

THE ECONOMIST

ΟΜΙΛΙΑ

DIMITRIOS DIMITRIOU

Associate professor, dept. of economics,
Democritus University of Thrace, chairman
of the BoD, Athens International Airport (AIA)

EASTMED INFRASTRUCTURE IN THE NEXT DECADE

Is Greece on its way to becoming a major
regional hub?

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 12 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2019

sound&visual 
Κ.ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ α.ε.

Ξάνθης 12 & Ποσειδώνος, 144 51, Μεταμόρφωση
T: 210 3805459 • praktika@soundandvisual.gr
www.soundandvisual.gr

ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΕΩΝ - ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ & EVENT

THE ECONOMIST

ΟΜΙΛΙΑ

DIMITRIOS DIMITRIOU

**Associate professor, dept. of economics, Democritus
University of Thrace, chairman of the BoD,
Athens International Airport (AIA)**

EASTMED INFRASTRUCTURE IN THE NEXT DECADE **Is Greece on its way to becoming a major regional hub?**

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 12 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2019

Ευχαριστώ πάρα πολύ για την πρόσκληση, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους διοργανωτές γι' αυτή την εξαιρετικά σημαντική διήμερη εκδήλωση, ήδη ξεκίνησε από χτες με εξαιρετικά αποτελέσματα από τις συζητήσεις μας, νομίζω ότι η Επίτροπος σήμερα το πρωί υπογράμμισε ποιες είναι οι βασικές προκλήσεις για το μέλλον και εγώ θα μιλήσω επίσης για το μέλλον μιλώντας περί του αεροδρομίου του μέλλοντος και ως συνέπεια θα ήθελα να παρουσιάσω ορισμένες βασικές πτυχές που κρίνω ότι θα επηρεάσουν την επιχειρηματική ανάπτυξη γενικότερα στον τομέα των μεταφορών, αλλά ιδιαιτέρως με έμφαση στη αεροπορικές μεταφορές.

Οι διαφάνειές μου είναι στα αγγλικά οπότε θα συνεχίσω στην ελληνική, βλέπω ότι η πλειονότητα του κοινού είναι Έλληνες συνάδελφοι οπότε θα προτιμήσω να μιλήσω κατ' αυτό τον τρόπο.

Οι αερομεταφορές γνωρίζουν πάρα πολύ μεγάλη άνθηση στα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα στην Ευρώπη, σε όλο τον κόσμο αλλά η Ασία και η Ευρώπη έχει ένα ιδιαίτερο θετικό αποτέλεσμα, το βλέπετε από το τι γίνεται στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια, όπου κατά μέσο όρο έχουμε

περίπου διψήφιο αύξησης και αυτό οφείλεται στο ότι και για την θέση της Ελλάδας αλλά και στα γεωπολιτικά και τον τρόπο που αναπτύσσεται η επιχειρηματικότητα σε αυτό το χώρο όσον αφορά την κινητικότητα δηλαδή ανθρώπων και αγαθών, στον Άξονα της Μεσογείου.

Οι αερομεταφορές είναι απόλυτα συνδεδεμένες με την οικονομική ανάπτυξη, είναι απόλυτα συνδεδεμένες με αυτό που λέμε ευμάρεια, αποτελεί ένα στοιχείο πρόσβασης στις αγορές, αποτελεί έναν βασικό μοχλό για να δημιουργείς επιχειρηματικότητα και διεθνές εμπόριο και επειδή είμαστε στο 2019-2020 και βλέπουμε μπροστά, αντιλαμβάνεστε ότι η παράμετρος χρόνος όλο και περισσότερο θα παίζει ρόλο.

Σήμερα μπορείτε πολύ εύκολα από το κινητό σας να παραγγείλετε ένα βιβλίο από τον Καναδά και θα πρέπει να είναι μέσα σε μια μέρα στα χέρια σας, άρα αντιλαμβάνεστε ότι η παράμετρος χρόνος παίζει πάρα πολύ μεγάλο ρόλο, άρα αποτελεί ένα κυρίαρχο άξονα ο οποίος σχετίζεται με την οικονομική ευμάρεια.

Καμιά φορά βλέπουμε τις άμεσες επιπτώσεις που υπάρχουν σε αυτή την αγορά και οι οποίες είναι αρκετά εύκολο να ποσοτικοποιηθούν με τις γνωστές λογιστικές προσεγγίσεις, αλλά οι πολλαπλασιαστικές οικονομικές επιπτώσεις είναι πάρα πολύ πολλαπλάσιες, υπερπολλαπλάσιες, τρεις φορές πάνω θα μπορούσε να πει κανείς.

Έτσι η συμμετοχή σε αυτό που λέμε παραγωγή σε αυτό που λέμε ΑΕΠ είναι πάρα πολύ υψηλή και έτσι θα πρέπει να λαμβάνεται. Το ίδιο περίπου φαινόμενο δεν συμβαίνει μόνο στην Ελλάδα γιατί δεν είμαστε και το κέντρο του κόσμου, αλλά συμβαίνει σε όλες τις χώρες οι οποίες έχουν ένα αντίστοιχο οικονομικό μοντέλο ανάπτυξης που βασίζεται πάρα πολύ στη θέση που βρισκόμαστε στη Μεσόγειο αλλά και στις καιρικές μας συνθήκες, όπως συμβαίνει και στην Πορτογαλία και βλέπουμε ότι η συμβολή των αερομεταφορών είναι πάρα πολύ υψηλή, φτάνει περίπου το 5%, κάπου στο 4% στην Πορτογαλία και 5,5-6% στην Ελλάδα, που είναι πάρα πολύ υψηλό.

Αλλάζουν όμως οι συνθήκες και οι αλλαγές που έχουμε τα τελευταία χρόνια τα οποία επηρέασαν τη μεγάλη αύξηση που γνωρίζουμε ότι οφείλεται στο ότι ο άξονας από τη Μέση Ανατολή αναπτύσσεται ραγδαία και

δεν αναπτύσσεται σήμερα, αναπτύσσεται με ραγδαίο ρυθμό τα τελευταία δέκα χρόνια.

Ανάπτυξη σημαίνει πολύ υψηλές και μεγάλες επενδύσεις στον χώρο της Μέσης Ανατολής, μεγάλα αεροδρόμια, είδατε πρόσφατα το αεροδρόμιο της Κωνσταντινούπολης, βλέπετε τι έχει γίνει στη Μέση Ανατολή στις χώρες του Κόλπου, αντιλαμβάνεστε ότι οι περισσότερες παραγγελίες αεροσκαφών είναι από αυτές τις χώρες και έτσι η προσβασιμότητα και η επιβατική κίνηση που έρχεται από Ανατολή αποτελεί ένα μεγάλο και κρίσιμο παράγοντα.

Δεύτερο στοιχείο που είναι πολύ σημαντικό είναι ότι ο κλάδος με όρους οικονομίας, με όρους μικροοικονομίας είναι φοβερά υγιής, αντιμετωπίζει πολύ μεγάλη άνθηση, έχει υψηλούς συντελεστές πληρότητας στα αεροπλάνα, αυτό δείχνει το τελευταίο διάγραμμα κάτω. Όταν έχεις συντελεστή πληρότητας πάνω από 80% θεωρείται φοβερά βιώσιμες οι Γραμμές, έχει κίνηση υπάρχει κινητικότητα υπάρχουν τζίροι και επίσης το ίδιο εξακολουθεί και συμβαίνει στους περισσότερους προορισμούς του πλανήτη και βλέπετε ότι η Ασία και η Ευρώπη έχουν την πρωτοκαθεδρία και αυτό αναμένεται να γίνει και στο μέλλον.

Οι προβλέψεις λένε για το μέλλον ότι περιμέναμε με βάση τα στοιχεία του 2009, του 2010 περίπου στο 2030 σε ένα επίπεδο στρατηγικού σχεδιασμού είκοσι χρόνια μετά η κίνηση στην Ευρώπη να διπλασιαστεί από 1,4 δις το 2009-2010 να πάει στο 2030 κάτι λιγότερο από τα 3.

Όμως νεότερες προβλέψεις έρχονται να δείξουν ότι όχι μόνο ήταν υποεκτιμημένες αυτές οι εκτιμήσεις αλλά αναμένεται να είναι πολύ υψηλότερες οι προσδοκίες για το μέλλον και μάλιστα δείχνουν ότι στο σενάριο το οποίο είναι το πράσινο που δείχνει ότι είναι περίπου το πιο πιθανό να συμβεί -αν και κανείς δεν ξέρει το μέλλον, ειδικά όταν μιλάει για 20-30 χρόνια μπροστά- αλλά με βασικές παραδοχές που πρέπει να μας δείχνουν τον δρόμο προς τα πού θα πάει η αγορά, υπάρχει η εκτίμηση ότι μεσοσταθμικά για τα επόμενα τριάντα χρόνια κάθε χρόνο περίπου 2% θα είναι η αύξηση κατά μέσο όρο σε αυτή την αγορά.

Δεν υπάρχει άλλο οικονομικό, άλλος τομέας της οικονομίας που μπορεί να δούμε τέτοια αύξηση και βλέπετε ότι η συνδεσιμότητα προς τη Μέση Ανατολή αλλά και στην αναδυόμενη Αφρική αποτελεί ένα στοιχείο το οποίο είναι κρίσιμο για τα επόμενα χρόνια.

Το επίσης εντυπωσιακό είναι -αυτά δεν είναι δικές μας παραδοχές, δεν είναι δικές μας αναλύσεις, είναι αναλύσεις που γίνονται από το EUROCONTROL αυτά που σας δείχνω, έχουν τον βαθμό ανεξαρτησίας και τον βαθμό συντηρητισμού που επιφέρουν τέτοια πράγματα- θα δείτε ότι ακόμη και στο πιο απαισιόδοξο σενάριο της μελλοντικής αύξησης περίπου το 3 με 4% της κίνησης που προβλέπεται να αναπτυχθεί, θα είναι αυτό που λέμε “unaccommodate” δηλαδή δεν θα μπορεί να εξυπηρετηθεί. Γιατί; Γιατί θα έχει υπερβεί όλες τις συνθήκες χωρητικότητας με βάση τη διαθέσιμη χωρητικότητα που έχει το σημερινό δίκτυο.

Άρα πρέπει να γίνουν γενναίες επενδύσεις πολύ μεγάλες επενδύσεις σε ένα σύστημα το οποίο είναι οικονομικά βιώσιμο, άρα αντιλαμβάνεστε ότι αυτή η αγορά θα γνωρίσει πάρα πολύ μεγάλη άνθηση στο επόμενο διάστημα.

Ένα άλλο επίσης βασικό στοιχείο για να δώσουμε το περιβάλλον, γιατί να εξηγήσουμε και να απαντήσουμε στο ερώτημα «πως φαντάζεσαι το μέλλον» μπορούμε να το απαντήσουμε εύκολα ότι απαιτούνται μεγαλύτερες υποδομές, αλλά πρέπει να καταλάβουμε πως αναπτύσσεται και η επιχειρηματικότητα σε αυτή την αγορά για να αντιλαμβανόμαστε γιατί υποδομές μιλάμε.

Ενώ στη δεκαετία του '90 όχι πολύ μακριά από σήμερα, περίπου αυτές οι εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνταν στο χώρο των μεταφορών και ειδικότερα των αερομεταφορών είτε ήταν υποδομή, είτε αερομεταφορέας το 90% των εσόδων προερχόταν από τις συγκοινωνιακές υπηρεσίες που προσέφερε ένα αεροδρόμιο να εξυπηρετήσει τα αεροπλάνα, ένα αεροπλάνο να εξυπηρετήσει τους επιβάτες του και περίπου το 10 με 20% προερχόταν από μη αεροναυτικές δραστηριότητες, για παράδειγμα διαφήμιση να πουλάει κάποια προϊόντα.

Αυτό το πράγμα άλλαξε πάρα πολύ έντονα τα τελευταία 10-15 χρόνια με αποτέλεσμα σήμερα από το 2010 και μετά κατά μέσο όρο κάνοντας μια στατιστική ανάλυση των μεγαλύτερων παικτών στην αγορά, τα μεγαλύτερα αεροδρόμια, τους μεγαλύτερους αερομεταφορείς, τους μεγαλύτερους ρυθμιστές εναέριας κυκλοφορίας και πάει λέγοντας, περίπου αυτή η αναλογία έχει αλλά και σήμερα το ανταγωνιστικό πλαίσιο που υπάρχει στις φτηνές προσβάσεις προς τις χώρες δηλαδή να έχεις φτηνή πρόσβαση σε ένα αεροδρόμιο ή να περνάς με αρκετά φτηνά πάνω από τον εναέριο χώρο ενός κράτους, τα έσοδα που διεγείρονται από αυτές τις δραστηριότητες είναι περίπου το 40 με 50% της αγοράς, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό το 50-60% προέρχεται από δραστηριότητες οι οποίες σχετίζονται με τη διαχείριση κεφαλαίου, σχετίζονται με τη διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων, δημιουργούμε μεγάλα Malls, factories, τεχνολογικά πάρκα στα αεροδρόμια που δεν έχουν σχέση με την αμιγώς αποστολή που είναι η αερομεταφορά.

Δημιουργούνται πάρκα ενέργειας, παράγουμε ενέργεια, το αεροδρόμιο της Αθήνας παράγει ενέργεια, πουλάει ενέργεια, είναι ένας από τους μεγαλύτερους παραγωγούς ενέργειας, με έσοδα που έρχονται από δραστηριότητες, οι οποίες δεν είναι απαραίτητα να συνδέονται αμιγώς με την αερομεταφορική κίνηση.

Έρχεται κι ένα μεγάλο μπουμ, ένα τεράστιο μπουμ το οποίο σχετίζεται με τη διαχείριση των δεδομένων. Αυτό που λέμε data economy. Και αυτό είναι το νέο μπουμ της αγοράς, η οποία αναμένεται ακόμη περισσότερο να επηρεάσει το portfolio έτσι όπως αναπτύσσεται το προφίλ του τζίρου και των εσόδων.

Γιατί οι υπηρεσίες διαχείρισης δεδομένων, η ανάγκη της διέγερσης της επιχειρηματικής δραστηριότητας μέσω της διαχείρισης δεδομένων, γενικότερα αυτό που στην αγορά εμείς λέμε καινοτομία και καινοτομία για μας σημαίνει διαχείριση επιβατών και δεδομένων, μη σας πω ότι είναι πιο ακριβό σήμερα το δεδομένο απ' τον πελάτη ή αν δεν είναι σήμερα θα είναι σε λίγα χρόνια, αναμένεται να είναι το επόμενο κύμα, το οποίο θα δημιουργήσει ακόμη μεγαλύτερους τζίρους στην αγορά.

Άρα βλέπετε σταδιακά να έχουν σε όλα τα Χρηματιστήρια του κόσμου, μη βλέπετε το φαινόμενο της Boeing που έτυχε λόγω του ατυχήματος, αλλά οι εταιρείες αυτού του χώρου να είναι σε μια καλή θέση, στην αποτίμηση των αξιών τους στα παγκόσμια Χρηματιστήρια και διαρκώς να δηλώνονται υψηλότερες προσδοκίες από τους επενδυτές.

Τα κύρια σημεία λοιπόν όταν μιλάμε γι' αυτού του τύπου τις αγορές, είναι νέες στρατηγικές, απαιτείται μια νέα στρατηγική που πρέπει να προσδοκά στην ανάπτυξη αυτών των αναδυόμενων αγορών, στην Ελλάδα είναι προς το Νότο και προς την Ανατολή, να δούμε για νέους τρόπους σχεδιασμού, ευέλικτους τρόπους σχεδιασμού.

Ξεχάστε τους παλιούς, τους παραδοσιακούς τρόπους σχεδιασμού που φτιάχνουμε πρώτα μεγάλες υποδομές, μεγάλα κτίρια και μετά περιμέναμε τους επιβάτες και να γεμίσει από πελάτες. Τώρα βήμα-βήμα επεκτείνονται συνεχώς. Πρέπει να μπορούμε σε μια λογική data economy και delictual property, δηλαδή όλα αυτά τα πράγματα αποκτούν υψηλή αξία, πρέπει να μπορούμε στη λογική των νέων εφαρμογών στο artificial intelligent που σήμερα, το μεγαλύτερο εμπόριο το οποίο γίνεται, γίνεται τους χώρους του αεροδρομίου, με τον διαθέσιμο χώρο σας για να κάνετε ψώνια, να κάνετε αγορές, να κάνετε τις παραγγελίες που θέλετε στην Ελλάδα, αν είστε Κινέζος για παράδειγμα να κάνετε την παραγγελία σε λάδι που θέλετε στην Ελλάδα και να το παραλάβετε στον τόπο που φτάνεις στον τελικό σου προορισμό στο Πεκίνο, στη Σαγκάη, δεν ξέρω πού μπορεί να είναι, σ' έναν μακρινό προορισμό.

Αυτή είναι η αγορά η οποία έρχεται, σ' αυτά τα πράγματα πρέπει να δώσουμε πολύ μεγάλη έμφαση και τί θέλει η αγορά; θέλει ευέλικτο ρυθμιστικό πλαίσιο το οποίο να επιτρέπει να δημιουργούνται τέτοιες υγιείς δραστηριότητες με βάση τις αλλαγές που είναι πάρα πολύ γρήγορες πια.

Λέω χαρακτηριστικά και το λέω πολύ έντονα, πάμε στις συγκεντρώσεις τις επιχειρηματικές στο Λονδίνο, πάνε όλοι με τους χρηματοοικονομικούς τους συμβούλους, έρχονται στην Ελλάδα όλοι με τους δικηγόρους τους. Αυτό πρέπει ν' αλλάξει, δεν είναι αυτή η αγορά, αλλαγές

πρέπει να γίνονται με πολύ πιο έντονο ρυθμό, με πολύ πιο γρήγορο τρόπο, με πολύ πιο ευέλικτο τρόπο.

Συμβόλαια μακροχρόνια, 30ετίας, 40ετίας όταν μιλάμε για υποδομές, μιλάτε πολλοί, όλοι μιλάνε για τα ΣΔΙΤ, όλοι μιλάνε για τις παραχωρήσεις, δε μπορούν να προβλέψουν ρίσκα, αλλαγές, 40 χρόνια μπροστά, άρα πρέπει να είναι ευέλικτα και να δίνουν το περιθώριο ν' αναπτύσσεται υγιής επιχειρηματικότητα.

Σ' αυτή λοιπόν τη λογική, είναι μελετημένα τα πράγματα, έχουν βγει ότι ανάλογα πού βρίσκεσαι, ανάλογα σε ποια κατάσταση βρίσκεται η οικονομία σου, εδώ είναι το γνωστό τεταρτημόριο που σου ανεβαίνει η ζήτηση, σου ανεβαίνει και η οικονομία, πραγματικά αυτό είναι το πιο σύνηθες, συνήθως όλες οι αποτιμήσεις γίνονται με οικονομετρικά μοντέλα βασιζόμενα στην ανάπτυξη του ΑΕΠ ή άλλων τέτοιων αντίστοιχων οικονομικών μεγεθών, του income και διάφορα άλλα.

Αυτό είναι η συνήθης, το πρώτο τεταρτημόριο είναι η συνήθης κατάσταση στον ανεπτυγμένο κόσμο. Όμως δε σημαίνει πάντα αυτό. υπάρχουν και τ' άλλα τεταρτημόρια και η Ελλάδα έχει, αν το δείτε στον παγκόσμιο χάρτη, περίπου το 60% πάνω από το 60% είναι το πρώτο τεταρτημόριο, η Ελλάδα έχει περάσει μέσα σε μια πενταετία απ' όλα τα τεταρτημόρια.

Έχει περάσει από τη φάση της βαριάς ύφεσης στη βάση πλέον της επιστροφής στην ανάπτυξη. και ευτυχώς βρισκόμαστε πάλι σε υγιείς οικονομικές συνθήκες, στην εποχή δηλαδή που ήμαστε στο Q3 και αποτιμήσεις από φορείς όπως το IMF εκτιμούσαν ύφεση 2% και 3% και τελικά καταγραφόταν διπλάσια και τριπλάσια, αυτές είναι συνθήκες που ισχύουν στο τεταρτημόριο του Q3, δεν είναι παράδοξο, αποεπένδυση γίνεται σ' αυτές τις συνθήκες, δεν περιμένεις να γίνει κάτι διαφορετικό.

Ευτυχώς η εθνική οικονομία μας πέρασε ξανά σε μια φάση που δημιουργούνται ευνοϊκές συνθήκες για να ελκυστική για επενδύσεις. Ευέλικτο ρυθμιστικό πλαίσιο και μιλώντας για τις υποδομές και συγκρίνοντας με τα χρήματα που έχουν επενδυθεί στις βασικές μας κρίσιμες υποδομές φυσικά,

στη χώρα μας και συγκρινόμενη με τους υπόλοιπους στην Ευρώπη, δεν υπολείπομαστε σε ποιότητα, έχουμε γενικά και σύγχρονες υποδομές.

Δεν έχουμε προβλήματα, δεν έχουμε προβλήματα σαν την Ιταλία ή σαν τη Γαλλία που έχουν παμπάλαιες γέφυρες, παμπάλαιο δίκτυο, παμπάλαια αεροδρόμια. Το αεροδρόμιο της Αθήνας βραβεύτηκε χτες σαν ένα από τα καλύτερα αεροδρόμια στην Ευρώπη. Χτες, μόλις χτες. Δεν βραβεύτηκε το Σαρλς ντε Γκολ, παρ' όλο που έχει περισσότερη κίνηση, αλλά είναι παμπάλαιο αεροδρόμιο, σχεδιασμένο με συνθήκες ν' αντιμετωπίσει χαρακτηριστικά προηγούμενης δεκαετίας, δύο προηγούμενων δεκαετιών, είναι παλιές δηλαδή υποδομές.

Άρα είμαστε καλά. Αυτό που χρειάζεται να δώσουμε έμφαση είναι να δώσουμε έμφαση στις πραγματικές συνθήκες αγοράς και μιλώντας για συνθήκες αγοράς ν' αντιληφθούμε για παράδειγμα ότι είμαστε εποχικοί. Είμαστε έντονα εποχικοί. Η έντονη εποχικότητα είναι ένα βασικό στοιχείο, δηλαδή πρέπει να τζιράρουμε στους 6 μήνες αυτά που πρέπει για ένα χρόνο, άρα πρέπει να έχουμε μια τέτοια τιμολογιακή πολιτική, μια τέτοια αναπτυξιακή πολιτική.

Η Ελλάδα όπως και να τη δεις, πάνω από το 70% της κίνησης έρχεται μέσα στους 5 μήνες, έχει ζήτηση μόνο αυτούς τους θερινούς μήνες και αντιλαμβάνεστε πώς η κλιματική αλλαγή αποτελεί μακροπρόθεσμα ένα πολύ σημαντικό στοιχείο για μας. Μόνο η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη είναι κοντά στο 0,7, δηλαδή το 70% της κίνησης να έρχεται μέσα την τουριστική σεζόν.

Σε όλες τις άλλες υποδομές μας, πάνω από το 90% της κίνησης έρχεται μέσα στην τουριστική σεζόν. Άρα μην απαιτούμε να γίνονται πράγματα και επενδύσεις. Το λέω χαρακτηριστικά, αν φτιάξεις ένα κτίριο το οποίο το χρησιμοποιείς για τον μισό χρόνο απ' ό,τι είναι σχεδιασμένο, τότε θα αποπληρωθεί και στο διπλάσιο χρόνο. Δε γίνεται να γίνει διαφορετικά. Άρα πρέπει όλα αυτά τα πράγματα να λαμβάνονται υπ' όψιν.

Έχει μια αξία να δούμε πώς είναι το 2015 αυτή η αγορά. Αυτή η αγορά στήθηκε με λογική εξυπηρέτησης των βασικών συγκοινωνιακών κόμβων στην Ευρώπη γιατί αυτοί ήταν οι πελάτες μας, τουριστική χώρα

είμαστε, σε αυτή τη λογική υπήρχαν πολλές αρρυθμίες και υπάρχουν πολλές αρρυθμίες, δηλαδή η αγορά δεν μπόρεσε να συντονιστεί, είχαμε το πρόβλημα της Ολυμπιακής, το οποίο μετά σιγά-σιγά αναπτύχθηκε ο εθνικός μας αερομεταφορέας, η Aegean, δεν αναπτύχθηκε η αγορά με πάρα πολύ ίδιο ρυθμό, πέσαμε στην κρίση, όλα αυτά τα πράγματα δήλωσαν ότι δεν ανταποκρινόταν η σχέση αγοράς με τη σχέση παρεχόμενης χωρητικότητας για την εξυπηρέτηση συγκεκριμένων προορισμών.

Προς την ανατολή δεν το συζητούσαμε, είχαμε τελείως ξεχάσει την αγορά αυτή η οποία είναι πιο αναπτυσσόμενη, δεν εξαπλωνόμαστε προς τα εκεί και αν δείτε μάλιστα στους περισσότερους χώρους, περισσότερες περιοχές, η εξυπηρέτηση γινόταν σε ώρες μονοπωλίου. Μόνο ένας αερομεταφορέας, χρέωνε ό,τι ήθελε, ήμαστε ακριβοί, να το πω με πιο απλά λόγια.

Αυτά τα πράγματα άλλαξαν, έχουν αλλάξει, πρέπει να συνεχίζονται ν' αλλάζουν χρησιμοποιώντας νέα και σύγχρονα, ευέλικτα στοιχεία τιμολόγησης και τιμολογιακής πολιτικής, παίρνοντας ρίσκα για παράδειγμα όπως πήραμε στο αεροδρόμιο της Αθήνας, στους νέους παίκτες, στις εταιρείες που ήθελαν να εξυπηρετήσουν το αεροδρόμιο της Αθήνας, μοιράζοντας ρίσκα μαζί τους, διεγείραμε νέες διαδρομές. Προστέθηκαν 340 πτήσεις, 50 καινούργιοι παίκτες μπήκαν..

Αυτά είναι λοιπόν το μπουμ το οποίο πρέπει να γίνει, επεκτεινόμενοι και προς το βορρά αλλά και προς την ανατολή αλλά και προς το νότο σιγά-σιγά, με βοήθησε πάρα πολύ και βοηθά πάρα πολύ αυτό που λέγεται Airbnb, ξαφνικά το ευέλικτο πλαίσιο αυτό στο booking που γίνεται στις κρατήσεις, διέγειρε την Αθήνα ως έναν προορισμό για city break, για Σαββατοκύριακα, για τριήμερο.

Αυτά είναι τα πράγματα. Νέα τεχνολογία είναι το Airbnb, είναι ένα στοιχείο καινοτομίας. αυτά τα στοιχεία τα οποία διέγειραν και μας δημιούργησαν νέες αγορές και το βλέπετε από το 2015 τετραπλασιάστηκε, πενταπλασιάστηκε σχεδόν, η κίνηση λόγω του Airbnb. Δηλαδή υπάρχουν πελάτες οι οποίοι έρχονται πάρα πολύ περισσότερο σήμερα.

Κι έτσι, ενώ βλέπετε το παράδοξο, να είμαστε σ' έναν μικρό αριθμό ανάπτυξης, τα τελευταία χρόνια όσον αφορά την οικονομία μας, το αντίστοιχο ποσοστό, την αντίστοιχη τάση να μην την ακολουθεί αυτή η αγορά, να είναι το booming σε διψήφιο αριθμό και φυσικά η σχέση εσόδων ανά επιβάτη, φυσικά όσο περισσότεροι είναι η σχέση εσόδων ανά μοναδιαίο επιβάτη πέφτει, δηλαδή γινόμαστε όλο και φτηνότεροι με αυτό που αντιλαμβάνεται η αγορά. Γιατί η ποσότητα δείχνει την μοναδιαία τιμή.

Άρα η Ελλάδα αρχίζει και γίνεται ανταγωνιστικός προορισμός και έτσι πρέπει να γίνεται. Προφανώς και η φορολογία, προφανώς και ο τρόπος που φορολογούνται οι επιχειρήσεις και όλο αυτό το οικονομικό σύστημα το οποίο πρέπει να ρυθμίζεται φυσικά σε μια λογική ελεύθερου ανταγωνισμού.

Φανταστείτε τώρα ότι το πρόβλημα που έχουμε με την Τουρκία, να έχει με τη Βουλγαρία, που έχει 10% φορολογία και εδώ έχουμε τριπλάσια φορολογία έτσι όλα αυτά είναι προφανή ότι επηρεάζουν στην επιχειρηματικότητα, αλλά και η ποσότητα είναι κάτι το οποίο πρέπει να λάβουμε υπόψη μας.

Έτσι αυτό που θα ήθελα να πω οι κύριες προκλήσεις του μέλλοντος μιλώντας για το μέλλον είναι να συζητήσουμε ξανά και να δημιουργήσουμε νέες σχέσεις όσον αφορά τη σχέση στο ownership που λέμε, να ξεχωρίσουμε το ownership από το governances στο χώρο των επιχειρήσεων, τη Διοίκηση από το μέτοχο. Είναι άλλο πράγμα.

Δεν ξέρω αν αυτό κάποιος το λένε ιδιωτικοποίηση, κάποιος άλλοι το λένε περισσότερες ρυθμίσεις, δεν ξέρω τον τίτλο που πρέπει να μπει και δεν ταιριάζει κάθε ένα κουστούμι για τα πάντα, αλλά αυτό που ξέρω είναι ότι πρέπει να υπάρχει μια ευελιξία στο management για να μπορέσει να κάνει financing με όλες αυτές τις προκλήσεις και να βρει πελατολόγιο, να δημιουργήσουμε ευέλικτα συμβόλαια αυτά που λέμε "condition of contracts", τα συμβόλαια δηλαδή να μπαίνουν μέσα σε μια λογική ανάληψης ρίσκου.

Να δώσουμε έμφαση στο level of services αλλά και στο level of quality δηλαδή και στην παρεχόμενη χωρητικότητα αλλά και στη ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας. Μην πάμε να συγκριθούμε με την Αίγυπτο, δεν είναι δυνατό να γίνει αυτό, δηλαδή δεν είμαστε ανταγωνιστικοί. Καμία χώρα στην

Ευρώπη, καμία πόλη στην Ευρώπη κατ' αρχήν όταν έχεις ευρώ δεν μπορείς να είσαι ανταγωνιστικός με τέτοιες χώρες, άρα πρέπει να πέσουμε.

Μα δεν μας επιλέγουν και σαν προορισμό γιατί είμαστε φτηνοί. Άρα πρέπει να πέσουν και σε αυτό που λέγεται quality να προσφέρουμε δηλαδή την ανταποδοτικότητα που χρειάζεται. Να δώσουμε έμφαση στο auditing, να μάθουμε ότι αυτό το auditing είναι καλό πράγμα και βοηθάει να μπορέσουν να διορθώνονται πράγματα στο μέλλον και φυσικά στο talent.

Δηλαδή να μπορέσουμε τα καλύτερα talénta, να έχουμε τους καλύτερους επιχειρηματίες, τους καλύτερους εργαζόμενους, εταιρείες με πραγματικές δυνατότητες, με πραγματικά skills σε ένα διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον. Αυτό το σχήμα δείχνει πόσο πολυσύνθετο είναι πλέον το σύστημα απόφασης πλέον και δεν εξαρτάται μόνο από εμάς.

Και φυσικά -και να κλείσουμε με αυτό- ότι πρέπει να γίνουμε περισσότερο ανταγωνιστικοί στην καινοτομία, λαμβάνοντας υπόψη τα μικρά και τα μεγάλα. Τα μεγάλα είναι ναι, στο digital evolution, αλλά τα επίσης μεγάλα είναι ναι και στο κοινωνικό πρόσωπο και δείχνω αυτή την εικόνα για νέες δυνατότητες οι οποίες δημιουργούνται, που απαιτούν ευέλικτους Οργανισμούς και συνεργασίες και συνέργειες.

Συνεργασία όπως με το Ίδρυμα Ωνάση οι οποίοι κάνουν ένα φοβερό πρόγραμμα στην Αθήνα για την ομάδα του αυτισμού για τα παιδιά που έχουν αυτισμό, τα οποία δεν πρέπει να τα βλέπουμε... Δεν έχουμε σαν χώρα δώσει τη δυνατότητα να έχουν τη μέριμνα που χρειάζεται, αλλά και οι επιχειρήσεις απομονώνονται από αυτό το πελατολόγιο και μιλώντας με το Ίδρυμα μαθαίνοντας κι εγώ από την ανάλυση που έχουν κάνει μαζί με το ΕΚΠΑ και την ομάδα της κας Γιαννά, έμαθα ξαφνικά ότι στις γενιές κάτω των 10-12 είναι ένα ποσοστό που προσεγγίζει... είναι διψήφιο νούμερο στα παιδιά είναι μεγάλα και τα νούμερα, άρα πρέπει να δώσουμε τέτοιες προοπτικές και αυτός είναι κι ένας ρόλος των επιχειρήσεων, είτε με λογική άντλησης νέων πελατολογίων αν θέλετε, ή προσαρμοζόμενες σε κάτι που αλλάζει στο μέλλον, αλλά και να κάνουν pay back και να δημιουργούν συνθήκες κοινωνικής αποδοχής, κοινωνικής ευμάρειας γιατί οι εταιρείες πέρα από καλοί οικονομικοί μοχλοί πρέπει να είναι και καλοί πολίτες.

Κλείνοντας θα ήθελα να πω ότι για εμένα οι συνέργειες είναι πάρα πολύ σημαντικό και το μέλλον θα είναι κάπως έτσι: με άλλα καύσιμα, με άλλες ταχύτητες, με υπερδιπλάσιες ταχύτητες, με το φυσικό τοπίο να μπαίνει μέσα στα κτίρια και με carbon neutrality δηλαδή να απομονώσουμε τελείως όσο γίνεται τις εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα και τα καύσιμα είναι πάρα πολύ σημαντικό στοιχείο σε αυτό.

Με αυτό θα ήθελα να σας ευχαριστήσω και να κλείσω.

Να είστε καλά.