Αγαπητοί συνάδελφοι καλησπέρα σας.

Καταρχάς θα πρέπει να πω πως αισθάνομαι υπερήφανος που μου δόθηκε η ευκαιρία να εκπροσωπήσω το Επιμελητήριό μας σε αυτό το Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Επιμελητηρίων .

Είναι υποχρέωσή μου να σας παρουσιάσω συνοπτικά το αρχικό θέμα του συνεδρίου αλλά και τις υποενότητες αυτού που επέλεξα να παρακολουθήσω , όπως και τους λόγους της επιλογής των υποενοτήτων.

Βασικό θέμα του συνεδρίου ήταν η Βιώσιμη Ανάπτυξη.

Σίγουρα όλοι μας ως ενεργοί πολίτες θα έχουμε ακούσει για τη βιώσιμη ανάπτυξη μέσω των Μ.Μ.Ε.

Τι είναι όμως Βιώσιμη Ανάπτυξη και γιατί μας αφορά.

Αν και έχουν διατυπωθεί πολλοί ορισμοί της βιώσιμης ανάπτυξης, ο πλέον περιεκτικός παραμένει ο ορισμός του Brundtland Report (1987) ως «…η ανάπτυξη που ανταποκρίνεται στις ανάγκες του παρόντος χωρίς να υπονομεύει την ικανότητα των μελλοντικών γενεών να ανταποκριθούν στις δικές τους».

Η έννοια βιωσιμότητα υπονοεί ότι οι φυσικοί πόροι υφίστανται εκμετάλλευση με ρυθμό μικρότερο από αυτόν με τον οποίον ανανεώνονται, διαφορετικά λαμβάνει χώρα περιβαλλοντική υποβάθμιση. Θεωρητικά, το μακροπρόθεσμο αποτέλεσμα της περιβαλλοντικής υποβάθμισης είναι η ανικανότητα του γήινου οικοσυστήματος να υποστηρίξει την ανθρώπινη ζωή.

Η Βιώσιμη Ανάπτυξη έχει ως σκοπό να αντιστρέψει αυτή τη διαδικασία που λαμβάνει χώρα τη δεδομένη στιγμή.

Αυτή είναι μια συνοπτική διατύπωση που εσωκλείει εν πολλοίς τις ανάγκες εξορθολογισμού στη λειτουργία των επιχειρήσεων σε σχέση με το περιβάλλον , τη κοινωνία και τη ποιότητα ζωής εν γένη.

Όσον αφορά το κόσμο των επιχειρήσεων , που αφορά κι εμάς τους ίδιους , θα πρέπει να υπάρχει μια μεταστροφή στις παραγωγικές διαδικασίες ώστε να επιτευχθούν μακροπρόθεσμα οι στόχοι της Βιώσιμης Ανάπτυξης διαφορετικά έως και το έτος 2050 δε θα υπάρχουμε ως οντότητες πρώτα και μετά ως επιχειρήσεις.

Αυτή ήταν εν ολίγης η περίληψη του εισαγωγικού σημειώματος του Συνεδρίου.

Περνώντας στις υποενότητες θα ήθελα να δώσω τις εξηγήσεις του γιατί επέλεξα τις συγκεκριμένες για να παρακολουθήσω.

Η πρώτη υποενότητα ήταν οι

" Επιχειρηματικές Δυνατότητες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης "

Κύριος λόγος επιλογής ήταν οτι για πολλούς αυτά είναι αχαρτογράφητα νερά , καθώς ακόμα και για τις ήδη εξαγωγικές επιχειρήσεις, οι εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης χώρες κατέχουν πολύ μικρό ποσοστό στις εξαγωγικές δραστηριότητές τους.

Οπότε ήθελα να έχω ιδία γνώση για το πλαίσιο που κινείται η Ευρωπαϊκή Ένωση σε σχέση με αυτό.

Με χαρά διαπίστωσα πως τα διαθέσιμα εργαλεία που υπάρχουν για να μπορέσει μια επιχείρηση είτε να εξάγει είτε να εισάγει προϊόντα και υπηρεσίες από τρίτες χώρες είναι παραπάνω από αρκετά , δωρεάν στη χρήση τους και πολύ επεξηγηματικά.

Πέραν τούτου οι διακρατικές εμπορικές συμφωνίες μεταξύ Ευρωπαϊκής Ένωσης και τρίτων χωρών συνεχώς αυξάνονται αφού το ενδιαφέρον για συνεργασία είναι αμοιβαίο.

Οι τρίτες χώρες συνεχώς απλοποιούν τις διαδικασίες και εναρμονίζονται με τα standards της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελεί την Τρίτη κατά σειρά εξαγωγική και εισαγωγική δύναμη μετά τη Κίνα και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.

Την αναλυτική παρουσίαση των εργαλείων αυτών την έχετε συνημμένα στα χέρια σας .

Η δική μου άποψη πάνω στο συγκεκριμένο θέμα είναι πως οι συνθήκες για εξαγωγή ή εισαγωγή από τρίτες χώρες αυτή την εποχή είναι εξαιρετικές και ιδιαίτερα εύκολες.

Παρουσιάζονται επιχειρηματικές ευκαιρίες σε διαρκώς αναπτυσσόμενα κράτη τις οποίες όποιος μπορεί να τις εκμεταλλευτεί θα μπορέσει να δραπετεύσει από τον αποκλειστικά Ελληνικό χώρο και να αναπτυχθεί σε πιο υγιή επιχειρηματικά περιβάλλοντα καλύπτοντας ανάγκες που είτε ήδη υπάρχουν είτε δημιουργούνται μέσα από τη Δυτικοποίηση των εκεί κοινωνιών.

Η δεύτερη υποενότητα που παρακολούθησα μαζί και με τους υπόλοιπους εκπροσώπους του Επιμελητηρίου μας ήταν

“ Αγκαλιάζοντας τη ψηφιοποίηση – Επανίδρυση των Επιμελητηρίων “

Δυστυχώς η συγκεκριμένη υποενότητα δεν είχε συνημμένα για να σας μοιράσω οπότε θα αρκεστείτε στις δικές μου σημειώσεις και παρατηρήσεις.

Αρχίζοντας θα ήθελα να σημειώσω πως είναι απαραίτητη και επιβεβλημένη η αλλαγή στη διαδραστικότητα των Επιμελητηρίων . Ο τρόπος επαφής των Επιμελητηρίων μέχρι και σήμερα στηρίζεται στη φυσική επαφή. Υπάρχει το κτίριο του Επιμελητηρίου όπου και γίνονται όλες οι συναλλαγές με τα μέλη . Η υποενότητα αυτή είχε σαν σκοπό να δείξει πως μπορεί η επαφή αυτή να αλλάξει , να γίνει πιο άμεση , πλήρως ηλεκτρονική και να λαμβάνει χώρα όλες τις ώρες και ημέρες της εβδομάδας.

Παρουσιάστηκε από το πάνελ ο τρόπος που έχει επιλέξει η Ιταλική Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων να διαχειριστεί το θέμα.

Πιστεύουν πολύ στο ο,τι η ψηφιοποίηση είναι το παρόν και το μέλλον των επιχειρήσεων και με ιδία κεφάλαια , δηλαδή χωρίς να περιμένουν τη Κεντρική Διοίκηση , εκπόνησαν ένα πρόγραμμα ψηφιοποίησης επιχειρήσεων αρχικά πιλοτικά και εν συνεχεία σε Παν Ιταλικό επίπεδο.

Προχώρησαν στην επιλογή της Google Ιταλίας ως βασικό συνεργάτη για την υλοποίηση του εγχειρήματος.

Η Google παρείχε χωρίς κόστος για 6 μήνες έως 1 χρόνο προσωπικό για όποια επιχείρηση δήλωνε συμμετοχή στο πρόγραμμα ψηφιοποίησης.

Η Google κέρδιζε από τη συλλογή δεδομένων των χρηστών που ως γνωστών τα δεδομένα στο σύγχρονο κόσμο είναι το νέο πετρέλαιο.

Κατέληξαν λοιπόν σε μια win – win κατάσταση.

Ήταν μια παράλληλη στόχευση με τη ψηφιοποίηση των Επιμελητηρίων να ψηφιοποιήσουν και τις επιχειρήσεις γιατί τι νόημα έχει να παρέχεις μια υπηρεσία που το κοινό δεν είναι σε θέση να δεχτεί.

Το αποτέλεσμα του προγράμματος μετά από 5 χρόνια εφαρμογής του είναι όλες οι διεπαφές των Επιμελητηρίων με τα μέλη του να γίνονται και ηλεκτρονικά , να υπάρχουν όλα τα εργαλεία ενημέρωσης online και το Επιμελητήριο ως φυσική παρουσία να έχει ρόλο συμβουλευτικό και να παρέχει προσωποποιημένες πλέον ,και οχι μόνο γενικές , ενημερώσεις στα μέλη που τις χρειάζονται.

Αναφέρθηκαν φυσικά στα προβλήματα που υπήρχαν με βασικό τις αρχικές διαφωνίες του κοινού λόγω της μη καλής επαφής του με τους υπολογιστές , αλλά το γενικό πνεύμα ήταν πως η αγορά συνεχώς εξελίσσεται με ταχύτατους ρυθμούς οπότε και οι φορείς θα πρέπει να ακολουθούν την εξέλιξη αυτή και σταδιακά να περνάνε σε δεύτερη μοίρα οι παραδοσιακοί τρόποι επικοινωνίας και ενημέρωσης.

Αυτό έρχεται και σε συνάρτηση με τη 4η Βιομηχανική Επανάσταση που είναι σε εξέλιξη και δυστυχώς δε περιμένει αυτόν που αργεί να εξελιχθεί.

Άλλωστε βασικός κανόνας της επιστήμης των Οικονομικών είναι πως

“ αλλάζεις αλλιώς πεθαίνεις “.

Αυτά που αποκόμισα από τη συγκεκριμένη υποενότητα ήταν ο,τι το πνεύμα και ο δρόμος που επιλέγουν να ακολουθούν τα Δυτικά κράτη στα κρίσιμα θέματά τους , απέχει παρασάγγας από εμάς και τη νοοτροπία μας σε πολλά επίπεδα.

Η αγορά είναι σκληρή και δεν υπολογίζει πολιτικό κόστος , καθώς αυτή δημιουργεί το πολιτικό σκηνικό ελέω καπιταλισμού. Προχωρά βάζοντας τους δικούς της κανόνες και αν κάποια επιχείρηση δε προσαρμοστεί άμεσα τίθεται στο περιθώριο.

Εμείς από τη πλευρά μας πρέπει να κάνουμε άλματα για να καλύψουμε το έδαφος που ήδη έχουμε χάσει σε σχέση με εκείνους.

Στο ερώτημα που προκύπτει γιατί έχουμε χάσει τόσο χρόνο η δική μου απάντηση είναι η εξής : Παραδοσιακά οι Έλληνες και οι εκάστοτε διοικούντες , σε όποιο βαθμό διοίκησης , αρνούνται να πάρουν ρίσκα και να ακολουθήσουν αντισυμβατικές μεθόδους καθώς φοβούνται πάντα το όποιο πρόσκαιρο πολιτικό κόστος. Όπως πάντα προτείνω να δράσουμε έξω από αυτά τα στεγανά , να πειραματιστούμε με σύγχρονες λύσεις που θα μας οδηγήσουν σε ανώτερο επίπεδο και ίσως να καταφέρουμε να συμβαδίσουμε με τους ρυθμούς ανάπτυξης των προηγμένων χωρών της Ευρώπης.

Αγαπητοί συνάδελφοι σας ευχαριστώ πολύ για τη προσοχή σας , ζητώ συγνώμη για το χρόνο που χρειάστηκα να σας αναλύσω τα πεπραγμένα του συνεδρίου , αλλά όσο κι αν προσπάθησα να τα συμπτύξω ήταν και πάλι αρκετά.