

Τι θέλω να γίνω όταν μεγαλώσω;

Ανδρέας Περσίδης*

Τελευταία γίνεται πολύς λόγος για την άμεση ανάγκη της χώρας μας να αποκτήσει αναπτυξιακή στρατηγική ως απαραίτητη προϋπόθεση για την έξοδο από την κρίση. Γίνεται λόγος για το διαρκή και μόνιμα σημαντικό ρόλο του τουρισμού και της ναυτιλίας, για τον αγροτικό τομέα, σχετικά πρόσφατα για την ενέργεια και πολύ τελευταία και για την καινοτομία. Συζήτηση όμως η οποία είναι κενή οράματος για την επιθυμητή φύση και μορφή της Ελληνικής οικονομίας σε βάθος χρόνου – με άλλα λόγια ως κράτος δεν έχουμε αποφασίσει “τί θέλουμε να γίνουμε όταν μεγαλώσουμε;”

Αλλά μέχρι τώρα, δεν έχει λείψει μόνο το όραμα, λείπουν και πολύ πρακτικά πράγματα. Οι πρωτοβουλίες και τα προγράμματα που εξαγγέλλονταν μέχρι πρότινος δεν είχαν *συνέχεια*, ήταν αποσπασματικές κινήσεις και δεν εκμεταλλεύονταν τις πιθανές *συνέργειες* μεταξύ όμορων επιστημονικών και επιχειρηματικών κλάδων. Αυτόν τον περιεργο “μαγικό” πολλαπλασιαστή που αποτελεί τη βάση για την εκθετική ανάπτυξη που παρακολουθούμε σε μια σειρά από τομείς, κυρίως εκτός Ελλάδος.

Οι συνέργειες αποτελούν ένα πολύ αποτελεσματικό πολλαπλασιαστή έργου διότι εφαρμόζοντας τεχνολογίες και λύσεις από έναν πρώτο τομέα σε έναν δεύτερο τομέα δημιουργείς πληθώρα πρωτοποριακών προϊόντων και υπηρεσιών που είναι δύσκολο να προκύψουν ή ακόμα και να επινοηθούν στο ‘απομονωμένο’ περιβάλλον ενός και μόνο χώρου: δείτε για παράδειγμα την επανάσταση του iPad, πως οι εφαρμογές για κινητές συσκευές συνδυάζουν αισθητήρες με βάσεις δεδομένων, ή πως τα κινητά τηλέφωνα συνδυάζονται με μικροσκοπικές αντλίες για την παροχή φαρμάκου και πολλά άλλα παραδείγματα.

Το ενδιαφέρον είναι ότι αυτή η τεχνογνωσία υπάρχει σήμερα στην Ελλάδα. Ναι υπάρχει μια Ελλάδα που επενδύει στα μυαλά και όχι μόνο στα ...μπετά. Υπάρχουν αυτή τη στιγμή τουλάχιστον 5 επιχειρηματικές συστάδες στους χώρους της υγείας/βιοεπιστημών (HBIO), της μικρο/νανο-ηλεκτρονικής (ENEBH), των εφαρμογών για κινητές συσκευές (ΣΕΚΕΕ), της αεροδιαστημικής (ΕΒΙΔΙΤΕ) και των νεοφυών εταιρειών (ΕΕΝΕ) με πολύ καλές και ‘αυξανόμενες’ επιδόσεις. Οι 5 αυτές συστάδες λοιπόν, μετρούν πάνω από 300 εταιρίες, απασχολούν πάνω από 8.000 εξειδικευμένους εργαζόμενους, αντιπροσωπεύουν πάνω από 300 εκατομμύρια Ευρώ άμεσων ξένων επενδύσεων και συλλογικά έχουν τζίρο 800 και πλέον εκατομμυρίων Ευρώ, 60% εκ των οποίων προέρχονται από εξαγωγές. Άρα λοιπόν, ο χώρος των καινοτομικών, εξαγωγικών, υψηλής έντασης γνώσης επιχειρήσεων δεν είναι πια αμελητέος, ακόμα και συγκρινόμενος με παραδοσιακούς τομείς.

Τα μεγέθη αυτά συγκρίνονται για παράδειγμα με τις εξαγωγές παρθένου ελαιόλαδου, που απασχολεί 30.000 εργαζόμενους και παραδοσιακά απολαμβάνει έντονη δημόσια υποστήριξη. Αναλογικά λοιπόν, ο κάθε εργαζόμενος σε μια από αυτές τις καινοτομικές εταιρίες παράγει και συνεισφέρει στον κρατικό προϋπολογισμό όσο 4 εργαζόμενοι σε έναν από τους παραδοσιακούς τομείς της ελληνικής οικονομίας. Εύλογα λοιπόν μπορούμε να φανταστούμε ότι με την σωστή υποστήριξη, οι νέοι (για την Ελλάδα) αυτοί χώροι οικονομικής δραστηριότητας θα μπορούσαν να οδηγήσουν και να αποτελέσουν σημαντικούς πόλους της νέας Ελληνικής οικονομίας με κάθε εργαζόμενο σε αυτές να δημιουργεί αναλογικά περισσότερο πλούτο από άλλους τομείς.

Φυσικά μια πολιτική πρέπει να έχει πολύ υψηλά στην κατάταξη προτεραιοτήτων της την απασχόληση και άρα κανείς δεν θα κατηγορούσε μια κυβέρνηση που θα διάλεγε να υποστηρίξει την εργασία 100 αντί για 30 εργαζομένων. Όμως μέχρι τώρα γινόταν μόνο αυτό κατ’ αποκλειστικότητα και αυτό που πρέπει να γίνει τώρα είναι το υπό διαμόρφωση σχέδιο του “νέου οικονομικού μοντέλου” να συμπεριλαμβάνει κατά προτεραιότητα σε ένα ποσοστό την ουσιαστική υποστήριξη των νέων τεχνολογιών και των εξαγωγικών αυτών τομέων έντασης γνώσης.

Με λίγη δε σκέψη, με σωστή κατανόηση των διεθνών ευκαιριών και με κατάλληλο προγραμματισμό η υποστήριξη **συνεργειών** μεταξύ αυτών και των παραδοσιακών χώρων της οικονομίας μας μπορεί να φέρει *εκθετικά καλύτερα* αποτελέσματα από την μονοδιάστατη υποστήριξη κάποιων από αυτούς.

Σαν παράδειγμα θα χρησιμοποιήσουμε τις ντομάτες που είναι κι ένα βασικό μας εξαγωγικό προϊόν. Τα τελευταία χρόνια είναι όλο και πιο δύσκολο να βρει κανείς νόστιμες ντομάτες. Ούτε

στα σούπερ-μάρκετ, ούτε στις λαϊκές αγορές, αλλά ούτε και στις βιολογικές αγορές δεν υπάρχουν, παρά που στις τελευταίες για να τις αγοράσει κανείς τις χρυσοπληρώνει...

Όταν ρωτάμε τους πωλητές στους πάγκους εδώ και μερικά χρόνια “τι έχουν γίνει οι ‘παλιοί σπόροι’ και γιατί οι ντομάτες είναι άνοστες;” η απάντηση που παίρνουμε είναι ότι “δεν υπάρχουν πια αυτοί οι σπόροι” και ότι ο ανταγωνισμός έσπρωξε τους καλλιεργητές να σπέρνουν τους νέους (ευνουχισμένους) σπόρους γιατί είναι ‘πιο ανθεκτικοί’, η παραγωγή του χωραφιού πολλαπλασιάζεται, το φυτό καρποφορεί στο μισό χρόνο και διάφορα τοιαύτα.

Και το ερώτημα τίθεται απλά: η πρακτική αυτή που οδηγεί σε χειρότερης ποιότητας προϊόν που θα πωλείται σε όλο και χαμηλότερη τιμή είναι η ενδεδειγμένη; εκμεταλλευόμαστε με αυτή την πρακτική τα όποια συγκριτικά μας πλεονεκτήματα (έδαφος, κλιματολογικές συνθήκες, παλιοί σπόροι) ή πάμε κατευθείαν στο στόμα του λύκου υιοθετώντας μεθόδους καλλιέργειας που αναπτύχθηκαν για άλλα, όχι τόσο προικισμένα μέρη, και παράγουμε ένα προϊόν που γευστικά καθόλου δεν διαφέρει από υποδεέστερα προϊόντα.

Μήπως αντί να πουλάμε 10 τόνους προς 100€ τον τόνο θα ήταν καλύτερο να πουλάμε 4 τόνους προς 200€ ή και 300€ τον τόνο και να φροντίσουμε με άλλους τρόπους είτε να αυξήσουμε την παραγωγή, είτε να μειώσουμε την φύρα χρησιμοποιώντας για παράδειγμα λύσεις από τον χώρο της υψηλής τεχνολογίας και έντασης γνώσης; Μήπως αν φροντίσουμε να παράγουμε το καλύτερο ποιοτικά προϊόν σε μικρότερες ποσότητες αλλά για δραματικά καλύτερες τιμές μακροπρόθεσμα θα τοποθετηθούμε σε πιο ανταγωνιστική και *βιώσιμη* θέση;

Διότι πάντα θα υπάρχει εκείνος που είναι διατεθειμένος να πληρώσει παραπάνω προκειμένου να εξασφαλίσει το καλύτερο...Το βρίσκουμε πολύ ενδιαφέρον, για να κλείσουμε την ιστορία με τους παλιούς σπόρους, ότι μόλις 1-1.5 χρόνια μετά τις πρώτες ανταλλαγές με τους πωλητές στις λαϊκές ότι κάποιοι από αυτούς (προφανώς αυτοί που αφουγκράζονται καλύτερα τις επιθυμίες της πελατείας) στους πάγκους τους διαφημίζουν ότι τα αχλάδια τους είναι από τους ‘παλιούς σπόρους’!...πουλώντας τους προς 5€ το κιλό!.. (‘απλά’ αχλάδια βρίσκονται και για 1.5€ το κιλό...) στην Ελλάδα της κρίσης!...

Αξίζει λοιπόν να επενδύει κανείς στην διαφοροποίηση. Αντίθετα, όταν ανταγωνιζόμαστε με βάση τον όγκο και την τιμή, αλλά και με ένα προϊόν που ο καθένας μπορεί να παράξει σε κάποιο θερμοκήπιο, μάλλον μακροπρόθεσμα βαίνουμε σε χειρότερη και όχι καλύτερη ανταγωνιστικά θέση.

Κάτι αντίστοιχο ισχύει και στον κλάδο των γενόσημων φαρμάκων. Εδώ η διεθνής βιομηχανία βρίσκεται σε φάση ανακατατάξεων, δημιουργώντας τεράστιες ευκαιρίες για τις Ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες γενοσήμων με αυξημένη προστιθέμενη αξία μέσω της επαναστόχευσης τους σε νέες ασθένειες.

Δεν είναι λοιπόν οι επιλογές που έχουμε αντικρουόμενες και ούτε είναι απαραίτητο η υποστήριξη ενός κλάδου να συνεπάγεται την μη υποστήριξη ενός άλλου. Υπάρχουν σημαντικές συνέργειες τόσο μεταξύ των διαφόρων περιοχών υψηλής τεχνολογίας όσο και μεταξύ αυτών και των παραδοσιακών δραστηριοτήτων της ελληνικής οικονομίας. Η υποστήριξη και ενθάρυνση αυτών των συνεργειών μπορεί να αποφέρει εκθετικά πολλαπλασιαστικά οφέλη, δημιουργώντας θέσεις εργασίας σε διάφορα επίπεδα, και το σημαντικότερο, καθιστώντας τα προϊόντα και τις παραγόμενες υπηρεσίες διεθνώς πιο ανταγωνιστικά και άρα και πιο βιώσιμα.

Οι συνέργειες είναι λοιπόν εκείνες που λύνουν δύσκολα προβλήματα, που δημιουργούν υψηλή προστιθέμενη αξία και που προσφέρουν την βέλτιστη χρήση της υπάρχουσας γνώσης. Άρα λοιπόν κάθε κυβερνητικός σχεδιασμός θα πρέπει να τις λάβει σοβαρά υπόψιν και να φροντίσει να αξιοποιεί ουσιαστικά τις νέες τεχνολογίες και να προωθεί έμπρακτα τις συνέργειες αυτών με τους παραδοσιακούς ή και προσφάτως προτεινόμενους (βλέπε μελέτες όπως αυτή της McKinsey) τομείς.

** Ο κ. Ανδρέας Περσίδης είναι Πρόεδρος του συνεργατικού σχηματισμού επιχειρήσεων Βιο-Ιατρικής Τεχνολογίας H-Bio και Διευθύνων Σύμβουλος της Biovista.*