



**ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ: ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ: «ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΙ Ο
ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ
ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ»**



ΦΟΙΤΗΤΡΙΕΣ:

- ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ ΙΩΑΝΝΑ
- ΣΙΣΚΟΓΛΟΥ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:

- ΚΥΡΜΙΖΟΓΛΟΥ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 2011

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<u>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</u>	4
<u>ΟΡΙΣΜΟΙ</u>	6

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1:

«ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ-ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ»

1.1: Πλεονεκτήματα Εξαγωγών.....	7
1.2: Κυριότερα Προβλήματα Ελληνικών Εξαγωγών Διανομής.....	7
1.2.1: Αδυναμία προσέγγισης και δημιουργίας δικτύων.....	8
1.2.2: Πολιτικοί Κίνδυνοι.....	9
1.2.3: Κρατικοποίηση.....	9
1.2.4: Εθνικός Έλεγχος της Επιχείρησης.....	9
1.2.5: Συναλλαγματικοί Έλεγχοι.....	10
1.2.6: Περιορισμοί Εισαγωγών – Εξαγωγών.....	10
1.2.7: Φορολογικά μέτρα.....	10
1.2.8: Έλεγχος Εξαγωγικής Τεχνολογίας.....	10
1.2.9: Ο Εθνικισμός.....	10
1.3: Οι Κύριες Αιτίες για την Χαμηλή μας Ανταγωνιστικότητα: Οι Δώδεκα Μεγάλες Πληγές.....	11
1.4: Πλεονεκτήματα των ανταγωνιστών.....	13
1.5: Προτάσεις του ΣΕΒΕ για την επίτευξη του στόχου για συνεισφορά των εξαγωγών στο 16% του ΑΕΠ έως το 2014.....	14
1.6: Προϋποθέσεις βελτίωσης εξωστρέφειας και ανταγωνιστικότητας.....	15
1.7: Κατευθύνσεις για τις ελληνικές εξαγωγές.....	15
1.8: Τι μπορεί να κάνει το κράτος.....	15

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2:

«Ο ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ»

2.1 Πώς Ξεκίνησε η Οικονομική Κρίση.....	17
2.2: Η Οικονομική Κρίση στην Ελληνική Οικονομία.....	19
2.3: Τα Δίδυμα Ελλείματα και η Οικονομική Αναδιάρθρωση...	20
2.4: Υπερκατανάλωση με Δανεικά.....	21

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3:
**«ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ, Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥΣ ΚΑΙ
ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ»**

3.1: Οι Πορεία των Ελληνικών Εξαγωγών ανα Έτος.....	22
3.2: Λόγοι Αύξησης των Εξαγωγών Σύμφωνα με το Κ.Ε.Ε.Μ...	24
3.3: Η Θέση της Ελλάδας.....	24
3.4: Προτάσεις απο το Εθνικό Συμβούλιο Εξαγωγών.....	25
3.5: Δέκα.Βασικοί.Παράγοντες για Επιτυχημένες Εξαγωγές.....	30
3.6: Εξελίξεις και Προοπτικές για τις Εξαγωγές.....	31
3.7: Εθνικό Στρατηγικό Σχέδιο για Τόνωση της Εξωστρέφειας...	34
3.8: Ταμείο Στήριξης Επιχειρήσεων –Ε.ΤΕ.ΑΝ.....	35

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4:
«ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΑ»

4.1: Εξαγωγικές Αγορές Ελληνικών Προϊόντων.....	41
4.2: Προσδιορισμός γεωγραφικών περιοχών.....	41
• ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	42
• ΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ.....	43
• ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ.....	44
• ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΠΡΩΗΝ ΕΣΣΔ.....	46
• ΧΩΡΕΣ ΚΟΛΠΟΥ & Β. ΑΦΡΙΚΗ.....	47
• ΑΣΙΑΤΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ.....	49
• ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ.....	51
4.3: Κριτήρια Επιλογής των Ελληνικών Προϊόντων κατά Γεωγραφική Περιοχή Προορισμού.....	51

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5:
«ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΞΑΓΩΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ»

5.1: Προσδιορισμός κλάδων με εξαγωγική δυναμική.....	53
5.2: Τα Κυριότερα Εξαγόμενα Προϊόντα στις Χώρες με Εξαγωγικό Ενδιαφέρον.....	56
5.3: Πορεία των Προϊόντων που Εξάγει η Ελλάδα ανά Χώρα Προορισμού τους.....	58
5.4: Ανταγωνιστές των Ελληνικών Προϊόντων και Σημεία Υπεροχής τους.....	59
5.5: Συμπεράσματα.....	60

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6:
«ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΓΡΑΦΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ»

6.1: Προϋποθέσεις για την Εγγραφή της Επιχείρησης στο Ειδικό Μητρώο Εξαγωγέων.....	61
---	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7:
«ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING»

Ο ρόλος του Factoring στις Ελληνικές Εξαγωγές.....	63
---	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8:
«ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ MARKETING»

Ο ρόλος του Marketing στις Ελληνικές Εξαγωγές.....	67
---	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9:
«ΘΕΣΜΟΙ, ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΕΘΝΩΝ
ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ»

9.1: Οργανισμός Προώθησης Εξαγωγών (Ο.Π.Ε).....	72
9.2: Τα Εμποροβιομηχανικά Επιμελητήρια.....	72
9.3: Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων.....	73
9.3.1: Παράγοντες Αύξησης της Εξωστρέφειας.....	73
9.3.2: Ταυτότητα Ο.Α.Ε.Π.....	73
9.3.3: Προϊόντα Ο.Α.Ε.Π.....	74
9.3.4: Ποιοι Είναι οι Κίνδυνοι για τους Οποίους Μπορώ να Ασφαλιστώ στον Ο.Α.Ε.Π.....	81
9.3.5: Ποιο το Κόστος Ασφάλισης στον Ο.Α.Ε.Π.....	82
<u>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</u>.....	88
<u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ</u>.....	90
<u>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</u>.....	102

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το ισοζύγιο μιας χώρας είναι το σύνολο όλων των εμπορικών και χρηματοοικονομικών συναλλαγών μεταξύ των κατοίκων της και κατοίκων του εξωτερικού. Ως εκ τούτου, είναι εξ ορισμού πάντοτε εξισορροπημένο και, συνεπώς, η έννοια της ανισορροπίας και της αναπροσαρμογής απορρέει από την εξέταση συγκεκριμένων μεμονωμένων στοιχείων όπως είναι το εμπορικό ισοζύγιο, το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών.

Κατά κανόνα οι συναλλαγές μεταξύ κατοίκων της χώρας και του εξωτερικού που συνιστούν μεταβιβάσεις εισοδημάτων καταγράφονται στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών, ενώ οι χρηματοοικονομικές συναλλαγές, δηλαδή οι κινήσεις κεφαλαίου, καταγράφονται στο ισοζύγιο κίνησης κεφαλαίων. Αυτά τα δύο ισοζύγια, συχνά με τη βοήθεια της Κεντρικής Τράπεζας η οποία διαχειρίζεται τα συναλλαγματικά αποθέματα της χώρας, εξουδετερώνουν το ένα το άλλο και διασφαλίζουν την απαραίτητη ισορροπία στις ξένες συναλλαγές της χώρας.

Η μεταπολεμική Ελλάδα έχει μακρά παράδοση στα ελλείμματα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών τα οποία καλύπτονται από ισοδύναμα πλεονάσματα του ισοζυγίου κίνησης κεφαλαίων. Το πρόγραμμα οικονομικής σταθεροποίησης που υιοθετήθηκε στις αρχές της δεκαετίας του '90 οδήγησε σε σημαντική μείωση του ελλείμματος, αλλά αυτή η τάση αντιστράφηκε γρήγορα και η ανισορροπία του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών αυξήθηκε ραγδαία έως το τέλος της δεκαετίας.

Η είσοδος της Ελλάδος στη ζώνη του ευρώ την 1η Ιανουαρίου 2001 μετρίασε τη σπουδαιότητα του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών ως περιοριστικού παράγοντα κατά την άσκηση της οικονομικής πολιτικής ενώ ταυτόχρονα στέρησε από τους εγχώριους φορείς χάραξης πολιτικής τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν νομισματικά και συναλλαγματικά μέτρα προκειμένου να χειρίζονται τα μεγέθη του ισοζυγίου πληρωμών. Εντούτοις οι εξελίξεις δεν υποβαθμίζουν τη σημασία που έχει η παρακολούθηση της εξέλιξης του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών για τη εκτίμηση της μακροοικονομικής απόδοσης της χώρας ακόμα περισσότερο επειδή στην τελευταία δεκαετία σημειώθηκε σημαντική αύξηση του ελλείμματος το οποίο τώρα ανέρχεται στα 6,4 δισεκατομμύρια ευρώ.

Μεταξύ των μεμονωμένων στοιχείων του ισοζυγίου πληρωμών προεξέχουσα θέση κατέχει το εμπορικό έλλειμμα που τώρα ανέρχεται στο πολύ υψηλό 15,4% του ΑΕΠ παρ' ότι αντισταθμίζεται σε μεγάλο βαθμό από τα πλεονάσματα στα ισοζύγια υπηρεσιών. Αυτές οι σημαντικές αντισταθμιστικές εισπράξεις που παραδοσιακά χρηματοδοτούν ένα σημαντικό μερίδιο των εισαγωγών της χώρας αποτελούν μια πολυτέλεια της Ελλάδος που υφίσταται από παλιά και προέρχεται από τα ισχυρά πλεονάσματα των ναυτιλιακών υπηρεσιών και του τουρισμού.

Οι εισπράξεις της χώρας από τις εξαγωγές υπηρεσιών είναι σχεδόν διπλάσιες σε σύγκριση με αυτές από τις εξαγωγές αγαθών, καθώς και 7,5 φορές υψηλότερες από τον παγκόσμιο μέσο όρο από τη σκοπιά του κατά κεφαλή εισοδήματος. Στην περίπτωση μικρών ανοιχτών οικονομιών όπως της Ελλάδας οι ξένες συναλλαγές είναι κρίσιμοι αποφασιστικοί παράγοντες της εγχώριας μακροοικονομικής απόδοσης.

Μια αισιόδοξη προοπτική για το εγχώριο έλλειμμα της χώρας θα έδινε έμφαση στη σημασία του ξένου κεφαλαίου για τη χρηματοδότηση των επενδύσεων σε μια ραγδαία αναπτυσσόμενη χώρα όπου οι εγχώριες αποταμιεύσεις δεν επαρκούν. Υπό αυτή την προοπτική το έλλειμμα θεωρείται ως αναπόφευκτη συνέπεια της ισχυρής συσσώρευσης κεφαλαίων επιβάλλοντας εισαγωγές κεφαλαίων καθώς και του υψηλού ρυθμού ανάπτυξης που δίνει ώθηση στη εγχώρια ζήτηση για εισαγωγές καταναλωτικών αγαθών.

Από την άλλη πλευρά του νομίσματος θα μπορούσαμε να επισημάνουμε τη μακροπρόθεσμη συσσώρευση ξένων υποχρεώσεων και να ερμηνεύσουμε τη χρόνια υπό-απόδοση του ελληνικού εξωτερικού εμπορίου από τη σκοπιά του ελλείμματος ανταγωνιστικότητας και των διαρθρωτικών αδυναμιών που δύσκολα συμβιβάζονται με τη δυναμική ώθηση ανάπτυξης την οποία υπόσχονται οι οπτιμιστές.

Υπό το πρίσμα των προαναφερθέντων η σημασία του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών και της γενικής απόδοσης των εξαγωγών έχει αναζωογονηθεί τα τελευταία χρόνια. Παρά τις επικριτικές ερμηνείες των δεδομένων όλοι συμφωνούν στη σημασία του προσανατολισμού της οικονομίας στις εξαγωγές και στα θετικά αποτελέσματα της αύξησης των εξαγωγών.

Στην πραγματικότητα η ευρέως διαδεδομένη απελευθέρωση της αγοράς και η απώλεια των ανεξάρτητων εργαλείων νομισματικής πολιτικής επιβάλλουν διαφορετική προσέγγιση σε ολόκληρο το ζήτημα της εξωτερικής ισορροπίας της Ελλάδος. Αυτή η προσέγγιση δεν θα βασίζεται σε υποτιμήσεις προστατευτικά μέτρα η επιδοτήσεις αλλά θα προσανατολισθεί στην ενίσχυση της παραγωγικότητας τη διευκόλυνση των διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων και την προώθηση προϊόντων στις διεθνείς αγορές.

ΟΡΙΣΜΟΙ

«**Εξαγωγή**» σημαίνει: η μεταφορά προϊόντων για πώληση στο εξωτερικό, το καθεστώς εξαγωγής κατά την έννοια του άρθρου 161 του κοινοτικού τελωνειακού κώδικα, η επανεξαγωγή κατά την έννοια του άρθρου 182 του κοινοτικού τελωνειακού κώδικα, και η διαβίβαση λογισμικού ή τεχνολογίας με ηλεκτρονικά μέσα, με φαξ ή με το τηλέφωνο προς εξωκοινοτικό προορισμό. Αυτό εφαρμόζεται στην προφορική διαβίβαση τεχνολογίας μέσω τηλεφώνου μόνον όταν η τεχνολογία περιέχεται σε κάποιο έγγραφο και τα σχετικά μέρη αυτού του εγγράφου διαβιβάζονται στο τηλέφωνο, ή περιγράφονται τηλεφωνικώς κατά τρόπον ώστε να επιτυγχάνεται το ίδιο ουσιαστικά αποτέλεσμα.

«**Εξαγωγέας**» είναι: κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, για λογαριασμό του οποίου υποβάλλεται διασάφηση εξαγωγής, δηλαδή το πρόσωπο το οποίο, κατά το χρόνο που γίνεται δεκτή η διασάφηση, κατέχει τη σύμβαση με τον παραλήπτη στην τρίτη χώρα και έχει την εξουσία να αποφασίσει την αποστολή του είδους έξω από το τελωνειακό έδαφος της Κοινότητας. Αν δεν έχει συναφθεί σύμβαση εξαγωγής ή αν ο κάτοχος της σύμβασης δεν ενεργεί για ίδιο λογαριασμό, καθοριστικό στοιχείο είναι η εξουσία απόφασης για την αποστολή του είδους έξω από το τελωνειακό έδαφος της Κοινότητας.

Ως «εξαγωγέας» νοείται επίσης κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο αποφασίζει να διαβιβάσει λογισμικό ή τεχνολογία προς εξωκοινοτικό προορισμό με ηλεκτρονικά μέσα, με φαξ ή με το τηλέφωνο.

Όταν το δικαίωμα διάθεσης του είδους διπλής χρήσης το έχει πρόσωπο εγκατεστημένο έξω από την Κοινότητα σύμφωνα με τη σύμβαση βάσει της οποίας γίνεται η εξαγωγή, ως εξαγωγέας λογίζεται ο εγκατεστημένος στην Κοινότητα αντισυμβαλλόμενος.

«**Διασάφηση εξαγωγής**»: είναι η πράξη με την οποία ένα πρόσωπο δηλώνει, με τον πρέποντα τύπο και τρόπο, ότι επιθυμεί να θέσει είδη διπλής χρήσης υπό τελωνειακό καθεστώς εξαγωγής.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1:

«ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ-ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ»

1.1: Πλεονεκτήματα Εξαγωγών

Οι εξαγωγές αποτελούν προέκταση των συναλλαγών, όπου ο πελάτης ζει σε μια άλλη χώρα. Αυτή η προέκταση του χώρου δράσης του συναλλασσόμενου είναι εξαιρετικά σημαντική εφόσον δίνει την δυνατότητα σε αυτόν να διευρύνει το φάσμα των επιλογών του. Έτσι όχι μόνο έχει στη διάθεση του τα αγαθά που παράγονται στην ίδια του την χώρα, αλλά και εκείνα που προέρχονται από άλλες χώρες. Η ανάγκη να αποκτηθούν πόροι όπως είναι η ενέργεια, τα τρόφιμα, οι πρώτες ύλες ή ο κεφαλαιούχος εξοπλισμός, καθίστανται ζωτική υπόθεση της ευφορίας του κάθε έθνους. Ένα μέγιστο ωφέλιμα από τις εξαγωγές είναι η συνύπαρξη σε αυτές των ευκαιριών να γίνει εκμετάλλευση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων που απολαμβάνει ένας παραγωγός στην εσωτερική αγορά.

Μερικά από τα πλεονεκτήματα των εξαγωγών ενός εθνικού στόχου είναι ότι συμβάλλουν ώστε:

- ❖ Να γίνει καλύτερη χρήση των εθνικών πόρων.
- ❖ Να μειωθεί η ενέργεια και να δοθεί γένεση σε εισόδημα ρευστού χρήματος.
- ❖ Να αυξηθεί η εισροή ξένου συναλλάγματος.
- ❖ Να βελτιωθεί το ισοζύγιο πληρωμών.

Για τις περισσότερες χώρες οι εξαγωγές είναι εξίσου ζωτικές και για την οικονομική εξυγίανση. Αυτές έχουν ανάγκες να εισάγουν ουσιαστικά αναγκαία είδη σε τρόφιμα και πρώτες ύλες και με τις εξαγωγές έχουν τη δυνατότητα να πληρώσουν τα εισαχθέντα είδη. Μια δυνατή λύση για ένα έθνος είναι να μειώσει τις εισαγωγές στρεφόμενο προς την εφαρμογή πολιτικής αυτάρκειας π.χ. να αυξήσει την παραγωγή τροφίμων. Εντούτοις η απόλυτη αυτάρκεια σπάνια είναι εφικτή σ' έναν κόσμο έντονα αλληλεξαρτημένο κι ακόμη το όφελος από το συγκριτικό πλεονέκτημα εξανεμίζεται.

Οι σπανίζοντες πόροι θυσιάζονται για να παραχθούν αγαθά με μικρότερη αποδοτικότητα από ότι αλλού και οι πιθανότητες να ξεφύγουν αυτά τα έθνη από τις παραδοσιακές οικονομικές διαδρομές μειώνονται σημαντικά. Οι νέες βιομηχανικές μονάδες χρειάζονται κεφάλαια και οι εξαγωγές προσφέρουν την ευκαιρία για απόκτηση του αναγκαίου ξένου συναλλάγματος. Σε γενικές γραμμές η εμφάνιση μιας θετικής εθνικής προδιάθεσης να αναπτυχθούν οι εξαγωγές μπορεί να αποφέρει τεράστια οφέλη.

1.2: Κυριότερα Προβλήματα Ελληνικών Εξαγωγών

Η Ελλάδα είναι μια ελλειμματική, από πλευράς εμπορικού ισοζυγίου, χώρα. Το έλλειμμα αυτό αυξάνεται διαχρονικά και αντανακλά την έλλειψη συγκριτικών πλεονεκτημάτων στους τομείς παραγωγής διεθνώς εμπορεύσιμων αγαθών.

Η ένταξη της Ελλάδος στην ΟΝΕ, συνεπάγεται από τη μια μεριά ευκαιρίες που όμως δεν αξιοποιούνται στο έπακρο, διότι μένουν ανεκμετάλλευτα τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτει η χώρα μας και από την άλλη, μετατόπιση του βάρους αντιμετώπισης των ανταγωνιστικών πιέσεων στην εσωτερική αγορά εργασίας και στις συνθήκες τιμών και κόστους.

Οι κύριοι παράγοντες που επέδρασαν αρνητικά τόσο στο θέμα του κόστους, όσο και στο θέμα της ποιότητας των προϊόντων μας είναι τρεις :

- Ο πρώτος είναι μακροοικονομικός και αφορά στη μειωμένη ανταγωνιστικότητα της οικονομίας μας, εξαιτίας των μειωμένων ιδιωτικών επενδύσεων, άρα μη βελτίωσης της παραγωγικότητας της οικονομίας και της ασύμμετρης αύξησης των τιμών των μη εμπορεύσιμων αγαθών, κάτι που επηρέασε αρνητικά τα άμεσα κοστολόγια των εξαγωγικών επιχειρήσεων.
- Ο δεύτερος παράγων είναι πολιτικός και αφορά στη γραφειοκρατία και στο δύσκαμπτο πλαίσιο λειτουργίας του δημόσιου τομέα, αλλά και της αγοράς εργασίας, που λειτούργησε ανασταλτικά στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων και αύξησε έμμεσα το κόστος λειτουργίας τους.
- Και ο τρίτος παράγων –μικροοικονομικός- έχει να κάνει με την αδυναμία πολλών ελληνικών επιχειρήσεων να αναπτύξουν και να προωθήσουν με σταθερότητα και σαφή προσανατολισμό σε καινοτόμα προϊόντα - διασφαλίζοντας έτσι διαχρονικά περισσότερες και με μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους πωλήσεις-και όχι βάση της λογικής του γρήγορου κέρδους. Σε αυτό το σημείο πρέπει να σημειωθεί και η ευθύνη των τραπεζών, οι οποίες για μεγάλο διάστημα στο παρελθόν, λειτούργησαν με αποθαρρυντικό τρόπο για τις νέες επιχειρηματικές ιδέες

1.2.1: Αδυναμία προσέγγισης και δημιουργίας δικτύων διανομής

Οι Έλληνες εξαγωγείς δίδουν περισσότερη βαρύτητα στο προϊόν και στην τιμή παρά στα δίκτυα διανομής. Αυτό μάλλον αιτιολογεί και το γιατί οι Έλληνες εξαγωγείς δύσκολα προσεγγίζουν τις χώρες με δομημένα δίκτυα (Δυτ. Ευρώπη) ενώ νιώθουν περισσότερο άνετα σε χώρες με αδόμητα δίκτυα (Ανατολική Ευρώπη, Μέση Ανατολή).

Κατά κανόνα, πάνε καλά οι εξαγωγές μας όταν είμαστε προμηθευτές ή υπεργολάβοι άλλων βιομηχανιών όπου δεν απαιτείται δίκτυο. Διαφορετικά καταφεύγουμε σε outsourcing δίκτυα (αντιπροσώπους) και όχι σε δόμηση ιδίων δικτύων.

Το Ελληνικό κράτος περισσότερο χρηματοδοτεί ενέργειες για το προϊόν (εκθέσεις, προβολές, κ.λπ) παρά για τη δημιουργία δικτύων διανομής. Οι προσπάθειες φορέων όπως ο ΟΠΕ κ.λπ. περισσότερο εστιάζουν σε συνέργιες marketing (π.χ. συμμετοχή σε εκθέσεις, προβολή στα media, κ.λπ) παρά σε συνέργιες στα πωλήσεις (όπως ανάπτυξη κοινών δικτύων διανομής)

1.2.2: Πολιτικοί Κίνδυνοι.

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει η διεθνής επιχείρηση, από το πολιτικό περιβάλλον, μπορεί να είναι σοβαροί. Αντιπροσωπεύουν μια ολόκληρη σειρά διαφορετικών κινδύνων σε σπουδαιότητα και σοβαρότητα, από την μια χώρα στην άλλη, από τον έναν κλάδο στον άλλο, ανάλογα βέβαια με την φύση και την προέλευση της επιχείρησης.

Από την μια μεριά η διεθνής επιχείρηση διακινδυνεύει να χάσει ολοκληρωτικά τον έλεγχο της θυγατρικής, την ιδιοκτησία της μονάδος και την δυνατότητα πρόσβασης στην συγκεκριμένη αγορά.

Από την άλλη μπορεί απλά να αντιμετωπίσει δυσμενή νομοθετική ρύθμιση, με την μορφή της φορολογίας, των δασμών, επιπρόσθετων υποχρεώσεων και γραφειοκρατικών περιορισμών.

1.2.3: Κρατικοποίηση.

Η κρατικοποίηση, που είναι μια εξαιρετικά σοβαρή πράξη, συνήθως δικαιολογείται από την σημασία που έχει η ξένη επένδυση στην εθνική οικονομία, άμυνα, εθνικό πλούτο και ρυθμό ανάπτυξης της χώρας.

Σήμερα ο κίνδυνος κρατικοποίησης φαίνεται ότι ολοένα απομακρύνεται από την διεθνή σκηνή, αφού τα εθνικά κράτη συνειδητοποιούν όλο και περισσότερο την σημασία των ξένων επενδύσεων που παρουσιάζονται σαν απαραίτητη προϋπόθεση ανάπτυξης.

Η ιστορική εμπειρία της πολιτικής της κρατικοποίησης δεν απέδειξε ότι το κράτος είναι πάντα ο καλύτερος διαχειριστής. Σήμερα σε αρκετές χώρες επικρατεί μια τάση αποκρατικοποίησης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Ελλάδα, όπου θεωρείται ότι η επίτευξη της αποκρατικοποίησης θα λύσει πολλά από τα οικονομικά της προβλήματα και θα την βγάλει από το τέλμα στο οποίο βρίσκεται στις μέρες μας. Στην κατεύθυνση της αποκρατικοποίησης στην Ελλάδα έχει συμβάλει και η στρατηγική πολλών διεθνών επιχειρήσεων, που στην πραγματοποίηση επενδύσεων σε άλλες χώρες περιλαμβάνει την παροχή προϊόντων ή τεχνογνωσίας που είναι απαραίτητες για την χώρα.

1.2.4: Εθνικός Έλεγχος της Επιχείρησης.

Η φιλοξενούσα χώρα, εφόσον υπάρχει η πολιτική θέληση, διαθέτει όλα τα μέσα για να προξενήσει σοβαρά πρόβλημα στην λειτουργία της θυγατρικής μονάδας, επιδρώντας σε όλα τα μέλη του καναλιού διανομής του προϊόντος: προμηθευτές πρώτων υλών, μεταποιητές, καταναλωτές. Η εθνική κυβέρνηση είναι σε θέση, εάν το επιθυμεί, να επηρεάσει την αποτελεσματικότητα της πολιτικής marketing της επιχείρησης επιδρώντας στην τιμολογιακή πολιτική, στην πολιτική προϊόντος, στην επιλογή μαζικών μέσων διαφήμισης και καναλιών διανομής.

1.2.5: Συναλλαγματικοί Έλεγχοι.

Οι Συναλλαγματικοί Έλεγχοι είναι συνήθως το αποτέλεσμα των συναλλαγματικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει η χώρα περιορίζουν το ποσό του ξένου συναλλάγματος που:

Ένας εισαγωγέας μπορεί να διαθέσει για την πληρωμή εισαγόμενων προϊόντων. Ένας εξαγωγέας πρέπει να φέρει στην χώρα από την πώληση του προϊόντος του. Ένας ξένος επενδυτής μπορεί να εξάγει, σαν αποτέλεσμα της επένδυσης που έχει πραγματοποιήσει ή των κερδών από τις δραστηριότητές του.

1.2.6: Περιορισμοί Εισαγωγών – Εξαγωγών.

Υπάρχουν πολλών ειδών περιορισμοί και έλεγχοι που έχουν σχέση με τις εξαγωγές και τις εισαγωγές. Οι παραπάνω έλεγχοι επηρεάζουν άμεσα το είδος και την ποσότητα των προϊόντων που μπορούν να αποτελέσουν το αντικείμενο εισαγωγών ή εξαγωγών. Οι περιορισμοί στις εισαγωγές είναι σήμερα ένα ιδιαίτερο εμπόδιο στην ελεύθερη ανταλλαγή εμπορευμάτων μεταξύ των κρατών.

1.2.7: Φορολογικά μέτρα.

Η φορολογία, πολλές φορές, χρησιμοποιείται σαν ένας τρόπος ελέγχου των ξένων επενδύσεων καθώς και του ύψους των κερδών τους. Στην Βενεζουέλα, για παράδειγμα, οι Αμερικανικές επιχειρήσεις πετρελαίου φορολογούνται με συντελεστή 65% επί των καθαρών κερδών τους.

1.2.8: Έλεγχος Εξαγωγικής Τεχνολογίας.

Στον όρο τεχνολογία περιλαμβάνεται, στην προκειμένη περίπτωση, όχι μόνο η τεχνολογική αλλά και διοικητική τεχνογνωσία, η οποία αφορά φυσικά και ανθρώπινο δυναμικό, μελέτες και ερευνητικό υλικό. Σκοπός μιας πολιτικής ελέγχου μπορεί να είναι η επιβεβαίωση ότι η εν λόγω τεχνολογία θα αποσταλεί στην χώρα προορισμού της ή ότι η τεχνολογία που εισάγεται ανταποκρίνεται στις εθνικές ανάγκες.

1.2.9: Ο Εθνικισμός.

Ο εθνικισμός είναι ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει σημαντικά το πολιτικό περιβάλλον μιας χώρας. Οι κάτοικοι των διαφόρων κρατών έχουν μια ορισμένη εθνική ταυτότητα, που εκδηλώνεται με εθνικιστικά αισθήματα και προδιαθέσεις έναντι των ξένων επιχειρήσεων και προϊόντων.

1.3: Οι Κύριες Αιτίες για την Χαμηλή μας Ανταγωνιστικότητα: Οι Δώδεκα Μεγάλες Πληγές

1) Γραφειοκρατία και Αναποτελεσματικό Κράτος (ανεκπαίδευτοι, περιορισμένων δυνατοτήτων και χωρίς κίνητρα εργαζόμενοι)

Η γραφειοκρατία πνίγει και τις εξαγωγές, οι οποίες πέρυσι ήταν ο μόνος τομέας της οικονομίας που αντιστάθηκε στην ύφεση. Σύμφωνα με τους εξαγωγείς ακόμη και για ένα δέμα αξίας 50 ευρώ απαιτούνται 10 θεωρήσεις, καταχωρίσεις και υπογραφές. Αντίστοιχες, ή ακόμη και περισσότερες, διαδικασίες και έγγραφα απαιτούνται για αποστολές εμπορευμάτων σε τρίτες χώρες. Στα χρόνια προβλήματα που εντείνονται ωστόσο εξαιτίας της δημοσιονομικής κρίσης συγκαταλέγεται και η καθυστέρηση στην εξόφληση των οφειλών του Δημοσίου προς τις επιχειρήσεις. Σε συνθήκες έλλειψης ρευστότητας, οι οφειλές του Δημοσίου οδηγούν τις επιχειρήσεις σε αδιέξοδο. Το φορολογικό νομοσχέδιο που βρίσκεται προς ψήφιση στη Βουλή περιλαμβάνει διάταξη που επιτρέπει τον συμψηφισμό οφειλών, αρκεί αυτές να αφορούν την κεντρική διοίκηση. Υπό την προϋπόθεση όμως ότι πρόκειται για βεβαιωμένες οφειλές. Αλλά είναι γνωστό ότι οι υπηρεσίες μπορούν να καθυστερήσουν όσο θέλουν τη βεβαίωση των οφειλών του Δημοσίου προς τις επιχειρήσεις. Η Κοινοτική Οδηγία που προβλέπει την υποχρεωτική εξόφληση τέτοιων οφειλών σε διάστημα δύο μηνών δεν έχει ενσωματωθεί στο εθνικό δίκαιο. Αλλά και εκεί που ανελήφθησαν πρωτοβουλίες για τη διευκόλυνση της επιχειρηματικότητας, όπως στο λιανεμπόριο, ήρθαν κάποιοι περιορισμοί για την ίδρυση πολυκαταστημάτων, αλλά η τελική απόφαση αφήνεται στην Τοπική Αυτοδιοίκηση που είναι ευάλωτη στις πιέσεις των τοπικών εμπορικών συλλόγων.

2) Σημαντική Παραοικονομία και Τεράστια Εισφοροδιαφυγή

Οι διαπιστώσεις όλων των διεθνών και Ελληνικών οργανισμών και όλων των μελετών για την διαφθορά της παραοικονομίας, το μαύρο χρήμα, την εισφοροδιαφυγή και όλα τα είδη του παραεμπορίου, είναι πραγματικά απογοητευτικές και πολύ θλιβερές. Ακόμα περισσότερα στοιχεία που έρχονται στην επιφάνεια, επιβεβαιώνουν επίσης ότι τα "φακελάκια" προς τον Δημόσιο τομέα, τα δυο τελευταία χρόνια έφτασαν συνολικά στο ύψος των 350-400 εκ. ευρώ ενώ προς τον ιδιωτικό τομέα μεταξύ 200 και 260 εκ. ευρώ.

Σύμφωνα με το ελληνικό ίδρυμα Ερευνών Ευρωπαϊκής & Εξωτερικής πολιτικής το ποσό που αντιστοιχεί σε δραστηριότητες της παραοικονομίας ανέρχεται, όπως προαναφερθήκαμε στο 30% του επίσημου ΑΕΠ της Ελλάδας. Δηλαδή με ένα ΑΕΠ της τάξης των 250 δις ευρώ το ποσό της παραοικονομίας ανέρχεται περίπου στα 70-100 δις ευρώ.

Με το ποσοστό αυτή η Ελλάδα καταλαμβάνει την πρώτη θέση ανάμεσα στα Παλαιά μέλη της ΕΕ, ακολουθεί η Ιταλία με ποσοστό 24,5%, προσδιοριζόμενο σε αξία περίπου στα 350 δις. ευρώ, που είναι και το υψηλότερο ποσό ανάμεσα σε όλες τις χώρες όπου έγινε η έρευνα.

3) Υψηλοί Φορολογικοί Συντελεστές

Το θέμα όμως του παγώματος των επιστροφών ΦΠΑ σε εξαγωγικές επιχειρήσεις συνιστά καίριο πλήγμα στις εξαγωγικές επιχειρήσεις και απειλή της ίδιας της βιωσιμότητάς τους. Και αυτό γιατί έρχεται να προστεθεί στην ήδη μειωμένη

ρευστότητα των επιχειρήσεων, στη τραπεζική ασφυξία και στις συνεχώς αυξανόμενες φορολογικές υποχρεώσεις των επιχειρήσεων.

Το πρόβλημα έχει λάβει πλέον ανησυχητικές διαστάσεις, πλήττοντας τις εξωστρεφείς επιχειρήσεις της περιφέρειας με δυσμενέστερες συνέπειες στην τοπική και εθνική οικονομία και στην απασχόληση.

Ειδικά το θέμα των καθυστερούμενων επιστροφών ΦΠΑ, αποτελεί χρόνιο πρόβλημα των εξαγωγικών επιχειρήσεων, που αφορούν και την πλειοψηφία των δικαιούχων των συνολικά 5,4 δις ευρώ των επιστροφών, όπως προβλέπεται και από το Προϋπολογισμό.

Η μη έγκαιρη καταβολή τους αποστερεί δυναμική από την εξωστρέφεια της ελληνικής οικονομίας και ρευστότητα από την ελληνική αγορά, ενώ τελικά αποβαίνει εις βάρος του Δημοσίου σε ότι αφορά την είσπραξη φόρων και εισφορών, αφού μειώνει συνολικά τη δραστηριότητα από τον πρωτογενή τομέα ως και τις υπηρεσίες.

4) Συμφόρηση στα Δικαστήρια, Εξαιρετικά Καθυστερημένες Αποφάσεις

5) Διαφθορά, Αδιαφάνεια και Αναξιπιστία

Η εγκληματικότητα, η αδιαφάνεια και η διαφθορά που υπάρχουν ιδιαίτερα στους μηχανισμούς του δημοσίου είναι σοβαρό πλήγμα για τις ελληνικές εξαγωγές

6) Ασαφές / Αβέβαιο Νομοθετικό Πλαίσιο

7) Δυσκολίες στην Έναρξη, Λειτουργία και Κλείσιμο (πτωχευτικό δίκαιο) Επιχειρήσεων

Η γραφειοκρατία καθώς και οι χρονοβόρες διαδικασίες για την έναρξη μίας εξαγωγικής επιχείρησης αποτελούν αρνητικό παράγοντα για αυτήν καθώς καθυστερούν την έναρξη της.

Ο Πτωχευτικός Κώδικας που ισχύει μέχρι σήμερα προβλέπει μεν για το προ-πτωχευτικό στάδιο τη διαδικασία της συνδιαλλαγής, χωρίς όμως η συμφωνία που απορρέει από αυτή τη διαδικασία να δεσμεύει τους μη συναινούντες πιστωτές. Έτσι, δημιουργείται αυτό που στην οικονομική επιστήμη αποκαλείται «πρόβλημα της συλλογικής δράσης». Δηλαδή, ακόμη και αν όλοι οι πιστωτές αναγνωρίζουν ότι μια ρύθμιση των απαιτήσεών τους που θα διασώσει τον οφειλέτη θα είναι προς το συλλογικό συμφέρον, κάθε ένας χωριστά μπορεί να ελπίζει ότι οι λοιποί πιστωτές θα υποστούν το κόστος της ρύθμισης και θα εξυγιάνουν την επιχείρηση του οφειλέτη, χωρίς όμως ο πιστωτής αυτός να υποστεί τις θυσίες της ρύθμισης.

8) Έλλειψη Ανταγωνισμού: Καθυστέρηση Ανοίγματος Αγορών σε Κρίσιμους Τομείς, Μονοπώλια, Κλειστά Επαγγέλματα, Συντεχνίες

Παρά την πρόοδο που έχει κάνει τα τελευταία χρόνια η ελληνική οικονομία είναι ελάχιστα εξωστρεφής και αυτό σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό και διεθνοποίηση.

Η παγκόσμια οικονομική κρίση ήρθε να αναδείξει τα μεγάλα προβλήματα τις στρεβλώσεις και το έλλειμμα ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας.

9) **Υστέρηση σε Ευρυζωνικές Υποδομές για την Κοινωνία της Πληροφορίας και Γνώσης**

10) **Εκπαιδευτικό Σύστημα μη Συνδεδεμένο με τις Ανάγκες των Επιχειρήσεων και της Αγορά Εργασίας**

11) **Έλλειψη Καινοτομίας για Εμπορικά Εκμεταλλεύσιμα Προϊόντα / Υπηρεσίες**

12) **Απουσία Επιχειρηματικότητας Υψηλών Προοπτικών και Δυσκολία Εξεύρεσης Κεφαλαίων για Νέες Επιχειρήσεις**

1.4: Πλεονεκτήματα των ανταγωνιστών

Ανάλογα με τον κλάδο στον οποίο ανήκει η επιχείρηση προκύπτει ότι για τις εταιρείες που εμπορεύονται προϊόντα **ζωικής προέλευσης** (κρέατα, ιχθυηρά και γαλακτοκομικά), τα πλεονεκτήματα των ανταγωνιστών σχετίζονται με τις χαμηλότερες τιμές τους, τις συμφωνίες που έχουν επιτύχει με επιχειρήσεις της αγοράς στόχου και με το γεγονός ότι παράγουν επώνυμα / γνωστά προϊόντα.

Οι επιχειρηματίες του κλάδου των **γεωργικών προϊόντων** (νωπά λαχανικά, φρούτα δημητριακά) εκτιμούν ότι οι ανταγωνιστές τους διαθέτουν τα πλεονεκτήματα των καλύτερων τιμών, των καλύτερων συμφωνιών και του σχεδιασμού των προϊόντων τους.

Σε ότι αφορά τους λόγους προτίμησης των προϊόντων των ανταγωνιστών των επιχειρήσεων που εμπορεύονται παρασκευασμένα και βιομηχανοποιημένα τρόφιμα πρωτεύουν η οι τιμές, η κρατική υποστήριξη και η γεωγραφική εγγύτητα με τις αγορές στόχους.

Οι επιχειρηματίες του κλάδου των **ορυκτών προϊόντων** θεωρούν ότι οι ανταγωνιστές τους πλεονεκτούν στις αγορές του εξωτερικού σε ότι αφορά τις καλύτερες τιμές, τις συμφωνίες με τις ντόπιες επιχειρήσεις, την κρατική υποστήριξη και τη γεωγραφική εγγύτητα.

Οι εκπρόσωποι των **χημικών βιομηχανιών** ιεραρχούν στις πρώτες θέσεις των πλεονεκτημάτων των ανταγωνιστών τους τις τιμές, το επώνυμο προϊόν και τις συμφωνίες με τις εγχώριες εταιρείες.

Για τους ανταγωνιστές των **βιομηχανιών πλαστικών** προϊόντων τα κυριότερα πλεονεκτήματα είναι οι τιμές, η κρατική υποστήριξη και η γεωγραφική εγγύτητα.

Οι εταιρείες του κλάδου του ξύλου και χάρτου αξιολογούν ως σημαντικότερο παράγοντες προτίμησης των προϊόντων των πελατών τους το γεγονός του επωνύμου προϊόντος, τις χαμηλότερες τιμές και τους ταχύτερους χρόνους παράδοσης.

Σε ότι αφορά τον κλάδο **κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης**, τα κυριότερα χαρακτηριστικά, με βάση τα οποία επιλέγονται τα προϊόντα των ανταγωνιστών τους είναι οι χαμηλές τιμές, η κρατική υποστήριξη και η καλύτερη ποιότητα.

Οι επιχειρηματίες του κλάδου **των τεχνουργημάτων από μάρμαρο, κεραμικά και γυαλί** εκτιμούν ότι τα προϊόντα των ανταγωνιστών διαθέτουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα του επωνύμου προϊόντος, των χαμηλότερων τιμών και της κρατικής υποστήριξης.

Οι επιχειρήσεις του κλάδου **των κοσμημάτων και της αργυροχρυσοχοΐας** θεωρούν ότι οι ανταγωνιστές τους πλεονεκτούν σε ότι αφορά τον σχεδιασμό των προϊόντων, την κρατική υποστήριξη και την καλύτερη ποιότητα.

Σε ότι αφορά τον κλάδο **των μετάλλων και μεταλλικών προϊόντων** οι σημαντικότεροι παράγοντες προτίμησης των προϊόντων των ανταγωνιστών τους είναι ο αρτιότερος σχεδιασμός των προϊόντων τους, η κρατική υποστήριξη και το γεγονός ότι διαθέτουν επώνυμα προϊόντα.

Τέλος, οι επιχειρηματίες του κλάδου **των μηχανημάτων, συσκευών και ηλεκτρολογικού υλικού** αξιολογούν ως κυριότερο χαρακτηριστικό προτίμησης των προϊόντων των ανταγωνιστών τους γεγονός ότι είναι γνωστά και επώνυμα. Στη σχετική ιεράρχηση ακολουθούν οι καλύτερες τιμές και ο αρτιότερος σχεδιασμός.

1.5: Προτάσεις του ΣΕΒΕ για την επίτευξη του στόχου για συνεισφορά των εξαγωγών στο 16% του ΑΕΠ έως το 2014

- Δράσεις ενίσχυσης των ελληνικών εξαγωγών σε συγκεκριμένους κλάδους με δυναμική και υψηλή προστιθέμενη αξία.
- να δοθούν κίνητρα και να ενισχυθούν περαιτέρω, εξαγωγικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτούς τους δυναμικούς κλάδους παραγωγής
- επαναπροσδιορισμός των ελληνικών εξαγωγών αναφορικά με τις αγορές του παγκοσμίου εμπορικού χάρτη, στοχεύοντας σε νέες μεγάλες αγορές με προοπτικές ανάπτυξης της εξαγωγικής δραστηριότητας
- υλοποίηση στοχεύμενων δράσεων για άνοιγμα τέτοιων αγορών η ενίσχυση της εξαγωγικής βάσης η οποία ήδη δραστηριοποιείται σε αυτές τις αγορές –στόχους
- Country re-branding: σχεδιασμός και υλοποίηση ενός ειδικού σχεδίου rebranding και προβολής –προώθησης των συγκριτικών πλεονεκτημάτων και της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων της ελληνικής περιφέρειας.
- Υλοποίηση ολοκληρωμένου προγράμματος προώθησης προϊόντων μικρών επιχειρήσεων στο εξωτερικό.(προτείνεται η πιλοτική εφαρμογή του στην περιφέρεια ηπείρου)

Πηγή: <http://www.agrotypos.gr/index.asp?mod=articles&id=55624>

1.6: Προϋποθέσεις βελτίωσης εξωστρέφειας και ανταγωνιστικότητας

Η νέα εκκίνηση για την ενδυνάμωση του ρυθμού ανάπτυξης πρέπει να προέλθει από την ενίσχυση της εξωστρέφειας της οικονομίας μέσω της ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας (επιχειρηματικής και εθνικής). Για να γίνει αυτό υπάρχει άμεση ανάγκη να προχωρήσουν (α) διαρθρωτικές αλλαγές στην παραγωγική δομή και (β) να ενισχυθεί ο εξαγωγικός προσανατολισμός της οικονομίας. Απαιτείται επίσης υποστήριξη εσωτερικών δικτύων και συνεργασιών και ενίσχυση της διασύνδεσής τους με διεθνή δίκτυα. Να υπάρξει στη χώρα πλαίσιο στήριξης των εξαγωγικών επιχειρήσεων με **προτεραιότητα την έρευνα, την τεχνολογία, την καινοτομία, την δημιουργία συνεργασιών** και ειδικών σχημάτων κυρίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Να αναλάβει, αν είναι δυνατόν, **ένα πρόσωπο στη χώρα μας** (ένας υπουργός ή ένας γενικός γραμματέας), τη διαχείριση του διεθνούς εμπορίου και των διεθνών οικονομικών σχέσεων, έχοντας κάτω από τη δικαιοδοσία του όλους τους κρατικούς φορείς που έχουν σχέση με το διεθνές εμπόριο (ΟΠΕ, ΟΑΕΠ Εμπορικούς Ακολουθούς κλπ), με δικό του τακτικό προϋπολογισμό, σύμφωνο με αυτούς των κυριότερων ανταγωνιστών μας. Απαιτείται η δημιουργία και η συστηματική προβολή ενός ισχυρού συλλογικού “Brand Name” για τη χώρα.

1.7: Κατευθύνσεις για τις ελληνικές εξαγωγές

- Στρατηγική για τις μεγάλες και τις καινούργιες αγορές (ΗΠΑ, Ιαπωνία, Καναδάς, Αυστραλία, Βραζιλία, Κίνα, Ινδία)
- Αξιοποίηση ελληνικής κουζίνας, ξενοδοχείων και ελληνικών εστιατορίων για τα τρόφιμα
- Αξιοποίηση του τουρισμού (εξαγωγές μέσα στη χώρα)
- Η ραγδαία συρρίκνωση του χρόνου ζωής των προϊόντων που από τα 25 χρόνια κατά μέσο όρο έχει φθάσει στον 1,5 μήνα μας καθοδηγεί στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων.
- Οι Έλληνες παραγωγοί πρέπει να στραφούν προς την παραγωγή προϊόντων με μεγάλη άυλη αξία.
- Μεγάλες δυνατότητες στις εξαγωγές όχι μόνο προϊόντων αλλά και υπηρεσιών όπως μεταφορές, τράπεζες, εκπαίδευση, logistics κλπ

1.8: Τι μπορεί να κάνει το κράτος

- Καλλιέργεια της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων
- Κινητοποίηση διπλωματικών υπηρεσιών για την προώθηση των οικονομικών συμφερόντων της χώρας
- Ίδρυση ιδιωτικών γραφείων προώθησης εξαγωγών με νοοτροπία μάρκετινγκ και αμοιβή ανάλογη με τα αποτελέσματα
- Μίμηση επιτυχημένων παραδειγμάτων άλλων μικρών χωρών που αποδείχθηκαν πρότυπα εξωστρέφειας, επιτυχούς διεθνοποίησης και εξαγωγικών επιδόσεων (Φινλανδία, Ιρλανδία, Νέα Ζηλανδία και Χιλή). Κοινά σημεία στις στρατηγικές αυτών των χωρών ήταν:
 - ✓ Πάταξη της γραφειοκρατίας και της διαφθοράς

- ✓ Δημιουργία δομών ενίσχυσης/ επιβράβευσης της εξωστρέφειας και στήριξης των εξαγωγών
- ✓ Συστηματική εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού
- ✓ Στενή συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα βασισμένη σε στόχους και στρατηγική
- ✓ Αποκρατικοποιήσεις
- ✓ Μείωση φορολογικών συντελεστών

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2:

«Ο ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ»

2.1 Πώς Ξεκίνησε η Οικονομική Κρίση

Η κρίση γεννήθηκε στις 9 Αυγούστου 2007, όταν η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ) εισήγαγε 95 δισ. ευρώ ρευστότητας στις αγορές, ενώ η BNP Paribas πάγωνε τρία αμοιβαία κεφάλαια επειδή τα subprime τους δεν είχαν αξία. Οι ενέσεις αυτές τόνωσαν κάπως τον ασθενή και η ΕΚΤ κέρδισε σε αξιοπιστία. Πέρα από τη νομισματική πολιτική, θα έπρεπε ωστόσο να είχε προειδοποιήσει τις κυβερνήσεις ώστε να λάβουν τα απαραίτητα μέτρα για να ξεριζώσουν το κακό και να εμποδίσουν την κρίση ρευστότητας να μετατραπεί σε κρίση φερεγγυότητας. Στη συνέχεια η ΕΚΤ καθυστέρησε να μειώσει τα επιτόκια. Όταν τον περασμένο Μάρτιο το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο οργάνωσε μια συζήτηση αφιερωμένη σε αυτά τα θέματα για την προετοιμασία του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου του Απριλίου, ο πρώην υπουργός Οικονομίας της Ιρλανδίας Τσάρλι Μακ Κρίβι είχε προτιμήσει να παρακολουθήσει υποδρομίες... Επίσης η αντίληψη του Μανουέλ Μπαρόζο για τον ρόλο του είναι αμφισβητήσιμη. Αντί να τον αναγάγει σε απόσταγμα του κοινοτικού πνεύματος, τον συνέλαβε ως ένα νεκρό φύλλο το οποίο άγεται και φέρεται από τις επιθυμίες του Συμβουλίου: η Επιτροπή δεν πρέπει να προτείνει παρά μόνο αυτό που τα κράτη-μέλη επιθυμούν.

Η οργάνωση της Επιτροπής δημιουργεί μια τυφλή γωνία στην κατανόηση αυτής της κρίσης. Τα μακροοικονομικά και τα σχετικά με τις αγορές ζητήματα εξαρτώνται από δύο διαφορετικούς επιτρόπους. Στο Ευρωκοινοβούλιο από τον Οκτώβριο του 2006 καλούμε την Κομισιόν «να δώσει μεγαλύτερη προσοχή στις επιδράσεις της συμπεριφοράς των αγορών στη μακροοικονομική κατάσταση της ζώνης τουευρώ».

Επειδή δεν έπρεπε να καμφθεί το ηθικό των νοικοκυριών, κινητήρα της ανάπτυξης, και επειδή ήταν πιο εύκολο να μη βγουν μπροστά, οι κυβερνήσεις άφηναν την ΕΚΤ να παρεμβαίνει μόνη. Υιοθετούσαν φύλλα πορείας για τα διδάγματα της κρίσης τα οποία δεν ασχολούνταν με τη ρύπανση των subprime, η αντιμετώπιση των οποίων περιοριζόταν σε εκκλήσεις περί διαφάνειας των τραπεζών. Αυτή όμως είναι αντίθετη στους κανόνες της αγοράς γιατί υποχρεώνει τους παράγοντες να διακινδυνεύσουν τη φήμη τους. Η διαφάνεια δεν θα μπορούσε να υπάρξει παρά μόνο με επί τόπου επαληθεύσεις, για τις οποίες καμία αρχή δεν είχε τα μέσα.

Την άνοιξη το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο δημοσίευσε τα στοιχεία μείωσης της ανάπτυξης στην Ευρώπη ενώ οι πωλήσεις αυτοκινήτων έπεφταν στη Γερμανία. Σε ιερή συμμαχία η ευρωπαϊκή εκτελεστική εξουσία και η ΕΚΤ έκριναν ότι τα στοιχεία βρίσκονταν υπό αμερικανική επιρροή και ήταν υπερβολικά απαισιόδοξα. Από τη βελτιστοποίηση των προσδοκιών περάσαμε στην άρνηση της πραγματικότητας. Υστερα από ένα σοβαρό λάθος εκτίμησης της κυβέρνησης Μπους το κακό έσκασε και το χαλασμένο αβγό των subprime έκοψε τη μαγιονέζα της παγκόσμιας οικονομίας επιφέροντας σοβαρές οικονομικές και κοινωνικές συνέπειες.

Η απόφαση να αφεθεί σε κατάρρευση η Lehman Brothers στις 15 Σεπτεμβρίου προκάλεσε μια συστημική κρίση η οποία σηματοδοτεί το πιστοποιητικό θανάτου της εποχής Ρίγκαν-Θάτσερ.

Στην Ευρώπη- σε αυτήν η νέα φάση της κρίσης- το πρώτο αντανακλαστικό ήταν η διάσωση της Ιρλανδίας, η οποία αποφάσισε να εγγυηθεί το σύνολο των καταθέσεων των τραπεζών της. Η Ανγκελα Μέρκελ αρχικά αρνήθηκε κάθε ευρωπαϊκό σχέδιο υποστήριξης στον τραπεζικό τομέα. Αφού άφησε τον Νικολά Σαρκοζί μόνο απέναντι στη γερμανική άρνηση, ο Γκόρντον Μπράουν παρουσίασε το δικό του σχέδιο και το πέρασε στο Eurogroup. Ως πρώην υπουργός Οικονομίας του κύριου οικονομικού τόπου της Ευρώπης, γνώριζε πολύ καλά για τι μιλούσε και μπορούσε να συνδυάσει την πολιτική επιταγή για δράση με τον έλεγχο των μηχανισμών.

Ο Νικολά Σαρκοζί, ο οποίος ανήγαγε τον Ζαν-Κλοντ Τρισέ στην τάξη του αρχηγού κράτους ή κυβέρνησης, φάνηκε να προσπαθεί να παίξει ένα είδος κρατικής Monopoly αλλάζοντας τον γαλλικό καπιταλισμό, τις βιομηχανίες και τα ΜΜΕ ανάλογα με τις διαθέσεις του. Αυτός ήταν ίσως ένας ακόμη λόγος για τον οποίο οι τράπεζες αρνήθηκαν την πρώτη εκδοχή του σχεδίου του και ανάγκασαν το κράτος να τους προσφέρει δάνεια χωρίς την ανάληψη συμμετοχής. Εχουμε έτσι σήμερα ένα μαζικό σχέδιο υποστήριξης των τραπεζών χωρίς αντάλλαγμα παρέμβασης στη μακροπρόθεσμη στρατηγική τους. Υπάρχει επίσης ο κίνδυνος η πίεση για μεταρρυθμίσεις να εξατμιστεί με μια νέα σχετική σταθεροποίηση των αγορών και το επιχείρημα ότι κάθε σημαντική αλλαγή θέτει σε κίνδυνο τις ευαίσθητες οικονομίες.

Τελικά η ευρωπαϊκή απάντηση στην τραπεζική κρίση θα γίνει με παράλληλα εθνικά σχέδια. Μια φιλόδοξη Κομισιόν θα αναλάβει να οδηγήσει την υλοποίηση αυτών των σχεδίων ώστε να χρησιμοποιηθούν σε μια ευρωπαϊκή στρατηγική. Η Ευρώπη μπορεί να δώσει τον καλύτερο εαυτό της, την ικανότητα του ορισμού κανόνων, αυτή την ήπια δύναμη της σύγχρονης εποχής που έχει τόση ανάγκη η παγκοσμιοποίηση. Για τον λόγο αυτόν η Κομισιόν θα πρέπει να ξαναβρεί τον χαρακτήρα της και να αναλάβει ξανά πρωτοβουλίες- αυτό είναι ένα από τα μεγάλα διακυβεύματα του επόμενου ευρωπαϊκού χρονοδιαγράμματος.

Η διεθνής κρίση ξεκίνησε από το τέλος 2007 και εκδηλώθηκε σε τρεις φάσεις. Η πρώτη αφορούσε την πρακτική χρεωκοπία μεγάλου μέρους του χρηματοπιστωτικού συστήματος των Δυτικών χωρών εξαιτίας του τεράστιου όγκου “τοξικών” χρεών που διατηρούσαν στο χαρτοφυλάκιό τους.

Η ουσιαστική χρεωκοπία και η ολική κατάρρευση ολόκληρου του χρηματοπιστωτικού συστήματος απεφεύχθη χάρη στην έγκαιρη παρέμβαση των κρατών με την στήριξη των τραπεζών και την κρατικοποίηση μεγάλου μέρους των χρεών τους. Ακόμα και έτσι όμως η πιστωτική ασφυξία του φθινοπώρου του 2008 και η δραματική μείωση της ρευστότητας που ακολούθησε την εκδήλωση της κρίσης στις τράπεζες, επέδρασε άμεσα στην πραγματική οικονομία των αναπτυσσόμενων χωρών η οποία βρισκόταν ήδη στην καθοδική φάση του κύκλου από το τέλος του 2007, οδηγώντας σε μία οξεία ύφεση που διήρκεσε από 4 έως πέντε συναπτά τρίμηνα.

Αυτή ήταν η δεύτερη φάση της κρίσης αποτέλεσμα της οποίας υπήρξε η σημαντική αύξηση της ανεργίας και η μεγάλη πτώση του ΑΕΠ της τάξεως του 4, 5 μέχρι και 7%. Η κρατικοποίηση των χρεών του τραπεζικού τομέα και τα πακέτα στήριξης των

οικονομιών που εφάρμοσαν τα κράτη σε συνδυασμό με τα μειωμένα έσοδά τους εξαιτίας της ύφεσης οδήγησαν σε έκρηξη του δημόσιου δανεισμού για σχεδόν το σύνολο των ανεπτυγμένων (και όχι μόνο) χωρών δίνοντας έναυσμα στην τρίτη φάση της κρίσης που σηματοδοτεί η κρίση του δημόσιου χρέους.

Η ξαφνική και κατακόρυφη αύξηση των αναγκών δανεισμού των κρατών αύξησε δραματικά τη ζήτηση για κεφάλαια στις διεθνείς χρηματαγορές, τη στιγμή που οι μεγάλες τράπεζες και τα επενδυτικά κεφάλαια, προσπαθώντας να αποκαταστήσουν τους ισολογισμούς τους περιόρισαν την προσφορά χρήματος και απέφευγαν την τοποθέτηση σε μακροχρόνιες επενδύσεις, περιστέλλοντας έτσι την προσφορά χρήματος.

Το αποτέλεσμα αυτής της έκρηξης της ζήτησης και της περιστολής της προσφοράς είναι η αύξηση του κόστους του χρήματος και η μεγαλύτερη επιλεκτικότητα των διεθνών επενδυτών στο που επιλέγουν να επενδύσουν. Εμφανίστηκε μία τάση προτίμησης ασφαλών επενδύσεων και περιορισμού του ρίσκου, με συνέπεια χώρες με αδύναμες οικονομίες να αδυνατούν να αντλήσουν κεφάλαια ή προκειμένου να το πετύχουν να πληρώνουν ιδιαίτερα υψηλό επιτόκιο σε σχέση με πριν.)

Πηγή: <http://www.tovima.gr/relatedarticles/article/?aid=23784&dt=18/11/2008>

2.2: Η Οικονομική Κρίση στην Ελληνική Οικονομία

Η διεθνής οικονομική κρίση του 2008-09 έφτασε με κάποια καθυστέρηση στην Ελλάδα, έκανε όμως πολύ έντονη την παρουσία της επιταχύνοντας την εκδήλωση των αντιφάσεων του ελληνικού καπιταλισμού και φέρνοντας στην επιφάνεια τα αδιέξοδα που συσσωρεύτηκαν όλη την προηγούμενη περίοδο της δεκαπενταετούς ανάπτυξης του.

Η κρίση του δημόσιου χρέους που ξεδιπλώνεται με δραματικούς ρυθμούς μπροστά στα μάτια μας τους τελευταίους μήνες έχει καταστήσει σαφές πως το μοντέλο ανάπτυξης που είχε στηριχθεί όλα τα προηγούμενα χρόνια η ελληνική οικονομία δεν είναι πλέον βιώσιμο.

Η οικονομική μεγέθυνση που βασίστηκε στην ιδιωτική κατανάλωση που χρηματοδοτούνταν με δανεισμό τόσο των ιδιωτών όσο και του κράτους έχει εξαντλήσει τη δυναμική της, ενώ το τεράστιο χρέος που συσώρευσε καθιστά το ενδεχόμενο της χρεοκοπίας πολύ πιθανό.

Οι συνέπειες για τους εργαζόμενους και τα φτωχά λαϊκά στρώματα είναι πολύ άσχημες, αλλά βρισκόμαστε ακόμη στην αρχή της κρίσης. Η κυβέρνηση αξιοποίησε τον πολύ ορατό κίνδυνο της χρεοκοπίας στα πλαίσια του shock doctrine για να περάσει μία σειρά αντεργατικών μέτρων που πλήττουν βάνουσα το βιοτικό επίπεδο των εργαζομένων.

Ωστόσο τα μέτρα αυτά θα βυθίσουν τη χώρα σε μεγαλύτερη ύφεση αναπαράγοντας με χειρότερους όρους το πρόβλημα του χρέους, προδιαγράφοντας νέα μέτρα λιτότητας και δημιουργώντας ένα φαύλο κύκλο.

Το πακέτο στήριξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του ΔΝΤ που ανακοινώθηκε πρόσφατα, παρ' όλες τις ασάφειες που το συνοδεύουν, δίνει παράταση χρόνου για δύο ίσως και τρία χρόνια αλλά δεν λύνει το πρόβλημα, ενώ οι όροι εφαρμογής του θα σημάνουν ένταση της επίθεσης στα λαϊκά δικαιώματα. Και αυτό γιατί η δυναμική του ελληνικού χρέους, στη δεδομένη διεθνή συγκυρία σε συνδυασμό με τα διαρθρωτικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, καθιστά το ενδεχόμενο της χρεοκοπίας κάτι παραπάνω από ορατό.

2.3.:Τα Δίδυμα Ελλείματα και η Οικονομική Αναδιάρθρωση

Πρόσφατα ανακοινώθηκε η μείωση του εμπορικού ισοζυγίου (δηλαδή η διαφορά της αξίας των αγαθών που εισάγουμε και αυτών που εξάγουμε) κατά 30%. Η αξία των εισαγωγών μειώθηκε κατά 20% και η αντίστοιχη των εξαγωγών αυξήθηκε κατά 2,4%. Βέβαια αυτό δεν ανατρέπει τη συνολική εικόνα του εμπορικού ισοζυγίου, που αποτελεί και την πιο σημαντική συνιστώσα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών. Τα τελευταία 10 χρόνια η ελληνική οικονομία εισάγει αγαθά αξίας 3€ για κάθε αγαθό αξίας 1€ που καταφέρνει να εξάγει. Αυτή η συντριπτική αναλογία (ένα προς τρία) συνοψίζει το δημιουργηθέν έλλειμμα και τα αδιέξοδα της ελληνικής οικονομίας. Για να αντληφθεί κάποιος το μέγεθος του προβλήματος, αρκεί να αναφερθεί ότι παρά τον μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας κατά 3,5% στη διάρκεια της περιόδου 2000-2008, το ποσοστό ανεργίας μειώθηκε αμυδρά από 11% σε 8%.

Αναγκαία επομένως κρίνεται η ανατροπή αυτής της αναλογίας με μέτρα που να ενισχύουν τους παραγωγικούς και εξαγωγικούς τομείς της ελληνικής οικονομίας. Πράγματι, η ανατίμηση του ευρώ κατά 15% το τελευταίο τρίμηνο λειτουργεί ως απλή υπενθύμιση ότι δεν μπορούμε να βασιζόμαστε σε ευνοϊκές μεταβολές της ισοτιμίας του νομίσματος στην προσπάθειά μας να βελτιώσουμε το εμπορικό έλλειμμα.

Έμφαση πρέπει να δοθεί σε κλάδους όπου υπάρχει ήδη αλλά και μπορεί να δημιουργηθεί συγκριτικό πλεονέκτημα. Τα ελλείματα που αντιμετωπίζει η ελληνική οικονομία είναι τελικά δύο και συσχετίζονται μεταξύ τους: *Από τη μία έχουμε το έλλειμμα του προϋπολογισμού, το οποίο προσδιορίζεται από τη διαφορά μεταξύ εσόδων και εξόδων της κυβέρνησης, και από την άλλη το εμπορικό έλλειμμα, το οποίο προσδιορίζεται από τη διαφορά μεταξύ εισαγωγών και εξαγωγών.* Από την υπόθεση των διπλών ελλειμμάτων γνωρίζουμε ότι το δημοσιονομικό έλλειμμα επηρεάζεται θετικά από το εμπορικό έλλειμμα και αρνητικά από τις επενδύσεις. Δηλαδή μια περαιτέρω μείωση του εμπορικού ελλείματος (μείωση των εισαγωγών ή/και αύξηση των εξαγωγών) θα μειώσει και το δημοσιονομικό έλλειμμα. Επίσης, μια αύξηση των επενδύσεων θα έχει και αυτή θετικές επιπτώσεις στον προϋπολογισμό.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι επείγει η αντιμετώπιση του εμπορικού ελλείματος με ενίσχυση και υποστήριξη των ελληνικών προϊόντων τόσο στην εσωτερική αγορά όσο και στο εξωτερικό. Για αυτό ευθύνη φέρουν τόσο οι καταναλωτές όσο και η κυβέρνηση. Επίσης πρέπει να ενταθούν οι προσπάθειες για αύξηση των επενδύσεων. Οι δύο παραπάνω κινήσεις θα επηρεάσουν θετικά και το δημοσιονομικό έλλειμμα.

Πηγή: Εφημερίδα «ΤΟ ΒΗΜΑ», Σάββατο 16 Οκτωβρίου 2010

2.4: Υπερκατανάλωση με Δανεικά

Οι Ευρωπαίοι δάνειζαν τη μικρή Ελλάδα αφειδώς, για να καταναλώνει τα προϊόντα τους και αυτοί να καταγράφουν θετικά εμπορικά ισοζύγια. Διότι στην οικονομία όταν κάποιος κερδίζει, κάποιος άλλος χάνει. Όταν μια χώρα έχει θετικό εμπορικό ισοζύγιο, κάποιες άλλες δημιουργούν ελλείμματα. Ακόμη και την περασμένη άνοιξη, όταν οι διαπραγματεύσεις της Ελλάδας με την τρικόικα των δανειστών της για τη σύνταξη του μνημονίου βρίσκονταν στο αποκορύφωμά τους και η καγκελάρια της Γερμανίας, Κάγκελα Μέρκελ, έκανε τη... δύσκολη, οι γερμανικές επιχειρήσεις τροφοδοτούσαν την ελληνική αγορά με προϊόντα, τα οποία οι νεοέλληνες - ψωνίζω, άρα υπάρχω - κατανάλωναν με δανεικά, τα οποία, όπως αποδεικνύεται σήμερα, δεν είναι αγύριστα.

Το φαινόμενο της υπερκατανάλωσης με δανεικά δεν είναι καινούριο. Σύμφωνα με στοιχεία της Eurostat που επεξεργάστηκε ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος την περίοδο 1995-2009, το εμπορικό έλλειμμα της Ελλάδας με τις υπόλοιπες χώρες της ΕΕ είναι - ούτε λίγο ούτε πολύ - 226,501 δισ.€ μέγεθος ίσο με το 65%-70% του συνολικού δημόσιου χρέους της χώρας! Σε αυτά τα 15 χρόνια μέχρι το 2009, μόνο μια χρονιά το έλλειμμα ήταν αισθητά μικρότερο από την προηγούμενη (12,76 δισ. € το 2002 έναντι 15,63 δισ.€ το 2001), ενώ μόνο την τελευταία τριετία, 2007, 2008 και 2009, το έλλειμμα διαμορφώθηκε συνολικά σε 62,7 δισ.€, ποσό πολύ μεγαλύτερο από τις κοινοτικές εισροές στη χώρα μας στο σύνολο της τελευταίας 15ετίας.

Όπως δείχνουν τα οικονομικά μεγέθη, οι εταίροι που επωφελούνται περισσότερο από την ελληνική ανισορροπία των τριπλάσιων εισαγωγών έναντι των εξαγωγών, αλλά και τη δανειοδοτούμενη καταναλωτική «επέλαση» των νεοελλήνων είναι κατά σειρά η Γερμανία, η Ιταλία, η Ολλανδία, η Γαλλία, το Βέλγιο, η Ισπανία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Δηλαδή, κυρίως οι «σκληροί» της ευρωζώνης.

Πηγή: Εφημερίδα «Ο ΑΓΓΕΛΙΟΦΟΡΟΣ», Κυριακή 17 Οκτωβρίου 2010

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3:

«ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ, Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥΣ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ»

3.1: Οι Πορεία των Ελληνικών Εξαγωγών ανα Έτος

2007

Οι εξαγωγές κατέγραψαν αύξηση της τάξης του 4% το 2007 σε σχέση με το 2006 και ανήλθαν σε 17,2 δις ευρώ. Αξίζει να επισημανθεί ότι, η αντίστοιχη αύξηση των ελληνικών εξαγωγών το 2006 σε σχέση με το 2005 ήταν 19,6%. Σε σχέση με τις αντίστοιχες εξαγωγές των 27 χωρών-μελών της Ε.Ε. για το 2007, η Ελλάδα διατήρησε την 20η θέση σε ότι αφορά την αξία. Σε σχέση με τις εξαγωγές των χωρών που ανήκουν στην ευρωζώνη, η Ελλάδα έρχεται προτελευταία το 2007 (τελευταία το 2006), έχοντας μικρή διαφορά από την τελευταία χώρα, το Λουξεμβούργο.

Οι ελληνικές εισαγωγές για το ίδιο πάντα διάστημα κατέγραψαν αύξηση της τάξης του 9% τοποθετώντας την χώρα μας στην 11η υψηλότερη θέση μαζί με τη Σουηδία. Κατά συνέπεια, το εμπορικό έλλειμμα της Ελλάδας αυξήθηκε σημαντικά το 2007 κατά 10,8% φθάνοντας 37,9 δις ευρώ. Αντίστοιχα, το 2006 σε σχέση με το 2005 το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου σημείωσε αύξηση 15,5%. Επισημαίνεται ότι, η χώρα μας κατέχει το 3ο μεγαλύτερο έλλειμμα εμπορικού ισοζυγίου στην ευρωζώνη των 13 χωρών-μελών μετά την Ισπανία και τη Γαλλία και το 4ο μεγαλύτερο έλλειμμα εμπορικού ισοζυγίου στις 18 χώρες-μέλη –εκ των 27- με ελλειμματικό εμπορικό ισοζύγιο.

2008

Με θετικό πρόσημο έκλεισε το 2008 για τις ελληνικές εξαγωγές παρά τη δυσμενή διεθνή συγκυρία και τα προβλήματα που παρουσιάστηκαν. Συγκεκριμένα το δωδεκάμηνο Ιανουαρίου-Δεκεμβρίου 2008 οι ελληνικές εξαγωγές σημείωσαν αύξηση 1,1% φθάνοντας στα 17.333,1 εκατ. ευρώ έναντι 17.139,5 εκατ. ευρώ το 2007. Η αύξηση των εξαγωγών, εξαιρουμένων των πετρελαιοειδών, έφτασε το 2,6%. Αυτό προκύπτει σύμφωνα με την ανάλυση των εξαγωγικών στατιστικών δεδομένων της ΕΣΥΕ από τον Ελληνικό Οργανισμό Εξωτερικού Εμπορίου (ΟΠΕ).

2009

Μείωση 17,5% εμφάνισαν οι ελληνικές εξαγωγές το 2009 σε σχέση με το 2008 και διαμορφώθηκαν στα 14,4 δις. ευρώ, όταν το 2005 είχαν διαμορφωθεί στα 14,7 δις. ευρώ.

2010

Η ανάκαμψη των ελληνικών εξαγωγών τον Ιαν-Νοε 2010, κρίσιμος παράγοντας για τη δημοσιονομική εξυγίανση και την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας (28/1/2011)

Σύμφωνα με την πρόσφατη ανακοίνωση της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής (ΕΛΣΤΑΤ), οι ελληνικές εξαγωγές εμπορευματικών συναλλαγών, έπειτα από δεύτερη διαδοχική σημαντική άνοδο τον Οκτώβριο (κατά 24,6%) και τον Νοέμβριο (κατά 39,8%), στο διάστημα Ιαν-Νοέμβριος 2010 αυξήθηκαν συνολικά κατά 7,1% ή σε απόλυτες τιμές κατά €948 εκατ. Ωστόσο, παραμένουν χαμηλότερα από τα επίπεδα του 2008 κατά 13,7%.

2011

Αύξηση ρεκόρ 39,9% κατέγραψαν οι ελληνικές εξαγωγές τον Ιανουάριο σε σύγκριση με τον ίδιο μήνα του 2010, φτάνοντας ως αξία στα 1.388,8 εκατ. ευρώ έναντι 992,9 εκατ. ευρώ κατά τον ίδιο μήνα του προηγούμενου έτους και συνεχίζοντας την καλή πορεία που ξεκίνησαν από τα μέσα του 2010.

Συμπεράσματα

Εξετάζοντας κλαδικά τις ελληνικές εξαγωγές διαπιστώνεται ότι τα βιομηχανικά είδη, τα τρόφιμα ποτά και τα χημικά προϊόντα, που παραδοσιακά αποσπών μεγάλο μερίδιο της ελληνικής εξαγωγικής δραστηριότητας, παρουσίασαν αύξηση κατά μέσο όρο 10% και κατά συνέπεια, εκεί αποδίδεται και η αύξηση των ελληνικών εξαγωγών. Οι εξαγωγές πρώτων υλών αυξήθηκαν κατά 28,5%, ενώ κλάδοι με αρνητική τάση παρουσιάζονται τα μηχανήματα, τα ποτά & καπνός και τα λίπη & έλαια.

Στην ανάλυση της εξαγωγικής δραστηριότητας ανά χώρα, διαπιστώνουμε ότι κυριότερος πελάτης μας παραμένει η Γερμανία, με μερίδιο 11,3% και ακολουθούν η Ιταλία και η Κύπρος. Το Ηνωμένο Βασίλειο, με αύξηση των εισαγωγών του από την Ελλάδα κατά 37,6% βρίσκεται πλέον στην 5^η θέση, ενώ οι εξαγωγές μας στην Τουρκία αυξήθηκαν κατά 40,4%. Ισχυρή κάμψη των εξαγωγών μας παρατηρείται στην Ελβετία, όταν το 2009 αυξάνονταν εντυπωσιακά. Συνολικά διαπιστώνεται ότι οι αγορές της ΕΕ συνεχίζουν να αποτελούν με διαφορά τον σημαντικότερο εξαγωγικό μας εταίρο και για το 2010.

Αναφορικά με την πορεία των ελληνικών εισαγωγών, σημειώθηκε μείωση κατά 21,5% ή κατά €8,9 εκατ. σε απόλυτες τιμές. Κατά συνέπεια, το έλλειμμα εμπορευματικών συναλλαγών της χώρας μας μειώθηκε κατά 31,5% και στο διάστημα Ιαν-Νοέμβριος 2010 ανέρχεται σε €18,3 δις.

Η μείωση αυτή του ελλείμματος, η οποία είναι απόρροια, αφενός του περιορισμού της εγχώριας κατανάλωσης και συνεπώς των ελληνικών εισαγωγών και αφετέρου της αύξησης των ελληνικών εξαγωγών, ενδέχεται να αποτελέσει την παράμετρο-κλειδί για τη δημοσιονομική εξυγίανση της ελληνικής οικονομίας. Βάση της υπόθεσης των «δίδυμων ελλειμμάτων», το δημοσιονομικό έλλειμμα επηρεάζεται θετικά από το εμπορικό έλλειμμα και αρνητικά από τις επενδύσεις. Δηλαδή μια περαιτέρω μείωση του εμπορικού ελλείμματος και μία εισροή Άμεσων Ξένων Επενδύσεων, θα μειώσει αποτελεσματικά και το δημοσιονομικό έλλειμμα.

Συγκεκριμένα, η μείωση του εμπορικού ελλείμματος θα πρέπει να αποτελέσει ένα μείγμα περιορισμού των εισαγόμενων αγαθών και παράλληλα, υποκατάσταση τους από όμοια ποιοτικά αγαθά ελληνικής παραγωγής. Η επίδραση μίας τέτοιας πολιτικής στην

οικονομική ανάκαμψη της χώρας είναι πολυεπίπεδη, καθώς εκτός από την επίτευξη διπλάσιου ρυθμού περιορισμού του εμπορικού ελλείμματος, ενισχύεται η εγχώρια παραγωγή, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση της απασχόλησης και επεκτατικά σε ενίσχυση της εσωτερικής κατανάλωσης.

Σε κάθε μία από τις παραπάνω περιπτώσεις, καθίσταται σαφές ότι η εξωστρέφεια της ελληνικής οικονομίας, αναδεικνύεται σε αναπτυξιακή στρατηγική «μονόδρομο» για την έξοδο της χώρας από την ύφεση.

3.2: Λόγοι Αύξησης των Εξαγωγών Σύμφωνα με το Κ.Ε.Ε.Μ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Κέντρου Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων, από την ανάλυση της πορείας των ελληνικών εξαγωγών σε σχέση με την ισοτιμία ευρώ- δολαρίου διαπιστώνεται ότι τους πρώτους μήνες του 2010 η ενίσχυση του δολαρίου έναντι του ευρώ βοήθησε σημαντικά τις εξαγωγές. Η άνοδος ανακόπτεται από τον περασμένο Απρίλιο. Τους μήνες που ακολούθησαν η ενίσχυση του δολαρίου περιόρισε τη δυναμική ανόδου των ελληνικών εξαγωγών που σημείωναν σημαντικές διακυμάνσεις από μήνα σε μήνα, ενώ το τελευταίο τρίμηνο ισοτιμία και εξαγωγές ακολουθούν αντιστρόφως ανάλογη πορεία, δηλαδή η ανατίμηση του δολαρίου έχει βοηθήσει την ελληνική εξαγωγική δραστηριότητα.

Κατά το ΚΕΕΜ βασικό συμπέρασμα αυτής της κίνησης είναι η επιβεβαίωση αγορών και ειδικά της ευρωζώνης για τα ελληνικά προϊόντα. Συνολικά η ανοδική πορεία των εξαγωγών το δεκάμηνο Ιανουαρίου- Οκτωβρίου 2010 οφείλεται στην αύξηση της αξίας τους κυρίως προς τον ανεπτυγμένο κόσμο (χώρες ΟΟΣΑ), που απορροφά σχεδόν το 58% της συνολικής αξίας, και ειδικότερα στην ΕΕ των «25» και την ΕΕ των «15» που αύξησαν το 2010 τα ποσοστά συμμετοχής τους στην απορρόφηση των ελληνικών προϊόντων. Στον αντίποδα παρατηρούνται πιέσεις σε χώρες με κύριο νόμισμα συναλλαγών το δολάριο και ενδεικτική είναι η περίπτωση της Βόρειας Αμερικής (ΗΠΑ και Καναδάς), όπου καταγράφεται μείωση των ελληνικών εξαγωγών το 2010 της τάξεως του 25%.

Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία του ΠΣΕ, αποδεικνύεται ότι ύστερα από υποχώρηση της τάξεως του 9,6% τον περασμένο Σεπτέμβριο η αξία των ελληνικών εξαγωγών κατά τον Οκτώβριο του 2010 αυξήθηκε κατά 24,1% συγκριτικά με τον αντίστοιχο μήνα του 2009 και ανήλθε σε 1,584 δισ. ευρώ από 1,277 δισ. ευρώ. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση που παρατηρήθηκε στη διάρκεια του 2010 σε επίπεδο μηνός, ξεπερνώντας ακόμη και την ως τώρα καλύτερη επίδοση, που ήταν του Αυγούστου με 18,7%.

3.3: Η Θέση της Ελλάδας

Η υστέρηση των ελληνικών εξαγωγών επιβεβαιώνεται απολύτως από την ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Στατιστικής Υπηρεσίας (Eurostat) για τις εμπορευματικές συναλλαγές στην Ευρωπαϊκή Ένωση κατά το πρώτο εξάμηνο του 2010.

Ενώ, λοιπόν, οι ευρωπαϊκές εξαγωγές αγαθών παρουσίασαν την περίοδο Ιανουαρίου - Ιουνίου συνολική αύξηση κατά 16,3% (ΕΕ-27) και 15,3% (Ευρωζώνη), συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 2009, οι ελληνικές εξαγωγές αυξήθηκαν φέτος μόλις κατά 3%. Είναι σαφές, λοιπόν, ότι η χώρα μας αδυνατεί να ακολουθήσει το ρυθμό ανάκαμψης των υπόλοιπων ευρωπαϊκών εξαγωγικών οικονομιών, καθώς τα ελλείμματά της σε θέματα εξωστρέφειας και οικονομικής διπλωματίας είναι τεράστια.

Στην 23η θέση

Χαμηλότερα κατά δύο θέσεις βρέθηκε η Ελλάδα στην εξαγωγική κατάταξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης των 27 κρατών-μελών για το εννεάμηνο του 2010, καθώς οι εντυπωσιακές επιδόσεις της Βουλγαρίας και της Λιθουανίας, «έσπρωξαν» τη χώρα μας προς τα κάτω, με αποτέλεσμα να κατατάσσεται πλέον 23η. «Η θεαματική αύξηση των εξαγωγών της Βουλγαρίας κατά 33% και της Λιθουανίας κατά 28% ανέτρεψε τη μέχρι σήμερα κατάταξη και πλέον η Ελλάδα βρίσκεται στην 23η θέση, αμέσως μετά τη Λιθουανία», υπογραμμίζεται σε σημερινή ανακοίνωση του Συνδέσμου Εξαγωγέων Β.Ελλάδος (ΣΕΒΕ), με βάση στοιχεία της Eurostat, τα οποία επεξεργάστηκε το Ινστιτούτο Εξαγωγικών Ερευνών και Σπουδών (ΙΕΕΣ).

Παράλληλα, η Ελλάδα συγκαταλέγεται στις πέντε χώρες με τη μικρότερη αύξηση των εξαγωγών σε αξία για εξεταζόμενο διάστημα, μαζί με την Ιρλανδία, το Λουξεμβούργο, τη Δανία και τη Γαλλία. Αντίστοιχα, οι χώρες της ΕΕ-27, με τη μεγαλύτερη αύξηση εξαγωγών στο 9μηνο είναι: Βουλγαρία, Λετονία, Λιθουανία, Εσθονία και Ρουμανία.

Η συνεισφορά των ελληνικών εξαγωγών στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) της χώρας μας για το εννεάμηνο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου του 2010 υπολογίζεται σε 6,4%, υψηλότερη κατά 0,3% από το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Με απουσία στοιχείων για τρεις από τις 27 οικονομίες της ΕΕ-27 (Ολλανδία, Σουηδία, Λουξεμβούργο), η Ελλάδα κατατάσσεται προτελευταία στην εξαγωγική επίδοση στην ΕΕ-27 για το υπό εξέταση διάστημα πάνω από την Κύπρο. Η Ελλάδα και η Κύπρος είναι οι μοναδικές οικονομίες της ΕΕ-27 που παρουσιάζουν διαχρονικά εξαγωγική επίδοση (εξαγωγές/ΑΕΠ) σε μονοψήφιο νούμερο.

«Η εξαγωγική επίδοση της Ελλάδας σε επίπεδο ΕΕ-27, αναδεικνύει την ανάγκη για ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας. Επίσης, την ανάγκη να εστιάσουμε στην επίτευξη του στόχου για συνεισφορά των εξαγωγών στο 10% του ΑΕΠ έως το 2012 και στο 16% ως το 2014» σχολιάζει ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος.

(Παράρτημα, Πίνακας 1)

Πηγή: <http://www.agelioforos.gr/default.asp?pid=7&ct=8&artid=58559>

3.4: Προτάσεις απο το Εθνικό Συμβούλιο Εξαγωγών

Δεν υπάρχει καμία αμφιβολία, ότι ο ρόλος του συμβουλίου αυτού για τη χάραξη της εξαγωγικής πολιτικής συνέβαλε ιδιαίτερα στη θετική πορεία που διέγραψαν οι εξαγωγές μας τα τελευταία χρόνια αλλά και στους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας. Με τις παρατάξεις που υπήρξαν στο πλαίσιο του συμβουλίου

και τη συνέργαση των εξαγωγικών επιχειρήσεων με τις υπηρεσίες του υπουργείου οικονομίας και οικονομικών δόθηκε ώθηση στις εξαγωγές.

Παράλληλα, η εξωστρέφεια της ελληνικής οικονομίας ενισχύθηκε με τις διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις που έγιναν τη τελευταία 5τία και με την αναδιάρθρωση και ενεργοποίηση του ΟΠΕ.

Στόχος του συμβουλίου είναι να υπάρξουν προτάσεις που θα μπορούν να υλοποιηθούν και θα συμβάλλουν στο καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για τις ελληνικές εξαγωγές .

Ακόμη και το 2008, που ήταν μια πολύ δύσκολη χρονιά για την παγκόσμια οικονομία και το διεθνές εμπόριο, η επίδοση των ελληνικών εξαγωγών ήταν ικανοποιητική. Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΣΥΕ , η αξία των ελληνικών εξαγωγών αυξήθηκε το 2008 κατά 1,1%(χωρίς τα πετρελαιοειδή η άυξηση έφτασε το 2,7%). Η άυξηση άυτη βεβαια είναι πόλυ μικρότερη σε σχέση με την προηγούμενη τριετία, όταν οι εξαγωγές αυξήθηκαν συνολικά κατά 39%,άλλα δεν πάυει άυτο να αποτελεί θετική εξέλιξη, με βάση το διεθνές περιβάλλον.

Τους πρώτους μήνες του 2009 επιδεινώθηκε περαιτέρω η κατάσταση στη παγκόσμια οικονομία η οποία λεχει εισέλθει σε βαθία ύφεση, συμπαρασύροντας σε μεγάλη επιβραδυνσή τον όγκο του διεθνούς εμπορίου.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Ολλανδικού ίνστιτουτου CPB, το διεθνές εμπόριο στο τρίμηνο από Νοέμβριο του 2008 έως τον Ιανουάριο του 2009 υποχώρησε κατά 40% σε ετίσια βάση σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο. Τα προσωρινά στοιχεία της ΕΣΥΕ έδειξαν επίσης μια μεγάλη υποχώρηση των ελληνικών εξαγωγών τον Ιάνοουαριο κατά 22% σε ετίσια βάση (ή κατά 18,5% αν εξαιρεθούν τα πετρελαιοειδή).

Αν και οι πρώτες αυτές ενδείξεις δεν μπορούν να οδηγησουν σε γενικότερα συμπεράσματα για την πορεία των εξαγωγών μέσα στο 2009, δεν αφήνουν αμφιβολία ότι έχει να αντιμετωπίσει φέτος πολύ δύσκολες συνθήκες στις ξένες αγορές. σε άυτο συνηγορούν και οι προβλέψεις του Δ.Ν.Τ τον περασμένο Ιανουάριο, σύμφωνα με τις οποίες ο όγκος του διεθνούς εμπορίου θα μειωθεί φέτος κατά 2,8%.

Εκτός από τη μείωση της κατανάλωσης και των επεν΄δυσων σε όλα τα πλάτη και μήκη της γης, οι εξαγωγές αντιμετωπίζουν επιπλέον τον κίνδυνο πρακτικών προστσευτίσμου. Μέχρι σήμερα φαίνεται ότι έχει απόφεχθεί μια αναβίωση του προστατευτίσμου, όπως είχε συμβεί στη δεκαετία του 1930,αλλά πρέπει να παρακολουθήσουν στενά τα φαινόμενα αυτά, τα οποία πρέπει να αντιμετωπίσουν στο πλαίσιο της πολιτικής εξωτερικού εμπορίου της Ε.Ε.

Μέσα στο αρνητικό άυτο διεθνές περιβάλλον, καλούνται όλοι –η κυβέρνηση, οι φορείς άσκησης εξαγωγικής πολιτικής και οι ίδιες οι επιχειρήσεις – να εντέίνουμε τις προσπάθειες τους για να στηρίζουν τις εξαγωγές.

Από πλευρά κυβέρνησης πήραν πρωτοβουλίες από την πρώτη στιγμή να στηρίζουν την πραγματική οικονομία και να διατηρήσουν την αναπτυξιακή δυναμική της. Ενισχύουν τη ρευστότητα ύψους 28 δις.ευρώ που εφαρμόζεται με σκοπό τη διασφάλιση της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των μικρομεσαίων,και των νοικωκυρίων.

Παρακολουθούν στενά την εφαρμογή του σχεδίου με τους εκπροσώπους του ελληνικού δημοσίου στα πιστωτικά ιδρύματα και το συμβούλιο εποπτείας, ώστε να επιταχυνθεί η μετάδοση της ρευστότητας στις επιχειρήσεις μέσα από την αύξηση του δανεισμού τους.

Ενισχύουν επίσης τις μικρότερες επιχειρήσεις με δάνεια που χορηγούνται με την εγγύηση και την επιδότηση επιτοκίου από το δημόσιο, μέσα από το ΤΕΜΠΜΕ. Ήδη έχουν χορηγηθεί πάνω από 20000 δάνεια ύψους συνολικά πάνω από 2 δις ευρώ και στις προθέσεις τους είναι η επέκταση του προγράμματος, ώστε να χρηματοδοτηθούν περισσότερες επιχειρήσεις.

Παράλληλα ενισχύουν τη ρευστότητα των επιχειρήσεων μέσα από την επιτάχυνση υλοποίησης του ΕΣΠΑ 2007-2013 και του προγράμματος δημόσιων επενδύσεων του 2009. Είναι ήδη στο 98% της απορροφητικότητας στο Γ΄ ΚΠΣ και προχωράει με ταχείς ρυθμούς στην ενεργοποίηση νέων δράσεων του ΕΣΠΑ, που αφορούν τις επενδύσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε όλους τους κλάδους της οικονομίας. Το συνολικό πρόγραμμα έχει ύψος 1,3 δις ευρώ και οι επιχειρήσεις θα μπορούν να υποβάλλουν τα σχέδια τους από το Μάιο.

Ενισχύουν τις επενδύσεις μέσα από την εφαρμογή έργων με συμπράξεις δημοσίου και ιδιωτικού τομέα και τον επόμενο μήνα θα υπογραφεί το πρώτο έργο ΣΔΙΤ και θα προχωρήσουν τα υπόλοιπα. Συνεχίζουν την ενίσχυση των επιχειρήσεων με τον επενδυτικό νόμο ο οποίος προβλέπει ισχυρά κίνητρα.

Το τελευταίο διάστημα έγιναν σημαντικές ενέργειες για να αντιμετωπισθούν προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι εξαγωγείς. Θα πρέπει να σταθούν σε ορισμένες από αυτές τις πρωτοβουλίες.

➤ Στο ΥΠΟΙΟ λειτουργεί εδώ και περίπου ένα έτος η Ελληνική βάση δεδομένων για πρόσβαση στη αγορά, στη οποία καταχωρούνται όλα τα εμπόδια που συναντούν οι ελληνικές επιχειρήσεις στις αγορές τρίτων χωρών. Οι πληροφορίες που συγκεντρώνονται, διαβιβάζονται στην αντίστοιχη Ευρωπαϊκή βάση δεδομένων για την ενημέρωση της ευρωπαϊκής επιτροπής, η οποία μέσω των μηχανισμών που διαθέτει αναλαμβάνει δράση για την εξάλειψη τους.

➤ Θεσπίστηκε μόνιμη επιτροπή διελυκόλυνσης και απλούστευσης των διαδικασιών του εξωτερικού εμπορίου με την ονομασία Hellenic trade pro (HTPRO), η οποία στοχεύει στον προσδιορισμό και στην εξάλειψη των εμποδίων στις διαδικασίες του διεθνούς εμπορίου. Η επιτροπή ολοκλήρωσε τη διεθνή της διασύνδεση με αντίστοιχα ευρωπαϊκά όργανα, ολοκλήρωσε ειδική έρευνα για την διευκόλυνση του εμπορίου προς φορείς και επιχειρήσεις και σχεδίασε διαδουκτικό τόπο για την ενημέρωση των επιχειρήσεων.

➤ Η μηχανογράφηση του γενικού μητρώου εξαγωγέων έχει ολοκληρωθεί με την εγκατάσταση του προβλεπόμενου μηχανολογικού εξοπλισμού και την ανάπτυξη του σχετικού λογισμικού. Το συστημά βρίσκεται σε λειτουργία και ενσωματώνονται σε αυτό σταδιακά όλα τα επιμελητήρια της χώρας. Θα πρέπει λοιπόν, τώρα τα ανεπιμελητήρια να ανταποκριθούν άμεσα, προκειμένου, το συντομότερο δυνατό, να ολοκληρωθεί η πλήρης ενσωμάτωση των σχετικών στοιχείων.

➤ Παρατάθηκε για άλλα τρία χρόνια, έως το τέλος του 2011, η λειτουργία του γραφείου προώθησης επενδύσεων και τεχνολογίας των Αθηνών (ITPO) του UNIDO, σκοπός του οποίου είναι να συμβάλει στην επέκταση των επενδυτικών δραστηριοτήτων και στη μεταφορά τεχνολογίας των ελληνικών επιχειρήσεων σε αναπτυσσόμενες χώρες της Αφρικής και της Μεσης Ανατολής

➤ Φέτος θα υλοποιηθούν δέκα προγράμματα παροχής υπηρεσιών διμερούς αναπτυξιακής βοήθειας από τη χώρα μας που προορίζεται σε χώρες των δυτ.Βαλκανίων, του Ευξείνου Ποντου, της Μ.Ανατολής και της Αφρικής. Αφορούν δε τομείς όπως, διευκόλυνση του εμπορίου, ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, ενίσχυση του τραπεζικού συστήματος και οικονομική διαχείριση προγραμμάτων της χώρας

Υπύρξαν όμως και άλλες παρεμβάσεις υπέρ των εξαγωγικών επιχειρήσεων :

✓ Με την υπουργική απόφαση 1061/2008 δόθηκε η δυνατότητα στις εξαγωγικές επιχειρήσεις που εξαντλούν το όριο απαλλαγής πριν τη παρέλευση 12μηνου να υποβάλλουν και νέα αίτηση για χορήγηση νέου ορίου απαλλαγής. Με τη διαδικασία αυτή ικανοποιείται ένα μεγάλο ποσοστό εξαγωγικών επιχειρήσεων, καθώς ελαχιστοποιούνται ή και εξαλείφονται τα προβλήματα που προκύπτουν από τυχόν καθυστερήσεις κατά την επιστροφή του ποστωτικού υπολλήπου ΦΠΑ, δεδομένου ότι προβλέπεται η εγκαίρη και αμεση απαλλαγή των εισροών τους από το φόρο.

✓ Για τις δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης των εξαγωγικών επιχειρήσεων, μειώνονται αντίστοιχα τα ακαθάριστα εσοδά τους.

✓ Με τον νόμο 3698/2008 ικανοποιήθηκε ένα πάγιο αίτημα των συνδέσμων εξαγωγέων. Το ανταποδιδτικό τέλος υπέρ του δημοσίου που επιβαρύνει τα εισαγόμενα και εξαγόμενα αγροτικά προϊόντα θα επιβάλλεται μόνο για τις υπηρεσίες εκτος ωρών εργασίας και κατά τις αργίες.

Σημαντικό γεγονός είναι ότι η παγκόσμια κρίση πλήττει κατ'έξοχήν τους εξωστρεφείς τομείς της οικονομίας, όπως οι εξαγωγές. Το εξώτερικό εμπόριο σε όλο τον κόσμο αντιμετωπίζει τις συνέπειες της ύφεσης, της μειωμένης ρευστότητας, και της γενικευμένης ανασφάλειας όσον αναφορά τις οικονομικές εξελίξεις σε κάθε χώρα.

Απαιτείται επομένως η λήψη ουσιαστικών μέτρων, με στόχο να διασφαλιστεί η προόδος που επιτεύχθηκε τα τελευταία χρόνια στις ελληνικές εξαγωγές και να στηριχθεί η εξωστρέφεια των ελληνικών επιχειρήσεων σε μια ιδιαίτερη κρίσιμη εποχή.

Με βάση αυτές τις ανάγκες, το υπουργείο οικονομίας και οικονομικών προχωρά στη εφαρμογή μιας δέσμης συγκεκριμένων μέτρων, προκειμένου να σταθεί ακόμη πιο αποτελεσματικά στο πλευρό των εξαγωγικών επιχειρήσεων και να στηρίξει την εξωστρέφεια της ελληνικής οικονομίας.

Αναλυτικότερα τα μέτρα που ανακοινώθηκαν στο συνέδριο είναι:

1. Εφαρμογή ειδικού προγράμματος στήριξης των εξαγωγικών επιχειρήσεων, ύψους 10 εκ ευρώ για ένα χρόνο. Πρόκειται για έκτακτο πρόγραμμα, το οποίο υλοποιηθεί από τον ΟΠΕ, γι λογαριασμό του υπουργείου οικονομίας και οικονομικών. Στόχος του είναι να ενισχύσει οικονομικά τις εξαγωγικές επιχειρήσεις για την υλοποίηση στοχευμένων δράσεων (προβολής, συμμετοχής σε εκθέσεις κ.τ.λ) που

διευκολύνουν την τοποθέτηση προϊόντων και υπηρεσιών τους στις διεθνείς αγορές. Το πρόγραμμα θα εξειδικεύει όσον αναφορά τις επιλέξιμες δράσεις, τα κριτήρια επιλογής και τους λοιπούς όρους του των επιχειρήσεων από τον ΟΠΕ σε συνεργασία με τους τους κλαδικούς συνδέσμους των εξαγωγέων (ΣΕΒΤ, ΣΒΒΕ, ΣΕΒΙΤΕΛ, ΕΣΒΙΤΕ, ΠΕΜΕΤΕ, ΣΕΠΒΕ ΚΤΛ) και στη συνέχεια οι επιχειρήσεις θα υποβάλλουν αιτήσεις για την ένταξη του σε αυτό.

2. Πραγματοποίηση στοχευόμενων εκδηλώσεων στο εξωτερικό (3 εκ.ευρω). προγραμματίζονται να υλοποιηθούν εκδηλώσεις μεγάλης εμβέλειας σε σημαντικά εμπορικά και καταναλωτικά κέντρα του εξωτερικού, με σκοπό την προβολή και προώθηση της σύγχρονης παραγωγικής Ελλάδας, του τουρισμού και του πολιτισμού της χώρας και των επενδύσεων. Οι εκδηλώσεις αυτές θα γίνουν σε συνεργασία με τα υπουργεία πολιτισμού και τουριστικής ανάπτυξης καθώς και το ΕΛΚΕ, ώστε να μεγιστοποιηθεί το θετικό αποτέλεσμα για τη χώρα. Οι δράσεις αυτές αποσκοπούν στην αναβάθμιση της συνολικής εικόνας της Ελλάδας στο εξωτερικό, στην δημιουργία ευνοϊκού περιβάλλοντος για τα ελληνικά προϊόντα και τις υπηρεσίες στις διεθνείς αγορές, στην προβολή του τουρισμού και του πολιτισμού και ταυτόχρονα στην ανάδειξη της ελκυστικότητας της χώρας για υποδοχή επενδυτικών και διεθνών δραστηριοτήτων.

3. Συστηματικότερη παρακολούθηση της πορείας των ελληνικών εξαγωγών, μ της λειτουργίας ειδικής επιτροπής. Η επιτροπή αυτή θα λειτουργεί όσο διαρκεί η κρίση στο πλαίσιο του εθνικού συμβουλίου εξαγωγών και θα συνεδριάζει ανα δίμηνο, λόγω των συνεχών αλλαγών στις εξελίξεις στην παγκόσμια οικονομία και στο διεθνές εμπόριο. Στόχος της θα είναι η συνεχείς παρακολούθηση των τάσεων στις αγορές-στόχους για τις ελληνικές εξαγωγές, ώστε να γίνουν οι κατάλληλες προσαρμογές στο πρόγραμμα του ΟΠΕ ,εάν αυτό απαιτηθεί από τις εξελίξεις.

4. Προσαρμογή της στρατηγικής του ΟΠΕ, ώστε να εξυπηρετεί καλύτερα τις ανάγκες των επιχειρήσεων, αλλά και τους στόχους της εξαγωγικής πολιτικής, σε μια έκτακτη και κρίσιμη συγκυρία. Συγκεκριμένα, με βάση τις σχετικές κατευθύνσεις του ΥΠΟΙΟ, το πρόγραμμα του ΟΠΕ για το 2009 προσαρμόζεται ώστε να εξυπηρετεί τους παρακάτω στόχους :

➤ Συγκέντρωση δραστηριοτήτων του ΟΠΕ σε αγορές που φαίνεται ότι θα πληγούν λιγότερο από τη διεθνή κρίση, όπως η Κίνα, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, καθώς και σε αγορές που κατελύθηναται ο μεγάλος όγκος των ελληνικών προϊόντων , όπως η Γερμανία, ΗΠΑ, Ρουμανία, Βουλγαρία, Ηνωμένο Βασίλειο, Ρωσία κ.α.

➤ Επικένρωση σε δράσεις άμεσης αποτελεσματικότητας, όπως οι προσκλήσεις αγοραστών στην Ελλάδα (τα λεγόμενα partenariats), οι συμμετοχές σε διεθνείς εκθέσεις, οι εκδηλώσεις σε καταστήματα του εξωτερικού (in store promotion) και ενθάρρυνση της παρουσίας των επιχειρήσεων σε βασικές αγορές προτεραιότητας.

➤ Συνδιασμένη προώθηση και προβολή κλάδων με κοινά χαρακτηριστικά όπως το <<kerasma>> για τα τρόφιμα οίνους και ποτά. Και οι σχετικές εκδηλώσεις θα γίνονται σε συνέργεια με τα υπουργεία εξωτερικού, πολιτισμού και τουριστικής ανάπτυξης καθώς και το ΕΛΚΕ. Ο τρόπος προώθησης απεδείχθει ιδιαίτερα αποτελεσματικός ενώ επιπλέον δημιουργεί συνεργίες μεταξύ των κλάδων, ενδυναμώνει τις σχέσεις των επιχειρήσεων και εξοικονομεί πόρους. Η δεύτερη ομάδα προϊόντων για τα οποία θα γίνουν δράσεις συνδιασμένης προώθησης είναι τα δομικά

υλικά, οι υπηρεσίες μελετών και κατασκευών καθώς και ο ξενοδοχειακός εξοπλισμός . η τριτη αφορά στα προϊόντα τεχνολογίας και καινοτομίας και η τέταρτη τα προϊόντα μόδας και Lifestyle(ενδύματα, γούνα, καλλυντικά, κοσμήμα,υπόδημα,αξεσουάρ)

5. Ενίσχυση εξωστρέφειας κλαδών της οικονομίας που αντιμετωπίζουν προβλήματα λόγω της διεθνούς κρίσης. Το ΥΠΟΙΟ ολοκληρώνει δύο μελέτες για τους εξωστρεφείς κλάδους της γουνοποιίας και των ιχθυοκαλλιεργιών. Σκοπός των μελετών αυτών είναι να ζητηθεί η έγκριση της ΕΕ για την ενίσχυση των δύο κλαδών με ειδικά προγράμματα στήριξης.

6. Ευρύτερη δυτατή συνεργασία μεταξύ του ΟΠΕ και του ΕΛΚΕ , στόχος είναι να συνδιάσουμε με τις δράσεις που κάνουμε στο εξωτερικό τόσο την προώθηση των προϊόντων μας όσο και τη προσέλκυση ξένων επενδύσεων.

Η κυβερνηση εφαρμόζει μια ολοκληρωμένη στρατηγική για την έξοδο της χώρας από την κρίση. Εστιάζει τις προσπάθειες της στη δημοσιονομική προσαρμογή, στην ενίσχυση των οικονομικά αδυναμων κοινωνικών ομάδων και στη προστασία των αναπτυξιακών προοπτικών. Επιπλέον όμως, παραμένει συνεπής και αμετακίνητη στο πρόγραμμα των μεταρρυθμίσεων. Εντείνει ακόμη περισσότερο τις προσπάθειες της για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας και των ελληνικών προϊόντων. Εφαρμόζει επιμέρους πολιτικές και μέτρα ειδικού ενδιαφέροντος,όπως αυτά που περιέγραφα προηγουμένος, προκειμένου να εξομαλυνθούν οι επιπτώσεις της κρίσης και να αξιοποιηθούν οι όποιες ευκαιρίες αναδύονται.

Είναι σαφές ότι όταν η διεθνής κρίση λάβει ένα τέλος, η ελληνικη οικονομία θα πρέπει να επιστρέψει στους έντονους αναπτυξιακούς ρυθμούς που είχε πετύχει και πριν την έμφανιση της κρίσεις. Και οι εξαγωγές θα εξακολουθήσουν να είναι ένας από τους κυριότερους μοχλούς σε αυτήν τη διαδικασία.

Η βελτίωση των εξαγωγικών επιδόσεων της χώρας ήταν, είναι και θα παραμείνει στην κορυφή των προτεραιοτήτων του υπουργείου οικονομίας. Συμερασματικά η Ελλάδα είναι θετική στη συνεργασία και στις προτάσεις όλων των εμπλεκόμενων φορέων. (Αλογοσκουφης γεωργιος από το εθνικο συμβουλιο εξαγωγων, <http://www.mnec.gr>)

3.5: Δέκα Βασικοί Παράγοντες για Επιτυχημένες Εξαγωγές

Οι εξαγωγές αποτελούν ένα από τους βασικότερους μοχλούς ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας και συνεπώς την κυριότερη πηγή εσόδων για την αντιμετώπιση της χρηματοπιστωτικής κρίσης και του δημόσιου χρέους. Γιαυτον τον λόγο οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να προσεγγίσουν το θέμα της εξαγωγικής δραστηριότητας με πολύ σκέψη και συστηματικά. Αυτή η λελογισμένη και συστηματική προσέγγιση εμπεριέχει την εξέταση των παρακάτω δέκα βασικών παραγόντων:

- Συλλογή πληροφοριών αναφορικά με την αγορά και τους πελάτες. Πρόκειται για τη λήψη θεμελιωμένω αποφάσεων βάσει της έρευνας αγοράς και μαρκετινγκ.
- Διατύπωση συγκεκριμένων στόχων σχετικά με τις εξαγωγές. Πρέπει να υπάρξουν ξεκάθαροι στόχοι οι οποίοι να γίνονται γνωστοί στα αρμόδια στελέχη της επιχείρησης.

- Αποτελεσματική διαφοροποίηση της προσφοράς της επιχείρησης από τον ανταγωνισμό. Ο εξαγωγέας πρέπει να υποκινήσει τους δυνητικούς πελάτες να επιλέξουν την προσφορά του. Για αυτό είναι σημαντική μια ισχυρή διαφοροποίηση και η αναγκαία προσαρμογή της προσφοράς για την είσοδο και ανάπτυξη στις νέες αγορές
- Υπερπήδηση εμποδίων που ανακύπτουν από τις διαφορετικές κουλτούρες. Η βασική γνώμη της γλώσσας, της κουλτούρας και της νοοτροπίας δεν αρκεί για την κατάκτηση μιας εξαγωγικής αγοράς. Το πιο σημαντικό είναι το κτίσιμο αξιοπιστίας το οποίο είναι πάνω από κάθε κανόνα.
- Πιθανές συμμαχίες και συνεργασίες για ενδυνάμωση των δυνατών σημείων της επιχείρησης
- Κατανόηση των αναγκών της νέας αγοράς και ανάπτυξη ελκυστικών προσφορών. Το βλέμμα πρέπει να είναι στραμμένο στις πραγματικές ανάγκες και επιθυμίες των διαφόρων ομάδων στόχων.
- Προυπολογισμός και απόδοση της επένδυσης. Ο κατάλληλος προϋπολογισμός της επένδυσης υποκινεί τη συνολική επιχείρηση και συμβάλλει στην επιτυχία στην αγορά.
- Επιλογή κατάλληλων αγορών για την προσφορά της επιχείρησης. Με τη βοήθεια της συστηματικής ανάλυσης την επιλογή και τον σχεδιασμό πρέπει να εντοπιστούν οι πιο ελκυστικές αγορές και να εκτιμηθούν τα πιθανά κέρδη
- Επιλογή της κατάλληλης οργάνωσης και των στελεχών. Μόνο μια ευέλικτη επάνδρωμένη με ικανά στελέχη και προσανατολισμένη στις εξαγωγές οργανωτική δομή μπορεί να εξασφαλίσει την ισοροπία μεταξύ των γενικών στόχων της επιχείρησης και της απαιτούμενης αυτονομίας των εξαγωγών.
- Επιλογή του κατάλληλου χρόνου για την επένδυση στις νέες αγορές (Παπαβασιλείου Νικόλαος 15-7-2009, <http://www.tovima.gr>)

3.6: Εξελίξεις και Προοπτικές για τις Εξαγωγές

Σε συνέντευξη Τύπου, την οποία παραχώρησε ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος (ΣΕΒΕ) στα γραφεία του, παρουσιάστηκε η πρόταση του ΣΕΒΕ για την κατάρτιση Εθνικού Στρατηγικού Σχεδίου Δράσης για την ενίσχυση των ελληνικών εξαγωγών στο πλαίσιο της Συμφωνίας Οικονομικής και Χρηματοπιστωτικής πολιτικής της Ελλάδας με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο.

Ο ΣΕΒΕ, ως εξαγωγικός φορέας που εκφράζει τις ΜμΕ της περιφέρειας και στο πλαίσιο της διαρκούς ανάλυσης και αξιολόγησης της πορείας των ελληνικών εξαγωγών, έχει εντοπίσει τις αδυναμίες που παρουσιάζει σήμερα το υφιστάμενο Σύστημα Στήριξης των ελληνικών εξαγωγών. Οι αδυναμίες αυτές εστιάζονται στην έλλειψη εθνικής στρατηγικής, στόχων και κατευθύνσεων για τις εξαγωγές, στην έλλειψη πλαισίου στήριξης των εξαγωγικών επιχειρήσεων, στον μη ενεργό ρόλο των

φορέων εξωστρέφειας και στην έλλειψη συνάφειας και συντονισμού των εθνικών προσπαθειών ενίσχυσης της εξωστρέφειας.

Καθοριστικός παράγοντας που διαμορφώνει τη σημερινή κατάσταση στο μέτωπο των ελληνικών εξαγωγών είναι το πλήθος των φορέων εξωστρέφειας, οι οποίοι χαρακτηρίζονται από ασαφείς και πολλές φορές, αλληλεπικαλυπτόμενες αρμοδιότητες, απουσία κοινού οράματος, στρατηγικής, στόχων και κατευθύνσεων και κυρίως έλλειψης συντονισμού, παρακολούθησης και εποπτείας.

Ο ΣΕΒΕ θεωρεί ότι η επιδιωκόμενη αυτή ενίσχυση της εξωστρέφειας μπορεί να επιτευχθεί μέσω ενός νέου συντονιστικού οργάνου υπό τη μορφή μιας «Γενικής Γραμματείας Εξωστρέφειας» (ΓΓΕΞ). Για την αποτελεσματικότερη λειτουργία της, η Γραμματεία προτείνεται να υπάγεται και να εποπτεύεται από το Γραφείο του Πρωθυπουργού, να έχει την ευθύνη συντονισμού και να διαθέτει τακτικό προϋπολογισμό, εποπτεύοντας όλα τα Υπουργεία και τους εποπτευόμενους φορείς που σήμερα ασχολούνται με την «εξωστρέφεια». Όλες οι δράσεις και οι σχετικές δαπάνες θα υπόκεινται στην έγκριση της ΓΓΕΞ και θα εντάσσονται στο ετήσιο πρόγραμμα δράσεων, το οποίο και θα παρακολουθείται ανά τρίμηνο.

Κεντρικοί στόχοι της ΓΓΕΞ θα είναι:

- α) η χάραξη της Εθνικής Στρατηγικής Εξαγωγών,
- β) η συγκρότηση προτάσεων για πολιτικές και δράσεις στήριξης των εξαγωγών,
- γ) ο ετήσιος έλεγχος και αξιολόγηση των εφαρμοστέων δράσεων εξωστρέφειας,

ενώ η Γραμματεία θα στηρίζει τη λειτουργία της σε τρεις βασικές αρχές:

- 1) σαφείς κατευθύνσεις,
- 2) συντονισμός και παρακολούθηση,
- 3) εξοικονόμηση πόρων.

Η σύσταση της Γραμματείας αποτελεί το πρώτο σημαντικό τμήμα του προτεινόμενου Σχεδίου Δράσης. Χωρίς την απευθείας υπαγόμενη στον Πρωθυπουργό συντονιστική αυτή νέα Γραμματεία, οποιαδήποτε προσπάθεια θα φέρει μικρότερα του αναμενόμενου αποτελέσματα.

Πέραν αυτού, για την εξασφάλιση της αποτελεσματικής λειτουργίας του Σχεδίου Δράσης για τη Δημιουργία Ενιαίας Εθνικής Στρατηγικής Ενίσχυσης της εξωστρέφειας, κρίνεται αναγκαία η εφαρμογή και των παρακάτω μέτρων:

1. Ταμείο Εξωστρέφειας (Extroversion Fund). Στο πλαίσιο της Γραμματείας προτείνεται να λειτουργήσει και ένα “Ταμείο Εξωστρέφειας” (“Extroversion Fund”) για τη χρηματοπιστωτική στήριξη των νέων ελληνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται διεθνώς.
2. Ανοιγμα Νέων Αγορών – Αξιοποίηση Δικτύου Γραφείων ΟΕΥ. Βασική επιδίωξη της προτεινόμενης δράσης είναι η ενίσχυση, η αναδιάρθρωση και ο καλύτερος συντονισμός του Συστήματος Γραφείων Οικονομικών και Εμπορικών

Υποθέσεων (OEY) αναφορικά με τη δικτύωση, την προώθηση–προβολή και την πληροφόρηση, έτσι ώστε τα Γραφεία να βελτιώσουν τις υπηρεσίες τους και να μπορούν να παρέχουν έγκυρη, επικαιροποιημένη και αξιοποιήσιμη πληροφόρηση όλο το χρόνο, εικοσιτέσσερις ώρες τη μέρα, επτά μέρες την εβδομάδα (24/7).

3. Country Re-Branding / Ενέργειες Προώθησης – Προβολής. Η δράση στοχεύει στην αναβάθμιση και αποκατάσταση του πλήγματος που έχει υποστεί το Brand Name «Ελλάδα» με την παράλληλη προβολή & προώθηση των ελληνικών προϊόντων στις αγορές του εξωτερικού, αξιοποιώντας έτσι τις οικονομίες κλίμακας που δημιουργούνται κατά περίπτωση από την παράλληλη προώθηση ελληνικών προϊόντων και ελληνικού Brand Name.

4. Ενεργοποίηση Νέων και Δυνητικά «Εξωστρεφών» Επιχειρήσεων. Δράσεις Προώθησης / Ανάδειξης Εταιριών με Εξωστρεφή χαρακτηριστικά.

5. Ενίσχυση Συλλογικών Φορέων στήριξης της Εξωστρέφειας/ “e-Διεθνής Συλλογικός Φορέας Εξαγωγών”

6. Καλύτερη πρόσβαση σε Διεθνείς Διαγωνισμούς Προμηθειών
Συνεχείς Έρευνες Αγορών

7. Ενεργοποίηση δράσεων Εξωστρέφειας στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ με το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «ΕΞΑΓΩ»

8. Ηλεκτρονική Πλατφόρμα/ Βάση Δεδομένων για τις εξωστρεφείς επιχειρήσεις

9. Παρατηρητήριο Εξαγωγών/ Δείκτες

10. Αξιοποίηση πράσινης ανάπτυξης και επιχειρηματικότητας

11. Καινοτομία

12. Αξιοποίηση της θαλάσσιας Οικονομίας (προϊόντα – υπηρεσίες ναυτιλίας) ως μέσο ανάπτυξης των εξαγωγών

13. Αποτελεσματική αντιμετώπιση των εξαγωγικών αντικινήτρων (ενδεικτικά):

- Έλλειψη ρευστότητας των εξαγωγικών επιχειρήσεων λόγω της γενικότερης οικονομικής κρίσης που έχει φθάσει στο «μη περαιτέρω», κλονίζοντας τη βιωσιμότητά τους

- Καθυστερήσεις στην επιστροφή του πιστωτικού υπολοίπου ΦΠΑ στις εξαγωγικές επιχειρήσεις

- Καθυστερήσεις στην επιστροφή Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης Καυσίμων σε δικαιούχους εξαγωγείς

- Καθυστερήσεις στην έγκριση επενδύσεων του ισχύοντος αναπτυξιακού νόμου και μη συμπερίληψη σε αυτόν κριτηρίου εξωστρέφειας και άυλων δαπανών στήριξης της εξωστρέφειας – Καθυστερήσεις στις δράσεις εξωστρέφειας του ΕΣΠΑ 2007-2013

- Δυσμενής φορολογική αντιμετώπιση των εταιριών, που δημιουργεί αρνητικό επιχειρηματικό κλίμα στην χώρα μας, σε σχέση με το φορολογικό καθεστώς γειτονικών χωρών (υψηλοί φορολογικοί συντελεστές, κ.λ.π.)
- Γραφειοκρατία στη διεκπεραίωση τελωνειακών διαδικασιών και καθυστέρηση εφαρμογής του ηλεκτρονικού τελωνείου (e-customs).
- Χαμηλή αναγνωρισιμότητα των σημάτων συμμόρφωσης ελληνικών προϊόντων στο εξωτερικό και ταυτόχρονα παρουσία μη συμμορφούμενων, με τις Ευρωπαϊκές προδιαγραφές, προϊόντων τρίτων χωρών (λόγω ελλειπούς εποπτείας της αγοράς), με αποτέλεσμα τη δημιουργία αθέμιτου ανταγωνισμού από αυτά στην Ελληνική αγορά.
- Παρουσία Μη Εμπορικών Εμποδίων (Non Trade Barriers) στις διεθνείς αγορές, τα οποία οδηγούν σε αποκλεισμούς ή/ και καθυστερήσεις και επιβαρύνσεις στις εξαγωγές των ελληνικών προϊόντων, πλήττοντας την ανταγωνιστικότητά τους.
- Ανεπαρκής αξιοποίηση Αντισταθμιστικών Οφελών (offsets) στην αμυντική βιομηχανία και σε άλλες διμερείς συμφωνίες, που προβλέπουν ανταγορές ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών.
- Ανταποδοτικά τέλη στις εξαγωγές/ενδοκοινοτικές παραδόσεις αγροτικών προϊόντων.

Υπό τις υφιστάμενες απαιτητικές συνθήκες της οικονομικής κρίσης και του εντεινόμενου ανταγωνισμού σε παγκόσμιο επίπεδο, ο ΣΕΒΕ εκτιμά ότι το συμφέρον των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων, αλλά και της ελληνικής οικονομίας εν γένει, άπτεται της μεγιστοποίησης της συνάφειας και της βελτιστοποίησης του συντονισμού όλων των εθνικών προσπαθειών ενίσχυσης της εξωστρέφειας, προερχόμενες είτε από τον Δημόσιο είτε από τον Ιδιωτικό Τομέα. Καλεί όλα τα συναρμόδια Υπουργεία, τους δημόσιους φορείς και ιδιωτικούς επιχειρηματικούς φορείς για την έναρξη ενός ουσιαστικού και εποικοδομητικού διαλόγου και το σχεδιασμό δράσεων για την ανάπτυξη των ελληνικών εξαγωγών, που θα ενισχύσουν καθοριστικά την εξωστρέφεια της χώρας μας στις διεθνείς αγορές.

3.7: Εθνικό Στρατηγικό Σχέδιο για Τόνωση της Εξωστρέφειας

Πρώτον: Η δημιουργία ενός εθνικού brand, μιας ελληνικής ταυτότητας, που θα πιστοποιεί την ποιότητα και την αυθεντικότητα των προϊόντων. Το εθνικό brand θα χτιστεί σε συνέργεια και συντονισμό με το Υπουργείο Πολιτισμού και Τουρισμού. Ήδη έχουν γίνει ενέργειες για δημιουργία κοινού λογότυπου και κοινού συστήματος για την πιστοποίηση προϊόντων υψηλής ποιότητας. Το εθνικό brand θα στηρίζεται σε 3 πυλώνες:

- 1) Τις εξαγωγές (με την υποστήριξη του ΟΠΕ)
- 2) Τις επενδύσεις (με την υποστήριξη του Invest in Greece)
- 3) Τον τουρισμό (με την υποστήριξη του ΕΟΤ)

Δεύτερον: Ο συντονισμός των Υπουργείων Εξωτερικών, Οικονομικών, Πολιτισμού, Επικρατείας, Αγροτικής Ανάπτυξης και Περιφερειακής Ανάπτυξης.

Τρίτον: Η ριζική αναμόρφωση του Εθνικού Συμβουλίου Εξαγωγών, που απορροφάται

από το Εθνικό Συμβούλιο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, ώστε να δημιουργηθεί μια σταθερή.δομή.

Τέταρτον: Η δημιουργία ενός Ταμείου Εξωστρέφειας, μέσα στο πρώτο τρίμηνο του 2011, υπό την ομπρέλα του ΕΤΕΑΝ, το οποίο θα ονομάζεται Go2Market. Θα διαθέτει δημόσιο κεφάλαιο ύψους περίπου 70 εκατ. ευρώ, το οποίο θα αξιοποιηθεί για τη μόχλευση πολλαπλάσιων κεφαλαίων από την αγορά.

Πέμπτον: Η δημιουργία έξυπνων χρηματοοικονομικών προϊόντων που θα καλύψουν βραχυπρόθεσμες ανάγκες ρευστότητας των επιχειρήσεων, όπως είναι η προχρηματοδότηση εξαγωγών και η επιστροφή του εξαγωγικού ΦΠΑ. Ηδη προδημοσιεύτηκε ο οδηγός του προγράμματος για την εξωστρέφεια και ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων με 30 εκατ. ευρώ κεφάλαια του ΕΣΠΑ, που θα δοθούν απευθείας στις επιχειρήσεις, για ενέργειες προβολής, πιστοποιήσεις, άυλη υποστήριξη, δαπάνες πληροφορικής κ.λπ., χωρίς τραπεζική διαμεσολάβηση.

Έκτον: Ο ΟΑΕΠ αναπροσαρμόζεται ώστε να παρέχει ενημέρωση και να λειτουργεί με ευελιξία και τη δυνατότητα να καλύπτει έμμεσες επενδύσεις.

Έβδομον: Ο ΟΠΕ θα αναδιοργανωθεί στα πρότυπα του ολλανδικού EVD, που αποτελεί έναν από τους καλύτερους φορείς στο είδος του στον κόσμο. Θα επικεντρώνεται πλέον σε τρεις λειτουργίες:

- i. Στις εκθέσεις
- ii. Στην αξιόπιστη ηλεκτρονική πληροφόρηση και ανάλυση νέων αγορών, με δυνατότητες match-making, και την οργάνωση διαρκών ηλεκτρονικών εκθέσεων.
- iii. Στην παροχή πληροφόρησης, τεχνογνωσίας και μικρής οικονομική βοήθειας σε μικρές επιχειρήσεις με καλά προϊόντα (κατά το πρότυπο του ολλανδικού Prepare2start).

Ογδοον: Η δημιουργία ενός δικτύου ενημέρωσης και μεταφοράς τεχνογνωσίας από μεγάλες και έμπειρες επιχειρήσεις με μικρές μη ανταγωνιστικές εταιρίες.

Ενατον: Η συστηματική παρακολούθηση με στατιστικά στοιχεία όλων των πρωτοβουλιών ώστε να στοχοθετούνται οι προτεραιότητες της πολιτικής, σε συνεργασία με το Υπουργείο Εξωτερικών.

Παρακάτω τρεις εξαγωγείς από διαφορετική γενιά και αφετηρία μίλησαν για την εμπειρία τους.

Ο κ. Β. Τσιάρας, διευθύνων σύμβουλος της Βιοκαρπét, Εξάλκο, ανέφερε ότι ξεκίνησε από την εξαγωγή φλοκάτης, προχώρησε στην εξαγωγή ταπήτων και στη συνέχεια εξαγόρασε την Εξάλκο, η οποία εξάγει σήμερα το 60% της παραγωγής. Σημείωσε ότι σήμερα, στη μεγάλη κρίση, το έμψυχο υλικό της εταιρίας του είναι συμπαραστάτης στην προσπάθεια να μη γίνει μείωση προσωπικού αλλά μείωση κερδών.

Ο κ. Μ. Βερέμης, της εταιρίας Upstream (παραγωγής λογισμικού), ανέφερε ότι επέλεξε να δραστηριοποιηθεί στη χώρα μας, αν και θα μπορούσε να μείνει στην

Αμερική, αξιοποιώντας το έμπυχο υλικό της χώρας και τώρα το 97% του κύκλου εργασιών είναι από εξαγωγές σε όλο τον κόσμο με γραφεία της εταιρίας σε πολλές χώρες. «Είναι θέμα βούλησης να είσαι εξωστρεφής», τόνισε και πρόσθεσε: «Η εξειδίκευση είναι σημαντική στην επίτευξη αυτού του στόχου».

Ο κ. Ι. Χρονάκης, γενικός διευθυντής της Παγκαία ΕΠΕ, ανέφερε ότι αντί για χύμα εξαγωγές προχώρησε στην τυποποίηση προϊόντων, που σήμερα είναι γνωστά στις διεθνείς αγορές. Μια καλαίσθητη συσκευασία δίνει ώθηση στο προϊόν, σημείωσε και πρόσθεσε: «Δεν πρέπει να αποζητούμε την αποδοχή εξ αρχής. Αυτή κερδίζεται σταδιακά, με εισαγωγή νέων τεχνολογιών και καινοτομίας».

3.8: Ταμείο Στήριξης Επιχειρήσεων –Ε.Τ.Ε.ΑΝ-

1. Τι είναι το Ε.Τ.Ε.ΑΝ.;

Το ΕΤΕΑΝ (Ελληνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης) θα αποτελέσει ένα ειδικό Ταμείο στήριξης των επιχειρήσεων, με ιδιαίτερη έμφαση στις ΜμΕ αλλά και στις καινοτόμες επιχειρήσεις. Ο ειδικός αυτός φορέας, που ιδρύεται με τη μορφή ανώνυμης εταιρείας, αναμένεται να λειτουργήσει ως καταλύτης στη ροή κεφαλαίων προς τις επιχειρήσεις, αναβαθμίζοντας και συμπληρώνοντας το υφιστάμενο χρηματοπιστωτικό σύστημα, μοχλεύοντας μέσω ανακυκλούμενων δανείων, εγγυήσεων και αντεγγυήσεων, συνεπενδύσεων και συμμετοχών, συνολικούς πόρους άνω των 2,5 δις. € για την επόμενη διετία. Βασική επιδίωξη του ΕΤΕΑΝ είναι η βελτίωση της πρόσβασης των επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση της ανάπτυξής τους, η ενίσχυση της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, ιδίως από τη νέα γενιά, η προώθηση δραστηριοτήτων και επιχειρήσεων ανταγωνιστικών στο διεθνές περιβάλλον και η ενίσχυση δημιουργίας και πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών της λεγόμενης νέας ζήτησης του 21ου αιώνα. Το ΕΤΕΑΝ θα αποτελέσει ένα από τα βασικά εργαλεία του νέου αναπτυξιακού μοντέλου που χρειάζεται η χώρα μας, προωθώντας τα νέα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής (financial engineering) και διευκολύνοντας την πρόσβαση των επιχειρήσεων σ' αυτά, ώστε να καταστούν ανταγωνιστικές. Το συνιστώμενο Ταμείο θα υποκαταστήσει το υφιστάμενο Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.), το οποίο παρέχει τα τελευταία έξι χρόνια εγγυοδοτικά προϊόντα στην Ελληνική αγορά. Επισημαίνεται ότι το ΕΤΕΑΝ, ως Ταμείο συνεπενδύσεων και συμμετοχών και όχι Τράπεζα, δε θα έρχεται σε απευθείας επαφή με τις επιχειρήσεις. Η λειτουργία αυτή θα επιτελείται από τις Τράπεζες με τις οποίες θα συνεργάζεται, η επιλογή των οποίων θα γίνεται με τη διενέργεια ανοικτών διεθνών διαγωνισμών.

2. Γιατί ιδρύεται το Ε.Τ.Ε.ΑΝ.;

Η δημιουργία ενός νέου φορέα στήριξης των ελληνικών επιχειρήσεων και κυρίως των ΜΜΕ είναι η απάντηση της Ελληνικής Κυβέρνησης στην:

Πιστωτική ασφυξία που αισθάνονται οι ελληνικές ΜΜΕ τον τελευταίο χρόνο. Ακρίβεια των δανείων από την οποία πλήττεται το σύνολο των ΜΜΕ, ακρίβεια που αντιστοιχεί σε υψηλά επιτόκια και σε υπερβολικές απαιτούμενες εξασφαλίσεις. Υστέρηση της ελληνικής χρηματοπιστωτικής και χρηματοδοτικής αγοράς έναντι της αντίστοιχης αγοράς κρατών – μελών της ΕΕ, με αποτέλεσμα οι εγχώριες ΜΜΕ να

δυσκολεύονται να αντιμετωπίσουν τις ομοειδείς επιχειρήσεις της ΕΕ ή τις μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις.

3. Στόχοι του Ε.Τ.Ε.ΑΝ.

- Προώθηση της επιχειρηματικότητας και η ευχερέστερη πρόσβαση σε πληθώρα μορφών χρηματοδότησης για την ίδρυση, ανάπτυξη και διεθνοποίηση δυναμικών, καινοτόμων και ελπιδοφόρων επιχειρήσεων όλων των κλάδων της ελληνικής οικονομίας, νεοϊδρυόμενων και υφιστάμενων.
- Προώθηση των συνεπενδύσεων ή συμμετοχών σε χρηματοδοτικά ιδρύματα και μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής, διευρύνοντας και τονώνοντας τον ανταγωνισμό
- Ίδρυση και διαχείριση Ταμείων Χαρτοφυλακίου, Ταμείων Εγγυήσεων, Ταμείων Δανειοδοτήσεων, Ταμείων Επενδυτικής Χρηματοδότησης
- Διαχείριση προγραμμάτων Κρατικού Προϋπολογισμού, ΠΔΕ, Κοινοτικών, Διακρατικών, ΕΣΠΑ, Διεθνών Πολυμερών Οργανισμών, στα πλαίσια των αναπτυξιακών στόχων τους.

Και όλα τα ανωτέρω με μεγάλη ποικιλία προϊόντων/προγραμμάτων όπως πχ. βραχυπρόθεσμα και μεσομακροπρόθεσμα ανακυκλούμενα δάνεια, προϊόντα εγγυοδοσίας, υβριδικής χρηματοδότησης, venture capital κλπ.

4. Τι καινούριο φέρνει;

Το Ταμείο προσφέρει μια σειρά έξυπνων και κατάλληλων προϊόντων, που καλύπτουν κενά της ελληνικής αγοράς και τις ανάγκες των ελληνικών επιχειρήσεων, όπως προϊόντα ανακυκλούμενων δανείων, εγγυήσεων και αντεγγυήσεων, συνεπενδύσεων και συμμετοχών. Παρέχει την αναγκαία στήριξη στις επιχειρήσεις όχι μόνο οικονομική, αλλά και ενημερωτική και συμβουλευτική, με ευελιξία, αμεσότητα και ταχύτητα (γρήγορες λύσεις, απλούστευση δικαιολογητικών, λιγότερη γραφειοκρατία). Αξιοποιεί τις ανάλογες πρακτικές των κρατών – μελών της Ε.Ε., σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (Ε.Ε.), το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ) και την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕΠ). Προσφέρει εναλλακτικές λύσεις χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, που μέχρι σήμερα ήταν σχεδόν ανύπαρκτες στη χώρα μας. Εισάγει για πρώτη φορά στην Ελλάδα την «υβριδική χρηματοδότηση» (mezzanine finance) των ΜΜΕ, την χρηματοδότηση αρχικών σταδίων μιας επιχείρησης (early-stage) και τη χρηματοδότηση «Επιχειρηματικών Αγγέλων» (business.angels).

5. Πώς εξασφαλίζεται η εύρυθμη και ορθολογική λειτουργία του;

Το ΕΤΕΑΝ λειτουργεί ως χρηματοδοτικό ίδρυμα υπό την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος, το οποίο σημαίνει ότι διέπεται από αυστηρά κριτήρια λειτουργίας και διαρκή έλεγχο στην κεφαλαιακή επάρκεια και στην ρευστότητα της εταιρείας και βρίσκεται υπό την εποπτεία του Υπουργείου Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας σε θέματα λειτουργικού κόστους. Το ΕΤΕΑΝ αποτελεί Ανώνυμη Εταιρεία, με ό,τι προβλέπει ο Νόμος 2190/1920 (σύνταξη ισολογισμών σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, κατάρτιση Κανονισμού Λειτουργίας)

6. Ποια είναι τα οφέλη από το νέο Ταμείο;

Άμεση απορρόφηση κοινοτικών κονδυλίων. Ανακυκλούμενα δάνεια ή άλλα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής που βοηθούν την μακροβιωσιμότητα της ΕΤΕΑΝ και περιορίζουν την σπατάλη πόρων με τη μορφή επιχορηγήσεων ή επιδοτήσεων. Θετικά αποτελέσματα στην οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη (ίδρυση ή διατήρηση χιλιάδων επιχειρήσεων, ίδρυση ή διατήρηση θέσεων εργασίας, φορολογικά έσοδα κλπ).

7. Πώς συμβάλλει το νέο Ταμείο στην αναπτυξιακή προοπτική της χώρας;

Στο επίπεδο του χρηματοπιστωτικού και επενδυτικού συστήματος, παρέχοντας πρόσθετη και πολύτιμη ρευστότητα, τονώνοντας τον ανταγωνισμό μέσω ανοικτών διαδικασιών επιλογής συνεπενδυτών και κατευθύνοντας τα τραπεζικά κεφάλαια και την εθνική αποταμίευση προς τις επενδύσεις που χρειάζεται περισσότερο η χώρα για τη βιώσιμη ανάπτυξή της. Στο επίπεδο των επιχειρήσεων και της επιχειρηματικότητας, θα βελτιώσει την πρόσβαση των επιχειρήσεων στην χρηματοδότηση των επενδύσεων και της ανάπτυξής τους, θα ανανεώσει και θα δημιουργήσει μια πιο δυναμική αγορά επιχειρηματικού κεφαλαίου ιδίως για τις νέες επιχειρήσεις. Στο επίπεδο των αναπτυξιακών επενδύσεων, θα στηρίξει και θα πολλαπλασιάσει τις επενδύσεις για εξοικονόμηση ενέργειας στα κτίρια, τις επενδύσεις αστικής ανάπτυξης, προστασίας του περιβάλλοντος και ορθολογικής χρήσης του υδατικού δυναμικού, μέσω ΣΔΙΤ, παραχωρήσεων και συνεργασιών δημόσιου και ιδιωτικού τομέα.

8. Ποια Προγράμματα θα υπαχθούν στην «ομπρέλα» του ΕΤΕΑΝ;

Το ΕΤΕΑΝ, το οποίο θα απορροφήσει και θα ενσωματώσει το ΤΕΜΠΙΜΕ, θα υλοποιεί και θα διαχειρίζεται τα υφιστάμενα νέα χρηματοδοτικά μέσα, όπως:

- το Ταμείο Επιχειρηματικότητας (460 εκ.€ από ΕΣΠΑ)
- το Ταμείο Εξοικονομώ κατ' Οίκον για την Ενεργειακή Απόδοση Κτηρίων (200 εκ. € από ΕΣΠΑ)

- το Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας (130 εκ. € από ΕΣΠΑ)
- το Ταμείο Αλιείας (35 εκ. €, από ΕΣΠΑ/Ευρωπαϊκό Ταμείο Αλιείας).

Στη συνέχεια, θα υπαχθούν στο ΕΤΕΑΝ τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία που πρόκειται να δημιουργηθούν όπως το Ταμείο Κοινωνικής Οικονομίας. Επιπρόσθετα, το ΕΤΕΑΝ θα ενισχυθεί στο μέλλον με τους εναπομείναντες πόρους των προγραμμάτων JEREMIE και JESSICA, οι οποίοι, μετά την ολοκλήρωση των ανωτέρω προγραμμάτων, θα παραχωρηθούν στο ΕΤΕΑΝ και θα επανεπενδύονται, ανατροφοδοτώντας διαρκώς τη χρηματοδότηση της επιχειρηματικότητας και της αστικής ανάπτυξης.

9. Πόσα χρήματα θα δοθούν στην αγορά μέσω του ΕΤΕΑΝ;

Διοχετεύεται στην αγορά συνολική ρευστότητα από δημόσιους πόρους ύψους περίπου 1 δισ. €, η οποία αναμένεται να φτάσει, μέσω της μόχλευσης τραπεζικών κεφαλαίων, σε συνολικό ύψος 2.5 δισ. € περίπου σε ορίζοντα διετίας

10. Ποιο είναι το κεφάλαιο του ΕΤΕΑΝ;

Το αρχικό κεφάλαιο του ΕΤΕΑΝ, συνολικού ύψους άνω του 1,7 δισ. €, θα προέλθει από το κεφάλαιο της ΤΕΜΠΙΜΕ ΑΕ, που με την μορφή μετρητών ανέρχεται σε 212,8

εκατ. Ευρώ και με την μορφή ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου σε 1,5 δισ. Ευρώ. Επομένως δεν θα απαιτηθούν νέα κεφάλαια για την ίδρυση της ΕΤΕΑΝ ΑΕ και δεν θα επιβαρυνθεί ο Ελληνικός Κρατικός Προϋπολογισμός. Οι επενδύσεις του ΕΤΕΑΝ δεν είναι μιας χρήσεως. Οι επενδύσιμοι πόροι με τη μορφή δανείου ή μετοχικού κεφαλαίου θα επιστρέφονται στο ΕΤΕΑΝ και θα επανεπενδύονται. Δημιουργούμε επομένως ένα νέο εθνικό αναπτυξιακό ταμείο και εργαλείο με υψηλά ίδια κεφάλαια, τα οποία θα κινητοποιούν πολλαπλάσιους ιδιωτικούς πόρους . Οι πόροι αυτοί θα διοχετεύονται σε επενδύσεις και επιχειρηματικά εγχειρήματα βιώσιμα και κερδοφόρα, προωθώντας τη βιώσιμη ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας.

11. Χρονοδιάγραμμα άμεσων δράσεων για το ΕΤΕΑΝ

Τα 460 εκατ. Ευρώ του Ταμείου Επιχειρηματικότητας έχουν ήδη καταβληθεί σε ειδικό λογαριασμό στην Τράπεζα της Ελλάδος. Μέχρι το τέλος του έτους θα γίνει η πρώτη προκήρυξη του Ταμείου Γενικής Επιχειρηματικότητας, με ίδια κεφάλαια 250 εκατ. Ευρώ και στόχο την κινητοποίηση συνολικά 750 εκατ. Ευρώ. Θα ακολουθήσει εντός του 2011 η προκήρυξη σειράς ειδικών προγραμμάτων σε τακτά χρονικά διαστήματα (κάθε 2-3 μήνες).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4:

«ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΑ»

Ο Χάρτης των Εξαγωγών

Η ανοδική ώθηση των εξαγωγών οφείλεται στην αύξηση των πωλήσεων προς τις περισσότερες γεωγραφικές περιοχές, κυρίως όμως στην κατά 2,8% αύξησή τους προς τον ανεπτυγμένο κόσμο (χώρες ΟΟΣΑ) που απορρόφησε πάνω από το ήμισυ (57,8%) της αξίας τους.

Συγκεκριμένα, αυξημένες ήταν οι εξαγωγές προς τους εταίρους μας στην ΕΕ κατά 6,8%, τις χώρες των Βαλκανίων (1,5%), την Κοινοπολιτεία των Ανεξάρτητων Κρατών (22,5%), τη Μ.Ανατολή & Β.Αφρική (8,4%) και τη ΝΑ Ασία (46,3%).

Μείωση σημειώθηκε προς τις χώρες της Β.Αμερικής (-26,6%), τις υπόλοιπες χώρες ΟΟΣΑ (-9,3%), τις χώρες της Αφρικής (-31,1%) και της Λατινικής Αμερικής (-21,1%).

Κατά χώρες, σημαντική ήταν η αύξηση των εξαγωγών προς τη Γερμανία κατά 8,4% (845 εκατ. ευρώ στο α' εξάμηνο του 2010) και τη Βρετανία κατά 51,4% (427 εκατ.), οι οποίες είναι από τους βασικότερους εμπορικούς εταίρους της χώρας μας και επανέκτησαν σημαντικά μερίδια στο σύνολο των ελληνικών εξαγωγών.

Αξιοσημείωτη, επίσης, ήταν και η αύξηση των εξαγωγών προς την Τουρκία κατά 28,8% (383 εκατ.), τη Ρουμανία κατά 11,4% (306 εκατ.), τη Ρωσία κατά 31% (127 εκατ.), τα ΗΑΕ κατά 58,1% (78 εκατ.) και την Κίνα κατά 55,8% (71 εκατ. ευρώ). Αντίθετα, μεγάλη μείωση παρατηρήθηκε στις εξαγωγές προς τις ΗΠΑ κατά 34,9% (255 εκατ.), την Ελβετία κατά 62,4% (81 εκατ.) και την Αίγυπτο κατά 16% (85 εκατ. ευρώ).

Εξαγωγές κατά χώρα:

- Οι εξαγωγές μας προς τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης το εννεάμηνο του 2010 που αντιπροσωπεύουν το 65,3% στο σύνολο των ελληνικών εξαγωγών, παρουσιάζουν αύξηση κατά 5,3% και διαμορφώνονται σε 7.291,9 εκατ. ευρώ.

- Η Γερμανία είναι η πρώτη χώρα αποδέκτης των ελληνικών προϊόντων με 1.309,6 εκατ. ευρώ και μερίδιο 11,7% επί του συνόλου των εξαγωγών μας. Ακολουθεί η Ιταλία με μερίδιο 10,7% και 1.193,7 εκατ. ευρώ, η Κύπρος με μερίδιο 7,0% και 785,2 εκατ. ευρώ, η Βουλγαρία με μερίδιο 6,8% και 756,6 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο με μερίδιο 5,8% και 647,2 εκατ. ευρώ και η Τουρκία με μερίδιο 4,7% και 520,0 εκατ. ευρώ.

(Παράρτημα: Πίνακας 7,8)

4.1: Εξαγωγικές Αγορές Ελληνικών Προϊόντων

Σημαντικές Εξαγωγικές Αγορές για τα ελληνικά προϊόντα είναι:

- Κύπρος
- ΗΠΑ
- Ρωσία
- Ισπανία
- Ην. Βασίλειο

Σημαντικές αλλά Συρρικνούμενες εξαγωγικές αγορές για τα ελληνικά προϊόντα είναι:

- Ιταλία
- Γερμανία

Ανεργόμενες εξαγωγικές αγορές για τα Ελληνικά προϊόντα είναι:

- Πολωνία
- Σερβία – Μαυροβούνιο
- Βουλγαρία
- Ρουμανία
- Αλβανία
- Τουρκία

Τέλος, οι Συρρικνωμένες εξαγωγικές αγορές για τα ελληνικά προϊόντα είναι:

- ΠΓΔΜ
- Σουηδία
- Αυστρία
- Βέλγιο
- Ισραήλ
- Ολλανδία.

4.2: Προσδιορισμός γεωγραφικών περιοχών

Σύμφωνα με εκτιμήσεις Ελλήνων επιχειρηματιών, στο πλαίσιο έρευνας που διεξήγαγε ο ΣΕΒΕ καθώς και με αναλύσεις και έρευνα του ΟΠΕ, οι **γεωγραφικές περιοχές που παρουσιάζουν τις καλύτερες προοπτικές αύξησης των εξαγωγών αλλά και χώρες που παρουσιάζουν χαμηλό εξαγωγικό όγκο, αλλά με ανοδικές τάσεις**, κατά την επόμενη πενταετία, θεωρούν ότι θα είναι:

Ελληνικές Εξαγωγές προς ΕΕ

Ενθαρρυντική εν μέσω κρίσης είναι η αύξηση που παρουσίασαν οι ελληνικές εξαγωγές το επτάμηνο Ιανουαρίου - Ιουλίου κατά 2,4%, σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2009. Από την άλλη, οι εισαγωγές μειώθηκαν κατά 20,1%, με συνέπεια να περιοριστεί το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου της χώρας κατά 30,7%.

Όπως επισημαίνει ο ΟΠΕ σε σχετική ανακοίνωση, το επτάμηνο οι εξαγωγές έφτασαν τα 8.693,2 εκατομμύρια ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 200 εκατομμυρίων ευρώ σε σχέση με το αντίστοιχο επτάμηνο του 2009.

Όμως, εξακολουθούν να είναι πολύ χαμηλότερες (περίπου κατά 1,8 δισεκατομμύρια ευρώ) από το επίπεδο που είχαν φτάσει το επτάμηνο του 2008 (10,5 δισεκατομμύρια).

• ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

(Γερμανία, Γαλλία)

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

- ✓ Η αγορά της Γερμανίας ανήκει σε μία **μεγάλη μεν, αλλά στάσιμη οικονομία**, συρρικνούμενη εξαγωγική αγορά για τα ελληνικά προϊόντα.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος στη Γερμανία καίτοι είναι διπλάσιες από τις εξαγωγές που πραγματοποιεί στις Η.Π.Α παρουσιάζουν στασιμότητα τα τελευταία χρόνια.
- ✓ Οι εμπορικές σχέσεις Ελλάδος – Γερμανίας, έχουν επηρεαστεί από τις γενικότερες οικονομικές και κοινωνικές αλλαγές των τελευταίων ετών, στις χώρες της «τέως Ανατ. Ευρώπης».
- ✓ Τα ελληνικά προϊόντα αντιμετωπίζουν οξύτατο ανταγωνισμό στη Γερμανία και μείωση των περιθωρίων κέρδους, λόγω της εισροής φθηνών προϊόντων από την Ανατολική Ευρώπη.
- ✓ Τα Ελληνικά προϊόντα χάνουν σταδιακά τα μερίδιά τους στην αγορά της Γερμανίας και θα πρέπει να αναληφθούν σημαντικές πρωτοβουλίες για να αναστραφεί η τάση.
- ✓ Οι πρωτοβουλίες πρέπει να εστιάσουν στην **αναδιαμόρφωση της κοστολογικής διαχείρισης των Ελληνικών προϊόντων μέσω διεθνών στρατηγικών συμμαχιών και βελτίωσης της ανταγωνιστικότητάς τους**.
- ✓ Επίσης, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη, **η ενίσχυση των δεσμών με την ελληνική ομογένεια** (50% της οποίας ασχολείται με το χώρο των τροφίμων) και η βελτιούμενη οικονομική κατάσταση των κατοίκων της τέως Ανατ. Γερμανίας.
- ✓ **Κλάδοι προϊόντων που παρουσιάζουν εξαγωγικό ενδιαφέρον είναι** αυτοί των τροφίμων (φρούτων :νωπών ή κονσερβοποιημένων, προϊόντων αρτοποιίας & ζαχαροπλαστικής, τυριών), ενδυμάτων και φαρμακευτικών.

ΓΑΛΛΙΑ

- ✓ Η Γαλλία παρουσιάζει απορροφά το 10,3% των Ελληνικών εξαγωγών.
- ✓ Το σύνολο των εισαγωγών της Γαλλίας ανέρχεται σε 339,9 δις δολ, ή 29.5% στο Α.Ε.Π.

- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς τη Γαλλία αυξήθηκαν την επταετία 2002-2009 κατά 20%.
- ✓ Το 27,4% των ελληνικών εξαγωγών στη Γαλλία σχετίζεται με τον κλάδο ένδυσης και το 11,8% με τον κλάδο τροφίμων και ποτών.
- ✓ Η σημαντική αύξηση των εξαγωγών στη Γαλλία και η εξασφάλιση μόνιμων και ικανοποιητικών μεριδίων στην τόσο έντονα ανταγωνιστική αγορά της, **δεν είναι ένας εύκολος στόχος. Απαιτείται μεθοδευμένη προσέγγιση και εστίαση σε συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων που παρουσιάζουν απορροφητικότητα κατά παράδοση. Για τις κατηγορίες αυτές θα πρέπει να αναπτυχθούν σχέδια εξαγωγικού μάρκετινγκ.**

ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ

- ✓ **Μεταξύ των ευρωπαϊκών αγορών με καλές ευκαιρίες για τις ελληνικές εξαγωγές, μπορεί να θεωρηθεί η Πορτογαλία.**
- ✓ Για να συντονίσουν οι εξαγωγικές προσπάθειες των ελληνικών προϊόντων (αποφυγή υπερβολικής διασποράς και κατακερματισμού πόρων), και να επιτευχθεί μεγιστοποίηση οικονομίων κλίμακας και βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους, πρέπει πρώτα να μελετηθεί το καταναλωτικό «προφίλ» της Πορτογαλίας και η ζήτηση ανάλογων προϊόντων.

• ΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

(Τουρκία, Βουλγαρία)

ΤΟΥΡΚΙΑ

- ✓ Η εξαγωγική αγορά της Τουρκίας είναι ανερχόμενη και δυναμική.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς την Τουρκία αυξήθηκαν την επταετία 2002-2009 κατά 19%.
- ✓ Το 70% των εξαγωγών στην Τουρκία σχετίζεται άμεσα με πρώτες ύλες, γεγονός που καταδεικνύει τον μεταποιητικό προσανατολισμό της παραγωγής της.
- ✓ **Μεγάλες δυνατότητες απορρόφησης για τα ελληνικά εξαγωγικά προϊόντα έχουν τα καταναλωτικά για τις υψηλές εισοδηματικές τάξεις της Τουρκίας.**
- ✓ Με την υπογραφή της Συμφωνίας Αποφυγής Διπλής Φορολογίας Εισοδήματος, δημιουργούνται συνθήκες για την προώθηση επενδυτικών συνεργασιών, οι οποίες θα βοηθήσουν στην εξαγωγή πρώτων υλών & ημι-έτοιμων προϊόντων από την Ελλάδα.
- ✓ **Προοπτικές για συνεργασίες** διαφαίνονται στους ακόλουθους τομείς : τουρισμού, μεταφορών, ενέργειας, πληροφορικής, ναυτιλίας, αλιείας και ιχθυοκαλλιέργειας, τηλεπικοινωνιών, περιβάλλοντος, αγροτικών εφαρμογών και τραπεζικών / ασφαλιστικών υπηρεσιών.

- ✓ **Εξαγωγικές προοπτικές** εμφανίζουν οι κλάδοι : σιδήρου, χυτοσιδήρου, χάλυβα, προϊόντων αλουμινίου, τυποποιημένων γαλακτοκομικών, κατεψυγμένων τροφίμων, λαχανικών, κονσερβοποιημένων ψαριών, προϊόντων ζαχαροπλαστικής, δομικών υλικών και προϊόντων ξυλείας, μηχανημάτων, πλαστικών, ειδών συσκευασίας και προϊόντων πληροφορικής.

ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

- ✓ Η εξαγωγική αγορά της Βουλγαρίας είναι μικρή, αλλά αναπτυσσόμενη.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος στη Βουλγαρία τριπλασιάστηκαν σχεδόν από το 2002 έως το 2009. Η Βουλγαρία αποτελεί τον πέμπτο εξαγωγικό προορισμό της Ελλάδος το 2009.
- ✓ Οι εξαγωγές στη Βουλγαρία αντισταθμίζουν τις απώλειες των εξαγωγών στη Γερμανία και φαίνεται ότι επαναπροσδιορίζουν τον προορισμό μέρους των προϊόντων παραδοσιακής Ελληνικής παραγωγής.
- ✓ Το 36% των εξαγωγών μας σχετίζονται άμεσα ή έμμεσα με προϊόντα ένδυσης, δηλ. με τον τομέα της κλωστοϋφαντουργίας.
- ✓ Οι προοπτικές αύξησης των εξαγωγών στην Βουλγαρία είναι ευοίωνες, αν ληφθεί υπ' όψη το υψηλό μερίδιο των Ελληνικών εξαγωγών, και ο υψηλός δείκτης ανάπτυξης της χώρας, που συνεπάγεται μεσοπρόθεσμη αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος.
- ✓ Η Βουλγαρία είναι μια δυναμικά ανερχόμενη εξαγωγική αγορά για τα ελληνικά προϊόντα, για την επόμενη πενταετία.
- ✓ Κλάδοι εξαγωγικού ενδιαφέροντος αποτελούν τα ελληνικά φρούτα και λαχανικά. Η ανάπτυξη συσκευαστηρίων στη Βουλγαρία θα συμβάλλει στην αντιμετώπιση του ξένου και του εγχώριου ανταγωνισμού και στην εδραίωση της θέση μας.
- ✓ Όσον αφορά στην απορροφητικότητα της βουλγαρικής αγοράς, για τις πρώτες ύλες και τον εν γένει βιομηχανικό εξοπλισμό, το μέλλον μάλλον θα διαμορφωθεί θετικά, λόγω των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης της βουλγαρικής οικονομίας και των αναγκών που απορρέουν.

• ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ

(ΗΠΑ, Καναδάς)

Η.Π.Α.

- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος στις ΗΠΑ τα τελευταία έτη αυξήθηκαν κατά 55% και πραγματοποιήθηκαν **με ασήμαντο κόστος προώθησης ή διαφήμισης**.
- ✓ Το 66% των εξαγωγών αυτών, αποτελούν προϊόντα που κατά παράδοση οι Η.Π.Α εισάγουν από την Ελλάδα ως πρώτες ύλες για επεξεργασία.

- ✓ Το 44% αποτελεί εισαγωγές προϊόντων της βιομηχανικής παραγωγής.
- ✓ Η αγορά των ΗΠΑ συγκαταλέγεται στις πλέον ανταγωνιστικές και απαιτητικές αγορές. Οι Αμερικανοί εισαγωγείς στρέφονται όλο και περισσότερο προς την Κίνα, από την οποία εισάγονται τεχνολογικά προϊόντα και προϊόντα μαζικής παραγωγής.
- ✓ Οι ελληνικές εξαγωγές αυξήθηκαν, λόγω του ότι βασίσθηκαν σε ανταγωνιστικά βιομηχανικά προϊόντα, όπως τα φύλλα αλουμινίου τα ξυραφάκια, τα καύσιμα, και στα παραδοσιακά ακατέργαστα καπνά.
- ✓ Εξαγωγικό ενδιαφέρον έχουν οι κλάδοι των : τροφίμων, δομικών υλικών (π.χ. τσιμέντα, μάρμαρα), προϊόντων πετρελαίου, αλουμινίου, πλαστικών ειδών, ιατρικού και τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, επίπλων, υποδημάτων, γουναρικών, κοσμημάτων και ετοιμών ενδυμάτων υψηλής ραπτικής.
- ✓ Για την προώθηση των ελληνικών εξαγωγών στις ΗΠΑ απαιτείται:
 - Συστηματική προώθηση των ελληνικών προϊόντων, μέσω σχεδιαστικής και τιμολογιακής προσαρμογής των προϊόντων στις απαιτήσεις των καταναλωτών.
 - Στρατηγική προσέγγισης (των εξαιρετικά ισχυρών) εισαγωγικών και εμπορικών δικτύων της χώρας και ολοκληρωμένο μάρκετινγκ εξαγωγών

ΚΑΝΑΔΑΣ

- ✓ Υπάρχει δυσκολία διείσδυσης προϊόντων της ΕΕ στην καναδική αγορά, η οποία είναι απαιτητική και έντονα ανταγωνιστική.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς τον Καναδά την επταετία 2002-2009 αυξήθηκαν κατά 44,5%.
- ✓ Το 20 % των εξαγωγών στον Καναδά σχετίζεται άμεσα με μη επώνυμα τρόφιμα, το 20% με πρώτες ύλες και το υπόλοιπο ανήκει σε κατηγορίες προϊόντων με μικρό εξαγωγικό ενδιαφέρον.
- ✓ Κλάδοι οι οποίοι παρουσιάζουν εξαγωγικό ενδιαφέρον είναι : των τροφίμων (ελαιόλαδο, ελιές, τυριά, μέλι, κονσερβοποιημένα φρούτα & λαχανικά, κρασιά, ποτά, ψάρια), δερμάτων, πλαστικών, ορυκτών, προϊόντων μεταλλουργίας, χημικών, τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, οργάνων & συσκευών ιατρικής.
- ✓ Υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες απορροφητικότητας για τα ελληνικά προϊόντα, αλλά χρειάζεται προσαρμογή των προϊόντων στις απαιτήσεις των καταναλωτών, ανάπτυξη δικτύων διανομής και εξαγωγικού μάρκετινγκ.

• ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΠΡΩΗΝ ΕΣΣΔ

ΡΩΣΙΑ

- ✓ Η αγορά της Ρωσίας είναι μια δυναμικά αναπτυσσόμενη οικονομία.
- ✓ Συγκαταλέγεται στους 14 πρώτους εξαγωγικούς προσανατολισμούς των ελληνικών προϊόντων το 2003.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς τη Ρωσία μειώθηκαν την επταετία 2002-2009 κατά 19%.
- ✓ Το 50% των εξαγωγών στη Ρωσία σχετίζεται άμεσα με προϊόντα ένδυσης
- ✓ Η αγορά της Ρωσίας για τα Ελληνικά προϊόντα είναι σημαντική. Ωστόσο, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη τα διάφορα προβλήματα που υπάρχουν στην άσκηση επιχειρηματικότητας στη Ρωσία (π.χ. εισαγωγικοί δασμοί, άδειες εισαγωγών, πιστοποιητικά, προδιαγραφές, συννοριακά τέλη, ποσοτώσεις κ.λπ.), την έλλειψη ρευστότητας και πληροφόρησης για τις επιχειρήσεις, την εκτεταμένη διαφθορά, τη γραφειοκρατία, την έλλειψη τεχνικής υποδομής, την υποτυπώδη λειτουργία του δικτύου χονδρεμπορίας & διανομής και τη δυσλειτουργία του τραπεζικού συστήματος.
- ✓ Απαιτείται λοιπόν, συστηματική ανάλυση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των επί μέρους αγορών της Ρωσίας, για να αναπτυχθούν στρατηγικά σχέδια ολοκληρωμένης προσέγγισης των διαφόρων τμημάτων της συνολικής αγοράς.
- ✓ Εξαγωγικό ενδιαφέρον παρουσιάζουν ο κλάδος : των γουναρικών, που είναι για πολλά χρόνια αποδεκτά από τους Ρώσους καταναλωτές, ως προϊόντα άριστης ποιότητας.

• **ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ - ΝΕΕΣ ΧΩΡΕΣ ΜΕΛΗ ΕΕ**

ΠΟΛΩΝΙΑ

- ✓ Η Ελλάδα αντιπροσωπεύει τον 14^ο κατά σειρά σπουδαιότητας προμηθευτή της, με κύριο προμηθευτή την Γερμανία.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς την Πολωνία την επταετία 1997-2003 σχεδόν διπλασιάστηκαν. Το 40% των εξαγωγών στην Πολωνία είναι πρώτες ύλες, και το 20% είναι γεωργικά προϊόντα. Το σημαντικότερο εξαγόμενο προϊόν για το 2003, ήταν τα κράματα αλουμινίου. Επίσης σημαντική πρόοδο έχουν σημειώσει οι εξαγωγές ψυκτικών μηχανισμών, πλαστικών ειδών, ειδών από χαρτί, αρωμάτων, νεροχυτών από χάλυβα.
- ✓ Η αγορά της Πολωνίας έχει μεγάλες δυνατότητες απορροφητικότητας για τα Ελληνικά καταναλωτικά προϊόντα.
- ✓ Τέλος, σημαντική παράμετρο αποτελεί το ότι η Πολωνία προσφέρει πλεονεκτήματα σε αλλοδαπές εταιρείες που εγκαθίστανται στη χώρα, λόγω του χαμηλού σχετικά εργατικού κόστους, του μεγέθους της αγοράς και της γειτνίασης με άλλες σημαντικές αγορές (π.χ. γερμανική).

- ✓ Για να αυξηθούν οι εξαγωγές των επώνυμων ελληνικών προϊόντων στην Πολωνία, απαιτείται συστηματική ανάλυση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των επί μέρους αγορών, με στόχο την ολοκληρωμένη προσέγγιση τους.
- ✓ Προϊόντα με εξαγωγικές προοπτικές είναι : τα κατασκευαστικά υλικά (π.χ. κράματα αλουμινίου) και το μάρμαρο, τα φρέσκα φρούτα και λαχανικά (καλής ποιότητας τομάτες & προϊόντα βιολογικής καλλιέργειας), τυριά (ιδιαίτερα φέτα), ελιές & ελαιόλαδο, αλκοολούχα ποτά, καλλυντικά, λογισμικό Η/Υ, υλικά και κατασκευές στον τομέα της εθνικής άμυνας.

• **ΧΩΡΕΣ ΚΟΛΠΟΥ & Β. ΑΦΡΙΚΗ**

(ΗΑΕ, Λιβύη)

ΗΝΩΜΕΝΑ ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ

- ✓ Τα Η.Α.Ε αποτελούν έναν από τους κυριότερους οικονομικούς και πετρελαϊκούς κόμβους στην περιοχή του Κόλπου. Έχουν εξελιχθεί σε ένα από τα σημαντικότερα παγκοσμίως κέντρα εισαγωγών και επανεξαγωγών με αξία πολλών δις δολαρίων.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς τα Η.Α.Ε την επταετία 2002-2007 παρουσίασαν αύξηση 46%.
- ✓ Το 40% των εξαγωγών στα Η.Α.Ε σχετίζεται άμεσα ή έμμεσα με είδη ενδύσεως, το 10% είναι προϊόντα καπνού, και το υπόλοιπο 35% είναι διάφορες άλλες κατηγορίες προϊόντων.
- ✓ Υπάρχουν μεγάλα περιθώρια για δυναμική διείσδυση των ελληνικών προϊόντων, καθώς ήδη αποτελούν μεγάλο μέρος των εισαγωγών. Πρέπει να σημειωθεί ότι στα Η.Α.Ε., υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό καταναλωτών που διαθέτει μεγάλη αγοραστική δύναμη. Υπολογίζεται ότι 47.000 άτομα διαθέτουν συνολική χρηματική ρευστότητα ύψους 148 δις. δολαρίων, εκτός της λοιπής ακίνητης (κ.λπ.) περιουσίας τους. Εκτιμήσεις δυτικοευρωπαϊκών Γραφείων Συμβούλων αναφέρουν ότι μόνο στη πόλη του Ντουμπάϊ (1,1 εκατ. κάτοικοι και 4.76 εκατ. επισκέπτες το 2002) σημαντικό ποσοστό ατόμων καταναλώνει, επί σταθερής βάσεως, εισαγόμενα προϊόντα πολυτελείας γαλλικών, ιταλικών, αμερικανικών (κ.α.) οίκων και συμβάλλει στη συντήρηση των 31 ξενοδοχείων πέντε αστέρων που υπάρχουν στην πόλη καθώς και των 27 μεγάλων εμπορικών κέντρων. Γι' αυτή την τάξη των καταναλωτών, αλλά και για το μεγαλύτερο ποσοστό του τοπικού πληθυσμού πρέπει να προορίζονται επώνυμα, ποιοτικά προϊόντα.
- ✓ Ο πιο ασφαλής τρόπος διείσδυσης – αλλά ταυτόχρονα και αναγκαία προϋπόθεση - στην αγορά των Η.Α.Ε., είναι η συμμετοχή των ελληνικών επιχειρήσεων στις κλαδικές εκθέσεις που οργανώνονται στο Ντουμπάϊ.
- ✓ Κλάδοι και δραστηριότητες με καλές εξαγωγικές προοπτικές είναι : των τεχνικών κατασκευών και δομικών υλικών, των ιχθυοκαλλιεργειών, της παραγωγής προγραμμάτων Η/Υ, βιομηχανικού εξοπλισμού, τροφίμων, προϊόντων καπνού και ομορφιάς, φαρμάκων και ιατρικών μηχανημάτων καθώς και της ναυτιλίας.

ΛΙΒΥΗ

- ✓ Η οικονομία της Λιβύης βασίζεται σχεδόν αποκλειστικά στο πετρέλαιο, ενώ ελέγχεται και ρυθμίζεται από το κράτος.
- ✓ Έχει ξεκινήσει η προσπάθεια απελευθέρωσης της αγοράς. Η κυβέρνηση της Λιβύης δίνει προτεραιότητα στις επενδύσεις και το εμπόριο.
- ✓ Με την άρση των αδειών εισαγωγής και της απαίτησης προκαταβολής συναλλάγματος, η Λιβύη έχει κάνει σημαντικά βήματα προς την απελευθέρωση του εμπορικού τομέα.
- ✓ Έχει ξεκινήσει η διαδικασία διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων αν και με αργό ρυθμό. Εκσυγχρονίζονται οι υποδομές και σχεδιάζονται ελεύθερες ζώνες, ενώ προωθείται η ανασυγκρότηση μιας σειράς επιχειρήσεων.
- ✓ Στον κλάδο των κατασκευών -βασικός κλάδος της οικονομίας της Λιβύης- οι ελληνικές εταιρείες, έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα, το οποίο μπορούν να αξιοποιήσουν, όπως είχε συμβεί και στο παρελθόν.
- ✓ Άλλοι κλάδοι που προσφέρονται για συνεργασία είναι: τρόφιμα, ιχθυοκαλλιέργειες, αγροτικός εξοπλισμός και εφόδια, οικοδομικά υλικά, ξενοδοχειακός εξοπλισμός, ιατρικά μηχανήματα, νοσοκομειακός εξοπλισμός καθώς και υπηρεσίες.

ΑΙΓΥΠΤΟΣ

- ✓ Η οικονομία της Αιγύπτου είναι αναπτυσσόμενη, υποστηριζόμενη από άρτιες επενδυτικές νομοθεσίες.
- ✓ Λόγω της παρουσίας υψηλών εισοδηματικών τάξεων και μικτών ελληνικών επιχειρήσεων, υπάρχουν δυνατότητες απορροφητικότητας των Ελληνικών καταναλωτικών προϊόντων από την Αιγυπτιακή αγορά.
- ✓ Απαιτείται, συστηματική ανάλυση των αγορών και των επί μέρους δικτύων, **με στόχο να ενισχύσουμε τις εξαγωγές μας σε επώνυμα Ελληνικά προϊόντα και κυρίως να αναγνωρίσουμε υπάρχοντα δίκτυα που διακλαδώνονται σε χώρες της Αφρικής.**

• ΑΣΙΑΤΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ

(Κίνα, Ιαπωνία, Ινδία)

ΚΙΝΑ

- ✓ Η οικονομία της Κίνας είναι η δεύτερη σε μέγεθος μετά τις Η.Π.Α.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς την Κίνα την επταετία 1997-2007 αυξήθηκαν μόλις κατά 0,95 %. Κυριότερος λόγος (της απόκλισης στο εμπορικό ισοζύγιο) είναι η μη ανταγωνιστική τιμή των ελληνικών εξαγωγών, η έλλειψη

πληροφόρησης του Κινέζου καταναλωτή για τα ελληνικά προϊόντα και η μη επιμονή των ελληνικών οίκων να προωθήσουν τα προϊόντα τους στην εν λόγω αγορά.

- ✓ Το 65% των ελληνικών εξαγωγών στην είναι πρώτες ύλες (δομικά –βαμβάκι). Η Κίνα είναι μια αγορά που χρειάζεται μεγάλη επιμονή και υπομονή πριν καθιερωθεί ένα προϊόν, αλλά εάν γίνει η σχετική προσπάθεια, τότε υπάρχουν δυνατότητες να αποφέρει κέρδη μακροπρόθεσμα.
- ✓ Κλάδοι & Προϊόντα με καλές εξαγωγικές προοπτικές: λιπάσματα, βαμβάκι, μάρμαρα, λοιπά δομικά υλικά (π.χ. τσιμέντο υψηλής ποιότητας), πλαστικά, δέρματα, γαλακτοκομικά, κρασί /τοματοπολτός, ελαιόλαδο και λοιπά τρόφιμα. Επίσης, φύλλα & προφίλ αλουμινίου & είδη τεχνουργημάτων από χαλκό.

ΙΑΠΩΝΙΑ

- ✓ Η Ιαπωνική αγορά αποτελείται από 125 εκ καταναλωτές υψηλής καταναλωτικής δύναμης και επενδυτικής ικανότητας.
- ✓ Είναι η δεύτερη σε μέγεθος οικονομία του κόσμου. Το ΑΕΠ της αποτελεί το 60% του Ασιατικού και είναι τέσσερις φορές μεγαλύτερο από αυτό της Κίνας.
- ✓ Το κατά κεφαλή εισόδημα της είναι 40 φορές μεγαλύτερο από το αντίστοιχο της Κίνας, και το κόστος παραγωγής της 30 φορές χαμηλότερο από ότι στην Κίνα.
- ✓ Η Ιαπωνική αγορά κυριαρχείται από προϊόντα που ενσωματώνουν υψηλό επίπεδο τεχνολογίας, παρέχει εξελισσόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον στο οποίο οι κανόνες ανταγωνισμού συνεχώς μεταβάλλονται και οι δυνατότητες πρόσβασης στην αγορά διαρκώς διευρύνονται.
- ✓ Οι Ιάπωνες καταναλωτές έχουν διευρύνει το φάσμα επιλογών τους και αλλάζουν ταχύτατα καταναλωτικές συνήθειες, πάντα με κριτήριο την υψηλή ποιότητα και αισθητική του προϊόντος. Οι Ιάπωνες αποτελούν τους πλέον «σκεπτόμενους» καταναλωτές.
- ✓ Παράγοντες που επηρεάζουν την πρόσβαση των Ευρωπαϊκών επιχειρήσεων στην Ιαπωνική αγορά, είναι η γεωγραφική απόσταση, τα μη δασμολογικά εμπόδια στην είσοδο και οι συνθήκες ανταγωνισμού.
- ✓ Απαιτείται: καλή ποιότητα προϊόντων, καθιέρωση επώνυμων προϊόντων, ανάπτυξη προϊόντων που στοχεύουν στην κάλυψη εξειδικευμένων αναγκών, ευρύ δίκτυο αντιπροσώπων, σεβασμός στα ήθη και έθιμα της χώρας.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς την Ιαπωνία την επταετία 1997-2003 παρέμειναν σχεδόν στάσιμες.
- ✓ Το 60 % των ελληνικών εξαγωγών στην Ιαπωνία σχετίζεται άμεσα με πρώτες ύλες.
- ✓ Καλές εξαγωγικές προοπτικές στην ιαπωνική αγορά έχουν : τα παραδοσιακά προϊόντα προστατευόμενης ονομασίας προέλευσης (π.χ. ελαιόλαδο, μαστίχα, μέλι,

κρασί), των οποίων η σχέση ποιότητας / τιμής έχει ήδη γίνει αποδεκτή στην ιαπωνική αγορά. Επίσης, τα κατεργασμένα μάρμαρα, τα ψάρια, τα κοσμήματα, τα καλλυντικά, γουνοδέρματα, δέρματα & τεχνουργήματα αυτών, τάπητες και έπιπλα.

ΙΝΔΙΑ

- ✓ Η οικονομία της Ινδίας είναι η τρίτη σε μέγεθος μετά τις Η.Π.Α.
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς την Ινδία την επταετία 1997-2009 υπερδιπλασιάστηκαν.
- ✓ Το 65% των εξαγωγών στην Ινδία, σχετίζεται άμεσα με πρώτες ύλες (βαμβάκι).
- ✓ Η διευρυμένη μεσαία τάξη παρουσιάζει ολοένα αυξανόμενες ανάγκες για πληθώρα αγαθών και υπηρεσιών.
- ✓ Κλάδοι με καλές εξαγωγικές προοπτικές αποτελούν οι εξής : βαμβακιού, λιπασμάτων, μαρμάρων, προϊόντων καπνού, πλαστικών, γαλακτοκομικών, αρδευτικών ποτιστικών συστημάτων, τυποποιημένων τροφίμων, προϊόντων υγιεινής καλλυντικών και φαρμάκων, ενέργειας καθώς επίσης, και υπηρεσίες υγείας, εκπαίδευσης και χρηματοοικονομικών.

Για να αυξηθούν οι ελληνικές εξαγωγές στην Κίνα, Ιαπωνία και Ινδία απαιτείται:

- ✓ **Να ενισχυθούν οι ελληνικές εξαγωγές σε επώνυμα προϊόντα απαιτείται,** συστηματική ανάλυση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των επί μέρους αγορών.
- ✓ Να αξιοποιηθούν τα υπάρχοντα δίκτυα, που διαθέτουν οργάνωση δυτικού τύπου και συγκεκριμένους κανόνες συνεργασίας.
- ✓ **Να οργανωθεί η υποδομή δικτύων προώθησης και διανομής, λαμβάνοντας υπόψη τη** διαφορετική επιχειρηματική κουλτούρα.
- ✓ **Να αναγνωριστούν οι** δυνατότητες δημιουργίας πιλοτικού εμπορικού κέντρου χονδρικής – λιανικής πώλησης **Ελληνικών καταναλωτικών και διαρκών καταναλωτικών προϊόντων** σε κατηγορίες υψηλού εισοδήματος καταναλωτών.

• ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ

- ✓ Η Αυστραλία έχει ισχυρούς πολιτιστικούς δεσμούς με την Ευρώπη (κυρίως Βρετανία) και τη Β. Αμερική (ΗΠΑ, Καναδάς). Η εμπορική της πολιτική έχει βασισθεί στην ιδέα του προστατευτισμού (πλήθος νόμων, διατάξεων, κανονισμών, και νομοθετικών κωδικοποιήσεων που διέπουν τις διαδικασίες, τους περιορισμούς και τα κίνητρα εξαγωγών και εισαγωγών).
- ✓ Οι εξαγωγές της Ελλάδος προς την Αυστραλία, την επταετία 1997-2003, αυξήθηκαν 40%.

- ✓ Το 25% των εξαγωγών στην Αυστραλία σχετίζεται άμεσα με διατηρημένα φρούτα, ενώ το 20% αποτελούν πρώτες ύλες.
- ✓ Στην Αυστραλία, υπάρχει μεγάλος αριθμός Ελλήνων ομογενών, που θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν, για τη διείσδυση και την περαιτέρω προώθηση των ελληνικών προϊόντων.
- ✓ Κλάδοι και προϊόντα με εξαγωγικό ενδιαφέρον αποτελούν : δομικά υλικά και μάρμαρο, είδη ενδύσεως & υποδήσεως, φαρμακευτικό υλικό, φωτιστικά & είδη δώρων, κοσμήματα & ψευδοκοσμήματα.

4.3: Κριτήρια Επιλογής των Ελληνικών Προϊόντων κατά Γεωγραφική Περιοχή Προορισμού.

Η ποιότητα, η συνέπεια, οι καλές τιμές και η ταχεία παράδοση είναι τα κύρια κριτήρια για εξαγωγές στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σε μη κοινοτικές χώρες της Δυτικής Ευρώπης (Ελβετία, Νορβηγία, Ισλανδία κ.α.) και στη Βόρεια Αμερική.

Η ποικιλία προϊόντων είναι ένα ακόμα κριτήριο επιλογής (εκτός των προαναφερόμενων) στην Κεντρική και Νότια Αμερική, αλλά και στην Ωκεανία. Η ποιότητα, οι τιμές και η συνέπεια είναι τα κύρια κριτήρια για τη Μέση Ανατολή, την Βόρεια Αφρική, και τις Ασιατικές χώρες.

Η ποιότητα, οι τιμές, η συνέπεια και η ταχεία παράδοση είναι οι λόγοι για τους οποίους προτιμούνται τα ελληνικά προϊόντα στις χώρες των Βαλκανίων. Για τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, και της τέως Σοβιετικής Ένωσης θεωρούν ότι η υποστήριξη και το μάρκετινγκ, θεωρούνται σημαντικά επιπρόσθετα με τα παραπάνω κριτήρια.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

- ✓ Στις παραδοσιακές αγορές, οι οποίες ανήκουν σε ανεπτυγμένες οικονομίες όπως είναι οι Η.Π.Α, η Γερμανία, η Γαλλία, Ιαπωνία, Καναδάς, Αυστραλία, παρατηρείται υπερβολική συγκέντρωση των ποσοτικών και συναλλαγματικών μεγεθών σε μία, δύο ή το πολύ τρεις κατηγορίες προϊόντων, (πρώτες ύλες, γεωργικά προϊόντα, ένδυση).
- ✓ Η διατήρηση και σταδιακή αύξηση των εξαγωγικών μεριδίων στις αγορές αυτές απαιτεί συγκεκριμένη στοχοθέτηση, και πολιτική.
- ✓ Η εθνική στρατηγική εξαγωγών θα γίνει αποτελεσματικότερη, με τη συνεργασία εξειδικευμένων και έμπειρων στελεχών της διεθνούς αγοράς, και την καλλιέργεια στρατηγικών συμμαχιών με διεθνή δίκτυα διανομής που θα εξασφαλίσουν τη αποτελεσματική ροή των Ελληνικών προϊόντων στα τοπικά δίκτυα των επί μέρους αγορών.

Σημείωση

Στο **Παράρτημα** της παρούσας μελέτης, εμπεριέχονται σημειώματα των χωρών με εξαγωγικό ενδιαφέρον : Αλβανία, Αυστραλία, Βουλγαρία, Γερμανία, Δανία, Η.Α.Ε., Ηνωμένο Βασίλειο, Η.Π.Α., Ιαπωνία, Ινδία, Ιταλία, Καναδάς, Κίνα, Κροατία, Λιβύη, Νιγηρία, ΠΓΔΜ, Πολωνία, Ρουμανία, Ρωσία, Σερβία-Μαυροβούνιο, Συρία, Τουρκία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5:

«ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΞΑΓΩΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ»

Εξαγωγές κατά κλάδο:

Οι εξαγωγές σε Τρόφιμα και Ποτά, το 9μηνο του 2010 που συμμετέχουν κατά 22,4% στο σύνολο των ελληνικών εξαγωγών, αυξήθηκαν κατά 1,5% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2009 και ανήλθαν σε 2.497,5 εκατ. ευρώ. Τα κυριότερα εξαγόμενα προϊόντα είναι: τα φρούτα και καρποί νωπά ή αποξηραμένα τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 2,9% και ανέρχονται σε 455,3 εκατ. ευρώ, τα ψάρια νωπά ή κατεψυγμένα τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 10,1% και ανέρχονται σε 356,8 εκατ. ευρώ, τα λαχανικά παρασκευασμένα ή διατηρημένα τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 16,2% και ανέρχονται σε 285,5 εκατ. ευρώ, τα φρούτα παρασκευασμένα ή διατηρημένα τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 4,0% και ανέρχονται σε 228,2 εκατ. ευρώ, το τυρί και το πηγμένο γάλα για τυρί το οποίο εμφανίζει αύξηση κατά 3,3% και ανέρχεται σε 171,1 εκατ. ευρώ και τα διάφορα παρασκευάσματα διατροφής τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 21,4% και ανέρχονται σε 106,9 εκατ. ευρώ.

Οι εξαγωγές σε Δομικά προϊόντα που συμμετέχουν κατά 22,1% στο σύνολο των ελληνικών εξαγωγών, παρουσίασαν εντυπωσιακή αύξηση κατά 11,3% και ανήλθαν σε 2.470,3 εκατ. ευρώ. Τα κυριότερα εξαγόμενα προϊόντα είναι: τα προϊόντα αργιλίου τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 34,8% και ανέρχονται σε 535,5 εκατ. ευρώ, τα προϊόντα χαλκού τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 73,4% και ανέρχονται σε 263,9 εκατ. ευρώ, οι ράβδοι και είδη αυτών από σίδηρο ή χάλυβα οι οποίοι εμφανίζουν αύξηση κατά 25,3% και ανέρχονται σε 198,7 εκατ. ευρώ, οι πλάκες, φύλλα, ταινίες κ.λπ. υλικά από πλαστικές ύλες τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 5,6% και ανέρχονται σε 158,5 εκατ. ευρώ και τα υλικά για τη διανομή ηλεκτρισμού τα οποία εμφανίζουν αύξηση κατά 23,4% και ανέρχονται σε 140,8 εκατ. ευρώ.

(Παράρτημα, Πίνακας 3)

5.1: Προσδιορισμός κλάδων με εξαγωγική δυναμική

Οι Κλάδοι στους οποίους η Ελλάδα παρουσιάζει εξαγωγικές επιδόσεις με αυξητική τάση και θα πρέπει ενδεχομένως να επικεντρωθούν μελλοντικά οι εξαγωγικές προσπάθειες είναι :

- Πετρελαιοειδή
- Δομικά υλικά (τσιμέντο / **μάρμαρο**)
- Ηλεκτρολογικό – ηλεκτρονικό υλικό (προϊόντα υψηλής τεχνολογίας) και συσκευές
- Μηχανολογικός εξοπλισμός
- Πλαστικά προϊόντα
- Φαρμακευτικά προϊόντα
- Ιχθυηρά, νωπά και μεταποιημένα
- Χαλκός

- Καλλυντικά παρασκευάσματα
- Διάφορα προϊόντα των χημικών βιομηχανιών
- Αλουμίνιο και προϊόντα / τεχνουργήματα αυτού

Συγκεκριμένα, συνδυάζοντας τον μέσο όρο των μεριδίων των ελληνικών εξαγωγών ανά κλάδο για την τελευταία πενταετία, με την μέση ετήσια ποσοστιαία μεταβολή (τάση) ανά κλάδο, μπορούμε εντοπίσουμε τους κλάδους που είναι σημαντικοί και δυναμικοί, ανερχόμενοι, σημαντικοί αλλά συρρικνούμενοι και υστερούντες.

Σημαντικοί και Δυναμικοί (δηλ παρουσίασαν μεγάλο μέσο όρο μεριδίων την τελευταία πενταετία και αυξητική τάση) είναι οι κλάδοι:

- Χημικά & Πλαστικά
- Μέταλλα
- Μηχανές & Συσκευές

Ανερχόμενοι (δηλ έχουν μικρό μέσο όρο μεριδίων, αλλά αυξητική τάση) είναι οι κλάδοι:

- Ξύλο & Χαρτί
- Οχήματα

Σημαντικοί αλλά Συρρικνούμενοι (δηλ έχουν μεγάλο μέσο όρο μεριδίων, αλλά πτωτική τάση) είναι οι κλάδοι:

- Κλωστοϋφαντουργίας & Ένδυσης
- Πετρελαιοειδή
- Τρόφιμα

Υστερούντες (δηλ έχουν και μικρό μέσο όρο μεριδίων και πτωτική τάση) είναι οι κλάδοι:

- Μη μεταλλικά ορυκτά
- Ποτά & Καπνά

Επομένως, προτείνεται στροφή των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων προς τις δύο πρώτες κατηγορίες (σημαντικοί & δυναμικοί – ανερχόμενοι) και οι αποεπένδυση από τις δύο τελευταίες (σημαντικοί & συρρικνούμενοι – υστερούντες).

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε. , *Επεξεργασία Γραμματείας ΕΣΕΕ*

Επίσης, θα πρέπει να αξιοποιηθεί με συντονισμένες προσπάθειες, η περαιτέρω προώθηση (τοποθέτηση και διεύθυνση), στους εξαγωγικά ενδιαφέροντες προορισμούς, παραδοσιακών ελληνικών προϊόντων υψηλής ποιότητας (με ονομασία προέλευσης), που συνδέονται στενά με τη μεσογειακή διατροφή, όπως : **ελαιόλαδο (ελιές), κρασί, μέλι, μαστίχα.**

Τέλος, εξίσου σημαντική θεωρείται η συνέχεια των καλών εξαγωγικών επιδόσεων και προσπαθειών, στους κλάδους των **φρούτων & λαχανικών (νωπών / μεταποιημένων), κλωστοϋφαντουργικών (νημάτων / ετοίμων ενδυμάτων), προϊόντων καπνού και γουνοδερμάτων.**

Ωστόσο, για να αντιμετωπισθεί ο έντονος ανταγωνισμός λόγω της απελευθέρωσης του διεθνούς εμπορίου (χαμηλότερες τιμές, καλύτερη πρόσβαση σε αγορές κ.λπ.), **θα**

πρέπει τα ελληνικά προϊόντα να ενσωματώνουν υψηλή προστιθέμενη αξία (ποιότητα, σχεδιασμό, φινίρισμα, επώνυμη συσκευασία / τυποποίηση, συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού, ακόμη και στην εξυπηρέτηση των πελατών).

Σύμφωνα με εκτιμήσεις των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων (στοιχεία ΣΕΒΕ) σε συνάρτηση με τον κλάδο που ανήκει η επιχείρηση, διαπιστώνονται τα εξής :

- Για τις περισσότερες εταιρείες που εμπορεύονται **προϊόντα ζωϊκής προέλευσης** (κρέατα, ιχθυηρά και γαλακτοκομικά), η αύξηση των εξαγωγών τους τα επόμενα 5 χρόνια θα ξεπεράσει το 30%. Χαρακτηριστικό είναι ότι καμία επιχείρηση του κλάδου δεν προβλέπει μείωση των εξαγωγών.
- Οι επιχειρηματίες του κλάδου των **γεωργικών προϊόντων** (νωπά λαχανικά, φρούτα, δημητριακά) εκτιμούν ότι η αύξηση των εξαγωγών τους θα κυμανθεί μεταξύ +20% και +30%. Είναι επίσης αξιοσημείωτο, ότι το 27% των επιχειρήσεων του κλάδου θεωρούν ότι οι εξαγωγές τους θα παραμείνουν σταθερές ή θα μειωθούν.
- Σε ό, τι αφορά την προβλεπόμενη μεταβολή των εξαγωγών των επιχειρήσεων που εμπορεύονται **παρασκευασμένα και βιομηχανοποιημένα τρόφιμα**, εκτιμάται ότι δεν θα υπερβεί το +20%.
- Οι επιχειρηματίες του **κλάδου των ορυκτών προϊόντων** θεωρούν (σε ποσοστό μεγαλύτερο του 56%), ότι οι εξαγωγές τους την επόμενη πενταετία θα παραμείνουν σταθερές ή θα αυξηθούν οριακά.
- Οι εκπρόσωποι των **χημικών βιομηχανιών**, σε ό, τι αφορά τη μεταβολή των εξαγωγών τους τα επόμενα χρόνια, έχουν ως κύρια θέση ότι θα αυξηθούν μεταξύ 20% και 30%.
- Για τις επιχειρήσεις των **πλαστικών προϊόντων**, επικρατεί αρκετή αισιοδοξία και ελπίζουν ότι οι εξαγωγές έως το 2005, θα αυξηθούν με ρυθμούς μεγαλύτερους του 40%.
- Οι εταιρείες του κλάδου του **ξύλου και χάρτου** αξιολογούν ως πιθανότερη μεταβολή των εξαγωγών τους την οριακή αύξηση.
- Σε ό, τι αφορά τον κλάδο **κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης**, το 32,4% πιστεύει σε μείωση ή στην καλύτερη περίπτωση, σταθεροποίηση των εξαγωγών τους την επόμενη πενταετία. Επίσης, αξίζει να σημειωθεί ότι το 40,5% ευελπιστεί ότι οι εξαγωγές τους θα αυξηθούν έως και 30%.
- Οι επιχειρηματίες του κλάδου των **τεχνουργημάτων από μάρμαρο, κεραμικά και γυαλί** εκτιμούν ότι το πιθανότερο είναι οι εξαγωγές τους να αυξηθούν, αλλά υπάρχει μεγάλη διάσταση μεταξύ των εκτιμήσεων, οπότε δεν προκύπτει κοινή πρόβλεψη.
- Οι επιχειρήσεις του κλάδου των **κοσμημάτων και της αργυροχρυσοχοΐας** παρουσιάζονται αρκετά αισιόδοξοι και θεωρούν ότι η αύξηση των εξαγωγών τους, την επόμενη πενταετία θα είναι περί το 50%.

- Σε ό, τι αφορά τον κλάδο **μετάλλων και μεταλλικών προϊόντων**, το μεγαλύτερο ποσοστό προβλέπει ότι οι εξαγωγές τους θα αυξηθούν τα επόμενα 5 έτη μεταξύ 20% και 30%.
- Τέλος, οι επιχειρηματίες του κλάδου των **μηχανημάτων, συσκευών και ηλεκτρολογικού υλικού** εκτιμούν ότι η πιθανότερη αύξηση των εξαγωγών τους την επόμενη πενταετία θα είναι μεγαλύτερη από 30%.

***Σημείωση:** Η Συμφωνία Κλωστοϋφαντουργικών & Ειδών Ενδυσης του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου (ΠΟΕ), η οποία προβλέπει καθεστώς ποσοτικών περιορισμών (ποσοστώσεις) ή διπλού ελέγχου χωρίς ποσοτικά όρια, έληξε στις 31.12.04.*

Σημαντικά διαφοροποιούνται οι παραπάνω εκτιμήσεις, λαμβάνοντας όμως ως υπόθεση ότι τα δεδομένα του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος των επιχειρήσεων, θα είναι τα βέλτιστα δυνατά, την επόμενη πενταετία. Μόλις, το 3,6% των επιχειρήσεων εκτιμούν ότι, παρά την ευνοϊκή συγκυρία θα έχουν μείωση των εξαγωγών τους, ενώ το 96% προσδοκά σε αύξηση. Σχεδόν το ήμισυ (46,7%) των επιχειρηματιών θεωρεί ότι αυτή η θετική ποσοστιαία μεταβολή θα είναι μεγαλύτερη του 50%, ενώ το 29,1% προσδοκά ότι οι εξαγωγές τους θα υπερδιπλασιαστούν

5.2: Τα Κυριότερα Εξαγόμενα Προϊόντα στις Χώρες με Εξαγωγικό Ενδιαφέρον

Στις πέντε πρώτες εξαγωγικά αγορές, τα κυριότερα εξαγόμενα ελληνικά προϊόντα το 2009, ήταν :

Γερμανία

- ✓ Ενδύματα και συμπληρώματα ένδυσης (μπλούζες, t-shirt, πλεκτά)
- ✓ Ιατρικά και φαρμακευτικά προϊόντα
- ✓ Μηχανήματα & εξοπλισμός παραγωγής ενέργειας
- ✓ Καρποί και φρούτα (παρασκευασμένα ή διατηρημένα με ή χωρίς ζάχαρη)

Ιταλία

- ✓ Ελαιόλαδο και τα κλάσματά του (εξευγενισμένα, αλλά χημικώς μη μετασχηματισμένα)
- ✓ Ιχθυηρά βρώσιμα (νωπά ή διατηρημένα)
- ✓ Μη σιδηρούχα μεταλλεύματα (αργίλιο σε ακατέργαστη μορφή, ελάσματα & ταινίες αργιλίου)
- ✓ Υφαντικά νήματα

Ηνωμένο Βασίλειο

- ✓ Ιατρικά και φαρμακευτικά προϊόντα
- ✓ Είδη ένδυσης και συμπληρώματα ενδύσεως
- ✓ Φρούτα και λαχανικά
- ✓ Μη σιδηρούχα μέταλλα
- ✓ Ηλεκτρικά μηχανήματα & συσκευές

Η.Π.Α

- ✓ Πετρέλαιο & προϊόντα πετρελαίου
- ✓ Λοιπό μεταφορικό υλικό (εκτός οχημάτων)
- ✓ Φρούτα και λαχανικά
- ✓ Μη σιδηρούχα μέταλλα
- ✓ Είδη ενδυμασίας & συμπληρώματα ένδυσης

Βουλγαρία

- ✓ Ενδύματα (μπλούζες, πουκάμισα κ.λπ.) & πλεκτά ενδύματα
- ✓ Προϊόντα πετρελαίου (λιπαντικά) & ακατέργαστων ορυκτών
- ✓ Συσκευές μετάδοσης ήχου, εικόνας
- ✓ Άλλα πλεκτά υφάσματα
- ✓ Προϊόντα καπνού (πούρα, κ.λπ.)

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα έρευνας του ΣΕΒΕ, **προϊόντα** στα οποία η Ελλάδα παρουσιάζει υψηλές εξαγωγικές επιδόσεις, **με δυνατότητες αύξησης** είναι :

- Κομπόστα ροδάκινο στη Λατινική Αμερική
- Τοματοπολτός στο Ηνωμένο Βασίλειο
- Νωπά ιχθυηρά στην Ιταλία
- Νωπά σταφύλια στο Ην. Βασίλειο
- Κρασί στη Γερμανία
- Τσιμέντα στις ΗΠΑ

- Μάρμαρο στις ΗΠΑ
- Πετρελαιοειδή στην Τουρκία και τα Βαλκάνια
- Αλουμίνιο στην Ιταλία, τις ΗΠΑ, τη Γερμανία και τη Μέση Ανατολή
- Καλλυντικά στην Κύπρο και τα Βαλκάνια
- Φαρμακευτικά προϊόντα στο Ην. Βασίλειο και τη Γερμανία
- Πλαστικά προϊόντα στη Γερμανία, την Ιταλία και τα Βαλκάνια
- Γούνες στη Ρωσία, τη Γερμανία, τις ΗΠΑ και τα ΗΑΕ
- Βαμβακερά νήματα στην Τουρκία
- Πλεκτό ένδυμα στις ΗΠΑ, το Ην. Βασίλειο και την Ολλανδία
- Σταθερό ένδυμα στην Κύπρο
- Προϊόντα κεραμοποιίας στην ΠΓΔΜ
- Κοσμήματα στις ΗΠΑ και την Ιαπωνία
- Προϊόντα υψηλής τεχνολογίας, ηλεκτρονικό υλικό και συσκευές στην ΕΕ, τη Ρουμανία και την Κύπρο
- Δεξαμενόπλοια στην Κύπρο και τη Λιβερία

5.3: Πορεία των Προϊόντων που Εξάγει η Ελλάδα ανά Χώρα Προορισμού τους

Τα βιομηχανικά προϊόντα και τα παράγωγα πετρελαίου βρίσκονται πρώτα στη λίστα των ελληνικών εξαγωγών σε αντίθεση με το λάδι που βρίσκεται στην 12η θέση.

Στον «κατάλογο» με τα 20 πρώτα εξαγόμενα προϊόντα που συνέταξε η Εθνική Στατιστική Υπηρεσία (ΕΣΥΕ) λαμβάνοντας υπόψη το ποσοστό συμμετοχής ενός προϊόντος με βάση της αξία του και όχι με την ποσότητα, πρώτη εξαγωγική δύναμη της Ελλάδας για το 2007 ήταν τα παράγωγα του πετρελαίου και τα ασφαλτώδη ορυκτά υλικά.

Τα έσοδα για την Ελλάδα από την συγκεκριμένη εξαγωγική δραστηριότητα έφθασαν για το περσινό εντεκάμηνο Ιανουαρίου – Νοεμβρίου 2007 τα 1,83 δις. ευρώ από 1,9 δις. ευρώ που διαμορφώθηκαν το αντίστοιχο διάστημα του 2006 και 1,14 δις. ευρώ το 2005.

Το ποσοστό συμμετοχής αυτών των προϊόντων ανήλθε στο 11,61% επί του συνόλου των εξαγωγών οι οποίες μέχρι και το Νοέμβριο του 2007 διαμορφώθηκαν στα 15,82

δισ. ευρώ έναντι 15,2 δισ. ευρώ το 2006. Από τις κυριότερες χώρες-πελάτες της Ελλάδος για «προϊόντα πετρελαίου» μεταξύ άλλων είναι η Τουρκία, η Συρία, η Βουλγαρία, η Κύπρος, η Ιορδανία, η Λιβύη, η Ιορδανία και η Αίγυπτος, βάσει των ειδικών συμφωνιών που συνάπτει η χώρας μας για το συγκεκριμένο προϊόν.

Αμέσως μετά στην κατάταξη της ΕΣΥΕ, βρίσκεται η εξαγωγή των φαρμάκων (συμπεριλαμβανομένων και των κτηνιατρικών) για τα οποία η Ελλάδα «άντλησε» συνολικά στην τριετία 2005 - 2007 περισσότερα από 2,6 δισ. ευρώ δικαιολογώντας έτσι την 2η θέση που κατέχουν από το 2005 στην λίστα των εξαγωγών. Και ακολουθεί ο άργιλος με την συνολική αξία του συγκεκριμένου προϊόντος που εξήγαγε η Ελλάδα να ανέρχεται στα 700 εκατ. ευρώ για το 2007 από 665 εκατ. ευρώ το 2006 και 592 εκατ. ευρώ το 2005.

Το ελαιόλαδο, που ως γνωστόν αποτελεί και την «ναυαρχίδα» της Ελλάδας στον κατάλογο των ανά κόσμο κρατών που ενδιαφέρονται για την εισαγωγή του, «κατρακύλησε» από την 4η θέση που κατείχε το 2006 στις εξαγωγές των 20 πρώτων προϊόντων στην 12η το 2007. Την θέση αυτή τον περασμένο χρόνο κάλυψε η εξαγωγή της λεγόμενης κατηγορίας των «εμπιστευτικών προϊόντων».

Σε αυτή την κατηγορία εντάσσονται προϊόντα, για τα οποία όπως αναφέρουν οι πληροφορίες, η Εθνική Στατιστική Υπηρεσία διατηρεί την κάλυψη του εξαγωγικού «έργου» των επιχειρήσεων που το συντελούν καθώς και το είδος του προϊόντος που περνάει τα σύνορα της Ελλάδος. Πηγές πληροφόρησης που «ξεκλειδώνουν» την κατηγορία «εμπιστευτικά προϊόντα» αναφέρουν ότι πίσω από αυτό τον τίτλο κρύβονται εξαγωγές προϊόντων όπως διοξειδίου του άνθρακα, μεθανίου ακόμη και στρατιωτικών όπλων! Η Ελλάδα, πάντως, εξήγαγε το 2007 προϊόντα τα οποία «παίζουν» από έτος σε έτος, συνολικής αξίας 484 εκατ. ευρώ.

Στην 5η θέση του ίδια πίνακα βρέθηκε το περασμένο έτος ο χαλκός, από την 6η θέση που κατείχε το 2006 και την 12η το 2005. Το ίδιο δεν συνέβη και με το βαμβάκι η εξαγωγική δύναμη του οποίου - πάντα σύμφωνα με την αξία του - δείχνει να ακολουθεί φθίνουσα πορεία. Παρά την αναρρίχηση στην 9η θέση το 2006 από την 13η που διατηρούσε το 2005, το 2007 αποτέλεσε τον μεγάλο «απών» στην λίστα των εξαγωγών των 20 πρώτων προϊόντων. Αυτό σημαίνει ότι εξαγωγές αξίας 307,7 εκατ. ευρώ που σημειώθηκαν το 2006 δεν επαναλήφθηκαν και το 2007 με αποτέλεσμα να...ρίξουν το βαμβάκι που παράγει ο πλέον εύφορος κάμπος της Θεσσαλίας αλλά και της Μακεδονίας κάτω από την 20η θέση του πίνακα των εξαγωγών.

5.4: Ανταγωνιστές των Ελληνικών Προϊόντων και Σημεία Υπεροχής τους

Κύριος ανταγωνιστής των ελληνικών εξαγόμενων προϊόντων είναι εκείνα που προέρχονται «από την Ευρωπαϊκή Ένωση», τα Βαλκάνια, οι Ανεπτυγμένες Ασιατικές, οι υπόλοιπες Ασιατικές, η Κεντρική και η Ανατολική Ευρώπη και η Βόρεια Αμερική.

Τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των ανταγωνιστών των εξαγωγικών επιχειρήσεων είναι οι χαμηλές τιμές σε συνδυασμό με την καλύτερη δυνατή ποιότητα και το επώνυμο προϊόν. Συχνά συμβάλλει η γεωγραφική εγγύτητα, οι συμφωνίες με εγχώριες επιχειρήσεις και τέλος, η σωστά σχεδιασμένη κρατική υποστήριξη.

5.5: Συμπεράσματα

- Δεν συμπίπτουν σε μεγάλο βαθμό οι σημαντικότεροι ελληνικοί εξαγωγικοί κλάδοι με τους σημαντικότερους εισαγωγικούς κλάδους παγκοσμίως
- Συγκεκριμένα, από τους 20 σημαντικότερους ελληνικούς εξαγωγικούς κλάδους μόλις οι 6 περιλαμβάνονται στην πρώτη 20αδα των σημαντικότερων (βασει μεριδίου αγοράς)εισαγωγικών κλάδων παγκοσμίως.
- Αντίστοιχα από τους 20 σημαντικότερους ελληνικούς εξαγωγικούς κλάδους μόλις οι 5 περιλαμβάνονται στη πρώτη 20αδα των πιο δυναμικά ανερχόμενων εισαγωγικών κλάδων παγκοσμίως
- Από τους 20 σημαντικότερους εξαγωγικούς κλάδους της Ελλάδας, την πενταετία 2005-2009,οι εξαγωγές σε αξία, στους 10 από αυτούς έχουν συρρικνωθεί.
- Αντίστοιχα, από τους 20 σημαντικότερους εισαγωγικούς κλάδους παγκοσμίως, την πενταετία 2005-2009, οι εισαγωγές σε αξία έχουν μειωθεί μόλις στο 4 από αυτούς.
- Οι ελληνικές εξαγωγές καταγράφουν μείωση στη πενταετία 2005-09 σε συνολικά 6 κλαδους στους οποίους οι παγκόσμιες εισαγωγές καταγράφουν σημαντική αύξηση (φαρμακευτικά, μηχανες & συσκευές, ενδύματα, καπνα, λιπή και έλαια, χαλκός)
- Παγκοσμίως η εισαγωγή προϊόντων έχει αυξηθεί σημαντικά σε κλάδους οι οποίοι παραδοσιακά ήταν από τους ισχυρούς εξαγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας και οι οποίοι τα τελευταία χρόνια σταδιακά συρρικνώνονται (ενδύματα, καπνά)
- Παρατηρείται σημαντική διαφοροποίηση μεταξύ της Ελλάδας και των παγκόσμιων τάσεων σε επίπεδο αγορών
- Συγκεκριμένα τα 20 κυριότερα ελληνικά εξαγόμενα προϊόντα εξάγονται κυρίως προς ευρωπαϊούς εταίρους και ειδικά σε γειτονικές αγορές (Ιταλία, Βουλγαρία, Κύπρος)
- Αντίστοιχα οι κύριοι εισαγωγείς σε παγκόσμιο επίπεδο είναι δυναμικές κατά βάση μεγάλες αγορές(Κινά, ΗΠΑ, Ιαπωνία)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6:

«ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΓΡΑΦΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ»

6.1: Προϋποθέσεις για την Εγγραφή της Επιχείρησης στο Ειδικό Μητρώο Εξαγωγέων

Η επιχείρηση θα πρέπει να έχει ήδη γίνει μέλος στο επιμελητήριο της έδρας της. Η καταχώρηση της επωνυμίας στο ειδικό μητρώο εξαγωγών γίνεται με πράξη του προέδρου του επιμελητηρίου ή απόφαση της διοικητικής επιτροπής του επιμελητηρίου σε ειδικές περιπτώσεις, μετά από προηγούμενη διαπίστωση, ότι ο εξαγωγέας έχει την απαιτούμενη για την διενέργεια εξαγωγικού εμπορίου εμπορική εγκατάσταση και οργάνωση, σε περίπτωση που τα υποβληθέντα στην υπηρεσία δικαιολογητικά δεν κρίνονται επαρκή, το επιμελητήριο μπορεί να προβαίνει σε περαιτέρω έρευνα και σχετική αυτοψία.

Απαιτούμενα Δικαιολογητικά για την Εγγραφή στο Ειδικό Μητρώο Εξαγωγέων

Σχετικό έντυπο αυτής το οποίο χορηγείται από την αρμόδια υπηρεσία του επιμελητηρίου .

Γραμμάτιο είσπραξης ή παράβολο από το δημόσιο ταμείο. Στο γραμμάτιο είσπραξης ή παράβολο να αναγράφεται ο σκοπός της έκδοσης του, δήλωση για την εγγραφή στο ειδικό μητρώο εξαγωγών του επιμελητηρίου.

Συστατική επιστολή τραπεζής στην οποία θα αναφέρεται από την τράπεζα οτιδήποτε σχετικά με την επιχείρηση και με τα εκπροσωπούντα σε αυτή άτομα.

A) καταστατικό επικυρωμένο από το πρωτοδικείο, για τις προσωπικές εταιρείες και για τους αγροτικούς συνεταιρισμούς

B) Φ.Ε.Κ ανακοίνωσης των μελών του Δ.Σ για τις Α.Ε, ενώ για τις Ε.Π.Ε ΦΕΚ για την διαχείριση αυτών

Πιστοποιητικό από το πρωτοδικείο περί μη πτωχέσεως :

A) στις ατομικές επιχειρήσεις για το φυσικό πρόσωπο.

B) στις Ο.Ε & Ε.Ε για όλους τους ομόρρυθμους εταίρους και για το νομικό πρόσωπο

Γ) στις Α.Ε για τον πρόεδρο του Δ.Σ, τους διευθύνοντες και εντεταλμένους συμβούλους και για το νομικό πρόσωπο

Ε) στους συνεταιρισμούς για όλα τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου ή για τα πρόσωπα που τους εκπροσωπούν καθώς επίσης και το συνεταιρισμό

Αντίγραφο ποινικού μητρώου δικαστικής χρήσης:

- Α) στις ατομικές επιχειρήσεις για το φυσικό πρόσωπο
- Β) στις προσωπικές εταιρείες για όλους τους ομόρρυθμους εταίρους
- Γ) στις Ε.Π.Ε για το διαχειριστή ή τους διαχειριστές
- Δ) στις Α.Ε, για τον πρόεδρο του διοικητικού συμβουλίου, τους διευθύνοντες και εντεταλμένους συμβούλους .
- Ε) στους συναιρετισμούς για όλα τα μέλη του Δ.Σ ή για τα πρόσωπα που τους εκπροσωπούν .

Σημείωση

Σε περίπτωση που την επιχείρηση δεσμεύουν πρόσωπα που είναι αλλοδαπά υπήκοοι και μόνιμοι κάτοικοι εξωτερικού επίσης η προσκόμιση αντιγράφου ποινικού μητρώου, καθώς και πιστοποιητικού περί πτωχεύσεως ή ισοδύναμου εγγράφου, που χορηγείται από την αρμόδια δικαστική αρχή της χώρας καταγωγής ή προελεύσεως και πληροί τις σχετικές απαιτήσεις της ελληνικής νομοθεσίας

Αν η χώρα καταγωγής ή προελεύσεως δεν προβλέπει τη χορήγηση των εγγράφων της προηγούμενης παραγράφου προς απόδειξη εντιμότητας ή μη κηρύξεως σε πτώχευση τότε απαιτείται :

- Βεβαίωση της πρεσβείας της χώρας καταγωγής του ενδιαφερόμενου στην Ελλάδα ότι η χώρα του δεν εκδίδει τα απαιτούμενα δικαιολογητικά.
- Ένορκη δήλωση του ενδιαφερόμενου και αν δεν υπάρχει τέτοια δυνατότητα, επίσημη δήλωση του ενδιαφερόμενου ενώπιον αρμόδιας δικαστικής ή διοικητικής αρχής ή ενδεχομένως ενώπιων συμβολαιογράφου της χώρας καταγωγής ή προελεύσεως. Η δήλωση για την μη κήρυξη πτώχευσης μπορεί να γίνει ενώπιον αρμόδιου επαγγελματικού οργανισμού της ίδιας χώρας.

Τα έγγραφα των ανωτέρω παραγράφων πρέπει να υποβληθούν σε πρωτότυπο ή κυρωμένο αντίγραφο καθώς και σε επίσημη μετάφραση στα ελληνικά από την αρμόδια υπηρεσία του υπουργείου εξωτερικών

Η ισχύς των ανωτέρω πιστοποιητικών είναι τρίμηνος

Για εξαγωγή καπνών απαιτείται και βεβαίωση της καπνεμπορικής ομοσπονδίας της Ελλάδας

Για εξαγωγή νωπών γεωργικών προϊόντων απαιτείται και η κατάθεση στο επιμελητήριο, εγγυητικής επιστολής τράπεζας (αγνωστος, <http://www.esee.gr>)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7:

«FACTORING»

Ορισμός

Το factoring είναι ένας σχετικά πρόσφατος οικονομικός και νομικός θεσμός. Αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική-αγοραστική συμπεριφορά.

Η ελληνική μετάφραση της λέξης factoring αποδίδεται ως <<ανάληψη απαιτήσεων τρίτων >> ή το γνωστότερο <<σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>>.

Με την εφαρμογή του factoring, οι επιχειρήσεις εκχωρούν-πωλούν την ευθύνη είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων (τιμολόγια- επιταγές- συναλλαγματικές απαιτήσεις από πιστωτικές κάρτες κ.τ.λ) στον προμηθευτή factor, δηλαδή σε μια εταιρεία Factoring.

Ο factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογήσει την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατέψει έναντι του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί την λογιστική διαχείριση και βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Ο αναπτυξιακού χαρακτήρα θεσμός του factoring, συμβάλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων και επιτρέπει την ορθολογικότερη διοίκηση τους, την ασφάλιση των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά.

Με την εφαρμογή του factoring ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμα πιο ανταγωνιστική.

Το Factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα και παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Πρόκειται για τριήμερη συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρείας factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή τιμολογίων πώλησης, με παράλληλη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους. Επίσης η εταιρεία factoring αναλαμβάνει υπό προϋποθέσεις την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή. Υπηρεσίες factoring παρέχουν εξειδικευμένες εταιρείες ή τμήματα τραπεζών.

7.1: Υπηρεσίες Factoring

- Χρηματοδότηση της επιχείρησης

Αν η επιχείρηση επιθυμεί την μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρεία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξεως του 80%-85% της αξίας τους.

➤ Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών

Η εταιρεία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιο της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και προσελκυόμενων μεταγενέστερα.

➤ Διαχείριση λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη τιμολογίων

Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων όπως **υπενθυμίσθηκες ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες**. Στις περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση του αγοραστή, η εταιρεία factoring ακολουθεί τις οδηγίες της, **Την λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου** με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση, **την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης** και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης.

➤ Ανάληψη πιστωτικού κινδύνου

Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από την συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνηση του να εξόφληση λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ αγοραστή και πωλητή.

7.2: Factoring Εξαγωγών

Το εξαγωγικό factoring παρέχει στη εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το ενχώριο factoring, που αναφέραμε παραπάνω. Η εκχώρηση όμως στην εταιρεία factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών –εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο. Οι υπηρεσίες κατά συνέπεια που προσφέρει το εξαγωγικό factoring είναι οι εξής:

➤ Χρηματοδότη σε επιχώριο νόμισμα ή σε ξένα συναλλάγματα στα οποία έχει εκδοθεί το τιμολόγιο.

➤ Προστασία έναντι επισφαλών απαιτήσεων 100% .

➤ Διαχείριση πιστοδοτικών λειτουργιών, που συνδέονται με τήρηση διατάξεων τόσο στη χώρα του εισαγωγέα, όσο και στη χώρα του εξαγωγέα και μάλιστα στη γλώσσα του εισαγωγέα.

➤ Τήρηση του βιβλίου πελατείας.

7.3: Πώς Διενεργείται

Ο factor λειτουργεί συχνά ένα τμήμα εξαγωγικού factoring μέσω ενός δικτύου διεθνών πρακτορεύσεων, το οποίο δημιουργεί σε χώρες που εξάγουν προϊόντα όπου εξυπηρετούν τους εξαγωγείς. Σε προηγμένες χώρες οι factors συνδέονται με δορυφορικά συστήματα επικοινωνίας, οπότε έχουν στη διάθεση τους άμεσες και ακριβείς πληροφορίες σε ότι αφορά το σύστημα εξαγωγών, οπότε κρίνουν ποια τιμολόγια των εισαγωγέων είναι φερέγγυα και ποια δεν είναι. Συνήθως προσφέρουν χρηματοδότηση 80% που μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να φτάσει 100% ή ακόμη χρησιμοποιούν συνδυαστικές παραλλαγές, όπως π.χ 80% σε ξένο συναλλάγμα και 20% σε ενχώριο νόμισμα. Όταν βεβαίως χρηματοδοτείται ο εξαγωγέας στο νόμισμα της χώρας του, τότε εκμηδενίζεται κάθε κίνδυνος που προέρχεται από συναλλαγματικές διαφορές και μεταφέρεται στον factor, ο οποίος κατά κανόνα είναι μέλος διεθνών χρηματιστηρίων συναλλάγματος ή συμμετέχει στο ημερήσιο παιχνίδι των συναλλαγμάτων μέσω μεσιτών, αναλαμβάνει μεν τους κινδύνους αλλά και κερδοσκοπεί στην προθεσμιακή αγορά συναλλάγματος με συνδυασμούς futures/options.

7.4 Ποιοι το Χρησιμοποιούν

- Επιχειρήσεις εξαγωγών ηλεκτρολογικού εξοπλισμού (όχι όμως βαρέως τύπου ή μεγάλων παγίων εγκαταστάσεων, επειδή για τις κατηγορίες αυτές χρησιμοποιείται η μέθοδος του forfeiting).
- Επιχειρήσεις εξαγωγών πλαστικών και ειδών συσκευασίας υφαντικών υλών χαρτου και εκτυπώσεων.
- Γενικώς εξαγωγείς αναλωσίμων ειδών

7.5: Προϋποθέσεις

- Ένα ύψος εξαγωγών, το οποίο ο factor θεωρεί με τα δικά του κριτήρια ότι είναι ικανοποιητικό, ώστε να αξίζει ο κίνδυνος ανάληψης του.
- Κατάλληλη σύνθεση του ίδιου κεφαλαίου της επιχείρησης του εξαγωγέα
- Στοιχεία δράσεως της επιχείρησης του εξαγωγέα ότι οι δραστηριότητες της είναι αξιόλογες, κερδοφόρες και ικανοποιητικές για την περαιτέρω ανάπτυξη της.

7.6: Κόστος

- Επιβαρύνσεις για τις παρεχόμενες υπηρεσίες 0.75%-2.5% επί του ύψους των αναλαμβανόμενων τιμολογίων
- Επιτόκιο χρηματοδοτήσεων, το εκάστοτε συμβατικό ή ακόμη αυτό που συνήθως η σχετική αγορά χρησιμοποιεί, λαμβανομένου υπόψη ότι αποτελεί

αντικείμενο διαπραγματεύσεως μεταξύ των συμβαλλομένων μερών και διαφέρει μεταξύ των factors.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8:

«MARKETING»

Ορισμός

<<Η διαδικασία σχεδιασμού και εκτέλεσης της σύλληψης, τιμολόγησης, προβολής διανομής ιδεών, αγαθών και υπηρεσιών, έτσι ώστε να δημιουργηθούν συναλλαγές που να ικανοποιούν τους σκοπούς και τις ανάγκες των ατόμων και των οργανισμών>>

<<Η επίτευξη των στόχων μίας επιχείρησης μέσα από την καλύτερη ικανοποίηση των αναγκών των πελατών της συγκριτικά με τον ανταγωνισμό>>

<<Η διαδικασία αναγνώρισης, πρόληψης και ικανοποίησης των αναγκών και απαιτήσεων των πελατών με τρόπο επικερδή για την επιχείρηση>>

8.1: Μίγμα Marketing

Τα καθοριστικά στοιχεία της στρατηγικής του μάρκετινγκ:

- Προϊόν (product)
- Διανομή(place)
- Προβολή(promotion)
- Τιμολόγηση(price)

8.2: Εξαγωγικό Marketing

Οι αρχές και τεχνικές του Μάρκετινγκ είναι ίδιες ανεξάρτητα από τη χώρα που εφαρμόζονται. Η μόνη διαφορά είναι ο *βαθμός πολυπλοκότητας* που παρουσιάζει το Εξαγωγικό Μάρκετινγκ.

8.3: Διαδικασία Εξαγωγικού Marketing

- **Ανάλυση πλεονεκτημάτων—μειονεκτημάτων**

Διερεύνηση δυνατοτήτων της επιχείρησης(management-παραγωγής-τεχνικές), Ανάλυση απόφασης για ξεκίνημα εξαγωγών, Καθορισμός στόχων εξαγωγικής πολιτικής.

- **Ανάλυση και καθορισμός προϊόντων-υπηρεσιών κατάλληλων για εξαγωγή**

Καταλληλότητα προϊόντων που ήδη υπάρχουν για τις αγορές του εξωτερικού απαιτούμενες προσαρμογές στο προϊόν, τη συσκευασία, τις ετικέτες

- **Ανάλυση πιθανών αγορών στόχων κατάλληλων για εξαγωγές αγορών**

Αρχικός περιορισμός πιθανών αγορών-στόχων με κριτήρια όπως το κλίμα, η γεωγραφική απόσταση, η γλώσσα, τα βασικά πολιτιστικά στοιχεία, οι νομικές δεσμεύσεις και οι εμπορικοί φραγμοί.

➤ **Αξιολόγηση και ταξινόμηση των επιλεγμένων αγορών στόχων**

Ταξινόμηση των χωρών που επιλέχθηκαν σύμφωνα με κριτήρια όπως π.χ. το μέγεθος της αγοράς, η οικονομική ανάπτυξη, αγοραστική δύναμη των κατοίκων, ευκολία εισόδου στην αγορά, ανταγωνισμός.

➤ **Ανάλυση σε βάθος των επιλεγμένων αγορών**

Μετά την πρώτη επιλογή χωρών ως αγορές-στόχοι και την ταξινόμηση αυτών, ακολουθεί διεξοδική έρευνα των χωρών αυτών, προκειμένου όχι μόνο να εντοπιστούν οι ανάγκες, αλλά και να διαμορφωθεί μία επιτυχημένη στρατηγική προώθησης.

➤ **Σχεδιασμός Προγραμμάτων Μάρκετινγκ**

Μετά την επιλογή της/των αγορών αγορών-στόχων ακολουθεί η επιλογή της στρατηγικής του εξαγωγικού μάρκετινγκ. Οι στόχοι του εξαγωγικού μάρκετινγκ θα πρέπει να απαντούν στις παρακάτω ερωτήσεις οι οποίες αφορούν το μίγμα του μάρκετινγκ:

➤ **Σχεδιασμός Προγραμμάτων Μάρκετινγκ**

Προϊόν: Τι προσαρμογές ή τροποποιήσεις είναι απαραίτητες να γίνουν στο ίδιο το προϊόν ή τη συσκευασία προκειμένου να γίνει αποδεκτό στην αγορά που επιλέχθηκε.

Τιμή: Ποιο είναι το νεκρό σημείο για πωλήσεις σε διαφορετικά επίπεδα τιμής. Πρέπει να εφαρμοστεί μία στρατηγική πλήρους ή οριακού κόστους; Ποια είναι η στρατηγική τιμής σε σχέση με τον ανταγωνισμό;

Διανομή: Ποια δίκτυα θα χρησιμοποιηθούν για να προσεγγιστεί ο τελικός καταναλωτής; Ποιες λειτουργίες διανομής πρέπει να εφαρμοστούν και από ποιον;

Προώθηση: Ποιο είναι το κοινό-στόχος, ποιοι οι καταναλωτές, τελικοί χρήστες και ποιοι οι ενδιάμεσοι; Τι πρέπει να τους γνωστοποιηθεί και με ποιοι μέσο; Τι χρειάζεται για την ενίσχυση των πωλήσεων του προϊόντος.

➤ **Εφαρμογή-Εκτέλεση Προγράμματος Μάρκετινγκ και έλεγχος αποτελεσμάτων**

Εφαρμογή: Μετά την έρευνα και τον σχεδιασμό ακολουθεί η εφαρμογή των προγραμμάτων. Ωστόσο, η επιχείρηση οφείλει να διερευνά διαρκώς το περιβάλλον προκειμένου να αντιμετωπιστούν εγκαίρως απρόβλεπτες καταστάσεις

Έλεγχος: Η εφαρμογή των προγραμμάτων πρέπει να συγκρίνεται με τις προβλέψεις, να ελέγχονται οι οποιεσδήποτε αποκλίσεις και να λαμβάνονται τα απαραίτητα διορθωτικά μέτρα

8.4: Ανάλυση και Προσαρμογή του Προϊόντος/της υπηρεσίας για Εξαγωγή

Βασικά ερωτήματα για τον επιχειρηματία:

1. Μπορεί το προϊόν/υπηρεσία να θεωρηθούν ικανά για εξαγωγή και να πουληθούν με επιτυχία;
2. Ποιες τροποποιήσεις είναι αναγκαίες για το προϊόν, την κατασκευή ή τη σύνθεση των υλικών του, τη λειτουργικότητα, τη συσκευασία του;
3. Πως μπορούν να πραγματοποιηθούν οι απαραίτητες αλλαγές και με ποιο τρόπο να ελέγχει η αποδοχή του τροποποιημένου προϊόντος;
4. Ποιες είναι οι ευκαιρίες που μπορεί να παρουσιαστούν όσον αφορά στην εξαγωγή νέων προϊόντων;
5. Σε μακροχρόνια βάση θα συνεχίσει το προϊόν να είναι επιτυχημένο και κερδοφόρο;

8.5: Διερεύνηση της Εξαγωγικής Καταλληλότητας

Η καταλληλότητα και η δυνατότητα προσαρμοσης ενός προϊόντος στις εξαγωγικές απαιτήσεις στηρίζεται σε δύο κυρίως σημεία:

1. Υπάρχει το απαραίτητο ενδιαφέρον από τον έμπορο της χώρας εισαγωγής να χρησιμοποιήσει το προϊόν του εξαγωγέα;
2. Θα γίνει το προϊόν αποδεκτό και θα αγοραστεί από τους τελικούς καταναλωτές;

Οι μέθοδοι και οι τεχνικές ελέγχου της εξαγωγικής καταλληλότητας ενός προϊόντος είναι περίπλοκες, πολυδάπανες και χρονοβόρες διαδικασίες. Ωστόσο, ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε μερικά βασικά βήματα για ένα τέτοιο πρόγραμμα παρακατω :

1. Για το ίδιο το προϊόν μελέτη και καταγραφή των ανταγωνιστικών προϊόντων: τεχνικά χαρακτηριστικά, εκτίμηση της ποιότητας και νομική κατοχύρωση.
2. Για τη συσκευασία/παρουσίαση: τεχνικά χαρακτηριστικά, ελκυστικότητα, στοιχεία ταυτότητας, πληροφορίες, παροχή υπηρεσιών.
3. Για τη διάρθρωση τιμών: τιμές καταναλωτή, τιμές εμπορίου.
4. Για την αποδεκτικότητα του εμπορίου: μέγεθος και διαστάσεις προϊόντος, συσκευασία, τιμή πώλησης, χρηματικά περιθώρια και κίνητρα σε αυτούς που συμμετέχουν στη διαδικασία διακίνησης και εμπορίας.

8.6: Πρόγραμμα Σχεδιασμού Προϊόντος

1. Αντικείμενο σχεδιασμού -αλλαγές και βελτιώσεις που είναι απαραίτητες στο ίδιο το προϊόν, την παρουσίαση του και τη συσκευασία του.
2. Οργάνωση -ποιος θα έχει την ευθύνη για την εφαρμογή του προγράμματος, ενδεχόμενο χρησιμοποίησης ειδικών συμβούλων ως εξωτερικοί συνεργάτες και πιθανή συνεργασία μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα
3. Σχεδιασμός και προϋπολογισμός -κατάρτιση λεπτομερούς χρονοδιαγράμματος με σαφή χρονικά όρια, ώστε να προσαρμοστεί ανάλογα το ύψος της απαιτούμενης δαπάνης για το πρόγραμμα επανασχεδιασμού.
4. Εκτέλεση -η εκτέλεση μπορεί να εφαρμόζεται κατά στάδιο, κάτι που επιτρέπει μία συνεχή και προοδευτική επιθεώρηση.
5. Επαλήθευση -σειρά από τεστ σε εμπορικό και καταναλωτικό επίπεδο.

8.7: Διαδικασίες Τιμολόγησης

- Οι βασικές αρχές καθορισμού της τιμής σε μια αγορά του εξωτερικού είναι ίδιες με αυτές στον καθορισμό της τιμής στην αγορά εσωτερικού, με τη διαφορά ότι οι παράγοντες που θα πρέπει να υπολογίσει κανείς είναι πιο πολύπλοκοι.
- Η τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθηθεί επηρεάζεται **α)** από την ίδια την επιχείρηση, **β)** από διάφορες συνθήκες που επικρατούν στην ξένη χώρα, όπως και **γ)** από ιδιαίτερους παράγοντες του περιβάλλοντος

1. Παράγοντες που έχουν σχέση με την επιχείρηση:

- Στρατηγικοί στόχοι
- Στρατηγική μάρκετινγκ
- Δομή του κόστους

2. Παράγοντες που έχουν σχέση με το προϊόν:

- Στάδιο κύκλου ζωής του προϊόντος
- Ποιότητα προϊόντος
- Κόστος μεταφοράς
- Χρηματοδότηση

3. Παράγοντες της ξένης αγοράς:

- Χαρακτηριστικά των καταναλωτών (αγοραστική δύναμη)
- Ανταγωνισμός
- Ειδικά κόστη μάρκετινγκ

- Δομή καναλιών διανομής

4. Περιβαλλοντολογικοί παράγοντες:

- Μακροοικονομικοί παράγοντες
- Νομικό πλαίσιο -Δασμοί
- Κυβερνητικές παρεμβάσεις

Τα βασικά στάδια στη διαδικασία τιμολόγησης είναι:

- Ανάλυση κόστους -άμεση εργασία και υλικά, έμμεση εργασία, υλικά και έξοδα, γενικά και διοικητικά πάγια
- Ανάλυση αγοράς -επίπεδα τιμών και περιθώρια κέρδους, παράγοντες προσφοράς και ζήτησης και συνθήκες ανταγωνισμού.
- Προσδιορισμός ορίων τιμής -λαμβάνοντας υπόψη τι είναι διατεθειμένος να πληρώσει ο τελικός καταναλωτής και ποια είναι τα συνολικά έσοδα και περιθώρια των εισαγωγέων.
- Καθορισμός αντικειμενικών στοιχείων τιμολόγησης -κόστος, ύψος πωλήσεων (στόχος/πρόβλεψη), επίπεδο τιμής της αγοράς, θέση στην αγορά, στόχοι μάρκετινγκ.
- Υπολογισμός διάρθρωσης της τιμής -δίνει μία εικόνα όλων των προσαυξήσεων του κόστους και πρέπει να γίνει προτού δοθούν οι τιμές στον συνεργαζόμενο εισαγωγέα.
- Καθορισμοί τιμών και όροι πώλησης -διαφήμιση των εξαγωγών, προμήθεια αντιπροσώπου τραπεζικό κόστος, ασφάλιση, τελωνειακοί δασμοί.

8.8: Έρευνα Αγοράς

«Η διαδικασία συγκέντρωσης και επεξεργασίας στοιχείων και πληροφοριών με σκοπό τη διερεύνηση, α) των προοπτικών ενός ή περισσότερων προϊόντων, β) τον τρόπο αύξησης των πωλήσεων ενός ή περισσότερων προϊόντων.»

Η έρευνα αγοράς μπορεί να πάρει πολλές μορφές, από ανεπίσημη και με συγκέντρωση πληροφοριών από δευτερογενής πηγές (desk research) σε επιστημονικά σχεδιασμένη με συλλογή πληροφοριών από πρωτογενής πηγές (field research).

Βασικά Στάδια μίας Έρευνας Αγοράς:

- 1.Καθορισμός του προβλήματος
- 2.Προσδιορισμός των Υποθέσεων που θα διερευνηθούν
- 3.Προσδιορισμός της Μεθοδολογίας-Σχεδιασμός της Έρευνας
- 4.Συλλογή των αναγκαίων δεδομένων
- 5.Ανάλυση και Ερμηνεία των στοιχείων
- 6.Προετοιμασία της γραπτής έκθεσης-Παρουσίαση

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9:

«ΘΕΣΜΟΙ, ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ»

Οι διεθνής συναλλαγές δεν θα μπορούσαν πότε να διεξαχθούν από τις επιχειρήσεις αν δεν υπήρχε κάποια θεσμική, οργανωτική ή διοικητική/ υπηρεσιακή βοήθεια. Η βοήθεια αυτή προέρχεται από οργανωμένους θεσμούς που ανήκουν στον ευρύτερο δημόσιο τομέα και σκοπό έχουν να διευκολύνουν και να εξυπηρετούν τις διεθνής συναλλαγές.

Υπηρεσίες που επικουρούν τις δραστηριότητες αυτές είναι: ο Οργανισμός Προώθησης Εξαγωγών, τα Εμποροβιομηχανικά Επιμελητήρια, ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων και οι Εξαγωγικές Εμπορικές Εταιρείες.

9.1: Οργανισμός Προώθησης Εξαγωγών (Ο.Π.Ε)

Είναι ο επίσημος κρατικός οργανισμός, υπεύθυνος για την ανάπτυξη των ελληνικών εξαγωγών, ανάλογος με οργανισμούς άλλων ευρωπαϊκών χωρών.

Ο Ο.Π.Ε παρέχει στους πιθανούς ξένους αγοραστές πληροφορίες σχετικά με τις εξαγωγικές δυνατότητες της χώρας καθώς επίσης και στοιχεία για τη αγορά. Διευκολύνει τις επαφές με Έλληνες εξαγωγείς.

Πληροφορεί τους αγοραστές για τους κανονισμούς και τις διαδικασίες εξαγωγών της χώρας, παρέχει στατιστικά στοιχεία , πληροφορίες για τις υπάρχουσες εξαγωγικές επιχειρήσεις, για κάθε προϊόν και συντονίζει τις εμπορικές επαφές.

Ο Ο.Π.Ε διερευνά τις ξένες αγορές και ενημερώνει τους ενδιαφερόμενους Έλληνες εξαγωγείς για τις υπάρχουσες εξαγωγικές ευκαιρίες.

Ο Ο.Π.Ε διαφημίζει και προωθεί τα ελληνικά προϊόντα στο εξωτερικό, συμμετέχει επίσημα σε διεθνείς εμπορικές εκθέσεις, διοργανώνει <<Ελληνικές εβδομάδες>> προώθησης ελληνικών προϊόντων και άλλες παρεμφερείς εκδηλώσεις.

9.2: Τα Εμποροβιομηχανικά Επιμελητήρια

Είναι νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου υπαγόμενα και αυτά στην ευθύνη του υπουργείου εμπορίου, λειτουργούν δε με αιρετή διοίκηση.

Σε τοπικό επίπεδο διοργανώνουν και συντηρούν Μητρώο εξαγωγέων και εμπορικών αντιπροσώπων. Ενημερώνουν και διαδίδουν στα μέλη τους κάθε πληροφορία για εξαγωγές προϊόντων και δημοπρασίες προμηθειών εξωτερικού.

Διοργανώνουν επιχειρηματικές αποστολές στο εξωτερικό, σε διεθνές εκθέσεις και προβαίνουν σε ενέργειες προώθησης τοπικών προϊόντων, όπως δημιουργία εκθεσιακών κέντρων, εκθετηρίων εκθέσεων τοπικών προϊόντων κ.τ.λ.

Η βασική αποστολή τους, όμως είναι η έκδοση του πιστοποιητικού καταγωγής με το οποίο βεβαιώνεται ο εγχώριος χαρακτήρας των εξαγόμενων προϊόντων, γεγονός που τα απαλλάσσει από την επιβολή δασμών σε άλλες Ευρωπαϊκές χώρες

9.3: Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων

9.3.1: Παράγοντες Αύξησης της Εξωστρέφειας

Η αύξηση της "εξωστρέφειας" μπορεί να επιτευχθεί με:

- προώθηση των εξαγωγών αγαθών και υπηρεσιών,
- εκτέλεση τεχνικών έργων στο εξωτερικό,
- ανάληψη επενδύσεων στο εξωτερικό.

ΚΙΝΔΥΝΟΣ: Πιθανότητα επέλευσης εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής, ένεκα της οικονομικής αβεβαιότητας και της πολιτικής αστάθειας που επικρατούν σε πολλές από τις χώρες προορισμού των ελληνικών προϊόντων.

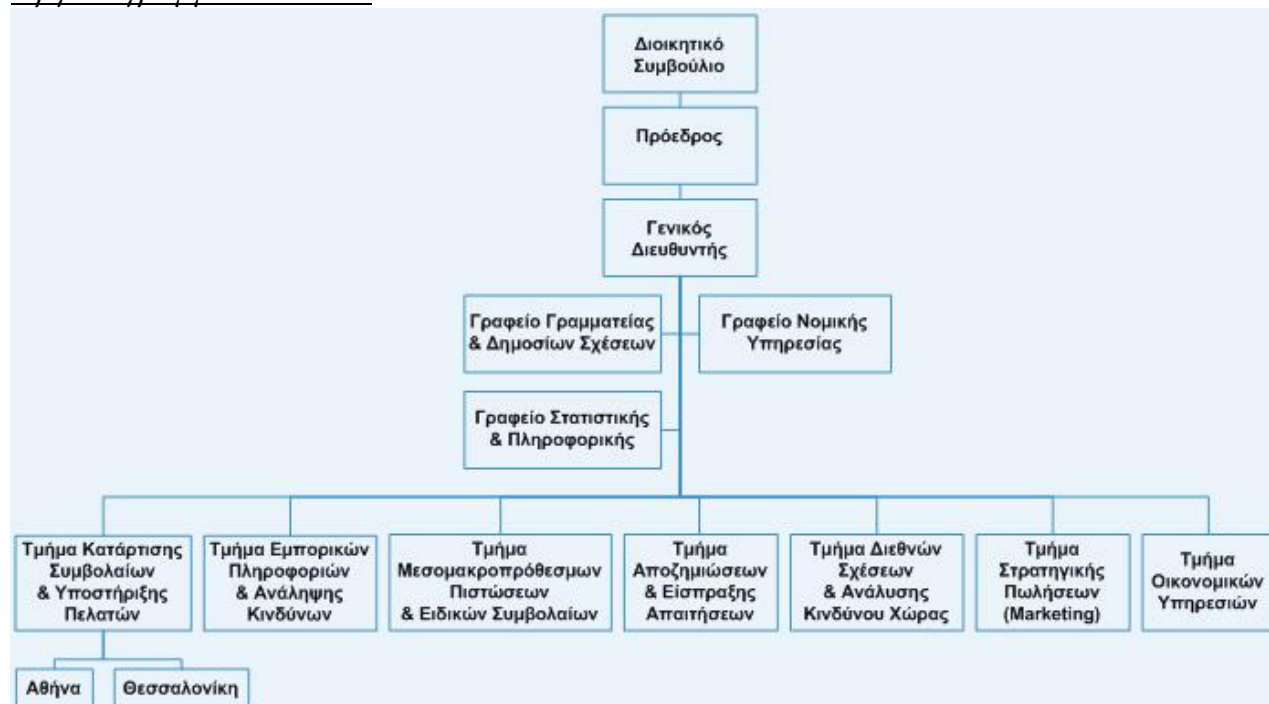
9.3.2: Ταυτότητα Ο.Α.Ε.Π.

Η σημερινή συγκυρία στο διεθνές εμπόριο καθιστά την αύξηση της "εξωστρέφειας" δύσκολη υπόθεση, αφού επικρατεί σκληρός ανταγωνισμός όσον αφορά στις παρεχόμενες πιστωτικές διευκολύνσεις, ενώ παράλληλα υπάρχουν μεγάλοι κίνδυνοι μη πληρωμής, λόγω της οικονομικής και πολιτικής αστάθειας που επικρατεί σε συγκεκριμένες περιοχές που καλύπτει ασφαλιστικά ο Οργανισμός.

Ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.) συστάθηκε με το N.1796/88, είναι αυτόνομος Οργανισμός με τη μορφή Ν.Π.Ι.Δ, διοικείται από εννεαμελές Διοικητικό Συμβούλιο, εποπτεύεται από το Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, ενώ το Εγγυοδοτικό του Κεφάλαιο ανέρχεται σήμερα σε 1,47 δις ευρώ.

Ο ΟΑΕΠ ασφαρίζει, έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής, τις εξαγωγικές πιστώσεις που παρέχουν οι Έλληνες εξαγωγείς σε πελάτες του εξωτερικού για την πώληση προϊόντων, υπηρεσιών, ή ακόμα κατασκευής τεχνικών έργων. Ο ΟΑΕΠ ασφαρίζει επίσης, έναντι πολιτικών κινδύνων, τις επενδύσεις που πραγματοποιούν Έλληνες επιχειρηματίες στο εξωτερικό.

Οργανόγραμμα Ο.Α.Ε.Π



9.3.3: Προϊόντα Ο.Α.Ε.Π.

Πρόγραμμα ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων

Όπως είναι γνωστό, η ασφάλιση των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων (διάρκειας μέχρι 12 μηνών) έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής, αποτελεί το βασικότερο έργο που μέχρι σήμερα επιτελεί ο ΟΑΕΠ. Εννοείται φυσικά, ότι η **ασφάλιση μπορεί να καλύπτει εξαγωγές όχι μόνο αγαθών, αλλά και υπηρεσιών.**

Στο άρθρο 3 του ιδρυτικού νόμου του ΟΑΕΠ (Ν.1796/88) περιγράφονται **οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι**, οι οποίοι μπορεί να είναι **εμπορικοί, πολιτικοί και καταστροφικοί**. Οι κυριότεροι εμπορικοί κίνδυνοι μη πληρωμής είναι η πτώχευση, ή υπερημερία του ξένου αγοραστή-οφειλέτη, οι κυριότεροι πολιτικοί κίνδυνοι είναι **ο πόλεμος, η απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος, η κήρυξη δικαιοστασίου, η ακύρωση της άδειας εισαγωγής, κλπ.**, ενώ οι καταστροφικοί κίνδυνοι είναι **ο σεισμός, οι θεομηνίες, κλπ.**

Τα Προγράμματα Ασφάλισης Βραχυπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων που προσφέρει ο ΟΑΕΠ είναι δύο: «**Μεμονωμένων Φορτώσεων**» και «**Καθολικής Ασφάλισης Εξαγωγών GLOBAL**». Το Πρόγραμμα «**Μεμονωμένων Φορτώσεων**» αφορά ασφάλιση συγκεκριμένων φορτώσεων με προορισμό συγκεκριμένο πελάτη ή πελάτες, σε συγκεκριμένη χώρα ή χώρες, ενώ το Πρόγραμμα «**GLOBAL**» προσφέρεται με συμβόλαιο ασφάλισης ετήσιας διάρκειας και αφορά όλες ανεξαιρέτως τις φορτώσεις που πραγματοποιεί ο ασφαλισμένος εξαγωγέας μέσα στο χρόνο, προς όλους τους πελάτες του, προς όλες τις χώρες που αυτοί βρίσκονται. Εννοείται φυσικά, ότι τα ασφάλιστρα για το Πρόγραμμα «**GLOBAL**» καθορίζονται σε πολύ πιο χαμηλά

επίπεδα (50%) από εκείνα των «**Μεμονωμένων Φορτώσεων**», ενώ ο ασφαλισμένος εξαγωγέας υποχρεούται να υποβάλει στον ΟΑΕΠ όλα τα τιμολόγια του (για όλες τις φορτώσεις), εκτός από αυτά με τρόπο διακανονισμού Cash Against Documents (CAD) και Irrevocable Letter of Credit (ILC).

Η διαδικασία ασφάλισης είναι πολύ απλή και σύντομη. Ο ενδιαφερόμενος εξαγωγέας συμπληρώνει το ειδικό έντυπο της αίτησης, το οποίο μαζί με την απόδειξη κατάθεσης των εξόδων πληροφοριών μπορεί να υποβάλει στον ΟΑΕΠ αυτοπροσώπως, ή να τα στείλει ταχυδρομικά, ή ακόμα και με fax, όπως συμβαίνει σήμερα για το 95% και πλέον των αιτήσεων που φτάνουν στον ΟΑΕΠ. Στη συνέχεια, η αρμόδια Υπηρεσία εξετάζει τα στοιχεία της αίτησης και συντάσσει σχετικό Εισηγητικό Σημείωμα το οποίο υποβάλλεται για έγκριση στο Δ.Σ. Συνήθως, η απάντηση του ΟΑΕΠ δεν ξεπερνάει τις 5-6 ημέρες (όσος χρόνος δηλ. χρειάζεται για να συγκεντρωθούν από το εξωτερικό και να αξιολογηθούν από τον ΟΑΕΠ οι εμπορικές πληροφορίες για τον συγκεκριμένο ξένο αγοραστή), εκτός αν πρόκειται για χώρα της Ανατ. Ευρώπης, οπότε ο χρόνος μπορεί να είναι και διπλάσιος του παραπάνω. Σε περίπτωση που οι παραπάνω πληροφορίες είναι θετικές, ο ΟΑΕΠ ανακοινώνει στον εξαγωγέα τους "όρους ασφάλισης", και εφόσον αυτός τους αποδέχεται, συντάσσεται εις διπλούν το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο και υπογράφεται από τα δύο μέρη.

Στο σημείο αυτό κρίνεται σκόπιμο να διευκρινιστούν οι βασικοί όροι ασφάλισης που είναι τρεις:

(1) **το ποσοστό κάλυψης** της φορτωθείσας τιμολογιακής αξίας, (2) **το πιστωτικό όριο** για κάθε συγκεκριμένο ξένο αγοραστή, και (3) **το ασφάλιστρο** (δηλ. η προμήθεια του ΟΑΕΠ).

1. Ποσοστό Κάλυψης: Σύμφωνα με το άρθρο 5 του ιδρυτικού νόμου του ΟΑΕΠ (Ν.1796/88), ο Οργανισμός μπορεί να καλύπτει μέχρι το 95% της ασφαλισμένης φορτωθείσας αξίας. Φυσικά, το κατά περίπτωση καθοριζόμενο από τον ΟΑΕΠ ποσοστό κάλυψης εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του ξένου αγοραστή και την οικονομική και πολιτική κατάσταση της χώρας προορισμού. Για το λόγο αυτό, στο ίδιο Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο όπου καλύπτονται εμπορικοί και πολιτικοί κίνδυνοι, διαφοροποιούνται τα ποσοστά κάλυψης για κάθε μία από τις παραπάνω δύο κατηγορίες κινδύνων.

2. Πιστωτικό Όριο: Για κάθε ξένο αγοραστή υπολογίζεται ένα μέγιστο ποσό (όριο) μέχρι του οποίου ο ασφαλισμένος εξαγωγέας μπορεί να παρέχει πιστώσεις ανά πάσα χρονική στιγμή. Θα πρέπει να τονιστεί, ότι το πιστωτικό όριο είναι ανακυκλούμενο (revolving) και παύει να ισχύει για όσο χρονικό διάστημα υπάρχει ληξιπρόθεσμη απαίτηση.

3. Ασφάλιστρο: Το ύψος του ασφάλιστρου καθορίζεται κατά περίπτωση και υπολογίζεται σαν ποσοστό επί της φορτωθείσας αξίας του τιμολογίου. Το ασφάλιστρο εξαρτάται βασικά από τον αριθμό των εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής έναντι των οποίων ζητά να καλυφθεί ο εξαγωγέας, με ταυτόχρονη συνεκτίμηση διαφόρων παραμέτρων, όπως π.χ. το είδος του εξαγόμενου προϊόντος, η φερεγγυότητα του ξένου αγοραστή, ο τρόπος διακανονισμού της πληρωμής, η οικονομική και πολιτική κατάσταση της χώρας προορισμού, κλπ.

Αυτό που θα πρέπει να τονίσουμε εδώ, είναι ότι ο εξαγωγέας, μετά από σχετική έγκριση του ΟΑΕΠ, μπορεί να εκχωρήσει τα δικαιώματά του για αποζημίωση (όπως προκύπτουν από το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο) στην Τράπεζα με την οποία συνεργάζεται, σαν εγγύηση (collateral) για χρηματοδότησή του. Εννοείται φυσικά, ότι παρόμοια με την παραπάνω εκχώρηση μπορεί να κάνει ο ασφαλισμένος εξαγωγέας και σε τρίτο, όπως π.χ. σε άλλο επιχειρηματία-προμηθευτή του, κλπ.

Τέλος, η διαδικασία αποζημίωσης που εφαρμόζεται σε περίπτωση επέλευσης ενός από τους ασφαλισμένους κινδύνους, καθώς και κάθε λεπτομέρεια σχετική με τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του εξαγωγέα, περιγράφονται στους Γενικούς και Ειδικούς Όρους των Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, τους οποίους θα πρέπει να διαβάζουν πολύ προσεκτικά και να τηρούν στο ακέραιο οι ασφαλισμένοι εξαγωγείς.

Ανάλογα με τη χώρα προορισμού, και επομένως τη σχετική ταχύτητα επιβεβαίωσης της υποχρέωσης του ΟΑΕΠ να καταβάλει αποζημίωση, αλλά και ανάλογα με την ταχύτητα ανταπόκρισης του εξαγωγέα στις σχετικές υποχρεώσεις του έναντι του ΟΑΕΠ, η χρονική διάρκεια που μεσολαβεί από την αναγγελία επέλευσης του κινδύνου μέχρι την καταβολή της αποζημίωσης, μπορεί να κυμαίνεται από 3 μέχρι και 6 μήνες, υπό την προϋπόθεση βέβαια, ότι θα έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία διαπίστωσης της επέλευσης του κινδύνου.

Σε περίπτωση Ασφάλισης Βραχυπρόθεσμης Εξαγωγικής Πίστωσης, αν ο ξένος αγοραστής δεν πληρώσει κατά την ημέρα που η οφειλή του καθίσταται «ληξιπρόθεσμη», τότε ο ασφαλισμένος εξαγωγέας έχει το δικαίωμα, χωρίς την έγκριση του ΟΑΕΠ, να εγκρίνει παράταση της προθεσμίας εξόφλησης μέχρι και 60 ημέρες. Αν και η παράταση των 60 ημερών παρέλθει χωρίς εξόφληση, τότε ο εξαγωγέας έχει δικαίωμα να δώσει και άλλη παράταση, αλλά μόνο κατόπιν έγκρισης του ΟΑΕΠ, ή να ζητήσει την εκκίνηση της διαδικασίας καταβολής αποζημίωσης, πράγμα που μπορεί να κάνει και μετά παρέλευση 20 ημερών από το «ληξιπρόθεσμο» της οφειλής (χωρίς παράταση).

Συνήθως, όταν παρέρχονται 20 ή και 30 ημέρες από το ληξιπρόθεσμο, και δεν υπάρχει ακόμα εξόφληση, ο ασφαλισμένος εξαγωγέας αποστέλλει στον ξένο πελάτη του «επιστολές όχλησης», ενώ αν και αυτή η προσπάθεια δεν τελεσφορήσει, ζητά από τον ΟΑΕΠ να αποστείλει προς τον «δύστροπο» οφειλέτη μία «επιστολή όχλησης», απειλώντας τον ότι σε περίπτωση που δεν εξοφλήσει την οφειλή του, θα διωχθεί δικαστικά από τον ΟΑΕΠ. Σε πολλές περιπτώσεις, η «επιστολή όχλησης» του ΟΑΕΠ αποδίδει και ο οφειλέτης πληρώνει, έστω και καθυστερημένα.

Εάν οι παραπάνω προσπάθειες του εξαγωγέα και του ΟΑΕΠ δεν φέρουν αποτέλεσμα, ο εξαγωγέας ζητά από τον Οργανισμό να ξεκινήσει τη διαδικασία καταβολής αποζημίωσης, οπότε ο «Φάκελλος Ασφάλισης» διαβιβάζεται από το «Τμήμα Κατάρτισης Συμβολαίων & Εξυπηρέτησης Πελατών» στο «Τμήμα Ζημιών & Είσπραξης Απαιτήσεων», όπου και διαμορφώνεται ο «Φάκελλος Ζημιάς» του ασφαλισμένου για το συγκεκριμένο αγοραστή, όπου περιέχονται όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά. Για παράδειγμα, σε περίπτωση «υπερημερίας», εκτός από τιμολόγια, φορτωτικές, κλπ., απαιτείται και «εξώδικη όχληση» προς τον ξένο οφειλέτη. αφού ο «Φάκελλος Ζημιάς» ετοιμαστεί, συντάσσεται «Εισηγητικό Σημείωμα Ζημιάς» από το Τμήμα Ζημιών για το Δ.Σ. του Οργανισμού, συνοδευόμενο και από σχετική

γνωμοδότηση που συντάσσεται από το Γραφείο Νομικής Υπηρεσίας του ΟΑΕΠ, οπότε το Δ.Σ. εγκρίνει, ή απορρίπτει την καταβολή αποζημίωσης.

Προκειμένου να γίνει η «εκκαθάριση» της ζημιάς, ο αρμόδιος χειριστής του Τμήματος Ζημιών αφαιρεί από το συνολικό ποσό της εκκρεμούσας οφειλής τυχόν χρηματικά ποσά που καταβλήθηκαν έναντι, τυχόν ποσά από πιστωτικά σημειώματα, κλπ. Το εναπομένον υπόλοιπο πολλαπλασιάζεται επί το ποσοστό κάλυψης και επί την συναλλαγματική ισοτιμία fixing του ευρώ προς το ξένο νόμισμα του τιμολογίου, η οποία ίσχυε κατά την ημέρα υπογραφής του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου. Ταυτόχρονα με την καταβολή της αποζημίωσης, ο ασφαλισμένος εξαγωγέας παραδίδει «εξοφλητική απόδειξη» για το εκκαθαρισθέν ποσό της ζημιάς, καθώς και «Σύμβαση Εκχώρησης» για το εν λόγω ποσό (ποσόν της απαίτησης του στο μέτρο που έχει ασφαλιστεί από τον ΟΑΕΠ). Μετά την καταβολή της αποζημίωσης, ο ΟΑΕΠ προσπαθεί να επανεισπράξει ό,τι μπορεί από την εκχωρηθείσα οφειλή, μέσω συνεργασίας του με ειδικές εταιρίες του εξωτερικού (Debt Collecting Agents) ή Δικηγορικά Γραφεία.

Το συνολικό ανώτατο ύψος αποζημίωσης για όλους τους επελθόντες κινδύνους και για όλες τις επελθούσες ζημιές που καλύπτονται με το παρόν ασφαλιστήριο δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να υπερβεί το εικοσαπλάσιο (20πλάσιο) των καταβληθέντων στον ΟΑΕΠ ασφαλιστρών, αφαιρουμένων τυχόν επασφαλιστρών και ασφαλιστρών που αντιστοιχούν σε φορτώσεις κατά τον χρόνο τυχόν εγκριθείσας παράτασης διάρκειας φορτώσεων.

Πρόγραμμα Ασφάλισης μεσο-μακροπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων

Το Πρόγραμμα αυτό αφορά ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων μεσοπρόθεσμης διάρκειας (2-5 χρόνια), ή μακροπρόθεσμης διάρκειας (πάνω από 5 χρόνια), έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων.

Στην περίπτωση αυτή πρόκειται για «επί πιστώσει» πώληση προϊόντων που δικαιολογεί εξόφληση σε περισσότερα του ενός χρόνια. Πρόκειται για «ενδιάμεσα» ή «κεφαλαιουχικά» προϊόντα μεγάλης αξίας (μηχανήματα, καλώδια, τηλεπικοινωνιακό υλικό, αγωγοί, κλπ.).

Η διαδικασία ασφάλισης και αποζημίωσης είναι περίπου η ίδια με εκείνη του Προγράμματος Βραχυπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων, με τη διαφορά ότι τώρα έχουμε διαφορετικό έντυπο αίτησης και συμβολαίου, αφού οι πωλήσεις αυτού του είδους αφορούν κάθε φορά «συγκεκριμένο σχήμα» που διέπεται από συγκεκριμένη «εξαγωγική σύμβαση» (export contract). Με άλλα λόγια, κάθε Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο αποτελεί «ειδική περίπτωση» (case-by-case) και συντάσσεται με βάση την υπάρχουσα εξαγωγική σύμβαση.

Επειδή ο εξαγωγέας θα πρέπει να απευθυνθεί στον ΟΑΕΠ το συντομότερο δυνατό, και οπωσδήποτε προ της υπογραφής της εξαγωγικής σύμβασης (export contract), ο ΟΑΕΠ έχει καθιερώσει δύο στάδια έγκρισης της ασφάλισης από το Δ.Σ. Πρώτον, με την υποβολή της αίτησης και προ της υπογραφής της εξαγωγικής σύμβασης δίδεται η «κατ' αρχήν έγκριση της εξέτασης του αιτήματος ασφάλισης», και δεύτερον, μετά την υποβολή της εξαγωγικής σύμβασης και άλλων δικαιολογητικών, δίδεται η «οριστική έγκριση».

- Το κόστος για τα «Συμβόλαια Ασφάλισης Μέσο-μακροπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων» έχει ως εξής:

Κατ' αρχήν, με την υπογραφή του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου ο εξαγωγέας πρέπει να καταβάλει ένα ποσό που καθορίζεται από τον ΟΑΕΠ «κατά περίπτωση», σαν συμμετοχή στο κόστος πληροφοριών για τη φερεγγυότητα του ξένου οφειλέτη, για την εξέταση της εξαγωγικής σύμβασης, καθώς και για την εξέταση άλλων θεμάτων που προκύπτουν κάθε φορά, δεδομένου ότι τα προς ασφάλιση «σχήματα» δεν είναι πάντα ομοιόμορφα. Με άλλα λόγια, υπάρχει ένα «κόστος ανοίγματος φακέλου» το ύψος του οποίου διαμορφώνεται «κατά περίπτωση».

Για την κάλυψη ολόκληρου του «πακέτου» πολιτικών κινδύνων, το κατώτερο δυνατό ασφαλιστρο καθορίζεται «υποχρεωτικά» από τα «ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρων» (MPB:Minimum Premium Benchmarks) τα οποία δίδονται από πίνακα που περιλαμβάνεται στην υπ' αριθμ. TD/CONSENSUS(97)30 Συμφωνία του ΟΟΣΑ που ισχύει από 1.4.1999 και φέρει τον τίτλο «Guiding Principles for Setting Premia and Related Conditions for Officially Supported Export Credits: The Knaepen Package».

Με βάση τον παραπάνω πίνακα της Συμφωνίας ΟΟΣΑ, τα ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρων καθορίζονται με βάση τη διάρκεια πίστωσης και την κατηγορία πολιτικού κινδύνου της χώρας εισαγωγής (κατηγορίες 1-7). Τα ποσοστά ασφαλιστρων που δίδονται στον πίνακα, αντιπροσωπεύουν το συνολικό ποσό των οφειλομένων ασφαλιστρων, εκφρασμένο σαν ποσοστό της ασφαλιζόμενης αξίας.

Προγράμματα Ασφάλισης Τεχνικών Έργων

Από το 1996, ο ΟΑΕΠ προσφέρει **Προγράμματα Ασφάλισης Τεχνικών Έργων** που εκτελούν ελληνικές τεχνικές εταιρίες στο εξωτερικό. Μέσω των Προγραμμάτων αυτών, καλύπτονται οι εμπορικοί και πολιτικοί κίνδυνοι μη πληρωμής της αξίας του έργου από τους Δημόσιους και Ιδιωτικούς Φορείς - Οφειλέτες των ξένων χωρών. Έτσι, ο ΟΑΕΠ μπορεί και βοηθά τις ελληνικές τεχνικές εταιρίες κατά τον εξής διττό τρόπο: Πρώτον, εξασφαλίζει την πληρωμή για την εκτέλεση του έργου, και δεύτερο, συμβάλλει έμμεσα στην εξεύρεση χρηματοδότησης του έργου από κάποια τράπεζα, αφού παρέχει στην ασφαλισμένη τεχνική εταιρία το δικαίωμα εκχώρησης της απαίτησης για αποζημίωση από τον ΟΑΕΠ στη χρηματοδοτούσα τράπεζα, σαν εγγύηση (collateral).

Όσον αφορά στην καταβολή των ασφαλιστρων στον ΟΑΕΠ, εφόσον πρόκειται για ασφάλιση της κατασκευαστικής περιόδου, εννοείται ότι τα ασφαλιστρα θα πρέπει να καταβάλλονται εξ ολοκλήρου με την έναρξη της κατασκευαστικής περιόδου, ενώ αν πρόκειται για ασφάλιση της περιόδου αποπληρωμής, τα ασφαλιστρα θα πρέπει να καταβάλλονται, είτε εφάπαξ με την έναρξη της κατασκευαστικής περιόδου, είτε σε δόσεις αλλά με ολοσχερή εξόφληση μέχρι το τέλος της κατασκευαστικής περιόδου.

Τέλος, όσον αφορά στη διαδικασία ασφάλισης, υπάρχει ειδικό έντυπο αίτησης που η ενδιαφερόμενη τεχνική εταιρεία υποβάλλει στον ΟΑΕΠ, καθώς και ειδικό έντυπο ασφαλιστηρίου συμβολαίου (με ειδικούς και γενικούς όρους). Μαζί με το έντυπο αίτησης υποβάλλονται και συγκεκριμένα δικαιολογητικά, το βασικότερο των οποίων είναι η σύμβαση μεταξύ της ελληνικής τεχνικής εταιρίας και του ξένου φορέα που θα παραλάβει και θα πληρώσει το τεχνικό έργο.

Επειδή, στις περισσότερες περιπτώσεις, η ενδιαφερόμενη να ασφαλιστεί ελληνική εταιρία δεν μπορεί να προσκομίσει, αμέσως με την αίτηση, όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά, έχει καθιερωθεί στον ΟΑΕΠ η διαδικασία της «κατ'αρχήν έγκρισης»

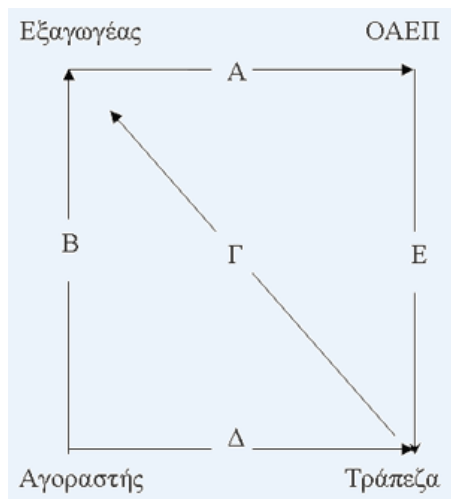
από το Δ.Σ., όπου δηλ. εξετάζεται η ασφαλισιμότητα του συγκεκριμένου «σχήματος» με βάση τον ιδρυτικό νόμο του ΟΑΕΠ, η ασφαλισιμότητα της χώρας υποδοχής, η φερεγγυότητα του ξένου φορέα (δημόσιου ή ιδιωτικού) που θα παραλάβει και θα πληρώσει το έργο, κλπ. Στη συνέχεια, δηλ. μετά την κατ'αρχήν έγκριση από το Δ.Σ., και μετά την υποβολή στον ΟΑΕΠ όλων των υπόλοιπων απαραίτητων δικαιολογητικών, ακολουθεί η διαδικασία της «οριστικής έγκρισης» από το Δ.Σ., οπότε και καταρτίζεται το σχετικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Πρόγραμμα Ασφάλισης Πιστώσεων στον Αγοραστή

Ο Οργανισμός, έχοντας ως σκοπό την ενίσχυση των εξαγωγών, προσπαθεί συνεχώς να εκσυγχρονίζεται ώστε να εξυπηρετεί στο μέγιστο βαθμό τους Έλληνες εξαγωγείς. Με βάση την αρχή αυτή, ο ιδρυτικός νόμος του ΟΑΕΠ (Ν.1796/1988) εκσυγχρονίστηκε ώστε να προσφέρει ασφάλιση της μορφής «Πίστωσης στον Αγοραστή» (Buyer's Credit). Ενώ στην μορφή Supplier's Credit, ο ΟΑΕΠ ασφαρίζει άμεσα των Έλληνα εξαγωγέα, στο Πρόγραμμα Ασφάλισης Πιστώσεων στον Αγοραστή, Buyer's Credit, ο ΟΑΕΠ ασφαρίζει την πίστωση που παρέχει η Τράπεζα (Ελληνική ή το υποκατάστημα ξένης Τράπεζας στην Ελλάδα) στον αλλοδαπό εισαγωγέα προκειμένου αυτός να αγοράσει Ελληνικά προϊόντα.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της «Πίστωσης στον Αγοραστή» είναι:

- i) Ο όρος «Πίστωση στον Αγοραστή» εφαρμόζεται σε δανειακές συμβάσεις μεταξύ ενός ή περισσότερων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και ενός ή περισσότερων δανειζόμενων για τη χρηματοδότηση εμπορικής σύμβασης που προβλέπει την εξαγωγή εμπορευμάτων ή υπηρεσιών καταγωγής κράτους-μέλους. Με τη δανειακή σύμβαση, ο δανειοδοτικός οργανισμός αναλαμβάνει να εξοφλήσει τον προμηθευτή σύμφωνα με τη βασική συναλλαγή σε μετρητά για λογαριασμό του αγοραστή/δανειζομένου ενώ ο τελευταίος θα εξοφλήσει τον δανειοδοτικό οργανισμό με πίστωση.
- ii) Οι διατάξεις για την κάλυψη «Πίστωσης στον Αγοραστή» εφαρμόζονται όταν παρέχεται κάλυψη σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, ανεξαρτήτως του τόπου εγκατάστασης ή καταχώρησής τους, υπό τον όρο ότι η «Πίστωση στον Αγοραστή» αποτελεί άνευ όρων υποχρέωση του δανειζομένου να επιστρέψει την οφειλή του,
- iii) Οι διατάξεις για την κάλυψη «Πίστωσης στον Αγοραστή» εφαρμόζονται όσον αφορά την κάλυψη που παρέχεται σε χρηματοδοτικό ίδρυμα το οποίο κατέχει νομίμως διαπραγματεύσιμους τίτλους πληρωτέους από αγοραστή δυνάμει συμφωνίας για τη χρηματοδότηση εμπορικής σύμβασης.
- iv) Κάτι άλλο που επίσης θα πρέπει να διευκρινιστεί, είναι ότι στα Προγράμματα Ασφάλισης Πιστώσεων της μορφής "Buyer's Credit" έχουμε δύο υποπεριπτώσεις, ανάλογα με το ποιος είναι ο δανειοδοτούμενος ξένος αγοραστής, δηλ. ένα ξένο Κράτος (μέσω της Κεντρικής Τράπεζάς του, ή μιας First Class Τράπεζας), ή μία ιδιωτική εισαγωγική εταιρία (μέσω της μεσολαβούσας τράπεζάς της στο εξωτερικό).
- v) Η πρώτη από τις παραπάνω δύο υποπεριπτώσεις, είναι γνωστή διεθνώς και σαν "Line of Credit" (ή Revolving Credit Facility), ενώ οι διαδικασίες υλοποίησης της σχετικής Συμφωνίας γίνονται σε "διακρατικό επίπεδο". Στον τομέα αυτό ο ΟΑΕΠ έχει ήδη αρκετή εμπειρία, αφού στις αρχές της 10ετίας του 90 είχε υπογράψει Σύμβαση Εγγύησης με την Εθνική Τράπεζα, για Line of Credit 20 εκατ. δολ. προς Αλβανία, καθώς επίσης, υπέγραψε Συμβάσεις Εγγύησης με την Εθνική και την Εμπορική Τράπεζα με αντίστοιχα lines of credit προς Ρουμανία, Γεωργία, Αρμενία και Μολδαβία.



Α. Ο Εξαγωγέας ή η Τράπεζα πληρώνει στον ΟΑΕΠ το ασφάλιστρο

Β. Ο Αγοραστής πληρώνει στον Εξαγωγέα τις απευθείας πληρωμές (π.χ. προκαταβολή)

Γ. Η Τράπεζα κάνει εκταμιεύσεις στον Εξαγωγέα

Δ. Ο Αγοραστής αποπληρώνει το Δάνειο στην Τράπεζα

Ε. Ο ΟΑΕΠ αποζημιώνει την Τράπεζα (σε περίπτωση ζημιάς)

Προγράμματα Ασφάλισης Επενδύσεων Εξωτερικού

Από το 1996, ο ΟΑΕΠ προσφέρει **Προγράμματα Ασφάλισης Επενδύσεων Εξωτερικού έναντι πολιτικών κινδύνων**. Ως ασφαλιζόμενη επένδυση νοείται η νόμιμη μεταβίβαση από την Ελλάδα προς την αλλοδαπή επιχείρηση στη χώρα υποδοχής χρηματικών αξιών των οποίων ο ασφαλισμένος έχει την ελεύθερη διάθεση, προς απόκτηση τίτλων ισοδύναμων κατά το ελληνικό εταιρικό δίκαιο προς μετοχές, για την υλοποίηση νόμιμης, έγκυρης και ισχυρής αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της αλλοδαπής επιχείρησης. Επίσης μπορούν να καλυφθούν ασφαλιστικά και τα μερίσματα που αφορούν αποκλειστικά και μόνο αυτά που θα διανεμηθούν από την αλλοδαπή επιχείρηση προς τον ασφαλισμένο και προορίζονται προς επαναπατρισμό.

Θα πρέπει επίσης να αναφέρουμε ότι, οι άμεσες επενδύσεις εξωτερικού που ασφαρίζει ο ΟΑΕΠ μπορούν να έχουν τη μορφή νέας βιομηχανικής ή εμπορικής εταιρίας που δημιουργείται στο εξωτερικό, ή την απλή συμμετοχή (equity investment) σε υπάρχουσα και λειτουργούσα εταιρία στο εξωτερικό, κλπ. Εννοείται ότι, σε περίπτωση που η νέα επένδυση εξωτερικού προκύπτει από συνεργασία ελλήνων και ξένων επιχειρηματιών (joint-venture), τότε ο ΟΑΕΠ ασφαρίζει μόνο την αξία που αντιστοιχεί στο ποσοστό της ελληνικής συμμετοχής.

Θα πρέπει να τονιστεί κάτι άλλο που επίσης αποτελεί διεθνή πρακτική, ότι δηλαδή η προς ασφάλιση επένδυση πρέπει να είναι "νέα". Με άλλα λόγια, δεν μπορεί να ασφαλιστεί μία επένδυση εξωτερικού που έγινε πριν 2 ή 3 ή 5 χρόνια, ενώ από την άλλη μεριά, "νέα" επένδυση αποτελεί μία επέκταση ήδη υπάρχουσας επένδυσης, ή η αγορά υπάρχουσας βιομηχανικής ή εμπορικής υποδομής (εργοστάσια, κτίρια, κλπ.), η οποία με τις αναγκαίες μετατροπές, βελτιώσεις, κλπ. χρησιμοποιείται για τη λειτουργία μιας "νέας" επένδυσης. Επίσης, για τις επενδύσεις εξωτερικού ο ΟΑΕΠ καλύπτει μόνο πολιτικούς κινδύνους και όχι εμπορικούς, με ελάχιστη περίοδο ασφάλισης τα 3 έτη. Έτσι με αυτόν τον τρόπο ο Έλληνας εξαγωγέας/επενδυτής έχει την δυνατότητα να συγκεντρωθεί στην κερδοφορία της επένδυσής του χωρίς να ανησυχεί για τυχόν αρνητικές επιπτώσεις που θα έχουν στην επένδυσή του αρνητικές εξελίξεις στη χώρα. Οι πολιτικοί κίνδυνοι που καλύπτει ο ΟΑΕΠ, είναι:

- Ο πόλεμος (εμφύλιος η όχι)
- Η εθνικοποίηση ή απαλλοτρίωση της επένδυσης
- Η απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος
- Καθώς και η σοβαρή μεταβολή του νομικού καθεστώτος προστασίας των ξένων επενδύσεων, σε βαθμό που επένδυση να μην μπορεί να είναι βιώσιμη και μόνο εξ αυτού του λόγου.

Τα αιτήματα ασφάλισης επενδύσεων εξωτερικού διεκπεραιώνονται από το **Τμήμα Μεσομακροπρόθεσμων Πιστώσεων & Ειδικών Συμβολαίων**.

Όσον αφορά στις **εφαρμοζόμενες διαδικασίες ασφάλισης επενδύσεων**, υπάρχουν ειδικά έντυπα αιτήσεων τα οποία συμπληρώνουν οι ενδιαφερόμενοι, παρέχοντας διάφορες πληροφορίες, στοιχεία, καθώς και συγκεκριμένα έγγραφα που ζητούνται από τον ΟΑΕΠ (καταστατικό εταιρίας, μελέτες βιωσιμότητας, letters of guarantee των ξένων Κυβερνήσεων, κλπ.). Στη συνέχεια, το Τμήμα Μεσομακροπρόθεσμων Πιστώσεων & Ειδικών Συμβολαίων εξετάζει το συγκεκριμένο αίτημα, και αφού αξιολογήσει όλες τις σχετικές παραμέτρους, υποβάλλει στο Δ.Σ του ΟΑΕΠ το Φάκελο με το σχετικό Εισηγητικό Σημείωμα, το οποίο υπογράφεται από το χειριστή του θέματος και από τον Γενικό Δ/ντή ή τον Αναπλ. Γενικό Δ/ντή. Σε περίπτωση που το Δ.Σ. εγκρίνει το αίτημα ασφάλισης, κοινοποιούνται στον ενδιαφερόμενο οι όροι ασφάλισης (δηλ. το ποσοστό κάλυψης και το ασφάλιστρο). Αν ο ενδιαφερόμενος αποδέχεται τους όρους ασφάλισης, συντάσσεται και υπογράφεται και από τα δύο μέρη το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο, το οποίο περιέχει τους σχετικούς Ειδικούς και Γενικούς Όρους.

Τέλος, σε περίπτωση επέλευσης ενός ή περισσοτέρων από τους ασφαλισμένους κινδύνους, και προκειμένου το Δ.Σ. να εγκρίνει την καταβολή της σχετικής αποζημίωσης, ο ασφαλισμένος θα πρέπει να υποβάλει συγκεκριμένα δικαιολογητικά με τα οποία αποδεικνύεται επέλευση του κινδύνου και η έκταση της ζημιάς, ενώ βασική προϋπόθεση, είναι να μην υπάρξει υπαιτιότητα του ασφαλισμένου.

9.3.4: Ποιοι Είναι οι Κίνδυνοι για τους Οποίους Μπορώ να Ασφαλιστώ στον Ο.Α.Ε.Π

Οι κίνδυνοι διακρίνονται σε « **εμπορικούς** » και « **πολιτικούς** ». Οι κυριότερες περιπτώσεις « **εμπορικών** » κινδύνων μη πληρωμής είναι η **πτώχευση** του ξένου αγοραστή, η **υπερημερία** του ξένου αγοραστή (δηλ. η αδικαιολόγητη καθυστέρηση πληρωμής του τιμολογίου πέραν των 60 ημερών από τη λήξη της προθεσμίας πληρωμής), καθώς και η **αυθαίρετη καταγγελία** της εξαγωγικής σύμβασης. Χαρακτηριστική περίπτωση αυθαίρετης καταγγελίας της εξαγωγικής σύμβασης, με διακανονισμό πληρωμής «μετρητά έναντι εγγράφων» (Cash Against Documents), είναι εκείνη όπου ο εισαγωγέας δεν προσέρχεται στη μεσολαβούσα ξένη τράπεζα για να πληρώσει την αξία των εισαχθέντων εμπορευμάτων και να παραλάβει τα σχετικά έγγραφα για εκτελωνισμό.

Οι κυριότερες περιπτώσεις « **πολιτικών** » κινδύνων είναι τα **γεγονότα ανωτέρας βίας** (πόλεμος εμφύλιος ή με άλλη χώρα, πολιτικές ταραχές, γενικές απεργίες, θεομηνίες, κλπ.) , η **απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος (transfer risk)**, η **ακύρωση της άδειας εισαγωγής, το δικαιοστάσιο, κλπ.** Ο κίνδυνος της «απαγόρευσης μεταφοράς συναλλάγματος» έχει την έννοια, ότι ενώ ο ξένος εισαγωγέας-οφειλέτης καταθέτει

εμπρόθεσμα σε τράπεζα της χώρας του το οφειλόμενο ποσό σε εγχώριο νόμισμα, όμως δεν γίνεται η μετατροπή σε συνάλλαγμα και το σχετικό έμβασμα στην Ελλάδα, επειδή δεν υπάρχει επάρκεια ξένου συναλλάγματος στη χώρα εισαγωγής. Εννοείται, ότι για εξαγωγές προς χώρες ΕΕ, ή ΟΟΣΑ γενικότερα, δεν υφίσταται ανάγκη κάλυψης για πολιτικούς κινδύνους, δεδομένου ότι δεν υπάρχουν πολιτικοί κίνδυνοι στις χώρες αυτές.

Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι, **οι εξαγωγείς που ασφαλίζουν τις βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις τους προς χώρες ΟΟΣΑ** ζητούν πάντα κάλυψη έναντι του «πακέτου» των δύο βασικότερων εμπορικών κινδύνων (πτώχευση και υπερημερία του ξένου αγοραστή), αφού δεν υπάρχει ανάγκη κάλυψης πολιτικών κινδύνων στις παραπάνω χώρες. Σε περιπτώσεις διακανονισμού «Cash Against Documents», όπου δεν υπάρχει ανάγκη κάλυψης για πτώχευση και υπερημερία, πολλοί εξαγωγείς ζητούν κάλυψη μόνο έναντι του κινδύνου «αυθαίρετης καταγγελίας» που εξηγήσαμε παραπάνω.

Οι εξαγωγείς που ασφαλίζουν τις βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις τους προς χώρες εκτός ΟΟΣΑ, συνήθως ζητούν κάλυψη όχι μόνο έναντι του «πακέτου» των δύο βασικότερων εμπορικών κινδύνων (πτώχευση και υπερημερία), αλλά ζητούν κάλυψη και έναντι πολιτικών κινδύνων. Για την περίπτωση αυτή, ο ΟΑΕΠ έχει καθιερώσει ένα «πακέτο» των τεσσάρων βασικότερων πολιτικών κινδύνων (γεγονότα ανωτέρας βίας, απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος, ακύρωση της άδειας εισαγωγής, δικαιοστάσιο), οπότε αν ο εξαγωγέας ζητήσει κάλυψη και έναντι πολιτικών κινδύνων, τότε **ασφαλίζεται υποχρεωτικά για το «πακέτο» των τεσσάρων βασικότερων πολιτικών κινδύνων, με σχετικά χαμηλό ασφάλιστρο.**

9.3.5: Ποιο το Κόστος Ασφάλισης στον Ο.Α.Ε.Π

Προκειμένου να δοθεί πλήρης και αναλυτική απάντηση στην ερώτηση αυτή, κρίνεται σκόπιμο να διακρίνουμε τις παρακάτω συγκεκριμένες περιπτώσεις κόστους ασφάλισης για τα διάφορα Προγράμματα Ασφάλισης του ΟΑΕΠ:

α. Πρόγραμμα Ασφάλισης Βραχυπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων

Όπως αναφέρθηκε στην παράγραφο 1 της 5 ης απάντησης, στο παραπάνω Πρόγραμμα υπάρχουν δύο περιπτώσεις Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, δηλ. τα «Συμβόλαια Μεμονωμένων Φορτώσεων» και τα «Συμβόλαια GLOBAL».

Το κόστος ασφάλισης για τα «**Συμβόλαια Μεμονωμένων Φορτώσεων**» έχει ως εξής: Με την υποβολή της αίτησης, και προκειμένου να ερευνηθεί η φερεγγυότητα ενός εκάστου από τους ξένους αγοραστές, ο εξαγωγέας πρέπει να καταβάλει ένα μέρος (περίπου 50%) της δαπάνης που πληρώνει ο ΟΑΕΠ σε ξένες εταιρίες (τύπου ICAP) για την προμήθεια (On Line) αναλυτικών «**Δελτίων Εμπορικών Πληροφοριών**». Μαζί με την αίτησή του, ο εξαγωγέας θα πρέπει να υποβάλει στον ΟΑΕΠ και αποδεικτικό κατάθεσης σε τράπεζα. Με δεδομένα τα παραπάνω, σας πληροφορούμε ότι από 1.4.2007, και μόνο για τα Συμβόλαια «Μεμονωμένων Φορτώσεων», θα ισχύσουν οι 3 κατηγορίες χωρών, με τις αντίστοιχες τιμές ανά ξένο αγοραστή-πελάτη, όπως φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

1. ΧΩΡΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Αγγλία, Αυστρία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Γαλλία, Γερμανία, Δανία, Εσθονία, Ιρλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Κύπρος, Λετονία, Λιθουανία, Λουξεμβούργο, Μάλτα, Ολλανδία,

Ουγγαρία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Σλοβακία, Σλοβενία, Σουηδία, Τσεχία, Φινλανδία. **60,00 €**

2. ΧΩΡΕΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ & ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Αλβανία, Αζερμπαϊτζάν, Αρμενία, Βοσνία-Ερζεγοβίνη, Γεωργία, FYROM, Καζακστάν, Κιργιστάν, Κροατία, Λευκορωσία, Μαυροβούνιο, Μολδαβία, Ουζμπεκιστάν, Ουκρανία, Ρωσία, Σερβία, Τατζικιστάν, Τουρκμενιστάν. **100,00 €**

3. Λοιπές Χώρες

Όλες οι χώρες που δεν εντάσσονται στις παραπάνω κατηγορίες Χωρών. Όσον αφορά το δεύτερο και κυριότερο στοιχείο κόστους, δηλ. **το ασφάλιστρο**, αυτό διαμορφώνεται ως εξής:

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: για τα συμβόλαια <<global>> το κόστος παραμένει ως είχε, δηλ 40,00 € ανά ξένο αγοραστή ανεξάρτητος χώρα προορισμού των εξαγωγών. Όσο αναφορά το δεύτερο και κυριότερο στοιχείο κόστους **δηλαδή το ασφάλιστρο** αυτό διαμορφώνεται ως εξής:

Για την κάλυψη του «πακέτου» των δύο βασικών εμπορικών κινδύνων (πτώχευση και υπερημερία του ξένου αγοραστή), το ασφάλιστρο κυμαίνεται από 0,70% έως 1% επί της αξίας του τιμολογίου, ανάλογα με τον τρόπο διακανονισμού και τις πληροφορίες για τον ξένο αγοραστή. Για παράδειγμα, σε φόρτωση με τιμολόγιο 10.000 Ευρώ, το ασφάλιστρο θα είναι 80 Ευρώ.

Για την κάλυψη του «πακέτου» των τεσσάρων πολιτικών κινδύνων (γεγονότα ανωτέρας βίας, απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος, ακύρωση της άδειας εισαγωγής, δικαιοστάσιο), το ασφάλιστρο κυμαίνεται μεταξύ 0,05% και 1,50%, ανάλογα με τη διάρκεια της εξαγωγικής πίστωσης (30 - 180 ημέρες) και τη χώρα εισαγωγής (υπάρχει ταξινόμηση τεσσάρων κατηγοριών χωρών ανάλογα με τον πολιτικό κίνδυνο). Για παράδειγμα, το ασφάλιστρο για την κάλυψη του «πακέτου» των τεσσάρων πολιτικών κινδύνων για εξαγωγή προς Βουλγαρία (4 η κατηγορία) με διάρκεια πίστωσης 30 ημερών θα είναι 1%, με διάρκεια 60 - 90 ημερών 1,20% και με διάρκεια 120 - 180 ημερών 1,50%.

Το κόστος ασφάλισης για τα «Συμβόλαια GLOBAL» έχει ως εξής:

Για τη συμμετοχή του στο **κόστος εμπορικών πληροφοριών**, ο εξαγωγέας καταβάλλει, ανά ξένο αγοραστή, **40 Ευρώ ανεξαρτήτως χώρας προορισμού.**

Για την κάλυψη του «πακέτου» των δύο βασικών εμπορικών κινδύνων (πτώχευση και υπερημερία του ξένου αγοραστή), το ασφάλιστρο ορίζεται σε 0,40% επί της αξίας του τιμολογίου, ανεξάρτητα από τη διάρκεια της εξαγωγικής πίστωσης και τη χώρα προορισμού, ενώ αν ο ασφαλισμένος δεν παρουσιάζει καθόλου ζημιές, το ασφάλιστρο μπορεί να μειωθεί μέχρι και στο 0,30%.

Για την κάλυψη του «πακέτου» των τεσσάρων πολιτικών κινδύνων (γεγονότα ανωτέρας βίας, απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος, ακύρωση της άδειας εισαγωγής, δικαιοστάσιο), το ασφάλιστρο κυμαίνεται στα ίδια επίπεδα με εκείνα

των «Συμβολαίων Μεμονωμένων Φορτώσεων», δηλ. μεταξύ 0,05% και 1,50%, ανάλογα με τη διάρκεια της εξαγωγικής πίστωσης και τη χώρα εισαγωγής.

β. Πρόγραμμα Ασφάλισης Μεσο-μακροπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων

Όπως αναφέρθηκε στις παραγράφους 2, 3, 4 και 5 της 5 ης απάντησης, στο παραπάνω Πρόγραμμα υπάρχουν 4 περιπτώσεις Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, δηλ. τα «Συμβόλαια Ασφάλισης Μεσομακροπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων» (πώληση προϊόντων με μεσομακροπρόθεσμη πίστωση), «Συμβόλαια Ασφάλισης Πιστώσεων στον Αγοραστή» (Buyer ' s Credit), «Συμβόλαια Ασφάλισης Τεχνικών Έργων» και «Συμβόλαια Ασφάλισης Επενδύσεων Εξωτερικού».

Το κόστος για τα «Συμβόλαια Ασφάλισης Μεσο-μακροπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων» έχει ως εξής:

Κατ'αρχήν, με την υποβολή της αίτησής του, ο εξαγωγέας πρέπει να καταβάλει ένα ποσό που καθορίζεται από τον ΟΑΕΠ «κατά περίπτωση», σαν συμμετοχή στο κόστος πληροφοριών για τη φερεγγυότητα του ξένου οφειλέτη, για την εξέταση της εξαγωγικής σύμβασης από τη Νομική Υπηρεσία του ΟΑΕΠ για τυχόν απαραίτητες διορθώσεις, τροποποιήσεις, κλπ., ώστε να είναι «συμβατή» με τα προβλεπόμενα στον Καταστατικό Νόμο του ΟΑΕΠ (Ν.1796/88), καθώς και για την εξέταση άλλων θεμάτων που προκύπτουν κάθε φορά, δεδομένου ότι τα προς ασφάλιση «σχήματα» δεν είναι πάντα ομοιόμορφα. Με άλλα λόγια, **υπάρχει ένα «κόστος ανοίγματος φακέλλου».**

Για την κάλυψη των διαφόρων εμπορικών κινδύνων (πτώχευση, υπερημερία, αυθαίρετη καταγγελία της εξαγωγικής σύμβασης, κλπ.) το ασφαλιστρο κυμαίνεται, κατά κίνδυνο, από 0,40% έως 0,70%, ανάλογα με τις πληροφορίες για τον ξένο οφειλέτη, καθώς και τη διάρκεια της περιόδου αποπληρωμής.

Για την κάλυψη ολόκληρου του «πακέτου» πολιτικών κινδύνων , εφαρμόζονται υποχρεωτικά τα «ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρών» (MPB : Minimum Premium Benchmarks) τα οποία ορίζονται από την υπ'αριθμ. **ΤΔ/CONSENSUS (97)30 Συμφωνία του ΟΟΣΑ που ισχύει από 1.4.1999 και φέρει τον τίτλο «Guiding Principles for Setting Premia and Related Conditions for Officially Supported Export Credits: The Knaepen Package».**

Με βάση την παραπάνω Συμφωνία ΟΟΣΑ, ολόκληρο το «πακέτο» πολιτικών κινδύνων περιλαμβάνει τους εξής επί μέρους πολιτικούς κινδύνους:

α. Πιστωτικός Κίνδυνος Κυρίαρχου Κράτους (Sovereign Credit Risk), όπως π.χ. η υπερημερία Κεντρικής Τράπεζας, ή Υπουργείου Οικονομικών, κλπ.

β. Κίνδυνος Χώρας (Country Risk), που αναφέρεται στην αξιολόγηση της ικανότητας μιας χώρας να εξυπηρετεί το εξωτερικό της χρέος. Ειδικότερα, υπάρχουν 5 επί μέρους παράμετροι που προσδιορίζουν τον Κίνδυνο Χώρας και είναι οι εξής:

β.1. Επιβολή Γενικού Δικαιοστασίου (General Moratorium) που θεσπίζεται με νόμο ή Προεδρικό Διάταγμα από την Κυβέρνηση της οφειλέτριας χώρας.

β.2. Αδυναμία Μεταφοράς Συναλλάγματος (Transfer Risk), που προκύπτει « de facto » από πολιτικά γεγονότα για τα οποία δεν φέρει ευθύνη η χώρα που παρέχει την πίστωση.

β.3. Μέτρα Πολιτικής και Νομικές Ρυθμίσεις που εφαρμόζονται από την Κυβέρνηση της οφειλέτριας χώρας, με τα οποία δηλώνεται επίσημα ότι η αποπληρωμή εξωτερικού χρέους μπορεί να γίνει σε εγχώριο νόμισμα, παρόλο που σαν συνέπεια των παραπάνω μέτρων, σε συνδυασμό με μεταβολές στη συναλλαγματική ισοτιμία του νομίσματος της οφειλέτριας χώρας, η μετατροπή του ποσού αποπληρωμής στο ξένο νόμισμα που προβλέπεται στην εξαγωγική σύμβαση, έχει σαν αποτέλεσμα την ανεπαρκή κάλυψη του χρέους (πίστωσης) κατά την ημέρα της μεταβίβασης του κεφαλαίου (transfer of funds).

β.4. Άλλα μέτρα ή αποφάσεις της Κυβέρνησης της οφειλέτριας χώρας, τα οποία εμποδίζουν την αποπληρωμή του χρέους (πίστωσης).

β.5. Γεγονότα Ανωτέρας Βίας (Cases of Force Majeure) που συμβαίνουν εκτός του εδάφους της πιστώτριας χώρας, όπως π.χ. πόλεμος (συμπεριλαμβανομένου του εμφυλίου), απαλλοτρίωση, επανάσταση, στάση, σοβαρές πολιτικές ταραχές, κυκλώνες, πλημμύρες, σεισμοί, εκρήξεις ηφαιστειών, παλιρροιακά κύματα, πυρηνικά ατυχήματα.

Τα «ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρων» δίδονται από συγκεκριμένο «απόρρητο» πίνακα που συμπεριλαμβάνεται στην παραπάνω Συμφωνία ΟΟΣΑ, με βάση δύο παραμέτρους, δηλ. τη **διάρκεια της πίστωσης** (που μπορεί να κυμαίνεται από 2 έως 20 χρόνια) και την **κατηγορία πολιτικού κινδύνου της οφειλέτριας χώρας** με βάση ταξινόμηση 7 κατηγοριών, όπου στην κατηγορία 1 υπάγονται οι χώρες με τον χαμηλότερο πολιτικό κίνδυνο, ενώ στην κατηγορία 7 οι χώρες με τον υψηλότερο πολιτικό κίνδυνο. Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι, ο πίνακας προκύπτει από συγκεκριμένο «Στατιστικό Μοντέλο», ενώ στα πλαίσια ΟΟΣΑ λειτουργεί σε μόνιμη βάση «Ομάδα Εμπειρογνομόνων» (Country Risk Experts), η οποία επικαιροποιεί ανά 3μηνο την ταξινόμηση πολιτικού κινδύνου των χωρών, με βάση συγκεκριμένα στοιχεία της οικονομικής και πολιτικής κατάστασης που επικρατεί στις χώρες. Τα ποσοστά ασφαλιστρων που δίδονται στον πίνακα, αντιπροσωπεύουν το συνολικό ποσό των οφειλομένων ασφαλιστρων, εκφρασμένο σαν ποσοστό της ασφαλιζόμενης αξίας. Τονίζεται και πάλι, ότι τα ασφάλιστρα που δίδονται στον πίνακα αποτελούν τα «ελάχιστα επίπεδα», με την έννοια, ότι μπορεί κάποιος ΟΑΕΠ χώρας του ΟΟΣΑ να επιβάλει υψηλότερα επίπεδα, αλλά ποτέ χαμηλότερα.

Θα πρέπει να σημειώσουμε επίσης, ότι με τα «ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρων» που δίδονται στον πίνακα καλύπτεται ολόκληρο το «πακέτο» πολιτικών κινδύνων που περιγράψαμε παραπάνω, ενώ με βάση συγκεκριμένες διατάξεις της Συμφωνίας ΟΟΣΑ, **ο εξαγωγέας μπορεί να επιλέξει κάλυψη με λιγότερους κινδύνους** ως εξής: Μπορεί να έχει **έκπτωση 50%** από το ασφάλιστρο του πίνακα, επιλέγοντας ολόκληρο το «πακέτο» με εξαίρεση τους παραπάνω κινδύνους (β.1, β.2, β.3), ή εναλλακτικά, μπορεί να έχει **έκπτωση 20%** από το ασφάλιστρο του πίνακα, επιλέγοντας ολόκληρο το «πακέτο» με εξαίρεση τους κινδύνους (β.4, β.5).

Για παράδειγμα, μία «**επί πιστώσει**» **πώληση υλικού στη Ρουμανία** με διάρκεια αποπληρωμής 3 χρόνια, για κάλυψη ολόκληρου του «πακέτου» πολιτικών κινδύνων, θα έχει ασφάλιστρο 4,05% (υπό την έννοια που δώσαμε παραπάνω), ενώ αν επιλεγεί η

κάλυψη λιγότερων πολιτικών κινδύνων (όπως παραπάνω), θα υπάρξει έκπτωση επί του ασφαλιστρού κατά 50%, ή κατά 20% αντίστοιχα.

Όσον αφορά στο **κόστος για τα «Συμβόλαια Ασφάλισης Τεχνικών Έργων»**, ισχύουν τα ίδια όπως και παραπάνω για την κάλυψη των εμπορικών και πολιτικών κινδύνων, ενώ υπάρχουν κάποιες μικροδιαφορές, κυρίως όσον αφορά σε συγκεκριμένα διαδικαστικά θέματα, λόγω του διαφορετικού αντικειμένου της εξαγωγικής σύμβασης.

Για παράδειγμα, ενώ στην περίπτωση πώλησης προϊόντων τα ασφαλιστρα πρέπει να καταβάλλονται 10 ημέρες μετά τη φόρτωση, στην περίπτωση κατασκευής τεχνικού έργου, όπου έχουμε δύο διακριτές περιόδους κατασκευής και αποπληρωμής, τα ασφαλιστρα πρέπει να καταβάλλονται, είτε εφάπαξ και προκαταβολικά με την έναρξη της κατασκευής του έργου, είτε σε δόσεις οι οποίες όμως θα εξοφλούνται όλες εντός της κατασκευαστικής περιόδου, δεδομένου ότι η περίοδος αποπληρωμής (δηλ. η περίοδος του πιστωτικού κινδύνου) αρχίζει αμέσως μετά το τέλος της κατασκευαστικής περιόδου.

Όπως και προηγουμένως, έτσι και στην περίπτωση του Προγράμματος αυτού υπάρχει ένα **κόστος «ανοίγματος φακέλλου»** που καταβάλλεται με την υποβολή της αίτησης. Όσον αφορά στα σχετικά **«ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρών» που δίδονται από τον πίνακα της Συμφωνίας ΟΟΣΑ**, για να βρούμε, σε κάθε περίπτωση, τη συγκεκριμένη πιστωτική περίοδο στην πρώτη στήλη του πίνακα, θα πρέπει να διαιρέσουμε την περίοδο κατασκευής δια 2 και στο πηλίκο που θα προκύψει να προσθέσουμε την περίοδο αποπληρωμής.

Το κόστος για τα **«Προγράμματα Ασφάλισης Επενδύσεων Εξωτερικού»** έναντι πολιτικών κινδύνων, διαμορφώνεται ως εξής:

Κατ'αρχήν, όπως και στα προηγούμενα Προγράμματα, υπάρχει ένα **κόστος «ανοίγματος φακέλλου»** που καταβάλλεται με την υποβολή της αίτησης.

Όσον αφορά στα **ασφαλιστρα** για την κάλυψη πολιτικών κινδύνων που συνδέονται με την ανάληψη επενδύσεων στο εξωτερικό, αυτά **δεν υπάγονται στις ρυθμίσεις της Συμφωνίας ΟΟΣΑ**, αλλά καθορίζονται «κατά περίπτωση» σαν ποσοστό επί της ασφαλιζόμενης αξίας, ανάλογα με τη «βαρύτητα» ενός εκάστου των ζητούμενων πολιτικών κινδύνων για τη χώρα υποδοχής της επένδυσης, ενώ καταβάλλονται σε ετήσια βάση και κυμαίνονται από 0,40% έως 0,60% κατά κίνδυνο.

Τέλος, **κάτι άλλο που θα πρέπει οπωσδήποτε να τονίσουμε όσον αφορά στην καταβολή των ασφαλιστρών**, ανεξάρτητα από το «Πρόγραμμα Ασφάλισης» στο οποίο υπάγεται το συγκεκριμένο Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο, είναι ότι **τα ασφαλιστρα καταβάλλονται σε Ευρώ, σαν ποσοστό επί της τιμολογιακής αξίας**, ως εξής:

Από την 1.1.2002, εφόσον η τιμολόγηση γίνεται σε Ευρώ, τα ασφαλιστρα καταβάλλονται κανονικά σε Ευρώ. Εφόσον η τιμολόγηση γίνεται σε νόμισμα χώρας που δεν ανήκει στη «Ζώνη Ευρώ», τα ασφαλιστρα θα καταβάλλονται σε Ευρώ, με βάση την ισοτιμία (fixing) που δίνει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα για το εκτός «Ζώνης Ευρώ» νόμισμα σε σχέση με το Ευρώ, κατά την ημέρα της υπογραφής του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου.

Τέλος, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι σε όλες τις περιπτώσεις είσπραξης ασφαλιστρών υπάρχει μία πρόσθετη επιβάρυνση χαρτοσήμου 2,4% που παρακρατείται από τον ΟΑΕΠ και αποδίδεται στο Δημόσιο.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Από την παρούσα εργασία συμπεραίνεται ότι ζούμε χωρίς αμφιβολία μια νέα οικονομική πραγματικότητα όπως αυτή διαμορφώνεται από τις δυσμενείς χρηματοοικονομικές εξελίξεις. Στη σημερινή παγκοσμιοποιημένη πλέον οικονομία, η οποία χαρακτηρίζεται από τη λειτουργική της οργάνωση ως ενιαίου συνόλου σε παγκόσμιο επίπεδο, η πρόσφατη οικονομική κρίση, πέρα από τα δυσεπίλυτα προβλήματα που δημιούργησε σε τομείς-κλειδιά της οικονομικής δραστηριότητας(εμπόριο, επενδύσεις, απασχόληση) απέδειξε σε όλους την οικονομική αλληλεξάρτηση των αγορών.

Το εξωτερικό εμπόριο είναι ο βασικός μηχανισμός οικονομικής μεγέθυνσης και ανάπτυξης και ως τέτοιο δεν μπορεί παρα να αποτελεί στόχο εξειδικευμένων χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων, τα οποία με την κατάλληλη πολιτική (πωλήσεις με πίστωση, επιμερισμό κινδύνων, κτλ) συμμετέχουν σε αυτή την επιχειρηματική δραστηριότητα. Οι εξαγωγές όπως είναι γνωστό, αποτελούν θεμελιώδη παράγοντα για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας.

Σε ότι αφορά τις μικρές ανοιχτές οικονομίες, όπως η χώρα μας, προκειμένου να συμμετάσχουν με αξιώσεις στις εξελίξεις που ορίζει η παγκοσμιοποίηση και να πετύχουν υψηλότερο βιοτικό επίπεδο θα πρέπει να αυξήσουν σημαντικά τις εξαγωγές τους, οι οποίες κατά το μεγαλύτερο μέρος τους θα πρέπει να αποτελούνται από βιομηχανικά προϊόντα. Στο σκοπό αυτόν άλλωστε εντάσσονται τα μέτρα ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας, τα οποία κύριο στόχο έχουν την αύξηση του βαθμού εξωστρέφειας, ώστε τα ελληνικά προϊόντα να μπορέσουν να κατακτήσουν μερίδιο από τις αγορές του εξωτερικού.

Οι εξαγωγικές πιστώσεις, ως μηχανισμός οικονομικής πολιτικής, στοχεύουν στη διευκόλυνση και στην αύξηση των εξαγωγών και στην επακόλουθη αύξηση του εισοδήματος των παραγωγών, των εξαγωγέων και των τραπεζών που συμμετέχουν στη διαδικασία. Ο οργανισμός ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων είναι εξειδικευμένη τραπεζική-ασφαλιστική-χρηματοοικονομική εταιρεία που έχει ως καταστατικό σκοπό να υποστηρίζει τις προσπάθειες των εξαγωγέων προσφέροντας τους τεχνική βοήθεια και ασφαλιστική κάλυψη έναντι συγκεκριμένων εμπορικών και πολιτικών κινδύνων που συνδέονται με τις εξαγωγές.

Ο ΟΑΕΠ είναι ένας αυτόνομος μη κερδοσκοπικός οργανισμός με την εγγυοδοσία του ελληνικού δημοσίου και εποπτεύεται από το υπουργείο οικονομίας. Ο ρόλος του είναι να στηρίζει έμμεσα σαν εγγυητής την χρηματοδότηση των εξαγωγέων και να καλύπτει τους κινδύνους εκείνους που κατά κανόνα δεν ασφαρίζονται από ιδιωτικές εταιρείες ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων, κινδύνους που δημιουργεί η οικονομική αστάθεια στην αγορά αλλά και η ύπαρξη πολλών σταθερών αλλά και ασταθών παραγόντων που υπάρχουν στις διεθνείς συναλλαγές. Η χρηματοοικονομική κρίση καθιστά τον ρόλο ύπαρξης του ΟΑΕΠ ακόμη πιο καίριο αφού οι κίνδυνοι μη πληρωμών των πιστώσεων είναι μεγαλύτεροι από τότε.

Οι υπηρεσίες που προσφέρει ο ΟΑΕΠ, αφορούν τους παράγοντες αύξησης της εξωστρέφειας, τα προγράμματα ασφάλισης, οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι, η διαδικασία ασφάλισης, η διαδικασία αποζημίωσης των ασφαλισμένων επιχειρηματιών καθώς

επίσης και τα ιδιαίτερα μέτρα υπέρ των εξαγωγικών επιχειρήσεων των πυρόπληκτων νομών.

Πιο συγκεκριμένα αναπτύσσει τα εξής προγράμματα ασφάλισης: α) πρόγραμμα ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων β) πρόγραμμα ασφάλισης μεσομακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων (για εξαγωγές προϊόντων ή κατασκευή τεχνικών έργων στο εξωτερικό) το οποίο αφορά ασφάλιση πίστωσης του προμηθεύτη άλλα και την ασφάλιση πίστωσης του αγοραστή, γ) πρόγραμμα ασφάλισης μεσομακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων που αφορά σε ναυπήγηση πλοίων και δ) πρόγραμμα ασφάλισης επενδύσεων εξωτερικού.

Τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν για τις χώρες που κάνουν χρήση της ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων είναι πολλά και σημαντικά. Συγκεκριμένα, μέσω της ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων, τα κράτη συνάπτουν οικονομικές σχέσεις μεταξύ τους προσπαθώντας να περιορίσουν τις δυσμενείς συνέπειες που προκύπτουν από τη χαμηλή οικονομική συγκυρία και την οικονομική ύφεση και να θωρακίσουν περισσότερο απέναντι σε πιθανή οικονομική επιδείνωση διαφυλάσσοντας τον εθνικό τους πλούτο προς όφελος του κοινωνικού συνόλου χωρίς να καταφεύγουν σε πρακτικές προστατευτισμού.

Από τα παραπάνω πιστεύουμε πως διασαφηνίσαμε το τοπίο πάνω από το ρόλο και το σκοπό του θεσμού της ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων και του οργανισμού ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων ώστε να μην αποτελεί ακόμα στο εύρη κοινό terra incognita. Για την χώρα μας, τα πλεονεκτήματα από την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων μέσω του ΟΑΕΠ είναι ουσιαστικά, έφοσον ενισχύουν την εξωτερική της παρουσία συμβάλλοντας στη βελτίωση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας.

Συμπερασματικά, θα λέγαμε πως ο ρόλος του ΟΑΕΠ στοχεύει στην προώθηση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας, αφού με τα προγράμματα του ΟΑΕΠ προστατεύει αποτελεσματικά όχι μόνο τις ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις, αλλά και τις ελληνικές εταιρίες τεχνικών έργων που δραστηριοποιούνται σε ξένες χώρες καθώς και τους Έλληνες επενδύτες εξωτερικού.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

Πίνακας 1: Εξαγωγική επίδοση ΕΕ-27, ανά χώρα για το διάστημα Ιαν-Σεπτ 2008-10

		Εξαγωγές/ ΑΕΠ Ιαν-Σεπτ 08	Εξαγωγές/ ΑΕΠ Ιαν-Σεπτ 09	Εξαγωγές/ ΑΕΠ Ιαν-Σεπτ 10
1	Βέλγιο	95,6%	77,3%	87,9%
2	Σλοβακία	76,4%	61,5%	71,6%
3	Ουγγαρία	70,0%	62,6%	71,5%
4	Γαλλία	69,4%	58,1%	66,6%
5	Σλοβενία	63,8%	52,7%	60,4%
6	Εσθονία	52,2%	46,3%	57,2%
7	Ιρλανδία	46,8%	52,5%	55,3%
8	Λιθουανία	51,5%	42,9%	54,5%
9	Βουλγαρία	45,6%	32,4%	43,0%
10	Αυστρία	44,5%	35,4%	39,6%
11	Λετονία	30,3%	28,0%	38,3%
12	Γερμανία	40,2%	33,0%	37,7%
13	Πολωνία	32,4%	31,2%	33,8%
14	Δανία	34,4%	30,0%	31,0%
15	Μάλτα	32,1%	27,6%	29,9%
16	Ρουμανία	24,8%	24,4%	29,9%
17	Φιλανδία	36,5%	25,4%	27,6%
18	Ιταλία	23,6%	18,9%	21,2%
19	Πορτογαλία	22,8%	18,6%	20,9%
20	Γαλλία	21,3%	18,0%	19,9%
21	Ην. Βασίλειο	17,2%	15,7%	17,5%
22	Ισπανία	18,0%	15,1%	17,0%
23	Ελλάδα	7,3%	6,1%	6,4%
24	Κύπρος	6,2%	5,5%	6,2%
	Σουηδία	na	na	na
	Ολλανδία	73,8%	60,7%	na
	Λουξεμβούργο	43,5%	40,0%	na

Πηγή: Eurostat, **Επεξεργασία:** ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ

Πίνακας 2: Ελληνικό εξωτερικό εμπόριο εμπορευματικών συναλλαγών, Ιαν-Νοέ 2007-2010

(ποσά σε εκατ. €)	Ιαν-Νοε 2007	Ιαν-Νοε 2008	Ιαν-Νοε 2009	Ιαν-Νοε 2010	ΕΤ 10/09 (%)	ΜΕΤ 07/10 (%)
Ελληνικές Εισαγωγές	48.993,60	55.652,40	41.629,60	32.664,10	-21,5	-12,6
Ελληνικές Εξαγωγές	15.074,90	16.600,20	13.411,30	14.359,20	7,1	-3,2
Εμπορικό Ισοζύγιο	-33.148,7	-39.022,2	-28.218,3	-18.304,9	-35,1	-18,0

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ/ Επεξεργασία: ΙΕΕΣ – ΣΕΒΕ/ ΕΤ: Ετήσια Τάση

Πίνακας 3: Ελληνικές εξαγωγές ανά κυριότερο κλάδο, Ιαν-Νοέμβριος 2008-2010

(ποσά σε εκατ. €.)	Ιαν-Νοε 08	Ιαν-Νοε 09	Ιαν-Νοε 10	Μερίδιο 10 (%)	ΕΤ 10/09 (%)
Βιομηχανικά είδη	5.451	4.069	4.464	31,1	9,7
Τρόφιμα και ζώα	2.513	2.466	2.750	19,2	11,5
Χημικά προϊόντα	2.171	1.923	2.146	14,9	11,6
Μηχανήματα και υλικό μεταφορών	2 03	1.790	1.713	11,9	-4,3
Ορυκτά, καύσιμ , ιπαντικά	1.802	1.224	1.319	9,2	7,8
Πρώτες ύλες μη εδώδιμες	729	634	815	5,7	28,5
Ποτά και καπνός	532	546	499	3,5	-8,6
Είδη και συναλλαγές μη ταξινομημένα	436	258	410	2,9	58,7
Λάδια και λίπη	306	256	243	1,7	8,2

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ/ Επεξεργασία: ΙΕΕΣ – ΣΕΒΕ/ ΕΤ: Ετήσια Τάση

Πίνακας 4: 10 κυριότεροι εξαγωγικοί προορισμοί, Ιαν-Νοέμβριος 2008-2010

		Ιαν-Νοε 2008	Ιαν-Νοε 2009	Ιαν-Νοε 2010	Μερίδιο 10 (%)	ΕΤ 10/09 (%)
1	Γερμανία	1.723	1. 63	1.618	11,3	10,6
2	Ιταλία	1.89	1.455	1.562	10,9	7,4
3	Κυπρος	1.013	967	1.040	7,2	7,6
4	Βουλγαρία	1.162	892	952	6,6	6,7
5	Ηνωμένο Βασίλειο	775	576	793	5,5	37,6
6	Τουρκία	599	543	762	5,3	40,4
7	ΗΠΑ	787	677	552	3,8	-18,4
8	Ρουμανία	727	501	550	3,8	9 8
9	Γαλλία	618	495	500	3,8	10,8
10	Αλβανία	349	359	353	2,5	-1,2

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ/ **Επεξεργασία:** ΙΕΕΣ – ΣΕΒΕ/ **ΕΤ:** Ετήσια Τάση

Πίνακας 5: ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ

Ιανουάριος-Νοέμβριος 2010*

(Σε εκατ. Ευρώ)

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ	ΕΞΑΓΩΓΕΣ		% ΜΕΤΑΒΟΛΗ	2009
	2010	2009	10/09	
ΚΟΣΜΟΣ	14.359,3	13.411,2	7,1%	100,0%
ΟΟΣΑ (29 χώρες)	8.356,4	7.698,2	8,6%	57,4%
Ε.Ε. (25)	7.718,1	7.074,9	9,1%	52,8%
Ε.Ε. (15)	6.077,5	5.607,6	8,4%	41,8%
Β. Αμερική	736,5	773,8	-4,8%	5,8%
Άλλες ανεπτυγμένες χώρες	116,5	93,6	24,5%	0,7%
Υπόλοιπες ΟΟΣΑ (εκτός Ν.Κορέας)	939,7	852,5	10,2%	6,4%
Βαλκάνια	2.460,6	2.450,3	0,4%	18,3%
Κοινοπολ. Ανεξάρτ. Κρατών (ΚΑΚ)	424,3	361,2	17,5%	2,7%
Β. Αφρική & Μ. Ανατολή	963,7	899,9	7,1%	6,7%
Χώρες Αφρικής (εκτός Β.Αφρικής)	98,1	128,5	-23,7%	1,0%
Ν.Α. Ασία	190,5	120,9	57,6%	0,9%
Λατ. Αμερική	50,0	61,8	-19,1%	0,5%
Λοιπές Χώρες	661,2	594,0	11,3%	4,4%

ΣΗΜΕΙΩΣΗ

ΟΟΣΑ: Αυστρία, Βέλγιο, Καναδάς, Δανία, Γαλλία, Γερμανία, Ισλανδία, Ιρλανδία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Νορβηγία, Πορτογαλία, Ισπανία, Σουηδία, Ελβετία, Τουρκία, Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Φινλανδία

Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, Μεξικό, Τσεχία, Ουγγαρία, Πολωνία, Ν.Κορέα, Σλοβακία

ΕΕ (25): Γαλλία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Γερμανία, Ιταλία, Ην. Βασίλειο, Ιρλανδία, Δανία, Πορτογαλία, Ισπανία

Σουηδία, Φινλανδία, Αυστρία, Μάλτα, Εσθονία, Λεττονία, Λιθουανία, Πολωνία, Τσεχία, Σλοβακία, Ουγγαρία

Σλοβενία, Κύπρος

ΕΕ (15): Γαλλία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Γερμανία, Ιταλία, Ην. Βασίλειο, Ιρλανδία, Δανία, Πορτογαλία, Ισπανία

Σουηδία, Φινλανδία, Αυστρία.

Β. Αμερική: ΗΠΑ, Καναδάς, Μεξικό

Άλλες ανεπτυγμένες χώρες: Ιαπωνία, Αυστραλία, Ν. Ζηλανδία

Υπόλοιπες ΟΟΣΑ: Ισλανδία, Νορβηγία, Ελβετία, Τουρκία

Βαλκάνια: Ρουμανία, Βουλγαρία, Αλβανία, Κροατία, Βοσνία-Ερζεγοβίνη, Σερβία-Μαυροβούνιο-Κόσοβο, ΠΓΔΜ

Κοινοπολ. Ανεξάρτ. Κρατών (ΚΑΚ): Ουκρανία, Λευκορωσία, Μολδαβία, Ρωσία, Γεωργία, Αρμενία, Αζερμπαϊτζάν

Καζακστάν, Τουρκμενιστάν, Ουζμπεκιστάν, Τατζικιστάν, Κιργιζία

Β. Αφρική & Μ. Ανατολή: Μαρόκο, Αλγερία, Τυνησία, Λιβύη, Αίγυπτος, Λίβανος, Συρία, Ιράν, Ιράκ, Ισραήλ, Ιορδανία

Σ. Αραβία, Κουβέιτ, Μπαχρέιν, Κατάρ, Ην. Αρ. Εμιράτα, Ομάν, Υεμένη

Χώρες Αφρικής (εκτός Β.Αφρικής): Μαυριτανία, Νίγηρ, Γκάνα, Νιγηρία, Γκαμπόν, Αιθιοπία, Κένυα, Δημ. Νοτ. Αφρικής

Ν.Α. Ασία: Ταϊβάν, Ινδονησία, Σιγκαπούρη, Φιλιππίνες, Χογκ Κογκ, Ν.Κορέα, Ταϊλάνδη

Λατ. Αμερική: Αργεντινή, Βραζιλία, Μπαχάμες, Αγ. Βικέντιος, Ονδούρα, Παναμάς, Χιλή

**Πίνακας 6: ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΤΑ ΧΩΡΕΣ ΚΑΙ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2010**

**Προσωρινά στοιχεία
(σε εκατ. Ευρώ)**

	Γεωγραφικές περιοχές	Εξαγωγές		% Μεταβολή	% Σύνθεση	
		2010	2009	10/09	2010	2009
	ΣΥΝΟΛΟ	14.359,3	13.411,2	7,1%	100,0%	100,0%
1	ΟΟΣΑ⁽¹⁾ (29 χώρες)	8.356,4	7.698,2	8,6%	58,2%	57,4%
2	Ε. Ε. (25)	7.718,1	7.074,9	9,1%	53,8%	52,8%
2.1	Ε. Ε. (15)	6.077,5	5.607,6	8,4%	42,3%	41,8%
	Γαλλία	548,5	501,1	9,5%	3,8%	3,7%
	Ολλανδία	350,1	350,6	-0,1%	2,4%	2,6%
	Γερμανία	1.618,2	1.551,4	4,3%	11,3%	11,6%
	Ιταλία	1.561,7	1.548,5	0,9%	10,9%	11,5%
	Ην. Βασίλειο	792,9	588,3	34,8%	5,5%	4,4%
	Ιρλανδία	25,2	43,4	-42,0%	0,2%	0,3%
	Δανία	111,0	94,5	17,5%	0,8%	0,7%
	Πορτογαλία	99,6	92,3	7,8%	0,7%	0,7%
	Ισπανία	352,5	322,9	9,2%	2,5%	2,4%
	Βέλγιο	219,2	211,1	3,8%	1,5%	1,6%
	Λουξεμβούργο	10,1	4,0	152,3%	0,1%	0,0%
	Σουηδία	118,6	109,7	8,1%	0,8%	0,8%
	Φινλανδία	122,0	62,1	96,5%	0,8%	0,5%
	Αυστρία	147,8	127,5	15,9%	1,0%	1,0%
	Χώρες & εδάφη μη κατονομαζόμενα ⁽²⁾	0,025	0,378	-93,4%	0,0%	0,0%
2.2	ΧΩΡΕΣ ΝΕΑΣ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗΣ	1.640,7	1.467,3	11,8%	11,4%	10,9%
	Μάλτα	32,9	32,3	1,9%	0,2%	0,2%
	Εσθονία	5,5	4,2	32,2%	0,0%	0,0%
	Λεττονία	7,3	4,6	59,0%	0,1%	0,0%
	Λιθουανία	15,2	10,4	45,9%	0,1%	0,1%
	Πολωνία	227,2	174,4	30,2%	1,6%	1,3%
	Τσεχία	100,9	75,0	34,6%	0,7%	0,6%
	Σλοβακία	49,4	36,6	34,9%	0,3%	0,3%
	Ουγγαρία	80,0	61,6	29,8%	0,6%	0,5%
	Σλοβενία	82,0	97,0	-15,5%	0,6%	0,7%
	Κύπρος	1.040,4	971,2	7,1%	7,2%	7,2%
3	Β. ΑΜΕΡΙΚΗ	736,5	773,8	-4,8%	5,1%	5,8%
	ΗΠΑ	552,0	676,6	-18,4%	3,8%	5,0%

	Καναδάς	84,8	65,2	30,0%	0,6%	0,5%
	Μεξικό	99,7	32,0	211,2%	0,7%	0,2%
4	ΑΛΛΕΣ ΑΝΕΠΤΥΓΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ	116,5	93,6	24,4%	0,8%	0,7%
	Ιαπωνία	30,4	27,0	12,6%	0,2%	0,2%
	Αυστραλία	76,7	61,5	24,7%	0,5%	0,5%
	Νέα Ζηλανδία	9,4	5,1	83,3%	0,1%	0,0%
5	ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΟΟΣΑ (εκτός Ν. Κορέας)	939,7	852,5	10,2%	6,5%	6,4%
	Ισλανδία	1,7	1,4	21,1%	0,0%	0,0%
	Νορβηγία	25,4	29,5	-13,9%	0,2%	0,2%
	Ελβετία	150,7	278,8	-45,9%	1,0%	2,1%
	Τουρκία	761,9	542,7	40,4%	5,3%	4,0%
6	ΒΑΛΚΑΝΙΑ	2.460,6	2.450,3	0,4%	17,1%	18,3%
	Ρουμανία	550,1	508,5	8,2%	3,8%	3,8%
	Βουλγαρία	952,2	905,0	5,2%	6,6%	6,7%
	Αλβανία	353,4	359,1	-1,6%	2,5%	2,7%
	Κροατία	49,6	35,4	40,0%	0,3%	0,3%
	Βοσνία- Ερζεγοβίνη	39,0	39,3	-0,9%	0,3%	0,3%
	Σερβία- Μαυροβούνιο- Κόσοβο	233,5	244,2	-4,4%	1,6%	1,8%
	ΠΓΑΜ	282,8	358,7	-21,2%	2,0%	2,7%
7	ΚΟΙΝΟΠΟΛ. ΑΝΕΞΑΡΤ. ΚΡΑΤΩΝ (ΚΑΚ)	424,3	361,2	17,5%	3,0%	2,7%
	Ουκρανία	59,8	54,4	10,0%	0,4%	0,4%
	Λευκορωσία	7,7	7,0	10,4%	0,1%	0,1%
	Μολδαβία	26,0	17,1	51,5%	0,2%	0,1%
	Ρωσία	289,7	212,5	36,3%	2,0%	1,6%
	Γεωργία	13,1	13,4	-2,4%	0,1%	0,1%
	Αρμενία	8,1	8,0	0,7%	0,1%	0,1%
	Αζερμπαϊτζάν	8,6	7,1	22,2%	0,1%	0,1%
	Καζακστάν	9,6	8,0	20,6%	0,1%	0,1%
	Τουρκμενιστάν	0,3	0,3	24,4%	0,0%	0,0%
	Ουζμπεκιστάν	0,7	32,1	-97,9%	0,0%	0,2%
	Τατζικιστάν	0,3	0,8	-57,9%	0,0%	0,0%
	Κιργιζία	0,4	0,6	-31,4%	0,0%	0,0%
8	Μ.ΑΝΑΤΟΛΗ & Β.ΑΦΡΙΚΗ	963,7	899,9	7,1%	6,7%	6,7%
	Μαρόκο	48,4	34,3	41,1%	0,3%	0,3%
	Αλγερία	188,4	160,4	17,5%	1,3%	1,2%
	Τυνησία	54,5	69,6	-21,7%	0,4%	0,5%
	Λιβύη	81,1	65,5	23,9%	0,6%	0,5%
	Αίγυπτος	129,8	149,0	-12,8%	0,9%	1,1%

	Λίβανος	27,5	27,9	-1,5%	0,2%	0,2%
	Συρία	21,7	39,2	-44,5%	0,2%	0,3%
	Ιράκ	21,4	23,1	-7,4%	0,1%	0,2%
	Ιράν	17,6	12,6	40,1%	0,1%	0,1%
	Ισραήλ	89,9	81,4	10,4%	0,6%	0,6%
	Ιορδανία	14,6	15,6	-6,6%	0,1%	0,1%
	Σ.Αραβία	85,8	49,8	72,4%	0,6%	0,4%
	Κουβέιτ	8,3	8,3	-0,9%	0,1%	0,1%
	Μπαχρέιν	9,5	4,1	132,9%	0,1%	0,0%
	Κατάρ	9,6	10,2	-5,5%	0,1%	0,1%
	Ην. Αρ. Εμιράτα	150,6	120,4	25,1%	1,0%	0,9%
	Ομάν	2,7	26,4	-89,6%	0,0%	0,2%
	Υεμένη	2,4	2,3	4,6%	0,0%	0,0%
9	ΧΩΡΕΣ ΑΦΡΙΚΗΣ (εκτός Β.Αφρικής)	98,1	128,5	-23,7%	0,7%	1,0%
	Μαυριτανία	5,0	4,3	16,9%	0,0%	0,0%
	Νίγηρ	12,6	14,8	-15,1%	0,1%	0,1%
	Γκάνα	1,8	0,8	119,1%	0,0%	0,0%
	Νιγηρία	47,2	63,9	-26,2%	0,3%	0,5%
	Γκαμπόν	0,1	0,1	34,3%	0,0%	0,0%
	Αιθιοπία	3,9	3,2	20,9%	0,0%	0,0%
	Κένυα	3,9	2,4	63,0%	0,0%	0,0%
	Δημ. Νοτ. Αφρικής	23,7	39,0	-39,3%	0,2%	0,3%
10	Ν. Α. ΑΣΙΑ	190,5	120,9	57,6%	1,3%	0,9%
	Ταϊλάνδη	22,6	10,6	113,0%	0,2%	0,1%
	Ινδονησία	41,9	22,6	85,5%	0,3%	0,2%
	Σιγκαπούρη	39,0	29,0	34,5%	0,3%	0,2%
	Φιλιππίνες	4,4	2,4	82,1%	0,0%	0,0%
	Νότια Κορέα	28,9	23,1	25,2%	0,2%	0,2%
	Ταϊβάν	11,3	6,7	69,8%	0,1%	0,0%
	Χογκ Κονγκ	42,4	26,5	59,9%	0,3%	0,2%
11	ΛΑΤΙΝΙΚΗ ΑΜΕΡΙΚΗ	50,0	61,8	-19,0%	0,3%	0,5%
	Ονδούρα	0,2	0,1	44,1%	0,0%	0,0%
	Παναμάς	13,7	24,1	-43,2%	0,1%	0,2%
	Μπαχάμες	7,2	2,1	241,4%	0,1%	0,0%
	Αγ. Βικέντιος	1,9	2,4	-20,7%	0,0%	0,0%
	Βραζιλία	18,6	22,1	-15,7%	0,1%	0,2%
	Χιλή	5,1	6,0	-14,1%	0,0%	0,0%
	Αργεντινή	3,3	4,9	-33,2%	0,0%	0,0%
12	ΙΝΔΙΑ	49,7	52,8	-5,9%	0,3%	0,4%
13	ΚΙΝΑ	132,3	82,1	61,3%	0,9%	0,6%
14	ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ	479,2	459,1	4,4%	3,3%	3,4%

Πίνακας 7: ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ Ε.Ε.(27)
Ιανουάριος-Νοέμβριος 2010 (σε εκατ. Ευρώ)
Προσωρινά στοιχεία

Γεωγραφική περιοχή	Εξαγωγές		% Μεταβολή 10/09	% Σύνθεση	
	2010	2009		2010	2009
Ε.Ε.(27)	9.220,5	8.488,4	8,6%	64,2%	63,3%

ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΚΑΤΑ ΜΟΝΟΨΗΦΙΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΑΙ Η ΣΥΝΘΕΣΗ ΤΟΥ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2010 (σε εκατ. Ευρώ)

Προϊόν	Αξία		% Μεταβολή 10*/09*
	2010*	2009*	
Αγροτικά προϊόντα	3.492,0	3.406,9	2,5%
Τρόφιμα και ζώα ζωντανά	2.749,9	2.587,3	6,3%
Ποτά & καπνός	499,1	553,5	-9,8%
Λάδια και λίπη ζωϊκής ή φυτικής προέλευσης	242,9	266,0	-8,7%
Πρώτες ύλες	814,7	635,8	28,1%
Πρώτες ύλες μη εδωδιμες εκτός από καύσιμα	814,7	635,8	28,1%

Καύσιμα	1.318,9	1.223,8	7,8%
Ορυκτά, καύσιμα, λιπαντικά, κ.λπ.	1.318,9	1.223,8	7,8%
Βιομηχανικά προϊόντα	8.323,6	7.886,3	5,5%
Χημικά προϊόντα & συναφή (μ.α.κ.)	2.146,3	1.933,8	11,0%
Βιομηχανικά είδη ταξινομημένα κατά πρώτη ύλη	2.997,0	2.646,6	13,2%
Μηχανήματα & υλικό μεταφορών	1.713,3	1.845,6	-7,2%
Διάφορα βιομηχανικά είδη	1.466,9	1.460,3	0,5%
Άλλα	410,1	258,4	58,7%
Είδη & συναλλαγές μη ταξινομημένα κατά κατηγορίες	410,1	258,4	58,7%
Συνολικές εξαγωγές	14.359,3	13.411,2	7,1%
Αγροτικά προϊόντα	5.199,7	5.461,4	-4,8%
Τρόφιμα και ζώα ζωντανά	4.392,9	4.484,7	-2,0%
Ποτά & καπνός	629,9	775,9	-18,8%
Λάδια και λίπη ζωϊκής ή φυτικής προέλευσης	177,0	200,8	-11,9%
Πρώτες ύλες	1.053,1	944,2	11,5%
Πρώτες ύλες μη εδώδιμες εκτός από καύσιμα	1.053,1	944,2	11,5%
Καύσιμα	1.994,3	7.061,5	-71,8%
Ορυκτά, καύσιμα, λιπαντικά, κ.λπ.	1.994,3	7.061,5	-71,8%
Βιομηχανικά προϊόντα	27.189,1	31.655,6	-14,1%
Χημικά προϊόντα & συναφή	6.687,6	7.166,4	-6,7%

(μ.α.κ.)			
Βιομηχανικά είδη ταξινομημένα κατά πρώτη ύλη	4.578,5	4.834,7	-5,3%
Μηχανήματα & υλικό μεταφορών	10.658,4	13.609,0	-21,7%
Διάφορα βιομηχανικά είδη	5.264,6	6.045,5	-12,9%
Άλλα	31,5	37,5	-15,8%
Είδη & συναλλαγές μη ταξινομημένα κατά κατηγορίες	31,5	37,5	-15,8%

ΕΛΣΤΑΤ/ **Επεξεργασία:** ΙΕΕΣ – ΣΕΒΕ/ **ΕΤ:** Ετήσια Τάση

Πίνακας 8
ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ – INTRASTAT
ΑΦΙΞΕΙΣ – ΑΠΟΣΤΟΛΕΣ ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ (ΕΤΟΣ 2008 ΠΡΟΣΩΡΙΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ)

ΧΩΡΑ (ΚΩΔΟΣ)	ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ	ΑΞΙΑ (ΑΦΙΞΕΙΣ)	ΤΩΡΑΚΕGR (ΑΦΙΞΕΙΣ)	ΤΩΡΑΞΑΝON (ΑΦΙΞΕΙΣ)	ΑΞΙΑ (ΑΠΟΣΤΟΛΕΣ)	ΤΩΡΑΚΕGR (ΑΠΟΣΤΟΛΕΣ)	ΤΩΡΑΞΑΝON (ΑΠΟΣΤΟΛΕΣ)
AT	ΑΣΤΡΑ	782.584.174	289.058.036	172.625.632	140.647.559	90.079.222	5.920.407
BE	ΒΕΛΓΙΟ	2.139.897.833	805.358.487	114.396.398	222.688.303	145.335.846	29.116.710
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΑ	1.162.626.181	1.373.225.998	1.272.956.751	1.236.979.686	1.657.611.224	1.044.805.464
CY	ΚΥΠΡΟΣ	669.707.255	408.546.549	40.616.520	1.102.980.598	4.903.274.375	104.271.732
CZ	ΔΟΜΟΤΑΡΕΧΙΑ	304.989.619	111.259.260	12.880.244	110.646.126	90.484.096	8.180.546
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	7.238.152.333	2.154.850.370	341.476.614	1.821.302.845	1.184.080.851	105.011.390
DK	ΔΑΝΙΑ	488.955.540	118.301.606	15.157.433	109.935.615	32.674.520	2.234.674
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	7.875.028	12.571.534	61.716	6.442.644	5.274.428	284.377
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	2.133.683.044	1.118.237.829	151.347.385	504.797.706	662.953.230	27.777.850
FI	ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	581.656.801	173.889.174	26.279.393	112.294.879	56.913.556	2.824.125
FR	ΓΑΛΛΙΑ	3.098.017.174	1.122.445.333	210.634.166	668.378.714	1.111.140.086	51.265.751
GB	ΗΒΑΝΙΑ	1.956.935.862	526.952.253	48.299.676	820.061.877	802.485.079	28.622.339
HU	ΟΥΓΑΡΙΑ	344.965.901	396.742.151	16.258.446	107.367.308	86.233.936	3.175.326
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	524.465.809	39.841.739	8.313.037	65.588.749	22.074.447	6.491.757
IT	ΙΤΑΛΙΑ	6.918.512.163	3.441.731.964	1.453.464.409	2.001.859.507	2.134.519.713	162.302.900
LT	ΛΙΘΩΝΙΑ	12.709.390	10.195.007	454.893	19.050.467	13.908.912	166.289
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	294.208.922	211.355.284	3.679.956	9.955.304	4.096.558	89.715
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	4.646.655	6.320.152	331.498	18.205.796	6.162.981	629.986
MT	ΜΑΛΤΑ	8.013.960	15.460.270	370.056	57.113.863	94.620.942	10.459.063
NL	ΟΛΔΕΝΔΡΟ	2.806.786.238	887.518.824	140.399.416	402.071.844	250.173.456	19.943.310
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	469.723.386	112.710.322	34.915.762	217.250.091	200.755.523	6.280.093
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	138.308.311	83.098.164	23.981.208	125.627.117	61.243.565	28.506.368
QV	ΧΩΡΑ ΕΞΩΤΕΡΗΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ	1.922.130	668.100	67.466	119.378	407.932	1
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	525.251.093	676.119.004	99.272.525	772.417.242	719.197.071	51.487.951
SE	ΣΟΥΗΔΙΑ	522.636.421	420.936.761	14.285.910	156.143.944	198.289.396	4.956.578
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	85.357.467	44.343.694	3.297.773	248.469.277	431.353.138	758.227
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	107.922.460	64.745.784	8.932.640	43.570.034	35.763.625	30.601.759
		33.330.511.150	14.626.483.649	4.214.756.923	11.101.966.473	15.001.107.708	1.736.164.688

Πίνακας 9

**ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ – INTRASTAT
ΑΦΙΞΕΙΣ – ΑΠΟΣΤΟΛΕΣ ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ (ΕΤΟΣ 2007 ΠΡΟΣΩΡΙΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ)**

ΧΩΡΑ (ΚΩΔ)	ΧΩΡΑ ΠΡΟΤΕΡΑΦΗ	ΑΞΙΑ (ΑΦΙΞΕΙΣ)	ΤΩΡΑΞΕGR (ΑΦΙΞΕΙΣ)	ΤΩΡΑΞΕΑΝΩΝ (ΑΦΙΞΕΙΣ)	ΑΞΙΑ (ΑΠΟΣΤΕ)	ΤΩΡΑΞΕGR (ΑΠΟΣΤΕ)	ΤΩΡΑΞΕΑΝΩΝ (ΑΠΟΣΤΕ)
AT	ΑΣΤΡΑ	713.794.104	357.545.184	51.937.420	147.218.001	89.009.498	4.233.548
BE	ΒΕΛΓΙΟ	2.149.612.280	812.951.676	104.315.829	278.078.145	183.937.059	18.948.391
BG	ΒΟΥΛΓΑΡΑ	874.321.744	1.350.077.808	634.790.715	1.077.995.573	1.267.269.034	238.919.419
CY	ΚΥΠΡΟΣ	617.595.061	613.631.477	62.648.194	1.123.943.984	693.138.555	107.686.658
CZ	ΔΟΜΟΥΒΛΑΧΕΙΑ	287.111.022	170.060.259	19.903.797	90.428.104	76.442.075	3.238.722
DE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	7.176.653.999	2.090.837.697	334.581.416	1.996.362.290	1.377.956.694	112.243.681
DK	ΔΑΝΙΑ	478.555.049	137.005.578	13.035.073	131.496.768	47.784.218	2.075.419
EE	ΕΣΘΟΝΙΑ	11.053.564	9.907.492	576.958	8.453.940	6.455.837	300.190
ES	ΙΣΠΑΝΙΑ	2.021.636.277	1.154.026.560	152.254.748	578.406.606	852.173.704	12.575.554
FI	ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	522.893.435	249.083.753	17.086.630	96.966.530	59.219.770	3.176.893
FR	ΓΑΛΛΙΑ	3.115.068.183	1.588.023.425	260.695.069	715.960.404	1.165.516.615	69.228.111
GB	ΗΜΒΡΙΑΝΟ	2.004.910.079	474.996.300	56.593.587	940.487.725	856.894.958	24.612.734
HU	ΟΥΓΑΡΙΑ	392.522.756	651.555.838	12.501.405	96.130.292	71.702.145	2.394.447
IE	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	527.118.776	30.529.778	4.169.396	59.780.795	19.518.181	10.080.083
IT	ΙΤΑΛΙΑ	6.533.346.593	3.994.056.211	887.626.595	1.865.387.117	1.861.435.026	131.873.202
LT	ΛΙΘΩΝΙΑ	13.267.255	32.582.038	6.014.539	17.336.787	13.809.795	237.920
LU	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	279.474.309	227.996.045	3.977.520	3.959.181	838.668	41.630
LV	ΛΕΤΟΝΙΑ	4.438.362	18.558.775	193.729	12.109.389	7.314.448	536.304
MT	ΜΑΛΤΑ	3.334.457	887.364	366.054	30.157.463	28.767.339	3.397.310
NL	ΚΑΡΟΛΙΝΕ	2.617.237.518	920.089.470	116.933.052	347.222.240	278.223.297	20.991.369
PL	ΠΟΛΩΝΙΑ	380.626.283	270.651.215	22.470.509	234.784.014	194.032.233	10.838.670
PT	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	116.987.081	75.591.236	14.196.274	117.144.282	60.638.238	3.605.749
QV	ΧΩΡΕΣ ΕΞΩΤΕΡΑ ΤΩΡΑΞΕΑΝΩΝ	4.557.249	3.384.564	101.877	744.045	367.261	3.726
RO	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	537.764.580	629.776.354	107.975.735	715.339.792	548.145.877	47.900.470
SE	ΣΟΥΕΔΙΑ	551.054.764	209.660.528	23.388.691	179.425.652	187.380.512	6.381.252
SI	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	86.797.453	41.906.681	2.099.567	208.968.493	580.837.498	643.429
SK	ΣΛΟΒΑΚΙΑ	176.416.339	86.730.523	7.995.610	41.838.949	27.566.737	15.646.589
		32.198.148.572	16.202.103.829	2.918.429.989	11.116.126.561	10.556.375.272	851.811.470

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ:

- <http://www.seve.gr/default.aspx?page=589&newsid=936>
- http://www.bep.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=308&Itemid=194
- http://www.google.com/hostednews/epa/article/ALeqM5iuq_3N4a_AXffvvtmYYyK
- <http://www.reporter.gr/>
- <http://www.oeep.gr/>
- <http://www.newsbomb.gr/chrhma/story/epesan-oi-ellhnikes-exagwges>
- <http://www.seve.gr>
- <http://bep.gr/images/stories/OPE%202.pdf>
- <http://bep.gr/images/stories/OPE%205.pdf>
- http://www.bep.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=4702&Itemid=20
- <http://www.pse.gr/node/41>
- <http://www.pulse.gr>
- <http://www.pse.gr/sites/default/files/BLACK-SEA-2009-TEXT.pdf>
- http://www.bep.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=5120&Itemid=20
- <http://www.pse.gr/erevnes>
- <http://www.agrotypos.gr/index.asp?mod=articles&id=55624>
- <http://www.agelioforos.gr/default.asp?pid=7&ct=8&artid=58559>

ΒΙΒΛΙΑ:

- Βασίλειος Π. Γαλάνης, *Leasing, factoring, forfeiting, franchising, venture capital* 'Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών της χώρας μας, 2000, Εκδόσεις Σταμούλης
- Philip Kotler, *Marketing 3.0*, 2010, Εκδόσεις Econimia Publishing
- Βασίλης Βάθης, *Σύμβαση Factoring*, 1995, Εκδόσεις Δικαίου & Οικονομίας
- Ιωάννης Αθ. Χατζηδημητρίου, *Διεθνείς Επιχειρηματικές Δραστηριότητες*, 2004, Εκδόσεις Ανικούλα
- Ιωάννου Ζ.Κωνσταντίνος, *Οδηγός Εξαγωγών Αγαθών και Επιχειρήσεων*, 2005, Εκδόσεις Σταμούλη

ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ:

- «Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ»
- «Ο ΑΓΓΕΛΙΟΦΟΡΟΣ»
- «ΤΟ ΒΗΜΑ»