



Δελτίο Τύπου

Τηλέμαχος Γεωργάκης: Η συνεργασία Alpha Bank – UniCredit καταλύτης εξωστρέφειας για τις ελληνικές επιχειρήσεις

Την ετοιμότητα των ελληνικών τραπεζών να στηρίξουν την ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων και την ανάγκη να αντιμετωπιστούν χρόνια δομικά προβλήματα, ώστε να αξιοποιηθεί το θετικό momentum για τη χώρα και να περιοριστεί το μεγάλο επενδυτικό κενό, υπογράμμισε ο Chief of Commercial Banking της Alpha Bank μιλώντας στο Export Summit X

Το μήνυμα ότι η **Alpha Bank**, χάρη στη στρατηγική συνεργασία της με την **UniCredit**, αποτελεί **ιδανικό σύμμαχο των ελληνικών επιχειρήσεων στην προσπάθειά τους να ενισχύσουν την εξωστρέφεια και την ανταγωνιστικότητά τους** και ότι **το ελληνικό τραπεζικό σύστημα είναι σε θέση να συμβάλει στην ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων**, παρέχοντας τόσο χρηματοδοτική όσο και συμβουλευτική συνδρομή, έστειλε ο **Chief of Commercial Banking της Alpha Bank, Τηλέμαχος Γεωργάκης** σε πρόσφατη ομιλία του στο Export Summit X που διοργάνωσε ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων – ΣΕΒΕ.

«Όποιον τρόπο και αν επιλέξει μία επιχείρηση για να αναπτυχθεί, οι ελληνικές τράπεζες μπορούν να τη στηρίξουν χρηματοδοτικά και συμβουλευτικά. Ειδικά στην Alpha Bank, στα βήματα που θα κάνουμε μαζί με τις επιχειρήσεις εκτός συνόρων, δεν θα είμαστε μόνοι. **Η πρόσφατη συμφωνία μας με την UniCredit μάς προσφέρει τη δυνατότητα πρόσβασης, μέσω ενός ισχυρού συμμάχου, σε 13 μεγάλες ευρωπαϊκές αγορές, όπως αυτές της Ιταλίας, Γερμανίας, Αυστρίας, Τσεχίας και Ουγγαρίας**», τόνισε ο κ. Γεωργάκης.

Ο Chief of Commercial Banking της Alpha Bank υπογράμμισε την ανάγκη οι ελληνικές επιχειρήσεις να γίνουν πιο εξωστρεφείς και ανέπτυξε **τη σημασία που έχει, για την επίτευξη αυτού του στόχου, η μεγέθυνσή τους.**

«Η ελληνική αγορά είναι πεπερασμένη και πολύ μικρή, συγκρινόμενη με την ευρωπαϊκή αγορά. Αρκεί να αναλογιστεί κανείς πως το ΑΕΠ της χώρας μας είναι περίπου το 1,3% του ΑΕΠ της ΕΕ. Επομένως, για πολλές ελληνικές επιχειρήσεις **η εξωστρέφεια δεν είναι απλώς μία επιλογή, αλλά είναι η μοναδική επιλογή**», υπογράμμισε και συμπλήρωσε: «Όταν όμως μια επιχείρηση θελήσει να διεισδύσει σε ξένες αγορές, θα βρει απέναντί της πολυεθνικούς “γίγαντες” που πρέπει να αντιμετωπίσει. Και εκεί ακριβώς χρειάζεται να έχει, αφενός, το **προϊόν** που θα τη διαφοροποιήσει έναντι του ανταγωνισμού, αφετέρου το **μέγεθος** για μπορέσει να σταθεί απέναντι στους ανταγωνιστές της. Όταν μάλιστα το 99,9% του αριθμού των ελληνικών επιχειρήσεων χαρακτηρίζονται ως μικρομεσαίες, το στοίχημα της μεγέθυνσης είναι μεγάλο».

Όπως εξήγησε ο κ. Γεωργάκης, **το ζητούμενο μέγεθος μπορεί να προκύψει είτε μέσω οργανικής ανάπτυξης είτε μέσω συγχώνευσης ή εξαγοράς.** Στην πρώτη περίπτωση, απαιτούνται επενδύσεις σε εξοπλισμό και ανθρώπινο δυναμικό, που στοχεύουν στη δημιουργία νέων προϊόντων, στη βελτίωση της ποιότητας, στη μείωση του κόστους. Ωστόσο, πρόκειται για μία χρονοβόρα και κάποιες φορές με πεπερασμένες δυνατότητες διαδικασία. Επίσης, μία απαραίτητη επένδυση ενδέχεται να μην είναι συμφέρουσα οικονομικά για το μέγεθος μίας μικρομεσαίας επιχείρησης.

Στην περίπτωση της συγχώνευσης ή εξαγοράς, προκύπτει όχι μόνο όφελος από τις οικονομίες κλίμακας που θα δημιουργηθούν αλλά και η δυνατότητα άμεσης πρόσβασης σε νέες αγορές, προϊόντα και τεχνολογία. Εντούτοις, ο Chief of Commercial Banking της Alpha Bank αναγνώρισε ότι η εξαγορά δεν αποτελεί εύκολη απόφαση όταν ένας μέτοχος που ελέγχει και διοικεί μια επιχείρηση, την οποία ο ίδιος δημιούργησε ή είναι συνεχιστής αυτής ως δεύτερη ή τρίτη γενιά, καλείται να μεταβεί σε ένα σχήμα



συνδιοίκησης ή σε ένα σχήμα που θα έχει μειωθητικό ποσοστό. «Εάν η απάντηση στο δίλημμα της συγχώνευσης ή μη βασίζεται αποκλειστικά σε οικονομικά κριτήρια, τότε **ο μέτοχος πρέπει να αποφασίσει πώς μέσω της επιλογής του θα αυξήσει την αξία της περιουσίας του στην επιχείρηση, ανεξαρτήτως του τελικού ποσοστού συμμετοχής του σε αυτή**», εκτίμησε ο κ. Γεωργάκης.

Δομικά προβλήματα που αποτελούν τροχοπέδη για νέες επενδύσεις

Ο Chief of Commercial Banking της Alpha Bank έκανε εκτενή αναφορά στη **σημαντική πρόκληση της κάλυψης του επενδυτικού κενού της χώρας, ύψους €94 δισ.**, και τόνισε ότι, **«προκειμένου να αξιοποιηθεί το θετικό momentum για τη χώρα, θα πρέπει να αντιμετωπιστούν άμεσα τα δομικά προβλήματα που επιβραδύνουν τις νέες επενδύσεις»**.

Όπως ανέφερε, **το επενδυτικό κενό άρχισε να μειώνεται, καθώς από το 2019 οι ξένες επενδύσεις έχουν υπερβεί τα €25 δισ.**, **«αλλά ο δρόμος που έχουμε να διανύσουμε είναι μακρύς»**, καθώς μεγάλο ποσοστό των επενδύσεων αυτών κατευθύνεται στην εξαγορά εταιριών, και όχι σε νέες επενδύσεις σε παραγωγικούς τομείς. **«Θα πρέπει να αναλογιστούμε γιατί συμβαίνει αυτό. Δυστυχώς, η απάντηση στο ερώτημα δεν είναι καινούργια: εξακολουθούν να μας απασχολούν και σήμερα τα ίδια δομικά προβλήματα που συζητούσαμε πριν από 10-15 χρόνια»**, σχολίασε.

Ως **σημαντικότερα τέτοια προβλήματα** προσδιόρισε το **περίπλοκο φορολογικό σύστημα**, που, παρά τις αλλεπάλληλες μειώσεις φόρων, δημιουργεί ανασφάλεια στους επενδυτές ότι μελλοντικές αποφάσεις θα επηρεάσουν την απόδοση των επενδύσεών τους, τις **καθυστερήσεις στην απονομή δικαιοσύνης** και τα **προβλήματα στην προστασία της ιδιωτικής περιουσίας**, τις **σύνθετες αδειοδοτικές διαδικασίες**, που πρέπει να αντιμετωπιστούν με μείωση της γραφειοκρατίας και επίλυση του χωροταξικού, καθώς και τις **σημαντικές ελλείψεις σε υποδομές**.

Δύο πρόσθετα προβλήματα που εντόπισε είναι η **χαμηλή ποιότητα εταιρικής διακυβέρνησης**, ιδίως στις μικρότερες επιχειρήσεις, και η **αδυναμία εξεύρεσης στελεχών**, που αποτελεί όχι μόνο ελληνικό αλλά **πανευρωπαϊκό πρόβλημα**: **«Το ζήτημα είναι πρωτίτως δημογραφικό, αφού ο πληθυσμός της Ευρώπης γηράσκει, αλλά και κοινωνικό, αφού παρατηρείται ότι αυξημένο ποσοστό νέων επιλέγει εργασίες ήπιας ή μερικής απασχόλησης. Η αδυναμία εξεύρεσης προσωπικού οδηγεί σε κενές θέσεις εργασίας και σε αύξηση του μισθολογικού κόστους, καθιστώντας επιτακτική την ανάγκη επενδύσεων αυτοματοποίησης ώστε να μη γίνουν τα προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες λιγότερο ανταγωνιστικά»**, διαπίστωσε ο κ. Γεωργάκης.