

Άρθρο: Έχουμε κρίση ή νέα δεδομένα;

Είθισται η ύφεση να διατηρείται για ένα βραχύ διάστημα. Όταν αυτό το διάστημα ξεπερνά το ένα έτος μιλάμε για κρίση. Στην χώρα μας μιλάμε για κρίση την τελευταία πενταετία. Όμως, αφενός για να ξεπεράσει κανείς μια μεγάλη κρίση θα πρέπει να μπει σε μια μακρά διαδικασία ρήξεων, αξιοποιώντας κάθε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και αφετέρου, όταν η κρίση διατηρείται επί εξαιτία, τότε οι μεταβολές που έχει επιφέρει σε οποιαδήποτε οικονομία, είναι τόσο συντριπτικές που δεν θα πρέπει να μιλάμε για κρίση αλλά για νέα δεδομένα.

Η ελληνική οικονομία έχει απολέσει συνολικά περίπου το 25% του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος, έχει ανεργία άνω του 26%, έχει οδηγήσει σε αφανισμό τεράστιο ποσοστό επιχειρήσεων, ενώ ένα έτερο σημαντικό ποσοστό διαβιεί μεταξύ καθημερινής φθοράς και αφθαρσίας.

Παράλληλα όπως πολλές φορές έχω αρθρογραφήσει στην παγκόσμια σκακιέρα διεξάγεται ένας αδυσώπητος αγώνας ανάμεσα:

- Στην Γερμανία η οποία έχει να επιδείξει την ποιότητα των προϊόντων της και τον αυστηρό προγραμματισμό της σε κάθε επίπεδο.
- Στην Κίνα και τις τρίτες χώρες, οι οποίες έχουν να επιδείξουν ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα την ικανότητα τους να παράγουν φθηνά και να εξάγουν.
- Στην Αμερική, η οποία, εκμεταλλευόμενη την ισχύ της, απλά μοιράζει χρήματα στον «ανεμιστήρα» της κατανάλωσης, αφού η εσωτερική κατανάλωση είναι θεμέλιος λίθος επιβίωσης της οικονομίας της.

Η Ελλάδα ασφαλώς δεν είναι το πρόβλημα, αλλά θα πρέπει να δούμε ξεκάθαρα κάποια δεδομένα:

Στην σύγχρονη εποχή έχεις τρεις τρόπους να επιβιώσεις οικονομικά:

- Να παράγεις απολύτως ποιοτικά, σχεδόν ξεχωριστά προϊόντα (π.χ. Γερμανία).
- Να παράγεις απολύτως φθηνά και εξ αυτού του λόγου ανταγωνιστικά προϊόντα.
- Να αξιοποιείς την στρατηγική σου ισχύ. Δεν χρειάζεται να αναφέρουμε καν την Αμερική που είναι το απόλυτο παράδειγμα αλλά την Αγγλία με το χρηματοοικονομικό της κέντρο το οποίο και προστατεύει ή την Ολλανδία που είναι το μεγαλύτερο μεταβιβαστικό κέντρο κ.λπ.



BUSINESS SUPPORT SERVICES
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Αν αναρωτηθούμε ποιος είναι ο τρόπος που έμελε στη χώρα μας, σκεπτόμενοι έννοιες όπως:

- Εσωτερική υποτίμηση.
- Μεταβολές στις εργασιακές σχέσεις.
- Αυστηροποίηση του φορολογικού μηχανισμού.
- Προσέλκυση επενδύσεων κ.λ.π.

τότε, κατά την γνώμη μου, είναι σαφέστατη η κατεύθυνση προς την διαμόρφωση μιας χώρας που θα παράγει φθηνά. Αναλυτικότερα:

Η εσωτερική υποτίμηση οδηγεί σε μείωση κατανάλωσης και σε στροφή προς την εξαγωγική δραστηριότητα. Επίσης, συνθλίβει τις μικρές μονάδες οι οποίες δεν μπορούν να διαμορφώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και φέρνει προ στρατηγικών προβληματισμών τις επιχειρήσεις που στηρίζονται στην εσωτερική κατανάλωση. Θα μικρύνει η πίττα αλλά θα είναι λιγότεροι και σίγουρα απολύτως ανταγωνιστικοί όσοι αντέξουν να την γευθούν.

Οι μεταβολές στις εργασιακές σχέσεις, οδηγούν σε δυνατότητες φθηνής παραγωγής. Άρα θα γίνει πιο πιθανή η προσέλκυση μεγάλων πολυεθνικών για να εκμεταλλευτούν επιπρόσθετα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της χώρας όπως ενδεικτικά το λιμάνι του Πειραιά, η γεωπολιτική μας θέση κ.λ.π.

Βέβαια πως θα ανταγωνιστεί μια ελληνική επιχείρηση με όσα έχει υποστεί επί πενταετία τον ανταγωνισμό μιας εταιρείας του εξωτερικού που θα έρθει την κατάλληλη στιγμή χωρίς να έχει υποστεί ύφεση επί πέντε έτη; Άρα μάλλον αυτό το πλεονέκτημα θα το γευθούν περισσότερο οι εταιρείες του εξωτερικού.

Η ενεργοποίηση του φοροεισπρακτικού μηχανισμού οδηγεί στη δυνατότητα μείωση των φορολογικών συντελεστών, ώστε να προσελκυστούν επενδυτές.

Τα νέα δεδομένα είναι πλέον κατά την γνώμη μας σαφέστατα:

- Έμφαση στην φθηνή παραγωγή.
- Προσέλκυση επενδύσεων.



BUSINESS SUPPORT SERVICES
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- Έμφαση στην εξαγωγική δραστηριότητα.
- Μείωση μισθών και εργοδοτικών εισφορών, ως μέσο διαμόρφωσης ανταγωνισμού.
- Ιδιωτικοποιήσεις
- Σταδιακή μείωση φορολογικών συντελεστών και μείωση της γραφειοκρατίας.

Πως πρέπει να λειτουργήσουν οι επιχειρήσεις σύμφωνα με αυτά τα δεδομένα;

Οι εξαγωγικές και παραγωγικές επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν την στροφή αυτή, επιχειρώντας με μεγάλη επιμονή την μεταβολή και την προσαρμογή στα νέα δεδομένα το ταχύτερο δυνατό.

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εσωτερική αγορά, να επιδιώξουν στη φάση της προσαρμογής την διατήρηση τους στην αγορά. Όσες μείνουν στην αγορά θα έχουν να μοιραστούν μια μικρότερη μεν πίττα, αλλά θα έχουν και μικρότερο ανταγωνισμό.

Η ουσία είναι:

- **Κατανόηση των δεδομένων και όχι επανάπαυση σε θεωρίες κρίσης**
- **Προσαρμογή**
- **Δράση**

Η προσαρμογή και η δράση πρέπει να είναι άμεση και σύμφωνη με τα νέα δεδομένα. Μάλιστα η ταχύτητα της διαμόρφωσης της προσαρμογής είναι καίριας σημασίας ως ένα από τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Με εκτίμηση

Ευστάθιος Λιακόπουλος