

21  
701

Τ. Ε. Ι ΠΕΙΡΑΙΑ  
ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ  
ΤΜΗΜΑ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΔΟΜΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ  
ΑΠΟ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ  
ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ**

ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ  
ΚΑΡΑΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ  
ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

ΑΘΗΝΑ 1995

ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ  
ΤΕΙ ΠΕΙΡΑΙΑ

Τ. Ε. Ι ΠΕΙΡΑΙΑ  
ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ  
ΤΜΗΜΑ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΔΟΜΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Διπλωματική  
Εργασία

**ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ  
ΑΠΟ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ  
ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ**

ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ  
ΚΑΡΑΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ  
ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

ΑΘΗΝΑ 1995

# ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η εκδόσή μου των παρακάτω βιβλίων, με μεγάλη δέσφηση και ιδιαίτερη  
μέριση, είναι αποτέλεσμα των κριτικών εργασιών που γράφω για  
ΠΟΙΗΤΙΚΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΑ ΕΡΓΑ της Γαλλικής Γραμμάτικης Εταιρείας (G.E.S.), την  
οποία η Διεύθυνση των Εκδόσεων των βιβλίων της Ελληνικής Γραμμάτικης  
Εταιρείας

Ο κριτικός μου με δόξα και ευγνωσύνη με το συντακτικό μου είναι οι  
αγαθές φίλοι και συγγενείς μου που με τη βοήθειά μου είδα να γίνω  
Αναγνώστης βιβλίων των Εθνικών Σχολείων της Ελλάδας και της Νέας Αγγλίας. Αφιερώνεται  
στον γονείο μου με μεγάλη Ελλάδα ολόκληρη, όπως και οι  
ανταρτίδες μου οι φίλοι και συγγενείς μου που με τη βοήθειά μου είδα να γίνω  
διδάσκων των βιβλίων και της ορθής γραμμάτικης μου από τις ελληνικές  
βιβλικές εκδόσεις και καλή εργασία μου είναι και ολόκληρη Ελλάδα.

Είμαι ευγνωστός επίσης για την καλή του βιβλίου μου τα γράμματα  
που η Εταιρεία των Εκδόσεων μου έστειλε με την ευκαιρία να δω  
από κοντά την εργασία μου.

Μεγάλο μου είναι η ελπίδα και η ευχή να είναι τα βιβλία μου  
αγαπημένα και να είναι η εργασία μου η εργασία μου.

Είμαι επίσης γρήγορα με την ευχή να είναι η εργασία μου  
αγαπημένη και να είναι η εργασία μου η εργασία μου. Η Εταιρεία  
της Γραμμάτικης μου έστειλε με την ευκαιρία να δω  
από κοντά την εργασία μου και να είναι η εργασία μου η εργασία μου.

Είμαι ευγνωστός επίσης για την καλή του βιβλίου μου τα γράμματα  
που η Εταιρεία των Εκδόσεων μου έστειλε με την ευκαιρία να δω  
από κοντά την εργασία μου και να είναι η εργασία μου η εργασία μου.

Είμαι επίσης γρήγορα με την ευχή να είναι η εργασία μου  
αγαπημένη και να είναι η εργασία μου η εργασία μου.

Αναγνώστης Εταιρείας

ΑΘΗΝΑ,

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1953

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η μελέτη αυτή, που πραγματοποιήθηκε κατά το χρονικό διάστημα από Νοέμβριο 1994 έως Σεπτέμβριο 1995 στα πλαίσια των πτυχιακών εργασιών του τμήματος ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΔΟΜΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ της Σχολής Τεχνολογικής Εφαρμογής (ΣΤΕΦ), έχει σκοπό την διερεύνηση των στοιχείων που αφορούν στις Ελληνικές Τεχνικές Εταιρείες στο εξωτερικό.

Ο κύριος λόγος που με ώθησε στην ενασχόληση με το συγκεκριμένο θέμα ήταν οι σοβαρές αλλαγές που διαδραματίζονται όχι μόνο στα Βαλκάνια αλλά και στην Ανατολική Ευρώπη, την τέως Σοβιετική Ένωση καθώς και την Μέση Ανατολή. Τέτοιοι γεωγραφικοί χώροι με μεγάλη έλλειψη υποδομής, δίνουν τώρα την δυνατότητα να αναπτυχθούν ξανά οι ελληνικές τεχνικές εταιρείες στο εξωτερικό. Αυτά τα δεδομένα δημιουργούν την προσδοκία για την ανάληψη πρωταγωνιστικού ρόλου από τις ελληνικές τεχνικές εταιρείες στα μεγάλα κατασκευαστικά έργα μέσα στην επόμενη δεκαετία.

Επίσης σημαντικό κριτήριο για την επιλογή του θέματος αποτέλεσε το γεγονός ότι η δράση των κατασκευαστικών εταιρειών σ' αυτόν τον τομέα μπορεί να δώσει πολύτιμη εμπειρία και τεχνογνωσία.

Πέρα απ' αυτό, η δράση των παραπάνω εταιρειών αποτελεί τον πλέον ελπιδοφόρο τομέα απασχόλησης με περαιτέρω προοπτικές για τους νέους μηχανικούς.

Θεωρώ μέγιστο χρέος μου να ευχαριστήσω θερμά τον υπεύθυνο καθηγητή της εργασίας μου κ. Αντώνη Καστρινάκη αφενός για την καθοδήγησή του κατά την πορεία της πτυχιακής μου εργασίας, αφετέρου για την δυνατότητα που μου δόθηκε να επιλέξω ένα θέμα που ήταν πρόκληση για μένα, όπως άλλωστε για κάθε σπουδαστή.

Επίσης, ευχαριστώ πολύ τον Πολιτικό Μηχανικό κ. Σταύρο Κουλάκογλου για τις πολύτιμες συμβουλές του καθ' όλη την διάρκεια της εργασίας αυτής.

Τέλος, θεωρώ απαραίτητο να εκφράσω τις ευχαριστίες μου σ' όλους εκείνους που με βοήθησαν στην ολοκλήρωση της πτυχιακής μου εργασίας.

Αναστάσιος Καραπαναγιώτης

ΑΘΗΝΑ,  
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1995

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

### ΜΕΡΟΣ Α

#### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

- 1.1 ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΕΞΑΦΑΝΙΣΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ  
ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 11
- 1.2 ΟΝΕΙΡΟ ΚΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ - ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ - ΠΡΟΚΛΗΣΗ 12

### ΜΕΡΟΣ Β

#### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

- 2.1 ΧΩΡΕΣ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΥΠΟΔΟΧΗΣ 17
  - 2.1.1 ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ 19
  - 2.1.2 ΒΑΛΚΑΝΙΑ - ΑΝ.ΕΥΡΩΠΗ - ΤΕΩΣ ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ 35
  - 2.1.3 ΕΝΩΜΕΝΗ ΕΥΡΩΠΗ 50
- 2.2 ΚΡΑΤΙΚΗ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ 58
- 2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ 60
  - 2.3.1 ΕΙΔΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ 65
  - 2.3.2 ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ  
ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 67
- 2.4 ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΝΑΔΟΧΩΝ 80
  - 2.4.1 Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ 80
  - 2.4.2 ΒΑΛΚΑΝΙΑ - ΑΝ.ΕΥΡΩΠΗ - ΤΕΩΣ ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ 81
  - 2.4.3 ΕΝΩΜΕΝΗ ΕΥΡΩΠΗ 82
- 2.5 ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΡΓΩΝ 105
  - 2.5.1 ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ 105
  - 2.5.2 ΥΛΙΚΑ 108
  - 2.5.3 ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ 114
  - 2.5.4 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ - ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ 116

2.6	ΕΙΔΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΕΡΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	118
2.7	ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	120
2.8	ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	126
2.9	ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ	131

## ΜΕΡΟΣ Γ

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1	ΑΠΟΨΕΙΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	139
3.2	ΑΠΟΨΕΙΣ ΠΟΛΙΤΕΙΑΣ - ΣΥΛΛΟΓΩΝ - ΦΟΡΕΩΝ	141
3.3	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	152

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

4.1	ΕΚΤΕΛΟΥΜΕΝΑ ΕΡΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	153
4.1.1	ΚΑΤΑ ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ	153
4.1.2	ΚΑΤΑ ΤΟ ΠΑΡΟΝ - ΜΕΛΛΟΝ	156
4.1.3	ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΕΡΓΟΥ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ"	165

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

5.1	ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΟ ΥΛΙΚΟ	169
5.2.	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ - ΠΙΝΑΚΕΣ	200

### ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - ΠΗΓΕΣ

## ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

Α.Ε.Π.	Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν
Αν. Ευρώπη	Ανατολική Ευρώπη
Α.Ε.	Ανώνυμη Εταιρεία
αρθ.	Άρθρο
Γ.Γ.	Γενικός Γραμματέας
Δ.Ε.Η.	Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού
Δημ. Έργα	Δημόσια Έργα
Δ.Ν.Τ.	ΔΙΕΘΝΕΣ ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ
Δ.Ε.Κ.	Δικαστήριο Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων
δισ	Δισεκατομμύρια
Δυτ. Ευρώπη	Δυτική Ευρώπη
εκατ.	Εκατομμύρια
Ε.Π.Ε.	Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης
Ε.Ε.	Ευρωπαϊκή Επιτροπή ή Ευρωπαϊκή Ένωση
Ε.Κ.Α.Χ.	Ευρωπαϊκή Κοινότητα Άνθρακα και Χάλυβα
Ε.Σ.Υ.	Ευρωπαϊκή Νομισματική Μονάδα
Ε.Ο.Κ.	Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EIB	European Investment Bank
Η.Α.Ε.	Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα
Η.Ε.	Ηνωμένα Έθνη
κ.ά.	Και άλλα
κ.λ.π.	Και λοιπά
MW	ΜέγαΒαττ
Μ. Ανατολή	Μέση Ανατολή
ν.δ.	Νομοθετικό Διάταγμα
ν.	Νόμος
οδ.	Οδηγία
Ο.Α.Ε.Π.	ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
Ο.Τ.Α.	ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΟΠΙΚΗΣ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Π.Ε.Δ.Μ.Ε.Δ.Ε.	ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΥΧΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
π.χ.	Παραδείγματος χάριν
Π.Δ.	Προεδρικό Διάταγμα
Σαουδ.Αραβία	Σαουδική Αραβία
Σοβ. Ένωση	Σοβιετική Ένωση
Σ.Α.Α.	Συμβούλιο Ανάπτυξης Ανοικοδόμησης
Σ.Α.Τ.Ε.	ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΝΩΝΥΜΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΡΓΟΛΗΠΤΩΝ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ
Τ.Ε.Ε.	ΤΕΧΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΥΠ.ΕΘ.Ο.	ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
Υ.ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε.	ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΤΑΞΙΑΣ & ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ
Χλμ	Χιλιόμετρα
\$	Δολλάριο
°C	Βαθμοί Κελσίου



## ΜΕΡΟΣ Α

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

#### 1.1 ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΕΞΑΦΑΝΙΣΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Η παρουσία Ελληνικών τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό δεν μπορεί να θεωρηθεί ικανοποιητική σήμερα σε σχέση με το παρελθόν. Οι λόγοι εξαφάνισης των τεχνικών μας εταιρειών σε άλλες χώρες είναι σύνθετοι.

Πρώτα πρώτα, η σημερινή κατάσταση φαίνεται ως ένα φυσικό αποτέλεσμα της μείωσης του όγκου των έργων που παλαιότερα παρατηρήθηκε σε ξένες χώρες και που είχε δώσει τότε τη δυνατότητα ανάπτυξης στις Ελληνικές τεχνικές εταιρείες. Μαζί μ' αυτό, ο οξύτατος ανταγωνισμός που εκδηλώθηκε από εργοληπτικές εταιρείες της Άπω Ανατολής (Φιλιππίνες, Κίνα, Κορέα), καθώς και η αύξηση του αριθμού των ντόπιων εταιρειών, είχε ως συνέπεια εκτός των άλλων, την πτώση των τιμών.

Στο σημείο αυτό η κρατική υποστήριξη των Ελληνικών εταιρειών δεν ήταν ανάλογη της υποστήριξης που έλαβαν άλλες εταιρείες από τις χώρες τους. Ο ανταγωνισμός έγινε φανερά άνισος. Εξάλλου, συνέπεια της τακτικής που ακολούθησαν οι τότε Ελληνικές κυβερνήσεις καθώς και τα πιστωτικά ιδρύματα, ήταν η προσπάθεια, που με αξιόπαινο τρόπο είχε προηγηθεί, να αδρανήσει και εκτός αυτού ορισμένες σημαντικές εταιρείες να οδηγηθούν σε οικονομικό μαρασμό.

Ένας πολύ σημαντικός παράγοντας στην εξασθένηση των Ελληνικών εταιρειών στο εξωτερικό, ήταν οπωσδήποτε η αστάθεια του πολιτικού συστήματος. Πιο συγκεκριμένα, οι πολιτικές μεταβολές που επήλθαν στην

περιοχή της Μ. Ανατολής με τον πόλεμο Ιράν-Ιράκ οδήγησαν στο να μη τηρηθούν οι συμβάσεις που είχαν υπογραφεί από τα προηγούμενα πολιτικά καθεστώτα. Το αποτέλεσμα βέβαια για τις τεχνικές μας εταιρείες ήταν να σημειωθούν πολύ σημαντικές ζημιές.

Ωστόσο η εξαφάνιση των τεχνικών μας εταιρειών έχει να κάνει με την έλλειψη επαρκούς οργάνωσης και εξειδίκευσης σε έργα ειδικής τεχνολογίας. Αυτό ήταν χαρακτηριστικό αρκετών Ελληνικών εταιρειών που γι' αυτόν ακριβώς τον λόγο δεν μπόρεσαν να σταθούν στο ύψος των περιστάσεων. Τα αποτελέσματα της παραπάνω κατάστασης ήταν αφενός η έλλειψη ανταγωνιστικότητας στα συνήθη έργα, αφετέρου το γεγονός ότι η δυνατότητα συμμετοχής σε ειδικά έργα ήταν σχεδόν ανύπαρκτη.

## 1.2 ΟΝΕΙΡΟ ΚΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ - ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Στη δεκαετία του 1960, στόχος της δραστηριοποίησης των Ελληνικών τεχνικών και άλλων παραγωγικών εταιρειών στο εξωτερικό, ήταν οι χώρες της Μέσης Ανατολής και Βορείου Αφρικής.

Σήμερα και ίσως καθυστερημένα, ο στόχος αυτός έχει μετατεθεί βορειότερα. Περιλαμβάνει την Βαλκανική και τις Ανεξάρτητες Δημοκρατίες της τέως Σοβιετικής Ένωσης. Οι κοσμογονικές αλλαγές που ξεκίνησαν το 1989, για περισσότερη δημοκρατία, απελευθέρωση και στροφή προς την οικονομία της αγοράς, προκάλεσαν πέραν του απρόσμενου σοκ της παγκόσμιας κοινότητας και το επιχειρηματικό ενδιαφέρον.

Στήν κούρσα αυτή της ειρηνικής **"κατάκτησης"**, η χώρα μας έμεινε λίγο πίσω, αν και οι πατροπαράδοτες σχέσεις της με τις επί μέρους χώρες και οι φιλικοί δεσμοί της, θα μπορούσαν να την είχαν μεταβάλλει σε κυρίαρχη δύναμη, αν ληφθεί υπόψη και η ενεργός συμμετοχή μας στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Πέραν των εξαγωγικών Ελληνικών προϊόντων, πολλοί ήταν και είναι οι τομείς, που θα μπορούσε η Ελληνική επιχειρηματική δράση να αναπτύξει δραστηριότητα. Από τον τουρισμό μέχρι τις κατασκευές και την παροχή υπηρεσιών πάσης φύσεως.

Μεταξύ αυτών, αναμφίβολα περιλαμβάνονται και οι Ελληνικές τεχνικές - κατασκευαστικές εταιρείες, που προσμένουν την απαραίτητη υποδομή από πλευράς κράτους, την **"ομπρέλα"** υποστήριξης δηλαδή, για να δραστηριοποιηθούν. Το ότι οι δυνατότητες και οι προοπτικές είναι τεράστιες, αποδεικνύεται από τις επενδύσεις των ξένων και ιδιαίτερα των Ευρωπαϊών εταίρων μας στη μείζονα περιοχή, παρά τις όποιες δυσκολίες και εμπόδια, στην διακίνηση των κεφαλαίων και την εξαγωγή κερδών.

Παρά την όποια κινητικότητα που σημειώνεται, ο Έλληνας επιχειρηματίας παραμένει ακόμα αναποφάσιστος στις διάφορες **"προκλήσεις"** της μείζονος περιοχής.

Παθήματά του στο παρελθόν, ιδιαίτερα των τεχνικών εταιρειών στον χώρο της Μ. Ανατολής και Βορ. Αφρικής, τον κάνουν διστακτικό στις αποφάσεις του και ζητά πρόσθετες διασφαλίσεις. Έχοντας υπόψη του τι κάνουν άλλες χώρες εδώ και δεκαετίες τώρα στην υποβοήθηση και στήριξη ανάλογων πρωτοβουλιών, αναζητά από την πολιτεία την λήψη πρόσθετων εγγυήσεων αυτής της **"απογείωσής"** του.

Χαρακτηριστική είναι η προσπάθεια του Πανελληνίου Συνδέσμου Αωνύμων Τεχνικών Εταιρειών (Σ.Α.Τ.Ε.), που αρκετά χρόνια τώρα αγωνίζεται να διαμορφώσει την απαραίτητη **"ομπρέλα"** υποστήριξης, έτσι ώστε οι πρωτοβουλίες των εταιρειών - μελών του να μην χαθούν στα **"θολά νερά"** της αμφισβήτησης, αδιαφορίας και μη επαρκούς οργάνωσης των αρμοδίων υπηρεσιών και φορέων.

Μέχρι και σήμερα ακόμη διεκδικούν Ελληνικές Τεχνικές Εταιρείες από τις εργασίες τους στο Ιράν, γι' αυτό και σε **"προτάσεις"** αναζωπύρωσης του ενδιαφέροντός τους, δείχνουν αρκετά συγκρατημένες και σκεπτικές. Το ίδιο θα συμβεί και στην περίπτωση των Βαλκανίων και των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Πρόσφατα, εκπρόσωποι τεχνικών εταιρειών, βρέθηκαν τόσο στην Βουλγαρία όσο και στην Αλβανία και διαπίστωσαν επιτόπια είτε τις τεράστιες ανάγκες είτε τη δραστηριοποίηση άλλων ανταγωνιστριών χωρών.

Η διαπίστωσή τους ήταν, η οικονομική αδυναμία των χωρών αυτών να προχωρήσουν από μόνες τους στην εκτέλεση βασικών έργων υποδομής,

χωρίς την ουσιαστική υποστήριξη των άμεσα ενδιαφερομένων χωρών ή της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μέσω σχετικών προγραμμάτων.

Σ' αυτόν τον ειρηνικό αγώνα δρόμου για την **"κατάκτηση"** των αγορών και την ουσιαστική παρουσία ανταγωνιστών μας στην περιοχή, η Ελλάδα έχει κάθε λόγο να συμμετέχει ενεργά, εκμεταλλευόμενη, ιδιαίτερα για τα Βαλκάνια, την προνομιακή της θέση και τα άλλα πλεονεκτήματα που διαθέτει.

Υπάρχουν σοβαρότατες ελλείψεις στις χώρες αυτές σε βασικά έργα υποδομής, όπου οι Ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες θα μπορούσαν να δραστηριοποιηθούν. Υπάρχει ο θεσμός των υπεργολαβιών αλλά και οι μικτές επιχειρήσεις, που προσφέρονται περισσότερο από κάθε άλλο σχήμα.

Προς την κατεύθυνση αυτή θα πρέπει να στρέψουν την προσοχή τους οι Ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες και καλυπτόμενες από ένα πλέγμα ουσιαστικής υποστήριξης από πλευράς πολιτείας, να προχωρήσουν με επιταχυνόμενους ρυθμούς, πριν είναι αργά.

### **ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

Βλέποντας κανείς το διεθνές σκηνικό καθώς και την παρουσία των κατασκευαστικών χωρών στο εξωτερικό, διερωτάται για τις προοπτικές ανάπτυξης που έχει σήμερα ο κατασκευαστικός τομέας. Το ότι υπάρχουν τέτοιες προοπτικές ανάπτυξης δεν είναι η έκφραση μιας ευχής αλλά γεγονός που μαρτυρούν οι σημερινές συνθήκες.

Η γνώση του παρελθόντος είναι σίγουρα ένας καλός οδηγός για το μέλλον. Η εμπειρία των Ελληνικών τεχνικών εταιρειών τόσο σε κατασκευαστικά θέματα όσο και από την άποψη των χειρισμών είναι πολύτιμη για ένα νέο ξεκίνημα. Με το άνοιγμα των αγορών στις χώρες της Αν.Ευρώπης, αλλά και το Λίβανο και την Παλαιστίνη μετά τον τερματισμό του αιματηρού πολέμου, είναι βάσιμες οι ελπίδες πως μια μοναδική προοπτική δίνεται για ένα νέο ξεκίνημα και μια έντονη δραστηριοποίηση των Ελληνικών τεχνικών εταιρειών στις χώρες αυτές. Σίγουρα το ξεκίνημα που προβλέπεται από πολλούς, εξαρτάται κατά μεγάλο βαθμό από την ειρήνη και την πολιτική ευστάθεια των χωρών αυτών. Προβλέπεται μάλιστα πως οι συνθήκες για κάτι τέτοιο θα είναι άριστες στο υπόλοιπο της δεκαετίας του '90, στις βαλκανικές χώρες

καθώς και στα κράτη της Κεντρ. & Αν. Ευρώπης, στις χώρες της τέως Σοβ. Ένωσης και στην Μ. Ανατολή.

Τέλος, μπορεί συνοπτικά να ειπωθεί, πως οι προοπτικές για όλες τις αγορές δεν είναι κακές, αφού εξακολουθούμε να διατηρούμε το κόστος σε ανταγωνιστικά μεγέθη, αλλά παράλληλα θα πρέπει να δοθεί πολύ σοβαρότερη προσοχή στο θέμα οικονομική επάρκεια, συμβατικές υποχρεώσεις και τοπικές συνθήκες εργασίας.

ΚΩΣΤΑΣ ΣΑΥΡΑΣ

## 2.1 ΧΩΡΕΣ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΥΠΟΔΟΧΗΣ

Επισημαίνεται ότι υπάρχουν χώρες που υπόκεινται σε ιδιαίτερα υποδοχή για τις επιπτώσεις που μπορεί να έχουν οι μετακινήσεις των οικονομικών τους δραστηριοτήτων, όπως και οι μετακινήσεις των Αλλοδαπών στην

Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ

ΕΥΡΩΚΑΘΗ - ΔΕ Κ. ΚΕΝΤΡ. ΕΥΡΩΠΗ - ΤΕΩΣ ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ

ΕΜ. ΕΥΡΩΠΗ

Ο παρακάτω πίνακας αναφέρεται στην κατάσταση των χωρών ως προς την ύπαρξη ή την απουσία υποδοχής που μπορεί να έχουν οι μετακινήσεις των οικονομικών τους δραστηριοτήτων, όπως και οι μετακινήσεις των Αλλοδαπών στην Μ. Ανατολή. Η κατάσταση αυτή είναι η ίδια με την κατάσταση που υπάρχει στην Ευρώπη και στην Κεντρική & Ανατολική Ευρώπη.

Αναφέρεται η παρουσία ή η απουσία υποδοχής που μπορεί να έχουν οι μετακινήσεις των οικονομικών τους δραστηριοτήτων, όπως και οι μετακινήσεις των Αλλοδαπών στην Μ. Ανατολή. Η κατάσταση αυτή είναι η ίδια με την κατάσταση που υπάρχει στην Ευρώπη και στην Κεντρική & Ανατολική Ευρώπη.



## **ΜΕΡΟΣ Β**

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2**

#### **2.1 ΧΩΡΕΣ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΥΠΟΔΟΧΗΣ**

Εξετάζοντας την ενότητα "Χώρες που υπάρχει δυνατότητα υποδοχής" για τις ελληνικές τεχνικές εταιρείες, θα πρέπει να διαχωρίσουμε τους γεωγραφικούς χώρους δραστηριοποίησής τους. Αυτοί είναι οι εξής :

##### **Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ**

##### **ΒΑΛΚΑΝΙΑ - ΑΝ. & ΚΕΝΤΡ. ΕΥΡΩΠΗ - ΤΕΩΣ ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ**

##### **ΕΝ. ΕΥΡΩΠΗ**

Οι προοπτικές για ένα νέο ξεκίνημα έχουν να κάνουν με την ειρήνη και την πολιτική ευστάθεια των χωρών που θα προκαλέσουν κατασκευαστικό ενδιαφέρον. Βέβαια κάθε μία χώρα έχει διαφορετικής σημασίας πλουτοπαραγωγικές πηγές καθώς και διαφορετικό επίπεδο τεχνολογικής εξέλιξης και επιστημονικού δυναμικού, πράγμα που δημιουργεί κάθε φορά διαφορετικές δυνατότητες εξέλιξης.

Σήμερα οι προοπτικές είναι ευνοϊκές διότι η δεκαετία του '90 είναι αναμφίβολα εξαιρετική από πλευράς έργων υποδομής κυρίως στις Βαλκανικές χώρες καθώς και στα κράτη της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, στις χώρες της τέως Σοβ. Ένωσης, στη Μέση Ανατολή. Γι' αυτό ακριβώς, οι ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες με πολύ ενδιαφέρον θα τολμούσαν ένα νέο ξεκίνημα για την ανάληψη έργων στο εξωτερικό με ορισμένες προϋποθέσεις.

Συγκεκριμένα στις αραβικές χώρες και στον ευρύτερο χώρο της Μ. Ανατολής, είχε να επιδείξει και στο παρελθόν σοβαρή παρουσία του κατασκευαστικού δυναμικού. Ιδιαίτερα στις μέρες μας με το άνοιγμα των αγορών στην Μ. Ανατολή μετά τον τερματισμό του αιματηρού πολέμου, πιστεύουμε ότι δίνεται μια μοναδική προοπτική για νέο ξεκίνημα και μια έντονη επαναδραστηριοποίηση των ελληνικών τεχνικών εταιρειών στις χώρες αυτές.

Στον χώρο των Βαλκανίων, της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, συμπεριλαμβανομένης και της τέως Σοβιετικής Ένωσης, αν και υπάρχουν σημαντικές ομοιότητες στη δομή και τη συμπεριφορά των οικονομικών συστημάτων αυτών των χωρών, κάθε χώρα παρουσιάζει ολοένα αυξανόμενες σημαντικές ιδιαιτερότητες. Οι ιδιαιτερότητες αυτές οφείλονται στους παρακάτω κύριους λόγους :

- Κάθε μία χώρα έχει δικές της ιδιαίζουσες πολιτισμικές ρίζες, παραδόσεις και θρησκευτικές μεταβολές.
- Πριν από τις πρόσφατες ριζικές μεταρρυθμίσεις στην κάθε χώρα είχε διαμορφωθεί ένας διαφορετικός συσχετισμός κοινωνικών δυνάμεων και είχε επιτευχθεί ένα διαφορετικό επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης.

Οι εξελίξεις που συμβαίνουν στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, δεν είναι δυνατόν να μας αφήσουν αδιάφορους, γιατί αφορούν τα συμφέροντά μας. Αυτά είναι ακριβώς τα συμφέροντα των Ελλήνων Μηχανικών, Μελετητών, Κατασκευαστών, γιατί τα συμφέροντα είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με την οικονομική ευρωστία της χώρας. Θα πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψιν ότι στην Αν. Ευρώπη θα γίνουν τεράστια έργα υποδομής, αλλά και άλλα, όπως κτιριακά, για τα οποία οι Έλληνες κατασκευαστές έχουν ιδιαίτερη εμπειρία. Όπως ήδη απέδειξε η περίπτωση των έργων στις αραβικές χώρες, οι Έλληνες κατασκευαστές ήταν οι προπομποί της ελληνικής Βιομηχανίας. Επιπλέον, η Σοβιετική Ένωση και οι Βαλκανικές χώρες, παρουσιάζουν ιδιαίτερα το πλεονέκτημα της πολιτισμικής συγγένειας, η οποία αφενός μεν επιτρέπει μια πολύ πιο άμεση και άνετη επικοινωνία και συνεργασία αφετέρου δε αξιοποιεί την ευελιξία και την εφευρετικότητα που ο κάθε Έλληνας επιχειρηματίας έχει αναγκαστεί να αναπτύξει, για να μπορέσει να



ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις της ασαφούς και αμφίροπης ελληνικής πραγματικότητας.

### 2.1.1 Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ

#### **ΕΡΓΑ ΣΤΟΝ ΚΟΛΠΟ ΚΟΥΒΕΙΤ - ΙΡΑΝ - ΙΡΑΚ**

Η προϊστορία της παρουσίας του ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΤΕΧΝΙΚΟΥ δυναμικού στην περιοχή, έχει οπωσδήποτε ευνοϊκές για τους Έλληνες κατασκευαστές υποθήκες, τόσο λόγω της εθνικής όσο και τεχνικής εμπιστοσύνης και συμπάθειας του αραβικού στοιχείου προς το ελληνικό, πλην όμως, παντελής έλλειψη της κρατικής συμπαράστασης του παρελθόντος όσο και η αδυναμία των Ελλήνων κατασκευαστών να προσδεθούν με ισχυρά οικονομικά - τραπεζικά συγκροτήματα, καθιστούν τις ελληνικές τεχνικές εταιρείες επιφυλακτικές στην ανάληψη πρωτοβουλιών στο παρόν στάδιο.

Οι αρμόδιες τοπικές υπηρεσίες προκειμένου να αναθέσουν έργα, ζητούν πάντοτε να υποβάλλουν οι ενδιαφερόμενοι, είτε σαν άτομα είτε σαν εταιρείες, ιστορικό της τεχνικής τους εμπειρίας και οικονομικής και οργανωτικής τους κατάστασης και δυναμικότητας (curriculum, vitae).

Συνεπώς, είναι χρήσιμο και αναγκαίο, οι ενδιαφερόμενοι να προετοιμάσουν ανάλογα στοιχεία, γιατί, όπως φαίνεται, η περίοδος προετοιμασιών για την εκτέλεση των έργων έχει πλέον ολοκληρωθεί και εφόσον τελικά επικρατήσει και πολιτική ηρεμία στην περιοχή, θα υπάρξει έκρηξη ζήτησης για υλοποίηση των προγραμμάτων.

#### **"ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΓΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ Η ΑΝΟΙΚΟΔΟΜΗΣΗ ΣΤΟ ΚΟΥΒΕΙΤ"**

Μεγάλο ενδιαφέρον και για τις ελληνικές εταιρείες παρουσιάζει το έργο ανοικοδόμησης που εφαρμόζεται στο Κουβέιτ. Επίσης, το Κουβέιτ, εξέφρασε την επιθυμία να επανασυνδεθούν οι ελληνικές κατασκευαστικές επιχειρήσεις με την χώρα αυτή, ιδιαίτερα όσον αφορά στις επισκευές και κατασκευές κατοικιών.

Σημειώνεται ότι πριν τον πόλεμο, το ύψος των επενδύσεων του Κουβέιτ σε διεθνές επίπεδο, έφθανε στα 120 δις \$. Κατά τη διάρκεια όμως του πολέμου, το ποσό αυτό μειώθηκε, επειδή έγινε ρευστοποίηση μέρους των επενδύσεων αυτών. Επισημάνθηκε επίσης το θέμα της προώθησης των ελληνικών εξαγωγών στο Κουβέιτ. Η αντίδραση ήταν θετική από την πλευρά του Κουβέιτ.

## **Ο ΛΙΒΑΝΕΖΙΚΟΣ ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΑΝΟΙΚΟΔΟΜΗΣΗ**

Ένα τολμηρό σχέδιο ανοικοδόμησης εξελίσσεται στην κατεστραμμένη από τον πόλεμο Βηρυττό. Σύμφωνα μ' αυτό το σχέδιο, έκταση 1,8 τετραγωνικού χιλιομέτρου στην καρδιά της Βηρυττού θα απαλλαγεί από τα παλιά κτίρια και τα ερείπια και εκεί θα κατασκευασθούν συγκροτήματα καταστημάτων και γραφείων, ένα 40όροφο εμπορικό κέντρο καθώς και κτίρια μουσείων και όπερας.

Ο εμπνευστής του έργου αυτού είναι ο πρωθυπουργός του Λιβάνου, κ. Χαρίρι. Ο κ. Χαρίρι ανέλαβε την πρωθυπουργία τον Οκτώβριο του 1992, υποστηριζόμενος από την Σαουδική Αραβία, την Συρία και τη διάθεση πολλών Λιβανέζων να ξαναβρούν το δρόμο προς την ευημερία. Ο κ. Χαρίρι προσωποποιεί την ευημερία, γεννημένος από Σουνίτες Άραβες στη Σιδώνα του Λιβάνου πριν 50 χρόνια, από μικρός στην Σαουδική Αραβία, όπου κορυφώνοντας την πρώτη φάση δραστηριοτήτων του κατάφερε να εξαγοράσει τη μεγάλη γαλλική κατασκευαστική εταιρεία Oger.

### **Ο συντονισμός του έργου**

Με την Oger κατασκεύασε πολλά έργα στην Σαουδική Αραβία: τα ξενοδοχεία Intercontinental και Sheraton, το βασιλικό παλάτι και ένα συνεδριακό κέντρο στο Ριάντ.

Όπως γράφεται στον Διεθνή Τύπο, οι επιτυχημένες δραστηριότητές του στην Σαουδική Αραβία του εξασφάλισαν την εύνοια της βασιλικής οικογένειας. Πάντως ο κ. Χαρίρι δεν έμεινε στα πλούτη που απέκτησε, άρχισε να επενδύσει στο Λίβανο, σε μια εποχή που κανείς δεν πίστευε στο μέλλον αυτής της χώρας. Σήμερα είναι ιδιοκτήτης μεγάλων εκτάσεων στην Βηρυττό. Παράλληλα ο κ. Χαρίρι είναι δραστήριος στον τομέα των

φιλανθρωπιών, το 1984 ίδρυσε ίδρυμα που ανέλαβε την πληρωμή των διδάκτρων για το πανεπιστήμιο 12.000 λιβανέζων φοιτητών κάθε χρόνο.

Το σχέδιο της ανοικοδόμησης του κέντρου της Βηρυττού παρουσιάζει ενδιαφέρον από πολλές πλευρές, όχι μόνο για τις ιδιομορφίες της μεσανατολικής εκδοχής της αναβάθμισης της περιοχής των μεγάλων πόλεων και τις δυσκολίες που υπάρχουν για την επανακατασκευή κατεστραμμένων περιοχών, αλλά και για τις ευρηματικές λύσεις που δόθηκαν σε πολλά σημαντικά προβλήματα, όπως αυτό του ιδιοκτησιακού καθεστώτος.

Στους 130.000 ιδιοκτήτες των ακινήτων της υπό ανοικοδόμηση περιοχής, προβλέπεται να δοθεί έναντι των ιδιοκτησιών τους το 50% των μετοχών μιας εταιρείας ακινήτων, της Solidere, που ιδρύθηκε αποκλειστικά γι' αυτόν τον σκοπό. Το υπόλοιπο 50% ανήκει σε ιδιώτες επιχειρηματίες που καταβάλλουν αρχικό κεφάλαιο ίσο με την εκτιμηθείσα αξία της γης. Το 10% ανήκει στον κ. Χαρίρι, είναι το ανώτατο ποσοστό για μεμονωμένο επιχειρηματία. Η εταιρεία έχει φοροαπαλλαγή για 10 χρόνια, ενώ το κεφάλαιο θα αυξάνεται με την πρόοδο των εργασιών.

Στη διάρκεια της επόμενης 25ετίας, η Solidere προβλέπεται πως θα πουλήσει σε ιδιώτες το σύνολο των νέων ακινήτων που θα κατασκευασθούν από αυτή στο κέντρο της Βηρυττού. Μια σημαντική πρόσφατη εξέλιξη είναι η εξαγωγή της Solidere στο χρηματιστήριο, με πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα (υπερκάλυψη των εγγραφών κατά 42%). Με αυτόν τον τρόπο συγκέντρωσε 926 εκατ. \$, τα οποία κατά 90% προέρχονται από λιβανέζους πολίτες.

Το τεράστιο αυτό έργο συντονίζει το Συμβούλιο για Ανάπτυξη και Ανοικοδόμηση (Σ.Α.Α.), το οποίο είναι η εταιρεία του Δημοσίου. Τη μελέτη και τις συμβουλευτικές υπηρεσίες για την ολοκλήρωση του τεράστιου αυτού εγχειρήματος, ανέλαβαν από κοινού η λιβανική εταιρεία Dar Al Handasah, μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες συμβούλων στο κόσμο και η πολύ γνωστή αμερικανική εταιρεία Bechtel (συμβόλαιο ύψους 7,5 εκατ. \$). Το συνολικό κόστος εκτιμάται σε 2,65 δις \$ και θα υλοποιηθεί με πολλές επί μέρους διεθνείς δημοπρασίες.

## **ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ**

Ένα από τα πιο φιλόδοξα έργα υποδομής που προγραμματίζονται, είναι αυτό της ανακαίνισης και επέκτασης του διεθνούς αεροδρομίου της

Βηρυττού, προκειμένου να εξυπηρετεί 6 εκατ. επιβάτες τον χρόνο - αντί του σημερινού αριθμού του 1,5 εκατ. επιβατών. Το κόστος της κατασκευής προϋπολογίζεται σε 550 εκατ. \$ και αναμένεται να καλυφθεί με δανεισμό από άλλες μεσανατολικές χώρες. Το συνολικό κόστος κατασκευής των προγραμματιζόμενων έργων υποδομής ανέρχεται σε 3 δις \$ και αφορά έργα αποχέτευσης, οδοποιίας, ύδρευσης κ.λ.π.

Ήδη συμμετέχουν στις πρώτες δημοπρασίες, Αμερικάνικες, Βρετανικές, Γαλλικές, Ιταλικές αλλά και Αραβικές Εταιρείες. Η προοπτική αυτών των έργων έχει μεγάλο ενδιαφέρον για τους Ευρωπαίους κατασκευαστές που δοκιμάζονται από σοβαρή κρίση ο καθένας στη χώρα του. Γι' αυτό τον λόγο οργανώνονται ακόμη και ειδικές κυβερνητικές αποστολές στη Βηρυττό προκειμένου να εξασφαλιστούν κάποια έργα.

Παραμένει πάντως σοβαρό το ζήτημα της ασφάλειας σχετικά με τις εξελίξεις στην ευρύτερη περιοχή της Μέσης Ανατολής. Στην περίπτωση όπου η ειρηνευτική προσέγγιση του Ισραήλ με τις άλλες αραβικές χώρες προχωρήσει ομαλά, οι ιθύνοντες του Λιβάνου προσδοκούν ότι η χώρα τους θα διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην οικονομία της περιοχής.

Το σενάριο της ανοικοδόμησης του ευρύτερου κέντρου της Βηρυττού παρουσιάζει ενδιαφέρον όχι μόνο για τις ιδιομορφίες της μεσανατολικής εκδοχής της αναβάθμισης των μεγάλων πόλεων αλλά και για τις ευρηματικές λύσεις που δόθηκαν.

Σύμφωνα με δημοσίευμα του έγκυρου Οικονομικού Περιοδικού του Λιβάνου *Le Commerce du Levant*, τα έργα που έχουν προγραμματισθεί από το Συμβούλιο Ανάπτυξης και Ανοικοδόμησης είναι της τάξεως των έξι δις δολλαρίων περίπου. Έργα αξίας ενός δις 785 εκατ. τελούν ήδη υπό κατασκευή στους παρακάτω τομείς:

	σε εκατ. δολάρια
Ηλεκτρική ενέργεια	548,3
Τηλεπικοινωνίες	90,3
Κινητή τηλεφωνία	7,8
Υδροδότηση	141,5
Επεξεργασία υγρών λυμάτων	40,8
Επεξεργασία στερεών λυμάτων	66,6
Δρόμοι	64,7
Δημόσιες συγκοινωνίες και σιδηρόδρομοι	12,3

Αεροδρόμιο	15,2
Λιμάνια	84,6
Παιδεία	40,4
Εκπαίδευση και αθλητισμός	37,9
Τεχνική εκπαίδευση	1,8
Καλές τέχνες και πανεπιστημιακή διδασκαλία	55
Δημόσια υγεία	75,5
Περιβάλλον	0,4
Κατοικία	84,1
Γεωργία και ύδρευση	5,8
Γεωργία	19,4
Ύδρευση	67,5
Βιομηχανία	2,1
Πετρέλαιο	1,0
Κυβερνητικά κτίρια	25,9
Διοίκηση και σχεδιασμός	83,6
Λοιπά	203,3
<b>Σ Υ Ν Ο Λ Ο</b>	<b>1.785</b>

Μεταξύ των πηγών χρηματοδότησης αναφέρονται οι εξής:

Αραβικό ταμείο για οικον. ανάπτυξη	225,8
Σαουδικό ταμείο ανάπτυξης	129,6
Σαουδική Αραβία	100,1
Ταμείο ανάπτυξης Κουβέιτ	108,8
Κουβέιτ	31,3
Αραβικά Εμιράτα	5,0
Ταμείο Ανάπτυξης Abou Dhabi	24,9
Ομάν	16,0
Κατάρ	1,0
Ισλαμική Τράπεζα για την Ανάπτυξη	42,7
Παγκόσμια Τράπεζα	288,4
Ε. Ένωση	59,2
Ευρωπαϊκή Τράπεζα για την ανοικοδόμηση	128,4
METAP	0,4
CRIF	1,8
Παγκόσμιο ταμείο αγροτικής ανάπτυξης	20,4
OFID	15,2
Βέλγιο	1,5
Γαλλία	62,1
Γερμανία	11,8
Ιταλία	308,1
Ιαπωνία	2,7

## **ΠΑΛΑΙΣΤΙΝΗ : Η ΑΝΑΤΟΛΗ ΜΙΑΣ ΝΕΑΣ ΑΓΟΡΑΣ**

Η αγορά της Παλαιστίνης χαρακτηρίζεται ως η "μοναδική ευκαιρία εξόδου της Ευρωπαϊκής και κατ' επέκταση της Ελληνικής Οικονομίας από την ύφεση", αφού προβλέπεται ότι θα απορροφήσει μέσα στα επόμενα χρόνια ποσό πάνω από 15 δις \$, σε βασικά έργα υποδομής.

Επίσης θεωρείται σαν ισχυρότερη αγορά από αυτή της αντίστοιχης Κεντρικής & Ανατολικής, μια και οι χώρες της τέως Σοβ. Ένωσης ή της Βαλκανικής στερούνται οικονομικών πόρων, ενώ για την Παλαιστίνη υπάρχουν και μάλιστα μπορούν να αυξηθούν είτε με την συμμετοχή των ιδίων των Παλαιστινίων είτε με την γενναιόδωρη Ευρωπαϊκή Ένωση, μέσω ειδικών προγραμμάτων είτε τέλος μέσω Ευρωπαϊκών και άλλων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και οργανισμών.

Σύμφωνα με πηγές της Διεθνούς Τράπεζας, η αποταμίευση των Παλαιστινίων μόνο στο Κουβέιτ το 1991 έφθανε τα 9 δις \$. Όπως τονίζεται, αυτά τα κεφάλαια θα πρέπει να βρουν διεξόδους απόδοσης και αναμφίβολα θα επενδυθούν στην ανοικοδόμηση των κατεχόμενων εδαφών σήμερα.

Τα προβλεπόμενα υπό κατασκευή μεγάλα έργα στην περιοχή, προτίθεται να διαφοροποιήσουν τις μέχρι σήμερα γνωστές διόδους προσπέλασης προς τον Περσικό κόλπο και τις υπόλοιπες χώρες της Μ. Ανατολής. Μεταξύ των έργων αυτών περιλαμβάνονται δύο μεγάλες οδικές αρτηρίες που θα συνδέσουν τον Περσικό με την Μεσόγειο, όπως και λιμάνια, αγωγοί μεταφοράς πετρελαίου και φυσικού αερίου, φράγματα κ.λ.π.

### **ΟΙ ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΛΛΑΔΑΣ - ΠΑΛΑΙΣΤΙΝΗΣ**

Η χώρα μας έχει ειδικούς λόγους να διεκδικεί ενεργό συμμετοχή στην όλη προσπάθεια ανασυγκρότησης της Παλαιστίνης και της ευρύτερης περιοχής. Πέραν της συμμετοχής της στην Ευρωπαϊκή Ένωση όπου έχει ένα αρκετά σημαντικό μερίδιο της όποιας βοήθειας δοθεί, διατηρεί με τους Παλαιστίνιους ιδιαίτερα φιλικούς δεσμούς, βρίσκεται γεωγραφικά πιο κοντά στην περιοχή και οι Έλληνες επιχειρηματίες έχουν αρκετές εμπειρίες.

Έλληνες και Παλαιστίνιους τους συνδέει η κοινή θρησκεία, οι περισσότεροι είναι χριστιανοί και στα εδάφη τους βρίσκονται οι ιεροί τόποι, που αναμφίβολα θα δημιουργήσουν μια προσπάθεια ανάπτυξης στενότερων οικονομικών σχέσεων.

Η Παλαιστίνη, προστίθεται, έχει πολλές συνήθειες διαβίωσης ίδιες με τις δικές μας, καταναλώνει προϊόντα παρόμοια με τα δικά μας και μπορεί να στηρίξει τις εξαγωγές μας, αφού μπορεί άνετα να πληρώσει.

Από οικονομικής πλευράς τα κατεχόμενα εδάφη δεν έχουν χρέη, η αποταμίευση σε γειτονικές χώρες είναι αρκετά υψηλή και όλοι περιμένουν την ολοκλήρωση των ειρηνευτικών διαπραγματεύσεων για το νέο ξεκίνημα.

Ιδιαίτερα οι Ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες αλλά και τα γραφεία μελετών, θα μπορούσαν άνετα να δραστηριοποιηθούν, τώρα μάλιστα που η είσοδος πολλών εξ αυτών στο χρηματιστήριο δημιουργεί πιέσεις διεξόδου κεφαλαίων και κερδοφόρων εργασιών.

Εν τούτοις, αν η ελληνική επιχειρηματική δράση δείξει ενδιαφέρον για την περιοχή, θα πρέπει παράλληλα και να οργανωθεί, μια και ο ανταγωνισμός έχει ήδη αρχίσει. Μεγάλες ξένες - ευρωπαϊκές εταιρείες και συγκροτήματα, διερευνούν δυνατότητες εγκατάστασής τους στην περιοχή, έτσι ώστε η επιτόπια παρουσία τους να διευκολύνει τα πράγματα.

Για τους Έλληνες επιχειρηματίες τυχόν συνεργασίες με τοπικούς παράγοντες θα ήταν ίσως πιο ενδεδειγμένη κίνηση. Στην Παλαιστίνη και στην ευρύτερη περιοχή της, επικεντρώνεται τώρα το ευρωπαϊκό και παγκόσμιο ενδιαφέρον.

### **Συνοπτική εικόνα της Αγοράς**

Η ίδρυση μιας νέας οντότητας από το τίποτα. Όλα θα κατασκευασθούν από την αρχή, όπου για πρώτη φορά, υπάρχουν ήδη τα χρήματα που θα στηρίξουν και θα οργανώσουν τη νέα οικονομία.

Το γεγονός αυτό είναι πρωτοφανές για την Μεσόγειο γιατί συνδυάζει μια χώρα που έχει πολλές συνθήκες διαβίωσης όμοιες με τις δικές μας και βρίσκεται κοντά στην Ελλάδα. Η ανασυγκρότηση της Παλαιστίνης υπολογίζεται ότι θα απορροφήσει 11 - 12 δις \$ που θα καλυφθούν βασικά από την διεθνή βοήθεια.

Από οικονομικής πλευράς, τα κατεχόμενα εδάφη δεν έχουν χρέη, η τοπική αποταμίευση είναι υψηλή περιμένοντας ευκαιρίες για επενδύσεις. Οι διεθνείς οργανισμοί στέκονται στο πλευρό τους για βοήθεια, ενώ οι Παλαιστίνιοι της διασποράς, με μεγάλες οικονομικές δυνατότητες, δείχνουν το ενδιαφέρον τους.

Τα **προϊόντα** και **υλικά** που ενδιαφέρουν τους Έλληνες για προώθηση, εστιάζονται σε

- . έπιπλα για γραφεία και σπίτια
- . εξοπλισμός μπάνιου
- . εξοπλισμός κουζίνας (συσσκευές)
- . εξοπλισμός και ξενοδοχεία
- . οικοδομικά υλικά

Από πλευράς **έργων** και **κατασκευών**

- . δρόμοι
- . υπόνομοι
- . αγωγοί διανομής ποσίμου ύδατος
- . τηλεπικοινωνιακά κέντρα, υλικό
- . ξενοδοχεία
- . εμπορικά κέντρα
- . αρδευτικά έργα

Διάφορα **άλλα είδη**

- . είδη διατροφής
- . ενδύματα καλής ποιότητας

Το εργατικό δυναμικό είναι άφθονο και φθηνό. Οι τουριστικές δυνατότητες της λίμνης της Τιβεριάδος και της Ιερουσαλήμ, περιμένουν τους επενδυτές. Στη Λωρίδα της Γάζας τίποτα δεν υπάρχει, όλα πρέπει να γίνουν από την αρχή.

Η συνέπεια των εξελίξεων, το μποϋκοτάζ αρχίζει να φαίνεται πλέον ιστορία. Σημείο των καιρών, οι Σύριοι ετοιμάζονται για μπίζνες με το Ισραήλ.

Η μεταφορά εμπορευμάτων οδικώς, καθώς και πετρελαίου και αερίου με αγωγούς, από τον Περσικό κόλπο απ' ευθείας στην Μεσόγειο (μέσω Ισραήλ και Παλαιστίνης) θα αλλάξει πολλά δεδομένα στην ευρύτερη περιοχή και στην Ευρώπη.

Η αναμενόμενη ειρήνη θα δημιουργήσει μια ανακατανομή του οικονομικού παιχνιδιού, νοτίως της χώρας μας. Μπορεί να βρούμε στο μέλλον το Ισραήλ να μας ανταγωνίζεται σε πατροπαράδοτες αραβικές αγορές μας. Η απόσταση είναι μικρή από την Ελλάδα. Να αξιοποιήσουμε τη θετική εικόνα



απόσταση είναι μικρή από την Ελλάδα. Να αξιοποιήσουμε τη θετική εικόνα που υπάρχει για μας σ' αυτήν την περιοχή.

Σημαντικό ρόλο θα διαδραματίσει η Συμφωνία της Ουάσιγκτων της 13-9-1995 μεταξύ Ραμπίν και Αραφάτ για την ανάπτυξη της Παλαιστίνης.

### **ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ**

Το Ισραηλινό δίκαιο εφαρμόζεται στην Ανατολική Ιερουσαλήμ, ενώ στην Δυτική όχθη ισχύει το Ιορδανικό -όπως ήταν το 1967- με διάφορες προσθήκες που πηγάζουν από τις ισραηλινές στρατιωτικές αρχές.

Όσον αφορά στο φορολογικό σύστημα, ο Φ.Π.Α. θα καταργηθεί. Οι εισαγωγικοί δασμοί θα ανταποκρίνονται στην αμοιβαιότητα. Οι φόροι εισοδήματος των εργαζομένων Παλαιστινίων της Δυτικής όχθης του Ιορδάνη και της Γάζας που θα εργάζονται εκτός αυτών των ορίων, θα εισπράττονται από το παλαιστινιακό φορολογικό σύστημα.

Τέλος το τραπεζικό σύστημα θα πρέπει να αναπτυχθεί παράλληλα με τον ασφαλιστικό τομέα ώστε να δυνηθούν να αξιοποιήσουν την ιδιωτική αποταμίευση για παραγωγικές επενδύσεις.

### **ΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΤΑ ΚΑΤΕΧΟΜΕΝΑ**

Οι αραβικές τράπεζες (ιορδανικές στην Αν. Ιερουσαλήμ και την Δυτική όχθη του Ιορδάνη, αιγυπτιακές στην Γάζα) έκλεισαν από τις δυνάμεις κατοχής από τις πρώτες ημέρες. Το 1981, η Bank of Palestine πήρε άδεια για να ανοίξει πάλι την έδρα της στη Γάζα. Το 1986 η Cairo - Amman Bank, έλαβε την άδεια να ανοίξει πάλι υποκαταστήματα στην Naplouse, Ramallah και Hebron.

Οι αραβικές τράπεζες που άνοιξαν πάλι, έχουν έτσι στην πράξη το μονοπώλιο παροχής τραπεζικών υπηρεσιών στα κατεχόμενα εδάφη, εκτός από την Ανατ. Ιερουσαλήμ.

Η Bank of Palestine, η οποία εργάζεται μόνο στην Γάζα, περιορίζεται στις υπηρεσίες που μπορεί να προσφέρει λόγω του μικρού μετοχικού κεφαλαίου και της προσεκτικής πολιτικής που ακολουθεί στην παροχή δανείων. Η Cairo - Amman Bank, της οποίας η έδρα είναι στο Αμμάν, άνοιξε πρόσφατα υποκαταστήματα σε τρεις νέες πόλεις και ετοιμάζεται για δύο άλλα. Είναι η μόνη τράπεζα η οποία κάνει πράξεις τόσο σε ιορδανικά δηνάρια όσο και σε σεκέλ. Οι πελάτες δύνανται να ανοίξουν λογαριασμό σε συνάλλαγμα, αλλά οι αναλήψεις να γίνονται αποκλειστικά σε σεκέλ.

## ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ

Στο περιθώριο του τραπεζικού συστήματος και για να αντιμετωπισθούν οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες για την χορήγηση δανείων για βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα δάνεια στους μικρούς και νέους επιχειρηματίες, οι Παλαιστίνιοι ίδρυσαν από το 1986 οργανισμούς χωρίς κερδοσκοπικό χαρακτήρα, οι οποίοι δέχονται την χρηματική βοήθεια από το εξωτερικό (Ευρωπαϊκή Ένωση) και την διανέμουν υπό μορφή δανείων. Οι πιστωτικοί οργανισμοί που ιδρύθηκαν γι' αυτό το σκοπό είναι οι εξής:

- . EDG (Economic Development group)
- . ADCC (Agricultural Development and Gredit Company)
- . TDC (Arab Technical Development Comporation)
- . UAF (United Agricultural Foundation)
- . NFID (National Foundation for Investment & Develpment)

Τα δάνεια που έχουν χορηγηθεί από πενταετίας ανέρχονται σε μερικά εκατομ. \$. Ο μέσος όρος κάθε δανείου παραμένει όμως αρκετά χαμηλός (10.000 \$) και αυτή η διαδικασία απευθύνεται σε πολύ μικρούς επιχειρηματίες ή νέους απόφοιτους πανεπιστημίων χωρίς εργασία.

Η επιστροφή αυτών των δανείων γίνεται με δυσκολίες παρά το χαμηλό επιτόκιο (6-7%). Υπό την πίεση της Ε.Ο.Κ. αυτοί οι οργανισμοί, τουλάχιστον οι τρεις πρώτοι, αποφάσισαν να συμπυκνθούν σε έναν, ο οποίος θα μπορούσε να γίνει μελλοντική Τράπεζα Ανάπτυξης της Παλαιστίνης.

## Η ΥΠΟΔΟΜΗ

Γεγονός είναι ότι οι Παλαιστίνιοι δεν έχουν υποδομές που τους ανήκουν. Οι πρόσφατες κατασκευές οδικών αξόνων έχουν για σκοπό είτε την ταχεία σύνδεση μεταξύ της κοιλάδας του Ιορδάνη και του Ισραήλ για να αποφεύγουν να διασχίζουν τις ζώνες με αραβικό πληθυσμό.

## ΛΙΜΑΝΙΑ ΚΑΙ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ

Οι Παλαιστίνιοι δεν έχουν άλλη επιλογή παρά να χρησιμοποιούν τα ισραηλινά λιμάνια Asdod και Haifa και το αεροδρόμιο Ben Gourion στο Τελ Αβίβ. Το λιμάνι της Γάζας, είναι μόνο για ψαράδες. Οι Ισραηλινοί δεν έχουν δώσει την άδεια για την κατασκευή εμπορικού λιμανιού στην Γάζα, που είναι ένα από τα βασικά αιτήματα των Παλαιστινίων.

Το λιμάνι της Aquaba στην Ερυθρά θάλασσα στην Ιορδανία, χρησιμοποιείται σπάνια από τους Παλαιστίνιους, μόνο όταν θέλουν να εισάγουν πρώτες ύλες για επανεξαγωγή των μεταποιημένων προϊόντων προς την Ιορδανία διότι είναι η προϋπόθεση που επιβάλλουν οι Ιορδανοί για να δεχθούν αυτά τα προϊόντα. Η διαδικασία όμως αυτή κοστίζει πολύ ακριβά, διότι πρέπει να διέλθουν δύο φορές τις γέφυρες στον Ιορδάνη και κάθε φορά να πληρώνουν υψηλούς ισραηλινούς φόρους. Το αεροδρόμιο της Ιερουσαλήμ Kalandia βρίσκεται στην κατεχόμενη ζώνη από το 1967 και χρησιμοποιείται μόνο από το Ισραήλ για εσωτερικές πτήσεις. Οι διεθνείς εταιρείες αρνούνται να προσγειωθούν. Οι Παλαιστίνιοι επιθυμούν την μετατροπή του σε διεθνές αεροδρόμιο και προβάλλουν αυτό το αίτημα μέσα στο πλαίσιο της αυτονομίας των εδαφών.

### **ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΡΓΑ**

Ο τομέας αυτός περιλαμβάνει σε ευρεία έννοια, την κατασκευή κτιρίων, τα εργοστάσια κοπής και επεξεργασίας λίθων (για οικοδομές), τις μονάδες παραγωγής τούβλων και τεμαχίων τσιμέντου, τις εγκαταστάσεις προετοιμασίας του τσιμέντου και τις εταιρείες δημοσίων έργων.

Ο σχετικός πίνακας δίνει περιορισμένα στοιχεία:

	αριθμός επιχειρήσεων	αριθμός εργαζομένων
Λατομεία λίθων (μόνο Δ. όχθη)	255	790
Λατομεία χαλικιών (μόνο Δ. όχθη)	21	180
Κοπή λίθων (μόνο Δ. όχθη)	245	1.200
Τεμάχια τσιμέντου κεραμίδια & συναφή (μόνο Δ. όχθη)	135	644
Προϊόντα σε τσιμέντο (Δ. όχθη & Γάζα)	429	1.053
Μάρμαρο και συναφή (Δ. όχθη & Γάζα)	69	173

Τα λατομεία και η κοπή λίθων βρίσκονται κυρίως στην Δυτική όχθη (Hebron, Ramallah, Nablus). Αυτές οι επιχειρήσεις εφοδιάζουν ένα μεγάλο μέρος της ισραηλινής αγοράς και κάνουν εξαγωγές προς τα αραβικά κράτη του κόλπου. Δεν υπάρχουν στοιχεία σχετικά με τις αμιγείς κατασκευαστικές εταιρείες, διότι είναι πολυάριθμες και υπάρχουν δυσκολίες για υπολογισμούς. Οι απασχολούμενοι στα κατεχόμενα εδάφη ανέρχονται περίπου σε 20.000 άτομα, έναντι 60.000 Παλαιστινίων που εργάζονται στον ίδιο τομέα στο Ισραήλ. Οι οικοδόμοι είναι γνωστοί για την καλή ποιότητα της εργασίας που προσφέρουν, έτσι εξηγείται ότι το Ισραήλ δεν μπορεί να τους αντικαταστήσει.

Ο τομέας αυτός οφείλεται επίσης στην συνεχή ζήτηση από μέρους των Παλαιστινίων, για τους οποίους η κατασκευή αντιπροσώπευε το 1990 περίπου το 83% του σχηματισμού του πάγιου ιδιωτικού κεφαλαίου και αυτό παρά τα γραφειοκρατικά εμπόδια που αντιμετωπίζει από τους Ισραηλινούς αυτός ο τομέας, τόσο στα κατεχόμενα εδάφη όσο και στην Ανατολική Ιερουσαλήμ.

Ο αριθμός των κατοικιών που τελείωσαν το 1987 ανήλθε σε 6.980 για τα κατεχόμενα εδάφη, δηλαδή ένα επίπεδο περίπου σταθερό από το 1984. Σίγουρα τα μεγέθη αυτά είναι κατά πολύ μικρότερα των αναγκών. Υπολογίζεται ότι για την περίοδο 1987 - 1997, οι ανάγκες ανέρχονται μεταξύ 105.000 και 327.000 κατοικίες, χωρίς να ληφθεί υπόψη το ενδεχόμενο επιστροφής προσφύγων. Με το ενδεχόμενο αυτό οι ανάγκες αυξάνονται μεταξύ 220.000 και 390.000 σπίτια.

Στην περίπτωση της πολιτικής αυτονομίας, η οποία θα διευκόλυνε την χορήγηση αδειών ανέγερσης οικοδομών και θα απελευθέρωνε τα κτήματα, ο τομέας αυτός θα γνωρίσει τον υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης. Όλοι οι δρόμοι στην Δυτική όχθη ελέγχονται από τις δυνάμεις κατοχής. Από το 1967, οι περισσότεροι, αν όχι όλοι, οι νέοι δρόμοι, σχεδιάστηκαν και κατασκευάστηκαν με στόχο τον έλεγχο του εδάφους για λόγους ασφάλειας. Το υπάρχον ιορδανικό οδικό δίκτυο αμελήθηκε και έφτασε να μην χρησιμοποιείται. Σχεδόν οι μισοί δρόμοι της Γάζας είναι χωματένιοι. Υπάρχει μόνο ένας σηματοδότης στην περιοχή, ενώ η κυκλοφορία είναι έντονη.

Η Ισραηλινή Ένωση Κατασκευαστικών Επιχειρήσεων ζήτησε από τις αρχές, όπως ο ντόπιος τομέας παραγωγής ειδών κατασκευής αφευθεί στον ανταγωνισμό των αραβικών χωρών, με την υπογραφή ειρήνης μεταξύ Ισραήλ και P.L.O. Αυτό το μέτρο θα είχε για αποτέλεσμα την πτώση των τιμών των ειδών κατασκευής, την πτώση της τιμής των ακινήτων και του τιμαρίθμου.

Οι ισραηλινές εταιρείες δημοσίων έργων ανησυχούν μήπως οι ξένοι επενδυτές θέσουν για όρο χρηματοδότησης έργων εντός των κατεχομένων, την χρησιμοποίηση ξένου εργατικού δυναμικού, εμποδίζοντας έτσι τους ντόπιους να αποκομίσουν και αυτοί κέρδος από την οικονομική ανάπτυξη που θα φέρει η συμφωνία ειρήνης.

Ένας ακόμα βασικός τομέας αφορά στις αποχετεύσεις. Μόνο 12 από τους 29 Δήμους της Δυτικής όχθης έχουν σύστημα αποχέτευσης και η Ramallah είναι η μόνη που διαθέτει σύστημα βιολογικού καθαρισμού των λυμάτων, το οποίο πάντως έχει άμεση ανάγκη επέκτασης. Τα νερά των υπονόμων καταλήγουν τελικά σε γειτονικές πεδιάδες προκαλώντας ασθένειες και μολύνοντας το υπέδαφος όσο και τις παραθαλάσσιες περιοχές. Αναμφίβολα θα πρέπει να γίνουν πολλά έργα. Εφόσον αρκετά από αυτά θα χρηματοδοτηθούν από διεθνείς οργανισμούς θα υπάρξει μεγάλος ανταγωνισμός μεταξύ των ξένων εταιρειών.

### **Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

Βραχυπρόθεσμα, η προτεραιότητα θα πρέπει να δοθεί στην ανασυγκρότηση της βασικής υποδομής (δρόμοι, μεταφορές ηλεκτρικό, νερό, τηλεπικοινωνίες). Παράλληλα το πρόγραμμα κατασκευής κατοικιών είναι πολύ επείγον, για την ικανοποίηση των συσσωρευμένων αναγκών από το 1967 και για την υποδοχή των προσφύγων.

Αυτές οι δύο επιλογές (υποδομή και κατοικίες) θα οδηγήσουν στην δημιουργία πολλών νέων θέσεων εργασίας, άρα θα απορροφήσουν μέρος της ανεργίας και θα επιτρέψουν την επιστροφή προσφύγων. Από την άλλη όμως πλευρά, θα υπάρξει πρόβλημα στις ντόπιες επιχειρήσεις να εκτελέσουν αυτά τα έργα καθώς και στην ανεύρεση των απαραίτητων οικονομικών πόρων.

Είναι φανερό ότι οι παλαιστινιακές εταιρείες δημοσίων έργων και οικοδομικών δραστηριοτήτων, που από το 1967 έχουν συνηθίσει σε μια άτονη αγορά και σε γραφειοκρατικά εμπόδια κάθε τύπου, δεν θα είναι σε θέση να

αναλάβουν ξαφνικά προγράμματα μεγάλης εμβέλειας (τεχνικής και οικονομικής).

Αυτές λοιπόν οι εταιρείες θα στραφούν για συνεργασία προς άλλες ευρωπαϊκές ώστε να ωφεληθούν από την τεχνογνωσία τους τόσο για δημόσια έργα όσο και για ταχεία ανέγερση κτιρίων, παραγωγή τσιμέντου, ασφάλτου, ειδών οικιακού εξοπλισμού, κουφωμάτων, προφίλ αλουμινίου κλπ. Όσον αφορά στον οικονομικό συντελεστή χρηματοδότησης των παραπάνω έργων, παρατηρούμε ότι οι δυνατότητες των κατεχομένων εδαφών δεν είναι αμελητέες και ότι οι αποταμιεύσεις είναι σημαντικές. Ωστόσο αυτά τα έργα χρειάζονται πολύ μεγαλύτερα ποσά, άρα η ξένη βοήθεια και οι επενδύσεις είναι απαραίτητες.

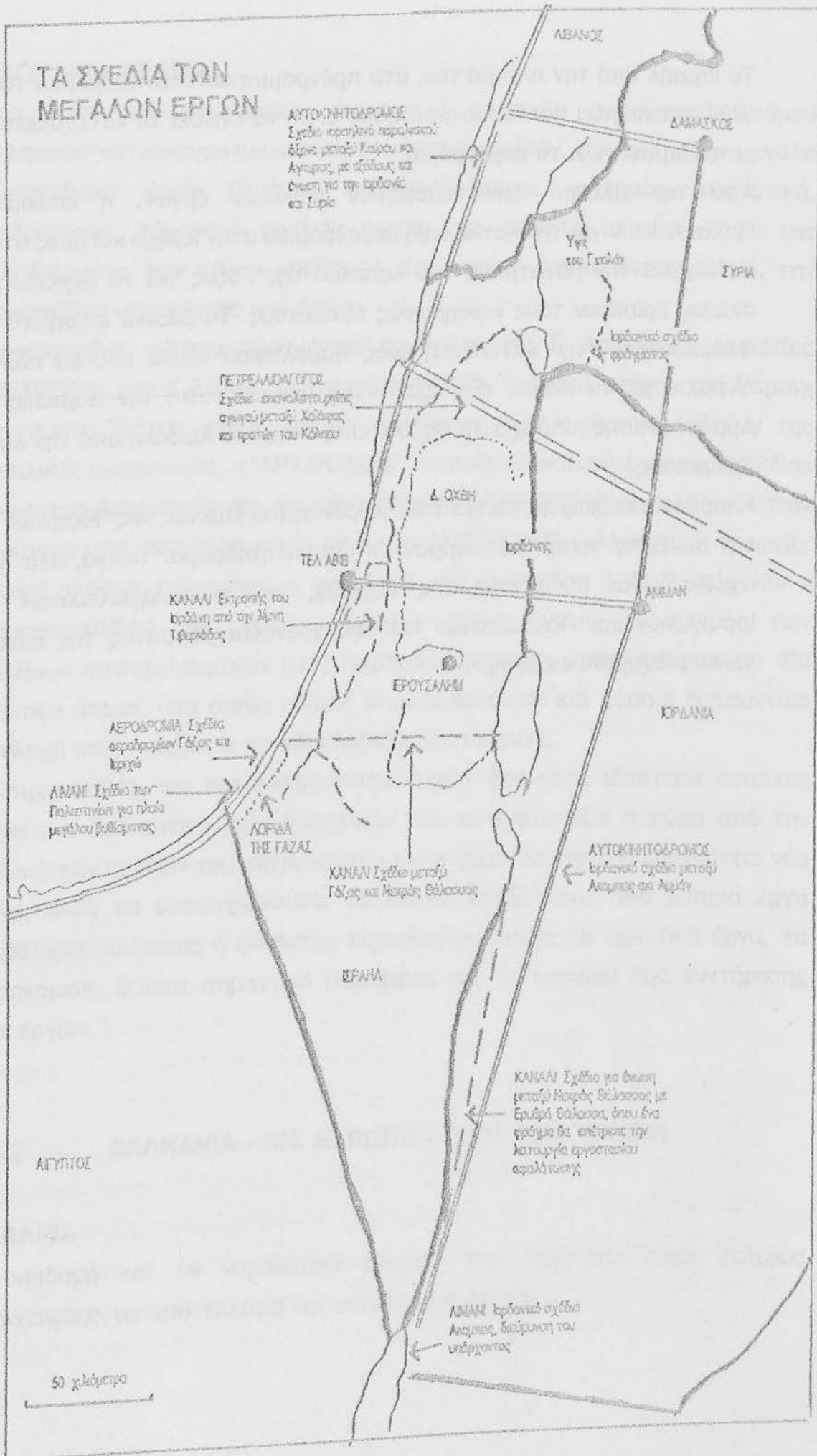
Οι νέες αρχές θα πρέπει λοιπόν να κινητοποιήσουν δάνεια και εξωτερική βοήθεια. Δεν θα είναι δύσκολο να επιτύχουν τον σκοπό τους ιδιαίτερα από τους "πατροπαράδοτους" οργανισμούς. Η διεθνής Τράπεζα, δεν έχει ακόμα επέμβει στην περιοχή, αλλά αρχίζει τώρα. Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα δεν είναι παρούσα ακόμα για νομικούς λόγους, η Ευρωπαϊκή Ένωση που από πάντοτε έδειχνε το ενδιαφέρον της δεν έχει ακόμα αναπτύξει όλο το δυναμικό της.

Ο κίνδυνος που υπάρχει βρίσκεται περισσότερο στο γεγονός μήπως, επειδή υπάρχει πολύ χρήμα διαθέσιμο, οι άπειρες αρχές με κακή διαχείριση επιτρέψουν την ανάπτυξη πληθωρισμού και σπατάλη των πόρων. Μακροπρόθεσμα, μετά από την μεταβατική περίοδο, οι επιλογές που θα γίνουν θα οριοθετήσουν το μέλλον της περιοχής.

## **ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΓΑΛΑ ΕΡΓΑ**

Για τα επόμενα δέκα χρόνια οι υπολογισμοί για την υποδομή υπολογίζουν τις ανάγκες σε 12 δις \$, σύμφωνα με τις Παλαιστινιακές πηγές. Πληροφορίες από την Διεθνή Τράπεζα αναφέρουν το ποσό των 4,3 δις \$. Σύμφωνα με εμπειρογνώμονες των Ηνωμένων Εθνών (για την Ανάπτυξη και την Ανασυγκρότηση), οι ανάγκες για τα τρία επόμενα χρόνια θα ανέλθουν σε 2 δις \$. Οι εκτιμήσεις μεταξύ τους διαφέρουν. Από πλευράς έργων υποδομής, η ανακαίνιση των υδραυλικών δικτύων υπολογίζεται ότι θα κοστίσει 150 εκατ. \$ και του οδικού δικτύου 600 εκατ. \$, ενώ ο εκσυγχρονισμός των δημοσίων μεταφορών θα ανέλθει σε 100 εκατ. \$.

# ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΡΓΩΝ



Το Ισραήλ από την πλευρά του, στο πρόγραμμα αυτοκινητοδρόμων του 1995-1996, υπολογίζει μια δαπάνη ενός δις \$ για να ενώσει τα κατεχόμενα εδάφη με τα λιμάνια και τα αεροδρόμια.

Από την πλευρά των λεγομένων μεγάλων έργων, η επιθυμία των Παλαιστινίων για την κατασκευή αεροδρομίου στην Ιεριχώ και ίσως στη Γάζα, καθώς και την μετατροπή του λιμανιού της Γάζας για να δέχεται μεγάλα σκάφη, βρίσκουν τους Ισραηλινούς αντίθετους. Τα βασικά ισραηλινά σχέδια αναφέρονται στην κατασκευή ενός παραλιακού άξονα που θα ενώνει την Άγκυρα με το Κάιρο, εξυπηρετώντας με συνδέσεις την Δαμασκό και το Αμμάν. Επίσης, υπάρχει το σχέδιο εκτροπής του Ιορδάνη από την λίμνη της Τιβεριάδος.

Η Ιορδανία ενδιαφέρεται για την διεύρυνση του λιμένος της Άκαμπας και για την σύνδεση Άκαμπας - Αμμάν με αυτοκινητόδρομο. Τελικά, όλα αυτά τα σχέδια είναι συνάρτηση της εξέλιξης των διαπραγματεύσεων μεταξύ Ισραηλινών και Παλαιστινίων και του χρονοδιαγράμματος της αυτονομίας των κατεχομένων εδαφών.



## **ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ**

Στο χώρο των κατασκευών, παρά την παρουσία σημαντικού αριθμού ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών στο παρελθόν, που ανέλαβαν μεγάλα αναπτυξιακά έργα (λιμάνια, αυτοκινητόδρομοι, γέφυρες, υδρευτικά, διυλιστήρια), σήμερα ο αριθμός αυτός έχει αισθητά μειωθεί, λόγω της συμπλήρωσης των έργων υποδομής, τον ισχυρό διεθνή ανταγωνισμό, την προσπάθεια υλοποίησης των έργων.

Συγκεκριμένα, σήμερα παραμένουν στο χώρο της Σ. Αραβίας οι εταιρείες "ΠΕΤΡΟΛΑ" του Κ.Λάτση, με συμμετοχή 50% στο διυλιστήριο του Ράμπιχ κοντά στη Τζέντα, καθώς και την συντήρηση των κυρίων και πλοίων της βασιλικής οικογένειας, η "ΑΡΧΙΡΟΔΟΝ", η οποία εξακολουθεί να αναλαμβάνει μικρότερα έργα υποδομής, όχι μόνο στον σαουδαραβικό χώρο, αλλά και στον ευρύτερο της περιοχής και η εταιρεία "ΔΟΞΙΑΔΗΣ", μελετητικό γραφείο. Ισχυρή επίσης παραμένει η παρουσία της εταιρείας I & P (Ιωάννου - Παρασκευαΐδης), που είναι κυπριακών συμφερόντων. Ο αριθμός των Ελλήνων απασχολούμενων στις παραπάνω εταιρείες υπολογίζεται σε 100 περίπου άτομα, στα οποία επίσης περιλαμβάνονται και κάποια διευθυντικά στελέχη που εργάζονται σε σαουδαραβικές εταιρείες.

Οι προοπτικές του κατασκευαστικού τομέα δεν είναι ιδιαίτερα ευνοϊκές λόγω και των οικονομικών δυσκολιών που αντιμετωπίζει η χώρα από την μείωση των εσόδων του πετρελαίου, με συνέπεια να μην δημιουργούνται νέα έργα, αλλά να ολοκληρώνονται τα παλιά, εκτός ίσως από κάποια έργα μικρότερης κλίμακας ή σύνθετης τεχνολογίας, όπως τα αμυντικά έργα, τα νοσοκομεία. Επίσης σημαντικό παραμένει και το κομμάτι της συντήρησης των έργων.

### **2.1.2 ΒΑΛΚΑΝΙΑ - ΑΝ. ΕΥΡΩΠΗ - ΤΕΩΣ ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ**

#### **ΑΛΒΑΝΙΑ**

Η υποδομή και το νομοθετικό πλαίσιο της Αλβανίας είναι τελείως στοιχειώδης, με αποτέλεσμα την εκτεταμένη ανομία.

Η έλλειψη έργων υποδομής είναι παντελής, όπως επίσης είναι φανερή η έλλειψη εμπειρίας και η αμηχανία της Δημόσιας Διοίκησης, σχετικά με τις διαδικασίες ανάθεσης και επίβλεψης των έργων.

Σημειώνεται επίσης ότι από το 1991, η Αλβανία τυγχάνει γενναίας οικονομικής υποστήριξης από την Παγκόσμια Τράπεζα. Ο διεθνής αυτός πιστωτικός οργανισμός χρηματοδοτεί το πενταετές πρόγραμμα δημοσίων επενδύσεων της χώρας με 900 εκατ. \$ για έργα που αφορούν στη γεωργία, στις μεταφορές και στον ενεργειακό τομέα. Ιδιαίτερη έμφαση δίνουν οι Αλβανικές αρχές στην τουριστική ανάπτυξη. Οι Διεθνείς χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί κατά το 1993, προχώρησαν στην παροχή πιστώσεων στην Αλβανία για την ενίσχυση των έργων υποδομής που απαιτούνται για την βελτίωση των οικονομικών και κοινωνικών συνθηκών στην χώρα.

Συγκεκριμένα, η Παγκόσμια Τράπεζα προχώρησε στην παροχή πιστώσεων ύψους 15 εκατ. \$ για την ολοκλήρωση κατοικιών στα Τίρανα και τα υπόλοιπα αστικά κέντρα, των οποίων η κατασκευή είχε ξεκινήσει πριν από τρία χρόνια. Πρόκειται για 4.500 διαμερίσματα. Η πίστωση δίνεται με πολύ χαμηλό επιτόκιο (μόλις 1% το χρόνο) και η εξόφληση θα γίνει σε 40 χρόνια.

Επίσης, η World Bank συμφώνησε για δάνειο 18 εκατ. \$ με διάρκεια 50 ετών για την επιδιόρθωση τμημάτων του οδικού δικτύου της χώρας. Η Kuwaiti Investment Bank έδωσε πιστώσεις ύψους 8,7 εκ.\$ με χαμηλό επιτόκιο, για τον εκσυγχρονισμό του κυριότερου λιμανιού της χώρας, το Δυρράχιο.

Οι προϋποθέσεις για δραστηριοποίηση των ελληνικών τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό απαιτεί και προϋποθέτει ενεργό συμμετοχή και συμπάρασταση της πολιτείας, πρακτική την οποία άλλωστε ακολουθούν όλες οι χώρες - μέλη της ΕΟΚ. Και δεν είναι μόνο η ενεργός συμπάρασταση της πολιτείας. Είναι η περίπτωση των πιστωτικών ιδρυμάτων, των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων στο εξωτερικό.

Επομένως με βάση την παραπάνω γενική διαπίστωση, τα προβλήματα που υπάρχουν για όλες τις άλλες χώρες υπάρχουν και για την Αλβανία. Κι εδώ θα μπορούσε η πολιτεία, εάν και εφόσον ενδιαφέρεται πραγματικά για την ουσιαστική συμπάρασταση στην Αλβανία την περίοδο αυτή, όπως και άλλες χώρες (Σοβ. Ένωση, Βουλγαρία, κλπ.), να αναθεωρήσει πρακτικές του παρελθόντος και σε άμεση συνεργασία με τις τεχνικές εταιρείες να

προχωρήσει στην χάραξη και εφαρμογή μιας νέας πρακτικής, χρησιμοποιώντας ανάλογα ξένα πρότυπα.

Το θέμα της αυτοχρηματοδότησης είναι αρκετά ενδιαφέρον σ' ό,τι αφορά στην κατασκευή έργων από ελληνικές τεχνικές εταιρείες σε μια άλλη χώρα. Είτε τα έργα αυτά είναι βασικής υποδομής είτε κατοικίες και βιομηχανικές εγκαταστάσεις, πρέπει σε πρώτη φάση ν' αντιμετωπισθούν σε ό,τι αφορά στην αυτοχρηματοδότηση με μεγάλη επιφυλακτικότητα και σε συνάρτηση με άλλες χρηματοπιστωτικές πρωτοβουλίες, γιατί τα απαιτούμενα κεφάλαια, είναι αρκετά δύσκολο αφενός να εξευρεθούν και αφετέρου να προσφέρουν το απαραίτητο όφελος στον κύριο χρηματοδότη.

Βέβαια κάθε τέτοια δραστηριότητα προϋποθέτει διοικητική και ιδιοκτησιακή μεταβολή στο καθεστώς της γειτονικής Αλβανίας, πράγμα που θα απαιτήσει και χρόνο και επίμονες συζητήσεις, κάτι που είναι δύσκολο σήμερα να προβλεφθεί. Αναμφισβήτητο γεγονός πάντως είναι ότι η Αλβανία προσφέρεται σήμερα για διερεύνηση και το γεγονός ύπαρξης στη χώρα αυτή ελληνικής μειονότητας, πέραν της γειτονίας, δημιουργεί συγκριτικά πλεονεκτήματα.

### **ΕΡΓΑ ΣΤΗΝ ΑΛΒΑΝΙΑ**

Η επικείμενη βελτίωση του συγκοινωνιακού δικτύου της Αλβανίας δημιουργεί σημαντικές ευκαιρίες για τις ελληνικές τεχνικές εταιρείες. Ήδη μεγάλη ελληνική εταιρεία έχει αναλάβει την κατασκευή ενός σημαντικού δρόμου, που θα συνδέει την Κακαβιά με την Αυλώνα και το Δυρράχιο. Οι απαιτούμενες νέες επενδύσεις εμφανίζονται στους εξής τομείς:

- Διόρθωση οδικού και σιδηροδρομικού δικτύου.
- Συμπλήρωση δρόμων.
- Συμπλήρωση σιδηροδρομικής γραμμής.
- Επισκευή λιμανιού Δυρραχίου και επέκταση λιμανιών Αυλώνας, Αγίων Σαράντα και Σενγκίνη.
- Επισκευή διεθνούς αεροδρομίου.

Η εξεύρεση του κατάλληλου χρηματοδοτικού σχήματος, αποτελεί όχι μόνο μόνιμο πρόβλημα, αλλά και ανασταλτικό παράγοντα για μια επιχείρηση που είναι πρόθυμη να δραστηριοποιηθεί στις δύσκολες συνθήκες της αλβανικής αγοράς.

Η Κοινότητα έδωσε το πράσινο φως για την διασυνοριακή συνεργασία της Ελλάδας με την Αλβανία και την Βουλγαρία. Η συνολική δαπάνη των κοινών έργων θα ξεπεράσει τα 140 δις δρχ., η υλοποίηση των οποίων πρέπει να αρχίσει από τον Ιανουάριο 1995 και η οποία θα αποτελέσει την πρώτη φάση ενός γενικότερου κοινοτικού σχεδίου, σύμφωνα με το οποίο τα έργα θα διασυνδεθούν με άλλα, που θα πραγματοποιηθούν με τις χώρες του Εύξεινου Πόντου.

Με την Αλβανία προβλέπεται η διασύνδεση των χωρών με υποβρύχιο δίκτυο καλωδίων οπτικών ινών, το οποίο στη συνέχεια θα συνδεθεί με την Κροατία. Σημειώνεται ότι το έργο θα κατασκευαστεί με την μέθοδο της συνιδιοκτησίας από έναν κοινό κατασκευαστή και για τα δύο τμήματα (Ελλάδας - Αλβανίας και Αλβανίας - Κροατίας).

Η Αλβανία διαθέτει οδικό δίκτυο 18.000 km - 2.900 km ασφαλτοστρωμένα και 4.900 km μη ασφαλτοστρωμένα, που το διαχειρίζεται η κεντρική κυβέρνηση και 10.200 km δευτερευόντων δρόμων, που τους διαχειρίζεται η τοπική αυτοδιοίκηση. Περίπου 400 χωριά με πληθυσμό ενός εκατομμυρίου, δηλαδή σχεδόν το 1/3 του συνολικού πληθυσμού, είναι αποκλεισμένα τουλάχιστον για ένα τμήμα του έτους. Το αεροδρόμιο των Τιράνων είναι το μοναδικό που υπάρχει για πτήσεις πολιτικής αεροπορίας και έχει κατασκευασθεί για την εξυπηρέτηση μικρού αριθμού επιβατών.

Το 1992 υπήρχαν 46.000 τηλεφωνικές συνδέσεις, ενώ οι περισσότερες τηλεφωνικές συνδιαλέξεις γίνονται με χειροκίνητο σύστημα.

Η εταιρεία Super Beton που δραστηριοποιείται στον τομέα των οικοδομικών υλικών, πραγματοποιεί επένδυση εγκατάστασης στους Αγ. Σαράντα, με συνολικό ύψος 65 εκατ. δραχ. (επιχορήγηση ΥΠ.Ε.Θ.Ο. 22,7 εκατ. δρχ.). Συνολικά αναμένεται να απασχοληθούν 85 άτομα. Η εταιρεία επεξεργασίας σκυροδέματος ΤΕΧΝΟΛΙΤ Α.Ε. θα δραστηριοποιηθεί στα Τίρανα, επενδύοντας 126 εκατ. δρχ. (επιχορήγηση ΥΠ.Ε.Θ.Ο. 35 εκατ. δρχ.).

Η εταιρεία Ι.Κ. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. έχει αναλάβει την κατασκευή οδικού δικτύου, προϋπολογισμού 13 εκατ. \$.

Από Αυστριακή κατασκευαστική εταιρεία ζητούνται ελληνικές τεχνικές εταιρείες για να συνεργασθούν στην ανέγερση ξενοδοχειακής μονάδας στην Αλβανία. Η αυστριακή κατασκευαστική εταιρεία ROGNER CONSTRUCTION

COMPANY, προτίθεται να ανεγείρει ξενοδοχειακή μονάδα στην Αλβανία. Γι' αυτό ζητάει ελληνικές εταιρείες, οι οποίες θα αναλάβουν εργολαβίες στους εξής τομείς: οικοδομικές εργασίες, εργασίες μηχανικών κατασκευών, υδραυλικές και ηλεκτρολογικές εργασίες. Λόγω γεωγραφικής θέσης τα περισσότερα υλικά προβλέπεται να μεταφερθούν από Ελλάδα.

## **ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ**

Τα πλεονεκτήματα που προσφέρει η βουλγαρική αγορά και που αναμφίβολα αποτελούν τη βάση των ευοίωνων προοπτικών της διασυνοριακής σχέσης και συνεργασίας των δύο χωρών, είναι τα εξής :

α. "Παρθένος" χώρος αγοράς.

β. Αισθήματα συμπάθειας του βουλγαρικού λαού προς την ΕΛΛΑΔΑ, σε αντίθεση με το αίσθημα καχυποψίας που τρέφουν για τους άλλους γείτονές τους, τους Τούρκους.

γ. Εφικτή διενέργεια διαφήμισης.

δ. Φθηνό εργατικό δυναμικό.

Το ύψος των ξένων επενδύσεων για την περίοδο 1990 - 1994 υπολογίζεται σε 498,4 εκατ.\$ . Από το σύνολό τους, το 52% πραγματοποιήθηκε μέσα στο 1993, ενώ στο πρώτο εξάμηνο του 1994 υλοποιήθηκαν επενδυτικά προγράμματα αξίας 69 εκατ.\$ . Σε αντίθεση με τα έτη 1991 και 1992, κατά τα οποία ο κύριος όγκος των επενδύσεων διοχετεύτηκε στον εμπορικό τομέα, σήμερα οι ξένες επενδύσεις στη χώρα αφορούν στο βιομηχανικό κυρίως τομέα 34,4% και ακολουθούν ο κατασκευαστικός και των μεταφορών με αντίστοιχα ποσοστά 19,8% και 19,3%.

Στην Βουλγαρία υπάρχει αρκετά σοβαρή εμπειρία σε κατασκευές δημοσίων έργων, από τις τέως κρατικές κατασκευαστικές εταιρείες. Δεν πρέπει να ξεχνούμε ότι στα πλαίσια της τέως ΚΟΜΕΚΟΝ, η Βουλγαρία είχε αναλάβει το ρόλο του κατασκευαστή. Πρόσφατα εκδηλώθηκε και η πρόθεση για πώληση 5 εργοστασίων παραγωγής τσιμέντου, η αξία των οποίων θα ξεπεράσει το 1 δις λέβα.

## **ΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ**

- Ευρωπαϊκή Τράπεζα για την Ανασυγκρότηση και την Ανάπτυξη.

Ανακαίνιση του οδικού δικτύου : 45 εκατ. \$

- Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων

Οδικό δίκτυο :

24 εκατ. \$

Επενδύσεις κατασκευών στη Μαύρη Θάλασσα : Η οδηγία 3/93 του υπουργικού Συμβουλίου (ΦΕΚ 57/2-7-1993) αναφέρεται στο χωροταξικό και πολεοδομικό σχεδιασμό της ακτής της Μαύρης Θάλασσας. Επιδίωξη της Οδηγίας είναι η περιβαλλοντική και οικονομική ανάπτυξη της ακτής και η προστασία της, σαν μία γεωγραφική προσδιορισμένη έκταση. Σύμφωνα με την οδηγία διαμορφώθηκαν στην περιοχή της Μαύρης Θάλασσας δύο ζώνες. Η πρώτη περιλαμβάνει παραλίες, αμμόλοφους, εθνικούς δρυμούς, διατηρητέες περιοχές της υπαίθρου, πυκνά δάση και κάθε άλλη περιοχή που βρίσκεται σε απόσταση 200 μέτρων από την ακτή.

Η δεύτερη ζώνη περιλαμβάνει πάρκα, ζώνες πρασίνου, προστατευμένα δάση και αγροτικές περιοχές σε απόσταση 5 χλμ. από την ακτή. Η κατασκευαστική δραστηριότητα στη Μαύρη Θάλασσα διέπεται από ένα γενικό και ένα αναλυτικό πολεοδομικό σχέδιο που δεν έχουν ακόμη ολοκληρωθεί. Σύμφωνα με την Οδηγία, στην πρώτη ζώνη δεν επιτρέπονται κατασκευές, με εξαίρεση δρόμους, παράκτιες κατασκευές, εγκαταστάσεις δημόσιας ασφάλειας, αποβάθρες κ.ά.

Επιπλέον καθιερώνονται περιορισμοί οικοδόμησης σε απόσταση μέχρι 2 χλμ. από την ακτή, στις περιπτώσεις βιομηχανιών με διαδικασία παραγωγής που μολύνει το περιβάλλον. Παράλληλα, η κατασκευή μεγάλων οδικών αρτηριών και έργων υποδομής, δεν επιτρέπεται σε απόσταση 2 χλμ. από την ακτή.

### **Η Ανασυγκρότηση της τέως Γιουγκοσλαβίας**

Παρά την ένταση των τελευταίων συγκρούσεων στην Βοσνία, η γιουγκοσλαβική σύγκρουση οδεύει αναπόφευκτα προς το τέλος της. Ήδη δε, έχει αρχίσει να ανακινείται το θέμα της μελλοντικής ανασυγκρότησης των εμπόλεμων δημοκρατιών της τέως Γιουγκοσλαβίας.

Τυχόν ανασυγκρότηση θα έχει μεγάλη σημασία για την Ελλάδα, γιατί θα αποτελέσει και το πρώτο έναυσμα για τις μελλοντικές οικονομικές σχέσεις των γιουγκοσλαβικών δημοκρατιών.

Για να εξετάσει κανείς το θέμα της ανασυγκρότησης, είναι απαραίτητο να ασχοληθεί πρώτα με τις επιπτώσεις του πολέμου στην οικονομία. Το κόστος του πολέμου για την οικονομία μπορεί να εξεταστεί σύμφωνα με τρία

κριτήρια: τις ζημιές στην περιουσία, το κόστος σε απώλεια παραγωγής, αποτέλεσμα της πολεμικής σύγκρουσης.

### **Οι υλικές καταστροφές του πολέμου**

Εκτιμήσεις των πολεμικών καταστροφών είναι ακόμη ασαφείς. Οι πολεμικές καταστροφές στην Κροατία έχουν εκτιμηθεί περίπου 22 δις \$. Εξ αιτίας της πιο καταστροφικής μορφής σύγκρουσης που έλαβε χώρα στην Βοσνία - Ερζεγοβίνη, θεωρείται ότι οι πολεμικές καταστροφές θα οδηγήσουν σε αναλογικά υψηλότερες ζημιές.

Το σχέδιο δράσης των Η.Ε. για το Σεράγεβο δεν απαντά στο πρόβλημα της μακροπρόθεσμης ανασυγκρότησης, το οποίο αποσκοπεί στην επανεργοποίηση της οικονομίας και την εξασφάλιση της λειτουργίας βασικών υπηρεσιών για τον πληθυσμό και την οικονομία. Η επισκευή της υποδομής στα πλαίσια αυτού του προγράμματος θα είναι σε ένα επίπεδο που θα στηρίζει επαρκώς τις προσπάθειες αρωγής και στην καλύτερη περίπτωση επισκευής και αποκατάστασης της προϋπάρχουσας υποδομής.

Το Α.Ε.Π. της Κροατίας μειώθηκε σημαντικά εξ αιτίας του πολέμου, η μείωση δε σε ορισμένους τομείς, όπως η κατασκευή μηχανών ή οι οικοδομές, έφτασε το 40-50%, το 1990-1992.

### **ΟΙ ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗ**

Από την εμπειρία των μέχρι σήμερα προσπαθειών για την ανασυγκρότηση του Σεράγεβο, προκύπτει ότι ευρείας κλίμακας ανασυγκρότηση, δεν μπορεί να ξεκινήσει πριν την υλοποίηση ενός γενικευμένου προγράμματος ειρήνευσης.

Διαφορετικά, είναι δύσκολο να φανταστεί κανείς πως η ανασυγκρότηση θα προχωρήσει με τα διάφορα τμήματα της υποδομής στα χέρια αντιμαχόμενων ομάδων, αυτό μας φέρνει και στο πρώτο συμπέρασμα, ότι δηλαδή ένας ελάχιστος βαθμός συνεργασίας μεταξύ των τέως δημοκρατιών είναι η πρώτη προϋπόθεση για την ανασυγκρότηση.

Υπάρχουν ισχυροί οικονομικοί λόγοι που επιβάλλουν την συνεργασία των δημοκρατιών: το μικρό σχετικά μέγεθος μερικών από αυτές, τις οδηγεί στην αλληλεξάρτηση, επίσης η προϋπάρχουσα οικονομική αλληλεξάρτηση υποδεικνύει έναν βαθμό οικονομικής εξειδίκευσης, τέλος η κληρονομιά της κοινής υποδομής.

Αλλά η πολιτική της μελλοντικής οικονομικής συνεργασίας δεν θα έπρεπε να υποτιμηθεί, εάν αληθεύει το ότι πριν αρχίσουν οι πραγματικές μάχες είχε προηγηθεί ένας οικονομικός πόλεμος μεταξύ των δημοκρατιών, τότε η σημασία των μέτρων οικονομικής συνεργασίας που θα συνοδεύσουν τους όρους ειρήνευσης είναι προφανής. Γιατί κανείς δεν επιθυμεί η λήξη της ένοπλης σύγκρουσης να συνεχιστεί με οικονομικό πόλεμο, ο οποίος θα παρατείνει την συνέχεια και θα υπονομεύσει αυτή καθαυτή την πολιτική διευθέτηση. Έτσι, το δεύτερο θέμα που ανακύπτει είναι κατά πόσο η ανασυγκρότηση των εδαφών της τέως Γιουγκοσλαβίας θα είναι μια ιδιαίτερη υπόθεση για κάθε μια δημοκρατία ή θα συντονιστεί συνολικά για όλες τις τέως δημοκρατίες.

Είναι φανερό ότι η πρώτη προσέγγιση θα συναντήσει την κριτική ή ακόμη και την αντίθεση ορισμένων πλευρών. Όμως δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι η ανασυγκρότηση είναι η καταλληλότερη ευκαιρία για να δοθεί η απάντηση στο ερώτημα των μελλοντικών σχέσεων μεταξύ των τέως Γιουγκοσλαβικών Δημοκρατιών.

#### **Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗΣ**

Όπως γίνεται φανερό, η Διεθνής Κοινότητα θα είναι ευνοϊκότερα διατεθειμένη στο αίτημα να χρηματοδοτήσει την ανασυγκρότηση των δημοκρατιών που επλήγησαν περισσότερο από τη σύγκρουση, της Κροατίας και της Βοσνίας.

Μια τέτοια προσέγγιση θα δημιουργούσε μια απαράδεκτη κατάσταση, δεν φαίνεται λογικό να επιδιώξει κανείς να δημιουργήσει ένα οικονομικό κενό στη μέση της τέως Γιουγκοσλαβίας με τον αποκλεισμό της Σερβίας, το οποίο μπορεί να οδηγήσει τελικά στη δημιουργία ενός κράτους -παριά.

Και όπως είναι γνωστό, η Διεθνής Κοινότητα απέτυχε στο παρελθόν να αντιμετωπίσει τέτοια κράτη, ιδιαίτερα στο να επηρεάσει το δρόμο των εσωτερικών μεταρρυθμίσεων. Η προσπάθεια ανασυγκρότησης πρέπει να προέλθει από το εσωτερικό των ιδίων των δημοκρατιών.

#### **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ**

Μπορεί να φαίνεται ανεπίκαιρο να συζητά κανείς σήμερα για την ανασυγκρότηση της Γιουγκοσλαβίας, ενώ η σύγκρουση συνεχίζεται και ο



χρόνος, αλλά και το περιεχόμενο της τελικής πολιτικής διευθέτησης, παραμένουν αβέβαια.

Όμως, αν η ιστορία αποτελεί οδηγό για τις κινήσεις μας, θα πρέπει ίσως να ανατρέξουμε στα έτη 1942-1943, όταν ο πόλεμος συνεχιζόταν βιαιότατος, οι Jean Monet, Paul Henri Spaak και Andrei Gromyko σχεδίαζαν την πολεμική ανασυγκρότηση. Αυτός ο σχεδιασμός οδήγησε πρώτα στην ίδρυση του Οργανισμού Αρωγής και Αποκατάστασης των Η.Ε., της UNDRΑ και αργότερα, μετά τη διαίρεση της Ευρώπης σε Ανατολική και Δυτική, στο σχέδιο Μάρσαλ στη Δύση.

Σε μεγάλο βαθμό η μεταγενέστερη πρωτοφανής ανάπτυξη που γνώρισαν οι δυτικο-ευρωπαϊκές οικονομίες, αλλά και η συνεργασία των τέως εχθρών στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Άνθρακα και Χάλυβα (ΕΚΑΧ), πολλά οφείλουν στη διαδικασία ανασυγκρότησης που υιοθετήθηκε στα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια στη Δυτική Ευρώπη υπό το σχέδιο Μάρσαλ.

Το θέμα της ανασυγκρότησης είναι συνυφασμένο με το πολιτικό και οικονομικό καθεστώς των κρατών που θα προέλθουν από την τέως Γιουγκοσλαβία καθώς και την μελλοντική σχέση μεταξύ τους. Και η περίοδος της ανασυγκρότησης είναι η πιο κατάλληλη στιγμή για τη Διεθνή Κοινότητα, ώστε να επηρεάσει τη διαμόρφωσή τους.

## **ΡΟΥΜΑΝΙΑ**

Η Ρουμανία αποτελεί προνομιακή αγορά για την ελληνική ιδιωτική πρωτοβουλία. Ο παράγοντας **"Ορθοδοξία"** παίζει σημαντικότερο ρόλο εδώ απ' ότι στην Βουλγαρία.

Σημειώνεται επίσης ότι η Ελλάδα κατέχει προεξέχουσα θέση και στον τραπεζικό τομέα της χώρας μέσω της Bucharest Bank, στην οποία συμμετέχουν από κοινού η Τράπεζα Πίστεως και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης (Berd). Μεγάλες πιστώσεις προς τη Ρουμανία θα χορηγήσει η Διεθνής Τράπεζα για μεγάλα έργα, όπως ο εκσυγχρονισμός του οδικού, σιδηροδρομικού και αεροπορικού δικτύου, καθώς και επεκτάσεις λιμένων και αερολιμένων.

Η Διεθνής Τράπεζα θα χορηγήσει πιστώσεις στη Ρουμανία στον τομέα των μεταφορών με τις εξής προτεραιότητες :

α) Εκσυγχρονισμός του οδικού δικτύου.

β) Εκσυγχρονισμός του σιδηροδρομικού και αεροπορικού δικτύου.

γ) Εκσυγχρονισμός των λιμένων.

Το οδικό δίκτυο της χώρας θεωρείται παραμελημένο από πλευράς επενδύσεων και ήδη η Διεθνής Τράπεζα προχωρεί στις διαδικασίες προκηρύξεως διαγωνισμού για την κατασκευή 800 χιλιομέτρων αυτοκινητοδρόμου. Από το κόστος του έργου θα καλύψει περίπου το 50% και αναζητεί κεφάλαια για το υπόλοιπο από τις δότριες χώρες.

### **ΡΟΥΜΑΝΙΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΤΕΧΝΙΚΟΙ**

Έχουν ακουστεί πολλά για την Ρουμανία, αυτή τη βαλκανική χώρα του Εύξεινου Πόντου που συνορεύει με την Ουγγαρία και την Σλοβενία στην Δύση, που νότια τη χωρίζει ο Δούναβης από τη Βουλγαρία και στον βορρά και την ανατολή συνορεύει με την πρώην Σοβιετική Ένωση (Μολδαβία και Ουγγαρία). Η Ρουμανία είναι η μόνη βαλκανική χώρα που σήμερα είναι έτοιμη να δεχτεί την επιρροή της δυτικής οικονομίας, προσφέροντας καλύτερες υπηρεσίες και υποδομή.

Υπάρχει στην Ρουμανία μια ιστορικά αποδεδειγμένη συμπάθεια για τον Έλληνα γενικά και λόγω του υψηλού μορφωτικού επιπέδου των Ρουμάνων, ο τρόπος της επικοινωνίας μας είναι πολύ πιο ζεστός από οπουδήποτε αλλού σ' αυτόν τον κόσμο, που σήμερα δεν φημίζεται και πολύ για τον φιλελληνισμό του.

Σήμερα η Ρουμανία αντιμετωπίζει το οξύ πρόβλημα του εκσυγχρονισμού της υπάρχουσας τεχνολογικής υποδομής της, που έχει μείνει στη δεκαετία του 60 και σε λίγες περιπτώσεις (ηλεκτρονικά και ελαφριά βιομηχανία) στην δεκαετία του 70.

Ένα μεγάλο πρόβλημα είναι το κατασκευαστικό και γενικώς η στέγαση. Δεκάδες χιλιάδες διαμερίσματα είναι ατελείωτα. Τα υπάρχοντα κτίρια, που θυμίζουν τις εργατικές ή προσφυγικές πολυκατοικίες της Αθήνας του μεσοπολέμου θέλουν οπωσδήποτε ανακαίνιση και είναι έντονη η έλλειψη των καλών δομικών υλικών. Για την βελτίωση της κατάστασης είναι απαραίτητη η παρέμβαση στον βιομηχανικό και κατασκευαστικό τομέα με επενδύσεις (εισαγωγή νέων τεχνολογιών και υλικών).

Μέσα από τα κοινοτικά προγράμματα αλλά και από συλλογικές ή ατομικές προσπάθειες, ένα ευρύ πεδίο δράσεως σε διάφορους τομείς ανοίγεται για

τους Έλληνες τεχνικούς, οι οποίοι αρκεί να έχουν την κατάλληλη υπομονή και υποδομή.

### **Η CALENICA ΧΤΙΖΕΙ ΤΟ ΒΟΥΚΟΥΡΕΣΤΙ**

Η Ρουμανία είναι μια χώρα με μεγάλο εθνικό πλούτο, τεράστιο δυναμικό τουριστικής εκμετάλλευσης και οικονομικής ανάπτυξης, μεγάλες ελλείψεις και υστέρηση, εκτός των άλλων, σε αριθμό και ποιότητα κατασκευών και δομικών υλικών.

Η εταιρεία **"CALENICA"** από το 1990, δραστηριοποιείται κτίζοντας κτίρια γραφείων, κατοικιών καθώς και δημόσια έργα. Το 1990, η **"CALENICA ΕΠΕ"** και η **"ΦΟΥΤΡΗΣ - Μ. ΠΑΛΑΙΟΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ"**, πήγαν στην Ρουμανία, όπου παρακολούθησαν τις εξελίξεις, τις δυσκολίες, τις δυνατότητες και οργάνωσαν την υποδομή για να δραστηριοποιηθούν στον τομέα των επενδύσεων και της κατασκευής ακινήτων. Έτσι το 1991 δημιούργησαν τρεις μικτές ελληνορουμανικές εταιρείες μελέτης, κατασκευής και πώλησης ακινήτων.

- **"O.P.I. - Olympic Properties and Investments S.R.L."**, η οποία είναι 90% ελληνική, ενώ το 10% ανήκει στον Ρουμάνο κ. Μίρον Αλεξάντρου.

Η O.P.I. ασχολείται με αγοραπωλησίες, εκμετάλλευση και αξιοποίηση ακινήτων. Ήδη έχει προβεί στην αγορά πολλών στρεμμάτων γης στην περιοχή BREAZA, η οποία βρίσκεται κοντά σε χιονοδρομικό κέντρο. Παράλληλα, έχει προβεί στην υπογραφή συμβολαίων αντιπαροχής, τα οποία της δίνουν τη δυνατότητα να κατασκευάσει κτίριο διαμερισμάτων στο κέντρο του Βουκουρεστίου, καθώς και στην υπογραφή συμβολαίων για την κατασκευή κτιρίου γραφείων. Το 1991, η O.P.I. πραγματοποίησε κύκλο εργασιών της τάξεως των 150.000 δολλαρίων.

- **"PRAXIS S.R.L."**, η οποία ανήκει κατά 85% στους Έλληνες και κατά 15% στην ρουμανική κατασκευαστική εταιρεία **"ALFA - CONSTRUCT"**. Η **"PRAXIS"**, είναι αμιγώς κατασκευαστική εταιρεία και αναλαμβάνει την κατασκευή οποιουδήποτε δημόσιου ή ιδιωτικού ακινήτου. Ήδη, έχει αναλάβει για λογαριασμό της ρουμανικής κυβέρνησης, την κατασκευή μουσείου στο Βουκουρέστι.

- **"ORION S.R.L."**, η οποία είναι 50% ελληνική και το άλλο 50% ανήκει σε καθηγητές του πολυτεχνείου της Ρουμανίας. Η **"ORION"**, είναι αμιγώς

μελετητική και ασχολείται με μελέτες κτιρίων, αντιστηρίξεων, προκάτ και γενικά οποιωνδήποτε ειδικών μελετών στον τομέα των ακινήτων.

Το ενδιαφέρον του Συνδέσμου Ρουμανικών Κατασκευαστικών Επιχειρήσεων για συνεργασία με ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες επισημάνθηκε κατά την διάρκεια της μεικτής οικονομικής ελληνορουμανικής διυπουργικής συνόδου. Επίσης οι ρουμανικές αρχές έχουν εξαγγείλει την έναρξη των διαδικασιών ιδιωτικοποίησεως εταιρειών του κατασκευαστικού τομέα μέσω του Ταμείου Κρατικής Ιδιοκτησίας, το οποίο κατέχει 70% των μετοχών όλων των κρατικών επιχειρήσεων.

Σειρά επαφών με ρουμανικές τεχνικές εταιρείες είχε το τελευταίο διάστημα, η κατασκευαστική **"ΑΦΟΙ ΜΕΣΟΧΩΡΙΤΗ"**. Η εταιρεία, η οποία σημειωτέον, έχει μακρόχρονη εμπειρία στον τομέα της οδοποιίας, εξετάζει το ενδεχόμενο σύστασης κοινοπραξίας για την ανάληψη μεγάλων έργων στη χώρα αυτή.

#### **ΟΥΓΓΑΡΙΑ**

Υπάρχει σταθερό νομικό καθεστώς και Δημόσια Διοίκηση, που εργάζεται με σωστούς ρυθμούς. Στον τομέα μας, εντυπωσιακή δραστηριότητα, έχουν αναπτύξει εταιρείες από Αυστρία και Γερμανία.

#### **ΠΟΛΩΝΙΑ**

### **ΕΛΛΗΝΟΠΟΛΩΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ, ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ**

Σύμφωνα με το πρωτόκολλο της 18-19/4/91. Την 19η Απριλίου, κατά την τέταρτη Σύνοδο της Ελληνοπολωνικής Μικτής Επιτροπής Οικονομικής, Βιομηχανικής και Τεχνικής Συνεργασίας, υπογράφηκε το παρακάτω πρωτόκολλο :

Η 4η Σύνοδος της Ελληνοπολωνικής Μικτής Επιτροπής, η οποία συνεστήθη με βάση τις διατάξεις του άρθρου 10 της πολυετούς συμφωνίας για την ανάπτυξη της Οικονομικής, Βιομηχανικής και Τεχνικής Συνεργασίας, υπεγράφη μεταξύ των κυβερνήσεων Ελλάδος και Πολωνίας.

Οι δύο πλευρές αντήλλαξαν απόψεις για την ανάπτυξη των σχέσεων και της συνεργασίας Πολωνίας - ΕΟΚ, λαμβάνοντας υπόψη την πείρα της Ελλάδας από την περίοδο προσχώρησής της στην ΕΟΚ.

Η πολωνική πλευρά ενημέρωσε για τις θέσεις που αφορούν στις διαπραγματεύσεις για την σύναψη Συμφωνίας σύνδεσης με την ΕΟΚ, κυρίως δε για τις προσπάθειες δημιουργίας ζώνης ελευθέρων συναλλαγών με την Κοινότητα στα πλαίσια αυτής της Συμφωνίας. Η Ελληνική πλευρά υπό την ιδιότητά της ως Κράτος - Μέλος της ΕΟΚ, υποστηρίζει τη σύναψη αυτής της Συμφωνίας.

Η Πολωνική πλευρά εξέφρασε την ικανοποίησή της για την απασχόληση των Πολωνικών Επιχειρήσεων στην εκτέλεση επενδυτικών προγραμμάτων στην Ελλάδα και υπογράμμισε ότι οι Πολωνικές Επιχειρήσεις ενδιαφέρονται να αναλάβουν την εκτέλεση και άλλων έργων.

Η ελληνική πλευρά εξεδήλωσε ζωηρό ενδιαφέρον για ανάληψη επενδυτικών έργων στην Πολωνία από ελληνικές εταιρείες, ειδικά στον κατασκευαστικό τομέα και επίσης για κατασκευές - επισκευές πολωνικών πλοίων στα ελληνικά ναυπηγεία.

## **ΤΕΩΣ ΣΟΒΙΕΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ**

### **ΚΑΖΑΚΣΤΑΝ**

#### **Μια νέα αγορά για τις τεχνικές εταιρείες**

Ανοίγει η αγορά του Καζακστάν στις ελληνικές τεχνικές εταιρείες, επισημαίνει σε ρεπορτάζ της η εφημερίδα "ΕΞΠΡΕΣ" (16-3-95). Τον υπουργό Μακεδονίας - Θράκης Κώστα Τριαρίδη, επισκέφθηκαν στο πλαίσιο ανεπίσημης επίσκεψής τους στην Ελλάδα, ο υπουργός Δημοσίων Έργων του Καζακστάν Ταμίλ Μπεκμπουλάτοφ, μαζί με τον υφυπουργό του Ιγκόρ Μπέρνερ.

Ο κ. Μπεκμπουλάτοφ αναφέρθηκε στα ιδιαίτερα προβλήματα προσαρμογής και μετασχηματισμού που αντιμετωπίζει η χώρα του στη νέα αυτόνομη πορεία της, στο πλαίσιο Κοινοπολιτείας Ανεξαρτήτων Κρατών, στις προοπτικές συνεργασιών που διανοίγονται, υπογραμμίζοντας παράλληλα τη γεωγραφική θέση του Καζακστάν μεταξύ Ευρώπης και Ασίας. Στόχος των επαφών τους στην Ελλάδα, πέρα από μια πρώτη γνωριμία με τους ανθρώπους και τις συνθήκες της χώρας μας, είναι η διερεύνηση των δυνατοτήτων συνεργασίας με ελληνικές τεχνικές εταιρείες για έργα οδοποιίας στο Καζακστάν.

Στην διάρκεια της συζήτησης, εκφράστηκε η πρόθεση της χώρας τους για παραπέρα σύσφιξη των διμερών σχέσεων, με το άνοιγμα πρεσβείας στην Αθήνα και προξενείου στη Θεσσαλονίκη, καθώς και με αεροπορική σύνδεση της Άλμα Άτα με τη Θεσσαλονίκη.

Από την πλευρά του ο κ. Τριαρίδης, αναφερόμενος στις παραδοσιακά φιλικές σχέσεις των δύο χωρών και στους Έλληνες που έζησαν και ζουν σήμερα στην περιοχή αυτή και ιδιαίτερα στην Άλμα Άτα, αποτελώντας γέφυρα συνεργασίας και κατανόησης, τόνισε ότι η Ελλάδα είναι έτοιμη να συνεργαστεί με όλες τις χώρες του Καυκάσου, να στηρίξει τις όποιες πρωτοβουλίες επιχειρηματιών των δύο χωρών, καθώς και ότι για το 1996 υπάρχει συγκεκριμένο πρόγραμμα προώθησης της συνεργασίας, οικονομικής και εμπορικής, με σειρά επαφών και επισκέψεων στο Καζακστάν.

Επίσης συζητήθηκαν τα θέματα οικονομικής συνεργασίας σε τομείς που υπάρχει αμοιβαίο ενδιαφέρον, όπως ο τουρισμός, οι τηλεπικοινωνίες, η μεταλλουργία κ.ά.

## **ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ**

Διμερείς σχέσεις αναπτύσσονται ανάμεσα στην Ελλάδα και την Λιθουανία. Ο πρόξενος της Λιθουανίας στην Ελλάδα, εκδήλωσε το ενδιαφέρον της χώρας του για την ανάπτυξη των σχέσεων με την Ελλάδα στον τομέα των κατασκευών.

Πρωθείται η συμφωνία για Βιομηχανική Οικονομική και Τεχνολογική Συνεργασία με την εν λόγω χώρα και στο σχέδιο της συμφωνίας αναφέρεται και η συνεργασία στον τομέα των κατασκευών.

## **ΡΩΣΙΑ**

**ΣΟΒΑΡΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ :** Παρατηρούνται ορισμένα πολύ σοβαρά προβλήματα, για την λύση των οποίων απαιτείται πολλή επιμονή και υπομονή, καθώς επίσης και αρκετά χρηματικά ποσά και χρόνος.

Το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι οι σοβαρές ατέλειες του νομικού πλαισίου που ουσιαστικά δεν παρέχει τις αναγκαίες εγγυήσεις για την ανάπτυξη των επενδύσεων, καθώς επίσης και η αστάθεια που χαρακτηρίζει την πολιτική ζωή της Ρωσίας.

Πολύ σοβαρές είναι και οι αδυναμίες του τραπεζικού συστήματος, αν και τον τελευταίο χρόνο έχουν γίνει σημαντικές προσπάθειες βελτίωσής του.

Θα πρέπει να σημειωθούν και οι δυσκολίες που απορρέουν από τις διάφορες γραφειοκρατικές υπηρεσίες.

### **ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΟΥΝΤΑΙ ΓΙΑ ΑΝΟΙΓΜΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΣΗΣ ΣΤΗ ΡΩΣΙΑ**

Για να μπορέσει να εδραιωθεί μια ξένη εταιρεία στη Ρωσία, θα πρέπει να υποβληθούν στη διεύθυνση του ρωσικού Υπουργείου Εξωτερικού Εμπορίου τα παρακάτω δικαιολογητικά:

- αίτηση του επιθυμούντος για άνοιγμα γραφείου.
- το καταστατικό της εταιρείας.
- πληροφορίες για τις δραστηριότητες της εταιρείας.
- τα μελλοντικά προγράμματα συνεργασίας στη Ρωσία.
- σχέσεις της εταιρείας με τους ρωσικούς οργανισμούς
- πληροφορίες τραπεζών για την αξιοπιστία της εταιρείας.
- αν υπάρχουν συμφωνίες με ρωσικές εταιρείες, φωτοτυπίες τους
- επίσημα έγγραφα από τη χώρα προέλευσης για τις δραστηριότητες της εταιρείας.

Όλα τα παραπάνω έγγραφα πρέπει να είναι μεταφρασμένα στα ρωσικά και επικυρωμένα από συμβολαιογράφο. Η σχετική άδεια παρέχεται συνήθως σε διάστημα 2-6 μηνών και κοστίζει 400 \$. Το γραφείο μπορεί να λειτουργήσει από την ημέρα λήψης της αδείας, ενώ η ξένη εταιρεία πρέπει κάθε έξι μήνες να κάνει αναφορά πεπραγμένων στο ρωσικό Υπουργείο.

**ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ :** Από τους σοβαρότερους επενδυτές στη ρωσική αγορά είναι ο όμιλος Αρφάνη - Χιόνη. Με μια εμπειρία περίπου έξι χρόνων στην πρώην Σοβ. Ένωση και τώρα σε αρκετές χώρες, πρώην Σοβιετικές Δημοκρατίες, η εταιρεία ΜΕΤΟΝ - ΕΤΕΠ του ομίλου Αρφάνη - Χιόνη δραστηριοποιείται στους τομείς κατασκευών, τυποποίησης αγροτικών και κτηνοτροφικών προϊόντων με ιδιόκτητο εργοστάσιο, στο εμπόριο αλουμινίου και γενικά πρώτων υλών. Επίσης ο όμιλος Αρφάνη - Χιόνη είναι κάτοχος σοβαρών πακέτων μετοχών ορισμένων μεγάλων βιομηχανικών μονάδων που λειτουργούν στην επικράτεια όλης της τέως Σοβιετικής Ένωσης.

## **ΡΩΣΙΑ - ΣΙΒΗΡΙΑ**

Σε ανακοίνωσή της από τα Γιάννενα η οικονομική εφημερίδα ΕΞΠΡΕΣ ανακοίνωσε ότι ελληνική τεχνική εταιρεία κατασκευάζει στη Σιβηρία σχεδόν μια ολόκληρη πόλη. Στο Κεμέροβο της Σιβηρίας ξεκίνησαν εργασίες κατασκευής 350 μονοκατοικιών, 2 σχολείων, 2 βρεφικών σταθμών, εμπορικού κέντρου, γυμναστηρίου, εκκλησίας καθώς και χώρων υποδομής. Την ευθύνη κατασκευής του έργου έχει αναλάβει η ελληνική τεχνική εταιρεία Olympian Constructions Inc.

Ήδη εγκαταστάθηκε το πρώτο κλιμάκιο από Ηπειρώτες τεχνικούς προκειμένου να οργανώσει τις εργασίες για την ολοκλήρωση του έργου. Η όλη σύμβαση στηρίζεται σε ιδιωτική βάση, χωρίς τη συμμετοχή ή παρέμβαση των κυβερνήσεων των δύο χωρών. Εργοδότης είναι το Σωματείο του ανθρακωρυχείου Κεντρόφσκου που είναι ένα από τα μεγαλύτερα της περιοχής Κουζμπάς, που έχει πρωτεύουσα το Κεμέροβο (πόλη 600.000 κατοίκων).

Μέτοχοι της Olympian Constructions Inc. είναι οι Γιαννιώτες μηχανικοί Α. Εμμανουηλίδης, Δ. Σιόντης, Μ. Κολέμπας και οι Αθηναίοι επιχειρηματίες Γ. Χασαποδήμος, Γ. Βελάνης και Η. Μακρής. Αξίζει να σημειωθεί ότι η τεχνική στελέχωση του έργου θα στηρίζεται σε Ηπειρώτες, ενώ το σημαντικότερο μέρος των υλικών κατασκευής θα είναι ελληνικής προελεύσεως.

### **2.1.3 ΕΝΩΜΕΝΗ ΕΥΡΩΠΗ**

Η οικονομική και κοινωνική ευημερία των ευρωπαϊκών κρατών και η ενίσχυση της ανταγωνιστικής τους δύναμης σε παγκόσμια κλίμακα, είναι από τους κυριότερους στόχους της ευρωπαϊκής ιδέας. Το πρόγραμμα της ενιαίας εσωτερικής αγοράς και το χρονικό όριο του 1992 για την υλοποίησή του, έδωσε μία πετυχημένη ώθηση στην διαδικασία ενοποίησης, όχι όμως στον ίδιο βαθμό σε όλους τους τομείς της αγοράς αυτής.

Μια περιοχή όπου οι συνθήκες για την ευρωπαϊκή ενοποίηση είναι εξαιρετικά δύσκολες και η πρόοδος σχετικά μικρή, είναι οι αγορές του δημοσίου τομέα για έργα ή προϊόντα. Ο κοντόφθαλμος προστατευτισμός από τη μεριά του κράτους, οι πολύπλοκες νομικές και διοικητικές διαδικασίες σε κάθε χώρα-μέλος, καθώς και η διστακτικότητα των επιχειρηματιών να αναλάβουν



περισσότερες πρωτοβουλίες, είναι εμπόδια που δύσκολα μπορούν να ξεπεραστούν.

Η επιτροπή της Ε.Ο.Κ. για πολλά χρόνια, με λεπτομερείς οδηγίες, προσπαθεί να καθιερώσει μια διαδικασία, με την οποία οι σημαντικές προμήθειες των δημοσίων οργανισμών και υπουργείων και τα μεγάλα δημόσια έργα, γίνονται προσπελάσιμα στις ευρωπαϊκές εταιρείες. Τα αποτελέσματα όμως της προσπάθειας αυτής είναι ακόμη πολύ μικρά. Οι μεγαλύτερες αγορές παραμένουν ερμητικά κλειστές.

Στον τομέα των δημοσίων έργων, το ποσοστό που ανατέθηκε σε ξένες εταιρείες δεν ξεπέρασε το 3% στις κεντρικές ευρωπαϊκές χώρες. Η χώρα μας είναι από τις πιο προοδευτικές στον τομέα αυτό, αν κρίνουμε από το γεγονός, ότι στα δημόσια έργα έχουμε ήδη ξένες εταιρείες που απασχολήθηκαν ή πρόκειται να αναλάβουν σημαντικό μερίδιο από αυτά.

Στον τομέα των προμηθειών, σε προϊόντα για το δημόσιο, οι ευρωπαϊκές χώρες κρατούν σφιχτά κλειστές τις δημοπρασίες τους. Έτσι το μερίδιο για τους ξένους κυμαίνεται γύρω στο 5%, ενώ η χώρα μας είναι ανοικτή κατά 40% σύμφωνα με πρόσφατες εκτιμήσεις. Αλλά είναι προφανές ότι οι Έλληνες εργολήπτες και οι εγχώριες επιχειρήσεις που προμηθεύουν το δημόσιο, θα βρεθούν σε δύσκολη θέση αν η απελευθέρωση των δημοσίων αγορών εφαρμοσθεί απόλυτα και στη χώρα μας.

**Οποιαδήποτε όμως εμπόδια και αν υπάρξουν, η ενιαία αγορά είναι πλέον πραγματικότητα που δεν μπορεί να αγνοηθεί από κανένα προστατευτικό μέτρο ή διάθεση.**

Οι ελληνικές κυβερνήσεις προσπάθησαν και πέτυχαν αναβολή της πλήρους απελευθέρωσης των αγορών αυτών, για να προστατεύσουν τις ελληνικές επιχειρήσεις. Μαζί με τις προσπάθειες για αναβολή εφαρμογής της φιλελευθεροποίησης στα δημόσια έργα και προμήθειες, είναι απαραίτητη μια εξέταση των ευκαιριών που σύντομα θα παρουσιαστούν στις εθνικές αγορές άλλων ευρωπαϊκών κρατών. Οι δυνατότητες και οι ευκαιρίες στον τομέα των δημοσίων έργων των ευρωπαϊκών χωρών, από τις ελληνικές τεχνικές εταιρείες, μπορεί να δημιουργήσει μια σημαντική νέα πηγή εισροής συναλλάγματος και επενδύσεων στη χώρα μας.

Οι δημόσιες αγορές στο σύνολό τους, αντιστοιχούν κατά μέσο όρο στο 15% του ακαθάριστου εισοδήματος της Ε.Ο.Κ., αν συμπεριλάβουμε και τις στρατιωτικές προμήθειες. Το μεγαλύτερο μερίδιο της σημαντικής αυτής αγοράς, κατέχουν τα δημόσια έργα, που φθάνουν περίπου το 1/3 των συνολικών δαπανών. Το 1986 για παράδειγμα, δημοπρατήθηκαν στην Ευρώπη έργα αξίας 150 δισεκατομμυρίων ευρωπαϊκών νομισματικών μονάδων (ECU). Αν σκεφθούμε ότι ο προϋπολογισμός μας στις δημόσιες επενδύσεις για το 1990 προβλέπεται σε 158 δισεκατομμύρια δραχμές, μιλάμε για μια ευρωπαϊκή αγορά δημοσίων έργων, που έχει σχεδόν 200 φορές το μέγεθος της δικής μας.

Βέβαια είναι γνωστό ότι τα δημόσια έργα είναι μια εξαιρετικά σκληρή σε ανταγωνισμό αγορά, σε κάθε χώρα - μέλος και οι χορηγούμενες εκπτώσεις συχνά φθάνουν κάτω από το πραγματικό κόστος του έργου. Πώς λοιπόν είναι δυνατόν μια ελληνική εταιρεία με περιορισμένες σχετικά τεχνολογικές δυνατότητες και σαφή έλλειψη οργανωμένου μάναντζμεντ να συναγωνισθεί τις ευρωπαϊκές;

Οι κατασκευές από την φύση τους αποτελούν μια ιδιαίτερη μορφή δραστηριότητας, που ξεφεύγει από τους κανόνες της μαζικής παραγωγής σε πολλά σημεία. Σημειωτέον ότι η κατασκευή ενός έργου είναι πιο κοντά στην παροχή υπηρεσιών, παρά στην παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος. Περιλαμβάνει πολλές συνεργασίες εργολάβων και υπεργολάβων μέσα σ' ένα περίπλοκο κύκλωμα επαγγελματικών σχέσεων.

Η σύγχρονη τεχνολογία και η σωστή διοίκηση είναι μέρος μόνον των στοιχείων που συντελούν στην επιτυχία μιας κατασκευαστικής προσπάθειας. Οι διαπροσωπικές σχέσεις των επιχειρηματιών και στελεχών, η εκμετάλλευση νέων τεχνολογιών, η ανάληψη κινδύνων από τους εργολήπτες σε συνδυασμό με το χτίσιμο εμπιστοσύνης μεταξύ αναδόχου - φορέα του έργου, είναι οι πιο ουσιαστικοί παράγοντες για την κατασκευή ενός έργου. Και στους τελευταίους αυτούς τομείς, οι Έλληνες επιχειρηματίες διαθέτουν το απαιτούμενο συγκριτικό πλεονέκτημα, γιατί η φύση της ελληνικής πραγματικότητας τους έχει εκπαιδεύσει σε τέτοιες συνθήκες που είναι αμφίβολο αν θα υπάρξουν δυσκολότερες σε άλλη ευρωπαϊκή χώρα.

Η απέραντη γραφειοκρατία, η ανασφάλεια και αβεβαιότητα στις πληρωμές, η ανυπαρξία υποδομής στο σύστημα των επικοινωνιών και ταχυδρομείων και το σημαντικότερο, η πελατειακή σχέση εργολάβων - δημοσίου στην Ελλάδα, έχουν αναπτύξει την ευελιξία των εργοληπτών που δεν έχουν να φοβηθούν τίποτε σε συνθήκες αγοράς, όπως οι ευρωπαϊκές. Τέλος δεν θα πρέπει να λησμονηθεί ότι το εργατικό μας κόστος είναι ακόμη αρκετά χαμηλό, σε σύγκριση με τις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες και συνεπώς σε έργα με σημαντική συμμετοχή εργατικού δυναμικού, όπως οι κατασκευές, διαθέτουμε ένα ακόμη συγκριτικό πλεονέκτημα, που θα πρέπει να ενθαρρύνει τους Έλληνες επιχειρηματίες για την ανταγωνιστικότητά τους με Ευρωπαίους.

Η υπάρχουσα εμπειρία σε έργα αραβικών χωρών, έχει δώσει μια πρώτη γνώση των ανταγωνιστικών ευρωπαϊκών εταιρειών. Τα έργα στις χώρες του αραβικού κόσμου, προσέφεραν αρχικά σημαντικές ευκαιρίες για υπερκέρδη και αρκετά προβλήματα στο τέλος, γι αυτό και δεν μπορούν να θεωρηθούν σαν στόχος με μακροπρόθεσμα οφέλη. Οι ευρωπαϊκές αγορές όταν αξιοποιηθούν, μπορούν να γίνουν μια μόνιμη πηγή εσόδων, απασχόλησης και εξαγωγικής προσπάθειας, για μεγάλο μέρος του τεχνικού κόσμου της χώρας μας.

Η μορφή με την οποία μια ελληνική εταιρεία θα πρέπει να οργανωθεί για μια τέτοια προσπάθεια, είναι ένα πρώτο ερώτημα. Η δυνατότητα διείσδυσης στις ερμητικά κλειστές ευρωπαϊκές αγορές δημοσίων έργων, είναι το δεύτερο.

Ένα από τα κύρια στοιχεία της ελληνικής πραγματικότητας, είναι η επιχειρηματική φύση του Έλληνα. Η αφθονία επιχειρήσεων και η πληθώρα τεχνικών εταιρειών που διεκδικούν δημόσια έργα, δημιουργούν συχνά ένα ασφυκτικό κλίμα συναγωνισμού. Σε άλλες χώρες - μέλη της Ε.Ο.Κ., η επιχειρηματική διάθεση είναι μικρότερη, ίσως γιατί η βορειοευρωπαϊκή νοοτροπία δεν συμβιβάζεται με την ανάληψη κινδύνων και η δυνατότητα εξεύρεσης ικανοποιητικής μισθωτικής απασχόλησης είναι ένας άλλος παράγων που αποθαρρύνει αξιόλογα στελέχη από την ανάληψη προσωπικής επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Σαν επακόλουθο της τάσης αυτής, ένα από τα πιο ενδιαφέροντα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρηματιών στην Ευρώπη, είναι ότι

πολύ συχνά προέρχονται από κοινωνίες μειονότητες, που μπροστά στη δυσκολία να απορροφηθούν, βρίσκουν στην επιχειρηματική δράση μια διέξοδο για την κοινωνική τους ανάδειξη.

Οι ελληνικές παροικίες στις ευρωπαϊκές χώρες αποτελούν σήμερα μειονότητες, που σε σύγκριση με άλλες, χαίρουν ιδιαίτερης εκτίμησης για την εργατικότητα των μελών τους, την αφοσίωσή τους στην οικογένεια και την προσαρμοστικότητά τους στις συνθήκες της χώρας που διαμένουν. Τα παραδείγματα πετυχημένων επιχειρηματιών από τις μειονότητες αυτές είναι άφθονα. Οι παροικίες αυτές, όπως η γερμανική για παράδειγμα, διαθέτουν καλά εκπαιδευμένους και συνήθως υποαπασχολούμενους επαγγελματίες και είναι μια πρώτη πηγή εύκολου εργατικού και υπαλληλικού δυναμικού για κάθε Έλληνα επιχειρηματία που θέλει να αναλάβει μια κατασκευή.

Η ελληνική τεχνική εταιρεία, που θα αποφασίσει να διεκδικήσει μια δημόσια κατασκευή στην ΕΟΚ, δεν θα χρειαστεί να μεταφέρει όλο το δυναμικό της. Μερικά μόνο στελέχη, που είναι να δεχθούν την πρόκληση της προσωρινής μετανάστευσης, είναι αρκετά. Το τοπικό εργατικό και τεχνικό προσωπικό που θα προσληφθεί, θα δώσει αμέσως το βάρος της εντοπιότητας στην εταιρεία και η τοπική υποδομή σε μηχανικό εξοπλισμό και υπερβολάβους είναι συνήθως αρκετή.

Σχετικά με το δεύτερο ερώτημα, το ελάχιστο μερίδιο δημοσίων έργων που ανατίθεται σε ξένες εταιρείες στην Ευρώπη σήμερα, δεν οφείλεται μόνο στην προστατευτική νοοτροπία των τοπικών δημοσίων οργανισμών, αλλά και στην έλλειψη ενδιαφέροντος από εργολάβους άλλων χωρών, να συμμετάσχουν στις δημοπρασίες. Η επιτροπή της ΕΟΚ προσπαθεί με κάθε μέσο να βοηθήσει στην όσο γίνεται ευρύτερη δημοσιότητα των προκηρύξεων για δημόσια έργα, με συνεχώς ανανεούμενες οδηγίες, με ανάπτυξη πανευρωπαϊκών βάσεων δεδομένων και με γραφεία επιχειρηματικής πληροφόρησης. Με τον τρόπο αυτό ουσιαστικά επωμίζεται μέρος της αρχικής επιχειρηματικής επένδυσης για μια νέα δραστηριότητα. Επί πλέον μια νέα οδηγία δίνει την δυνατότητα για την αποζημίωση εργολάβων από εθνικά δικαστήρια στην κατακύρωση της δημοπρασίας.

Είναι γνωστό ότι η διεκδίκηση ενός δημοσίου έργου και η συμμετοχή στην δημοπρασία του, έχει πολύ μεγάλο κόστος και μια εργοληπτική εταιρεία το

αναλαμβάνει μόνον όταν οι πιθανότητες επιτυχίας είναι σημαντικές. Σπάνια εργολήπτης ετοιμάζει την προσφορά του, με την πρόθεση, σε περίπτωση που δεν γίνει δεκτή, να προσφύγει στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο ή την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για δικαίωση.

Παρόλο που με τα τωρινά δεδομένα οι πιθανότητες αυτές είναι μικρές, η κατάσταση σύντομα αλλάζει. Οι τομείς ενέργειας, μεταφορών και υδάτων περιλαμβάνονται πλέον στις οδηγίες της ΕΟΚ για ανοικτή αγορά δημοσίων έργων και προμηθειών και έτσι ένα σημαντικό κομμάτι που ήταν κλειστό, προβλέπεται να ανοίξει. Η σωστή εφαρμογή των οδηγιών για τα δημόσια έργα, σύντομα θα εξετάζεται για κάθε κράτος και οι παρανομούντες κατ' εξακολούθηση, θα αναγκασθούν να δεχθούν ξένες εταιρείες.

Επίσης η πρόοδος στους υπόλοιπους τομείς της ευρωπαϊκής ενοποίησης και κύρια στο άνοιγμα των αγορών κεφαλαίου, θα δώσει ακόμη μια σημαντικότερη ώθηση. Τέλος η νομισματική ενοποίηση και η σταθερότητα που αναμένεται να προέλθει από αυτή, θα απελευθερώσουν τους πιο σημαντικούς διοικητικούς και οικονομικούς δισταγμούς των εργολάβων.

Οι ελληνικές εταιρείες που θα τολμήσουν να διεκδικήσουν τις ευρωπαϊκές αγορές δημοσίων έργων έχουν πιθανότητες επιτυχίας, γιατί σε σύγκριση με άλλες χώρες προβάλλουν μικρότερη απειλή, επειδή προέρχονται από μια σχετικά μικρή και απομακρυσμένη χώρα. Έτσι θα θεωρηθούν ότι δεν δημιουργούν σημαντικό κίνδυνο για τις εθνικές εταιρείες. Αλλά η επιλογή τους θα γίνει μόνο αν οι τοπικές δημόσιες υπηρεσίες πεισθούν για την φερεγγυότητα, την τεχνική εμπειρία και κύρια την βεβαιότητα ότι μια ελληνική εταιρεία που συμμετέχει σε ένα διαγωνισμό, είναι απόλυτα σε θέση να αναλάβει και αποπερατώσει ένα συγκεκριμένο έργο.

Η προηγούμενη εμπειρία σε παρόμοια έργα είναι απαραίτητη και αν η εμπειρία αυτή είναι στην ίδια χώρα, δημιουργείται σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα. Χρειάζεται λοιπόν μια ανάλυση της στρατηγικής που θα ήταν χρήσιμη για την εκμετάλλευση της τεράστιας αυτής αγοράς από τους Έλληνες εργολήπτες, πριν ολοκληρωθούν οι διαδικασίες της ενοποίησης, που πιθανόν να διαρκέσουν και μετά το 1993.

Όπως είναι γνωστό, σε όσους έχουν εμπειρίες από τις αραβικές αγορές δημοσίων έργων, οι νοτιοκορεάτικες εταιρείες, χάρις στα παραστρατιωτικά

αποσπάσματα εργατικού δυναμικού, αλλά και στην μελετημένη τακτική τους, κατάφεραν να γίνουν με την προσεκτική σύμπραξη της κυβέρνησής τους, οι μόνιμοι μειοδότες στα έργα της περιοχής του κόλπου. Η γρήγορη ανάπτυξή τους και η γιγάντωση των εταιρειών αυτών, βασίστηκε σε τακτική που θα μπορούσε να είναι χρήσιμη μελλοντική στρατηγική για τις ελληνικές εργοληπτικές εταιρείες. Οι κορεατικές εταιρείες άρχισαν την δραστηριότητά τους είτε σαν υπεργολάβοι αμερικανικών εταιρειών, που ανέλαβαν έργα στη χώρα τους είτε σαν υπεργολάβοι ευρωπαϊκών και αμερικανικών εταιρειών σε έργα των αραβικών χωρών.

Η ανάπτυξη συναγωνιστικών ελληνικών εργοληπτικών επιχειρήσεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο θα μπορούσε να γίνει μέσα από υπεργολαβικές δραστηριότητες για λογαριασμό μεγάλων ευρωπαϊκών εταιρειών. Τα υπό ανάθεση μεγάλα έργα (Μετρό, Ολυμπιακό Χωριό, Σπάτα, κ.λ.π.), μπορούν να χρησιμοποιηθούν και για το σκοπό αυτό. Ο πιθανότερος δρόμος για την ανάπτυξη των Ελλήνων εργοληπτών, είναι η εξειδίκευσή τους σε τομείς, όπου η σύγχρονη τεχνολογία πρόκειται σύντομα να επιφέρει επαναστατικές αλλαγές με την χρήση των ROBOTICS στις εκσκαφές και άλλες τεχνικές εργασίες.

Το υπεργολαβικό STATUS είναι κι εδώ χρήσιμο και προτιμότερο σε μια ευρωπαϊκή χώρα και όχι στην Ελλάδα. Η υπάρχουσα έλλειψη εξειδίκευσης των ελληνικών εταιρειών, δεν αποτελεί μειονέκτημα για μερικά χρόνια, γιατί τις κάνει πιο ευέλικτες, ώστε να μπορούν να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν για υπεργολαβίες.

Η εξαγωγή εργατικού δυναμικού από τη χώρα μας, δεν θα πρέπει να θεωρηθεί σαν νέα μετανάστευση, είναι παροχή δυνατότητας σε μια δυναμική ομάδα Ελλήνων επιχειρηματιών να εκμεταλλευθούν τις ευκαιρίες της ευρωπαϊκής αγοράς, να έλθουν σε στενή επαφή με τον επιχειρηματικό κόσμο της Ευρώπης και να μεταφέρουν στην Ελλάδα πρωτοβουλίες και νέες ευκαιρίες ανάπτυξης για τη χώρα μας.

Η ομάδα των εργοληπτών, που θα θελήσει να εκμεταλλευθεί αυτή την ευκαιρία, θα ανήκει σε επιχειρηματίες που δεν πρόκειται να εγκαταλείψουν την πατρίδα μας για πάντα. Αντίθετα θα επιχειρήσουν μια περιπέτεια μέσα σε κερδοφόρο ή τουλάχιστον οριακό πλαίσιο, που θα τους προσφέρει τη

δυνατότητα να ζήσουν την αγορά της Ευρώπης και να γίνουν οι αναμορφωτές της οικονομίας της χώρας μας, με τις νέες πρωτοβουλίες ανάπτυξης και χρηματοδότησης που θα φέρουν. Καθώς θα βρεθούν στα μεγάλα κέντρα χρηματοδότησης, θα μπορέσουν να κερδίσουν με την παρουσία τους και την δουλειά τους, την εμπιστοσύνη των χρηματοδοτικών αυτών κέντρων και να πάρουν οι ίδιοι επενδυτικές πρωτοβουλίες στη χώρα μας, με εισαγωγή ευρωπαϊκών κεφαλαίων.

Η ανάγκη για επενδύσεις στη χώρα μας και η δημιουργία μιας νέας πηγής εισροής συναλλάγματος, είναι επιτακτική για τις συνθήκες που διαμορφώνονται στην Ευρώπη σήμερα. Το άνοιγμα της Ανατολικής Ευρώπης αναπόφευκτα μας περιθωριοποιεί για μερικά χρόνια και ένας τρόπος για να εξασφαλίσουμε τις απαραίτητες επενδύσεις, είναι να τις πάρουμε μόνοι μας με δραστηριότητες των Ελλήνων επιχειρηματιών στο εξωτερικό. Οι επενδυτικές προσπάθειες σε τομείς εκτός του τουρισμού, μπορεί να έλθουν μέσα από μια διαδικασία που θα δημιουργήσει επιχειρηματίες ενήμερους των ευκαιριών και δυνατοτήτων της ελληνικής και ευρωπαϊκής αγοράς ταυτόχρονα.

Η χώρα που φαίνεται αυτή τη στιγμή ότι μπορεί να προσφέρει τις περισσότερες ευκαιρίες είναι η Γερμανία. Η προοπτική ενοποίησης της και οι τεράστιες ανάγκες σε έργα υποδομής στην Ανατολική Γερμανία ήδη έχουν ανεβάσει στα ύψη τις μετοχές των γερμανικών κατασκευαστικών εταιρειών. Τα εκτεταμένα έργα υποδομής που θα χρειασθούν στην Ανατολική Γερμανία, η ύπαρξη σημαντικής ελληνικής μειονότητας και το ενδιαφέρον γερμανικών εργοληπτικών εταιρειών για έργα στη χώρα μας, μπορούν να αποτελέσουν τη βάση για αμοιβαία κερδοφόρες συνεργασίες στα πλαίσια της ΕΟΚ.

Ή αποψη μου είναι, ότι κατά την αξιολόγηση προσφορών εταιρειών σε ελληνικές δημοπρασίες, να λαμβάνονται υπόψη οι υπεργολαβικές ευκαιρίες που μπορούν να προσφέρουν οι εταιρείες αυτές σε αλλοδαπούς υπεργολάβους, κατά την κατασκευή έργων τους σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Έτσι ελληνικές εταιρείες θα μπορούν να αξιοποιήσουν τέτοιες ευκαιρίες και να **"βάλουν πάλι"** στην ευρωπαϊκή κατασκευαστική αγορά.

Μια τέτοια ρύθμιση δεν αντίκειται στο κοινοτικό πνεύμα γιατί περιλαμβάνει υπεργολάβους από όλες τις χώρες της ΕΟΚ, δεν κάνει διάκριση μεταξύ τους

και ταυτόχρονα επιβραβεύει τις εταιρείες που βοηθούν με την τακτική τους στην αύξηση των ανταλλαγών μεταξύ των χωρών της ΕΟΚ σ' ένα τόσο κρίσιμο τομέα, όπως τα δημόσια έργα και οι δημόσιες προμήθειες.

## 2.2 ΚΡΑΤΙΚΗ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ

Εκμεταλλεούμενοι την εμπειρία του παρελθόντος και προσδοκώντας ένα νέο άνοιγμα του Ελληνικού κατασκευαστικού τομέα σε χώρες του εξωτερικού, θα ήταν παράλειψη να μην αναφερθούμε στο λεγόμενο κρατικό παρεμβατισμό και την "ομπρέλα" υποστήριξης που απαιτείται για ένα νέο ξεκίνημα. Αυτό άλλωστε είναι και το μόνιμο παράπονο των Ελληνικών τεχνικών εταιρειών, ότι δηλαδή το ελληνικό κράτος δεν συμπαρίσταται σε τέτοιες προσπάθειες με αποτέλεσμα μεγάλες εταιρείες, όπως η ΕΔΟΚ-ΕΤΕΡ, Ελληνική Τεχνική, κ.ά. που έκαναν έργα στο εξωτερικό, να κλείσουν και σήμερα να μην υπάρχουν για να προσφέρουν την πείρα τους σε μεγάλα έργα.

Κατά το παρελθόν υπήρξαν νομοθετικές ρυθμίσεις τέτοιες, ώστε να υλοποιούν ένα πλαίσιο στήριξης για τις Ελληνικές τεχνικές εταιρείες έτσι ώστε να μπορέσουν να αναπτύξουν ενεργό δράση σε μεγάλα κατασκευαστικά έργα του εξωτερικού.

Είναι γνωστή η βασική απόφαση της νομισματικής επιτροπής (αρ.56 της 1.1.74), με την οποία ενισχύθηκαν οι παροχές τραπεζικών διευκολύσεων προς τις Ελληνικές τεχνικές εταιρείες για τα έργα που αναλαμβάνουν στο εξωτερικό. Συγκεκριμένα υπήρξε πρόβλεψη για τραπεζικές εγγυήσεις σε συνάλλαγμα για κάλυψη καλής εκτελέσεως των έργων, προμήθεια μηχανικού εξοπλισμού απαραίτητου στην εκτέλεση έργων. Επίσης, υπήρξαν ευνοϊκοί όροι χρηματοδότησεως, όπως της εισαγωγής συναλλάγματος 7 έως 10% της συμβατικής αξίας του έργου μέσα σε δυο χρόνια και του 100% της αξίας του μηχανολογικού εξοπλισμού.

Επίσης σημαντικές φορολογικές ρυθμίσεις έγιναν με το Ν. 4171/61 και την παρ.3 του Ν.1262/1982. Σύμφωνα με τα παραπάνω, οι τεχνικές επιχειρήσεις εγκατεστημένες στην Ελλάδα με ανεπτυγμένη δραστηριότητα στο εξωτερικό



απαλλάσσονται από φόρο εισοδήματος καθώς και από κάθε φόρο, εισφορά ή ανταποδοτική ή κράτηση υπέρ του δημοσίου ή οποιουδήποτε τρίτου που υφίσταται, για τα εισοδήματά τους που προέρχονται από εργασίες των οποίων το αντικείμενο βρίσκεται έξω των ορίων της Ελληνικής Επικράτειας, με την τήρηση βέβαια κάποιων προϋποθέσεων, όπως το προσωπικό τους να αποτελείται κατά τα 4/5 του συνόλου και κατά τα 3/5 κατά κατηγορία προσωπικού από Έλληνες υπηκόους. Επίσης, να έχουν καταθέσει οι επιχειρήσεις αυτές στο Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, τραπεζική εγγυητική επιστολή αναγνωρισμένης τράπεζας του εξωτερικού ύψους 25.000 \$.

Σήμερα, κεντρικό στόχο των Ελληνικών τεχνικών εταιρειών αποτελεί η ανάληψη εργασιών στο εξωτερικό. Γι αυτό το λόγο καταρτίζεται πρόγραμμα υποστήριξης των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην περιοχή των Βαλκανίων, των χωρών του Εύξεινου Πόντου και της πρώην Σοβ. Ένωσης. Στόχοι αυτού του προγράμματος είναι μεταξύ άλλων η απαραίτητη "ομπρέλα" υποστήριξης και η επίτευξη συντονισμού αποφάσεων καθώς και η κατάρτηση κοινής στρατηγικής. Αξιοσημείωτο είναι επίσης, ότι έχει εξαγγελθεί από πλευράς πολιτείας ο τριπλασιασμός του εγγυοδοτικού κεφαλαίου του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων ώστε οι δραστηριότητες να επεκταθούν σε ασφαλίσεις επενδύσεων και υπηρεσιών όπως η ανάληψη έργων στο εξωτερικό.

Πάντως στο πρόσφατο παρελθόν αρκετά χρήματα έχασαν οι Ελλ. τεχν. εταιρείες στο εξωτερικό, τα οποία ακόμα διεκδικούν. Αν η πολιτεία επιθυμεί και πάλι τη δραστηριοποίησή τους στο εξωτερικό θα πρέπει να ενδιαφερθεί συγκεκριμένα και να υποστηρίξει σε βάθος και έκταση την προσπάθειά τους, θα πρέπει να δημιουργηθεί το πλαίσιο στήριξης που πέρα της φθηνής χρηματοδότησης θα πρέπει να καλύπτει την ασφάλιση και την ανάληψη μέρους του επιχειρηματικού ρίσκου καθώς και τη διευκόλυνση σε διπλωματικό επίπεδο.

Το Ελληνικό κατασκευαστικό δυναμικό στη χώρα μας εδώ και πολλά χρόνια αντιμετωπίζει την πλήρη αδιαφορία της πολιτείας παρά το γεγονός ότι έχει να επιδείξει τεχνογνωσία, την οποία μάλιστα έχει εξαγάγει στις χώρες του εξωτερικού. Καμμία βοήθεια μέχρι σήμερα δεν έχει δοθεί από τις εκάστοτε κυβερνήσεις σε τεχνικές εταιρείες που έχουν κάνει μεγάλα και σημαντικά

έργα όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και σε άλλες χώρες. Αντίθετα η γειτονική μας Τουρκία ασκεί από χρόνια διαφορετική πολιτική στον τομέα αυτό βοηθώντας τους Τούρκους εργολήπτες σε κάθε κατασκευαστική δραστηριότητα εκτός των ορίων της χώρας τους.

Μετά από την διείσδυσή τους σε χώρες της πρώην Σοβ. Ένωσης τώρα έχουν θέσει ως στόχο την Γερμανία μετά την συγχώνευσή της με την πρώην Αν.Γερμανία. Και αυτό γιατί οι αγορές, όπως τονίζεται, της Β.Αφρικής και Μ.Ανατολής, έχουν κλείσει ενώ στις χώρες της πρώην Σοβ. Ένωσης οι εργασίες δεν είναι ελκυστικές, λόγω των υπαρχόντων χρηματοδοτικών προβλημάτων. Η βοήθεια που προσφέρει στο κατασκευαστικό της δυναμικό η πολιτική ηγεσία της Τουρκίας σε αντίθεση με τη πολιτική που ακολουθείται στη χώρα μας, φαίνεται για παράδειγμα και από το εξής γεγονός.

Ύστερα από Ελληνολιβυκές διαβουλεύσεις συμφωνήθηκε να καταβληθούν σημαντικές οφειλές της Λιβυκής κυβέρνησης προς Έλληνες εργολήπτες με ευκολίες πληρωμής. Δηλαδή συμφωνήθηκε να γίνει η καταβολή σε 30 μηνιαίες άτοκες δόσεις και αυτό με την προϋπόθεση ότι οι ενδιαφερόμενοι εργολήπτες θα ζητήσουν εγγράφως και θα αποδεχθούν τον διακανονισμό.

Αντίθετα οι Τούρκοι εργολήπτες έκαναν παρόμοια συμφωνία με την Λιβύη αλλά με ευνοϊκότερους για την Τουρκία όρους και με την εγγύηση και συμμετοχή ειδικής τουρκικής τράπεζας, που ενισχύει παντειοτρόπως τους εργολήπτες όχι μόνο για έργα στην Λιβύη αλλά και για άλλες χώρες.

### **2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΡΓΩΝ**

Η χρηματοδότηση γενικά των επιχειρήσεων, είναι ο εφοδιασμός τους με τα αναγκαία κεφάλαια και γενικότερα τα αναγκαία μέσα, που είναι απαραίτητα για τη βραχυχρόνια και πιο πολύ για τη μακροχρόνια παραγωγική τους δράση.

Το πρόβλημα της εξεύρεσης κεφαλαίων για τις επιχειρήσεις, ειδικότερα σήμερα που ο ανταγωνισμός ανάμεσα στις μεγάλες τεχνικές εταιρείες είναι έντονος και μπροστά σε μια αλματώδη και καθημερινά εξελισσόμενη

τεχνολογία, είναι στενά δεμένο όχι μόνο με τη δραστηριότητά τους, αλλά και με την ίδια την ύπαρξή τους.

Βασικό κριτήριο της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων από τις τράπεζες πρέπει να είναι η αποδοτικότητα των εταιρειών. Είναι γνωστό ότι σήμερα οι βασικές πηγές χρηματοδότησης των τεχνικών εταιρειών είναι :

- Οι Ελληνικές και ξένες τράπεζες ( υπό μορφή δανείων, κεφαλαίων κίνησης ή εγγυητικών επιστολών )

- Το χρηματιστήριο Αθηνών, όπου τα τελευταία δύο χρόνια παρατηρήθηκε εισαγωγή μεγάλου αριθμού τεχνικών εταιρειών

- Οι ασφαλιστικές εταιρείες υπό τη μορφή Surety Bonds για έργα εξωτερικού. Στην Ευρώπη υπάρχουν ήδη τέτοιοι οργανισμοί, όπως στην Αγγλία ECGD, στην Γαλλία COFACE Compagnie Francaise d'assurance pour le commerce exterieyr, στην Γερμανία Hermes cover, στην Ιταλία SACE, στην Σουηδία EKN , κ.ά.

### **Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων**

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων ιδρύθηκε το 1958, για να συμβάλλει με τις χρηματοδοτήσεις της στην ανοικοδόμηση μιας ενωμένης Ευρώπης. Κύριος στόχος της δραστηριότητάς της είναι η προώθηση της ισόρροπης ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η αποστολή που ανατέθηκε στην Ε.Τ.ΕΠ. από τη Συνθήκη της Ρώμης και την Ενιαία Πράξη, που επιβεβαιώθηκε πιο πρόσφατα από τη Συνθήκη του Μάαστριχτ, είναι να χρηματοδοτεί σχέδια επενδύσεων κεφαλαίου που συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων της οικονομικής πολιτικής της ένωσης. Κατά την εκπλήρωση της αποστολής της, η Τράπεζα εργάζεται σε άμεση επαφή με την αγορά. Αντλεί τους πόρους της με τους καλύτερους όρους από τις κεφαλαιαγορές, όπου κατέχει εξέχουσα θέση ως δανειολήπτης. Από την άλλη, ως δανειοδότης, φροντίζει να προσφέρει ένα χρηματοδοτικό προϊόν, που βοηθά τους επενδυτές να πραγματοποιήσουν τα επενδυτικά σχέδιά τους. Ωστόσο, η Ε.Τ.ΕΠ. χορηγεί δάνεια χωρίς να επιδιώκει κέρδος και υποστηρίζει μόνο υγιείς επενδύσεις, που εξυπηρετούν τους σκοπούς της Ε.Ε.

Στόχος της Τράπεζας είναι η προώθηση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής στα κράτη - μέλη της ένωσης. Προς το σκοπό αυτό, η Τράπεζα

υποστηρίζει την οικονομική ανάπτυξη στις λιγότερο ευνοημένες περιοχές της ένωσης. Τα 2/3 των επενδύσεων χορηγούνται στους τομείς της βιομηχανίας, των έργων της υποδομής και της ενέργειας.

Στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, η τράπεζα χορήγησε δάνεια συνολικού ύψους 1,7 και 0,6 δις ECU, κυρίως για έργα στους τομείς των μεταφορών και ενέργειας, αλλά και για βιομηχανικές επενδύσεις μέσω συνολικών δανείων. Οι ενισχύσεις της Ε.Τ.ΕΠ. διατέθηκαν για σχέδια όπως η αναβάθμιση διαμετακομιστικών οδικών αξόνων στην Βουλγαρία, Ουγγαρία, Ρουμανία και Σλοβακία.

Η ΑΝΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΕΡΓΩΝ, που χρηματοδοτούνται από την Τράπεζα, όσον αφορά τις προμήθειες και τις εργασίες, πρέπει να γίνεται, στο βαθμό που είναι δυνατόν, με την προκήρυξη διεθνών διαγωνισμών ανοικτών σε εταιρείες, τουλάχιστον των κρατών - μελών της Κοινότητας. Η Τράπεζα εξετάζει με τους επενδυτές, τις καταλληλότερες για το σκοπό αυτό διαδικασίες και προσπαθεί να ενθαρρύνει την ευρύτερη δυνατή προσφυγή σε διεθνείς διαγωνισμούς.

Οι συμβάσεις χορήγησης δανείων, για τα έργα που εκτελούνται στο εσωτερικό της Κοινότητας, καταρτίζονται σύμφωνα με τη νομοθεσία του κράτους - μέλους, στο έδαφος του οποίου πραγματοποιούνται οι χρηματοδοτούμενες επενδύσεις. Για τις τυχόν διαφορές μεταξύ της Τράπεζας και των δανειοληπτών της, αρμόδια είναι τα εθνικά δικαστήρια που προβλέπονται από τη σύμβαση. Στις συμβάσεις προβλέπεται επίσης, ότι η Τράπεζα θα παρακολουθεί την εκτέλεση των έργων, στη χρηματοδότηση των οποίων συμβάλλει. Μετά την ολοκλήρωση των έργων, συντάσσεται από τη Τράπεζα, για εσωτερική κυρίως χρήση, έκθεση τελικής εκτίμησης, στην οποία συγκρίνονται οι αρχικές εκτιμήσεις με τα πραγματικά αποτελέσματα. Τα δάνεια της Ε.Τ.ΕΠ. είναι μεγάλου μεγέθους επενδύσεις με ατομικά δάνεια, τα οποία συνομολογούνται είτε απευθείας με τους επενδυτές είτε με τη μεσολάβηση άλλων τραπεζών. Οι επενδύσεις μικρού ή μεσαίου μεγέθους χρηματοδοτούνται συνήθως μέσω άλλων τραπεζών, εταίρων της Ε.Τ.ΕΠ., με το σύστημα των συνολικών δανείων. Τα συνολικά δάνεια αποτελούν είδος προσωρινών ορίων πιστώσεων, τα οποία ανοίγει η Ε.Τ.ΕΠ. σε άλλες

τράπεζες ή χρηματοδοτικούς οργανισμούς που παρεμβαίνουν σε πανευρωπαϊκό, εθνικό ή περιφερειακό επίπεδο.

**ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΔΑΝΕΙΑ:** (για επενδυτικά σχέδια με κόστος άνω των 25 εκατ. ECU).

**Δανειολήπτες:** ιδιωτικοί και δημόσιοι φορείς. Για επενδύσεις του δημοσίου τομέα, εκτός από το κράτος, μπορούν να είναι δημόσιες και άλλες επιχειρήσεις με επαρκή πιστοληπτική ικανότητα.

**Φύση των επενδύσεων :** ευρύ φάσμα επενδύσεων. Κυρίως έργα υποδομής, βιομηχανικές επενδύσεις και έργα αξιοποίησης πετρελαίου και φυσικού αερίου, αλλά και επενδύσεις στους τομείς του τουρισμού και των συναφών με τη βιομηχανία και τον τουρισμό υπηρεσιών.

**Όρια :** έως το 50% του κόστους των παγίων επενδύσεων του έργου. Ο δανειολήπτης πρέπει να καλύψει το υπόλοιπο ποσό και το κεφάλαιο κινήσεως από άλλες πηγές. Σε απόλυτες τιμές δεν υπάρχει ανώτατο όριο. Αν και δεν έχει καθοριστεί επίσημα ούτε κατώτατο όριο, η Ε.Τ.ΕΠ. προτιμά γενικά να χορηγεί ατομικά δάνεια όταν το ύψος τους υπερβαίνει το ισότιμο των 12,5 εκατ. ECU. Οι πιστώσεις μικρότερου ύψους διατίθενται μέσω συνολικών δανείων, με τη μεσολάβηση άλλων τραπεζών.

**Διάρκεια :** συνήθως 5-12 χρόνια για βιομηχανικές επενδύσεις. Έως 20 χρόνια και περισσότερα για έργα υποδομής.

**Νομίσματα :** τα δάνεια εκταμιεύονται συνήθως στο άρτιο, είτε σε ένα νόμισμα είτε σε δέσμη νομισμάτων. Η Τράπεζα χορηγεί δάνεια στα νομίσματα των κρατών-μελών της Ε.Ε., σε ECU και σε ορισμένα άλλα νομίσματα, που χρησιμοποιούνται στις διεθνείς συναλλαγές.

**Επιτόκια :** τα επιτόκια μπορούν να καθοριστούν είτε κατά την υπογραφή της χρηματοδοτικής σύμβασης είτε κατά τις ημερομηνίες εκταμίευσης (σύμβαση ανοικτού επιτοκίου). Τα δάνεια χορηγούνται με σταθερό επιτόκιο και με επιτόκιο αναθεωρήσιμο στο τέλος μιας προκαθορισμένης χρονικής περιόδου (συνήθως 4 έως 10 χρόνια) ή και με κυμαινόμενο επιτόκιο. Τα επιτόκια των δανείων κυμαινόμενου επιτοκίου καθορίζονται ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο.

**Εξόφληση :** συνήθως σε ισόποσες εξαμηνιαίες και ετήσιες τοκοχρεωλυτικές δόσεις, στα νομίσματα και στις αναλογίες νομισμάτων, στις οποίες έχει

εκταμιευθεί το δάνειο. Υπάρχει περίοδος χάριτος, ανάλογα με το χρόνο αποπεράτωσης του έργου.

**Ασφάλειες** : προϋπόθεση για τη χορήγηση δανείου από την Ε.Τ.ΕΠ. είναι η ύπαρξη ικανοποιητικής για την τράπεζα ασφάλειας (ενδεχομένως τραπεζικής εγγύησης και εγγύησης από το κράτος, στην επικράτεια του οποίου πραγματοποιείται η επένδυση).

**Προμήθειες και έξοδα** : δεν υπάρχουν προμήθειες και άλλα έξοδα για την κατάρτιση της χρηματοδοτικής σύμβασης.

**Χρηματοδοτικό σχήμα** : η Ε.Τ.ΕΠ. μπορεί να χορηγεί τα δάνειά της βάσει σύμβασης χρηματοδότησης ή χρηματοδοτικής μίσθωσης, που καταρτίζει σε στενή συνεργασία με άλλες τράπεζες. Είναι σε θέση να προσαρμόζει ευέλικτα τις χορηγήσεις της, ώστε να συνδυάζονται κατάλληλα με άλλους χρηματοδοτικούς πόρους.

**ΔΑΝΕΙΑ ΜΕΣΩ ΕΝΔΙΑΜΕΣΩΝ ΦΟΡΕΩΝ** (για επενδυτικές πρωτοβουλίες μικρού και μεσαίου μεγέθους με κόστος μέχρι 25 εκατ. ECU).

**Δανειολήπτες** : μόνο επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερα από 500 άτομα και των οποίων οι πάγιες εγκαταστάσεις δεν ξεπερνούν τα 75 εκατ. ECU. Κατ' εξαίρεση μπορούν να ληφθούν υπόψη και επενδύσεις μεγαλύτερων επιχειρήσεων, αλλά συνήθως οι επενδύσεις αυτές χρηματοδοτούνται απευθείας από την Ε.Τ.ΕΠ.

**Φύση των επενδύσεων** : έργα υποδομής, παραγωγή, μεταποίηση, συσκευασία, ορυχεία, λατομεία, ξενοδοχεία, τουριστικές εγκαταστάσεις και υπηρεσίες συναφείς με την βιομηχανία και τον τουρισμό.

**Όρια** : χρηματοδοτούνται έργα των οποίων το κόστος των παγίων επενδύσεων δεν ξεπερνά τα 25 εκατ. ECU. Τα δάνεια μπορούν να καλύπτουν έως το 50% του κόστους των παγίων επενδύσεων του έργου. Τα δάνεια δεν μπορούν να είναι μικρότερα από 2.000 ECU.

**Διάρκεια - Εξόφληση - Επιτόκια - Ασφάλειες** : καθορίζονται σε συνεργασία με την μεσολαβούσα τράπεζα και σύμφωνα με τους ισχύοντες νόμους και κανονισμούς.

**Νομίσματα** : οι υποχρεώσεις των δανειοληπτών μπορούν να είναι είτε σε συνάλλαγμα είτε σε δραχμές.

### 2.3.1 ΕΙΔΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Τα είδη των χρηματοδοτήσεων είναι τα εξής :

- Αυτοχρηματοδότηση από τον εργολάβο, δηλαδή η χρηματοδότηση του έργου από κεφάλαια του εργολάβου και εκμετάλλευσή του κατά ένα χρονικό διάστημα.
- Αυτοχρηματοδότηση από τον ίδιο τον πελάτη, δηλαδή από κεφάλαια του ίδιου του ιδιοκτήτη.
- Χρηματοδότηση για την κάλυψη της διαφοράς ανάμεσα στα έξοδα και τα έσοδα στην αρχή του έργου.
- Χρηματοδότηση για την αγορά του μηχανολογικού εξοπλισμού.

#### **Αυτοχρηματοδότηση από τον εργολάβο**

Η έννοια της αυτοχρηματοδότησης (self financing) και της ιδιωτικής χρηματοδότησης (private financing) των Δημοσίων Έργων, είναι σχετικά καινούργιες στη χώρα μας και δεν έχουν διευκρινισθεί επαρκώς. Ιδίως η πρώτη, που χρησιμοποιείται εδώ και καιρό, δεν κάνει τίποτε άλλο παρά να προκαλεί σύγχυση. Η δεύτερη, εκείνη δηλαδή της ιδιωτικής χρηματοδότησης των έργων είναι ακριβέστερη και αποδίδει με ακρίβεια το ζητούμενο.

Η ιδιωτική χρηματοδότηση στα Δημόσια Έργα για την κατασκευή με χρηματοδότηση από ιδιωτικές πηγές τελείως ανεξάρτητες από τις συμβατικές. Η λειτουργία της ιδιωτικής χρηματοδότησης περιλαμβάνει τα ακόλουθα στάδια :

1. Την τεχνική και οικονομική μελέτη του έργου.
2. Την κατασκευή του.
3. Τη διαχείρισή του.

Η ανάλυση των σταδίων είναι :

1. Η τεχνική μελέτη του έργου αποβλέπει στην εξεύρεση της καλύτερης λύσης για την κατασκευή του, σε συνδυασμό με τα τεχνικά και οικονομικά δεδομένα που υπάρχουν ή πρέπει να αναζητηθούν. Η οικονομική μελέτη αναζητά α) τη βιωσιμότητα της προτεινόμενης επένδυσης και β) τους τρόπους εξεύρεσης χρημάτων για τη χρηματοδότηση του έργου, στην περίπτωση που προκύπτει επικερδής βιωσιμότητά του.
2. Η κατασκευή του έργου μπορεί να γίνει από εκ των προτέρων κατασκευαστικό οίκο είτε από οίκο που θα επιλεγεί από το χρηματοδότη.

3. Η διαχείριση του έργου αποβλέπει στην εφαρμογή, κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο, της αρχικής οικονομικής μελέτης ώστε να προκύπτει θετικό αποτέλεσμα από την επένδυση.

Η φιλοσοφία της ιδιωτικής χρηματοδότησης εντάσσεται στην ελεύθερη αγορά και στις δυνατότητες που εκπορεύονται από τη λειτουργία της. Τα τελευταία χρόνια έχει γίνει κοινή συνείδηση ότι το κράτος δεν αποτελεί τον καλύτερο διαχειριστή των χρημάτων μιας χώρας.

Είναι πια φανερό ότι σε χώρες όπως η Ελλάδα, τα οικονομικά περιθώρια του κράτους για την ικανοποίηση των αναγκών του πολίτη σε έργα υποδομής, βελτίωσης των συνθηκών διαβίωσης, εκσυγχρονισμού των μεταφορών και επικοινωνιών κ.ά., είναι ιδιαίτερα ανεπαρκή, δεδομένου του γιγαντισμού του κράτους και των μεγάλων πάγιων λειτουργικών εξόδων του που δεν του αφήνουν περιθώρια για επενδύσεις.

Έτσι οι ανάγκες για δημόσια έργα πληθαίνουν και το κράτος δεν έχει τη δυνατότητα για την αντιμετώπισή τους, με αποτέλεσμα η κατάσταση στην καλύτερη περίπτωση να λιμνάζει. Επίσης σε ότι αφορά στην εκτέλεση των δημοσίων έργων από κρατικές υπηρεσίες, συχνότατα παρατηρούνται μελετητικές και χρηματοδοτικές ανεπάρκειες, με αποτέλεσμα η εξυπηρέτηση του κοινωνικού συνόλου να βραδύνει, με ζημιά όλων όσων εμπλέκονται στην κατασκευή και χρήση του έργου.

Τα έργα που είναι πρόσφορα για την εφαρμογή της μεθόδου αυτής, είναι ανεξάρτητα από μέγεθος και λέγονται ανταποδοτικά έργα. Ανταποδοτικό πρέπει να θεωρείται κάθε έργο, ανεξάρτητα από το μέγεθός του, με το οποίο παρέχονται υπηρεσίες που μπορούν να αποτιμηθούν και να εισπραχθούν άμεσα από το χρήστη τους. Ιδιαίτερα και σε πρώτη φάση, είναι τα έργα εκείνα, για τα οποία το κράτος εισπράττει απ' ευθείας από το χρήστη και όχι με μορφή φόρων.

Εκείνες από τις εργοληπτικές επιχειρήσεις που θα θελήσουν να εκμεταλλευθούν το νέο αυτό εργαλείο, θα πρέπει να είναι έτσι οργανωμένες, ανεξάρτητα από το μέγεθός τους, ώστε :

- α. Να μπορούν να αντιμετωπίσουν την τεχνικοοικονομική σύλληψη του έργου.
- β. Να μπορούν να οργανώσουν τη χρηματοδότησή του.
- γ. Να μπορούν να οργανώσουν τη διαχείρισή του.



## 2.3.2 ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

### 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Όπως προκύπτει από την κατασκευαστική εμπειρία των τεχνικών μας εταιρειών, ένα μεγάλο μέρος των προβλημάτων αλλά και της αποτυχίας των κατασκευαστικών εταιρειών, μικρών και μεγάλων, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, προέρχεται βασικά από τις **ταμιακές αδυναμίες**. Αυτές οφείλονται στο ότι πολλοί κατασκευαστές είτε δεν μπορούν να εξασφαλίσουν τα χρήματα που τους χρειάζονται για να αξιοποιήσουν όλο το δυναμικό της εταιρείας τους και αναγκάζονται να περιορίζουν συνεχώς την κατασκευαστική τους δραστηριότητα είτε βρίσκουν μεν τα χρήματα αλλά με πολύ υψηλό κόστος, πράγμα που τους κάνει να μην είναι πλέον ανταγωνιστικοί απέναντι στους ταμιακά ισχυρούς αντιπάλους τους.

Επίσης ο κακός προγραμματισμός και η αδυναμία τους να προβλέπουν με αρκετή ακρίβεια τις αναμενόμενες εισπράξεις και πληρωμές, τους φέρουν συχνά στα πρόθυρα της χρεωκοπίας, χωρίς τα έργα από πλευράς τελικών κερδών να παρουσιάζουν ανησυχητικά σημεία. Έτσι για να καλύψουν τα προσωρινά ταμιακά τους ελλείμματα, βρίσκουν πολλές φορές σαν μόση λύση το να **“χτυπήσουν”** και κάτω από το κόστος ένα νέο έργο σ' ένα διαγωνισμό, για να πάρουν με κάθε θυσία την προκαταβολή και **“μετά έχει ο Θεός”**, πράγμα που χειροτερεύει τελικά την ήδη δύσκολη θέση τους.

Για να αντιμετωπισθεί αυτό το βασικό πρόβλημα, θα πρέπει σύντομα να δημιουργηθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις που χρειάζονται για να εξασφαλίσουν έγκαιρα και φθηνά την απαιτούμενη χρηματοδότηση, αλλά και την έκδοση των εγγυητικών επιστολών για τα έργα τους, τόσο από ελληνικές όσο και από ξένες τράπεζες ή άλλους χρηματοδοτικούς και ασφαλιστικούς οργανισμούς. Η δημιουργία των προϋποθέσεων για εξασφάλιση της χρηματοδότησεως αναφέρεται σε τρεις διαφορετικούς φορείς :

α) Στον κρατικό φορέα, ο οποίος πρέπει και μπορεί να πάρει μέτρα τόσο για την διευκόλυνση της χρηματοδότησεως της κατασκευαστικής δραστηριότητας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, όσο και για την κάλυψη ορισμένων κινδύνων του κατασκευαστή ή επενδυτή, κυρίως για τα έργα που εκτελούν οι ελληνικοί φορείς στο εξωτερικό.

β) Στις τράπεζες (ελληνικές και ξένες), οι οποίες θα πρέπει να βγάλουν σιγά-σιγά τις **"παρωπίδες"** που έχουν αποκτήσει από την συνεχή επαφή τους με βιομηχανικές ή εμπορικές επιχειρήσεις και να αρχίσουν να αναπτύσσουν σωστά τα στοιχεία που αφορούν την κατασκευαστική δραστηριότητα και να κατανοούν αρκετά τις ιδιορρυθμίες που παρουσιάζει μια κατασκευαστική εταιρεία.

γ) Στους ίδιους τους κατασκευαστικούς φορείς, οι οποίοι κατ' αρχήν θα πρέπει να κατανοήσουν την νοοτροπία που έχει ένας τραπεζίτης και το τι ζητά απ' αυτούς, ώστε να μπορέσουν να απαντήσουν με πληρότητα και επιτυχία στα ερωτήματά του και να παρουσιάσουν κατά τρόπο άρτιο την αίτηση χρηματοδότησεως, αυξάνοντας έτσι σημαντικά τις πιθανότητες αποδοχής της.

Παράλληλα θα πρέπει να είναι σε θέση να εκτιμούν έγκαιρα και με αρκετή ακρίβεια τις άμεσες και μελλοντικές τους ανάγκες και προοπτικές, για να ξέρουν τι χρηματοδότηση θα ζητήσουν και πώς θα μπορέσουν στην συνέχεια να την αποπληρώσουν. Επίσης θα πρέπει να είναι έτσι οργανωμένοι, ώστε να μπορούν και μετά την σύναψη του δανείου να παρέχουν στον τραπεζίτη μία τακτική ενημέρωση με όλα τα απαραίτητα τεχνικοοικονομικά στοιχεία που περιγράφουν την εξέλιξη των έργων και της εταιρείας στο σύνολό της.

Με τα στοιχεία αυτά είναι σε θέση ο τραπεζίτης να εκτιμά κάθε στιγμή την ασφάλεια των χρημάτων του, παρακολουθώντας από κοντά την εξέλιξη, τις προοπτικές και τους κινδύνους της κατασκευαστικής προσπάθειας του πελάτη του. Έτσι δημιουργείται σιγά - σιγά μια αμοιβαία εμπιστοσύνη, η οποία επιτρέπει στον κατασκευαστή να εξασφαλίζει εύκολα και με ευνοϊκούς όρους, όχι μόνο την αρχική αλλά και κάθε πρόσθετη χρηματοδότηση ή έκδοση εγγυητικών που θα χρειασθεί κατά την εκτέλεση των έργων.

Αντίθετα, η έλλειψη τακτικής και αξιόπιστης ενημερώσεως κάνει την τράπεζα επιφυλακτική, με αποτέλεσμα να ζητά έμπρακτη εξασφάλιση των χρημάτων της **"Collaterals"** που δύσκολα μπορεί να βρει ο κατασκευαστής, να ζητά υψηλά επιτόκια και υψηλές προμήθειες εγγυητικών, να καθυστερεί την έγκριση κάθε νέας χρηματοδότησεως και να διατηρεί γενικά το πιστωτικό ύψος **"Plafon"** του πελάτη της σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

Κατ' αυτό τον τρόπο ο κατασκευαστής αντί να ασχολείται απερίσπαστος με την σωστή εκτέλεση των έργων του, ξοδεύει τον χρόνο του στο να αγωνίζεται, για να καλύψει με κάθε μέσο και κάθε θυσία τα ταμιακά ελλείμματα που του παρουσιάζονται. Επίσης καλύπτει κάθε είδος χρηματοδότησεως, όπως είναι η σύναψη βραχυπρόθεσμων δανείων (term loans) συνδεομένων ή όχι με συγκεκριμένο έργο, η προσωρινή χρηματοδότηση με αλληλόχρεους λογαριασμούς (overdrafts), η δανειοδότηση για την αγορά μηχανικού εξοπλισμού (Equipment Credit Facilities), η σύναψη ειδικών δανείων (Revolving Credit), η προεξόφληση των πιστοποιήσεων, η έκδοση εγγυητικών για κάλυψη μέρους του δανείου που χορηγεί μια άλλη τράπεζα. Βεβαίως ανάλογα με την χώρα, το είδος και το ύψος της δανειοδότησεως, θα πρέπει να προσαρμόζονται και οι λεπτομέρειες της προτεινόμενης μεθόδου, ώστε αυτή να ανταποκρίνεται καλύτερα στις ειδικές συνθήκες (δυσκολίες, κινδύνους, νομοθεσία, νοοτροπία κλπ.), που επικρατούν στην κάθε ειδική περίπτωση.

Τέλος, όσον αφορά στην έκδοση εγγυητικών επιστολών για την εκτέλεση έργων, η όλη μεθοδολογία προσεγγίσεως του τραπεζίτη, είναι σε γενικές γραμμές η ίδια. Παρ' όλα αυτά, το γεγονός ότι η εγγυητική συνδέεται πολύ περισσότερο με την ικανότητα που έχει ο κατασκευαστής να ολοκληρώσει έγκαιρα και τεχνικώς σωστά το συγκεκριμένο έργο και λιγότερο με την ταμιακή και οικονομική κατάσταση της εταιρείας του, δημιουργεί ειδικές απαιτήσεις στον τρόπο παρουσιάσεως της σχετικής αιτήσεως και στις υποχρεώσεις του για τακτική ενημέρωση περί του έργου, ιδιαίτερα μάλιστα για την περίπτωση όπου λόγω του μεγάλου ύψους των εγγυητικών, ο κίνδυνος αναλαμβάνεται όχι από μια αλλά από ομάδα τραπεζών, "Consortium", σε πολλές από τις οποίες ο κατασκευαστής ήταν προηγουμένως τελείως άγνωστος.

## **2. ΤΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΙ Ο ΤΡΑΠΕΖΙΤΗΣ ΚΑΙ ΠΩΣ ΠΡΕΠΕΙ ΑΥΤΑ ΝΑ ΔΟΘΟΥΝ**

Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να προσπαθήσει να μπει κάπως στην νοοτροπία του τραπεζίτη και να δει τι ζητά ένας τραπεζίτης από αυτόν, για να μπορέσει να του τα δώσει. Εκείνα που χρειάζεται να γνωρίζει ένας τραπεζίτης από τη στιγμή που του ζητάμε ένα δάνειο, είναι :

- Πόσα χρήματα θέλουμε
- Για πόσο καιρό τα θέλουμε
- Για ποιο σκοπό τα θέλουμε
- Πώς θα τα ξεπληρώσουμε
- Τι εναλλακτική λύση αποπληρωμής του εξασφαλίζουμε για την περίπτωση που **“κάτι πάει στραβά”**.

Σ' αυτά τα ερωτήματα θα πρέπει να έχουμε πρώτα εμείς οι ίδιοι βρει και οριστικοποιήσει τις απαντήσεις μας, που θα είναι και το πρώτο πράγμα.

## **2.1 ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ**

Τα βασικά θέματα, τα οποία πρέπει να γνωρίζει καλά ο τραπεζίτης για να μπορέσει να πάρει την απόφασή του για την χρηματοδότηση που θα μας κάνει, θα πρέπει να τα επεξεργασθούμε και να τα παρουσιάσουμε με προσοχή και επιμέλεια, είναι τα εξής :

α) Η φερεγγυότητά μας και το όνομα που έχουμε αποκτήσει στην αγορά από τις μέχρι τώρα συναλλαγές μας. Το σημείο αυτό είναι ίσως και το πιο βασικό για έναν τραπεζίτη, διότι ξέρει ότι αν κάτι δεν πάει καλά, εκείνο που θα του εξασφαλίσει την επιστροφή των χρημάτων του καλύτερα από κάθε νομικό έγγραφο, είναι η επαγγελματική τιμιότητα του επιχειρηματία με τον οποίο συνεργάζεται.

β) Τα κεφάλαια και η οικονομική κατάσταση της εταιρείας σε σχέση με το ύψος και το είδος του δανείου που ζητάμε. Η οικονομική κατάσταση της εταιρείας, δίνει απαντήσεις στα εξής βασικά ερωτήματα του τραπεζίτη. Ποιο είναι το “ενεργητικό” της εταιρείας; Ποια η σύνθεση του ενεργητικού αυτού; Πόσο εύκολα ρευστοποιείται; Τι λεφτά οφείλουμε και σε ποιον; Μήπως μεγάλο μέρος των οφειλών μας θα πρέπει να πληρωθεί προτού προλάβει να ρευστοποιηθεί το αντίστοιχο τμήμα του ενεργητικού μας; Ποια είναι τα “ίδια κεφάλαια” που έχουμε βάλει στην επιχείρηση, σε σχέση με τα λεφτά που έχουνε βάλει οι τράπεζες ή άλλοι πιστωτές; Μήπως τα δικά μας κεφάλαια είναι μικρά σε σχέση με τα κεφάλαια των πιστωτών;

γ) Τα κέρδη που είχαμε κατά τα τελευταία χρόνια από την κύρια κατασκευαστική μας δραστηριότητα (Operating Profit). Ιδιαίτερα για τις κατασκευαστικές εταιρείες, όπου τα χρησιμοποιούμενα κεφάλαια είναι συνήθως μικρά σε σχέση με την αξία των έργων και την χρηματοδότηση που

απαιτείται, ο τραπεζίτης αρχίζει να δίνει μεγαλύτερη σημασία στα πραγματοποιούμενα κέρδη με τα οποία θα αποπληρωθεί το δάνειο από ότι στον ισολογισμό της εταιρείας.

δ) Οι σημερινές συνθήκες και οι μελλοντικές προοπτικές που αναφέρονται : I) Στη γενική οικονομική κατάσταση της χώρας όπου έχει την έδρα του ο επιχειρηματίας ή όπου εκτελείται το έργο, αλλά και στους πολιτικούς και λοιπούς κινδύνους που τυχόν υπάρχουν. II) Στις προοπτικές εξελίξεως της κατασκευαστικής δραστηριότητας στην χώρα αυτή. III) Προκειμένου για δάνεια που συνδέονται μ' ένα συγκεκριμένο έργο, στις ειδικές συνθήκες και προοπτικές του συγκεκριμένου έργου που καθορίζουν οι τιμές αναλήψεως του έργου, το προβλεπόμενο όφελος, οι κατασκευαστικές δυσκολίες, οι χρονικοί περιορισμοί και οι ποινικές ρήτρες, η οργάνωση και επάρκεια σε εξοπλισμό και στελέχη του κατασκευαστή, οι λοιπές πηγές χρηματοδότησεως του έργου, η αναμενόμενη ταμιακή ροή.

ε) Οι εγγυήσεις και η κάλυψη που θα μπορούσαμε να δώσουμε στον τραπεζίτη για να του εξασφαλίσουμε ότι και σε περίπτωση που δεν θα πραγματοποιηθούν οι προβλέψεις μας, δεν πρόκειται να χάσει τα λεφτά του. Τέτοιες μπορεί να είναι οι δεσμευμένες καταθέσεις, η εκχώρηση των πιστοποιήσεων του έργου, η προσημείωση του εξοπλισμού, η υποθήκη ακινήτων. Βεβαίως κανένας τραπεζίτης δεν θα ήταν ποτέ ικανοποιημένος με το να πάρει πίσω τα λεφτά του πουλώντας την περιουσία του οφειλέτου. Παρ' όλα αυτά, μια τέτοια εγγύηση μειώνει τους κινδύνους του και συνεπώς του επιτρέπει να δώσει με καλύτερους όρους την χρηματοδότηση.

Πολλοί επιχειρηματίες κάνουν το λάθος να αναπτύσσουν μόνο τα καλά σημεία της εταιρείας τους και θίγουν ελάχιστα ή και καθόλου τα αδύνατα σημεία τους, νομίζοντας ότι έτσι θα μπορέσουν να ξεγελάσουν τον τραπεζίτη. Αντί γι' αυτή την τακτική, θα πρέπει αντιθέτως να διαβάζουν τα οικονομικοτεχνικά στοιχεία που θα υποβάλουν, με το μάτι του ανθρώπου που ψάχνει να βρει αιτίες για να απορρίψει την αίτηση χρηματοδότησεως. Έτσι αφού εντοπίσουν τα αδύνατα σημεία θα πρέπει στη συνέχεια να τα δικαιολογήσουν όσο καλύτερα μπορούν ή να αναπτύξουν τα μέτρα που παίρνουν για τη βελτίωσή τους.

Ένα άλλο σοβαρό λάθος που κάνουμε συχνά όταν πρόκειται να ζητήσουμε χρηματοδότηση, είναι να περιμένουμε την τελευταία στιγμή, όταν έχει ήδη ταμιακώς “φτάσει ο κόμπος στο χτένι”, για να τρέξουμε στον τραπεζίτη μας, ζητώντας “πάση θυσία” ένα δάνειο “το ταχύτερο δυνατόν” διότι “αλλιώς χανόμαστε”. Όπως είναι φυσικό, αυτό δημιουργεί πολύ κακή εντύπωση, τόσο για την οργάνωσή μας στην εταιρεία ως προς την δυνατότητα που έχουμε να κάνουμε σωστές προβλέψεις όσο και για τα ταμιακά περιθώρια ασφάλειας που διαθέτουμε. Αντίθετα θα πρέπει να ενεργούμε αρκετά έγκαιρα ώστε να δίνουμε τον χρόνο στον τραπεζίτη να μελετήσει το θέμα, να έχουμε το χρόνο να διαπραγματευθούμε μαζί του τους όρους και τις λεπτομέρειες της δανειακής συμβάσεως και επίσης να έχουμε τον χρόνο να απευθυνθούμε και αλλού εάν τελικά δεν καταλήξουμε σε συμφωνία μαζί του. Ένα άλλο μεγάλο λάθος που μπορεί να δημιουργήσει μια κακή πρώτη εντύπωση στον σοβαρό τραπεζίτη, είναι να ξεκινάμε την διαδικασία για μια χρηματοδότηση, μπαίνοντας χωρίς την κατάλληλη προετοιμασία στο γραφείο του, αρχίζοντας με το ότι “είμαστε οι κύριοι τάδε και ήρθαμε να ζητήσουμε δάνειο” και συνεχίζοντας με τις λεπτομέρειες του ποιοι είμαστε και τι δάνειο ζητάμε.

Αντίθετα, κάτι που θα έκανε μια πολύ καλή εντύπωση και θα έπαιξε οπωσδήποτε αποφασιστικό ρόλο στην επιτυχία της προσπάθειάς μας, θα ήταν να ξεκινούσαμε έγκαιρα την διαδικασία της χρηματοδοτήσεως στέλνοντας ένα γράμμα στον τραπεζίτη, μαζί με όλα τα τεχνικοοικονομικά στοιχεία που θα τον ενδιέφεραν, ζητώντας του να τα μελετήσει και λέγοντάς του ότι θα επικοινωνήσουμε στη συνέχεια μαζί του για μια συνάντηση.

Στο σύντομο αυτό γράμμα θα απαντάμε στα βασικά ερωτήματα του τραπεζίτη, ενώ θα ακολουθεί ένας πίνακας περιεχομένων και όλα τα άλλα στοιχεία που θα υποστηρίζουν την χρηματοδότηση, όπως είναι :

1. Έκθεση όπου θα αναπτύσσονται τα πέντε βασικά θέματα που είναι : α) φερεγγυότητα, β) οικονομική κατάσταση, γ) τα κέρδη, δ) οι συνθήκες και οι προοπτικές και ε) οι εγγυήσεις που διαθέτουμε.
2. Ισολογισμοί των τριών τελευταίων ετών, καθώς και οι κερδοζημίες των τριών έως πέντε τελευταίων ετών.

3. Πρόβλεψη ταμιακής ροής της εταιρείας ή και του συγκεκριμένου έργου όταν η χρηματοδότηση που ζητάμε συνδέεται με το έργο αυτό. Η πρόβλεψη πρέπει να καλύπτει τουλάχιστον την μέχρι ολική εξόφληση του δανείου.

4. Πίνακες καταστάσεως και προόδου των έργων.

5. Ότι άλλα στοιχεία θεωρούμε απαραίτητα για να σχηματίσει ο τραπεζίτης μια σαφή εικόνα, για το ποιο είμαστε και πόσο καλά κάνουμε την δουλειά μας. Προκειμένου για μεγάλες εταιρείες, τα στοιχεία αυτά περιλαμβάνονται σ' ένα φάκελλο της εταιρείας που περιέχει φωτογραφίες έργων, πίνακες εκτελεσθέντων έργων, πίνακες εξοπλισμού και εργατικού δυναμικού, οργανογράμματα, θυγατρικές εταιρείες, συνεργαζόμενες τράπεζες.

Μια τέτοια γραπτή παρουσίαση στον τραπεζίτη, που δείχνει την σοβαρότητα και την οργάνωση της κατασκευαστικής εταιρείας και την πληρότητα με την οποία αυτή κάνει τη δουλειά της, θα τον προδιαθέσει ευνοϊκά και θα βοηθήσει αυτόν και τους συνεργάτες του να πάρουν γρήγορα αποφάσεις. Ίσως μάλιστα να αποτελέσει γι' αυτόν και μια ευχάριστη έκπληξη, σε σχέση με τον τρόπο που έχει συνηθίσει να τον αντιμετωπίζουν οι άλλοι πελάτες του.

### **3. ΣΥΝΤΑΞΗ ΤΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΑΚΤΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ**

Γενικά η κατασκευαστική δραστηριότητα είναι μια επιχείρηση που μπορεί εύκολα να παρουσιάσει απότομες και μεγάλες μεταπτώσεις που βάζουν σε κίνδυνο την ομαλή συνέχιση των εργασιών της και πολλές φορές και την υπόστασή της. Τα μικρά κεφάλαια που συνήθως διαθέτει ο κατασκευαστής σε σχέση με το ύψος των έργων, οι τεχνικές δυσκολίες και η ανομοιομορφία τους, οι χτυπημένες τιμές, τα λάθη εκτιμήσεων στις προκοστολογήσεις και τέλος οι μεγάλες αυξομειώσεις στον ετήσιο τζίρο, κάνουν τον τραπεζίτη πιο επιφυλακτικό και ανήσυχο για το τι θα συμβεί στο μέλλον, απ' ότι, όταν πρόκειται για μια συνήθη βιομηχανία.

Γι' αυτόν τον λόγο, όσο καλή και αν είναι η αρχική εικόνα που παρουσιάζει μια κατασκευαστική εταιρεία, για την περίπτωση που ζητάμε μακροχρόνια δάνεια ή έκδοση εγγυητικών, θα ήθελε ο τραπεζίτης να έχει μια συχνή ενημέρωση, του "πώς πάει η εταιρεία" και να έχει το δικαίωμα να επεμβαίνει, για να διασφαλίσει τα κεφάλαιά του.

Συνεπώς αποτελεί πραγματική ανακούφιση για τον τραπεζίτη, το να γνωρίζει ότι η εταιρεία που ζητά το δάνειο είναι οργανωμένη, ώστε να μπορεί να του δίνει τα βασικά αυτά στοιχεία και πρόθυμη να του αναγνωρίσει το δικαίωμα να επεμβαίνει, όταν από τα στοιχεία προκύπτει ότι ο κατασκευαστής δεν θέλει ή δεν μπορεί να τηρήσει τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει με την σύναψη του δανείου ή την έκδοση των εγγυητικών επιστολών.

Τα στοιχεία που θα πρέπει να διαθέτει και ενδιάμεσα του έτους ο κατασκευαστής, όχι μόνο για να τα υποβάλει στην τράπεζα αλλά και για να γνωρίζει ο ίδιος το “τι κάνει”, είναι τα εξής :

α) Τριμηνιαίοι ισολογισμοί και κερδοζημίες, που θα πρέπει να είναι προσαρμοσμένοι στις ειδικές ανάγκες των τεχνικών εταιρειών. Επίσης, όσον αφορά στα αποτελέσματα (κερδοζημίες) των έργων, θα πρέπει να υπολογίζονται με την μέθοδο της “ποσοστιαίας περαιώσεως”. Οι τριμηνιαίοι αυτοί ισολογισμοί, αντίθετα με τους ετήσιους, δεν χρειάζεται να είναι ηλεγμένοι από ορκωτούς λογιστές. Στις αναλύσεις που θα συνοδεύουν τους ισολογισμούς αυτούς πρέπει να υπάρχει και πίνακας των δανειακών μας υποχρεώσεων, όπου να φαίνεται το ύψος των δανείων που έχουμε συνάψει και το πότε πληρώνονται οι δόσεις των δανείων.

β) Η πρόβλεψη της ταμιακής ροής : το cash flow θα πρέπει να είναι ή μόνο το γενικό ή να συνοδεύεται και από το ειδικό του συγκεκριμένου έργου, όταν το δάνειο συνδέεται με το έργο αυτό. Τα cash flow αυτά, που θα πρέπει να αναμορφώνονται τουλάχιστον κάθε εξάμηνο, θα πρέπει να περιλαμβάνουν πρόβλεψη εισπράξεων και πληρωμών, με ανάλυση ανά μήνα για τους δώδεκα επόμενους μήνες και ανά τρίμηνο, για διάστημα που να καλύπτει τουλάχιστον την εξόφληση του δανείου που ζητάμε.

Από τα cash flow πρέπει να προκύπτει και να δικαιολογείται η ανάγκη της χρηματοδότησεως που ζητάμε, είτε για να καλύψει τα εμφανιζόμενα ταμιακά ανοίγματα ή ακόμα και για να δημιουργήσουμε περιθώρια ασφαλείας ή κεφάλαιο κινήσεως. Συνεπώς ένα cash flow προσαρμοσμένο στις ανάγκες της κατασκευαστικής εταιρείας, βοηθά τον τραπεζίτη να αντιληφθεί τόσο την αναγκαιότητα της χρηματοδότησεως όσο και τις ταμιακές δυνατότητες που θα έχει στο μέλλον η εταιρεία για να εξοφλήσει το δάνειο.



Εκείνο πάντως που πρέπει να έχουμε υπόψη μας είναι ότι ένα ισχυρό σύστημα προβλέψεως και παρακολουθήσεως της ταμιακής ροής της εταιρείας είναι απαραίτητο, όχι μόνο για τις τράπεζες, αλλά κυρίως για τον ίδιο τον κατασκευαστή, ώστε αφενός να κάνει ορθολογιστικότερη κατανομή των περιορισμένων ταμιακών του διαθέσιμων και αφετέρου να προβλέπει αρκετά έγκαιρα τις ανάγκες του για νέα δάνεια.

γ) Πίνακες καταστάσεως και προόδου των έργων : περιέχουν βασικά στοιχεία για την εξέλιξη καθενός έργου ξεχωριστά, είναι πολύ χρήσιμοι στο να κατανοήσει ο τραπεζίτης τις ιδιομορφίες που παρουσιάζει η κατασκευαστική δραστηριότητα σε σχέση με την βιομηχανική ή εμπορική, ώστε να μπορέσει αφενός να ερμηνεύσει σωστά τα νούμερα που διαβάζει στους ισολογισμούς και τις κερδοζημίες και αφετέρου να αξιολογήσει καλύτερα τις μελλοντικές προοπτικές της εταιρείας.

Μια προτεινόμενη μορφή των πινάκων αυτών, που θα πρέπει να συντάσσονται ανά τρίμηνο και να περιέχουν όλα τα εκτελούμενα έργα της εταιρείας, θα πρέπει να περιλαμβάνει τα εξής :

- 1) Περιγραφή : Ονομασία του έργου - Είδος - Θέση (περιοχή, χώρα) - Ποσοστό συμμετοχής - Εργοδότης.
- 2) Ημερομηνίες : Αναλήψεως - Ενάρξεως των εργασιών - Συμβατικής προβλεπόμενης περατώσεως - Οριστικής παραλαβής.
- 3) Προϋπολογισμοί : Αρχικός - Τελευταίος εγκεκριμένος - Προβλεπόμενος τελικός.
- 4) Συνολικό προβλεπόμενο εργατικό κόστος του έργου - Κατά την προσφορά - Το αντιστοιχούν στον τελευταίο εγκεκριμένο προϋπολογισμό.
- 5) Συνολική αξία εκτελεσθεισών εργασιών μέχρι σήμερα.
- 6) Σύνολο εισπράξεων μέχρι σήμερα.
- 7) Συνολικό πραγματοποιηθέν κόστος μέχρι σήμερα.
- 8) Συνολικό αναθεωρημένο προβλεπόμενο υπολοιπόμενο κόστος από σήμερα μέχρι την παράδοση του έργου.
- 9) Πρόβλεψη ύψους εκτελέσεως εργασιών για τα τέσσερα επόμενα τρίμηνα.
- 10) Τρέχον ύψος των εκδοθεισών εγγυητικών επιστολών των έργων, ανά κατηγορία.
- 11) Παρατηρήσεις.

Στο κάτω μέρος του πίνακα θα πρέπει να δίνονται τα σύνολα των αντίστοιχων στηλών. Αν τα έργα εκτελούνται σε διαφορετικές χώρες, θα γίνεται ένας πίνακας ανά χώρα σε τοπικό νόμισμα και ένας συγκεντρωτικός σε ενιαίο νόμισμα. Τον πίνακα θα συνοδεύει μια πολύ σύντομη έκθεση που θα αναφέρεται σε προβλεπόμενα νέα υπό ανάληψη έργα, που είτε είμαστε μειοδότες είτε έχουμε προχωρήσει στις διαπραγματεύσεις με τον εργοδότη, σε βαθμό που η ανάληψή τους από την εταιρεία μας να θεωρείται πολύ πιθανή.

Με τα στοιχεία αυτά που δίνονται από τους πίνακες και συσχετίζοντας τα δεδομένα των πινάκων ή περισσότερων διαδοχικών τριμήνων, ο οργανωμένος τραπεζίτης μπορεί εύκολα να υπολογίσει και πολλά άλλα χρήσιμα στοιχεία, τόσο για τα μέχρι σήμερα πεπραγμένα, όσο και για τα αναμενόμενα μέχρι το τέλος των έργων. Τέτοια στοιχεία είναι μεταξύ άλλων: το ακαθάριστο όφελος που προβλέπαμε κατά την προσφορά ή που πραγματοποιήσαμε από την αρχή του έργου μέχρι σήμερα ή μέσα στο τελευταίο ή τα τελευταία τρίμηνα ή που προβλέπαμε για το από σήμερα και μέχρι την παράδοση του έργου διάστημα ή που προβλέπαμε για ολόκληρο το έργο. Το πώς προχωρούν οι εισπράξεις σε σχέση με την εκτέλεση, το τι εισπράξαμε στα τελευταία τρίμηνα και τι υπολείπεται μέχρι τέλους του έργου. Το πώς προχωρεί το πρόγραμμα του έργου, το τι εκτελέσαμε στα τελευταία τρίμηνα και το τι προβλέπουμε για τα επόμενα. Το ποια είναι η σχέση του ποσοστού του τζίρου που εκτελέσαμε ως προς το ποσοστό του χρόνου που ξοδέψαμε και αν υπάρχουν καθυστερήσεις στην ολοκλήρωση του έργου σε σχέση με τις συμβατικές προθεσμίες.

δ) Για να δοθεί μια πιο παραστατική εικόνα γενικής πορείας της εταιρείας και του ύψους των διακυμάνσεων που παρουσιάζονται συχνά στην ανάληψη και εκτέλεση έργων, είναι σκόπιμο οι πίνακες που περιγράψαμε να συνοδεύονται και από το προτεινόμενο διάγραμμα εξελίξεως των αναλήψεων και τζίρου της εταιρείας.

Το διάγραμμα αυτό παρουσιάζει τρεις βασικές καμπύλες, i, ii, iii (οι δύο, ανεξάρτητες μεταξύ τους και η τρίτη, συνάρτηση των δύο άλλων), που προκύπτουν εύκολα από τα στοιχεία καταστάσεως και προόδου των έργων,

που περιγράφουν την εξέλιξη κατά τις τελευταίες χρονικές περιόδους  $t$  (τρίμηνα, εξάμηνα ή έτη) των εξής μεγεθών :

i) Η καμπύλη  $R$  του ύψους του εκτελουμένου σε κάθε χρονική περίοδο  $t$  τζίρου.

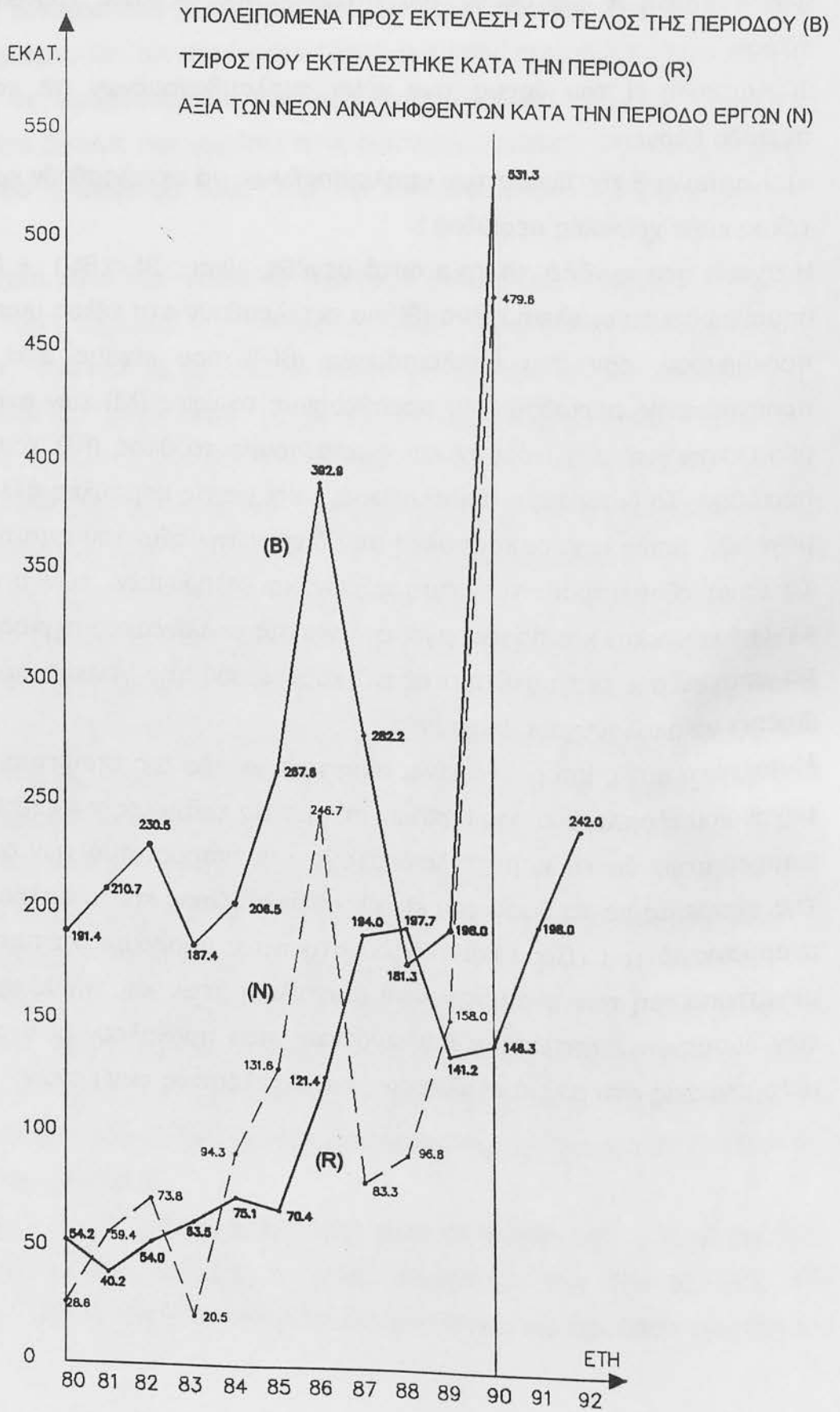
ii) Καμπύλη  $N$  του ύψους των νέων αναλαμβανομένων σε κάθε χρονική περίοδο  $t$  έργων.

iii) Καμπύλη  $B$  του ύψους των υπολειπομένων να εκτελεσθούν εργασιών στο τέλος κάθε χρονικής περιόδου  $t$ .

Η σχέση που συνδέει τα τρία αυτά μεγέθη, είναι :  $B_t = B_{t-1} + N_t - R_t$ , που σημαίνει ότι τα υπολειπόμενα ( $B_t$ ) να εκτελεσθούν στο τέλος μιας περιόδου  $t$  προκύπτουν, εάν στα υπολειπόμενα ( $B_{t-1}$ ) που είχαμε στο τέλος της προηγούμενης περιόδου ( $t-1$ ), προσθέσουμε το ύψος ( $N_t$ ) των αναληφθέντων μέσα στην περίοδο  $t$  έργων και αφαιρέσουμε το ύψος ( $R_t$ ) του τζίρου της περιόδου. Το διάγραμμα συμπληρωμένο και με τις καμπύλες άλλων βασικών μεγεθών, όπως π.χ. οι καμπύλες που δίνουν την αξία του απαιτούμενου για τα έργα εξοπλισμού, των εισπράξεων και πληρωμών, των απαιτούμενων εγγυητικών κλπ. και προεκτεινόμενο για τις μελλοντικές περιόδους, μπορεί να αποτελέσει ένα πολύτιμο οδηγό καθορισμού της γενικής πολιτικής που πρέπει να ακολουθήσει η εταιρεία.

Η πολιτική αυτή, μπορεί να είναι στις προσφορές της εταιρείας, τις αγορές μηχανικού εξοπλισμού, τις σχέσεις της με τις τράπεζες για εξασφάλιση των απαραίτητων δανείων, με τελικό στόχο τον εναρμονισμό των δυνατοτήτων της εταιρείας με το ύψος του εκτελουμένου τζίρου και αντίστροφα. Με τον εναρμονισμό του τζίρου και των δυνατοτήτων μπορούμε να πετύχουμε την μεγιστοποίηση των αναμενόμενων αποτελεσμάτων και την ελαχιστοποίηση των δυσμενών επιπτώσεων και κινδύνων, που προκαλούν οι αναπόφευκτες αυξομειώσεις στο ρυθμό αναλήψεως και εκτελέσεως των έργων.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΛΗΨΕΩΝ ΚΑΙ ΤΖΙΡΟΥ



ε) Θα πρέπει να τονισθεί ένα ακόμα μεγάλο λάθος που γίνεται ανάμεσα στις εταιρείες και στις τράπεζες, ότι οι προβλέψεις που κάνουν για την μελλοντική εξέλιξη των στοιχείων που περιγράψαμε, είναι τόσο υπερβολικά αισιόδοξες, που ούτε και οι ίδιοι τις πιστεύουμε.

Έτσι, όταν σύντομα τα πεπραγμένα μας τις διαψεύσουν και μάλιστα πολλές φορές κατά τρόπο εντυπωσιακό, τότε ο τραπεζίτης αρχίζει να παύει πλέον να θεωρεί και τις επόμενες προβλέψεις μας αξιόπιστες, πράγμα που δυσχεραίνει πολύ τις σχέσεις μας μαζί του. Οι προβλέψεις μας θα πρέπει να είναι αρκετά συντηρητικές ώστε να εξασφαλίζουν με σημαντική πιθανότητα, το ότι η πραγματοποίηση θα είναι ίση ή καλύτερη από την πρόβλεψη. Έτσι δημιουργείται σιγά σιγά ένα κλίμα εμπιστοσύνης και σιγουριάς του τραπεζίτη, πράγμα που μπορεί να αποδειχθεί πολύτιμο σε μια δύσκολη περίπτωση.

#### **4. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ**

Στην ενότητα που αναλύσαμε, εξηγήσαμε την σημασία που έχει η εξασφάλιση της χρηματοδότησεως που ζητάμε, τη σωστή προσέγγιση του τραπεζίτη, αλλά και τη δυνατότητα που έχουμε για την τακτική ενημέρωσή του με πλήρη και αξιόπιστα στοιχεία. Για την εύκολη, έγκαιρη και αξιόπιστη συλλογή και επεξεργασία των στοιχείων αυτών, θα πρέπει να διαθέτει η εταιρεία τόσο τα κατάλληλα συστήματα πληροφοριών όσο και την κατάλληλη οργάνωση για την άνετη και ασφαλή λειτουργία τους.

Επειδή ο βασικός στόχος του κατασκευαστή δεν είναι να εμφανίσει απλώς μια ωραία εικόνα της εταιρείας του για να εξασφαλίσει την χρηματοδότηση, αλλά κυρίως να πραγματοποιήσει τελικά την ωραία εικόνα, θα πρέπει επίσης η εταιρεία του να διαθέτει :

- α) Ένα αποτελεσματικό σύστημα προκοστολογήσεως των έργων και καθορισμού των τιμών προσφοράς, ώστε να μπορεί να προβλέπει σωστά το κόστος του και να δίνει προσφορές που να είναι αφενός ανταγωνιστικές και αφετέρου συμφέρουσες για την εταιρεία.
- β) Ένα αποτελεσματικό σύστημα κοστολογήσεως των έργων και ελέγχου του κόστους των κατά την εκτέλεση, ώστε το πραγματοποιούμενο κόστος να διατηρείται πράγματι στα πλαίσια των προβλέψεων, εξασφαλίζοντας ένα ικανοποιητικό όφελος για τον κατασκευαστή.

Μ' αυτές τις προϋποθέσεις, που πρέπει να πληρεί ένας οργανωμένος κατασκευαστής, επιτυγχάνεται η πλήρης αξιοποίηση της χρηματοδότησεως που θα γίνει, προς όφελος τόσο του ιδίου όσο και των τραπεζών.

## 2.4. ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΝΑΔΟΧΩΝ

### 2.4.1 Μ. ΑΝΑΤΟΛΗ

Ο τρόπος επιλογής αναδόχων στην Μ. Ανατολή είναι κάπως παρόμοιος με την Ελλάδα. Αλλάζει μόνο στην προεπιλογή όπου σημαντικό ρόλο παίζουν τα στοιχεία της εταιρείας. Δηλαδή, εμπειρία, κεφάλαια κίνησης, τράπεζες που συνεργάζεται.

Η ανάθεση των έργων γίνεται με διαμόρφωση τιμολογίων. Από πλευράς υπηρεσίας υπάρχει πλήρης έλεγχος και δυνατότητα διαφορετικής επιλογής.

#### **ΤΡΟΠΟΣ ΕΙΣΔΟΧΗΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΤΟ ΚΟΥΒΕΙΤ**

Το U.S.CORP OF ENGINEERS σε συνεργασία με Κουβετιανή επιτροπή αναθέτει έργα στις 7 παρακάτω εταιρείες. Ζητήθηκε από μέλος της Κουβετιανής επιτροπής να επιτραπεί σε ελληνική τεχνική εταιρεία, να αναλάβει έργα εξ ολοκλήρου.

Η απάντηση που δόθηκε ήταν ότι τα έργα, τα οποία ανατίθενται, δίνονται μόνο στις 7 εταιρείες και αυτό θα συνεχιστεί μέχρι το τέλος της σύμβασης του Κουβέιτ με το U.S.CORP. OF ENGINEERS. Πιστεύεται ότι θα επανέλθει η παλιά μέθοδος ανάθεσης έργου όπως ήταν κατόπιν διαγωνισμού που διενεργεί το Ministry of Public Works μέσω της General Tenders Committee. Για την ανάληψη έργου στο Κουβέιτ θα πρέπει η Ελληνική εταιρεία να βρει κουβετιανό αντιπρόσωπο (Sponsor), η κουβετιανή εταιρεία και κατά προτίμηση τεχνική εταιρεία, με την οποία θα συνεργαστεί και η οποία θα διευκολύνει την Ελληνική εταιρεία όσον αφορά στα προβλήματα βίζας και τοπικές γραφειοκρατικές διαδικασίες.

Η κουβετιανή τεχνική εταιρεία συνήθως αναλαμβάνει και τμήμα του έργου. Η συνεργασία μεταξύ των δυο εταιρειών θα περιλαμβάνει και την ενημέρωση της Ελληνικής εταιρείας για έργα που πρόκειται να δοθούν κατόπιν διαγωνισμού. Η πληροφόρηση αυτή εκ μέρους της κουβετιανής πλευράς θα

γίνεται εγκαίρως ώστε να έχει χρόνο η Ελληνική εταιρεία να ετοιμάσει τη μελέτη της και να υποβάλει τα χαρτιά της πριν λήξει ο διαγωνισμός.

Συνήθως το διάστημα από την ημερομηνία δημοσίευσης του διαγωνισμού στην εφημερίδα της Κυβέρνησης Kuwait Al Yum μέχρι την ημέρα λήξης του διαγωνισμού είναι δεκαπέντε ή είκοσι μέρες. Το διάστημα αυτό είναι πολύ μικρό για να ετοιμαστεί η Ελληνική εταιρεία. Στη φάση αυτή είναι απαραίτητη η συνεργασία της κουβετιανής πλευράς, η οποία με διάφορους τρόπους γνωρίζει περί του διαγωνισμού εγκαίρως και πληροφορεί αμέσως την Ελληνική εταιρεία, την οποία αντιπροσωπεύει στο Κουβέιτ.

Συμπεραίνεται ότι οι Ελληνικές τεχνικές εταιρείες, οι οποίες επιθυμούν να αναλάβουν έργα ή θα πρέπει να συνεργαστούν με τις εταιρείες που έχουν αναλάβει την ανοικοδόμηση και να αναλάβουν υπεργολαβία ή να συνεργαστούν με κάποια από τις κουβετιανές εταιρείες για να συμμετάσχουν στους διαγωνισμούς.

- Brown & Root International
- Blount International
- Khudair Group
- Al Harbi Trading & Contracting

#### **2.4.2 ΒΑΛΚΑΝΙΑ - ΑΝ.ΕΥΡΩΠΗ - ΤΕΩΣ ΣΟΒ.ΕΝΩΣΗ.**

Υπάρχει σημαντική απειρία της Δημόσιας Διοίκησης των χωρών αυτών στις διαδικασίες ανάθεσης και εκτέλεσης έργων στα πλαίσια της ελεύθερης οικονομίας και αγοράς.

Στην Ουγγαρία υπάρχει σταθερό νομικό καθεστώς και Δημόσια Διοίκηση που εργάζεται με σωστούς ρυθμούς. Στην Βουλγαρία υπάρχει αρκετά σοβαρή εμπειρία σε κατασκευές δημοσίων έργων, από τις τέως κρατικές κατασκευαστικές εταιρείες. Δεν πρέπει να ξεχνούμε ότι στα πλαίσια της τέως ΚΟΜΕΚΟΝ, η Βουλγαρία είχε αναλάβει το ρόλο του "κατασκευαστή".

Στην Αλβανία η έλλειψη εμπειρίας και η αμηχανία της Δημόσιας Διοίκησης, σχετικά με τις Διαδικασίες ανάθεσης και επίβλεψης των έργων είναι φανερή. Στην Ρουμανία παρατηρούνται τα ίδια φαινόμενα όπως στην Αλβανία, σε μικρότερο πάντως βαθμό.

### 2.4.3 ΕΝΩΜΕΝΗ ΕΥΡΩΠΗ

Απ' ευθείας από τη Συνθήκη προστατεύονται ορισμένες σημαντικές πλευρές της οικονομικής ελευθερίας. Κυρίως αυτές είναι η δυσμενής διάκριση βάσει της ιθαγένειας (άρθ. 7), η ισότητα αμοιβής για ίση εργασία ανδρών και γυναικών (άρθ. 119) καθώς και η προστασία από απόψεως κοινωνικής ασφαλίσεως (άρθ. 8), η ελευθερία κυκλοφορίας των εργαζομένων (άρθ. 18) και η ελευθερία εγκαταστάσεως (άρθ. 52-57), η ελευθερία παροχής υπηρεσιών (άρθ. 59-62). Οι τελευταίες αυτές τρεις ονομάζονται και κοινοτικές ελευθερίες και αποσκοπούν άμεσα στην διασφάλιση της κοινής αγοράς. Έμμεσα όμως και αντανakλαστικά βελτιώνουν και τη θέση των πολιτών, μετά μάλιστα από την αναγνώριση των διατάξεων εξελίχθηκαν σε γνήσια ατομικά δικαιώματα, τα οποία οι ιδιώτες μπορούν να επικαλούνται ενώπιον των εθνικών τους δικαστηρίων και τα τελευταία οφείλουν να τα προστατέψουν.

Η Συνθήκη της ΕΟΚ καθιερώνει τρεις θεμελιώδεις ελευθερίες διακινήσεως : Εμπορευμάτων - αγαθών, κεφαλαίων και προσώπων. Την τελευταία την διακρίνει :

- Στην ελεύθερη διακίνηση των εργαζομένων
- Στην ελευθερία εγκαταστάσεως και παροχής υπηρεσιών.
- Στην ελεύθερη παροχή υπηρεσιών.

Το Δικαίωμα ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (άρθ. 59-65). Η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών, δηλαδή ανεξαρτήτως επαγγελματικής δραστηριότητας, επιτρέπει σε ένα υπήκοο της Κοινότητας, φυσικό ή νομικό πρόσωπο, που είναι εγκατεστημένος σ' ένα κράτος - μέλος, να παρέχει τις υπηρεσίες του σε ένα άλλο κράτος - μέλος προσωρινά με αμοιβή και ισότιμα με τους υπηκόους του κράτους αυτού.

Η γενική αρχή αυτών των δικαιωμάτων συνίσταται στο ότι κάθε υπήκοος κράτους - μέλους μπορεί να εγκατασταθεί σε οποιαδήποτε χώρα της Κοινότητας και να ασκήσει ανεξάρτητη ή και εξαρτημένη επαγγελματική δραστηριότητα σύμφωνα με το εσωτερικό δίκαιο του κράτους υποδοχής, απολαμβάνοντας τα ίδια δικαιώματα και έχοντας τις ίδιες υποχρεώσεις με τους υπηκόους του κράτους αυτού.



Τα κράτη - μέλη είναι υποχρεωμένα κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου :

- α) Να καταργήσουν κάθε κανόνα εσωτερικού δικαίου που συνεπάγεται διακριτική μεταχείριση των δικών τους υπηκόων των άλλων κρατών - μελών.
- β) Να μην εισάγουν νέους περιορισμούς.
- γ) Να υιοθετούν ρυθμιστικές και κανονιστικές διατάξεις, οι οποίες θα διευκολύνουν την εφαρμογή των παραπάνω δικαιωμάτων. Σύμφωνα με την νομολογία του Δ.Ε.Κ. (υποθ. 2/74 Σ. 1974 631, υποθ. 33/74 Σ. 1974, κλπ), ανεξαρτήτως αν τα κράτη - μέλη λάβουν ή όχι τα παραπάνω αναγκαία μέτρα, οι διατάξεις αυτές είναι αμέσου εφαρμογής. Επομένως δημιουργούν δικαιώματα για τους υπηκόους που μπορούν να τα διεκδικήσουν ενώπιον των δικαστηρίων τους και εκείνα οφείλουν να τα προστατεύουν.

Το δικαίωμα αναλήψεως επιχειρηματικής δραστηριότητας στον τομέα των κατασκευών ρυθμίζεται κατά βάση από δύο οδηγίες που αναφέρονται στο σύνολο των δραστηριοτήτων του δευτερογενούς τομέα της παραγωγής και συγκεκριμένα στους τομείς των μη εξαρτημένων δραστηριοτήτων μεταποίησης. Οι οδηγίες αυτές που είναι η 64/427/EEC και 64/429/EEC της 7/7/1964, αναφέρουν τον κλάδο των κατασκευών και περιλαμβάνουν μόνο οικοδομικά και άλλα έργα πολιτικού μηχανικού, ηλεκτρολογικές μηχανολογικές εγκαταστάσεις. Η οδηγία 64/427/EEC περιέχει μεταβατικές διατάξεις για τη διευκόλυνση της μεταβιβάσεως από την κατάσταση εθνικών περιορισμών, στην ευρωπαϊκή απελευθέρωση. Η οδηγία 64/429/EEC αναφέρεται στην πραγματοποίηση της ελεύθερης εγκαταστάσεως και παροχής υπηρεσιών.

Τα σημεία που χρειάζονται προσοχή στις παραπάνω οδηγίες για τους μηχανικούς είναι :

- α) Εκείνοι που εγκαθίστανται σε μια χώρα της Κοινότητας και είναι υπήκοοι άλλου κράτους - μέλους, έχουν το δικαίωμα να εγγραφούν σε επαγγελματικά σωματεία με τους ίδιους όρους που ισχύουν για τους υπηκόους της χώρας υποδοχής. Έχουν επίσης το δικαίωμα να καταλάβουν

αιρετές ή μη θέσεις στη διοίκηση του σωματείου, εκτός αν αυτό μετέχει σε άσκηση δημόσιας εξουσίας.

β) Για την ανάληψη κατασκευαστικής δραστηριότητας από άτομο ή επιχειρήσεις, μια χώρα δεν μπορεί να απαιτήσει περισσότερα τυπικά προσόντα από αυτά που προβλέπονται στις κοινοτικές πράξεις. Τα τυπικά αυτά προσόντα είναι, εκτός από τα πιστοποιητικά οικονομικής καταστάσεως και καλού ονόματος στην αγορά και ένα πιστοποιητικό επαγγελματικής ικανότητας, εμπειρίας καθώς και γνώσεων. Το τελευταίο αυτό πιστοποιητικό, το οποίο θα περιλαμβάνει περιγραφή των έργων του ενδιαφερομένου, εκδίδεται με βάση τα στοιχεία που τηρούνται στο Μητρώο κατασκευαστών. Η τήρηση του Μητρώου και η έκδοση των σχετικών πιστοποιητικών γίνεται από την αρχή, την οποία ορίζει το κάθε κράτος - μέλος.

Με την καθιέρωση του πιστοποιητικού επαγγελματικής ικανότητας και εμπειρίας, το κοινοτικό δίκαιο δέχεται ότι για την ανάλυση αυτών των δραστηριοτήτων στα κράτη - μέλη υποδοχής, αρκεί και η πραγματική άσκηση του επαγγέλματος στα κράτη της προελεύσεως κατά τη διάρκεια μιας λογικής περιόδου. Η διάρκεια αυτή και οι όροι της πραγματικής ασκήσεως του επαγγέλματος, περιγράφονται από την οδηγία 64/427/EEC και ισχύουν για τις περιπτώσεις που δεν απαιτείται μια προγενέστερη εκπαίδευση, ως εγγύηση ότι ο ενδιαφερόμενος κατέχει ισοδύναμες γνώσεις με εκείνες που απαιτούνται για τους ομοεθνείς.

**ΠΡΟΕΠΙΛΟΓΗ :** Όλες οι χώρες της ΕΟΚ έχουν κάποια μορφή γενικού συστήματος εγγραφής επιχειρήσεων σε μητρώα σύμφωνα με τους νόμους περί εταιρειών. Μόνο πέντε χώρες επιβάλλουν ειδικές επαγγελματικές ή βιομηχανικές προϋποθέσεις, κυρίως απαιτούν αποδείξεις τεχνικής εμπειρίας (τουλάχιστον ενός απ' τα στελέχη), αλλά υπάρχουν μεγάλες διαφορές ανάμεσα στις χώρες, στον τρόπο που παρέχονται αυτές οι αποδείξεις. Οι προϋποθέσεις εγγραφής σε ειδικά μητρώα δεν μπορούν να θεωρηθούν καθοριστικής σημασίας για την διαδικασία προεπιλογής.

Τα περισσότερα συστήματα έγκρισης για εγγραφή σε μητρώα κατασκευαστών παρέχουν μια μορφή μονιμότητας πιο ευρέων προσόντων και υπάρχουν μεγάλες διαφορές στην έκταση με την οποία τίθενται σε

εφαρμογή ανάμεσα στα κράτη - μέλη. Μόνο πέντε χώρες στην ΕΟΚ (Βέλγιο, Ολλανδία, Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία) χρησιμοποιούν επίσημο σύστημα έγκρισης σε εθνικό επίπεδο και δύο χώρες (Αγγλία, Γαλλία) έχουν πιο ανεπίσημο σύστημα έγκρισης, παρότι διάφοροι δημόσιοι φορείς διαθέτουν σχετικούς καταλόγους. Οι διαφορές που βρέθηκαν ανάμεσα στα συστήματα έγκρισης είναι πολύ μεγάλες. Σε χώρες με επίσημα συστήματα οι διαφορές δομής τα κάνουν δύσκολα, αν όχι ακατόρθωτο να εναρμονισθούν.

Οι λόγοι γι' αυτά είναι : οι διαφορετικές κατηγορίες περιοχών κατασκευαστικής δραστηριότητας που χρησιμοποιούν τα διαφορετικά επίπεδα ταξινόμησης και οι ριζικά διαφορετικοί τρόποι για την εδραίωση του αριθμού των τάξεων και του μέγιστου επιτρεπόμενου ορίου συμβάσεως ανά τάξη. Το επίπεδο της διαφάνειας στην εφαρμογή των συστημάτων έγκρισης διαφέρει πολύ ανάμεσα στις χώρες. Αυτό μπορεί και συνεπάγεται πρακτικά εμπόδια στους διαγωνισμούς. Σε μερικές περιπτώσεις, προϋποθέσεις που φαίνονται εύκολα αντιμετωπίσιμες αποδεικνύονται εμπόδια για αλλοδαπούς. Παρομοίως υπάρχουν προβλήματα διαφάνειας στις προϋποθέσεις εγγραφής σε μητρώα, παρότι δεν έχουν σημειωθεί προτάσεις μη συμμόρφωσης με το άρθρο 24 (ντιρεκτίβα 71/305/ΕΕC).

Πάντως υπάρχουν μερικά παραδείγματα όπου η εγγραφή είναι μια κλειστή διαδικασία. Τα συστήματα προεπιλογής δεν θεωρούνται άδικοι και οι περισσότερες εταιρείες τελικά εγκρίνονται όταν το ζητήσουν. Τα εμπόδια και πιθανά μεροληπτικά στοιχεία είναι περισσότερο συνδεδεμένα με τις διοικητικές παρά με τις νομικές πλευρές των συστημάτων. Τα κριτήρια έγκρισης μερικές φορές περιλαμβάνουν προϋποθέσεις για τοπική εμπειρία ή παρουσία, παρότι εμπειρία ή παρουσία για μερικές φορές παρακάμπτεται για εταιρείες με έδρα την ΕΟΚ.

**ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΕΠΙΛΟΓΗΣ :** Τα συστήματα προεπιλογής στην ΕΟΚ έχουν περισσότερη σχέση με τις κατασκευές του δημοσίου τομέα. Για τον ιδιωτικό τομέα έχουν μόνο τόση σημασία, όσο η έγκριση για συμμετοχή σε δημόσια έργα, αντιπροσωπεύει ένα δείκτη αναφοράς. Μεγάλοι εργολήπτες υπάρχουν λίγοι, με αρκετά ποικίλη γεωγραφική παρουσία. Μικροί εργολήπτες υπάρχουν πολλοί, κυρίως με τοπική παρουσία. Η ντιρεκτίβα των δημ. έργων άρθρ. 24 καθορίζει ότι η εγγραφή σε μία χώρα (μέλος της ΕΟΚ)

είναι αρκετή για να ικανοποιήσει τις προϋποθέσεις προεπιλογής και σε άλλο κράτος - μέλος. Ωστόσο δεν απαιτεί κατηγορηματικά αμοιβαία αναγνώριση της εγγραφής, αυτό αποδεικνύεται σαν μέρος μιας ευρύτερης πρωτοβουλίας για την ενοποίηση των σχετικών διαδικασιών στην ΕΟΚ. Όλες οι χώρες της ΕΟΚ έχουν κάποια μορφή γενικού συστήματος εγγραφής των εταιρειών. Αυτά τα συστήματα βασικά εφαρμόζουν τους νόμους περί εταιρειών σε κάθε κράτος - μέλος.

#### **ΠΙΝΑΚΑΣ ΜΗΤΡΩΩΝ ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΩΝ ΚΡΑΤΩΝ - ΜΕΛΩΝ ΤΗΣ ΕΟΚ**

**ΒΕΛΓΙΟ** : "Registre du Commerce" - "Handelsregister"

**ΓΑΛΛΙΑ** : "Registre du Commerce" και "Repertoire des metiers".

**ΓΕΡΜΑΝΙΑ** : "Handelsregister" και "Handewerksrolle"

**ΔΑΝΙΑ** : "Handelsregistret", "Aktieselskabsregister" και "Erhvervsregistret".

**ΕΛΛΑΔΑ** : Ισχύουν οι κείμενες διατάξεις για την άσκηση των Εργοληπτών Δημοσίων Έργων (Μητρώο Εργοληπτικών Επιχειρήσεων του ΥΠΕΧΩΔΕ) σχετικά με την άσκηση του επαγγέλματος του εργολήπτη δημοσίων έργων.

**ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ - ΙΡΛΑΝΔΙΑ** : Ο εργολήπτης καλείται να υποβάλει πιστοποιητικό από το "Registrar of Companies" ή από το "Registrar of Friendly Societies" ή να υποβάλει βεβαίωση η οποία να διευκρινίζει ότι ο ενδιαφερόμενος δήλωσε ενόρκως ότι ασκεί το εν λόγω επάγγελμα στη χώρα όπου είναι εγκατεστημένος, σε συγκεκριμένο τόπο και υπό καθορισμένη εμπορική επωνυμία.

**ΙΣΠΑΝΙΑ** : "Registro oficial de Contratistas del Ministerio de Industria Y Energia".

**ΙΤΑΛΙΑ** : "Registro della camera di Commercio, Industria, Agricoltura E artigianato".

**ΚΑΤΩ ΧΩΡΕΣ** : "Handelsregister".

**ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ** : "Registre aux Firmes" και "Role de la Chambre des Metiers".

**ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ** : "Registro da Comissao de Alvaras de Empresas de Obras Publicas e Particulares" "(Caeopp)".

Μόνο πέντε χώρες της ΕΟΚ υιοθετούν ειδικές επαγγελματικές ή βιομηχανικές προϋποθέσεις εγγραφής. Παραδείγματος χάριν στο Βέλγιο, την Γερμανία, την Ελλάδα, το Λουξεμβούργο και την Ολλανδία τα συστήματα εγγραφής προϋποθέτουν διαδικασία προεπιλογής των εργοληπτών. Οι

ειδικές αυτές προϋποθέσεις απαιτούν τεχνική εμπειρία τουλάχιστον ενός απ' τα στελέχη. Στις προϋποθέσεις αυτές υπάρχουν μεγάλες διαφορές ανάμεσα στις χώρες που τις υιοθετούν.

### ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΙΚΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ ΤΟΥΛΑΧΙΣΤΟΝ ΕΝΟΣ ΑΠΟ ΤΑ ΤΕΧΝΙΚΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

ΧΩΡΕΣ	ΒΕΛΓΙΟ	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	ΛΟΥΞ/ΡΓΟ
Με ικανότητες μόρφωσης	Τεχνικό δίπλωμα ισότιμο πιστοποιητικό ή	Εξετάσεις 4 τμημάτων με εξαίρεση ενός τμήματος αν υπάρχει τεχνικό δίπλωμα	Δίπλωμα τεχνικού κολλεγίου ή πτυχίο MASTERS Πολ. Μηχανικού	Δίπλωμα τεχνικού κολλεγίου για μικρές - μεσαίες εταιρείες
Εμπειρία	2 χρόνια εμπειρίας πρακτικής εκπαίδευσης	2 χρόνια εμπειρίας πρακτικής εκπαίδευσης	1 χρόνος εμπειρίας με τεχνική εκπαίδευση 1 χρόνου ή 2 χρόνια εμπειρίας	Καμμία
Χωρίς ικανότητες μόρφωσης	5 χρόνια διευθυντικής εμπειρίας 3 χρόνια σαν ανεξάρτητος εργολήπτης	Αδύνατη χωρίς τις πιο πάνω εξετάσεις	Αποδείξεις γνώσεων πωλήσεων στη θέση του διπλώματος πωλήσεων	Αδύνατη

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΑΠΟ 60 ΑΤΟΜΑ, ΕΞΑΙΡΟΥΝΤΑΙ

Στο Βέλγιο, η πρακτική εμπειρία μπορεί να αντικαταστήσει την επαγγελματική εκπαίδευση με κάποιο σχετικό δίπλωμα. Στη Γερμανία απαιτείται η επιτυχία σε μια επαγγελματική εξέταση που αποτελείται από τέσσερα μέρη. Αυτή προϋποθέτει ελάχιστη πρακτική εμπειρία δύο ετών. Σχετικά επαγγελματικά διπλώματα μπορούν να προϋποθέτουν ορισμένες εξαιρέσεις. Στην Ολλανδία, εκτός απ' την απόδειξη τεχνικής εμπειρίας, οι εταιρείες πρέπει να προσκομίσουν αποδείξεις εμπορικής εμπειρίας και να επιδείξουν το αξιόχρεό τους προσκομίζοντας επικυρωμένα οικονομικά στοιχεία. Στο Λουξεμβούργο και την Ελλάδα, οι προϋποθέσεις σχετίζονται μόνον με τα επαγγελματικά διπλώματα. Στο Βέλγιο, τη Γερμανία και την Ολλανδία οι προϋποθέσεις εγγραφής περιλαμβάνουν ειδική διαδικασία για αλλοδαπούς εργολήπτες. Αυτές οι προϋποθέσεις είναι λίγο πιο αυστηρές εκτός της Γερμανίας και στη περίπτωση της Ολλανδίας, οι αιτήσεις υποβάλλονται σε κάποιο υπουργείο πριν γίνουν δεκτά ξένα πιστοποιητικά.

Οι ειδικές προϋποθέσεις εγγραφής βιομηχανίας δεν μπορούν να θεωρηθούν σ' ένα σημαντικό μέρος της διαδικασίας προεπιλογής. Οι προϋποθέσεις συνδέονται μόνο για να επιβεβαιώσουν την κατάλληλη εμπορική εμπειρία της αιτούσας εταιρείας και όχι για να εκτιμήσουν τις ολικές της ικανότητες. Στο Βέλγιο, εργολήπτες με περισσότερους από 50 υπαλλήλους εξαιρούνται υποχρέωσης προεπιλογής. Στην Ελλάδα και το Λουξεμβούργο η προϋπόθεση σχετικών διπλωμάτων εμφανίζεται σαν μία τυπική ρουτίνα. Τα υπόλοιπα κράτη - μέλη δεν έχουν προϋποθέσεις εγγραφής.

ΧΩΡΕΣ	ΒΕΛΓΙΟ	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	ΛΟΥΞ/ΡΓΟ
Με ικανότητες μόρφωσης	Μόρφωση τουλάχιστον 3 ετών αποδεδειγμένη με αναγνωρισμένο δίπλωμα από το κράτος ή αναγνωρισμένη επαγγελματική ένωση	Δίπλωμα Μηχανικού.	Πιστοποιητικό υπουργείου εργοληπτών βασισμένο σε αλλοδαπό δίπλωμα	Πιστοποιητικό υπουργείου εργοληπτών βασισμένο σε αλλοδαπό δίπλωμα
Εμπειρία	τουλάχιστον 3 συνεχή χρόνια	τουλάχιστον 3 χρόνια	τουλάχιστον 1 χρόνο	
Χωρίς ικανότητες μόρφωσης	6 χρόνια εμπειρίας σαν πρόεδρος 3 χρόνια εμπειρίας σαν πρόεδρος με 5 χρόνια προυπηρεσία σαν υπάλληλος	Αδύνατη	6 χρόνια εμπειρίας στην χώρα καταγωγής	Αδύνατη

ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΟΚ

**ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ :** Η ανάθεση ενός δημοσίου έργου γίνεται με τα παρακάτω κριτήρια και μετά από έλεγχο της επαγγελματικής επάρκειας των εργοληπτών από τις αναθέτουσες αρχές σύμφωνα με τα κριτήρια οικονομικής, χρηματοδοτικής και τεχνικής ικανότητας όπως ορίζονται από την κοινοτική νομοθεσία. Τα κριτήρια βάσει των οποίων οι αναθέτουσες αρχές κατακυρώνουν τον διαγωνισμό και αναθέτουν το έργο είναι :

- Είτε αποκλειστικώς η χαμηλότερη τιμή προσφοράς
- Είτε όταν η κατακύρωση γίνεται συνολικά στην πλέον συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά, διάφορα κριτήρια, όπως η τιμή, οι προθεσμίες

παραδόσεως του έργου, το κόστος λειτουργίας, η ποιότητα και η τεχνική αξία. Στην περίπτωση αυτή η δημοπρατούσα αρχή πρέπει να καθορίζει στην γενική συγγραφή υποχρεώσεων ή στην διακήρυξη τα κριτήρια κατακυρώσεως τα οποία θα χρησιμοποιήσει, κατά φθίνουσα τάξη σπουδαιότητας. Αν οι προσφορές είναι υπερβολικά χαμηλές σε σχέση με τις προβλεπόμενες εργασίες, οι αναθέτουσες αρχές πριν απορρίψουν την προσφορά οφείλουν να ζητήσουν εγγράφως την αιτιολόγηση των στοιχείων της προσφοράς και να επαληθεύσουν αυτά τα στοιχεία, λαμβάνοντας υπόψιν τα υποβαλλόμενα δικαιολογητικά.

**ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΑΘΕΣΗΣ ΕΡΓΩΝ :** Τα δημόσια έργα κατασκευάζονται κατά κανόνα από δημόσιο διαγωνισμό. Οι διαδικασίες ανάθεσης των έργων είναι :

- Η ανοικτή διαδικασία είναι ο πλέον συνηθισμένος τρόπος επιλογής εργοληπτικής εταιρείας.
- Οι κλειστές διαδικασίες αντιστοιχούν στις διαδικασίες με προεπιλογή. Η αναθέτουσα αρχή επιλέγει τους υποψήφιους εργολήπτες, οι οποίοι πρέπει να διαθέτουν τις τυπικές και ουσιαστικές προϋποθέσεις, τεχνική ιδιότητα, τεχνική και χρηματοδοτική ικανότητα και βεβαίως πιστοποιητικά εντιμότητας. Τα όρια μέσα στα οποία θα κυμανθεί αυτός ο αριθμός των προεπιλεγέντων καθορίζονται αναλόγως με τη φύση του προς εκτέλεση έργου, πάντως δεν μπορεί να είναι μικρότερος των 5 εταιρειών ούτε μεγαλύτερος των 20, πρέπει δε να αναφέρεται και στην προκήρυξη. Σε κάθε περίπτωση ο αριθμός αυτός πρέπει να επαρκεί ώστε να εξασφαλίζονται συνθήκες πραγματικού ανταγωνισμού. Σε κάθε περίπτωση, τόσο στις κλειστές διαδικασίες όσο και σ' εκείνες με διαπραγματεύσεις, οι αναθέτουσες αρχές οφείλουν να καλούν και εργολήπτες άλλων κρατών - μελών με τους ίδιους όρους, με προϋποθέσεις που απαιτούν για τους εθνικούς υποψηφίους.

#### **ΑΓΓΛΙΑ - ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΤΑΝΙΑ**

Οποιοσδήποτε μπορεί να εξασκήσει το επάγγελμα του εργολάβου, εγγραφόμενος στους φορολογικούς καταλόγους μετά από σχετική δήλωση. Στις δημοπρασίες όπου μετέχει, οφείλει να δηλώσει εάν θα χρησιμοποιήσει και ποιοι θα είναι οι εργολάβοι για το συγκεκριμένο έργο. Πρέπει δε να επιδείξει και συμφωνία αμοιβαίας δέσμευσης. Συνήθως ο πελάτης καλεί 6 - 8

εταιρείες. Στο δημόσιο οι τοπικές αρχές τηρούν δικούς τους καταλόγους των εργολάβων κατά ειδικότητες. Η ανάθεση εκτελέσεως των έργων γίνεται μετά από επιλογή των υποβαλλόμενων προσφορών. Ενστάσεις γίνονται δεκτές χωρίς όμως να ακυρώνεται κατ' ανάγκη η ανάθεση. Δηλαδή τηρείται η περιορισμένη διαδικασία.

Συνήθως το έργο κατακυρώνεται στον μειοδότη αφού το ποιοτικό κριτήριο καλύπτεται από την αρχική επιλογή. Η εγγραφή στους καταλόγους των τοπικών (περιφερειακών) αρχών γίνεται με αίτηση που συνοδεύεται από στοιχεία εμπειρίας και δυναμικότητας.

Για δημοπρασίες έργων που η κατασκευή τους έχει προθεσμία μικρότερη των 12 μηνών, στην διακήρυξη αναφέρεται ρητά ότι δεν θα δοθεί αναθεώρηση και οι τιμές θα είναι σταθερές. Για έργα μεγαλύτερης διάρκειας γίνεται αναθεώρηση μήνα, αρχίζοντας από τον πρώτο μήνα εκτελέσεως με εκκίνηση 6 εβδομάδες προ της δημοπρασίας. Η αναθεώρηση εφαρμόζεται με το σύστημα που καθορίζεται από το NEDO (National Economic Development Office) που υπάγεται στο Υπουργείο Περιβάλλοντος. Οι δημοπρασίες γίνονται ή με κατ' αποκοπή τιμή ή με συμπλήρωση τιμολογίου (τιμές μονάδος). Το σύστημα της κατ' αποκοπήν προσφοράς εφαρμόζεται σε μικρές εργολαβίες. Οι νέες τιμές καθορίζονται με συζήτηση (διαπραγματεύσεις) εργολάβου και υπηρεσίας. Αν δεν υπάρξει συμφωνία, η εργασία γίνεται απολογιστικά και προστίθεται το όφελος. Στις δημοπρασίες δεν κοινοποιείται ο προϋπολογισμός, πλην όμως υπάρχει ενδεικτικός προϋπολογισμός και αν οι προσφορές είναι υψηλότερες έχουν την ευχέρεια σε υπηρεσίες να συζητήσουν τις τιμές με τους εργολάβους ή να αποφασίσουν περιορισμό της έκτασης του έργου. Για διαφορές ή διαφωνίες κατά την εκτέλεση του έργου προβλέπεται σχετική διαδικασία. Στην αρχή διαιτητική επιτροπή και στη συνέχεια τα πολιτικά δικαστήρια.

Για τα έργα του δημοσίου δίνονται πιστοποιητικά από τους επιβλέποντες μηχανικούς. Για τα ιδιωτικά έργα το πιστοποιητικό δίνεται από τον μελετητή επιβλέποντα ή τον ιδιοκτήτη. Η ακρίβεια των πιστοποιητικών αυτών ελέγχεται από την υπηρεσία προκειμένου να συμπληρωθούν οι φάκελλοι των εργολάβων. Υποχρεωτικά για κάθε δημόσιο έργο ο επιβλέπων συντάσσει



έκθεση για την ποιότητα της εργασίας και τις σχέσεις που η υπηρεσία με τον εργολάβο έχει, η οποία έκθεση μπαίνει στο φάκελλό του.

Κάθε χρόνο ζητείται οικονομική κατάσταση των εργολάβων. Γενικά κάθε τρία χρόνια ενημερώνονται και αναθεωρούνται οι πίνακες των εργολάβων, σε περίπτωση εργολάβου που εμφανίζεται να προσφέρει συνεχώς υψηλές τιμές, αυτός διαγράφεται από τους πίνακες και δεν ξανακαλείται.

Στα ιδιωτικά έργα ισχύει απόλυτη ελευθερία όσον αφορά στο επάγγελμα του κατασκευαστή και στον τρόπο άσκησής του. Υπάρχει κι εδώ όπως και στα δημόσια έργα ο θεσμός του κρατικού ή περιφερειακού επόπτη (Inspector) που συνήθως καλείται κατά την εκτέλεση αφανών εργασιών. Στα δημόσια έργα ακολουθούνται ορισμένες διαδικασίες πλην όμως δεν υπάρχουν ειδικότερες απαιτήσεις από τους κατασκευαστές πέρα από τις τεχνικές και οικονομικές ικανότητές του. Κάθε υπηρεσία καταρτίζει κατάλογο εργολάβων τους οποίους έχει κατατάξει κατά ειδικότητες.

Ακολουθείται πάντοτε το σύστημα της περιορισμένης διαδικασίας. Προεπιλέγονται, δηλαδή 10 - 12 εργολάβοι περίπου που καλούνται να δώσουν προσφορά, συνήθως το έργο κατακυρώνεται στον μειοδότη (όταν δεν υπάρχει συνδυασμός κριτηρίων) αφού το ποιοτικό κριτήριο έχει ήδη καλυφθεί με την προεπιλογή. Οι αλλοδαποί εργολάβοι γίνονται δεκτοί βάσει της ντιρεκτίβα 305 που κοινοποιήθηκε για την εφαρμογή στις υπηρεσίες. Στην περίπτωση δημοπρατήσεως μελέτης - εκτελέσεως επιλέγεται η οικονομικά συμφερότερη προσφορά. Στα συστήματα δημοπρατήσεως κυριαρχεί η συμπλήρωση τιμολογίου. Το κατ' αποκοπήν εφαρμόζεται συνήθως στα μικρά έργα. Στη περίπτωση υπάρξεως υπεργολάβου οφείλει να δηλωθεί κατά την δημοπρασία, επίσης πρέπει να κατατεθεί παράλληλα και η επιστολή αμοιβαίας δέσμευσης. Η υπεργολαβική εκτέλεση δεν μπορεί να είναι σε ποσοστό μεγαλύτερη του 50%. Ενστάσεις κατά της κατακυρώσεως γίνονται χωρίς όμως να ακυρώνεται κατ' ανάγκη και η ανάθεση έργου.

Για έργα διάρκειας μικρότερης των 12 μηνών στη διακήρυξη αναφέρεται ρητά ότι οι τιμές θα είναι σταθερές. Για έργα μεγαλύτερης διάρκειας χορηγείται αναθεώρηση από τον πρώτο μήνα της εκτελέσεως με εκκίνηση 6 εβδομάδες πριν την ημέρα της δημοπρασίας. Η αναθεώρηση γίνεται με το σύστημα που καθορίζει η υπηρεσία του Υπουργείου Περιβάλλοντος για 39 κατηγορίες

εργασιών (κτιριακά, οδοποιίας). Στους τύπους αυτούς μπαίνει η εργασία με τις τιμές των συλλογικών συμβάσεων και τα υλικά από τον INDEX που συντάσσεται κάθε μήνα από το Υπουργείο Περιβάλλοντος. Οι νέες τιμές γίνονται με διαπραγματεύσεις και συμφωνία εργολάβου και υπηρεσίας.

## ΒΕΛΓΙΟ

Για τα ιδιωτικά έργα ισχύει σχεδόν ό,τι και στις προηγούμενες χώρες, ενώ στα δημόσια ισχύει σχετική νομοθεσία. Σε ορισμένους κλάδους κατασκευής, ακόμη και στα ιδιωτικά έργα, χρειάζεται "άδεια", που χορηγείται μετά από έλεγχο των εργοληπτικών εταιρειών σε τεχνική και διαχειριστική ικανότητα. Ειδικότερα, σε επιχειρήσεις με προσωπικό πάνω από 50 άτομα δεν απαιτείται ο παραπάνω έλεγχος. Ο έλεγχος της διαχειριστικής ικανότητας γίνεται με εξετάσεις ή χωρίς, αν υπάρχει δίπλωμα τεχνικό. Το ίδιο και της τεχνικής ικανότητας, αν υπάρχει εμπειρία 3 - 5 χρόνων ή χωρίς εξετάσεις, αν υπάρχει δίπλωμα τεχνικό. Οι άδειες δίνονται από το Επαγγελματικό Επιμελητήριο. Επίσης και οι υπεργολάβοι πρέπει να έχουν άδεια. Δεν υπάρχει όριο δαπάνης για τους αδειούχους εργολάβους. Μπορεί η εταιρεία να μπει στο επάγγελμα αν χρησιμοποιήσει σε θέση τεχνικού διευθυντού ή γενικού διαχειριστή, αδειούχο (φυσικό πρόσωπο).

Στα δημόσια έργα όλες οι εργοληπτικές επιχειρήσεις χρειάζονται "αναγνώριση" επίσημη, που δίνεται από το Υπουργείο Δημοσίων Έργων. Στους επίσημους σχετικούς καταλόγους, οι εργολάβοι κατατάσσονται σε κατηγορίες ειδικότητας και τάξεις δυναμικότητας για τα έργα που θα τους επιτρέπεται να εκτελέσουν. Η επιτροπή κρίσεως και κατατάξεως είναι ευρεία και αρκετά αντιπροσωπευτική. Κριτήρια για την κατάταξη είναι η οικονομική επιφάνεια και τα εκτελεσθέντα έργα. Για την είσοδο στο επάγγελμα γίνεται αίτηση με όλα τα σχετικά στοιχεία και η επιτροπή κατατάσσει δοκιμαστικά. Σε 5 χρόνια θα γίνει η οριστική κατάταξη ανάλογα με την δραστηριότητα στο μεταξύ.

Οι δημοπρασίες γίνονται κατά 90% με την μέθοδο της ανοικτής διαδικασίας και κατακυρώνονται στον μειοδότη. Τα στρατιωτικά έργα εκτελούνται με τις κανονικές διαδικασίες (ανοικτές) εκτός αν είναι "απόρρητα", που εκτελούνται από περιορισμένο κύκλο εργοληπτών και με διαπραγματεύσεις. Εγγύηση

καλής εκτελέσεως 5% της προσφοράς που κατατίθεται. Στο Βέλγιο, τα επίπεδα κατάταξης είναι συνάρτηση 6 μεταβλητών.

### ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΠΕΔΩΝ ΚΑΤΑΤΑΞΗΣ ΣΤΟ ΒΕΛΓΙΟ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΒΕΛΓΙΚΑ ΦΡΑΓΚΑ)

ΤΑΞΗ	ΟΡΙΟ ΔΡΑΣ ΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ		Π Ρ Ο Υ Π Ο Θ Ε Σ Ε Ι Σ Ε Γ Κ Ρ Ι Σ Η Σ				
	ΜΕΓΙΣΤΟ ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΟΛΟ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ	ΜΕΓΙΣΤΗ ΑΞΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ 3 ΧΡΟΝΙΑ	ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΤΩΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ 3 ΕΤΩΝ	OWNER'S EQUITY	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΤΩΝ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΤΕΛΕΧΩΝ
1	27.5	5.5	11.5	2 JOBS OF 1.05 OR 3 OF 0.9 OR 4 OF 0.75	1.1	3	1
2	45	9	18.5	2 OF 3.8 OR 3 OF 3.3 OR 4 OF 2.8	1.8	5	1
3	65	13	27	2 OF 6.3 OR 3 OF 5.4 OR 4 OF 4.5	2.6	7	1
4	110	22	45	2 OF 9.0 OR 3 OF 8.0 OR 4 OF 7.0	4.4	11	1
5	225	45	90	2 OF 13.5 OR 3 OF 12.5 OR 4 OF 11.5	9	20	2
6	450	90	185	2 OF 27 OR 3 OF 22.5 OR 4 OF 18	18	40	4
7	900	180	375	2 OF 63 OR 3 OF 54 OR 4 OF 45	36	78	8
8	1800		750	2 OF 125 OR 3 OF 110 OR 4 OF 96	72	142	12

Το σύστημα αυτό είναι στατικό. Αφού μια εταιρεία έχει εγκριθεί, θα διατηρήσει την τάξη της μόνιμα. Δεν υπάρχει προς το παρόν σύστημα για την αναθεώρηση της ταξινόμησης. Όμως έχει προταθεί νέα νομοθεσία, η οποία θα επηρεάσει την ταξινόμηση των εταιρειών.

## ΓΑΛΛΙΑ

Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το θεσμικό πλαίσιο ανάθεσης και εκτέλεσης έργων στην Γαλλία. Η σημασία αυτή πηγάζει από το γεγονός ότι η συγκεκριμένη νομοθεσία και ο τρόπος μεθόδευσης για την ανάθεση και την εκτέλεση έργων, επηρεάζει περισσότερο από οτιδήποτε άλλο την Κοινοτική αντίληψη για τα δημόσια έργα, όπως αυτή εκφάζεται στις κατευθυντήριες οδηγίες 307/71 και 305/71.

Στην προσπάθειά μας να προσεγγίσουμε το θέμα, είναι απαραίτητο να αναφερθούμε στη διάκριση που γίνεται στα κατασκευαστικά έργα. Έτσι λοιπόν διακρίνουμε τις κατασκευές με βάση τεχνικά και οικονομικά κριτήρια σε οικοδομικά έργα και έργα Πολιτικού μηχανικού. Η παραπάνω διάκριση στην πραγματικότητα δεν είναι σαφής αφού και στις δυο περιπτώσεις χρησιμοποιούνται κοινές κατασκευαστικές μέθοδοι. Ωστόσο, από την άποψη του δικαίου που εφαρμόζεται κάθε φορά στην εκτέλεση των έργων διακρίνουμε τα Ιδιωτικά και τα Δημόσια έργα. Το δημόσιο δίκαιο ορίζει ως δημόσια έργα τις κατασκευές ακινήτων που εξυπηρετούν την κοινή ωφέλεια και γίνονται για λογαριασμό ενός προσώπου δημοσίου δικαίου ή οργανισμού δημοσίου συμφέροντος (αν έχει χαρακτηριστεί έτσι από τον ιδρυτικό νόμο). Σύμφωνα λοιπόν με τις παραπάνω διακρίσεις έχουμε "Ιδιωτικά Οικοδομικά" "Δημόσια Οικοδομικά έργα" "Ιδιωτικά Οικοδομικά έργα" "Δημόσια έργα Πολ.Μηχανικού". Πέρα όμως από τον χαρακτηρισμό του Δημοσίου Δικαίου η ευρύτερη νομική έννοια ορίζει αυτά τα έργα ως κατασκευαστικές εργασίες που εκτελούνται βάσει συμβάσεως που συνομολογείται με Δημόσιο Φορέα. Επίσης από τεχνικο-οικονομική σκοπιά Δημόσια έργα είναι οι κατασκευές έργων υποδομής, χρηματοδοτούμενων από τον προϋπολογισμό Δημοσίων Επενδύσεων.

Η διαδικασία κατασκευής εκτελείται με βάση 3 άξονες την εργοληπτική εταιρεία, την αναθέτουσα αρχή και την επιβλέπουσα αρχή.

Η εργοληπτική εταιρεία είναι εμπορική επιχείρηση με αντικείμενο την εκτέλεση κατασκευαστικών έργων. Σ' αυτήν αναθέτει το έργο η αναθέτουσα αρχή που είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο, αφού συνάψει την ανάλογη σύμβαση κι εξασφαλίσει την χρηματοδότηση.

Η αναθέτουσα αρχή για την κατασκευή του έργου συνάπτει δύο συμβάσεις, μια με την επιβλέπουσα αρχή (Σύμβουλο έργου) και μια δεύτερη με τον κατασκευαστή (ανάδοχο έργου). Στην εκτέλεση του έργου υπάρχει πάντα ένας τεχνικός σύμβουλος, στον οποίο ο κύριος του έργου αναθέτει γενικά ορισμένες υπηρεσίες όπως η σύνταξη μελετών, η επίβλεψη εργασιών, ο έλεγχος παραλαβής του έργου, κ.λ.π. Αυτός είναι ο ρόλος της λεγόμενης "Επιβλέπουσας αρχής". Επιπλέον αυτή είναι που συνάπτει με την εργοληπτική εταιρεία τη σύμβαση. Η επιβλέπουσα αρχή μπορεί να είναι Φυσικό ή Νομικό πρόσωπο που ασκεί ελεύθερο επάγγελμα (π.χ. αρχιτέκτονας, γραφείο μελετών, κ.λ.π.) ή υπάλληλος δημόσιας υπηρεσίας της οποίας τη συνδρομή έχει ζητήσει η Αναθέτουσα αρχή ή μπορεί να είναι υπάλληλος δημόσιας υπηρεσίας που είναι συγχρόνως και Αναθέτουσα αρχή.

### **ΣΥΜΒΑΣΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ ΕΡΓΟΥ**

- α) Οι συμβάσεις ανάλογα με το δίκαιο που εφαρμόζεται και την αρμοδιότητα των δικαστηρίων κάθε φορά διακρίνονται σε δημόσιες και ιδιωτικές. Εδώ υπάρχει μια σαφής διαφορά στον τρόπο σύναψης της καθεμίας απ' αυτές. Οι ιδιωτικές συνάπτονται απλώς με κοινή αποδοχή και συμφωνία γραπτή ή προφορική των συμβαλλομένων μερών. Αντίθετα οι δημόσιες συμβάσεις συνάπτονται κατόπιν συγκεκριμένων αθροιστικών προϋποθέσεων. Απαιτείται έγγραφη συμφωνία των συμβαλλομένων, υπογραφή της προσφοράς ή του συμφωνητικού από τον ανάδοχο καθώς και από την εργοληπτική εταιρεία, έγκριση της σύμβασεως από την ιεραρχικά προϊστάμενη αρχή. Τέλος απαιτείται κοινοποίηση στον ανάδοχο της υπογεγραμμένης σύμβασεως.
- β) Επίσης από άποψη τεχνολογίας και φύσεως των έργων έχουμε συμβάσεις οικοδομικών έργων και συμβάσεις έργων πολιτικού Μηχανικού.
- γ) Επιπλέον έχουμε συμβάσεις ανάλογα με τον τρόπο ανάθεσεως, ανάθεση μετά από μειοδοτικό διαγωνισμό, μετά από επιλογή προσφοράς, μετά από αξιολόγηση προσφορών, κατ'ευθείαν ανάθεση και τέλος άτυπη ανάθεση.
- δ) Κατόπιν διακρίνουμε τις συμβάσεις ανάλογα με τον τρόπο διαμορφώσεως του εργολαβικού ανταλλάγματος σε συμβάσεις κατ' αποκοπήν, συμβάσεις με τιμές μονάδος και συμβάσεις απολογιστικές.
- ε) Τέλος υπάρχουν αυτές με σταθερές τιμές και με αναθεώρηση τιμών ανάλογα με την μεταβολή του αρχικού ανταλλάγματος.

## ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΑΘΕΣΕΩΣ ΤΩΝ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ

Είναι γνωστοί οι περισσότεροι τρόποι ανάθεσης.

- α) Μειοδοτικός διαγωνισμός. Αυτός ο διαγωνισμός μπορεί να είναι ανοικτός ή περιορισμένος. Στην πρώτη περίπτωση υπάρχει μεγάλη δημοσιότητα και η κατακύρωση γίνεται αυτόματα στον τελευταίο μειοδότη. Η εφαρμογή αυτού του τρόπου είναι δυνατή σε κάθε περίπτωση. Τα ίδια ισχύουν περίπου και στον περιορισμένο μειοδοτικό διαγωνισμό, μόνο που η επιλογή γίνεται από την Αναθέτουσα αρχή. Αυτή η περίπτωση έχει εφαρμογή σε έργα για τα οποία δεν είναι σκόπιμος ο συναγωνισμός μεταξύ απεριόριστου αριθμού ενδιαφερομένων.
- β) Άλλος τρόπος είναι η επιλογή προσφοράς. Αυτή διακρίνεται επίσης σε ανοικτή και περιορισμένη. Δημοσιότητα υπάρχει και στις δυο περιπτώσεις αλλά η αναθέτουσα αρχή μπορεί να κατοχυρώσει το έργο σ' εκείνον που ικανοποιεί ορισμένα κριτήρια γνωστά στους υποψήφιους από πριν. Η εφαρμογή είναι δυνατή σε όλες τις τοπικές αυτοδιοικήσεις με ορισμένο πληθυσμό και άνω. Ενώ η περιορισμένη εφαρμόζεται όπου δεν κρίνεται σκόπιμος ο απεριόριστος συναγωνισμός ενδιαφερομένων και απαγορεύεται στους Ο.Τ.Α.
- γ) Διαδικασία αξιολόγησης προσφορών. Εδώ η δημοσιότητα είναι υποχρεωτική για τους Ο.Τ.Α. και προαιρετική για τους κρατικούς φορείς. Στην περίπτωση αυτή η αναθέτουσα αρχή είναι ελεύθερη να κατοχυρώσει το έργο σ' εκείνον που κρίνει ικανό. Αυτός ο τρόπος επιλογής εφαρμόζεται σε έργα που απαιτούν ιδιαίτερες διερευνήσεις για λόγους τεχνικούς ή οικονομικούς.
- δ) Κατ' ευθείαν ανάθεση : Διερευνάται κατ' αρχήν ένας ορισμένος αριθμός υποψηφίων. Η επιλογή του αναδόχου γίνεται με άμεση διαπραγμάτευση του έργου με τον ανάδοχο που επιλέγει η αναθέτουσα αρχή. Εδώ οι περιπτώσεις εφαρμογής είναι πολύ λίγες καθώς είναι πολυάριθμες οι προϋποθέσεις αλλά σαφείς.
- ε) Άτυπη ανάθεση : Σ' αυτήν την περίπτωση δεν είναι υποχρεωτική η διερεύνηση περισσότερων υποψηφίων. Η διαπραγμάτευση είναι άμεση καθώς και η ανάθεση. Αυτός ο τρόπος ανάθεσης εφαρμόζεται μόνο σε έργα μικρού προϋπολογισμού.

## ΤΡΟΠΟΙ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΕΩΣ ΕΡΓΟΛΑΒΙΚΟΥ ΑΝΤΑΛΛΑΓΜΑΤΟΣ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟΝ ΤΥΠΟ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΣ.

Α) Στην κατ' αποκοπήν σύμβαση: εδώ ορίζεται μια ενιαία τιμή, συνολική κατ' αποκοπήν, εκ των προτέρων. Επίσης ο χαρακτήρας του τιμολογίου και του προϋπολογισμού δεν αποτελούν συμβατικά στοιχεία. Έτσι είναι δυνατή η αναθεώρηση των τιμών.

β) Με τιμές: Σ' αυτόν τον τύπο συμβάσεως ορίζονται περισσότερες από μια τιμές που αντιστοιχούν σε διάφορες μονάδες εργασιών και καθορίζουν εκ των προτέρων την αξία του έργου. Οι τιμές αυτές αποτελούν συμβατικά στοιχεία αλλά η αναθεώρησή τους είναι δυνατή. Παραλλαγές μπορούν να γίνουν με έκπτωση επί των τιμών του κανονικού τιμολογίου, με συμπλήρωση του τιμολογίου και του προϋπολογισμού.

γ) Απολογιστικά: Σε τέτοιες συμβάσεις ορίζονται περισσότερες τιμές που καθορίζονται από τις πραγματικές δαπάνες προσαυξημένες με το ανάλογο κέρδος. Πάντως η αξία του έργου καθορίζεται εκ των υστέρων. Ωστόσο είναι δυνατές παραλλαγές για συμπληρωματικές εργασίες στα πλαίσια μιας σύμβασης με τιμές μονάδος.

### ΤΥΠΟΙ ΑΠΟΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΡΓΩΝ

Ο τρόπος απολογιστικής εκτέλεσης έργων διακρίνεται επί μέρους σ' αυτόν με αυτεπιστασία και σ' αυτόν με υπεργολάβους. Στην περίπτωση της αυτεπιστασίας η διεύθυνση εκτελέσεως των έργων αναλαμβάνεται εξ ολοκλήρου από την αναθέτουσα αρχή ενώ στην εκτέλεση με υπεργολάβους η διεύθυνση αυτή αναλαμβάνεται από τον ανάδοχο-υπεργολάβο. Το εργολαβικό αντάλλαγμα καθορίζεται και στις δυο περιπτώσεις με βάση τις πραγματικές δαπάνες, προσαυξημένες κατά ένα ποσοστό για εργοδοτικές εισφορές, κέρδος, έξοδα, κ.λ.π.

### ΠΛΗΡΩΜΗ ΤΟΥ ΑΝΑΔΟΧΟΥ

1. Υπεύθυνοι για την καταβολή του εργολαβικού ανταλλάγματος (ενδιάμεσες πληρωμές, εκκαθάριση) είναι οι διοικητικοί υπάλληλοι.

α) Υπεύθυνοι για την εντολή: για το Δημόσιο οι Υπουργοί και οι εξουσιοδοτημένοι εκπρόσωποι τους και για τους Ο.Τ.Α. οι Δήμαρχοι - Κοινοτάρχες. Οι ρόλοι τους έχουν να κάνουν με την διοίκηση του προϋπολογισμού, τις πιστώσεις για συγκεκριμένους σκοπούς, τις αναθέσεις

των συμβάσεων, καθώς επίσης να εγκρίνουν την αξία των εκτελεσθέντων έργων και να δίνουν την εντολή στο λογιστήριο για την πληρωμή του αναδόχου.

β) Υπεύθυνος για τον οικονομικό έλεγχο : μόνο για το Δημόσιο είναι ο πάρεδρος του Ελεγκτικού Συνεδρίου. Καθώς επίσης ελέγχει και θεωρεί το συμφωνητικό και τις εντολές πληρωμής του Εντολέα.

γ) Υπεύθυνος για την συνυπογραφή : είναι για μεν το Δημόσιο το Γενικό Θησαυροφυλάκιο, ενώ για τους Ο.Τ.Α. είναι ο ταμίας και ο ρόλος τους είναι να ελέγχουν την "κανονικότητα" από νομική και διοικητικά άποψη και τους υπολογισμούς.

2. Χρονολογική σειρά διοικητικών πράξεων που οδηγούν στην πληρωμή του αναδόχου.

ΦΑΣΕΙΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΣ	ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΚΗ ΣΕΙΡΑ ΠΡΑΞΕΩΝ	ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ
Υπογραφή	Δέσμευση Οικονομικός έλεγχος και θεώρηση (μόνο για συμβάσεις του Δημοσίου)	Εντολεύς Υπεύθυνος οικονομικού ελέγχου
Πιστοποίηση εργασιών	Έγκριση επιμετρήσεων Πιστοποιήσεις	Επιβλέπουσα Αρχή
Σύνταξη αποδεικτικών εγγράφων	Έγκριση αξίας πιστοποιηθέντων έργων Έκδοση εντολής πληρωμής Οικονομικός έλεγχος και θεώρηση (μόνο για το Δημόσιο) Έλεγχος από νομική και λογιστική άποψη	Εντολεύς Υπεύθυνος Οικον. ελέγχου
Πληρωμή	Πληρωμή ενδιάμεσου ή τελικής πιστοποιήσεως	Υπεύθυνος Δημοσίου Ταμείου (συνυπογράφει)

**ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ** : Έγγραφο το οποίο πιστοποιεί την εκτέλεση των εργασιών και εμφανίζει το ποσόν το οποίο δικαιούται ο ανάδοχος. Συντάσσεται με βάση τα επιμετρικά στοιχεία και τα τεύχη επιμετρήσεων.

"Προσωρινή πιστοποίηση" (ενδιάμεση). Πιστοποίηση που πραγματοποιείται κατά τη διάρκεια των εργασιών, με προσωρινό χαρακτήρα και που επιτρέπει την τμηματική πληρωμή του αναδόχου.

"Τελική πιστοποίηση".



“Γενική τελική πιστοποίηση”. Πιστοποίηση που συντάσσεται κατά το τέλος των εργασιών που εκτελέστηκαν, καθορίζει τη συνολική αξία του έργου, εμφανίζει το οφειλόμενο στον ανάδοχο υπόλοιπο ποσό συγκρίνοντας την αξία του με το ποσό που ήδη έχει καταβληθεί δια των τμηματικών πληρωμών και καθορίζει, μετά από συνεννόηση του κυρίου του έργου με τον ανάδοχο, το ποσό για την εκκαθάριση των λογαριασμών.

“Ετήσια τελική πιστοποίηση”. Πιστοποίηση που συντάσσεται στο τέλος κάθε έτους ανακεφαλαιωτικά για τις εργασίες που εκτελέστηκαν κατά τη διάρκεια του έτους και οριστικοποιεί τους σχετικούς λογαριασμούς.

**ΤΜΗΜΑΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΩΜΕΣ** : Είναι οι πληρωμές προσωρινού χαρακτήρα που καταβάλλονται από τον κύριο του έργου κατά κανόνα κάθε μήνα έναντι της εκτελέσεως τμήματος του έργου.

- Από το ποσό αυτό που καθορίζεται στην αντίστοιχη πιστοποίηση, εφ’ όσον οι πιστοποιήσεις συντάσσονται ανακεφαλαιωτικά από της ενάρξεως των εργασιών, το ποσό της τμηματικής πληρωμής ισούται με τη διαφορά δυο διαδοχικών πιστοποιήσεων ή με τη διαφορά μεταξύ του ποσού της πιστοποίησης και του αρθροίσματος των προηγούμενων τμηματικών πληρωμών.

- Από την αναθεώρηση σύμφωνα με τους όρους της συμβάσεως.

- Από τις ενδεχόμενες κρατήσεις λόγω εγγυήσεως καλής εκτελέσεως.

- Από τις ενδεχόμενες κρατήσεις για απόσβεση προκαταβολών.

**ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗ ΤΙΜΩΝ** : Τροποποίηση των αρχικών τιμών κατά τη διάρκεια της κατασκευής ώστε να ληφθούν υπ’ όψη οι οικονομικές συνθήκες.

Η αναθεώρηση των αρχικών τιμών που πρέπει να προβλέπεται από τη σύμβαση, μπορεί πρακτικά να πραγματοποιηθεί : είτε υπολογίζοντας σε συγκεκριμένες τακτές περιόδους καθοριζόμενες στη σύμβαση, την πραγματική αύξηση της αξίας των υπολοίπων προς εκτέλεση έργων είτε συσχετίζοντας κάθε συντελεστή κόστους που υπεισέρχεται στη διαμόρφωση των αρχικών τιμών με αντίστοιχους αντιπροσωπευτικούς δείκτες. Στην περίπτωση αυτή ο μαθηματικός τύπος της αναθεώρησης πρέπει να περιλαμβάνεται στους όρους της συμβάσεως. Η οικονομική νομοθεσία, οι γενικές τιμαριθμικές διατάξεις και οι διατάξεις για τις δημόσιες συμβάσεις καθορίζουν τις συνθήκες κάτω από τις οποίες είναι δυνατή η αναθεώρηση

των τιμών των δημοσίων ή ιδιωτικών συμβάσεων, τους εφαρμοζόμενους τύπους αναθεώρησης και το είδος των χρησιμοποιούμενων δεικτών. Κάτω από τους γενικούς αυτούς περιορισμούς γίνεται η αναθεώρηση των τιμών εφ' όσον αυτή έχει αποφασιστεί και προβλέπεται από τους όρους της σύμβασης.

**ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΤΙΜΩΝ** : Αναθεώρηση των τιμών προσφοράς πριν από την έναρξη των εργασιών στην περίπτωση που η εντολή ενάρξεως δίνεται με μεγάλη χρονική διαφορά από την υποβολή της προσφοράς. Αναπροσαρμογή γίνεται και στις τιμές του τιμολογίου μελέτης όταν η ανάθεση του έργου γίνεται πολύ αργότερα από τη σύνταξη του τιμολογίου.

**ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ ΚΑΛΗΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ** : Κρατήσεις που πραγματοποιούνται από τον κύριο του έργου επί των τμηματικών πληρωμών για την καλή εκτέλεση των έργων. Ο κανονισμός δημοσίων συμβάσεων περιορίζει αυτό το είδος της εγγυήσεως στις περιπτώσεις συμβάσεων που :

- συντάσσονται από έναν οργανισμό τοπικής αυτοδιοίκησης
- περιλαμβάνουν μια περίοδο εγγυήσεως
- και δεν προβλέπουν την κατάθεση άλλης εγγυήσεως από μέρους του αναδόχου.

## **ΓΕΡΜΑΝΙΑ**

Στον τομέα των κατασκευών υπάρχουν ειδικοί κανονισμοί κατά την εκτέλεση, πλην όμως υπάρχει απόλυτη ελευθερία στην άσκηση του επαγγέλματος του εργολάβου. Απαιτείται μόνο η εγγραφή στο σχετικό μητρώο. Το ίδιο ισχύει και για τα δημόσια έργα, με τη διαφορά ότι εδώ υπάρχουν ορισμένες διατάξεις υποχρεωτικές, που καθορίζουν τις διαδικασίες δημοπράτησης και επιλογής του αναδόχου. Οι διατάξεις αυτές έχουν εναρμονισθεί με όσα καθορίζει η DIRECTIVE 305.

Για τη δημοπράτηση εφαρμόζονται γενικά η ανοικτή και η περιορισμένη διαδικασία και η απευθείας ανάθεση μέσω διαπραγματεύσεων. Βασικό στοιχείο για την επιλογή του αναδόχου είναι ο έλεγχος της ποιότητας του εργολάβου.

Σαν σύστημα δημοπράτησης εφαρμόζεται κατά κύριο λόγο η αξιολόγηση των προσφορών (συνδυασμός κριτηρίων). Βέβαια τα κριτήρια αυτά αναφέρονται στην διακήρυξη. Η κατακύρωση του αποτελέσματος γίνεται από τον

προϊστάμενο της διευθύνουσας υπηρεσίας. Η απόφαση της κατακυρώσεως της δημοπρασίας θεωρείται δημόσια απόφαση και δεν επιτρέπεται ένσταση. Μια βασική καινοτομία είναι πως οι τιμές προσφοράς κάθε αναδόχου τίθενται υπό τον έλεγχο μιας ειδικής υπηρεσίας τιμών του Υπ. Οικονομικών, η οποία έχει δικαίωμα να διορθώσει τιμές που θεωρεί υπερβολικές.

Στις συμβάσεις έργων, οι τιμές προβλέπονται κατ' αρχήν σταθερές σ' όλη τη διάρκεια. Αυτό είναι απόλυτο για έργα μικρότερης διάρκειας από 10 μήνες. Για μεγαλύτερη διάρκεια, οι τιμές αναθεωρούνται μόνον όταν προκύψουν ανάλογες αντικειμενικές συνθήκες (αυξήσεις τιμών κ.ά.) και μετά από αίτηση του εργολάβου. Δηλαδή γίνεται κάτι σαν κωδικοποιημένη ρύθμιση της εφαρμογής του δικού μας 388 του Α.Κ. Γενικά απαγορεύεται κατάρτιση συμβάσεως με ρήτρα τιμαριθμικής αναπροσαρμογής.

**Διαδικασία Εργολαβιών :** Υπάρχουν σε χρήση πολλοί τύποι εργολαβιών οικοδομικών έργων. Ο οδηγός διαδικασίας των εργολαβιών λέγεται "εγχειρίδιο κατασκευών". Οι βασικοί κανονισμοί του εγχειριδίου κατασκευών είναι ότι όλες οι δημόσιες εργολαβίες πρέπει να είναι ανοικτές, ότι ο πελάτης δεν μπορεί να διαπραγματεύεται τιμές και δημοπρασίες και ότι οι εργολάβοι απαγορεύεται να προσυμφωνούν τις προσφορές τους. Αυτοί οι κανονισμοί ισχύουν γενικά για τα δημόσια έργα. Τα μεγάλα έργα δημοπρατούνται κατά τμήματα. Οι κανονισμοί αυτοί τροποποιούνται, κατά το ότι γίνονται και κλειστές δημοπρασίες με προσκλήσεις εργολάβων. Οι προϋπολογισμοί της δημοπρατούσας αρχής δεν δημοσιεύονται. Οι εργολαβίες κατ' ανάθεση με διαπραγμάτευση δεν δίνονται.

Ένα ασυνήθιστο χαρακτηριστικό των εργολαβιών στη Γερμανία, είναι η Κοινοπραξία που έγινε από τις μεγάλες εταιρείες για τα μεγάλα έργα. Η συμφωνία αυτή έγινε για να μειώσει τον αριθμό των ανταγωνιστών στις ανοικτές δημοπρασίες και μοιράζει το ρίσκο σε πολλές εταιρείες.

Οι εργολαβίες συνήθως δίνονται με δημοπρασίες που είτε είναι ανοικτές, οπότε δεν δίνονται αναγκαστικά στον τελευταίο μειοδότη, είτε είναι κλειστές με προσκλήσεις, οπότε δίνονται αναγκαστικά στον τελευταίο μειοδότη.

## ΙΤΑΛΙΑ

**ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΡΓΟΛΑΒΙΩΝ :** Στην Ιταλία χρησιμοποιούνται πολλές μορφές εργολαβικών συμβολαίων και δημοπρασιών. Τα διάφορα υπουργεία χρησιμοποιούν το καθένα δικούς τους τύπους. Η Ένωση Μηχανικών του Μιλάνου εκδίδει κατά διαστήματα πρότυπα για τις γενικές εργολαβίες. Τα πρότυπα αυτά χρησιμοποιούνται επίσης και για τα ιδιωτικά έργα.

**ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ :** Οι κατασκευαστές Δημοσίων Έργων χωρίζονται ανάλογα με το μέγεθος και το είδος των εργολαβιών και μπορούν να παίρνουν μέρος σε δημοπρασίες της αντίστοιχης κατηγορίας. Το Υπουργείο Δημοσίων Έργων τηρεί μητρώα των εγκεκριμένων κατασκευαστών κάνοντας έτσι δύσκολη την συμμετοχή ξένων εταιρειών.

Στα δημόσια έργα ανάδοχος αναδεικνύεται ο τελευταίος μειοδότης. Περί τους 30-40 εργολάβους είναι σε θέση να λάβουν μέρος σε δημοπρασίες. Εργολαβίες κατ' ανάθεσιν είναι αρκετά συνηθισμένες σε ιδιωτικά έργα. Η διαδικασία των δημοπρασιών των έργων του δημοσίου προβλέπει οργανισμούς όπως ο ANAS, που εξάγουν μέσους όρους τιμών και προσφορών, έτσι ώστε να αποφεύγονται οι υπερβολικά χαμηλές προσφορές. Ο τελευταίος μειοδότης αποκλείεται από τις επόμενες δημοπρασίες.

**ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ - ΦΟΡΕΙΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ :** Οι εργολαβίες διακρίνονται ανάλογα με τον προϋπολογισμό σε μεγαλύτερες του 1 δις λιρέττες, οι οποίες υπάγονται στον Ευρωπαϊκό Νόμο και μικρότερες από 1 δις. Για να λάβεις μέρος στις δημοπρασίες που δεν υπάγονται στον Ευρωπαϊκό Νόμο, πρέπει να είσαι γραμμένος στο "Albo Nazionale dei costruttori" (A.N.C.), που είναι και ο μόνος ζητούμενος όρος. Το "Albo" είναι κατά κατηγορία και τάξη.

Ο φορέας που κάνει την δημοπρασία μπορεί να αποκλείσει οποιονδήποτε λαμβάνει μέρος σ' αυτή, χωρίς ο αποκλειόμενος να μπορεί να ζητήσει εξηγήσεις ή αποζημίωση. Η εγγραφή στο A.N.C. είναι υποχρεωτική για έργα πάνω από 35.000.000 λιρέττες ή για εταιρείες που χρηματοδοτούνται από το κράτος. Μπορείς να λάβεις μέρος για έργα, των οποίων η αξία είναι απλή, της κατηγορίας στην οποία είσαι γραμμένος, προσαυξημένη κατά 1/5. Η εγγραφή στο "Albo" είναι ρυθμισμένη από το Νόμο 57 της 12/2/62 και χρειάζεται ανάλογη οικονομική επιφάνεια, τεχνική ικανότητα, διάφορα άλλα

στοιχεία, όπως προσωπικής καταστάσεως κ.ά. Για μια νέα εταιρεία που δεν έχει έργα, θα προσκομισθεί η εμπειρία του τεχνικού διευθυντού της, που θα έχει σε δημόσια ή ιδιωτικά έργα.

Για να λάβεις μέρος σε δημοπρασίες μεγαλύτερες του 1 δις λιρέττες, υπάγονται στο Νόμο 584 του 1977, ο οποίος προσαρμόστηκε στην DIRECTIVA της ΕΟΚ 304 και 305, πρέπει να είσαι γραμμένος στο A.N.C. για τις ιταλικές εταιρείες, ενώ για τις άλλες εταιρείες είναι προαιρετικό. Η εγγραφή στο A.N.C. επιτρέπεται και σε ξένες εταιρείες (κοινοτικές) που δεν έχουν εντοπιότητα στην Ιταλία. Τέτοια όμως εγγραφή δεν είναι αναγκαία για δημοπρασίες που υπάγονται στον Ευρωπαϊκό Νόμο. Για τις μεγάλες δημοπρασίες, γίνεται αναγγελία στην εφημερίδα της Κυβερνήσεως και σε τρεις ημερήσιες εφημερίδες.

Οι εργοληπτικές εταιρείες υποβάλλουν αιτήσεις συμμετοχής με όλα τα στοιχεία (προσωπικό, εξοπλισμό, οικονομική επιφάνεια, εκτελεσθέντα έργα) που ζητούνται από τον ανάλογο φορέα. Η τεχνική ικανότητα της εργοληπτικής εταιρείας πρέπει να αποδεικνύεται διά μέσου τίτλων σπουδών και επαγγελματικών τίτλων και ειδικά για τον επιβλέποντα του έργου, κατάλογο των εκτελεσθέντων έργων τα τελευταία πέντε χρόνια, ο μέσος όρος του προσωπικού και των διευθυντών τα τελευταία τρία χρόνια, αριθμός τεχνικών, υπάλληλοι ή όχι της εταιρείας που θα ασχοληθούν με το έργο. Η οικονομική ικανότητα αποδεικνύεται με βεβαιώσεις Τράπεζας και δήλωση προϋπολογισμού για τα τελευταία τρία εκτελεσθέντα έργα.

Κάθε επιχείρηση πρέπει να είναι γραμμένη οπωσδήποτε και για οποιοδήποτε έργο στο επαγγελματικό μητρώο της χώρας (REGISTRO DELLA CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA, AGRICOLTURA E ARTIGIANATO). Σε μεγάλες δημοπρασίες μπορούν να λάβουν μέρος αυτόνομες εταιρείες ή κοινοπραξίες. Χρόνος εγγύησης είναι τα δύο χρόνια για φανερές κακοτεχνίες και δέκα χρόνια για κρυφά ελαττώματα. Κάθε εταιρεία πρέπει να είναι γραμμένη στο ALBO για το 1/5 τουλάχιστον του προϋπολογισμού του έργου, που μπορεί να διεκδικήσει την εκτέλεση. Στις κοινοπραξίες πρέπει να καλύπτεται στο σύνολό του ο προϋπολογισμός του έργου.

Ο Ιταλικός Νόμος 584 που προσαρμόστηκε με την Directiva της ΕΟΚ, προβλέπει ότι διάφορες εταιρείες επί μέρους ειδικότητας μπορούν να

λάβουν μέρος για την εκτέλεση του συνόλου του έργου. Ο Νόμος απαγορεύει να αναφέρονται προϊόντα μιας ορισμένης κατασκευαστικής εταιρείας ή προέλευσης ή ευρεσιτεχνίας κλπ.

Για την αναθεώρηση των τιμών υπάρχει η διάκριση της συμμετοχής των διαφόρων στοιχείων (εργασία - υλικά). Σχετικά είναι :

Capitolato speciale di appalto.

Capitolato generale (Νόμος 1063 του 1962).

Για τις τιμές ημερομισθίων ισχύουν οι συλλογικές συμβάσεις εργασίας. Για τα υλικά υπάρχουν επίσημες επιτροπές καθορισμού (Regionali). Για τα εργαλεία (εξοπλισμό) ισχύει ότι και για τα υλικά.

### **ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΝΑΔΟΧΟΥ**

α) Οι διαδικασίες δημοπράτησης είναι η ανοικτή και η περιορισμένη (licitazione privata). Στην περιορισμένη η "Αρχή" προσκαλεί βάσει αιτήσεων τις εταιρείες που θεωρεί κατάλληλες για να δώσουν προσφορά. Συνήθως όμως το έργο ανατίθεται στην πιο μικρή προσφορά. Συστήματα δημοπρατήσεως υπάρχουν διάφορα (γενικής εκπτώσεως, τιμών μονάδος κ.ά.).

β) Άλλος τρόπος επιλογής και κατακυρώσεως του διαγωνισμού είναι, της οικονομικά συμφερότερης προσφοράς που καθορίζεται από διάφορα στοιχεία : τιμή, χρόνο εκτέλεσης, αποδοτικότητα έργου, τεχνική αξία του έργου, κ.ά. Αυτός ο τρόπος επιλογής λέγεται "appalto concorso". Στις περιπτώσεις αυτές υπάρχει επιτροπή αξιολογήσεως. Πολλές φορές γίνεται διαγωνισμός με μελέτη και εκτέλεση μαζί.

## 2.5 ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΡΓΩΝ

### 2.5.1 ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Η πλειοψηφία των εργατών στην αγορά της Μ. Ανατολής είναι κυρίως αλλοδαποί και συνήθως προέρχονται από την ευρύτερη περιοχή.

Η στρατηγική των εταιρειών είναι συνήθως να διαθέτουν όσο πιο φθινό εργατικό προσωπικό μπορούν, έτσι ώστε να αυξάνεται το κέρδος τους. Οι ενδιαφερόμενες εταιρείες ύστερα από την εκτίμηση του αριθμού των εργατών και την ειδικότητά τους, κάνουν αίτηση στην αρμόδια αρχή, η οποία σύμφωνα με την πολιτική του κράτους αποφασίζει από ποιά χώρα θα γίνει η πρόσληψη των εργατών. Κατόπιν υπεύθυνα άτομα της εταιρείας, συνήθως μηχανικοί, πηγαίνουν στις χώρες αυτές και επιλέγουν τους εργάτες.

Η πολιτική του κράτους αλλά και των εταιρειών ακολουθεί μια βάση στην επιλογή της χώρας, όπως π.χ. η αντοχή των εργατών αυτών στις συνθήκες εργασίας της χώρας υποδοχής, δηλαδή πρέπει να είναι συνηθισμένοι στην ζέστη που επικρατεί στην χώρα, αλλά και στην ταλαιπωρία. Μετά έρχεται το οικονομικό θέμα. Οι εργάτες αυτοί στην χώρα τους παίρνουν πολύ λίγα χρήματα, έτσι το θεωρούν σαν μια λύση για να καλυτερέψουν την οικονομική τους κατάσταση, δηλαδή γίνεται εκμετάλλευση των ανθρώπων αυτών, αφού άλλοι δεν δέχονται να δουλέψουν με αυτό το χαμηλό μισθό σ' αυτές τις συνθήκες.

Μια άλλη αρχή που ακολουθούν οι εταιρείες βασισμένες στις εμπειρίες τους, παρατηρούν στην πράξη, ότι αυτοί οι εργάτες αποδίδουν μόνο το 50% της κανονικής απόδοσης και γι' αυτό καταλήγουν σ' ένα μέτρο, δηλαδή εφόσον οι εργάτες αυτοί αποδίδουν μόνο το 50%, αυτόματα προσλαμβάνουν τον διπλάσιο αριθμό εργατών απ' ότι είχαν υπολογίσει. Εδώ όμως, τον κανονικό μισθό τον μοιράζουν στα δύο και έτσι παρουσιάζονται οι χαμηλοί μισθοί.

Λίγοι είναι οι εργάτες αυτοί που έχουν ειδικότητες ή είναι τεχνίτες, μερικοί απ' αυτούς απέκτησαν ειδικότητα στην εταιρεία, διότι δουλεύουν συνέχεια στην ίδια εταιρεία. Το επίσημο ωράριο είναι 8 ώρες και οι εργάσιμες μέρες είναι 6 και υπάρχει ένας μέσος όρος υπερωριών 3 ώρες την ημέρα και σε πολλές περιπτώσεις, η υπερωρία είναι υποχρεωτική κατά 12% και αναφέρεται στη σύμβαση.

Οι κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν γενικά στην ευρύτερη περιοχή της Μ.Ανατολής είναι δυσάρεστες όχι μόνο για τους εργάτες, αλλά και για οποιονδήποτε άλλο άνθρωπο, που ζει εκεί. Αποκλεισμένοι ολόγυρα από την θάλασσα αλλά και κοντά στον Ισημερινό, είναι φυσικό να έχει κλίμα θερμό και ξερό, κλίμα ερήμων και τροπικό με ελάχιστες βροχοπτώσεις. Η μέση θερμοκρασία της το καλοκαίρι, είναι 47-50° C και τις νύχτες του χειμώνα -10° C. Οι βροχοπτώσεις στο εσωτερικό είναι σπανιότατες και συχνά περνούν χρόνια ολόκληρα χωρίς να πέσει στη γη ούτε σταγόνα βροχής. Επίσης το καλοκαίρι έχει μεγάλο ποσοστό υγρασίας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι πολλές εταιρείες καταφεύγουν στο να δουλεύουν κατά την διάρκεια της νύχτας, πληρώνοντας την ώρα σαν υπερωρία. Υπάρχει επίσης καντίνα στο χώρο του εργοταξίου.

Το 100% των εργατών είναι απολύτως υγιείς, αυτό βεβαιώνεται και από τις εταιρείες που τους εξετάζουν πριν την πρόσληψή τους, για να μην έχουν πρόσθετα έξοδα και καθυστέρηση δουλειάς.

Στις ελεύθερες ώρες τους προτιμούν να ακούν την μουσική της πατρίδας τους, όπως επίσης να παρακολουθούν τηλεόραση και ειδικά τις αθλητικές εκπομπές. Η Παρασκευή είναι ημέρα αργίας και κάθονται στο σπίτι.

Οι σχέσεις του προϊσταμένου με τους εργάτες είναι ιδιόμορφες και αυτό οφείλεται στην διαφορετική νοοτροπία των εργατών, οι οποίοι προέρχονται από διαφορετικές χώρες αλλά και στην νοοτροπία των προϊσταμένων. Συνήθως, τα έργα κατασκευάζονται από τις ξένες εταιρείες που έχουν δικούς τους προϊσταμένους, ξένους προς τους εργάτες που απασχολούν. Η διαφορετική εθνικότητα αλλά και ο τρόπος που έχει ζήσει ο καθένας στη χώρα του, επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την συμπεριφορά του προϊσταμένου προς τους εργάτες. Γενικά, η άποψη των εργατών είναι ότι ο προϊστάμενος, είναι ο κατάλληλος άνθρωπος στην κατάλληλη θέση, πράγμα που σημαίνει ότι οι εργάτες εκτιμούν το πρόσωπο αυτό. Πάντως θα ήθελαν να είχαν περισσότερη επαφή με τον προϊσταμένο σε ότι έχει σχέση με την δουλειά.

Οι σχέσεις των εργατών μεταξύ τους θα λέγαμε πως δεν είναι και τόσο καλές, λόγω της διαφορετικής χώρας προέλευσης, αλλά η πραγματικότητα είναι διαφορετική. Η δουλειά και οι σκληρές συνθήκες επιβίωσης τους



έδωσαν περισσότερο μέσα και έξω από τον χώρο εργασίας. Παρατηρείται το γεγονός, ότι σέβονται περισσότερο τους ξένους απ' ό τι τους συμπατριώτες τους, έτσι διαπιστώνεται η φιλία και ο αλληλοσεβασμός που υπάρχει μεταξύ τους.

Οι παροχές των εταιρειών προς τους εργάτες είναι ασήμαντες, συγκριτικά με τα κέρδη που πραγματοποιούν. Εκτός από το μισθό που παρέχουν στους εργάτες και που έχουμε ήδη αναφερθεί στο ποσό που αναλογεί στον καθένα, σύμφωνα με την δουλειά την οποία προσφέρει, παρέχουν έξοδα μετακινήσεως από και προς την χώρα προελεύσεως του κάθε εργάτη, κατά την αρχή και την λήξη της σύμβασης. Επίσης παρέχεται στους εργάτες κατοικία, όπως το αποκαλούν οι εταιρείες, ενώ στην πραγματικότητα πρόκειται για καλύβες ή σπίτια παλιά εγκαταλελειμμένα στις περισσότερες περιπτώσεις από τους ιδιοκτήτες τους. Απέχουν πολύ από μια ανθρώπινη κατοικία, αφού δεν διαθέτουν ούτε και λουτρό για την καθαριότητα των εργατών.

Δεν διαθέτουν επίπλωση και στις περισσότερες περιπτώσεις οι εργάτες χρησιμοποιούν για κρεβάτι τελάρα, με μια ή δύο λεπτές κουβέρτες. Ενδιαφέρονται όμως για την ψυχαγωγία τους και γι' αυτό αγοράζουν τηλεοράσεις, ραδιόφωνα και μαγνητόφωνα για πιο ευχάριστη διαβίωση. Το αντίθετο συμβαίνει με τα ανώτερα στελέχη των εταιρειών, όπως μηχανικούς, διοικητές, στους οποίους παρέχονται σπίτια υπερπολυτελείας, επιπλωμένα με όλες τις ανέσεις.

Επίσης στους εργάτες παρέχεται η διατροφή (πρωινό και μεσημεριανό), ιατρική περίθαλψη, η δωρεάν μεταφορά των εργατών στο χώρο της εργασίας τους και αντιστρόφως και τα εργαλεία της δουλειάς τους. Οι υπερωρίες πληρώνονται αυξημένες κατά το 25% την ημέρα και κάθε εργάτης δικαιούται άδεια 10 ημερών μετά την συμπλήρωση ενός χρόνου εργασίας. Αυτό ποικίλλει ανάλογα με την εταιρεία και την ειδικότητα. Για παράδειγμα, ένας μηχανικός δικαιούται άδεια ενός μηνός. Συμπεραίνουμε ότι οι εργάτες αναγκασμένοι από την φτώχεια, δέχονται να δουλεύουν κάτω απ' αυτές τις απάνθρωπες συνθήκες χωρίς την ηθική και υλική ικανοποίηση που δικαιούνται, αλλά μόνο για την εξυπηρέτηση των συμφερόντων των εταιρειών.

## 2.5.2 ΥΛΙΚΑ

Η δραστηριοποίηση της ελληνικής τεχνικής εταιρείας στο εξωτερικό συνδέεται με την αύξηση των εξαγωγικών εγχώριων δομικών προϊόντων. Και δεν είναι μόνο τα δομικά υλικά, πρωτογενούς παραγωγής, προϊόντα που διευκολύνονται στην τοποθέτησή τους στις αγορές του εξωτερικού από τη δραστηριοποίηση των ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών. Είναι και τα βιομηχανικά, η τεχνολογία και τεχνογνωσία. Η προσφορά της ελληνικής τεχνικής εταιρείας στην εθνική μας οικονομία είναι πολύμορφη και πολυδιάστατη.

Πέραν της αξιοποίησης περιοχών και της δημιουργίας εθνικού πλούτου, συμμετέχει ενεργά στην προώθησή της στο εξωτερικό με έργα βασικής υποδομής, όπως οι αυτοκινητόδρομοι, τα λιμάνια κ.ά. Η ελληνική κατασκευαστική εταιρεία αξιοποιεί τον εθνικό μας πλούτο, στηρίζεται κατά βάση στα ελληνικά προϊόντα (πρωτογενούς και δευτερογενούς παραγωγής), απασχολεί εκατοντάδες εργαζομένων, συνεισφέρει ενεργά στα έσοδα του κράτους, εκσυγχρονίζει την κοινωνία μας (περιφερειακή ανάπτυξη).

Θα πρέπει να προσεχθεί πιο αποτελεσματικά από την πολιτεία, για να μπορέσει να μεγιστοποιήσει την προσφορά της και να συμβάλλει αποφασιστικά στην δυναμική παρουσία της χώρας μας στην Ενωμένη Ευρώπη.

**Μ. Ανατολή :** Οι αραβικές χώρες αποτελούσαν ανέκαθεν ζωτικό χώρο για τη διείσδυση, εμπορική και παραγωγική των ελληνικών επιχειρήσεων. Πολλοί επιχειρηματίες σήμερα νοσταλγούν την εποχή, κατά την οποία τα ελληνικά προϊόντα κατέκλυσαν τις αγορές αυτές, ενώ οι τεχνικές εταιρείες έπαιζαν τον σημαντικότερο ίσως ρόλο στα έργα υποδομής τους.

Η αξία των εξαγωγών μας προς τις περιοχές αυτές αντιστοιχούσε στο 25% των συνολικών εξαγωγών μας, ενώ χιλιάδες Έλληνες απασχολούνταν στις κατασκευές στις αραβικές χώρες. Σήμερα ωστόσο, οι ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες αναχώρησαν, ενώ οι εξαγωγές προς τις αραβικές χώρες δεν αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του 5% επί του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών.

Με την ανάμνηση και τη νοσταλγία για την κυριαρχία των ελληνικών προϊόντων στις αγορές αυτές, πολλοί επιχειρηματίες θεωρώντας ότι ποτέ δεν είναι αργά, ετοιμάζουν μια εξόρμηση στις αραβικές χώρες.

**Ανατολική Ευρώπη - Βαλκάνια :** Στις ανατολικές χώρες παρατηρείται σοβαρή έλλειψη δομικών υλικών. Ο τομέας των δομικών υλικών στη Ρουμανία, είναι ένας τομέας που παρουσιάζει μεγάλο επενδυτικό ενδιαφέρον για τους Έλληνες επιχειρηματίες.

Υπάρχει η δυνατότητα και η επιθυμία από ρουμανικής πλευράς για την ανάπτυξη μονάδων παραγωγής προϊόντων κεραμιουργίας, γύψου, μονωτικών και στεγανωτικών υλικών, ειδών υγιεινής. Επίσης, απαραίτητη κρίνεται η τεχνολογική αναβάθμιση μονάδων παραγωγής τσιμέντου.

Με την δραστηριοποίηση των τεχνικών μας εταιρειών στις χώρες αυτές, παρουσιάζεται μια καλή ευκαιρία για την προώθηση των δομικών μας υλικών αλλά και για την ανάπτυξη των εξαγωγών μας γενικά στις χώρες αυτές.

### **ΜΑΡΜΑΡΟ**

Από τους πλέον κερδοφόρους, εξαγωγικούς και ως εκ τούτου συναλλαγματοφόρους κλάδους για την ελληνική οικονομία, είναι αυτός του μαρμάρου. Μόνο το 1992 οι ελληνικές εξαγωγές μαρμάρου ανήλθαν στα 25 δις δρχ.

Η σύγχρονη ελληνική μαρμαροβιομηχανία άρχισε να αναπτύσσεται στη δεκαετία του 1960. Τα τελευταία χρόνια το μάρμαρο έχει αναδειχθεί σε ένα από τα κύρια εξαγωγίμα προϊόντα της χώρας. Συγκεκριμένα από 35.945 τόννους το 1979, το 1987 εξήχθησαν 156.819 τόννοι, αξίας 7,35 δις δρχ. Το 1988 ήταν μια άσχημη εξαγωγική χρονιά, λόγω κυρίως της διεθνούς ύφεσης και έντασης του διεθνούς ανταγωνισμού. Στην επόμενη διετία 1989 - 1990, ο όγκος των ελληνικών εξαγωγών αυξήθηκε σημαντικά, ειδικά το 1989 ήταν χρονιά ρεκόρ. Το 1990 εξήχθησαν 112.800 τόννοι μαρμάρου, από 47.200 τόννους το 1980 στις αρχές της δεκαετίας.

Οι χώρες της Ευρωπαϊκής Κοινότητας με ποσοστό 40,6% στα ακατέργαστα και 19% στα κατεργασμένα.

## ΤΣΙΜΕΝΤΟ

Παρά τη διεθνή ύφεση, τις δραματικές αλλαγές, το κλείσιμο αγορών και τις νομισματικές ανακατατάξεις, το ελληνικό τσιμέντο κρατάει τη θέση του και είναι πάντα τρίτο παγκοσμίως σε εξαγωγές.

Η ελληνική τσιμεντοβιομηχανία, παρά τις αντιξοότητες που παρουσιάζονται, είναι ένας από τους πιο παραγωγικούς και συναλλαγματοφόρους κλάδους της χώρας μας, αφού το 60% καταναλώνεται στο εσωτερικό, ενώ το υπόλοιπο 40% εξάγεται στις χώρες της Κοινότητας και αλλού. Η δραστηριότητα της βιομηχανίας τσιμέντου είναι στενά δεμένη με τη γενικότερη οικονομική κατάσταση. Η οικονομική ύφεση στις αγορές σημαίνει περιορισμό των δραστηριοτήτων αυτού του κλάδου, ενώ η οικονομική ανάπτυξη σημαίνει ανάπτυξη και για τον κλάδο. Και αυτό, γιατί το τσιμέντο είναι το βασικότερο υλικό στις επενδύσεις για έργα υποδομής και ανάπτυξης του κλάδου των κατασκευών. Με άλλα λόγια η πορεία των επενδύσεων διαμορφώνει τις συνθήκες ζήτησης και προσφοράς των προϊόντων του κλάδου.

Σημειώνεται ότι το τσιμέντο είναι βαρύ προϊόν και ως εκ τούτου έχει **υψηλό κόστος μεταφοράς** σε σχέση με την αξία του, πράγμα που αποθαρρύνει την εμπορία του, ιδιαίτερα όταν αυτή διεξάγεται οδικά. Αυτό εξηγεί, γιατί στις περισσότερες περιπτώσεις οι εμπορικές αγορές μιας εταιρείας, για παράδειγμα, βρίσκονται σχετικά κοντά στον τόπο παραγωγής. Αυτός είναι επίσης ο λόγος, για τον οποίο πολλές χώρες έχουν αναπτύξει εγχώρια τσιμεντοβιομηχανία και έχουν έτσι περιορίσει σε σημαντικό βαθμό τις εισαγωγές. Τέτοια παραδείγματα είναι η Σαουδική Αραβία, η Αίγυπτος κ.ά.

Η **σχετική στασιμότητα** που εκφράζεται στην παραγωγή τα τελευταία χρόνια, οφείλεται κυρίως στην **υποχώρηση των εξαγωγών**. Πράγματι οι εξαγωγές από 7,8 εκατ. τόννοι που ήταν το 1983, υποχώρησαν σταδιακά στους 5,9 εκατ. τόννους το 1990. Βασικότερη αιτία της μείωσης ήταν το **"χάσιμο"** παραδοσιακών για τα ελληνικά τσιμέντα αγορών, όπως αυτές της Μ. Ανατολής και της Βορ. Αφρικής. Οι χώρες αυτές ανέπτυξαν δικιά τους τσιμεντοβιομηχανία με αποτέλεσμα να περιορίσουν τις εισαγωγές.

Ευτυχώς που οι ελληνικές εταιρείες κατόρθωσαν να προσανατολίσουν την εξαγωγική τους πολιτική σε σχετικά σύντομο χρονικό διάστημα και να μπου

σε άλλες αγορές. Οι εξαγωγές είναι το σημείο - κλειδί για την εγχώρια βιομηχανία τσιμέντου αφού κυμαίνονται μεταξύ 40% και 50% της εθνικής παραγωγής. Σ' ότι αφορά στις εξαγωγές, με βάση τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που προαναφέρθηκαν, μπορούμε να πούμε ότι οι προοπτικές είναι αισιόδοξες. Ο πλέον πρόσφατος προσανατολισμός των εταιρειών είναι οι ευρωπαϊκές αγορές, των οποίων η κατανάλωση τσιμέντου αυξήθηκε τα τελευταία χρόνια κατά 5% περίπου ετησίως. Επιπλέον, σ' αυτές τις αγορές, η νομοθεσία για την λειτουργία των τιμεντάδικων και ιδιαίτερα για την ίδρυση νέων, είναι από αυστηρή έως απαγορευτική, λόγω των περιβαλλοντικών προβλημάτων που δημιουργούνται.

Όσον αφορά τώρα στις εξαγωγές του ελληνικού τσιμέντου κατά τα έτη 1990, 1991, 1992, δεν υπήρξαν μεγάλες διαφορές και είναι περίπου σταθερές, παρόλο ότι υπάρχει κάποια ύφεση στις οικονομίες των χωρών στις οποίες εξάγεται.

#### **Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΑΡΑΒΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ ΚΑΤΑ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ 1990 & 1991 (Αξίες σε δολάρια)**

Όπως προκύπτει από τα παραπάνω στοιχεία, οι ελληνικές εξαγωγές προς τις αραβικές χώρες κατά το Α' τετράμηνο του 1991, σημείωσαν μία αύξηση 7% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1990. Η πραγματοποιηθείσα αύξηση θεωρείται σημαντική, εάν ληφθεί υπόψη η μεγάλη συρρίκνωση των ελληνικών εξαγωγών προς τις αραβικές χώρες του Κόλπου λόγω του πολέμου και οι αρνητικές επιπτώσεις που είχε στην μεταφορά και το εμπόριο γενικότερα στην περιοχή.

Από την μελέτη του πίνακα των κυριωτέρων αραβικών χωρών για τα ελληνικά προϊόντα κατά το Α' τετράμηνο του 1991, διαπιστώνεται μια εντυπωσιακή άνοδος της Συρίας που κατέλαβε την πρώτη θέση, ακολουθούν η Σαουδική Αραβία και η Λιβύη στην δεύτερη, με σχεδόν ίσες αξίες. Ενώ οι υπόλοιπες χώρες παρουσιάζουν μια μεγάλη σχετικά διαφορά.

**ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΑΡΑΒΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ ΚΑΤΑ ΤΟ Α΄ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ 1990 ΚΑΙ 1991 ΒΑΣΕΙ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ ΕΞΑΓΩΓΗΣ ΠΟΥ ΕΠΙΚΥΡΩΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ ΑΡΑΒΟ-ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ (Η αξία σε Δολλάρια Η.Π.Α.)**

Όπως προκύπτει από τον ανωτέρω πίνακα, οι ελληνικές εξαγωγές προς την Συρία κατά το Α΄ τετράμηνο 1991, αυξήθηκαν κατά δύομιση φορές, σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1990 και κάλυψαν το 22% του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών προς τις αραβικές χώρες. Ενώ κατά την αντίστοιχη περίοδο του 1990 είχαν καλύψει μόνο το 10,47%.

Τα υγραέρια (LPG) ήταν το κυριώτερο ελληνικό προϊόν που εξήχθη στην Συρία με συνολική αξία 14 εκατ. δολλάρια. Ακολούθησαν τα παρακάτω προϊόντα:

Η αξία σε δολλάρια

Χαρτί & είδη από χαρτί	1.509.432
Πλαστικές ύλες σε μη πρωτογενή μορφή	918.310
Υφαντικά νήματα, υφάσματα	530.843
Συνθετικές ίνες	918.310
Χρώματα & χρωστικές ουσίες	570.674
Κεραμικά & είδη από πηλό	470.041
Χαλκός & είδη από χαλκό	407.467
Σωλήνες	493.900
Είδη από σίδηρο & χάλυβα	668.371

Όσον αφορά στις ελληνικές εξαγωγές προς την Σαουδική Αραβία κατά το Α΄ τετράμηνο του 1991, παρατηρούμε μία πτώση 35% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1990.

Τέλος, με βάση τα αποτελέσματα του πρώτου τετραμήνου, όπως αυτά προκύπτουν από τα θεωρηθέντα από το Επιμελητήριο εξαγωγικά έγγραφα, προβλέπεται ότι το ύψος των ελληνικών εξαγωγών προς τις αραβικές χώρες στο τέλος του τρέχοντος έτους, θα μπορούσε να φθάσει τα 300.000.000 δολλάρια έναντι 280 εκατ. δολλαρίων που ήταν το 1990.

Μάρμαρα	66.959	τόννοι	4.508	εκατ. δρχ.	1991
	82.929	"	6.623	"	1992
	400.184	"	11.249	"	1993
Αλουμίνιο	1.231	"	639	"	1991
	4.564	"	2.198	"	1992
	8.558	"	4.100	"	1993
Προϊόντα ξύλου	5.536	"	1.208	"	1991
	6.629	"	1.299	"	1992
	6.625	"	1.826	"	1993
Σίδηρος, Χάλυβας	11.927	"	672	"	1991
	2.266	"	305	"	1992
	11.425	"	675	"	1993

Στις ελληνικές εξαγωγές παρατηρούμε μια γενικότερη αύξηση σε όλα σχεδόν τα προϊόντα το 1993, έναντι του 1992. Ειδικότερα, για τα πιο πάνω προϊόντα που κάλυψαν το 78,6% των συνολικών εξαγωγών μας στη Σαουδική Αραβία το 1993, παρατηρούμε θεαματική αύξηση στα χαλυβουργικά προϊόντα με +121%. Μεγάλες αυξήσεις στα προϊόντα αλουμινίου με +86%, στα μάρμαρα με +70% και στα προϊόντα ξύλου εκτός επίπλων με +41%.

Αναμφίβολα, το καθεστώς πλήρους ελευθερίας των εισαγωγών που ισχύει στην Σ. Αραβία και η ήδη έντονη παρουσία δυναμικών εξαγωγικών χωρών έχουν δημιουργήσει σκληρές συνθήκες ανταγωνισμού και έχουν αλλάξει ριζικά τις δυνατότητες του παρελθόντος για εύκολη διείσδυση στην εδώ αγορά. Παράλληλα και οι ποικίλες αδυναμίες μας από την άλλη πλευρά, όπως τα περιορισμένα παραγωγικά και εξαγωγικά προϊόντα μας, το μικρό μέγεθος των ελληνικών επιχειρήσεων, οι οργανωτικές ελλείψεις τους στον τομέα τους και οι ανεπαρκείς γνώσεις των διεθνών αγορών, τα διάφορα κρούσματα ασυνέπειας που δυσφημίζουν τα ελληνικά προϊόντα, δυστυχώς είναι αρκετά στο χώρο της Σ. Αραβίας και κυρίως στον τομέα των μαρμάρων, όλα αυτά εμποδίζουν ενδεχόμενα την θεαματική αύξηση του σκέλους των εξαγωγών μας προς την Σ. Αραβία, όχι όμως και στην σημαντική βελτίωσή του, αρκεί βέβαια να κινηθούμε σωστά και δραστήρια.

Ευτυχώς τα τελευταία χρόνια, έχει δρομολογηθεί μια συστηματική συμμετοχή της χώρας μας στις διεθνείς εκθέσεις που διοργανώνονται στο χώρο της Σ. Αραβίας και αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, διότι εκτός από την προβολή της ελληνικής παραγωγής και την παρουσίαση νέων προϊόντων, παράλληλα διευκολύνει και την είσοδο στη χώρα των εξαγωγέων μας, οι οποίοι διαφορετικά και προκειμένου να πάρουν VISA θα πρέπει να τύχουν πρόσκλησης προηγούμενα από σαουδαραβική εταιρεία.

Το ελληνικό κράτος μετείχε το 1993 σε 4 κλαδικές εκθέσεις, μια απ' αυτές ήταν στο Ριάντ και αφορούσε τα οικοδομικά υλικά. Τα οικοδομικά υλικά, αποτελούμενα από μια μεγάλη γκάμα προϊόντων παρουσιάζουν έντονο ενδιαφέρον και κυρίως το μάρμαρο, που αποτελεί το πρώτο εξαγωγικό προϊόν μας στη χώρα αυτή και με τεράστιες δυνατότητες για παραπέρα αύξηση του σχετικά μικρού μεριδίου μας στην αγορά, άλλωστε ο κατασκευαστικός τομέας παραμένει ο πιο δυναμικός τομέας της σαουδαραβικής οικονομίας μετά το πετρέλαιο.

### **2.5.3 ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ**

Οι κλιματολογικές συνθήκες που υπάρχουν στην περιοχή που εκτελείται το έργο, επηρεάζουν την καλή λειτουργία των μηχανημάτων, την απόδοση των μηχανημάτων και την απόδοση των χειριστών. Τα κλιματολογικά χαρακτηριστικά της περιοχής που πρέπει να γνωρίζουμε είναι :

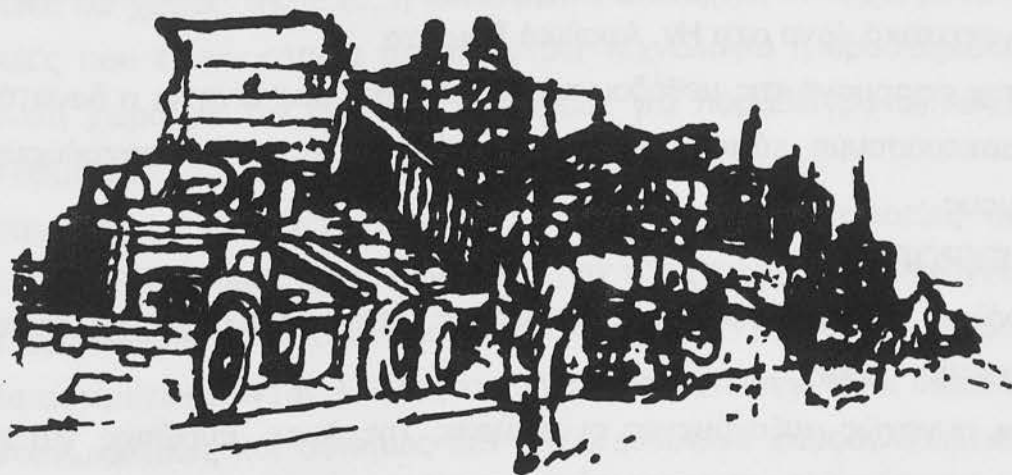
- η θερμοκρασία
- η υγρασία
- η ατμοσφαιρική πίεση
- η ταχύτητα των ανέμων
- οι βροχοπτώσεις

Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι βροχοπτώσεις επηρεάζουν τα ελαστικοφόρα μηχανήματα στην κίνησή τους και τα βαριά μηχανήματα να λειτουργούν κοντά σε πρηνή που κινδυνεύουν να ολισθήσουν λόγω του βάρους των. Στις εργασίες παρασκευής ασφαλτομείγματος απαιτούνται κατάλληλες συνθήκες θερμοκρασίας και υγρασίας. Η ύπαρξη ισχυρών ανέμων επηρεάζουν τη λειτουργία των γερανών.



Εξετάζοντας τις κλιματολογικές συνθήκες της ευρύτερης περιοχής της Μ.Ανατολής, παρατηρούμε τις πολύ υψηλές θερμοκρασίες που έχει κατά το μεγάλο χρονικό διάστημα της ημέρας, τη σκόνη και την άμμο που υπάρχει, καθώς επίσης και η ατμόσφαιρα περιέχει χλωριούχα ιόντα.

Ενώ αντίθετα στις περιοχές των Βαλκανίων - Αν.Ευρώπης - Τέως Σοβ. Ένωσης, παρατηρούμε χαμηλές θερμοκρασίες, παγετούς, βροχοπτώσεις, συνθήκες που πραγματικά επηρεάζουν σημαντικά την εξέλιξη ενός έργου.



## 2.5.4 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ -ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ

### Μ.ΑΝΑΤΟΛΗ

Η τεράστια συγκέντρωση πλούτου, λόγω πετρελαίου στις χώρες της Μ.Ανατολής τις έδωσε την δυνατότητα εκτέλεσης μεγάλων αναπτυξιακών έργων στο παρελθόν. Η εκτέλεση αυτών των αναπτυξιακών έργων επέφερε και την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών - εφαρμογών για την εποχή εκείνη.

Έτσι και σήμερα δίνεται η δυνατότητα πάλι να αναπτυχθούν νέες τεχνολογίες σ'αυτήν την περιοχή. Μια νέα τεχνολογία έχει εμφανιστεί πρόσφατα στην κατασκευαστική βιομηχανία. Αυτή είναι η μέθοδος no dig trenching ή microtunneling. Εφαρμόζεται σήμερα από την Ελληνική τεχνική εταιρεία ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ σε κοινοπραξία με την εταιρεία LILLEY σ'ένα αποχετευτικό έργο στα Ην. Αραβικά Εμιράτα.

Με την εφαρμογή της μεθόδου no dig trenching μας δίνεται η δυνατότητα να κατασκευάσουμε κάποιο δίκτυο αγωγών χωρίς να καταστρέψουμε τους δρόμους.

### ΑΝ.ΕΥΡΩΠΗ

Ο ρόλος της μεταφοράς τεχνολογίας στην ανάπτυξη της συνεργασίας Ανατολής - Δύσης.

Είναι συνεχώς αυξανόμενες οι ανάγκες της Ανατ. Ευρώπης για εισαγωγή νέας τεχνολογίας -τεχνογνωσίας και management, για να επιταχύνουν την ανάπτυξή τους, για να περιορίσουν το τεχνολογικό χάσμα που τις χωρίζει από τις περισσότερο αναπτυγμένες χώρες και να ενισχύσουν τη διεθνή ανταγωνιστικότητα. Τα οξυμένα στεγαστικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Ανατολικές χώρες, δημιουργούν ανάγκες και δυνατότητες τεχνολογικής συνεργασίας στους τομείς οικοδομών - κατασκευών. Κλάδοι με συγκριτικά τεχνολογικά πλεονεκτήματα. Ως παράδειγμα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε την τεχνολογία παραγωγής τσιμέντου, επεξεργασίας μαρμάρου, την κατασκευή ξενοδοχείων.

Η Ελλάδα διαθέτει τεχνολογικά και γεωγραφικά συγκριτικά πλεονεκτήματα στο εμπόριο, στον τραπεζικό τομέα και ασφαλιστικό τομέα καθώς και στις τηλεπικοινωνίες και σε ορισμένους κλάδους της πληροφορικής κυρίως στο software. Τα συγκριτικά αυτά πλεονεκτήματα, μαζί με την γεωγραφική της

θέση και τις διεθνείς προσβάσεις της, την καθιστούν κατάλληλη για να παίξει το ρόλο της γέφυρας, ως συνδετικού κρίκου μεταξύ Ανατολής και Δύσης, Βορρά και Νότου.

Η μεταφορά τεχνολογίας από την Ελλάδα στις Ανατ. χώρες.

Η Ελλάδα ανήκει στις χώρες που εισάγουν από το εξωτερικό μεγάλο μέρος της τεχνολογίας. Όμως σε ορισμένους τομείς, έχει συγκριτικά τεχνολογικά και άλλα πλεονεκτήματα, σε σχέση με τις Ανατολικές χώρες. Έχει ακόμα το πλεονέκτημα, ότι μπορεί να πουλήσει την τεχνολογία πιο φθηνά από πολλές άλλες δυτικές χώρες.

### **Ε.Ο.Κ. - ΕΥΡΩΠΗ.**

Όσον αφορά στην κατασκευή μεγάλων έργων από Ελληνικές τεχνικές εταιρείες σε χώρες της Ε.Ε., η δυνατότητα επιτυχίας υπάρχει μόνο για τις εταιρείες που έχουν κάποια αποκλειστική τεχνολογία ή δραστηριότητα σε συγγενική χώρα με την ίδια γλώσσα, όπως για παράδειγμα οι Αυστριακοί στην Γερμανία.

Ο ανταγωνισμός που δέχονται οι Ελληνικές τεχνικές εταιρείες από τις αντίστοιχες Ευρωπαϊκές είναι μόνο σε θέματα τεχνολογίας - τεχνογνωσίας - χρηματοοικονομικά - λειτουργίας των έργων, που για πρώτη φορά στην Ελλάδα αντιμετωπίζονται. Σ' όλες τις άλλες περιπτώσεις είναι οπωσδήποτε πιο ανταγωνιστικές και συνεπώς δεν κινδυνεύουν να χάσουν δουλειές από τις ξένες εταιρείες.

## 2.6 ΕΙΔΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΓΙΑ ΕΡΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Ζήτημα υψίστης σημασίας, για να μπορέσει μια κατασκευαστική εταιρεία να ανταπεξέλθει επιτυχώς στο διεθνή ανταγωνισμό και για να καλύψει τα σοβαρά προβλήματα που δημιουργεί από τη φύση της η διεσπαρμένη κατασκευαστική δραστηριότητα, είναι η ειδική οργάνωση που θα ακολουθηθεί από την ανάληψη μέχρι την περάτωση του έργου. Εκείνο που θα πρέπει, κατ' αρχήν να επισημανθεί, είναι ότι η σωστή οργάνωση από μέρους της εργοληπτικής εταιρείας αποτελεί ένα σημαντικό κόστος κι αυτό γιατί απαιτείται μια πληθώρα ειδικευμένων ανθρώπων σε πόστα με συγκεκριμένες αρμοδιότητες, έτσι ώστε να εξυπηρετείται η ταχεία διενέργεια όλων εκείνων των κινήσεων που απαιτούνται για την ολοκλήρωση του έργου.

Μαζί με τη σωστή ειδική οργάνωση, θα πρέπει να γίνει λόγος, όπως άλλωστε έχει τονιστεί από τις ίδιες τις εργοληπτικές εταιρείες για τον παράγοντα, στον οποίο οφείλει ο ελληνικός κατασκευαστικός τομέας την επιτυχία που γνώρισε στο παρελθόν στο εξωτερικό. Οι προσωπικές εταιρείες αποτέλεσαν πάντα τις ευέλικτες κατασκευαστικές μονάδες που αντέχουν στο σκληρό ανταγωνισμό. Αντίθετα, άλλου είδους (κεφαλαιουχικές εταιρείες), εμποδίζονται από γραφειοκρατικά κωλύματα να ανταπεξέλθουν στους γρήγορους και ακριβείς χειρισμούς, που απαιτούνται στον έντονα ανταγωνιστικό διεθνή κατασκευαστικό τομέα.

Σε αρκετές περιπτώσεις, πληθώρα τεχνιτών, εργοδηγών, μηχανικών, ιεραρχικά καταταγμένων, εμποδίζουν την γρήγορη και αποτελεσματική διενέργεια απαραίτητων πράξεων, ενώ παράλληλα είναι κι ένα σημαντικό κόστος στην επιχείρηση.

Η ύπαρξη και ανάπτυξη προσωπικών εταιρειών, ευνοήθηκε και απέδωσε στον χώρο των ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών, αντίθετα με το τι συμβαίνει στις δυτικές χώρες - ακριβώς επειδή αρμόζει στην ιδιοσυγκρασία και το πνεύμα του ελληνικού λαού, όσον αφορά στον κατασκευαστικό τομέα. Περαιτέρω, ανάμεσα στο πλήθος των οργανωτικών μορφών, που αναφέρονται σε κατασκευαστικές εταιρείες, μπορούμε να ξεχωρίσουμε τα οργανογράμματα. Η συγκεκριμένη οργανωτική μορφή, χαρακτηρίζεται από

τον τρόπο που τονίζει εκείνες τις λειτουργίες που απαιτούνται για την κάλυψη των ειδικών αναγκών που δημιουργούνται στην εκτέλεση του έργου, που γίνεται μακριά από την έδρα του εργολάβου. Και πρέπει να σημειωθεί ότι η πλημμελής κάλυψη τέτοιων αναγκών, είναι και η συνηθέστερη αιτία αποτυχίας στο διεθνή κατασκευαστικό στίβο.

Σύμφωνα με πληροφορίες που δίνει ο Σύμβουλος Τεχν. Εταιρειών Γ.Α. Κοεμτζόπουλος, στην κλασική του μορφή το οργανόγραμμα, περιλαμβάνει τη γενική οργανωτική διάρθρωση της εταιρείας, δηλαδή την έδρα της, μια τυπική διεύθυνση κατασκευών κι ένα τυπικό εργοτάξιο. Στο επίπεδο του εργοταξίου, έμπειρα στελέχη κατασκευαστικών εταιρειών, υποδεικνύουν για την ταχύτερη κατασκευή του έργου μια μορφή αυτονόμησης του εργοταξίου, υπό την έννοια ότι το ίδιο το εργοτάξιο, με δική του διεύθυνση, λογοδοτεί και άμεσα διαλέγεται με το διοικητικό όργανο της τεχνικής εταιρείας.

Τα οργανωτικά πλαίσια που δίνουν τα οργανογράμματα, πρέπει να συμπληρώνονται και με την αντίστοιχη περιγραφή αρμοδιοτήτων, ευθυνών καθώς και του υπεύθυνου που καταλαμβάνει την οργανωτική θέση. Επίσης η ακριβής τήρηση των οργανογραμμάτων δεν αποτελεί εγγύηση επιτυχίας, αλλά αντίθετα τα οργανογράμματα φτιάχνονται για να διορθώνονται στην πορεία, ανάλογα με τις υπάρχουσες ανάγκες και όχι για να τηρούνται αυστηρά.

Πέρα όμως από την κατανομή αρμοδιοτήτων, για να μπορέσει κάποια τεχνική εταιρεία να αναπτυχθεί σε έργα που θα γίνουν στην αλλοδαπή, θα πρέπει να έχει μελετήσει πλήρως, τόσο τις δυνατότητες της εταιρείας όσο και τις γεωγραφικές συνθήκες καθώς και όλες τις εργασίες, όπως οι κλιματολογικές, το μισθολόγιο στη συγκεκριμένη χώρα, η ρύθμιση των εργατικών σχέσεων, διάφορα ασφαλιστικά ζητήματα καθώς και το κόστος ζωής. Οι πληροφορίες που θα συγκεντρωθούν από μια τέτοια μελέτη, μαζί με επί μέρους στοιχεία της οικονομικής και πολιτικής κατάστασης της χώρας που θα κατασκευαστεί το έργο, είναι απαραίτητη προϋπόθεση για τη σωστή οργάνωση και τον επιχειρηματικό προσανατολισμό, διότι η ανάληψη έργων στο εξωτερικό δεν είναι υπόθεση απλή, αλλά η εμπειρία, όπως η εκτεταμένη γνώση του αντικειμένου δίνουν τη δυνατότητα για προσεκτικά και ιδιαίτερα εμπεριστατωμένα βήματα.

## 2.7 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

### ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΣΤΙΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ

Αναπτύσσοντας την ενότητα **"επιχειρηματικοί κίνδυνοι"**, θίγουμε ένα σημαντικό θέμα. Πράγματι χάθηκαν πολλά χρήματα και εταιρείες ολόκληρες στη προσπάθεια ανάπτυξής τους στο εξωτερικό.

Η πολιτική και οικονομική αστάθεια της ξένης χώρας, οι αναταραχές, η αλλαγή πολιτικού σκηνικού, είναι παράγοντες που συνέβαλαν στο να αφήσουν έκθετες τις κατασκευαστικές εταιρείες. Ειδικότερα, οι εταιρείες που βρίσκονται στο Ιράν και στο Ιράκ, με την έκρηξη του οκταετούς πολέμου, καταστράφηκαν ολοσχερώς. Η οικονομική καταστροφή των τεχνικών εταιρειών, αποτέλεσε την βασική αιτία αναχαίτισης της δυναμικής τους πορείας και παρουσίας.

Χαρακτηριστική υπήρξε η περίπτωση της εταιρείας **"Σκαπανέας"**, που την περίοδο του περσοϊρακινού πολέμου εκτελούσε έργα οδοποιίας στο Ιράν και υπέστη οικονομική συντριβή. Οι Ιρανοί αρνήθηκαν να καταβάλουν το μέρος των χρημάτων που αντιστοιχούσε στο κατασκευασθέν τμήμα του έργου και η εταιρεία πτώχευσε.

Ανάλογη εμπειρία είχε και άλλη μια κατασκευαστική εταιρεία στο Ιράκ, η **"Ελληνική Τεχνική"**. Η έλλειψη ασφαλιστικής κάλυψης, οδήγησε σε καταστροφή τις τεχνικές εταιρείες που εκτελούσαν κατασκευαστικά έργα στον αραβικό χώρο.

Οι κατασκευές είναι ένας κλάδος της βιομηχανίας, περισσότερο εκτεθειμένος σε κινδύνους και αβεβαιότητα από οποιονδήποτε άλλο. Η όλη διαδικασία εκτελέσεως ενός έργου είναι σύνθετη και ιδιαίτερα όταν εκτός από την κατασκευή υπάρχει η μελέτη, η χρηματοδότηση, η συντήρηση και η λειτουργία του έργου. Διάρκει πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα και απαιτεί την συνεργασία πολλών ανθρώπων διαφορετικών συμφερόντων και ειδικοτήτων.

Η εκτέλεση ενός έργου επηρεάζεται επίσης από το εξωτερικό περιβάλλον στο οποίο εκτελείται, φυσικό, πολιτικό, οικονομικό κλπ. Από εργοληπτική

σκοπιά, κάνοντας την ταξινόμηση αυτών των κινδύνων θα τους διακρίναμε σε **εξωτερικούς** και **εσωτερικούς**.

Οι εξωτερικοί κίνδυνοι είναι οι θεομηνίες, οι αλλαγές του νομοθετικού πλαισίου, πόλεμοι, τρομοκρατικές ενέργειες κλπ. Σαν εσωτερικούς κινδύνους θα μπορούσαμε να αναφέρουμε αυτούς που σχετίζονται με την ποιότητα των υλικών, της εργασίας, τις μεθόδους κατασκευής, τη χρήση των μηχανημάτων κλπ.

Αν συμβούν γεγονότα με τους προαναφερθέντες κινδύνους, οι συνέπειες αυτών στα έργα μπορεί να είναι πολλές, π.χ. η υπέρβαση του προϋπολογισμού τους, καθυστέρηση του χρόνου εκτέλεσης, κακή ποιότητα, μόλυνση του περιβάλλοντος κλπ.

Επομένως τίθενται δύο ερωτήματα: ποιά πρέπει να είναι η μεταξύ των συμβαλλομένων μερών κατανομή των κινδύνων σε μια εργολαβική σύμβαση και ποιά η διαχείριση από τον εργολάβο των κινδύνων που αυτός αναλαμβάνει.

Μερικοί κίνδυνοι προσιδιάζουν καλύτερα στην ιδιότητα του κυρίου του έργου και μπορούν να αναληφθούν από αυτό, μερικοί προσιδιάζουν καλύτερα στον εργολάβο και μερικοί στον μελετητή. Η ανάληψη από τον εργολάβο κινδύνων που είναι πέρα από τον έλεγχό του και τους οποίους δεν μπορεί συχνά να αποτρέψει, είναι συχνά αιτία μεγάλων προβλημάτων κατά την πορεία των έργων και πολλών απαιτήσεων αποζημιώσεως, που τελικά επιλύονται στα δικαστήρια.

Άρα λοιπόν είναι δίκαιο και νόμιμο, αυτούς τους κινδύνους να τους αναλαμβάνει ο κύριος του έργου. Η διαχείριση των κινδύνων ή το risk management όπως λέγεται, μπορεί να ορισθεί σαν μια συστηματική διαδικασία για τον προσδιορισμό των κινδύνων και την εκτίμηση της έκθεσης μιας επιχείρησης στον κίνδυνο να υποστεί καθαρή ζημία και για την επιλογή και χρήση των πλέον κατάλληλων μεθόδων για την αντιμετώπισή της.

Τα στάδια ενός προγράμματος διαχείρισης κινδύνων είναι τρία: Ο προσδιορισμός των κινδύνων, η ανάλυσή τους και η αντιμετώπισή τους. Ο προσδιορισμός των κινδύνων είναι μια εργασία που απαιτεί καλή γνώση του αντικειμένου, εμπειρία και συστηματική εργασία ατόμων διαφόρων ειδικοτήτων.

Οι κίνδυνοι που αναλαμβάνει ένας εργολάβος εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από το είδος του έργου και από το είδος της συμβάσεως, την οποία συνάπτει με τον κύριο του έργου. Για παράδειγμα, στην περίπτωση που η εργολαβική σύμβαση είναι με τη μέθοδο της μελέτης - κατασκευής και κατ' αποκοπήν τμήματος, ο εργολάβος αναλαμβάνει επί πλέον, συγκριτικά με την συνήθη εργολαβική σύμβαση, όπου η μελέτη έχει γίνει από τον κύριο του έργου και το αντάλλαγμα του εργολάβου προσδιορίζεται με τιμές μονάδος, τουλάχιστον τους εξής επί πλέον κινδύνους:

- των λανθασμένων προμετρήσεων
- της λανθασμένης μελέτης
- της καθυστέρησης στην παράδοση της μελέτης.

Σε μια σύμβαση παραχώρησης, δηλαδή μια σύμβαση για μελέτη, κατασκευή, χρηματοδότηση και εκμετάλλευση του έργου, οι κίνδυνοι που καλείται να αναλάβει ο εργολάβος είναι ακόμα μεγαλύτεροι και περισσότεροι. Καθίστανται ιδιαίτερα πιο σημαντικές για τον εργολάβο, τρεις μεγάλες κατηγορίες κινδύνων:

α. **Εμπορικοί κίνδυνοι:** Για παράδειγμα, σε περίπτωση αναλήψεως κατασκευής μιας γέφυρας ή μιας σήραγγας με την μέθοδο της παραχώρησης, ο εργολάβος αναλαμβάνει τον κίνδυνο της εκτιμήσεως του αριθμού των αυτοκινήτων, οχημάτων που θα διέρχονται από την γέφυρα ή την σήραγγα.

β. **Χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι:** Για παράδειγμα, η χρηματοδοτική προσφορά του εργολάβου θα βασίζεται σε ορισμένες παραδοχές, όπως την εξέλιξη των επιτοκίων χρηματοδοτήσεως και την εξέλιξη των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

Νομίζω ότι όλοι μας ξέρουμε πόσο δύσκολο, αν όχι αδύνατο, είναι να προβλέψει κανείς την εξέλιξη των παραπάνω μεγεθών.

γ. **Πολιτικοί κίνδυνοι:** Οι κίνδυνοι αυτοί, παρόντες και σε άλλες κατηγορίες συμβάσεων, καθίστανται πολύ πιο σημαντικοί σε έργα με σύμβαση παραχώρησης, λόγω του μεγάλου χρονικού ορίζοντα, στον οποίο αυτά εκτείνονται και ο οποίος συνήθως κυμαίνεται από 20 έως 30 χρόνια.

Σ' αυτό το σημείο μπορούμε να κάνουμε την εξής παρατήρηση: Υπάρχουν κίνδυνοι που μπορούν να προβλεφθούν και να αντιμετωπισθούν από τον



εργολάβο και οι κίνδυνοι που είναι πέρα από τις δυνατότητές του να τους ελέγξει. Για παράδειγμα, ο κίνδυνος ατυχήματος από ελλιπή συντήρηση μηχανήματος, μπορεί να προληφθεί. Οι κίνδυνοι που μπορεί να προληφθούν είναι κυρίως οι εσωτερικοί κίνδυνοι.

Υπάρχουν όμως και εξωτερικοί κίνδυνοι, που ο εργολάβος δεν μπορεί να τους ελέγξει. Σ' αυτούς περιλαμβάνεται και η πλειονότης των κινδύνων που προαναφέρθηκαν και που υπάρχουν σε μια σύμβαση παραχώρησης.

Μετά τον προσδιορισμό των κινδύνων, ας περάσουμε στην ανάλυσή τους. Η ανάλυση των κινδύνων, μπορεί να γίνει είτε με ποσοτικές μεθόδους π.χ. ανάλυση ευαισθησίας, προσομοίωση είτε με ποιοτικές. Οι ποιοτικές μέθοδοι αναλύσεως των κινδύνων είναι επίπονες, χρονοβόρες και δύσκολο να εφαρμοσθούν στο στάδιο υποβολής και προσφοράς. Γενικά, είναι πολύ σπάνια η χρήση τους ακόμα και από τις μεγάλες εργοληπτικές επιχειρήσεις του εξωτερικού.

Προχωρώντας τέλος στην αντιμετώπιση των κινδύνων, αυτή βασίζεται αφ' ενός στην προαναφερθείσα ανάλυση κινδύνων, αφ' ετέρου στη ροπή, τη ψυχική διάθεση που έχει ο καθένας στην ανάληψη κινδύνων.

Η αντιμετώπιση των κινδύνων από μια εργοληπτική επιχείρηση, μπορεί να γίνει με πολλούς τρόπους:

- α. Μπορεί, αν αυτό είναι εφικτό, να αποφύγει κανείς τον κίνδυνο. Για παράδειγμα, για να αποφευχθεί κάποιος κίνδυνος στο εργοτάξιο, μπορεί οι εργασίες να εκτελεσθούν με κάποια διαφορετική μέθοδο κατασκευής.
- β. Μπορεί να αποφασίσει κανείς να κρατήσει τον κίνδυνο, δηλαδή ο κίνδυνος να παραμείνει και να αναληφθεί από την επιχείρηση. Αυτό γίνεται όταν δεν υπάρχει άλλος τρόπος αντιμετώπισης του κινδύνου, όταν η μεγαλύτερη δυνατή ζημιά δεν είναι τόσο σοβαρή ή όταν είναι προβλέψιμη σε σημαντικό βαθμό.
- γ. Μπορεί να γίνει με μεταφορά του κινδύνου σε άλλα μέρη. Κλασσική περίπτωση μεταφοράς του κινδύνου σε άλλο μέρος είναι οι λεγόμενες back to back συμφωνίες, ιδιαίτερα συνήθεις σε περιπτώσεις προμήθειας μηχανολογικού εξοπλισμού.
- δ. Μπορεί να γίνει με ασφάλιση. Η ασφάλιση αποτελεί αναπόσπαστο μέρος κάθε προγράμματος risk management. Σκοπός της ασφάλισης είναι να

μεταφέρει τους κινδύνους σ' ένα ιδιαίτερα ισχυρό οικονομικά μέρος, την ασφαλιστική εταιρεία, που με κάποια αμοιβή, το ασφάλιστρο μπορεί να αναλάβει τους κινδύνους αυτούς.

Οι ασφαλιστικές καλύψεις που μπορεί να βρει ένας εργολάβος σήμερα είναι πάρα πολλές. Ενδεικτικά αναφέρεται η ασφάλιση εργολάβου κατά παντός κινδύνου (G.A.R.), την ασφάλιση της δεκαετούς ευθύνης του κατασκευαστού (decenal), την ασφάλιση αστικής ευθύνης έναντι τρίτου, την ασφάλιση των εργαζομένων κλπ.

Πέρα όμως από αυτές τις πιο κλασσικές ασφαλίσεις, μπορεί να ασφαλιστεί κανείς για αποθετικές ζημιές (consequential losses), για ζημιές λόγω καθυστερήσεων ή χαμηλής αποδόσεως (low performance damages), για ζημιές από συνήθεις φθορές (wear and tear). Η πιο ενδιαφέρουσα βέβαια εξ όλων αυτών είναι η C.A.R.

Ας δούμε όμως λίγο τι συμβαίνει σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Στην Αγγλία, το Institution of Civil Engineering Contract. Το New Engineering Contract αποτελεί στην ουσία μια πρόταση του Institution of Civil Engineering σχετικά με τη σύναψη μιας δίκαιης εργολαβικής σύμβασης και έχει σκοπό, όπως αναγράφει και στις κατευθυντήριες οδηγίες του, (Guidance Notes), να καταναείμει ορθά τους κινδύνους που είναι σύμφυτοι με κάθε εργολαβική σύμβαση.

Στην Γαλλία, το 1977 έγινε υποχρεωτική η ασφάλιση της επαγγελματικής ευθύνης του μελετητή και το 1978 θεσμοθετήθηκε η ασφάλιση της δεκαετούς ευθύνης του κατασκευαστού. Η ασφάλιση αυτή συνδέθηκε από τις ασφαλιστικές εταιρείες με διαδικασίες τεχνικού ελέγχου της μελέτης, της κατασκευής αλλά και των δομικών υλικών από εξειδικευμένα γραφεία (Quality Assurance Bureaus).

Στην Ιταλία ψηφίστηκε το 1994 ο νόμος Merloni, με ανάλογο περιεχόμενο, αν και λόγω της αναταραχής που επικρατεί στη χώρα αυτή, αναστάλη η εφαρμογή του.

Κλασσικό παράδειγμα τέτοιας περιπτώσεως είναι η ανάληψη έργων στο εξωτερικό και κυρίως σε χώρες υπό ανάπτυξη, όπως της Μέσης Ανατολής, της τέως Σοβιετικής Ένωσης και της Ανατολικής Ευρώπης. Η ανάληψη έργων στις χώρες αυτές εγκυμονεί μεγάλους κινδύνους, κυρίως πολιτικούς.

Οι χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης προστατεύουν τις εταιρείες τους από τέτοιους κινδύνους αυξάνοντας έτσι την εξαγωγική τους δραστηριότητα, ασφαλίζοντάς τες σε ειδικούς κρατικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς, όπως τον HERMES στη Γερμανία, την COFACE στη Γαλλία, την ECGD στην Αγγλία, κλπ. Στην Ελλάδα δυστυχώς, ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων, ΟΑΕΠ, αδυνατεί να ανταποκριθεί στις σχετικές απαιτήσεις.

Το θέμα αυτό, είναι ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για τον κλάδο μας. Είναι γνωστό άλλωστε από πλευράς πολιτείας, η οποία προσπαθεί το ταχύτερο δυνατό να δώσει λύση.

## 2.8 ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Είναι πραγματικότητα πως ένα σημαντικό μέρος του εργατικού δυναμικού και ιδιαίτερα οι μηχανικοί, έχουν προσανατολιστεί κατά καιρούς στην αναζήτηση εργασίας στο εξωτερικό, ιδιαίτερα σε χώρες της Μ. Ανατολής. Ο κύριος λόγος βέβαια ήταν οι αποδοχές, που παρουσιάζονταν σημαντικά αυξημένες σε σχέση με τα ελληνικά δεδομένα. Η προοπτική αυτή σε σχέση με το γεγονός της δυσκολίας εύρεσης απασχόλησης στον κλάδο, ιδιαίτερα από τα μέσα της δεκαετίας του 1970, ώθησαν περισσότερο τους νέους μηχανικούς, που επιζητούσαν να αποκτήσουν εμπειρία στην επιλογή της φυγής.

Ωστόσο, πελώρια και πολυσύνθετα ήσαν τα προβλήματα που αντιμετώπισαν στο παρελθόν οι Έλληνες εργαζόμενοι στο εξωτερικό. Πολλά απ' αυτά είχαν τις πηγές τους στην ανεπάρκεια της ισχύουσας εργατικής νομοθεσίας, όπως φάνηκε από προηγούμενη μεταφορά Ελλήνων εργαζομένων σε χώρες της Μ. Ανατολής και Βορ. Αφρικής. Επίσης, οι ασυνήθιστες για τους Έλληνες κλιματολογικές συνθήκες καθώς και η ελλιπής πληροφόρηση για τις πραγματικές συνθήκες εργασίας και ζωής στον ξένο τόπο, μπορούσαν να φέρουν τους εργαζόμενους προ εκπλήξεων και ανυπέρβλητων δυσκολιών. Το όλο ζήτημα μπορεί να εξετασθεί σε τρία τμήματα που συνθέτουν και τη φύση των ανακυπτομένων προβλημάτων. Αυτά είναι οι συμβάσεις εργασίας, η ασφάλιση των εργαζομένων και οι όροι διαβίωσής τους στην ξένη χώρα.

### α. ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σε αρκετές περιπτώσεις, οι όροι εργασίας που επέβαλαν οι εταιρείες, ήταν εκμεταλλευτικοί για τους εργαζόμενους και επωφελούνταν από τις δυνατότητες που τους έδινε η παροχή εργασίας σε ξένη χώρα.

Ένα κοινό χαρακτηριστικό γνώρισμα σχεδόν όλων των συμβάσεων, ήταν ότι καθόριζαν τουλάχιστον 3 μήνες δοκιμαστική χρονική περίοδο (δηλαδή μακρότερη από την προβλεπόμενη στο Ελληνικό Δίκαιο), με δικαίωμα του εργοδότη να απολύσει τον εργαζόμενο, όχι μόνο χωρίς την αποζημίωση για την λύση της εργασιακής σχέσης αλλά και χωρίς να καλύπτονται τα έξοδα επιστροφής στην Ελλάδα.

Σ' αυτό το σημείο πρέπει να πούμε πως αρκετές εταιρείες συνάπτουν αλεπάλληλες συμβάσεις ορισμένου χρόνου, ενώ στην πραγματικότητα η σχέση ήταν αορίστου κατόπιν των συνεχών ανανεώσεων, με αποτέλεσμα ο εργαζόμενος να βλάπτεται στις αποδοχές και την αποζημίωση, σε περίπτωση απόλυσης.

Αρκετές φορές οι συμβάσεις εργασίας ήταν γραμμένες σε μια ξένη γλώσσα, συνήθως στην Αγγλική κι έτσι ήταν επόμενο να μην γνωρίζει ο κάθε εργαζόμενος τι ακριβώς είχε συμφωνηθεί. Σε άλλες περιπτώσεις, μολονότι υπήρχε το κείμενο της σύμβασης και στην ελληνική γλώσσα, ωστόσο σε περίπτωση αμφιβολίας ίσχυε το ξενόγλωσσο κείμενο. Επίσης δεν ήταν σπάνιο το φαινόμενο στις συμβάσεις, ο αποκλεισμός της αρμοδιότητας των ελληνικών δικαστηρίων (42-44 Κ.Πολ.) και η επίλυση των εργατικών διαφορών στα δικαστήρια της αλλοδαπής με βάση το αλλοδαπό δίκαιο. Έτσι καταλαβαίνουμε, πόσο δύσκολο θα ήταν για τους Έλληνες εργαζόμενους να δικαιωθούν στις αξιώσεις τους από τα αραβικά δικαστήρια για παράδειγμα, αφού ούτε τη γλώσσα γνώριζαν ούτε η οικονομική τους ευχέρεια, τους επέτρεπε να ανταποκριθούν στα έξοδα τέτοιου δικαστικού αγώνα. Επίπλέον οι τοπικές αρχές απελαύναν αμέσως τους εργαζόμενους μετά τη λύση της εργασιακής σχέσης.

Το πλέον καίριο ζήτημα όμως στους όρους εργασίας είναι ο μισθός. Κι αυτό, γιατί αν και οι απολαβές παρουσιάζονται να είναι ικανοποιητικές, ωστόσο αρκετές φορές δεν διευκρινίζεται ποιος είναι ο βασικός μισθός, ποια τα επιδόματα, οι αποδοχές στις άδειες και πόσο χρόνο άδειας δικαιούνται. Επί πλέον οι μισθοί του προσωπικού, συνέβαινε να μη δίνονται σε συνάλλαγμα, με αποτέλεσμα να ζημιώνεται ο εργαζόμενος ως προς την πραγματική αμοιβή της εργασίας του. Τέλος, λόγω ελλιπούς περιγραφής των αρμοδιοτήτων και των καθηκόντων, βρέθηκαν τελικά εργαζόμενοι να εκτελούν μια εργασία που ήταν υποδιέστερη των προσδοκιών τους στην αλλοδαπή.

## **β. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΚΑΤΟΧΥΡΩΣΗ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ**

Το ζήτημα της ασφάλισης των εργαζομένων στο εξωτερικό έχει πολύ μεγάλη σημασία, αν σκεφθεί κανείς πως το προσωπικό των εταιρειών αυτών ήταν εκτεθειμένο σε μια ξένη χώρα σε περίπτωση λύσης της σύμβασης εργασίας.

Στον τομέα αυτό διακρίνουμε δύο κατηγορίες : τους τεχνικούς που αποτελούν μέλη του Τ.Ε.Ε. και τους λοιπούς εργαζομένους που ασφαλίζονται στο Ι.Κ.Α. Στην πρώτη περίπτωση είχε προκύψει το ζήτημα, αν μπορούσαν οι τεχνικοί που εργάζονταν στο εξωτερικό να είναι μέλη του Τ.Σ.Μ.Ε.Δ.Ε. Στο ζήτημα αυτό αρχικά, η νομολογία είχε δώσει αρνητική απάντηση με αποτέλεσμα να μείνουν οι εργαζόμενοι εκτεθειμένοι.

Όσον αφορά στους λοιπούς εργαζόμενους, αυτοί ασφαλίζονται στο ΙΚΑ εφόσον ο εργοδότης έχει έδρα εντός ασφαλιστικής περιοχής στην Ελλάδα. Σε καμιά περίπτωση όμως δεν έχει γίνει λόγος για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη στο χώρο εργασίας. Επίσης σημαντικό μειονέκτημα είναι το γεγονός ότι η ασφάλεια αρχίζει να ισχύει από την στιγμή που θα δηλωθεί εγγράφως η απασχόληση στο ασφαλιστικό ταμείο και όχι από την θέση σε ισχύ της σύμβασης εργασίας.

Επί πλέον όταν μιλάμε για κατοχύρωση, εννοούμε την διασφάλιση της προσωπικής ασφάλειας από κάθε είδους ανώμαλη εξέλιξη, αναταραχές ή ανωμαλίες στην αλλοδαπή και στην εξέλιξη του έργου. Ζωντανό παράδειγμα τέτοιας κατάστασης αποτέλεσε η κράτηση ως ομήρων των εργαζομένων, προκειμένου να λυθεί η διαφορά ανάμεσα στον εργοδότη και τον αλλοδαπό συνεργάτη του με αποτέλεσμα να υπάρξουν και θύματα.

#### **γ. ΟΡΟΙ ΔΙΑΒΙΩΣΗΣ**

Συχνά οι Έλληνες εργαζόμενοι σε εκτελούμενα έργα στο εξωτερικό, συνάντησαν σημαντικά προβλήματα όχι μόνο από την επαφή τους με την διαφορετική νοοτροπία του ξένου λαού ή την έλλειψη γνώσεως της γλώσσας που σαφώς επηρεάζει τον τρόπο ζωής, αλλά και από το γεγονός ότι τα πράγματα δεν ήταν αρκετές φορές έτοιμα όσο θα έπρεπε κατά την άφιξή τους.

Πολλές φορές η κατοικία δεν ήταν εξασφαλισμένη, πολύ περισσότερο μάλιστα όταν ο εργαζόμενος είχε μεταβεί στην αλλοδαπή με την οικογένειά του. Αυτό, σε συνδυασμό με τις ασυνήθιστες κλιματολογικές συνθήκες δυσκόλευαν ακόμα περισσότερο την παραμονή του στην ξένη χώρα. Αν σκεφτούμε μάλιστα, πως η ζέστη και γενικότερα οι συνθήκες της ερήμου εμποδίζουν ακόμα και την απόδοση στην εργασία, καταλαβαίνουμε πόσο

σημαντική ήταν η εξασφάλιση εκ των προτέρων απ' τον εργοδότη, της κατοικίας.

Επί πλέον η τροφή μπορεί να μην ήταν καλής ποιότητας ή να μην υπήρχε κατάλληλος χώρος για την παροχή της στον τόπο εργασίας (π.χ. καντίνα), είτε το φαγητό δεν ήταν ελληνικής κουζίνας, δηλαδή πρόσφορο στους Έλληνες εργαζόμενους. Πέρα απ' αυτό, στα περισσότερα εργοτάξια δεν υπήρχε τίποτα από τα στοιχεία που θα μπορούσαν να προσφέρουν μια κάποια ψυχαγωγία και μόρφωση στον εργαζόμενο. Ιδιαίτερα σε τόπους με μεγάλο αριθμό Ελλήνων, η παράλληλη έλλειψη ελληνικών σχολείων δυσκόλευε ακόμα περισσότερο τη διαβίωση των Ελλήνων σε χώρες του εξωτερικού.

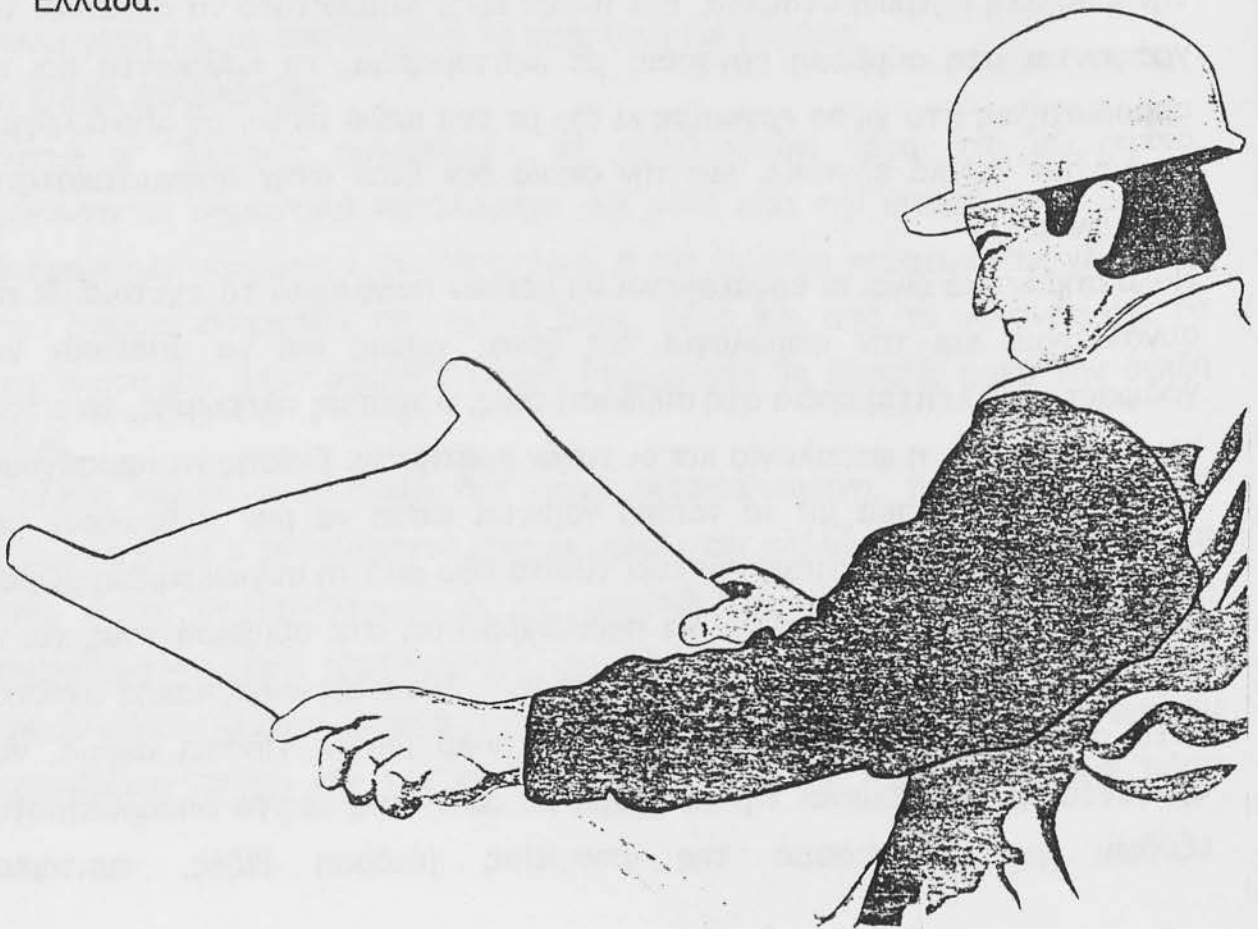
Η αντιμετώπιση όλων αυτών των προβλημάτων σαφώς δεν ήταν εύκολη και απλή. Παρ' όλα αυτά, οι ίδιοι οι ενδιαφερόμενοι να μεταβούν στο εξωτερικό, πρέπει να έχουν φροντίσει να γνωρίζουν το τι έχουν να αντιμετωπίσουν, για να μπορούν να πάρουν τα ανάλογα μέτρα. Συγκεκριμένα, θα πρέπει να επιδιώκουν να μάθουν όσα περισσότερα μπορούν για την εταιρεία που τους προσλαμβάνει στο εξωτερικό και να μην βασίζονται σ' αυτά που ξέρουν για την ελληνική μητρική εταιρεία. Επί πλέον είναι απαραίτητο να απαιτούν να γράφονται στη σύμβαση εργασίας με λεπτομέρεια, τα καθήκοντα και οι αρμοδιότητες στο χώρο εργασίας κι όχι με ένα απλό τίτλο, με αποτέλεσμα να κάνουν τελικά εργασία, για την οποία δεν ήταν στην πραγματικότητα σύμφωνοι.

Πολύ σημαντικό είναι οι εργαζόμενοι να μάθουν πολύ καλά τα σχετικά με το συνάλλαγμα και την φορολογία της ξένης χώρας και να απαιτούν να γράφονται με λεπτομέρεια στη σύμβασή τους, ο τρόπος πληρωμής, το είδος του νομίσματος, η φορολογία και οι τυχόν κρατήσεις. Επίσης να προσέχουν ιδιαίτερα τα σχετικά με το τοπικό νόμισμα ώστε να μην πληρωθούν με νόμισμα που δεν θα αντιπροσωπεύει τίποτα έξω από τη συγκεκριμένη χώρα. Ακόμα θα πρέπει να απαιτούν να περιλαμβάνεται στη σύμβασή τους και η περίπτωση για την αζημίως από μέρους τους λύση της εργασιακής σχέσης μετά από προειδοποίηση ενός ή δύο το πολύ μηνών. Πρέπει ακόμα, να αρνούνται οι εργαζόμενοι την πληρωμή με δικά τους λεφτά οποιωνδήποτε εξόδων για λογαριασμό της εταιρείας (έκδοση βίζας, εισιτήρια

μεταβιβάσεως), με την υπόσχεση ότι θα πληρωθούν σε ισόποσο νότιο νόμισμα, γιατί υπάρχει φόβος να υποβιβαστεί το ποσό που πληρώθηκε σε ελληνικές δραχμές αλλά και να μην μπορούν να εξαγάγουν το νόμισμα. Επίσης θα πρέπει οι εργαζόμενοι να φροντίζουν να φυλάγουν οι ίδιοι τα προσωπικά τους έγγραφα και να αρνούνται την φύλαξη από τον εργοδότη.

Αν εξαιρέσουμε τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν οι Έλληνες κατά καιρούς, κατά την διάρκεια της εργασίας τους σε έργα εκτελούμενα στην αλλοδαπή, η μαρτυρία των ίδιων πως υπάρχει μια προτίμηση κι ένα κλίμα εμπιστοσύνης σ' αυτούς σε σχέση με τους αλλοδαπούς, αποτελεί μια ιδιομορφία κι ένα πλεονέκτημα στη διαπραγμάτευση των όρων εργασίας και γενικότερα διαβίωσης που μπορούν να αξιοποιήσουν προς όφελός τους.

Πέρα όμως από την προσωπική μέριμνα των εργαζομένων, το ίδιο το ελληνικό κράτος θα πρέπει να μεριμνήσει για την εργασία των Ελλήνων σε έργα εκτελούμενα στην αλλοδαπή. Είναι πολύ σημαντικό επίσης, να εξασφαλίζεται η προσωπική ασφάλεια των εργαζομένων μέσα από διακρατικές συμφωνίες, ιδιαίτερα σε περίπτωση απρόσμενων πολιτικών και άλλου είδους εξελίξεων, επί πλέον να μην εμποδίζεται η μετάβασή τους στην Ελλάδα.





## 2.9 ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ

Η προμήθεια και χρησιμοποίηση του κατάλληλου δομικού εξοπλισμού είναι σοβαρή τεχνικοοικονομική επιλογή, η οποία επηρεάζει την ποιότητα, τον χρόνο ολοκλήρωσης και το κόστος κάθε τεχνικού έργου. Τόσο κατά τη σχεδίαση όσο και κατά την υλοποίηση ενός τεχνικού έργου είναι ανάγκη να επιδιωχθεί το άριστο δυνατό αποτέλεσμα με το μικρότερο δυνατό κόστος.

Στην ευρεία έννοια του κόστους περιλαμβάνονται τα υλικά και μηχανήματα, τα οποία θα χρησιμοποιηθούν, τα στοιχεία και ο εν γένει εξοπλισμός, ο οποίος θα ενσωματωθεί στην κατασκευή, η δαπάνη σε εργασία και η χρηματοοικονομική επέμβαση της χρονικής διάρκειας της κατασκευής.

Το ανθρώπινο κόστος (δαπάνες για εργασία) και η χρονική διάρκεια από την έναρξη κατάλληλων μεθόδων και δομικών μηχανών, με στόχο τη μείωση του κόστους, την επιτάχυνση του ρυθμού των κατασκευών και την εξασφάλιση ικανοποιητικής ποιότητας.

Η συμβολή των δομικών μηχανών στην ανάπτυξη των δομικών έργων, από άποψη ποσοτικής και ποιοτικής παραγωγής, υπήρξε σημαντικότερη. Τούτο φαίνεται, αν ανατρέξει κανείς στους αρχαιότερους χρόνους και εξετάσει τους τρόπους κατασκευής δομικών έργων. Αυτοί οι παράγοντες της παραγωγής, ανάγκασαν τον άνθρωπο να χρησιμοποιήσει από αρχαιοτάτων χρόνων στοιχειώδεις μηχανές για την εκτέλεση δομικών έργων.

Κατ' αρχάς, οι δομικές μηχανές άρχισαν να χρησιμοποιούνται μεμονωμένα από τον περασμένο αιώνα σε μεγάλα δομικά έργα. Από τον παρόντα δε αιώνα άρχισε αφενός η προσπάθεια συστηματικής εκμετάλλευσης αυτών και αφετέρου να διαφαίνεται η σημαντική συμβολή τους στην παραγωγή κάθε τύπου δομικών μηχανών. Η μεγάλη εφαρμογή του ηλεκτρισμού διευκόλυνε πάρα πολύ την κατασκευή δομικών μηχανών, καθώς η μαζική ισχύς ήταν κατά πολύ μεγαλύτερη, αντίθετα προς την ασύγκριτα μικρότερη μαζική ισχύ των χρησιμοποιούμενων σε ορισμένους τύπους δομικών μηχανών ατμομηχανών, όπως π.χ. φορτωτές.

Κατά την δεκαετία 1920 - 1930 παρατηρήθηκε μια σημαντικότερη πρόοδος στην κατασκευή δομικών μηχανών, η οποία διευκολύνθηκε και από την σημειωθείσα τεχνολογική εξέλιξη κατά την διάρκεια του πολέμου και από την

ανάγκη ανοικοδόμησης από τα καταστρεπτικά αποτελέσματά του. Η προσπάθεια των δομικών βιομηχανιών κατά την χρονική αυτή περίοδο, επεκτείνεται στην κατασκευή αυτοκινούμενων εκσκαφών επί ερπυστριών, αντικατάσταση με μηχανές Diesel και την κατασκευή προωθητών γαιών, αναμικτήρων μπετόν, οδοστρωτήρων, ασφαλτικών μηχανών, κ.λ.π. Λόγω της χρησιμοποίησης των παραπάνω δομικών μηχανών κατασκευάστηκαν αυτοκινητόδρομοι με πρωτοφανή για την εποχή εκείνη συντομία χρόνου και χρησιμοποίηση ταχύτητας των αυτοκινήτων.

Μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, σε ολόκληρο τον κόσμο άρχισε μια πρωτοφανής εξέλιξη στην κατασκευή και χρησιμοποίηση των δομικών μηχανών. Εδώ θα πρέπει να σημειωθεί, ότι η εξέλιξη αυτή συνεχίζεται μέχρι σήμερα με πολύ έντονο ρυθμό, λόγω των μεγάλων πλεονεκτημάτων, τα οποία ευρίσκονται στη διάθεση του κατασκευαστού δομικών έργων. Η συμβολή των πλεονεκτημάτων αυτών είναι τέτοια, ώστε σήμερα οι δομικές μηχανές στο σύνολό τους ασκούν αξιόλογη επίδραση στην εθνική οικονομία, τόσο από την πλευρά της κατασκευής των μηχανών αυτών, όσο και από την πλευρά της εκμετάλλευσής τους. Το γενικό χαρακτηριστικό των νέων αυτών μεθόδων παραγωγής, είναι η αντικατάσταση χιλιάδων ανθρώπων με μηχανές, που είχε σαν πλεονέκτημα τη γρήγορη και οικονομική εκτέλεση των έργων και σαν μειονέκτημα την δημιουργία ανεργίας.

Το μειονέκτημα αυτό αίρεται από τις απαιτήσεις σε προσωπικό ποιότητας, δηλαδή, ενώ σε παλαιότερες εποχές ήταν απαραίτητη η διάθεση μεγάλου αριθμού ανειδίκευτων εργατών για την εκτέλεση δομικών εργασιών, σήμερα ο αριθμός αυτός έχει μειωθεί κατά πολύ και ένα μεγάλο μέρος από αυτούς πρέπει να είναι ειδικευμένο (χειριστές μηχανημάτων, τεχνίτες). Η ποιότητα δε του ειδικευμένου προσωπικού επιδρά αμέσως και σε υψηλό βαθμό στην οικονομία των έργων.

Λόγω της μεγάλης εξέλιξης των δομικών μηχανών τόσο από την άποψη της κατασκευής διαφόρων τύπων όσον και βελτίωσής τους, επιβάλλεται στις τεχνικές εταιρείες η παρακολούθηση της εξελίξεως αυτής, κατά τρόπο ώστε να εκμεταλλεύονται τα πλεονεκτήματά τους για την βελτίωση του κόστους της παραγωγής των δομικών έργων. Η παρακολούθηση της εξέλιξης και η

ορθολογική χρησιμοποίηση των δομικών μηχανών επιτυγχάνεται με το ειδικό τμήμα μηχανών της τεχνικής εταιρείας.

Έτσι διαφαίνεται σαφώς ότι η επιτυχής εκτέλεση ενός σύγχρονου δομικού έργου εξαρτάται από τους παρακάτω παράγοντες:

- Την ορθή εκλογή των δομικών μηχανών.
- Την ορθή χρησιμοποίηση των δομικών μηχανών.
- Την συντήρηση των δομικών μηχανών.

### **Ραγδαίες εξελίξεις**

Στις δομικές κατασκευές χρησιμοποιούνται σήμερα μεγάλης ποικιλίας μηχανήματα και συσκευές, με μεγάλες διαφορές ως προς το μέγεθος, το είδος των υπηρεσιών που παρέχουν και τον βαθμό αυτοματισμού ή εξειδικεύσεως. Οι κατασκευαστές εξοπλισμού με συνεχείς βελτιώσεις στα μηχανικά τμήματα, τη λειτουργικότητα και την εύκολη προσαρμογή στο δύσκολο περιβάλλον της οικοδομής, με ειδικές κατασκευές και προσθήκες συστημάτων που λειτουργούν με αέρα ή υδραυλική τεχνολογία, με ευαίσθητους όσο και αξιόπιστους αυτοματισμούς και πολλά άλλα, δίνουν σήμερα τη δυνατότητα να μειωθεί σημαντικά ο ανθρώπινος μόχθος, να βελτιωθεί η αξιοπιστία και η ποιότητα των κατασκευαστών, να γίνει σημαντική εξοικονόμηση υλικών και σημαντική επιτάχυνση του χρόνου κατασκευής.

Όλα αυτά επιδρούν μειωτικά στο κόστος και επομένως επιτρέπουν τη χρησιμοποίηση όλο και περισσότερο εξειδικευμένων και δαπανηρών μηχανών, σε όλες τις φάσεις κάθε τεχνικού έργου.

### **Η ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ**

Μερικές φορές, οι χρήστες δομικών μηχανών παραγνωρίζουν και υποτιμούν τις οδηγίες των κατασκευαστών, για τη λειτουργία των μηχανών μέσα σε προδιαγεγραμμένα όρια και προσεκτική περιοδική προληπτική συντήρηση. Οι σκληρές συνθήκες λειτουργίας των περισσοτέρων δομικών μηχανών (εργασία στην ύπαιθρο, σκληρές και μεταβλητές φορτίσεις), καθιστά επιβεβλημένη την σχολαστική τήρηση των οδηγιών λειτουργίας του κατασκευαστή και την τήρηση προσεκτικά σχεδιασμένου προγράμματος συντηρήσεως.

Οι χειριστές των δομικών μηχανημάτων δεν πρέπει να προσλαμβάνονται με κύριο κριτήριο τις οικονομικές τους απαιτήσεις, αλλά και τις γνώσεις (θεωρητικές και εμπειρικές) για τον τρόπο καλής λειτουργίας των μηχανημάτων, τα οποία πρέπει να έχουν υψηλές αποδόσεις, πάντοτε όμως μέσα στα όρια των κατασκευαστικών της προδιαγραφών.

Ιδιαίτερα σημαντική είναι η διαδικασία προσωρινού παροπλισμού των μηχανημάτων της δομικής βιομηχανίας. Είναι συχνό το φαινόμενο, να εγκαταλείπονται χωρίς καμία συντήρηση μετά την όποια χρήση τους και όταν ξαναχρειαστούν να βρίσκονται σε άθλια κατάσταση. Ο καθαρισμός, η προστασία των κινουμένων μερών με τοπική λίπανση και χρησιμοποίηση προστατευτικών καλυμμάτων, ίσως αυξάνουν λίγο τις δαπάνες σήμερα, όμως διασφαλίζουν την ετοιμότητα λειτουργίας και προστατεύουν πολύτιμα κεφάλαια για το αύριο.

### **ΥΨΗΛΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΜΕ ΧΑΜΗΛΟ ΚΟΣΤΟΣ**

Κάθε επένδυση σε εξοπλισμό, πρέπει να βασίζεται σε ρεαλιστικούς οικονομοτεχνικούς υπολογισμούς και σωστή ανάλυση των δυνατοτήτων και εξυπηρετήσεων, που μπορεί να προσφέρει ένα μηχάνημα, σε σχέση και με την πιθανή διάρκεια παραγωγικής του απασχολήσεως.

Η καλή γνώση των πραγματικών δυνατοτήτων (τρόπου και μεγέθους παραγωγής, αξιοπιστίας, διάρκειας ζωής, κ.λ.π.) και του πραγματικού κόστους (αποσβέσεις, λειτουργικά έξοδα, δαπάνες χειρισμού, κόστος συντηρήσεως και επισκευών, κ.ά.), είναι οι βασικές παράμετροι, οι οποίες πρέπει να συνεκτιμηθούν για την εκλογή του κατάλληλου μηχανήματος για κάθε περίπτωση.

### **ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΚΑΙ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ**

Στην κατασκευή ενός τεχνικού έργου, οι κύριοι παράγοντες που υπεισέρχονται, είναι οι άνθρωποι, οι μηχανές, τα υλικά και το κεφάλαιο.

Με τις μηχανές επιτυγχάνεται σημαντική επιτάχυνση των εργασιών, βελτίωση της ποιότητας, ομοιομορφία, απλοποίηση διαδικασιών, δραστική υποκατάσταση εργατικών χεριών και σοβαρή μείωση του κόστους. Από την αρχαιότητα ακόμη, μόνο χάρις σε μηχανές και ιδιοκατασκευές μπόρεσαν να υλοποιήσουν έργα εντυπωσιακών διαστάσεων και βάρους.

Αν και κανείς δεν διανοείται να αμφισβητήσει την αναγκαιότητα χρησιμοποίησεως μηχανημάτων για την κατασκευή τεχνικών έργων, υπάρχουν ωστόσο σοβαρές ενστάσεις για την επιλογή εξοπλισμού, που γίνεται από πολλούς εργολήπτες. Είναι δηλαδή εξαιρετικά συχνό το φαινόμενο, να χρησιμοποιούνται ακατάλληλα (άλλοτε υπερβολικά δαπανηρά και άλλοτε πολύ χαμηλής αποδόσεως) μηχανήματα.

Αρκετοί κατασκευαστές σπεύδουν να αγοράσουν μηχανήματα για την κάλυψη των αναγκών ενός συγκεκριμένου έργου, χωρίς να εξετάσουν προσεκτικά τα οικονομικά και τεχνικά δεδομένα. Το άγχος της καθημερινής απασχόλησης με τα τρέχοντα θέματα και ο περιορισμένος αριθμός των ειδικευμένων Μηχανικών, οδηγεί συχνά σε επιλογές αδικαιολόγητα δαπανηρών ή αντίθετα χαμηλής παραγωγικότητας και ποιότητας μηχανημάτων. Και οι δύο επιλογές είναι εξίσου απαράδεκτες. Για την επιλογή ενός μηχανήματος, είναι αναγκαίο να συνεκτιμηθούν μετά από σοβαρή ανάλυση και έρευνα αγοράς πολλοί παράγοντες.

Μερικοί από αυτούς, κάπως γενικής μορφής, είναι :

α) Πρέπει να αναλυθεί με προσοχή το τεχνικό πρόβλημα που αντιμετωπίζεται και να προδιαγραφούν σχολαστικά οι επιθυμητές δυνατότητες και ιδιότητες του μηχανήματος, το οποίο θεωρείται αναγκαίο.

β) Να εξεταστεί μήπως κάποιο από τα μηχανήματα, τα οποία ήδη διαθέτει η επιχείρηση, μπορεί να καλύψει ικανοποιητικά τις ανάγκες. Ιδιαίτερη προσοχή χρειάζεται στο "ικανοποιητικά". Συχνά ένα διαθέσιμο μηχάνημα μπορεί να εκτελέσει τις αναγκαίες εργασίες, χωρίς όμως και να αποτελεί "ικανοποιητική" επιλογή.

Η παραγωγικότητα, η ποιότητα, η ευελιξία και η αξιοπιστία είναι σημαντικά θέματα που πρέπει να συνεκτιμηθούν. Συχνά προκύπτει χαμηλότερο τελικό κόστος, βελτιωμένη ποιότητα και ταχύτητα εκτελέσεως ενός έργου μ' ένα μηχάνημα νέας ή προσαρμοσμένης τεχνολογίας (αγορασμένο ή νοικιασμένο), παρά με τη χρησιμοποίηση ενός υπάρχοντος παλαιάς τεχνολογίας ή σε κατάσταση αυξημένης φθοράς.

γ) Αν η επιχείρηση δεν διαθέτει κατάλληλο μηχάνημα, πρέπει να εξεταστεί ποιο από τα μηχανήματα της αγοράς είναι το πλέον κατάλληλο. Η σχετική αξιολόγηση θα βασίζεται στην ικανότητα του μηχανήματος να καλύψει τις

ανάγκες, την επιτυγχανόμενη παραγωγικότητα (τόσο από πλευράς κόστους όσο και από πλευράς ταχύτητας), την αξιοπιστία λειτουργίας και την ποιότητα των κατασκευών που θα προκύψουν, τη δυνατότητα έγκαιρης άφιξής του (με αγορά ή ενοικίαση), κ.ά.

δ) Τα ειδικά αναγκαία προσόντα, η γνώση, η εμπειρία και το κόστος χειριστή (ή χειριστών), σε συνάρτηση και με τις δαπάνες λειτουργίας, συντηρήσεως και πιθανών επισκευών.

ε) Η ευελιξία του κυρίως μηχανήματος να δεχθεί πρόσθετα εργαλεία και βοηθητικά εξαρτήματα, ιδιοσυσκευές ή προσθήκες, που θα πολλαπλασιάσουν τη χρησιμότητά του, θα επιτρέψουν τη χρησιμοποίησή του και σε άλλες εργασίες, στις περιπτώσεις που δεν προβλέπεται πλήρης απόσβεση στο συγκεκριμένο έργο ή σε ήδη προκαθορισμένες εργασίες.

στ) Η εμπορική του αξία και η πιθανή προοπτική να πωληθεί εύκολα και σε ικανοποιητική τιμή, όταν ολοκληρωθεί η χρησιμότητά του στο έργο για το οποίο αγοράζεται, εφόσον βέβαια δεν έχει ολοκληρώσει τον κύκλο της ζωής του.

## **Ο ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ**

Περισσότερο λειτουργικά και άνετα, με απλοποιημένη συντήρηση και με μεγαλύτερο σεβασμό για το περιβάλλον, τα μηχανήματα της Οικοδομής και των Δημοσίων Έργων, έκαναν μέσα σε λίγα χρόνια τεράστια πρόοδο. Μεγάλη σημασία έδωσαν οι κατασκευαστές στην άνεση, μεγαλύτερες καμπίνες, με μεγάλες τζαμαρίες και ρυθμιζόμενες θέσεις. Η ασφάλεια παραμένει μια από τις σημαντικότερες φροντίδες των κατασκευαστών.

Πέρα από τις πραγματικές προσπάθειες για σταθερότητα των μηχανών, οι κατασκευαστές ρύθμισαν τα διάφορα συστήματα με στόχο την ενίσχυση της ασφάλειας. Για παράδειγμα, ανάμεσα στα άλλα, ότι ο οδηγός δεν μπορεί να βγει από την καμπίνα εάν δεν έχει εξουδετερώσει αυτόματα όλες τις λειτουργίες της μηχανής. Εξίσου μεγάλη σημασία έχουν δώσει οι κατασκευαστές στη συντήρηση. Η πλειοψηφία των μηχανών διαθέτει σήμερα τον υπολογιστή της. Εκτός από τα συνηθισμένα ενδεικτικά όργανα που δείχνουν τη θερμοκρασία του νερού, των υδραυλικών ρευστών και το επίπεδο των καυσίμων, ένα φωτεινό ή ηχητικό σήμα προειδοποιεί τον οδηγό για

τυχόν ανωμαλίες. Ορισμένα, φτάνουν στο σημείο να σημειώνουν το εξάρτημα ή τη διαδικασία όπου παρουσιάζεται η βλάβη.

Τέλος οι κατασκευαστές επιδίωξαν να αναπτύξουν μια μεγάλη γκάμα συμπληρωματικού αξεσουάρ. Ωστόσο, η μεγάλη πρόοδος παραμένει στα διαφορετικά συστήματα γρήγορων συνδέσεων που διατίθενται τώρα πια σε σπάντα μεγέθη στα περισσότερα μοντέλα.







## ΜΕΡΟΣ Γ

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

#### 3.1 ΑΠΟΨΕΙΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ

Επώνυμοι κατασκευαστές, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, έχουν αναφερθεί στις προοπτικές ανάπτυξης των τεχνικών εταιρειών, με κεντρικό άξονα την τοποθέτηση και αφύπνιση της Ελληνικής Πολιτείας στα πράγματα.

Συγκεκριμένα, ο κ. Κούτουλας, Γενικός Διευθυντής "Προοδευτική ΑΤΕ", μιλά για το νέο ξεκίνημα στη δραστηριότητα των εταιρειών, που μπορεί να επιτευχθεί μόνο με την αρωγή της Ελληνικής Πολιτείας. Σαφής αναφορά γίνεται στα χρηματοδοτικά προγράμματα της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων και της Τράπεζας Αναπτύξεως των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης. Επίσης υποστηρίζει ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν εκείνα τα στελέχη, τον εξοπλισμό και τις εμπειρίες που τους επιτρέπουν να αναλάβουν οποιοδήποτε έργο.

Με το ίδιο πνεύμα, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της τεχνικής εταιρείας "ΑΚΤΩΡ", κ. Αν. Αναστασόπουλος, θέτει ως βασικές προϋποθέσεις στήριξης από πλευράς πολιτείας, το νομοθετικό πλαίσιο, την εξασφαλισμένη χρηματοδότηση των έργων καθώς και την ειδικότερη χρηματοοικονομική στήριξη.

Ειδικότερα, ο κ. Απ. Γ. Αλλαμάνης, Ιδρυτής, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της "ΑΛΤΕ ΑΤΕ", αναφέρθηκε στη άμεση ενεργοποίηση των εταιρειών μέσω του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων, ώστε

να παρέχονται οι απαραίτητες εγγυήσεις, χρηματοδοτήσεις και εξασφαλίσεις προς τις επιχειρήσεις που πρόκειται να παίξουν πρωταγωνιστικό ρόλο στις αγορές έργων του εξωτερικού.

Επίσης, ο κ. Κώστας Γεωργάκης, Πρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας ΑΤΕΜΚΕ ΑΤΕ, έχει τονίσει ιδιαίτερα, ότι η ανάπτυξη μπορεί να επιτευχθεί σε χώρους με τους οποίους η Ελλάδα συνδέεται πολιτικά, οικονομικά και πολιτιστικά. Ακόμα στηρίζει την άποψη εκείνων που αισιόδοξα πιστεύουν πως οι ελληνικές εταιρείες πληρούν όλες εκείνες τις προϋποθέσεις που θα τις κάνουν να ανταγωνίζονται ισοδύναμα τις ξένες εταιρείες.

Ακόμα, ο Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας "Θεμελιοδομή ΑΕ", επισημαίνει, πως το καίριο ζήτημα για την ανάπτυξη έντονης δραστηριότητας στο εξωτερικό, είναι οι χειρισμοί της πολιτείας στο επίπεδο της εξασφάλισης των έργων έναντι "πολιτικών" ή άλλης μορφής κινδύνων. Επίσης η παροχή εγγυήσεων, χρηματοδότησης, φορολογικών κινήτρων, διοικητική και τεχνική εξυπηρέτηση, είναι απαραίτητες προϋποθέσεις ανάπτυξης, που μπορούν να επιτευχθούν, για παράδειγμα, με τη δημιουργία κατάλληλων γραφείων στις πρεσβείες.

Συναφής είναι η θέση της εταιρείας "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ", αφού υποστηρίζει πως πρέπει να δοθεί πολύ σοβαρότερη προσοχή στο θέμα της οικονομικής επάρκειας αλλά και στις συμβατικές υποχρεώσεις, όπως και στις κατά τόπον συνθήκες εργασίας. Κεντρικό σημείο των θέσεων της εταιρείας αυτής είναι η πολιτική υποστήριξη ουσίας και η οικονομική υποστήριξη μέσω του τραπεζικού συστήματος αλλά και κατά κύριο λόγο η κάλυψη κινδύνου πληρωμών.

Ανάλογες με τα παραπάνω είναι οι μεθοδεύσεις που προτείνει ο κ. Γ. Παπαδάκης, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας "Ελληνική Τεχνοδομική", ως προς τον τρόπο ανάπτυξης στις Βαλκανικές χώρες και την Ανατ. Ευρώπη. Επισημαίνεται πως η προσπάθεια ανάπτυξης θα πρέπει να έχει συγκροτημένο και όχι σποραδικό χαρακτήρα, ενώ με την καλή οργάνωση και τη χρηματοδοτική, ασφαλιστική και την ανάλογη κρατική υποστήριξη, θα αποφευχθούν οι παραλείψεις και τα λάθη του παρελθόντος.

Τέλος, ο κ. Κων. Σαραντόπουλος, ιδρυτής της τεχνικής εταιρείας "Κ.Ι. Σαραντόπουλος Α.Ε.", τονίζει πως η γνώση του παρελθόντος είναι αρκετή

για ένα νέο ξεκίνημα και μάλιστα για το στήσιμο μηχανισμών αυτοπροστασίας από τις ίδιες τις εταιρείες. Εγγύηση για την σωστή ανάπτυξη των τεχνικών εταιρειών αποτελούν οι μηχανισμοί και οι μεθοδεύσεις των ευρωπαϊκών κοινοτήτων. Γίνεται ιδιαίτερη επισήμανση στο γεγονός της αλλαγής του χάρτη της Ευρώπης και του ανοίγματος των ανατολικών αγορών στις τεχνικές εταιρείες, ωστόσο δημιουργείται ένας μεγάλος στίβος για το διεθνή ανταγωνισμό τόσο στα Βαλκάνια όσο και στην Ανατ. Ευρώπη. Θα πρέπει επίσης να αναφερθεί ότι και η συγκεκριμένη εταιρεία θεωρεί επιτακτική την κατασκευή πλαισίου στήριξης από μέρους της πολιτείας προκειμένου να επιτευχθεί μια επιθετική αναπτυξιακή δράση των τεχνικών εταιρειών.

### 3.2 ΑΠΟΨΕΙΣ ΚΑΙ ΘΕΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΕΙΑΣ ΚΑΙ ΣΥΛΛΟΓΩΝ

Σχετικά με την σημερινή κατάσταση αλλά και τις προοπτικές ανάπτυξης των Ελληνικών Τεχνικών Εταιρειών στο εξωτερικό, έχουν αναπτυχθεί κατά καιρούς από διάφορους φορείς ενδιαφέρουσες θέσεις και απόψεις, οι οποίες αποκαλύπτουν το μέγεθος και την έκταση των συντελούμενων διεργασιών. Τις απόψεις της πολιτείας σχετικά με το θέμα, έχουν διατυπώσει κατά καιρούς οι εξής:

- Ο Υπουργός Αναπληρωτής Εθνικής Οικονομίας, κ. Γιάννος Παπαντωνίου.
- Ο Γενικός Γραμματέας Υ.Π.ΕΘ.Ο., κ. Γ. Κανδαλέπας.
- Ο Γενικός Γραμματέας Υ.Π.Ε.ΧΩ.Δ.Ε., κ. Βασ. Παπαγιάννης.
- Ο Ευρωβουλευτής, κ. Φίλ. Πιέρρος.
- Ο τέως Πρόεδρος του ΣΑΤΕ, κ. Αθ. Καψάλης.
- Ο Πρόεδρος του Τ.Ε.Ε., κ. Κ. Λιάσκας.
- Η Πρόεδρος του ΟΑΕΠ, κα Χρ. Σακελλαρίδη.
- Ο Πρόεδρος του ΠΕΔΜΕΔΕ, κ. Αντ. Σγαρδέλης.

Σχετικά με την προηγούμενη δράση των Ελληνικών Τεχνικών Εταιρειών στο παρελθόν και τις προοπτικές που υπάρχουν στη Μέση Ανατολή, το ΥΠ.ΕΘ.Ο θεωρεί ότι:

Στο παρελθόν δεν υπήρξε η κατάλληλη υποδομή ούτε και η πολιτική βούληση. Όσες εταιρείες το επιχείρησαν, γρήγορα το μετάνοισαν. Η κρατική υποστήριξη ήταν ελάχιστη και σε πολλές περιπτώσεις απαράδεκτη.

Σήμερα τα πράγματα αλλάζουν ριζικά. Έχοντας διδαχθεί από τα λάθη του παρελθόντος, έχουμε αρκετές εμπειρίες για το πώς λειτουργούν οι ανταγωνιστές μας. Η ανάπτυξη γίνεται με σταθερά βήματα και σύντομα θα υπάρχουν αποτελέσματα.

Τα συλλογικά όργανα των κατασκευαστικών εταιρειών, όπως και των άλλων δραστηριοτήτων, ζητούν την απαραίτητη **"ομπρέλλα"** υποστήριξης και ενθάρρυνσης. Οι Έλληνες επιχειρηματίες θα έχουν κάθε μορφή βοήθειας. Από χρηματοπιστωτική μέχρι διπλωματική και ασφαλιστική ή μεταφορική, έρευνα αγοράς, προβολής κ.λ.π.

Ο ΟΑΕΠ παράλληλα με τον ΟΠΕ θα μεταβληθούν σε πραγματικό εργαλείο ουσιαστικής υποβοήθησης και συμπαράστασης της ελληνικής επιχειρηματικής δράσεως στο εξωτερικό. Ο οργανισμός θα βελτιώσει την λειτουργικότητα των υπηρεσιών του, θα αναδιοργανώσει και θα διευρύνει τους κλάδους ασφάλισης με την δημιουργία τμήματος ασφάλισης επενδυτικών κινδύνων και θα συνδεθεί με άλλους ασφαλιστικούς ευρωπαϊκούς οργανισμούς με μεγάλη εξειδίκευση, όπως είναι ο COFACE, ο HERMES κ.ά., για την εξασφάλιση της απαιτούμενης τεχνογνωσίας.

Στις πρωτοβουλίες του ΟΑΕΠ και τα νέα αντικείμενά του, η ασφάλιση των τεχνικών εταιρειών για την δραστηριότητά τους στο εξωτερικό, θα είναι αποφασιστικής σημασίας.

Πρόσφατα, το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας προανήγγειλε την κατάρτιση προγράμματος, σύμφωνα με το οποίο προβλέπονται συγκεκριμένα μέτρα και στόχοι :

- Η εκπόνηση εμπορικών και επενδυτικών σφαιρικών πακέτων διείσδυσης (Country Business Plans) στις χώρες εκείνες, των οποίων οι αγορές ή περιοχές τους και γενικότερα η όλη αναπτυξιακή τους πορεία αποτελούν αντικείμενο ιδιαιτέρου επιχειρηματικού ενδιαφέροντος.
- Η πραγματοποίηση διϋπουργικών συναντήσεων με Αλβανία, Ρωσία, Ρουμανία, Πολωνία, Ιράν, Ιράκ κ.λ.π., για την από κοινού επεξεργασία προγραμμάτων στενότερης συνεργασίας.

- Η ενεργοποίηση του γραφείου εξυπηρέτησης επιχειρήσεων και η συγκρότηση μόνιμης επιτροπής διεθνούς τεχνικής βοήθειας.
- Η διασύνδεση του Κοινοτικού προγράμματος Interreg με το πρόγραμμα Phare για την Αλβανία και την Βουλγαρία ώστε, ελληνικές εταιρείες να αναλάβουν την εκτέλεση και διαχείριση των σχετικών έργων και να επιτευχθεί μια συνολική αναβάθμιση της υποδομής της Βορείου Ελλάδος.

Σύμφωνα με τα λεγόμενα του Γ.Γ. του ΥΠ.ΕΘ.Ο., είναι προφανής η δυσκολία στην εξωστρέφεια και είναι αναγκαίες οι επενδύσεις σε χρόνο και οργάνωση. Η "εξωστρέφεια" των Ελληνικών Τεχνικών Εταιρειών είναι ένας στόχος, για τον οποίο γίνεται σημαντική προσπάθεια, τόσο εκ μέρους των ιδίων των εταιρειών όσο και εκ μέρους της πολιτείας.

Οι δυνατότητες που ανοίγονται τόσο στα Βαλκάνια και τον Εύξεινο Πόντο όσο και στην Μέση Ανατολή, αποτελούν τη βάση αυτής της προσπάθειας ανάπτυξης δραστηριοτήτων του τεχνικού κόσμου στο εξωτερικό. Η προσπάθεια αυτή στηρίζεται στις επιδόσεις των τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό, στη συμμετοχή τους στα μεγάλα έργα που εκτελούνται αυτήν την εξαετία στη χώρα μας και πιθανόν στις συμμαχίες που διαμορφώνουν με άλλες ευρωπαϊκές εταιρείες στο marketing των υπηρεσιών των εταιρειών.

Οι προϋποθέσεις που συντελούν στην επίτευξη αυτού του στόχου, είναι:

- Η **σωστή οργάνωση** των εταιρειών, ώστε να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς (διοίκηση των έργων) και όχι μόνο στο κόστος της κατασκευής.
- Η γνώση των **μηχανισμών λειτουργίας διεθνών χρηματοδοτικών μέσων**.
- Η **διερεύνηση των ξένων αγορών, η γνώση των ιδιαιτεροτήτων τους** και οι επαφές στις αγορές αυτές.
- Οι **σωστές συμμαχίες**, ώστε να επιτυγχάνεται το άριστο αποτέλεσμα.
- Η **υγιής χρηματοοικονομική βάση** της εταιρείας και η **χρηματοδότηση και ασφάλιση** του έργου.
- Η **σωστή συνεργασία** πολιτείας και τεχνικών εταιρειών.

Είναι γεγονός, ότι οι διακρατικές συμφωνίες δεν αποτελούν πλέον μέσο για τη στήριξη των εξαγωγών μας. Παρ' όλα αυτά, συμφωνίες όπως αυτή της

αντιστάθμισης για το Φυσικό Αέριο που θα προμηθευόμαστε από τη Ρωσία, αποτελούν σημαντική ευκαιρία δραστηριοποίησης των τεχνικών μας εταιρειών στο μεγάλο χώρο αυτής της χώρας.

Οι ευκαιρίες των κατασκευαστικών εταιρειών και στην Ελλάδα ήταν και είναι σημαντικές. Πρέπει επίσης να αναφερθεί το γεγονός, ότι έχει αποφασισθεί, για τυχόν πιστώσεις που θα παρασχεθούν σ' άλλες χώρες (ιδιαίτερα της Βαλκανικής και του Ευξείνου), να γίνει προσπάθεια να ενταχθούν τεχνικά έργα, ίσως μικρού μεγέθους, αλλά αρκετά για να λειτουργήσουν σαν πιλότοι που θα δημιουργήσουν ευκαιρίες μεγαλύτερων συνεργασιών.

Οι αγορές της Μ. Ανατολής είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες για την ελληνική κατασκευαστική βιομηχανία. Στο Λίβανο υπάρχουν σημαντικά έργα και οι ελληνικές εταιρείες έχουν ήδη εκφράσει το ενδιαφέρον τους. Η Παλαιστίνη θα δημιουργήσει και αυτή σημαντικές δυνατότητες, το ίδιο και η Ιορδανία και η ευρύτερη περιοχή. Όπως είναι φυσικό, όλα αυτά εξαρτώνται από την ειρήνη και την σταθερότητα στην περιοχή. Ελπίζουμε ότι τα βήματα που έχουν γίνει μέχρι σήμερα, θα μας οδηγήσουν σε μια ειρηνική περίοδο που θα δημιουργήσει συνθήκες ανάπτυξης στην ευρύτερη περιοχή, που θα ωφελήσουν ιδιαίτερα τη χώρα μας.

Οι τεχνικές μας εταιρείες έχουν πολλές εμπειρίες από την παρουσία τους στον Αραβικό κόσμο. Από αυτές τις εμπειρίες έχουμε όλοι, κράτος και τεχνικές εταιρείες, βγει σοφότεροι και θα αποφύγουμε τα σφάλματα του παρελθόντος.

Υπάρχουν σημαντικές προϋποθέσεις ανάπτυξης των δραστηριοτήτων των τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό, που αν δεν πληρούνται, οι κίνδυνοι είναι μεγάλοι. Το κράτος έχει αποφασίσει να στηρίξει δυναμικά την προσπάθεια ανάπτυξης των δραστηριοτήτων των τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό. Γι' αυτό, ο ΟΑΕΠ τριπλασίασε το εγγυοδοτικό του κεφάλαιο και προχωρά στην ασφάλιση πιστώσεων για τεχνικά έργα στο εξωτερικό. Αυτό θα δώσει την δυνατότητα και στις ελληνικές Τράπεζες να συμμετάσχουν ενεργά στην προσπάθεια στήριξης του κλάδου.

Βέβαια, η τεχνογνωσία που απαιτείται για την υλοποίηση του κύκλου, διερεύνηση ευκαιριών - διαγωνισμοί - χρηματοδότηση - ασφάλιση - εκτέλεση έργου, είναι σημαντική και οι υπηρεσίες μας, οι οργανισμοί και οι τράπεζές

μας δεν βρίσκονται στο επιθυμητό επίπεδο. Η συνεχής προσπάθεια και η σωστή συνεργασία μεταξύ των φορέων του Δημοσίου, των Τραπεζών και των Εταιρειών, θα φέρει το σωστό αποτέλεσμα.

Το κράτος έχει προσπαθήσει να στηρίξει με όλες τις δυνάμεις, τις προσπάθειες των τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό. Ήδη η υποεπιτροπή τεχνικών έργων, που δημιουργήθηκε στο πλαίσιο του συμβουλίου εξαγωγών, αποτελεί ένα forum συντονισμού αυτής της προσπάθειας. Μιας προσπάθειας που απαιτεί:

- **Σωστή και έγκαιρη ενημέρωση** των εταιρειών για τις **ευκαιρίες και δυνατότητες** που παρουσιάζονται.

Η ενημέρωση αυτή για να είναι "σωστή και έγκαιρη" προϋποθέτει το **κατάλληλο υπόβαθρο** στις εταιρείες για να λάβουν και να αξιολογήσουν την πληροφορία. Προϋποθέτει κατάλληλη "**παιδεία**" και **οργάνωση της εταιρείας για να είναι χρήσιμη**.

Η απόφαση για "**εξωστρέφεια**" δεν είναι εύκολη, δεν ταιριάζει σ'όλους, απαιτεί σημαντικές επενδύσεις σε χρόνο και οργάνωση.

- Σωστή συνεργασία τεχνικών εταιρειών και κράτους, που προϋποθέτει κινητοποίηση όλων των υπηρεσιών του εσωτερικού και του εξωτερικού. Είναι γεγονός ότι οι υπηρεσίες μας στο εξωτερικό, δεν έχουν την εμβέλεια, τη δυναμικότητα, την τεχνογνωσία που θα έπρεπε και απαιτείται αυτή η προσπάθεια και χρειάζονται και εκ μέρους της διοίκησης σημαντικές επενδύσεις, ιδιαίτερα σε ανθρώπινο δυναμικό για να υπάρξει επιτυχία.

Η πρόσφατη δραστηριοποίησή μας στους διεθνείς οργανισμούς (Ευρωπαϊκή Ένωση, Παγκόσμια Τράπεζα, EBRD), η συνεργασία που αναπτύσσεται μεταξύ κράτους και εταιρειών, η εμπειρία και δραστηριοποίηση των εταιρειών, οι ιδιαίτερα καλές σχέσεις της χώρας μας με χώρες στις οποίες υπάρχουν σημαντικές ανάγκες στον τομέα, διαμορφώνουν ένα αισιόδοξο πλαίσιο δραστηριοποίησης όλων μας.

Η άποψη του Γ.Γ. του Υ.ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε., είναι η **Βαλκανική εμβέλεια**.

Η άμεση αναγκαιότητα επαρκών υποδομών είναι προφανής και για την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας και για την επιτυχημένη εθνική πορεία στο σύνολό της.

Η χώρα μας αποκτά τη δυνατότητα να λειτουργήσει ως βασικός κόμβος μεταφορών μεταξύ Ευρώπης, Βαλκανίων και των χωρών της Ασίας και της Αφρικής.

Εκείνο που έχει επισημανθεί από Ευρωβουλευτή μας είναι ότι η επιτυχία των ελληνικών εταιρειών βρίσκεται σε άμεση εξάρτηση από τη διαρκή επικοινωνία με την Ε.Ε., την ταχύτατη πληροφόρηση, την οργάνωση και τη στρατηγική μας.

Είναι γεγονός ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει αποδυθεί σε μια τεράστια προσπάθεια εκσυγχρονισμού των υποδομών των κρατών - μελών και διασύνδεσης αυτών μεταξύ τους. Η κατασκευή των διευρωπαϊκών δικτύων μεταφορών αλλάζει κυριολεκτικά την όψη της Ευρώπης. Ταυτόχρονα η β' δέσμη μέτρων Delors επιβληθεί τα ασθενέστερα κράτη - μέλη ώστε να κλείσει η ψαλίδα των διαφορών στον τομέα αυτό. Οι τεχνικές εταιρείες οφελούνται σημαντικά από την συγκυρία αυτή.

Όμως, οι ελληνικές εταιρείες φαίνεται να μην έχουν συνειδητοποιήσει τις δυνατότητες και το είδος οργάνωσης που απαιτείται για να μπορέσουν "να μπουν για τα καλά στον χορό". Είναι χαρακτηριστικά τα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την συμμετοχή των ελληνικών εταιρειών στα προγράμματα Phare και Tacis για την ανασυγκρότηση της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης και των κρατών της πρώην Σοβιετικής Ένωσης. Το 0,52% του συνολικού ποσού διατέθηκε σε ελληνικές εταιρείες (710.00 ECU). Είναι προφανές ότι στην ουσία, οι ελληνικές εταιρείες στο σύνολό τους δεν συμμετέχουν στα προγράμματα. Το βασικό στοιχείο είναι το μέγεθος των ελληνικών εταιρειών. Το 93% των ελληνικών εταιρειών ανήκουν στην κατηγορία των μικρομεσαίων. Αυτό σημαίνει ότι δεν έχουν την υποδομή και την οργάνωση για να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό και τα μέσα των υπόλοιπων κοινοτικών εταιρειών.

Έχει εκφρασθεί η γνώμη πως μπορούν, αν υιοθετήσουν την κατάλληλη στρατηγική, να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις. Χρειάζεται αλλαγή της



φιλοσοφίας της ελληνικής τεχνικής εταιρείας που είναι προσανατολισμένη προς το εσωτερικό και προσαρμοσμένη στις τοπικές συνήθειες του δημοσίου.

Οι επιχειρηματίες του κλάδου είναι πολλές φορές ευχαριστημένοι από την εδώ δραστηριότητά τους και δεν ενδιαφέρονται για τις ευκαιρίες που δίνονται στην ίδια μας την περιοχή, στα Βαλκάνια ή την κεντρική Ευρώπη. Χρειάζεται συστηματική προσπάθεια ενημέρωσης για τις δραστηριότητες και τα σχέδια των κοινοτικών αρχών. Επίσης οι Έλληνες επιχειρηματίες πρέπει να επιδιώξουν την συνεργασία με μεγάλα ξένα τεχνικά συγκροτήματα προκειμένου να κερδίσουν σε εμπειρίες, σε know - how και να μπορέσουν να κάνουν τα πρώτα τους βήματα με περισσότερη ασφάλεια. Εξίσου σημαντικό είναι να επενδύσουν σε εξοπλισμό και τεχνολογίες αιχμής προκειμένου να μπορούν να ξεφύγουν από τα στενά όρια της τοπικής υπερβολίας.

Το ελληνικό κράτος πρέπει να ακολουθήσει δυναμική, επιθετική πολιτική για να βοηθήσει στην προσπάθεια των ελληνικών εταιρειών. Οι ανάδοχοι των τεχνικών έργων τόσο στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη όσο και στις άλλες περιοχές του κόσμου, επιλέγονται από τις υπηρεσίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με την συμμετοχή εκπροσώπων των κρατών - μελών. Υπάρχουν Έλληνες υπάλληλοι που δίνουν σκληρές μάχες για να βοηθήσουν τις ελληνικές εταιρείες, πολύ συχνά όμως έχουν ως συνδρομή μόνο τις δικές τους δυνάμεις.

Αποφεύγοντας φυσικά τις ακρότητες, ο ρόλος του κράτους θα μπορούσε να είναι σημαντικός. Πράγματι χάθηκαν πολλά χρήματα και εταιρείες ολόκληρες στις προσπάθειες αυτές. Όμως τώρα η ολοκλήρωση των έργων είναι εγγυημένη από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Ακόμα και στην περίπτωση κατά την οποία η πολιτική αστάθεια, οι κυβερνητικές επιλογές ή ακόμα και οι καιρικές συνθήκες, καταστήσουν την ολοκλήρωση ενός έργου αδύνατη, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αποζημιώνει τις τεχνικές εταιρείες στο ακέραιο. Υπάρχουν λίγα παραδείγματα, κατά τα οποία τα έργα δεν τελείωσαν εξαιτίας τέτοιων δυσκολιών και σε όλες τις περιπτώσεις οι διασφαλίσεις αποδείχθηκαν αποτελεσματικές.

Είναι απαραίτητο να διατηρήσουν διαρκή επικοινωνία και να αποκαταστήσουν αποτελεσματικούς διαύλους πληροφόρησης με την

Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Για τις κατασκευαστικές εταιρείες υπάρχει επίσης μητρώο, στο οποίο πρέπει να εγγραφεί μια εταιρεία προκειμένου να μπορεί να συμμετέχει στις πολλές "κλειστές διαδικασίες", που πραγματοποιούνται όταν απαιτείται ειδική εμπειρία σε κάποιο τομέα.

Είναι επίσης σημαντικό να έχει προηγηθεί παρουσίαση της εταιρείας ενώπιον των αρμοδίων υπηρεσιών, οι οποίες λαμβάνουν τις αποφάσεις. Κάποιες ελληνικές εταιρείες, εγκαθιστούν στις Βρυξέλλες εκπροσώπους τους για να πραγματοποιήσουν το συχνά πολύτιμο lobbying, αλλά και να έχουν την ταχύτερη δυνατή πληροφόρηση για τα σχέδια και τις μελλοντικές κινήσεις της Επιτροπής. Είναι θέμα οργάνωσης και στρατηγικής.

Ο ΣΑΤΕ πρόσφατα έκανε λόγο για τις προοπτικές που ανοίγονται μετά την δημιουργία των νέων οικονομικοπολιτικών συνθηκών στον ευρύτερο χώρο της Μεσογείου, της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης.

Είναι γεγονός ότι οι προοπτικές που υπάρχουν στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή της Βαλκανικής και Κεντρικής - Ανατολικής Ευρώπης, μετά από τις κοσμογονικές αλλαγές της τελευταίας πενταετίας, είναι τεράστιες. Οι χώρες αυτές συγκεντρώνουν, από καιρό τώρα, το παγκόσμιο ενδιαφέρον. Πορεύονται προς την οικονομία της αγοράς, εγκαταλείποντας το συγκεντρωτικό σύστημα με αργούς αλλά σταθερούς ρυθμούς.

Στην προσπάθεια διερεύνησης, αξιολόγησης και ενεργού συμμετοχής, η χώρα μας έχει μείνει αρκετά πίσω. Χάθηκε πολύτιμος χρόνος και σήμερα η πρόθεση της Πολιτείας να πλησιάσει, συναντά τον έντονο ανταγωνισμό άλλων χωρών της Ε.Ε.

Οι προοπτικές που υπάρχουν είναι ακόμα θετικές για την ελληνική επιχειρηματική παρουσία. Αναμφίβολα οι ελληνικές τεχνικές κατασκευαστικές εταιρείες διαθέτουν πλούσια εμπειρία από την προηγούμενη δραστηριότητά τους στις χώρες της Μέσης Ανατολής και Βορείου Αφρικής. Μια εμπειρία, που όμως, αν και στον τομέα των κατασκευών υπήρξε απόλυτα επιτυχής και πλούσια, στον τομέα του τελικού αποτελέσματος δεν επιβεβαιώθηκε ανάλογα. Τα προβλήματα που προέκυψαν ήταν τεράστια και μέχρι σήμερα υπάρχουν εταιρείες που διεκδικούν σημαντικά ποσά από τη δραστηριότητά τους αυτή. Το επίσημο κράτος τις

είχε εγκαταλείψει τελείως. Μερικές καταστράφηκαν οικονομικά και άλλες κατάφεραν να αποφύγουν την καταστροφή χάρις στις προσπάθειες των φυσικών τους φορέων.

Τα υπάρχοντα στοιχεία στην Τράπεζα της Ελλάδος στην δεκαετία του 1960, επιβεβαιώνουν απόλυτα την εξυπηρέτηση του εθνικού συμφέροντος από το εγχείρημα αυτό των ελληνικών τεχνικών εταιρειών στην προαναφερόμενη περιοχή. Εν τούτοις το πάθημα έγινε μάθημα και η υπάρχουσα σήμερα "πρόκληση" συνοδεύεται και δικαιολογημένα, από την ανάλογη επιφύλαξη και προβληματισμό.

Η δημιουργία μιας **"ομπρέλας υποστήριξης και ενθάρρυνσης"**, κάτι δηλαδή αντίστοιχο με εκείνο που δεκαετίες παρέχουν τα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και όχι μόνο στους ανταγωνιστές μας, τις δικές τους τεχνικές κατασκευαστικές εταιρείες.

Η υποστήριξη αυτή μπορεί και πρέπει να είναι διαρκής και πολυσήμαντη. Από το ανάλογο **θεσμικό πλαίσιο**, την **διπλωματική κάλυψη** και βοήθεια μέχρι την **ασφάλιση**, την **ανάληψη επενδυτικού κινδύνου** από τα πιστωτικά μας ιδρύματα, την πληροφόρηση -έγκαιρη και έγκυρη- αλλά και την **ενεργό συμμετοχή μας** στα **κέντρα λήψεως αποφάσεων** και προγραμματισμού ενεργειών.

Μόνο έτσι οι ελληνικές κατασκευαστικές εταιρείες θα μπορούσαν να "συγκινηθούν" από τις διάφορες προκλήσεις. Ο ΣΑΤΕ έχει ασχοληθεί σε βάθος και έκταση με την "εξωστρέφεια" των τεχνικών εταιρειών και έχει διατυπώσει τις θέσεις του. Ζήτησε την χάραξη μιας **εθνικής στρατηγικής** που θα εξυπηρετούσε γενικότερα το εθνικό μας συμφέρον. Τα παρακάτω σημεία είναι αυτά που αποθαρρύνουν τις τεχνικές εταιρείες στο να αναλάβουν έργα στο εξωτερικό :

- Στην έλλειψη **ειδικού φορέα ασφάλισης και επενδύσεων** της μορφής αυτής, κατά το πρότυπο του γαλλικού COFACE, του γερμανικού HERMES και του αγγλικού ECGD, που παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη έναντι πολιτικών, πολεμικών και συναλλαγματικών κινδύνων.
- Στην ανυπαρξία πλέγματος **φορολογικών κινήτρων** για τις επιχειρήσεις και εργαζόμενους.

- Σχεδόν **μηδενική εκπροσώπηση** και συμμετοχή της χώρας μας στις διάφορες Επιτροπές και Υπηρεσίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις Βρυξέλλες, για την προάσπιση ή προώθηση των ελληνικών θέσεων.

- Στην **ανεπαρκή ενημέρωση** και πληροφόρηση από πλευράς συναρμοδίων Υπουργείων και φορέων σχετικά με τα έργα που εκτελούνται στο εξωτερικό και τα οποία χρηματοδοτούνται από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

- Στην πολιτική των χρηματοπιστωτικών μας ιδρυμάτων και τις επί μέρους εταιρείες.

- Στην **ανεπαρκή διπλωματική υποστήριξη** και κάλυψη, από πλευράς Υπουργείων Εξωτερικών και Εθνικής Οικονομίας.

Τα προαναφερόμενα σημεία συνθέτουν την "ομπρέλα" υποστήριξης, για την οποία μιλήσαμε και η οποία αποτελεί βασική προϋπόθεση κινητοποίησης της επιχειρηματικής δράσεως στο εξωτερικό.

Ο θεσμός των υπεργολαβιών είναι αρκετά διαδεδομένος και θα μπορούσε να αξιοποιηθεί, κατά καιρούς υπήρξαν προσπάθειες ενημέρωσης και διερεύνησης δυνατοτήτων, ιδιαίτερα σε χώρες της Μ. Ανατολής. Σήμερα οι υπεργολαβίες είναι περισσότερο ενδιαφέρουσες σε χώρες της τέως Σοβ. Ένωσης. Οι τεχνικές εταιρείες - μέλη του συνδέσμου φαίνεται να είναι πρόθυμες να εξετάσουν συγκεκριμένες προτάσεις.

Το Τ.Ε.Ε. διά στόματος του Προέδρου του έχει διατυπώσει προτάσεις σχετικά με την ίδρυση μικτού οργανισμού για διερεύνηση και συντονισμό των συνθηκών και των δυνατοτήτων και τη στήριξη από το μέρος της Πολιτείας.

Ο προσανατολισμός των χωρών του ανατολικού τμήματος της Ευρωπαϊκής Ηπείρου προς την οικονομία της αγοράς, είχε ως αποτέλεσμα την ένταση του επιχειρηματικού ενδιαφέροντος από όλο τον κόσμο και φυσικά από την χώρα μας.

Σήμερα, όλοι είναι προσγειωμένοι και επιφυλακτικοί. Το κύριο πρόβλημα είναι η απουσία πλαισίου και κανόνων σταθερών σε ικανό χρονικό βάθος, προκειμένου να είναι εφικτός ο αναγκαίος προγραμματισμός των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων. Πολλές ελληνικές τεχνικές εταιρείες διαθέτουν οργανωτική τεχνική ικανότητα και εμπειρία διεθνούς δραστηριότητας και πρακτικής. Συνεπώς οι προοπτικές είναι ενδιαφέρουσες,

αρκεί να εκτιμηθεί ο ισχυρότερος ανταγωνισμός και το ευμετάβλητο των συνθηκών επιχειρηματικής δράσης.

Το ουσιαστικό είναι η **θεσμική στήριξη** του ελληνικού κράτους και η **πρακτική του τραπεζικού συστήματος**.

Χωρίς την στενή παραγωγική συνεργασία τεχνικών εταιρειών και πιστωτικών ιδρυμάτων εμφανίζονται μειωμένες οι πιθανότητες σοβαρής επιχειρηματικής δράσης δεδομένου ότι οι ανταγωνιστές έχουν από μακρού χρόνου λυμένο αυτό το πρόβλημα. Η θεσμική στήριξη θα μπορούσε να αρχίσει από την αποτελεσματική οργάνωση των ελληνικών διπλωματικών αποστολών, αλλά και με την δημιουργία **ειδικού μικτού οργανισμού** που θα αναλαμβάνει την **υπεύθυνη διερεύνηση των δυνατοτήτων και των συνθηκών** στις διάφορες χώρες, αλλά και να συντονίζει τις προσπάθειες στον ελληνικό χώρο. Ο ίδιος οργανισμός πρέπει να έχει την μέριμνα για την διάχυση της πληροφόρησης στον ελληνικό χώρο δεδομένου ότι οι ιδιώτες δεν έχουν πάντοτε πρόσβαση στις πηγές.

Μεταξύ άλλων, η Πρόεδρος του ΟΑΕΠ έχει αναφέρει ότι ο ΟΑΕΠ θα στηρίξει κάθε επιχειρηματική δράση στο εξωτερικό. Συγκεκριμένα πρέπει να ακολουθήσει :

Μετατροπή του ΟΑΕΠ σε βασικό στήριγμα της επιχειρηματικής δράσεως στο εξωτερικό για τις δραστηριότητες που δεν αναφέρονται μόνο στις εξαγωγές ελληνικών προϊόντων.

Η αναδιοργάνωση και μεταμόρφωση όπως και η προσαρμογή του ΟΑΕΠ στις σύγχρονες απαιτήσεις. Άρα η άμεση **"στήριξη"** στο μέλλον όχι μόνο στις εξαγωγές αλλά και της κάθε μορφής δραστηριότητας των Ελλήνων επιχειρηματιών στο εξωτερικό. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται, **οι επενδύσεις, η προσφορά πάσης φύσεως υπηρεσιών, η ανάληψη και η κατασκευή βασικών έργων υποδομής.**

Στόχος του ΟΑΕΠ είναι η ανάληψη ακόμα και μέρους του επιχειρηματικού ρίσκου με ειδικές χρηματοδοτήσεις νέων πελατών.

Κεντρικοί άξονες των απόψεων του ΠΕΔΜΕΔΕ για την ανάπτυξη των τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό είναι τα προγράμματα της Ε.Ε., η συνεργασία με τράπεζες και η ανάληψη πολιτικού κινδύνου από τον ΟΑΕΠ.

Η προηγούμενη εμπειρία στις χώρες της Μέσης Ανατολής ήταν αρνητική και δρα ως ανασταλτικός παράγοντας σήμερα. Η νέα γενιά όμως των τεχνικών αρχίζει να δείχνει δυναμισμό και προσπάθεια για επέκταση στις ανατολικές χώρες του πρώην σοσιαλιστικού μπλοκ.

Η ανάπτυξη των τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό μπορεί να βοηθηθεί. Από τα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κυρίως για διασυνοριακά έργα (Interreg & Phare). Ανάληψη από τον ΟΑΕΠ του πολιτικού κινδύνου.

Συνεργασία με Τράπεζες, γιατί συνήθως τα έργα κατασκευάζονται είτε με την μέθοδο Β.Ο.Τ. είτε με συγχρηματοδότηση των δύο πλευρών.

Εάν υλοποιηθούν οι πιο πάνω προϋποθέσεις, τότε θα έχουμε μια καινούργια άνθιση των τεχνικών εταιρειών στα Βαλκάνια και την πρώην Σοβιετική Ένωση.

### 3.3 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συμπερασματικά, από τις θέσεις της πολιτείας και των φορέων των κατασκευαστικών οργανισμών αλλά και των εταιρειών, είναι σημαντικό να αναφέρουμε πως οι ελληνικές τεχνικές εταιρείες, διαθέτουν αφενός το ζήλο αφετέρου την εμπειρία αλλά και τις ειδικότερες γνώσεις και τεχνική υποδομή για ένα καινούργιο άνοιγμα στις νέες αγορές της Μ. Ανατολής, της Ανατολ. Ευρώπης, των Βαλκανίων και της τέως Σοβ. Ένωσης. Πολύ περισσότερο αναγνωρίζεται η επιτακτική ανάγκη να υπάρξει ουσιαστική στήριξη και κάλυψη των τεχνικών εταιρειών από την ίδια την πολιτεία, πράγμα άλλωστε που αναγνωρίζεται από όλες τις πλευρές ότι θα επιτρέψει τον ισοδύναμο ανταγωνισμό με τις ξένες τεχνικές εταιρείες.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

### 4.1 ΕΚΤΕΛΟΥΜΕΝΑ ΕΡΓΑ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

#### 4.1.1 ΚΑΤΑ ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ

Με μεγάλη τόλμη και σκληρό συναγωνισμό, μόνοι και αρχικά χωρίς την ενίσχυση ή τη συμπαράσταση του κράτους, πολλές τεχνικές εταιρείες μας ανέλαβαν έργα σοβαρού ύψους για την εποχή τους.

Προσέφεραν στις χώρες που εργάζονταν χρήσιμες υπηρεσίες, μετέφεραν στα πιο απομακρυσμένα σημεία το ελληνικό όνομα, βοήθησαν στο να μην υπάρχει ανεργία στην Ελλάδα, ακόμα δε παρείχαν μια νέα πηγή πλούτου στη χώρα μας, μεγαλύτερη αυτής του τουρισμού με την εισαγωγή συναλλάγματος, κ.ά.

Το ευχάριστο είναι, πως χάρη στο απ' την αρχαιότητα ταλέντο των Ελλήνων στο να αντιμετωπίζουν με επιτυχία τις συνθήκες της ξένης χώρας, χάρη στη σκληρή δουλειά και τη δυνατότητα προσαρμογής της φυλής μας, κατορθώθηκε απ' τις εταιρείες μας να εκτελούν με επιτυχία τις εργασίες που ανέλαβαν και λόγω του συναγωνισμού με τις ξένες εταιρείες, δημιουργούν αξιόλογο και σύγχρονο υψηλής ποιότητας κατασκευαστικό δυναμικό.

Η ιστορία της δραστηριότητας των ελληνικών τεχνικών εταιρειών στο εξωτερικό, αρχίζει με την ΑΡΧΙΡΟΔΟΝ στα λιμάνια της Τρίπολης και Βεγγάζης, στις αρχές της δεκαετίας του 1960. Το 1965 ακολούθησε η ΒΙΟΚΑΤ

με μια επέκταση διυλιστηρίου στην Ιορδανία. Και οι δύο περιπτώσεις ήταν συνέπειες συνειδητής μακροπρόθεσμης επιλογής. Όμως το 1973, με την κατάργηση της εσωτερικής αγοράς τον τελευταίο χρόνο της δικτατορίας, πολλές ελληνικές εταιρείες βγήκαν στο εξωτερικό από ανάγκη, με όχι πλήρη προετοιμασία και με απότομη επέκταση των εκεί εργασιών τους. Εδώ ακριβώς, οι τεχνικές εταιρείες είχαν πέσει στην παγίδα της ανάληψης περισσότερων υποχρεώσεων από τις δυνάμεις τους. Είχαν υπερεκτιμήσει την οικονομική κατάσταση και κινούνται με ρυθμούς, στους οποίους δεν μπορούσαν να ανταποκριθούν. Οι τιμές τους δεν μπορούσαν να αντέξουν τις οικονομικές διακυμάνσεις που διαμορφώθηκαν. Ωστόσο, η παγκόσμια πετρελαϊκή κρίση που ακολούθησε, είχε ευεργετικές συνέπειες, θα λέγαμε, για τον ελληνικό κατασκευαστικό τομέα στις αραβικές χώρες. Οι συγκεκριμένες χώρες βρέθηκαν με 150 δις δολ. ετησίως επιπλέον και με τεράστια αποθέματα πετρελαίου. Και μόνο αυτό το γεγονός τις προώθησε στο να επιδοθούν σε μεγάλες επενδύσεις για τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου των λαών τους. Παρά το ότι οι ελληνικές εταιρείες είχαν να συναγωνιστούν τις μεγάλες εταιρείες και τα γιγάντια συμφέροντα της Δ. Ευρώπης και της Αμερικής και παρά το ότι οι κοινωνικοπολιτικές συνθήκες που επικρατούν στις χώρες αυτές δεν εμπνέει ασφάλεια και οικονομική βεβαιότητα, οι ελληνικές εταιρείες στάθηκαν ισάξιες των μεγάλων ανταγωνιστών.

Παρά τις αρχικές επιτυχίες, πολλοί λόγοι αλλά και ατυχίες, όπως ο πόλεμος Ιράν - Ιράκ είχαν ως αποτέλεσμα την μείωση των εταιρειών. Οι τρεις τότε μεγαλύτερες τεχνικές εταιρείες (ΕΔΟΚ - ΕΤΕΡ, ΣΚΑΠΑΝΕΥΣ, ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ), δεν υπάρχουν πλέον.

Για να δούμε όμως τα πράγματα πιο συγκεκριμένα, για τα εκτελούμενα έργα στο εξωτερικό από ελληνικές τεχνικές εταιρείες κατά το παρελθόν, είναι αναγκαίος ο παρακάτω πίνακας:



ΕΚΤΕΛΟΥΜΕΝΑ ΕΡΓΑ ΤΗΝ ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟ 1970 - 1980 ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ  
ΑΠΟ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΧΩΡΑ	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΙΣ ΕΚΑΤ. ΔΡΑΧ.
ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ	ΕΔΟΚ-ΕΤΕΡ Α.Ε.	12.100
	ΘΑΛΗΣ Α.Τ.Ε.	2.500
	ΑΛΕΜΑΤ Α.Ε.	1.500
	ΗΡΑΚΛΗΣ Α.Ε.	1.000
	ΜΕΤΩΝ Α.Ε.-ΕΤΕΠ Α.Ε.	344
	ΟΔΩΝ & ΟΔΟΣΤΡΩΜΑΤΩΝ	860
	ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.	1.315
	ΒΙΟΚΑΤ Α.Ε.	12.000
	Ι.Σ. ΛΑΤΣΗΣ	4.732
	ΑΡΧΙΡΟΔΟΝ	36.000
ΗΝ.ΑΡΑΒ.ΕΜΙΡΑΤΑ ΣΥΡΙΑ	ΑΡΧΙΡΟΔΟΝ	45.600
	ΕΔΟΚ-ΕΤΕΡ Α.Ε.	2.700
ΙΡΑΝ	ΔΟΜΙΚΗ Α.Ε.	250
	ΤΕΧΝΟΔΟΜΗ	700
	ΠΙΤΡΙΑ Ε.Π.Ε.	740
	ΣΚΑΠΑΝΕΥΣ Α.Τ.Ε.	3.250
	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.	30.000
ΙΡΑΚ	ΣΚΑΠΑΝΕΥΣ Α.Τ.Ε.	4.700
	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.	16.000
	ΑΛΕΜΑΤ Α.Ε.	900
ΛΙΒΥΗ	Ε.Τ.Ε.	1.000
	ΞΕΚΤΕ	3.800
	ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ	2.500
	ΑΡΧΙΜΗΔΗΣ-ΓΕΝΙΚΑ ΕΡΓΑ	800
	ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΑΤΕ	362
	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ	4.000
ΚΟΥΒΕΙΤ	ΕΔΟΚ-ΕΤΕΡ Α.Ε.	10.650
ΝΙΓΗΡΙΑ	ΕΔΟΚ-ΕΤΕΡ Α.Ε.	3.420
ΚΑΜΠΟΝ	ΕΔΟΚ-ΕΤΕΡ	760
ΚΑΜΕΡΟΥΝ		

#### 4.1.2 ΚΑΤΑ ΤΟ ΠΑΡΟΝ - ΜΕΛΛΟΝ

Η σημερινή παρουσία των ελληνικών εταιρειών παρουσιάζεται διαφοροποιημένη σε σχέση με το παρελθόν, αλλά και μειωμένη, λόγω της συμπλήρωσης των έργων υποδομής και τον ισχυρό διεθνή ανταγωνισμό.

Το γεγονός επίσης ότι οι ελληνικές τεχνικές εταιρείες κατόρθωσαν στο παρελθόν επιτυχώς να συναγωνιστούν εταιρείες της Δυτ. Ευρώπης και της Αμερικής δημιουργεί μια αισιόδοξη προοπτική για το σήμερα, πως ο ελληνικός κατασκευαστικός τομέας μπορεί να ανταποκριθεί στο κάλεσμα των καιρών, αναλαμβάνοντας την κατασκευή μεγάλων έργων στο εξωτερικό. Είναι απαραίτητο βέβαια να έχουν συγκριτικά χαμηλότερο κόστος, αλλά και την ευελιξία εκείνη, που σημαίνει ταχύτητα αποφάσεων και επιχειρηματικό προσανατολισμό.

Παρακάτω γίνεται μια σύντομη αναφορά στη υπάρχουσα κατάσταση αλλά και μια αναφορά στην τυχόν προσπάθεια που γίνεται από την πλευρά των ελληνικών τεχνικών εταιρειών σήμερα.

##### **ΑΒΑΞ**

Η εταιρεία παρακολουθεί στενά τις νέες αγορές των Βαλκανίων και των κρατών της πρώην Σοβ. Ένωσης αναπτύσσοντας επαφές και δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για να αξιοποιήσει κάθε ευκαιρία που θα της παρουσιαστεί μέσα από έργα και συμβάσεις, πιλότους στο χώρο αυτό.

Αυτή τη στιγμή έχει αναλάβει έργα στην Μολδαβία, όπως την κατασκευή και εκμετάλλευση λιμανιού φορτοεκφόρτωσης πετρελαίου σε συνεργασία με το μολδαβικό κράτος και την Ευρωπαϊκή Χρηματοδότηση.

##### **ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ**



Μια τεχνική εταιρεία με παρελθόν στα δημόσια έργα της χώρας. Η εταιρεία "ΑΘΗΝΑ" - η παλιά εταιρεία "ΑΡΧΙΡΟΔΟΝ"- έλκει την καταγωγή της από δύο εταιρείες του κλάδου που έπαιξαν σημαντικό ρόλο στη κατασκευή των μεγάλων δημοσίων έργων τη περασμένη τριακονταετία: την "Οδών & Οδοστρωμάτων" και την "Αρχιμήδης". Συγκεκριμένα, οι μέτοχοι των δύο αυτών εταιρειών δημιούργησαν το 1967 την εταιρεία "Αρχιρόδον", η οποία μετά από 16 χρόνια μετονομάστηκε σε "Αθηνά".

Η τεχνική εταιρεία "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ", εκτός των δραστηριοτήτων της στην Ελλάδα έχει στρέψει το βλέμμα της και στο εξωτερικό, με αξιόλογη επιχειρηματική δραστηριότητα στη Μ. Ανατολή και τη Λιβύη, έχει μειοδοτήσει σε έργα συνολικής αξίας 4 δις δρχ. περίπου, κατέχει ένα "γράμμα προθέσεως" αξίας 110 εκατ. \$ και βρίσκεται στο στάδιο προεπιλογής για έργα αξίας 130 εκατ. \$.

### **ΕΡΓΑ ΥΠΟ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ**

1. ΟΙΚΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ DABA ΤΩΝ ΗΝΩΜΕΝΩΝ ΑΡΑΒΙΚΩΝ ΕΜΙΡΑΤΩΝ  
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ ΣΥΝ. ΑΞΙΑ 908 εκατ. 75%
2. ΟΙΚΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ MERDAN ΤΩΝ ΗΝ. ΑΡΑΒ. ΕΜΙΡΑΤΩΝ  
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ ΣΥΝ. ΑΞΙΑ 460 εκατ. 50%
3. ΚΤΙΡΙΟ ΣΩΦΡΟΝΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΗΝ. ΑΡΑΒ. ΕΜΙΡΑΤΩΝ  
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ ΣΥΝ. ΑΞΙΑ 730 εκατ. 50%
4. ΛΙΜΕΝΙΚΑ ΕΡΓΑ ΣΤΑ ΣΟΥΣΑ ΤΗΣ ΛΙΒΥΗΣ  
J & P. OVERSEAS ΣΥΝ. ΑΞΙΑ 980 εκατ. 100%

### **ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ΕΡΓΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ**

1. Bin Ghanem - Πύργος Γραφείων στα Ην. Αραβ. Εμιράτα  
ABU - DHABI Η.Α.Ε 3.710.000.000 δις 100%
2. ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Al Doha - Doha - Quatar  
Doha ΚΑΤΑΡ 25.000.000.000 δις 100%
3. Cornish Crown Tower Abu - Dhabi  
ABU - DHABI Η.Α.Ε. 5.300.000.000 δις 100%

### **ΠΡΟΕΠΙΛΟΓΕΣ ΕΡΓΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ**

1. ΛΙΜΑΝΙ ΑΚΤΑΝ - ΚΑΖΑΚΗΣΤΑΝ  
ΚΑΖΑΚΗΣΤΑΝ 11.000.000.000 δις 100%
2. Upgrading and development of port of Beirut  
Beirut - ΛΙΒΑΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΘΗΝΑ ΣΕ ΟΜΙΛΟ

### **"ΑΤΕΜΚΕ ΑΤΕ"**

Δραστηριοποιείται στον βαλκανικό χώρο σε κοινοπραξία με την ρουμανική ACCORD EXIM.

### **“ΑΤΤΙ - ΚΑΤ” : Συνεργασία με Ρουμανική και Βουλγαρική εταιρεία**

Συμφωνία συνεργασίας με την Ρουμανική ημικρατική εταιρεία ENERGO - COSTRUZIA, υπέγραψε η ΑΤΤΙ - ΚΑΤ, με στόχο την από κοινού ανάληψη οδικών ή άλλων κατασκευαστικών έργων στη Ρουμανία.

Η πρώτη φάση του προγράμματος, κατασκευή του οδικού δικτύου της Ρουμανίας, υπολογίζεται ότι θα κοστίσει περίπου 150 δις δρχ. Η ΑΤΤΙ - ΚΑΤ, έχει ήδη υπογράψει συμφωνία συνεργασίας και με την βουλγαρική HIDROSTROY ENGINEERING, με στόχο την διεύρυνση των δραστηριοτήτων της και στην Βουλγαρία.

### **ΒΙΟΜΗΚ : ΕΡΓΑ ΣΤΗ Σ. ΑΡΑΒΙΑ**

Η ΒΙΟΜΗΚ ΑΤΕΕ, μέσα στα πλαίσια των δραστηριοτήτων της, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, υπέγραψε συμβόλαιο με την αραβική εταιρεία ΚΑΤ - ΑΡΑΒΙΑ με σκοπό την επέκταση δραστηριοτήτων στη Σαουδική Αραβία και τα Εμιράτα.

Έργα υπό διαπραγμάτευση :

- Ανέγερση εργοστασίου τσιμέντων στο QASSIM της Σαουδικής Αραβίας, προϋπολογισμού περίπου 37.000.000 SR.
- Μελέτη, προμήθεια υλικών και ανέγερση ενός αποθηκευτικού συγκροτήματος (ton - und Bildrager GmbH) της γερμανικής εταιρείας ITP στο Βερολίνο, προϋπολογισμού περίπου 17.000.000 DM.

### **ΓΝΩΜΩΝ**

Σημαντικό έργο, η πρώτη φάση του οποίου θα ξεπεράσει τα 900 εκατ. δρχ., ανέλαβε πρόσφατα στο Βερολίνο η εταιρεία ΓΝΩΜΩΝ.

### **“ΔΙΕΚΑΤ ΑΤΕ”**

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στο εξωτερικό και συγκεκριμένα αναμένει την υπογραφή σύμβασης για το πρώτο της έργο στη Ρουμανία.

### **“ΕΔΡΑΣΗ ΨΑΛΛΙΔΑΣ ΑΤΕ”**

Η Έδραση επεκτείνεται στο Λίβανο, η κίνηση αυτή θεωρείται στρατηγική και έχει στόχο την αγορά της Μέσης Ανατολής.

Η επέκταση αυτή πραγματοποιείται μέσω της νέας θυγατρικής εταιρείας EDRAFOR SAL. Είναι η πρώτη ελληνική τεχνική εταιρεία που ιδρύει θυγατρική στο Λίβανο σε συνεργασία με την λιβανέζικη εταιρεία FOREX, η οποία είναι εξειδικευμένη στα ειδικά γεωτεχνικά έργα.

Στην EDRAFOR οι δύο εταιρείες συμμετέχουν με το ίδιο ποσοστό και το αρχικά κατατεθειμένο μετοχικό κεφάλαιο είναι 500.000 \$.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο τομέας των γεωτεχνικών έργων βρίσκεται σε μια περίοδο σημαντικής ανάπτυξης σήμερα στο Λίβανο, καθώς μετά το μακροχρόνιο πόλεμο, η χώρα έχει ανάγκες ανοικοδόμησης.

### "ΕΡΓΑΣ ΑΤΕ"

Πρέπει να σημειωθεί ότι η ΕΡΓΑΣ, αξιοποιώντας μακροχρόνιες προσπάθειες στον χώρο της Μ. Ανατολής, έχει αναλάβει την εκτέλεση έργου στο Κουβέιτ, που αφορά στην ανέγερση οικιστικού συγκροτήματος αξίας άνω των 13 δις δρχ. Ταυτόχρονα, βρίσκεται σε προχωρημένο στάδιο διαπραγματεύσεων για την ανάληψη τριών ακόμα μεγάλων έργων (οικιστικού, ενεργειακού, λιμενικού), στην ίδια περιοχή, προϋπολογισμού πολλών δις δρχ.

Εκτελεί επίσης έργα στην πρώην Αν. Γερμανία 1,5 δις δρχ. Πρόσφατα πέτυχε την ανάληψη και νέων συμβάσεων ύψους 4,5 δις δρχ. Η δραστηριοποίησή της στην αγορά της πρώην Αν. Γερμανίας αποτελεί μεγάλο πλεονέκτημα για πολλούς λόγους. Ο πρώτος λόγος είναι η ραγδαία αναπτυσσόμενη εκεί αγορά που υπόσχεται την εκτέλεση πλήθους έργων για τα επόμενα χρόνια. Ο δεύτερος λόγος αφορά στις μεγάλες δυσκολίες που συναντούν οι ξένες τεχνικές εταιρείες στην αγορά αυτή εξαιτίας των διαφορετικών συνθηκών σε μια σειρά τεχνικών θεμάτων (σχέδια, συστήματα δόμησης κ.λ.π.).

Η ΕΡΓΑΣ έχει ήδη ξεπεράσει τα εμπόδια αυτά και έτσι τα έργα που στο εξής θα αναλαμβάνει, θα είναι έργα που πιθανότατα θα συνεπάγονται αυξημένα περιθώρια κέρδους.

Νέα σύμβαση για την κατασκευή οικοδομικού συγκροτήματος 60 διαμερισμάτων, με όλα τα έργα υποδομής στην περιοχή του Βερολίνου, υπέγραψε πρόσφατα η εταιρεία ΕΡΓΑΣ. Σύμφωνα με τις πρώτες εκτιμήσεις, ο προϋπολογισμός του έργου ανέρχεται στο ποσό των 17 εκατ. μάρκων και η προθεσμία εκτελέσεως του έργου είναι 21 μήνες. Η έναρξη των εργασιών έχει καθορισθεί για την 1-12-1994.

Όσον αφορά στο ανεκτέλεστο υπόλοιπο έργων της εταιρείας, αυτό ανέρχεται σε 26 δις δρχ., συμπεριλαμβανομένων των δύο προαναφερθεισών συμβάσεων και το 50% των έργων αυτών θα εκτελεσθεί στα μέσα του 1995.

## **METΩN A.E.**

Η "Μέτων Α.Ε." σε συνεργασία με αραβικές εταιρείες έχει πραγματοποιήσει έργα συνολικής αξίας 700.000.000 \$ περίπου στη Σαουδική Αραβία από το 1974 έως το 1982.

Σήμερα η Μέτων ως ευρύτερος όμιλος ΜΕΤΩΝ ΕΠΕ, εκτελεί έργα στη Λιβύη της τάξης του μεγέθους υπολειπομένου αντικειμένου 400.000.000 \$, αφού έχει εκτελέσει ένα σύνολο γύρω στα 2 δις \$. Αν όλα πάνε καλά και υπάρξει συνέχεια και συνέπεια στις πληρωμές που επηρεάζονται από το εμπάργκο, δεν θα τελειώσει ποτέ. Και αυτό γιατί αναλαμβάνονται καινούργιες υποχρεώσεις έργων.

Εκτός από τη Λιβύη, εκτελεί βιομηχανικά έργα προς το παρόν στη πρώην Σοβ. Ένωση και προσπαθεί να επεκταθεί στα έργα υποδομής.

## **ΜΗΧΑΝΙΚΗ**

### **ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΗΡΑΓΓΑΣ ΣΤΗ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ**

Μεταξύ 19 εταιριών, η "ΜΗΧΑΝΙΚΗ" προεπελέγη μαζί με άλλες 8 ξένες εταιρείες για τη κατασκευή σήραγγας στην περιοχή Shipka της Βουλγαρίας, προϋπολογισμού 22,5 δις δραχμών.

Μέχρι το Νοέμβριο 1994 η "ΜΗΧΑΝΙΚΗ" θα πρέπει να υποβάλλει την τελική προσφορά της στο Υπ. Μεταφορών της Βουλγαρίας.

### **ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΗΣ "ΜΗΧΑΝΙΚΗ"**

Συμφωνίες διεθνών συνεργασιών ανακοίνωσε η "ΜΗΧΑΝΙΚΗ". Κατ' αρχήν με μία από τις μεγαλύτερες κατασκευαστικές εταιρείες της Ιταλίας, τη "FIDEL", για εργασίες στον ευρύτερο βαλκανικό χώρο και ειδικότερα στη Βουλγαρία, Ρουμανία και Αλβανία.

Εκτός όμως από την ιταλική Fidel, η Μηχανική κατέληξε και σε στρατηγική συμφωνία συνεργασίας με τις μεγάλες βουλγαρικές κατασκευαστικές εταιρείες Glabolgastroy και Technoexprostroy, για την από κοινού ανάληψη μεγάλων έργων στη Ρωσία και στις πρώην Σοβιετικές Δημοκρατίες.

Με τη Fidel η Μηχανική συμμετέχει σε Κ/Ξ για την ανάληψη κατασκευής της σήραγγας του Πιέβε Βεργκόντε της Ιταλίας (προϋπολογισμού 11 δις δρχ.), στην κατασκευή - αποκατάσταση του οδικού δικτύου της Αλβανίας (4 δις δρχ.) και σε έργα οδοποιίας στη Ρουμανία (7,5 δις δρχ.).

Την αγορά οικοπέδων στη Βουλγαρία και την Ουγγαρία, στα οποία θα ανεγείρει σύγχρονα εμπορικά κτίρια, διαπραγματεύεται η "ΜΗΧΑΝΙΚΗ". Σύμφωνα μάλιστα με πληροφορίες, ήδη η εταιρεία ολοκλήρωσε την αγορά ενός ακόμα οικοπέδου συνολικής έκτασης 1.500 m<sup>2</sup> στην Σόφια, καταβάλλοντας 1,1 εκατ. δολάρια, ενώ προχωρεί στην αγορά ενός κοντινού προς αυτό οικοπέδου έκτασης 1.000 m<sup>2</sup>. Η ανοικοδόμησή του, που θα ξεκινήσει μετά την τελική υπογραφή της συμφωνίας αγοράς, θα γίνει σε συνεργασία με τη DELTA DAIRY GROUP (συμμετοχή 30%).

Η "ΜΗΧΑΝΙΚΗ" επίσης προγραμματίζει την άμεση δημιουργία θυγατρικής της στη Βουλγαρία με την επωνυμία "MICANIKI BULGARIA SA" και με αντικείμενο την κατασκευή αστικών ακινήτων, αλλά και τη συμμετοχή της σε μεγάλα τεχνικά έργα.

**ΡΟΥΜΑΝΙΑ :** Βελτίωση τμήματος του εθνικού οδικού δικτύου, προϋπολογισμός 30 εκ. δολ. Σε Κ/Ξ με την FIDEL SpA Group έχει γίνει δεκτή στο δεύτερο στάδιο του διαγωνισμού.

**ΑΛΒΑΝΙΑ :** Βελτίωση τμήματος του εθνικού οδικού δικτύου, προϋπολογισμός 18 εκ. δολ. Σε Consortium με την Fidel SpA Group έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον για συμμετοχή στον διαγωνισμό.

**ΙΤΑΛΙΑ :** Υδροηλεκτρικό έργο Pieve Vergonde - κατασκευή υδραυλικής σήραγγας, προϋπολογισμός 11,0 δις δρχ. Σε Consortium με την Fidel SpA Group έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον για συμμετοχή στον διαγωνισμό.

**ΟΥΓΓΑΡΙΑ :** Η ΜΗΧΑΝΙΚΗ έχει γίνει αποδεκτή και είναι πολύ κοντά στην οριστικοποίηση της αγοράς οικοπέδου 3.500 m<sup>2</sup> με σκοπό την ανέγερση κτιρίου γραφείων έκτασης 22.000 m<sup>2</sup> απέναντι στην Διεθνή Έκθεση "Expo 96".

#### **"Η ΟΡΓΑΝΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε." στην Γιουγκοσλαβία**

Η εταιρεία συμβούλων επιχειρήσεων "ΟΡΓΑΝΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.", διοργανώνει ομαδική συμμετοχή ελληνικών επιχειρήσεων δομικών υλικών και εξοπλισμού στην ετήσια κλαδική έκθεση του Βελιγραδίου, από τις 8 - 13 Μαΐου 1995, στο χώρο της Διεθνούς Έκθεσης της σερβικής πρωτεύουσας.

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης θα γίνει προκαθορισμένη συνάντηση με μεγάλες εργολαβικές επιχειρήσεις της Γιουγκοσλαβίας και με εκπροσώπους του Γιουγκοσλαβικού Εμπορικού Επιμελητηρίου. Επίσης θα γίνει σύσκεψη με

τον εμπορικό σύμβουλο της ελληνικής πρεσβείας στο Βελιγράδι, για να συζητηθεί η δυνατότητα δραστηριοποίησης των ελληνικών τεχνικών εταιρειών στην Γιουγκοσλαβία.

#### **“ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Ι.Κ. Α.Ε.”**

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον βαλκανικό χώρο και πρόσφατα μειοδότησε μέσω διεθνούς διαγωνισμού σε έργα στην Αλβανία, προϋπολογισμού 2,2 δις δρχ.

Με επιτυχία στρέφεται η στρατηγική επέκταση των δραστηριοτήτων της κατασκευαστικής εταιρείας Κ.Ι. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. στις ξένες αγορές, όπου τον τελευταίο καιρό έχουν αναληφθεί σημαντικές πρωτοβουλίες στην κατεύθυνση της αξιοποίησης των ευκαιριών που παρουσιάζονται κυρίως στον ευρύτερο χώρο των Βαλκανίων όπου διαμορφώνεται τον τελευταίο καιρό ένα ιδιαίτερα ευνοϊκό επιχειρηματικό περιβάλλον.

Ήδη η εταιρεία ξεκίνησε τις εργασίες για την κατασκευή δύο έργων οδοποιίας στη γειτονική Αλβανία, συνολικού προϋπολογισμού 1,7 δις δρχ. περίπου, εκ των οποίων το ένα αφορά στην κατασκευή του αυτοκινητοδρόμου, ΜΑΜΟΥΡΑΣ - ΜΙΛΟΤ (800 εκατ. δρχ.) και το δεύτερο στην επισκευή του αυτοκινητοδρόμου Λιμπράντζ - Πρένιας, προϋπολογισμού 3,5 εκατ. \$.

Να σημειωθεί ότι στα σχέδια της κατασκευαστικής εταιρείας “Κ.Ι. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.” περιλαμβάνονται τα περισσότερα από τα έργα που αναμένεται να πραγματοποιηθούν στην Αλβανία, με τη χρηματοδότηση ευρωπαϊκών και αμερικανικών κεφαλαίων και για το λόγο αυτό η εταιρεία ενισχύει σταδιακά την παρουσία της στη γειτονική χώρα, όπου ήδη έχει εγκαταστήσει μηχανολογικό εξοπλισμό, ο οποίος έχει εξαχθεί από την Ελλάδα, αξίας άνω των 300 εκατ. δρχ.

Παράλληλα η “Κ.Ι. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.” επεκτείνεται και στη Μέση Ανατολή, όπου σε ορισμένες περιπτώσεις έχει ξεκινήσει διαπραγματεύσεις για την ανάληψη σημαντικού μεγέθους έργων κυρίως στον ιδιωτικό τομέα.

#### **“ΤΕΜΕ ΑΤΕΒΕ”**

Τη συμμετοχή της στην εκτέλεση έργων ύψους 1,425 δις \$ στις χώρες του Περσικού κόλπου διεκδικεί η ελληνική τεχνική εταιρεία ΤΕΜΕ ΑΤΕΒΕ.



Τα έργα, για τη συμμετοχή των οποίων έχει θέσει ισχυρή υποψηφιότητα η ΤΕΜΕ, αφορούν στην πραγματοποίηση εργασιών κατασκευής δεξαμενών, σιδηρών κατασκευών και σωληνώσεων στα διυλιστήρια του Κουβέιτ, του Ιράν και της Σαουδικής Αραβίας. Η συμμετοχή της ελληνικής εταιρείας προβλέπεται ότι θα είναι τουλάχιστον 10% επί της συνολικής αξίας των 1,425 δις \$. Η διεκδίκηση της ανάληψης των έργων αυτών γίνεται σε συνεργασία με τους ευρωπαϊκούς κολοσσούς του χώρου : τη γερμανική C.A., τη γαλλική G.T.M., την αμερικανική General Electric, τη βελγική Behtel κ.ά.

Στο πλαίσιο της προσπάθειας για την ανάληψη μέρους των εργασιών των συγκεκριμένων έργων, η ελληνική τεχνική εταιρεία έχει σχεδόν ολοκληρώσει τις συζητήσεις της για συνεργασία με κουβεϊτιανούς επιχειρηματίες, οι οποίοι προτίθενται να αποκτήσουν πακέτο μειοψηφίας των μετοχών της ΤΕΜΕ.

Η διοίκηση της εταιρείας είναι διατεθειμένη να παραχωρήσει τον έλεγχο έως και του 49% των μετοχών της προς τους κουβεϊτιανούς επενδυτές, οι οποίοι για το σκοπό αυτό πρόκειται να συμμετάσχουν στην επικείμενη αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΤΕΜΕ, εισάγοντας στην Ελλάδα συνάλλαγμα ύψους 2 εκατ. \$.

Τα κεφάλαια που πρόκειται να εισαχθούν προβλέπεται να χρησιμοποιηθούν για την πραγματοποίηση επενδύσεων επέκτασης και βελτίωσης των παραγωγικών εγκαταστάσεων της ΤΕΜΕ στην Ν. Αγχιάλο Θεσσαλονίκης και την αποπληρωμή δανειακών υποχρεώσεων της εταιρείας προς την Εμπορική Τράπεζα.

Το εργοστάσιο της ΤΕΜΕ, το οποίο κατασκευάστηκε εξ ολοκλήρου με εισαγωγή συναλλάγματος ύψους 3 εκατ. \$ το 1985, είναι σήμερα το τρίτο μεγαλύτερο στο είδος του στην Ελλάδα, μετά από αυτά της ΜΕΤΚΑ και της ΒΙΟΚΑΤ, έχοντας 600 τ.μ. διαθέσιμων εστεγασμένων χώρων για κατασκευές. Η παραγωγική δυναμικότητα του εργοστασίου της Αγχιάλου, με πλήρη απασχόληση 20 ατόμων, φτάνει σε ετήσια βάση τους 10.000 των ελασματοουργικών και μεταλλικών κατασκευών, μια παραγωγή αξίας 6-7 δις δραχμές.

## **Έλληνες κατασκευαστές στη Μόσχα**

Κατασκευαστικές επιχειρήσεις Ελλάδος και Ρωσίας, με εκπροσώπους κρατικών φορέων και των δύο χωρών, συναντήθηκαν στην Μόσχα και παρακολούθησαν τις εργασίες ημερίδας με θέμα την κατασκευή ελληνορωσικού εργοστασίου αλουμίνας στην χώρα μας. Συγκροτήθηκε, μετά από πρόταση του Έλληνα πρέσβη κ. Ροδουσάκη, μόνιμη ελληνορωσική επιτροπή, που θα παρακολουθεί από κοντά τα κατασκευαστικά θέματα.

Ωστόσο, δίνεται προτεραιότητα στην αποκατάσταση της υποδομής μνημείων αλλά και η αποκατάσταση ιστορικών, άλλων ρωσικών πόλεων.

## **Οι Έλληνες κατασκευαστές στο Λίβανο**

Με επιτυχία στέφθηκε η επίσκεψη στο Λίβανο 45μελούς αντιπροσωπείας Ελλήνων επιχειρηματιών του τεχνικού και κατασκευαστικού κόσμου της χώρας.

Επικεφαλής της αντιπροσωπείας, που είχε συνομιλίες με μέλη της λιβανικής κυβέρνησης, ήταν ο Γενικός Γραμματέας του υπουργείου Εθνικής Οικονομίας κ. Γεώργιος Κανδαλέπας και απαρτιζόταν περίπου από τριάντα εταιρείες. Σκοπός της επίσκεψης ήταν η διερεύνηση των δυνατοτήτων για τη συμμετοχή των Ελληνικών τεχνικών εταιρειών στο πρόγραμμα ανασυγκρότησης της χώρας μετά τον 16ετή πόλεμο. Έτσι αναμένεται με βεβαιότητα η ανάθεση σειράς έργων σε Ελληνικές τεχνικές εταιρείες.

Οι Έλληνες Εργολήπτες βρέθηκαν μπροστά σε μια πραγματική "κατασκευαστική επανάσταση" που αναπτύσσεται ιδιαίτερα στη Βηρυττό, με ταχύτατους ρυθμούς, στηρίζεται σε σύγχρονη αντίληψη και το σπουδαιότερο, ενισχύεται από τη διεθνή χρηματοδότηση. Μεταξύ των πηγών χρηματοδότησης, συγκαταλέγονται το Αραβικό Ταμείο για την οικονομική ανάπτυξη, το Σαουδαραβικό Ταμείο ανάπτυξης, η Σαουδική Αραβία, το Ταμείο Ανάπτυξης του Κουβέιτ, η Παγκόσμια Τράπεζα, η Ευρωπαϊκή Ένωση και επί μέρους χώρες όπως οι Η.Π.Α., Γαλλία, Γερμανία και Ιταλία. Οι υψηλού επιπέδου επαφές και συζητήσεις, που έγιναν στη διάρκεια της αποστολής, αναμφίβολα θα δημιουργήσουν ένα άριστο υπόβαθρο συγκεκριμένων συνεργασιών που θα στηρίζονται στην πατροπαράδοτη φιλία.

Οι περισσότεροι από τους Λιβανέζους επισήμους, έχουν βρεθεί και φιλοξενηθεί στην Ελλάδα και είναι διατεθειμένοι να προχωρήσουν σε

συγκεκριμένες συνεργασίες. Ίσως στο Λίβανο θα έπρεπε να βρισκόμασταν νωρίτερα και να είχαμε ήδη εδραιώσει διάφορες μορφές συνεργασιών τόσο στον κατασκευαστικό τομέα, όσο και στον τομέα του εμπορίου και της συμπαραγωγής.

Κατά την διάρκεια της αποστολής, εξετάστηκε και η δυνατότητα ίδρυσης ενός Ελληνο-Λιβανικού Επιμελητηρίου, με στόχο την προώθηση των διμερών οικονομικών και εμπορικών σχέσεων. Ο Λίβανος είναι μια φιλική χώρα, πλην όμως βρίσκεται ακόμα στη ζώνη "υψηλού κινδύνου" και αυτό δεν θα πρέπει να διαφεύγει της προσοχής των αρμοδίων.

#### **4.1.3 ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΕΡΓΟΥ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ"**

Στα πλαίσια της έρευνάς μου σχετικά με το θέμα της εργασίας μου, είχα την ευκαιρία να μελετήσω μαζί με μια ομάδα μηχανικών τις διαδικασίες υποβολής μιας προσφοράς δημοπρασίας της ελληνικής εταιρείας "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ" στην Αίγυπτο σ' ένα μειοδοτικό διαγωνισμό. Η συγκεκριμένη προσφορά και οι διαδικασίες που την διέπουν, αποτελούν ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα της δραστηριότητας και του τρόπου εργασίας των ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών στον χώρο του εξωτερικού.

Το έργο αφορά στην ανάθεση από μέρους της Δημόσιας Εταιρείας Ηλεκτρισμού της Αιγύπτου (αντίστοιχη της Δ.Ε.Η.), κατασκευής θερμοηλεκτρικού εργοστασίου 320 MW στο Sidi Krir, πόλη που απέχει 30 χλμ. από την Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου.

Θα πρέπει να σημειωθεί πως τα τεύχη της δημοπρασίας συντάχθηκαν από αμερικανική εταιρεία και αποτέλεσαν το κύριο εργαλείο συλλογής πληροφοριών. Τα συμβατικά τεύχη χωρίζονται σε 4 ενότητες που έχουν ως εξής : η τεχνική περιγραφή του έργου, στοιχεία για την ντόπια παραγωγή, τιμολόγια, εμπορικές πληροφορίες.

Ο τρόπος επιλογής της αναδόχου εταιρείας γίνεται σε δύο στάδια :

α) Η προεπιλογή γίνεται με γενικούς όρους, δηλαδή, τίθενται γενικές προϋποθέσεις συμμετοχής στον διαγωνισμό, που είναι αφενός η

προηγούμενη εκτέλεση άλλων έργων στην ευρύτερη περιοχή της Μ. Ανατολής και αφετέρου η ύπαρξη αντίστοιχης οικονομικής επιφάνειας.

β) Στη συνέχεια πρέπει να δοθεί η προσφορά. Προηγουμένως όμως, ήταν απαραίτητη μια μελέτη, την οποία εκπόνησε αμερικανικός οίκος και αφορούσε κυρίως στην γεωλογική διάταξη του βυθού και στις κλιματολογικές συνθήκες, αφού το έργο θα εκτελεσθεί κατά 90% μέσα στη θάλασσα. Βάσει των όρων του διαγωνισμού, οι υποψήφιοι ανάδοχοι εταιρείες μπορεί να είναι είτε αιγυπτιακές είτε κοινοπραξία μιας αιγυπτιακής εταιρείας με μια αλλοδαπή εταιρεία. Στην περίπτωση κοινοπραξίας, το μεγαλύτερο τμήμα του έργου προς κατασκευή θα πρέπει να εκτελεσθεί από ντόπια εταιρεία. Ο όρος αυτός τίθεται προκειμένου να δοθεί η ευκαιρία να αποκτήσει κάποια ντόπια εταιρεία τόσο εμπειρία όσο και τεχνογνωσία, σε έργα υψηλής τεχνολογίας, αλλά και για να δοθούν ευκαιρίες εργασίας στο αιγυπτιακό εργατικό δυναμικό.

Σύμφωνα μ' έναν άλλο όρο, για την υποβολή προσφοράς στη δημοπρασία, το ένα μέλος της κοινοπραξίας θα πρέπει οπωσδήποτε να έχει εμπειρία από τουλάχιστον τρία παρόμοια έργα με επιτυχία στην περιοχή της Μ. Ανατολής ή άλλων κρατών υπό ανάπτυξη. Η τεχνική εταιρεία "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ", πληρεί τις προαναφερθείσες προϋποθέσεις και διαθέτει την απαιτούμενη εμπειρία αφού έχει συνεργαστεί στο παρελθόν με ξένες κατασκευαστικές εταιρείες (LAND MARINE - RAYMOND INT.), στην κατασκευή του αγωγού εκβολής στην Ψυττάλεια και στον Ακροκέραμο υποθαλάσσιου αγωγού επεξεργασίας λυμάτων Ακροκέραμου - Ψυττάλειας.

Η ίδρυση της συγκεκριμένης κοινοπραξίας, δηλαδή της "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ" με την αιγυπτιακή εταιρεία "EGYCO" είναι ιδιαίζουσας μορφής, γιατί η "EGYCO" θα εκτελέσει το έργο κυρίως με δικά της μηχανήματα, ενώ η ελληνική εταιρεία θα προσφέρει την τεχνογνωσία και την εμπειρία της στο έργο. Το πρόβλημα στη συγκεκριμένη σύσταση της κοινοπραξίας έγκειται στο ποσοστό συμμετοχής και απολαβής της κάθε εταιρείας αφού η παροχή τεχνογνωσίας από μέρος της "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ" πολύ δύσκολα αποτιμάται. Τελικά συμφωνήθηκε το ποσοστό 35% για την ελληνική εταιρεία, η οποία αρχικά αναλαμβάνει να εκπαιδεύσει τα ντόπια συνεργεία

και θα παρέχει επί μονίμου βάσεως δόκιμο προσωπικό επιβλέψεως των εργασιών (Μηχανικοί - Εργοδηγοί).

Η χρηματοδότηση του έργου θα καλυφθεί εξ ολοκλήρου από τη ΔΕΗ της Αιγύπτου. Η προσφορά θα γίνει με την συμπλήρωση ανοιχτού τιμολογίου. Σε περίπτωση που ο ανάδοχος δεν θα μπορέσει να εκτελέσει τις προβλεπόμενες εργασίες στην Αίγυπτο, θα επιβαρυνθεί η τιμή της κατά 20%. Η προσφορά για τις εργασίες που θα εκτελεστούν στην Αίγυπτο, πρέπει να είναι σε αιγυπτιακές λίρες, ενώ οι δευτερεύουσες εργασίες που ενδέχεται να γίνουν σε μη αιγυπτιακό έδαφος ή πληρωμή αλλοδαπού προσωπικού μπορεί να γίνει είτε σε αιγυπτιακές λίρες ή σε \$ ΗΠΑ. Οι πληρωμές προς τον ανάδοχο θα γίνονται βάσει μηνιαίων δελτίων προόδου εργασιών και αντίστοιχων πιστοποιήσεων.

Συμπερασματικά, μπορούμε να διακρίνουμε δύο πολύ σημαντικές πτυχές της διαδικασίας που προαναφέρθηκε. Κατά πρώτο λόγο, οι όροι που θέτει η εργοδότηρια Δημόσια Εταιρεία Ηλεκτρισμού Αιγύπτου είναι αφενός ευεργετικοί για τις ντόπιες κατασκευαστικές εταιρείες αφετέρου δίνουν ευκαιρίες εργασίας στο αιγυπτιακό εργατικό δυναμικό. Αυτή η προνομιακή μεταχείριση των αιγυπτιακών εταιρειών πρέπει να αποτελεί παράδειγμα προς μίμηση και για άλλες χώρες με αναπτυσσόμενη οικονομία όπως η Ελλάδα, αφού έτσι δίνεται η ευκαιρία ανάπτυξης και απόκτησης περαιτέρω εμπειρίας αλλά και τεχνογνωσίας.

Από την άλλη μεριά, τέτοιες επιλογές κοινοπραξίας αποτελούν δείγμα σωστού επιχειρηματικού προσανατολισμού από πλευράς της ελληνικής εταιρείας, αφού σε περίπτωση αναδοχής του έργου θα έχει κέρδη με μηδαμινό κόστος. Ουσιαστικά το πλέον δαπανηρό τμήμα του έργου θα εκτελεστεί από την αιγυπτιακή εταιρεία ενώ η "ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ" αρκείται στην εκμετάλλευση της εμπειρίας και της γνώσης που ήδη διαθέτει από παρόμοια έργα.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

### 5.1 ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

1. Από λιμενικό έργο στα ΗΝ. ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ από την Τεχνική Εταιρεία ΑΡΧΙΡΟΔΟΝ στην περίοδο 1977 - 1979.
2. Από αποχετευτικό έργο στα ΗΝ. ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ από την Κοινοπραξία των εταιρειών ΑΘΗΝΑ ΑΕΤΒ & ΤΕ - LILLEY, στην περίοδο 1994 - 95.  
Η τοποθέτηση των αγωγών έγινε χωρίς να καταστραφούν οι δρόμοι, δηλαδή με τη μέθοδο NO DIG TRENCHING.



Κατοικίες για το εργατικό προσωπικό

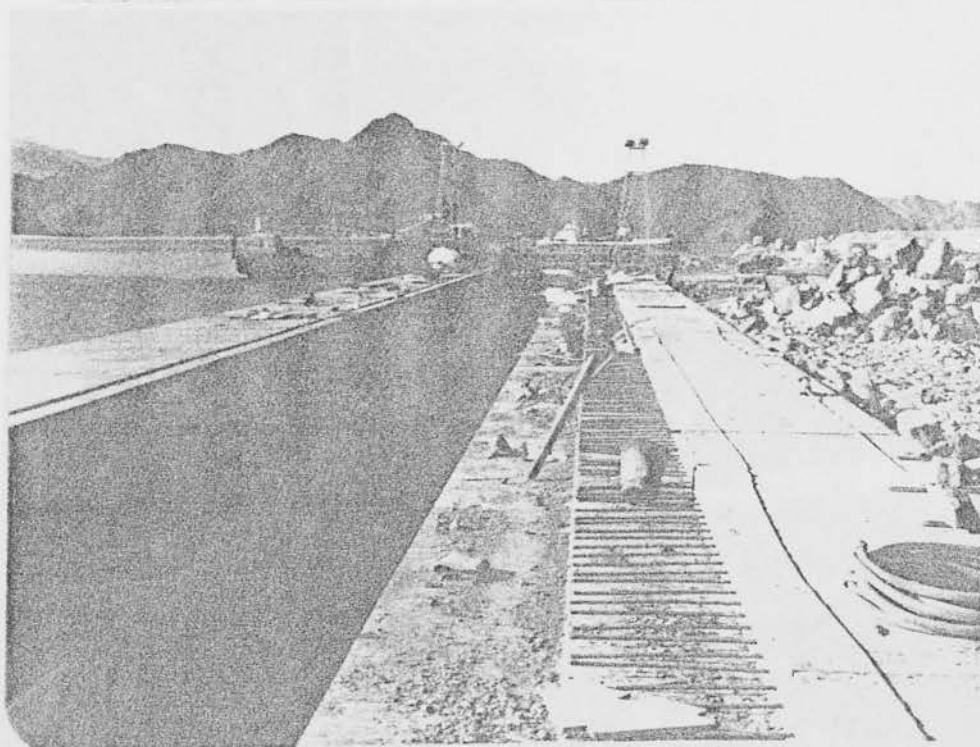


Βραδινό φαγητό με ντόπιους εργάτες

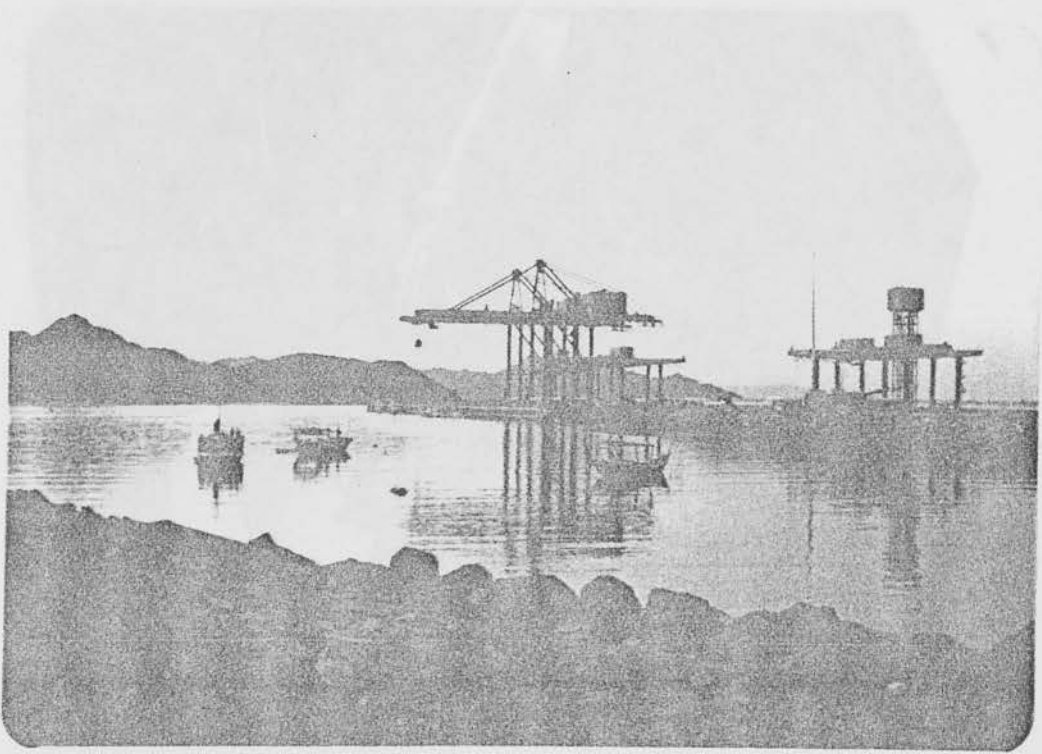




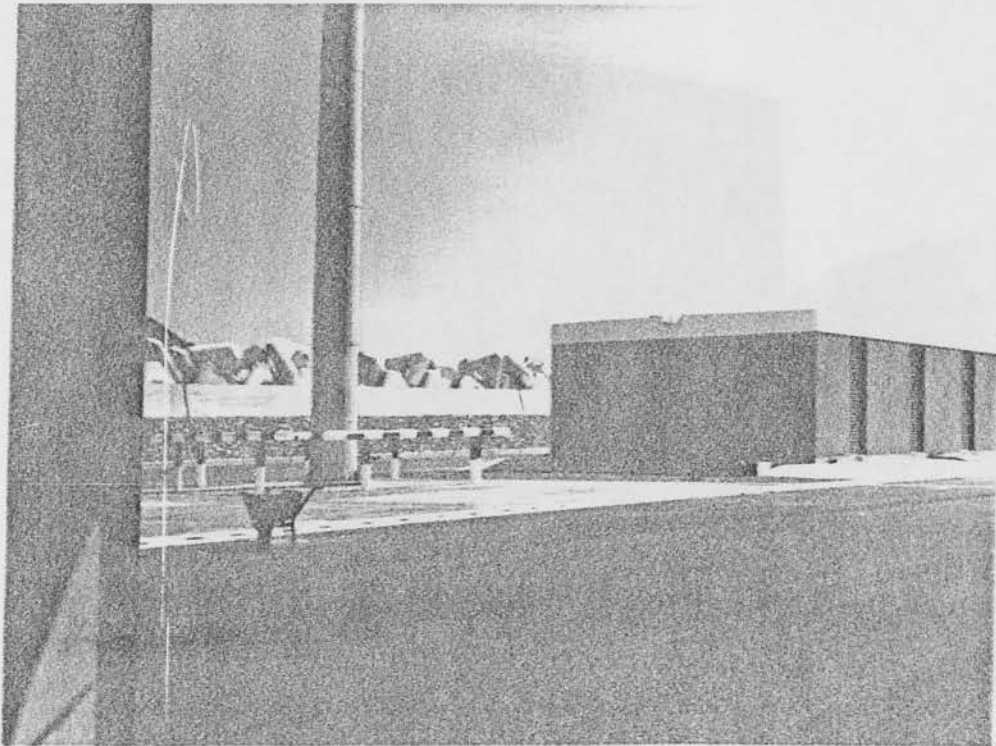
Κυματοθραύστης με προστασία πέτρας και STABITS



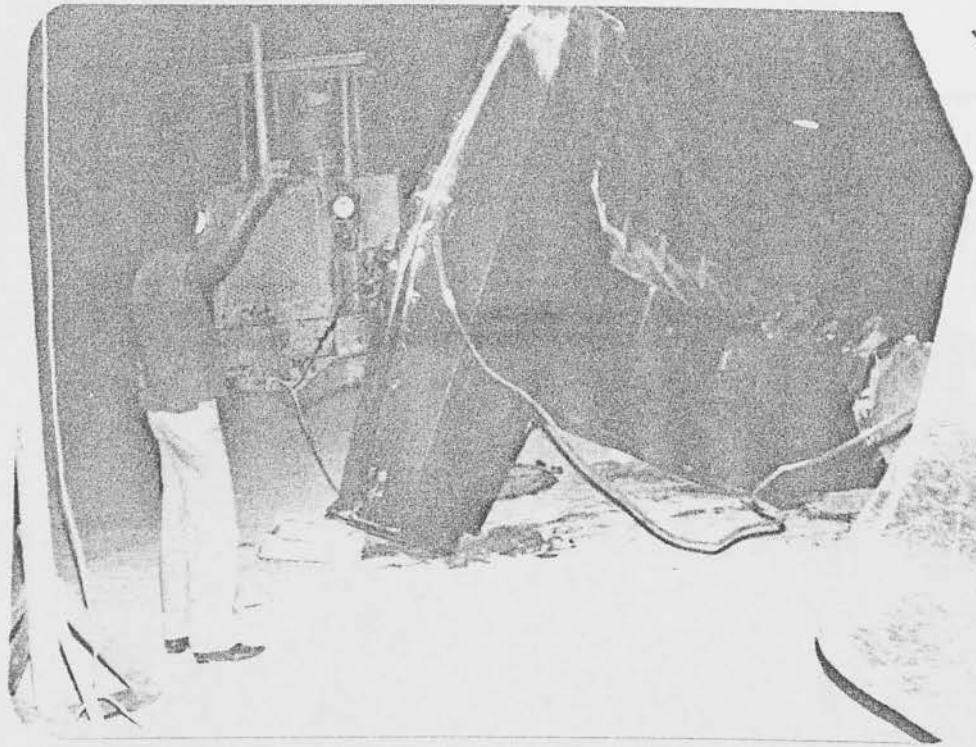
Ανωδομή στο στάδιο κατασκευής



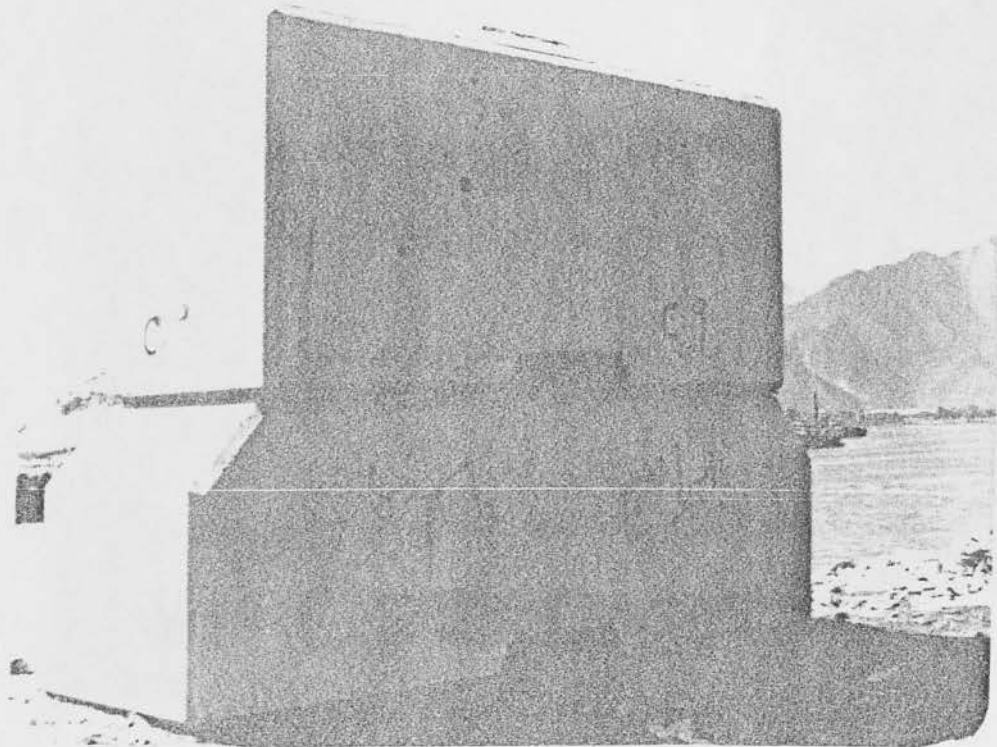
ΓΕΡΑΝΟΙ Containers



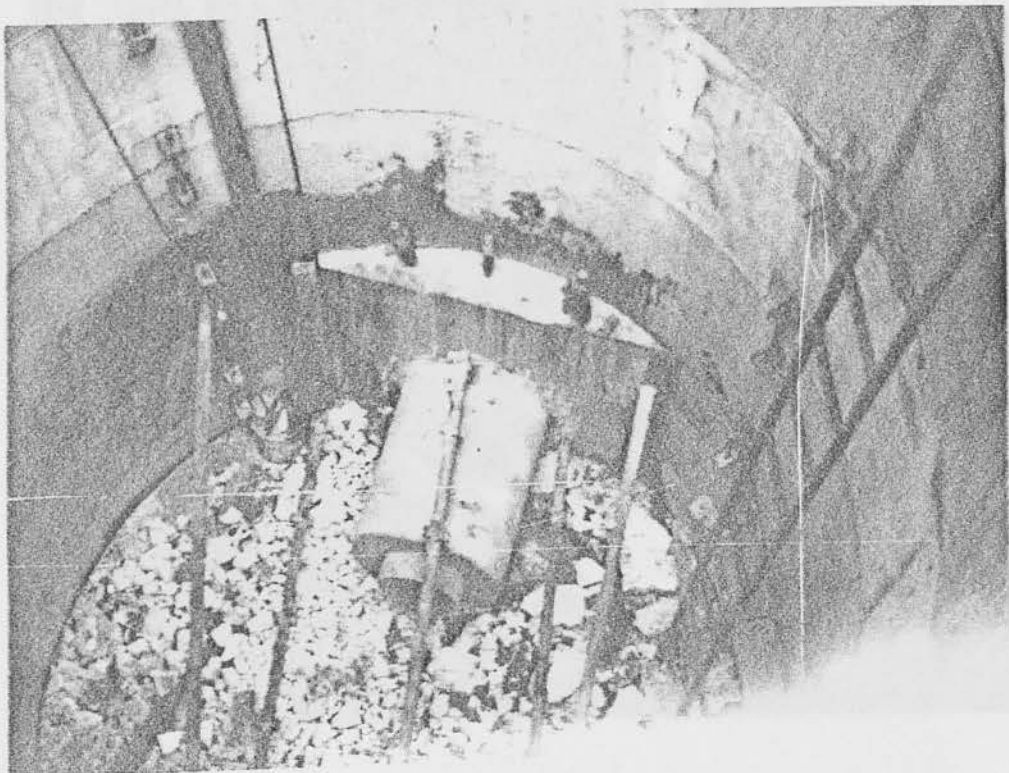
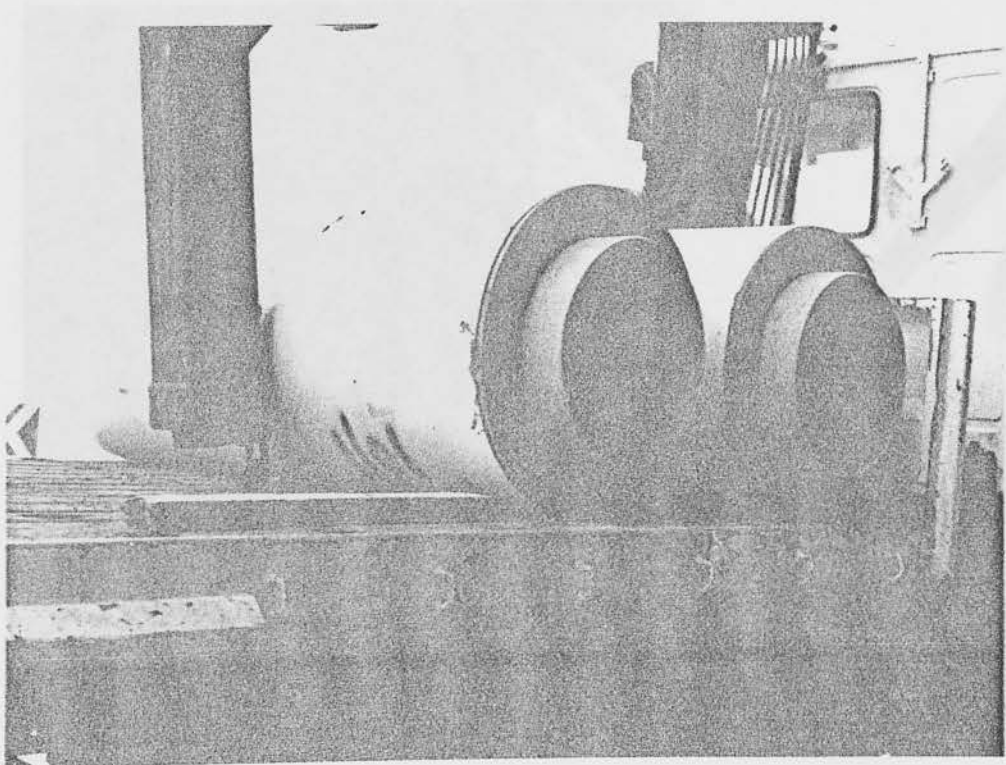
ΚΤΙΡΙΟ, ΟΔΟΠΟΙΑ ΚΑΙ ΚΥΜΑΤΟΘΡΑΥΣΤΗΣ



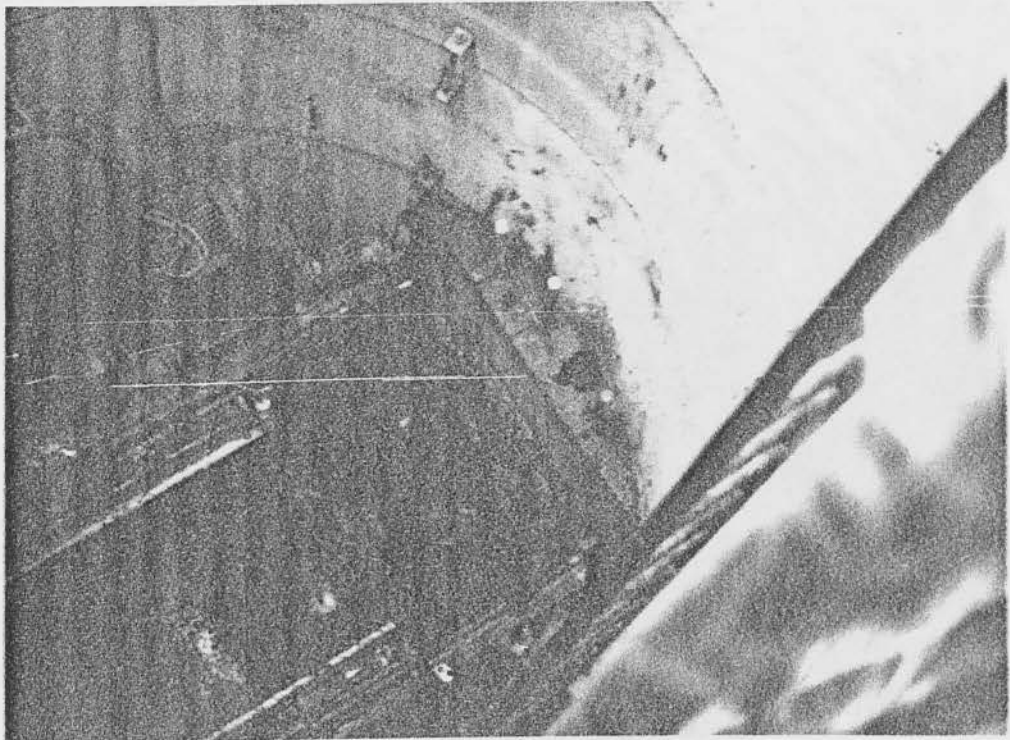
ΚΑΛΟΥΠΙΑ DOLOSSE



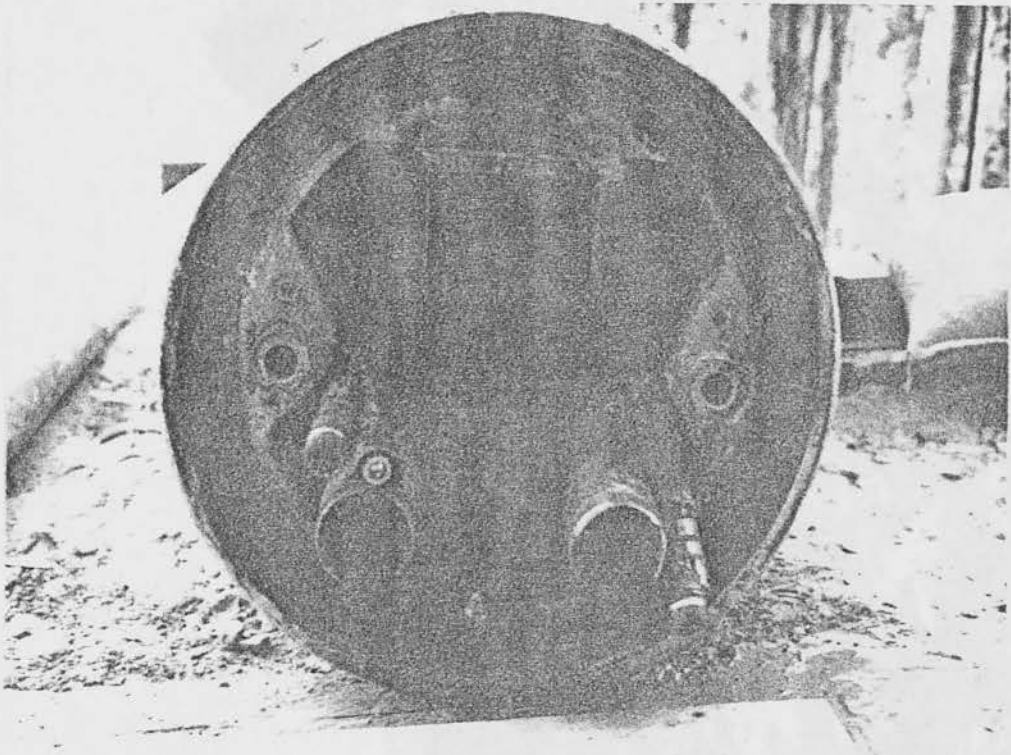
ΜΠΛΟΚΙΑ ΚΡΗΠΙΔΟΤΟΙΧΟΥ



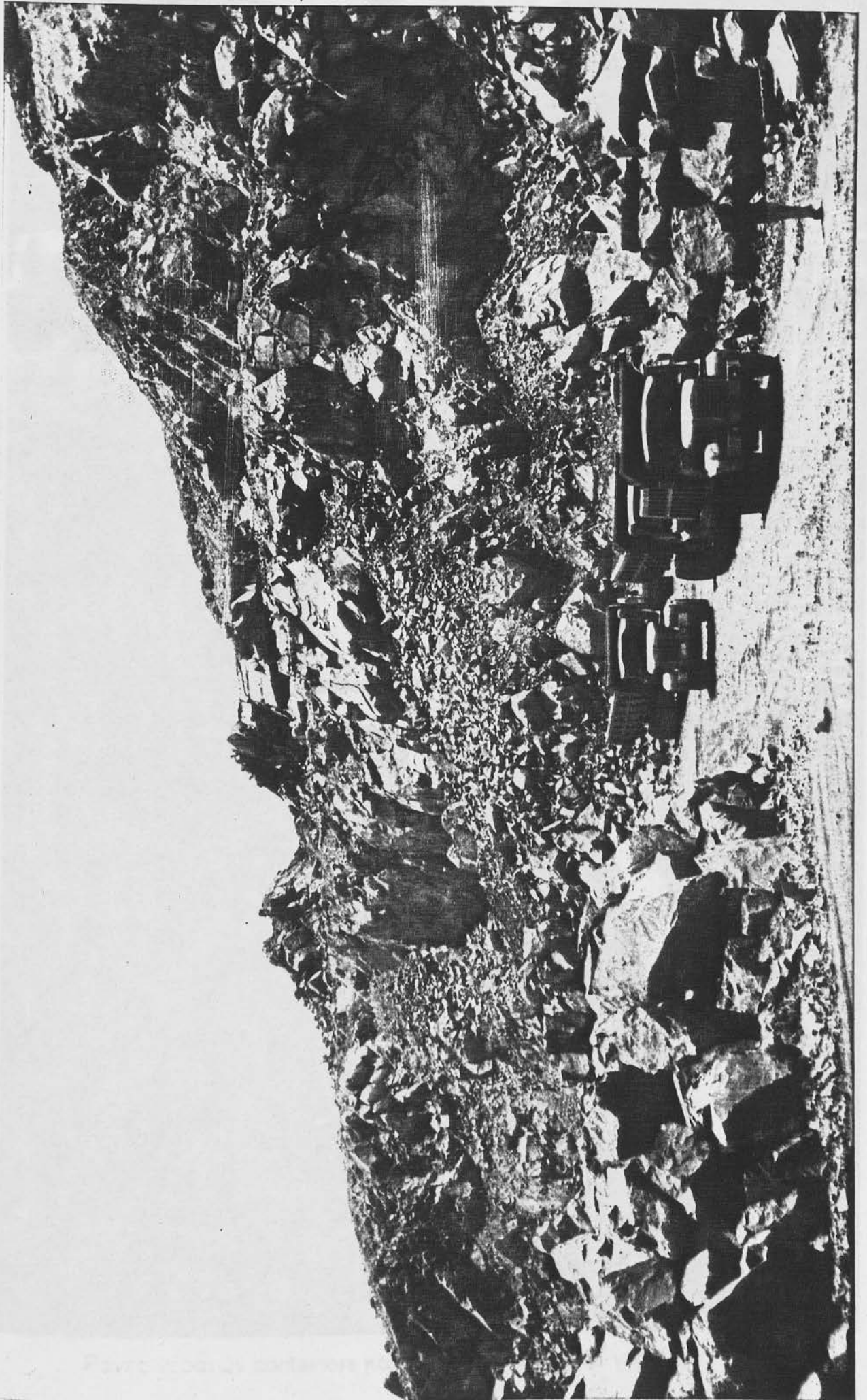
NO DIG TRENCHING

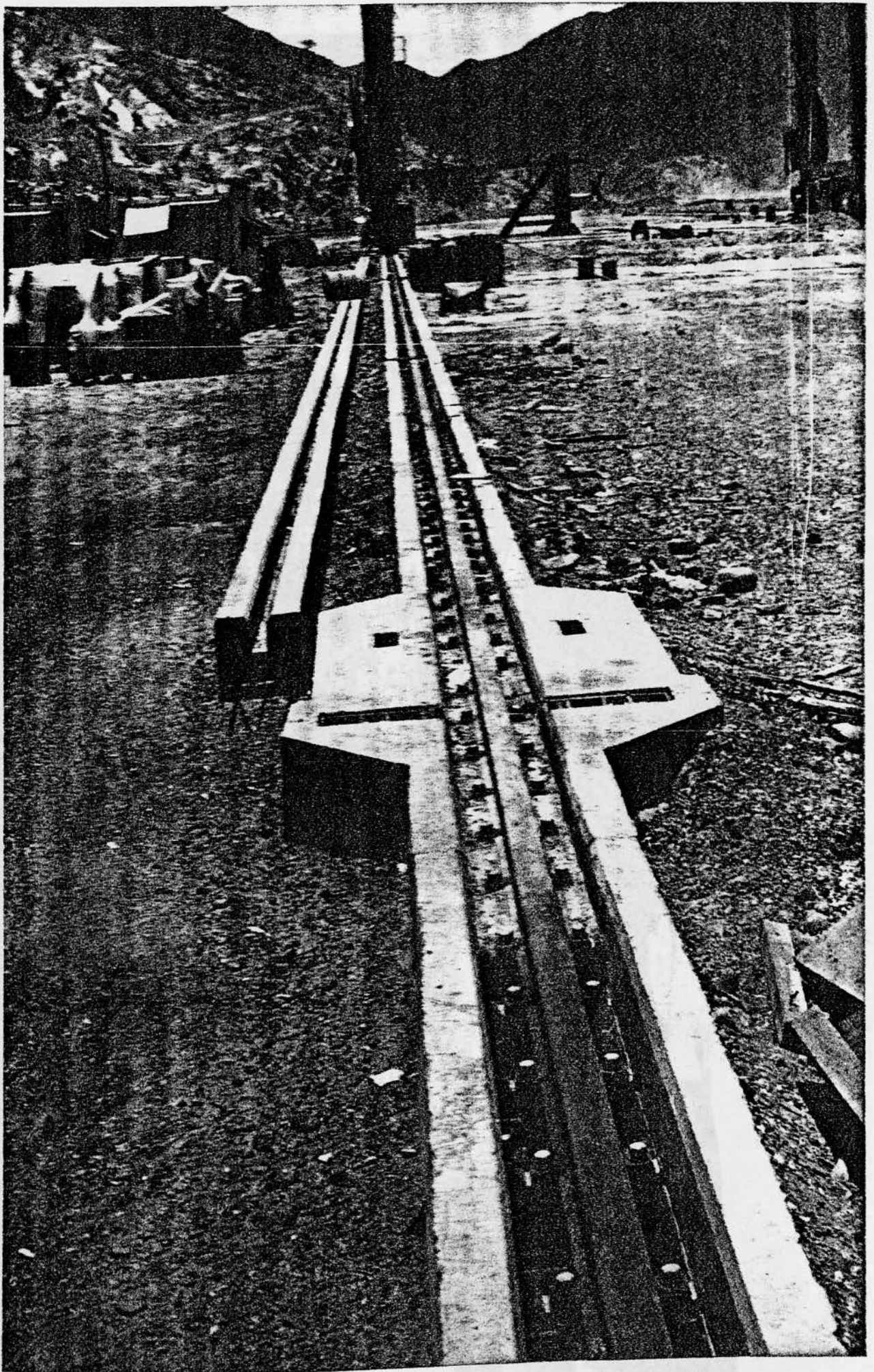


NO DIG TRENCHING



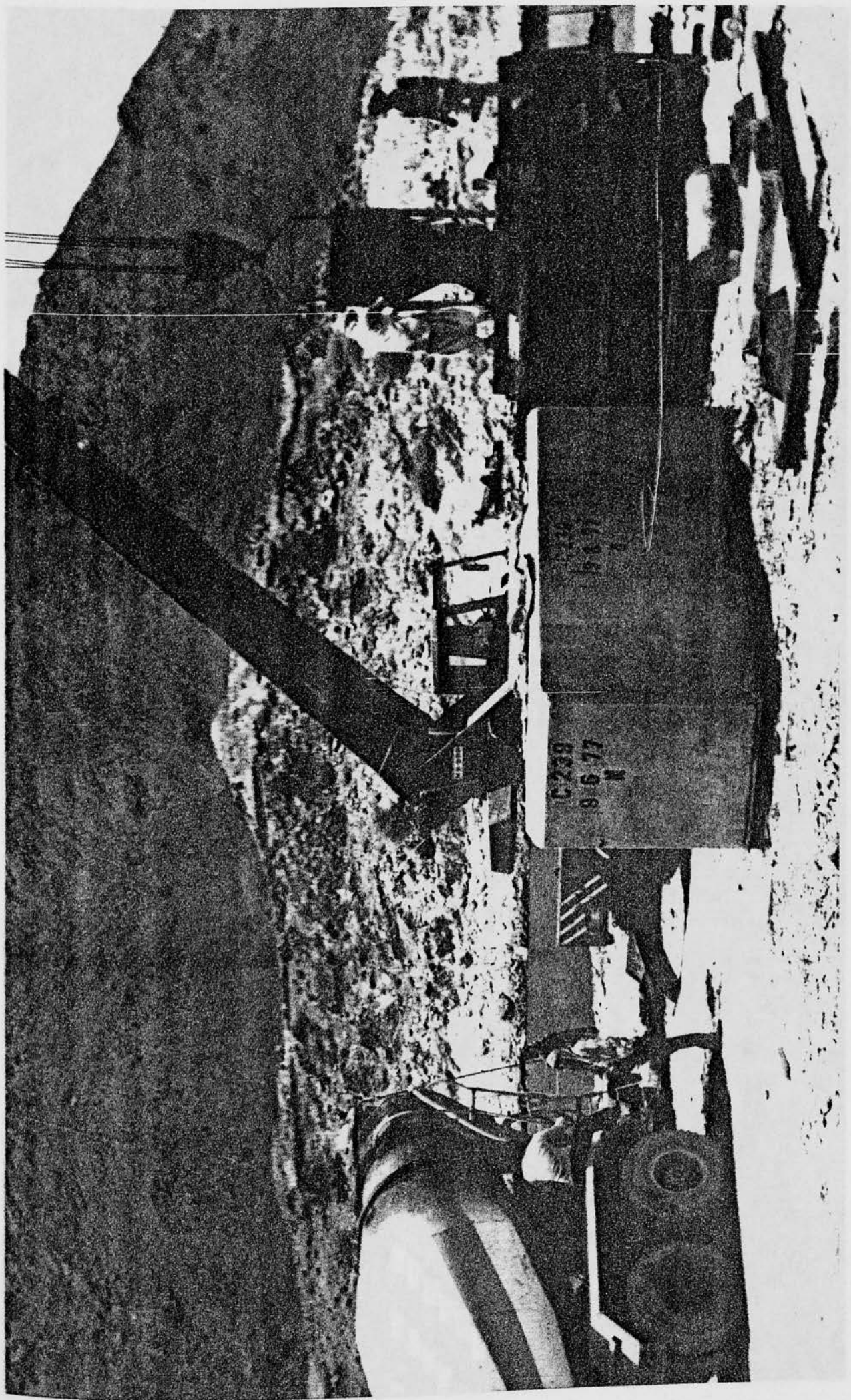
NO DIG TRENCHING





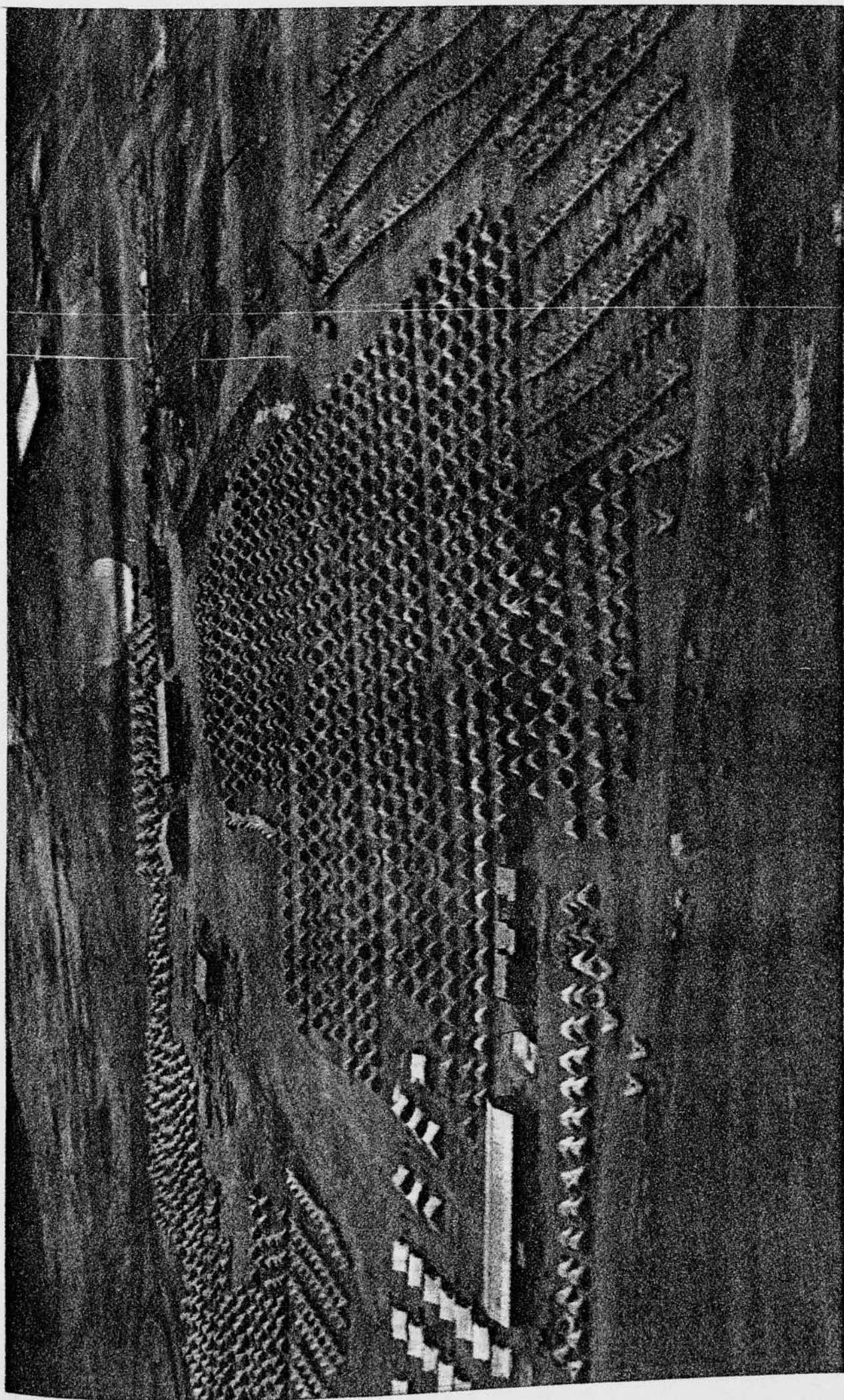
Ράγες γερανών containers και αυτιάκι για καλώδια γερανών



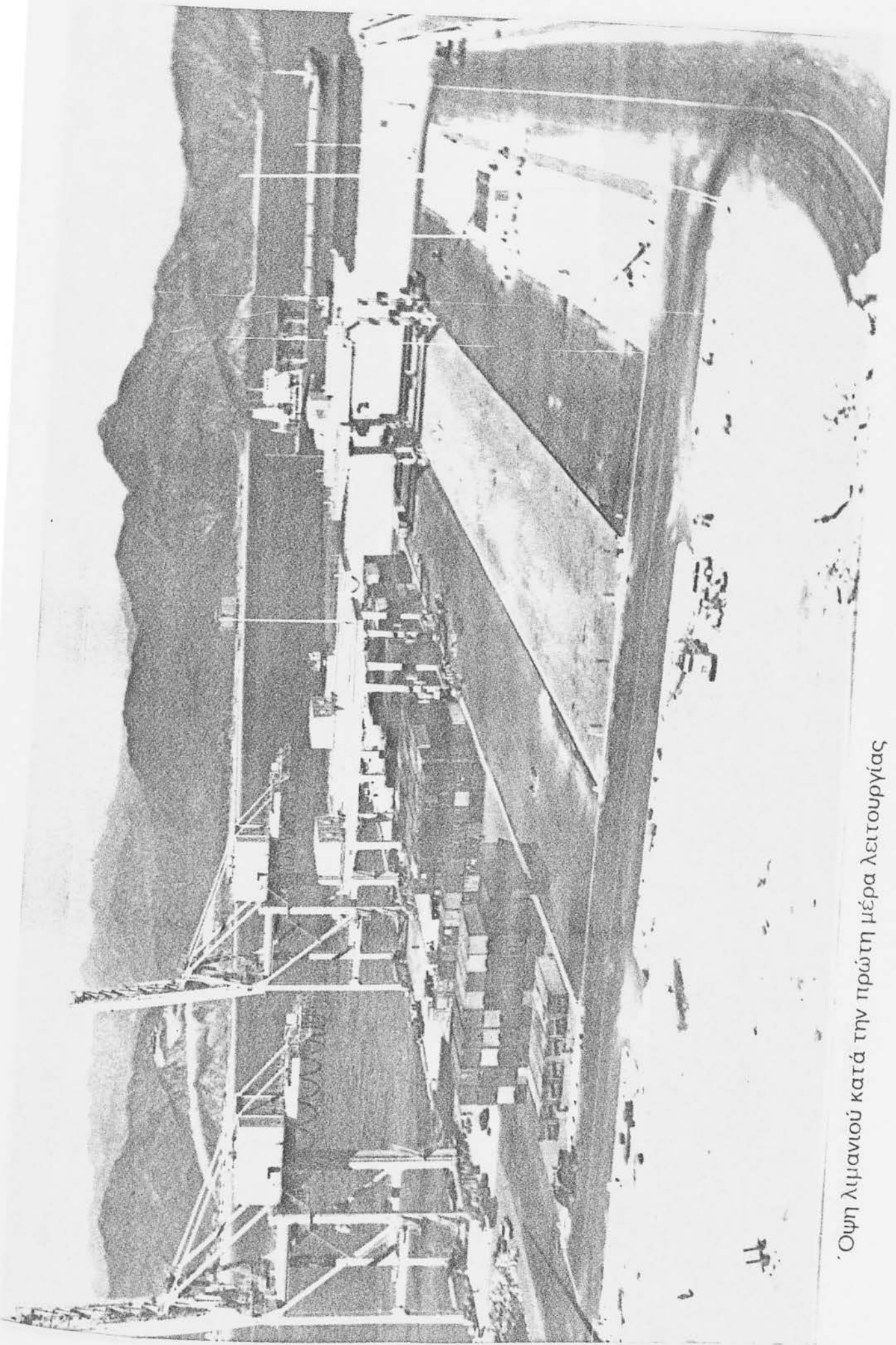


Σκυροδέτηση μπλοκικών κρηπιδότοιχου

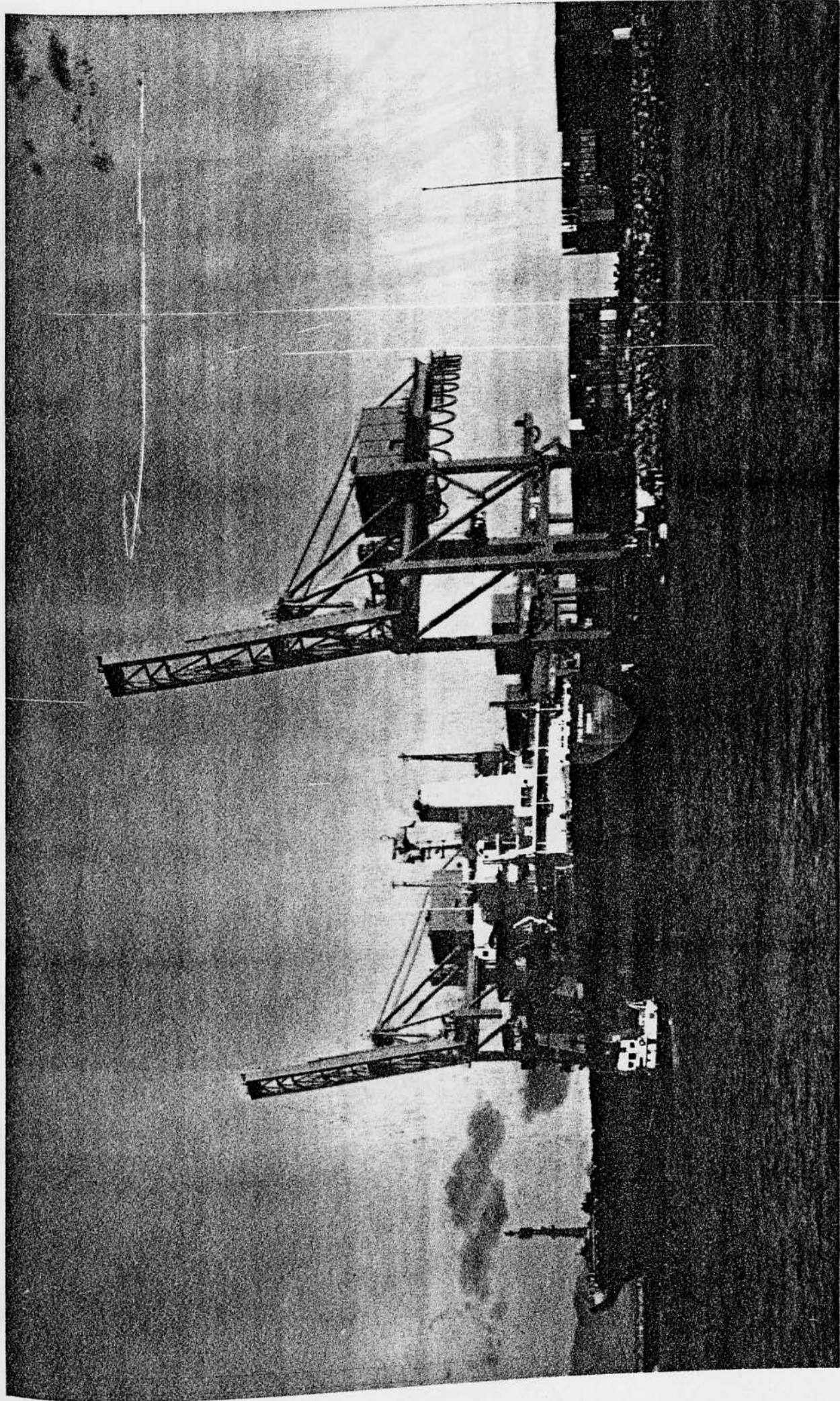
www.kerkiras.gov.gr/department/614318



Χώρος προκατασκευής των τεχνητών ογκολίθων προστασίας STABITS

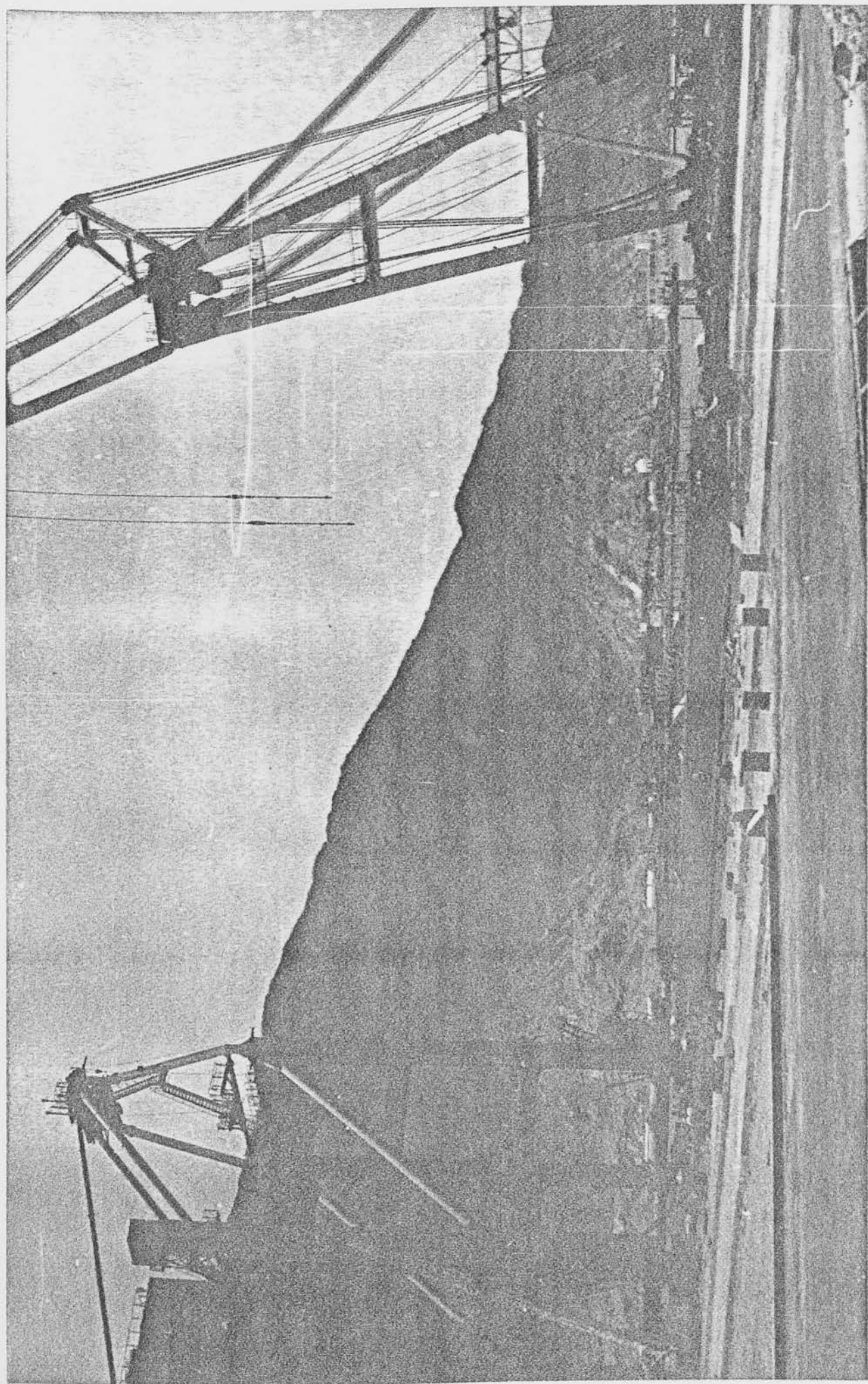


΄Οψη λιμανιού κατά την πρώτη μέρα λειτουργίας



Λιμάνι σε λειτουργία

Πολλοί είναι οι λόγοι που έχουν οδηγήσει στην εγκατάσταση των γαλβανισμένων Containments



Μπύγα ανυψώσεως 1000 t κατά την διάρκεια ξεφορτώματος των γερανών Containers

ΠΡΟΣ: ΟΛΟ ΤΟ ΠΡΕΣΒΕΙΟ ΤΗΣ ΕΣΟΑΗ  
ΝΟΝ

ΕΙΣΚΥΛΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟΤΕΣ ΣΥΣΤΗΛΟΙ ΡΕ-  
ΥΣ ΑΡΧΟΝ Η 11977

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α΄**

ΘΕΜΑ: Μεταβίβαση δικαιώματων ΕΣΟΑΗ

Έγγραφα, συμβάσεις κ.λ.π. που αφορούν  
στο εκπαιρισμένο τεχνικό δυναμικό της χώρας

1. Από ΕΣΟΑΗ...
2. Όποιος δεν μπορεί να εκπαιδευτεί...
3. Την πρώτη στιγμή των προόδων...

ΕΣΟΑΗ.

Υπογραφή

ENGINEERING INTERNATIONAL S.A. - JEDDAH OFFICE

ΠΡΟΣ : ΟΛΟ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ JEDDAH  
ΚΟΙΝ :

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΡΕΙ  
ΥΠ' ΑΡΙΘΜΟ Η 1/1977

ΘΕΜΑ : Μεσημβρινό φαγητό στη JEDDAH

1. Από δω και πέρα το μεσημεριανό φαγητό θα σερβίρεται σ' ένα πιάτο χωρίς σαλάτες κι ορεκτικά. Κύριο φαγητό θάναι το βραδινό.
2. Όποιος δεν μπορεί να καταλάβει τις συνέπειες πούχει το βαρύ στομάχι για τον εργαζόμενο και μάλιστα κάτω από καιρικές συνθήκες όπως αυτές που ζούμε εδώ ή νομίζει ότι στο σπίτι του έτρωγε περισσότερο και θρεπτικότερο φαγητό μπορεί να παραιτηθεί. Η Επιχείρηση δεν τον χρειάζεται.
3. Την πιστή τήρηση των παραπάνω αναθέτω στον Πλοίαρχο και στον Ύπαρχο του για όσους τρώνε στο πλοίο και σε ανάλογα στελέχη γι' αυτούς που τρώνε αλλού.

JEDDAH,

Υπογραφή

## ΙΔΙΩΤΙΚΟΝ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΝ

Εν Αθήναις σήμερον την ..... 1976 μεταξύ των ώδε συμβαλλομένων αφ' ενός μεν της εν Αθήναις ( ) εδρευούσης Κοινοπραξίας Τεχνικών Εταιρειών υπό την επωνυμίαν

νομίμως εκπροσωπούμενης υπό των κ.κ. Ιωάννου ..... και Γεωργίου Παπαϊκονόμου καλουμένων εφεξής "Ο εργοδότης", αφ' ετέρου δε του κ. .... κατοίκου ..... καλουμένου εφεξής "Ο εργαζόμενος" συνεφώνησαν και εγένοντο αμοιβαίως αποδεκτά τ' ακόλουθα:

Ο εργοδότης προσλαμβάνει τον εργαζόμενον από της ημέρας αφίξεώς του εις το κατωτέρω εργοτάξιον ίνα ούτος προσφέρη τας υπηρεσίας του ως ..... εις το εν ..... υπό του εργοδότη εκτελούμενο έργον .....

Ήδη διά του παρόντος οι ώδε συμβαλλόμενοι καθορίζουν από κοινού και εκ συμφώνου ότι, εάν ο εργαζόμενος αποχωρήση εκ της υπηρεσίας του δι' οιονδήποτε εν γένει λόγον (ως π.χ. καταγγελία της συμβάσεως εκ μέρους αυτού υπό του εργοδότη) έστω και άνευ υπαιτιότητος αυτού, προ της συμπληρώσεως των (6) μηνών από της ημέρας αφίξεως του εργαζομένου εις το ως άνω εργοτάξιον, ούτος θα βαρύνει εξ ολοκλήρου με τα έξοδα παλιννοστήσεώς του, επί πλέον δε θα οφείλη να επιστρέψη εις τον εργοδότην και το αντίτιμον του αεροπορικού εισιτηρίου ..... εκ δραχμών ....., το οποίον ο εργοδότης ενεχείρισε σήμερον εις τον εργαζόμενον, καθ' όσον ο εργοδότης προέβη εις τούτο υπό την ρητήν προυπόθεσιν εξαμήνου κατ' ελάχιστον όριον απασχολήσεως του εργαζομένου εις το ανωτέρω έργον.

Περαιτέρω, ο εργοδότης αναλαμβάνει την ευθύνη εξασφαλίσεως κατοικίας εις τον εργαζόμενον καθ' όλην την διάρκειαν της ισχύος της παρούσης συμβάσεως.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ



## ΣΥΜΒΑΣΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Εν Ριάντ του Βασιλείου της Σαουδικής Αραβίας σήμερα του μηνός .....  
197.., οι υπογεγραμμένοι αφ' ενός ενεργών ως νόμιμος  
εκπρόσωπος και διά λογαριασμόν της ενταύθα εδρευούσης Κοινοπραξίας  
υπό την επωνυμίαν και αφ' ετέρου ο .....  
κάτοικος ..... συνεφώνησαν και συναπεδέχθησαν τα  
ακόλουθα:

Η πρώτη των συμβαλλομένων Κοινοπραξία υπό την επωνυμίαν  
εκτελούσα δημόσια έργα εν τω Βασιλείω της Σαουδικής Αραβίας  
προσλαμβάνει εις την υπηρεσίαν της τον δεύτερον των συμβαλλομένων  
..... υπό τους κάτωθι όρους και συμφωνίας:

- 1) ΕΙΔΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ : Ο δεύτερος των συμβαλλομένων  
..... προσλαμβάνεται ως .....
- 2) ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΜΒΑΣΕΩΣ : Η διάρκεια της παρούσης συμβάσεως είναι  
ενός έτους αρχομένη την ..... και λήγουσαν την  
.....

Ειδικώς συμφωνείται και γίνεται αμοιβαίως αποδεκτόν ότι εάν μετά  
την λήξιν του ως άνω χρόνου της συμβάσεως, συνεχισθή η προσφορά  
εργασίας υπό του δευτέρου των συμβαλλομένων άνευ αντιρρήσεως  
της Κοινοπραξίας η παρούσα σύμβασις θεωρείται ανανεωθείσα επί εν  
εισέτι έτος υπό τους ιδίους όρους.

- 3) ΤΟΠΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ : Ο δεύτερος των συμβαλλομένων .....  
υποχρεούται όπως παρέχη τας υπηρεσίας του εις οιανδήποτε  
περιοχήν του βασιλείου της Σαουδικής Αραβίας εις ήν εκτελούνται  
έργα υπό της Κοινοπραξίας και κατά την απόλυτον κρίσιν αυτής, η δε  
άρνησις μεταβάσεως εις τον τόπον εις όν θα σταλή υπό της  
Κοινοπραξίας θα θεωρείται ως μονομερής υπαίτιος καταγγελίας της  
παρούσης συμβάσεως υπό του εργαζομένου.
- 4) ΑΠΟΔΟΧΑΙ : Ο μισθός του δευτέρου των συμβαλλομένων θα είναι  
δολλάρια ΗΠΑ. Η καταβολή του μισθού θα γίνεται ενταύθα εις το  
τέλος εκάστου μηνός και εις Ριάλια Σαουδικής Αραβίας με βάσιν την  
ισχύουσα για τον χρόνο της πληρωμής επίσημον τιμήν του δολλαρίου  
εις Ριάλια. Πέραν του κατά ως άνω μισθού θα χορηγείται εις τον  
δεύτερον των συμβαλλομένων υπό της Κοινοπραξίας ημερησία τροφή  
παρασκευαζομένη υπό της Κοινοπραξίας εις ίδιον αυτής μαγειρείον και

- κατάλυμα προς διανυκτέρευσιν εις ειδικώς προς τούτο κατασκευασθέντα οικήματα. Εν περιπτώσει αρνήσεως του εργαζομένου όπως λάβη την προσφερομένην υπό της Κοινοπραξίας τροφήν ή χρησιμοποίησιν το οίκημα προς διανυκτέρευσιν, επ' ουδενί λόγω δύναται να απαιτήσῃ αντίστοιχον αξίαν εις χρήμα υποχρεούμενος ιδίαις δαπάναις να εξασφαλίσῃ τροφήν και ύπνο.
- 5) Η Κοινοπραξία υποχρεούται να παρέχῃ εις τον εργαζόμενον υγειονομικὴν περίθαλψιν εις Νοσοκομείον του Βασιλείου της Σαουδικῆς Αραβίας.
- 6) Η πρώτη των συμβαλλομένων Κοινοπραξία αναλαμβάνει την πληρωμὴν των εξόδων ἀφίξεως ἐνταύθα του δευτέρου των συμβαλλομένων ..... ως και τα έξοδα ἐπιστροφῆς του εις τον τόπον προελεύσεώς του κατά την κανονικὴν και ομαλὴν λήξιν της παρούσης συμβάσεως. Ὡσαύτως η Κοινοπραξία αναλαμβάνει την πληρωμὴν των εξόδων του εργαζομένου διὰ την μετάβασίν του εις τον τόπον προελεύσεώς του και ἐπιστροφήν ἐνταύθα κατά την λήξιν υπ' αυτού της ετησίης κανονικῆς του ἀδείας. Εάν ο δεύτερος των συμβαλλομένων κατά την μετάβασίν του εις τον τόπον της καταγωγῆς του λόγω ἀδείας, ἤθελεν λύσει την παρούσαν σύμβασιν, υποχρεούται ὅπως ἐπιστρέψῃ εις την Κοινοπραξίαν τα καταβληθέντα έξοδα του ταξειδίου του.
- 7) Ἐν ἡ περιπτώσει ο δεύτερος των συμβαλλομένων ἤθελεν λύσει ἀκαίρως την παρούσαν σύμβασιν υποχρεούται ὅπως ἐπιστρέψῃ εις τον τόπον της καταγωγῆς του ιδίαις αυτού δαπάναις.
- 8) Κατά τα λοιπά η παρούσα σύμβασις ἐργασίας διέπεται υπό του δικαίου του Βασιλείου της Σαουδικῆς Αραβίας. Ἀρμόδια προς λύσιν πάσης διαφορᾶς μεταξύ της Κοινοπραξίας και του εργαζομένου ..... ἐκ της παρούσης συμβάσεως ἐργασίας εἶναι τα δικαστήρια του Βασιλείου της Σαουδικῆς Αραβίας.
- 9) Η παρούσα σύμβασις ἀποτελεῖ ἀκριβῆ μετάφρασιν ἐκ του πρωτοτύπου του συντεταγμένου εις την Αραβικὴν γλώσσαν και υπογεγραμμένου ἐπίσης υπό των ὡδε συμβαλλομένων.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

## ΣΥΜΒΑΣΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Εν ..... σήμερα την ..... μεταξύ των υπογεγραμμένων  
αφ' ενός της εν JEDDAH Κοινοπραξίας Ανωνύμων Εταιρειών

, νομίμως εκπροσωπούμενης υπό του κ. ....  
καλουμένης εφεξής "ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ" και αφ' ετέρου του κ. ....  
κατοίκου ..... (του οποίου τα πλήρη στοιχεία καταχωρούνται  
εις το τέλος της παρούσης) καλουμένου εφεξής "ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΣ"  
συμφωνούνται τα ακόλουθα.

Ο Εργοδότης ανέλαβε την εκτέλεσιν των έργων εις το Βασίλειον της  
Σαουδικής Αραβίας. Ο Εργαζόμενος προσφέρεται και αποδέχεται να  
εργασθεί εις την ως άνω χώραν, δηλοί ότι έλαβεν γνώσιν των συνθηκών,  
φύσεως και είδους της εργασίας και ότι είναι από πάσης απόψεως ικανός  
προς εργασίαν εις τον τόπον απασχολήσεως τον προβλεπόμενον υπό της  
παρούσης συμβάσεως και προσλαμβάνεται να εργασθεί εις Σαουδικήν  
Αραβίαν υπό την ειδικότητα του ..... και υπό τους εξής  
ειδικώτερους όρους και συμφωνίας :

1. Η παρούσα σύμβασις εργασίας τελεί υπό την διαλυτικήν αίρεσιν ότι θα  
χορηγηθεί άδεια διαμονής και εργασίας εις τον εργαζόμενον παρά των  
αρχών της Σαουδικής Αραβίας. Εάν εξ οιοδήποτε λόγου δεν  
επικυρωθεί η παρούσα σύμβασις κατά τους νόμους της Σαουδικής  
Αραβίας ή δεν χορηγηθεί άδεια εργασίας ή διαμονής, η σύμβασις  
λογίζεται αυτοδικαίως ως ουδέποτε γενομένη αζημίως δι' αμφοτέρα  
τα μέρη.
- 2.1. Τα έξοδα μεταβάσεως του εργαζομένου εκ του τόπου κατοικίας του  
εις Σαουδικήν Αραβίαν προς ανάληψιν εργασίας βαρύνουν εξ  
ολοκλήρου τον Εργοδότην.  
Τον Εργοδότην ωσαύτως βαρύνουν τα έξοδα επιστροφής του  
εργαζομένου εκ Σαουδικής Αραβίας εις τον τόπον κατοικίας του  
εργαζομένου, εις περίπτωσιν της καθ' οιονδήποτε τρόπον λύσεως της  
συμβάσεως.
- 2.2. Ο Εργοδότης βαρύνεται ωσαύτως με τα έξοδα επιστροφής του  
εργαζομένου εις τον τόπον κατοικίας του, εις την περίπτωσιν  
διαλύσεως της παρούσης συμβάσεως, λόγω πληρώσεως της εν  
Άρθρω 1 της παρούσης διαλυτικής αιρέσεως.

- 2.3. Ο Εργοδότης δύναται να καταλογίσει εις τον εργαζόμενον την δαπάνην της μεταβάσεως αυτού εις Σαουδικήν Αραβίαν προς ανάληψιν εργασίας εις περίπτωσιν καθ' ήν ούτος ήθελεν αποχωρήσει οικειοθελώς της εργασίας προ της συμπληρώσεως περιόδου εξ μηνών πραγματικής εργασίας.
- 2.4. Τα έξοδα επιστροφής βαρύνουν τον εργαζόμενο εις τας ακόλουθους περιπτώσεις :
- α) Οικειοθελώς αποχωρήσεώς του καθ' οιονδήποτε χρόνον.
  - β) Απολύσεώς του δι' υπαίτιον εκ μέρους του παράβασιν οιοδήποτε των όρων της παρούσης συμβάσεως.
  - γ) Άρσεως της αδείας εργασίας του ή απελάσεως αυτού ή καταδίκης του εκ μέρους των Αρχών της Σαουδικής Αραβίας διά παράβασιν νόμων ή διά άλλην οιαδήποτε αιτίαν αναγομένην εις την υπαιτιότητα αυτού.
- 2.5. Εις ας, κατά τα ανωτέρω, περιπτώσεις, ο Εργοδότης υποχρεούται εις καταβολήν εξόδων ταξειδίου εις τον εργαζόμενον.
- α) Εκπληροί την άνω υποχρέωσίν του είτε διά παραδόσεως εις τον εργαζόμενον του αναγκαίου εισιτηρίου του οικείου μεταφορικού μέσου, ως τούτο περιγράφεται κατωτέρω είτε του αντιστοίχου απαιτουμένου χρηματικού ποσού.
  - β) Ως μεταφορικών μέσον και εν αυτώ θέσις, νοούνται τα της εκλογής του Εργοδότη, τα συνήθως χρησιμοποιούμενα παρ' αυτού διά την μεταφοράν του προσωπικού του.
  - γ) Η υποχρέωσις του Εργοδότη εξαντλείται διά της παροχής του εισιτηρίου ή της καταβολής των χρημάτων, διά το ανωτέρω μέσον και θέσιν. Εις περίπτωσιν χρησιμοποίησεως υπό του εργαζομένου ετέρου ή δαπανηροτέρου μέσου ή θέσεως ο Εργοδότης δεν υποχρεούται εις την διαφοράν.
- 2.6. Εις ας περιπτώσεις ο εργαζόμενος δικαιούται κατά τα ανωτέρω εξόδων ταξειδίου μεταβάσεως εις τον τόπον εργασίας, κατά την έναρξιν της συμβάσεως και επιστροφής εις τον τόπον κατοικίας του επί τη λήξει ταύτης, δικαιούται ωσαύτως εξόδων μεταφοράς αποσκευών, μέχρι του συνολικού βάρους των 20 κιλών. Το βάρος τούτο λαμβάνεται συνολικώς, δι' αμφοτέρα τα ταξείδια, δύναται δε να κατανεμηθεί κατά την κρίσιν του εργαζομένου.

2.7. Όπου εν τοις ανωτέρω αναφέρεται υποχρέωσις του Εργοδότη προς καταβολήν εξόδων ταξειδίου και αποσκευών του εργαζομένου, νοείται τούτου και μόνον ατομικώς, ουχί δε των μελών της οικογενείας του ή οιοδήποτε ετέρου προσώπου.

3. ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΔΟΚΙΜΗΣ

Η περίοδος δοκιμής ορίζεται εις τρεις (3) μήνας, αρχομένου από της αναλήψεως υπηρεσίας εις Σαουδικήν Αραβίαν. Κατά το διάστημα τούτο ο εργαζόμενος εργάζεται υπό δοκιμήν.

4. ΑΜΟΙΒΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

4.1. α) Ο μισθός του εργαζομένου συμφωνείται εις το ποσόν των Σαουδικών Ριαλίων μηνιαίως διά το νόμιμον ωράριον εργασίας.

β) Εκ των ανωτέρω συμφωνουμένων αποδοχών θα παρακρατούνται αι βαρύνουσαι τον εργαζόμενον εισφοραί Κοινωνικής Ασφαλίσεως ως και πάσα άλλη επιβάρυνσις, εισφορά, φόρος, τέλος ή βάρος βαρύνον κατά νόμον τον εργαζόμενον.

4.2. Εις τον ως άνω συμφωνηθέντα (4.1α) βασικόν μισθόν, περιλαμβάνεται και καλύπτεται και εις πάσαν διαφοράν αυτού μεταξύ του ισχύοντος ή μέλλοντος να ισχύσει νομίμου κατωτάτου ορίου συμφηφίζεται, πάσα οιαδήποτε εν γένει απαίτησις του μισθωτού, ως ενδεικτικώς λόγω :

α) Αποζημιώσεις διά νυκτερινήν εργασίαν ή τοιαύτην κατά νόμω εξαιρετέας ημέρας ή εκ δώρου και επιδόματος αδείας ή διά προσαύξησιν δώρων εκ της αιτίας ταύτης ως και οιοδήποτε επιδόματος αποζημιώσεως ή προσαυξήσεως, εξ οιασδήποτε αιτίας και λόγου, θεσπιθείσης ή θεσπιθησομένης.

4.3. Ο άνω μισθός θα καταβάλλεται δεδουλευμένος ανά ..... και εντός του πρώτου πενθημέρου από της λήξεως του .....

4.4. Ρητώς συμφωνείται και ο μισθωτός αναγνωρίζει ανεπιφυλάκτως, ότι πάσα τυχόν πέραν της κατά τα ανωτέρω αντιμισθίας παροχή είναι οικειοθελής εκ μέρους του Εργοδότη και προέρχεται εξ ελευθεριότητος αυτού, διατηρούντος πάντοτε το δικαίωμα ελευθέρας ανακλήσεως. Τούτο ισχύει εις οτιδήποτε και αν συνίσταται η τοιαύτη επί πλέον παροχή είτε εις είδος είτε εις χρήμα είτε εις ετέρας διευκολύνσεις. Πάσα τοιαύτη επί πλέον παροχή, έστω και αν επαναλαμβάνεται τακτικώς και μακροχρονίως είναι οικειοθελής και εξ ελευθεριότητος του Εργοδότη, δικαιουμένου να τροποποιήσει ή να

ανακαλέσει μονομερώς αυτήν, ήτις ουδέποτε δύναται να θεωρηθεί τακτική αποδοχή του μισθωτού.

5. Ο Εργοδότης θέλει παρέχει εις τον εργαζόμενον κατοικίαν εις τον τόπον των έργων. Η διαμονή παρέχεται αυτώ χάριν εξυπηρητήσεως των λειτουργικών αναγκών του έργου και μόνον και δεν δύναται κατ' ουδένα τρόπον να θεωρηθούν ως αποδοχαί.
6. Αι ώραι της ανά εικοσιτετραώρου απασχολήσεως του μισθωτού καθορίζονται υπό του Εργοδότη κατά τας ανάγκας αυτού, του μισθωτού όντος υποχρέου όπως παρέχει την εργασίαν του εις οιανδήποτε βάρδιαν ήθελε ενταχθεί υπό του Εργοδότη, όστις δικαιούται να την μεταβάλει κατά τας ανάγκας.
7. Η παρούσα σύμβασις ορίζεται αορίστου χρόνου, λήγει δε δι' εγγράφου προειδοποιήσεως (καταγγελίας) ήτις δέον να λάβη χώραν, διά μεν τους επί μηνιαίω μισθώ αμοιβομένους και συμπληρώσαντας εργασίαν τριών μηνών, προ ενός (1) μηνός, διά δε τους επί ημερομισθίω και συμπληρώσαντας ομοίως εργασίαν ενός (1) μηνός προ δεκαπέντε (15) ημερών.

Εν παραλείψει της τοιαύτης προειδοποιήσεως, θα καταβάλλεται αποζημίωσις αντιστοίχως ενός μηνός ή δεκαπέντε ημερών.

Τ' ανωτέρω ισχύουν, τόσον διά την εκ μέρους του Εργοδότη όσον και διά την εκ μέρους του εργαζομένου καταγγελίαν.

Ο εργαζόμενος ο συμπληρώσας εις το έργον 10,5 μήνας πραγματικής υπηρεσίας δικαιούται αδειας μετ' αποδοχών 45 ημερών.

Η ως άνω άδεια δύναται να χορηγηθεί εις δύο περιόδους εάν δεν παρακωλύονται αι εργασίαι του εργοταξίου. Ο δε χρόνος χορηγήσεως καθορίζεται υπό του Εργοδότη κατά την κρίσιν του.

Έξοδα μεταβάσεως εις Ελλάδα και επιστροφής εις τον τόπον του έργου αναγνωρίζονται εις βάρος της Εταιρείας άπαξ του έτους.

8. Εις τον εργαζόμενον τον λαμβάνοντα την ως άνω άδειαν, καταβάλλονται τα έξοδα ταξειδίου διά την μετάβασιν εις Ελλάδα και εκείνα επανόδου εις το έργον. Τα προς τον ανωτέρω σκοπόν έξοδα καταβάλλονται άπαξ κατ' έτος και εάν ο μισθωτός, τη συγκαταθέσει του Εργοδότη θέλει κάμει τμηματικήν χρήσιν της αδειας.

Τ' ανωτέρω έξοδα καθορίζονται και καταβάλλονται κατά τον εις το ανωτέρω άρθρον προβλεπόμενον τρόπον. Εις τας περιπτώσεις των ως άνω ταξειδίων δεν καταβάλλονται έξοδα αποσκευών.

9. Ο εργαζόμενος οφείλει να παρέχει την εργασία του προς τον Εργοδότην ή τας εταιρείας ή Κοινοπραξίας εις τας οποίας ούτος καθ' οιονδήποτε νομικόν τύπον και ποσοστόν συμμετέχει ή ήθελε συμμετάσχει εις το μέλλον, τιμίως και ευσυνειδήτως. Οφείλει να υπακούει εις τας εντολάς του Εργοδότη ή των νομίμων εκπροσώπων του ως προς τον τόνον, τρόπον, χρόνον και μέθοδον της εργασίας. Έχει υποχρέωσιν εχεμυθείας σχετικώς με τα λόγω της θέσεώς του περιερχόμενα εις γνώσιν αυτού γεγονότα τα σχετικά με την εργασία ή τον Εργοδότην.
- 10.1 Ο Εργοδότης δικαιούται να τοποθετήσει τον εργαζόμενον και ούτος υποχρεούται να παρέχει την εργασία του, εις παν έργον όπερ ο πρώτος ήθελε αναλάβει εν Σαουδική Αραβία.
- 10.2. Εις περίπτωσιν προσωρινής αποστολής του εργαζομένου δι' εργασία του εκτός του συνήθους τόπου εργασίας του, ούτος δικαιούται εις απόληψιν των πραγματικών προς τούτο εξόδων αποδιδομένων αυτώ άμα τη προσκομίσει των σχετικών δικαιολογητικών.
11. Ο εργαζόμενος δηλοί ότι έλαβε πλήρη γνώσιν της παρούσης και θεωρεί αυτήν πλήρως ικανοποιητικήν. Δηλοί ωσαύτως και αποδέχεται ότι, πέραν των εν τη παρούση καθοριζομένων αποδοχών του ουδεμιάς άλλης αντιμισθίας αμοιβής ή αποζημιώσεως εις είδος ή εις χρήμα δικαιούται.
12. Πάσα τροποποίησις της παρούσης γίνεται μόνον εγγράφως, αποκλεισμένου παντός ετέρου αποδεικτικού μέσου, μηδέ του όρκου εξαιρουμένου.
13. Συμφωνείται ρητώς ότι η παρούσα σύμβασις διέπεται αποκλειστικώς και κατ' αποκλεισμόν παντός ετέρου υπό του Δικαίου της Σαουδικής Αραβίας και ότι διά πάσαν εν γένει διαφοράν, οιασδήποτε φύσεως, προερχομένην εκ της εφαρμογής ή της ερμηνείας των όρων της παρούσης συμβάσεως ή εξ αφορμής αυτής ως και διά πάσαν εν γένει διαφοράν προερχομένη εκ της παροχής της εργασίας παρά του εργαζομένου, νομίμου ή ουχί τακτικής ή εκτάκτου π.χ., όλως ενδεικτικώς, εκ της παροχής υπερωριακής εργασίας επιτρεπομένης ή όχι, παροχής νυκτερινής εργασίας ή εργασίας κατά τας Παρασκευάς ή εορτάς παροχής της ετησίας αδείας και των συναφών αποδοχών και αποζημιώσεων, εξόδων ταξειδίου καταγγελίας ή λήξεως της παρούσης συμβάσεως και των εξ αυτής συνεπειών (προειδοποίησις,

αποζημιώσεις κλπ) αποκλειστικώς αρμόδια εισίν κατ' αποκλεισμόν των Δικαστηρίων πάσης ετέρας χώρας, τα Δικαστήρια ή άλλαι αρμόδιαι Αρχαί της Σαουδικής Αραβίας.

14. Συμφωνείται ότι όλαι αι χρονικαί περίοδοι και τα χρονικά όρια θα υπολογίζονται βάσει του Γρηγοριανού ημερολογίου, σύμφωνα με το άρθρο 17 του Νόμου περί Εργασίας και Εργατών.
15. Ταύτα συναποδεξαμένων των συμβαλλομένων υπεγράφη η παρούσα.



**ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥ**

ΟΝΟΜΑ

ΕΠΩΝΥΜΟΝ

ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ

ΥΠΗΚΟΟΤΗΣ

ΕΤΟΣ ΚΑΙ ΤΟΠΟΣ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΙΣ

Ο Εργαζόμενος

Ο Εργοδότης

Ο ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΣ

Εν

τη

Προς την εν  
JEDDAH Κοινοπραξίαν  
Ανωνύμων Εταιρειών

Κύριοι,

Εν σχέσει προς την υπογραφείσαν μεξύ ημών τε και υμών σύμβασιν εργασίας, δι ης ανέλαβον την υποχρέωσιν να παρέχω προς υμάς τας υπηρεσίας μου εις την Σαουδικήν Αραβίαν, υπό τους τη ανωτέρω συμβάσει όρους και ειδικότητα, επιθυμώ διά της παρούσης να επιβεβαιώσω την μεταξύ ημών συμπληρωματικήν της άνω συμβάσεως ρητήν συμφωνίαν, καθ' ην εις το αναφερόμενον εις την άνω σύμβασιν (άρθρον 4.1.α) ποσόν βασικού μισθού των Σαουδικών Ριαλίων, ..... περιλαμβάνεται και περιέχεται και η μηνιαία αναλογία δώρων Χριστουγέννων και Πάσχα ως και η μηνιαία αναλογία του ετησίου επιδόματος αδείας, ας τυχόν δικαιούμαι της τοιαύτης τμηματικής καταβολής των άνω δώρων και επιδόματος γιγνομένης τη απολύτω συγκαταθέσει και επιθυμία μου, εις τρόπον ώστε ο μεν εν τη συμβάσει αναφερόμενος ως άνω βασικός μισθός είναι επηυξημένος κατά τα ανωτέρω δώρα και επίδομα, λαμβάνων δε τούτον, εξοφλώ πλήρως πάσαν απαίτησιν εκ των άνω αιτίων καθ' υμών.  
Η παρούσα αποτελεί αναπόσπαστον τμήμα της άνω μεταξύ ημών συμβάσεως.

Ο Δηλών και Επιβεβαιών

Προς τον

κ.

Εν σχέσει με την υπογραφείσαν μεταξύ ημών και υμών από ..... σύμβασιν εργασίας, δι ης αναλάβατε την υποχρέωσιν να παρέχητε ημίν τας υπηρεσίας σας εν Σαουδική Αραβία και υπό τους εν τη ανωτέρω συμβάσει όρους και ειδικότητα, επιθυμούμεν διά της παρούσης να βεβαιώσωμεν ότι θα λαμβάνετε

α. Καθαράς ετησίας αποδοχάς ανερχομένης εις .....

Σαουδικά Ριάλια

Η αναγραφή εν τη συμβάσει μηνιαίων ακαθαρίστων αποδοχών εγένετο διά τεχνικούς καθαρούς λόγους και ειδικώτερον διά το σύννομον της εκδόσεως της μισθοδοσίας και του υπολογισμού των φόρων και λοιπών κρατήσεων. Οιαδήποτε φορολογική επιβάρυνσις διά φόρον εισοδήματος εν Ελλάδι ως και πάσα ετέρα οιασδήποτε φύσεως και εκτάσεως φορολογική επιβάρυνσις είτε εν Σαουδική Αραβία είτε εν Ελλάδι θέλει βαρύνει υμάς αποκλειστικώς, εφ' όσον προέρχεται εξ άλλων λόγων πλην των της παρούσης.

β. Αποζημίωσιν διά θωρον ημερησίαν υπερωριακήν εργασίαν ανερχομένην ετησίως εις ..... Σαουδικά Ριάλια καθαρά.

Αι κατά τ' ανωτέρω συμφωνούμεναι ετήσiai καθαραί αποδοχαί του μισθού και υπερωριών θα καταβάλλονται κατά 50% εις Σαουδικήν Αραβίαν και κατά το έτερον 50% εις δραχμάς εν Ελλάδι.

γ. Εις έκαστον εργοτάξιον θα υφίσταται καντίνα και εάν επιθυμήτε, δύνασθε να σιτίζεσθε εις ταύτην διά συμμετοχής σας εις τας δαπάνας λειτουργίας της διά των ..... Σαουδικών Ριαλίων μηνιαίως κατά ανώτατον όριον και κατ' άτομον.

δ. Κρατήσεις δι' ασφάλισιν συντάξεως παρά των ΙΚΑ Ελλάδος βαρύνουν την Εταιρείαν.

ε. Κρατήσεις δι' ασφάλισιν ασθενείας παρά τω ΙΚΑ Ελλάδος εφ' όσον καθίσταται δυνατή η ανωτέρω ασφάλισις, βαρύνουν ομοίως την Εταιρείαν.

Ο ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΣ

ΔΙΑ ΤΗΝ



ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΑ ΠΡΟΚΗΡΥΞΕΩΝ  
ΔΗΜΟΠΡΑΤΗΣΗΣ ΕΡΓΩΝ

Α. Γενικότερα στοιχεία

1. Επωνυμία, διεύθυνση, αριθμός τηλεφώνου, τηλεγράφου, τηλετύπου και του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της αναθέτουσας αρχής.

2. α) Τίτλος εκτέλεσης του έργου.

β) Φύση και έκταση των εργασιών και τα ποσά των εργασιών που θα αναλαμβάνονται σε πολλά μέρη ή κατά χωροταξικά τμήματα των μερών αυτών με σκοπό να γίνει.

γ) Αν είναι διαθέσιμος ο προϋπολογισμός του κόστους των προϋπολογισμένων εργασιών.

δ) Η προϋπολογισθείσα αξία των εργασιών ή των υλικών.

ε) Αν είναι δυνατή, προτάσεις προμήθειας υλικών και εργασιών.

στ) Αν είναι δυνατή, προτάσεις χρηματοδότησης των εργασιών.

ζ) Αν είναι δυνατή, όσα χαρακτηριστικά του έργου και υποδομημάτων των έργων και προμήθειας στις σχετικές κατηγορίες διακρίσεων.

η) Ταύτιση προφορικών στοιχείων.

θ) Ημερομηνία σύστασης της Επιτροπής.

ι) Ημερομηνία προκήρυξης της προκήρυξης από την Υπουργική Επιτροπή Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Ανακοινώσεων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β΄

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΑ ΠΡΟΚΗΡΥΞΕΩΝ  
ΔΗΜΟΠΡΑΤΗΣΗΣ ΕΡΓΩΝ ΣΤΗΝ ΕΝΩΜΕΝΗ ΕΥΡΩΠΗ

Β. Διαθέσιμα στοιχεία

1. Επωνυμία, διεύθυνση, αριθμός τηλεφώνου, τηλεγράφου, τηλετύπου και του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της αναθέτουσας αρχής.

2. α) Επωνυμία υλικών υλικών και εργασιών.

β) Φύση και έκταση των εργασιών και τα ποσά των εργασιών που θα αναλαμβάνονται σε πολλά μέρη ή κατά χωροταξικά τμήματα των μερών αυτών με σκοπό να γίνει.

3. α) Τίτλος εκτέλεσης του έργου.

β) Φύση και έκταση των εργασιών και τα ποσά των εργασιών που θα αναλαμβάνονται σε πολλά μέρη ή κατά χωροταξικά τμήματα των μερών αυτών με σκοπό να γίνει.

γ) Αν είναι δυνατή, προτάσεις προμήθειας υλικών και εργασιών.

δ) Αν είναι δυνατή, προτάσεις χρηματοδότησης των εργασιών.



## ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΑ ΠΡΟΚΗΡΥΞΕΩΝ ΔΗΜΟΠΡΑΤΗΣΗΣ ΕΡΓΩΝ

### A. Προκαταρκτική ενημέρωση

1. Επωνυμία, διεύθυνση, αριθμοί τηλεφώνου, τηλεγράφου, τηλετύπου και τηλεομοιοτυπίας της αναθέτουσας αρχής.
2. α) Τόπος εκτέλεσης του έργου.  
β) Φύση και έκταση των εργασιών και σε περίπτωση που το έργο υποδιαιρείται σε πολλά μέρη, βασικά χαρακτηριστικά των μερών αυτών με αναφορά στο έργο,  
γ) Αν είναι διαθέσιμος, υπολογισμός της ψαλίδας του κόστους των προβλεπομένων εργασιών.
3. α) Προσωρινή ημερομηνία έναρξης των διαδικασιών σύναψης ή των συμβάσεων,  
β) Αν είναι γνωστή, προσωρινή ημερομηνία έναρξης των εργασιών,  
γ) Αν είναι γνωστό, προσωρινό χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης των εργασιών.
4. Αν είναι γνωστοί, όροι χρηματοδότησης του έργου και αναθεώρησης των τιμών ή και παραπομπή στις σχετικές κανονιστικές διατάξεις.
5. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία.
6. Ημερομηνία αποστολής της προκήρυξης.
7. Ημερομηνία παραλαβής της προκήρυξης από την Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

### B. Ανοικτές διαδικασίες

1. Επωνυμία, διεύθυνση, αριθμοί τηλεφώνου, τηλεγράφου, τηλετύπου και τηλεομοιοτυπίας της αναθέτουσας αρχής.
2. α) Επιλεγείς τρόπος συνάψεως της σύμβασης.  
β) Τύπος της σύμβασης για τη σύναψη της οποίας γίνεται η πρόσκληση υποβολής προσφορών.
3. α) Τόπος εκτέλεσης των εργασιών.  
β) Φύση και έκταση των εργασιών, γενικά χαρακτηριστικά του έργου.  
γ) Εφ' όσον το έργο ή η σύμβαση χωρίζεται σε μέρη, αναφορά των μερών κατά τάξη μεγέθους και της δυνατότητας υποβολής προσφορών για ένα, περισσότερα ή και για όλα τα μέρη.

- δ) Στοιχεί σχετικά με το αντικείμενο του έργου ή της σύμβασης στην περίπτωση που αυτή περιλαμβάνει και τη σύνταξη μελετών.
4. Ενδεχομένως, επιβεβλημένη προθεσμία εκτέλεσης των εργασιών.
5. α) Επωνυμία και διεύθυνση της υπηρεσίας από την οποία είναι δυνατόν να ζητηθούν οι συγγραφες υποχρεώσεων και τα λοιπά τεύχη της σύμβασης.  
β) Ενδεχομένως, αναφορά του ύψους και του τρόπου καταβολής του ποσού που απαιτείται ως αντίτιμο των παραπάνω τευχών.
6. α) Ημερομηνία λήξης της παραλαβής των προσφορών.  
β) Διεύθυνση όπου πρέπει να διαβιβασθούν οι προσφορές.  
γ) Γλώσσα ή γλώσσες στις οποίες πρέπει να συνταχθούν.
7. α) Ενδεχομένως, πρόσωπα που επιτρέπεται να παραστούν στην αποσφράγιση των προσφορών.  
β) Ημερομηνία, ώρα και τόπος της αποσφράγισης.
8. Ενδεχομένως, απαιτούμενες εγγυήσεις.
9. Βασικοί τρόποι χρηματοδότησης και πληρωμών ή και αναφορά των σχετικών κανονιστικών διατάξεων.
10. Ενδεχομένως, νομική μορφή την οποία θα πρέπει να περιβληθεί μία κοινοπραξία επιχειρήσεων, εφόσον της ανατεθεί η σύμβαση.
11. Όροι οικονομικού και τεχνικού χαρακτήρα που θα πρέπει κατ' ελάχιστον να πληρούν οι εργολήπτες.
12. Περίοδος για την οποία κάθε υποψήφιος δεσμεύεται από την προσφορά του.
13. Κριτήρια βάσει των οποίων θα γίνει η ανάθεση της σύμβασης.  
Τα κριτήρια πέραν από εκείνο της χαμηλότερης προσφοράς, αναφέρονται εφόσον δεν παρέχονται στη συγγραφή υποχρεώσεων.
14. Ενδεχομένως, απαγόρευση υποβολής εναλλακτικών προσφορών.
15. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία.
16. Ημερομηνία δημοσίευσης στην Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της προκήρυξης της διαδικασίας προκαταρκτικής ενημέρωσης ή επισήμανση της τυχόν παράλειψης δημοσίευσής της.
17. Ημερομηνία αποστολής της προκήρυξης.
18. Ημερομηνία παραλαβής της προκήρυξης από την Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.



### Γ. Κλειστές Διαδικασίες

1. Επωνυμία, διεύθυνση, αριθμοί τηλεφώνου, τηλεγράφου, τηλετύπου και τηλεομοιοτυπίας της αναθέτουσας αρχής.
2. α) Επιλεγείς τρόπος συνάψεως της σύμβασης.  
β) Ενδεχομένως, αιτιολόγηση της προσφυγής στην επισπευμένη διαδικασία.  
γ) Τύπος της σύμβασης, για τη σύναψη της οποίας γίνεται η πρόσκληση υποβολής προσφορών.
3. α) Τόπος εκτέλεσης των εργασιών.  
β) Φύση και έκταση των εργασιών, γενικά χαρακτηριστικά του έργου.  
γ) Εφ' όσον το έργο ή η σύμβαση χωρίζεται σε μέρη, αναφορά των μερών κατά τάξη μεγέθους και της δυνατότητας υποβολής προσφορών για ένα, περισσότερα ή και για όλα τα μέρη.  
δ) Στοιχεία σχετικά με το αντικείμενο του έργου ή της σύμβασης στην περίπτωση που αυτή περιλαμβάνει και τη σύνταξη μελετών.
4. Ενδεχομένως, επιβεβλημένη προθεσμία εκτέλεσης των εργασιών.
5. Ενδεχομένως, νομική μορφή την οποία θα πρέπει να περιβληθεί μία κοινοπραξία επιχειρήσεων, εφόσον της ανατεθεί η σύμβαση.
6. α) Ημερομηνία λήξης της παραλαβής των αιτήσεων συμμετοχής.  
β) Διεύθυνση όπου πρέπει να διαβιβασθούν.  
γ) Γλώσσα ή γλώσσες στις οποίες πρέπει να συνταχθούν.
7. Ημερομηνία λήξης της προθεσμίας για την αποστολή των προσκλήσεων υποβολής των προσφορών.
8. Ενδεχομένως, απαιτούμενες εγγυήσεις.
9. Βασικοί τρόποι χρηματοδότησης και πληρωμών ή και αναφορά των σχετικών κανονιστικών διατάξεων.
10. Πληροφοριακά στοιχεία σχετικά με την κατάσταση του κάθε εργολήπτη, καθώς και όροι οικονομικού και τεχνικού χαρακτήρα που πρέπει κατ' ελάχιστον να πληροί.
11. Κριτήρια βάσει των οποίων θα γίνει η ανάθεση της σύμβασης, εφόσον δεν περιέχονται στην πρόσκληση υποβολής των προσφορών.
12. Ενδεχομένως, απαγόρευση υποβολής εναλλακτικών προσφορών.
13. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία.
14. Ημερομηνία δημοσίευσης στην Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της προκήρυξης της διαδικασίας προκαταρκτικής ενημέρωσης ή επισήμανση της τυχόν παράλειψης δημοσίευσής της.
15. Ημερομηνία αποστολής της προκήρυξης.

16. Ημερομηνία παραλαβής της προκήρυξης από την Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

#### Δ. Διαδικασίες με διαπραγμάτευση

1. Επωνυμία, διεύθυνση, αριθμοί τηλεφώνου, τηλεγράφου, τηλετύπου και τηλεομοιοτυπίας της αναθέτουσας αρχής.
2. α) Επιλεγείς τρόπος συνάψεως της σύμβασης.  
β) Ενδεχομένως, αιτιολόγηση της προσφυγής στην επισπευμένη διαδικασία.  
γ) Τύπος της σύμβασης, για τη σύναψη της οποίας γίνεται η πρόσκληση υποβολής προσφορών.
3. α) Τόπος εκτέλεσης των εργασιών.  
β) Φύση και έκταση των εργασιών, γενικά χαρακτηριστικά του έργου.  
γ) Εφ' όσον το έργο ή η σύμβαση χωρίζεται σε μέρη, αναφορά των μερών κατά τάξη μεγέθους και της δυνατότητας υποβολής προσφορών για ένα, περισσότερα ή και για όλα τα μέρη.  
δ) Στοιχεία σχετικά με το αντικείμενο του έργου ή της σύμβασης στην περίπτωση που αυτή περιλαμβάνει και τη σύνταξη μελετών.
4. Ενδεχομένως, επιβεβλημένη προθεσμία εκτέλεσης των εργασιών.
5. Ενδεχομένως, νομική μορφή την οποία θα πρέπει να περιβληθεί μία κοινοπραξία επιχειρήσεων, εφόσον της ανατεθεί η σύμβαση.
6. α) Ημερομηνία λήξης της παραλαβής των αιτήσεων συμμετοχής.  
β) Διεύθυνση όπου πρέπει να διαβιβασθούν.  
γ) Γλώσσα ή γλώσσες στις οποίες πρέπει να συνταχθούν.
7. Ενδεχομένως, απαιτούμενες εγγυήσεις.
8. Βασικοί τρόποι χρηματοδότησης και πληρωμών ή και αναφορά των σχετικών κανονιστικών διατάξεων
9. Πληροφοριακά στοιχεία σχετικά με την κατάσταση του κάθε εργολήπτη, καθώς και στοιχεία και διατυπώσεις που είναι απαραίτητες για την αξιολόγηση των όρων οικονομικού και τεχνικού χαρακτήρα που πρέπει κατ' ελάχιστον να πληρούν οι εργολήπτες.
10. Ενδεχομένως, απαγόρευση υποβολής εναλλακτικών προσφορών.
11. Ενδεχομένως, επωνυμία και διεύθυνση των προμηθευτών που έχουν ήδη επιλεγεί από την αναθέτουσα αρχή.
12. Ενδεχομένως, ημερομηνία προηγούμενων δημοσιεύσεων στην Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
13. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία.

14. Ημερομηνία δημοσίευσης στην Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της προκήρυξης της διαδικασίας προκαταρκτικής ενημέρωσης.
15. Ημερομηνία αποστολής της προκήρυξης.
16. Ημερομηνία παραλαβής της προκήρυξης από την Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

### **ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗΣ**

#### **Συναφθείσες συμβάσεις**

1. Επωνυμία και διεύθυνση της αναθέτουσας αρχής.
2. Επιλεγείς τρόπος σύναψης της σύμβασης.
3. Ημερομηνία σύναψης της σύμβασης.
4. Κριτήρια σύναψης της σύμβασης.
5. Αριθμός των παραληφθεισών προσφορών.
6. Επωνυμία και διεύθυνση του αναδόχου (ή των αναδόχων) του έργου.
7. Φύση και έκταση των πραγματοποιηθεισών εργασιών, γενικά χαρακτηριστικά του κατασκευασθέντος έργου.
8. Τιμή ή φάσμα των τιμών (ελάχιστη / μεγίστη) που έχουν καταβληθεί.
9. Ενδεχομένως, αξία και τμήμα της σύμβασης που ενδέχεται να δοθεί ως υπεργολαβία σε τρίτους.
10. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία.
11. Ημερομηνία δημοσίευσης της προκήρυξης του διαγωνισμού στην Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
12. Ημερομηνία αποστολής της παρούσας ανακοίνωσης.
13. Ημερομηνία παραλαβής της ανακοίνωσης από την Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

### **ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΠΡΟΚΗΡΥΞΗΣ ΔΗΜΟΠΡΑΤΗΣΗΣ ΕΡΓΩΝ ΕΚ ΜΕΡΟΥΣ ΑΝΑΔΟΧΟΥ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ**

1. α) Τόπος εκτέλεσης των εργασιών.  
β) Φύση και έκταση των εργασιών, γενικά χαρακτηριστικά του έργου.
2. Ενδεχομένως, επιβεβλημένη προθεσμία εκτέλεσης των εργασιών.
3. Επωνυμία και διεύθυνση του οργανισμού από τον οποίο μπορούν να ζητηθούν οι συγγραφές υποχρεώσεων και τα λοιπά τεύχη της σύμβασης.

4. -α) Ημερομηνία λήξης της παραλαβής των αιτήσεων συμμετοχής ή και παραλαβής των προσφορών.

β) Διεύθυνση στην οποία πρέπει να διαβιβασθούν.

γ) Γλώσσα ή γλώσσες στις οποίες πρέπει να συνταχθούν.

5. Ενδεχομένως απαιτούμενες εγγυήσεις.

6. Όροι οικονομικού και τεχνικού χαρακτήρα που πρέπει να πληρούν οι υποψήφιοι.

7. Κριτήρια βάσει των οποίων θα ανατεθεί η σύμβαση.

8. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία.

9. Ημερομηνία αποστολής της προκήρυξης.

10. Ημερομηνία παραλαβής της προκήρυξης από την Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

#### ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΠΡΟΚΗΡΥΞΗΣ

#### ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ

1. Επωνυμία, διεύθυνση, αριθμοί τηλεφώνου, τηλεγράφου, τηλετύπου και τηλεομοιοτυπίας της αναθέτουσας αρχής.

2. α) Τόπος εκτέλεσης των εργασιών.

β) Αντικείμενο της παραχώρησης, φύση και έκταση των εργασιών.

3. α) Ημερομηνία λήξης της υποβολής των υποψηφιοτήτων.

β) Διεύθυνση στην οποία πρέπει να διαβιβασθούν.

γ) Γλώσσα ή γλώσσες στις οποίες πρέπει να συνταχθούν.

4. Προσωπική κατάσταση και όροι τεχνικού και οικονομικού χαρακτήρα που πρέπει να πληρούν οι υποψήφιοι.

5. Κριτήρια βάσει των οποίων θα ανατεθεί η σύμβαση.

6. Ενδεχομένως, ελάχιστο ποσοστό των εργασιών που θα ανατεθούν σε τρίτους.

7. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία.

8. Ημερομηνία αποστολής της προκήρυξης.

9. Ημερομηνία παραλαβής της προκήρυξης από την Υπηρεσία Επισήμων Εκδόσεων των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.





## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ  
1992 No 19
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ  
1993 No 22
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ  
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1994 No 1
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ  
ΜΑΙΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 1994 No 3
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ  
ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1994 No 4
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ  
1994 No 5
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ  
1995 No 3
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΜΑΡΤΙΟΣ 1993  
ΕΤΗΣΙΑ ΕΚΔΟΣΗ HELLENEWS ΜΕ ΤΗΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑΣ  
"ΕΞΠΡΕΣ"
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΜΑΡΤΙΟΣ 1994  
ΕΤΗΣΙΑ ΕΚΔΟΣΗ HELLENEWS
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΜΑΡΤΙΟΣ 1995  
ΕΤΗΣΙΑ ΕΚΔΟΣΗ HELLENEWS
- ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1995
- ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1995 ΑΡ. ΤΕΥΧΟΥΣ 443
- ΧΡΗΜΑ ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ 17-11-94 ΑΡ. ΤΕΥΧΟΥΣ 151
- ΑΓΟΡΑ ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1995
- ΑΓΟΡΑ ΜΑΡΤΙΟΣ 1995
- ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΟ ΒΗΜΑ ΑΠΡΙΛΙΟΣ - ΜΑΙΟΣ 1961 ΑΡ. ΤΕΥΧΟΥΣ 9-10
- Η ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΙΟΥΝΙΟΣ - ΙΟΥΛΙΟΣ 1961 " 11-12

ΕΚΔΟΣΗ ΜΗΝΙΑΙΑ ΠΕΔΜΕΔΕ	ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1974	"	12
ΠΕΣΕΔΕ	ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1975	"	4
ΠΕΔΜΗΕΔΕ	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 1976	"	1
	ΟΚΤΩΒΡ.-ΝΟΕΜΒΡ. 1976	"	10-11
	ΜΑΙΟΣ 1977	"	5
	ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1978	"	7
	ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1979	"	2
	ΙΟΥΝΙΟΣ 1979	"	6
	ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1985	"	12
	ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 1986	"	6
	ΙΟΥΛ.-ΑΥΓΟΥΣΤ. 1990	"	5
	ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 1990	"	6
	ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 1990	"	7
	ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1991	"	2
	ΜΑΡΤΙΟΣ 1991	"	3
	ΙΟΥΛ.-ΣΕΠΤΕΜΒΡ. 1991	"	5
	ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 1991	"	6
	ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1992	"	1
	ΜΑΙΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 1992	"	3
	ΜΑΙΟΣ 1995	"	
	ΙΟΥΛ.-ΑΥΓΟΥΣΤ. 1993	"	
	ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 1993	"	
	ΔΕΚΕΜΒ - ΙΑΝ. 1994-95	"	7
	ΜΑΙΟΣ 1995	"	10

- ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΤΕΥΧΟΣ ΙΟΥΝΙΟΣ 1993

"ΚΤΗΜΑΤΑΓΟΡΑ-ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ" ΑΦΙΕΡΩΜΑ

- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ 24 ΜΑΙΟΥ 199

- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ 21 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1994

- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ ΙΟΥΝΙΟΣ - ΙΟΥΛΙΟΣ 94

- ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ - Α' 1982 ΤΟΜΟΣ 2 ΤΕΥΧΟΣ 3-4

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΗ ΤΗΣ  
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΩΝ ΦΟΡΕΩΝ "Γ.Α.  
ΚΟΕΜΤΖΟΠΟΥΛΟΣ"

- ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ 1976 ΙΟΥΝΙΟΣ - ΙΟΥΛΙΟΣ

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΣΤΗ  
ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ "ΤΟΥ Ε. ΚΟΥΛΟΥΜΠΗ".



- ΜΕΛΕΤΗ Ο.Ε. του Τ.Ε.Ε.
- “Απασχόληση των Ελλήνων κατασκευαστών στις Αραβικές χώρες”
- ΜΕΛΕΤΗ Ο.Ε. ΤΟΥ Τ.Ε.Ε.
- “ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΚΑΙ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΤΟΥ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ Ε.Ο.Κ.”
- ΜΕΛΕΤΗ Ο.Ε. ΤΟΥ Τ.Ε.Ε.
- “ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΣΤΗΝ Ε.Ο.Κ.”
- ΣΥΜΠΟΣΙΟ 1. ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΗΣ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ - Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΤΕΧΝΙΚΟΥΣ
2. ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΜΒΑΣΗ LOME IV.
- ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ ΔΟΜΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
- ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΟΩΘΗΣΕΩΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΑΘΗΝΑ 1980
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ
- ΑΛΙΚΗΣ ΤΣΙΚΑ - ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ ΕΠΙΚ. ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ ΔΙΚΑΙΟΥ Ε.Μ.Π. - ΔΙΚΗΓΟΡΟΥ
- ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΙΚΑΙΟΥ (Σημειώσεις) Ε.Μ.Π. ΑΘΗΝΑ 1990
- ΑΛΙΚΗ ΤΣΙΚΑ-ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ - ΙΦΙΓΕΝΕΙΑ ΝΤΑΛΗ - ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΟΥΤΣΟΜΗΤΟΠΟΥΛΟΣ
- ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ - ΝΟΥΑΙΣΕΡ ΜΟΝΙΡ - ΑΓΙΟΥΜΠ ΜΙΛΑΝΤ
- ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΣΤΗΝ ΔΟΜΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΡ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 1983
- ΔΕΛΤΙΟ ΣΥΛ. ΠΟΛ. ΜΗΧΑΝ. ΑΡ. 59 ΜΑΙΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 74
- “ΟΙ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΙ ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΤΟΥ ΤΡΙΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ”
- ΔΕΛΤΙΟ ΣΥΛ. ΠΟΛ. ΜΗΧΑΝ. ΑΡ. 79-80 ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 76
- “ΣΤΙΣ ΖΟΥΓΚΛΕΣ ΤΟΥ ΤΡΙΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ”
- ΔΕΛΤΙΟ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΤΟΠΟΓΡΑΦΩΝ ΑΡ. 26 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 77
- “ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ”
- ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ Τ.Ε.Ε. - Τεύχος 1145 - ΜΑΡΤΙΟΣ 1981
- “Μελέτες-έργα και μηχανικοί στις χώρες της Ευρώπης”
- ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ Τ.Ε.Ε. - Τεύχος 991 - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1978
- “Να εξασφαλισθούν διευκολύνσεις - απαλλαγές για τα έργα του εξωτερικού”
- ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ Τ.Ε.Ε. - Τεύχος 953 - ΙΟΥΛΙΟΣ 1977
- “Οι συνθήκες εργασίας των Μηχανικών στο εξωτερικό”
- ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ Τ.Ε.Ε. - Τεύχος 936 - ΜΑΡΤΙΟΣ 1977
- “Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Έλληνες μηχανικοί στο εξωτερικό”

- ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ Τ.Ε.Ε. - Τεύχος 1098 - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1980  
 “ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ ΓΙΑ ΤΑ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΡΓΑ”
- ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ Τ.Ε.Ε. - Τεύχος 1387 - ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 1985  
 “ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΓΙΑ ΕΡΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ”
- ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ Τ.Ε.Ε. - Τεύχος 1679 - ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 1991  
 “ΤΡΟΠΟΣ ΕΙΣΔΟΧΗΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΤΟ ΚΟΥΒΕΙΤ”  
 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΤΕΥΧΟΣ 5 ΙΟΥΝΙΟΣ 1995  
 “ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ : ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΑΛΜΑ”  
 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΤΕΥΧΟΣ 1 ΜΑΡΤΙΟΣ 1995  
 “ΚΡΑΤΙΚΗ ΟΜΠΡΕΛΑ” ΜΙΧΑΛΗ ΜΑΖΑΡΑΚΗ  
 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΤΕΥΧΟΣ 2 ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1995  
 “ΜΠΙΖΝΕΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ”  
 “ΤΟ ΒΗΜΑ” 6 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1994  
 “ΚΟΙΝΑ ΕΡΓΑ ΜΕ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΚΑΙ ΑΛΒΑΝΙΑ”  
 “ΕΞΠΡΕΣ” 16 ΜΑΡΤΙΟΥ 1995  
 “ΜΙΑ ΝΕΑ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΚΑΖΑΚΣΤΑΝ”

### Σημείωση

Μια χρήσιμη αναφορά θα πρέπει να γίνει για την βιβλιογραφία. Το υλικό το οποίο χρησιμοποιήθηκε για την εργασία αυτή, αντλήθηκε από την βιβλιοθήκη του Τ.Ε.Ε., όπως και από την προσωπική μου συλλογή βιβλίων - περιοδικών - εφημερίδων.

