

ΛΟΓΟΣ κ. Β. ΣΕΒΔΑΛΗ - ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΟΑΕ
ΣΤΗΝ ΗΜΕΡΙΔΑ ΓΙΑ "ΠΕΙΡΑΙΚΗ-ΠΑΤΡΑΙΚΗ" και "ΕΓΛ"
INTERKONTINENTAL 14/09/94

-1-

Κύριε Υπουργέ !
Κυρίες και Κύριοι !

Βασική προσπάθεια και επιδίωξη του ΟΑΕ είναι, οι εταιρείες του χαρτοφυλακίου του, που γνώρισαν κάποτε μία περίοδο ακμής, κατέληξαν να γίνουν προβληματικές και πέρασαν στην διαχείριση του δημοσίου, να επανέλθουν στον ιδιωτικό τομέα.

Στόχος μας είναι να επαναλειτουργήσουν με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και να καταστούν κερδοφόρες.

Για να γίνει αυτό πρέπει να καταβληθεί προσπάθεια και από την πλευρά του Οργανισμού, αλλά και από την πλευρά των Επενδυτών.

Ο ΟΑΕ, για να επιταχύνει το έργο της επανένταξης αυτών των εταιρειών στον ιδιωτικό τομέα, έχει λάβει μια σειρά από μέτρα για τις εταιρείες που ιδιωτικοποιεί, ώστε να είναι το έδαφος προετοιμασμένο για τον επενδυτή.

Στην περίπτωση π.χ. της Π-Π, δεν προσφέρουμε απλά στον επενδυτή ένα εγκαταλεημμένο εργοστασιακό συγκρότημα. Προσφέρουμε ένα ολόκληρο έργο που επιτεύχθηκε με ένα καλά μελετημένο σενάριο και αποτελείται από τα εξής στοιχεία:

ΠΡΩΤΟΝ: Μελετήσαμε την αγορά. Ερευνήσαμε την κατάσταση στην οποία βρίσκεται η Κλωστουφαντουργία, τόσο διεθνώς όσο και στην χώρα μας.

Δύο λόγια ακόμη για τους όρους. Προσπαθήσαμε, Κυρίες και Κύριοι, να αξιοποιήσουμε την εμπειρία την οποία αποκτήσαμε κατά το 9 μήνο αυτό στον Οργανισμό Ανασυγκρότησης Επιχειρήσεων. Εκτιμούμε ότι ο μόνος τρόπος για να έχουμε διαφανείς διαδικασίες είναι, οι όροι πώλησης και τα κριτήρια με τα οποία θα αξιολογηθεί η κάθε προσφορά, να είναι όσο το δυνατόν πιο σαφείς. Σας δίνουμε και συγκεκριμένο σχέδιο συμβάσεως για διευκόλυνσή σας, αλλά και για να μην υπάρξει μεγάλη απώλεια χρόνου στις διαπραγματεύσεις για τη διαμόρφωση της τελικής σύμβασης.

Μετά από αυτά θέλω να σας ευχαριστήσω για την παρουσία σας στην ημερίδα και ελπίζω πολλοί από εσάς να συμμετέχουν στον διαγωνισμό.

Μερικά από τα βασικά δεδομένα είναι τα ακόλουθα:

Η Κλωστοϋφαντουργία κατέχει σημαντική θέση στον παραγωγικό κλάδο της Ευρωπαϊκής Βιομηχανίας. Απασχολεί άμεσα περίπου 2,7 εκατ. εργαζόμενους και έμμεσα άλλα 2 εκατ., σε 50.000 επιχειρήσεις. Έχει κύκλο εργασιών 180 δισ. ECU και προστιθέμενη αξία 65 δισ. ECU.

Σύμφωνα με στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας της Ελλάδας, η Κλωστοϋφαντουργία καλύπτει το 25% του ακαθάριστου βιομηχανικού προϊόντος, το 29% της βιομηχανικής απασχόλησης, και αντιπροσωπεύει το 45% των εξαγωγών βιομηχανικών προϊόντων.

Ο κλάδος αντιμετωπίζει, την τελευταία δεκαετία, σημαντικές δυσκολίες. Οι βασικές αιτίες των δυσχερειών της Ευρωπαϊκής Κλωστοϋφαντουργίας είναι οι ακόλουθες:

- α. Διεθνής ανταγωνισμός, κατά κύριο λόγο από τρίτες χώρες, χαμηλού κόστους με δασολογική προστασία και χρηματοδοτήσεως εξαγωγών (πριμ). Συνήθως χαρακτηρίζεται ως αθέμιτος.
- β. Ελλειψη του απαραίτητου / αναγκαίου εκσυγχρονισμού.

Από την άλλη πλευρά, πολλές ελληνικές εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν υψηλή κερδοφορία και έχουν πλήρως προσαρμοστεί στις σημερινές συνθήκες του διεθνούς ανταγωνισμού.

Με αυτά τα δεδομένα καταρτίσαμε ένα μεσοπρόθεσμο επιχειρηματικό πρόγραμμα (BP), και διαπιστώσαμε ότι η Π-Π έχει θετική προοπτική, παρά τις δύσκολες συνθήκες.

Ειδικώτερα το BP προβλέπει:

Πωλήσεις για την 1η διαχειριστική περίοδο 15,3 δισ. δρχ., κόστος πωληθέντων προϊόντων σε ποσοστό 72%, αναμενόμενα κέρδη προ αποσβέσεων και φόρων 11,3%.

Η τεκμηρίωση του BP βασίζεται στην εταιρεία δημοσκοπήσεων ΔΗΜΕΛ και ειδικότερα:

- α. Έρευνα καταναλωτών
- β. Έρευνα κατασκευαστών ετοίμων ενδυμάτων και
- γ. Έρευνα δικτύου διάθεσης λευκών ειδών

Από την μελέτη αυτή προκύπτει ότι τα προϊόντα της Π-Π παραμένουν σε υψηλή προτεραιότητα και ζήτηση από τον εγχωριο καταναλωτή.

Καταρτίσαμε αυτό το BP για την Π-Π, όχι για να υποκαστήσουμε το δικό σας Business Plan, αλλά για να έχετε υπόψη σας το αποτέλεσμα μελέτης μιας καταξιωμένης ομάδας μελετητών και να μπορέσετε πιο εύκολα να βρείτε το στίγμα της εταιρείας. Εσείς βεβαίως θα κάνετε το δικό σας μεσοπρόθεσμο επιχειρηματικό πρόγραμμα. Εμείς απλά θέτουμε αυτά τα στοιχεία υπόψη σας.

ΔΕΥΤΕΡΟΝ: Υλοποιήσαμε ένα πρόγραμμα συντήρησης συνολικού κόστους 300 εκατ.δρχ., στο οποίο συμπεριλαμβάνονται τα πλέον ανταγωνιστικά τμήματα του συγκροτήματος. Ως εκ τούτου σας προσφέρεται ένα καλά συντηρημένο εργοστάσιο και έτοιμο να λειτουργήσει.

ΤΡΙΤΟΝ: Προετοιμάζουμε το προσωπικό στα νέα δεδομένα.

Όπως γνωρίζετε, η Π-Π ήταν κάποτε ένας όμιλος εταιρειών ο οποίος συμπεριλάμβανε μία σειρά περιφερειακών εργοστασίων. Τώρα, η Π-Π αποτελεί μία αυτόνομη μονάδα. Οι άλλες περιφερειακές μονάδες έχουν μεμονομένα πωληθεί. Μένουν 2-3 ακόμη που βρίσκονται στο τελικό στάδιο πώλησης.

Σήμερα η Π-Π δεν μπορεί να λειτουργήσει όπως κάποτε με προσωπικό μερικών χιλιάδων ατόμων. Είναι αυτονόητο ότι θα λειτουργήσει ανταγωνιστικά και με πολύ λιγότερο προσωπικό. Αυτό όμως σημαίνει ότι πρέπει να γίνει μια άλλη προσέγγιση στο θέμα του προσωπικού. Οι εργαζόμενοι θα πρέπει να είναι σε θέση να εργάζονται και σε άλλες ειδικότητες από αυτές τις οποίες είχαν μάθει. Γι'αυτό καρτίσαμε ένα επιδοτούμενο πρόγραμμα εκπαίδευσης, το οποίο ολοκληρώνεται τέλος του χρόνου και με το οποίο θα δοθεί η δυνατότητα στους εργαζόμενους να εκπαιδευτούν σε παραπλήσιες ειδικότητες. Όσοι εργαζόμενοι έχουν ενταχθεί σ'αυτό το πρόγραμμα έχουν συμβάσεις με καταληκτική ημερομηνία το τέλος του χρόνου. Ετσι θα τεθεί στη διάθεση του επενδυτή ένα έμπειρο, καλά εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό που μπορεί να συμβάλει αποφασιστικά στην ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Η επιλογή του προσωπικού είναι βέβαια υπόθεση αποκλειστικά του επενδυτή.

Αυτά από την πλευρά του Οργανισμού.

Από την πλευρά του επιχειρηματία, περιμένουμε ότι θα καταστρώσει το δικό του επιχειρηματικό σχέδιο με συγκεκριμένες δεομεύσεις, πέραν του τιμήματος, για λειτουργία, απασχόληση και επενδύσεις, και θα κάνει τις προτάσεις του έχοντας μια ευνοϊκή αφετηρία, και ότι θα μπορέσει να δημιουργήσει μια κερδοφόρα εταιρεία, προς όφελος του ίδιου, της εταιρείας και της περιοχής της Πάτρας.

Σχετικά με την ΕΓΛ (Χαρτοποιίες Δυτικής Ελλάδος), θα ήθελα να αναφέρω τα εξής :

Η εταιρεία ΕΓΛ ιδρύθηκε με την μορφή ανώνυμης εταιρείας τον Απρίλιο του 1988. Ο ΟΑΕ εισέφερε για τη συμμετοχή του στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας τα περιουσιακά στοιχεία των εταιρειών "Ανώνυμη Ελληνική Χαρτοποιία Α.Ε." (Αιγίου) και "ΕΓΛ ΧΑΡΤΟΠΟΙΙΑ Ε.Γ.ΛΑΔΟΠΟΥΛΟΥ Α.Ε. (Πάτρας), οι οποίες είχαν τεθεί προηγουμένως σε εκκαθάριση και τα περιουσιακά τους στοιχεία αγόρασε ο ΟΑΕ με δημόσιο πλειστηριασμό.

Το 1991 οι δραστηριότητες της εταιρείας διεκόπησαν και το προσωπικό της απελύθη. Μεταξύ 1988 και 1991 είχε επενδυθεί για τον εκσυγχρονισμό των 2 εργοστασίων το ποσό των 4,5 δις δρχ. εκ των οποίων τα 2,8 δις δρχ. για το Συγκρότημα Πατρών και 1,8 δις δρχ. για το συγκρότημα Αιγίου.

Αναλυτικότερα:

Α. Στο Συγκρότημα Πατρών, επενδύθηκε 1 δις δρχ. περίπου στη μηχανή PM5 για την παραγωγή χαρτιών TISSUE και μονοσατινέ.

Για την μηχανή PM6 παραγωγής χαρτιών, γραφής και τυπογραφικών, αγοράσθηκε εξοπλισμός 500.εκατ.δρχ.

Για την επεξεργασία των παραγομένων χαρτιών γραφής-περιτυλίξεως-συσκευασίας κλπ από τις μηχανές PM2,PM3,PM6 αγοράσθηκαν υπερσύγχρονα μηχανήματα συνολικής αξίας DM 9.500.000 σε τιμές 1990-

Β. Όσον αφορά το εργοστάσιο του Αιγίου οι επενδύσεις εστιάσθηκαν στον εκσυγχρονισμό της μηχανής PM4 για την παραγωγή χαρτιών επιχρισμένων γραφής και ξηρογραφικών.

Συνολικά για το σκοπό αυτό δαπανήθηκε ποσό 1,5 δις δρχ..

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Διεθνούς κύρους κλαδικού περιοδικού PPI (PULP AND PAPER INTERNATIONAL) προκύπτει ότι, για το 1993 η κατά κεφαλή κατανάλωση χάρτου στη χώρα μας ήταν 63 κιλά, ενώ π.χ. στην Ιταλία 132 κιλά και στην Ισπανία 123. Δηλ. ο Έλληνας καταναλωτής καταναλώνει σχεδόν το ήμισυ περίπου των γειτόνων του στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Σε απόλυτα νούμερα για το 1993 στην Ελλάδα :

1. Η κατανάλωση χάρτου/χαρτονιού ανέρχεται σε 650.000 τόννους.
2. Η παραγωγή ήταν μόνο 285.000 τόννοι από τους οποίους 28.000 ήταν εξαγωγές.
3. Οι εισαγωγές χάρτου έφθασαν τις 390.000 τόννους.

Ως εκ τούτου υπάρχουν σημαντικότερες ευκαιρίες για τη βιομηχανία χάρτου λόγω του ελλείματος στην Ελληνική αγορά. Επιπλέον η τάση αύξησης της κατανάλωσης είναι από χρόνο σε χρόνο ανοδική.

Στις αρχές του 1994 ανετέθη από τον ΟΑΕ σε ομάδα ειδικών επιστημόνων η μελέτη για τη διερεύνηση των δυνατοτήτων επαναλειτουργίας του εργοστασίου Πατρών, σύμφωνα με τις ήδη διαμορφωμένες συνθήκες στην αγορά χαρτιού.

Από την μελέτη της ομάδας προέκυψε ότι, με επενδυτική δαπάνη περίπου 150 εκατ. δρχ. και χρονικό διάστημα τριών-τεσσάρων μηνών, μπορούσαν να τεθούν σε άμεση λειτουργία με ανταγωνιστικό κοστολόγιο, δύο χαρτοποιητικές μηχανές, συνολικής παραγωγής 18.000 τόννων χαρτιού το έτος.

Το συγκρότημα της ΕΓΛ προσφέρεται προς πώληση σε δύο ξεχωριστές λειτουργικές ενότητες, οι οποίες είναι οι εξής:

- α. ΤΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΤΩΝ ΠΑΤΡΩΝ (που αποτελείται από κτίρια διαφόρων χρήσεων συνολικής επιφάνειας 32.614 μ² και όγκου 295.751 μ³ σε γήπεδο εκτάσεως 48.310 μ², πέντε χαρτοποιητικές μηχανές και κύριο και βοηθητικό ηλεκτρολογικό-μηχανολογικό εξοπλισμό υποστήριξης της παραγωγής και επεξεργασίας χαρτιού.
- β. ΤΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΤΟΥ ΑΙΓΙΟΥ, το οποίο αποτελείται από κτίρια διαφόρων χρήσεων συνολικής επιφάνειας 20.109 μ² και όγκου 200.693 μ³ σε γήπεδο εκτάσεως 84.841 μ², 1 χαρτοποιητική μηχανή υπό ανακατασκευή για την παραγωγή χαρτιών γραφής, ξηρογραφικών και επιχρισμένων με κύριο και βοηθητικό εξοπλισμό.

Κυρίες και Κύριοι,

θα ήθελα να κάνω ιδιαίτερη μνεία για τις ενιαίες επιχειρηματικές λειτουργικές ενότητες, επειδή είναι ένα καινούριο στοιχείο το οποίο πρώτη φορά εφαρμόζεται. Τον Απρίλιο του 1994, με την τροποποίηση του Νόμου 2000/91, παρέχεται η δυνατότητα ενός τρίτου επαναληπτικού διαγωνισμού της, καθώς επίσης και η δυνατότητα υποβολής προσφορών κατά ενιαίες επιχειρηματικές λειτουργικές ενότητες.

Σε τι βασίζεται η ενέργειά μας αυτή και που αποσκοπεί;

Εκτιμούμε ότι ο επιχειρηματίας που ενδιαφέρεται να λειτουργήσει ένα εργοστάσιο είναι σκόπιμο να διαθέτει τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά και λειτουργία του εργοστασίου. Και όχι να αγοράζει ταυτόχρονα με το εργοστάσιο όλα τα στοιχεία του ενεργητικού στα οποία συμπεριλαμβάνονται βίλλες και οικόπεδα. Έτσι λοιπόν πιστεύουμε ότι τον επιχειρηματία που ενδιαφέρεται για την βιομηχανία τον απαλλάσσουμε από το να αγοράζει στοιχεία ενεργητικού τα οποία είναι ανεξάρτητα από τη λειτουργία του εργοστασίου. Συνεπώς μπορεί ο επενδυτής να κάνει το δικό του Business Plan, να υπολογίσει ποιό είναι το τίμημα το οποίο θέλει να πληρώσει και να υπολογίσει τις εισροές και τις εκροές, τις οποίες θα έχει από αυτή την επιχειρηματική δραστηριότητα. Δεν χρειάζεται λοιπόν να κάνει δαπάνες για άλλα στοιχεία του ενεργητικού. Τα εξωεπιχειρησιακά στοιχεία του ενεργητικού θα πωληθούν με τις γνωστές διαδικασίες πωλήσεως ακινήτων.

Και' αυτό τον τρόπο δίνουμε την δυνατότητα στον επενδυτή να έχει όλα τα ευεργετήματα του νόμου σε σχέση με την μεταβίβαση στοιχείων του παραγωγικού δυναμικού (απαλλαγή από φόρο μεταβίβασης). Ελπίζουμε ότι έτσι μεγαλώνουμε τον κύκλο των ενδιαφερομένων, τόσο σε ότι αφορά τα βιομηχανικά συγκροτήματα, όσο και σε ότι αφορά τα ακίνητα.