

Γιώργος Μυλωνάς

Τα Βαλκάνια ζωτικός χώρος των ελληνικών επιχειρήσεων

Οι γεωπολιτικές ανακατατάξεις τον τελευταίο καιρό στα Βαλκάνια έβαλαν ένα πολιτικό δίλημμα για το αν η Ελλάδα θα πρέπει να επενδύει σε χώρες που μας αμφισβητούν. Δεν νομίζουμε ότι υπάρχει άλλη απάντηση από το να, αφού η επενδυτική επέκταση δεν είναι μόνον κερδοσκοπική κίνηση, αλλά φέρνει ουσιαστικά δύο χώρες και τους λαούς τους κοντά, ανταλλάσσοντας αγαθά, δηλαδή ανταλλάσσοντας προϊόντα ειρήνης.

Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Βιομηχάνων Β. Ελλάδος και της εταιρείας Αλουμύλ, Γιώργος Μυλωνάς, μιλώντας πρόσφατα για την επενδυτική διπλωματία περιέγραψε γλαφυρά τον κόπο των ελλήνων επιχειρηματιών στις βαλκανικές αγορές. "Ο λεγόμενος "ζωτικός" χώρος των ελληνικών επιχειρήσεων και δη των βορειοελλαδικών, τα Βαλκάνια, δημιούργησε και δημιουργεί επιχειρηματικές ευκαιρίες", τόνισε ο κ. Μυλωνάς. "Εμείς τις εκμεταλλευτήκαμε και μπορέσαμε να δημιουργήσουμε ανάπτυξη στην περιοχή. Επιπλέον καταστήσαμε τους Έλληνες επιχειρηματίες τον πλέον αξιόπιστο εταίρο για οποιονδήποτε ξένο επιχειρηματία θα ήθελε να επενδύσει στην περιοχή", συμπλήρωσε ο μακεδόνας βιομήχανος.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις με την επέκτασή τους στα Βαλκάνια διασφαλίζουν θέσεις εργασίας στην Ελλάδα, επισημαίνει ο κ. Μυλωνάς, εξηγώντας ότι "κρατάμε εδώ τις δραστηριότητες υψηλής προστιθέμενης αξίας και τεχνολογίας, ενώ στο εξωτερικό παράγουμε προ-



ϊόντα που στην Ελλάδα είναι κοστολογικά αδύνατο να παραχθούν. Έτσι γινόμαστε διεθνώς ανταγωνιστικοί και συμβάλλουμε στην ανάπτυξη της χώρας".

Τι έχουμε κερδίσει σήμερα στα Βαλκάνια και την ΝΑ Ευρώπη περιγράφει ο κ. Μυλωνάς:

1. Διαθέτουμε ένα από τα καλύτερα δίκτυα επιχειρήσεων στην περιοχή, οι οποίες αλληλοϋποστηρίζονται και μαζί ξεπερνούν τα προβλήματα που δημιουργούνται από το εξωτερικό περιβάλλον στις χώρες υποδοχής.
2. Έχουμε την πλήρη εικόνα των αγορών και κυρίως γνωρίζουμε όλα τα εμπόδια που μπορεί να βρει εκεί ένας υποψήφιος επενδυτής.
3. Χρησιμοποιούμε την ευκαιρία του χαμη-

λότερου εργατικού κόστους, συγκριτικά με την Ελλάδα, για την παραγωγή προϊόντων ανταγωνιστικών σε δύσκολες αγορές, όπως είναι αυτές των χωρών της Δυτικής Ευρώπης και της Αμερικής, συμπληρώνοντας την γκάμα των προϊόντων μας, που παράγονται στην Ελλάδα και είναι μεγαλύτερης προστιθέμενης αξίας και τεχνολογίας, δυναμώνοντας έτσι και καθιστώντας τις ελληνικές επιχειρήσεις πιο ανταγωνιστικές.

4. Καταφέραμε όλα αυτά τα χρόνια να αναπτύξουμε αυτές τις αγορές, με αποτέλεσμα σήμερα αυτές να μας το ανταποδίδουν, εξασφαλίζοντας αποδοτικότητα και κερδοφορία για τις επιχειρήσεις μας.

5. Προσαρμόσαμε τα προϊόντα μας και τον τρόπο λειτουργίας μας στις ανάγκες και τις απαιτήσεις των τοπικών αγορών από πολύ νωρίς.

6. Αναπτύξαμε αποτελεσματικά δίκτυα πωλήσεων των προϊόντων μας, γεγονός που μας επιτρέπει να καλύπτουμε γρήγορα τις ανάγκες των αγορών, διαθέτοντας έτσι πολύ μεγάλη αξιοπιστία ως τοπικοί παραγωγοί.

7. Ξεπεράσαμε, τέλος, τις φοβίες των γειτόνων μας και κερδίσαμε την εμπιστοσύνη τους, δημιουργώντας σίγουρες θέσεις εργασίας καλά αμειβόμενες, από επιχειρήσεις που έχουν διεθνή προσανατολισμό.

Αυτοί οι επτά παράγοντες είναι που θα πρέπει να ενισχυθούν στο σύνολο των διεθνών αγορών. Τα Βαλκάνια είναι το παράδειγμα.