

**Ομιλία Κωνσταντίνου Μίχαλου,
Προέδρου Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών
στο Digital Economy Forum του ΣΕΠΕ
Δευτέρα 3 Μαΐου 2010**

Κυρίες και κύριοι,

Θέλω κατ' αρχήν να ευχαριστήσω για την πρόσκληση και να συγχαρώ τον ΣΕΠΕ, τόσο για τη διοργάνωση αυτού του συνεδρίου, όσο και για τη συμπλήρωση 15 ετών προσφοράς στην ανάπτυξη της ελληνικής αγοράς πληροφορικής και επικοινωνιών.

Σίγουρα, όλοι θα θέλαμε η συνάντηση αυτή να πραγματοποιείται σε ένα θετικότερο κλίμα από αυτό που σήμερα βιώνουμε. Ως χώρα, ως επιχειρήσεις, αλλά και ο καθένας από εμάς ως πολίτης.

Η προσφυγή της Ελλάδας στο μηχανισμό στήριξης του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου και της Ε.Ε. αποτελεί μια εξέλιξη δυσοίωνη.

Το μόνο βέβαιο είναι ότι, για μια ακόμη φορά, δεν υλοποιήθηκαν οι κυβερνητικές δεσμεύσεις και αποδείχθηκε ότι και το Πρόγραμμα Σταθερότητας και Ανάπτυξης, που καταρτίστηκε πριν από μερικούς μήνες, απέτυχε και χρειάζονται ολοένα και σκληρότερα οικονομικά μέτρα, που είναι βέβαιο ότι θα κλονίσουν συθέμελα την κοινωνική συνοχή.

Οι επιχειρήσεις βρίσκονται πλέον στο μάτι του κυκλώνα, καθώς θα κληθούν να πληρώσουν νέες έκτακτες εισφορές και αυξημένους φόρους σε περίοδο ύφεσης, γεγονός που θα μειώσει ακόμη περισσότερο την ανταγωνιστικότητά τους.

Οφείλουμε να αναζητήσουμε συγκεκριμένους, πρακτικούς και αποτελεσματικούς τρόπους για να στηρίξουμε την ανάπτυξη της οικονομίας μας και να αποφύγουμε τον κίνδυνο μιας παρατεταμένης ύφεσης. Η υπόθεση της ανάπτυξης είναι στα δικά μας χέρια, και στις δικές μας αποφάσεις. Εξαρτάται από τις αποφάσεις και τις πρωτοβουλίες της ελληνικής κυβέρνησης και μόνο.

Οι τεχνολογίες της πληροφορίας και της επικοινωνίας μπορούν να αποτελέσουν παράγοντα – κλειδί σ' αυτή την προσπάθεια. Κι εδώ θα συμφωνήσω απόλυτα με το θέμα του συνεδρίου, ότι «η ανάκαμψη θα είναι ψηφιακή».

Αυτό ισχύει ειδικά για τις ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες σήμερα καλούνται να λειτουργήσουν κάτω από αφόρητες πιέσεις. Ο τρόπος με τον οποίο θα εντάξουν τις νέες τεχνολογίες στη στρατηγική τους, αλλά και ο τρόπος με τον οποίο η Πολιτεία θα ωθήσει προς αυτή την κατεύθυνση, θα είναι καθοριστικός.

Όχι μόνο για τη σημερινή τους επιβίωση, αλλά και για την ανταγωνιστικότητά και την ανάπτυξη της επόμενης μέρας. Για τις ίδιες τις επιχειρήσεις και για την οικονομία μας εν γένει.

Έχω πει και στο παρελθόν ότι η ανάπτυξη των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνίας έχει φέρει μια επανάσταση στην επιχειρηματικότητα. Ειδικά τα τελευταία χρόνια, οι εξελίξεις είναι καταγιστικές. Και δεν αλλάζουν απλώς τον τρόπο που επιτελούνται οι καθημερινές λειτουργίες μιας επιχείρησης.

Ανοίγουν νέους δρόμους για την επιχειρηματική στρατηγική, δημιουργούν νέα επιχειρηματικά μοντέλα, διαμορφώνουν τους κανόνες και τους όρους του ανταγωνισμού.

Πριν από λίγο καιρό, είχα διαβάσει για μια μικρή επιχείρηση συμβούλων επενδύσεων στην Αμερική, η οποία ξεκίνησε και συνεχίζει να λειτουργεί εδώ και τρία χρόνια, χωρίς φυσικό χώρο γραφείων. Όλες οι λειτουργίες της γίνονται μέσω φορητών υπολογιστών και έξυπνων κινητών τηλεφώνων. Και τα στελέχη της μπορούν να εργάζονται από οποιοδήποτε σημείο βρίσκονται.

Είτε αυτό είναι το σπίτι τους, είτε το εξοχικό τους, είτε ακόμα και μια καφετέρια που παρέχει ασύρματη σύνδεση στο ίντερνετ.

Αυτό είναι ένα μικρό παράδειγμα, αλλά σε καμία περίπτωση ακραίο ή μεμονωμένο. Υπάρχουν χιλιάδες άλλες παρόμοιες ιστορίες, μικρές και μεγάλες, που δείχνουν ότι οι νέες τεχνολογίες αλλάζουν ραγδαία το σύγχρονο επιχειρηματικό «οικοσύστημα». Και μπορούν δυνητικά να παράγουν τεράστια οφέλη για τις επιχειρήσεις που τις αξιοποιούν.

Κατά την άποψή μου, η σημαντικότερη αλλαγή που έχει επιφέρει αυτή η επανάσταση, είναι το στοιχείο του «εκδημοκρατισμού». Και θα εξηγήσω τι εννοώ. Η ανάπτυξη του διαδικτύου επιτρέπει πλέον σε οποιονδήποτε διαθέτει μια καλή ιδέα και ένα σωστό επιχειρησιακό σχέδιο, να δημιουργήσει ένα προϊόν ή μια υπηρεσία και να το πουλήσει σε όλο τον κόσμο. Αντίστοιχα, τεχνολογίες που μέχρι πρότινος ήταν διαθέσιμα μόνο σε πολυεθνικές και μεγάλες επιχειρήσεις, όπως τα συστήματα διαχείρισης βάσεων δεδομένων, έχουν γίνει πλέον προσιτές για περισσότερους.

Γιατί η τιμή των υπολογιστών έχει μειωθεί και τα προγράμματα software είναι τώρα όχι μόνο καλύτερα αλλά και φθηνότερα. Υπάρχουν πλέον τα open source software, που επιτρέπουν τη δωρεάν χρήση προγραμμάτων. Και βέβαια η τάση του cloud computing, με την οποία οι επιχειρήσεις μπορούν πλέον να ενοικιάσουν χώρο αποθήκευσης και επεξεργαστική ισχύ, ανάλογα με τις ανάγκες τους.

Με όλα αυτά, θέλω να καταλήξω σε κάτι που έχει ιδιαίτερη σημασία για τη χώρα μας, στην οποία το 90% των επιχειρήσεων είναι μικρομεσαίες.

Δεν χρειάζεται πλέον ούτε τεράστιες επενδύσεις, ούτε μεγάλα μεγέθη για να αξιοποιήσει κανείς τις δυνατότητες των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνίας. Αντίθετα, υπάρχουν άπειρες επιλογές και ευκαιρίες για τη μικρομεσαία επιχείρηση. Όχι μόνο για να κάνει πιο αποτελεσματική τη λειτουργία της και να μειώσει τα κόστη της, αλλά και για να υπερβεί το έλλειμμα κρίσιμης μάζας που μέχρι πρότινος ήταν εμπόδιο. Και να ενισχύσει την εξωστρέφεια και την ανταγωνιστικότητά της.

Μπορεί να αυτοματοποιήσει μια σειρά λειτουργιών και διαδικασιών, στην προμηθευτική της αλυσίδα, στη διαχείριση και τον προγραμματισμό των πόρων, στη διαχείριση και στην εξυπηρέτηση των πελατών.

Μπορεί να επιδιώξει τη δικτύωσή της και να αποκτήσει πρόσβαση σε νέα γνώση και καινοτομία. Ή να αξιοποιήσει την τάση των μεγαλύτερων εταιρειών, να προμηθεύονται εξειδικευμένα προϊόντα, τεχνολογίες και ιδέες, από μικρότερες και πιο ευέλικτες επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο.

Μπορεί να συγκεντρώσει και να διαχειριστεί πολύτιμη πληροφόρηση, που θα τη βοηθήσει να εξορθολογίσει τη λειτουργία της, να κάνει καλύτερες προβλέψεις, να λαμβάνει καλύτερες αποφάσεις.

Τα παραδείγματα που υπάρχουν σήμερα από μεγαλύτερες εταιρείες, είναι ενδεικτικά για το όφελος που μπορεί να προκύψει από την αξιοποίηση της τεχνολογίας.

Σκεφτείτε τι αντίκτυπο είχε π.χ. η πρωτοβουλία της FedEx και της UPS, στη δεκαετία του 1990, να συνδέσουν τη ροή δεδομένων που είχαν στα εσωτερικά τους συστήματα με το διαδίκτυο, επιτρέποντας έτσι στους πελάτες να παρακολουθούν οι ίδιοι την πορεία της αποστολής τους και να εντοπίζουν ανά πάσα στιγμή που βρίσκεται π.χ. το πακέτο τους. Αυτό σήμαινε ταυτόχρονα σημαντική μείωση του κόστους εξυπηρέτησης πελατών, αλλά και αύξηση της ικανοποίησης και της πιστότητας του πελάτη.

Ή σκεφτείτε το παράδειγμα της CableCom, της ελβετικής εταιρείας τηλεπικοινωνιών, η οποία κατάφερε να μειώσει το ποσοστό αποχώρησης των συνδρομητών της, από 20% το χρόνο σε κάτω από 5%. Κι αυτό γιατί, μέσα από την επεξεργασία των στοιχείων της, κατάφερε να εντοπίσει ότι οι περισσότερες αποφάσεις αποχώρησης λαμβάνονται κατά τον 9^ο μήνα μιας ετήσιας συνδρομής. Και φρόντισε να παρέχει ειδικά πακέτα προσφορών στους αντίστοιχους πελάτες της.

Κυρίες και κύριοι,

Όλα αυτά τα εργαλεία και οι δυνατότητες, που μέχρι πρότινος τα συναντούσαμε μόνο σε μεγάλες επιχειρήσεις, σήμερα μπορούν να φθάσουν ευκολότερα στα χέρια όλων. Και μπορούν να γίνουν το όχημα που θα μεταφέρει την ελληνική επιχειρηματικότητα σε μια νέα εποχή.

Για να γίνει αυτό ωστόσο, απαιτούνται συγκεκριμένες προϋποθέσεις και η κατάλληλη αντιμετώπιση. Πρώτον από την πλευρά της πολιτείας και δεύτερον από την πλευρά των ίδιων των επιχειρήσεων.

Ας μην ξεχνάμε, κατ' αρχήν, ότι η Ελλάδα είναι από τις χώρες που καθυστέρησαν αισθητά, τόσο στη δημιουργία των ευρυζωνικών υποδομών, όσο και στην ανάπτυξη της αγοράς τηλεπικοινωνιών. Κι αυτό σαφέστατα είχε επίπτωση, όσον αφορά ειδικότερα την αξιοποίηση του διαδικτύου από τις επιχειρήσεις.

Τα τελευταία χρόνια στον τομέα αυτό έχει σημειωθεί ομολογουμένως σημαντική πρόοδος, με αποτέλεσμα να πολλαπλασιαστεί και ο αριθμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που έχουν ενσωματώσει το ίντερνετ στη λειτουργία τους.

Ένας δεύτερος τομέας στον οποίο χρειάζεται να δοθεί έμφαση, είναι αυτός της ενθάρρυνσης των επενδύσεων στις νέες τεχνολογίες. Σήμερα, η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων από το πιστωτικό σύστημα είναι δυσκολότερη και ακριβότερη από ποτέ. Για την ακρίβεια, οι περισσότερες επιχειρήσεις δίνουν σήμερα έναν αγώνα για να διατηρήσουν τις υπάρχουσες γραμμές πίστωσης και για να αντεπεξέλθουν στις πληρωμές τους.

Χρειάζονται επομένως συγκεκριμένα μέτρα και δράσεις από την πλευρά της πολιτείας, προκειμένου να στηριχθούν ανάλογα επιχειρηματικά σχέδια.

Και βεβαίως ο μόνος τρόπος για να γίνει αυτό σήμερα, είναι μέσα από την αξιοποίηση του ΕΣΠΑ 2007 – 2013. Στο πλαίσιο του νέου Επιχειρησιακού Προγράμματος

«Επιχειρηματικότητα και Ανταγωνιστικότητα» μπορούν και πρέπει να ενταχθούν στοχευμένες δράσεις προς αυτή την κατεύθυνση. Έχουμε ήδη καθυστερήσει τραγικά στην έναρξη αυτών των προγραμμάτων, αλλά αυτό ίσως είναι και μια ευκαιρία να φροντίσουμε ότι οι πόροι θα κατευθυνθούν εκεί που πραγματικά θα πιάσουν τόπο, κάτω από τις σημερινές συνθήκες. Σε τομείς και σε δράσεις με άμεσο και ουσιαστικό αντίκρυσμα. Το ζήτημά μας δεν είναι πλέον να απορροφηθούν απλώς οι πόροι, αλλά να δώσουμε μια ανάσα ζωής στις ελληνικές επιχειρήσεις και στην ελληνική οικονομία. Δεν έχουμε την πολυτέλεια και το περιθώριο να χάσουμε άλλο χρόνο.

Ένα επιπλέον θέμα, το οποίο έχουμε θίξει και στο παρελθόν, αφορά το θεσμικό πλαίσιο για το ηλεκτρονικό εμπόριο και την αγορά των τηλεπικοινωνιών. Με δεδομένη την ταχύτητα των εξελίξεων στο επίπεδο της ψηφιακής οικονομίας, είναι αναμενόμενο να εμφανίζονται κενά και ελλείψεις.

Όμως όσο δεν υπάρχει ένα πλήρες και ξεκάθαρο νομοθετικό πλαίσιο, δημιουργείται ανασφάλεια δικαίου, κάτι που καθιστά επιφυλακτικές τις επιχειρήσεις, τους καταναλωτές αλλά και τους φορείς χρηματοδότησης.

Και βέβαια, η πιο κρίσιμη ίσως προϋπόθεση, αφορά τη γνώση και την κατάρτιση. Και δεν αναφέρομαι μόνο στις τεχνικές δεξιότητες, με την έννοια του χειρισμού προγραμμάτων. Αλλά και στη γενικότερη εκπαίδευση επιχειρηματιών και στελεχών, όσον αφορά τις δυνατότητες των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών.

Και κυρίως τους τρόπους με τους οποίους μια επιχείρηση μπορεί να τις εντάξει στη στρατηγική της, ανάλογα με το μέγεθος, τις ανάγκες της και τους πόρους που διαθέτει. Κι αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Οι μεγάλοι οργανισμοί έχουν τη δυνατότητα να απασχολούν εξειδικευμένο προσωπικό, που μπορεί να εισηγείται και να υλοποιεί προτάσεις. Για τις μικρότερες κάτι τέτοιο είναι σπάνια εφικτό, με αποτέλεσμα να χάνονται ευκαιρίες. Χρειάζεται λοιπόν να υπάρξουν ολοκληρωμένες δράσεις ενημέρωσης, εκπαίδευσης και κατάρτισης.

Και σε αυτή την περίπτωση, τα σχετικά προγράμματα του ΕΣΠΑ 2007 – 2013 αποτελούν πολύτιμο εργαλείο, το οποίο θα πρέπει να αξιοποιηθεί άμεσα και σωστά.

Κυρίες και κύριοι,

Ο ρόλος της πολιτείας, ειδικά στη δύσκολη αυτή συγκυρία, θα είναι καίριος προκειμένου οι επιχειρήσεις και η οικονομία μας να επωφεληθούν από την υιοθέτηση των νέων τεχνολογιών.

Ωστόσο, κρίσιμος παράγοντας θα είναι η στάση των ίδιων των επιχειρήσεων.

Δεν χρειάζεται καν να πούμε ότι στην παρούσα φάση, ο στόχος κάθε επιχείρησης είναι να επιβιώσει, μειώνοντας τα κόστη της. Είναι κατανοητό και απόλυτα αναμενόμενο το γεγονός ότι υπάρχει όχι μόνο επιφυλακτικότητα απέναντι σε κάθε είδους επένδυση, αλλά και πάγωμα και περικοπές σε ήδη υφιστάμενες δραστηριότητες και project.

Είναι όμως σημαντικό να αντιμετωπίσουμε τις τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών, όχι ως πολυτέλεια ή ως πηγή κόστους, αλλά ως όχημα επιβίωσης και ανάπτυξης. Βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα.

Η εξοικονόμηση και η προστιθέμενη αξία που μπορεί να παράγει π.χ. ένα σύστημα διαχείρισης προμηθευτών ή πελατών, υπερκαλύπτει κατά πολύ το κόστος εγκατάστασης και λειτουργίας του. Αντίστοιχα, η αξιοποίηση των ιστοσελίδων κοινωνικής δικτύωσης για επικοινωνία με τους πελάτες και προβολή των προϊόντων, έχει μηδενικό κόστος. Όπως και η δικτύωση με συνεργάτες, προμηθευτές και αγοραστές σε όλο τον κόσμο.

Το σημαντικότερο που απαιτείται, είναι το ανοιχτό μυαλό, η τόλμη, η δημιουργική σκέψη και οι ιδέες.

Οι τεχνολογίες είναι ένα παντοδύναμο εργαλείο, που γίνεται πλέον όλο και πιο προσιτό για τις επιχειρήσεις. Το πώς θα το χρησιμοποιηθεί όμως αυτό το εργαλείο, εξαρτάται από τον καθένα ξεχωριστά.

Πιστεύω βαθιά ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις, παρά τα χτυπήματα που έχουν δεχθεί και συνεχίζουν να δέχονται, έχουν τις ικανότητες και τη θέληση να ξεπεράσουν την κρίση. Και οι νέες τεχνολογίες μπορούν να γίνουν το σημαντικότερο όπλο στα χέρια τους αυτή τη στιγμή.

Σας ευχαριστώ.