



Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών
στη Φορολογική Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση
Στρατηγικών Αποφάσεων
Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων

Διπλωματική Εργασία

Ο ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ 10 ΧΡΟΝΙΑ ΜΕΤΑ

Κλαδική μελέτη κατασκευαστικού κλάδου με έμφαση στην επιρροή του περιβάλλοντος στις επιχειρήσεις του κλάδου και στις στρατηγικές ανάπτυξης

Του Γκόγκου Δημητρίου του Αντωνίου

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος στη Φορολογική Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση Στρατηγικών Αποφάσεων

Οκτώβριος 2022

ΑΦΙΕΡΩΣΕΙΣ

Στην οικογένεια μου,
Αντόνιο, Γεωργία, Παναγιώτη, Τάκη,
Ελευθερία, Γεώργιο και Σουλτάνα,
που με στηρίζουν σε κάθε βήμα μου.

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας θα ήθελα να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου και να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή μου Δρ. Σουμπενιώτη Δημήτριο, Καθηγητή του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, για την καθοδήγηση, τις γνώσεις, τις πολύτιμες συμβουλές αλλά και την επιστημονική και ψυχολογική υποστήριξη που μου προσέφερε καθ' όλη την διάρκεια συγγραφής της διπλωματικής μου εργασίας.

Επιπλέον, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλο το διδακτικό προσωπικό του μεταπτυχιακού προγράμματος σπουδών για τις γνώσεις, τις εμπειρίες και την καθοδήγηση που μου προσέφεραν για να φέρω εις πέρας την ολοκλήρωση αυτού του μεταπτυχιακού προγράμματος.

Παράλληλα, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους εκείνους που συμμετείχαν με μεγάλη προθυμία στην έρευνα και συνέβαλλαν ουσιαστικά στην παρούσα μελέτη. Το μεγαλύτερο ευχαριστώ θα ήθελα να το πω στους ανθρώπους που με στήριζαν όλα αυτά τα χρόνια, τους δικούς μου ανθρώπους και που με βοήθησαν με οποιοδήποτε τρόπο ώστε να ολοκληρώσω το πρόγραμμα του μεταπτυχιακού προγράμματος .

Περίληψη

Στην παρούσα διπλωματική εργασία παρουσιάζεται η θέση του κατασκευαστικού κλάδου στην Ελλάδα με έμφαση στην εξέλιξή του την τελευταία εικοσαετία. Στόχος της παρούσης είναι μέσα από μια εκτενή ιστορική αναδρομή και την παράλληλη μελέτη των παραγόντων του εξωτερικού περιβάλλοντος που επηρέασαν την πορεία των εταιρειών του κλάδου, να γίνει αντιληπτό ότι οι συνθήκες του εξωτερικού περιβάλλοντος συνδυαστικά με τα εσωτερικά χαρακτηριστικά κάθε επιχείρησης είναι απαραίτητο να λαμβάνονται υπόψη και να αξιολογούνται. Μόνο με αυτόν τον τρόπο κάθε εταιρεία θα έχει τη δυνατότητα να αφουγκραστεί τις ανάγκες της αγοράς και να χαράξει στρατηγικές ανάπτυξης που θα εξασφαλίσουν τη διατήρηση της λειτουργίας της, αλλά και την πρόοδό της, δίνοντας με αυτόν τον τρόπο ευκαιρίες ανάκαμψης σε όλο τον κατασκευαστικό κλάδο ως σύνολο.

Σε αυτό το πλαίσιο, το πρώτο κεφάλαιο είναι αφιερωμένο σε μια αναλυτική ιστορική αναδρομή που εστιάζει στην τελευταία εικοσαετία και έχει ως σκοπό να παρουσιάσει τον τρόπο με τον οποίο εξωτερικοί παράγοντες όπως η γενικότερη οικονομικοπολιτική κατάσταση στην χώρα και η οικονομική κρίση, επηρέασαν την πορεία των επιχειρήσεων του κατασκευαστικού κλάδου. Στο δεύτερο κεφάλαιο αναπτύσσονται ζητήματα σχετικά με τη γενικότερη επιρροή του εξωτερικού περιβάλλοντος στη λειτουργία και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων εστιάζοντας σε εκείνα τα στοιχεία που είναι ικανά να διαμορφώνουν τη λειτουργία, τη διατήρηση και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων του κλάδου.

Το τρίτο κεφάλαιο είναι αφιερωμένο στην ανάλυση των εσωτερικών στοιχείων των εταιρειών μέσω της ανάλυσης SWOT και, ειδικότερα, μεγάλο μέρος του κεφαλαίου είναι αφιερωμένο σε προτάσεις εναλλακτικών στρατηγικών ανάπτυξης. Η εργασία ολοκληρώνεται με μια σειρά από συμπεράσματα και προτάσεις που μπορούν να συμβάλλουν στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων των κατασκευαστικών εταιρειών και να συμβάλλουν στην ανάκαμψη του κλάδου.

Η παρούσα εργασία στηρίζει το περιεχόμενό της και τα συμπεράσματά της σε βιβλιογραφική έρευνα, η οποία επεκτάθηκε και σε αναζητήσεις σε αξιόπιστους διαδικτυακούς τόπους, λαμβάνοντας υπόψη ότι η εξέλιξη του κλάδου αποτελεί μια διαρκώς μεταβαλλόμενη κατάσταση, που απαιτεί αναζήτηση σε πολιτικές και οικονομικές επικαιροποιημένες αναλύσεις, ώστε να επιτευχθεί μια συγκέντρωση πολύπλευρων πηγών πληροφόρησης. Εξάλλου, δεν μπορούν να μη ληφθούν υπόψη οι πρόσφατες κοινωνικοπολιτικές εξελίξεις συμπεριλαμβανομένων των συνεπειών της πανδημίας, αλλά και της ραγδαίας αύξησης στην τιμή των υλικών που επέφερε εκ νέου κραδασμούς στην πορεία της ανάπτυξης του κατασκευαστικού κλάδου.

Πίνακας Περιεχομένων

Ευχαριστίες.....	1
Περίληψη.....	2
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	7
I. Στόχος μελέτης.....	8
II. Βασικότερα σημεία - Διάρθρωση	9
III. Ανακεφαλαίωση	10
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ: Η ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΗ ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	11
1.1. Προλεγόμενα	11
1.2. Ιστορική αναδρομή.....	14
1.3. Η φθίνουσα πορεία του κλάδου	18
1.4. Ο κατασκευαστικός κλάδος σε άνοδο	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ Η ΕΠΙΡΡΟΗ ΤΟΥ ΣΤΟΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ	30
2.1. Το μακρο-εξωτερικό περιβάλλον (ανάλυση PEST)	30
α) Πολιτικό περιβάλλον	32
β) Οικονομικό περιβάλλον	34
γ) Κοινωνικό περιβάλλον	36
δ) Τεχνολογικό περιβάλλον	38
2.2. Το άμεσο εξωτερικό περιβάλλον	42
α) Προμηθευτές	43
β) Αγοραστές	46
γ) Ανταγωνιστές	48
δ) Πιστωτές	53
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	55
3.1. Στρατηγική ανάλυση: Ανάλυση των δυνάμεων, αδυναμιών, ευκαιριών και απειλών μιας επιχείρησης (ανάλυση SWOT)	55
α) Δυνάμεις	56

β) Αδυναμίες	59
γ) Ευκαιρίες	60
δ) Κίνδυνοι	61
3.2. Προτάσεις για εναλλακτικές στρατηγικές ανάπτυξης	62
α) Ενεργειακή αναβάθμιση κτηρίων	63
β) Ηλεκτρικά πάνελ/ανεμογεννήτριες	64
γ) Αφαλάτωση στα νησιά	65
δ) Επέκταση της δραστηριότητας σε διεθνείς αγορές	66
ε) Κάθετη ολοκλήρωση	67
στ) Έλεγχος επενδυτικών σταδίων	68
ζ) Βιοκλιματικός σχεδιασμός κτιρίων.....	68
η) Έξυπνα σπίτια.....	79
θ) ΣΔΙΤ- Συμπράξεις δημόσιου-ιδιωτικού τομέα.....	70
ι) Διαχείριση αποβλήτων- απορριμμάτων.....	70
ια) Παραγωγή ενέργειας από θαλασσινό νερό.....	71
ιβ) Αιολικά πάρκα.....	71
ιγ) Έργα αξιοποίησης βιοκαυσίμων.....	72
ΤΕΛΙΚΕΣ ΣΚΕΨΕΙΣ-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	73

Πίνακες

Πίνακας 1: Εξέλιξη της απασχόλησης στις κατασκευές

Πίνακας 2: Πραγματικά απασχολούμενοι στις κατασκευές στην τετραετία 1981-1984
(σε χιλιάδες)

Πίνακας 3: Πλήθος επιχειρήσεων στον κλάδο κατασκευών ανά τμήμα

Πίνακας 4: Επενδυτική δαπάνη ανά κατηγορία και οι προβλέψεις μέχρι το 2024 (% ΑΕΠ).

Πίνακας 5: Κατάταξη μεγαλύτερων τεχνικών εταιρειών 5^{ης} τάξης βάσει κύκλου εργασιών 2020

Πίνακας 6: Κατάταξη μεγαλύτερων τεχνικών εταιρειών 6^{ης} τάξης βάσει κύκλου εργασιών 2020

Πίνακας 7: Κατάταξη μεγαλύτερων τεχνικών εταιρειών 7^{ης} τάξης βάσει κύκλου εργασιών 2020

Πίνακας 8: Όρια προϋπολογισμού έργων ανά τάξη ΜΕΕΠ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην παρούσα διπλωματική εργασία παρουσιάζεται η θέση του κατασκευαστικού κλάδου στην Ελλάδα με έμφαση στην εξέλιξή του την τελευταία εικοσαετία, όπως αυτή επηρεάστηκε από τη γενικότερη οικονομικοπολιτική κατάσταση στην χώρα και ακόμα εντονότερα από την οικονομική κρίση. Στο πλαίσιο αυτό αναπτύσσονται ζητήματα σχετικά με τη γενικότερη επιρροή του εξωτερικού περιβάλλοντος στη λειτουργία και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων εστιάζοντας σε εκείνα τα στοιχεία που διαμορφώνουν την υπάρχουσα κατάσταση στη δομή και την ανάπτυξη του κατασκευαστικού κλάδου.

Μελετώντας την επιρροή του εξωτερικού περιβάλλοντος στην πορεία του κλάδου, γίνεται κατανοητό πόσο σημαντικό είναι οι εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου να προσαρμόζονται στις απαιτήσεις της αγοράς και τις σύγχρονες ανάγκες. Λαμβάνοντας υπόψη αυτή τη σκέψη, ξεχωριστό κεφάλαιο είναι αφιερωμένο στις στρατηγικές ανάπτυξης με έμφαση στις καινοτόμες στρατηγικές. Ιδίως, οι ελληνικές επιχειρήσεις του κατασκευαστικού κλάδου εκμεταλλεύομενες τις δυνάμεις τους και τα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα έναντι ανταγωνιστικών εταιρειών με έδρα σε άλλες χώρες, οφείλουν να στραφούν σε εναλλακτικές δράσεις. Στο πλαίσιο μιας γενικότερης αναπτυξιακής πολιτικής σε κρατικό και ευρωπαϊκό επίπεδο μπορούν να ανακάμψουν και να περάσουν σε μια περίοδο ανάπτυξης και προόδου.

Η παρούσα εργασία στηρίζει το περιεχόμενό της και τα συμπεράσματά της σε βιβλιογραφική έρευνα, η οποία επεκτάθηκε και σε αναζητήσεις σε αξιόπιστους διαδικτυακούς τόπους, λαμβάνοντας υπόψη ότι η εξέλιξη του κλάδου αποτελεί μια διαρκώς μεταβαλλόμενη κατάσταση, που απαιτεί αναζήτηση σε πολιτικές και οικονομικές επικαιροποιημένες αναλύσεις, ώστε να επιτευχθεί μια συγκέντρωση πολύπλευρων πηγών πληροφόρησης. Εξάλλου, δεν μπορούν να μη ληφθούν υπόψη οι πρόσφατες κοινωνικοπολιτικές εξελίξεις συμπεριλαμβανομένων των συνεπειών της πανδημίας, αλλά και της ραγδαίας αύξησης στην τιμή των υλικών που επέφερε εκ νέου κραδασμούς στην πορεία της ανάπτυξης του κατασκευαστικού κλάδου.

Με το παραπάνω περιεχόμενο και με μια εκτενή έρευνα εστιασμένη στη διαμόρφωση του κλάδου σε συνάρτηση με τις οικονομικοπολιτικές και κοινωνικές

συνθήκες δίνεται η δυνατότητα να αποδοθεί μια πληρέστερη εικόνα της αγοράς και να αναζητηθούν αιτίες και παράγοντες που επηρεάζουν τον κλάδο, αλλά βρίσκονται σε πεδία εκ πρώτης όψεως μακριά από αυτόν.

I. Στόχος μελέτης

Στόχος της μελέτης δεν είναι απλά η συγκέντρωση στοιχείων για την πορεία του κατασκευαστικού κλάδου, αλλά η παρατήρηση της θέσης του στην αγορά και η διασύνδεσή του με την ελληνική οικονομία. Είναι σημαντικό να ληφθεί υπόψη ότι οι δραστηριότητες των επιχειρήσεων του κατασκευαστικού κλάδου είναι άμεσα συνδεδεμένες με το εμπόριο, τη βαριά βιομηχανία και κυρίως τις επενδύσεις μέσω της κατασκευής επενδυτικών έργων σε καίριους τομείς για την ελληνική οικονομία, όπως είναι ο τουρισμός, τα έργα υποδομής και πολεοδομικής ανάπτυξης και η βιομηχανία εν γένει. Η συνεισφορά του κλάδου στο Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν είναι ένα καίριο ζήτημα για το οποίο θα υπάρξουν αναλυτικές αναφορές παρακάτω. Μέσα από τη δομή της παρούσης θα έχουμε την ευκαιρία να παρακολουθήσουμε, έστω και συνοπτικά, την πορεία και την ιστορική εξέλιξη του κλάδου και τα βασικά στοιχεία των επιχειρήσεων που ανήκουν σε αυτόν.

Παράλληλα, στόχο της μελέτης αποτελεί ο εντοπισμός και η ανάλυση βασικών παραγόντων που επηρεάζουν τον κλάδο και η μελέτη δεικτών από τους οποίους μπορούν να συναχθούν ασφαλή αποτελέσματα για την εικόνα και την εξέλιξη των δραστηριοτήτων του. Τέλος, δεν επιδιώκεται μόνο η παρουσίαση γνωστών κατά τα άλλα δεδομένων, αλλά στόχος είναι μέσα από τη μελέτη αυτών των δεδομένων, να συναχθούν χρήσιμα συμπεράσματα και να διατυπωθούν προτάσεις για καινοτόμες στρατηγικές ανάπτυξης σε εταιρικό, αλλά και σε εθνικό επίπεδο.

II. Βασικότερα σημεία - Διάρθρωση

Για την καλύτερη κατανόηση του περιεχομένου και των βασικών θέσεων της παρούσας έχει γίνει προσπάθεια συστηματικής παρουσίασης των σημαντικότερων ζητημάτων. Ειδικότερα, η μελέτη διαρθρώνεται σε τρία κύρια κεφάλαια και μια καταληκτική παράγραφο με τελικές σκέψεις και συμπεράσματα.

Ειδικότερα, στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται μια γενική παρουσίαση της θέσης του κλάδου στην Ελλάδα και την ελληνική οικονομία, παραθέτοντας μια σύντομη ιστορική αναδρομή και εστιάζοντας στην φθίνουσα πορεία του κλάδου, αλλά και τη σημερινή του εικόνα. Έμφαση δίνεται στην παρουσίαση της τρέχουσας θέσης του κλάδου, ενώ παράλληλα, γίνεται μια απόπειρα απόδοσης της εικόνας και της θέσης του σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, ιδίως μετά την πανδημία και τη νέα τάξη πραγμάτων που διαμορφώθηκε, καθώς και σε παγκόσμιο επίπεδο.

Το δεύτερο κεφάλαιο είναι αφιερωμένο στη μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος των επιχειρήσεων και την επιρροή του στον κατασκευαστικό κλάδο. Αναπτύσσεται τόσο το μακρο-εξωτερικό όσο και το άμεσο εξωτερικό περιβάλλον και αναζητούνται οι αιτίες συρρίκνωσης της κατασκευαστικής δραστηριότητας μέσω της μελέτης δεικτών και της εξειδικευμένης ανάλυσης βασικών δεδομένων τόσο στο πλαίσιο έργων υποδομής, εστιάζοντας στις κρατικές στρατηγικές ανάπτυξης, όσο και στο πλαίσιο ιδιωτικών έργων.

Στο τρίτο κεφάλαιο επιχειρείται η διατύπωση στρατηγικών ανάπτυξης ξεκινώντας από μια παρουσίαση των βασικών σημείων της ανάλυσης των δυνάμεων, αδυναμιών, ευκαιριών και απειλών μιας επιχείρησης και προχωρώντας σε μια ανάλυση των σημαντικότερων δράσεων του κλάδου. Σημαντικό μέρος του κεφαλαίου είναι αφιερωμένο σε καινοτόμες στρατηγικές ανάπτυξης, παρουσιάζοντας μια σειρά από προτάσεις. Η ανάληψη έργων στο πλαίσιο νέων δράσεων από εταιρείες που αφουγκράζονται τις σύγχρονες επιταγές μπορούν να ανοίξουν νέες οικονομικές διεξόδους για τις Ελληνικές επιχειρήσεις του κλάδου που θα εκμεταλλευτούν τα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα.

III. Ανακεφαλαίωση

Με το παραπάνω περιεχόμενο, επιχειρείται η ανάδειξη της σπουδαιότητας της θέσης του κλάδου στην αγορά της χώρας μας και συνάγονται συμπεράσματα και προβληματισμοί γύρω από τη δυνατότητα ενίσχυσής του μέσα από την αναδιαμόρφωση και την επέκταση των δράσεων του κλάδου, όπως επιτάσσουν

γενικότερες μεταβολές σε οικονομικό, πολιτικοοικονομικό, αλλά και τεχνολογικό επίπεδο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ: Η ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΗ ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

1.1. Προλεγόμενα

Ο κατασκευαστικός κλάδος στην Ελλάδα, λόγω του ρόλου του και της καθοριστικής του θέσης στην ελληνική οικονομία για πολλά χρόνια, αποτελούσε και αποτελεί δείκτη της γενικότερης οικονομικής κατάστασης της χώρας. Η θέση αυτή και η γενικότερη επιρροή του κλάδου στην οικονομία εν γένει γίνεται κατανοητή, αν αναλογιστεί κανείς ότι ο κατασκευαστικός κλάδος ήταν και είναι στενά συνδεδεμένος και με άλλους κρίσιμους τομείς οικονομικής ανάπτυξης, όπως είναι ο βιομηχανικός κλάδος, αλλά και ποικίλοι τομείς παροχής υπηρεσιών. Με άλλα λόγια, οι βασικότερες οικονομικές δίοδοι της χώρας είναι άμεσα συνδεδεμένες με την εξέλιξη του κατασκευαστικού κλάδου και στην πράξη με την ανάπτυξη έργων τόσο στον δημόσιο τομέα με εγγειοβελτιωτικά έργα και έργα υποδομής όσο και στον ιδιωτικό τομέα με κάθε μορφής οικοδομική δραστηριότητα.

Ειδικότερα, σύμφωνα με την οδηγία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (89/106/CE) στο άρθρο 1 ορίζονται τα προϊόντα του κατασκευαστικού κλάδου. Κατά τα οριζόμενα εκεί τέτοια προϊόντα είναι όλα εκείνα που μπορούν να ενσωματωθούν στα τεχνικά έργα κατά μόνιμο τρόπο, συμπεριλαμβάνοντας στα τεχνικά έργα όχι μόνο τις οικοδομές αλλά έργα όπως οδοποιίας, λιμενικά, υποδομών κτλ. (Δασκαλάκης Δ., (Daskalakis D.), «Προλεγόμενα για την Εργασία και τις Εργασιακές Σχέσεις», εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα, 2000).

Όπως θα δούμε αναλυτικά κατωτέρω, στην παράγραφο της ιστορικής αναδρομής, τις δεκαετίες που ο κατασκευαστικός κλάδος βρισκόταν σε μεγάλη άνθιση, ιδίως στη δεκαετία του 1970, αλλά και αργότερα, τα έργα στον ιδιωτικό τομέα, αποτελούσαν ένα από τα μεγαλύτερα μερίδια δραστηριοτήτων των κατασκευαστικών επιχειρήσεων. Κι αυτό διότι, η ταχεία ανάπτυξη του κλάδου λειτουργούσε σε άμεση συνάρτηση με την ανέγερση νέων κατασκευών λόγω της αυξημένης ζήτησης κατοικιών.

Συγκεκριμένα εκείνες τις δεκαετίες, όλο και περισσότερες οικογένειες αναζητούσαν μια νέα κατοικία ως οικογενειακή στέγη, με προδιαγραφές πρωτόγνωρα υψηλές για τα δεδομένα των προηγούμενων δεκαετιών επηρεασμένες κυρίως από

οικονομικές και κοινωνικές μεταβολές. Την εποχή εκείνη η υλοποίηση της επιθυμίας για μια νέα, σύγχρονη κατασκευή μπορούσε να ευνοηθεί από την εύκολη και άμεση δανειοδότηση του μέσου πολίτη από τραπεζικά ιδρύματα με χαμηλότοκα κατά βάση δάνεια, την ίδια στιγμή που και η γενικότερη οικονομική συγκυρία ήταν ευνοϊκή και ευοίωνη για τη μέση ελληνική οικογένεια.

Παράλληλα, οι Έλληνες, έχοντας όλο και πιο έντονες προσλαμβάνουσες από χώρες της Ευρώπης και συνηθίζοντας σταδιακά σε ένα ανώτερο βιοτικό επίπεδο, στις αρχές της δεκαετίας του 1970 άρχισαν να αναζητούν έναν ποιοτικότερο τρόπο διαβίωσης, ο οποίος περιλάμβανε τη μετοίκηση σε σύγχρονες κατασκευές και κατοικίες μεγαλύτερες σε εμβαδό, μετεγκατάσταση σε προάστια και σε «καλύτερες» περιοχές, συνδυάζοντας την κατοικία με ένα γενικότερο κοινωνικό προφίλ που ήταν άμεσα συνδεδεμένο με την οικονομική ευρωστία, η οποία πολλές φορές ερχόταν ξαφνικά και η διατήρησή της ήταν αμφίβολη μακροπρόθεσμα.

Το ίδιο φαινόμενο διαφάνηκε ακόμα πιο έντονα τις δεκαετίες μετά το 1990 μέχρι και την κρίση το 2013 και έπειτα, οπότε και παρατηρήθηκε μια εντατική αύξηση των νέων πολυτελέστατων κατασκευών, η χρηματοδότηση των οποίων προερχόταν κυρίως από δάνεια τα οποία μεταγενέστερα αποδείχτηκε ότι οι πιστωτές δεν μπορούσαν να εξυπηρετήσουν σταθερά και μακροπρόθεσμα. Όπως θα αναλυθεί και κατωτέρω, δεν είναι τυχαίο ότι μεγάλο μέρος αυτών των κατασκευών, είτε αφορούσε σε κατοικίες είτε σε επαγγελματικές εγκαταστάσεις, έχει μείνει ημιτελές και ανεκμετάλλευτο μέχρι και σήμερα.

Στην ίδια λογική τις ίδιες δεκαετίες που ο ιδιωτικός τομέας και τα έργα σε αυτόν συμβάλουν στην ανάπτυξη του κατασκευαστικού κλάδου, παράλληλα, και οι δραστηριότητες στον δημόσιο τομέα γνωρίζουν πρωτόγνωρη ανάπτυξη. Οι λόγοι της ανάπτυξης σχετίζονταν άμεσα με την αύξηση έργων υποδομής χάρη σε επιδοτούμενα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο πλαίσιο μιας γενικότερης αναβάθμισης των υποδομών σε Ευρωπαϊκό επίπεδο και μιας προσπάθειας εξομάλυνσης των διαφορών στο επίπεδο διαβίωσης μεταξύ των χωρών της Ευρώπης.

Αυτή η ευρεία ανάπτυξη του κατασκευαστικού κλάδου συνδέθηκε άμεσα και είχε ως αναγκαία συνέπεια την ανάπτυξη και άλλων επιχειρήσεων και συναφών κλάδων

όπως εκείνων των δομικών υλικών, της παροχής υπηρεσιών μηχανικού κ.α.. Μέσα σε αυτό το γενικότερο κλίμα ανάπτυξης, που μεταφραζόταν σε μια έντονη ανάγκη επίδειξης πλούτου μέσω της ανέγερσης σύνθετων, υπέρογκων και πολυτελέστατων κατασκευών, ο κατασκευαστικός κλάδος γνώρισε τη μεγαλύτερη ανάπτυξη και καθιερώθηκε ως ένας από τους κυριότερους, αν όχι ο μεγαλύτερος, κλάδος επιχειρήσεων στη χώρα μας, ικανός να απασχολήσει έναν τεράστιο όγκο εργατικού δυναμικού και να συμπαρασύρει στην ανάπτυξη και την πρόοδο πλήθος άλλων κλάδων άμεσα ή και λιγότερο άμεσα συνδεδεμένων με αυτόν.

Ωστόσο, αν και η εκτόξευση του κλάδου ήταν ραγδαία, το υπόβαθρο αυτής της ταχύτατης ανάπτυξης αποδείχθηκε σαθρό. Εάν μελετήσει κανείς τον τρόπο και την αιτία αυτής της απότομης άνθισης είναι εύκολο να διαφανεί η αναπόφευκτη κρίση που θα ακολουθούσε. Τα υψηλότοκα δάνεια, οι γρήγορες επενδυτικές κινήσεις από καιροσκόπους ιδιώτες χωρίς προηγούμενη εμπειρία, και παράλληλα, ο περιορισμός των δημόσιων επενδύσεων μέσω ευρωπαϊκών προγραμμάτων οδήγησε σταδιακά σε μείωση του τζίρου στον κλάδο των κατασκευών, αλλά και σε όλους τους συνδεδεμένους κλάδους. Το τεράστιο πλήθος των αδιάθετων ακινήτων και η χαμηλή ζήτηση, την ίδια στιγμή που πλήθος δανείων ήταν αδύνατο να εξυπηρετηθεί οδηγούσαν με ακρίβεια στην κρίση που αποτελούσε μια λογική συνέχεια που για πολλούς ήταν βέβαιο εξ αρχής ότι θα επέλθει.

Εκείνο, όμως, που ίσως ήταν δύσκολο να διαφανεί ήταν ότι η κρίση που επήλθε στον τομέα των κατασκευών θα ήταν τόσο βαθιά που κινδυνεύει να αποτελεί μια μόνιμη κατάσταση που δύσκολα θα ανατραπεί, τουλάχιστον όσο οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις εμμένουν στις ίδιες δραστηριότητες και δεν αφουγκράζονται ευκαιρίες και επιταγές των σύγχρονων αναγκών (βλ. κατ. 3.2. για τις εναλλακτικές στρατηγικές ανάπτυξης).

Παρόλα αυτά, όπως θα διαπιστώσουμε αναλυτικά κατωτέρω, την τελευταία τετραετία σημειώνεται μια ανοδική τάση στον κλάδο, με την αξία παραγωγής του κλάδου να έχει παρουσιάσει αξιοσημείωτη αύξηση και όλο και περισσότεροι να εκφράζουν την πρόθεσή τους για επενδύσεις και απόκτηση νέων κατοικιών στη χώρα μας. Ωστόσο, η πανδημία, η ενεργειακή κρίση, η δραματική αύξηση του κατασκευαστικού κόστους και ο πόλεμος στην Ουκρανία αποτέλεσαν και αποτελούν

μια σειρά από ανασταλτικούς παράγοντες που δεν θα μπορούσαν να αφήσουν ανεπηρέαστη και την πρόοδο του κατασκευαστικού κλάδου.

Στις επόμενες παραγράφους στόχος είναι να παρουσιαστούν οι περίοδοι κατά τις οποίες ο κλάδος γνώρισε σημαντική ανάπτυξη, και παράλληλα να μελετηθούν οι περίοδο της κρίσης. Μέσα από την εκτενή ιστορική αναδρομή και την παράλληλη ανάλυση των συνθηκών του μακρο-εξωτερικού περιβάλλοντος κατά τη διάρκεια κάθε περιόδου θα αναζητηθούν τα αίτια της προόδου, αλλά και της κρίσης του κλάδου μέσα στον χρόνο, ώστε να οδηγηθούμε σε μια σειρά από συμπεράσματα γύρω από τη γενικότερη εξέλιξη της θέσης του κλάδου στην Ελλάδα. Η ανάλυση αυτή θα μας επιτρέψει να εντοπίσουμε λάθη και ευκαιρίες που θα επιτρέψουν μια οριστική επανάκαμψη του κλάδου, αποφεύγοντας να επαναληφθούν σφάλματα του παρελθόντος και δίνοντας κίνητρα για νέες επενδύσεις σε καινοτόμες δράσεις.

1.2. Ιστορική αναδρομή

Για να έχουμε μια αντικειμενική εικόνα της εξέλιξης του κατασκευαστικού κλάδου στον χρόνο ξεκινάμε από το 1950 και τα χρόνια μετά τον εμφύλιο όταν η συμμετοχή των κατασκευών στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανερχόταν σε ένα ποσοστό 6,0%. Ωστόσο, δεν ήταν τόσο αυτό το ποσοστό του 6,0% που έπαιξε καθοριστικό ρόλο, όσο η συνεχής αυξητική τάση αυτού του ποσοστού την επόμενη 20ετία, με αποτέλεσμα το 1970 το ποσοστό αυτό να έχει σχεδόν διπλασιαστεί φτάνοντας κοντά στο 10% περίπου. Ωστόσο, αυτή η αυξητική τάση δεν σταθεροποιήθηκε καθώς αν και έφτασε στο απόγειο της το 1970 έπεσε ξανά στα αρχικά επίπεδα ή ακόμα και πιο κάτω (5,4%) μέχρι το 1984 (Tinios P,(1987), *Housing Demand and Taxation in Greece*”, Cambridge, pg. 97, fig4.7, pg. 86 20).

Ειδικότερα, ο κλάδος των κατασκευών γνώρισε πρωτόγνωρη άνθιση κατά τη δεκαετία του 1970 και αποτέλεσε κυρίαρχο κλάδο ενίσχυσης της οικονομίας της χώρας επεκτείνοντας μάλιστα τις δραστηριότητές του στη μεσανατολική και βορειοαφρικανική αγορά. Ωστόσο, πολύ γρήγορα τη δεκαετία του 1980 επήλθε συρρίκνωση της αγοράς με τις τεχνικές εταιρίες να περιορίζονται στην εσωτερική αγορά.

Αξιοσημείωτο γεγονός που σχετίζεται με την πορεία του κλάδου είναι η απασχόληση εργατικού δυναμικού που διαρκώς αυξανόταν σε όλη τη μεταπολεμική περίοδο και για περίπου τρεις δεκαετίες (1951-1981).

Αναλυτικά, αξίζει να αναφερθούν τα ποσοστά αυτά ανά δεκαετία. Το 1951 το 2,6% του εργατοτεχνικού δυναμικού απασχολούνταν στον κλάδο των κατασκευών με το ποσοστό αυτό σχεδόν να διπλασιάζεται φτάνοντας στο 4,4% μέχρι το 1961. Και την επόμενη δεκαετία η αύξηση του εργατικού δυναμικού συνέχισε να είναι αλματώδης με το ποσοστό να φτάνει στο 7,6% το 1971 και να κορυφώνεται στο 9,2% το 1981.

Τα παραπάνω ποσοστά γίνονται ακόμα πιο εντυπωσιακά αν αναλογιστεί κανείς ότι κατά αυτή την 30ετία ενώ το εργατικό δυναμικό στον βιομηχανικό τομέα αυξήθηκε κατά μισή φορά στον κατασκευαστικό κλάδο τετραπλασιάστηκε (Θέσεις - τριμηνιαία επιθεώρηση Η Βιομηχανία Τεχνικών Κατασκευών (1951-1984) Ανέστης Ταρπάγκος ανακτημένο από http://www.theseis.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=172). Αυτή η σταδιακή αύξηση του αριθμού των απασχολούμενων στον κλάδο αποδίδεται και στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 1). Από την παραπάνω αύξηση του εργατικού δυναμικού διαφαίνεται πως όλο και μεγαλύτερη μερίδα του ελληνικού πληθυσμού βρισκόταν σε άμεση εξάρτηση από την ανάπτυξη και την εξέλιξη του κλάδου, ο οποίος υπό αυτές τις συνθήκες έπαιξε καθοριστικό ρόλο για την ανάπτυξη και την πορεία της οικονομίας της χώρας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
«Εξέλιξη της απασχόλησης στις κατασκευές»

Κλάδ. Δραστ.	Απασχ. Δυναμ.	1951	1961	1971	1981
Συνολικό Δυναμικό	Οικον. Ενεργ.	2.839.481	3.638.601	3.234.996	3.543.797
	Πραγμ. Απασχ.	2.660.081	3.423.431	3.143.040	3.388.518
	Άνεργοι	179.400	215.170	91.956	155.279
Μεταποίηση	Οικον. Ενεργ.	450.424	488.577	554.380	664.322
	Πραγμ. Απασχ.	426.104	452.426	540.184	650.410
	Άνεργοι	24.320	36.151	14.196	13.912
Κατασκευές	Οικον. Ενεργ.	74.959	167.364	256.424	326.390
	Πραγμ. Απασχ.	67.764	149.393	239.912	310.660
	Άνεργοι	7.195	17.971	16.512	15.730

Πηγή: Ταρπάγκος Α., Η βιομηχανία Τεχνικών Κατασκευών (1951-1984)

Η εικόνα αυτή της απασχόλησης στον κλάδο των τεχνικών κατασκευών παρουσίασε μια σχετική πτώση φτάνοντας σε ποσοστό 7,9% μέσα στην τετραετία μέχρι το 1984 σε αντίθεση με τους απασχολούμενους στον τομέα της βιομηχανίας το ποσοστό των οποίων παρέμεινε σταθερό σε υψηλό ποσοστό γύρω στα 19%, όσο ήταν και την προηγούμενη δεκαετία (1970). Στα μέσα της δεκαετίας του 1980 τα ποσοστά αυτά άρχισαν να σταθεροποιούνται καταλήγοντας να επανέλθουν στα επίπεδα που βρίσκονταν στην αρχή της δεκαετίας του 1970 (βλ. σχετικά και τον Πίνακα 2).

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
«Πραγματικά απασχολούμενοι στις κατασκευές στην τετραετία 1981-84 (σε χιλιάδες)».

Κλάδος δραστηριότητας	1981	1982	1983	1984
Συνολικό Δυναμικό	3.530,9 (100%)	3.491,3 (100%)	3.508,5 (100%)	3.500,5 (100%)
Βιομηχανία-Βιοτεχνία	680,8 19,3%	672,3 19,3%	673,3 19,2%	669,1 19,1%
Οικοδομήσεις- Δημόσια Έργα	292,6 8,3%	294,0 8,4%	273,3 7,8%	250,5 7,2%

Πηγή: Ταρπάγκος Α., Η βιομηχανία Τεχνικών Κατασκευών (1951-1984)

Παράλληλα, ο κατασκευαστικός κλάδος ήταν άρρηκτα συνδεδεμένος με τις δημόσιες επενδύσεις απορροφώντας τότε, όπως και σήμερα, το μεγαλύτερο μέρος τους, εκτελώντας εγγειοβελτιωτικά έργα που εκείνη την εποχή ήταν πρωτόγνωρων μεγεθών και άλλαξαν εκ βάθρων την όψη, αλλά και το βιοτικό επίπεδο της χώρας. Ειδικότερα, μέχρι το 1980 οι κατασκευές απορροφούσαν το 25% περίπου των δημόσιων επενδύσεων. Για να γίνει καλύτερα κατανοητό το πόσο υψηλό είναι αυτό το ποσοστό αρκεί να αναφερθεί ότι στον βιομηχανικό τομέα τα επίπεδα των δημόσιων επενδύσεων έφτανε μόλις στο 0,6% και αυξήθηκε στο 4,9% μέχρι το 1984 (Καραδήμου – Γερολύμπου Α., Παπαμίχος Ν. (2004), «Μοντέλα οργάνωσης του χώρου της Νεοελληνικής πόλης : Από τον 20ο στον 21ο αιώνα», Τεχνικά Χρονικά Σεπτ.-Οκτ. 2004).

Άλλη μια καθοριστική περίοδος για την ανάπτυξη του κλάδου ήταν αυτή της δεκαετίας μετά το 2000. Σύμφωνα με δεδομένα από το Ινστιτούτο Οικονομίας Κατασκευών, η συμμετοχή του κατασκευαστικού κλάδου στο ΑΕΠ το 2000 ήταν στο 8,6%, ενώ μέχρι το 2004 έφτασε στο 12%. Ειδικότερα, μέσα στην πενταετία 2000-2004 ο κλάδος άρχισε να περνά μια περίοδο ακμής και προόδου στην οποία συνέβαλλαν πολλοί παράγοντες. Μεταξύ των παραγόντων αυτών ήταν η ολοκλήρωση του δεύτερου Κοινοτικού Πακέτου Στήριξης (ΚΠΣ) και το πακέτο Σαντέρ. Στο πλαίσιο των συγκεκριμένων πακέτων αναπτύχθηκαν μεγάλα έργα οδοποιίας κυρίως του ΠΑΘΕ (Πάτρα-Αθήνα-Θεσσαλονίκη-Εύζωνοι) και της Εγνατίας οδού, έργα μεταφορών με έμφαση στο σιδηροδρομικό δίκτυο και τα αεροδρόμια, έργα τηλεπικοινωνιών και έργα διαχείρισης ενέργειας με κόστος που ξεπέρασε τα 7 τρισεκατομμύρια δραχμές.

Η πρόοδος του κλάδου σε σχέση με τα δημόσια έργα ήταν, επίσης, σε μεγάλο βαθμό αποτέλεσμα της ανάληψης έργων στο πλαίσιο των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004, κατά την περίοδο των οποίων κατασκευάστηκε πλήθος έργων υποδομής, αθλητικές εγκαταστάσεις και χώροι φιλοξενίας, τα οποία ολοκληρώθηκαν με ταχύτατους ρυθμούς, αλλά και η γενικότερη ανάκαμψη της οικονομίας και η μείωση των επιτοκίων χορηγήσεων. Παράλληλα, την ίδια εποχή, θετικά λειτούργησε η επέκταση της δράσης των επιχειρήσεων του κλάδου σε περιοχές εκτός της εσωτερικής αγοράς, όπως στην Ανατολική Ευρώπη, στα Βαλκάνια αλλά και στη Μέση Ανατολή.

1.3. Η φθίνουσα πορεία του κλάδου

Με βάση όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω σχετικά με τη θέση του κατασκευαστικού κλάδου στη χώρα μας και τη στενή σχέση του με την ελληνική οικονομία γίνεται εύκολα κατανοητό ότι ένας από τους πρώτους κλάδους που επηρεάστηκαν από την οικονομική κρίση και απειλήθηκε έντονα ήταν αυτός των κατασκευών. Η μείωση των κατασκευών στον ιδιωτικό τομέα, αλλά και ο περιορισμός των έργων υποδομής οδήγησαν σε μια κρίσιμη περίοδο για τον κλάδο, ο οποίος υπέστη βαθύ πλήγμα που για πολλές από τις εταιρείες του κλάδου αποδείχθηκε μη αναστρέψιμο.

Είδαμε αναλυτικά ότι ο κατασκευαστικός κλάδος, για δεκαετίες μέχρι και το 2004 απασχολούσε ίσως το μεγαλύτερο ποσοστό ανειδίκευτου εργατικού δυναμικού

από κάθε άλλο κλάδο. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η κακή οικονομική πορεία του να μην επηρεάζει μόνο επενδυτές και τους επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται σε αυτόν, αλλά να έχει κοινωνικό-οικονομικό αντίκτυπο σε μεγάλη μερίδα του γενικού πληθυσμού.

Ειδικότερα, η πλειοψηφία των εργατών που απασχολούνταν στον τομέα αποτελούνταν από ανειδίκευτους εργάτες και άτομα μέσης ηλικίας τα οποία με το κλείσιμο των εταιριών του κλάδου κινδύνευαν να μείνουν οριστικά εκτός αγοράς εργασίας. Και αυτό διότι τα άτομα αυτά ήταν ιδιαίτερος δύσκολο να απορροφηθούν σε κάποιον άλλο κλάδο. Ουσιαστικά, όσο οι δραστηριότητες των εταιριών αυτών περιορίζονται, σημειώνεται άνοδος των ποσοστών ανεργείας τα οποία αναλογικά σκαρφαλώνουν σε πρωτόγνωρα νούμερα που φαίνεται δύσκολο να ανατραπούν.

Ήδη από το 2000 φάνηκαν οι πρώτοι κραδασμοί στην πορεία του κατασκευαστικού κλάδου. Σύμφωνα με μελέτη της IOBE (Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών), μετά το 2004 σταδιακά οι επενδύσεις άρχισαν να μειώνονται, μαζί με την αξία παραγωγής του κλάδου, η οποία παρουσίασε τεράστια συρρίκνωση ιδίως μετά το 2007. Ειδικότερα, η αξία παραγωγής σήμερα έχει υποχωρήσει κατά 79,1% σε σύγκριση με το 2008 (πληροφορίες αντλήθηκαν από διαδικτυακή πηγή: <https://ecopress.gr/kataskeves-aktinografial5etias-kai-oi-nees-prooptikes/>).

Μέχρι το 2010, οι κατασκευαστικές εταιρείες και ιδίως οι οικονομικά ισχυρότερες επιχειρήσεις του κλάδου, εκμεταλλευόμενες το θετικό κλίμα είχαν αρχίσει ήδη να ξεφεύγουν από τα στενά όρια των κατασκευών με την έννοια της «κατασκευής για συγκεκριμένο πελάτη» και είχαν αρχίσει να αναπτύσσουν επενδυτικές δραστηριότητες που απαιτούσαν, όμως, μεγάλα οικονομικά ανοίγματα. Ειδικότερα, το συνηθέστερο φαινόμενο ήταν οι εταιρείες να ξεκινούν την κατασκευή μεγάλων έργων, όπως συγκροτήματα κατοικιών, επαγγελματικούς χώρους, γραφεία κτλ, σε περιοχές με αυξημένη ζήτηση και να πωλούν τους χώρους μετά την ολοκλήρωση του έργου διευρύνοντας τον ρόλο τους και αυξάνοντας τα κέρδη τους. Με τον τρόπο αυτό οι εταιρείες αυτές ξέφυγαν από τα στενά όρια της απλής ανάθεσης και εκτέλεσης των έργων και άρχισαν να ελέγχουν όλα τα επενδυτικά στάδια.

Ωστόσο, για την ολοκλήρωση των έργων αυτών απαιτούνταν μεγάλα κεφάλαια για την εξασφάλιση των οποίων, οι περισσότερες εταιρείες στράφηκαν σε μεγάλες δανειοδοτήσεις. Αυτό το επενδυτικό πλάνο έδειχνε να λειτουργεί, καθώς τα κέρδη από τις πωλήσεις επαρκούσαν, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις υψηλές δανειακές τους υποχρεώσεις.

Η οικονομική κρίση, ωστόσο, η οποία είχε ήδη αρχίσει να διαφαίνεται από το 2010 και άρχισε να κορυφώνεται ήδη από το 2013 βρήκε τις περισσότερες εταιρείες με μεγάλα οικονομικά ανοίγματα, τα οποία αποδείχθηκε ότι ήταν σχεδόν αδύνατο να διαχειριστούν. Η αγορά ακινήτων ήταν από τους πρώτους τομείς της οικονομίας που δέχτηκε ισχυρά πλήγματα, καθώς η ζήτηση κατοικιών και νέων επαγγελματικών χώρων μειώθηκε απότομα. Η οικονομική ανασφάλεια επηρέασε και τους επενδυτές και τους ιδιώτες με αποτέλεσμα η ζήτηση σε νέα ακίνητα και κατασκευές να επηρεαστεί κατακόρυφα.

Η κατάσταση αυτή είχε ως αποτέλεσμα οι κατασκευαστικές εταιρείες να αδυνατούν να πωλήσουν τα ακίνητα που ήδη διέθεταν παρά την μείωση των τιμών πώλησης. Την ίδια στιγμή πολλές κατασκευές έμειναν ανολοκλήρωτες με αποτέλεσμα να μην είναι καν κατάλληλες προς εκμετάλλευση ή πώληση. Οι εταιρείες, η μια μετά την άλλη αδυνατούσαν να ανταποκριθούν στις δανειακές τους υποχρεώσεις, και αυτό διότι η βασική πηγή εσόδων τους είχε παγώσει.

Οι παραπάνω συνθήκες επέφεραν αρνητικές συνέπειες και στην λειτουργία των τραπεζικών ιδρυμάτων, μιας και η εξυπηρέτηση μεγάλου αριθμού υπέρογκων δανείων κατέστη αδύνατη. Σταδιακά ξεκίνησε πλήθος κατασχέσεων οι οποίες, όμως, αποτελούσαν μια λύση τόσο χρονοβόρα όσο και κοστοβόρα.

Αυτή η κατακόρυφη κρίση φαινόταν για χρόνια μη αναστρέψιμη με αποτέλεσμα πολλές δεκάδες επιχειρήσεων του κατασκευαστικού κλάδου να μην καταφέρουν να αντέξουν οικονομικά. Ως αποτέλεσμα πολλές από αυτές τις επιχειρήσεις πτώχευσαν ή βρίσκονται σε στάδιο εξυγίανσης. Συγκεκριμένα, μεταξύ του 2009 και 2018 περίπου 53.000 επιχειρήσεις σταμάτησαν να λειτουργούν σημειώνοντας δηλαδή μία μείωση 47%. Μάλιστα ποσοστό άνω του 90% αυτών των επιχειρήσεων είναι μικρές επιχειρήσεις με λιγότερο από 10 εργαζόμενους

(πληροφορίες από διαδικτυακή πηγή: <https://ecopress.gr/kataskeves-aktinografia15etias-kai-oi-nees-prooptikes/>).



Πίνακας 3: Πλήθος επιχειρήσεων στον κλάδο κατασκευών ανά τμήμα

Πηγή: <https://ecopress.gr/kataskeves-aktinografia15etias-kai-oi-nees-prooptikes/>

Επιπλέον, η άμεση σύνδεση του κλάδου με άλλους κλάδους, όπως εκείνων των δομικών υλικών και της παροχής υπηρεσιών συμπαρέσυρε στην κρίση και άλλους κλάδους με συνέπεια τις μαζικές απολύσεις, την οικονομική και κοινωνική υποβάθμιση χιλιάδων νοικοκυριών, το πάγωμα των επενδύσεων και τη διατάραξη της οικονομίας εν γένει.

Όπως αναφέρθηκε, ο κατασκευαστικός κλάδος είναι άμεσα συνδεδεμένος και με άλλους τομείς οι οποίοι, επίσης, επηρεάστηκαν και παρουσίασαν πτώση ιδίως μετά το 2009 με πρώτη από όλες την τσιμεντοβιομηχανία. Η κρίση αυτή συνεχίζει να εντείνεται. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι το 2019 η παραγωγή του έτοιμου σκυροδέματος ήταν 50% μειωμένη σε σχέση με το 2009, όταν ξεκίνησε η κρίση (στοιχεία από διαδικτυακή πηγή: <https://ecopress.gr/kataskeves-aktinografia15etias-kai-oi-nees-prooptikes/>).

Για να αντιληφθεί κανείς και να κατανοήσει καλύτερα το μέγεθος της πτώσης των δραστηριοτήτων του κλάδου αξίζει, επιπλέον, να παρακολουθήσει την πορεία κρίσιμων δεικτών και ειδικότερα εκείνων του αριθμού νέων οικοδομικών αδειών. Ειδικότερα, η αύξηση των οικοδομικών αδειών αποτελεί έναν αξιόπιστο δείκτη της

πορείας του κλάδου. Συγκεκριμένα, το 2007 εκδόθηκαν περίπου 80.000 άδειες που αφορούσαν είτε σε νέες κατασκευές είτε σε προσθήκες σε ήδη υπάρχουσες.

Ωστόσο, το 2020 ο αριθμός αυτός δεν ξεπέρασε τις 9.000. Το 2021 ξεκίνησε δίνοντας μια πνοή αισιοδοξίας με το πρώτο δίμηνο ο αριθμός των νέων αδειών να παρουσιάζει εξαιρετική άνοδο. Ωστόσο, ο Μάρτιος του 2021 αποδείχθηκε καταστροφικός με τον κατασκευαστικό κλάδο να καλείται να αντιμετωπίσει μια ακόμα πρόκληση. Εκείνη του Κορονοϊού. Τα περιοριστικά μέτρα, το πάγωμα των δραστηριοτήτων και η γενικότερη οικονομική ανασφάλεια περιόρισαν την αναμενόμενη αύξηση με αποτέλεσμα συνολικά το 2020 οι άδειες να αυξηθούν μόνο κατά 9% σε σχέση με το προηγούμενο έτος (πληροφορίες από διαδικτυακή πηγή: <https://ecopress.gr/kataskeves-aktinografia15etias-kai-oi-nees-prooptikes/>).

Ανακεφαλαιώνοντας, αξίζει να παρατηρήσουμε ότι η πορεία της αγοράς ακινήτων την τελευταία 20ετία παρουσίασε μεγάλες διακυμάνσεις. Σε γενικές γραμμές μπορεί να διαχωριστεί σε τρεις περιόδους. Την περίοδο 2000-2008 κατά την οποία παρατηρούμε τη μεγάλη αύξηση των νέων κατασκευών, την εκτόξευση των τιμών των ακινήτων και τον αχαλίνωτο δανεισμό. Στο διάστημα εκείνο σημειώθηκαν τεράστιες επενδύσεις, ωστόσο, αποδείχθηκε ότι η ωριμότητα των επενδυτών δεν ήταν τέτοια, ώστε να δικαιολογήσει και να στηρίξει ένα τόσο μεγάλο άνοιγμα και πλήθος νέων διαθέσιμων ακινήτων.

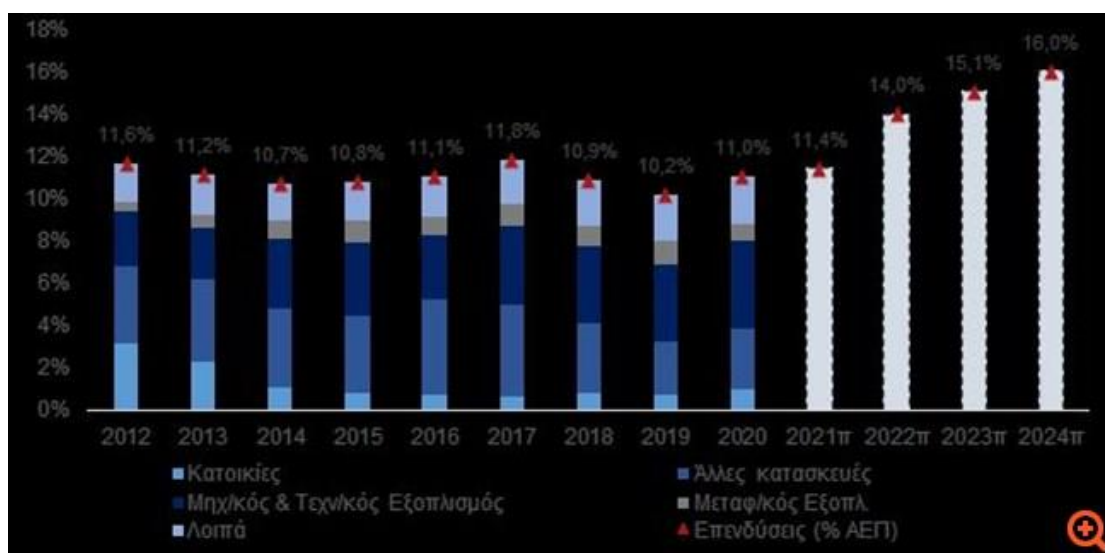
Την περίοδο αυτή διαδέχθηκε η περίοδος από το 2008 έως το 2016, η οποία μπορεί να χαρακτηριστεί ως η περίοδος της μεγάλης κατάρρευσης. Από το 2017 και έπειτα η κατάσταση άρχισε σταδιακά να βελτιώνεται, όπως θα δούμε και κατωτέρω, με την εμφάνιση ξένων επενδυτών, την πρόοδο της βραχυχρόνιας μίσθωσης (Airbnb) και άλλες αιτίες. Ωστόσο, η πανδημία έφερε νέα δεδομένα με την κατάσταση να αλλάζει εκ βάθρων και το κλίμα ανασφάλειας να επιστρέφει (πληροφορίες από διαδικτυακή πηγή: <https://ecopress.gr/kataskeves-ependytikos-orizontas/>).

1.4. Ο κατασκευαστικός κλάδος σε άνοδο

Όπως είδαμε ανωτέρω, ο κατασκευαστικός κλάδος πέρασε μια βαθιά κρίση, οι συνέπειες της οποίας είναι δύσκολο να ξεπεραστούν μέχρι και σήμερα, τουλάχιστον

20 χρόνια αργότερα. Παρόλα αυτά, τα νέα δεδομένα δείχνουν ότι η αγορά ακινήτων βρίσκεται μπροστά σε μια φάση ανάκαμψης με τις εξελίξεις να διαγράφονται ευνοϊκές.

Ο κατασκευαστικός κλάδος κατέγραψε έντονη κάμψη, κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης της προηγούμενης δεκαετίας στην Ελλάδα, ενώ, από το 2018 και μετά, παρουσιάζει σημάδια ανάκαμψης, κυρίως, όσον αφορά στις κατασκευές κατοικιών. Παρά την πανδημική κρίση, η εν λόγω αυξητική τάση συνεχίστηκε, την περσινή χρονιά, έχοντας απωλέσει, μόνο σε μικρό βαθμό, τη δυναμική της, σύμφωνα με το εβδομαδιαίο δελτίο οικονομικών Εξελίξεων της διεύθυνσης οικονομικών μελετών της Alpha Bank.



Πίνακας 4: Επενδυτική δαπάνη ανά κατηγορία και οι προβλέψεις μέχρι το 2024 (% ΑΕΠ).

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Υπ. Οικονομικών

Το 2021 ξεκίνησε αισιόδοξα με τον αριθμό των νέων οικονομικών αδειών να παρουσιάζει αξιοσημείωτη άνοδο σε σχέση με την προηγούμενη πενταετία. Ωστόσο, η πορεία των επιχειρήσεων του κλάδου αποτελεί μέρος μιας γενικότερης πολιτικοοικονομικής συγκυρίας, όπως θα αναλύσουμε στο δεύτερο κεφάλαιο της παρούσης. Οι συνθήκες του μακρο-εξωτερικού περιβάλλοντος παίζουν καθοριστικό ρόλο στην εξέλιξη της πορείας του κλάδου. Ιδίως το οικονομικό περιβάλλον επηρεάζεται από τη γενικότερη οικονομική συγκυρία και βρίσκεται σε πλήρη εξάρτηση από τις εξελίξεις και στο πολιτικό περιβάλλον που διαμορφώνεται κυρίως από τις αναπτυξιακές πολιτικές κάθε κράτους.

Σε αυτό το πλαίσιο και λαμβάνοντας υπόψη το ρόλο του κλάδου στη γενικότερη οικονομική κατάσταση της χώρας η ενίσχυση του κατασκευαστικού κλάδου αποτελεί εν μέρει και πολιτική ευθύνη, καθώς οι κυβερνήσεις οφείλουν να λάβουν μέτρα για την ενίσχυση των οικοδομικών δραστηριοτήτων και την στήριξη του κλάδου με αυτόν τον τρόπο. Στο πλαίσιο, λοιπόν, μιας γενικότερης αναπτυξιακής πολιτικής, ήδη έχουν προαναγγελθεί ευνοϊκά μέτρα από το υπουργείο οικονομικών συμπεριλαμβανομένης της μείωσης του ΦΠΑ στο 13% μετά το 2025. Επιπλέον, μέτρα που θα μπορούσαν να ληφθούν είναι η πιθανή μείωση του ΕΝΦΙΑ, το πάγωμα του φόρου υπεραξίας, και άλλα μέτρα που αφορούν κυρίως φορολογικές επιβαρύνσεις που μέχρι τώρα λειτουργούσαν ανασταλτικά για την εξέλιξη του κλάδου (πληροφορίες λήφθηκαν και από διαδικτυακή πηγή: <https://ecopress.gr/kales-eidiseis-gia-ton-kataskevastiko-klado/>).

Σύμφωνα με έρευνα της διεύθυνσης Ανάλυσης της Cerved Property Services (CPS) ο κατασκευαστικός κλάδος στην Ελληνική αγορά βρίσκεται σε μια ανοδική καμπή με νέες ευκαιρίες να διαφαίνονται. Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας το 2021 διαφάνηκαν τα πρώτα σημάδια αισιοδοξίας με το 2022 να βρίσκει την αγορά σταθερή με σημάδια ανόδου, παρά το γενικότερο κλίμα ανασφάλειας και τις συνέπειες του κορονοϊού να διατηρούν έντονη την παρουσία τους (πληροφορίες από διαδικτυακή πηγή: <https://ecopress.gr/ektimiseis-gia-akinita-kataskeves/>).

Αυτή η συγκρατημένα αισιόδοξη εικόνα και η σταθερή ή ακόμα και θετική πορεία των δραστηριοτήτων του κλάδου αποτελεί μία εξέλιξη που είναι πιθανό να συνδέεται με την ενίσχυση του οικονομικού κλίματος στη μεταπανδημική εποχή και, κυρίως, στη βελτίωση των προοπτικών του κατασκευαστικού κλάδου, λόγω της σημαντικής αύξησης των επενδύσεων τα επόμενα έτη, που προβλέπεται να επιφέρουν με τη σειρά τους άνοδο στα ποσοστά απασχόλησης, αύξηση των εισοδημάτων και γενικότερη ενίσχυση των οικονομικών δραστηριοτήτων στη χώρα.

Η ανάπτυξη και η πορεία του κατασκευαστικού κλάδου λόγω της γενικότερης δυναμικής του και της στενής επιρροής και συνεπειών σε άλλους συγγενείς κλάδους δε θα μπορούσε να μη ληφθεί υπόψη και από την Ευρωπαϊκή Ένωση, η οποία οφείλει να λάβει μέτρα και να ακολουθήσει συγκεκριμένες πολιτικές για να μετριάσει τις αρνητικές συνέπειες και να κρατήσει τις ισορροπίες. Η ΕΕ γνωρίζει ότι υπάρχουν

πολλές προκλήσεις που πρέπει να αντιμετωπιστούν. Παράλληλα, οφείλει και λαμβάνει υπόψη ότι η ανάπτυξη και η πορεία του κλάδου δεν ενδιαφέρει μόνο σε εσωτερικό επίπεδο. Αντίθετα, ο ανταγωνισμός στον τομέα των κατασκευών αναπτύσσεται σε παγκόσμιο επίπεδο, λόγω της δυνατότητας των επιχειρήσεων του κλάδου να μεταπηδούν σε διεθνείς αγορές.

Συμπερασματικά, ο κατασκευαστικός κλάδος αποτελεί κορυφαίο βιομηχανικό κλάδο με τους λοιπούς να ακολουθούν. Συγκεκριμένα, στο πεδίο των υπηρεσιών κατασκευής η Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελεί τον κύριο εξαγωγέα σε παγκόσμιο επίπεδο. Ειδικότερα, οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις του κλάδου εξυπηρετούν πάνω από το 50% των διεθνών αγορών. Τα παραπάνω στοιχεία είναι συγκριτικά και μας επιτρέπουν να αντλήσουμε συμπεράσματα σχετικά με τη θέση της ΕΕ απέναντι στις Ασιατικές Αγορές και την Αμερική.

Η υπεροχική θέση των κατασκευαστικών επιχειρήσεων της Ευρώπης σε παγκόσμιο επίπεδο διαφαίνεται από το γεγονός ότι η απόδοση του κατασκευαστικού τομέα στην Ευρωπαϊκή Ένωση ξεπερνά και αυτήν της Ιαπωνίας και αυτήν των ΗΠΑ κατά ποσοστό 10% και 30% αντίστοιχα (Πηγή: Institute for the Promotion of Small Enterprise Ltd (2010), Building Materials Sector Report – Non-Metallic Mineral Products).

Ταυτόχρονα, η πορεία του κλάδου συνδέεται άμεσα και με την παροχή εργασίας επιφέροντας συνέπειες και στο πεδίο των εργασιακών σχέσεων σε Ευρωπαϊκό επίπεδο. Συγκεκριμένα, περίπου το 7% του πληθυσμού της Ευρώπης εργάζεται στον κατασκευαστικό κλάδο. Αλλά, το σημαντικότερο δεν είναι αυτό το ποσοστό του 7%, αλλά η σύνδεσή του και με τις θέσεις εργασίας στους άμεσα εξαρτώμενους κλάδους. Όπως αναφέρθηκε συνοπτικά ανωτέρω και θα γίνει καλύτερα κατανοητό στη συνέχεια, η πορεία του κατασκευαστικού κλάδου και σε κρατικό αλλά και σε ενωσιακό επίπεδο λειτουργεί ως δείκτης για τη γενικότερη ανάπτυξη.

Ειδικότερα, ο κατασκευαστικός τομέας της ΕΕ αποτελεί τον σπουδαιότερο τομέα της ένωσης ως προς το ζήτημα της απασχόλησης εργαζομένων. Από τον εργαζόμενο πληθυσμό της Ευρώπης 8,8 εκατομμύρια απασχολούνται στον κλάδο των κατασκευών. Ωστόσο, ακόμα μεγαλύτερο ενδιαφέρον προκαλεί το δεδομένο ότι με το άνοιγμα μιας θέσης εργασίας στον τομέα των κατασκευών, γεννώνται άλλες δύο θέσεις σε σχετικούς

τομείς όπως είναι εκείνοι του σχεδιασμού και της μελέτης των κατασκευών. (βλ. Κουζής Γ., (Kouzis J.), «Απασχόληση και εργασιακές σχέσεις στην Ελλάδα: Πραγματικότητα, τάσεις και προοπτικές», Τετράδια του ΙΝΕ ΓΣΕΕ ΑΔΕΔΥ, ειδικό τεύχος, Αθήνα 2002).

Με βάση τα παραπάνω αριθμητικά δεδομένα συνάγεται το συμπέρασμα ότι πάνω από 26 εκατομμύρια άνθρωποι στην ΕΕ εργάζονται στον κατασκευαστικό τομέα ή σε θέσεις εργασίας που σχετίζονται με τον τομέα αυτό. Σημαντικό στο σημείο αυτό είναι να λάβουμε υπόψη ότι δεν εννοούμε απασχόληση μόνο σε μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες, αλλά και έναν τεράστιο αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες κατέχουν πολύ σημαντικό ρόλο στον τομέα και σχετίζονται άμεσα με την οικονομική σταθερότητα. Συγκεκριμένα, πρόκειται για ποσοστά που ξεπερνούν το 90% με επιχειρήσεις που μπορεί να απασχολούν 20 άτομα ή και λιγότερα.

Σε αυτό το πλαίσιο, ένας από τους στόχους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είναι να διατηρεί τον κατασκευαστικό κλάδο ανταγωνιστικό και ικανό να αναπτύσσει τις δραστηριότητές του στις διεθνείς αγορές. Το γεγονός ότι ο κατασκευαστικός κλάδος είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με πλήθος εξαρτώμενων κλάδων γεννά ακόμα μεγαλύτερους προβληματισμούς γύρω από την ύφεση των δραστηριοτήτων που αναλαμβάνονται σε αυτόν. Και αυτό διότι η πτώση της πορείας του κλάδου ίσως αποδειχθεί ικανή να οδηγήσει σε ισχυρούς οικονομικούς κλονισμούς για την Ευρωπαϊκή Ένωση και την οικονομία της ως σύνολο.

Για αυτούς τους λόγους, και με στόχο την οικονομική σταθερότητα και την προστασία της εικόνας της στις διεθνείς αγορές, η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει θεσπίσει και υλοποιεί ευρωπαϊκά προγράμματα για την στήριξη και την ενίσχυση του κλάδου.

Στο παραπάνω πλαίσιο, στο άμεσο μέλλον για την ανάπτυξη του κλάδου προβλέπεται να δράσουν καθοριστικά ευρωπαϊκοί πόροι οι οποίοι θα επιφέρουν χρηματοδοτικές εισροές στην Ελλάδα, ως μέτρα έκτακτης ανάκαμψης που θα εφαρμοστούν έως το 2027. Ειδικότερα, στο πλαίσιο της γενικότερης αναπτυξιακής πολιτικής το Υπουργείο Οικονομικών κάνει λόγο για εισροή οικονομικών πόρων από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Ανάκαμψης.

Σε αυτό το πλαίσιο βρίσκεται σε εξέλιξη το Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας. Στόχος του σχεδίου αυτού είναι η ενίσχυση των επενδυτικών δράσεων που θα έχουν κατά κύριο λόγο τέσσερις κατευθύνσεις. Αυτοί οι 4 βασικοί πυλώνες αφορούν στην πράσινη ανάπτυξη, τη ψηφιακή μετάβαση, την απασχόληση, και τις ιδιωτικές επενδύσεις (στοιχεία από διαδικτυακή πηγή <https://radar.gr/article/antoches-mesa-stin-pandimia-edeixe-o-kataskevastikos-klados>).

Σύμφωνα με τον προϋπολογισμό του Ταμείου Ανάκαμψης στο πλαίσιο του Εθνικού Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας συνολικά θα διατεθούν 18,2 δισ. για συνολικά 167 επενδυτικές και μεταρρυθμιστικές δράσεις. Επιπλέον, σε αυτό το ποσό θα προστεθούν ποσά που θα προέλθουν από δανειοδοτήσεις με σκοπό τη στήριξη και την επέκταση αυτών των επενδυτικών ενεργειών. Από το σύνολο των 167 δράσεων οι 42 δράσεις περίπου αφορούν άμεσα στον κατασκευαστικό κλάδο που θα έχει άλλοτε άμεσο και άλλοτε συμπληρωματικό ρόλο στην εφαρμογή και την περάτωση των επενδυτικών πλάνων.

Ο βασικός πυλώνας που αφορά τον κατασκευαστικό κλάδο είναι ο πρώτος δηλαδή εκείνος της πράσινης ανάπτυξης, αλλά συμπληρωματικά κρίσιμες είναι και οι δράσεις στο πλαίσιο του τέταρτου πυλώνα, που αφορά γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας μέσω ιδιωτικών επενδύσεων. Ειδικότερα, οι κυριότερες δράσεις που αφορούν τον κατασκευαστικό κλάδο με έναν πιο άμεσο τρόπο είναι εκείνες που θα πραγματοποιηθούν στο πλαίσιο του προγράμματος «Εξοικονομώ», οι αναπλάσεις στα αστικά κέντρα, ο «Αυτοκινητόδρομος Κεντρικής Ελλάδας E-65 βόρειο τμήμα», το «Πρόγραμμα βελτίωσης οδικής ασφάλειας», ο «Βόρειος οδικός άξονας Κρήτης» και η «Αποκατάσταση εδαφών παλαιών λιγνιτωρυχείων στη Δυτική Μακεδονία».

Ειδικότερα, ένα από τα βασικά προγράμματα στο πλαίσιο του «Εξοικονομώ» διακρίνεται σε τρεις δράσεις που αφορούν σε δραστηριότητες του κατασκευαστικού τομέα και διακρίνονται στα προγράμματα «Εξοικονομώ κατ' οίκον», το «Εξοικονομώ επιχειρώντας» και το «Εξοικονομώ στο Δημόσιο». Προβλέπεται ότι τα παραπάνω προγράμματα θα απορροφήσουν το 1/5 των κεφαλαίων που θα διατεθούν συνολικά για κατασκευαστικά έργα και επενδύσεις στον τομέα (στοιχεία από διαδικτυακή πηγή <https://radar.gr/article/antoches-mesa-stin-pandimia-edeixe-o-kataskevastikos-klados>).

Ωστόσο, παρά τις ανωτέρω αναφερόμενες θετικές προβλέψεις, ο κατασκευαστικός κλάδος έρχεται αντιμέτωπος με την αλματώδη αύξηση στην τιμή των κατασκευαστικών υλικών και την εκτόξευση του ενεργειακού κόστους. Στα παραπάνω προβλήματα έρχεται να προστεθεί η έλλειψη εργατικού δυναμικού, αλλά και η πρόβλεψη για αύξηση των επιτοκίων στα επενδυτικά δάνεια.

Ήδη από το καλοκαίρι του 2020 καταγράφεται μια διαρκής αύξηση των τιμών των πρώτων υλών γεγονός που αποτρέπει την έναρξη νέων επενδύσεων, αλλά εμποδίζει και την περάτωση έργων που βρίσκονται ήδη σε εξέλιξη, καθώς τα κόστη που προκύπτουν είναι σε μεγάλο ποσοστό μεγαλύτερα από τα αρχικά προβλεπόμενα. Αυτή η αποσταθεροποίηση των τιμών επηρεάζει και τη διαθεσιμότητα υλικών απαραίτητων για τα κατασκευαστικά έργα, με αποτέλεσμα να σημειώνονται τεράστιες μεταβολές στους χρόνους αποπεράτωσης αλλά και στις τιμές παράδοσης των έργων.

Παράλληλα, ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι κατασκευαστικές εταιρείες είναι το γεγονός ότι κοστολόγησαν πολλά έργα και έδωσαν προσφορές σε χρόνους πριν από αυτές τις ακραίες μεταβολές των τιμών. Σε πολλές περιπτώσεις, μάλιστα, υπάρχουν υπογεγραμμένες συμβάσεις από τις οποίες δεν μπορούν να παρεκκλίνουν. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι εταιρείες να ολοκληρώνουν έργα με μηδενικό κέρδος ή ακόμα και με ζημίες, καθώς αναγκάζονται να καλύψουν την οικονομική διαφορά με ίδια κεφάλαια.

Στο παραπάνω σοβαρότατο πρόβλημα έρχεται να προστεθεί το ζήτημα της έλλειψης διαθέσιμου εργατικού δυναμικού. Όπως αναφέρθηκε και ανωτέρω, ο κατασκευαστικός κλάδος αποτελούσε έναν από τους κύριους κλάδους απασχόλησης εργατικού δυναμικού στη χώρα μας. Η κρίση του κλάδου είχε ως αποτέλεσμα να καταγραφεί ένας μεγάλος αριθμός απολύσεων και τα ποσοστά ανεργίας να εκτοξευτούν. Ωστόσο, με την πάροδο των χρόνων το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών των εργατών αναγκάστηκε είτε να αλλάξει επαγγελματικό προσανατολισμό, είτε να εγκατάλειπει τη χώρα συνεχίζοντας να ασχολείται με εργασίες του κατασκευαστικού κλάδου σε άλλον τόπο.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, το 2009 πριν ξεσπάσει η δημοσιονομική κρίση στη χώρα, 364.100 άτομα απασχολούνταν στον κατασκευαστικό κλάδο. Το 2020

ο αριθμός αυτός φαίνεται να έχει μειωθεί κατά 60,4% με το ανθρώπινο εργατικό δυναμικό του κλάδου να φτάνει μόλις τις 144.000. Μάλιστα, από το 2020 έως το 2021 το ποσοστό αυτό αυξήθηκε κατά ακόμα 6%. Δηλαδή, πάνω από 6 στους 10 εργαζόμενους, άλλαξαν επαγγελματικό κλάδο ή αναγκάστηκαν να μεταναστεύσουν για να συνεχίσουν να εργάζονται σε αντικείμενα που ήδη γνώριζαν.

Ένα από τα στοιχεία εκείνα που είναι ιδιαίτερα αποθαρρυντικά είναι ότι στο εργατικό δυναμικό, που συνεχίζει να απασχολείται σε ελληνικές επιχειρήσεις κατασκευών, συμμετέχουν ελάχιστοι νέοι. Αυτό σημαίνει ότι ο κλάδος λειτουργεί με εκείνους που συνέχισαν να εργάζονται σε αυτόν παρά τα χρονιά της κρίσης, ωστόσο, οι επερχόμενες γενιές δεν επιλέγουν μια επαγγελματική σταδιοδρομία σε αυτούς τους τομείς.

Όσον αφορά εργάτες που έρχονταν από τρίτες χώρες, όχι μόνο δε σημειώνεται πλέον προσέλευση, αλλά και όσοι εργάζονταν ήδη στον τομέα αναγκάστηκαν να εγκαταλείψουν τη χώρα μας κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης και είτε να επιστρέψουν στις πατρίδες τους, είτε να αναζητήσουν άλλες χώρες για να μεταναστεύουν και να συνεχίσουν να εργάζονται στον τομέα των κατασκευών εκεί, ιδίως σε χώρες της μέσης ανατολής, όπου σημειώνεται ραγδαία ανάπτυξη των κατασκευών την τελευταία δεκαετία.

Τέλος, ένας ακόμα παράγοντας που φαίνεται ότι θα επηρεάσει τις δραστηριότητες του κλάδου είναι η φιμολογούμενη άνοδος των επιτοκίων, γεγονός που θα αυξήσει το κόστος δανεισμού και προβλέπεται να λειτουργήσει αποθαρρυντικά για τους επίδοξους επενδυτές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ Η ΕΠΙΡΡΟΗ ΤΟΥ ΣΤΟΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

2.1. Το μακρο-εξωτερικό περιβάλλον (ανάλυση PEST)

Όπως αναλυτικά παραθέσαμε παραπάνω, ο κατασκευαστικός κλάδος και οι δραστηριότητές του στην Ελλάδα βρισκόταν εδώ και δεκαετίες σε πτωτική πορεία με ελάχιστα ενθαρρυντικά στοιχεία. Ωστόσο, μετά το 2017 και παρά τις συνεχόμενες απρόβλεπτες εξελίξεις (πανδημία, ενεργειακή κρίση, αύξηση τιμών) έχουν διαφανεί σημάδια ανάκαμψης.

Στην ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων συμβάλει καθοριστικά και η Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω προγραμμάτων ενίσχυσης των επενδύσεων, αλλά και οι αναπτυξιακές πολιτικές που υιοθετούνται από το ελληνικό κράτος στο πλαίσιο μιας γενικότερης προσπάθειας εισροής ξένων επενδυτών. Το μόνο σίγουρο, όμως, είναι ότι οι εταιρείες εκείνες που μπορούν να ελπίζουν σε μια σταθερή ανάκαμψη είναι όσες στρέφουν το ενδιαφέρον τους σε καινοτόμες δραστηριότητες, αφουγκραζόμενες τις σύγχρονες ανάγκες της εποχής είτε αυτές αφορούν σε νέες τεχνολογίες, είτε στον τομέα της ενέργειας και της βιώσιμης ανάπτυξης.

Μελετώντας, όμως, είτε τις αιτίες της ύφεσης των δραστηριοτήτων του κλάδου, είτε τις ευκαιρίες ανάπτυξης σε αυτόν, το συμπέρασμα είναι κοινό. Η πορεία και η εξέλιξη του κλάδου αποτελούν αποτέλεσμα μιας γενικότερης μακροοικονομικής κατάστασης που επηρεάζεται από μια σειρά παραγόντων κυρίως έξω από τη διοίκηση, τη δράση και πολλές φορές ακόμα και τις επιλογές των εταιρειών. Για παράδειγμα, είναι ξεκάθαρο ότι η κρίση στον κατασκευαστικό κλάδο ιδίως μετά το 2008 ήταν αποτέλεσμα της συνολικής οικονομικής κρίσης στην χώρα που οδήγησε στο να περιοριστούν οι δημόσιες, αλλά και οι ιδιωτικές επενδύσεις. Η αβεβαιότητα της εποχής

οδήγησε σε κατακόρυφη μείωση της ζήτησης και περιορισμό των χρηματοδοτήσεων με τις ήδη τρέχουσες επενδυτικές κινήσεις να μένουν μετέωρες και συχνά να οδηγούν ακόμα και στην πτώχευση μεγάλες εταιρείες του κλάδου.

Καθώς η εξέλιξη του κατασκευαστικού κλάδου σχετίζεται άμεσα με τις γενικότερες πολιτικοοικονομικές συνθήκες κρίνεται απαραίτητο να προσδιοριστούν και να αναλυθούν οι εξωτερικοί παράγοντες και ο τρόπος με τον οποίο αυτοί μπορούν να επηρεάσουν την πορεία των κατασκευαστικών εταιρειών και τις δραστηριότητές τους.

Εξάλλου, η μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος δεν αφορά μόνο στην τρέχουσα κατάσταση, αλλά η αξία της είναι ακόμα μεγαλύτερη για το μέλλον των επιχειρήσεων, καθώς οι συνθήκες του εξωτερικού περιβάλλοντος αποτελούν το θεμέλιο για τη λήψη αποφάσεων σχετικά με τις στρατηγικές ανάπτυξης και τον σχεδιασμό των επόμενων βημάτων στην πρόοδο μιας εταιρείας.

Ειδικότερα, με τον όρο εξωτερικό περιβάλλον εννοούμε όλα εκείνα τα στοιχεία και τους παράγοντες που επηρεάζουν την πορεία μιας επιχείρησης, αλλά δεν ρυθμίζονται και δεν εξαρτώνται από τη διοίκησή της, ωστόσο, είναι απαραίτητο να ληφθούν υπόψη για τη χάραξη στρατηγικής.

Πιο συγκεκριμένα, το εξωτερικό περιβάλλον διακρίνεται σε μακρο-εξωτερικό και μικρο-εξωτερικό. Στο μακρο-εξωτερικό περιβάλλον ανήκουν παράγοντες του γενικού περιβάλλοντος, όπως είναι οι οικονομικοί, οι πολιτικοί, οι θεσμικοί, οι κοινωνικοί και τέλος οι τεχνολογικοί. Από την άλλη πλευρά στο μικρο-εξωτερικό περιβάλλον ανήκουν όλοι εκείνοι οι παράγοντες που είναι μεν εξωτερικοί, αλλά βρίσκονται σε άμεση σύνδεση με τον κλάδο της επιχείρησης και το λειτουργικό της περιβάλλον. Χαρακτηριστικοί τέτοιοι παράγοντες είναι οι αγοραστές και η ζήτηση των προϊόντων και των υπηρεσιών του κλάδου, με άλλα λόγια οι πελάτες, οι προμηθευτές και η διαθεσιμότητα προμηθειών, οι συνθήκες ανταγωνισμού, αλλά και άλλοι παράγοντες όπως οι κρατικοί φορείς και η αναπτυξιακή πολιτική που ακολουθούν, οι ενώσεις εργαζομένων και τα επιμελητήρια.

Στην παρούσα παράγραφο θα ασχοληθούμε πρωτίστως με τη μελέτη του μακρο-εξωτερικού περιβάλλοντος με έμφαση στο μακροοικονομικό περιβάλλον. Για να κατανοήσουμε την αξία της παρακάτω ανάλυσης είναι σημαντικό να λάβουμε εκ των προτέρων υπόψη ότι ήδη η κατάσταση στην οικονομία και οι προβλέψεις για την εξέλιξη της είναι καθοριστικές για την ανάπτυξη των επενδύσεων.

Είτε οι επενδύσεις αφορούν σε υποδομές, είτε σε κατοικίες, είτε σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό εταιρειών άλλων κλάδων το βέβαιο είναι ότι οι πρώτες εταιρίες που επηρεάζονται είναι αυτές του κατασκευαστικού κλάδου, που έχουν ως κύρια δραστηριότητα την υλοποίηση αυτών των επενδύσεων ανεξαρτήτως του από ποιόν κλάδο προέρχονται. Η ανάπτυξη μιας ολόκληρης χώρας βρίσκεται σε άμεση συνάρτηση με την ανάπτυξη των επενδυτικών δραστηριοτήτων και λόγω της στενής σύνδεσης της υλοποίησης των επενδύσεων με τον κλάδο των κατασκευών γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι η πορεία του κλάδου αντικατοπτρίζει σε μεγάλο βαθμό τη γενικότερη αναπτυξιακή εικόνα μιας χώρας.

Η μελέτη και η αξιολόγηση του μακρο-εξωτερικού περιβάλλοντος επιτυγχάνεται μέσω της ανάλυσης PEST, η οποία πήρε το όνομά της από τα αρχικά Political= πολιτικοί παράγοντες, Economic= οικονομικοί παράγοντες, Social= κοινωνικοί παράγοντες, Technological= τεχνολογικοί παράγοντες, δηλαδή από τους επιμέρους παράγοντες που εξετάζονται κατά τη διεξαγωγή της. Στη συνέχεια, θα μελετήσουμε αναλυτικά τον καθένα από τους παράγοντες αυτούς.

α) Πολιτικό Περιβάλλον

Η πολιτική κατάσταση που επικρατεί σε μια χώρα, το πολιτικό καθεστώς, τα επίπεδα κρατικού παρεμβατισμού, η προστασία των πολιτικών και κατ' επέκταση των οικονομικών ελευθεριών που επικρατούν σε αυτή και άλλα παρεμφερή στοιχεία, που παρατίθενται κατωτέρω, σχηματίζουν το πολιτικό περιβάλλον και αποτελούν στοιχεία ικανά να διαμορφώσουν συνθήκες που μπορούν να επηρεάσουν τη πορεία των επιχειρήσεων κάθε κλάδου.

Με βάση τη γενικότερη πολιτική της, κάθε χώρα διαμορφώνει ειδικότερα την οικονομική και νομισματική της πολιτική. Η οικονομική πολιτική είναι άμεσα συνδεδεμένη με τις συνθήκες ανταγωνισμού, παρέχοντας ή περιορίζοντας τις ευκαιρίες

σε νέες εταιρείες να εισέλθουν στον κλάδο. Παράλληλα με τις επιλογές που γίνονται στο πλαίσιο της οικονομικής πολιτικής, μια κυβέρνηση μπορεί να στηρίξει τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις προσφέροντας τους ένα ανταγωνιστικό προβάδισμα σε σχέση με τις νεοεισερχόμενες.

Άλλες φορές αυτή η πολιτική επιλογή γίνεται ακόμα πιο ξεκάθαρη με τη δυνατότητα διαμόρφωσης θεσμικών πλαισίων ικανών ακόμα και να απαιτήσουν τον κλειστό αριθμό επιχειρήσεων σε έναν κλάδο, ή με τη θέσπιση αυστηρών κριτηρίων για την είσοδο ανταγωνιστικών εταιριών σε αυτόν. Ένας επίσης πολύ δυνατός μοχλός ρύθμισης της εξέλιξης των επιχειρήσεων στο πλαίσιο της οικονομικής πολιτικής μιας χώρας είναι η φορολογία και η λήψη φορολογικών μέτρων ή η επιβολή φορολογικών επιβαρύνσεων ή ελαφρύνσεων ικανών να αποτρέψουν ή να προτρέψουν την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, ή ακόμα και να επηρεάσουν την ανάπτυξη και τις δραστηριότητες των ήδη υφιστάμενων επιχειρήσεων.

Επιπλέον, η πορεία του κλάδου και της οικονομικής του ανάπτυξης δεν επηρεάζεται μόνο από το ίδιο το πολιτικό περιβάλλον, αλλά και από την σταθερότητά του. Με άλλα λόγια, πέραν από τις σταθερές επιλογές των κυβερνήσεων το πολιτικό κλίμα επηρεάζεται και από την εναλλαγή της πολιτικής εικόνας μιας χώρας. Η πολιτική σταθερότητα είναι καθοριστική ειδικά για τον κλάδο των κατασκευαστικών εταιριών που όπως αναφέρθηκε και ανωτέρω είναι άμεσα συνδεδεμένος με τον κλάδο των επενδύσεων.

Είναι αδιαμφισβήτητο ότι οι επενδυτικές κινήσεις παγώνουν σε περιόδους που δεν υπάρχει πολιτική σταθερότητα. Μέσα σε ένα γενικότερο κλίμα αβεβαιότητας και πολιτικής ανασφάλειας οι επενδυτικές κινήσεις μένουν συντηρητικές και τα επιχειρηματικά σχέδια δεν μπορούν να αναπτυχθούν σε βάθος χρόνου, καθώς μια πολιτική μεταβολή μπορεί να ανατρέψει και τα οικονομικά δεδομένα.

Σημαντικό στοιχείο στο σημείο αυτό είναι και η παρουσία ξένων επενδυτών. Ακόμα και εάν οι εσωτερικοί επενδυτές συνεχίζουν την δράση τους η πολιτική αβεβαιότητα αποτρέπει κυρίως τους επενδυτές του εξωτερικού και λειτουργεί αρνητικά στην εισροή κεφαλαίων και στην ανάπτυξη ξένων επενδύσεων. Η πολιτική αστάθεια εντείνει τον επενδυτικό κίνδυνο και καθιστά τη χώρα μη θελκτική για την

εναπόθεση κεφαλαίων σε έργα ιδίως στον κατασκευαστικό τομέα, που λόγω του χρόνου και των υψηλών κεφαλαίων που απαιτούνται για την ολοκλήρωσή τους ενέχουν ακόμα υψηλότερο ρίσκο. Στα ανωτέρω προστίθενται και το μειονέκτημα ότι το συγκεκριμένο επενδυτικό προϊόν είναι σταθερά συνδεδεμένο με την χώρα με αποτέλεσμα να μην υπάρχει δυνατότητα μεταφοράς του σε άλλες χώρες.

β) Οικονομικό περιβάλλον

Ως οικονομικό περιβάλλον μπορούμε να ορίσουμε όλες εκείνες τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν σε μια χώρα και είναι δυνατό να διαμορφώσουν και να επηρεάσουν τη θέση, τη λειτουργία και την εξέλιξη μιας επιχείρησης.

Το οικονομικό περιβάλλον διαμορφώνεται από πλήθος παραγόντων. Ο σπουδαιότερος ίσως παράγοντας του οικονομικού περιβάλλοντος είναι το εισόδημα των πολιτών. Αυτό μαζί με το επίπεδο των επιτοκίων αποτελούν τους δύο καθοριστικότερους ίσως παράγοντες για την εξέλιξη του κατασκευαστικού κλάδου. Οι ανωτέρω παράγοντες του οικονομικού περιβάλλοντος μπορούν να παίξουν καθοριστικό ρόλο ιδίως στον τομέα των ιδιωτικών έργων. Λαμβάνοντας υπόψη τα υψηλά κόστη των κατασκευών είναι δεδομένο ότι στην πλειοψηφία των περιπτώσεων τα έργα του ιδιωτικού τομέα στηρίζονται σε κεφάλαια προερχόμενα από δανεισμό. Με αυτό το δεδομένο γίνεται κατανοητό ότι όσο πέφτουν τα επιτοκία στα στεγαστικά δάνεια αυτό έχει ως αποτέλεσμα να αυξάνεται η ζήτηση και ο αριθμός των στεγαστικών δανείων.

Εκείνο, όμως, το στοιχείο που είναι ακόμα πιο καθοριστικό είναι η αύξηση του ετήσιου οικογενειακού εισοδήματος που επηρεάζει πολλαπλά. Η αύξηση του οικογενειακού εισοδήματος επηρεάζει καθοριστικά το επίπεδο διαβίωσης, τις απαιτήσεις και τις επιλογές της οικογένειας. Το υψηλότερο εισόδημα δημιουργεί ένα κλίμα οικονομικής ασφάλειας το οποίο με τη σειρά του γεννά την ανάγκη μιας βιοτικής αναβάθμισης. Αυτή η αναβάθμιση πολλές φορές είναι άμεσα συνυφασμένη και με την κοινωνική ανέλιξη και γεννά απαιτήσεις σε ένα ευρύτερο τρόπο ζωής.

Σε αυτό το πέρασμα από τη μία οικονομική και κοινωνική κατάσταση σε μια άλλη ανώτερη, από τις πρώτες ανάγκες που γεννιούνται είναι εκείνη της νέας κατοικίας. Αυτή η μετάβαση μπορεί να αφορά στη μετάβαση από μία μικρή κατοικία

σε μία μεγαλύτερη, από μία ενοικιαζόμενη κατοικία σε μία ιδιόκτητη, από μία παλιότερη κατασκευή σε μία σύγχρονη, ή ακόμα στη μετοίκιση από μία περιοχή κοινωνικά υποβαθμισμένη σε μία άλλη που συνδέεται με ένα αναβαθμισμένο επίπεδο διαβίωσης.

Η αύξηση του οικογενειακού εισοδήματος, όμως, και το κλίμα οικονομικής ασφάλειας που προσφέρει δεν είναι σημαντικά μόνο για την ίδια την οικογένεια που προτίθεται να επενδύσει στην απόκτηση ενός νέου ακίνητου. Αλλά είναι ακόμα πιο σημαντικά για την επιβίωση και την πορεία των πιστωτικών ιδρυμάτων. Με το δεδομένο, ότι οι πλειοψηφία αυτών των επενδύσεων στηρίζεται σε στεγαστικά δάνεια είναι πολύ σημαντικό για τα πιστωτικά ιδρύματα να εξασφαλίσουν ότι ο δανειολήπτης μπορεί και θα μπορεί μακροπρόθεσμα να εξυπηρετεί ένα στεγαστικό δάνειο.

Η παραπάνω σκέψη επιβεβαιώνεται και από τα δεδομένα που αναφέρθηκαν ανωτέρω κατά την ανάλυση της ιστορικής αναδρομής. Τις δεκαετίες εκείνες που το οικογενειακό εισόδημα ήταν υψηλό και ο μέσος πολίτης μπορούσε να διαθέσει σταθερά υψηλά ποσά για τις καταναλωτικές του ανάγκες, τα τραπεζικά ιδρύματα κυριολεκτικά βομβάρδιζαν τους καταναλωτές με πλάνα δανειοδότησης τα περισσότερα εκ των οποίων αφορούσαν σε στεγαστικά δάνεια.

Το ατυχές στο σημείο αυτό είναι ότι ούτε τα πιστωτικά ιδρύματα δεν μπορούσαν τότε να προβλέψουν την βαθιά οικονομική κρίση που θα επακολουθούσε, με πλήθος στεγαστικών δανείων να καθίσταται αδύνατο να εξυπηρετηθούν οδηγώντας έναν τεράστιο αριθμό ιδιοκτητών να προβαίνουν στην καλύτερη των περιπτώσεων σε ασύμφορες πωλήσεις όχι μόνο ολοκληρωμένων, αλλά και ημιτελών κατασκευών που ακριβώς λόγω της κατάστασής τους πωλούνταν και συνεχίζονται να πωλούνται με απομειωμένη αξία.

Όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω, αποδεικνύουν ότι το οικονομικό περιβάλλον είναι ιδιαίτερα καθοριστικό όχι μόνο για την ανάπτυξη του κλάδου των κατασκευών, αλλά και των υπόλοιπων κλάδων που συνδέονται με αυτόν, καθώς γίνεται ξεκάθαρο ότι η κρίση στον τομέα των κατασκευών επέφερε μια σειρά συνεπειών που λίγο έως πολύ ήταν ικανή να οδηγήσει ακόμα και σε τραπεζική κρίση.

Τέλος, ένας ακόμα παράγοντας του οικονομικού περιβάλλοντος που επηρεάζει την πορεία των δραστηριοτήτων του κλάδου των κατασκευών τόσο σε επίπεδο ιδιωτικών όσο και δημοσίων έργων είναι ο πληθωρισμός. Αυτό γίνεται εύκολο κατανοητό εάν αναλογιστούμε ότι η συνολική αύξηση των τιμών επηρεάζει άμεσα πολλούς τομείς που σχετίζονται στενά με τον κατασκευαστικό κλάδο με πρώτον απ' όλους τον τομέα των δομικών υλικών και την αύξηση των τιμών σε αυτά. Τέλος, και το δημόσιο χρέος αποτελεί παράγοντα που επηρεάζει την πορεία του κλάδου ιδίως στον τομέα των δημόσιων έργων και των έργων υποδομής.

γ) Κοινωνικό περιβάλλον

Στο κοινωνικό περιβάλλον εμπίπτουν εκείνοι οι κανόνες ή οι συνθήκες που διαμορφώνουν την κοινωνία γενικότερα, επηρεάζοντας την οργάνωση, τη δομή και την εσωτερική διάρθρωση της χώρας. Υπό μια ευρύτερη έννοια στο κοινωνικό περιβάλλον εμπίπτει και το πολιτισμικό περιβάλλον.

Ένα από τα σπουδαιότερα κοινωνικά χαρακτηριστικά που επηρεάζει άμεσα την πορεία του κατασκευαστικού κλάδου είναι το βιοτικό επίπεδο των πολιτών σε μία χώρα. Στο σημείο αυτό γίνεται ξεκάθαρο ότι το κοινωνικό περιβάλλον είναι άμεσα συνδεδεμένο και με τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν καθώς αυτοί οι δύο παράγοντες συνδυαστικά διαμορφώνουν τις συνθήκες διαβίωσης, όπως αναλυτικά παρατέθηκε ανωτέρω.

Μία από τις βασικότερες βιοτικές ανάγκες, αν όχι η σημαντικότερη, είναι η ανάγκη διαβίωσης. Όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο διαβίωσης τόσο υψηλότερες είναι οι απαιτήσεις των πολιτών γύρω από τις προδιαγραφές που επιθυμούν να καλύπτει η κατοικία τους. Οι λόγοι γύρω από αυτή την επιλογή είναι άμεσα κοινωνικοί. Στο σημείο αυτό συνυπολογίζεται ότι ένας παράγοντας που διαμορφώνει τις απαιτήσεις είναι και το μορφωτικό επίπεδο. Συγκεκριμένα, το μορφωτικό επίπεδο επηρεάζει με δύο τρόπους.

Αφενός, όσοι έχουν ανώτερη μόρφωση κατά κανόνα χαίρουν και υψηλότερων οικονομικών απολαβών. Ταυτόχρονα, οι ίδιοι άνθρωποι συχνά ανήκουν σε συγκεκριμένες κοινωνικές ομάδες το κοινωνικό προφίλ των οποίων απαιτεί κατοικίες υψηλών προδιαγραφών που υποδεικνύουν αυτή την κοινωνική υπεροχή. Είναι αλήθεια

ότι η κατοικία τόσο η ίδια ως κατασκευή όσο και η τοποθεσία της συχνά αποτελούν καθοριστικό δείγμα πολυτέλειας, πλούτου και κοινωνικής υπεροχής. Μη ξεχνάμε ότι η επιλογή κατοικίας είναι μέρος μιας γενικότερης καταναλωτικής συμπεριφοράς ικανής να υποδηλώσει το κοινωνικό μας προφίλ και να μας κατατάξει σε μια συγκεκριμένη κοινωνική ομάδα.

Στον αντίποδα, σε μία κοινωνία που η πλειοψηφία του πληθυσμού παλεύει για να καλύψει τις πρώτες ανάγκες διαβίωσης, δεν υπάρχει περιθώριο, ούτε είναι προτεραιότητα η απόκτηση ενός νέου ακινήτου. Σε αυτό το πλαίσιο γίνεται κατανοητό και γιατί οι δείκτες ανεργίας επηρεάζουν αντίστοιχα την εξέλιξη των οικοδομικών δραστηριοτήτων. Όσο τα επίπεδα ανεργίας ανεβαίνουν, τόσο περιορίζεται η ανοικοδόμηση. Και αυτό διότι σήμερα υπάρχει μεγάλος αριθμός πολιτών πολλοί εκ των οποίων είναι άνεργοι που ζουν κάτω από το όριο της φτώχειας σε εξαιρετικά κακές συνθήκες διαβίωσης.

Ένας ακόμα παράγοντας του κοινωνικού περιβάλλοντος που επηρεάζει την πορεία του κατασκευαστικού κλάδου είναι τα δημογραφικά χαρακτηριστικά της χώρας. Παρατηρείται ότι οι περισσότεροι καταναλωτές που κάνουν αίτηση στεγαστικού δανείου είναι νέοι σε ηλικία, κυρίως ζευγάρια που έχουν ήδη κάνει οικογένεια ή προετοιμάζονται να αποκτήσουν παιδιά. Σε αυτό το στάδιο της ζωής τους, γεννιέται η ανάγκη απόκτησης νέας κατοικίας, κατάλληλης να καλύψει τις οικογενειακές ανάγκες. Αντίστοιχα, η ανάγκη για νέα κατοικία παρατηρείται εντονότερα σε πολύτεκτες οικογένειες που έχουν την ανάγκη περισσότερων χώρων, εγκαταλείποντας τη μικρότερη πρότερη κατοικία τους.

Τέλος, τα ήθη και τα έθιμα επηρεάζουν μια κοινωνία και ως προς την επιλογή οικίας. Δεν είναι τυχαίο, ότι στα μεγάλα αστικά κέντρα, το σύνηθες είναι όσοι αναζητούν νέα κατοικία να επιλέγουν διαμερίσματα πολυκατοικιών, ενώ λίγοι είναι εκείνοι που εφόσον μπορούν να υποστηρίξουν οικονομικά μια τέτοια κίνηση επιλέγουν την αποκέντρωση. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα όλο και περισσότεροι να επιλέγουν να χτίσουν εξ ολοκλήρου ένα ακίνητο σε κάποιο προάστιο επωφελούμενοι από τις καλύτερες και ποιοτικότερες συνθήκες διαβίωσης. Η τάση αυτή έχει ως αποτέλεσμα περιοχές που άλλοτε ήταν αραιοκατοικημένες να παρουσιάζουν όλο και μεγαλύτερη

ζήτηση και να γίνονται από μικροί και απομονωμένοι οικισμοί επέκταση και μέρος μιας μεγαλούπολης.

Αντίθετα, στην επαρχία οι συνθήκες διαβίωσης είναι πολύ διαφορετικές με τις διαφοροποιήσεις να εντοπίζονται όλο και εντονότερες όσο προχωράμε σε ακόμα πιο απομονωμένες περιοχές μακριά από τα αστικά κέντρα. Εκεί, παρατηρείται, λοιπόν, ότι στην πλειοψηφία των περιπτώσεων τα ιδιωτικά έργα αφορούν κυρίως σε ανακαινίσεις κατοικιών που περνούν από γενιά σε γενιά, ενώ το φαινόμενο της διευρυμένης οικογένειας και της συγκατοίκησης της οικογένειας με τους παππούδες παραμένει συχνό. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η ανοικοδόμηση να είναι περιορισμένη ειδικά στα μικρά και αραιοκατοικημένα χωριά.

Τελείως διαφορετική είναι οι εικόνα στα νησιά, ιδίως σε όσα αποτελούν γνωστούς τουριστικούς προορισμούς, όπου οι ντόπιοι κάτοικοι ακόμα και εάν διαμένουν όλο το έτος στον τόπο τους, επιλέγουν να διαμένουν σε μικρές κατοικίες επενδύοντας στη διαμόρφωση μικρότερων χώρων που μπορούν να λειτουργήσουν ως τουριστικά καταλύματα. Ειδικά, την περασμένη δεκαετία με τη διάδοση των βραχυχρόνιων μισθώσεων ακινήτων (AirBnB) δεν ήταν λίγες οι οικογένειες εκείνες που κατά τους καλοκαιρινούς μήνες παραχωρούσαν τη μόνιμη κατοικία τους προς εκμετάλλευση και διέμεναν προσωρινά με άλλα μέλη της ευρύτερης οικογένειας σε μικρές κατοικίες. Επομένως, σε αυτές τις ιδιαίζουσες συνθήκες γίνεται κατανοητό ότι οι συγκεκριμένοι κάτοικοι προβαίνουν σε επενδύσεις στον κλάδο των κατασκευών, αλλά υπό το πρίσμα των τουριστικών επενδύσεων.

Με βάση τα παραπάνω γίνεται εύκολα κατανοητός ο τρόπος με τον οποίο το κοινωνικό περιβάλλον είναι ικανό να επηρεάσει την πορεία του κλάδου των κατασκευών. Αυτή την στενή σύνδεση και τις κοινωνικές συνθήκες εν γένει είναι απαραίτητο να αφουγκράζονται και οι ίδιες οι επιχειρήσεις του κλάδου, ώστε να αποφεύγουν επενδυτικά λάθη και να στρέφουν τις στρατηγικές ανάπτυξής τους στην ορθή κατεύθυνση, ώστε να εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες που ανακύπτουν.

δ) Τεχνολογικό περιβάλλον

Το τεχνολογικό περιβάλλον σχετίζεται άμεσα με την παραγωγή σε μια χώρα. Η εξέλιξη της τεχνολογικής επιστήμης συνεπάγεται εξελίξεις σε μια σειρά τομέων που

επηρεάζουν άμεσα και τον κατασκευαστικό κλάδο. Αυτές οι εξελίξεις είναι δυνατό να αφορούν στην αυτοματοποίηση και τα μηχανήματα, την ποιότητα, την αντοχή και το κόστος των δομικών υλικών, τις μεταφορές και το κόστος αυτών, αλλά και την αναδιαμόρφωση των επικοινωνιών που λύνει πολλά λειτουργικά προβλήματα και μειώνει το κόστος επιτρέποντας την διεύρυνση του κύκλου εργασιών από τοπικό ακόμα και σε παγκόσμιο επίπεδο.

Αναλυτικότερα, το τεχνολογικό περιβάλλον επηρεάζει την εξέλιξη των κατασκευών με δύο τρόπους, έναν άμεσο και έναν έμμεσο. Με άμεσο τρόπο, ο κλάδος επηρεάζεται όσον αφορά τις ίδιες τις κατασκευές με την έννοια της προόδου των κατασκευαστικών και δομικών υλικών. Τα υλικά εξελίσσονται, γίνονται περισσότερο ανθεκτικά, πιο φιλικά στο περιβάλλον, ενώ παράλληλα η βελτιστοποίηση των τεχνικών που χρησιμοποιούνται οδηγούν σε μια ποιοτική αναβάθμιση των νέων κατασκευών. Παράλληλα, οι κατασκευαστικές δραστηριότητες επηρεάζονται και με έναν περισσότερο έμμεσο τρόπο που αφορά κυρίως στη μείωση του λειτουργικού κόστους.

Συγκεκριμένα, η εξέλιξη των μεταφορών και κυρίως των τηλεπικοινωνιών και των τεχνολογικών εφαρμογών έχει ανοίξει νέους ορίζοντες για τις επιχειρήσεις του κατασκευαστικού κλάδου. Ξεκινώντας από το πρώτο στάδιο μιας κατασκευής δηλαδή από το στάδιο του σχεδιασμού ενδεχομένως να αντικρίσουμε μια από τις μεγαλύτερες προόδους, που στηρίζονται στην ανάπτυξη της τεχνολογίας. Τα τελευταία χρόνια, με την ανάπτυξη υπερσύγχρονων προγραμμάτων και την διάδοση των φωτορεαλιστικών μοντέλων, ο σχεδιασμός των κατασκευών έχει περάσει στο επόμενο στάδιο.

Ο αρχιτέκτονας έχει πλέον τη δυνατότητα με σημαντικά χαμηλότερο κόστος και σε πολύ μικρότερους χρόνους να σχεδιάσει απαιτητικές κατασκευές με τη βοήθεια τεχνολογικών προγραμμάτων που σχεδιάζουν αυτοματοποιημένα μεγάλο μέρος των αρχιτεκτονικών σχεδίων. Την ίδια στιγμή με την τεχνική των φωτορεαλισμών δίνεται πλέον η δυνατότητα εύκολα να σχεδιάσουν σε διάσταση 3D κάθε είδους κατασκευή έχοντας την ευκαιρία να παρατηρήσουν και να βελτιώσουν τα σχέδιά τους οι ίδιοι, αλλά κυρίως να παρουσιάσουν τις προτάσεις τους με έναν τρόπο πάρα πολύ κοντά στο αληθινό τελικό αποτέλεσμα.

Καταρχήν αυτή η δυνατότητα επιτρέπει στις επιχειρήσεις του κατασκευαστικού κλάδου, να προσεγγίζουν πελάτες με τους οποίους δεν χρειάζεται να έρθουν εξ αρχής σε επαφή. Η διαμόρφωση των σχεδίων και η επίδειξή τους μπορεί να γίνει ακόμα και διαδικτυακά, επιτρέποντας έτσι στις κατασκευαστικές εταιρείες που επιθυμούν να διευρύνουν τα τοπικά όρια των δραστηριοτήτων τους, να το επιτύχουν, χωρίς κανένα επιπλέον οικονομικό κόστος. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα μια εταιρεία να γίνεται ανταγωνιστική απέναντι σε εταιρείες εκτός στενών τοπικών ορίων είτε αυτό σημαίνει επέκταση των δραστηριοτήτων της σε όλη της ελληνική επικράτεια είτε σημαίνει και επέκταση εκτός συνόρων.

Ταυτόχρονα, αυτές οι νέες τεχνολογικές δυνατότητες μειώνουν άμεσα το κόστος και για τις ίδιες τις επιχειρήσεις καθώς ο χρόνος που απαιτείται για τον σχεδιασμό έχει μειωθεί πάνω από το μισό. Επιπλέον, με την τεχνική του φωτορεαλισμού μπορεί να αποφευχθεί το στάδιο λήψεως δειγμάτων, ή ακόμα και η αστοχία υλικών που συχνά παρουσιάζονταν κατά το στάδιο της ίδιας της κατασκευής απαιτώντας κοστοβόρες και χρονοβόρες αλλαγές.

Η εξέλιξη της τεχνολογίας επηρεάζει άμεσα και την παραγωγή στον κατασκευαστικό κλάδο. Σημαντική είναι και η εξέλιξη των μηχανημάτων που χρησιμοποιούνται για την ίδια την ανέγερση κατασκευών. Αυτή η τεχνολογική αναβάθμιση σχετίζεται άμεσα και με τη μείωση του χρόνου που απαιτείται για την ολοκλήρωση σύγχρονων και πολύπλοκων κατασκευαστικών έργων.

Πολύ σημαντική είναι επίσης η εξέλιξη του διαδικτύου και των επικοινωνιών. Στις μέρες μας μια κατασκευαστική εταιρεία έχει τη δυνατότητα να δραστηριοποιηθεί πέρα από τα στενά σύνορα της χώρας μας. Η μετακίνηση του εξοπλισμού και του εργατικού δυναμικού έχει καταστεί ευκολότερη από κάθε άλλη εποχή. Εξίσου σημαντικό, όμως, είναι ότι η ανάπτυξη της τεχνολογίας και ειδικότερα η ευρεία χρήση του διαδικτύου έχει επιτρέψει στις κατασκευαστικές εταιρείες να γίνουν γνωστές σε ένα ευρύτερο κοινό.

Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να διευκρινιστεί ότι τα παραπάνω δεδομένα δεν αφορούν μόνο σε μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες οι οποίες μπορούν να διευκολύνουν τις δραστηριότητές τους και μέσω εκμετάλλευσης ήδη υπαρχόντων

κεφαλαίων, αλλά κυρίως αφορούν σε μικρές επιχειρήσεις του κατασκευαστικού κλάδου που απασχολούν έως 10 εργαζόμενους, αυτές όμως είναι που αποτελούν και την πλειοψηφία των επιχειρήσεων του κλάδου και χρήζουν της μεγαλύτερης υποστήριξης λόγω της απουσίας υψηλών κεφαλαίων.

Αν πάρουμε για παράδειγμα μια μικρή εταιρεία κατασκευών και ανακαινίσεων σε μια επαρχιακή πόλη της Βορείου Ελλάδος, γίνεται εύκολα κατανοητό ότι μέχρι και πριν λίγες δεκαετίες τα έργα που μπορούσε να αναλάβει περιορίζονταν στο νομό της έδρας της. Ο κύριος λόγος ήταν ότι οι πελάτες που θα απευθύνονταν σε αυτή την γνώριζαν κυρίως μέσα από προηγούμενους πελάτες τους και η διάδοση της φήμης της ήταν δυνατό να επιτευχθεί μόνο με τη μέθοδο «word of mouth».

Επομένως, για μία τέτοια εταιρεία ήταν σχεδόν αδύνατο να διευρύνει τον κύκλο των πελατών της, αλλά κυρίως να αυξήσει τα έργα που εκτελούσε και να αναπτυχθεί οικονομικά, καθώς τα έργα που είχε τη δυνατότητα να αναλάβει ήταν πεπερασμένα ανάμεσα σε έναν πεπερασμένο αριθμό πελατών.

Η ανάπτυξη της τεχνολογίας, επέτρεψε την προβολή των επιχειρήσεων μέσω του διαδικτύου σε πελάτες που μπορούν να βρίσκονται σε οποιαδήποτε περιοχή της Ελλάδος ή ακόμα και πέρα από τα σύνορα της χώρας. Αν σκεφτούμε την ίδια μικρή επιχείρηση στο ανωτέρω παράδειγμα, γίνεται εύκολα κατανοητό ότι μέσω της ηλεκτρονικής προώθησης, της εύκολης προβολής των έργων της μέσω εικόνας και της άμεσης επαφής με ένα ευρύτερο κοινό, η ίδια επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να προσεγγίσει έναν τεράστιο αριθμό νέων πελατών και να παρέχει τις υπηρεσίες της σε πελάτες που υπό άλλες συνθήκες θα ήταν αδύνατο να προσεγγίσει.

Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να λάβουμε υπόψη ότι αυτή η εξέλιξη δεν συμβάλει στην πρόοδο μεμονωμένων επιχειρήσεων αλλά και στην ανάπτυξη του κατασκευαστικού κλάδου στο σύνολό τους. Η δυνατότητα που δόθηκε στις επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται σε κάθε περιοχή της χώρας έχει ως άμεσο αποτέλεσμα την αύξηση του ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου. Ο ανταγωνισμός λειτουργεί ως ένα μέσο πίεσης για τις εταιρείες που αρχικά επηρεάζει άμεσα την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Αυτή η βελτίωση μπορεί να αφορά

στον αυξημένο επαγγελματισμό, τη συνέπεια και τις ανταγωνιστικότερες τιμές, αλλά σε μεγάλο βαθμό συμβάλει και στην εξέλιξη στο δημιουργικό σκέλος.

Στο πλαίσιο της γενικότερης αναβάθμισης των υπηρεσιών, λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού, οι κατασκευαστικές εταιρείες καλούνται να γίνουν πιο δημιουργικές αναζητώντας καινοτόμες ιδέες και σύγχρονες κατασκευαστικές αλλά και αρχιτεκτονικές προτάσεις. Ιδίως τα τελευταία χρόνια γίνονται και στη χώρας μας όλο και πιο διαδεδομένες τεχνικές και υλικά που είναι γνωστά σε χώρες του εξωτερικού εδώ και δεκαετίες. Στο φαινόμενο αυτό, επίσης, συνέβαλε πολύ το διαδίκτυο, καθώς πλέον όλοι οι πελάτες είναι εξεικωμένοι με εικόνες από κατασκευές του εξωτερικού. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα αφενός να ζητούν πράγματα που οι εταιρείες μπορεί να καλούνται να δημιουργήσουν για πρώτη φορά, αφετέρου οι αισθητικές απαιτήσεις να είναι αυξημένες λόγω των άρτιων αποτελεσμάτων που έχουν ήδη δει.

Όλες αυτές οι εξελίξεις στον κλάδο επιβάλλουν πλέον οι εταιρείες να σχηματίσουν νέες στρατηγικές ανάπτυξης, ώστε να ανταπεξέλθουν στις σύγχρονες απαιτήσεις και τις νέες συνθήκες ζήτησης και ανταγωνισμού. Όπως θα δούμε αναλυτικά και στο επόμενο κεφάλαιο για να είναι μια στρατηγική ανάπτυξης επιτυχής είναι πολύ σημαντικό η εταιρεία να αναδιαμορφώνεται από μέσα. Αυτή η αναδιαμόρφωση είναι σημαντικό να γίνεται σε πολλά επίπεδα και μπορεί να αφορά είτε σε εξειδικευμένο προσωπικό, είτε σε έρευνα είτε σε διαφήμιση και σε άλλα πακέτα προωθητικών ενεργειών, εστιάζοντας πλέον στην ψηφιακή διαφήμιση.

Γίνεται κατανοητό ότι η αναδιαμόρφωση του τεχνολογικού περιβάλλοντος στον τομέα του κατασκευαστικού κλάδου, ήρθε μόνο για να συμβάλει στην εξέλιξη των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ωστόσο, για να λειτουργήσει ευεργετικά για την εξέλιξη των επιχειρήσεων του κλάδου είναι σημαντικό οι ευκαιρίες ανάπτυξης που μπορεί να προσφέρονται μέσα από την ανάπτυξη του τεχνολογικού περιβάλλοντος να ληφθούν σοβαρά υπόψη από τις ίδιες της εταιρείες οι οποίες είναι απαραίτητο να συμβαδίσουν με τις νέες συνθήκες.

2.2. Το άμεσο εξωτερικό περιβάλλον

Ένα σύνολο συνθηκών που, επίσης, επηρεάζει και καθορίζει την πορεία μιας επιχείρησης είναι και οι παράγοντες του άμεσου εξωτερικού περιβάλλοντος. Στο άμεσο εξωτερικό περιβάλλον περιλαμβάνονται όλες εκείνες οι συνθήκες που δεν εξαρτώνται και δε διαμορφώνονται από την ίδια τη λειτουργία της επιχείρησης, αλλά επηρεάζονται και σχετίζονται άμεσα με τον κλάδο στον οποίο ανήκει η επιχείρηση ως σύνολο. Αυτοί οι παράγοντες είναι ικανοί να επηρεάσουν ουσιαστικά την πορεία της επιχείρησης είτε θετικά με τη μορφή ευκαιριών, είτε αρνητικά με τη μορφή απειλών από τις οποίες μπορεί να απειλείται ένας ολόκληρος κλάδος.

Η μελέτη του άμεσου εξωτερικού περιβάλλοντος, είναι απαραίτητη από μια εταιρεία και πρέπει να ληφθεί υπόψη από μια επιχείρηση με σκοπό να αναπτύξει στόχους και στρατηγικές ανάπτυξης. Οι στρατηγικοί αναλυτές κατά τον σχεδιασμό ενός επιχειρηματικού σχεδίου οφείλουν να αξιολογήσουν όλα τα στοιχεία του άμεσου εξωτερικού περιβάλλοντος.

Το άμεσο εξωτερικό περιβάλλον διαμορφώνεται από μια σειρά παραγόντων με κυριότερους α) τους προμηθευτές β) τους αγοραστές γ) τους ανταγωνιστές και δ) τους πιστωτές.

α) Προμηθευτές

Στους προμηθευτές μιας επιχείρησης περιλαμβάνονται όλες εκείνες οι επιχειρήσεις που αναπτύσσουν δραστηριότητες σε συγγενείς τομείς που παράγουν προϊόντα απαραίτητα για τη λειτουργία του κατασκευαστικού κλάδου και την διεξαγωγή και ολοκλήρωση των έργων σε αυτόν. Βασικές προμήθειες για τη λειτουργία του κλάδου αποτελούν αφενός τα δομικά υλικά, τα αδρανή και από την άλλη τα μηχανήματα και τα εξαρτήματα. Επομένως, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή των ανωτέρω αποτελούν τους βασικούς προμηθευτές του κλάδου και η ευημερία τους και η πορεία τους είναι ικανή να επηρεάσει σημαντικά και την πορεία του κατασκευαστικού κλάδου.

Στη χώρα μας υπάρχει διαθέσιμος εξαιρετικά μεγάλος αριθμός προμηθευτών δομικών υλικών με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις στον κατασκευαστικό κλάδο να έχουν

μια σειρά εναλλακτικών επιλογών. Οι ανάγκες σε δοκιμά υλικά και αδρανή είναι διαφορετικές κατά περίπτωση έργου και το πλήθος εναλλακτικών δίνει στις εταιρείες τη δυνατότητα να επιτυγχάνουν καλύτερες τιμές, αλλά και καταλληλότερα υλικά ανάλογα με το είδος και τις απαιτήσεις του έργου που έχει αναληφθεί.

Ο υπεύθυνος του έργου οφείλει να εξετάσει τις ιδιαίτερες ανάγκες του έργου και να επιλέξει ανάμεσα στα διαθέσιμα υλικά. Σε αυτό το στάδιο της επιλογής, υπάρχουν πολύ παράγοντες που πρέπει να αξιολογηθούν όπως η τιμή, που είναι το προφανές και μια σειρά από άλλα κριτήρια τα οποία μπορούν να αποτελέσουν στοιχεία ενδεχομένως και σημαντικότερα από την τιμή. Τέτοια στοιχεία είναι εκείνα που μπορούν να διαμορφώσουν την ταυτότητα μιας εταιρείας και των παρεχόμενων υπηρεσιών της και αφορούν κυρίως στην ποιότητα του προϊόντος, την αξιοπιστία των προμηθευτών, τους χρόνους παράδοσης και την τήρηση χρονοδιαγραμμάτων κ.α. Το επόμενο στάδιο είναι το στάδιο των προσφορών, τις οποίες ο υπεύθυνος του έργου καλείται να αξιολογήσει και να συγκρίνει.

Ωστόσο, το στάδιο της σύγκρισης δεν είναι τόσο απλό καθώς για τη μελέτη των προσφορών απαιτείται μια συνδυαστική μέθοδος αξιολόγησης. Για κάθε προσφορά, ο υπεύθυνος του έργου χρειάζεται να εντοπίσει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα τα οποία διαφέρουν σε κάθε προσφορά και παράλληλα να συνυπολογίσει τις ιδιαίτερες ανάγκες του έργου και εκείνο το στοιχείο που είναι σημαντικότερο κατά περίπτωση. Για παράδειγμα χαμηλότερο κόστος, άμεση αποπεράτωση, ποιότητα υλικών που θα χρησιμοποιηθούν σε συνθήκες έντονης χρήσης, όπως είναι για παράδειγμα η χρήση σε επαγγελματικούς χώρους. Και με βάση αυτή την αξιολόγηση να καταλήξει επιτυγχάνοντας τη καλύτερη σχέση ποιότητας τιμής.

Στον τομέα της προμήθειας μηχανημάτων και εξαρτημάτων οι επιλογές είναι σχετικά περιορισμένες στην εσωτερική αγορά. Οι Ελληνικές εταιρείες είναι ελάχιστες σε αριθμό και οι δυνατότητές τους είναι περιορισμένες. Η περιορισμένη ανάπτυξη αυτού του κλάδου εταιρειών στην χώρα μας οδηγεί συχνά τις Ελληνικές εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου να στραφούν σε χώρες του εξωτερικού που φημίζονται για τη βαρεία βιομηχανία και οι εταιρείες τους έχουν αυξημένη εμπορική αξία, μεγάλο βαθμό εξειδίκευσης και γενικά προσφέρουν ένα μεγάλο εύρος επιλογών.

Ειδικά για την αγορά βαρέων μηχανημάτων για τα οποία οι προμηθευτές εντός της χώρας είναι πολύ περιορισμένοι, οι περισσότερες επιχειρήσεις στον κατασκευαστικό κλάδο στρέφονται σε χώρες του εξωτερικού για να προμηθευτούν τέτοιου είδους μηχανήματα.

Ο τρόπος αναζήτησης των κατάλληλων προμηθευτών είναι μια διαδικασία που μεταβάλλεται με το πέρασμα των χρόνων. Τις πρώτες δεκαετίες που ο κατασκευαστικός κλάδος στην χώρα μας άρχισε να έχει ανάγκη από προμήθεια μηχανημάτων και εξαρτημάτων από το εξωτερικό η πιο διαδεδομένη επιλογή ήταν η επιλογή του μεσάζοντα.

Άνθρωποι που ταξίδευαν στο εξωτερικό, είχαν τον κατάλληλο κύκλο γνωριμιών και ως έναν βαθμό διέθεταν τεχνικές γνώσεις, αναλάμβαναν να βρουν προμηθευτές σε χώρες του εξωτερικού, να έρθουν σε επαφή μαζί τους και να φροντίσουν όλα τα διαδικαστικά μέχρι να φτάσει το μηχάνημα στην χώρα μας. Με την εξέλιξη της τεχνολογίας λίγες δεκαετίες αργότερα, τα ταξίδια σε χώρες του εξωτερικού έγιναν όλο και πιο εύκολα και άμεσα. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα υπεύθυνοι των κατασκευαστικών εταιρειών που ενδιαφέρονταν να εισάγουν μηχανήματα είτε εξαρτήματα από προμηθευτές του εξωτερικού να έχουν τη δυνατότητα να ταξιδέψουν οι ίδιοι στη χώρα του προμηθευτή και να κλείσουν τις εμπορικές συμφωνίες οι ίδιοι.

Στις μέρες μας η τεχνολογική πρόοδος έχει γεννήσει μια νέα εποχή, που επιτρέπει τις εμπορικές σχέσεις ανεξαρτήτως συνόρων και αποστάσεων. Σήμερα, μια αναζήτηση στο διαδίκτυο επιτρέπει να εντοπίσει κανείς πλήθος εξειδικευμένων προμηθευτών ανά τον κόσμο. Η λειτουργία τεχνικά άρτιων ιστοσελίδων επιτρέπει στον αγοραστή να έχει άμεση εικόνα και περιγραφή των προϊόντων που αναζητά. Σε πολλές περιπτώσεις μάλιστα υπάρχουν ακόμα και ρεαλιστικών τρισδιάστατων βίντεο στα οποία παρουσιάζεται αναλυτικά ο τρόπος λειτουργίας του μηχανήματος και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του. Τέλος ένας από τους πιο σύγχρονους και οικονομικά προσφορότερους τρόπους απόκτησης νέων μηχανημάτων και εξαρτημάτων ιδίως βαρέως τύπου επιτυγχάνεται με τη συμμετοχή κατασκευαστικών εταιρειών σε ανοιχτές δημοπρασίες σε παγκόσμιο επίπεδο μέσω διαδικτύου.

Τέλος, η ελληνική κατασκευαστική εταιρεία πριν επιλέξει τον προμηθευτή της και κυρίως πριν κάνει την πρώτη βασική επιλογή μεταξύ προμηθευτών του εξωτερικού και εγχώριων προμηθευτών, υπάρχει μια σειρά από περισσότερους παράγοντες που είναι κρίσιμο να αξιολογήσει. Το σημαντικότερο όλων είναι οι επιπλέον οικονομικές επιβαρύνσεις που θα αναλάβει η ελληνική εταιρεία για να εισαγάγει τα προϊόντα στη χώρα μας και να τις συνυπολογίσει στο κόστος του προϊόντος, ενώ παράλληλα έχει τη δυνατότητα να συγκρίνει με τις αντίστοιχες τιμές εάν προμηθευτεί το ίδιο ή αντίστοιχων προδιαγραφών προϊόν από Έλληνα προμηθευτή.

Επίσης, είναι πολύ σημαντικό με την αγορά του προϊόντος να εξασφαλίζεται και η τεχνική υποστήριξη. Αυτό σημαίνει ότι ο προμηθευτής οφείλει να εξασφαλίσει στην αγοράστρια κατασκευαστική εταιρεία, ότι μπορεί να αναλάβει και τη συντήρηση και την τεχνική υποστήριξη της εταιρείας και να αναλάβει την άμεση επίλυση οποιουδήποτε προβλήματος ανακύψει από την ελαττωματική λειτουργία του προϊόντος τους.

Μια συχνή λύση για τις ελληνικές εταιρείες, είναι να προμηθεύονται τα μηχανήματα από το εξωτερικό και να απευθύνονται σε μια ελληνική εταιρεία για την ανάληψη της διαρκούς τεχνικής υποστήριξης για λόγους αμεσότητας τοπικά και χρονικά. Υπό αυτές τις συνθήκες οι Έλληνες προμηθευτές καταλήγουν να προμηθεύουν κυρίως με ανταλλακτικά και επιλέγονται σχεδόν αποκλειστικά για προμήθεια υλικών και σπανίως για μηχανήματα και αυτά περιορισμένου κόστους.

Μετά τον Κορονοϊό, ωστόσο, έχουν γεννηθεί νέα δεδομένα, που σε πολλές περιπτώσεις έστρεψαν όλους τους αγοραστές συμπεριλαμβανομένων και των κατασκευαστικών εταιριών, στους εγχώριους προμηθευτές.

β) αγοραστές

Η έναρξη και η ολοκλήρωση ενός κατασκευαστικού έργου δε σημαίνει απαραίτητα ότι υπάρχει συγκεκριμένος πελάτης που ενδιαφέρεται γι' αυτό. Πράγματι, ο συνηθέστερος τρόπος είναι ένα έργο να ξεκινά μετά από ανάθεση από συγκεκριμένο πελάτη, ο οποίος είναι αγοραστής και κύριος του έργου. Στην περίπτωση αυτή, ο πελάτης προσεγγίζει την εταιρεία έχοντας στο μυαλό του μια συγκεκριμένη

κατασκευή, η οποία, όμως αποτελεί ένα προϊόν που δεν υπάρχει εξ αρχής και για να κατασκευαστεί απαιτείται αναλυτικός σχεδιασμός.

Αυτή είμαι και μια σημαντική ιδιαιτερότητα του κλάδου. Το προϊόν για κάθε πελάτη είναι εξατομικευμένο με βάση τις ανάγκες του, την αισθητική του και το κεφάλαιο που προτίθεται να διαθέσει. Στο σημείο αυτό είναι πολύ σημαντικό ο σχεδιαστής να αφουγκραστεί όσο το δυνατόν καλύτερα τις προτιμήσεις του αγοραστή και να δημιουργήσει προτάσεις ικανές να τον ικανοποιήσουν.

Το στάδιο του σχεδιασμού είναι ίσως το πιο απαιτητικό και το πιο περίπλοκο, καθώς ο σχεδιαστής μπορεί να έρθει αντιμέτωπος με ένα πλήθος ζητημάτων. Το πρώτο είναι να κατανοήσει την αισθητική του πελάτη και να προσφέρει προτάσεις που ανταποκρίνονται στο οπτικό και λειτουργικό αποτέλεσμα που θα τον ικανοποιήσει. Για να γίνει, όμως, αυτό πρέπει να επιλέξει υλικά, αλλά και λειτουργικές λύσεις κατάλληλες για την αποτελεσματική απόδοση της αρχικής σκέψης του πελάτη. Ο πελάτης που συχνά μπορεί να αγνοεί τεχνικά ζητήματα και θα χρειαστεί να «πεισθεί» και πολλές φορές να υποχωρήσει και να επιλέξει λύσεις που δεν ήταν εκείνες που είχε αναζητήσει αρχικά.

Στη συνέχεια, ο σχεδιαστής θα κληθεί να υπολογίσει εκ των προτέρων τα σχέδια του να μπορούν να υλοποιηθούν με βάση το κεφάλαιο που διαθέτει ο πελάτης. Στο στάδιο αυτό θα χρειαστεί να επιλέξει μεταξύ διαφορετικών υλικών, διαφορετικής ποιότητας, προέλευσης και αντοχής πολύ διαφορετικών μεταξύ τους και να σιγουρευτεί ότι ο πελάτης του κατανοεί τις διαφοροποιήσεις αυτές, ώστε να γνωρίζει εκ των προτέρων ότι οι επιλογές του αυτές θα επηρεάσουν και με ποιόν τρόπο το τελικό αποτέλεσμα. Μόνο με αυτόν τον τρόπο, ο πελάτης θα μπορέσει να μείνει ικανοποιημένος με το τελικό αποτέλεσμα, γνωρίζοντας εξ' αρχής το τελικό προϊόν με τις ιδιαιτερότητες, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του.

Τα δεδομένα είναι αρκετά διαφορετικά στην περίπτωση που η κατασκευαστική εταιρεία κατασκευάζει εξ αρχής το έργο και στη συνέχεια αναζητά αγοραστές. Η βασική διαφορά σε αυτή τη συνθήκη, είναι ότι ο πελάτης έχει εικόνα του έργου που μπορεί να αγοράσει, επομένως, σε αυτή την περίπτωση, ο αγοραστής δεν έχει ανάμιξη στο στάδιο του σχεδιασμού και είναι πολύ ξεκάθαρο το «προϊόν» και οι προδιαγραφές

του. Σε αυτήν την περίπτωση μιλάμε πλέον για ολοκληρωμένες ή σχεδόν ολοκληρωμένες κατασκευές με προκαθορισμένη τιμή πώλησης.

Μια ακόμα κατηγορία έργων είναι τα δημόσια έργα. Στα δημόσια έργα, κύριος του έργου θεωρείται το ελληνικό δημόσιο και για τα έργα αυτά υπάρχει εξ αρχής σχετική συμφωνία και ο τρόπος ανάθεσης του έργου είναι σύνθετος και μετά από τήρηση μιας σειράς διαδικαστικών τυπικών προϋποθέσεων στο πλαίσιο πλειστηριασμού.

Επίσης, χρειάζεται να γίνει αντιληπτό ότι το κοινό το οποίο απευθύνεται κάθε εταιρία εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό και με τις ίδιες τις δραστηριότητες και τα έργα που αναλαμβάνει. Με άλλα λόγια, δεν απευθύνονται όλες οι εταιρείες σε όλους τους αγοραστές, ούτε είναι ίδιος ο τρόπος που επιλέγονται από τους αγοραστές ή που τους γίνεται η ανάθεση ενός έργου. Για παράδειγμα, μεγάλες Ελληνικές Εταιρείες, μπορούν να αναλάβουν εξειδικευμένα μεταλλευτικά έργα. Στην περίπτωση αυτή, οι προδιαγραφές του έργου είναι προκαθορισμένες και ο κύριος του έργου θέτει τις προδιαγραφές και όταν απευθύνεται στην εταιρεία ξέρει ακριβώς τι αναζητά. Ο κύριος του έργου σε αυτήν την περίπτωση για παράδειγμα είναι ιδιωτικές, μεταλλευτικές εταιρείες που γνωρίζουν εξ αρχής σε ποιες μεγάλες και εξειδικευμένες εταιρείες του κλάδου μπορούν να απευθυνθούν.

Γίνεται κατανοητό, ότι οι εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου δεν απευθύνονται όλες στο ίδιο κοινό. Αναλόγως με τις εργασίες που μπορεί να αναλάβει μια εταιρεία, τον όγκο των έργων, την εξειδίκευση των παρεπόμενων υπηρεσιών, ακόμα και τον τόπο που εξυπηρετεί ο κύκλος πελατών διαφέρει από εταιρεία σε εταιρεία.

Αυτή η συνθήκη επηρεάζει άμεσα και το κομμάτι του ανταγωνισμού που αναλύεται αμέσως κατωτέρω καθώς για να θεωρηθούν δύο εταιρείες του κλάδου ανταγωνιστικές απαιτείται οι υπηρεσίες που παρέχουν να απευθύνονται στον ίδιο κύκλο πελατών.

γ) Ανταγωνιστές

Οι εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου δεν μπορούν να θεωρηθούν όλες ανταγωνιστικές μεταξύ τους. Κάθε εταιρεία απευθύνεται σε ένα συγκεκριμένο αριθμό πελατών, ανάλογα με το είδος των υπηρεσιών που προσφέρει. Σε γενικές γραμμές, δύο

εταιρείες του κλάδου για να θεωρηθούν ανταγωνιστικές πρέπει να παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες και να αναλαμβάνουν κατά βάση έργα παρόμοιων προδιαγραφών και απαιτήσεων.

Για να εξετάσουμε τις συνθήκες ανταγωνισμού είναι πολύ σημαντικό να διακρίνουμε τις εταιρείες με βάση τα έργα που αναλαμβάνουν και ειδικότερα να εξετάσουμε υπό διαφορετικό πρίσμα τα έργα του ιδιωτικού και τα έργα του δημόσιου τομέα.

Σχετικά με τα έργα στον δημόσιο τομέα, για την ανάληψη συγκεκριμένων έργων είναι απαραίτητη η διεξαγωγή διαγωνισμού (μειοδοτικού ή πλειοδοτικού). Για τη συμμετοχή τους σε αυτούς τους δημόσιους διαγωνισμούς, οι εταιρείες χρειάζεται να πληρούν ορισμένες προϋποθέσεις οι οποίες μεταβάλλονται ανά περίπτωση. Ειδικότερα, σύμφωνα με το Μητρώο Εργοληπτικών Επιχειρήσεων οι εταιρείες διακρίνονται σε τάξεις στις οποίες τοποθετούνται με βάση κυρίως οικονομικά τους στοιχεία.

Επομένως, στον τομέα των δημόσιων έργων για να μιλήσουμε για ανταγωνιστικές επιχειρήσεις πρέπει αφενός να ελέγξουμε τις υπηρεσίες και τις δραστηριότητες που μπορεί να αναλάβει κάθε εταιρεία, αλλά παράλληλα πρέπει να εξεταστεί η τάξη του πτυχίου που διαθέτουν. Ανάλογα με την τάξη στην οποία ανήκει μια εταιρεία διαμορφώνεται και το εύρος των διαγωνισμών στους οποίους μπορεί να συμμετάσχει με βάση τους προϋπολογισμούς των δημόσιων έργων για τους οποίους διεξάγεται κάθε φορά ο διαγωνισμός. Η ταξινόμηση των επιχειρήσεων στις διάφορες τάξεις συνεπάγεται ότι αυτές έχουν το δικαίωμα συμμετοχής σε δημοπρασίες Δημοσίων Έργων αντίστοιχης κατηγορίας και προϋπολογισμού.

Επομένως, στον τομέα των δημόσιων έργων ένα πολύ ξεκάθαρο κριτήριο για να ελέγξουμε αν δύο εταιρείες του κλάδου είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους είναι να εξετάσουμε εάν ανήκουν στις ίδια τάξη. Στην πράξη οι εταιρείες που ανήκουν στην ίδια τάξη είναι εταιρείες με ίση δυναμικότητα, παρόμοιο μέγεθος και εξειδίκευση. Τα επίπεδο τιμών των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι επίσης κοντά καθότι η παρεχόμενη προσφορά είναι και το βασικό κριτήριο της επιλογής. Το μόνο μειονέκτημα στην ανάληψη δημοσίων έργων είναι η έλλειψη οποιασδήποτε διαπραγματευτικής δύναμης

της εταιρείας και η ανάληψη του ρίσκου της μεταβολής των οικονομικών συνθηκών, καθώς μετά την υποβολή της προσφοράς η τιμή του έργου δε μπορεί να μεταβληθεί εκτός από εξαιρετικά σπάνιες περιπτώσεις.

Επομένως, με βάση τα παραπάνω γίνεται κατανοητό ότι αν και στον κατασκευαστικό κλάδο δραστηριοποιείται πολύ μεγάλος αριθμός εταιρειών, στον τομέα των δημοσίων έργων όσο ανώτερη είναι η τάξη του πτυχίου τους τόσο μικρότερος είναι ο ανταγωνισμός. Ιδίως στις τρεις υψηλότερες τάξεις δηλαδή στην 5^η, 6^η και 7^η οι εταιρείες που περιλαμβάνονται είναι εξαιρετικά λίγες συγκριτικά με τις υπόλοιπες τάξεις και φυσικά συγκριτικά με το πλήθος των εταιριών που λειτουργούν ανταγωνιστικά στα ιδιωτικά έργα, όπως αποδεικνύεται και από τους κατωτέρω πίνακες.

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	Κύκλος εργασιών 2020	Κύκλος εργασιών 2019	Αποτέλεσμα προ φόρων 2020	Αποτέλεσμα προ φόρων 2019
ΕΔΙΛ ΤΕΧΝΙΚΗ - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	41.041.355	32.936.264	3.569.067	2.918.415
ΕΚΜΕ ΑΝΩΝΥΜΗ ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΗ, ΤΕΧΝΙΚΗ, ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	29.582.974	43.846.503	1.732.663	425.722
ΘΑΛΗΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	25.629.604	15.049.351	2.341.929	1.574.688
ΕΡΓΟΤΕΜ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΜΔ	23.749.556	ΜΔ	2.975.590
ΠΥΡΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	17.000.459	16.542.685	627.876	-471.269
ΕΡΓΟΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΑΤΡΩΝ -ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΕΛΕΤΩΝ- ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ-ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	13.948.454	11.328.859	828.504	843.020
ΤΕΔΡΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗ-ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	13.423.495	11.633.551	170.692	236.619
ΟΔΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ, ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΗ, ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ, ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΗ, ΛΑΤΟΜΙΚΗ, ΧΩΜΑΤΟΥΡΓΙΚΗ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΜΟΡΦΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ	ΜΔ	12.493.762	ΜΔ	2.476.693
ΤΕΧΝΙΚΗ - ΕΡΓΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΜΔ	11.550.052	ΜΔ	2.080.135
ΚΑΠΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΜΔ	9.174.408	ΜΔ	244.203
Α.Τ.Ε.Σ.Ε ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ-ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ	10.114.527	8.470.616	823.078	45.064

Πίνακας 5: Κατάταξη μεγαλύτερων τεχνικών εταιρειών 5^{ης} τάξης βάσει κύκλου εργασιών 2020

Πηγή: Κλαδική μελέτη 2020, εταιρείας stochasis Σύμβουλοι Επιχειρήσεων

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	Κύκλος εργασιών 2020	Κύκλος εργασιών 2019	Αποτέλεσμα προ φόρων 2020	Αποτέλεσμα προ φόρων 2019
ΤΕΡΝΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	72.636.000	84.047.000	26.444.000	21.461.000
ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	51.004.174	34.558.037	4.441.644	2.356.829
ΤΟΜΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΜΔ	44.031.774	ΜΔ	-2.833.753
ΗΛΕΚΤΩΡ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ	45.904.000	39.165.000	-13.910.000	9.911.000
ΑΦΟΙ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	38.348.654	36.351.711	3.966.572	377.569
ΣΧΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	33.144.233	26.392.014	5.121.326	1.661.437
ΠΙ ΕΝΤ ΣΙ ΝΤΙΒΕΛΟΠΜΕΝΤ ΤΕΧΝΙΚΗ - ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΗ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	15.741.569	8.162.129	1.237.440	495.545
ΕΚΤΕΡ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ - ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΗ - ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ - ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	15.455.137	20.114.153	62.541	-2.125.598
ΑΤΕΡΜΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	13.346.890	17.259.561	304.410	547.189
ΘΕΜΕΛΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΜΔ	13.957.153	ΜΔ	449.975
ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΧΡΗΣΤΟΦΟΡΟΣ Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	13.277.321	30.777.311	8.611	158.773

Πίνακας 6: Κατάταξη μεγαλύτερων τεχνικών εταιρειών 6^{ης} τάξης βάσει κύκλου εργασιών 2020

Πηγή: Κλαδική μελέτη 2020, εταιρείας stochasis Σύμβουλοι Επιχειρήσεων

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	Κύκλος εργασιών 2020	Κύκλος εργασιών 2019	Αποτέλεσμα προ φόρων 2020	Αποτέλεσμα προ φόρων 2019
ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ - ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	1.898.623.000	2.256.091.000	172.376.000	179.766.000
ΑΚΤΩΡ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΜΔ	665.638.000	ΜΔ	-132.890.000
ΤΕΡΝΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	445.082.000	600.074.000	-16.892.000	-22.147.000
ΑΒΑΞ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ - ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΗ - ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ - ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ	444.024.003	432.106.040	12.587.380	4.167.370
ΙΝΤΡΑΚΟΜ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ	158.804.639	272.319.202	-7.128.706	5.451.762

Πίνακας 7: Κατάταξη μεγαλύτερων τεχνικών εταιρειών 7^{ης} τάξης βάσει κύκλου εργασιών 2020

Πηγή: Κλαδική μελέτη 2020, εταιρείας stochasis Σύμβουλοι Επιχειρήσεων

Ειδικότερα, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία κάθε τεχνική επιχείρηση ταξινομείται για κάθε κύρια κατηγορία έργων στις τάξεις από Α1 έως και 7η και από Α1 έως και 4η για κάθε μία από τις λοιπές κατηγορίες εργασιών. Η κατάταξη στο Μ.Ε.ΕΠ. (Μητρώο) των εργοληπτικών επιχειρήσεων γίνεται σε μία ή περισσότερες από τις εξής βασικές κατηγορίες έργων: οδοποιίας, οικοδομικών, υδραυλικών, ηλεκτρομηχανολογικών, λιμενικών και βιομηχανικών - ενεργειακών. Κάθε επιχείρηση κατατάσσεται σε μία μόνο τάξη για κάθε κατηγορία, με βασικό κριτήριο των προϋπολογισμό του έργου (Πηγή: Ετήσια Έκθεση ισαρ 2012: Η κατάσταση και οι προοπτικές των ΜΜΕ στην Ελλάδα).

Τάξη ΜΕΕΠ	Ανώτατα Όρια Γενικά	Ανώτατα Όρια Κοινοπραξιών σε Αναβάθμιση	Κατώτατα Όρια (εκτός νομού έδρας)	Κατώτατα Όρια (εντός νομού έδρας και σε ένα δεύτερο της επιλογής της)	Ανώτατο όριο ανεκτέλεστου
A1	90.000	142.500	-	-	270.000
A2	300.000	412.500	-	-	900.000
1η	750.000	937.500	-	-	2.250.000
2η	1.500.000	2.062.500	175.000	87.500	4.500.000
3η	3.750.000	4.687.500	500.000	250.000	11.250.000
4η	7.500.000	11.125.000	1.400.000	700.000	22.500.000
5η	22.000.000	27.500.000	3.500.000	1.750.000	66.000.000
6η	44.000.000	60.000.000	10.500.000	5.250.000	132.000.000
7η	-	-	35.000.000	35.000.000	Ειδική διάταξη
Αξία σε €					

Πηγή: Κωδικοποίηση της Νομοθεσίας Δημοσίων Έργων (N.3669)

Πίνακας 8: Όρια προϋπολογισμού έργων ανά τάξη ΜΕΕΠ

Στον ιδιωτικό τομέα τα πράγματα είναι αρκετά διαφορετικά καθώς δεν υπάρχουν καθόλου περιορισμοί και κάθε επιχείρηση μπορεί να αναλάβει οποιοδήποτε έργο ανεξαρτήτως προϋπολογισμού. Επιπλέον, η κατασκευαστική εταιρεία έχει καλύτερη διαπραγματευτική δύναμη απέναντι στον πελάτη καθώς κινείται πλέον με τις συνθήκες της ελεύθερης αγοράς, έχει την απόλυτη ευχέρεια να δανειστεί συνεργεία ή να λειτουργήσει ως υπεργολάβος δίνοντας επιμέρους εργασίες σε άλλες μικρότερες ή εξειδικευμένες επιχειρήσεις, ελευθερία την οποία δεν μπορούν να έχουν κατά την ανάληψη δημοσίων έργων.

Ωστόσο, στην πράξη στα έργα του ιδιωτικού τομέα υπάρχουν περιορισμοί όχι σε νομικό και συμβατικό επίπεδο αλλά σε πρακτικό γιατί σε πολύ μεγάλα έργα υψηλών απαιτήσεων είναι απαραίτητο η κατασκευαστική εταιρεία καλείται να ανταποκριθεί σε

ιδιαίτερα υψηλές απαιτήσεις κυρίως διαθέτοντας ίδια κεφάλαια μέχρι την αποπληρωμή του έργου, διαθέτοντας πολυάριθμο και εξειδικευμένο προσωπικό και έχοντας εξασφαλίσει ένα ευρύ κύκλο συνεργατών. Παράλληλα, όσο μεγαλύτερο είναι το έργο και η σχετική επένδυση, τόσο μεγαλύτερο είναι και το επιχειρηματικό ρίσκο της κατασκευαστικής εταιρείας που το αναλαμβάνει. Επομένως, και στον ιδιωτικό τομέα στο πεδίο του ανταγωνισμού ισχύει η γενική αρχή ότι οι εταιρείες που είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους είναι εταιρείες παρόμοιας δυναμικής.

δ) Πιστωτές

Όσο μεγαλύτερο είναι ένα κατασκευαστικό έργο τόσο εντονότερη γίνεται η ανάγκη πιστωτών για να ανταποκριθεί η κατασκευαστική εταιρεία στις οικονομικές απαιτήσεις του έργου. Οι πιστωτές μπορούν να είναι είτε φυσικά είτε νομικά πρόσωπα, τα οποία μπορούν να χρηματοδοτούν όλο ή μέρος του έργου. Πολύ σημαντικό για την ευημερία μιας εταιρείας είναι να μπορεί να έχει ίδια κεφάλαια. Σε περίπτωση, ωστόσο, που τα ίδια κεφάλαια μιας εταιρείας δεν επαρκούν για την ολοκλήρωση των κατασκευαστικών και κυρίως των επενδυτικών πλάνων της αποτελεί πολύ συχνή επιλογή η αναζήτηση νέων κεφαλαίων. Ο συνηθέστερος τρόπος απόκτησης νέων κεφαλαίων είναι μέσω δανεισμού είτε πρόκειται για εσωτερικό είτε για εξωτερικό δανεισμό.

Στο σημείο αυτό είναι πολύ σημαντικό, οι επιχειρήσεις να καταρτίσουν μια πλήρη χρηματοοικονομική ανάλυση πριν προβούν σε οποιαδήποτε ενέργεια με σκοπό την εύρεση πιστωτών. Οι επιχειρήσεις οφείλουν πριν στραφούν σε επενδυτές ή πιστωτές να συντάξουν αναλυτικές χρηματοοικονομικές καταστάσεις με σκοπό την ενημέρωση των πιθανών πιστωτών.

Σε αυτές τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις είναι απαραίτητο να παρουσιάζονται οι πηγές χρηματοδότησης, οι τρέχουσες επενδύσεις της επιχείρησης και τα οικονομικά της αποτελέσματα για μια χρονική περίοδο ικανή να αποδώσει την οικονομική εικόνα της εταιρείας

Μέσω της χρηματοοικονομικής ανάλυσης οι ενδιαφερόμενοι πιστωτές θα καταφέρουν να ελέγξουν εάν η εταιρεία είναι επικερδής και εάν τα περιουσιακά της στοιχεία είναι ικανά να χρησιμοποιηθούν και να αποφέρουν το προσδοκώμενο κέρδος. Παράλληλα, μέσα από αυτή την ανάλυση μπορούν να συναχθούν συμπεράσματα

σχετικά με την αποδοτικότητα της εταιρείας κατά την τρέχουσα χρονική στιγμή. Το πιο σημαντικό, όμως, είναι ότι μπορούν να γίνουν οικονομικές προβλέψεις και για την μελλοντική κατάσταση της εταιρείας, εάν τα περιουσιακά της στοιχεία χρησιμοποιηθούν κατάλληλα, ώστε να επιφέρουν τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση.

Οι ενδιαφερόμενοι πιστωτές μπορεί να προέρχονται από διαφορετικές ομάδες. Μια από τις ομάδες πιστωτών που συνήθως μια εταιρεία στρέφεται εξ αρχής είναι οι ίδιοι οι μέτοχοι της επιχείρησης. Σε αυτή την περίπτωση πρόκειται για εσωτερικό δανεισμό και αποτελεί μια από τις ασφαλέστερες λύσεις για την εταιρεία, καθώς δεν δανειοδοτείται υπό το βάρος επιτοκίων. Αυτή η περίπτωση πιστωτών, ωστόσο, είναι δυνατό να υπάρξει μόνο στην περίπτωση μεγάλων επιχειρήσεων που λειτουργούν με τη μορφή κεφαλαιουχικής εταιρείας (π.χ. Ανώνυμες Εταιρείες, Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρείες).

Εκτός, όμως, από τους ήδη υπάρχοντες μετόχους οι ίδιες αυτές εταιρείες μπορούν να αναζητήσουν νέους επενδυτές, οι οποίοι θα παρουσιάσουν ενδιαφέρον να συμμετέχουν στην εταιρεία ως μέτοχοι. Σε αυτή την περίπτωση οι επενδυτές θα μελετήσουν την χρηματοοικονομική μελέτη για να εκτιμήσουν εάν μια τέτοια επενδυτική κίνηση έχει υψηλές πιθανότητες να αποδειχθεί αποτελεσματική.

Όπως, αναφέρθηκε, όμως, ανωτέρω, αυτοί οι πιστωτές αφορούν περιορισμένο αριθμό εταιρειών. Έχει ήδη τονιστεί ότι ο κατασκευαστικός κλάδος στην πλειοψηφία του αποτελείται από μικρές επιχειρήσεις που συχνά δεν ξεπερνούν τους 10 εργαζόμενους. Επομένως, για την πλειοψηφία των ελληνικών εταιρειών του κλάδου οι ελληνικές τράπεζες αποτελούν τους βασικούς πιστωτές. Ωστόσο, η επιλογή του τραπεζικού δανεισμού δεν είναι μια λύση που δεν ενέχει κινδύνους. Όπως αναλύθηκε στο πρώτο κεφάλαιο, η λήψη υψηλότοκων δανείων και η αδυναμία των κατασκευαστικών εταιριών να ανταπεξέλθουν στις δανειοληπτικές τους υποχρεώσεις αποτέλεσε ίσως και την βασικότερη αιτία κατάρρευσης μεγάλου αριθμού εταιριών του κλάδου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

3.1. Στρατηγική ανάλυση: ανάλυση των δυνάμεων, αδυναμιών, ευκαιριών και απειλών μιας επιχείρησης (ανάλυση SWOT)

Το πρώτο βήμα πριν τη διαμόρφωση και την υλοποίηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι η στρατηγική ανάλυση. Στο προηγούμενο κεφάλαιο παρουσιάστηκαν τα βασικά χαρακτηριστικά της ανάλυσης PEST, που εστιάζει στο ευρύτερο εξωτερικό περιβάλλον. Εξίσου σημαντική, ωστόσο, είναι και η ανάλυση SWOT, η οποία επικεντρώνεται στην ίδια τη μονάδα της επιχείρησης και τα εσωτερικά χαρακτηριστικά της.

Σε αυτό το πρώτο βήμα τα στοιχεία εκείνα που πρέπει να ληφθούν υπόψη, να εκτιμηθούν και να αξιολογηθούν είναι η ίδια η επιχείρηση και τα χαρακτηριστικά της αναλύοντας κυρίως τέσσερα ευρύτερα στοιχεία, α) τις δυνάμεις, β) τις αδυναμίες γ) τις ευκαιρίες και δ) τις απειλές μιας επιχείρησης.

Σε δεύτερο επίπεδο, αλλά εξίσου σημαντικό, πρέπει να είναι σαφέστατα προκαθορισμένοι οι στόχοι της. Η διαμόρφωση των στόχων είναι πολύ σημαντική για την επιτυχία ενός επιχειρηματικού σχεδίου και μιας στρατηγικής ανάπτυξης. Οι στόχοι πρέπει να είναι ρεαλιστικοί και αντικειμενικοί. Επιπλέον, είναι κρίσιμο οι στόχοι να είναι κατάλληλοι για τη συγκεκριμένη εταιρεία με την έννοια ότι κατά τη διαμόρφωσή τους πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η πραγματική θέση της εταιρείας στην αγορά και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της. Οι υψηλοί και ανέφικτοι στόχοι όσο και εάν γεννούν προσδοκίες και παρουσιάζουν μια ιδανική εικόνα σύντομα θα αποδειχθεί ότι δεν μπορούν να επιτευχθούν με άμεσο αποτέλεσμα την αποτυχία του σχεδίου με πιθανές καταστροφικές συνέπειες για όλη την πορεία της εταιρείας.

Με βάση τα παραπάνω γίνεται κατανοητό ότι πριν αρχίσει ένας αναλυτής να διαμορφώνει ένα επιχειρηματικό πλάνο είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζει καλά την επιχείρηση δηλαδή να ερευνήσει και να κατανοήσει το εσωτερικό περιβάλλον και τις δυνατότητες της επιχείρησης. Παράλληλα, δε μπορεί να αγνοεί και το εξωτερικό

περιβάλλον του κλάδου στον οποίο ανήκει η επιχείρηση. Αυτή η μορφή ανάλυσης των εσωτερικών χαρακτηριστικών της εταιρείας που στηρίζεται στις δυνατότητές της ονομάζεται SWOT Analysis και αποτελεί αρτικόλεξο που σχηματίζεται από τις λέξεις Strength-Δυνάμεις, Weaknesses-Αδυναμίες, Opportunities-Ευκαιρίες και Threats-Κίνδυνοι.

Ειδικότερα, τα δύο πρώτα στοιχεία δηλαδή εκείνα των δυνάμεων και των αδυναμιών σχετίζονται στενά με τα εσωτερικά στοιχεία της επιχείρησης, αλλά παράλληλα αποτελούν στοιχεία συγκριτικά σε σχέση με άλλες επιχειρήσεις του κλάδου που δρουν σε σχέση ανταγωνισμού. Με αυτή την έννοια οι δυνάμεις και αδυναμίες αφορούν την εσωτερική ανάλυση της επιχείρησης, όμως η προσέγγιση είναι συγκριτική, καθώς αναζητούνται τα δυνατά και τα αδύναμα στοιχεία μιας επιχείρησης σε σύγκριση με τις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις.

Τα άλλα δύο στοιχεία των ευκαιριών και των κινδύνων δεν αφορούν τόσο την ίδια τη λειτουργία της επιχείρησης αλλά σχετίζεται περισσότερο με παράγοντες που επηρεάζουν στο σύνολό του τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται η υπό εξέταση επιχείρηση.

α) Δυνάμεις

Εξετάζοντας τις δυνάμεις μιας επιχείρησης χρειάζεται να αναζητηθούν και να αξιολογηθούν ορισμένα βασικά στοιχεία. Ένα από τα βασικότερα στοιχεία που αποτελούν δύναμη προς εξέταση είναι το επίπεδο του προσωπικού μιας επιχείρησης. Είναι κοινώς αποδεκτό ότι οι περισσότερες εταιρείες στη χώρα μας έχουν ένα προβάδισμα στο σημείο αυτό σε σχέση με ανταγωνιστικές εταιρείες που εδρεύουν και δραστηριοποιούνται σε άλλες χώρες.

Στη χώρα μας ανέκαθεν και ιδίως τις τελευταίες δεκαετίες οι νέοι δίνουν ιδιαίτερη σημασία στην ακαδημαϊκή τους εκπαίδευση και ιδίως τα τελευταία χρόνια ακόμα πιο εντυπωσιακή είναι η ανάγκη των νέων για εξειδίκευση. Όλο και περισσότεροι απόφοιτοι πανεπιστημιακών ιδρυμάτων επιλέγουν να συνεχίσουν τις σπουδές τους σε επίπεδο μεταπτυχιακών σπουδών.

Εξάλλου, δεν είναι τυχαίο ότι το επίπεδο των ελληνικών πανεπιστημίων βρίσκεται εξαιρετικά υψηλά ανάμεσα στις χώρες της Ευρώπης. Τυχαίο δεν είναι ούτε και το γεγονός ότι πλήθος εταιρειών του εξωτερικού αναζητούν και δίνουν ευκαιρίες εργασίας σε αποφοίτους ελληνικών πανεπιστημίων ιδίως σε σπουδές τεχνολογικών και θετικών επιστημών. Επομένως, οι ελληνικές εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου έχουν ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα. Το υψηλό επαγγελματικό επίπεδο του προσωπικού του και την υψηλή κατάρτιση ειδικότερα των μηχανικών.

Παράλληλα, ενώ το επίπεδο των Ελλήνων εργαζομένων είναι ιδιαίτερο υψηλό, οι απολαβές τους διαμορφώνονται με βάση τα ελληνικά οικονομικά δεδομένα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι ελληνικές εταιρείες να χαίρουν επιστημόνων με άριστη κατάρτιση και χαμηλές απολαβές σε σχέση με εκείνες που θα όφειλαν να προσφέρουν κατασκευαστικές εταιρείες του εξωτερικού.

Επίσης, πολύ σημαντική δύναμη μιας επιχείρησης είναι η εμπειρία της. Οι ελληνικές εταιρείες έχουν προβάδισμα σε σχέση με τις ανταγωνιστικές εταιρείες στην Ευρώπη και σε αυτό το κομμάτι. Όπως αναλύθηκε και στο πρώτο κεφάλαιο, ο κατασκευαστικός κλάδος στην χώρα μας γνώρισε ραγδαία ανάπτυξη για πολλές δεκαετίες ολοκληρώνοντας χιλιάδες έργων ιδιωτικών και δημόσιων. Αυτός ο μεγάλος αριθμός έργων είχε ως αποτέλεσμα οι κατασκευαστικές εταιρείες στην πλειοψηφία τους να αποκτήσουν εμπειρία και τεχνογνωσία σε έργα που ήταν μεγάλα και απαιτητικά.

Στις δυνάμεις μιας εταιρείας πέραν από το προσωπικό της, την τεχνογνωσία και την εμπειρία του, ένα πολύ σημαντικό στοιχείο είναι η φήμη μιας εταιρείας. Η φήμη μιας εταιρείας σχετίζεται άμεσα με την εμπειρία και τη διάρκεια της λειτουργίας της. Με την πάροδο των χρόνων και μέσα από μια επιτυχή πορεία που κρίνεται με βάση την επιτυχή ολοκλήρωση έργων μια εταιρεία έχει την ευκαιρία να συνδέσει το όνομά της με την αξιοπιστία στην συνείδηση των πελατών και στο σύνολο της αγοράς.

Ιδιαίτερα, στον κατασκευαστικό κλάδο, η φήμη αποτελεί μια από τις πιο σημαντικές δυνάμεις μιας εταιρείας. Αυτό γίνεται εύκολα κατανοητό εάν αναλογιστεί κανείς ότι η ανάθεση ενός νέου έργου, σχετίζεται άμεσα με μια κατά κανόνα σημαντικού ύψους επένδυση. Επομένως, για να μπορέσει κανείς να επενδύσει είναι απαραίτητο να διαμορφωθεί ένα κλίμα αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης.

Ιδίως στη χώρα μας, η καλή φήμη γύρω από την απόδοση μιας εταιρείας αλλά και την υγιή λειτουργία της κατέστη ακόμα πιο σημαντική ιδίως μετά το 2013, όταν διαφάνηκαν έντονα τα πρώτα σημάδια της κρίσης του κλάδου. Κι αυτό διότι την τελευταία δεκαετία, πολλές εταιρείες του κλάδου, οδηγούνταν σταδιακά σε πάγωμα των εργασιών τους, με πλήθος επενδύσεων να καταστεί αδύνατο να ολοκληρωθούν, οδηγώντας τους επενδυτές σε μεγάλες ζημιές για τις οποίες σε πολλές περιπτώσεις δεν κατάφεραν καν να αποζημιωθούν. Υπό αυτές τις συνθήκες εκείνο το στοιχείο της φήμης έχει αποκτήσει ιδιαίτερη αξία στον κλάδο.

Άλλα στοιχεία που είναι χρήσιμο να αξιολογηθούν κατά τη μελέτη των δυνάμεων μιας εταιρείας είναι και η τεχνολογική της ανάπτυξη. Η αξιοποίηση υψηλών τεχνολογικών μηχανών συχνά συνδέεται με την αυξημένη ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, την ταχύτερη αποπεράτωση των εργασιών και τη πιθανή μείωση του κόστους. Όλα τα παραπάνω στοιχεία που οφείλονται στην εκμετάλλευση σύγχρονων τεχνολογιών καθιστούν την εταιρεία άμεσα πιο ανταγωνιστική.

Εκείνο το στοιχείο όμως που αποτελεί τη βασικότερη δύναμη μιας εταιρείας είναι το ανθρώπινο δυναμικό της, σε οποιοδήποτε τομέα της επιχείρησης. Είναι πολύ σημαντικό για μια εταιρεία το προσωπικό της να έχει σημαντική διάθεση προσφοράς και διάθεση ανάληψης πρωτοβουλιών. Αυτό το χαρακτηριστικό είναι σημαντικό να διακατέχει το σύνολο του εργατικού δυναμικού ανεξάρτητα από τη θέση που κατέχει και την ιεραρχία αυτής μέσα στο σύνολο της επιχείρησης.

Παράλληλα, από την πλευρά της η διοίκηση της εταιρείας αντίστοιχα οφείλει να ενισχύει την συνεργασία μεταξύ των εργαζομένων και να προσφέρει τα αντίστοιχα οικονομικά και ηθικά κίνητρα που είναι ικανά να ενισχύσουν την αύξηση της παραγωγικότητας και τη βελτίωση της λειτουργίας μιας επιχείρησης ως συνόλου.

Η διαμόρφωση ενός τέτοιου κλίματος είναι ιδιαίτερα σημαντική ιδίως τις τελευταίες δεκαετίες και σχετίζεται άμεσα με την εισαγωγή νέας τεχνολογίας. Για να μπορέσει το εργατικό δυναμικό να συνεχίσει την εργασία του είναι σημαντικό να μην υπάρχει κλίμα ανασφάλειας που μπορεί να σχηματιστεί ως λογική συνέπεια μετά την εισαγωγή νέων τεχνολογιών.

Ωστόσο, μια εταιρεία κάθε κλάδου και ιδίως του κατασκευαστικού λόγω της φύσης της συμμετοχής του ανθρώπινου δυναμικού στην εκτέλεση των έργων είναι σημαντικό να αντιληφθεί ότι οι άνθρωποι που την απαρτίζουν αποτελούν ίσως την σπουδαιότερη δύναμή της. Επιπλέον, είναι εξίσου σημαντικό η ίδια αντίληψη να υιοθετηθεί από το ίδιο το προσωπικό της εταιρείας με αποτέλεσμα να λειτουργήσει ως ηθικό βάρος και κίνητρο για την υψηλότερη δυνατή απόδοση των εργαζομένων. Το στοιχείο αυτό του ανθρώπινου δυναμικού αποτελεί στοιχείο ικανό να καταστήσει μια εταιρεία υγιή, με ισχυρή φήμη και ανταγωνιστική όχι μόνο εντός των συνόρων της χώρας, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο.

β) Αδυναμίες

Οι Ελληνικές επιχειρήσεις του κατασκευαστικού κλάδου, παρά τις ανωτέρω, δυνάμεις τους έχουν να αντιμετωπίσουν και μια σειρά από αδυναμίες που οφείλονται κυρίως σε παράγοντες του μακρο-οικονομικού περιβάλλοντος, επηρεάζουν, όμως, άμεσα και τη διαμόρφωση της εσωτερικής λειτουργίας της εταιρείας. Κάποιοι από αυτούς αναλύθηκαν έμμεσα στο πρώτο κεφάλαιο με την παρουσίαση της οικονομικής κατάστασης του κλάδου μετά την επέλευση της οικονομικής κρίσης στη χώρας μας.

Μια από τις βασικές συνθήκες που λειτουργήσαν αρνητικά στην ανάπτυξη και τη λειτουργία των ελληνικών επιχειρήσεων του κατασκευαστικού κλάδου ήταν οι πολιτικο-οικονομικές αλλαγές που, όπως αναλύθηκε ανωτέρω, οδήγησαν σε σταδιακή μείωση των επενδύσεων με αποτέλεσμα την πολύ μεγάλη μείωση του αριθμού νέων κατασκευών και έργων τόσο στον ιδιωτικό όσο και στον δημόσιο τομέα. Ταυτόχρονα, η γενικότερη οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση του εισοδήματος μεγάλου μέρους του πληθυσμού με αποτέλεσμα οι καταναλωτές μέσα στο γενικότερο κλίμα ανασφάλειας να αποθαρρυνθούν πλήρως και να απέχουν από οποιαδήποτε επενδυτική κίνηση.

Τα παραπάνω δεδομένα, αφορούν και πάλι στο εξωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης σχετίζονται όμως άμεσα με τις αδυναμίες της. Οι Ελληνικές εταιρείες μέσα σε αυτό το κλίμα ανασφάλειας και «παγώματος» των νέων έργων κλήθηκαν να αντιμετωπίσουν μεγάλες οικονομικές προκλήσεις οικονομικού χαρακτήρα, ιδίως στις περιπτώσεις που παράλληλα με τη μειωμένη χρηματοροή βρέθηκαν παράλληλα αντιμέτωπες με υψηλές δανειοληπτικές υποχρεώσεις.

Επομένως, μια από τις μεγαλύτερες αδυναμίες που καλείται να αντιμετωπίσει σχεδόν κάθε εταιρεία του κατασκευαστικού κλάδου, είναι η ξαφνική μεταβολή στη χρηματοροή της. Η ξαφνική μείωση των εσόδων, μπορεί να αποδειχτεί από μόνη της ικανή να οδηγήσει μια μέχρι πρότινος υγιή επιχείρηση στην λήξη της λειτουργίας της. Ειδικά, όμως για τις κατασκευαστικές εταιρείες μια τέτοια απότομη αλλαγή είναι ακόμα πιο καθοριστική αν αναλογιστεί κανείς τα πολύ υψηλά έξοδα των ίδιων εταιρειών.

Εύκολα γίνεται κατανοητό, ότι ιδίως εταιρείες που διατηρούσαν οι ίδιες πολλά ακίνητα με σκοπό τη πώληση, βρέθηκαν με πλήθος αδιάθετων ακινήτων που έπρεπε να συντηρήσουν και αυξημένες πάγιες υποχρεώσεις, ιδίως απέναντι σε τραπεζικά ιδρύματα που όφειλαν να διαχειριστούν.

γ) Ευκαιρίες

Το σημαντικότερο, ωστόσο, για μια εταιρεία που επιθυμεί να παραμείνει υγιής είναι να αντιμετωπίζει τις προκλήσεις και να αναζητά τις ευκαιρίες μέσα στην κρίση. Όπως είδαμε αναλυτικά και στο πρώτο κεφάλαιο, ήδη μετά το 2017 ο τομέας των κατασκευών παρουσιάζει μια συγκρατημένα ανοδική πορεία. Σε αυτές τις συνθήκες η επιχείρηση οφείλει να μελετήσει τις αιτίες πίσω από αυτή την τάση ανάκαμψης και να προσπαθήσει να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες.

Η ενίσχυση του οικονομικού κλίματος στη μεταπανδημική εποχή, η ενίσχυση της αύξησης των επενδύσεων τα επόμενα έτη, που προβλέπεται να επιφέρουν με τη σειρά τους άνοδο στα ποσοστά απασχόλησης, αύξηση των εισοδημάτων και γενικότερη ενίσχυση των οικονομικών δραστηριοτήτων στη χώρα, αφορούν άμεσα τη λειτουργία κάθε επιχείρησης του κατασκευαστικού κλάδου.

Ιδίως, όμως, οι κατασκευαστικές εταιρείες χρειάζεται να εστιάσουν στη θέση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Καθώς ο κατασκευαστικός τομέας αποτελεί ενδεχομένως τον σπουδαιότερο τομέα της Ένωσης ως προς το ζήτημα της απασχόλησης εργαζομένων και της ανταγωνιστικότητάς του σε σχέση με τις παγκόσμιες αγορές ήταν αναμενόμενο η διατήρηση του κλάδου ισχυρού και ανταγωνιστικού να αποτελεί βασικό στόχο της Ένωσης.

Σε αυτό το πλαίσιο όπως είδαμε και στο πρώτο κεφάλαιο (βλ. ανωτέρω 1.4) βρίσκεται σε εξέλιξη το Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας το οποίο στηρίζεται σε ευρωπαϊκούς πόρους και στοχεύει κατά κανόνα στην των επενδυτικών δράσεων με βασικό πυλώνα μεταξύ άλλων και την πράσινη ανάπτυξη.

Στην τελευταία παράγραφο της παρούσης, θα αναλυθούν προτάσεις για καινοτόμες και εναλλακτικές δράσεις των επιχειρήσεων του κατασκευαστικού τομέα, που αποτελούν ευκαιρίες προς εκμετάλλευση. Πλέον, σε παγκόσμιο επίπεδο, προτεραιότητα οφείλει να δοθεί στη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας, στις ανανεώσιμες πηγές και την πράσινη ανάπτυξη.

Επομένως, οι επιχειρήσεις του κλάδου τις επόμενες δεκαετίες, όπως όλα δείχνουν θα κληθούν να αναλάβουν έργα με στόχο την ενεργειακή αναβάθμιση κτηρίων, την κατασκευή μονάδων παραγωγής εναλλακτικών πηγών ενέργειας ακόμα και να εισφέρουν οι ίδιες προτάσεις για «έξυπνα» κτήρια με στόχο την αειφόρο ανάπτυξη.

δ) Κίνδυνοι

Είναι εύκολα αντιληπτό ότι καθώς οι κατασκευαστικές εταιρείες συνδέονται άμεσα με υψηλές επενδύσεις φέρουν και οι ίδιες μεγάλους επιχειρηματικούς κινδύνους. Το βασικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν αφορά στο γεγονός ότι συχνά καλούνται να χρηματοδοτήσουν οι ίδιοι το έργο, και η πληρωμή τους να γίνει με την παράδοση αυτού. Ιδίως, όμως, για τα έργα του δημοσίου, η καθυστέρηση πληρωμών αποτελεί χαρακτηριστικό γνώρισμα του ελληνικού δημοσίου.

Επίσης, πολύ σημαντικός κίνδυνος είναι η μεταβολή των συνθηκών κατά τη διάρκεια της εκτέλεσης του έργου. Η μεταβολή των συνθηκών μπορεί να αφορά είτε σε μεταβολή στις τιμές, είτε σε άλλους απρόβλεπτους παράγοντες. Σε αυτή την περίπτωση η εταιρεία που έχει κοστολογήσει ήδη το έργο, φέρει η ίδια τον επιχειρηματικό κίνδυνο.

Τέτοιου είδους κίνδυνοι διαφάνηκαν έντονα την τελευταία τριετία. Η έξαρση του Κορονοϊού και η λήψη μέτρων με αποκορύφωμα τα lock down ανάγκασε πλήθος επιχειρήσεων να παγώσουν τις δραστηριότητές τους, μηδενίζοντας τα έσοδά τους.

Εκείνο το διάστημα το πρόβλημα ήταν πολλαπλό για τον κλάδο, καθώς όχι μόνο σταμάτησε κάθε έργο, αλλά το κλίμα αβεβαιότητας και ανασφάλειας ήταν σίγουρο ότι θα κρατούσε καιρό και μετά το πέρας της των lock down.

Ωστόσο, ο ισχυρός κλονισμός που προκάλεσε η πανδημία, αν και άφησε τα σημάδια του και στον τομέα των κατασκευών, φαίνεται να ξεπεράστηκε με τα ποσοστά νέων οικοδομικών αδειών να αρχίζουν ξανά να ανεβαίνουν. Από την άλλη πλευρά, οι εταιρείες ήρθαν αντιμέτωπες με έναν ακόμα μεγάλο κίνδυνο που αφορά και πάλι στη μεταβολή των συνθηκών. Αυτός αφορά στην ακραία και ραγδαία αύξηση των δομικών υλικών που ήρθε σε έναν βαθμό ως συνέπεια της μεταπανδημικής επαφής.

Οι επιχειρήσεις κλήθηκαν να καλύψουν οι ίδιες τη διαφορά, με αποτέλεσμα σε έργα για τα οποία είχαν ήδη κοστολογηθεί να επέλθει κατακόρυφη μείωση του κέρδους. Στις περιπτώσεις, ωστόσο, που δεν υπήρχε κάποιο έργο σε εξέλιξη η αύξηση των υλικών και πάλι αποτελεί κίνδυνο, αλλά με τρόπο διαφορετικό. Σε αυτή την περίπτωση η αύξηση των τιμών αποθαρρύνει νέους πελάτες να προβούν σε ανάθεση νέων έργων, καθώς είτε δεν μπορούν να ανταπεξέλθουν οικονομικά, είτε γιατί αναμένουν της αναδιαμόρφωση των τιμών στα αρχικά τους επίπεδα.

Οι παραπάνω κίνδυνοι αναφέρονται ενδεικτικά και συνδέονται άμεσα με την ίδια την εταιρεία. Κι αυτό διότι, η διοίκηση της επιχείρησης, οφείλει να προβλέψει στο μέτρο του δυνατού τις επερχόμενες μεταβολές, να είναι προετοιμασμένη ώστε να αντιμετωπίσει αυτές τις περιόδους κρίσης, να εισφέρει λύσεις που θα περιορίσουν το μέγεθος του κινδύνου ή τις ζημιές που είναι αδύνατο να αποφευχθούν και τέλος να είναι έτοιμη να στρέψει την εταιρεία σε νέες κατευθύνσεις χαράσσοντας στρατηγικές ανάπτυξης ικανές να ξεπεράσουν τους κινδύνους που διαφαίνονται.

3.2. Προτάσεις για εναλλακτικές στρατηγικές ανάπτυξης της επιχείρησης

Παραπάνω έγινε μια αναφορά στις ευκαιρίες που είναι κρίσιμο να εκμεταλλευτούν οι επιχειρήσεις του κατασκευαστικού κλάδου για την επιβίωσή τους μέσα στις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες. Οι εταιρείες λοιπόν, είναι απαραίτητο να αφουγκράζονται τις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς και να εκμεταλλεύονται τις εναλλακτικές στρατηγικές ανάπτυξης.

α) Ενεργειακή αναβάθμιση κτηρίων

Πρώτη απ' όλες αυτές τις εναλλακτικές στρατηγικές μπορεί να είναι η ενασχόληση με την Ενεργειακή αναβάθμιση κτιρίων. Αυτή η μορφή έργων είναι γνωστή στο ευρύ κοινό ως «Εξοικονομώ κατ'οίκον». Τα έργα αυτά στη πλειοψηφία τους είναι περιορισμένου κέρδους, αλλά ο όγκος των κτηρίων που μπορούν να υποβληθούν σε έργα τέτοιου τύπου είναι τόσο αυξημένος που καθιστά τη συγκεκριμένη μορφή εργασίας ιδιαίτερα επικερδή.

Η ανάγκη για μείωση της κατανάλωσης ενέργειας χάρι στον σχεδιασμό και την αναβάθμιση των κτηρίων τα τελευταία χρόνια επιτάσσεται από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω από τη θέσπιση κανόνων και υπό την απειλή κυρώσεων για τη χώρα σε περίπτωση που δεν περιοριστεί η χρήση ενέργειας σε κάθε κτήριο και σε κάθε νοικοκυριό. Η αλλαγή αυτή επηρεάζει και ιδιωτικά έργα αλλά και δημόσια κι αυτό διότι με βάση την απόφαση της Ε.Ε. τα κράτη μέλη υποχρεούνται να περιορίσουν την κατανάλωση ενέργειας κατά ποσοστό 3% ετησίως σε όλα τα δημόσια κτήρια.

Επιπλέον, η Ε.Ε στη προσπάθεια της να μειώσει το φαινόμενο του θερμοκηπίου αποφάσισε να μειώσει τη εκπομπή επικίνδυνων ρύπων κατά 20%,40% και 80-95% μέχρι το 2020, το 2030 και το 2050 αντιστοίχως. Για να το πετύχει αυτό θα πρέπει να περιοριστεί η κατανάλωση ενέργειας από ΑΠΕ κατά 20% και 27% μέχρι το 2020 και το 2030 αντιστοίχως (https://ec.europa.eu/commission/index_en).

Πλέον, όμως, το ζήτημα της κατανάλωσης ενέργειας δεν αποτελεί μόνο αντικείμενο ευαισθητοποίησης απέναντι στο περιβάλλον, αλλά η μείωση κατανάλωσης ενέργειας αποτελεί αδήριτη ανάγκη για να μπορέσουν οι καταναλωτές να ανταπεξέλθουν οικονομικά. Οι εξωφρενικές και απότομες αυξήσεις στο κόστος της ενέργειας έχει αποτελέσει βασικό προβληματισμό για κάθε καταναλωτή είτε η κατανάλωση αφορά σε οικίες, είτε σε επιχειρήσεις. Ήδη, αναζητούνται τρόποι μείωσης απώλειας ενέργειας ή εναλλακτικές μορφές θέρμανσης και ηλεκτροδότησης των κτηρίων.

Παράλληλα, για όλα τα κτήρια που πρόκειται να πωληθούν ή να ενοικιαστούν είναι απαραίτητο να συντάσσεται πιστοποιητικό ενεργειακής απόδοσης τόσο για

έλεγχου της κατάστασης, όσο και για την πίεση να υπάρξει σταδιακή βελτίωση. Στην Ελλάδα το μεγαλύτερο ποσοστό ενέργειας δαπανείται για τη θέρμανση των κτιρίων. Για να μπορέσει να αξιολογηθεί η ενεργειακή κατάσταση ενός κτηρίου έχει δημιουργηθεί ένα σύστημα κατάταξης σε ενεργειακές κλάσεις.

Ειδικότερα, η κατάταξη σε ενεργειακές κλάσεις γίνεται με μία κλίμακα από A+ μέχρι το H όπου στο ανήκουν τα κτίρια με τη βέλτιστη απόδοση ενώ στο H με τη χειρότερη. Σύμφωνα με στοιχεία της εφημερίδας ‘‘Καθημερινή της Κυριακής’’ το 2017, το 48,6% των κατοικιών βρισκόταν στη κατηγορία Z και H ενώ στη A+ και B βρισκόταν μόλις το 2,85%. Σήμερα, για όλους τους λόγους που αναλύθηκαν ανωτέρω, η βελτιωμένη απόδοση αποτελεί κύριο μέλημα πολλών ιδιοκτητών οι οποίοι προβαίνουν είτε στην ένταξη τους στο πρόγραμμα είτε στην έναρξη σχετικών εργασιών με αποκλειστικά ίδια κεφάλαια.

Υπό αυτές τις συνθήκες, αυτή η αύξηση τέτοιων εργασιών έχει δώσει την ευκαιρία να δουλεύουν όχι μόνο οι κατασκευαστικές εταιρείες αλλά και ελεύθεροι επαγγελματίες όπως πολιτικοί μηχανικοί και αρχιτέκτονες που είναι επιφορτισμένοι με την ανάληψη σχετικών μελετών. Μάλιστα, σήμερα, μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες έχουν στραφεί κατ’ αποκλειστικότητα σε τέτοιου είδους δραστηριότητες στοχεύοντας να αποκτήσουν την κατάλληλη τεχνογνωσία και τεχνολογία, να αναζητήσουν τις πιο αποδοτικές λύσεις και τεχνοτροπίες, ώστε βασικό αντικείμενο εργασιών τους να συνίσταται στην ανάληψη έργων ενεργειακής αναβάθμισης κτηρίων.

β) Ηλεκτρικά πάνελ/ανεμογεννήτριες

Με βάση όσα αναλύθηκαν μόλις ανωτέρω, γίνεται κατανοητό ότι η ενεργειακή κρίση μπορεί να ανοίξει νέες προοπτικές για τον κατασκευαστικό κλάδο και τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτόν. Οι μεγαλύτερες ευκαιρίες, ωστόσο, δεν περιορίζονται σε κατασκευαστικά έργα μικρής κλίμακας, αλλά μπορούν να στραφούν σε μεγάλες επενδύσεις με τεράστια περιθώρια κέρδους.

Προς αυτή την κατεύθυνση ήδη υπάρχουν προβλέψεις ότι στο πλαίσιο του σχεδίου ανάκαμψης θα δοθούν κίνητρα στους πολίτες για επενδύσεις με στόχο την πράσινη ανάπτυξη. Σε αυτών των πυλώνων εμπίπτουν και επενδύσεις που αφορούν στην

εγκατάσταση ηλεκτρικών πάνελ-φωτοβολταϊκών, ανεμογεννητριών και άλλων «έξυπων» εναλλακτικών με στόχο την ενίσχυση και την παραγωγή ανανεώσιμης ενέργειας. Παράλληλα, η χώρα μας προχώρησε η ίδια σε επενδύσεις για την εγκατάσταση ΑΠΕ.

Ήδη οι κατασκευαστικές εταιρίες στη χώρα μας διαθέτουν τόσο την τεχνογνωσία όσο και τον εξοπλισμό αλλά και το ανθρώπινο δυναμικό που απαιτείται για τη κατασκευή μεγάλων έργων που στοχεύουν στην εκμετάλλευση εναλλακτικών μορφών ενέργειας κυρίως της ηλιακής. Τέτοιου είδους εγκαταστάσεις είναι για παράδειγμα η κατασκευή ηλεκτρικών πάνελ και ανεμογεννητριών.

Ιδιαίτερα, οι ελληνικές εταιρίες έχουν το τεράστιο πλεονέκτημα να δραστηριοποιούνται σε μια χώρα που η γεωγραφική της θέση είναι η πλέον κατάλληλη για την κατασκευή τέτοιου είδους εγκαταστάσεων (π.χ υπάρχουν διαθέσιμες εκτάσεις σε περιοχές όπου επικρατούν συχνοί δυνατοί άνεμοι). Παράλληλα, στην χώρα μας υπάρχουν διαθέσιμες σε κατάλληλες ποσότητες και σε άμεση πρόσβαση όλες οι πρώτες ύλες που απαιτούνται για τέτοιες κατασκευές, όπως είναι το αλουμίνιο και ο χάλυβας.

Τέτοιου είδους πρώτες ύλες απαιτούνται για την κατασκευή ανεμογεννητριών. Η άμεση διάθεσή τους στη χώρα μας είναι καθοριστική για τη μεγάλη μείωση του κόστους για τις ελληνικές κατασκευαστικές εταιρίες, ο οποίες θα μπορούσαν να εκμεταλλευτούν το ανταγωνιστικό τους αποτέλεσμα και να διευρύνουν τις δραστηριότητές τους προς αυτή την κατεύθυνση.

γ) Αφαλάτωση στα νησιά

Ένας ακόμα τομέας στον οποίο θα μπορούσε να δραστηριοποιηθεί ένας αριθμός μεγάλος κατασκευαστικών επιχειρήσεων στη χώρα μας είναι εκείνος των έργων που απαιτούνται για την αφαλάτωση στα νησιά. Μεγάλος αριθμός νησιωτικών περιοχών αντιμετωπίζουν έντονα προβλήματα υδροδότησης, ιδίως τους καλοκαιρινούς μήνες, όταν οι ανάγκες κατανάλωσης είναι ιδιαίτερα αυξημένες.

Μέχρι σήμερα το πρόβλημα αντιμετωπίζεται με τη μεταφορά νερού στα νησιά, δράση όμως η οποία έχει ιδιαίτερα υψηλό κόστος και ουσιαστικά δεν προσφέρει παρά

μόνο προσωρινή αντιμετώπιση του προβλήματος. Η πραγματική λύση στο παραπάνω ζήτημα υδροδότησης θα μπορούσε να επέλθει μόνο μέσω έργων αφαλάτωσης στις νησιωτικές περιοχές, νησιά.

Αυτό το έργο θα μπορούσε να αποτελέσει έναν ολόκληρο τομέα δραστηριότητας για έναν αριθμό κατασκευαστικών εταιριών στη χώρα μας που θα μπορούσε να ασχοληθεί με την κατασκευή και τη λειτουργία μονάδων αφαλάτωσης. Ωστόσο, είναι αλήθεια ότι το παραπάνω έργο απαιτεί υψηλή τεχνογνωσία και διάθεση τεχνολογικού εξοπλισμού ιδιαίτερα υψηλού κόστους. Την ίδια στιγμή οι ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες δε διαθέτουν ούτε τους χρηματικούς πόρους για να μπορέσουν να ξεκινήσουν έργα τέτοιων απαιτήσεων.

Ωστόσο, ξένες εταιρείες αφαλάτωσης διαθέτουν τον σχετικό εξοπλισμό και τη τεχνογνωσία για την ανάληψη τέτοιων έργων. Κρίσιμο στο σημείο αυτό, είναι οι ελληνικές εταιρείες να εντοπίσουν και να αξιοποιήσουν την ευκαιρία να συνάψουν συνεργασία με μεγάλες εταιρίες του εξωτερικού, ώστε να επωφεληθούν οικονομικά από αυτού του είδους τα έργα.

δ) Επέκταση της δραστηριότητας σε διεθνείς αγορές

Τα τελευταία χρόνια η Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελεί πρόσφορο έδαφος για τη δραστηριοποίηση των εταιριών του κατασκευαστικού κλάδου, χρηματοδοτώντας έργα ανάπτυξης, κυρίως προς την κατεύθυνση της εκμετάλλευσης εναλλακτικών μορφών ενέργειας. Οι ελληνικές κατασκευαστικές εταιρίες έχουν αποδείξει ότι μπορούν να αναλάβουν κατασκευαστικά έργα υψηλών προδιαγραφών και να ανταποκριθούν σε υψηλές απαιτήσεις χάρη στην τεχνογνωσία, το εξειδικευμένο προσωπικό και την εμπειρία τους (βλ. ανωτέρω τις δυνάμεις των ελληνικών εταιριών και το ανταγωνιστικό τους προβάδισμα έναντι ξένων εταιριών).

Με το πέρασμά τους στις ξένες αγορές οι ελληνικές εταιρίες θα μπορέσουν να επωφεληθούν από τους μικρότερους φορολογικούς συντελεστές και την περιορισμένη γραφειοκρατία σε αντίθεση με τον τρόπο που έχουν συνηθίσει να δραστηριοποιούνται στη χώρα μας. Αυτή η συνθήκη θα τους επιτρέψει να αναλαμβάνουν και να

αποπερατώνουν ένα έργο έχοντας να αντιμετωπίσουν λιγότερα γραφειοκρατικά εμπόδια και να επιτυγχάνουν υψηλότερα κέρδη.

ε) Κάθετη ολοκλήρωση

Μια ακόμα εναλλακτική στρατηγική ανάπτυξης, ιδίως για τις μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες είναι η στρατηγική της καθετοποίησης προς τα πίσω. Με άλλα λόγια, η ίδια εταιρεία μπορεί να αναλάβει εκτός από το τεχνικό έργο και την παραγωγή και την εμπορία δομικών υλικών που απαιτούνται για την ολοκλήρωση των έργων αυτών.

Το τελευταίο διάστημα, ιδίως μετά το 2015 και με αποκορύφωμα το 2020 ως συνέπεια της πανδημίας, παρατηρήθηκε έντονα αύξηση των εισαγωγών οικοδομικών υλικών από χώρες του εξωτερικού. Οι ελληνικές μονάδες παραγωγής συχνά δεν άντεχαν τα δυσβάστακτα οικονομικά βάρη με αποτέλεσμα να σταματήσουν την παραγωγή τους προσωρινά ή ακόμα και μόνιμα. Η αναγκαστική εισαγωγή υλικών από χώρες του εξωτερικού επέφερε τραγικές συνέπειες οδηγώντας σε τεράστιες καθυστερήσεις στην καθυστέρηση έργων, αλλά κυρίως σε μεγάλη αύξηση του κόστους κατασκευής.

Με την στροφή μιας επιχείρησης στην στρατηγική της κάθετης ολοκλήρωσης η εταιρεία μπορεί να ελέγξει καλύτερα την ποιότητα αλλά και την ποσότητα των δομικών υλικών που θα χρειαστεί για κάθε έργο. Ταυτόχρονα, υπάρχει δυνατότητα καλύτερης ρύθμισης της εφοδιαστικής αλυσίδας, που έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους για τις υπηρεσίες μεσαζόντων, ενώ παράλληλα, μπορούν να επιτευχθούν καλύτερη χρόνοι για την αποπεράτωση ενός έργου και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα, όμως, δεν αφορά μόνο στην αύξηση του κέρδους μιας εταιρείας ανά έργο. Ενέχει ένα μεγαλύτερο πλεονέκτημα που έγκειται στο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας έναντι των άλλων κατασκευαστικών εταιριών, είτε αυτό αφορά στις καλύτερες, ανταγωνιστικές τιμές, είτε στην ποιοτικότερη ή ταχύτερη αποπεράτωση του έργου που έχει αναλάβει.

στ) Έλεγχος επενδυτικών σταδίων

Εκτός από την κάλυψη όλων των σταδίων μιας κατασκευής σημαντικό για την ανάπτυξη μιας κατασκευαστικής εταιρείας είναι η δυνατότητά της να διατηρεί υπό τον έλεγχό της όλες τις φάσεις ανάπτυξης του ακινήτου συμπεριλαμβανομένων και των επενδυτικών σταδίων.

Η γη αποτελεί την «πρώτη ύλη» στον κλάδο. Γι' αυτό το λόγο η κατασκευαστική εταιρία μπορεί να επιλέξει εξ αρχής τις οικοπεδικές εκτάσεις στις οποίες μπορεί να προχωρήσει την ανέγερση ενός έργου. Αυτή η επιλογή πρέπει να γίνει με τεράστια προσοχή. Η εταιρεία οφείλει να επενδύει, έχοντας αναλύσει διεξοδικά το ευρύτερο εμπορικό, πολεοδομικό, κυκλοφοριακό περιβάλλον και τις νομοθετικές και διοικητικές διατάξεις που το διέπουν. Η απόκτηση οικοπέδων έχει νόημα να γίνεται σε επιλεγμένα σημεία, όπου πληρούνται όλες οι προϋποθέσεις.

Για να είναι αυτή η στρατηγική ανάπτυξης επιτυχής η εταιρία οφείλει να διεξάγει συνεχή έρευνα αγοράς για την επιλογή των καλύτερων περιοχών, με γνώμονα τις αγοραστικές τάσεις και τις πολεοδομικές εξελίξεις. Ταυτόχρονα, η εταιρεία είναι σημαντικό να διαθέτει ένα ισχυρό τμήμα πωλήσεων καθώς στα αρχικά στάδια σχεδίασης του κτιρίου, η εταιρία μέσω του τμήματος πωλήσεων, χρειάζεται να εντοπίζει ενδιαφερόμενους ενοικιαστές ή επενδυτές.

Στόχος είναι με την έναρξη των εργασιών ανέγερσης, το κτίριο να έχει δεσμευτεί αν είναι δυνατό στο σύνολό του ή τουλάχιστον σε ένα μεγάλο βαθμό σε εταιρίες -πελάτες. Αν η εταιρία δε θελήσει να κρατήσει το κτίριο στο χαρτοφυλάκιο ακινήτων της τότε διαπραγματεύεται την πώλησή του σε πιθανούς επενδυτές ακίνητης περιουσίας.

ζ) Βιοκλιματικός σχεδιασμός κτιρίων

Σημαντικό ρόλο για την ανάπτυξη και ευημερία των εταιριών που εδρεύουν στον κλάδο παίζει, επίσης, η ανάπτυξη του βιοκλιματικού σχεδιασμού κτιρίων.

Ειδικά το τελευταίο διάστημα παρατηρείται υπερβολική αύξηση της ενέργειας καθώς και μια μορφή ενεργειακού «πολέμου». Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να χρειάζεται αρκετή

ενέργεια για να θερμανθούν οι οικείες και οι επιχειρήσεις, πράγμα που μεταφράζεται σε γιγάντιο κόστος. Όλο και περισσότερες επιχειρήσεις αδυνατούν να αποπληρώσουν το κόστος της κατανάλωσης ενέργειας, με αποτέλεσμα να μειώνουν σημαντικά την παραγωγή προϊόντων. Με τις δυσκολίες αυτές υπάρχει ύφεση στην αγορά.

Εάν ενεργοποιηθούν οι κατασκευαστικές εταιρίες στον κλάδο του βιοκλιματικού σχεδιασμού θα αλλάξουν σημαντικά τα έξοδα των επιχειρήσεων και των ιδιωτών καθώς, επίσης, είναι πιθανό να σημειωθεί μείωση του ανθρώπινου αποτυπώματος στο περιβάλλον. Λιγότερη μόλυνση, λιγότερο κόστος σημαίνουν πρόοδος για το ανθρώπινο γένος.

η) Έξυπνα σπίτια

Διανύοντας πλέον τον 21^ο αιώνα παρατηρούμε ότι η τεχνολογία έχει μπει στις ζωές των ανθρώπων σε πολύ σημαντικό βαθμό. Πλέον διαδεδομένο είναι το internet που κατέχει την πρώτη θέση στα ενδιαφέροντα των χρηστών στην ιδιωτική τους ζωή, καθώς και στην επαγγελματική ζωή των ανθρώπων αποτελώντας όχι μόνο συνήθεια αλλά και ανάγκη τους. .

Ακόμη περισσότερο θα λέγαμε ότι έχει εισβάλλει η τεχνολογία και στα σπίτια των ανθρώπων. Smart τηλέφωνα και smart συσκευές σπιτιού είναι λίγα από τα προϊόντα που έχουν κατακλύσει την αγορά. Τα παραπάνω προϊόντα αποτελούν πράγματι επιλογές που κάνουν τη ζωή μας πιο εύκολη και πιο γρήγορη. Αν οι εταιρίες ασχολούνταν με τη δημιουργία έξυπνων σπιτιών, από την αρχή της δημιουργίας τους έως το τέλος, αυτό το εγχείρημα θα μπορούσε να αποτελέσει μια σημαντική ευκαιρία ανάπτυξης για τις εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου.

Είναι αδιαμφισβήτητοι οι τρόποι με τους οποίους θα μπορούσε να επωφεληθεί για παράδειγμα κάθε εργαζόμενος εάν μπορούσε να κάνει τις δουλειές του σπιτιού του εν ώρα εργασίας, βρισκόμενος χιλιόμετρα μακριά μονάχα με το πάτημα ενός κουμπιού μέσω του έξυπνου τηλεφώνου του. Επιπλέον, η κατασκευή στο μέλλον μόνο έξυπνων σπιτιών θα συνέβαλε στην εξοικονόμηση πολύτιμου και αρκετού χρόνου.

Αν ο κατασκευαστικός κλάδος εκμεταλλευτεί την τεχνολογία σωστά θα μπορέσει να αναπτυχθεί στο κομμάτι αυτό, το οποίο όπως φαίνεται θα διευκολύνει σημαντικά τους ανθρώπους στην καθημερινότητά τους. Οπότε θα υπάρχει ανάπτυξη των επιχειρήσεων αυτών και πολλά κέρδη στα ταμεία τους βοηθώντας τον καθημερινό πολίτη να εξοικονομήσει χρόνο και κόυραση, συνεπώς χρήματα.

θ) ΣΔΙΤ – Συμπράξεις δημοσίου- ιδιωτικού τομέα.

Τα τελευταία χρόνια έχει υιοθετηθεί από την ευρωπαϊκή ένωση ένα νέα μοντέλο για τις κατασκευές δημοσίων έργων και αυτό ονομάζεται ΣΔΙΤ. Αναφερόμενοι στις συμπράξεις αυτές οι κατασκευαστικές εταιρίες θα μπορούσαν να αναπτυχθούν με αποτέλεσμα να υπάρχει μεγαλύτερη απορρόφηση ανθρώπινου δυναμικού αλλά και μεγαλύτερη ροή του χρήματος.

Θετικό αντίκτυπο έχουν αυτού του τύπου οι συμπράξεις στις χώρες διότι γίνονται με την χρηματοδότηση της ΕΕ, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται έργα ακόμη και σε λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες ή χώρες με οικονομικά προβλήματα και δημοσιονομικό έλλειμμα. Δημιουργούνται μεγάλα κατασκευαστικά έργα στα οποία αναγκάζονται αρχικά οι κατασκευαστικές να πληρώνουν προκειμένου να γίνουν οι κατασκευές, αλλά έχουν να εισπράττουν έως και 30 χρόνια έσοδα, άρα μιλάμε για επενδύσεις που βοηθούν στη χώρα αλλά και δημιουργούν εισοδήματα χωρίς να προέρχονται από τα ταμεία της εκάστοτε χώρας.

ι) Διαχείριση αποβλήτων- απορριμμάτων

Καθημερινά όλοι μας αντιμετωπίζουμε στην καθημερινότητά μας προβλήματα με τα απορρίμματα . Είναι τόσο μεγάλος ο όγκος των οικιακών και βιομηχανικών αποβλήτων που πολλές φορές δεν μπορεί να διοχετευθεί στις χωματερές ή σε ειδικά διαμορφωμένους χώρους πολτοποίησης ή εναπόθεσης απορριμμάτων.

Σημαντικό ρόλο θα μπορούσε να παίζει η δημιουργία ειδικών χώρων απορριμμάτων από τις κατασκευαστικές εταιρίες όπου θα αποθηκεύονταν και στη

συνέχεια θα πολτοποιούταν τα απόβλητα. Με αυτή τη δράση λιγότερα μικρόβια θα υπήρχαν στην ατμόσφαιρα μας και στους δρόμους αλλά και θα υπήρχε λιγότερη επιβάρυνση του περιβάλλοντος. Οι υδροφόροι ορίζοντες θα έπαιρναν μια ανακούφιση και, συνεπώς, θα ήταν πιο αποτελεσματικοί στο να μας προσφέρουν καθαρό πόσιμο νερό καθώς και περισσότερη μακροζωία στον πλανήτη.

ια) Παραγωγή ενέργειας από θαλασσινό νερό

Το θαλασσινό νερό αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος του πλανήτη μας. Ειδικά μετά από την υπερθέρμανση του πλανήτη και το λιώσιμο των πάγων η στάθμη της θάλασσας έχει αυξηθεί υπερβολικά. Η παραγωγή ενέργειας μέχρι στιγμής χωρίζεται στην πυρηνική ενέργεια και στην ενέργεια από κοιτάσματα της γης, υδρογονανθράκων.

Εάν ο κατασκευαστικός κλάδος μπορούσε να ενώσει αυτές τις δυο πλευρές, δηλαδή το θαλασσινό νερό από τη μία και την παραγωγή ενέργειας από την άλλη αυτό θα είχε ως αποτέλεσμα α) μικρότερη μόλυνση του περιβάλλοντος και β) δημιουργία απεριόριστης ενέργειας και ως εκ τούτου σημαντικά φθηνότερης. Θα δημιουργούνταν σταθμοί παραγωγής ενέργειας στη θάλασσα που θα μπορούσαν να αποδώσουν 24 ώρες το 24ωρο ενέργεια που δεν θα μόλυνε το περιβάλλον και δεν θα σταταλιούνταν τόσες πρώτες ύλες για την παραγωγή ρεύματος.

ιβ) Αιολικά πάρκα

Μαζί με τη δημιουργία σταθμών παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας από το θαλασσινό νερό θα ήταν κερδοφόρο να δημιουργηθούν περισσότερα αιολικά πάρκα. Παρατηρούμε στον 21^ο αιώνα ότι έχει ξεκινήσει η κατασκευή αιολικών πάρκων για να αντικατασταθεί η ενέργεια από υδρογονάνθρακες.

Ο αέρας όπως και το θαλασσινό νερό δεν θα σταματήσουν ποτέ να υπάρχουν στον πλανήτη μας, οπότε θα ήταν καλό και συνετό για την ανάπτυξη όλων των χωρών να δημιουργηθούν αιολικά πάρκα. Ολοένα και περισσότερες κατασκευαστικές εταιρίες βλέπουμε ότι διεισδύουν στον κλάδο της αιολικής ενέργειας.

Αρχικά θα μπορούσε το ελληνικό κράτος να επιδοτήσει τέτοιου είδους ενέργειες, ώστε να δημιουργηθούν σε όλα τα ορεινά της χώρας μας αιολικά πάρκα. Εφόσον ο αέρας μπορεί να παράγει ενέργεια γιατί να μην τον εκμεταλλευτούμε; Αποθέματα που δεν τελειώνουν ποτέ συνεπάγονται την παραγωγή φθηνής ενέργειας, συνεπώς πιο φθηνή καθημερινότητα και μικρότερη επιβάρυνση στις επιχειρήσεις αλλά και στους καταναλωτές.

γ) Έργα αξιοποίησης βιοκαυσίμων

Στις μέρες μας ολοένα και περισσότεροι άνθρωποι χρησιμοποιούν τα ιδιωτικά τους αυτοκίνητα για να ικανοποιούν τις καθημερινές τους ανάγκες και να μετακινούνται από και προς τον χώρο εργασίας τους. Συνεπώς, καθημερινή χρήση καυσίμων γίνεται με μεγάλο κόστος λόγω πλέον και του προβλήματος της αύξησης του κόστους όλων των μορφών ενέργειας..

Ένας κλάδος που θα μπορούσαν να ασχοληθούν οι κατασκευαστικές εταιρίες θα ήταν η δημιουργία σταθμών βιοκαυσίμου . Είναι απαραίτητο στη σημερινή εποχή το να παράγονται καύσιμα αρκετά πιο φθηνά και χωρίς να επιβαρύνουν το περιβάλλον. Συνεπώς, αναφερόμαστε σε μια ενέργεια που θα συμβάλει ξεκάθαρα στην καλύτερη υγεία του πλανήτη και τον περιορισμό της κατασπατάλησης των πόρων που τον επιβαρύνουν.

Επίσης, με την παραγωγή βιοκαυσίμου μπορούν να δημιουργηθούν και να αναπτυχθούν νέοι κλάδοι εργασιών και νέες θέσεις εργασίας γιατί η παραγωγή βιοκαυσίμου κάνει την ανάλωση του ευκολότερη αλλά και αρκετά πιο φθηνή ώστε να χρησιμοποιείται σαν πρωτεύον καύσιμο.

ΤΕΛΙΚΕΣ ΣΚΕΨΕΙΣ-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σήμερα οι κατασκευαστικές εταιρίες βρίσκονται αντιμέτωπες με ένα τοπίο στο χώρο των κατασκευών, το οποίο εμφανίζεται αρκετά διαφοροποιημένο από αυτό που γνώριζαν στις αρχές της δεκαετίας του '90. Οξύνθηκε ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών, σε μια περίοδο μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες ύφεσης της κατασκευαστικής δραστηριότητας και με διαμόρφωση συνθηκών που επιβάλλουν νέες οργανωτικές δομές και αλλαγή στρατηγικής και management.

Η αυξανόμενη πίεση για επιχειρησιακή αναδιάρθρωση του κλάδου, είχε σαν αποτέλεσμα την εμφάνιση ισχυρών τάσεων ανακατατάξεων μεταξύ των κατασκευαστικών εταιριών (εξαγορές, συγχωνεύσεις και στρατηγικές συμμαχίες), οι οποίες αποτελούν ένα πρόσφατο σχετικά φαινόμενο που έρχεται να διαφοροποιήσει το περιβάλλον των τεχνικών εταιριών.

Τα τελευταία χρόνια έγινε αντιληπτό ότι η περαιτέρω ανάπτυξη των εταιριών του κλάδου απαιτεί ανταπόκριση στις προκλήσεις για τεχνογνωσία, καλύτερη οργάνωση κλπ., οι οποίες δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν με την παραδοσιακή δομή που χαρακτηρίζει τον κλάδο. Με βάση αυτό, οι εταιρίες του κατασκευαστικού κλάδου καλούνται να επενδύσουν σε νέες τεχνολογίες αλλά και να αδράξουν ευκαιρίες που ανοίγουν στα Βαλκάνια, αλλά και σε τρίτες χώρες όπως τα Αραβικά Εμιράτα, η Μέση ανατολή και η Αφρική.

Η τεχνολογική και στρατηγική βελτίωση της θέσης μιας κατασκευαστικής εταιρείας και η αναζήτηση εναλλακτικών στρατηγικών ανάπτυξης είναι ικανά να οδηγήσουν μια κατασκευαστική εταιρεία στη βελτίωση της ανταγωνιστικής της θέσης και να επιτρέψουν την ανάληψη έργων όχι μόνο στη χώρα μας, αλλά και διεθνώς.

. Η εξέλιξη της εγχώριας κατασκευαστικής αγοράς οι προοπτικές της και η απαίτηση αντιμετώπισης του ανταγωνισμού δημιουργούν την ανάγκη οι εταιρείες του κλάδου να θέσουν μια σειρά από προτεραιότητες. Μεταξύ αυτών είναι η συνεχής ανανέωση και ο εκσυγχρονισμός του μηχανολογικού τους εξοπλισμού, η επένδυση σε σύγχρονες και ευέλικτες επιχειρησιακών δομών που θα συμβάλλουν στη βελτίωση

τόσο σε επίπεδο κατασκευής όσο και έγκαιρης παράδοσης των έργων και η επένδυση σε καινοτόμες και τεχνολογικές δράσεις, που θα συμβάλλουν στο να μπορέσει η επιχείρηση να ανταποκρίνεται αμεσότερα στις ανάγκες της αγοράς και να αναπτύσσει τις δραστηριότητες της. Επίσης, πολύ σημαντική είναι η ενίσχυση της κεφαλαιουχικής διάρθρωσης των κατασκευαστικών εταιριών μέσα από την αναζήτηση νέων σύγχρονων μορφών χρηματοδότησης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό (βλ. ανωτέρω πιστωτές).

Στόχος κάθε επιχείρησης είναι η ισχυροποίηση της θέσης της στην αγορά εκμεταλλευόμενη τις δυνάμεις της και τα ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα, όπως είναι η εμπειρία και η τεχνογνωσία, ενώ εξίσου σημαντικός στόχος είναι και η αύξηση της παραγωγικότητας μέσα από την επίτευξη οικονομίας κλίμακας.

Ανακεφαλαιώνοντας, είναι φανερό, ότι ο κλάδος των κατασκευών υπέστη μεγάλο οικονομικό πλήγμα, λόγω της οικονομικής κρίσης που μαστίζει την Ελλάδα εδώ και δεκαετίες. Ως ένας από τους ισχυρότερους κλάδους στη χώρα μας συμπαρέσυρε στην κρίση και πολλούς δείκτες της ελληνικής οικονομίας, όπως είναι η απασχόληση και το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν, αφού ακολούθησαν φθίνουσα πορεία και οι δεκάδες άλλοι κλάδοι της οικονομίας που αλληλοεπιδρούν με τις κατασκευές. Ωστόσο, παρά τα προβλήματα που αντιμετωπίστηκαν και διαρκώς παρουσιάζονται, το τελευταίο διάστημα η προοπτική εξέλιξης των εταιρειών αλλά και του κλάδου εξελίσσεται ευνοϊκά. Σε αυτή την προοπτική συμβάλλει η απεμπλοκή στις αναθέσεις των έργων και η προώθηση κατ' επέκταση έργων συγχρηματοδοτούμενων με την Ευρωπαϊκή Ένωση, η εφαρμογή του σχεδίου ανάκαμψης, η στροφή στην πράσινη ανάπτυξη και μια σειρά από νέες προοπτικές που ανοίγουν νέες δυνατότητες στην κατασκευαστική αγορά σε ένα νέο επίπεδο.