

Κ. ΛΕΜΑΣ: Καλησπέρα σας. Θα ξεκινήσουμε σιγά-σιγά για να μπορέσουμε να δώσουμε τον χρόνο να ακουστούν και απόψεις στο τέλος της συνάντησης.

Ονομάζομαι Κώστας Λέμας, είμαι ο Προϊστάμενος της Ενδιάμεσης Διαχειριστικής Αρχής του ΠΕΠ Αττικής, που είναι ο συνδιοργανωτής μαζί με την Περιφέρεια Αττικής, αυτής της συνάντησης εργασίας.

Ξεκινώντας θα παρακαλέσω την Αντιπεριφερειάρχη και αναπληρώτρια Περιφερειάρχη, κυρία Παπαδημητρίου-Τσάτσου, να μας πει δυο λόγια για τη σημερινή συνάντηση.

ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ-ΤΣΑΤΣΟΥ: Γεια σας και από εμένα. Ευχαριστούμε για την παρουσία σας.

Η σημερινή συνάντηση και η αυριανή είναι σημαντικές εκδηλώσεις για μια δημόσια συζήτηση που πρέπει να γίνει για τον καινούργιο προγραμματισμό όσον αφορά τη χρηματοδότηση την ευρωπαϊκή που έρχεται.

Ο κύριος Περιφερειάρχης ήθελε πολύ να ήταν εδώ κοντά σας, άλλες υποχρεώσεις τον αναγκάζουν να μην μπορεί να σας πει το καλώς ήρθατε, έτσι σας το λέω εγώ.

Τον κύριο λόγο για όλο το τεχνικό μέρος της συζήτησης έχει ο κύριος Λέμας που είναι ειδικός για αυτά. Σας ευχαριστώ και πάλι για την παρουσία σας.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστώ την αναπληρωτή Περιφερειάρχη.

Αγαπητοί φίλες και φίλοι, η προετοιμασία για το ΕΣΠΑ της νέας προγραμματικής περιόδου 2014-2020, βρίσκεται πλέον σε αρκετά προχωρημένη φάση. Μετά και τη συμφωνία στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο του Φεβρουαρίου για το πολυετές δημοσιονομικό πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την περίοδο 2014-2020, αναμένεται ότι αν εξελιχθούν ομαλά οι συζητήσεις των ευρωπαϊκών θεσμικών Οργάνων μέχρι το τέλος Ιουνίου θα έχει οριστικοποιηθεί και η συμφωνία του Συμβουλίου με το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο για

το πλαίσιο και θα έχουν παράλληλα συμφωνηθεί και όλοι οι Κανονισμοί των Διαρθρωτικών Ταμείων για τη νέα περίοδο.

Στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων του για την προετοιμασία του νέου ΕΣΠΑ, που θα αποκαλείται Σύμφωνο Εταιρικής Σχέσης, ΣΕΣ, όπως θα μάθουμε να το λέμε, βάσει του νέου κανονιστικού πλαισίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης το Υπουργείο Ανάπτυξης έχει συμφωνήσει με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή ένα αυστηρό χρονοδιάγραμμα ενεργειών που προβλέπει μέχρι το τέλος Σεπτεμβρίου του 2013 να έχει υποβληθεί το σχέδιο του ΣΕΣ και μέχρι τέλος του 2013 το σύνολο των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ενώ θα έχει προηγηθεί άτυπη διαβούλευση.

Οφείλουμε να εκμεταλλευτούμε τις ευκαιρίες που αναδεικνύονται και εντοπίζοντας τις αστοχίες στο σχεδιασμό και στην εφαρμογή των προγραμμάτων μέχρι σήμερα, να αλλάξουμε το αναπτυξιακό μας πρότυπο. Οι υποδομές δεν αποτελούν πλέον προτεραιότητα, αλλά υποβοηθητικό μηχανισμό.

Το νέο ΕΣΠΑ θα προσανατολίζεται στην επιχειρηματικότητα, την εξωστρέφεια, την καινοτομία, την πράσινη ανάπτυξη, μέσα από την έξυπνη εξειδίκευση.

Αυτό δημιουργεί άλλες οργανωτικές ανάγκες, τις οποίες πρέπει να αντιμετωπίσουμε σήμερα.

Ομιλούμε σε μια εποχή που ετοιμάζουμε την πέμπτη γενιά της περιφερειακής πολιτικής και της πολιτικής συνοχής. Στην αρχή, πίσω στο 1989, ο στόχος ήταν να μεταφέρει η πολιτική της συνοχής απλώς κεφάλαια για να αναπτυχθούν οι φτωχότερες περιφέρειες. Όμως στο σημερινό παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον η ανάπτυξη ανταγωνιστικών δυνάμεων και οι περιορισμοί των πόρων είναι βασικά ζητήματα. Η πολιτική συνοχής προσαρμόζεται σήμερα στις εξελισσόμενες αυτές ανάγκες.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΑΤΤΙΚΗΣ - ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
«ΕΞΥΠΝΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΗΝ ΑΤΤΙΚΗ»

Σήμερα είναι ο κύριος επενδυτικός βραχίονας της Ένωσης και αυτό πρέπει να το εκμεταλλευτούμε έξυπνα.

Όλο και περισσότερο η έμφαση της περιφερειακής πολιτικής είναι πιο κοντά στην στήριξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, τη δημιουργία κέντρων αριστείας και clusters για την έρευνα και την εμπορευματοποίηση των αποτελεσμάτων της έρευνας.

Αυτό αντικατοπτρίζεται στο αποτέλεσμα των διαπραγματεύσεων μεταξύ των κρατών-μελών σχετικά με τον πολυετή προϋπολογισμό της Ένωσης 2014-2020.

Η πολιτική της συνοχής ήταν μια από τις πολιτικές που επλήγη σχετικά λιγότερο από τις περικοπές.

Λίγα λόγια για την Αττική. Η περιοχή της Αττικής με πρωτεύουσα την Αθήνα, είναι η μεγαλύτερη περιοχή της Ελλάδας και συγκεντρώνει πάνω από το ένα τρίτο του πληθυσμού, περίπου το 40% και αντιπροσωπεύει το 48% του ΑΕΠ της χώρας.

Η Αττική επίσης είναι ο σημαντικότερος κόμβος έρευνας, τεχνολογικής ανάπτυξης και καινοτομίας στην Ελλάδα, αντιπροσωπεύοντας πάνω από το 60% του ακαθάριστου ουσιαστικά, των ακαθάριστων δαπανών για έρευνα και τεχνολογική ανάπτυξη.

Είναι μια μητροπολιτική περιοχή με δυναμικό τομέα υπηρεσιών και μια από τις μεγαλύτερες εξαγωγικές πύλες στην Ελλάδα, με περαιτέρω δυνατότητες ανάπτυξης, αλλά με μια ασθενή μέχρι τώρα βάση logistics με βάση τα διεθνή πρότυπα. Όμως οι τελευταίες εξελίξεις προδιαγράφουν ένα διαφορετικό μέλλον, αν δούμε δηλαδή τη σύνδεση του Θριασίου με τον Πειραιά και το εμπορικό του λιμάνι, το Ικόνιο, αλλά και συμφωνίες με μεγάλες εταιρίες, όπως η Cosco και η Hewlett Packard.

Ωστόσο η οικονομική κρίση που ακολούθησε μετά το 2009, έχει διαβρώσει μεγάλο μέρος του πρόσφατου παρελθόντος. Οι τομείς που πλήττονται περισσότερο στην περιοχή είναι αυτοί του

εμπορίου, με ένα μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων να κλείνουν, ακόμα και στις πιο εμπορικές περιοχές, τουριστικές επιχειρήσεις να αντιμετωπίζουν μεγάλο αριθμό ακυρώσεων, μέχρι πέρσι τουλάχιστον, που οφείλεται στην αντίληψη που υπήρχε για αστάθεια, και επίσης έχουμε μεγάλη μείωση στον κατασκευαστικό τομέα. Αυτοί οι χώροι διαφαίνεται να αναμένουν ένα διαφορετικό μέλλον λόγω των στοιχείων για σημαντική αύξηση του τουρισμού φέτος, αλλά και την έναρξη μεγάλων κατασκευαστικών έργων που είχαν παγώσει στο παρελθόν λόγω της τραπεζικής κρίσης.

Καθ' όλη την περίοδο 2000-2008, το ποσοστό της ανεργίας στην περιοχή της Αττικής ήταν σημαντικά μικρότερο από το μέσο όρο της χώρας, κυρίως λόγω της δυναμικής ανάπτυξης του κλάδου των κατασκευών, του εμπορίου και των άλλων υπηρεσιών.

Η απότομη μείωση των κατασκευών, αλλά και των εισοδημάτων, εν μέρει εξηγεί την απότομη αύξηση της ανεργίας από το 8,3% το 2008 σε άνω του 27% για το 2013.

Η περιοχή είναι ένα κομβικό σημείο για τις υπηρεσίες και εκτός από το εμπόριο, άλλοι σημαντικοί τομείς είναι οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, οι μεταφορές, οι τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών, η υγεία και οι κοινωνικές υπηρεσίες, τα ακίνητα, η αναψυχή και οι επιχειρηματικές υπηρεσίες.

Ο μεταποιητικός τομέας κυριαρχείται από τομείς χαμηλής, μεσαίας τεχνολογίας, όπως η βιομηχανία τροφίμων, τα μεταλλικά προϊόντα, χημικά φαρμακευτικά προϊόντα, κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα και ναυπηγεία, όπου η αύξηση παραγωγικότητας βασίζεται κυρίως στην απόκτηση νέας τεχνολογίας και την υποκατάσταση εργασίας με αυτή.

Την ίδια στιγμή οι δυναμικές και αναπτυσσόμενες βιομηχανίες όπως οι τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών και

ηλεκτρονικών ειδών, έχουν ενσωματωθεί ακόμα και στις διεθνείς αλυσίδες αξίας.

Η Περιφέρεια Αττικής συγκεντρώνει το μεγαλύτερο μέρος των δημόσιων και ιδιωτικών φορέων έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης και των δαπανών στη χώρα.

Κατά την περίοδο 2000-2008, αντιπροσωπεύει – όπως είπαμε – το 60% του εθνικού ακαθάριστου προϊόντος σε δαπάνες, μάλλον ποσού σε δαπάνες σε αυτούς τους τομείς.

Το πιο σημαντικό, η περιφερειακή ακαθάριστη δαπάνη αντιπροσώπευε το 0,7% του περιφερειακού ΑΕΠ, ποσοστό που υπερβαίνει τον εθνικό μέσο όρο. Παρόμοια τάση μπορεί να παρατηρηθεί και με την εξέταση του BERD ως ποσοστό του ΑΕΠ, όπου οι τιμές για την περιοχή είναι 0,3 και 41,4% αντίστοιχα.

Επίσης υψηλότερες από τον εθνικό μέσο όρο, αλλά σημαντικά χαμηλότερες από τον μέσο κοινοτικό όρο που ανέρχεται στο 1,84%.

Αυτή η σημαντική διαφορά από τον μέσο όρο της Ευρώπης των 27, είναι εν μέρει το αποτέλεσμα περιορισμένης ζήτησης από τη βιομηχανία, αντανακλώντας τη χαμηλή ως μέση τεχνολογική δομή και τα χαμηλά επίπεδα εξωστρέφειας της οικονομίας.

Ταυτόχρονα, οι περιορισμένες σχέσεις μεταξύ της έρευνας και του τομέα των επιχειρήσεων, το χαμηλό επίπεδο της δημόσιας χρηματοδότησης, ο κατακερματισμός των ερευνητικών προσπαθειών σε πολλούς κλάδους, είναι τα κύρια εμπόδια για την περαιτέρω προσπάθεια για αύξηση δαπανών έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης στην περιοχή.

Η απότομη πτώση των ιδιωτικών επενδύσεων μετά το 2008 λόγω της κρίσης και της ύφεσης που αυτή δημιούργησε, έχει επίσης μειώσει τα ήδη χαμηλά επίπεδα των ιδιωτικών επενδύσεων έρευνας και ανάπτυξης εντός της περιφέρειας. Αν και δεν υπάρχουν στοιχεία σχετικά με την έρευνα και τεχνολογική ανάπτυξη για όλη

την Ελλάδα, η μειωμένη ρευστότητα του ιδιωτικού τομέα σε συνδυασμό με την περιορισμένη χρηματοδότηση που παρέχεται από τον τραπεζικό τομέα για τις ιδιωτικές επενδύσεις, ιδίως για τις νέες επιχειρήσεις, εμποδίζει την κινητοποίηση των πόρων για καινοτόμες επιχειρήσεις.

Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις, ακόμη και επιτυχημένες προτάσεις στα προγράμματα έρευνας, τεχνολογικής ανάπτυξης και καινοτομίας, λαμβάνουν χρηματοδότηση μερικές φορές με σημαντικές καθυστερήσεις.

Καλωσορίζουμε και την κυρία Bourdy, η οποία μόλις έφτασε από τις Βρυξέλλες.

Ενδεικτικά, για την περιοχή της Αττικής μέχρι 31/3/2012, από τα περίπου 347 εκατομμύρια δημόσια χρηματοδότηση στο ΠΕΠ Αττικής, που εμείς διαχειριζόμαστε, που κατευθύνονται προς τη χρηματοδότηση δραστηριοτήτων έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης, μόνο 77 εκατομμύρια απορροφήθηκαν, ένα ποσοστό 22%.

Λίγα λόγια για τη διαχείριση. Οι Περιφέρειες στην Ελλάδα έχουν περιορισμένη αυτονομία όσον αφορά τη διαμόρφωση πολιτικής και σχεδιασμού σε πολιτικές έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης. Έτσι ενεργούν ως βραχίονας της κεντρικής κυβέρνησης. Θεωρητικά μπορούν να σχεδιάσουν και να εφαρμόσουν μέτρα που σχετίζονται με την βιομηχανία και την έρευνα και ανάπτυξη και καινοτομία, στο πλαίσιο των περιφερειακών επιχειρησιακών προγραμμάτων, σε στενή συνεργασία όμως με την κεντρική κυβέρνηση.

Στην πράξη ωστόσο, ο συνολικός σχεδιασμός για την έρευνα, τεχνολογική ανάπτυξη και καινοτομία, οι βιομηχανικές και εκπαιδευτικές πολιτικές, διαμορφώνονται σε επίπεδο κεντρικής κυβέρνησης μετά από διαβούλευση με τις Περιφέρειες.

Όσον αφορά την πολιτική έρευνας τεχνολογικής ανάπτυξης και καινοτομίας, δεν υπάρχει ειδικό σύστημα διακυβέρνησης στη χώρα. Αυτές οι δομές είναι παρόμοιες για τις 13 περιοχές της Ελλάδας. Η εφαρμογή του Καλλικράτη ίσως αποτελέσει μια νέα βάση λειτουργίας και συνεργασίας ανάμεσα στις Περιφέρειες και τη κεντρική διοίκηση και η αρχή διαφαίνεται να γίνεται μέσα από την έρευνα και την καινοτομία και την εφαρμογή της έξυπνης εξειδίκευσης σε περιφερειακό επίπεδο.

Αγαπητοί φίλες και φίλοι, η πολιτική συνοχής σήμερα σχεδιάζεται πάνω στα μαθήματα και παθήματα του παρελθόντος. Ένα από τα νέα στοιχεία που έχουν προταθεί για τη νέα περίοδο είναι να τεθούν όροι – προϋποθέσεις εκ των προτέρων. Όπως και οι λέξεις μαρτυρούν, είναι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται πριν ξοδευτούν οποιαδήποτε χρήματα σε συγκεκριμένους τομείς. Προϋποθέσεις που εξασφαλίζουν όσο μπορούν, πως οι επενδύσεις από την περιφερειακή πολιτική θα είναι αποτελεσματικές.

Η έξυπνη στρατηγική εξειδίκευση για την έρευνα και την καινοτομία, είναι μια τέτοια προϋπόθεση. Πρόκειται για μια προϋπόθεση που βάζουν σε όλα τα κράτη μέλη για να εξασφαλιστεί ότι οι σωστές συνθήκες στηρίζουν την έρευνα και την καινοτομία, για να επιλέγεται σωστά κάθε έργο και κάθε ευρώ που δαπανάται.

Η στρατηγική της έξυπνης εξειδίκευσης θα συμβάλλει στη δημιουργία της αναγκαίας συνοχής στους στόχους των κύριων ενδιαφερομένων.

Η κυβερνητική πολιτική και η έρευνα στα πανεπιστήμια, θα αντικατοπτρίζει καλύτερα τις ανάγκες των επιχειρήσεων της Περιφέρειας.

Υπό αυτές τις συνθήκες, η στήριξη από τα Διαρθρωτικά Ταμεία γίνεται πιο αποτελεσματική. Η έξυπνη εξειδίκευση δεν πρέπει να συνδέεται με τη στρατηγική μιας απλής βιομηχανικής εξειδίκευσης ενός συγκεκριμένου τομέα, τουρισμού ή αλιείας, για να

πάρουμε δύο τομείς χαμηλής τεχνολογίας για παράδειγμα. Αντίθετα, η έξυπνη εξειδίκευση σχετίζεται με την έρευνα και τεχνολογική ανάπτυξη και την καινοτομία και μπορεί να προτείνει ότι μια Περιφέρεια θα έπρεπε να εξειδικευτεί σε έρευνα και ανάπτυξη και καινοτομία στον τομέα του τουρισμού και της αλιείας. Αυτό σημαίνει ότι η έξυπνη εξειδίκευση είναι μια διαδικασία που αντιμετωπίζει τις χαμένες ή αδύναμες συνδέσεις μεταξύ έρευνας, ανάπτυξης και των πόρων δραστηριοτήτων της καινοτομίας από τη μια και των τομεακών δομών της οικονομίας από την άλλη.

Ένα σημείο κλειδί είναι ότι η έξυπνη εξειδίκευση δεν ασχολείται μόνο με τις καλύτερες και τις πιο προηγμένες τεχνολογικά Περιφέρειες. Αντίθετα, αυτή η έννοια παρέχει στρατηγικές και ρόλους για κάθε Περιφέρεια. Η ιδέα βασίζεται στο γεγονός ότι δεν υπάρχει μια διάσταση όσον αφορά έρευνα, καινοτομία και τεχνολογική ανάπτυξη. Για παράδειγμα, υπάρχουν πολλών ειδών παραγωγικές και δυνητικά επωφελείς δραστηριότητες, εκτός από την ανακάλυψη της θεμελιώδους γνώσης που είναι απαραίτητη για την ανάπτυξη τεχνολογικών και εργαλείων γενικής χρήσης. Υπάρχουν για την ακρίβεια διαφορετικές λογικές σε επίπεδα καινοτομιών.

Η έξυπνη εξειδίκευση λοιπόν, αποτελεί μια επιχειρηματική διαδικασία ανακάλυψης, που αποκαλύπτει αυτά που κάνει ή μπορεί να κάνει μια Περιφέρεια ή μια χώρα καλύτερα από τις υπόλοιπες, σε όρους πάντοτε έρευνας, τεχνολογικής ανάπτυξης και καινοτομίας.

Είναι σημαντική προκειμένου να γίνει ξεκάθαρη η διαφορά ανάμεσα στην προσέγγιση της έξυπνης εξειδίκευσης και σε προσεγγίσεις παλαιότερων στρατηγικών που προϋποθέτουν ότι οι συγκεντρωτικές διαδικασίες σχεδιασμού είναι το μοναδικό μέσο για να αναγνωριστούν οι προτεραιότητες βιομηχανικής ανάπτυξης.

Η επιχειρηματική γνώση δεν περιλαμβάνει απλώς επιστημονικές και τεχνικές γνώσεις. Συνδυάζει και συνδέει γνώσεις επιστήμης, τεχνολογίας και μηχανικής, με γνώσεις εμπορικών δυνατοτήτων ανάπτυξης πιθανών ανταγωνιστών, καθώς και ενός ολοκληρωμένου συστήματος καταχωρήσεων και υπηρεσιών που χρειάζονται για να ξεκινήσει μια νέα δραστηριότητα.

Η σύνθεση και ενοποίηση όλης αυτής της γνώσης, η οποία αρχικά είναι διασκορπισμένη και κατακερματισμένη, δημιουργεί ένα όραμα και οδηγεί στην τελική απόφαση της ανάληψης δράσης.

Είναι αυτό το είδος της γνώσης που πρέπει να ενεργοποιηθεί, να κινητοποιηθεί και να υποστηριχθεί σαν το βασικό συστατικό μιας διαδικασίας έξυπνης εξειδίκευσης.

Η έξυπνη εξειδίκευση είναι θεμελιωδώς βασισμένη στην επιχειρηματική ανακάλυψη. Οι επιχειρηματίες με την ευρεία έννοια, εταιρείες, ανώτερα εκπαιδευτικά ιδρύματα, ανεξάρτητοι εφευρέτες και καινοτόμοι, είναι σε πλεονεκτική θέση όσον αφορά την ανακάλυψη κλάδων έρευνας, τεχνολογικής ανάπτυξης και καινοτομίας, στους οποίους κάθε Περιφέρεια έχει τις μεγαλύτερες πιθανότητες να πετύχει με τις υπάρχουσες δυνατότητες και παραγωγικά αγαθά.

Για πολλές Περιφέρειες και χώρες ισχύει ότι οι πιο σημαντικές καινοτομίες δεν είναι τεχνολογικού χαρακτήρα, αλλά αντίθετα συνίστανται στην αποκάλυψη ενός συγκεκριμένου επαγγελματικού προσανατολισμού που θα έπρεπε τη δεδομένη στιγμή να επιδιωχθεί με κατευθυνόμενες εφευρετικές και καινοτομικές δραστηριότητες.

Συνεπάγεται επομένως μια πρωτότυπη ένωση της υπάρχουσας επιστημονικής και τεχνικής γνώσης, με τους βιομηχανικούς πόρους και τις δυνατότητες μιας συγκεκριμένης Περιφέρειας.

Αγαπητοί φίλες και φίλοι, φυσικά όλες οι περιοχές δεν μπορούν να γίνουν η νέα Silicon Valley και όπως είπαμε, όταν

μιλάμε για καινοτομία, δεν σημαίνει μόνο ότι εννοούμε τις τεχνολογίες πληροφορικής ή κάποιους δοκιμαστικούς σωλήνες. Η καινοτομία μπορεί να είναι μια νέα προσέγγιση σε οποιοδήποτε προϊόν ή υπηρεσία. Μπορεί να είναι σχετική με την εφαρμογή νέων επιχειρηματικών μοντέλων και πρακτικών. Έτσι μπορούμε να καινοτομήσουμε στον τομέα της γεωργίας, σε βιοπροϊόντα για παράδειγμα ή να εξειδικευτούμε στον αγροτουρισμό ή να εφαρμόσουμε οργανωτικές καινοτομίες στον τουρισμό ή να αναπτύξουμε οργανωμένες υπηρεσίες logistics μέσα από τη διάχυση και τη χρήση της πληροφορικής ή να κάνουμε τις πόλεις μας πιο πράσινες, πιο έξυπνες και πιο αγαπητές για όλους, αλλά ειδικότερα για τους νέους.

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να αναρωτηθούμε είναι αν η Αττική ή η Ελλάδα, είναι η μοναδική επιλογή πώλησης των προϊόντων μας. Ας σκεφτούμε πάνω σε μια παγκόσμια προοπτική. Οι ομιλητές από τις επιχειρήσεις θα μας το αποδείξουν αυτό σε πολύ λίγο χρόνο.

Πώς μπορούμε να αναπτύξουμε το δικό μας διακριτό αποτέλεσμα και να εξάγουμε προϊόντα και τεχνογνωσία σε άλλες Περιφέρειες στην Ευρώπη, αλλά και πέρα από αυτή; Η ανάπτυξη της έρευνας και καινοτομίας μέσα από μια έξυπνη στρατηγική εξειδίκευση, θα μας βοηθήσει να επικεντρωθούμε και να προσδιορίζουμε τους τομείς με τις μεγαλύτερες δυνατότητες για την ανάπτυξης και τις παγκόσμιες ανταγωνιστικές ιδιαιτερότητές μας.

Η στρατηγική αυτή θα θέσει τις βάσεις μιας διαδικασίας χωρίς αποκλεισμούς με τη συμμετοχή των βασικών ενδιαφερομένων, των πανεπιστημίων και των επιχειρήσεων για την ανάπτυξη της πολιτικής μας. Θα κινητοποιήσει ταυτόχρονα και τα διάφορα κυβερνητικά τμήματα, συμβάλλοντας στη μείωση των γραφειοκρατικών εμποδίων και την ενοποίηση των διαφορετικών πολιτικών στόχων.

Είναι μια πολύ καλύτερη προσέγγιση από την υποστήριξη μεμονωμένων έργων που δεν έχουν συνέργειες, ούτε αντίκτυπο στη βιομηχανική και οικονομική δομή της Περιφέρειας.

Ας κάνουμε λοιπόν αυτή τη νέα στρατηγική της έξυπνης εξειδίκευσης κτήμα μας, ας τη χρησιμοποιήσουμε, ας τη σχεδιάσουμε σωστά για την Αττική και για εμάς όλους.

Σας ευχαριστώ.

Θα παρακαλέσω τον κύριο Γιώργο Περουλάκη, από την Γενική Διεύθυνση Περιφερειακής και Αστικής Ανάπτυξης, για την εισήγησή του.

Γ. ΠΕΡΟΥΛΑΚΗΣ: Ευχαριστώ πολύ, κύριε Λέμα, ευχαριστώ πολύ, κυρία Αντιπεριφερειάρχα, για την οργάνωση και για την πρόσκληση σε αυτή την Ημερίδα, σε αυτή τη συνάντηση εργασίας. Θα αφήσω πρώτα τον λόγο στην Προϊστάμενη μου, την κυρία Bourdy, Προϊσταμένη της Μονάδας Ελλάδα-Κύπρος στη Γενική Διεύθυνση Περιφερειακής Πολιτικής, να απευθύνει ένα σύντομο χαιρετισμό και μετά θα μπω στην παρουσίασή μου.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Συγνώμη για την παράλειψη, δικό μου το λάθος. Παρακαλώ την κυρία Bourdy να μας απευθύνει ένα σύντομο χαιρετισμό, αλλά και μια ουσιαστική παρέμβαση.

S. BOURDY: Ευχαριστώ, κύριε Λέμα. Να ευχαριστήσω όλους σας για την παρουσία σας εδώ.

Θα ήθελα να πω μερικά λόγια για τον λόγο που βρισκόμαστε όλοι εδώ και για το στόχο της συνάντησής μας.

Σε εθνικό επίπεδο είχε αποφασιστεί ότι κάθε Περιφέρεια θα έχει το δικό της Επιχειρησιακό Πρόγραμμα. Άρα και σε αυτό το Εργαστήριο, και στο Συνέδριο αύριο, που αποτελούν βασικά σημεία προετοιμασίας αυτού του Επιχειρησιακού Προγράμματος και έχει πάρα πολύ μεγάλη σημασία οι πολιτικές μας συνοχής να είναι πραγματικά κοντά στους πολίτες με τη δική σας βοήθεια. Γνωρίζω και βλέπω ότι υπάρχουν εδώ εκπρόσωποι των πανεπιστημίων, των

ερευνητικών ινστιτούτων, επιχειρήσεων. Όλοι μαζί πρέπει να συνεργαστείτε γιατί αυτό το πρόγραμμα το οποίο θα διαμορφωθεί, είναι το δικό σας.

Η περιφερειακή πολιτική θα αποτελέσει μία πολιτική κλειδί για τις επενδύσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση και υπό αυτή την έννοια οι περισσότερες χρηματοδοτήσεις θα δοθούν για την καινοτομία, την ανταγωνιστικότητα, τις τηλεπικοινωνίες βέβαια και την πληροφορική και για την Αττική νομίζω ότι αν προσθέσουμε τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, θα φτάσουμε στο 80% των ευρωπαϊκών κονδυλίων που θα δίνονται στην Περιφέρεια.

Θέλουμε βέβαια να βελτιώσουμε την κατάσταση σε σχέση με το σήμερα και θέλουμε να κάνουμε κάθε δυνατή προσπάθεια για να άρουμε τον όποιο φραγμό υπάρχει για την ανάπτυξη της καινοτομίας, της τεχνολογίας και τα λοιπά, εξ ου και η εκ των προτέρων αιρεσιμότητες, όπως λέμε αυτόν τον νέο όρο, δηλαδή θέλουμε στις προτεραιότητες τις επενδυτικές να είναι ξεκάθαρος ο τρόπος με τον οποίο θα μπορέσουν να προχωρήσουν.

Μια από αυτές τις αιρεσιμότητες είναι αυτό που είπε ο κύριος Λέμας πολύ σωστά, για την στρατηγική της ευφυούς εξειδίκευσης. Για την Ελλάδα έχουμε μια πολύ συγκεκριμένη υποστήριξη. Έχουμε ζητήσει από έναν εμπειρογνώμονα υψηλού επιπέδου να μας βοηθήσει για την Αττική, ιδιαίτερα στο ξεκίνημα αυτής της διαδικασίας.

Υπάρχουν άλλοι τρεις, για τα clusters, για τις τηλεπικοινωνίες και τεχνολογία και έχουν ήδη αρχίσει να αναλύουν τα δεδομένα και των Περιφερειών και σε εθνικό επίπεδο.

Δεν κάνουν αυτή τη δουλειά μόνο για εσάς. Προσπαθούν να καταγράψουν την κατάσταση έτσι ώστε να μας συμβουλέψουν και να δούμε πώς θα μπορέσουμε να βοηθήσουμε γενικά τις Περιφερειακές Αρχές να κτίσουν αυτή τη διαδικασία.

Το αποκαλούν διαδικασία γιατί δεν είναι απλώς ένα κείμενο, έστω ένα κείμενο στρατηγικής. Το σημαντικό, όπως έλεγα και στον κύριο Λέμα, δεν είναι μόνο να είσαστε εδώ σήμερα, αλλά να είστε εδώ και αύριο, όταν θα έχει ξεκινήσει αυτή η διαδικασία. Με την έννοια όχι μόνο μιας τύποις εταιρικής σχέσης, αλλά μιας ουσιαστικής εταιρικής σχέσης που είναι το κλειδί για την επιτυχία.

Έχει γίνει λοιπόν μια προετοιμασία, όχι από τις υπηρεσίες της Επιτροπής, αλλά από τους εμπειρογνώμονες. Δεν δεσμεύει συνεπώς η έκθεση αυτή την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, αλλά θεωρούμε ότι είναι πάρα πολύ πιθανόν να υπάρχουν μέσα εκεί ιδέες ενδιαφέρουσες που θα συζητήσουμε, κάποιες θα δεχτείτε, κάποιες όχι. Όμως είμαστε εδώ για να ξεκινήσουμε τη διαδικασία και ευχαριστώ και πάλι για τη συμμετοχή σας.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Να ευχαριστήσω την κυρία Bourdy.

Να παρακαλέσω τον κύριο Περουλάκη να συνεχίσει με τη δική του εξειδικευμένη εισήγηση.

Γ. ΠΕΡΟΥΛΑΚΗΣ: Κυρίες και κύριοι, καλησπέρα. Δεν θα σας κουράσω, θα προσπαθήσω να είμαι σύντομος. Ήδη και οι δύο προλαλήσαντες έχουν αναφερθεί στις έννοιες της έξυπνης εξειδίκευσης και στην ανάγκη της έναρξης της διαδικασίας της κατάρτισης μιας στρατηγικής για την έξυπνη εξειδίκευση. Οπότε εγώ θα σταθώ κυρίως σε ορισμένες καινούργιες έννοιες ίσως. Για πολλούς από εσάς μπορεί να μην είναι τόσο καινούργιες, αλλά φαντάζομαι ότι στην αρχή αυτής της προετοιμασίας για τη νέα προγραμματική περίοδο 2014-2020, υπάρχουν ορισμένες καινοτομίες.

Παρ' όλο που οι Κανονισμοί για τα Διαρθρωτικά Ταμεία δεν έχουν ακόμα εγκριθεί, είμαστε σε μια διαδικασία όπου ορισμένες βασικές αρχές έχουν ήδη διαμορφωθεί και θα ήθελα επιστήσω την προσοχή σας σε αυτές τις έννοιες, οι οποίες θα διέπουν τον

σχεδιασμό και την υλοποίηση των πολιτικών των Διαρθρωτικών Ταμείων για την επόμενη προγραμματική περίοδο.

Όπως είπε και η κυρία Bourdy, τα Διαρθρωτικά Ταμεία και οι δαπάνες που θα δοθούν στα Διαρθρωτικά Ταμεία, θα αποτελέσουν ένα από τα βασικά εργαλεία επενδύσεων στον ευρωπαϊκό χώρο για την επόμενη προγραμματική περίοδο.

Για να μεγιστοποιήσουμε τα αποτελέσματα, θα υπάρξουν ορισμένες αρχές, στις οποίες θα ζητηθεί από όλους όσους συμμετέχουν στην υλοποίηση αυτών των πολιτικών, να εστιάσουν τις δυνάμεις τους και τις προσπάθειές τους.

Βασικό ζήτημα λοιπόν για την επόμενη προγραμματική περίοδο θα είναι η εστίαση στα αποτελέσματα, θα είναι η μεγιστοποίηση του αντίκτυπου της χρηματοδότησης από την Ευρωπαϊκή Ένωση, γιατί στην επόμενη προγραμματική περίοδο θα κληθούμε να υλοποιήσουμε περισσότερα με λιγότερους πόρους.

Δεν σας έχει διαφύγει ίσως ότι για πρώτη φορά το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο αποφάσισε τη μείωση του κοινοτικού προϋπολογισμού. Βέβαια αυτό δεν έχει εγκριθεί ακόμα από όλα τα κοινοτικά Όργανα, αλλά υπάρχει μια σαφής τάση ότι τα χρήματα τα οποία θα διατίθενται θα πρέπει να προκαλέσουν τα μέγιστα δυνατά αποτελέσματα.

Και βέβαια για να το πετύχουμε αυτό θα πρέπει να προσπαθήσουμε για να ενισχύσουμε όσο το δυνατόν περισσότερο τις όποιες δυνατές συνέργειες.

Η πολιτική, η διαρθρωτική πολιτική, η πολιτική της συνοχής, στην επόμενη προγραμματική περίοδο, έχει ως βασικό στόχο την ενίσχυση της διαδικασίας για την υλοποίηση των στόχων της πολιτικής της Ευρώπης 2020.

Αυτοί εδώ είναι ορισμένοι από τους στόχους και δεν θα σας κουράσω αναλύοντας έναν-έναν. Θα ήθελα μόνο να επιστήσω την προσοχή σας στον πρώτο, όπου ο στόχος ο ευρωπαϊκός είναι ότι

για την επόμενη προγραμματική περίοδο, γιατί μέχρι το 2020 θα πρέπει να διατεθεί το 3% του ΑΕΠ στην έρευνα για την ανάπτυξη. Η τρέχουσα κατάσταση στη χώρα μας, με στοιχεία του 2007, είναι ότι διατίθεται το 0,6 και ο στόχος ο οποίος έχει τεθεί από τη χώρα μας στο Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων είναι 2%. Αν και αυτό από ότι έχω ακούσει, ακόμα και αυτό παίζεται.

Πάντως οι σχέσεις είναι σημαντικές νομίζω. Δηλαδή η υστέρηση του εθνικού στόχου σε σχέση με τον ευρωπαϊκό, αλλά από την άλλη η προσπάθεια την οποία πρέπει να καταβάλλει η χώρα μας μέσα σε συνθήκες κρίσης, που όλοι ξέρουμε, για να πετύχει έστω και αυτό το μειωμένο σε σχέση με τον ευρωπαϊκό στόχο νούμερο.

Ως εκ τούτου, από ότι βλέπουμε η προσπάθεια που πρέπει να καταβάλλει η Ελλάδα είναι πολύ σημαντικό, για όλους τους στόχους της πολιτικής 20-20.

Για να το πετύχουμε αυτό θα πρέπει να δούμε πώς θα προχωρήσουμε στην επόμενη προγραμματική περίοδο.

Ορισμένα βασικά ζητήματα λοιπόν είναι η συγκέντρωση, η συγκέντρωση σε ορισμένες θεματικές προτεραιότητες. Θα σας δώσω αμέσως μετά μια λίστα με ποιες είναι αυτές οι θεματικές προτεραιότητες. Όπως είπε και η κυρία Bourdy, θα υπάρξει μια απαίτηση για ορισμένες ενέργειες οι οποίες θα εγγυούνται την συγκέντρωση αυτή να έχει αποτελέσματα και το βασικό ζητούμενο θα είναι πάντα ότι αυτά θα πρέπει να προωθούν την καινοτομία. Πού είναι το ζητούμενο της καινοτομίας; Το ζητούμενο της καινοτομίας είναι ότι ζητούμε στην επόμενη προγραμματική περίοδο τον πρώτο λόγο να δοθεί στις επιχειρήσεις, να δοθεί στους φορείς οι οποίοι αυτή τη στιγμή αντιπροσωπεύουν το 99% του παραγωγικού ιστού στη χώρα μας, αλλά και σε πολλές άλλες ευρωπαϊκές χώρες, και όλες αυτές οι επιχειρήσεις για να

επιβιώσουν στο σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον έχουν μόνο μια επιλογή. Να καινοτομήσουν.

Στο διάγραμμα αυτό σας δίνω την κατάσταση τη σημερινή της χώρας μας σε σχέση με την καινοτομία. Από ότι βλέπετε είμαστε αρκετά μακριά από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο και ο χαρακτηρισμός μας είναι αρκετά ευγενής, μας ονομάζουν moderate innovators, μέτρια καινοτόμους.

Βασικά ζητήματα τα οποία αναδείχθηκαν από τις μελέτες που σας ανέφερε η κυρία Bourdy, που έκαναν οι εμπειρογνώμονές μας και ένας από τους εμπειρογνώμονες, ο κύριος Reid, θα σας αναλύσει μετά τα ευρήματα για την Αττική, ήταν ότι το ελληνικό σύστημα καινοτομίας έχει ορισμένες βασικές αδυναμίες.

Βασικά, ένα ότι κυριαρχείται από το δημόσιο τομέα. Υπάρχει πάρα πολύ μικρή δραστηριότητα του ιδιωτικού τομέα σε θέματα καινοτομίας. Ότι υπάρχει μια μεγάλη ασυμμετρία σε σχέση με τη δημιουργία καινοτομίας, δημιουργείται καινοτομία στον ελληνικό χώρο, αλλά σε σχέση με την υιοθέτησή του η διαφορά είναι η μεγάλη. Υπάρχει μια τεράστια δυσαναλογία μεταξύ πολύ μικρών και λίγων τομέων, οι οποίοι δραστηριοποιούνται σε θέματα καινοτομίας, και της υπόλοιπης ελληνικής οικονομίας η οποία δεν καινοτομεί. Και υπάρχει μια πάρα πολύ ισχυρή χωρική συγκέντρωση αυτής της προσπάθειας της καινοτομίας, των δραστηριοτήτων σχετικών με την καινοτομία. Δεν θα σας μάθω τίποτα αν σας πω ότι αυτή η χωρική συγκέντρωση επικεντρώνεται στο χώρο που βρισκόμαστε, στην Αττική, με τους δορυφόρους της Αττικής, τη Θεσσαλονίκη, την Πάτρα και την Κρήτη.

Το συμπέρασμά μας είναι και πρέπει να αναγνωρίσουμε τα κακώς κείμενα, ότι η ενίσχυση της καινοτομίας από τα Διαρθρωτικά Ταμεία δεν είναι κάτι καινούργιο. Το προσπαθήσαμε και στην προηγούμενη προγραμματική περίοδο. Όμως η προσπάθειά μας έχει αποτύχει πλήρως να αντιμετωπίσει αυτά τα ζητήματα. Θα το

συζητήσουμε και μετά ελπίζω για ποιους λόγους θεωρούμε ότι έχουμε αποτύχει και τι προτείνουμε για να επανορθώσουμε.

Συνεχίζω λοιπόν στο ότι η επιχειρηματικές μας επενδύσεις είναι εξαιρετικά χαμηλές και αυτό είναι ένα από τα βασικά ευρήματα των μελετών τα οποία έχουν γίνει από τις μελέτες που παραγγείλαμε στους εμπειρογνώμονες και οι λίγοι που καινοτομούν δεν αρκούν για να αντισταθμίσουν τη μη καινοτόμα πλειοψηφία στην Ελλάδα.

Αυτοί είναι οι θεματικοί στόχοι στους οποίους θα κληθούν τα κράτη-μέλη να επιλέξουν για την επόμενη προγραμματική περίοδο πού να επενδύσουν. Όπως είπα, ότι θα χρειαστεί μια συγκέντρωση των προσπαθειών. Δεν θα υπάρξει μια πολιτική του κερνάω τους πάντες, καφέ για όλους. Η πολιτική των επενδύσεων θα πρέπει να είναι εστιασμένη εκεί που υπάρχει συγκριτικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, στις Περιφέρειες, γιατί στις Περιφέρειες γνωρίζουν καλύτερα οι επιχειρήσεις τι ακριβώς χρειάζονται και πώς να το πετύχουν, και θα ζητηθεί να υπάρχει μια συγκέντρωση λοιπόν των επενδύσεων σε ορισμένους θεματικούς στόχους, εκ των οποίων οι τρεις, αλλά ίσως και τέταρτη, μέχρι στιγμής, από την εξέλιξη των διαπραγματεύσεων στα κοινοτικά Όργανα, θα είναι υποχρεωτικοί.

Αυτό θα έχει και κάποιες επιπτώσεις. Ανάλογα με τον χαρακτηρισμό μιας Περιφέρειας για την επόμενη προγραμματική περίοδο, θα της ζητηθεί το ποσό το οποίο θα τεθεί στη διάθεσή της, να επενδυθεί σε συγκεκριμένες δραστηριότητες. Όπως βλέπετε, οι ανεπτυγμένες και μεταβατικές Περιφέρειες, τουλάχιστον όπως ήταν όταν έφτιαχνα αυτά τα slide, η τάση ήταν ότι θα ζητηθεί από αυτές τις Περιφέρειες να επενδύσουν το 60% σε ανταγωνιστικότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε έρευνα και καινοτομία και το 20% σε ενεργειακή απόδοση, ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Στις λιγότερο ανεπτυγμένες Περιφέρειες, αυτή η προσπάθεια θα είναι

μικρότερη, θα τους δοθεί δηλαδή περισσότερος χώρος να επενδύσουν σε υποδομές.

Ως εκ τούτου, οι επενδύσεις αυτές θα πρέπει να παρακολουθούνται στενά, θα πρέπει να τεθούν συγκεκριμένοι μετρήσιμοι στόχοι και αυτοί οι μετρήσιμοι στόχοι και τους όρους τους οποίους πρέπει να πληρούν, τους έχουμε καλέσει εκ των προτέρων αιρεσιμότητες.

Ποιο είναι το ζητούμενο. Το ζητούμενο είναι ότι σε κάποια επενδυτική προτεραιότητα θα ζητηθούν να εκπληρωθούν ορισμένες προϋποθέσεις εάν και μόνο το κράτος-μέλος επιλέγει αυτή την επενδυτική προτεραιότητα. Αν δεν είναι σε ισχύ κατά την έκδοση των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων, η τάση είναι να δοθεί μια δυνατότητα στο κράτος-μέλος να προσαρμοστεί μέσα σε μια διάρκεια δύο χρόνων. Δηλαδή μέχρι το τέλος του 2016 θα πρέπει να υπάρχει η σχετική εκ των προτέρων αιρεσιμότητα. Αν όμως και μετά δεν υπάρχει, θα υπάρξει ως συνέπεια η αναστολή του συνόλου ή το μέρος των ενδιάμεσων πληρωμών σε σχέση με την υλοποίηση αυτών των δράσεων.

Να σας δώσω ορισμένες βασικές έννοιες εδώ πέρα για την έρευνα και καινοτομία, ποιες είναι εκ των προτέρων αιρεσιμότητες για τις τρεις πρώτες επενδυτικές δραστηριότητες και οι οποίες ούτως ή άλλως σε σχέση με την τέταρτη δεν υπάρχει καμία κοινωνικά, πολιτικά και περιβαλλοντικά βιώσιμη ανάπτυξη χωρίς την καινοτομία.

Ποιο είναι το χρονοδιάγραμμα. Ότι μέσα στα μέσα του 2013 θα πρέπει κανονικά να έχουν υιοθετηθεί οι Κανονισμοί των Διαρθρωτικών Ταμείων και το κοινό στρατηγικό πλαίσιο. Περιμένουμε στις Βρυξέλλες να έχουμε λάβει έστω το πρώτο σχέδιο της Συμφωνίας Εταιρικής Σχέσης μέχρι το τέλος Ιουνίου και τα πρώτα Επιχειρησιακά Προγράμματα, τα σχέδιά τους, μέχρι το τέλος

Σεπτεμβρίου, τα οποία θα πρέπει να περιλαμβάνουν δράσεις για την ανάπτυξης μιας στρατηγικής έξυπνης εξειδίκευσης.

Αυτή η διαδικασία στρατηγικής έξυπνης εξειδίκευσης αν δεν έχει ξεκινήσει, θα πρέπει να ξεκινήσει άμεσα.

Βέβαια η σημερινή Συνάντηση Εργασίας είναι η δέκατη τρίτη από μια σειρά από συναντήσεις εργασίας που ζητήσαμε από την Ελλάδα να οργανώσει παράλληλα με τα Περιφερειακά Συνέδρια που έκανε σε κάθε Περιφέρεια και ευχαριστούμε τις ελληνικές Αρχές, οι οποίες μας έδωσαν αυτή την ευκαιρία και νομίζουμε ότι και η σημερινή συνάντηση, αν και είναι η μικρότερη από όλες στις οποίες συμμετείχα, ότι αποτελεί την αφετηρία για την έναρξη μιας διαδικασίας η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική. Αν θέλουμε πραγματικά να πετύχουμε ουσιαστικά αποτελέσματα, θα πρέπει να πετύχουμε πάνω από όλα τη συμμετοχή των ενδιαφερόμενων φορέων και ποιοι είναι αυτοί οι ενδιαφερόμενοι φορείς. Είναι τα πανεπιστήμια, οι επιχειρήσεις, η δημόσια διοίκηση, η κοινωνία των πολιτών. Δεν πρέπει να συμμετέχουν μόνο οι συνήθεις ύποπτοι. Θα πρέπει να ανοίξουμε τη διαδικασία ούτως ώστε να έχουμε πραγματικά αποτελέσματα στην επόμενη προγραμματική περίοδο.

Ποιοι δεν θα κάνουν τη στρατηγική έξυπνης εξειδίκευσης. Ούτε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ούτε οι Σύμβουλοί μας, ούτε οι διάφοροι άλλοι φορείς θα το κάνουν για εσάς. Εσείς θα την κάνετε. Βέβαια εμείς μπορούμε να σας βοηθήσουμε με κάθε δυνατό τρόπο, με στοιχεία, λίστες, δεδομένα, πληροφορίες, μεθοδολογία, οτιδήποτε μπορείτε να φανταστείτε.

Όπως σας είπα, εμείς δεν είμαστε εδώ ούτε για να κάνουμε την έξυπνη στρατηγική, ούτε για να σας την υποδείξουμε. Αυτή θα την κάνετε εσείς και εμείς με την υποστήριξη των εμπειρογνομώνων μας θα συμβάλλουμε στην ανάπτυξη της δικής σας στρατηγικής για την στρατηγική έξυπνης εξειδίκευσης.

Ευχαριστώ πολύ για την προσοχή σας.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστούμε τον κύριο Περουλάκη.

Θα παρακαλέσω τον κύριο Reid, τον εμπειρογνώμονα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, για τη δική του εισήγηση.

A. REID: Καλό σας απόγευμα. Χαίρομαι που είμαι εδώ, ιδιαίτερα γιατί στις Βρυξέλλες πάλι έβρεχε. Δεν είναι τίποτα καινούργιο. Όμως εν πάση περιπτώσει εδώ χάρηκα τον ήλιο όσο ήμασταν στο φως του ήλιου. Βρεθήκαμε στο ξενοδοχείο και χάσαμε τον ήλιο.

Λοιπόν, η ευφυής εξειδίκευση. Είναι ένα σχέδιο ή μία διαδικασία; Μου ζήτησαν να κάνω μια σύντομη παρουσίαση με βάση αυτών που ξεκινήσαμε να λέμε και να κάνουμε και πέρσι. Κάποιους από εσάς τους έχω ήδη δει από τον Σεπτέμβρη και τον Οκτώβρη του 2012. Η Commission μας ζήτησε να συμμετάσχουμε στα σεμινάρια αυτά και στις συνεδριάσεις εργασίες, για να συνεισφέρουμε και εμείς με τη σειρά μας και όπως πολύ σωστά είπε ο Γιώργος, δεν είναι δική μας δουλειά να προτείνουμε μια ολοκληρωμένη στρατηγική. Είμαστε οι κριτικοί σας φίλοι, όπως είπαν σε κάποιες άλλες Περιφέρειες. Είμαστε εδώ δηλαδή για να συζητήσουμε και ενδεχομένως να συνεισφέρουμε με κρίσεις, με απόψεις και ένα από τα πράγματα που μας ζήτησε να κάνουμε η Commission ήταν ως τώρα να εκπονήσουμε ένα έγγραφο κατευθυντηρίων γραμμών, του οποίου ο στόχος ήταν να μην είναι μυστήριο το τι είναι αυτή η ευφυής εξειδίκευση. Στα αγγλικά λέμε νέο κρασί νέα φιάλη.

Περί τίνος πρόκειται λοιπόν. Δεν είναι η χρηματοδότηση της έρευνας και της ανάπτυξης σε ερευνητικά εργαστήρια. Δεν είναι εδώ να βρούμε ένα-δύο τομείς ή clusters. Βασίζεται σε 15 χρόνια εμπειρίας, δεν είναι κάτι καινούργιο λοιπόν και ήδη η συζήτηση περί καινοτομίας έχει αναπτυχθεί στην Ευρώπη εδώ και 15 χρόνια.

Υπάρχουν γνώσεις λοιπόν, υπάρχει εμπειρία, αλλά νομίζω ότι έχουμε χαθεί λιγάκι και ενδεχομένως θα πρέπει να επικεντρώσουμε την προσοχή μας σε κάποια σημεία-κλειδί.

Το θέμα είναι πώς θα μπορέσουμε ακριβώς να μιλήσουμε για μετασχηματισμό και αυτή είναι αν θέλετε μια λέξη-κλειδί, δεν μιλάμε ούτε για μεγέθυνση, ούτε για ανάπτυξη, αλλά μιλάμε για μετασχηματισμό των οικονομιών μας και αν μιλάμε για διαδικασία επιχειρηματικών ανακαλύψεων, θα πρέπει να είμαστε πολύ σαφείς ως προς το τι εννοούμε και είναι μια κριτική την οποία απηύθυνα στην Commission.

Όπως έλεγε και ο Γιώργος προηγουμένως, το θέμα δεν είναι ποιος θα κάνει την καλή αίτηση και ποιος θα πάρει τα λεφτά, αλλά το θέμα είναι να υπάρχει μια ξεκάθαρη προσέγγιση για τις προκλήσεις έναντι τεχνολογιών, πώς τοποθετείται η επιχείρηση, τι θα μπορέσει να αποκομίσει και τα λοιπά.

Αυτή η μετάβαση λοιπόν, αυτός ο ανασχηματισμός, είναι μια περίοδος όπου θα κριθείτε βάσει της ποιότητας αυτών που παρουσιάζετε και κυρίως σε επίπεδο στρατηγικής και είναι μια ευκαιρία, μια ευκαιρία για να δαπανηθούν σωστά τα χρήματα στη δική σας Περιφέρεια.

Έχουμε λοιπόν μια ευκαιρία για την καλύτερη δυνατή επένδυση, για την καλύτερη δυνατή επικέντρωση των πόρων μας σε ορισμένες πρωτοβουλίες. Το θέμα λοιπόν είναι να δούμε τι και πώς σκοπεύετε να ξοδέψετε αυτά που θα ξοδέψετε τα επόμενα επτά-οκτώ χρόνια.

Το κλειδί λοιπόν για την ευφυή εξειδίκευση, είναι ότι θα πρέπει να έχει μια τοπικότητα. Δεν θέλω να ακούγομαι πολύ πανεπιστημιακός, αλλά τοπικότητα σημαίνει ότι θα πρέπει να λαμβάνετε υπόψη σας τη συγκεκριμένη πραγματικότητα της συγκεκριμένης πόλης, του συγκεκριμένου τόπου, όπου αναπτύσσεται αυτή η στρατηγική.

Στην περίπτωση της Αττικής είναι μια μητροπολιτική περιφέρεια, δεν μπορούμε να αγνοήσουμε την πραγματικότητα μιας πρωτεύουσας η οποία δουλεύει με το δικό της τρόπο, έχει τα

πανεπιστήμια, έχει ερευνητικά ιδρύματα, εργαστήρια, έχει πολλές επιχειρήσεις. Δεν σημαίνει όμως ότι όλα αυτά εξυπηρετούν κατ' ανάγκη τη στρατηγική της ανάπτυξης της Περιφέρειας.

Εδώ λοιπόν υπάρχει μια διαδικασία ανακάλυψης κατά κάποιον τρόπο, που και αυτή η ανακάλυψη αν θέλετε δεν θα επέλθει ούτε σε μια εβδομάδα, ούτε σε ένα μήνα. Είναι μια συνεχής διαδικασία, στην οποία θα πρέπει να προβούν οι επιχειρήσεις ακριβώς για να δουν τι είναι αυτό το οποίο τελικά αποβαίνει προς όφελος της ανάπτυξης της Περιφέρειας.

Εδώ είπαμε λοιπόν ότι υπάρχει μια διαδικασία, μια συζήτηση ποιες είναι οι ευκαιρίες, ποιες είναι οι δυνατότητες, ποια είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα, και αυτό παράλληλα με όλη τη δουλειά που γίνεται για να προδιαγραφεί το επιχειρησιακό πρόγραμμα της Περιφέρειας.

Εδώ λοιπόν υπάρχει μια διαδικασία όπου έχουμε μια στρατηγική η οποία σιγά-σιγά αναφύεται, ένα επιχειρησιακό πρόγραμμα, και ευελπιστούμε ότι σιγά-σιγά αυτές οι διαδικασίες θα παντρευτούν σωστά. Όχι μόνο θα πηγαίνουν παράλληλα, αλλά δεν θα υπάρξουν στεγανά μεταξύ των δύο.

Άλλη μια αρχή-κλειδί, είναι η κρίσιμη μάζα. Χρειάζονται υποδομές, χρειάζονται clusters ή άλλες μορφές εν πάση περιπτώσει συνεργατικών σχηματισμών στην Περιφέρειά σας. Εάν δείτε την Αττική, ο ρόλος τον οποίο διαδραματίζει η Αττική στην Ελλάδα γενικά, στην εθνική οικονομία, είναι τεράστιος.

Για αυτό λοιπόν έχει πολύ μεγάλη σημασία η επιτυχία της περιφερειακής αναπτυξιακής πολιτικής της Αττικής και ιδιαίτερα μάλιστα όταν ξεκινάμε μέσα από μια τέτοια περίοδο κρίσης όπως σήμερα. Όταν μιλάμε για 27% ανεργία, είναι ένα νούμερο το οποίο δεν είναι εύκολο να ενσωματώσεις σε μια δυναμική στρατηγική και να ξέρεις τι θα μπορέσεις να κάνεις στο μέλλον σε έναν ορίζοντα 7ετίας, πόσο μάλλον 8ετίας, όμως εν πάση περιπτώσει θα πρέπει

αυτή η στρατηγική να δημιουργήσει, πρώτον να δημιουργήσει θέσεις απασχόλησης και να είναι δυναμική.

Θα επανέλθω κατά τη διάρκεια της συζήτησης σε οτιδήποτε χρειαστεί, αλλά νομίζω ότι θα πρέπει να είμαστε αρκετά ξεκάθαροι, όχι μόνο σε επίπεδο στρατηγικό, αλλά και ως προς τον τρόπο υλοποίησης της όποιας στρατηγικής. Όταν υπάρχει μια μακροπρόθεσμη στρατηγική που βασίζεται σε ξεκάθαρες αρχές και υπάρχει μια ξεκάθαρη εταιρική σχέση με όλους τους κοινωνικούς εταίρους και τους εμπλεκόμενους, το ποσοστό επιτυχίας στην Ευρώπη είναι πολύ υψηλότερο.

Η ευφυής εξειδίκευση λοιπόν, δεν είναι το πώς αναγεννούμε κάποιους παραδοσιακούς τομείς αναζητώντας δραστηριότητες υψηλότερης προστιθέμενης αξίας και κάποιες νέες αγορές. Ξεκινάμε από το υπαρκτό βεβαίως, την τροφική βιομηχανία, τα υφάσματα, υπάρχουν ας πούμε νέα υφάσματα τεχνολογικά ιδιαίτερα προηγμένα και υπάρχει επίσης μια νέα ζήτηση για ειδικού τύπου τροφές. Δεν θα πρέπει λοιπόν να σκεφτόμαστε με έναν και μόνο τρόπο ούτε την καινοτομία, ούτε τη δυναμική. Θα πρέπει να σκεφτόμαστε σε πολλαπλά επίπεδα και βέβαια να αναπτύσσουμε και συνέργειες μεταξύ τομέων και μεταξύ ιδιωτικού τομέα και δημόσιου τομέα. Εκεί είναι οι πραγματικές ευκαιρίες.

Μια από τις δουλειές που κάναμε πέρσι, ήταν ότι προσπαθήσαμε να δημιουργήσουμε μια τυπολογία Περιφερειών και βρήκαμε τέσσερις τύπους. Η Αττική και αυτό δεν εντυπωσιάζει κανέναν, είναι η Περιφέρεια στην Ελλάδα που έχει τις μεγαλύτερες τεχνολογικές δυνατότητες. Βέβαια όμως και οι άλλοι τρεις τύποι έχουν το δικό τους δυναμικό. Αυτό το οποίο μας είπαν στις Περιφέρειες από προηγούμενες στρατηγικές για την περίοδο 2000-2006 παραδείγματος χάριν, είναι ότι ήδη είχε εντοπιστεί ένα δυναμικό ανάπτυξης ιδιόμορφο, συγκεκριμένο, του οποίου όμως

δεν έγινε σωστά η εκμετάλλευση κατά τη διάρκεια αυτής όλης της 10ετίας. Αυτό θα προσπαθήσουμε να το αντιμετωπίσουμε.

Επανερχομαι τώρα στην Αττική. Οι προκλήσεις και στον ιδιωτικό τομέα και το διαπεριφερειακό κενό σε όρους καινοτομίας, ακούσαμε τα στοιχεία και από τους προηγούμενους ομιλητές. Βλέπουμε ότι είναι μπροστά η Αττική από όλες τις άλλες ελληνικές Περιφέρειες. Βέβαια θα πρέπει να δούμε και άλλες μητροπολιτικές περιοχές, όπως η Λισαβόνα, το Λάτσιο, η Πράγα, η Μαδρίτη και η γενική επίδραση της Αττικής δεν είναι τόσο καλή όταν τη συγκρίνουμε με αυτές τις Περιφέρειες. Αν και η Αττική λοιπόν είναι προφανώς μπροστά στην Ελλάδα, και σε επίπεδο επενδύσεων και σε επίπεδο καινοτομίας και σε επίπεδο αποτελεσμάτων, δεν είναι τόσο λαμπρά τα αποτελέσματα ώστε να συγκρίνεται άμεσα με τις άλλες μητροπολιτικές Περιφέρειες που σας ανέφερα προηγουμένως.

Αρα μπορούμε να συνάγουμε ότι δεν υπήρξε η καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση των πόρων των Διαρθρωτικών Ταμείων για να προαχθεί η έρευνα και η καινοτομία κατά την τελευταία προγραμματική περίοδο. Βλέπετε με μπλε την Αττική, πήρε ένα αρκετά μεγάλο μερίδιο των σχετικών χρηματοδοτήσεων, βλέπουμε λοιπόν ότι υπάρχει μια συγκέντρωση όχι μόνο πόρων, αλλά και υποδομών και οργανισμών και δημόσιας διοίκησης και μπορούμε να θέσουμε το ερώτημα κατά πόσο αυτό πραγματικά βοήθησε την ανάπτυξη της Αττικής ή αυτά όλα κάπου χάθηκαν χωρίς να υπάρχουν οι άμεσες επιπτώσεις σε επίπεδο Περιφέρειας που θα μπορούσαμε να προσδοκούμε.

Υπάρχουν λοιπόν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα, υπάρχουν ευκαιρίες και απειλές, μπορούμε να τα δούμε κάποια στιγμή. Το βέβαιο είναι ότι σε επίπεδο Περιφέρειας Αττικής θα πρέπει η έρευνα και η καινοτομία πραγματικά να υποστηρίξουν με ουσιαστικό τρόπο τις δυνατότητες ανάπτυξης της Περιφέρειας. Είτε

μιλάμε για ενέργεια, είτε μιλάμε για απορρίμματα, είτε μιλάμε για κινητικότητα, αντιμετωπίζετε προκλήσεις και μπορείτε αυτά να τα ανάγετε σε ευκαιρίες, ως μόνο στο βαθμό που η επένδυσή σας στην έρευνα και στην καινοτομία θα αρχίσει να γίνεται αποδοτική σε λύσεις σε αυτούς τους τομείς οι οποίοι αυτή τη στιγμή σας δυσκολεύουν.

Την κατάσταση την ξέρετε πολύ καλύτερα από εμάς. Εμείς είδαμε ορισμένα πράγματα εκ του μακρόθεν. Καθόσον αφορά την εξειδίκευση και τα clusters, διαπιστώνουμε ότι δεν υπάρχει ισχυρή εξειδίκευση, πλην ίσως της φαρμακευτικής βιομηχανίας και υπάρχουν κάποιοι τομείς όπως ο χρηματοοικονομικός και κάποιοι άλλοι που υπάρχει μια αρκετά προηγμένη εξειδίκευση.

Όμως αν σκεφτείτε όλους αυτούς τους υποτομείς που έχουν προχωρήσει, κάπου μεταξύ μέσων τεχνολογίας, πληροφορικής, επικοινωνιών και τα λοιπά, υπάρχει ένα ενδιαφέρον, το οποίο παραδείγματος χάριν θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για να αναχθεί η Αττική σαν μία εκπαιδευτική πλατφόρμα διεθνούς εμβέλειας. Και σε επίπεδο engineering και σε επίπεδο λογισμικού και τα λοιπά, είναι σχετικά εύκολο για την Αττική να προάγει καινοτόμες λύσεις και cluster διεθνούς εμβέλειας. Έχουμε ένα παράδειγμα, το Corallia, αλλά όλα αυτά είναι σε ένα μικρόκοσμο αν θέλετε. Δεν έχουν ανοίξει πραγματικά και δεν έχει δει όλη η οικονομία σε επίπεδο Περιφέρειας επιπτώσεις από αυτές τις δειλές ακόμη πρωτοβουλίες.

Μια βασική πρόκληση λοιπόν είναι να μη συζητάμε για ένα ερευνητικό ίδρυμα και ένα θερμοκήπιο επιχειρήσεων, μια θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων και πώς θα συνεργαστεί με άλλες δέκα-είκοσι επιχειρήσεις, αλλά να τίθενται μεγάλα ζητήματα, νέες τεχνολογίες για να βελτιώσουμε την κινητικότητα, πώς μπορούμε να εξυπηρετήσουμε τις μεταφορές, πώς μπορούμε να αλλάξουμε τις υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις, παραδείγματος χάριν στον τομέα

της υφαντουργίας, πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε καλύτερα κανάλια συνεργασίας μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα.

Επίσης, για επικοινωνίες και πληροφορική, νομίζω ότι θα μπορούσε να γίνει μια αρκετά καλή δουλειά και σχετικά εύκολα, για πιο πράσινη ανάπτυξη σε αυτούς τους τομείς. Αν δηλαδή βάλετε πληροφορική και τεχνολογία γενικά σαν στόχο, θα χάσετε ευκαιρίες γιατί υπάρχουν κομμάτια όπου υπάρχουν ευκαιρίες, υπάρχουν άλλα που δεν είναι αρκετά ισχυρή η γνωσιακή βάση και οι αντίστοιχες υποδομές στην Αττική, ούτε καν στην Αττική.

Και άλλοι τομείς μπορούν να επωφεληθούν από αυτή τη γενική έννοια της βιωσιμότητας, ξεκινώντας από την οικοδομή. Οι συνεργατικοί σχηματισμοί παρουσιάζουν ένα σαφές δυναμικό. Πιστεύουμε ότι θα είναι ακόμη πιο αποτελεσματική η δουλειά τους εάν σε αυτούς τους συνεργατικούς σχηματισμούς εμπλέκονται περισσότεροι του ενός τομέα, δηλαδή δεν είναι υπέρ-εξειδικευμένοι σε έναν τομέα ο καθένας από αυτούς.

Ο τρόπος για να προχωρήσουμε. Έχουμε μια προσέγγιση πλατφόρμας. Πλατφόρμα εννοούμε ότι εφόσον έχουν εντοπιστεί οι βασικές προκλήσεις της Περιφέρειας, οι μεταφορές, η ενέργεια και λοιπά, θα πρέπει να δημιουργήσουμε πλατφόρμες. Σε αυτές τις πλατφόρμες εννοούμε ότι είναι η εμπλοκή και ερευνητικών υποδομών και πανεπιστημίων και επιχειρήσεων και δημόσιας διοίκησης. Μπορείτε να το κάνετε αυτό με τον παραδοσιακό τρόπο απευθύνοντας μια δημόσια πρόσκληση, όπως γινόταν σε κλασικούς διαγωνισμούς και τα λοιπά ή μπορείτε να έχετε μία τελείως διαφορετική προσέγγιση, η οποία πραγματικά να κινητοποιήσει σύγχρονες ιδέες. Δεν ξέρω αν αυτό θα μπορούσε να γίνει πιο εύκολα στην οικοδομή ή κάπου αλλού, αλλά νομίζω ότι αξίζει τον κόπο σε πολύ σημαντικούς τομείς, όπως είναι η ύδρευση ας πούμε, να τεστάρετε τη δυνατότητα δημιουργίας μιας τέτοιας πλατφόρμας που θα κινητοποιεί δεξιότητες από πολύ διαφορετικούς φορείς, από

πολύ διαφορετικές υποδομές. Αυτό είναι πολύ σημαντικό και νομίζω ότι εκεί επάνω μπορείτε να κτίσετε.

Αυτές τις συνέργειες μπορούμε να τις δούμε και στην υγεία και σε άλλους θεματικούς τομείς, στην πράσινη οικονομία και τα λοιπά, στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας.

Όταν μιλάμε για προκλήσεις, επαναλαμβάνω, υπάρχουν και υποκείμενες ευκαιρίες πάντοτε. Σας έδειξε ο Γιώργος τις 12-13 προτεραιότητες. Τείνει ο κόσμος να λέει η έξυπνη εξειδίκευση είναι ο πρώτος θεματικός τομέας ή ο δεύτερος σε όλο τον κατάλογο. Εμείς θεωρούμε ότι πρέπει να υπάρξει μεν μια συγκέντρωση πόρων και μια προτεραιότητα, αλλά θα πρέπει να αναλογιστούμε τις συνέργειες με όλους τους τομείς ξεκινώντας ας πούμε και από τον δημόσιο τομέα και από τη δημόσια διοίκηση. Τι είναι; Είναι ο κακός δράκος ή μπορεί να βρεθεί τρόπος έτσι ώστε τουλάχιστον σημειακά να μετασχηματιστεί σε ένα πραγματικό εργαλείο αναπτυξιακό; Ο δημόσιος τομέας. Γιατί υπάρχουν υπηρεσίες του δημόσιου τομέα που σαφέστατα είναι έντασης γνώσης, και στην παιδεία και στην υγεία και στην έρευνα και στην κοινωνική πρόνοια και σε υπηρεσίες τεχνικές και περιβαλλοντικές.

Πρόεδρε, πόσο χρόνο έχω; Νομίζω ότι θα πρέπει σιγά-σιγά να κλείσουμε.

Θα περάσω λοιπόν στο συμπέρασμα το δικό μας, που είναι ότι το σημείο κλειδί για εσάς είναι να πάρετε τις σωστές αποφάσεις. Είχαμε τις πρώτες συναντήσεις τον Οκτώβριο με εκπροσώπους διαφόρων εμπλεκομένων και όπως πολύ σωστά είπε ο Γιώργος προηγουμένως, εσείς θα λάβετε τις οριστικές αποφάσεις και εσείς θα διασφαλίσετε ότι αυτή η προσέγγιση της πλατφόρμας, των συνεργατικών σχηματισμών, θα αποτελέσει το κλειδί της επιτυχίας.

Και ως δημόσια διοίκηση και ως επιχειρήσεις και ως ΜΚΟ και ως εκπαιδευτικοί φορείς, νομίζω ότι θα πρέπει να αρχίσετε να σκέφτεστε με αυτούς τους όρους πλατφόρμας, ανοιχτής

συνεργασίας, και μπορείτε κάλλιστα να σκεφτείτε ότι εντάξει μπορούμε να κάνουμε ένα κείμενο και να το στείλουμε στις Βρυξέλλες ή να σκεφτούμε πραγματικά με πρωτότυπο τρόπο και να αναλάβουμε κάποιους κινδύνους, αλλά με πολύ καλά αποτελέσματα.

Ευχαριστώ πολύ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστώ πολύ τον κύριο Reid. Ήταν πολύ ενδιαφέροντα αυτά που μας έλεγε, για αυτό και δεν παρενέβην.

Όταν συζητούσαμε αυτή τη σημερινή συνάντηση εργασίας με την Επιτροπή, με την κυρία Bourdy, με τον κύριο Περουλάκη, μας ζήτησαν εδώ στην Αττική να κάνουμε κάτι διαφορετικό, να μην πάμε σε business as usual, όπου οι φορείς ακούν τους φορείς, είτε αυτοί είναι Έλληνες, είτε είναι ευρωπαίοι. Μας ζήτησαν λοιπόν να ψάξουμε να βρούμε επιχειρήσεις που πραγματικά έχουν κάνει την έξυπνη εξειδίκευση πράξη. Το αν το πετύχαμε αυτό, θα το αποδείξουν οι τρεις επόμενες παρουσιάσεις και θέλω να καλέσω στο βήμα τον κύριο Γιανναράκη, τον Γενικό Διευθυντή της HAMAC, Σύνδεσμος Εταιρειών Κινητών Εφαρμογών Ελλάδος.

Ι. ΓΙΑΝΝΑΡΑΚΗΣ: Γεια σας. Ευχαριστώ πολύ για την πρόσκληση. Δύο επισημάνσεις θα ήθελα να κάνω ξεκινώντας.

Οι περισσότερες από τις εταιρίες μας, τις εταιρίες του Συνδέσμου των Επιχειρήσεων που δημιουργούν εφαρμογές στις κινητές συσκευές, είναι άγνωστες στην Ελλάδα ή τουλάχιστον δεν είναι πολύ γνωστές. Αντίθετα, πολλές από αυτές θεωρούνται σημαντικές και ιδιαίτερα πετυχημένες έξω από την ελληνική αγορά.

Το δεύτερο είναι ότι οι περισσότερες από τις εταιρείες μας, όλες μάλλον, ανήκουν σε αυτόν τον χώρο που λέγεται πληροφορική ή με την ευρύτερη έννοια τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών. Παρ' όλα αυτά, δεν αποτελούν κλασικές περιπτώσεις εταιρειών πληροφορικής ή αν θέλετε δεν ακολούθησαν και την ίδια ιστορία με τις υπόλοιπες εταιρείες πληροφορικής την τελευταία

δεκαετία. Μιλάμε για κάτι που ίσως σε κάποια στιγμή να ξεκίνησε από ένα τυχαίο γεγονός. Στην πραγματικότητα ήταν από αυτά τα παιχνιδιάσματα που κάνει η ιστορία και η τεχνολογία σε μερικές μικρές χώρες και σε μικρές περιοχές που αποκτούν ιδιαίτερα χαρακτηριστικά.

Έτσι η Ελλάδα πριν από το 2000 ήταν μια χώρα στην οποία είχε αναπτυχθεί πολύ γρήγορα η κινητή τηλεφωνία, θυμάστε η κινητή τηλεφωνία που τα πρώτα της χρόνια εξαπλώθηκε σε όλη την κοινωνία, στον υδραυλικό, στον πωλητή, στον γιατρό, στον πλανόδιο πωλητή και ταυτόχρονα δημιουργήσε πάρα πολλές δυνατότητες και ευκαιρίες. Ήταν κλεισμένη σε μια πολύ μικρή αγορά, στην οποία δεν μπορούσαν αυτοί που είχαν την τεχνογνωσία να βρουν τα μεγέθη τα οποία μπορούσαν να εξασφαλίσουν βιωσιμότητα.

Έτσι, πολλές από τις εταιρίες αναγκάστηκαν από τα πρώτα τους βήματα στην επιχειρηματικότητα, να κινηθούν σε μια άλλη μεγαλύτερη παγκόσμια αγορά, σε μια αγορά που από τότε, από τη δεκαετία πριν το 2000, του '90, μέχρι σήμερα, έχει αποκτήσει, έχει δείξει έναν τρομακτικά μεγάλο ρυθμό ανάπτυξης, με αποτέλεσμα φέτος, τούτη τη χρονιά, να μιλάμε για μια δραματική παγκόσμια αλλαγή όπου ο αριθμός των κινητών συσκευών να είναι μεγαλύτερος από τον αριθμό των κατοίκων αυτού του πλανήτη, με όλα αυτά τα οποία μπορεί να συνεπάγεται μια τέτοια πραγματικότητα όχι μόνο όσον αφορά τα μεγέθη της αγοράς, αλλά όσον αφορά τις δυνατότητες επικοινωνίας που δίνει ανάμεσα στους κοινούς ανθρώπους.

Μιλάμε για μια αγορά η οποία απλώνεται σε όλα τα μήκη και τα πλάτη της γης. Δεν είναι η παλιά αγορά της πληροφορικής ή της τεχνολογίας που είχε έντονα χρωματισμένες τις περιοχές των ανεπτυγμένων χωρών. Βλέπετε εδώ χρώματα έχουμε και σε περιοχές (...) του πλανήτη και μάλιστα να αναδύεται η Ασία και η

Αφρική σαν χώροι οι οποίοι έχουν τρομακτικά διαφορετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, αλλά και τρομακτικά και πολύ διαφορετικά προφίλ χρήσης.

Είναι λοιπόν μια αγορά η οποία είναι παγκόσμια, είναι πολυγλωσσική, είναι πολυπολιτισμική, με διαφορετικό τρόπο χρησιμοποιούμε τα κινητά εμείς από ότι οι βόρειοι Ευρωπαίοι, με διαφορετικό τρόπο οι Άραβες και οι Αφρικανοί από ότι οι Λατινοαμερικάνοι. Και αυτή η πραγματικότητα αλλάζει ακόμη περισσότερο αν σκεφτούμε ότι πολλές από αυτές τις συσκευές παύουν πια να είναι μόνο οι απλές συσκευές επικοινωνίας ή αν θέλετε της φωνητικής και της λίγο γραπτής επικοινωνίας, αλλά γίνονται αυτές οι έξυπνες συσκευές, τα smart phone, τα οποία είναι ο ψηφιακός σουγιάς της νέας εποχής. Ένας ψηφιακός ελβετικός σουγιάς ο οποίος υπόσχεται να κάνει τα πάντα. Είναι εξάρτημα επικοινωνίας, είναι εξάρτημα ψυχαγωγίας, εργαλείο ψυχαγωγίας, μουσική, βίντεο. Είναι εργαλείο κοινωνικότητας, όσο και αν καμιά φορά υποτιμούμε τον ρόλο, όχι υποτιμούμε, δεν μπορούμε να καταλάβουμε πλήρως τον ρόλο των social media, διατηρούν αυτούς τους μικρούς δεσμούς σε όλο τον πλανήτη όπου κάνουν τους ανθρώπους να νιώθουν δικτυωμένοι στα μικρά ή στα μεγάλα δίκτυα ως πούμε της κοινωνίας γύρω τους.

Επίσης, είναι συσκευές οι οποίες κάνουν πάρα πολλά πρακτικά πράγματα. Παραδείγματος χάριν, υπάρχουν κινητά τηλέφωνα τα οποία με μια μικρή εφαρμογή μπορείς να τα χρησιμοποιήσεις για αλφάδι για ράφια και πολλά άλλα πράγματα απλά, όμορφα, χαζά, έξυπνα και τα λοιπά, τα οποία είναι αποτέλεσμα της ευφυΐας που πηγαίνει σε αυτές τις χαζές συσκευές από ανθρώπους οι οποίοι ξέρουν να τις προγραμματίσουν και να τις λειτουργήσουν.

Έτσι λοιπόν, αυτό το οποίο ξέρουμε και λέμε ως έξυπνες συσκευές, κρατάμε ένα πράγμα, ότι είναι έξυπνες γιατί υπάρχουν

άνθρωποι οι οποίοι μεταφέρουν εκεί ευφυΐα. Αυτές λοιπόν οι έξυπνες συσκευές δημιουργούν μια νέα μεγάλη αγορά, που θα ξεπεράσει το 1,3 τρισεκατομμύρια μέχρι το 2016 και θα αποτελεί το 35% των επενδύσεων τεχνολογίας. Ήδη φαίνεται εκεί να κατευθύνεται ένα μεγάλο κομμάτι των επενδύσεων από τις μεγάλες επιχειρήσεις. Ήδη η αγορά των ταμπλετών φαίνεται να είναι πιο δυναμική από την αγορά των φορητών υπολογιστών και γενικότερα των υπολογιστών. Και αντίστοιχο ρυθμό ανάπτυξης ακολουθούν και οι εφαρμογές στις κινητές συσκευές.

Δεν θα σας απασχολήσω με πολλά νούμερα ακόμα. Όλα δείχνουν τρομακτικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ακόμα και το ότι πλέον οι άνθρωποι δεν έχουν μια έξυπνη συσκευή, αλλά έχουν πολλές φορές δύο ή και τρεις. Πολλοί από αυτή την αίθουσα ας πούμε φαντάζομαι έχουν ένα smart phone. Αλήθεια, πόσοι έχουν smart phone εδώ; Πόσοι έχουν και ταμπλέτα; Αρκετοί. Λογικά. Πόσοι έχουν και δεύτερο εξάρτημα GPS ή κάτι άλλο αντίστοιχο στο αυτοκίνητό τους; Αρκετοί.

Αυτές λοιπόν οι έξυπνες συσκευές που γίνονται δύο και τρεις, μεταμορφώνουν τον πλανήτη γιατί δίνουν σε εμάς πληροφορία, αλλά δίνουν και πάρα πολλά δεδομένα γύρω μας.

Γύρω από αυτά δημιουργείται μια καινούργια, ένα καινούργιο λεξικό χρήσεων, εφαρμογών και δυνατοτήτων, οι οποίες πια δεν είναι μόνο η φωνή, αλλά είναι χιλιάδες άλλες εφαρμογές που για τον κάθε ένα μπορεί να είναι διαφορετικές την κάθε μέρα.

Ζούμε σε ένα χώρο όπου οι εφαρμογές είναι πλέον η κυρίαρχη δύναμη που μεταμορφώνει τη δραστηριότητά μας και πιθανά ας πούμε και τον πλανήτη.

Μέσα σε αυτό το χώρο δημιουργούνται καινούργια οικοσυστήματα. Οικοσυστήματα τα οποία συγκεντρώνονται γύρω από τεχνολογίες, γύρω από μπράντες, γύρω από μεγάλους κατασκευαστές, αλλά στην πραγματικότητα είναι οικοσυστήματα

από δραστήριους ανθρώπους οι οποίοι έχουν τεχνογνωσία και μπορούν και μεταφέρουν αυτή την τεχνογνωσία στην κάθε φορά ενδιαφέρουσα περιοχή επιχειρηματικά και τεχνολογικά ανάπτυξης δραστηριότητας.

Ένα τέτοιο φαινόμενο έχουμε στην Ελλάδα την τελευταία 10ετία, όπου δημιουργήθηκε γύρω από αυτόν τον κύκλο των επιχειρήσεων που αρχικά δημιουργούσαν εφαρμογές και υπηρεσίες στην παλιά εποχή της κινητής τηλεφωνίας, δημιουργήθηκε ένα cluster, ένας δυναμικός χώρος συνεργαζόμενων επιχειρήσεων, οι οποίες αναζητούν συνέργειες μεταξύ τους γύρω από τις εφαρμογές στην κινητή τηλεφωνία, γύρω από τις εφαρμογές στις ασύρματες συσκευές και γύρω ευρύτερα από τις πλατφόρμες οι οποίες εξυπηρετούν αυτό τον χώρο.

Θα περάσω γρήγορα ορισμένα ακόμα στοιχεία. Μιλάμε για περισσότερες από 60 εταιρίες, σήμερα 67, στην επόμενη Γενική μας Συνέλευση ελπίζω θα είμαστε περισσότεροι από 70, οι οποίες έχουν παρουσία σε περισσότερες από 40 χώρες, έχουν κερδίσει την εμπιστοσύνη των διεθνών επενδυτών, είναι εταιρίες μας εισηγμένες στα χρηματιστήρια του Λονδίνου και της Νέας Υόρκης, αυτό σημαίνει ότι έχουν καταφέρει να πείσουν μεγάλες δομές για την ευρωστία και την επιχειρηματική τους επιτυχία, αλλά δεν είναι αν θέλετε αυτό το μόνο ας πούμε και το πιο σημαντικό. Αποτελούν ένα οικοσύστημα το οποίο ξεκινά από τις μεγάλες εταιρείες και καταλήγει μέχρι στις μικρές, οι οποίες μπορεί να είναι μικρές για τα ελληνικά και ευρωπαϊκά δεδομένα, αλλά έχουν ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό, ότι ανδρώθηκαν σε μια ιδιαίτερη περίοδο, αυτή την περίοδο της κρίσης, που όλοι μας ξέρουμε ότι σε αυτή την τελευταία 5ετία όποια επιχείρηση έχει καταφέρει όχι μόνο να επιβιώσει, αλλά να αναπτυχθεί, να καταφέρει να πετύχει θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης και αν θέλετε να ξεφύγει από τα μικρά γεωγραφικά μας σύνορα, μοιάζει με τον παλιό ολυμπιονίκη, τον Άκη

Μπούα, που καταφέρνοντας να περπατήσει, να προπονηθεί με γυμνά πόδια στα ύψη του Κιλιμάντζαρου, κατάφερνε να κερδίσει ολυμπιακούς αγώνες και όχι μόνο τον Μαραθώνιο, αλλά και τα 10.000 και τα 3.000 μέτρα και ξυπόλητος.

Αυτές οι επιχειρήσεις, οι πρώτες ιδρυτικές και η δεύτερη γενιά που μπήκε στη δεύτερη Γενική μας Συνέλευση, απασχολούν σήμερα 4.000 εργαζόμενους, εκ των οποίων οι 1.000 είναι επιστήμονες υψηλής ακαδημαϊκής εκπαίδευσης. Έχουν συνολικό κύκλο εργασιών που κινείται περί τα 400 εκατομμύρια ευρώ. Αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο κομμάτι της αγοράς του κλάδου, αλλά αυτό δεν σημαίνει κάτι για την Ελλάδα, γιατί είναι ένας κλάδος μικρός στην Ελλάδα, αλλά σημαίνει κάτι για την παγκόσμια αγορά, το ειδικό τους βάρος είναι αρκετά μεγαλύτερο από αυτό που θα περίμενε κανείς από έναν κλάδο που έχει βάση στην Ελλάδα, και έχουν αποσπάσει σειρά διακρίσεων και βραβεύσεων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο.

Όπως φαντάζεστε, η πλειοψηφία των εταιρειών είναι στην Αττική. Συγγνώμη, η πλειοψηφία των εταιριών έχουν έδρα την Αττική ή έχουν γεννηθεί στην Αττική γη και διατηρούν σήμερα ερευνητικά κέντρα και ένα μεγάλο κομμάτι του δυναμικού τους, ακόμα και αν η έδρα τους για διάφορους λόγους βρίσκεται στη Νέα Υόρκη, στο Λονδίνο ή κάπου αλλού. Είναι εταιρείες που έχουν γεννηθεί στην Ελλάδα. Είναι καινοτομία που έχει γεννηθεί στην Ελλάδα και καινοτομία η οποία συνεχίζει να θέλει να βρίσκεται στην Ελλάδα. Γιατί; Πρώτον, γιατί εδώ υπάρχει ανθρώπινο δυναμικό εξάισιο. Τα πανεπιστήμιά μας βγάζουν ακόμα, το ακόμα δεν χρειαζόταν να το πω, βγάζουν εξαιρετικούς ανθρώπους στην τεχνολογία. Υπάρχει ένας περίγυρος ο οποίος τους δίνει τη δυνατότητα να έχουν επαγγελματική επιμόρφωση και αν θέλετε υπάρχει και ένας πλανήτης ο οποίος τους τροφοδοτεί με επιπλέον δυνατότητες τις

οποίες μπορούν να τις αποκτούν είτε δια αποστάσεως, είτε κάνοντας μεταπτυχιακά και σπουδές έξω.

Επίσης, μιλάμε για μια χώρα η οποία μπορεί και δίνει κίνητρα, από αυτά τα άλλου είδους κίνητρα, όχι τα χρηματικά και τα ηθικά, αλλά αυτά τα κίνητρα των προβλημάτων. Μαθαίνουν πολλοί από τους φίλους και συνεργάτες μας να ανακαλύπτουν και πάλι την παλιά οικονομία του παξιμαδιού, πώς δηλαδή με λίγα πράγματα να μπορείς να καταφέρεις να κάνεις πολλά, μια ιδιότητα που στην Ελλάδα ευδοκιμεί και καλλιεργεί το πνεύμα και την εφευρετικότητα.

Εκεί λοιπόν έχουμε πάρα πολλούς ανθρώπους οι οποίοι έχουν κάνει το γύρο τους στον πλανήτη, έχουν καταφέρει να κινηθούν δυναμικά στις διεθνείς αγορές, αλλά παρ' όλα αυτά αναγνωρίζουν ότι εδώ υπάρχει μέλλον, υπάρχουν δυνατότητες και μάλιστα θέλουν να συνεχίσουν όχι μόνο να συμμετέχουν, αλλά και να επενδύουν στα ελληνικά μυαλά, και όπως καταλαβαίνετε, εδώ μιλάμε για μια οικονομία η οποία επενδύσει τα μυαλά και όχι τόσο στα μπετά. Τα περιουσιακά της στοιχεία δεν βρίσκονται στα κτίρια και στα μηχανήματα, όσο στα ενεργά δίκτυα των ανθρώπων, οι οποίοι κουβαλούν τεχνογνωσία, έχουν γέφυρες με την παγκόσμια αγορά, με τα παγκόσμια κέντρα της τεχνολογίας και της επικοινωνίας και μεταφέρουν δημιουργικά αξίες, πληροφορίες, προϊόντα, από εδώ και από εκεί.

Στους στόχους του Συνδέσμου μας, που θα έλεγα δεν είναι οι κλασικοί στόχοι ενός Συνδέσμου ο οποίος διεκδικεί τα του κλάδου του από το δημόσιο, είναι τέσσερις βασικά άξονες. Ο πρώτος είναι η εξωστρέφεια. Ο πρώτος και σημαντικός γιατί πιστεύουμε ότι καμιά από τις επιχειρήσεις μας δεν θα μπορούσε να επιβιώσει και δεν θα μπορέσει να επιβιώσει αν δεν κινηθεί δυναμικά και δεν βλέπει το μέλλον της έξω από τα στενά πλαίσια της ελληνικής αγοράς. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν έχει πράγματα να προσφέρει στην Ελλάδα και αν θέλετε ας πούμε έτσι δημιουργικά να

αξιοποιήσουμε και τις δυνατότητες που μας δίνονται στην Ελλάδα ώστε πρώτα πιλοτικά εφαρμογές και δυνατότητες οι οποίες προσφέρονται εδώ, να αναπτύσσονται και μετά να πηγαίνουν έξω.

Πώς το καταφέρνουμε αυτό. Συστηματικά οργανώνοντας σεμινάρια, επιχειρηματικές αποστολές, συμμετοχή σε εκθέσεις, για τα μέλη μας και όχι μόνο για τα μέλη μας, αλλά και για τα μέλη συνεργαζόμενων Συνδέσμων, που θα σας πω αργότερα και για αυτούς.

Το δεύτερο θέμα που σήμερα είναι η υπ' αριθμόν ένα προτεραιότητα και πρόβλημα στις επιχειρήσεις, είναι η χρηματοδότηση. Προσπαθούμε να διευκολύνουμε τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων δημιουργώντας καλύτερη πληροφόρηση στους επενδυτικούς φορείς για τις δυνατότητες του κλάδου και αν θέλετε και καλύτερη πληροφόρηση στον κλάδο μας για τις επενδυτικές δυνατότητες που υπάρχουν. Και ξέρετε ότι για τις ελληνικές επιχειρήσεις ή τουλάχιστον για τις μικρές ελληνικές επιχειρήσεις, η πρόσβαση στους μεγάλους κεφαλαιουχικούς φορείς του εξωτερικού δεν είναι εύκολη ή είναι πρακτικώς αδύνατη.

Στην Ελλάδα δεν έχουν σχηματιστεί ακόμη κεφαλαιουχικοί φορείς οι οποίοι να μπορούν να χρηματοδοτήσουν ουσιαστικά αυτές τις επιχειρήσεις. Τώρα γίνονται τα πρώτα σκιρτήματα, βλέπουμε μια θετική ανταπόκριση, αλλά έχουμε ακόμη δρόμο μπροστά μας. Έτσι λοιπόν αυτό το πρόβλημα παραμένει υπ' αριθμόν ένα και δισεπίλυτο.

Το τρίτο είναι η ανάπτυξη και όχι η ανάπτυξη γενικά, αλλά η ανάπτυξη αξιοποιώντας τους πόρους που έχουμε γύρω μας, το οποίο πολύ πρακτικά σημαίνει σύνδεση με τα υπόλοιπα αναπτυξιακά στοιχεία της ελληνικής οικονομίας, που είναι οι ακαδημαϊκοί και ερευνητικοί φορείς, που δημιουργούν αξία και γνώση και είναι και οι άλλοι τομείς της οικονομίας οι οποίοι πιθανά έχουν να δώσουν και να πάρουν από εμάς. Παραδείγματος χάριν

βλέπουμε ότι ο τομέας της υγείας και των επιστημών υγείας φαίνεται να είναι από τους πιο σημαντικούς δέκτες, αλλά και δημιουργούς ερεθισμάτων για τον χώρο της τεχνολογίας τα επόμενα χρόνια. Τα μεγαλύτερα project του μέλλοντος ίσως να είναι αυτά τα οποία θα επιτρέπουν καλύτερη ζωή, καλύτερη διάγνωση, περισσότερες δυνατότητες στον άνθρωπο, όπου και αν βρίσκεται, όπως και αν βρίσκεται, το οποίο σημαίνει ότι θα έχει πάνω του, πλάι του, ορισμένες συσκευές και εφαρμογές οι οποίες έχουν αυτή την τεχνολογία την ασύρματη και την κινητή.

Το ίδιο πιθανά να συμβαίνει για την αγροτική οικονομία. Η αγροτική οικονομία είναι μια οικονομία που έχει ανάγκη από πληροφόρηση και έχει ανάγκη από τηλεεφαρμογές, τηλεχειρισμό, τηλεδιοίκηση, τηλεέλεγχο.

Ο τουρισμός. Βλέπουμε πάντα ο τουρισμός μας να συνοδεύεται από... μάλλον οι περιοχές στις οποίες υπάρχει αυξημένη τουριστική δραστηριότητα, να έχουν χαμηλές επιδόσεις στην έρευνα και στην τεχνολογία και όσον αφορά τη χρήση τους μέσα στον τουρισμό και όσον αφορά τη γενικότερη επίδρασή τους.

Θα έλεγα ότι αυτό θα μπορούσε να αντιστραφεί και να αποτελέσει αν θέλετε και έναν χώρο ευκαιρία. Οι περιοχές οι οποίες είναι τουριστικές, είναι περιοχές οι οποίες έχουν πρώτα από όλα πολύ θετική, ασκούν πολύ θετική έλξη σε όλους τους ανθρώπους οι οποίοι ασχολούνται με την τεχνολογία, και άρα θα μπορούσαν να προσφέρουν ζώντας περισσότερο εκεί και αν θέλετε κινούμενοι και πιο δημιουργικά.

Όμως από την άλλη τη μεριά ο ίδιος ο τουρισμός και οι συναφείς δραστηριότητες έχουν να πάρουν και να δώσουν μέσα σε αυτό το δίκτυο των διασυνδεδεμένων ανθρώπων αυτού του πλανήτη. Αυτό είναι κάτι το οποίο απαιτεί εκπαίδευση. Έχουμε νιώσει όλοι μας ότι είναι κάτι στο οποίο υπολειπόμαστε όχι γιατί

δεν ξέρουμε τις βασικές αρχές του marketing, αλλά δεν ξέρουμε πώς να τις εφαρμόσουμε στην καινούργια εποχή.

Θα έλεγα ότι μπροστά μας όσον αφορά το δικό μας κλάδο, έχουμε μια πολύ ενδιαφέρουσα εποχή, αλλά αυτή θα είναι πραγματικά ενδιαφέρουσα αν η κοινωνία ολόκληρη γύρω μας μπορεί να συμμετέχει με τον ίδιο τρόπο στο μέλλον. Είναι κάτι το οποίο ευτυχώς ή δυστυχώς στο σύγχρονο κόσμο, το να πηγαίνει ασ πούμε κάποιος πολύ καλά όταν ο υπόλοιπος κόσμος γύρω του δεν πηγαίνει το ίδιο καλά, δεν είναι ευτυχία, μάλλον είναι δυστυχία.

Για αυτό και προσπαθούμε με διάφορους τρόπους να διευρύνουμε τον χώρο και τον κύκλο των επιχειρήσεων και των ενώσεων οι οποίες προσπαθούν να δημιουργήσουν αναπτυξιακά ερεθίσματα στον περίγυρο γύρω μας. Έτσι λοιπόν, τον τελευταίο χρόνο πιο έντονα πέντε Σύνδεσμοι, ο Σύνδεσμος ο δικός μας των Εφαρμογών σε Κινητές Συσκευές, ο Σύνδεσμος των Εταιρειών Μικροηλεκτρονικής, ο Σύνδεσμος των Εταιρειών Βιοϊατρικής Τεχνολογίας, που τον ανέφεραν και πριν για το cluster του, ο Σύνδεσμος Επιχειρήσεων που ασχολούνται με τις εφαρμογές αεροδιαστημικής, έχουμε και τέτοιο στην Ελλάδα παρ' όλο το ότι δεν έχουμε εσωτερικά χρήση και κατανάλωση και οι νεοφυείς επιχειρήσεις, προσπαθούμε να ενώσουμε τις δυνάμεις μας, να ακολουθούμε τη λογική βάστα με να σε βαστώ, ώστε πιο γρήγορα και πιο αποτελεσματικά να φέρνουμε τα μέλη μας σε επαφή με την παγκόσμια αγορά, αλλά να φέρουμε και άλλους χώρους και την υπόλοιπη οικονομία και αγορά σε επαφή με τα δικά μας προτερήματα και να κερδίζουμε και από τις δικές τους δυνατότητες και τα δικά τους προτερήματα.

Έτσι λοιπόν πιστεύουμε ακράδαντα ότι η Αττική γη έχει μια καινούργια οικονομία, ένα καινούργιο χώρο μπροστά της, ο οποίος είναι χώρος πρωτογενούς παραγωγής όπως λένε χαρακτηριστικά και έλεγε και ο Πρόεδρος μας σε ένα προηγούμενο Συνέδριο. Είναι

χώρος πρωτογενούς παραγωγής, όπου φυτεύουμε σπόρους γνώσης και έχουμε να κερδίσουμε αξία και καρπούς που να τους γευόμαστε για πολλά-πολλά χρόνια.

Σας ευχαριστώ πολύ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστούμε τον κύριο Γιανναράκη.

Από την κινητή τηλεφωνία θα περάσουμε στα logistics, για να κλείσουμε με κινητή τηλεφωνία. Θα παρακαλέσω τον κύριο Γιάννη Παντούση, τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της FG Europe RF Energy, για την εισήγησή του.

Ι. ΠΑΝΤΟΥΣΗΣ: Ευχαριστώ πάρα πολύ για την πρόσκληση.

Κυρίες και κύριοι, εμείς είμαστε μια εταιρεία πάρα πολλά χρόνια, εξειδικευμένη στο κομμάτι του χονδρεμπορίου. Κύριό μας αντικείμενο είναι τα κλιματιστικά και έχουμε δραστηριότητα σε περίπου δέκα χώρες σε όλη την περιοχή, συμπεριλαμβανομένης Ιταλίας, Τουρκίας και όλα τα Βαλκάνια.

Το όραμά μας είναι η καθιέρωσή μας σαν ηγετική εταιρεία στον κλάδο, προσπαθούμε να δώσουμε υπεραξία τόσο στο κομμάτι των μετόχων μας, όσο και να μπορέσουμε να γίνουμε πάρα πολύ καλοί ποιοτικά στις υπηρεσίες που προσφέρουμε.

Η στρατηγική μας είναι η καλύτερη και αποτελεσματικότερη διοίκηση. Όπως σας είπα, η κύρια δραστηριότητά μας, είναι τα διαρκή καταναλωτικά αγαθά, με κύριο αντικείμενο τα κλιματιστικά, τα consumers electronics και οι λευκές ηλεκτρικές συσκευές. Έχουμε υπηρεσίες logistics, αλλά και υπηρεσίες after sales.

Έχουμε εδώ και δέκα χρόνια προχωρήσει στο κομμάτι των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, τις οποίες θεωρούμε ότι οφείλουμε να δραστηριοποιηθούμε ακόμα περισσότερο αφού είμαστε ηλεκτροβόροι και θα πρέπει να βοηθήσουμε με πράσινη ενέργεια αυτό το κομμάτι της δραστηριότητας.

Τα χαρακτηριστικά μας είναι η ηγετική θέση στον κλάδο του κλιματιστικού και έχουμε πάρα πολύ ισχυρά brand names, Fujitsu

πάνω από 22 χρόνια, Sharp περίπου 8 χρόνια και Midea τα τελευταία 3 χρόνια, που είναι σημαντικά brand names σε όλο τον κόσμο.

Επίσης έχουμε δικά μας brand names με κυρίαρχο το ΕΣΚΙΜΟ που όλοι το γνωρίζετε από το 1958.

Είμαστε εισηγμένοι στο Χρηματιστήριο από το 1968. Όπως σας είπα, κάνουμε διανομή σε δέκα χώρες, με αποκλειστικές συμβάσεις διανομής. Η δυναμική ανάπτυξη και η ισχυροποίηση των δραστηριοτήτων των θυγατρικών μας, είναι μέσα στα κύρια χαρακτηριστικά του Ομίλου.

Επίσης, έχουμε μια σταθερή πορεία. Θα πρέπει να τονίσω εδώ ότι δεν έχουμε απολύσει κανέναν, δεν έχουμε μειώσει κανέναν μισθό παρά την κρίση, συνεχίζουμε να είμαστε μια πολύ κερδοφόρα επιχείρηση και ο τζίρος μας να ανεβαίνει.

Έχουμε σταθερή μετοχική σύνθεση και πολύ καλή γνώση της αγοράς και θα έλεγα καλή διάγνωση των κινδύνων του περιβάλλοντος.

Έχουμε προσήλωση στην εξωστρέφεια. Καταλάβαμε νωρίς ότι πλέον έπρεπε να αλλάξουμε το mix των πωλήσεών μας και να βγούμε στη διεθνή αγορά και ενώ είχαμε περίπου 70% στην εσωτερική αγορά, τώρα έχουμε περίπου 70% στην εξωτερική αγορά.

Έχουμε ευέλικτη οργάνωση, επιτυχημένες και διορατικές επιχειρηματικές επιλογές και κοινωνική ευθύνη και περιβαλλοντική ευαισθησία. Μετέχουμε στην Εταιρεία Ανακύκλωσης από τους πρωτεργάτες και έχουμε εταιρική διακυβέρνηση σύμφωνα με τον Κώδικα του (...).

Όπως σας είπα, δραστηριοποιούμαστε σε αναπτυσσόμενους και κερδοφόρους τομείς. Έχουμε υψηλή πιστοληπτική ικανότητα, ισχυρή κεφαλαιακή διάρθρωση και διατήρηση ικανοποιητικών ταμειακών διαθεσίμων.

Ας δούμε λίγο πώς είναι τα πράγματα από πλευράς νούμερα. Στα κλιματιστικά όπως βλέπετε έχουμε συνεχή ανάπτυξη, το ίδιο και στις λευκές ηλεκτρικές συσκευές και ένα καινούργιο κομμάτι το οποίο έχει μπει στο mix είναι η ενέργεια, η οποία κατάφερε σε λίγα χρόνια να φτάσει το 10,5% του τζίρου μας. Και φυσικά έχουμε και κινητή τηλεφωνία και μαύρες συσκευές.

Στα κλιματιστικά. Έχουμε διανομή στην Ελλάδα, Ιταλία, Βαλκάνια και Τουρκία. Είμαστε ηγέτιδα δύναμη στην Ελλάδα, έχουμε πάνω από το 50% της αγοράς και στα consumer electronics όπως είναι οι νέες τεχνολογίες, στα screen, στα LCD και τα λοιπά, έχουμε τη διανομή των προϊόντων Sharp.

Εδώ φαίνεται πώς είναι η παρουσία μας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Στα Sharp όπως σας είπα, έχουμε κάνει πάρα πολλή δουλειά και στις λευκές ηλεκτρικές συσκευές έχουμε το Sharp το οποίο είναι από τα καλύτερα στον κόσμο, με τεχνολογίες πρωτοποριακές, την Midea, η οποία είναι ένα μεσαίο ράφι κάτι από την Fujitsu και η ΕΣΚΙΜΟ, το οποίο είναι το δικό μας brand name και τα κατασκευάζουμε είτε στην Τουρκία, είτε στη Σλοβενία, είτε σε άλλες χώρες.

Στις υπηρεσίες after sales. Παρέχουμε τεχνική υποστήριξη σε όλη την περιοχή στην οποία δραστηριοποιούμαστε, και στις δέκα χώρες, είτε μόνοι μας, όπως είναι στην Αττική, είτε μέσω συνεργασιών. Έχουμε άρτια στελεχωμένο δυναμικό, συνεχή εκπαίδευση, δίνουμε πάντα έμφαση στην ποιότητα και έχουμε πλήρη γκάμα επάρκεια ανταλλακτικών και διατηρούμε όλες τις αναγκαίες υποδομές.

Είναι ένα πάρα πολύ σημαντικό στοιχείο και πάντα λέμε πως ότι πουλάμε, το πουλάμε με την εγγύηση, με την εγγύηση Φειδάκη και αυτό μας κάνει πρωτοπόρους.

Στις υπηρεσίες logistics. Στην Αττική έχουμε ένα μεγάλο κέντρο, ένα μεγάλο Logistic Center στον Ασπρόπυργο, είναι σε 80

στρέμματα, μόλις βγαίνουμε από τα τούνελ της Αττικής Οδού αριστερά, οι μπλε αποθήκες. Αυτό έχει 25.000 στεγασμένα κτίρια και έχουμε και στη Γλυφάδα Αττικής το κέντρο που είναι τα γραφεία μας και οι αποθήκες.

Επίσης μέσα στην Ιταλία και στο Λιβόρνο είναι επίσης ένα πάρα πολύ μεγάλο κέντρο.

Αυτό που θέλουμε είναι να αναδείξουμε την Αττική, να αναδείξουμε τον Ασπρόπυργο, σαν κεντρικό σημείο για όλα τα logistics, και για τις εισαγωγές και για τις εξαγωγές. Το έχουμε ζητήσει. Ελπίζω κάποια στιγμή να μας το επιτρέψουν και να υποβαθμίσουμε τόσο πολύ τις ξένες αγορές και να μην πληρώνουμε (..) logistics στο Λιβόρνο ή σε άλλες περιοχές. Είναι πάρα πολύ σημαντικό γιατί διατηρούμε εξαιρετικά μεγάλα αποθέματα και η διακίνηση αυτών των εμπορευμάτων είναι κρίσιμη γιατί παρακολουθούμε τις ανάγκες της αγοράς και οι ανάγκες της αγοράς είναι έντονες κάποιους μήνες, που πρέπει να είμαστε σωστοί και στις παραδόσεις και στον χρόνο παράδοσης. Όταν υπάρχει καύσωνας δεν μπορείς να περιμένεις να έρθουν τα εμπορεύματα από το Λιβόρνο ή να έρθουν από άλλο μέρος. Πρέπει να είσαι σύντομος, γρήγορος, έξυπνος.

Στο κομμάτι της ενέργειας. Αναφέρθηκαν πάρα πολύ στο κομμάτι της ενέργειας, οι προλαλήσαντες. Εμείς εδώ και δέκα χρόνια αποφασίσαμε να εμπλακούμε σε αυτό το κομμάτι. Έχουμε δύο εργοστάσια υδροηλεκτρικά, έχουμε πέντε αιολικά πάρκα, με 64 αυτή τη στιγμή μεγαβάτ σε λειτουργία και έχουμε δύο project μεγάλα, το πρώτο (...) στην Ελλάδα, το οποίο έχει πολύ μέλλον ακόμα μπροστά του για να γίνει και ένα σημαντικό έργο στη νότια Εύβοια 294 μεγαβάτ, το οποίο έχουμε προγραμματίσει, έχουμε σχεδιάσει, να το συνδέσουμε με την Αττική. Αυτό σημαίνει υποθαλάσσιο δίκτυο, αυτό σημαίνει ένα μεγάλο κέντρο υποδοχής στην Αττική, έργο το οποίο δεν υπάρχει. Υποδομές στην Αττική δεν

υπάρχουν. Έχουμε καταφέρει και έχουμε πάρει ήδη τις πρώτες άδειες, έχουμε αγοράσει τη γη και στο σχεδιασμό τον κρατικό μέσω του ΑΔΜΗΕ ήδη έχει συμπεριληφθεί το ΚΥΤ Μεσογείων. Αυτό το ΚΥΤ θα μπορέσει να πάρει και να διανέμει ενέργεια σημαντική, είτε τη δική μας από τη Νότια Εύβοια, είτε από τις Κυκλάδες, είτε από την Κρήτη, είτε από πολλές περιοχές της χώρας.

Θυμάστε τι έγινε προτού μια δεκαετία για μια κολόνα, θυμάστε τι γίνεται κάθε φορά όταν έχουμε μεγάλες ανάγκες σε ρεύμα. Ένα τέτοιο κέντρο, μια τέτοια υποδομή, είναι απαραίτητη. Εμείς ήδη έχουμε επενδύσει, έχουμε πάρει τη γη. Αυτό το έργο είναι 160 εκατομμύρια. Ήδη και η Περιφέρεια Αττικής και η Περιφέρεια Κεντρικής Ελλάδας, μας έχουν δώσει τις σχετικές άδειες. Ελπίζουμε σύντομα να το δούμε να υλοποιείται.

Μέσα από αυτό το κέντρο θα αξιοποιηθούν υποδομές οι οποίες μένουν αναξιοποίητες, αλλά θα μπορούν να αξιοποιηθούν ακόμα και η γραμμή Λαυρίου με μια υπόγεια γραμμή για την υψηλή τάση και ακόμα άλλες υποδομές της Αττικής.

Πιστεύουμε ότι εδώ είναι το μέλλον, εδώ θα πρέπει κανείς να δει, γιατί δεν είναι μόνο να είμαστε η πρωτεύουσα και να είμαστε η πρώτη Περιφέρεια. Θα πρέπει να έχουμε και τη δυνατότητα να τη στηρίζουμε με υποδομές και ειδικά με ενέργεια.

Μπορούμε να προχωρήσουμε παράλληλα, έτσι ελπίζουμε εμείς. Μπορεί η Αποκεντρωμένη Αυτοδιοίκηση, μπορούν οι ιδιωτικές επιχειρήσεις, να κάνουν σημαντικές και έξυπνες επενδύσεις. Εμείς είμαστε επιτυχημένοι, θέλουμε ακόμα περισσότερο να πετύχουμε, πιστεύουμε σε αυτά τα πράγματα και είτε με το κέντρο logistics στην Αττική, είτε με τα δίκτυα μεταφοράς και με το Κέντρο Υπερυψηλής Τάσης που ετοιμάζουμε στην Αττική, να βοηθήσουμε σε αυτή την ανάπτυξη.

Σας ευχαριστώ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Θα ευχαριστήσω στον κύριο Παντούση. Ελπίζω να μας έχει δώσει αρκετή τροφή για τη συζήτηση που θέλουμε να ακολουθήσει μετά, και να κλείσουμε αυτό τον κύκλο των επιχειρήσεων με μια εταιρεία που ακούστηκε τις τελευταίες μέρες, δεν το είχαμε εμείς προσχεδιάσει, είναι η Nokia Siemens και ο κύριος Ζώης Κοκκώνης από το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης.

Ζ. ΚΟΚΚΩΝΗΣ: Καλησπέρα και από την πλευρά μου. Καταρχήν θα ήθελα να ευχαριστήσω για την ευκαιρία που δίνεται στο Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης της εταιρείας μας να παρουσιαστεί σε αυτή την εκδήλωση και να πούμε κάποια πράγματα σε σχέση με αυτά που κάνει το Τμήμα εδώ, το οποίο ίσως δεν είναι τόσο γνωστό.

Καταρχήν το όνομα Nokia Siemens ίσως δεν είναι γνωστό στους περισσότερους. Είναι μια εταιρεία που παράγει υλικό για τηλεπικοινωνίες, δηλαδή ουσιαστικά τα συστήματα υποδομής των εταιρειών που προσφέρουν τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες.

Η εταιρεία αυτή διαθέτει στην Αθήνα ένα πολύ σημαντικό κέντρο έρευνας και ανάπτυξης από το 1990, δραστηριοποιείται στην έρευνα και ανάπτυξη τηλεπικοινωνιακών συστημάτων στην Ελλάδα, το οποίο σημαίνει ότι αναπτύσσει συστήματα τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, τηλεπικοινωνιακών πρωτοκόλλων και εφαρμογών και αυτή τη στιγμή απασχολεί περίπου 500 μηχανικούς υψηλής εξειδίκευσης και κατάρτισης.

Σημαντικό είναι να καταλάβουμε ότι δημιουργείται εδώ στην Ελλάδα το λογισμικό για τα προϊόντα της εταιρείας, τα οποία απευθύνονται στην παγκόσμια αγορά. Μιλάμε για λύσεις που προσφέρονται σε πελάτες της εταιρείας, σε τηλεπικοινωνιακούς παρόχους δηλαδή, σε όλο τον κόσμο.

Το βασικό στοιχείο και ο λόγος για τον οποίο δραστηριοποιείται η εταιρεία στην Ελλάδα, είναι το ανθρώπινο δυναμικό. Δεν μιλάμε εδώ για το κομμάτι πωλήσεων ή υποστήριξης στην ελληνική τοπική αγορά. Μιλάμε για ένα τμήμα του οποίου η

βάση είναι το να αναπτύσσει το software, το λογισμικό, για τα προϊόντα της εταιρείας.

Το βασικό μέρος της επένδυσης, όπως πολύ όμορφα είπε και ο κύριος Γιανναράκης νωρίτερα, στο κομμάτι της έρευνας και ανάπτυξης, είναι ακριβώς το ανθρώπινο δυναμικό. Όλο το κομμάτι των υποδομών σε θέματα κτιρίων, εγκαταστάσεων, μηχανημάτων και τα λοιπά, είναι πάρα πολύ δευτερεύον για την εταιρεία. Μπορεί να είναι ένα σημαντικό κομμάτι της επένδυσης, αλλά δεν είναι η ουσία.

Εδώ μπορούμε να δούμε ότι από τον Απρίλιο του 2007 που ιδρύθηκε η Nokia Siemens Networks έχει συνεχή αύξηση των απασχολούμενων σε έρευνα και ανάπτυξη στην Αθήνα και επίσης χοντρικά τα στατιστικά στοιχεία δείχνουν ότι έχουμε να κάνουμε με ένα πολύ υψηλά εξειδικευμένο δυναμικό μηχανικών, δηλαδή 40% διαθέτουν μεταπτυχιακό τίτλο και σχεδόν όλοι είναι, μάλλον όλοι είναι τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, το 90% είναι από πανεπιστήμιο ή πολυτεχνείο, της Ελλάδας ή του εξωτερικού, και σε πολύ μεγάλο βαθμό μιλάμε για νέους σχετικά επιστήμονες, με μέση ηλικία λιγότερη από τα 35 χρόνια.

Αυτό το slide, συγχωρήστε με, δεν το μετέφρασα. Ουσιαστικά θέλουμε να δείξουμε ότι η δραστηριότητα καλύπτει όλους τους τομείς, όλη την αλυσίδα της διαδικασίας παραγωγής προϊόντων, από τη διαχείριση του προϊόντος, κάτι που θα λέγαμε ίσως σαν marketing του προϊόντος, το να διαχειριστεί κάποιος τα προγράμματα για την ανάπτυξη του συγκεκριμένου προϊόντος ή των συγκεκριμένων εκδόσεων releases του προϊόντος, να καθορίσει πώς θα φτιαχτεί αυτό, αυτό που λέμε system engineering, να αναπτυχθεί το προϊόν, να γίνει ο τεχνικός έλεγχος ότι το προϊόν δουλεύει κατάλληλα, μιλάμε συνήθως για προϊόντα τα οποία έχουν πάρα πολύ μεγάλες απαιτήσεις αξιοπιστίας, δηλαδή αν τα προϊόντα

αυτά στο δίκτυο δεν δουλέψουν, μπορεί να μείνει μια χώρα χωρίς τηλεπικοινωνίες.

Η τεχνική υποστήριξη σε κρίσιμες καταστάσεις σε πελάτες, καθώς και την ανάπτυξη της τεκμηρίωσης του προϊόντος.

Η επένδυση στην έρευνα και ανάπτυξη στην Ελλάδα είναι συνεχής. Αυτή τη στιγμή όπως σας είπα, εργάζονται 500 μηχανικοί. Από τον Απρίλιο του 2007 που ξεκίνησε τη δραστηριότητά της Nokia Siemens Networks έχουν δημιουργηθεί περισσότερες από 300 θέσεις εργασίας. Μιλώ πάντοτε για την έρευνα και ανάπτυξη στην Αθήνα.

Οι υπηρεσίες έρευνας και ανάπτυξης εξάγονται πλήρως. Δηλαδή το 100% της δραστηριότητας είναι εξαγωγίμο προϊόν, αν το δούμε έτσι, για την χώρα. Δίνει ευκαιρίες καριέρας σε τεχνολογίες αιχμής για νέους επιστήμονες που τελειώνουν και ξεκινούν την καριέρα τους στην Ελλάδα. Οι επενδύσεις της εταιρείας είναι σημαντικές και σε εργαστηριακή υποδομή, αλλά και στο κομμάτι της συνεχούς εκπαίδευσης που δίνεται στους συνεργάτες, οι οποίοι μαθαίνουν πρακτικά την τελευταία λέξη της τεχνολογίας στις τηλεπικοινωνίες.

Το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης στην Αθήνα έχει πλήρη ευθύνη για σημαντικά προϊόντα της εταιρείας και ένα παράδειγμα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι τα τελευταία δύο χρόνια για να επιδειχτούν νέες υπηρεσίες και λύσεις της εταιρείας, επισκέφτηκαν πελάτες, δηλαδή στελέχη τηλεπικοινωνιακών οργανισμών άλλων χωρών, από 17 διαφορετικές χώρες, την Ελλάδα τα τελευταία δύο χρόνια, για να τους παρουσιάσει η εταιρεία τα νέα συστήματα στο Κέντρο Έρευνας και Ανάπτυξης της Αθήνας.

Τώρα, εδώ προσπάθησα να δώσω μια σύντομη περιγραφή για ποιο λόγο θα ήταν λογικό για μια εταιρεία υψηλής τεχνολογίας, όπως είναι η Nokia Siemens Networks, να επενδύσει στην Ελλάδα. Στο ένα επίσης θα συμφωνήσω με τον κύριο Γιανναράκη, που

μίλησε πριν ότι είναι απόφοιτοι ελληνικών και ευρωπαϊκών πανεπιστημίων με πολύ υψηλή κατάρτιση. Από την άλλη μεριά συνδυάζεται αυτό με πολύ καλές ικανότητες επικοινωνίας, αυτό που θα λέγαμε soft skills. Δηλαδή οι Έλληνες επιστήμονες έχουν πολύ καλή ικανότητα χειρισμού της γλώσσας, των αγγλικών στην προκειμένη περίπτωση, αλλά πολύ καλή ικανότητα. Έχουν κατάλληλη κουλτούρα για να συνεργαστούν με ανθρώπους από οποιοδήποτε άλλο μέρος του κόσμου. Η Ελλάδα έχει αρκετά ευνοϊκό time zone γιατί βρίσκεται στη μέση ανάμεσα στην Αμερική και στην Κίνα, οπότε ουσιαστικά έχουμε κοινές ώρες γραφείου ασ το πούμε με όλες τις περιοχές του πλανήτη. Είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, κάτι που ευκολύνει αρκετά θέματα εισαγωγών-εξαγωγών υλικού ή κάτι τέτοιο, θέματα invention reports επίσης. Έχει το Κέντρο της Αθήνας, τουλάχιστον φημίζεται στην εταιρεία για την υψηλή αξιοπιστία που έχει στις αρμοδιότητες που αναλαμβάνει. Είναι πάρα πολύ πετυχημένο. Έχει μια πολύ καλή σχέση και πολύ ανταγωνιστική σε σχέση με την ποιότητα που προσφέρει στη δουλειά του και το κόστος παραγωγής των συστημάτων στην Ελλάδα, το κόστος ανάπτυξης μάλλον των συστημάτων στην Ελλάδα. Ανταποκρίνεται σε πολύ υψηλά ποιοτικά κριτήρια, συνεχώς υπάρχουν διαδικασίες βελτίωσης και ακολουθούνται διάφορα μοντέλα αριστείας τα οποία έχουν επιτευχθεί πάρα πολύ υψηλά επίπεδα όσον αφορά την αξιοπιστία του παραγόμενου προϊόντος.

Ένα βασικό στοιχείο είναι η συνεχής βελτίωση και προσαρμογή του Τμήματος στις ανάγκες της αγοράς των τηλεπικοινωνιών και στη στρατηγική της εταιρείας.

Τέλος, θα ήθελα εδώ να δείξω ένα σύντομο παράδειγμα μιας λύσης, που ίσως ταιριάζει λίγο με τις ιδέες που ακούσαμε πριν, γιατί προσφέρει τη λογική ότι δεν θέλουμε να φτιάξουμε κάτι, θέλουμε να κάνουμε κάτι που λύνει προβλήματα.

Εδώ θα παρουσιάσω κάτι που πριν από ένα ή δύο χρόνια νομίζω η εταιρεία παρουσίασε σαν μια καινοτόμα λύση, κάτι που θα μπορούσε να προσφερθεί σαν innovation, το οποίο έχει την εξής λογική. Ότι έχουμε μια σειρά από προβλήματα, τα οποία όμως μπορούμε να λύσουμε όλα με μια κοινή πλατφόρμα που φτιάχνει ας πούμε η Nokia Siemens Networks και κάποιο adaptation και κάποια εξειδίκευση, κάποια περαιτέρω ανάπτυξη που μπορούν να κάνουν διάφορες εταιρείες για να τα υποστηρίξουν.

Βλέπουμε εδώ τώρα μια σειρά από προβλήματα, για να μην καταναλώσω πολύ τον χρόνο σας. Έχουμε για παράδειγμα το πρόβλημα στη διαχείριση του στόλου αυτοκινήτων. Ένα πρόβλημα ότι κάποια εταιρεία δανείζει μηχανήματα και δεν ξέρει σε τι κατάσταση βρίσκονται στα μηχανήματα. Αν κλάπηκαν τα μηχανήματα, αν δεν λειτουργούν σωστά. Έχουμε την περίπτωση που κάποιος στον χώρο της γεωργίας θέλει να βελτιστοποιήσει τη χρήση του νερού. Έχουμε τη διαχείριση ενός κτιρίου στο real estate management. Ή πιο απλά μία μητέρα που θέλει να παρακολουθεί τα παιδιά της που βρίσκονται στο σπίτι ενώ αυτή βρίσκεται έξω.

Όλα αυτά έχουν κάποιο κοινό χαρακτηριστικό για εμάς. Είναι κάτι που απαιτεί τη δυνατότητα να διαχειριστούμε κάτι από απόσταση. Δηλαδή χρειαζόμαστε το δίκτυο, που είναι ας το πούμε το δυνατό στοιχείο της Nokia Siemens Networks και χρειαζόμαστε sensors και αυτό που λέμε machine to machine communication. Δηλαδή τη δυνατότητα κάποια συστήματα μηχανικά να επικοινωνούν μεταξύ τους μέσω του δικτύου, να μας δίνουν τις πληροφορίες και να μας δίνουν και τη δυνατότητα να το διαχειριστούμε από απόσταση.

Οπότε βλέπουμε ότι εδώ έχουμε διαφορετικές λύσεις, δηλαδή που πατάνε όλα πάνω σε αυτό το machine to machine solutions, το οποίο λεγόταν OMISCAPE όταν παρουσιάστηκε από την εταιρεία.

Εδώ τελειώνω την παρουσίασή μου. Ελπίζω να σας φάνηκε ενδιαφέρουσα. Ευχαριστώ πάρα πολύ για την ευκαιρία να παρουσιάσουμε το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης. Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω ιδιαίτερα τον κύριο Δρόση που επικοινωνήσε μαζί μας και μας προσκάλεσε να παρουσιάσουμε εδώ αυτό το κομμάτι της εταιρείας και ευχαριστώ πολύ για τον χρόνο σας.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστούμε τον κύριο Κοκκώνη για την πολύ ενδιαφέρουσα εισήγησή του.

Κλείσαμε αυτό τον κύκλο με τις επιχειρήσεις. Εσείς θα κρίνετε αν είχε ενδιαφέρον και αν πέτυχε το προσδοκώμενο αποτέλεσμα.

Για να κλείσουμε και τον κύκλο των εισηγήσεων σιγά-σιγά, να καλέσουμε έναν κατεξοχήν θεσμικό παράγοντα στους τομείς που συζητάμε, τον Γενικό Γραμματέα Έρευνας και Τεχνολογίας, τον κύριο Μάγκλαρη, για τη δική του εισήγηση.

Β. ΜΑΓΚΛΑΡΗΣ: Πρόεδρε, εκπρόσωποι της Επιτροπής, αγαπητοί συνάδελφοι.

Είναι, αν δεν απατώμαι, η τελευταία συνάντηση η οποία γίνεται για θέματα της ευφυούς εξειδίκευσης για την έρευνα και την καινοτομία και ίσως είναι πραγματικά μια κλιμάκωση του πού μπορεί να φτάσει τελικά η έννοια της ευφυούς εξειδίκευσης.

Θα αναφερθώ βεβαίως για την παρέμβαση και τον θεσμικό ρόλο τον οποίο παραδοσιακά έπαιξε και όφειλε να παίξει η Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, παλιότερα του Υπουργείου Ανάπτυξης, σήμερα στο Υπουργείο Παιδείας, Θρησκευμάτων και λοιπά, έχει την εμπειρία εν πάση περιπτώσει εκείνη η οποία της επιτρέπει να μπορεί να χαράξει ορισμένους στόχους και να προσπαθήσει να έχει μια παρέμβαση σε Περιφερειακό επίπεδο, στην χάραξη πολιτικών ευφυούς εξειδίκευσης.

Ποια είναι τα σημεία στα οποία πιστεύουμε ότι σχεδιάζουμε; Ένα είναι η τόνωση της έρευνας και της καινοτομίας, στην λογική

των κρατικών ενισχύσεων. Η ΓΓΕΤ, παραδοσιακά ήταν, αν θέλετε, πρωταθλήτρια στο να διαχειρίζεται θέματα κρατικών ενισχύσεων, όπως ξέρετε οι περισσότεροι εδώ μέσα και αν δεν το ξέρετε, πιστέψτε με, δεν είναι απλά θέματα και εκεί είχαμε την εμπειρία, καλή, κακή, πείτε το ότι θέλετε, να έχουμε μπορέσει να ανταπεξέλθουμε.

Βεβαίως, όλα αυτά στα πλαίσια των κυρίων αυτή τη στιγμή, αν θέλετε, επιταγών του νέου ΣΕΣ, του νέου ΕΣΠΑ και το οποίο έχει να κάνει κυρίαρχα, με τις Συμπράξεις Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα, σε Περιφερειακό επίπεδο, με *ex ante* μετρίσιμες δεσμεύσεις, *conditionalities*... Πώς το είπαμε το *conditionalities* ελληνικά; Αιρεσιμότητες, όλες αυτές οι λέξεις που έχουν γίνει πλέον πιπίλα. Άρα λοιπόν είμαστε αν θέλετε και *de facto* το θεσμικό εκείνο κομμάτι του κράτους το οποίο είχε αναλάβει μέχρι στιγμής και εν πάση περιπτώσει φιλοδοξεί να συνεχίσει να βοηθάει την περιφερειακή ανάπτυξη και την κεντρική ανάπτυξη σε τέτοια θέματα.

Ένα, αν θέλετε, σημαντικό σημείο και πρωτόγνωρο για εμάς, θεσμικά τουλάχιστον, είναι ότι αυτή τη στιγμή έχουμε το πλεονέκτημα να είμαστε στον ενιαίο χώρο της έρευνας και της ανώτατης εκπαίδευσης, οπότε με το κομμάτι της καινοτομίας, με το οποίο παραδοσιακά είχαμε τις καλύτερες δυνατές σχέσεις, να καλύπτουμε το τρίγωνο της γνώσης. Καινοτομία του ιδιωτικού τομέα, δημόσια εκπαίδευση σε ανώτατο σημείο και βεβαίως έρευνα από τα Ερευνητικά μας Κέντρα.

Έχουμε ήδη ξεκινήσει και έχουμε εξαγγείλει σαν μία από τις *ex ante conditionalities*, τις αιρεσιμότητες του νέου Επιχειρησιακού Σχεδίου, τον Οδικό Χάρτη των ερευνητικών υποδομών εθνικής εμβέλειας, είχαμε ήδη την προηγούμενη Παρασκευή μια δεύτερη ημερίδα και έχουμε ξεκινήσει την διαδικασία δημιουργίας αυτού του Οδικού Χάρτη και βεβαίως, όπως ακούσαμε και πριν από τους

διάφορους ομιλητές, πασχίζουμε να βοηθήσουμε πρωτοβουλίες τέτοιες όπως αυτές που αναφέρθηκαν πριν και οι οποίες θα κρατήσουν το εκπαιδευμένο προσωπικό στη χώρα μας, όσους θέλουν εν πάση περιπτώσει και γενικότερα για να σταματήσει αυτό το φαινόμενο της αιμορραγίας των εγκεφάλων, το οποίο είτε περάσει είτε όχι η κρίση, θα περάσει η κρίση, περνάει η κρίση, αλλά η αιμορραγία των εγκεφάλων μπορεί να μείνει για αρκετά χρόνια και να μας ταλαιπωρήσει για πάρα πολύ.

Αυτό είναι η αλυσίδα, αν θέλετε, της κρατικής παρέμβασης, στο πώς το κράτος – θεωρητικά τουλάχιστον – παρεμβαίνει στην ανάπτυξη της καινοτομίας, παίρνοντας το κομμάτι του ρίσκου που του αναλογεί. Οι επενδύσεις στην έρευνα και στην καινοτομία, έχουν ρίσκο. Και εδώ είναι ο ρόλος του κράτους, να πάρει κομμάτι του ρίσκου αυτού. Ξεκινάει με 100% χρηματοδότηση των καινοτόμων πρωτοβουλιών και του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, όσο προχωράει μία καινοτόμα δράση και ωριμάζει και γίνεται προϊόν, προκύπτουν οι διάφορες spin off και λοιπά, σιγά – σιγά πέφτει ο ρόλος της κρατικής επιχορήγησης, διότι το προϊόν πλέον αρχίζει και γίνεται ώριμο, οι εταιρίες οι spin off, οι μικρές εταιρίες spin off, βρίσκονται εν πάση περιπτώσει σε πελάγη ευτυχίας αν είναι τυχερές, σε ένα μικρόκοσμο πελατών με τους οποίους σχετίζονται.

Στο σημείο αυτό επιχειρηματικά πρέπει να γίνει και το άλμα. Το άλμα αυτό σημαίνει ότι πρέπει να ανοιχτούν πλέον και σε ορίζοντες πολύ παραπάνω. Εκεί υπάρχει το φαινόμενο ότι πολλές από τις εταιρίες αυτές, μιας και το κράτος έχει αποσύρει την προστασία του, βρίσκονται μόνες τους, το περιβάλλον ξαφνικά από φιλικό γίνεται εχθρικό, υπάρχει το λεγόμενο Death Valley, η Κοιλάδα του Θανάτου και πολύ μεγάλο ποσοστό των νέων εταιριών αυτών δεν καταφέρνουν να ξεπεράσουν αυτό το στάδιο. Η Κοιλάδα

του Θανάτου, που είναι διεθνές φαινόμενο, στην Ελλάδα βεβαίως έχει διευρυνθεί πάρα πολύ λόγω της κρίσης.

Εδώ να σας πω και την απορία την οποία έχω, σε θεωρητικό επίπεδο. Πώς είναι δυνατόν να μιλάμε για συμμετοχή του κράτους, της Πολιτείας, της ΓΓΕΤ, του Υπουργείου Ανάπτυξης, του Υπουργείου Παιδείας, στο ρίσκο μιας καινοτόμας επιχείρησης, όταν αυτό το ρίσκο καλύπτεται από εγγυητικές επιστολές; Ξέρω πολύ καλά το πρόβλημα, το ζούμε καθημερινά στην ΓΓΕΤ. Είναι κατανοητό, αν θέλετε, να υπάρχει η έννοια των εγγυητικών επιστολών όταν πρόκειται για ένα δημόσιο έργο, αλλά όταν πρόκειται για το ρίσκο μιας καινοτόμας επιχείρησης, και θεωρητικά κάπου μπάζει.

Σας διαβεβαιώνω ότι δεν είναι δική μου μόνο ανακάλυψη αυτό το πράγμα. Πουθενά από ότι ξέρω στην Ευρώπη δεν μετέχει το κράτος, η κοινότητα, οποιοσδήποτε, στο ρίσκο της καινοτομίας με εγγυήσεις. Μπορεί να υπάρχουν εγγυήσεις για άλλα έργα, αλλά όχι για την καινοτομία. Το ποσοστό, εν πάση περιπτώσει, του ρίσκου αυτού, το αναλαμβάνεις και σας διαβεβαιώνω ότι γίνεται κάθε προσπάθεια, την κακή πρακτική την οποία κληρονομήσαμε από το ένα ρυθμιστικό πλαίσιο του ΕΣΠΑ και το οποίο φτιάχτηκε στην ουσία για δημόσια έργα, να ατονήσει η έννοια των εγγυητικών επιστολών, να καταργηθεί τουλάχιστον για τα έργα καινοτομίας. Αυτό είναι κυβερνητική, αν θέλετε, δέσμευση και ελπίζουμε να μπορέσουμε ακόμα και σήμερα, στο τέλος του ΕΣΠΑ, να μπορέσουμε να αλλάξουμε αυτού του τύπου το ρυθμιστικό πλαίσιο και αναφέρομαι συγκεκριμένα για τα κομμάτια της έρευνας και της καινοτομίας.

Την διαφάνεια αυτή την έδειξε ο κύριος Περουλάκης προηγουμένως. Ξέρετε πολύ καλά πού βρισκόμαστε, κάτω από το 50% στον δείκτη αυτό, αλλά εν πάση περιπτώσει δεν είμαστε και τόσο χάλια.

Αυτό, είναι άλλο ένα δείγμα του πόσο καλοί γενικά είμαστε, εκεί που είχαμε πραγματικούς όρους ανταγωνισμού. Αυτά είναι δείγματα γραφής της ερευνητικής, ακαδημαϊκής και παραγωγικής κοινότητας της χώρας, στα ανταγωνιστικά προγράμματα, πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, από το '84 μέχρι το '09 και συνεχίστηκαν περίπου με τους ίδιους ρυθμούς. Το κόκκινο είναι οι επιδόσεις ελληνικών φορέων και το μπλε είναι οι μέσοι όροι των 27 ή των 15, ανάλογα με την περίοδο.

Βλέπετε λοιπόν, παραδείγματος χάρη – και αυτό τονώθηκε σήμερα – οι δύο από τις τρεις παρουσιάσεις που έγιναν των λεγόμενων success stories, ήταν από τον χώρο των τηλεπικοινωνιών και πληροφορικής. Άρα λοιπόν βλέπετε και εδώ ξεκάθαρα, ότι οι επιδόσεις της χώρας στα ανταγωνιστικά... Τονίζω τα ανταγωνιστικά, γιατί με τα διαρθρωτικά δεν είχαμε την ίδια τύχη. Για ποιο λόγο, δεν θα τονίσω τώρα, αλλά εν πάση περιπτώσει, εκεί που υπήρχαν συνθήκες ανταγωνιστικές, βλέπετε πολύ καθαρά για ποιον λόγο το ICT πηγαίνει τόσο καλά. Επίσης πολύ καλά πηγαίνουμε στην ενέργεια, σχετικά καλά σε θέματα ποιότητας ζωής και λοιπά, σε θέματα βιομηχανικής παραγωγής και εργαλείων βιομηχανικής παραγωγής. Σε αυτά είμαστε κάτω από τους μέσους όρους τους Κοινοτικούς, αλλά είμαστε και πάλι καλά.

Να πω εδώ ότι ειδικότερα αυτό το πράγμα μπορεί να έχει πανελλαδική εμβέλεια, αλλά όπως έχουμε δείξει και όπως θα δείτε και αύριο σε παρουσίαση που θα κάνουν στελέχη της ΓΓΕΤ, η Αττική είναι πρωταθλητής σε αυτά τα θέματα. Δεν χρειάζεται φιλοσοφία. Το κράτος των Αθηνών, εν πάση περιπτώσει, καλώς ή κακώς, αυτή τη στιγμή το μεγαλύτερο κομμάτι του ICT βγαίνει εδώ, το μεγαλύτερο κομμάτι πολλών βιομηχανιών έχει έδρα την Αττική και με την έννοια αυτή, αυτό το διάγραμμα έχει ακόμα πιο έντονες διαφοροποιήσεις, άμα το δει κανείς περιφερειακά, για την Αττική.

Αυτός είναι ο τρόπος με τον οποίο η ΓΓΕΤ βλέπει τον ρόλο της στο σχεδιαστικό επίπεδο. Έχουμε τις Υπηρεσίες μας, οι οποίες σχεδιάζουν τις παρεμβάσεις μας σε αυτά τα θέματα. Παίρνουμε βεβαίως υπόψη το εθνικό και διεθνές επίπεδο. Όπως ξέρετε, η ΓΓΕΤ αυτή τη στιγμή εκπροσωπεί τη χώρα στα Συμβούλια Υπουργών για την έρευνα και την καινοτομία, μεθαύριο φεύγω, πάω στο Δουβλίνο σε Σύνοδο, άρα λοιπόν όλες οι ρυθμίσεις του ορίζοντα που δεν έχουν τελειώσει ακόμα, τις διαβουλευόμαστε σε επίπεδο ευρωπαϊκό και το κυριότερο, από τον Γενάρη του 2014 και μετά, έρχεται το αγγούρι – θα το πω έτσι – της ελληνικής Προεδρίας, όπου, βάλτε το καλά στο μυαλό σας, θα κριθούμε και σαν κράτος και σαν παραγωγικός τομέας και σαν πανεπιστήμια και σαν Ερευνητικά Κέντρα, πλέον με όρους τους οποίους τους γνωρίσαμε στο παρελθόν, αλλά που τώρα θα τους γνωρίσουμε και σε περίοδο κρίσης.

Λαμβάνουμε βεβαίως υπόψη το Περιφερειακό επίπεδο και τέλος, χρησιμοποιούμε σαν εργαλείο το ελληνικό ερευνητικό οικοσύστημα, το οποίο μπορώ να σας το δείξω με αυτό το διάγραμμα. Εδώ βλέπετε την κατανομή των Ερευνητικών Ινστιτούτων – όχι Κέντρων – που είναι απευθείας υποπτευόμενοι από την ΓΓΕΤ ανά την Ελλάδα, προσθέστε σε αυτά και τα πανεπιστήμια, τα ΤΕΙ και τους πόλους καινοτομίας και οτιδήποτε άλλες καινοτόμες δομές έχουν δημιουργηθεί ανά τις Περιφέρειες και έτσι βλέπετε πλέον ότι έχουμε ένα χταπόδι με πλοκάμια τα οποία αγκαλιάζουν αυτή στιγμή όλες τις Περιφέρειες της χώρας. Όχι με τον ίδιο τρόπο.

Βλέπετε, παραδείγματος χάρη, την Αττική, το κράτος των Αθηνών. Όταν παρουσίαζα αυτό το διάγραμμα εκτός Αττικής, ξίνιζαν. Έτσι είναι όμως η αλήθεια. Κοιτάξτε και το κράτος της Θεσσαλονίκης, το κράτος της Κρήτης. Υπάρχουν βεβαίως και τα μικρότερα κρατίδια, τα οποία είναι όμως εξίσου δυναμικά. Το

κράτος της Πάτρας, της Δυτικής Ελλάδας, όπου ο Επίτροπος Hahn όταν είχε έρθει εδώ μπροστά στον Πρωθυπουργό της χώρας, αναφέρθηκε πραγματικά με την έκπληξη με την οποία επισκέφθηκε έναν από τους φορείς μας στην Πάτρα και είδε πράγματα τα οποία δεν περίμενε να δει σε μια χώρα την οποία γενικώς τη θεωρούν ότι είναι χρεοκοπημένη και σε έναν βαθμό και καταραμένη. Δεν είναι έτσι τα πράγματα.

Άρα λοιπόν είναι εργαλεία αυτά δυνατά, είναι εργαλεία με τα οποία αγκαλιάζουμε την περιφερειακή ανάπτυξη και με τα οποία φιλοδοξούμε να πιάσουμε αυτά τα οποία αναφέρθηκαν προηγουμένως και από τον κύριο Περουλάκη και από τον expert της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, ο οποίος έχει κάνει και την μελέτη για την Αττική και αυτά τα οποία έχουν πει και οι Αμερικάνοι, ο Ομπάμα, για να ξεπεράσει την κρίση. Να ξυπνήσουμε την Αμερική. Πώς θα το κάνουμε αυτό; Ένας από τους τρόπους που πρόβαλε και που υλοποίησε, ήταν να δημιουργήσει τα λεγόμενα community anchors. Τις γέφυρες δηλαδή περιφερειακών υπηρεσιών, από PPPs, από private public partnerships του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα.

Άρα λοιπόν, δεν είναι καινούργιες ιδέες αυτές, τις έχουν κάνει. Έχουν πετύχει ή έχουν αποτύχει. Υπάρχει μια τεράστια εμπειρία και στην Αμερική και στις ευρωπαϊκές χώρες. Παντού. Τέτοιου τύπου λοιπόν community anchors, μπορούν να δημιουργηθούν ανετότατα, χάρη στις διασυνδέσεις τις οποίες έχουμε και σαν κράτος εμείς και τις οποίες αναπτύσσονται περιφερειακά, αναπτύσσονται κεντρικά και περιφερειακά από τον ιδιωτικό καινοτόμο τομέα.

Κλείνω, βάζοντας αυτό το διάγραμμα και το οποίο είναι πλέον μια κοινά αποδεκτή έννοια, ότι για να μπορέσει να προχωρήσει σύμμετρα η οποιαδήποτε ανάπτυξη, για να μπορέσουμε να έχουμε τα φαινόμενα εκείνα τα οποία δεν αφήνουν τους νέους μας και τους

ικανούς επιστήμονες σώνει και καλά να θέλουν να φύγουν από την Ελλάδα, να μπορέσουν να επανδρώσουν καινοτόμες πρωτοβουλίες σαν αυτή που ακούσαμε από τη Nokia – Siemens. Τέτοιου τύπου λοιπόν και που αύριο στην ΓΓΕΤ θα μας έρθουν από την Κορέα οι αντίστοιχοι policy makers, για να τους πείσουμε ότι υπάρχει πλεονέκτημα στο να γίνουν παρόμοιου τύπου επενδύσεις στη χώρα μας και βεβαίως όταν βλέπουν τη χώρα μας, συνήθως βλέπουν την Αττική σαν το πιο εύκολα προσβάσιμο και έχοντας τις υποδομές εκείνες, τα αεροδρόμια, το μετρό, τον κόσμο, το υψηλό δυναμικό, τα καλύτερα αν θέλετε... Αυτή τη στιγμή αν δείτε τις επιδόσεις των πανεπιστημίων των ελληνικών διεθνώς, θα δείτε ότι είναι πολύ υψηλά το Πανεπιστήμιο Αθηνών, μετά το Αριστοτέλειο και η Πάτρα και μετά είναι το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο.

Άρα λοιπόν βλέπετε ότι οι δύο από τους τέσσερις πρωταθλητές της ανώτατης εκπαίδευσης, βρίσκονται εδώ, στην Περιφέρεια της Αττικής. Έρχονται λοιπόν οι ξένοι και μπορούμε στους ξένους ανετότατα, στους Κορεάτες και σε άλλους, να μπορέσουμε να πουλήσουμε αυτού του τύπου την έξυπνη εξειδίκευση. Εδώ στην Ελλάδα, το ανθρώπινο δυναμικό, εδώ στην Αττική, υπάρχουν όλες εκείνες οι προϋποθέσεις, όλα τα ex ante conditionalities τα οποία θα τους επιτρέψουν να εκμεταλλευτούν – δεν είναι κακό – τα πλεονεκτήματα αυτά.

Τα τρία λοιπόν σημεία αυτά, τα οποία είναι αλληλένδετα, η Ανώτατη Εκπαίδευση, τα Ερευνητικά μας Κέντρα, η Αττική αυτή τη στιγμή έχει από τα πιο παλιά και ιστορικά Κέντρα, ο «Δημόκριτος» βρίσκεται εδώ, ο Πρόεδρος του. Δεν είναι μόνο ο «Δημόκριτος» εδώ, είναι το Ερευνητικό Κέντρο «Αθηνά», είναι το Αστεροσκοπείο, είναι το ΕΛΚΕΘΕ και υπάρχουν και εκπρόσωποι του Κέντρου Θαλασσίων Ερευνών εδώ, υπάρχει δηλαδή μία συγκέντρωση ερευνητικού ιστού στην περιοχή μας, η οποία θα έλεγα είναι εντυπωσιακή, όχι μόνο για την Ελλάδα, αλλά γενικότερα.

Και τέλος, η βιομηχανική καινοτομία. Ακούσαμε ήδη τρεις περιπτώσεις προηγουμένως, οι οποίες μας απέδειξαν ότι υπάρχει στην Αττική η καινοτόμα εκείνη βιομηχανική πρόταση, η οποία δίνει τα εχέγγυα για την συμπλήρωση αυτού του τριγώνου. Ήδη, η ΓΓΕΤ έχει εξαιρετική συνεργασία, πρωτόγνωρη από ότι ξέρω, με τον ΣΕΒ, ο οποίος εκπροσωπεί τις επιχειρήσεις και την βιομηχανία. Έχουμε Επιτροπές Καινοτομίας, στο οποίο πολλοί από εσάς είσαστε μέλη και μέσα από όλο αυτό τον πυρετό των διαβουλεύσεων, προσπαθούμε να σχεδιάσουμε τη νέα προγραμματική περίοδο.

Σας ευχαριστώ πολύ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Να ευχαριστήσω ιδιαίτερα τον Καθηγητή, τον κύριο Μάγκλαρη, τον Γενικό Γραμματέα Έρευνας και Τεχνολογίας, που με την ομιλία του νομίζω επιστέγασε όλη την σημερινή συζήτηση.

Όμως, μία συζήτηση για να είναι συζήτηση, πρέπει να έχει και συμμετοχή και από αυτούς που ακούν υπομονετικά εδώ και 2 ώρες και επιλέξαμε να μην κάνουμε διάλειμμα, για να σας κρατήσουμε σε εγρήγορση και όπως θα έλεγαν και οι συνάδελφοί μας από τις Βρυξέλλες, the floor is yours. Όσοι θέλετε να ρωτήσετε, να τοποθετηθείτε, παρακαλούμε να δηλώσετε την συμμετοχή σας. Είναι η ώρα που μπορούμε να ακούσουμε απόψεις.

Θα σας δίνουμε το φορητό μικρόφωνο, θα δηλώνετε το όνομά σας και τον φορέα από τον οποίο προέρχετε, γιατί η σημερινή μας συνάντηση εργασίας καταγράφεται στα πρακτικά.

Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ: Ευχαριστώ. Λέγομαι Νίκος Κανελλόπουλος και είμαι από τον «Δημόκριτο».

Βασικά θα ήθελα να σας συγχαρώ για την οργάνωση της εκδήλωσης.

Θα ήθελα να αναφερθώ στον κύριο Γιανναράκη. Είναι αλήθεια πως μερικοί ξυπόλυτοι ανεβαίνουν στα Ιμαλάια, αλλά θέλουμε παπούτσια αν θέλουμε να γίνουμε διεθνώς ανταγωνιστικοί και σπόρους που ψάχνουμε, οι σπόροι δεν είναι στην Κηφισιά ή στην

Ομόνοια, είναι στα Ερευνητικά Κέντρα. Είναι στην Αγία Παρασκευή. Πρέπει να έρθετε κοντά – όπως είπε και ο κύριος Γενικός – στα Ερευνητικά Κέντρα. Ας πούμε, αυτή η συνάντηση θα έπρεπε να γίνει σε κάποιο Ερευνητικό Κέντρο, στον «Δημόκριτο».

Ο «Δημόκριτος» μπορεί, οι Έλληνες ερευνητές – όπως ανέφερε και ο κύριος Γενικός – είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικοί. Θέλουν τρεις φορές παραπάνω χρηματοδότηση από τον μέσο Ευρωπαίο, από ανταγωνιστικά Ερευνητικά Προγράμματα. Αυτό σημαίνει ότι έχουν τη γνώση και όχι μόνο αυτό, αλλά έχουν και τεχνογνωσίες οι οποίες μπορούν να διαχυθούν προς την βιομηχανία.

Ο «Δημόκριτος», για παράδειγμα, είναι 20 λεπτά από την βιομηχανική ζώνη της Ελευσίνας που είναι ο κύριος Φειδάκης και από την Θήβα, οπότε πρέπει να έρθουν κοντά και να γίνει αυτή η διάχυση της γνώσης. Αναφέρθηκε ο κύριος Φειδάκης για βιοαέριο, προφανώς δεν ξέρει, στον «Δημόκριτο» έχουμε μια break through τεχνολογία για εκμετάλλευση βιοαερίου. Και βεβαίως έχει την ESKIMO, αλλά την ESKIMO για να την κάνει FUJITSU πρέπει να έρθει στον «Δημόκριτο», να δει τους διάφορους επιστήμονες εκεί και να δει ένα – ένα με incremental, ας το πούμε, τεχνολογίες, βελτιώσεις, να μπορέσει να το κάνει αυτό. Αυτή είναι η βασική ιδέα. Πρέπει να γίνει το πάντρεμα.

Ήδη ο ΣΕΒ έχει ανταποκριθεί στο μήνυμά μου, γιατί έχουμε κάνει μια πρόταση για ένα Metropolitan Innovation Campus στον «Δημόκριτο» και ο ΣΕΒ ανοίγει γραφεία σε ένα μήνα στον «Δημόκριτο» και ελπίζουμε να τον ακολουθήσει... Φέρνει βέβαια, αυτός είναι ιδιωτικός, να έρθουν και εταιρίες σαν του κυρίου Φειδάκη και άλλες, για να μπορέσουμε να κάνουμε αυτή την σύζευξη.

Ευχαριστώ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστώ τον Πρόεδρο του «Δημόκριτου».

Θα συνεχίσουμε με τον κύριο.

ΛΥΚΟΥΣΗΣ: Λέγομαι Λυκούσης, από το Ελληνικό Κέντρο Θαλάσσιων Ερευνών. Είμαι Διευθυντής του Ινστιτούτου Ωκεανογραφίας. Ένα από τα τρία Ινστιτούτα που έχει το Κέντρο.

Αυτό που βέβαια ήθελα να πω και θα περίμενα ίσως και αύριο, γιατί είναι και το αυριανό πρόγραμμα, ακολουθώντας και την λογική βέβαια του Προέδρου του «Δημόκριτου», θα περίμενα να έχουμε μια πιο συστηματική παρουσία των Ερευνητικών Κέντρων, σήμερα; Αύριο; Θα περίμενα δηλαδή κάθε Κέντρο, τουλάχιστον της Αττικής, να είχε μια παρουσία και θα τα βλέπατε πιθανόν πιο αναλυτικά αυτά.

ΟΜΙΛΗΤΗΣ: (εκτός μικροφώνου)

ΛΥΚΟΥΣΗΣ: Ναι, κύριε Γενικέ. Δεν θα τα αδικήσω. Και τα πανεπιστήμια.

Εκείνο που θα ήθελα να πω, ότι σαν Ελληνικό Κέντρο Θαλάσσιων Ερευνών εμείς έχουμε μια πραγματικά ολοκληρωμένη προσέγγιση του θαλάσσιου περιβάλλοντος, από τη βασική έρευνα ως την θαλάσσια έρευνα και τεχνολογία. Υπάρχουν τρία Ινστιτούτα που αρχίζουν από την κλασική έρευνα του ύδατος, πάμε σε υδατοκαλλιέργειες, αλιεία, εσωτερικά νερά, παράκτια ζώνη και λοιπά. Έχουμε μια ολοκληρωμένη προσέγγιση.

Μπαίνοντας τώρα απευθείας στο θέμα. Η Αττική, όπως ξέρετε, έχει μεγάλη ναυτική παράδοση, έχει πολύ μεγάλη διακίνηση πλοίων και ναυτικού στόλου, έχει πρόβλημα στην παράκτια ζώνη, έχει 5 εκατομμύρια ανθρώπους οι οποίοι ζουν και βγάζουν λύματα στη θάλασσα. Άρα λοιπόν, ένα από τα στενά ή ευρύτερα πλαίσια της έξυπνης, ευφυούς εξειδίκευσης, θα ήταν να δούμε τι θα κάνουμε και με αυτά τα θέματα.

Για αυτό λοιπόν, εμείς προτείνουμε δύο θεματικά αντικείμενα. Όπως θα πιεστούμε από την Κοινότητα, είναι το Marine Spatial Planning – να το πω στα αγγλικά – δηλαδή η χωροθέτηση του

θαλάσσιου χώρου στην αττική ζώνη, αττική περιπαράκτια ζώνη, το οποίο είναι πάρα πολύ σημαντικό. Δεν έχει γίνει στην Ελλάδα. Αυτό θα χρειαστεί να γίνει και ίσως η Αττική πρέπει να παίξει και τον ρόλο της πρωτότυπης αυτής προσπάθειας για τον ελλαδικό χώρο. Όχι έξω.

Κατά συνέπεια, έτσι θα μπορούσαν να χωροθετηθούν περιοχές για τουριστική ανάπτυξη, για υδατοκαλλιέργειες, για θαλάσσιο τουρισμό, καταδυτικό τουρισμό, παράκτια αρχαιολογία, υποθαλάσσια αρχαιολογία και λοιπά. Υπάρχουν πάρα πολύ ωραίες περιοχές, πρωτότυπες, που τις υποτιμάμε, στο νότιο ακρωτήριο της Αττικής, στη Μακρόνησο και λοιπά. Επίσης, όπως ξέρετε, θα υπάρχει πολύ μεγάλη πίεση για ενέργεια από τη θάλασσα, για αιολικά πάρκα και λοιπά.

Κατά συνέπεια, όλα αυτά, δεν μπορεί βέβαια η χώρα μας και ιδιαίτερα η Αττική, να μην έχει ένα συγκεκριμένο τέτοιο σχέδιο, που είναι το Marine Spatial Planning. Δεν φέρνουμε καινούργια πράγματα, είναι γνωστά, θα αναγκαστούμε να τα κάνουμε.

Το δεύτερο που είναι πάρα πολύ σημαντικό, είναι το monitoring του Σαρωνικού όσον αφορά την ποιότητά του. Είναι κάτι που το είχαμε αρχίσει, σταμάτησε το 2004 και δεν συνεχίζεται. Στους άξονες λοιπόν του περιβάλλοντος αλλά και του τουρισμού, τα δύο αυτά που ανέφερα, σύντομα, μπορούμε αυτά να τα λύσουμε βέβαια, είναι πάρα πολύ σημαντικά όσον αφορά την Αττική και νομίζω ότι αυτά θα μπορούσαν να συμπεριληφθούν.

Βέβαια, το τελευταίο που θα άφηνα, είναι η ανάπτυξη της θαλάσσιας τεχνολογίας. Δεν ξέρω αν μπορεί να μπει αυτό στα δικά σας σχέδια. Η ανάπτυξη της θαλάσσιας τεχνολογίας, γιατί στην Αττική έχουμε και το Ελληνικό Κέντρο Θαλάσσιων Ερευνών, συνεργαζόμαστε πάρα πολύ καλά με το Μετσόβιο Πολυτεχνείο, με τους ναυπηγούς μηχανολόγους μηχανικούς και όχι μόνο. Άρα

λοιπόν νομίζω ότι τέτοια θέματα καινοτόμα, μπορούμε να τα αναπτύξουμε.

Είμαστε στην διάθεσή σας βέβαια, υπάρχουν εδώ και οι συνάδελφοι από το Ινστιτούτο Εσωτερικών Υδάτων και Αλιείας. Πιθανόν να θέλουν να κάνουν κάποια παρέμβαση. Η δική μου είναι γενική παρέμβαση σε δύο καίρια θέματα, είμαστε στην διάθεσή σας αν θέλετε και για περισσότερη συζήτηση και για άλλα θέματα που μπορεί να έχετε στο θαλάσσιο περιβάλλον.

Σας ευχαριστώ πολύ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Εγώ ευχαριστώ.

Να πω απλά ότι σαφώς και έχουμε σκοπό να ακούσουμε και τα Ερευνητικά Κέντρα και τα πανεπιστήμια και όλους τους φορείς. Ο στόχος είναι φυσικά να ακούσουμε και την ιδιωτική οικονομία και την αγορά, γιατί θέλουμε να πιστεύουμε ότι το smart specialization πατάει και στις δύο όχθες με απόλυτη συνεργασία.

Να πω κάτι για το ΕΛΚΕΘΕ. Είχα συνεργαστεί με το ΕΛΚΕΘΕ όταν ήμουν στην ΔΕΥΑ της Σκιάθου τότε Διευθυντής, την δεκαετία του '90, που ακριβώς ψάχναμε τα ίδια πράγματα. Εγώ βέβαια σαν ένας υπάλληλος, που προσπαθούσα να ολοκληρώσω τον βιολογικό καθαρισμό και την αποχέτευση, για ένα τουριστικό νησί ιδιαίτερα υψηλής επικινδυνότητας.

Στην Αττική, το να λύσουμε το πρόβλημα των υγρών αποβλήτων, πιστέψτε με, είναι κάτι που το έχουμε σε ιδιαίτερα υψηλό σημείο στην ατζέντα μας και ο Περιφερειάρχης και η Περιφέρεια και το ΠΕΠ Αττικής. Δεν είναι θέμα έρευνας και τεχνολογίας, είναι θέμα απλής λογικής και πραγματικά προσπαθούμε εδώ και χρόνια – η Αναπληρωτής Περιφερειάρχης καταλαβαίνει τι εννοώ – να πείσουμε ότι η απλή λογική θα δώσει λύση σε αυτό, ώστε να μπορείτε και εσείς μετά να μας πείτε τα αποτελέσματα.

Γιατί θεωρούμε πραγματικά ότι υπάρχει πρόβλημα, ειδικά στην Ανατολική Αττική, στην επιβάρυνση και του υπόγειου και του υποθαλάσσιου περιβάλλοντος. Δεν είναι τυχαίο ότι μόνο στην Ανατολική Αττική, σε οικισμούς αυτού του μεγέθους, δεν έχουμε δώσει ακόμα λύση στην επεξεργασία των υγρών λυμάτων.

Θα σταματήσω εδώ, γιατί αυτό θα αποτελέσει αντικείμενο και αύριο. Και αύριο στα θεματικά τραπέζια θα υπάρχει η δυνατότητα στους φορείς της έρευνας, της τεχνολογίας και της καινοτομίας, να πάρουν θέση και να τοποθετηθούν, για να συνεχίσουμε τις τοποθετήσεις σήμερα.

Προηγείται ο κύριος από τους νέους επιχειρηματίες.

Ε. ΑΧΙΛΛΟΠΟΥΛΟΣ: Λέγομαι Αχιλλόπουλος Βαγγέλης, από την Ομοσπονδία Νέων Επιχειρηματιών. Είμαι επικεφαλής ομάδας θεσμικών παρεμβάσεων.

Πόσοι από εδώ μέσα είναι επιχειρηματίες, παράγουν προϊόν υψηλής προστιθέμενης αξίας και εξάγουν; Να σηκώσουν χέρια. Πέντε. Εντάξει.

Η πρώτη μου επισήμανση είναι ότι είμαστε 80 άτομα εδώ και μόνο 5 παράγουν προϊόν. Εδώ. Έτσι η επιχειρηματική ανακάλυψη που ψάχνετε, δεν είναι εδώ. Αύριο θα έχουμε μια συνάντηση 8,5 ωρών. Μόνο η μία ώρα είναι συζήτηση με τους επιχειρηματίες. 8,5 ώρες του χρόνου μας, του επιχειρηματικού μας χρόνου, θα ξοδευτούν για να ακούσουμε πράγματα και μόνο μία ώρα θα είμαστε εκεί για να συζητήσουμε.

Τώρα, για να κατανοήσουμε κάτι. Το μόνο χρήσιμο πράγμα... Υπάρχουν πολλά χρήσιμα πράγματα, δεν θέλω να φανώ αγενής, εντάξει; Αλλά για εμάς, σαν επιχειρηματίες, το μόνο πράγμα που μας δείχνει ότι κάτι αλλάζει, είναι ο κύριος Μάγκλαρης, που μίλησε για τις εγγυητικές. Αυτό ήταν το μόνο πράγμα που μας δείχνει ότι κάτι κινείται. Και μιλώ ως επιχειρηματίας και εν ονόματι των επιχειρηματιών.

Γιατί αυτό που αντιμετωπίζουμε είναι ότι για να μπορέσουμε να προχωρήσουμε στην καινοτομία, να πάρουμε λεφτά από όλα αυτά τα προγράμματα που ακούτε στην Ελλάδα, πρέπει πρώτα να έχουμε κάποια λεφτά στην τσέπη. Όλα τα λεφτά, 100%, για 2 χρόνια, να επενδύσεις και τότε μετά τα 2 χρόνια, αν δείξεις ότι τα έχεις κάνει όλα, τότε παίρνεις πίσω αυτά τα λεφτά. Αυτό, στην οικονομική ορολογία ονομάζεται deadweight. Σημαίνει ότι παίρνουν χρηματοδότηση αυτοί που δεν τη χρειάζονται. Τώρα, όλοι οι άλλοι αποκλείονται. Αυτό είναι το 95% από μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Έτσι αυτό είναι το νούμερο ένα πρόβλημα στην Ελλάδα. Για να πάρεις μια εγγυητική σήμερα, χρειάζεσαι πλήρη εξασφάλιση σε ρευστό, συν 4% έξοδα. Έτσι, ποιος θα ζητήσει προκαταβολή για ένα πρόγραμμα, αν έχει ήδη τα λεφτά; Μόνο για να πληρώσει 4% στην τράπεζα σαν έξοδα;

Έτσι, αυτό που λέμε σαν επιχειρηματίες, είναι ότι χρειαζόμαστε μια μεγάλη αλλαγή στον τρόπο που σκεφτόμαστε, για να καταφέρουμε να προσεγγίσουμε την καινοτομία. Γιατί η καινοτομία είναι κάτι που αποφέρει οικονομικό αποτέλεσμα. Δεν είναι κάτι που παραμένει στο εργαστήριο. Η καινοτομία είναι κάτι που πουλάμε. Που την χτίζουμε και την πουλάμε. Αν δεν την πουλήσουμε, αυτό το πράγμα είναι μόνο μια ιδέα. Παραμένει εκεί. Χρειαζόμαστε και την επιχείρηση, χρειαζόμαστε και τον πωλητή για να καταλήξουμε στην καινοτομία.

Σας ευχαριστώ πάρα πολύ. Αυτά είναι λίγα πράγματα, από τα πράγματα που έχουμε να πούμε.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Να σας ευχαριστήσω. Βλέπω ότι η ομιλία σας προκάλεσε και μια ιδιαίτερη ανταπόκριση και αποδοχή. Προσπάθησα εγώ να το πω λίγο πιο ευγενικά, ότι θέλουμε να ακούσουμε τις επιχειρήσεις. Δεν θα το πω ως κατηγορία, θα το πω ως γεγονός. Καλέσαμε περίπου 70 επιχειρήσεις και ήρθατε πέντε.

Τι να σας πω; Και εμείς αυτό θέλουμε. Να είναι οι επιχειρήσεις εδώ, να τις ακούσουμε. Θέλουμε να είναι αύριο, δεν είναι μόνο μία ώρα, μπορείτε να πάρετε και δύο και τρεις ώρες από τον χρόνο μας, αλλά δεν είναι μόνο οι επιχειρήσεις που θέλουμε να ακούσουμε σε αυτούς που λέμε stake holders μιας Περιφέρειας. Το καταλαβαίνετε ότι υπάρχει ένας πολύ ευρύτερος κύκλος partners και steak holders που όλοι και θέλουν και πρέπει να ακουστούν στην έναρξη ενός αναπτυξιακού σχεδιασμού. Δεν σας λέω ότι έχετε άδικο, αλλά δεν είναι ποτέ το δίκαιο άσπρο – μαύρο.

Ο επόμενος κύριος που ζήτησε τον λόγο.

ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ: Παπαδάκης λέγομαι. Είμαι ο Αντιπρύτανης Οικονομικών και Έρευνας και Ανάπτυξης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Καταρχήν να σας ευχαριστήσω για την πρόσκληση. Είμαστε βέβαια και σε στενή επαφή με την Περιφέρεια. Θα μιλήσω στο πνεύμα του προηγούμενου ομιλητή, παρ' όλο που εκπροσωπώ δημόσιο φορέα.

Θα ήθελα να επισημάνω ότι η καινοτομία σημαίνει έρευνα για παραγωγή προϊόντος και στην συνέχεια πρέπει να κοπεί τιμολόγιο. Πρέπει να παραχθεί προϊόν. Αυτό δεν ξέρω πόσοι το έχουν κατανοήσει. Οι επιχειρηματίες βέβαια, το γνωρίζουν πολύ καλά.

Και εδώ υπάρχει το μεγάλο πρόβλημα των ελληνικών πανεπιστημίων. Ο κύριος Μάγκλαρης το έδειξε πολύ ωραία το τρίγωνο αυτό. Εγώ θα προτιμούσα αυτό το τρίγωνο να μην ήταν τρεις χωριστοί κύκλοι, αλλά να ήταν τρεις κύκλοι που αλληλοτέμνονται. Το μεγάλο πρόβλημα στην Ελλάδα δεν είναι η έρευνα. Η έρευνα πάει καλά. Τα είπαν και οι προηγούμενοι συνάδελφοι.

Να σας πω και εγώ για το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο. Σε μια έρευνα της Microsoft, είναι νούμερο 44 στις γεωπονικές επιστήμες, ανάμεσα σε 5.000 ιδρύματα σε όλο τον κόσμο. Και λοιπόν, τι; Τι

προϊόντα παράχθηκαν από αυτή την έρευνα τα τελευταία 10 χρόνια; Ποια προϊόντα παράχθηκαν τα τελευταία 10 χρόνια από τα εκατομμύρια της έρευνας, που είτε ξόδεψε το ελληνικό Δημόσιο, είτε από ανταγωνιστικά προγράμματα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, είτε και από ιδιώτες. Και από ιδιώτες έχουμε επίσης σημαντική χρηματοδότηση.

Άρα λοιπόν το μεγάλο πρόβλημα στην Ελλάδα – και αυτό διαπιστώνεται και από τα στατιστικά στοιχεία – είναι η σύνδεση των πανεπιστημίων και των Ερευνητικών Κέντρων με τον ιδιωτικό τομέα. Εκεί πρέπει να ρίξουμε το μεγαλύτερο βάρος. Και η Περιφέρεια και τα διάφορα Υπουργεία μέσω των χρηματοδοτήσεων.

Ναι, να χρηματοδοτηθεί η έρευνα, να φτάσει στο 2%, εγώ θα ήμουν ευχαριστημένος να έφτανε και στο 3%, που έδειξαν πριν τα στατιστικά, οι στόχοι, αλλά δεν φτάνει αυτό. Πρέπει να παραχθούν προϊόντα. Και πώς θα γίνει αυτό; Εκεί πρέπει να δώσουμε το βάρος μας. Στο πώς θα γίνει αυτό, όχι στο πρέπει. Στο πρέπει, τα λέμε όλοι. Σχεδόν όλοι. Γιατί υπάρχουν και μερικά πανεπιστήμια, για να είμαστε ειλικρινείς, που αυτή τη σύνδεση – στην Ελλάδα τουλάχιστον – μεταξύ πανεπιστημίου και βιομηχανίας, γιατί τον ιδιωτικό τομέα δεν τον βλέπουν και με πολύ καλό μάτι. Μια μερίδα τουλάχιστον της πανεπιστημιακής κοινότητας.

Επομένως, σε αυτό το: πώς, πρέπει να δώσουμε την μεγάλη βαρύτητα. Εμείς, στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο, έχουμε δώσει ιδιαίτερη βαρύτητα σε αυτό το: πώς θα το κάνουμε. Παραδείγματος χάρη, ο νέος νόμος με τον οποίο αναλωθήκαμε 2 χρόνια στα πανεπιστήμια και αναλώθηκε κυρίως στην αλλαγή της διοίκησης των πανεπιστημίων, δεν έχει ασχοληθεί με το θέμα της καινοτομίας. Μια μικρή παράγραφος μόνο στην περίπτωση που τα πανεπιστήμια ιδρύσουν τα περίφημα Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου.

Τα περίφημα Γραφεία ή Κέντρα Μεταφοράς Τεχνολογίας, που έχουν τα αμερικανικά πανεπιστήμια εδώ και 20 – 30 χρόνια, δεν

προβλέπεται καν από το νόμο. Θα μπορέσουμε να τα ιδρύσουμε, με την καλή θέληση των Διοικήσεων των πανεπιστημίων, αλλά εκεί θέλουμε πολύ καλή συνεργασία με τους φορείς, τα Υπουργεία, το Υπουργείο Παιδείας, την Γενική Γραμματεία Έρευνας – Τεχνολογίας και τα άλλα Υπουργεία. Εμείς είμαστε σε επαφή και με τον Ειδικό Γραμματέα του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης για τα θέματα αυτά και με την Περιφέρεια φυσικά.

Άρα λοιπόν νομίζω ότι αυτό είναι ένα καίριο ζήτημα που τουλάχιστον όσον αφορά την σύνδεση πανεπιστημίων και ιδιωτικού τομέα, πρέπει να μας απασχολήσει στο πώς. Η ευχή είναι, φαντάζομαι, της μεγάλης πλειοψηφίας, όσων τουλάχιστον είναι εδώ, να γίνει αυτό. Το πώς, είναι. Και εμείς έχουμε ένα συγκεκριμένο σχέδιο ήδη επεξεργαστεί, το διαβουλευόμαστε με το Υπουργείο Παιδείας, θέλουμε να το διαβουλευτούμε με οποιονδήποτε άλλο μας καλέσει, για να μπορέσουμε να υλοποιήσουμε αυτό το: πώς, στα επόμενα χρόνια.

Ευχαριστώ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστώ τον κύριο Αντιπρύτανη.

Πιστέψτε με, είμαι ο αναρμοδιότερος όλων, αλλά βλέπω ότι η συζήτηση παίρνει μια ενδιαφέρουσα τροπή. Δεν θα την πω διαμάχη, ίσως ο κύριος Μάγκλαρης, ο Γενικός Γραμματέας, να την πει κάπως αλλιώς. Μία αντίθεση μεταξύ των Ερευνητικών Κέντρων και των πανεπιστημίων, με την – ας την πούμε – πραγματική οικονομία και αγορά.

Υπάρχει πραγματικά; Και αν υπάρχει, γιατί υπάρχει; Και στο κάτω – κάτω της γραφής, ας μην πούμε το γιατί. Πώς μπορεί να λυθεί στα επόμενα βήματα; Εμείς αυτό προσπαθούμε να διερευνήσουμε, σαν απλοί σχεδιαστές αλλά και εφαρμοστές αναπτυξιακών και χρηματοδοτικών προγραμμάτων.

Ο επόμενος που ζήτησε τον λόγο.

ΟΜΙΛΗΤΗΣ: Για να ξαναγυρίσουμε στην έρευνα, από το ΕΛΚΕΘΕ, εκπροσωπώ το Ινστιτούτο Θαλάσσιων Βιολογικών Πόρων και Εσωτερικών Υδάτων.

Έχω ετοιμάσει κάποια slides. Μήπως θα ήταν χρήσιμο να τα παρουσιάζα; Δυο – τρία slides είναι.

Το Ινστιτούτο Θαλάσσιων Βιολογικών Πόρων και Εσωτερικών Υδάτων, ένα από τα τρία Ινστιτούτα του ΕΛΚΕΘΕ, όπως είπε ο κύριος Λυκούσης, ο Διευθυντής του μεγαλύτερου Ινστιτούτου από εμάς, του Ινστιτούτου Ωκεανογραφίας.

Όπως βλέπετε εδώ, είχαμε πέντε Ινστιτούτα ως ΕΛΚΕΘΕ. Μετά την κρίση που περάσαμε, ενωθήκαμε, το Ινστιτούτο Βιολογικών Πόρων δηλαδή, που είναι η αλιεία, με τα εσωτερικά νερά και τώρα είμαστε τρία Ινστιτούτα. Έχουμε επίσης, όπως ξέρετε, εγκαταστάσεις στην Κρήτη, που το μεγαλύτερο ατού μας τέλος πάντων, είναι το ενυδρείο, με το Aquarium το ενυδρείο το μεγάλο, το ενυδρείο της Ρόδου, ωστόσο έχουμε και επίσης παραρτήματα στην Πάτρα και στην Καλαμάτα, εκτός τον εξοπλισμό που έχουν τα σκάφη, τα βαθυσκάφη και γενικά τα πέντε σκάφη που έχουμε.

Απλά θα ήθελα να πω ότι η αλιεία, το μεγαλύτερο κομμάτι του Ινστιτούτου μας, οι τρεις άξονες συν διαχείριση αλιευτικών πόρων, ασχολούμαστε με την αλιεία και το περιβάλλον και την ολοκληρωμένη διαχείριση παράκτιας ζώνης. Όλα αυτά ενώνονται μεταξύ τους, έχουν τομές και βέβαια οριζόντια βοηθιούνται από τη μεγάλη βάση δεδομένων που έχουμε.

Ο άλλος τομέας των εσωτερικών υδάτων, έχει και αυτός τρεις άξονες. Παρακολούθηση και εκτίμηση της οικολογικής κατάστασης, διατήρηση της βιοποικιλότητας και ολοκληρωμένη διαχείριση λεκανών απορροής. Τρεις βασικούς και πάρα πολύ σημαντικούς άξονες αυτού του κομματιού του Ινστιτούτου μας. Έτσι ο τομέας εσωτερικών υδάτων παρακολουθεί τα ποτάμια και τις λίμνες στην

Ελλάδα για λογαριασμό του ΥΠΕΚΑ. Όχι μόνο τα ποτάμια τέλος πάντων, αλλά και τις λίμνες, λιμνοθάλασσες, σε αυτό το πλέγμα σταθμών που βλέπετε στην Ελλάδα.

Το Ινστιτούτο μας ακολουθεί τις δράσεις αυτών των κανονισμών που βλέπετε, οδηγίες για τα νερά, θαλάσσια στρατηγική, για της πλημμύρες, την βιοποικιλότητα, την κοινή αλιευτική πολιτική από την Ευρωπαϊκή Ένωση και για τα αλιευτικά δεδομένα. Δηλαδή ότι πιο τελευταίο, ότι πιο προηγμένο, ότι πιο καινοτόμο αν θέλετε, είναι συνυφασμένο με την ευρωπαϊκή πολιτική για την διαχείριση των θαλάσσιων και εσωτερικών λεκανών, ακολουθείται από το Ινστιτούτο.

Απλά σας παρουσιάζω κατευθείαν τους στόχους που έχουμε και πώς μπορεί το Ινστιτούτο μας να συνεισφέρει σε αυτό που θέλουμε. Τα παραδείγματα που θα σας πω, έχουν σαφή σύνδεση έρευνας με την καινοτομία, την οικονομική ανάπτυξη, προωθούν τις περιφερειακές ιδιαιτερότητες της Αττικής, μπορούν να γίνουν, έχουν μια ρεαλιστική βάση, ελπίζουμε ότι αν κάποια επιλεγεί από αυτή, θα είναι σαφές παράδειγμα για άλλες Περιφέρειες, από τις άλλες 12 της Ελλάδος.

Για να γίνει έστω και αυτό που θα σας πω παρακάτω, χρειάζεται σαφώς μια διεπιστημονικότητα, όχι μόνο μία ένωση διαφορετικών ειδικοτήτων. Εντάξει, δεν είμαστε μόνο εμείς βέβαια. Σαφώς έχουμε δείξει στο παρελθόν και από το 1970, να το πω χοντρά – χοντρά, που λειτουργεί το ΕΛΚΕΘΕ, ότι έχουμε την χείρα και βοήθειας αλλά και ζητάμε βοήθεια, συνεργασία δηλαδή, με άλλα άτομα που συνδέονται εκτός από την οικονομία, με επιχειρηματικούς φορείς τελευταία και με την κοινωνία. Επίσης και με τα άλλα Ερευνητικά Κέντρα συνεργαζόμαστε στα πλαίσια της καινοτομίας τέλος πάντων πάρα πολύ ικανοποιητικά και εννοείται και με τα πανεπιστήμια και ελπίζουμε ότι αυτά που θα σας πω παρακάτω, θα έχουν μια σημαντική προσφορά στους χώρους λήψης

αποφάσεων, σαφώς θα παίξουν ρόλο στην δημιουργία πολιτικής, οποιοδήποτε Υπουργείο και αν είναι ωφέλιμο να πάρει αυτά τα αποτελέσματα και να τα εκμεταλλευτεί και όλα αυτά βέβαια για το θαλάσσιο περιβάλλον, αυτό που εννοούμε εμείς η διαχείριση του θαλάσσιου περιβάλλοντος, με ιδιαιτερότητα βέβαια στην Περιφέρεια της Αττικής.

Σαν πρώτο στόχο βάλαμε τον πιο μοντέρνο τρόπο διαχείρισης της αλιείας, που γίνεται σε παγκόσμιο επίπεδο, οικοσυστημική προσέγγιση με την αλιεία, δηλαδή πλέον δεν παίρνουμε δεδομένα από την αλιεία από monitoring προγράμματα που ασχολούνται μόνο με την αλιεία, μόνο με την βιολογία οικολογία των ιχθυοαποθεμάτων ή και άλλων βιολογικών πόρων, αλλά πλέον παίρνουμε πάρα πολύ σημαντικά υπόψη όλο το οικοσύστημα που είναι γύρω από την αλιεία, κοιτάμε αναλυτικά πώς η αλιεία έχει επίπτωση σε αυτά τα οικοσυστήματα, αλλά και το αντίστροφο και πώς τα οικοσυστήματα έχουν επίπτωση στην αλιεία και βέβαια κορωνίδα αυτού του προγράμματος είναι οι ανθρωπογενείς επιδράσεις και πιέσεις που ασκούνται στο θαλάσσιο οικοσύστημα.

Άλλο σοβαρό και πολύ μοντέρνο και η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει δώσει τελευταία πολύ μεγάλη σπουδαιότητα, είναι η καταγραφή προέλευσης θαλασσιών απορριμμάτων. Πώς μπορούν, αν μπορούν να αξιοποιηθούν αυτά και πώς ανακυκλώνονται. Σε αυτό είμαστε σε ευρωπαϊκό επίπεδο στα πρώτα μας βήματα.

Άλλο που έχει μια ισχυρή σχέση με την αλιεία, είναι η ερασιτεχνική αλιεία. Η Γενική Διεύθυνση Αλιείας του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης, τώρα τελευταία έβγαλε κάποιους νόμους που σχετίζονται με την ερασιτεχνική αλιεία. Καιρός να μάθουμε στην Αττική, που στην Αττική συγκεντρώνεται ένα μεγάλο μέρος – όπως ξέρετε – των αλιευτικών εργαλείων που υπάρχουν στην Ελλάδα ή οτιδήποτε και αν είναι αυτό. Η ερασιτεχνική αλιεία είναι τεράστια. Το τι προκαλεί η ερασιτεχνική αλιεία όμως, ακόμα δεν το ξέρουμε.

Ο οικοτουρισμός, ο αλιευτικός τουρισμός. Τώρα και αυτό είναι μια καινούργια προσπάθεια που προσπαθεί να κάνει η Γενική Διεύθυνση Αλιείας και εκεί μπορούμε κάλλιστα να δώσουμε σαφή βοήθεια και να παντρέψουμε δύο διαφορετικούς κλάδους όπως είναι η έρευνα με τον τουρισμό. Στα πλαίσια της ολοκληρωμένης διαχείρισης της παράκτιας ζώνης, όπως είπαν και οι συνάδελφοι, μπορούμε να κάνουμε και έχουμε κάνει πολλές περιβαλλοντολογικές μελέτες, έχουμε μελετήσει τις επιδράσεις στο περιβάλλον, οτιδήποτε παράκτια χρήση υπάρχει στις περιοχές τις παράκτιες αυτές, όπως τουρισμό, υδατοκαλλιέργειες, αλιεία, γεωργία, αστική ανάπτυξη και βιομηχανία.

Σε όλα τα ευρωπαϊκά call που συνδέονται με proposals για την αλιεία, τώρα τελευταία, τα τελευταία 5 χρόνια να πω, βάζουν οπωσδήποτε κοινωνικοοικονομικές διαστάσεις της αλιείας και αυτό, μία καινούργια παράμετρος, ένας καινούργιος τρόπος ανάπτυξης της αλιείας, πλέον μας ενδιαφέρει τι επιπτώσεις έχουν, οτιδήποτε αποτελέσματα ερευνητικά βγουν και πριν το Υπουργείο, η Γενική Διεύθυνση Αλιείας, πάρει οποιοδήποτε διαχειριστικό μέτρο, θέλει να δούμε τι διαστάσεις θα έχουν τα αποτελέσματα που βγάζουμε από την αλιεία, πριν εφαρμοστούν αυτά.

Αυτά ήταν από το κομμάτι των βιολογικών πόρων του Ινστιτούτου του δικού μας και ένα πολύ σημαντικό άλλο κομμάτι, κάτι που κάνουμε το κομμάτι των υδάτινων πόρων που είναι στο Ινστιτούτο μας και το έχει κάνει, όπως είδατε στον χάρτη, σε πάρα πολλά μέρη της Ελλάδας: ανάδειξη, παρακολούθηση, διαχείριση και προστασία των υγροτόπων της Αττικής και όπως καταλαβαίνετε, υγρότοποι είναι τα ρέματα, είναι τα ποτάμια, είναι οι λίμνες, που η Περιφέρεια καλύπτει ένα πολύ μεγάλο μέρος, τη γεωγραφική έκταση της Περιφέρειας, ένα πρόγραμμα, μία πρόταση που πιστεύουμε ότι θα συνεισφέρει πάρα πολύ και στην Περιφέρεια, αλλά και στην οικολογική διαχείριση του περιβάλλοντος.

Αυτό ήταν, ευχαριστώ πολύ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστούμε και εμείς.

Υπάρχει κάποια άλλη θέση;

ΟΜΙΛΗΤΗΣ: Μια ερώτηση έχω.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ερώτηση. Φυσικά. Και οι ερωτήσεις είναι ευπρόσδεκτες, γιατί μας έλειψαν μέχρι τώρα.

ΟΜΙΛΗΤΗΣ: Η ερώτηση είναι, με ποια δομή η Περιφέρεια θα εκπονήσει το σχέδιο RIS. Αν δηλαδή θα κάνει κάποια δομή, με ποιο οργανωτικό σχήμα.

Το δεύτερο και πολύ σημαντικό, κατά την άποψή μου, είναι ότι η Περιφέρεια Αττικής συγκεντρώνει το πιο δυναμικό κομμάτι έρευνας και ανάπτυξης και καινοτομίας. Πώς σκέπτεστε να ενσωματώσετε όλο αυτό το κομμάτι σε αυτή τη διαβούλευση για την εκπόνηση του RIS;

Αυτά.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Θα σας απαντήσω. Καταρχήν δημιουργήσαμε – και πολλοί από τους παριστάμενους το ξέρουν – το Δίκτυο RIS στην Περιφέρεια Αττικής, με μία επιστολή του Περιφερειάρχη το περασμένο φθινόπωρο και έχουν ήδη δηλώσουν συμμετοχή και θα είναι όχι απλά κοινωνοί της όποιας διαβούλευσης, αλλά ενεργοί συμμετοχοί, οι 28 φορείς, φυσικά με την ΓΓΕΤ, φυσικά με πάρα πολλά Ερευνητικά Κέντρα. Εγώ να πω απλά ότι δεν θα περιοριστούμε στους 28 φορείς. Θέλουμε να ανοίξουμε αυτή τη συζήτηση σε όλους τους πιθανούς εταίρους και μετόχους στην Αττική, ώστε να μπορέσουμε πραγματικά το στρατηγικό σχέδιο για την έξυπνη εξειδίκευση, να είναι, δεν θα πω το καλύτερο δυνατό, να είναι ένα πραγματικά σημαντικό κείμενο και αποτελεσματικό κείμενο και όχι μόνο κάλυψη μιας υποχρέωσης.

Παρακολουθείστε το site μας, για να μην λέμε λόγια, συμβάλλετε σε ότι θα βγαίνει, με έναρξη τη σημερινή συζήτηση. Θα κάνουμε τουλάχιστον περισσότερες από δύο ή τρεις φυσικές

συναντήσεις του Δικτύου και όποιου άλλου θέλει να συμμετέχει στην πορεία που θα γράψουμε, την στρατηγική μας, για το smart specialization και εξαρτάται από εσάς το πόσο θα συμμετέχετε και να μας κρίνετε το πόσο οι απόψεις σας θα ληφθούν υπόψη.

ΟΜΙΛΗΤΗΣ: Να ρωτήσω κάτι, Πρόεδρε;

Κ. ΛΕΜΑΣ: Βεβαίως.

ΟΜΙΛΗΤΗΣ: Το ξέρουμε εμείς που έχουμε ασχοληθεί από καιρό με το θέμα, αλλά η Αττική ήταν η πρώτη Περιφέρεια και για καιρό η μοναδική Περιφέρεια που ήταν μέτοχος στην πλατφόρμα της Σεβίλλης, μια εποχή που αυτή η πλατφόρμα ήταν άγνωστη για όλες τις υπόλοιπες Περιφέρειες στη χώρα. Άρα λοιπόν συγχαρητήρια για αυτό και πραγματικά ήταν πρωτοπόρα η στάση σας, τουλάχιστον από την αρχή αυτής της διαβούλευσης.

Σ. ΜΠΙΡΑΚΗΣ: Λέγομαι Στέλιος Μπιράκης, είμαι από την DIGI CONSULT, μια εταιρία συμβούλων και θα ήθελα να δείτε μία άλλη οπτική γωνία. Αυτή που είναι εκτός Ελλάδος.

Το ξέρετε ότι το: επιχειρηματίας, στα ελληνικά, είναι και εγκληματίας με την ίδια κατάληξη; Κάνουν ρίμα. Και δεν είναι τυχαίο, γιατί στην Ελλάδα, υπάρχουν πάρα πολλοί φραγμοί πολιτισμικοί στην διαδρομή των νέων ανθρώπων ιδιαίτερα.

Νομίζω λοιπόν ότι θα έπρεπε η Περιφέρεια Αττικής να κάνει μια προσπάθεια και να δώσει κάποια λεφτά, έτσι ώστε να γίνει μια καμπάνια δημοσιότητας και να σπάσει αυτή την προκατάληψη ότι ο επιχειρηματίας είναι και εν πάση περιπτώσει ύποπτος ως εγκληματίας. Νομίζω ότι έτσι μπορούμε να μεταμορφώσουμε τους νέους ανέργους σε ενδεχόμενους επιχειρηματίες. Αυτή είναι η μία οπτική γωνία που ήθελα να συζητήσω και προσωπικά είμαι μέσα στην όλη διαδικασία του κινήματος των start up, των εφαρμογών και τα λοιπά. Ξέρετε για πόσους μιλάμε; Μιλάμε για 10.000 ανθρώπους περίπου, οι οποίοι βρίσκονται εγγεγραμμένοι σε διάφορα blogs, σε διάφορες ιστοσελίδες. Θα έπρεπε να είμαστε

όμως 100.000. Έτσι θα δημιουργηθούν οι φυλές από τις οποίες θα βγουν μετά οι επιχειρήσεις.

Αυτά είναι α δύο πράγματα που ήθελα να πω.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ο κύριος.

Γ. ΣΤΡΟΓΓΥΛΟΠΟΥΛΟΣ: Ονομάζομαι Στρογγυλόπουλος Γιώργος.

Είναι πολλά που μπορούν να ειπωθούν. Εγώ θα ήθελα να χτίσω πάνω σε αυτό που είπατε και να γυρίσω λίγο στο θέμα της πολιτικής εκπαίδευσης, η οποία θα παίξει και θα πρέπει να παίξει έναν πολύ σημαντικό ρόλο για τα επόμενα χρόνια και τον τρόπο με τον οποίο θα δημιουργηθούν οι επιχειρηματίες.

Απλώς θέλω να πω ότι πάρα πολλές κυβερνήσεις ή Τοπικές Αυτοδιοικήσεις ή οτιδήποτε, έχουν την αίσθηση ότι η εκπαίδευση αποτελεί long term strategy. Το οποίο είναι τελείως ψευδές. Γιατί ένα ΕΣΠΑ ή ένα ΣΕΣ ή οτιδήποτε, διαρκεί 6 με 7 χρόνια, όσο διαρκεί να πάει ένα παιδί από το Δημοτικό, στο Πανεπιστήμιο. Άρα αν θέλει κάποιος να αλλάξει ένα σύστημα, με συγκεκριμένες πρωτοβουλίες, μπορεί να το αλλάξει μέσα στην δετία της πολιτικής που μπορεί να εφαρμόσει.

Ευχαριστώ.

Ε. ΑΧΙΛΛΟΠΟΥΛΟΣ: Θα ήθελα να πω κάτι σχετικά με αυτό σαν κόντρα που φάνηκε. Εμείς σαν Ομοσπονδία Νέων Επιχειρηματιών, θεωρούμε το κάθε μέλος ΔΕΠ, τον κάθε ερευνητή, τον κάθε διδακτορικό φοιτητή, έναν πιθανό επόμενο νέο επιχειρηματία. Θέλουμε να καταλάβει η ερευνητική κοινότητα ότι η επιχειρηματικότητα, αν δεν μπει μέσα στο πανεπιστήμιο και αν δεν επιτραπεί στους ερευνητές να μπορούν να επιχειρούν και να κάνουν ένα start up με μια ιδέα που έχουν, αν δεν μπορεί να απελευθερωθεί η ιδέα από τον ιστό του πανεπιστημίου και η ιδέα αυτή να βρει funding ή να βρει έναν τρόπο θεσμικό να βρει funding και να γίνει επιχείρηση, να γίνει commercialize, όπως γίνεται παντού στον κόσμο, δεν πάμε πουθενά.

Άρα δεν θέλω η ερευνητική κοινότητα να δει τους νέους επιχειρηματίες ή την επιχειρηματική κοινότητα, σαν ανταγωνιστή. Όχι. Εμείς θέλουμε εσείς να γίνετε σαν και εμάς και εμείς να γίνουμε περισσότερο σαν και εσάς. Θέλουμε όσο το δυνατόν αυτά τα δύο πράγματα να ενωθούν και να μεγαλώσουν όσο το δυνατόν γίνεται. Θέλουμε να απελευθερωθούν οι ιδέες. Θέλουμε οι ιδέες να οδηγούν τις προτάσεις και όχι αυτοί οι οποίοι έρχονται με πολλά κεφάλαια και λένε: θέλουμε να χτίσουμε ένα κτίριο εκεί. Όχι. Θέλουμε οι άνθρωποι με τις ιδέες να μπορούν να βγουν μπροστά και αυτοί να μπορούν να βρουν τη χρηματοδότηση και να πάνε παρακάτω και να κάνουν προϊόν και τελικά να καταλήξουν στο τιμολόγιο, για να έχουμε καινοτομία.

Άρα, δεν υπάρχει καμιά αντιπαλότητα. Μπορεί να μας βλέπετε να είμαστε λιγάκι επιθετικοί, είναι γιατί έχουμε φάει πολύ από τον χρόνο μας να συζητάμε και πάρα πολύ λίγο από το χρόνο μας να κάνουμε. Πρέπει να τα αλλάξουμε αυτά τα δύο. Έχουμε τον τρόπο. Τους έχουμε βρει τους τρόπους και θα συζητήσουμε και μαζί σας. Το θέμα είναι να μας ακούσουν.

Π. ΣΙΔΕΡΑΣ: Γεια σας, λέγομαι Σιδεράς Πασχάλης, είμαι Διευθυντής στο Κέντρο Ανοσολογίας του Ιδρύματος Ιατροβιολογικών Ερευνών της Ακαδημίας Αθηνών.

Το Ίδρυμά μας το ξέρει η Περιφέρεια, το έχετε επισκεφτεί, το έχετε χρησιμοποιήσει σαν παράδειγμα σε εκδηλώσεις που έχετε κάνει στην Ευρώπη, σαν ένα υπόδειγμα ανάπτυξης ενός Ερευνητικού Κέντρου στην Ελλάδα.

Έχω μία ερώτηση και ένα σχόλιο.

Με ξάφνιασε, κύριε Πρόεδρε, αυτό που είπατε, ότι καλέσατε 80 εταιρίες και ανταποκρίθηκαν 5. Τι σκοπεύετε να κάνετε για να το διορθώσετε αυτό; Όταν δεν πάει ο Μωάμεθ στο βουνό, πάει το βουνό στο Μωάμεθ καμιά φορά.

Με ξάφνιασε το γεγονός ότι, παρ' όλο που χάρηκα για αυτά τα καταπληκτικά πράγματα που μας έδειξαν οι συμπολίτες μας για την πληροφορική και τα λοιπά, μιας και είμαι από ένα ίδρυμα ιατροβιολογικών ερευνών, με ξάφνιασε η απουσία της φαρμακοβιομηχανίας. Εάν δεν μπορείτε να τους προσεγγίσετε, εμείς έχουμε συνεργασία μαζί τους και υπάρχουν πολύ σημαντικές εταιρίες εδώ στην Αθήνα, θα μπορούσαμε να σας τους φέρουμε αργότερα.

Το σχόλιο ήταν με πολύ καλή διάθεση στον αντιπρόσωπο των entrepreneurs. Η εμπειρία μου είναι ότι θα βοηθήσει πάρα πολύ, φυσικά συμφωνώ απόλυτα με την δεύτερη τοποθέτησή του, γιατί τα πανεπιστήμια και οι ερευνητές είναι ανοιχτοί σε αυτά που είπε, αλλά θα πρέπει και αυτοί να αποβάλλουν λιγάκι τη νοοτροπία του we want money for nothing and the chicks for free. Που είναι νομίζω αυτό το οποίο έχουμε ζήσει.

Ευχαριστώ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Πολύ σύντομα, πριν δώσω τον λόγο στην κυρία, εκ των πραγμάτων είναι μία συνάντηση πολύ περιορισμένη, δεν μπορούμε να καλύψουμε όλο το εύρος.

Σαφώς θα έπρεπε να έχουμε – γιατί υπάρχουν – και δέκα και δεκαπέντε επιχειρήσεις που μπορεί να μας δώσουν success stories, όπως είπε ο Γενικός Γραμματέας, και είκοσι. Η Αττική το έχει αυτό. Το ότι παραμένουν μια πολύ μικρή μειοψηφία στο σύνολο των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, αυτό είναι το μεγάλο πρόβλημα σε σχέση με μέσους όρους άλλων χωρών, που είναι κοντά μας. Αρκετά κοντά μας. Δεν είναι στα Βαλκάνια ίσως, αλλά είναι στην Ευρώπη.

Η κυρία.

Σ. ΚΟΛΥΒΑ: Καλησπέρα σας. Λέγομαι Σίσσυ Κολυβά, εκπροσωπώ το Ελληνικό Ινστιτούτο «Παστέρ».

Καταρχήν θα ήθελα να ευχαριστήσω για την συνάντηση αυτή που οργανώνετε, γιατί είναι πάρα πολύ ενδιαφέρουσα και βέβαια εισάγει νέες έννοιες και ιδέες στα ελληνικά δεδομένα.

Εγώ θα ήθελα να πω το εξής. Οι Έλληνες ερευνητές, οι οποίοι έχουν εξαιρετικές επιδόσεις και λειτουργούν σε εξαιρετικά ανταγωνιστικό περιβάλλον, είναι δύσκολο κατά τη γνώμη μου, να συλλάβουν κάποιες έννοιες σαν και αυτές που προϋποθέτει η έξυπνη εξειδίκευση, με την έννοια ότι η καινοτομία ως προϊόν, δεν είναι τόσο κοντά στην λογική τους. Ιδίως δε για τις βιολογικές επιστήμες, όπου η έρευνα στην Ελλάδα δεν είναι της τάξης της πληροφορικής, δεν υπάρχει πάρα πολύ μεγάλη συνεργασία. Αυτό είναι γεγονός.

Εγώ αυτό που θα ήθελα ή θα ήλπιζα για την Ελλάδα, επειδή πραγματικά τα ερευνητικά μας αποτελέσματα είναι εξαιρετικά σημαντικά, θα ήταν να ανοίξει ο δρόμος προς βιομηχανίες εκτός Ελλάδος, διότι τα ερευνητικά αποτελέσματα είναι τέτοια, που θα μπορούσαν εταιρίες που κάνουν έρευνα, να τα χρησιμοποιήσουν.

Επίσης θα ήθελα να πω για το Ελληνικό Ινστιτούτο «Παστέρ», επειδή νομίζω ότι οι περισσότεροι από εσάς το γνωρίζετε, ότι είναι ένα από τα ιδρύματα που θα μπορούσε να παίξει σημαντικό ρόλο στην έξυπνη εξειδίκευση, γιατί έχουμε και παραγωγή προϊόντων, επειδή παράγει εμβόλια και άλλα νοσοδιαγνωστικά και βεβαίως είμαστε ίσως λίγο πιο κοντά στην βασική έρευνα, από ότι είναι άλλα ιδρύματα.

Το τελευταίο που θέλω να πω, είναι ότι μας είχατε δώσει και κάποια ερωτήματα στα οποία θα μπορούσαμε ενδεχομένως να απαντήσουμε. Εγώ θα ήθελα να κάνω μια παρατήρηση σε αυτό, τουλάχιστον στην ελληνική τους έκδοση, εκεί που αναφέρετε τον ηγετικό ρόλο του ιδιωτικού τομέα, θα περίμενα μια πιο ευέλικτη έκφραση, με την έννοια ότι στο μοντέλο της έξυπνης εξειδίκευσης, στην ουσία δεν υπάρχει ο ηγετικός ρόλος με την έννοια... Τον

κλασικό, για να το πω έτσι. Δηλαδή περνάει από διάφορες φάσεις και στις διάφορες φάσεις μπορεί να παίζουν άλλες ομάδες ή άλλοι εταίροι – για να το πω έτσι – ηγετικό ρόλο.

Αυτό θα πρέπει κάπως να το δούμε. Δηλαδή μιλάμε για την κοινωνία της γνώσης. Υπάρχουν οι κοινωνικές ομάδες οι οποίες θα παίξουν ρόλο. Σε άλλη φάση, μπορεί να παίξουν τα πανεπιστήμια ή τα Ερευνητικά Κέντρα. Το λέω πολύ καλοπροαίρετα αυτό, με την έννοια ότι αυτό ίσως θα προκαλούσε κάποια αντανάκλαστικά στον ερευνητικό χώρο.

Ευχαριστώ πολύ.

Γ. ΑΓΕΡΙΔΗΣ: Καλησπέρα, Γιώργος Αγερίδης, από το Κέντρο Ανανεώσιμων Πηγών και Εξοικονόμησης Ενέργειας.

Δεν θα σας απασχολήσω πολύ, απλώς να αναφέρω ότι τουλάχιστον στον ενεργειακό τομέα, υπάρχουν κάποια προβλήματα που οι καινοτομίες στην Ελλάδα ουσιαστικά θάβονται. Ένα παράδειγμα, υπάρχει οικοδομικό προϊόν για το οποίο δεν υπάρχουν ευρωπαϊκά standards, δεν μπορεί να κυκλοφορήσει, αλλά το αντίστοιχο γερμανικό προϊόν, επειδή παίρνει τα DIN, κυκλοφορεί στην Ελλάδα. Αυτό δεν σας αφορά, δεν μπορείτε ως Περιφέρεια να κάνετε κάτι.

Μπορείτε όμως να παρέμβετε, ίσως, στις αδειοδοτήσεις και στο θεσμικό πλαίσιο που ο κύριος Reid ανέφερε στα προβληματικά θέματα, όταν για να γίνει μία εφαρμοσμένη καινοτομία στην εξοικονόμηση ενέργειας, πρέπει να γνωμοδοτήσουν ένα σωρό φορείς. Η Αστυνομία, η Πυροσβεστική, η ΔΕΗ, η ΕΥΔΑΠ, η Αρχαιολογία. Αν η Περιφέρεια αυτά μπορούσε να τα εξομαλύνει, θα γινόταν πολλά πράγματα με πολύ μεγάλη επιτυχία.

Ευχαριστώ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Σας ευχαριστώ.

Δεν ξέρω αν υπάρχει κάτι άλλο που μπορούμε να πούμε. Για να πάμε σιγά – σιγά προς το κλείσιμο. Δεν υπάρχει κανείς.

Πριν κλείσουμε, θέλω να παρακαλέσω την κυρία Sabine Bourdy, από την Γενική Διεύθυνση της Περιφερειακής και Αστικής Ανάπτυξης, να μας κάνει μία παρέμβαση.

S. BOURDY: Ευχαριστώ.

Θεώρησα ότι αυτή η συζήτηση ήταν πάρα πολύ ενδιαφέρουσα.

Θα ήθελα λοιπόν να προσθέσω εγώ μερικά σχόλια εκ μέρους της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και θα συμπληρώσουν και οι συνάδελφοι και οι εμπειρογνώμονές μας.

Είμαστε εδώ για να δημιουργήσουμε νέες ευκαιρίες δουλειάς και άρα θέσεις απασχόλησης και νομίζω ότι έτσι θα χτίσουμε τις ιστορίες επιτυχίας, αν θέλετε, που με τη σειρά τους βασίζονται σε μία εξωστρεφή στάση, που δεν είναι παραδοσιακή στην Ελλάδα. Σε αυτή την κρίση λοιπόν, θα πρέπει να παντρέψουμε αυτά που λένε τα πανεπιστήμια και τα Ερευνητικά Ιδρύματα από τη μία και ο επιχειρηματικός κόσμος από την άλλη. Κάποιος είπε ότι ο επιχειρηματίας κάνει ρίμα με τον εγκληματία στα ελληνικά. Θα πρέπει να είναι λιγότερο εγκληματίας ο επιχειρηματίας αφενός και αφετέρου, τα πανεπιστήμια θα πρέπει ίσως να ανοίξουν πραγματικά την πόρτα τους στους επιχειρηματίες και θα πρέπει να πάνε στην επιχείρηση και θα πρέπει να πάνε να κάνουν τις προτάσεις άμεσα. Νομίζω λοιπόν ότι η κρίση αποτελεί έναν λόγο παραπάνω για να γίνουν αυτά τα βήματα και από τις δυο μεριές.

Βέβαια έχει ειπωθεί ότι η μεγαλύτερη δυσκολία αυτή τη στιγμή, είναι η πρόσβαση στην χρηματοδότηση, το θέμα της ρευστότητας. Συνεργαζόμαστε με όλη την ελληνική Δημόσια Διοίκηση, ιδιαίτερα το Υπουργείο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, έτσι ώστε να στήσουμε και εξειδικευμένα εργαλεία, έχουμε προχωρήσει σε αυτή την διαδικασία και θα δούμε πόσο αποτελεσματικά μπορεί να είναι, ιδιαίτερα για αυτούς που

χρειάζονται αυτή τη ρευστότητα και όχι αυτούς οι οποίοι είναι οι συνήθεις πελάτες μας.

Το δεύτερο μεγάλο πρόβλημα και πρόκληση για όλους μας, είναι το επιχειρηματικό περιβάλλον. Νομίζω ότι αν υπάρχει ένα μεγάλο θέμα σε εθνικό επίπεδο, είναι αυτό και η Περιφέρεια θα πρέπει να κινητοποιηθεί. Τουλάχιστον για την ίδια την Περιφέρεια. Καινοτομία, ξέρετε, δεν είναι μόνο η υψηλή τεχνολογία. Η καινοτομία μπορεί να είναι και καινοτόμες εφαρμογές, ιδιαίτερα εκεί όπου η Περιφέρεια έχει ένα συγκριτικό πλεονέκτημα και νομίζω ότι αυτό το οποίο είπε ο κύριος Κοκκώνης, η κουλτούρα της συνεργασίας, είναι κάτι το οποίο όντως λείπει και μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα να αναπτυχθεί.

Ειπώθηκε ότι είναι 5 επιχειρηματίες. Κύριε Λέμα, πόσους επιχειρηματίες έχετε στο Δίκτυό σας και πόσοι επιθυμούν να συμμετέχουν ενεργά; Γιατί τελικά, αν θέλετε, αυτός είναι ο τρόπος για να προχωρήσουμε.

Και θα ήθελα να αφήσω να προσθέσει δυο λόγια και ο κύριος Reid, για να δούμε ίσως ένα – δυο παραδείγματα για το πώς μπορούμε να βελτιώσουμε ακριβώς αυτό το σημείο στην Περιφέρεια.

Η έκθεση η οποία παρουσιάστηκε εν συντομία προηγουμένως, είναι μία πρώτη παρουσίαση και βεβαίως υπάρχουν πράγματα τα οποία μπορούν να βελτιωθούν. Είμαστε πάρα πολύ ανοικτοί.

Και κύριε Λέμα, αν συμφωνείτε, να δώσουμε τον λόγο στον κύριο Reid.

A. REID: Σας ευχαριστώ πολύ.

Κρατούσα κάποιες σημειώσεις κατά την διάρκεια της συζήτησης και όντως ήταν πολύ ενδιαφέρουσα η συζήτηση και νομίζω ότι το θέμα των σχέσεων πανεπιστημίων, Ερευνητικών Κέντρων αφενός και επιχειρήσεων αφετέρου, είναι κάτι το οποίο

έχουμε συζητήσει όχι μόνο στην Αθήνα, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά παντού και όντως, όπως έλεγε και ο Διευθυντής του «Δημόκριτου»: ελάτε σε εμάς, γιατί έχουμε λύσεις για εσάς.

Το θέμα είναι ότι πολλές φορές οι επιχειρήσεις δεν αναζητούν λύσεις τόσο προηγμένες όσο αυτές που προτείνουν τα Ερευνητικά Κέντρα. Αυτό είναι το ένα πρόβλημα. Το άλλο πρόβλημα είναι ότι, πώς θα γίνει να υπάρξουν εκείνες οι λύσεις και εκείνες οι υποδομές οι οποίες πραγματικά να ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες των επιχειρήσεων. Και νομίζω ότι αυτά είναι τα παραδείγματα τα οποία χρειαζόμαστε.

Στην δική μου χώρα, στη Σκωτία – και ζητώ συγγνώμη που αναφέρομαι βέβαια στην ιδιαίτερή μου πατρίδα, αλλά αυτή είναι που ξέρω καλύτερα – είναι μια χώρα 5 εκατομμυρίων ανθρώπων. Έχει όλη η χώρα περίπου το ίδιο μέγεθος που έχει και η Ελλάδα και το ίδιο πλήθος περίπου πανεπιστημίων και Ερευνητικών Κέντρων. Βέβαια το interface μεταξύ των μεν και των δε, δεν μπορεί να το φτιάξει το κάθε πανεπιστήμιο ούτε η κάθε επιχείρηση. Αυτό το οποίο βοηθά, είναι να υπάρξουν τακτικές επαφές. Όταν υπάρχει δηλαδή μία σχέση πελατειακή θα έλεγα σχεδόν, τότε όντως τα πράγματα αρχίζουν και προχωράνε. Εάν δουλεύετε ας πούμε στον χώρο της θάλασσας με οποιονδήποτε τρόπο, σε ποιο Ερευνητικό Κέντρο θα απευθυνθείτε; Εδώ είναι σχετικά απλές οι απαντήσεις και το ίδιο μπορεί να υπάρξει για τον κλάδο τροφίμων και τα λοιπά, αλλά ξεκινάμε από τα πολύ απλοϊκά και μετά πάμε στα πιο πολύπλοκα.

Αυτά θα πρέπει κάπου να μπορέσουν να τεθούν, για αυτό μιλάω για την δημιουργία μιας πλατφόρμας τέτοιας, που να υπάρχει η δυνατότητα τακτικής επαφής. Και γενικότερα νομίζω ότι αυτό το οποίο ακούσαμε είναι ότι η άνθρωποι οι οποίοι βγαίνουν από τα πανεπιστήμια, είναι πολύ καλοί, κάνουν κάποια έρευνα, άλλοι πάνε στο Κέντρο Ερευνών της Nokia Siemens, άλλοι πάνε στο Ινστιτούτο

«Παστέρ», αυτοί έχουν τεράστια σημασία. Γιατί γνωρίζουν και το πανεπιστήμιο και γνωρίζουν και το τι συμβαίνει στο χώρο της έρευνας αυτή τη στιγμή, αλλά το μόνο που λείπει, είναι το (...) από την επιχείρηση.

Δεν μιλάμε λοιπόν μόνο με όρους μεταφοράς γνώσης, αλλά και το πώς θα κρατήσουμε αυτούς τους ανθρώπους, οι οποίοι είναι σε θέση και είναι ικανοί να παράγουν γνώση, να παράγουν καινοτόμες εφαρμογές και στην παρούσα φάση που διανύει η Ελλάδα, νομίζω ότι είναι κρίσιμη η σημασία αυτού του πράγματος, να διατηρήσουμε εδώ το ζωντανό δυναμικό.

Ευχαριστώ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ο κύριος Περουλάκης.

Γ. ΠΕΡΟΥΛΑΚΗΣ: Ευχαριστώ, κύριε Λέμα.

Θα ήθελα να κλείσω με μια προσπάθεια να συνοψίσω μερικά πράγματα που είπα και που δεν έγιναν κατανοητά, τουλάχιστον όπως κατάλαβα από τον κύριο Αχιλλόπουλο. Γιατί κατάλαβα ότι δεν αναγνώρισε πουθενά τον εαυτό του στην παρουσίαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, παρ' όλο που προσπαθήσαμε να σας μιλήσουμε για έξυπνη εξειδίκευση και μια στρατηγική έξυπνης εξειδίκευσης και της έξυπνη εξειδίκευση την καταλαβαίνουμε ως μια στρατηγική η οποία θα προωθεί την εξωστρεφή καινοτόμο επιχειρηματικότητα και θα εστιάζεται στα συγκριτικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα κάθε Περιφέρειας.

Αυτό είναι το ζητούμενο για εμάς και για αυτό, δεν θέλω να μακρηγορήσω, θέλω μόνο να ευχαριστήσω την Περιφέρεια Αττικής και την Διαχειριστική Αρχή του Προγράμματος της Αττικής για την προσπάθεια που έκανε να συγκεντρώσει όσους συγκέντρωσε σήμερα και που οφείλω να ομολογήσω στην αρχή ήμουν απογοητευμένος, γιατί είναι η τέταρτη συνάντηση εργασίας που συμμετέχω και όντας στην Περιφέρεια με το 50% της

επιχειρηματικής δραστηριότητας και ερευνητικής δραστηριότητας της Ελλάδας, περίμενα μεγαλύτερη ανταπόκριση.

Όμως, η ποιότητα συζήτησης τουλάχιστον μας επιβραβεύει και νομίζω ότι πρέπει να συνεχίσουμε σε αυτή την κατεύθυνση και ως εκ τούτου θα κλείσω όπως έκλεισα και στις υπόλοιπες συναντήσεις, όπου θα ζητήσουμε από την Περιφέρεια να οργανώσει την διαβούλευση, η οποία δεν θα είναι απλώς διαβούλευση να σας ρωτήσει κάτι και πρέπει να απαντήσετε. Θα σας ρωτήσει ποιες είναι οι ανάγκες σας και ποιες είναι οι επιθυμίες σας και πώς θέλετε να συμμετέχετε στην διαμόρφωση της στρατηγικής και πώς θέλετε να συμμετέχετε στην υλοποίηση της στρατηγικής και να μπουν συγκεκριμένοι στόχοι με παραδοτέα, όχι γενικά και αόριστα. Κάτι το οποίο θα γίνεται και θα ελέγχεται σε συγκεκριμένους χρονικούς προσδιορισμούς.

Μετά θα πρέπει να γίνει μια περιγραφή των προτεραιοτήτων, θα πρέπει να υπάρξει κάποιο σχήμα. Σε άλλες Περιφέρειες έχουν καταλήξει σε ένα Περιφερειακό Συμβούλιο Καινοτομίας, στο οποίο δεν θέλουμε να προσθέσουμε μια ακόμα στρώση εξουσίας. Απλώς θέλουμε όμως να οργανωθεί η δραστηριότητα του επιχειρηματικού κόσμου και των αναγκών του, γύρω από ένα συγκεκριμένο σχήμα το οποίο θα τροφοδοτεί το Περιφερειακό Συμβούλιο. Μην ξεχνάμε ότι για πρώτη φορά ένα ΕΣΠΑ, που δεν θα λέγεται ΕΣΠΑ θα λέγεται ΣΕΣ, αλλά όπως και να λέγεται, θα σχεδιαστεί και θα υλοποιηθεί από μια αιρετή Περιφέρεια. Αυτό είναι μια καινοτομία για τη χώρα μας, πρώτη φορά συμβαίνει και νομίζω ότι είναι μια αξιόλογη ευκαιρία για να την αδράξετε και να προσπαθήσετε να παρέμβετε σε αυτό τον σχεδιασμό και την υλοποίηση.

Τελευταίο, ένα συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα. Δηλαδή αυτές οι δομές θα πρέπει να έχουν και κάποια, όπως είπα, παραδοτέα και θα πρέπει σε κάποιες συγκεκριμένες χρονικές περιόδους, να

αναφερθούν τι ακριβώς έκαναν και πώς ακριβώς αυτό το πράγμα αποκρυσταλλώνεται στα Επιχειρησιακά Προγράμματα τα μελλοντικά
Ευχαριστώ πολύ.

Κ. ΛΕΜΑΣ: Ευχαριστώ και εγώ τον κύριο Περουλάκη.

Δύο σύντομες απαντήσεις και ένα πολύ πιο σύντομο κλείσιμο, γιατί θα αποφύγω τελείως τα ευχολόγια.

Στην κυρία Bourdy. Στους 258 αρχικούς φορείς του Δικτύου μας, δεν είναι ούτε μία επιχείρηση, αλλά είναι όλοι οι συλλογικοί φορείς των επιχειρήσεων, ο Σύνδεσμος Βιομηχάνων, τα Επιμελητήρια. Αν λοιπόν κάποιος αναγνωρίσει κάποιο χάσμα, ίσως πρέπει να ψάξει τον χαμένο σύνδεσμο μεταξύ των ενώσεων των επιχειρήσεων και των πραγματικών επιχειρήσεων.

Εμείς λοιπόν συνεχίζουμε και έχουμε ανοιχτό αυτό το καλάθι, αυτή τη δεξαμενή και γιατί όχι, να μετέχουν και μεμονωμένες επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων σαν και αυτή του κυρίου Γιανναράκη, η οποία είχε ένα εντυπωσιακό αρχείο.

Ο κύριος Περουλάκης, νομίζω με κάλυψε απόλυτα. Δεν θα μπορούσα να το θέσω καλύτερα. Απλά, κύριε Περουλάκη, να πω ότι εμείς δεν θα φτιάξουμε άλλη μία Επιτροπή στον βαθμό που εκφράζουν την πολιτική βούληση της Περιφέρειας. Θέλουμε να φτιάξουμε ένα ισχυρό δίκτυο. Το δίκτυο έχει αρχίσει να δημιουργείται, θα ρωτάμε συνεχώς τους ανθρώπους που μετείχαν και εδώ σήμερα, αλλά και που εκδήλωσαν ενδιαφέρον να μετέχουν σε αυτό το δίκτυο, φτιάχνοντας, γράφοντας λέξη – λέξη αυτή τη νέα στρατηγική, που και για εμάς είναι μια καινούργια άσκηση, ξεφεύγει από την πεπατημένη και από τις τέσσερις περιόδους που μέχρι τώρα είχαμε μάθει να σχεδιάζουμε και να υλοποιούμε.

Με αυτές τις λίγες σκέψεις, να σας ευχαριστήσω που ήσασταν όλοι εδώ, να ευχαριστήσω τους εισηγητές και τους ομιλητές οι οποίοι προσέφεραν ίσως μία καινοτομία στον τρόπο που οργανώθηκαν αυτές οι συναντήσεις εργασίας ανά την Ελλάδα,

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΑΤΤΙΚΗΣ - ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«ΕΞΥΠΝΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΗΝ ΑΤΤΙΚΗ»

τουλάχιστον αυτό είχαμε ως ελπίδα και ως προσδοκία και – το ξαναλέω – να μας κρίνετε με βάση το πόσο σας ενοχλούμε και μας ενοχλείτε στην πορεία αυτή των επόμενων λίγων μηνών, δυστυχώς ή ευτυχώς, που θα πρέπει να διαμορφώσουμε τα νέα μας προγράμματα με την στρατηγική για την έξυπνη εξειδίκευση ως αναπόσπαστο κομμάτι.

Να σας ευχηθώ σε όλους καλό Πάσχα και ελπίζω τους περισσότερους να τους δούμε και αύριο στο κυρίως συνέδριο.

Σας ευχαριστώ.
