εξάρτησης που η ίδια ασκεί σε άλλες περιοχές.

Πολύ περισσότερο η Θεσσαλονίκη δεν είναι ελκτική στις ΞΑΕ κάτι που ισχύει και για το σύνολο της χώρας. Η συμμετοχή της Ελλάδας στα παγκόσμια αποθέματα εισροών ΑΞΕ ήταν μικρότερη από 1%, το 1980-98 και απέχει πάρα πολύ από τις ανεπτυγμένες χώρες ([Διαφάνεια 7](#)).

Σήμερα υπάρχει η δυνατότητα προσέλκυσης επενδύσεων στη Θεσσαλονίκη (υπηρεσίες προς επιχειρήσεις, Περιφερειακά Γραφεία Πολυεθνικών επιχειρήσεων κ.λπ.) από τρίτες χώρες, μεταξύ των άλλων και διότι από εδώ θα μπορέσουν να επιχειρήσουν με καλύτερους όρους την πρόσβασή τους στην αγορά των Βαλκανίων.

Όμως, προκειμένου η Θεσσαλονίκη να μπορέσει να προσελκύσει τέτοιο κεφάλαιο ώστε να αναβαθμίσει τη θέση της στην ιεραρχία των ευρωπαϊκών αστικών κέντρων, είναι απαραίτητο να μπορεί να προσφέρει υψηλή ποιότητα αστικού περιβάλλοντος όσο και υπηρεσιών. Να προσφέρει, δηλαδή:

- σύγχρονες υποδομές υποστήριξης του επιχειρηματικού τομέα (Κλαδικά Ινστιτούτα κ.λπ.) και, ειδικότερα, των «παραγωγικών υπηρεσιών». Σύγχρονη τηλεπικοινωνιακή υποδομή, ευπρόσδεκτο οικονομικά, χρηματιστηριακά, τεχνολογικά –επιστημονικά κλπ περιβάλλον.
- υψηλής ποιότητας υπηρεσιών υγείας, εκπαίδευσης, αναψυχής, αγοράς, συγκοινωνίας κ.λπ.,
- υψηλής ποιότητας περιβάλλον, συνθηκών κυκλοφορίας και στάθμευσης, ελεύθερων χώρων κ.λπ.

Κάτω από μια τέτοια οπτική μπορούμε να κατανοήσουμε ότι η δημιουργία των έργων υποδομής χρειάζεται

α) τόσο για την βελτίωση της καθημερινότητάς μας (να μετακινούμαστε πιο γρήγορα και πιο ευχάριστα, να έχουμε χώρους πρασίνου για να

αναπνέουμε και να παίζουν τα παιδιά μας, η αισθητική της πόλης όχι απλώς να μην μας προσβάλλει αλλά και να λειτουργεί παιδευτικά κλπ)

β) όσο και για να μπορέσει η πόλη να παίξει έναν αναβαθμισμένο οικονομικά ρόλο

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να θίξω ένα άλλο ζήτημα απλά για να δείξω ότι τα θέματα της κυκλοφορίας μπορούν να αντιμετωπιστούν ουσιαστικά μόνο εάν γνωρίζουμε τη λειτουργία της πόλης και τις προοπτικές ανάπτυξής της. Για παράδειγμα, στην Θεσσαλονίκη, όπως εξάλλου και σε όλη την Ελλάδα υπάρχει μια εντεινόμενη ανάπτυξη των διεπιχειρησιακών σχέσεων μέσω υπεργολαβιών. Αυτή συμβάλλει στη διαπλοκή χρήσεων και λειτουργιών, καθώς και στη διατήρηση μιας καθημερινής ζωντανίας στην πόλη. Βέβαια οι εκτεταμένες υπεργολαβικές σχέσεις οδηγούν σε επιβάρυνση του οδικού δικτύου της πόλης (σε αντίθεση με πόλεις που δεν έχουν και έχουν και το σύστημα ζωνών – μπορούν να ρυθμιστούν). (π.χ. η ΕΛΒΟ είναι εγκατεστημένη στη Σίνδο όμως οι υπεργολαβικές αναθέσεις της είναι διασκορπισμένες σε όλη τη Θεσσαλονίκη – [Διαφάνεια 8](#)).

- Η Θεσσαλονίκη, που αποτελεί το μεγαλύτερο κέντρο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης της Ελλάδας, θα μπορούσε, με κατάλληλες πολιτικές να εξελιχθεί σε ένα πολύ αξιόλογο κέντρο μετεκπαίδευσης απευθυνόμενο σε όλη τη Βαλκανική αλλά και τη Βόρεια Αφρική. Προς την κατεύθυνση αυτή θα βοηθούσαν πρωτοβουλίες θεσμικού τύπου στα ΤΕΙ και ΑΕΙ (για εισαγωγή μεταπτυχιακών Τμημάτων σε ξένη γλώσσα, υποτροφίες σε φοιτητές από χώρες της βαλκανικής να σπουδάσουν σε ελληνικά πανεπιστήμια, κ.λπ.)

- Η ύπαρξη στη Θεσσαλονίκη οργανισμών «νέου τύπου», εκτός των άμεσων αποτελεσμάτων τους, αναβαθμίζουν συνολικά την «εικόνα» της πόλης CEDEFOP, Παρευξείνια Τράπεζα, Κέντρο Διεθνούς και Ευρωπαϊκού Οικονομικού Δικαίου, Συμβούλιο Απόδημου Ελληνισμού, Τεχνολογικό Πάρκο, Χρηματιστηριακό Κέντρο, Εταιρία Διαχείρισης Ιδιωτικών Υποδομών, ΚΕΠΑ, ΔΙΠΕΚ (Διαβαλκανικό και Παρευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο), Ινστιτούτο Διαβαλκανικής Ανάπτυξης και Τεχνολογίας, Οργανισμός Ανασυγκρότησης των Βαλκανίων, Βαλκανικό Κέντρο Τύπου, κλπ

Κλείνοντας, θα ήθελα να επισημάνω ότι η ανάπτυξη της πόλης της Θεσσαλονίκης δεν μπορεί να ειπωθεί ανεξάρτητα από την ευρύτερη περιοχή της.

Η Θεσσαλονίκη, σήμερα λειτουργεί για την ενδοχώρα της: ως κέντρο διοικητικών και πολιτιστικών δραστηριοτήτων, ως αγορά διαρκών καταναλωτικών αγαθών καθώς και προϊόντων «μόδας» και εξειδικευμένων προϊόντων, ως κέντρο παροχής υγείας (νοσοκομεία και ειδικευμένοι γιατροί) και εκπαίδευσης (φροντιστήρια για πανελλήνιες, ΤΕΙ, ΑΕΙ) καθώς και ως σημαντική αγορά εργασίας.

Κυριαρχούν όμως τα φαινόμενα απομύζησης παρά διάχυσης της ανάπτυξης.

Συνολικά το ΠΣΘ εμφανίζει μείωση του πληθυσμού του (από 81% το 1981 σε 75,7% το 2001) η ΕΠΘ αύξηση (από 11,8% σε 17,2%) ενώ το υπόλοιπο νομού παραμένει σταθερό (7%).

Η Θεσσαλονίκη εμφανίζει έναν πληθυσμιακό δυναμισμό τόσο στις Ανατολικές όσο και στις Δυτικές περιοχές του ΠΣΘ (κυρίως στους Δήμους Ευόσμου, Ευκαρπίας, Θερμαϊκού, Θέρμης –[Διαφάνεια 9](#)). Η εξέλιξη αυτή είναι ακόμη μια ένδειξη ότι σπάει η κλασική διαίρεση που είχαμε στο μυαλό μας Ανατολική – Δυτική Θεσσαλονίκη. Για παράδειγμα, οι Αλβανοί μετανάστες φαίνεται ότι είναι διασκορπισμένοι σε όλη της πόλη ([Διαφάνεια 10](#)). Ίσως αυτό δείχνει με τον πλέον χαρακτηριστικό τρόπο ότι υπάρχει πλέον μια «νέα κοινωνική γεωγραφία της Θεσσαλονίκης» η οποία δεν μπορεί να περιγραφεί με τη λογική του διστιτικού σχήματος που ήταν αποδεκτό μέχρι πρόσφατα. Δηλαδή του σχήματος που χαρακτήριζε την Ανατολική Θεσσαλονίκη ως περιοχή με αναβαθμισμένη κοινωνική και φυσική υποδομή και ως κατοικία ανώτερων κοινωνικών στρωμάτων και τη Δυτική ως τον αντίποδά της.

Η χωρική κατανομή των οικονομικών δραστηριοτήτων δείχνει μεγάλη συγκέντρωση κυρίως στους Δ. Θεσσαλονίκης Δ. Εχεδώρου (Σίνδος) και Θέρμης ενώ δεν υπάρχει σχεδόν καμία οικονομική δραστηριότητα στην επαρχία Λαγκαδά ([Διαφάνεια 11](#)).

Εάν θέλουμε η ανάπτυξη της πόλης μας να στηρίζεται αλλά και να διαχέεται στην ενδοχώρα της τότε πιστεύουμε ότι μια γενικευμένη αύξηση των κινήτρων στην πόλη της Θεσσαλονίκης με την ένταξή της στη Β' Ζώνη (που κάποιοι φορείς θεωρούν σκόπιμη) ενώ θα υπονόμει την ανάπτυξη των γύρω νομών (Κιλκίς, Χαλκιδικής κλπ) δεν θα προσέφερε και τίποτε ιδιαίτερο στην πόλη της Θεσσαλονίκης. Η χορήγηση των κινήτρων δεν λύνει απαραίτητα τα αναπτυξιακά ζητήματα μιας περιοχής όπως έδειξε η μακρά περίοδος με εξαιρετικά υψηλές επιχορηγήσεις στη Θράκη. Εξάλλου, δυνατότητες για να πάρουν οι επιχειρήσεις της Θεσσαλονίκης κίνητρα υπήρχαν και από άλλες πηγές αλλά δεν αξιοποιήθηκαν (π.χ. βλέπουμε ότι οι επενδύσεις του 23Α – [Διαφάνεια 12](#)- και 23Β, έγιναν κυρίως στην περιφ, Πρωτευούσης και υπ. Αττικής). Τέλος, θα πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ότι η λειτουργία των επιχειρήσεων πια είναι τόσο σύνθετη που τα πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα μιας επένδυσης μπορεί να μην μένουν στην περιοχή όπου είναι το εργοστάσιο, αλλά αυτό να λειτουργεί απλά ως κέλυφος (βλ. το εργοστάσιο της ΕΛΒΟ που βρίσκεται μεν στην Θεσσαλονίκη αλλά ένα εξαιρετικά μεγάλο μέρος των εργασιών του μέσω υπεργολαβιών γίνεται αλλού –[Διαφάνεια 13](#)).

Αυτό λοιπόν το οποίο πρέπει να κατανοήσουμε είναι γιατί η Θεσσαλονίκη δεν είναι ελκτική (για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, για τα κεντρικά γραφεία των ελληνικών επιχειρήσεων, για άλλες επενδύσεις γενικότερα).

Όσον αφορά την χορήγηση κινήτρων προτείνουμε αυτή να επικεντρωθεί στη στοχευμένη προσέλκυση επενδύσεων ώστε :

- να υπηρετεί ένα συγκεκριμένο πρότυπο ανάπτυξης, όπως το αναλύσαμε ήδη, που ταιριάζει στη δεύτερη πόλη μιας πολύ ανεπτυγμένης χώρας.

- να στηρίζει την ενδοχώρα της πόλης μας θέμα ιδιαίτερα σημαντικό σε μια περίοδο έντονης κρίσης της υπαίθρου που μπορεί να οδηγήσει σε έντονα κοινωνικά προβλήματα. Θυμίζω ότι τόσο ο αγροτικός πληθυσμός (43% το 1961, 35% το 1971, 30% το 1981, σε 28% το 1991) όσο και η απασχόληση στη γεωργία (29% το 1982 σε 17% το 2000) συρρικνώνονται συνεχώς.