

## **Αθ. Σχίζας, ΓΑΙΑΟΣΕ: Γεωστρατηγικής σημασίας το Εμπορευματικό Κέντρο της Θεσσαλονίκης στον Γκόνου**

2018/05/08 14:27 στην κατηγορία ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

Ως το ένα από τα δύο γεωστρατηγικής σημασίας Εμπορευματικά Κέντρα στην Ελλάδα χαρακτηρίζεται αυτό που πρόκειται να δημιουργηθεί στο πρώην στρατόπεδο Γκόνου στη Θεσσαλονίκη.

Σύμφωνα με τα όσα δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της ΓΑΙΑΟΣΕ, Αθανάσιος Σχίζας, ραδιοφωνικό σταθμό «Πρακτορείο 104,9 FM», ως τον Οκτώβριο ή το αργότερο μέχρι το τέλος του 2018 εκτιμάται πως θα έχει ανακηρυχθεί ο προσωρινός ανάδοχος, ώστε η υπογραφή της σύμβασης να καταστεί εφικτή μέσα στο α' εξάμηνο του 2019.

Κατά τον κ. Σχίζα, η συγκεκριμένη τελική σύμβαση δεν θα είναι μία συνηθισμένη σύμβαση παραχώρησης όπως είναι οι δρόμοι, τα αεροδρόμια αφού, όπως εξήγησε, από τους ενδιαφερόμενους «ζητάμε όχι έργο, αλλά επιχειρηματικότητα».

Αναλυτικά, η συνέντευξη του κ. Σχίζα στο ραδιοφωνικό σταθμό του Αθηναϊκού Πρακτορείου Ειδήσεων έχει ως εξής:

**- Με τα σύγχρονα μοντέλα διακίνησης προϊόντων να απαιτούν συνδυασμένες μεταφορές, τι προβλέπει ο σχεδιασμός για τη δημιουργία του Εμπορευματικού Κέντρου στο πρώην στρατόπεδο Γκόνου της Θεσσαλονίκης;**

Δεδομένου ότι ένας από τους βασικούς πυλώνες που θα βοηθήσουν την οικονομία να αναπτυχθεί τα επόμενα χρόνια είναι οι μεταφορές -και, πράγματι, ειδικά οι συνδυασμένες μεταφορές- έχουμε προχωρήσει και σε επίπεδο κυβέρνησης και υλοποίησης στον σχεδιασμό ενός δικτύου με επτά εμπορευματικά κέντρα.

Αρχής γενομένης από το Θριάσιο πεδίο, που είναι και η ναυαρχίδα μας και για το οποίο είμαστε και στην τελική του φάση, να υπογράψουμε τη σύμβαση για να τη στείλουμε και στη Βουλή.

Το επόμενο στον σχεδιασμό μας είναι το πρώην στρατόπεδο Γκόνου για το οποίο η διακήρυξη βγήκε στον «αέρα».

Συγκεκριμένα, (η προκήρυξη) προβλέπει διαγωνισμό σε δύο φάσεις: Η **πρώτη φάση**,

η οποία προκηρύχτηκε τώρα, αφορά την εκδήλωση ενδιαφέροντος. Μέσα στο τεύχος μπήκαν διάφορες απαιτήσεις και οι ειδικότητες που πρέπει να έχουν οι επενδυτές.

Ο χρόνος για την ολοκλήρωση αυτής της φάσης είναι 35 μέρες και θα ακολουθήσει το **δεύτερο στάδιο** του διαγωνισμού, που είναι ο ανταγωνιστικός διάλογος.

Εκεί, με όσους εκδήλωσαν ενδιαφέρον θα προχωρήσουν σε μία διαδικασία συζήτησης για να καταρτιστεί η φύση του διαγωνισμού και η σύμβαση.

Αυτό το στάδιο υπολογίζεται να διαρκέσει περίπου δύο μήνες, ώστε μέχρι τον Οκτώβρη ή το αργότερο μέχρι το τέλος του χρόνου να έχουμε κηρύξει τον προσωρινό ανάδοχο, ώστε να προχωρήσουμε όσο το δυνατόν πιο γρήγορα για να κατορθώσουμε στο α' εξάμηνο του 2019 να έχει υπογραφεί η σύμβαση, να έχουν παρθεί όλες οι εγκρίσεις και να έχουν ξεκινήσει οι διαδικασίες της κατασκευής.

Είναι ένα ιδιαίτερα πειστικό και αισιόδοξο χρονοδιάγραμμα διάστημα αλλά θα τα καταφέρουμε, γιατί η εμπειρία από τον αντίστοιχο διαγωνισμό του Θριασίου είναι μεγάλη.

Πρέπει βέβαια να προσδιορίσουμε το εξής. **Δεν πρόκειται για μία συνηθισμένη σύμβαση παραχώρησης** όπως είναι οι δρόμοι, τα αεροδρόμια κ.ο.κ. εδώ ζητάμε όχι έργο αλλά επιχειρηματικότητα. Δεν πρόκειται μόνο για την κατασκευή αποθηκών αλλά πρέπει να αξιοποιηθούν κιόλας.

**- Ποιος θα είναι ο χαρακτήρας του έργου σε ό,τι αφορά είτε τη χώρα μας είτε την ευρύτερη περιοχή και πως θα συνδέεται και με άλλες επενδύσεις και υποδομές που είτε υπάρχουν είτε σχεδιάζεται να αναπτυχθούν, όπως π.χ. το λιμάνι της Θεσσαλονίκης;**

Έχουμε προσδώσει χαρακτηρισμό υψηλής γεωστρατηγικής αξίας σε δύο εμπορευματικά κέντρα, κατά κύριο λόγο στο Θριάσιο κέντρο και κατά δεύτερο λόγο στη Θεσσαλονίκη.

Ο χαρακτήρας του είναι υπερτοπικός και μπορώ να πω ότι αγγίζει και τα όρια της υψηλής γεωστρατηγικής σημασίας.

Άρα, δεν αναφερόμαστε μόνο στην τοπική αγορά, προφανέστατα των Βαλκανίων, αλλά σε όλο το ανατολικό κομμάτι της Ευρώπης.

Η αλήθεια είναι ότι κανένα εμπορευματικό κέντρο δεν μπορεί να σημειώσει επιτυχία **αν δεν συνδέεται με έναν μεγάλο υποδοχέα εμπορευμάτων**. Στη συγκεκριμένη περίπτωση πρόκειται για το λιμάνι Θεσσαλονίκης, και προφανώς πρέπει να γίνουν συνέργειες.

Εξάλλου ο ΟΛΘ συμμετείχε στην πρώτη φάση των μη δεσμευτικών προσφορών,

δηλαδή στη διαβούλευση, με τους παράγοντες της αγοράς και είχαμε συνεργασία.

Ευελπιστούμε ότι θα έχουμε τη συμμετοχή στην εκδήλωση ενδιαφέροντος, καθώς και στις δοκιμαστικές προσφορές.

Νομίζουμε ότι αυτά τα δύο σημεία είναι ο ορισμός της συνέργειας, γιατί και το λιμάνι δε διαθέτει τους χώρους που χρειάζεται για να κάνει τις δραστηριότητές του, αλλά και εμείς δεν μπορούμε να πούμε ότι θα λειτουργήσει το εμπορευματικό μας κέντρο μακριά και έξω από στη συνεργασία από το λιμάνι της Θεσσαλονίκης.

Στην ουσία η προσβασιμότητα είναι σε μεγάλο βαθμό λυμένη. Θα υπάρχει σιδηροδρομική σύνδεση του πρώην στρατοπέδου Γκόνου με το κυρίως δίκτυο και από εκεί με το λιμάνι της Θεσσαλονίκης και από την άλλη μεριά ήδη εκπονούμε κυκλοφοριακές μελέτες, με τις οποίες θα γίνονται οι συνδέσεις με τις οδικές αρτηρίες και μάλιστα μπορώ να πω ότι είναι ιδιαίτερα προσβάσιμο μέσω της οδού Πόντου και της δυτικής περιφερειακής. Θα υπάρχει άμεση ανταπόκριση και σύνδεση με το οδικό δίκτυο της περιοχής.

**- Έχουν γίνει συζητήσεις σε προκαταρκτικό ή προχωρημένο στάδιο με τους εκπροσώπους των παραγωγικών φορέων της Θεσσαλονίκης, όπως συνδέσμους, επιμελητήρια κ.ο.κ;**

Η πρακτική μας είναι να μην ξεκινήσουμε κάποια επένδυση, αν δεν κάνουμε πρώτα συζήτηση με τους βασικά ενδιαφερόμενους φορείς, γι' αυτό και κάναμε και αυτό το στάδιο της διαβούλευσης με την αγορά, των μη δεσμευτικών προσφορών.

Εμείς δε σταματάμε τις επαφές, εκτιμούμε ότι μέσα από την εκδήλωση του ενδιαφέροντος, η οποία δεν είναι μεν δεσμευτική (...) θα αναπτυχθεί ένας διάλογος με όλους τους ενδιαφερομένους και μέσα από εκεί θα καταφέρουμε να καταρτίσουμε αυτή τη σύμβαση, αλλά ακόμη και τη φύση με την οποία θα γίνει ο διαγωνισμός.

Μπορώ να πω ότι η διενέργεια του διαγωνισμού για την ανάδειξη επενδυτή με σύμβαση παραχώρησης στο Θριάσιο λειτούργησε σαν πιλότος σε όλες αυτές τις διαδικασίες (...) Έχουν πλέον δημιουργηθεί οι προϋποθέσεις να θεωρούμε ότι **είναι πλέον ώριμη η υλοποίηση ενός εμπορευματικού κέντρου στη Θεσσαλονίκη**, αλλά και στην υπόλοιπη Ελλάδα που είναι και τα υπόλοιπα.

**- Ποιο είναι το χρονοδιάγραμμα της δεύτερης φάσης, εκείνης της υλοποίησης; Πώς πιστεύετε πως θα δεχτεί το επιχειρείν και θα αξιοποιήσει τις νέες υποδομές; Επιπλέον, υπάρχει κάποια αρχική εκτίμηση για τις θέσεις εργασίας που θα δημιουργηθούν;**

Κατά τη δεύτερη φάση του διαγωνισμού, θα ονοματιστεί από το σχήμα κατασκευαστής και θα αναλάβει να κατασκευάσει τις αποθήκες.

Η λογική μας είναι να έχουμε δύο διακριτές περιόδους: την πρώτη, που είναι από 0-2 χρόνια, την ονομάζουμε T1, όπου βγαίνουν οποιεσδήποτε μελέτες και εγκρίσεις και κατασκευάζεται το μισό.

Μετά από την T1, περνάμε στην T2, που μπορεί να είναι από 4-8 χρόνια υλοποίησης. Στη φάση αυτή φαίνεται ότι το έργο στο σύνολο του μπορεί να υλοποιηθεί το νωρίτερο σε έξι χρόνια και το αργότερο σε 10 και θα έχουν κτιστεί τα 300.000 μέτρα που προβλέπεται και θα έχει μπει σε λειτουργία το εμπορευματικό κέντρο, έστω και τμηματικά.

Κάπως έτσι υπολογίζουμε ότι θα πάει, αλλά δεν παραγνωρίζουμε ότι οι ίδιες οι ανάγκες που υπάρχουν στην αγορά, στον χώρο των logistics, θα προκαθορίσουν και τον χρόνο στον οποίο θα ολοκληρωθεί το χρόνο.

Μπορεί να φαίνεται ότι η Θεσσαλονίκη δεν έχει ιδιαίτερη ανάγκη από αποθηκευτικούς χώρους, αλλά πιστέψτε με, όταν θα υλοποιηθεί και θα φανούν και τα πλεονεκτήματα που έχουν τα οργανωμένα εμπορευματικά κέντρα εκτιμώ πως θα δημιουργήσουμε και μεγαλύτερη ζήτηση.

Αν πρόκειται για γενικές αποθήκες υπολογίζεται να απασχοληθούν περίπου 3000 άτομα, όμως αν έχουμε και άλλες θέσεις, όπως είναι η μεταποίηση, μεγαλύτερης έντασης ανθρώπινου κεφαλαίου, μπορούμε να φτάσουμε σε 5.000 - 6.000 εργαζόμενους.