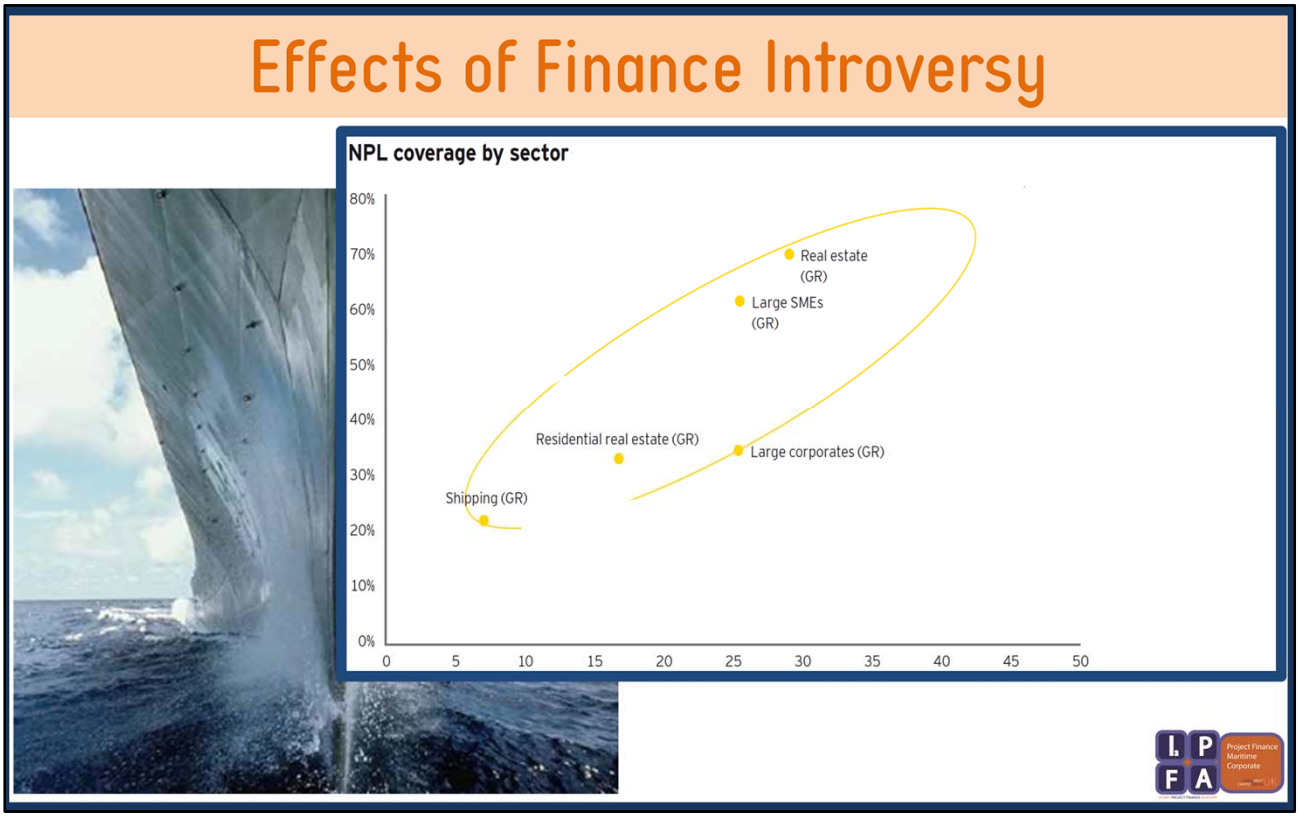
Είναι ιδιαίτερη τιμή και μεγάλη η ικανοποίηση να βρίσκομαι σήμερα εδώ προσκεκλημένος του ΕΠΕΓΑ & της ΔΑΦΝΗ για ένα ζήτημα τόσο σοβαρό όσο η Εργο-Χρηματοδότηση (Project Finance) υποδομών και ναυτιλίας. Έπειτα από σχεδόν 10 χρόνια απουσίας στο εξωτερικό συμπίπτει να είναι η πρώτη φορά που παρουσιάζω το ζήτημα στην Ελλάδα, κρίνοντας όμως από συζητήσεις με τον δημόσιο αλλά και τον ιδιωτικό τομέα όλο αυτό το διάστημα, εκτιμώ ότι πρωτοβουλίες σαν την σημερινή θα έπρεπε να είχαν αναληφθεί από την αρχή του μνημονίου.

Οι διαστάσεις της Εργο-Χρηματοδότησης είναι πλέον σε τέτοιο βαθμό ανεπτυγμένες, με σημαντική διείσδυση στο παγκόσμιο φάσμα των δημοσίων επενδύσεων και της επχειρηματικότητας, που κανονικά απαιτούν ένα ιδιαίτερο συνέδριο για να παρουσιαστούν τεχνικώς ολοκληρωμένα και να φωτιστούν ολόπλευρα. Αν όμως υπάρχει κάτι που θέλω να τονίσω στον διαθέσιμο χρόνο αυτής της παρουσίασης και πρέπει οπωσδήποτε να πάρουμε φεύγοντας από εδώ είναι δύο ζητήματα.

Πρώτον, ότι παρά τις προσπάθειες που καταβάλλονται, ολόκληρος ο επενδυτικός μηχανισμός της ΕΕ (αναφέρομαι κυρίως στην Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων - ΕΤΕπ) αλλά κι ο αντίστοιχος της Παγκόσμιας Τράπεζας κατέληξαν να λειτουργούν στο περιθώριο της πραγματικής επενδυτικής αγοράς όπως θα δείξουμε σύντομα παρακάτω. Η απομόνωσή τους έφτασε να είναι τόσο προχωρημένη ώστε τελικά αποφασίστηκε στρατηγική στροφή στην προσέλκυση θεσμικών επενδυτών –ο EFSI στην περίπτωση της ΕΕ επιχειρεί να κάνει ακριβώς αυτό και πάλι χωρίς την αναμενόμενη επιτυχία.

Δεύτερον, κάτι που επίσης παρατηρείται σε ολόκληρη την ΕΕ εκτός Μ. Βρετανίας. Το τίμημα της απομόνωσης είναι ο μικρός αριθμός εργο-χρηματοδοτήσεων κι ο περιορισμένος όγκος συναλλαγών συγκριτικά πάντοτε με την πραγματική επενδυτική αγορά. Το αποτέλεσμα είναι ότι το σύνολο του ευρω-δημόσιου και του ευρω-ιδιωτικού τομέα έχει αναπτύξει ένα είδος χρηματοδοτικής εσωστρέφειας προσδοκώντας ουσιαστικά από τους χρονοβόρους μηχανισμούς άντλησης κεφαλαίων της ΕΤΕπ και τον αρνητικό αντίκτυπο που αυτό δημιουργεί στα GDPs και τις ταχύτητες ανάπτυξης – ιδιαίτερα κρίσιμο για την ελληνική περίπτωση.



Δύο πολύ χαρακτηριστικές περιπτώσεις εσωστρέφειας (και κατ' επέκταση αυτό-αποκλεισμού από τις Εργο-Χρηματοδοτήσεις) είναι οι εξής.

Η πρώτη προέρχεται από την αντιλαμβανόμενη ως εξωστρεφή *Ελληνική Ναυτιλία*. Για όσους δεν το γνωρίζουν είναι σήμερα υπόλογη σε συστημικά κόκκινα δάνεια (Non-Performing Loans) σε ποσοστό πλέον του 20%. Μοιάζει απίστευτο κι όμως το 1 στα 5 'κόκκινα' δάνεια βαραίνει το *'Ελληνικό Ναυτιλιακό Θαύμα'* που πέραν της αντικειμενικής του δυνατότητας διαθέτει διαχρονικά όλες τις Εργο-Χρηματοδοτικές προϋποθέσεις τόσο εκτός του ελληνικού όσο κι εκτός του Ευρω-τραπεζικού συστήματος.

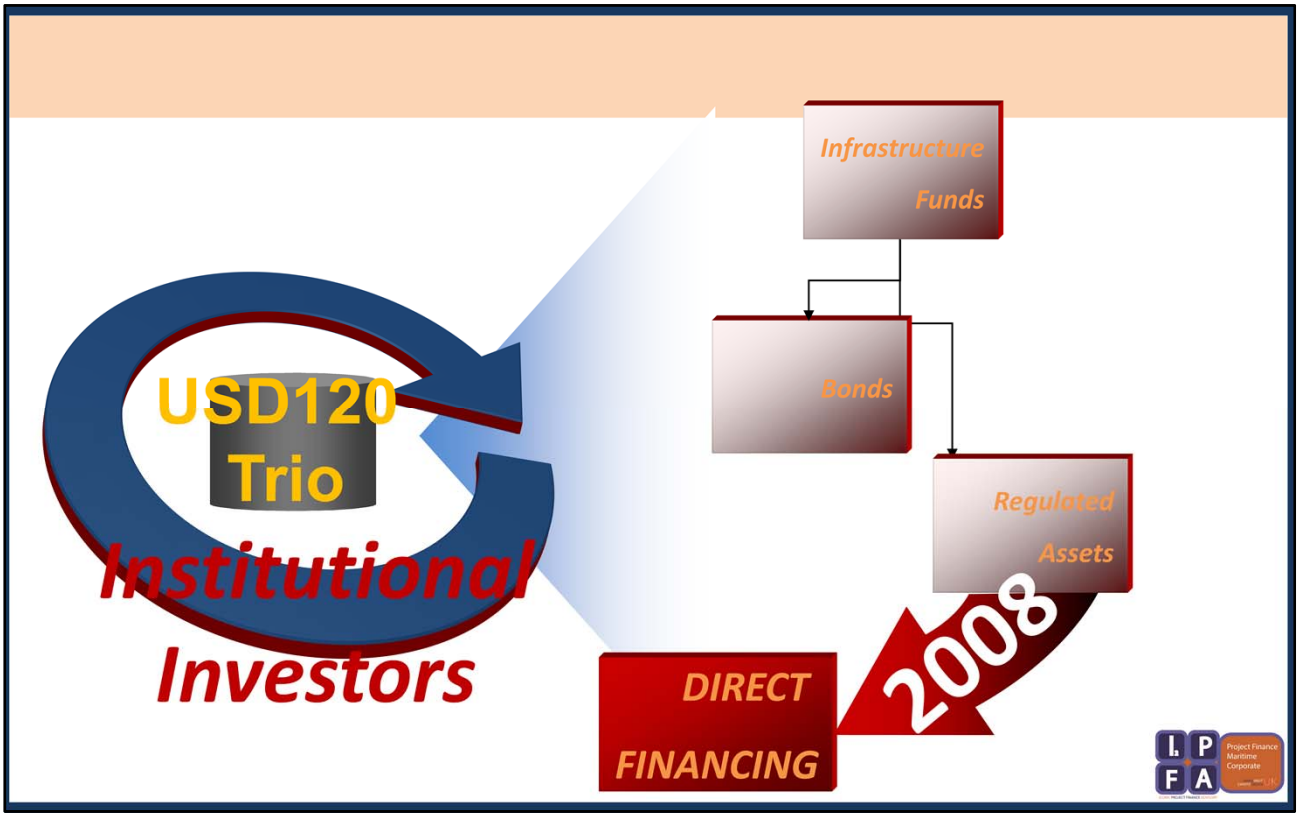
Η δεύτερη αφορά ένα κλασικό έργο υποδομής, την ολοκλήρωση του ελληνικού Κτηματολογίου. Έπειτα από δύο δεκαετίες Δημόσιων, Ευρωπαϊκών και πάλι Δημόσιων χρηματοδοτήσεων όχι μόνο δεν έχει ολοκληρωθεί αλλά ήδη το τελευταίο του στάδιο (προϋπολογισμού περί 0,5 δις Ευρώ αν δεν κάνω λάθος) κατέληξε βορά του δημόσιου συστήματος προμηθειών, αντί της συγκροτημένης Εργο-Χρηματοδότησης διαμέσου ΣΔΙΤ (Public Private Partnership)

Αν μπορούσαμε να διακρίνουμε την πλέον χαρακτηριστική έκφραση που εκφωνήθηκε από προεκλογικά μπαλκόνια λίγο προτού η Ελλάδα περάσει στο πρώτο μνημόνιο αυτή είναι η ιστορική εξαγγελία «Λεφτά Υπάρχουν». Αν και το πιθανότερο είναι ο εκφωνητής της να μην αναφερόταν στα χρηματοδοτικά κεφαλαία που θα συζητήσουμε σήμερα, σημασία έχει ότι σε παγκόσμια κλίμακα η έκφραση είναι ιδιαίτερα ακριβής, ειδικά όταν επικεντρώνεται στους λεγόμενους θεσμικούς επενδυτές.

Είμαι βέβαιος ότι όλοι έχουμε κάποια στιγμή αναρωτηθεί 'πόσα να είναι άραγε αυτά τα παγκόσμια διαθέσιμα των θεσμικών επενδυτών'; Και για να το προσδιορίσω ακόμα επακριβέστερα, ποιο είναι το ύψος των διαθέσιμων προς επένδυση κεφαλαίων;

Σύμφωνα, λοιπόν, με την McKinsey από το 2004 οι θεσμικοί επενδυτές (μεταξύ των οποίων συνταξιοδοτικά ταμεία, ασφαλιστικές εταιρίες και κρατικά επενδυτικά ταμεία – τα γνωστά sovereign funds) μαζί με τις επενδυτικές τράπεζες έχουν τριπλασιάσει το συσσωρευμένο ενεργητικό τους (την λεγόμενη ξηρά σκόνη/dry powder) που σήμερα ανέρχεται σε 120 τρις δολ.

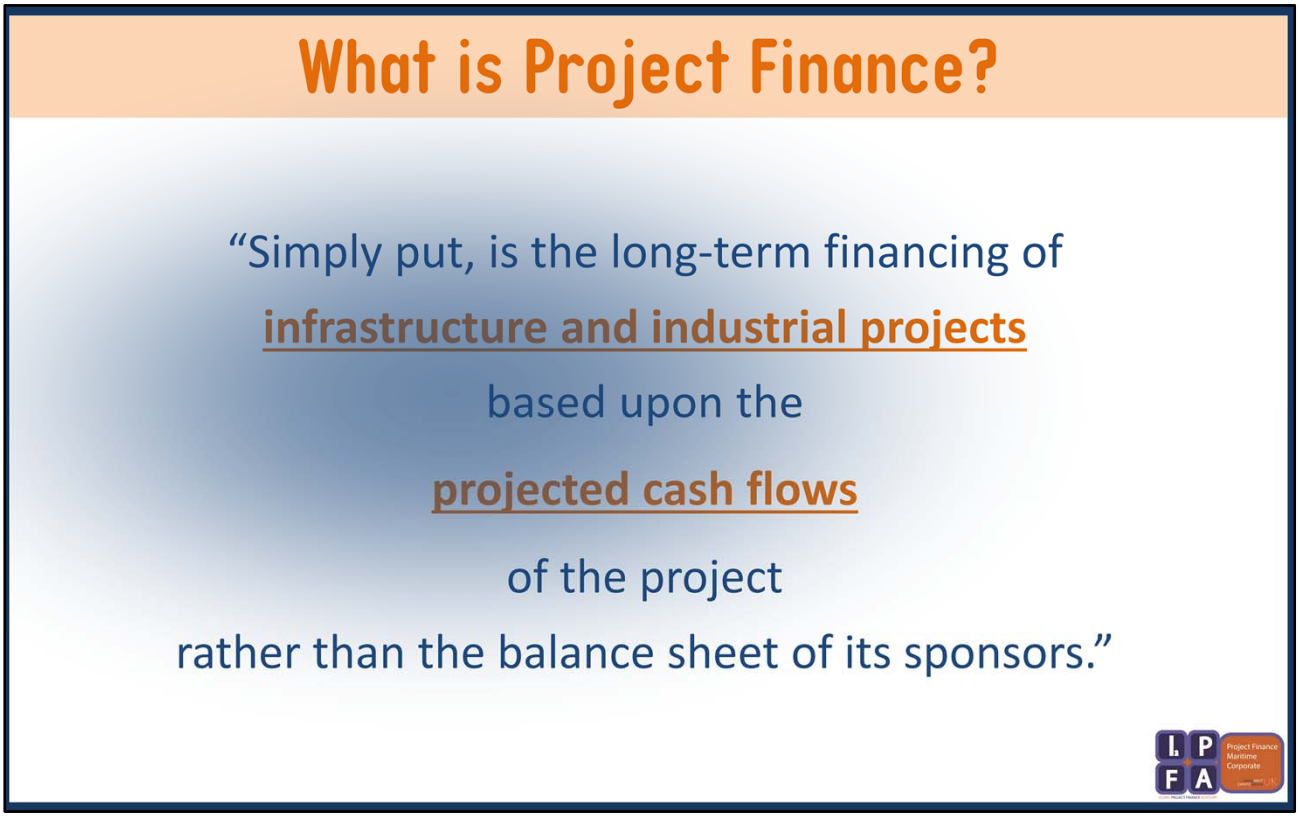
Υπό συνθήκες το ενεργητικό αυτό αξιοποιείται προς έργα υποδομής ή ακόμα ακριβέστερα χρησιμοποιείται για την συγχρηματοδότηση ειδικών κατηγορίων παγίων (asset classes) μεταξύ των οποίων τα λιμάνια κι η κατασκευή συγκεκριμένων τύπων πλοίων. Η εκτίμηση είναι ελαφρώς χαμηλότερη σύμφωνα με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, περίπου 100 τρις, ωστόσο το συμπέρασμα που προκύπτει κι από τις δύο πηγές είναι ακριβώς το ίδιο σε ό,τι αφορά την προδιάθεση των θεσμικών επενδυτών να τοποθετηθούν σε έργα υποδομής, την ναυτιλία και τις ΣΔΙΤ (PPP).



Διαπιστώνεται, λοιπόν, ότι η κεφαλαιακή επάρκεια των θεσμικών επενδυτών υπήρξε πάντοτε δεδομένη. Όχι όμως κι η <u>απευθείας</u> συμμετοχή τους (με υπογράμμιση στην λέξη απευθείας) στην κατασκευή έργων υποδομής **<u>(KLIK)</u>** κυρίως διότι μέχρι το 2008 τα αντίστοιχα έργα ήταν στην πλειονότητά τους υπόθεση Δημοσίων Επενδύσεων-Κρατικού Χρέους-Τραπεζικής Δανειοδότητησης. Ταυτόχρονα, η τεχνική, κατασκευαστική και νομική πολυπλοκότητα ενός έργου υποδομής αποτελούν παραδοσιακά αντικίνητρα για έναν θεσμικό επενδυτή ο οποίος προτιμά να συμμετέχει εμμέσως σε ομολογιακές εκδόσεις και εξειδικευμένα αμοιβαία κεφάλαια.

Όμως, από την χρηματο-πιστωτική κρίση του 2008 και μετά και καθώς οι τοποθετήσεις 'μηδενικού κινδύνου' έχασαν την λέξη 'μηδενικού' ενώ κράτησαν τον 'κίνδυνο' προέκυψαν τα εξής νέα δεδομένα **<u>(KLIK)</u>**

1. Οι τράπεζες αντιμετωπίζουν αυστηρότερους κεφαλαιακούς περιορισμούς ειδικά σε ό,τι αφορά την ρευστότητά τους με συνέπεια τον περιορισμό των πάσης φύσεως δανειοδοτήσεων.
2. Οι κρατικοί προϋπολισμοί, ειδικά στις περιοχές των Δημοσίων Επενδύσεων, περιστάλθηκαν, χωρίς ωστόσο να καταργηθεί η καθαυτή αναγκαιότητα των έργων υποδομής.
3. Οι θεσμικοί επενδυτές αναθεώρησαν τις επενδυτικές στρατηγικές τους, στελεχώντας εξειδικευμένες εργο-χρηματοδοτικές ομάδες προκειμένου να αξιολογούν αυτόνομα κάθε επενδυτική ευκαιρία και κυρίως προκειμένου να αποκτήσουν πρόσβαση σε κατηγορίες παγίων.



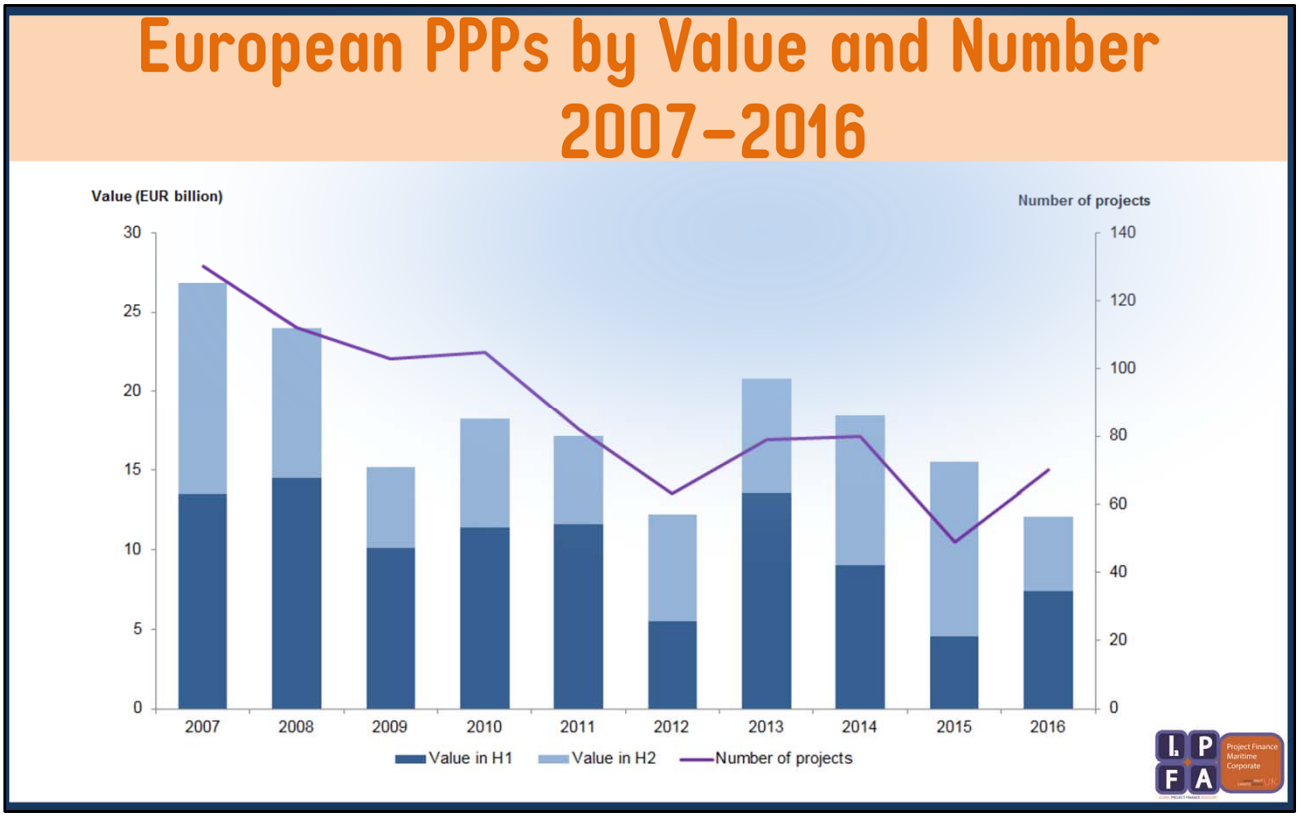
Μιλώντας, λοιπόν, για έργα και κυρίως χρηματοδοτώντας τα είτε με την συμμετοχή θεσμικών επενδυτών είτε όχι σε μια περίοδο που Δημόσιες Επενδύσεις κι οι τράπεζες υποχωρούν, έγινε ξανά επίκαιρος ένας όρος τον οποίο μέχρι το 2008 τον συναντούσαμε σχεδόν αποκλειστικά στις ΣΔΙΤ (Public Private Partnership).

Αναφέρομαι ασφαλώς στην **(KLIK)** ΕΡΓΟ-ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (Project Finance) που κατ' ουσία καλύπτει τις μακροπρόθεσμες χρηματοδοτικές ανάγκες βιομηχανικών έργων κι έργων υποδομής βασιζόμενη σχεδόν αποκλειστικά στις προβλεπόμενες ταμειακές εισροές του ίδιου του έργου.

Ήδη από τον ορισμό με την προσθήκη του όρου 'Εργο' και 'Προβλεπόμενες Ταμειακές εισροές' προκύπτει η πρώτη ουσιώδης διαφορά συγκριτικά με τις εταιρικές χρηματοδοτήσεις οι οποίες εξετάζουν μονοδιάσταστα τον ισολογισμό (balance sheet) της οντότητας, την ικανότητά της να εγγυηθεί την πλήρη αποπληρωμή κεφαλαίου και τόκων και ασφαλώς τα λοιπά πάγια στοιχεία του ενεργητικού στα οποία ο δανειοδότης καταφεύγει ως έσχατη λύση.

Φυσικά, η Εργο-Χρηματοδότηση ούτε προορίζεται να αντικαταστήσει τις Τράπεζες ούτε να μετατρέψει τους χρηματοδότες σε εταίρους των χρηματοδοτούμενων και σε καμία περίπτωση δεν έχει σκοπό την αναδιάρθρωση υφιστάμενων δανείων ιδιαίτερα επιχειρηματικών. Σε αυτό εδώ το σημείο διαπιστώνεται μια μικρή εξαίρεση προς την ναυτιλία, κυρίως κάτω από το γερμανικό δίκαιο, όπου υπό συνθήκες τα επιχειρηματικά δάνεια ενός πλοίου μπορούν να μεταβιβαστούν σε ένα επενδυτικό σχήμα που έχει καταρχήν εγκριθεί από τις τράπεζες κι εν πολλοίς προορίζεται να λειτουργήσει με όρους

εργο-χρηματοδότησης.



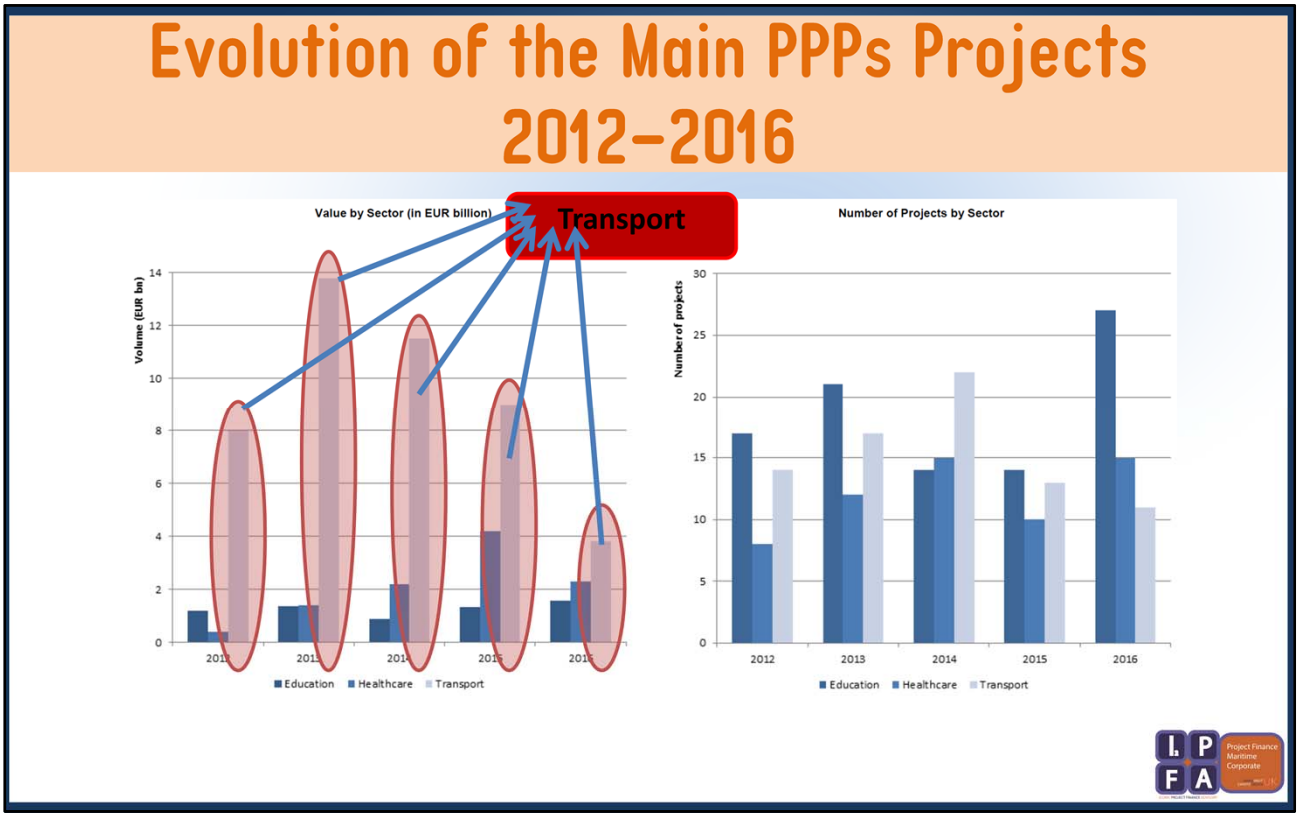
Ακούγεται ρόδινο…σωστά; Πόσο προσιτές όμως είναι οι Εργο-Χρηματοδοτήσεις με την συμμετοχής θεσμικών και κυρίως σε πόσους και ποιους απευθύνονται;

Οι απαντήσεις στα ερωτήματα έρχονται από την ανάπτυξη του Εργο-Χρηματοδικού οικοσυστήματος στην ΕΕ από το 2007 έως το 2016. Εκεί όπου υποτίθεται εν μέσω χρηματο-πιστωτικης κρίσης, Ε-Χ/σεις, θεσμικοί επενδυτές και μαζί ολόκληρη η αλυσίδα ενδιαφερομένων θα κατέρριπταν το ένα ρεκόρ πίσω από το άλλο η εικόνα είναι απογοητευτική. Η μωβ γραμμή αποκαλύπτει ότι ο αριθμός έργων ΣΔΙΤ βαίνει με μικρές εξαιρέσεις διαρκώς μειούμενος ενώ οι μπλε-σιελ μπάρες που αντιστοιχούν στα εξάμηνα κάθε έτους επιβεβαιώνουν την ισχυρή διακύμανση στις αξίες τους.

Μία πρώτη αριθμητική παρατήρηση: Μόλις 69 ΣΔΙΤ το 2016 μέσης αξίας 174 εκ Ευρώ
Μία δεύτερη ποσοτική πληροφορία: Μόλις 6 απ' αυτά ξεπέρασαν σε αξία τα 500 εκ Ευρώ το καθένα
Μία τρίτη λογιστική εγγραφή: Μόλις 1 δις Ευρώ προήλθε από θεσμικούς επενδυτές

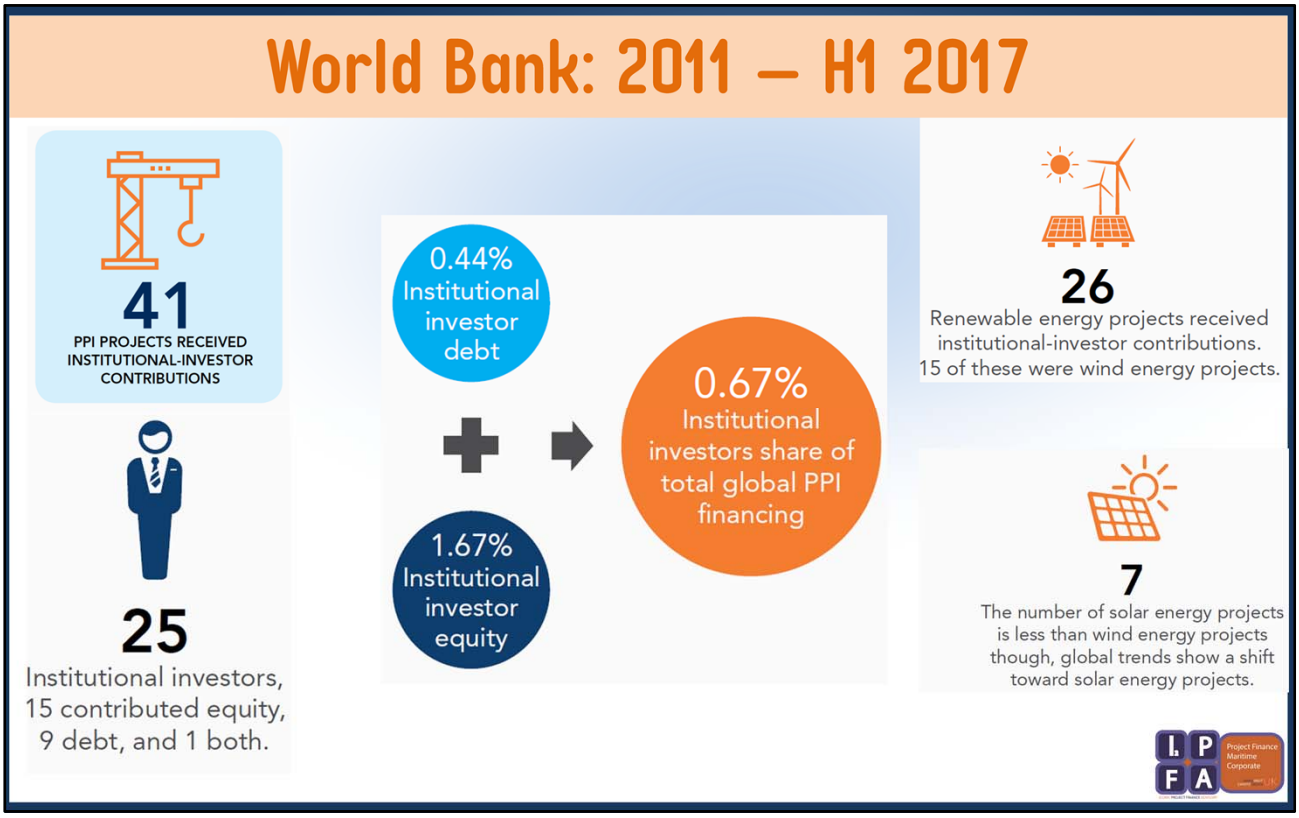
Ένα τέταρτο ποιοτικό συμπέρασμα: Από τα διαθέσιμα 120 τρις δολ που είδαμε νωρίτερα, η ΕΕ αναφέρεται Εργο-Χρηματοδοτήσεις κι από την άλλη κοιτάζει την πλάτη των θεσμικών επενδυτών.

Για την ιστορία, ως ΕΕ στο διάγραμμα εδώ ορίζονται τα 28 κράτη μέλη πλέον Δυτικών Βαλκανίων και Τουρκίας.



Μέσα σε αυτό το αντι-επενδυτικό Ευρω-ενωσιακό περιβάλλον υπάρχει ένας τομέας που διαχρονικά ανακυρήσσεται πρωταθλητής από πλευράς απορρόφησης Εργ-Χρημ κονδυλίων και μας αφορά ιδιαίτερα **(KLIK)**: οι μεταφορές.

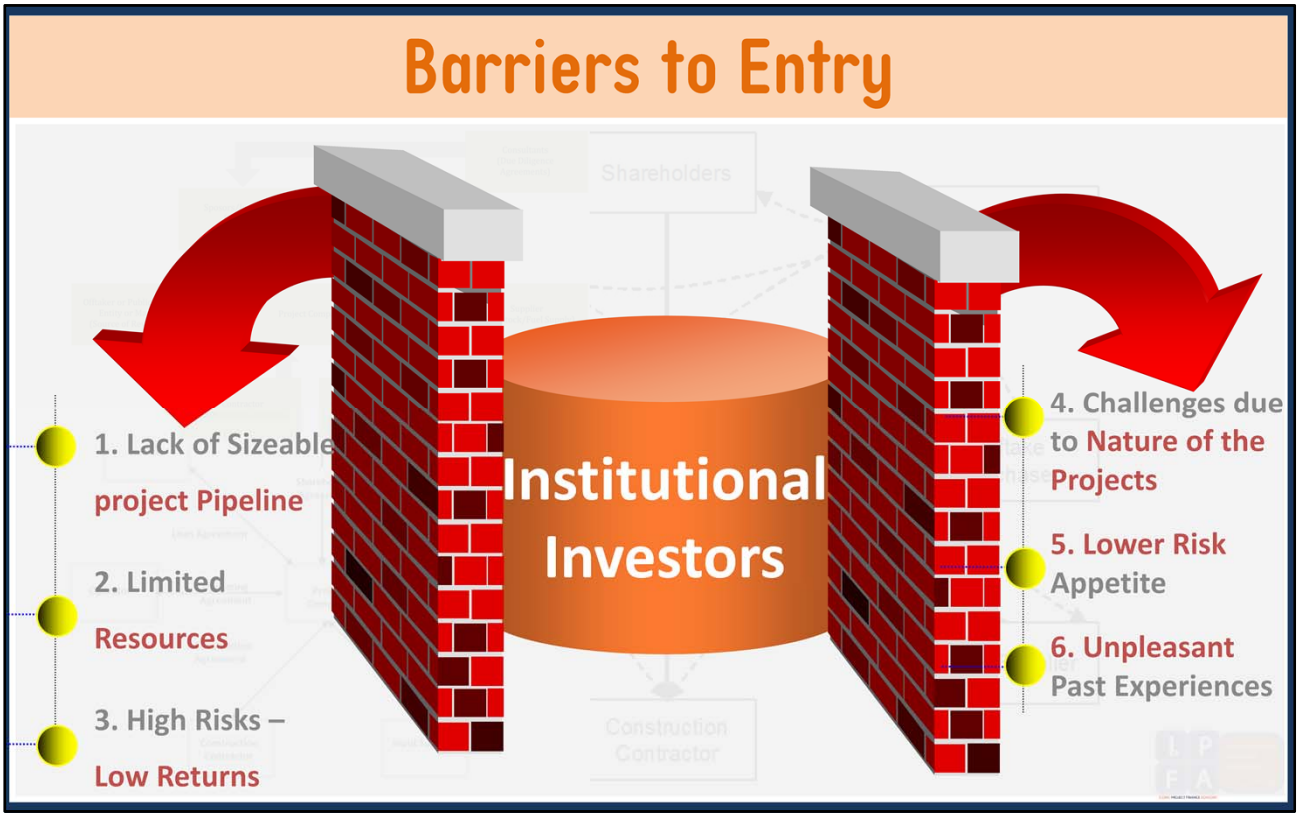
Βεβαίως, οι 'μεταφορές' για την ΕΕ μεταφράζονται ως επί το πλείστον σε οδικούς άξονες, ωστόσο είναι σαφής η υπεροχή του τομέα όπως και τα περιθώρια επέκτασής του σε λιμενικά έργα –ειδικά smart και green ports- καθώς και σε πράσινα πλοία.



Πριν αναζητήσουμε το πού βρίσκονται τοποθετημένα –και πώς κατανέμονται- τα διαθέσιμα των θεσμικών επενδυτών ας δούμε επίσης τι κατάσταση επικρατεί εκτός ΕΕ βάσει στοιχείων της Παγκόσμιας Τράπεζας.

Σε διάστημα 27 ετών, από το 1990 έως και το 2016, οι 'λευκοί ιππότες' των ιδιωτικών επενδύσεων διέθεσαν συνολικά μόλις 1.6 τρις δολλάρια σε μεταφορές, ενέργεια και διαχείριση υδάτινων πόρων. Ειδικότερα, μεταξύ 2011 και πρώτου εξαμήνου 2017 η ισχνή παρουσία θεσμικών επενδυτών στον αναπτυσσόμενο κόσμο μεταφράστηκε στο 0.67% της συνολικής Εργο-Χρημ/σης **(ΚΛΙΚ)** επί συνόλου 41 έργων **(ΚΛΙΚ)** η συντριπτική πλειονότητα των οποίων αφορούσε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας **(ΚΛΙΚ)**

Κι εδώ λοιπόν διαπιστώνεται ότι η συμμετοχή θεσμικών όπως κι εντός ΕΕ είναι σταγόνα στον ωκεανό δεδομένου ότι υπολογίζεται πως τα έργα υποδομής σε παγκόσμια βάση απαιτούν ετησίως επενδύσεις περί τα 0.8 τρις.



Ποιοι είναι λοιπόν οι λόγοι που παρά την υψηλή διαθεσιμότητα 'ξηράς σκόνης' (dry powder) οι Εργο-Χρηματοδοτήσεις ΣΔΙΤ στερούνται θεσμικών επενδυτών;

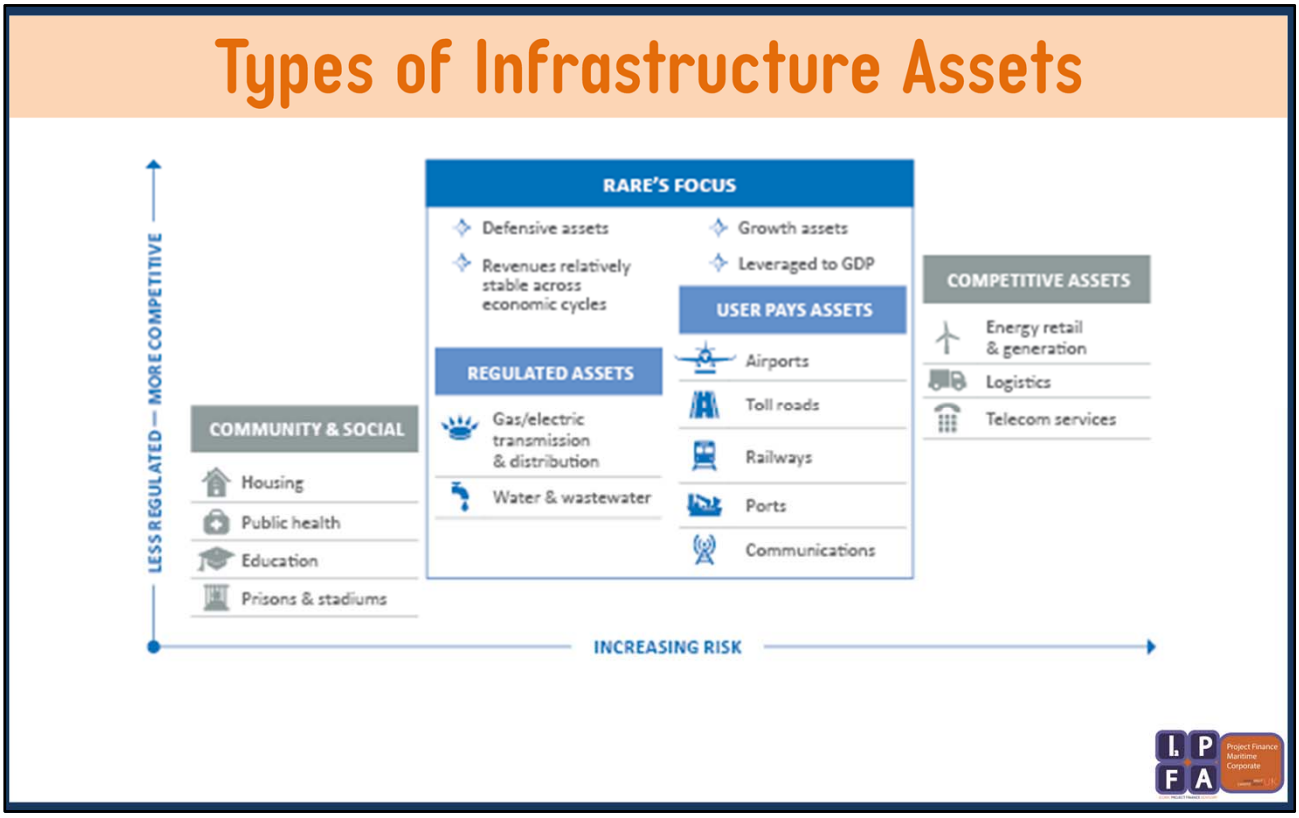
Καταρχάς είναι η πολυπλοκότητα. Κι εδώ εννοούμε κάθε μορφής πολυπλοκλότητα που ξεκινά από την ορολογία, περνά στις έννοιες, ακουμπά το ιδιαίτερο νομικό πλαίσιο της κάθε χώρας, εμπλέκει την χρηματο-οικονομική επικινδυνότητα, το πολιτικό περιβάλλον και ασφαλώς συνυπολογίζει τις τεχνικές δυσκολίες του ίδιου του έργου.

(ΚΛΙΚ) Επίσης σημαντικά εμπόδια εισόδου είναι η ρηχή αγορά έργων υποδομής που συνεπάγεται απουσία επιλογών, δηλαδή καλοσχεδιασμένων και άρτια προετοιμασμένων έργων υποδομής. Κατά βάση τα χρηματοδοτήσιμα έργα υποδομής ακόμα κι εντός ΕΕ δεν είναι τόσα σε πλήθος ώστε να δίνουν βάθος στην κατηγορία και να προσελκύει το ενδιαφέρον των θεσμικών.

Το έλλειμα εξειδικευμένου δυναμικού, ειδικά στελεχών που να προέρχονται από την εργο-χρηματοδοτική αγορά και να παρέχουν τεχνογνωσία προς την άλλη πλευρά του φράχτη –τους θεσμικούς καθώς βέβαια κι η αυξημένη επικινδυνότητα συνεπεία κατασκευαστικών, λειτουργικών, πολιτικών και λοιπών κινδύνων για να αναφέρω μόνο μερικούς ενδεικτικούς.

Τέλος **(ΚΛΙΚ)** τα έργα υποδομής παρουσιάζουν μερικές αποκλειστικές προκλήσεις όπως υπολογίσιμη υστέρηση στην ροή εσόδων και σίγουρα όχι προτού να ολοκληρωθεί η κατασκευή τους, διακρίνονται για την χαμηλή εμπορευσιμότητά τους όταν ο θεσμικός αποφασίσει να προχωρήσει σε έξοδο, ενώ δεν υπάρχει καν αξιολόγησης των οχημάτων

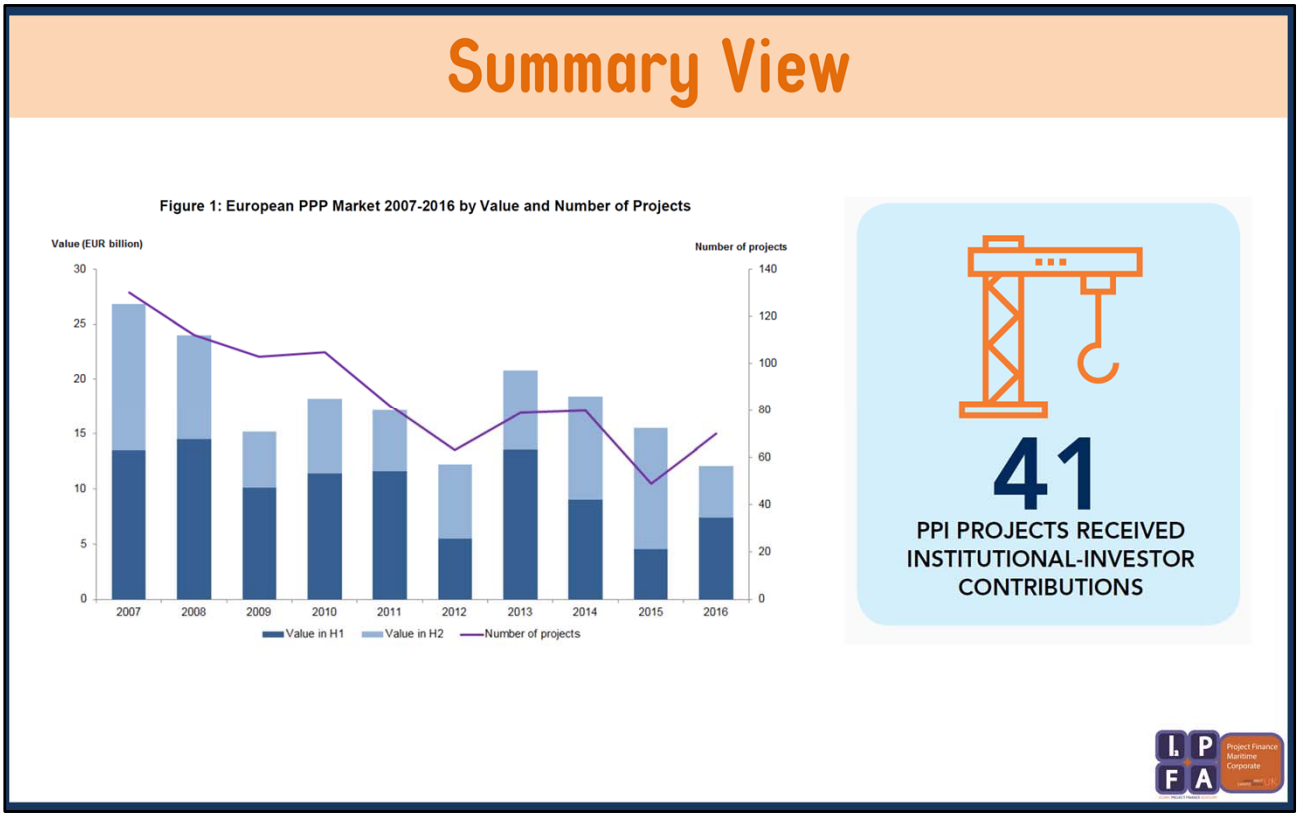
ειδικού σκοπού που συστήνονται και διαχειρίζονται το έργο χωρίς φυσικά να παραβλέπουμε ότι οι θεσμικοί είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί σε ανάληψη οποιουδήποτε ρίσκου, ενώ έχουν κατά καιρούς έχουν βρεθεί εν μέσω επενδύσεων που ελάχιστα έμοιαζαν με αυτό που περίμεναν –βλ. Eurotunnel στην Μάγχη.



Προσπερνώντας τα 'πολύπλοκα' ΣΔΙΤ και προσπαθώντας να καταλάβουμε λίγο καλύτερα πώς οι ιδιωτικές επενδύσεις μπορεί να προσελκυστούν πρέπει αρχικά να εξοικειωθούμε με τους τύπους και τις κατηγορίες των παγίων τόσο με όρους κανονιστικού πλαισίου όσο και με όρους επενδυτικού κινδύνου. Στο διάγραμμα απεικονίζονται οι κατηγορίες παγίων και ταξινομούνται με αύξουσα σειρά επενδυτικού κινδύνου, ξεκινώντας από έργα κοινωνικού εξοπλισμού (όπως κατοικία, υγεία) και καταλήγοντας σε ανταγωνιστικά πάγια όπως παραγωγή ενέργειας και τηλεπικοινωνίες

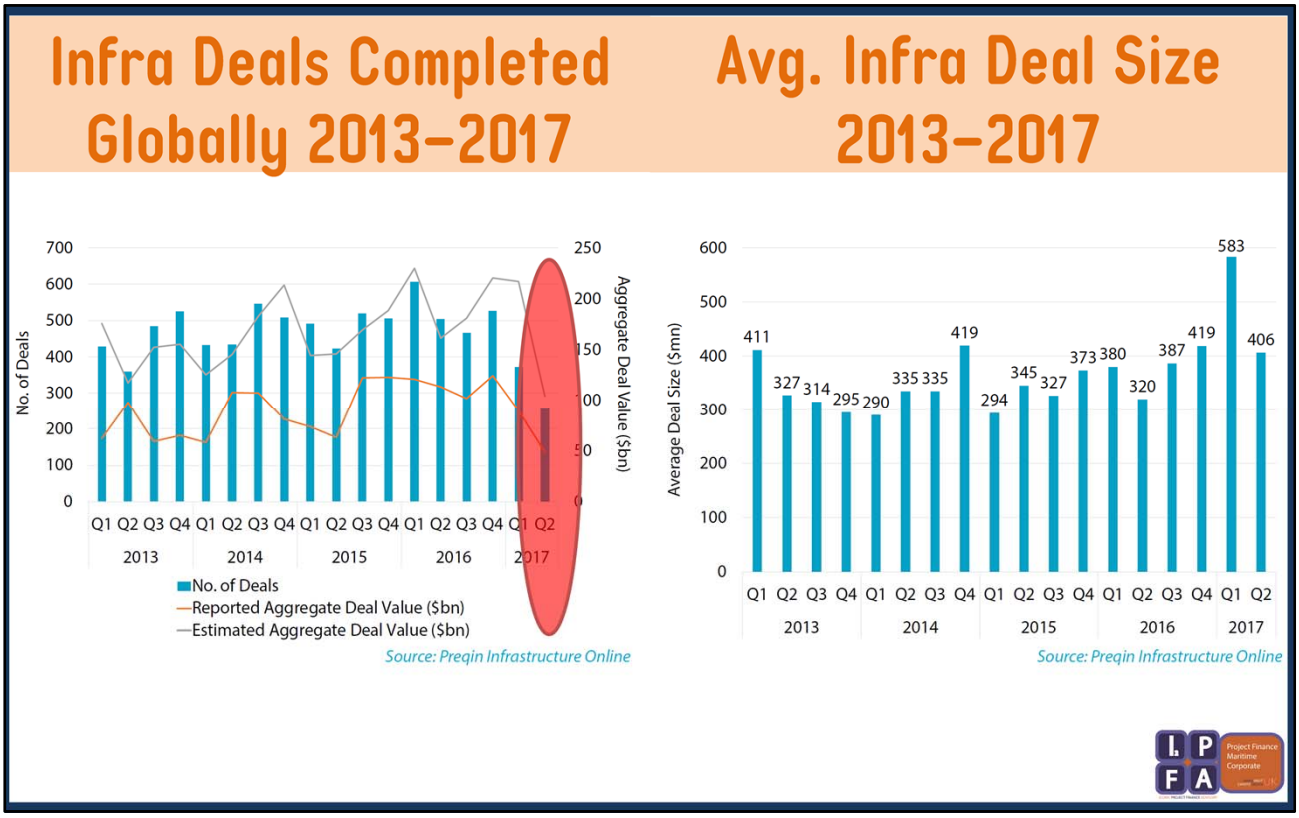
Όλες οι κατηγορίες παγίων κατατάσσονται σε δύο βασικές τάξεις οι οποίες από μόνες τους αποτελούν αντικείμενο πολλών συζητήσεων μεταξύ επενδυτών: την τάξη των εισηγμένων (stock-listed) και την τάξη των ιδιωτικών (unlisted). Στην περίπτωση του ακροατηρίου εδώ αυτό σημαίνει ότι εάν το έργο υποδομής υφίσταται (brownfield development) τότε θα μπορούσε να εξεταστεί είτε το ενδεχόμενο εισαγωγής του σε χρηματιστήριο αξιών είτε η απευθείας διαπραγμάτευσή του με θεσμικούς επενδυτές ή/και investment managers.

Αν το έργο αναζητά χρηματοδότηση για την κατασκευή του (greenfield development) είναι αυτονόητο ότι ανήκει στην δεύτερη τάξη και πως η μόνη χρηματοδοτική διέξοδος προέρχεται από θεσμικούς ή/και investment managers.



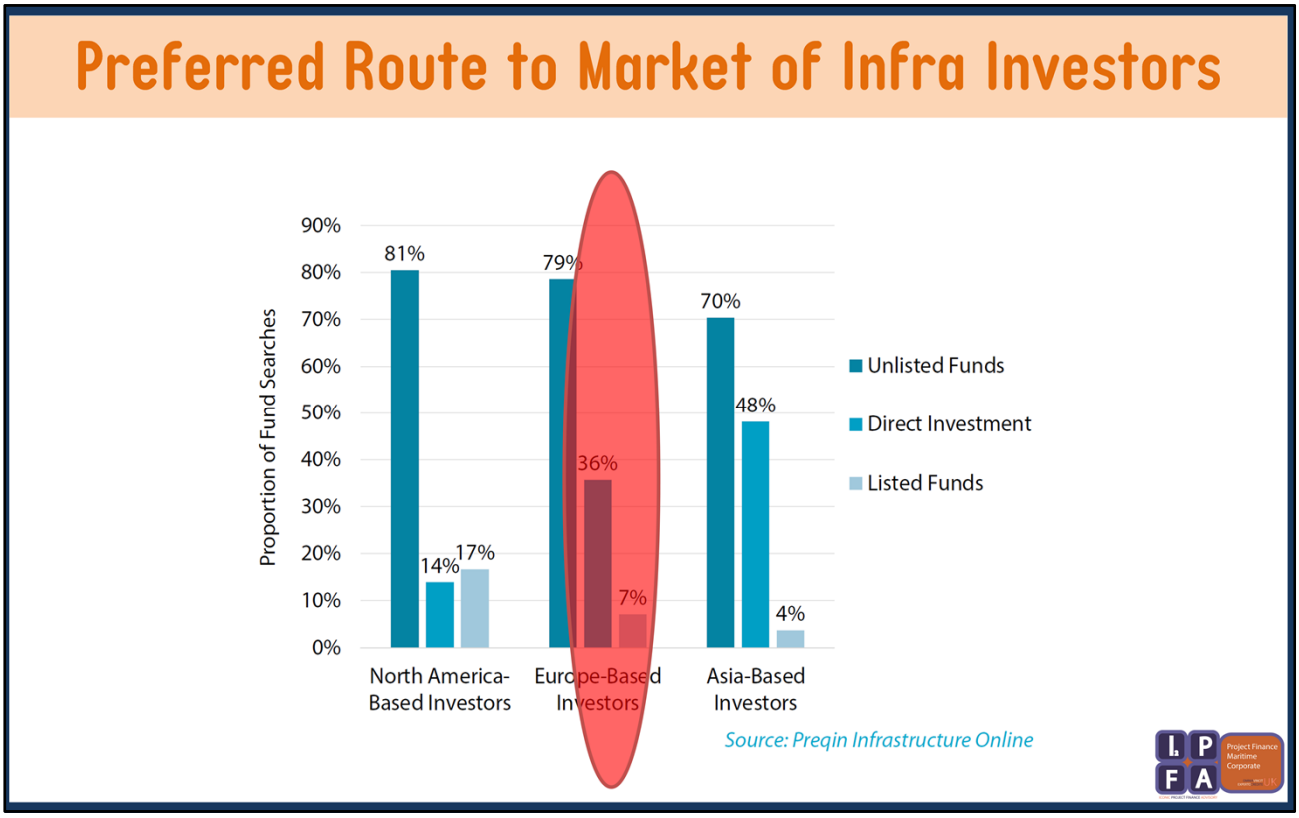
Λίγο νωρίτερα αναφέρθηκα στον αριθμό των έργων που βάσει στοιχείων της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (EIB) και της Παγκόσμιας Τράπεζας ολοκληρώθηκαν μεταξύ 2007 και 2017 με την συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα….σωστά; Και ήταν και τα δύο τάξης μεγέθους μερικών δεκάδων ετήσιως, ενώ θυμίζω πως τα τελευταία 27 χρόνια οι θεσμικοί επενδυτές διέθεσαν παγκοσμίως μόλις 1.6 τρις δολλάρια.

Ας δούμε τώρα τι συνέβη στην πραγματική αγορά ιδιωτικών επενδύσεων την πενταετία 2013 – 2017.



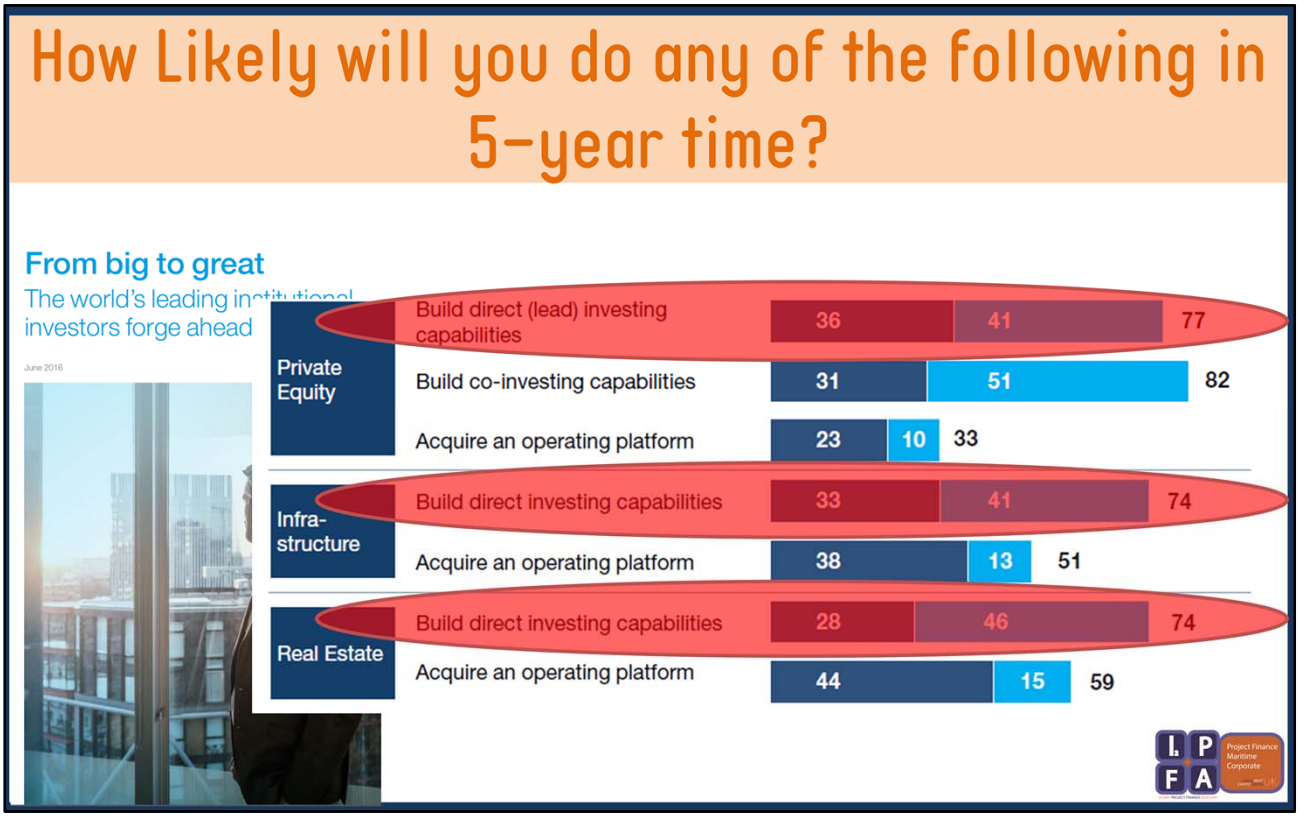
Μόνο κατά δεύτερο πτωτικό τρίμηνο του 2017 έκλεισαν 256 deals αξίας 104 δις δολ. Επαναλαμβάνω…104 δις δολ στην διάρκεια ενός και μόνο πτωτικού τριμήνου, δηλαδή σχεδόν 0.5 δις δολ σ' ένα πτωτίκό έτος, όταν η Παγκόσμια Τράπεζα χρειάστηκε πάνω από ¼ του αιώνα για να προσελκύσει 1.6 τρις.

Το μέσο μέγεθος κάθε deal στην ίδια πενταετία κυμάνθηκε μεταξύ 290 και 583 εκ δολ…Το πιο εντυπωσιακό ωστόσο στοιχείο είναι ότι 127 deals στο Q2 2017 επί συνόλου 256 ήταν εντός ΕΕ με τις μεταφορές να βρίσκονται στην τρίτη θέση προτίμησης των επενδυτών.



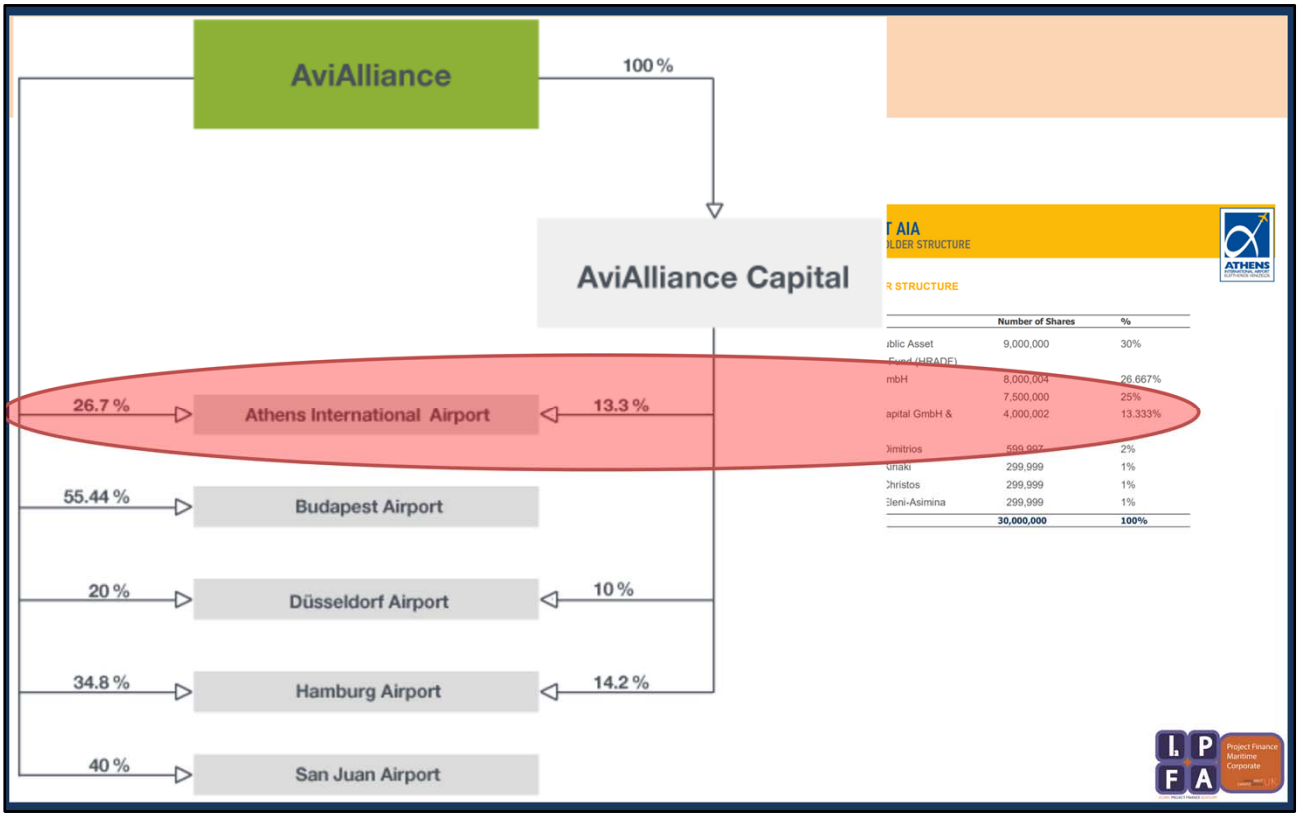
Αυτό όμως που κατά την γνώμη μου παρουσιάζει ακόμα μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τις Εργο-Χρημ/σεις είναι το γεγονός ότι όλοι ανεξαιρέτως οι θεσμικοί επενδυτές επιλέγουν είτε unlisted funds είτε, σε ευθεία γραμμή με την παρατήρηση που έγινε στην αρχή, την απευθείας τοποθετήσή τους σε έργα υποδομής.

Και πάλι εδώ **(ΚΛΙΚ)** οι ευρωπαίοι θεσμικοί διαμορφώνουν χαρτοφυλάκια που κατά 36% διαθέτουν έκθεση σε απευθείας επενδύσεις και κατά 79% σε ιδιωτικά funds. Αντίστοιχες προτιμήσεις διαμορφώνουν τόσο οι θεσμικοί στην Ασία όσο βεβαίως και στην Βόρεια Αμερική.



Η στρατηγική προτεραιότητα των θεσμικών προς τις απευθείας επενδύσεις βρίσκεται πλέον πολύ ψηλά στην agenda τους κι εδώ αν θέλετε τοποθετείται η γραμμή εκκίνηση προς αυτό που η ελληνική επιχειρηματικότητα έχει μεγαλύτερη ανάγκη σήμερα, την χρηματοδοτική εξωστρέφεια.

Σε πρόσφατη πρωτογενή έρευνα της McKinsey με τίτλο 'Από το Μεγάλο στο Σπουδαίο' αποτυπώνεται πλήρως η επιλογή 27 θεσμικών σε Private Equities, Υποδομές και Ακίνητα να εστιάσουν στην ανάπτυξη εξειδικευμένων επενδυτικών ομάδων προκειμένου να ενισχύσουν τις απευθείας επενδύσεις χωρίς την παραδοσιακή διαμεσολάβηση των Asset Managers. Στην ίδια έρευνα καταδεινύεται ακόμα μια προτεραιρότητα των θεσμικών που συνδέεται με το ενδιαφέρον τους να εξαγοράσουν operating platforms σε όλες τις κατηγορίες παγίων ανοίγοντάς τους έτσι δρόμο από τα brownfield προς τα greenfield projects.



Προτού κλείσουμε την σημερινή εισαγωγή και προχωρήσουμε στο προβλεπόμενο διάλλειμα θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας μία ιδιαίτερα επιτυχημένη περιπτώση Εργο-Χρηματοδότησης στην Ελλάδα κι ακολούθως ένα δραστήριο θεσμικό επενδυτή ο οποίος έχει απασχολήσει έντονα την παγκόσμια επενδυτική κοινότητα. Συμπτωματικά, κι οι δύο θεσμικοί προέρχονται από τον Καναδά, ο καθένας για λογαριασμό δύο ανεξάρτητων συνταξιοδοτικών ταμείων.

Το Ελ. Βενιζέλος αποτέλεσε μια από τις πρώτες Εργο-Χρηματοδοτήσεις στην Ελλάδα με συμμετοχή κατά 45% της ιδιωτικής Hochtief η οποία το κατασκεύασε με επιδότηση 250 εκ. Ευρώ από την ΕΕ και το έθεσε σε λειτουργία το 2001. Μεταξύ άλλων η Hochtief είχε κατασκευάσει και αναλάβει την λειτουργία τριών ακόμα αεροδρομίων σε Βουδαπέστη, Ντισελντορφ, Αμβούργο. Τον Μαϊο του 2013 όπου αποφάσισε συνολικά την έξοδό της, πωλώντας τα μερίδιά της σε όλα τα αεροδρόμια στο Καναδικό Συνταξιοδοτικό Ταμείο Δημόσιου Τομέα το οποίο την εξαγόρασε με απευθείας deal και την μετονόμασε σε AviAlliance. Το 2017 το AviAlliance επέκτεινε περαιτέρω το χαρτοφυλάκιο του με την προσθήκη του αεροδρομίου San Juan στο Puerto Rico.

CPP INVESTMENT BOARD

INVESTING FOR OUR CONTRIBUTORS & BENEFICIARIES

Canada Pension Plan

- Founded in **1997**
- US$ **198.1 Bio** (2014)
- **Top-10 Global** Retirement Funds
- **US$80 Bio** in Private & Real Estate
- Leading **Direct** Investor
- Brownfield **Infrastructure** Assets in LATAR + India