



**Α.Τ.Ε.Ι. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΤΟΜΕΑΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΘΕΜΑ:

**Ο ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ
ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ**

**ΟΝΟΜΑ ΦΟΙΤΗΤΡΙΑΣ:
ΓΕΡΜΙΤΣΙΩΤΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ**

**ΟΝΟΜΑ ΚΑΘΗΓΗΤΗ:
ΚΥΡΜΙΖΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ**

**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
2009**

*Για τη βοήθειά
στο να ολοκληρωθεί η εργασία μου
θα ήθελα να ευχαριστήσω
τον εποπτεύοντα καθηγητή μου κ.Κυρμιζογλου.*

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Όπως είναι γνωστό η Ελληνική οικονομία χαρακτηρίζεται από δύο δεδομένους και σημαντικούς παράγοντες: Πρώτον, είναι “ ανοικτή” και δεύτερον έχει «μικρό μέγεθος» εσωτερικής αγοράς. Με βάση τη διεθνή εμπειρία και πρακτική , αυτό σημαίνει ότι η χώρα μας μπορεί να συνεχίσει την απρόσκοπτη οικονομική της ανάπτυξη, μόνο υπό την προϋπόθεση ότι θα αυξήσει αποτελεσματικά την “εξωστρέφειά” της. Αυτό που θα πρέπει να τονιστεί όμως, είναι ότι η αύξηση της “εξωστρέφειά” της είναι μια αρκετά δύσκολη υπόθεση, διότι από τη μια μεριά υπάρχει σκληρός ανταγωνισμός μέσω παροχής πιστώσεων με πολύ ευνοϊκούς όρους, ενώ από την άλλη, υπάρχουν πολλοί εμπορικοί και πολιτικοί κίνδυνοι μη πληρωμής.

Η πλειοψηφία των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν έλλειψη προσανατολισμού στην αγορά και στο μάρκετινγκ. Μελέτες έχουν αποδώσει τη μείωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών και στην αδυναμία προσαρμογής αρκετών ελληνικών προϊόντων στις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς. Το μικρό μέγεθος της ελληνικής παραγωγικής μονάδας, και η έλλειψη πόρων για την ανανέωση του τεχνολογικού εξοπλισμού δεν επέτρεψαν την συμπόρευση της ελληνικής παραγωγής με αυτή των ανταγωνιστών της. Θα πρέπει να καταφέρει η ελληνική επιχείρηση να ξεπεράσει τον ατομικισμό του φορέα της.

Στο πλαίσιο αυτό, ο ρόλος του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων είναι κάτι παραπάνω από σημαντικός, αφού μπορεί να αποτελέσει την ασπίδα κάθε επιχείρησης έναντι των κινδύνων που αντιμετωπίζει κατά την άσκηση εξωστρεφούς δραστηριότητας.

Τα τελευταία χρόνια ο ΟΑΕΠ, εκτός από τις βελτιώσεις σε επίπεδο νομοθετικού πλαισίου, έχει αναβαθμίσει σημαντικά και τη λειτουργία του και το εύρος και την ποιότητα των υπηρεσιών του. Ακολουθώντας τις τάσεις και τις ανάγκες της σύγχρονης αγοράς, ο ΟΑΕΠ ασφαρίζει έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής τις εξαγωγικές πιστώσεις που παρέχουν οι ελληνικές επιχειρήσεις σε πελάτες του εξωτερικού. Είτε αυτές αφορούν την πώληση προϊόντων και υπηρεσιών είτε την κατασκευή τεχνικών έργων. Έναν τομέα που ειδικά σήμερα, με τη διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης και τα προγράμματα για την ανάπτυξη υποδομών στις νέες χώρες-μέλη, παρουσιάζει εξαιρετικές ευκαιρίες για τις ελληνικές εταιρείες.

Εξίσου χρήσιμη είναι και η δυνατότητα ασφάλισης νέων επενδύσεων στο εξωτερικό έναντι των λεγόμενων «πολιτικών» κινδύνων, όπως η απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος, η ακύρωση της άδειας εισαγωγής κ.α. που μπορεί για τις χώρες της ΕΕ και του ΟΑΣΑ να μην υφίστανται, δεν ισχύει όμως το

ίδιο για μια σειρά από αναπτυσσόμενες αγορές, στις οποίες υπάρχει σήμερα ελληνική επενδυτική παρουσία.

Πέρα όμως από το εύρος των ασφαλιστικών υπηρεσιών που παρέχει, ο ΟΑΕΠ απευθύνεται σε κάθε μέγεθος επιχείρησης. Ας μην ξεχνάμε ότι το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος της επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα μας ασκείται από Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, είναι αυτές που έχουν τα μεγαλύτερα περιθώρια ενίσχυσης της εξωστρέφειάς τους και που αντιμετωπίζουν αντίστοιχα τις μεγαλύτερες δυσκολίες.

Με βάση τα παραπάνω, παραθέτουμε προτάσεις πολιτικής για τη βελτίωση της κατάστασης που επικρατεί στη χώρα μας, όσον αφορά στην ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων από τον κρατικό φορέα, δηλ. τον Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (ΟΑΕΠ) καθώς επίσης και τις υπηρεσίες του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών που εποπτεύουν τον παραπάνω φορέα από τις οποίες λείπει η κατάλληλη οργάνωση και τα εξειδικευμένα στελέχη με τις απαραίτητες γνώσεις και εμπειρίες, ώστε να μπορούν να εποπτεύουν και να καθοδηγούν τον ΟΑΕΠ, όπως συμβαίνει στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε.

Είναι γεγονός ότι οι μεγάλες χώρες-μέλη της Ε.Ε. έχουν από πολλά χρόνια κατανοήσει τη μεγάλη σημασία του τομέα ασφάλισης (κυρίως των μεσομακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων) για την αποτελεσματική αύξηση της «εξωστρέφειας» των οικονομιών τους. Για το λόγο αυτό, εδώ και πολλά χρόνια έχουν πολύ οργανωμένες υπηρεσίες στα Υπουργεία Οικονομικών που εποπτεύουν τους αντίστοιχους ΟΑΕΠ, ώστε να ασκούν αποτελεσματική πολιτική προώθησης των εξαγωγών τους, και γενικότερα προώθησης της «εξωστρέφειας» των οικονομιών τους.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....	2
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ.....	4
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	6

ΜΕΡΟΣ Α΄ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΜΑΣ, ΛΥΣΕΙΣ & ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΟΡΙΣΜΟΣ, ΕΙΔΗ, ΣΤΟΧΟΙ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

1.1 Ορισμός Εξαγωγής.....	10
1.2 Είδη Εξαγωγών.....	10
1.3 Στόχοι Εξαγωγών.....	11

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

2.1 Πορεία των εξαγωγών στη χώρα μας.....	13
2.2 Η πορεία των ελληνικών εξαγωγών στις χώρες του κόσμου.....	16
2.2.1 Ελληνικές εξαγωγές σε χώρες της Ε.Ε.....	18
2.2.2 Εξαγωγές προς άλλες χώρες του κόσμου.....	19
2.2.3 Ελληνικές εξαγωγές στα Βαλκάνια.....	21
2.2.4 Τρόποι προώθησης προϊόντων στα Βαλκάνια.....	21
2.2.5 Εξαγωγές με αυξητική τάση.....	23

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1 Διαρθρωτικά και θεσμικά προβλήματα.....	24
3.2 Διαρθρωτικά προβλήματα.....	24
3.3 Θεσμικά προβλήματα.....	31
3.4 Το πρόβλημα της μεταφοράς των εξαγωγικών προϊόντων.....	35

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

4.1 Λόγοι ανάπτυξης των εξαγωγών.....	37
4.2 Τρόποι ανάπτυξης των εξαγωγών.....	39
4.3 Δράσεις και προτάσεις για την εξαγωγική ανάπτυξη της χώρας.....	45

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΠΡΟΣΦΑΤΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

5.1 Ελληνικές εξαγωγές προς ξένες χώρες το 2008.....	48
5.2 Εξαγωγές και εισαγωγές 2007-2008 ανά προϊόν.....	52

Β΄ ΜΕΡΟΣ
Ο ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ (Ο.Α.Ε.Π.)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ, ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π.

1.1 Ορισμός του Ο.Α.Ε.Π.....	56
1.2 Δραστηριότητες του Ο.Α.Ε.Π.....	56
1.3 Η Διοίκηση του Ο.Α.Ε.Π.....	58
1.4 Οι αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου.....	89
1.5 Το προσωπικό του Ο.Α.Ε.Π.....	61

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π.

2.1 Η χρονική εξέλιξη του Ο.Α.Ε.Π.....	63
2.2 Η εξέλιξη του Ο.Α.Ε.Π. από το 1994 έως το 2005.....	64
2.3 Συγκεντρωτικά στοιχεία της δραστηριότητας του Ο.Α.Ε.Π. 1996-2006.....	66

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π.

3.1 Πρόγραμμα ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων...70	
3.2 Πρόγραμμα ασφάλισης μεσο-μακρορόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων.....	74
3.3 Πρόγραμμα ασφάλισης τεχνικών έργων.....	76
3.4 Πρόγραμμα ασφάλισης πιστώσεων στον αγοραστή.....	77
3.5 Πρόγραμμα ασφάλισης επενδύσεων εξωτερικού.....	78

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΟΙ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π. ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

4.1 Κίνδυνοι που καλύπτει ο Ο.Α.Ε.Π.....	81
4.2 Εμπορικοί & πολιτικοί κίνδυνοι.....	83
4.3 Ποσοστά κάλυψης των κινδύνων.....	84

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ, ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π. ΚΑΙ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

5.1 Προβλήματα & αδυναμίες του Ο.Α.Ε.Π. & του εποπτεύοντος Υπουργείου.....	85
5.2 Προτεινόμενες Λύσεις.....	89

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	92
-------------------	----

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	94
-------------------	----

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα εργασία έχει σκοπό να παρουσιάσει τα προβλήματα των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων, τα αίτια καθώς και τους τρόπους βελτίωσης και εξυγίανσης των ελληνικών εξαγωγών τα οποία αναλύονται λεπτομερώς στο **Α' Μέρος** της εργασίας, ενώ εξετάζει και τον τρόπο με τον οποίο ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων συμβάλλει στην αύξηση των εξαγωγών μέσω των ασφαλιστικών καλύψεων που προσφέρει στις ελληνικές επιχειρήσεις κάτι που μπορούμε να διαβάσουμε εκτενέστερα στο **Β' Μέρος**.

Στο πρώτο κεφάλαιο του **Α' Μέρους**, αναφέρεται ο ορισμός, τα είδη και οι στόχοι των εξαγωγών όπου τα είδη των εξαγωγών είναι δύο και εφορούν εξαγωγές με συναλλαγματικές διατυπώσεις και εξαγωγές χωρίς συναλλαγματικές διατυπώσεις. Επίσης, ως στόχοι εξαγωγών αναφέρονται η επιλογή χωρών στις οποίες θα εξάγουμε τα προϊόντα μας, η επιλογή προϊόντων που θα εξάγουμε, η δημιουργία υποδομών με στόχο τη βελτίωση των εξαγωγών, ο εντοπισμός προβλημάτων σε σχέση με τις εξαγωγές και τέλος η αύξηση των εξαγωγών.

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται η ελληνική εξαγωγική πραγματικότητα και η πορεία των ελληνικών εξαγωγών στη χώρα μας καθώς και σε ξένες χώρες είτε των Η.Π.Α., είτε της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είτε των Βαλκανίων. Παρουσιάζεται η πορεία των εξαγωγών μας από το 1980 έως σήμερα και σχολιάζονται οι μεταβολές στα ποσοστά των εξαγωγών κατά το πέρασμα κάθε έτους τα οποία άλλοτε παραμένουν στάσιμα, άλλοτε παρουσιάζουν αύξηση και άλλοτε σημαντική μείωση.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα "διαρθρωτικά και θεσμικά προβλήματα" του εξαγωγικού τομέα της χώρας μας καθώς και η εξαγωγική στρατηγική αντιμετώπισής τους. Τα πιο σημαντικά διαρθρωτικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι σημερινές ελληνικές επιχειρήσεις αφορούν:

Την ανταγωνιστικότητα, την εμπορευματική διάρθρωση των ελληνικών εξαγωγών, την αδυναμία αξιοποίησης συγκριτικών πλεονεκτημάτων, την έλλειψη επιχειρηματικής συνεργασίας, έρευνας και εκπαίδευσης, εξαγωγικής στρατηγικής, έλλειψη διεθνούς επικοινωνίας, προώθησης, προβολής, άρση εξαγωγικών αντικινήτρων, αξιοποίηση εξαγωγικών μηχανισμών και θεσμών και το πλήθος των μικρομεσαίων εξαγωγικών επιχειρήσεων.

Όσον αφορά τα θεσμικά προβλήματα, θα μπορούσαμε να υποστηρίξουμε ότι, τα τελευταία χρόνια έχει γίνει μία "συνειδητή" προσπάθεια των ελληνικών κυβερνήσεων, με στόχο τη βελτίωση και αναβάθμιση του "Θεσμικού-Οργανωτικού Πλαισίου" των Ελληνικών Εξαγωγών. Το είδος των δημόσιων

φορέων που στηρίζουν την εξαγωγική προσπάθεια αλλά εκεί που υστερούμε, είναι ότι οι δικοί μας φορείς πάσχουν από αυτό που θα μπορούσαμε να αποκαλέσουμε "τρίπτυχο ανεπάρκειας", δηλαδή ανεπάρκεια οργάνωσης, ανεπάρκεια ειδικευμένων στελεχών και ανεπάρκεια οικονομικών πόρων.

Για την αντιμετώπιση αυτών των προβλημάτων απαιτείται η εφαρμογή μιας ενιαίας στρατηγικής η οποία θα αποβλέπει στην αντιμετώπιση των διαρθρωτικών αδυναμιών, στην ανάπτυξη του εξαγωγικού τομέα της οικονομίας καθώς και στην αναδιάρθρωση της δομής και τον εκσυγχρονισμό των εξαγωγικών μονάδων.

Στο τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η στρατηγική ανάπτυξης των εξαγωγών. Η στρατηγική αυτή εκτείνεται σε τρία πεδία:

Στη βελτίωση του γενικότερου μακροοικονομικού περιβάλλοντος με την αντιμετώπιση, μεταξύ άλλων, των διαρθρωτικών αδυναμιών.

Στην ταχεία και δραστική βελτίωση των εξαγωγικών επιδόσεων και την ανάπτυξη του εξαγωγικού τομέα της οικονομίας.

Στην ανάπτυξη των εξαγωγικών μονάδων με την αναδιάρθρωση της δομής τους και τον εκσυγχρονισμό τους.

Αλλά και στην ανάπτυξη του τομέα του Marketing.

Στο πέμπτο και τελευταίο κεφάλαιο του Α' Μέρους της εργασίας, δίνονται μέσω πινάκων διάφορα στατιστικά στοιχεία και ποσοστά μεταβολών των εξαγωγών μας που είτε αφορούν γενικά τις εξαγωγές μας προς ξένες χώρες, είτε αναλυτική ανάλυση των μεταβολών των εξαγωγών μας ανά προϊόν.

Στο πρώτο κεφάλαιο του Β' Μέρους της εργασίας γίνεται αναφορά στον ορισμό, τις δραστηριότητες και σε θέματα διοίκησης του Ο.Α.Ε.Π. δίνοντάς μας μια γενική εικόνα για το τι αποτελεί ο Οργανισμός και ποιες δραστηριότητες περιλαμβάνει. Ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων στηρίζει και βοηθά τις ελληνικές επιχειρήσεις από τους εμπορικούς και πολιτικούς κινδύνους που αντιμετωπίζουν, κατέχει δεσπόζουσα θέση διότι βοηθά στην εξωστρέφεια των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων.

Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται η ιστορική αναδρομή του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων και η μεγάλη του εξέλιξη από το 1994 έως το 2005. Στη συνέχεια παρουσιάζονται στοιχεία της δραστηριότητας του από το 1996 έως το 2006.

Στο τρίτο παρουσιάζονται αναλυτικά τα προγράμματα που παρέχει ο Οργανισμός όπως :προγράμματα ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων , προγράμματα ασφάλισης πιστώσεων στον αγοραστή, προγράμματα ασφάλισης επενδύσεων εξωτερικού, προγράμματα ασφάλισης τεχνικών έργων.

Στο τέταρτο κεφάλαιο αναφέρονται οι κίνδυνοι που καλύπτει ο Ο.Α.Ε.Π. προς της ελληνικές επιχειρήσεις που διακρίνονται σε πολιτικούς και εμπορικούς αλλά και τα ποσοστά κάλυψης των κινδύνων αυτών. Στο πέμπτο και τελευταίο κεφάλαιο του Β' Μέρους περιγράφονται οι αδυναμίες και τα προβλήματα του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων και στη συνέχεια προτείνονται λύσεις για την ενίσχυσή του.

Παρά όμως τις σημαντικές προσπάθειες που έχουν καταβληθεί τα τελευταία χρόνια για την ενίσχυση του ρόλου του οργανισμού ο ΟΑΕΠ θα πρέπει να οργανωθεί σε πιο ευέλικτο όργανο και να στελεχωθεί με τεχνοκράτες που θα κατανοούν τις έννοιες του ανταγωνισμού, της έρευνας αγοράς, της συνεργασίας, της διαφορετικής κουλτούρας των χωρών που θέλουμε να κατακτήσουμε με τα προϊόντα μας. Είναι γεγονός ότι χρειάζονται ειδικοί, χρειάζεται τεχνική και επιστημονική στήριξη και συνεχής ροή πληροφοριών για τις ξένες αγορές.

ΜΕΡΟΣ Α΄

ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΜΑΣ
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ
&
ΛΥΣΕΙΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΟΡΙΣΜΟΣ, ΕΙΔΗ, ΣΤΟΧΟΙ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.

1.1 Ορισμός Εξαγωγής

Εξαγωγή λέγεται η αποστολή στο εξωτερικό εμπορευμάτων εγχώριων, αλλοδαπών ή μεταποιημένων (από ύλες προελεύσεως εξωτερικού) αντίστοιχη εισαγωγή συναλλάγματος ή και χωρίς αυτή (δωροδείγματα), μετά την τήρηση τελωνειακών, τραπεζικών ή άλλων διατυπώσεων και διαδικασιών.

1.2 Είδη Εξαγωγής

1.2.1 Εξαγωγές με συναλλαγματικές διατυπώσεις.

Οι συναλλαγματικές διατυπώσεις είναι ο τρόπος (διακανονισμός) εισαγωγής συναλλάγματος αντίστοιχου με την αξία του εμπορεύματος. Γίνονται δε μέσω των εμπορικών τραπεζών υπό τον έλεγχο της Τράπεζας της Ελλάδος.

1.2.2 Εξαγωγές χωρίς συναλλαγματικές διατυπώσεις.

A. Γίνονται απευθείας από τις τελωνειακές αρχές, αφορούν δε:

1. Εξαγωγή δειγμάτων για λήψη παραγγελιών (μικρής αξίας).
2. Εξαγωγή εγχώριων προϊόντων ως δώρα του ποσού των 1500 € από εταιρίες, εξαγωγείς, εμπορικούς αντιπροσώπους.
3. Εξαγωγή έργων τέχνης, εφόσον εξάγονται από τους ίδιους τους καλλιτέχνες ή αντιπροσώπους τους ή σωματεία κ.λ.π. και κατόπιν αδείας του Υπουργείου Πολιτισμού και Επισήμων, καθώς και υλικών σκηνικών και κοστούμιών θεατρικών παραστάσεων.
4. Εξαγωγή εκθεμάτων από Δημόσιες Υπηρεσίες και Οργανισμούς.

B. Ανατίθενται στις μεσολαβούσες τράπεζες οι περιπτώσεις:

1. Να χορηγούν σε κάθε ενδιαφερόμενο άδειες εξαγωγής χωρίς συναλλαγματικές διατυπώσεις μηχανολογικού εξοπλισμού που στέλνεται στο εξωτερικό για εκσυγχρονισμό και βελτίωση (προσθήκη νέων εξαρτημάτων για αύξηση του παραγωγικού του δυναμικού) και το οποίο στη συνέχεια θα επαναεισαχθεί χωρίς συναλλαγματικές διατυπώσεις. Οι μεσολαβούσες τράπεζες θα χορηγούν το αναγκαίο συνάλλαγμα για την εργασία (τοποθέτηση) και την αξία των εξαρτημάτων μέχρι της αξίας των πενήντα χιλιάδων δολαρίων. Για μεγαλύτερα ποσά τα σχετικά αιτήματα θα διαβιβάζονται στην Επιτροπή Ρυθμίσεων Θεμάτων Εξαγωγής.

2. Να χορηγούν άδειες επανεξαγωγής (εισαχθέντων) εμπορευμάτων αλλοδαπής προελεύσεως που κρίνονται ακατάλληλα ή δεν ανταποκρίνονται προς τα προαναγγελθέντα και με τις παρακάτω προϋποθέσεις:

α. Της επανεισαγωγής άλλων κατάλληλων.

β. Της εισαγωγής της αξίας τους σε συνάλλαγμα

3. Να χορηγούν άδειες επανεισαγωγής μηχανημάτων, ανταλλακτικών μηχανημάτων κτλ. για επισκευή και επανεισαγωγή. Οι μεσολαβούσες τράπεζες θα χορηγούν συνάλλαγμα για την κάλυψη των εξόδων επισκευής μέχρι του ποσού των είκοσι χιλιάδων δολαρίων, χωρίς την προβλεπόμενη έγκριση από την Επιτροπή Ρυθμίσεως Θεμάτων Εισαγωγής, με τον όρο ότι το ποσό των εξόδων επισκευής δεν θα υπερβαίνει το 50% της αξίας του εισαχθέντος είδους. Αιτήματα για την πληρωμή εξόδων επισκευής πέρα των παραπάνω ορίων θα παραπέμπονται στην Επιτροπή Ρυθμίσεως Θεμάτων Εισαγωγής.

4. Να χορηγούν άδειες εξαγωγής κενών σιδηρών κυλίνδρων, φιαλών και λοιπών ειδών συσκευασίας για πλήρωση και επανεισαγωγή.

5. Να χορηγούν άδειες εξαγωγής (εισαχθέντων) ειδών συσκευασίας στον αποστολέα οίκο του εξωτερικού.

6. Να χορηγούν άδειες εξαγωγής εγχώριων προϊόντων που στέλνονται σαν δείγματα προς επίδειξη και λήψη μελλοντικών παραγγελιών ή για έκθεση τους σε εκθέσεις του εξωτερικού ή για τεχνολογικό ή ποιοτικό έλεγχο κτλ. και επανεισαγωγή ως και είδη εξοπλισμού περιπτέρου (έπιπλα κτλ.).

Γ. Ανατίθενται στις Περιφερειακές Υπηρεσίες (Διευθύνσεις και Τμήματα Εμπορίου) να χορηγού άδειες εξαγωγής εγχωρίων προϊόντων μέχρι του ποσού του 3000 € και αλλοδαπών έως 1200 € (δώρα κτλ.).

1.3 Στόχοι της εξαγωγής

Οι στόχοι των εξαγωγών είναι οι ακόλουθοι:

1. Επιλογή χωρών - στόχων (χωρών δηλαδή προτεραιότητας).

2. Επιλογή προϊόντων που ταιριάζουν στις επιλεγμένες χώρες.

3. Δημιουργία υποδομής στο εξωτερικό και στο εσωτερικό για την βελτίωση των εξαγωγών στο πλαίσιο ενός στρατηγικού σχεδιασμού.

4. Συνεργασία με τους εξαγωγικούς κλάδους της χώρας για τον εντοπισμό προβλημάτων, ευκαιριών και στήριξης της εξαγωγικής προσπάθειας.

5. Αύξηση των εξαγωγών. Εκείνο που έχει σημασία εδώ, είναι να τονιστεί ότι για την επί- τευξη των στόχων αυτών απαιτείται μια σειρά στρατηγικών κινήσεων που μπορούν συνοπτικά να περιγραφούν ως εξής:

- Διασύνδεση των εξαγωγών με την ανάπτυξη, τις επενδύσεις και τη τεχνολογική αναβάθμιση της παραγωγής.
- Δημιουργία εξαγωγικής ταυτότητας για τα ελληνικά προϊόντα και βελτίωση της εικόνας τους στις διεθνείς αγορές.
- Διεύρυνση της εξαγωγικής βάσης.
- Συνεργασία με ειδικευμένους επαγγελματίες και Οργανισμούς στις αγορές προτεραιότητας, για την κατάστρωση της στρατηγικής και για την υποβοήθηση με τακτικές κινήσεις και με βάση ετήσια προγράμματα δραστηριότητας της βελτίωσης των ελληνικών εξαγωγών στις αγορές αυτές.
- Δημιουργία βασικών πληροφοριακών στοιχείων για τον εντοπισμό νέων αγορών.

Τέλος υπογραμμίζεται με έμφαση ότι οι στόχοι και οι στρατηγικές εντάσσονται σε μια γενικότερη φιλοσοφία, που αποβλέπει στον αποκλεισμό ευκαιριακών ενεργειών και ελλείψεως διαφάνειας και γενικά στην κατάργηση των αλληλοεπικαλύψεων τυχαίων και απρογραμματίστων δραστηριοτήτων.

Αντίθετα οι στόχοι και οι στρατηγικές που δίνονται εδώ σε πολύ αδρές γραμμές στοχεύουν στην δημιουργία:

1. Σταθερής υποδομής
2. Μεθοδευμένων ενεργειών
3. Αντικειμενικών κριτηρίων
4. Διαφάνεια των κινήσεων
5. Δημιουργία προϋποθέσεων εκμετάλλευσης των ευκαιριών.

(Πηγή: www.serrezbiz.com)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

2.1 Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ

Η Ελλάδα είναι χώρα λιγότερο εξωστρεφής και αυτό σε μία εποχή που χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση, το ελεύθερο εμπόριο και την πτώση των «τειχών» και των συνόρων. Τα δυσάρεστα αυτά στοιχεία δεν συμβαδίζουν με την πραγματικά επιτυχημένη προσπάθεια και τα αποτελέσματα αυτής σε άλλους τομείς της ελληνικής οικονομίας.

Τα τελευταία σαράντα χρόνια οι εξαγωγές αντιστοιχούν στο 1/3 των εισαγωγών μας. Σαν ποσοστό (%) επί του ΑΕΠ, οι εξαγωγές κυμάνθηκαν από 6% μέχρι και 15% και μέχρι το 2000 παλεύαμε να κρατηθούμε στο 10%. Διαπιστώσαμε ότι, σε επίπεδο Ε.Ε. η εξωστρέφεια μας (8%) βρισκόταν δέκα ολόκληρες μονάδες κάτω του προτελευταίου (της Πορτογαλίας). Η εξαγωγική επίδοση συγκρίσιμων σε μέγεθος με την Ελλάδα χωρών και πάντα με τον ίδιο δείκτη, ήταν διπλάσια (Πορτογαλία), τριπλάσια (Δανία), τετραπλάσια (Φινλανδία), εξαπλάσια (Ολλανδία) των επιδόσεων της χώρας μας.

Με βάση παλαιότερων ερευνών το ελληνικό εξωτερικό εμπόριο παρουσίαζε μία χρόνια διεύρυνση του ελλείμματος του εμπορικού ισοζυγίου, το οποίο αυξήθηκε τη λήξασα εικοσαετία (1980-2000) κατά 230,7%, και ειδικότερα την περίοδο 1990-2000 κατά 64,1% ,η χώρα μας είχε το μικρότερο κατά κεφαλήν εξαγωγικό εισόδημα στην Ευρώπη.

Η Ελλάδα κατατάσσεται 105η στον κόσμο με βάση το ποσοστό που αντιπροσωπεύουν οι εξαγωγές στο ΑΕΠ (8,3% το 2000). Ακόμη πιο δυσάρεστο είναι το γεγονός ότι στη χώρα μας, το 1992 αντιστοιχούσε το 0,66% των κοινοτικών εξαγωγών, το 1994 το 0,56% και το 2000 μόλις το 0,47% των εξαγωγών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Όσο για το 2001, το ποσοστό αυτό συρρικνώθηκε στο 0,40%. Προκειμένου η χώρα να προσαρμοστεί στο νέο ανταγωνιστικότερο περιβάλλον και να καταλάβει μια θέση καλύτερη μεταξύ των εταίρων της, κρίνόταν απαραίτητο η οικονομική ανάπτυξή της να στηριχθεί στην εξωτερική ζήτηση, δηλαδή στις εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών. Μόνον έτσι θα ήταν δυνατό να επιτευχθούν καλύτερες επιδόσεις και να επιταχυνθεί η επιδιωκόμενη σύγκλιση.

(Πηγή: ΕΡΕΥΝΑ της ICAP.AE για τις ελληνικές εξαγωγές Νοέμβριος 2001)

Με βάση νεότερων ερευνών η επενδυτική δραστηριότητα των ελληνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό αρχίζει να αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια.

Υπολογίζεται ότι το 2007 οι άμεσες ελληνικές επενδύσεις στο εξωτερικό έφτασαν στο ύψος των άμεσων ελληνικών επενδύσεων σχεδόν ολόκληρης της προηγούμενης δεκαετίας.

Οι ελληνικές εξαγωγές π.χ. προς τις χώρες όπου υπάρχει σημαντική επενδυτική παρουσία αυξήθηκαν μεταξύ 1990 και 2006 κατά 753%, ενώ συνολικά οι ελληνικές εξαγωγές, στο ίδιο διάστημα, αυξήθηκαν κατά 161% μόνο. Και κάτι σημαντικό επίσης, οι εξαγωγές σε εννέα χώρες στις οποίες υπάρχει σημαντική ελληνική παρουσία αντιπροσώπευαν το 2006 το 27,5% της συνολικής αξίας των εξαγωγών από 8,4% μόνο στο 1990.

Ακόμα πιο πρόσφατα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας, δείχνουν ότι η αξία των εξαγωγών-αποστολών κατά τους μήνες Ιανουάριο, Φεβρουάριο και Μάρτιο του 2009, ανήλθε σε 943 εκ.€, 1.191 εκ.€ και 1.190 εκ.€ έναντι 1.208 εκ.€, 1.398 εκ.€ και 1.404 εκ.€ κατά τους ίδιους μήνες του 2008 αντίστοιχα, σημειώνοντας μείωση 22%, 14,8% και 15,2% αντίστοιχα.

Η συνολική αξία των εξαγωγών-αποστολών κατά το χρονικό διάστημα Ιανουαρίου-Μαρτίου 2009 ανήλθε στο ποσό των 3.323 εκ.€, έναντι 4.009 εκ.€ κατά το ίδιο διάστημα του 2008, παρουσιάζοντας μείωση 17,1%.

Παρ' όλα αυτά, ο Έλληνας εξαγωγέας ο οποίος δεν έχει πίσω του μια μεγάλη χώρα, ούτε εκπροσωπεί πολύ μεγάλες ή και κολοσσιαίες εταιρίες, όπως συνάδελφοί του από άλλες χώρες, επιθυμεί πάνω απ' όλα να μην αισθάνεται μόνος στον άκρως ανταγωνιστικό διεθνή στίβο. Μια ενεργός οικονομική διπλωματία μπορεί να εξαλείψει τη μοναξιά, μπορεί να εκπληρώσει αυτή την προσδοκία, κυρίως στην επενδυτική δραστηριότητα των ελληνικών επιχειρήσεων και την ανάληψη μεγάλων έργων.

(πηγή: Ομιλία της Χριστίνας Σακελλαρίδη. (2009). Μέγαρο Μουσικής Αθηνών

Επειδή αυτό δεν θα γίνει αυτόματα από την αγορά, απαιτείται η διαμόρφωση και η συνεπής εφαρμογή μιας εξαγωγικής στρατηγικής προσαρμοσμένης στις νέες ανταγωνιστικές συνθήκες και όρους, που διαμορφώνουν αφ' ενός η συμμετοχή μας στην ΟΝΕ και αφ' ετέρου οι ραγδαίες εξελίξεις στις τηλεπικοινωνίες και την τεχνολογία των πληροφοριών, μιας στρατηγικής δηλαδή που θα κατατείνει στη δραστική βελτίωση της ανταγωνιστικής παρουσίας της ελληνικής παραγωγής στην παγκόσμια αγορά, με αγαθά και υπηρεσίες που ζητούνται σήμερα και θα ζητούνται και στο μέλλον.

Η πολιτική που πρέπει να εφαρμοστεί δεν επιδιώκει απλώς να αντιμετωπισθούν υφιστάμενες ελλείψεις και αδυναμίες. Δεν πρόκειται δηλαδή για μια πολιτική αμυντική. Ο βασικός στόχος είναι η ανάπτυξη των εξαγωγών.

Η διαδικασία αυτή πιστεύεται ότι θα δημιουργήσει μια νέα δυναμική που μπορεί να σαρώσει αδυναμίες και ανεπάρκειες. Πρόκειται δηλαδή για μια πολιτική επιθετική.

Καθώς, όμως, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας και των εξαγωγών δεν είναι δυνατό να επέλθει με συναλλαγματικές ρυθμίσεις, η νέα πολιτική πρέπει να στραφεί προς τη βελτίωση όλων εκείνων των παραγόντων που επηρεάζουν την παραγωγή, την τοποθέτηση των ελληνικών προϊόντων στο εξωτερικό και τη θέση όλων αυτών που συμμετέχουν σε αυτή τη διαδικασία, και πριν απ' όλα των εξαγωγικών επιχειρήσεων. Η κύρια προσπάθεια από τη μια πρέπει να συγκεντρωθεί στους παράγοντες εκείνους που επηρεάζουν το συνολικό κόστος, όπως το κόστος εργασίας, η αδιανόητη για την εποχή μας γραφειοκρατία, το πραγματικό κόστος των επενδύσεων που είναι πολύ υψηλό και πολλά άλλα, και από την άλλη στη δραστική βελτίωση της ποιότητας της παραγωγής που έχει σχέση με την τεχνολογική στάθμη της και τον εκσυγχρονισμό των εξαγωγικών μονάδων. Ένα από τα σπουδαιότερα διαρθρωτικά προβλήματα, που συνδέεται στενά και με τις εξαγωγικές επιδόσεις, είναι η περιορισμένη ανάπτυξη του τμήματος εκείνου της οικονομίας που στηρίζεται περισσότερο στη γνώση ενώ οι εξελίξεις στην τεχνολογία των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής μεταβάλλουν δραστικά το τοπίο στο διεθνές εμπόριο.

(Πηγή: Προσυνέδριο Αχαιάς, Χριστίνας Σακελλαρίδη)

Οι εξελίξεις αυτές, ειδικότερα, επηρεάζουν αποφασιστικά τον τρόπο με τον οποίο διεξάγονται οι διεθνείς συναλλαγές, το είδος των αγαθών και των υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο των συναλλαγών αυτών, καθώς και τις επιχειρήσεις που με τον ένα ή τον άλλο τρόπο συμμετέχουν στο διεθνές εμπόριο. Σε μια στρατηγική για την ανάπτυξη των εξαγωγών, συνεπώς, δεν είναι δυνατό να απουσιάζουν πρωτοβουλίες και μέτρα που έχουν σχέση με την αξιοποίηση των νέων δυνατοτήτων που προσφέρει η τεχνολογική πρόοδος. Η νέα αυτή στρατηγική πρέπει να αποτελεί καθ' εαυτή ένα ενιαίο και συνεκτικό σύνολο, αλλά δεν θα οδηγήσει σε αξιόλογες επιτεύξεις αν δεν ενσωματωθεί στο γενικότερο μακροπρόθεσμο σχεδιασμό της οικονομίας.

(Πηγή: <http://www.gbi-seve.gr/synedrio/symperasmata.htm>)

2.2 Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ(και στατιστικά στοιχεία από 2000 έως 2009)

Η Ελλάδα είναι η μοναδική χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης που δεν εκμεταλλεύτηκε το γεγονός της ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς και δεν παρουσίασε την αλματώδη αντίστοιχη αύξηση που παρουσίασαν οι υπόλοιπες χώρες με την ένταξη τους.

Αυτά τα δεδομένα ενισχύονται και από το γεγονός της στασιμότητας ή και πτώσης των ελληνικών εξαγωγών στις περισσότερες αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς και τη μείωση της σημαντικότητας (εκφρασμένης ως μερίδιο στις συνολικές εξαγωγές μας) των εταιρών μας της Ε.Ε. ως χώρες κατεύθυνσης των προϊόντων μας.

Οι κυριότερες χώρες στις οποίες, οι ελληνικές επιχειρήσεις εξαγουν τα προϊόντα τους είναι η Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιταλία. Στις τρεις αυτές χώρες κατευθύνεται περίπου το ένα τρίτο (ακριβέστερα το 31,6%) των ελληνικών εξαγόμενων προϊόντων. Αλλά και σε άλλες χώρες εντός ή εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης. Σύμφωνα με την ανάλυση των εξαγωγικών στατιστικών δεδομένων της ΕΣΥΕ, από τον Ελληνικό Οργανισμό Εξωτερικού Εμπορίου (ΟΠΕ), η αξία των εξαγωγών για το μήνα Μάιο (2007) μειώθηκε κατά 9,3%, φτάνοντας τα 1.382,8 εκατ. ευρώ έναντι 1.524,3 εκατ. ευρώ στον αντίστοιχο μήνα του 2006.

Η συνολική αξία των εξαγωγών, εξαιρουμένων των πετρελαιοειδών, παρουσίασε για το ίδιο χρονικό διάστημα αύξηση 0,6% σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 2006. Ο περιορισμός των εξαγωγών προς την Ιταλία χώρα ελαιόλαδου αποτελεί το βασικό λόγο για τον οποίο δεν συνεχίστηκε η εντυπωσιακή αύξηση των εξαγωγών το μήνα Μάιο.

Οι ελληνικές εξαγωγές προς τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης για το πρώτο πεντάμηνο του 2007 αυξήθηκαν κατά 29,3% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2006 και διαμορφώθηκαν στα 4.528 εκατ. ευρώ. Αύξηση παρουσίασαν οι ελληνικές εξαγωγές στην Κύπρο κατά 30,2%, τη Ρουμανία κατά 35,5% και την Πολωνία κατά 34%, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2006.

Οι ελληνικές εξαγωγές προς τρίτες χώρες διαμορφώθηκαν στα 2.542 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας μείωση 18% σε σχέση με το πρώτο πεντάμηνο του 2006, κυρίως λόγω της ένταξης από τις αρχές του έτους της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η παραπάνω δυσμενής κατάσταση που διαμορφώθηκε κατά τη διάρκεια του 2007 στον τομέα των εξαγωγών, επιδεινώθηκε ακόμη περισσότερο από τις απεργιακές κινητοποιήσεις των εργαζομένων στα λιμάνια του ΟΛΠ και του ΟΛΘ, καθώς και της ΔΕΗ μέσα στους πρώτους μήνες του 2008.

Οι εξαγωγές της Ελλάδας προς την Ρωσία διαμορφώθηκαν στα 182,4 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 106,6%, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2006. Η συντονισμένη και δυναμική παρουσία της Ελλάδας στη συγκεκριμένη αγορά με μια σειρά από δράσεις προβολής και προώθησης των ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών, έχει ως αποτέλεσμα την σημαντική αύξηση που παρουσιάζεται σε προϊόντα όπως μηχανολογικό εξοπλισμό θερμάνσεως και ψύξεως, προϊόντα αρωματοποιίας και καλλυντικά, καθώς και στον κλάδο των τροφίμων και πιο συγκεκριμένα στα φρούτα και καρπούς, νωπά ή αποξηραμένα και στα λαχανικά, παρασκευασμένα ή διατηρημένα.

Οι ελληνικές εξαγωγές προς την Πολωνία αυξήθηκαν κατά 34% φτάνοντας τα 88,5 εκατ. ευρώ. Αύξηση παρουσιάζεται σε προϊόντα τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, καθώς και στα καλλυντικά. Επίσης, αναδεικνύεται μια ολόενα ανοδική τάση και στον κλάδο των δομικών υλικών και ιδιαίτερα σε προϊόντα όπως σωλήνες από σίδηρο ή χάλυβα και είδη οικιακής χρήσης από κοινά μέταλλα. Άνοδο κατέγραψαν οι ελληνικές εξαγωγές σε κατηγορίες προϊόντων όπως φάρμακα (συμπεριλαμβάνονται και τα κτηνιατρικά), που ανήλθαν σε 402,3 εκατ. ευρώ, ήτοι 17%, λαχανικά παρασκευασμένα ή διατηρημένα (στα οποία περιλαμβάνονται και οι ελιές), που ανήλθαν σε 139 εκατ. ευρώ, ήτοι 15,8% και σε μηχανολογικό εξοπλισμό θερμάνσεως και ψύξεως σε 92,5 εκατ. ευρώ, ήτοι 18,4%.

Σε αντιδιαστολή με όλα τα στοιχεία και τις τάσεις του εξαγωγικού μας εμπορίου, οι Έλληνες εξαγωγείς, όπως προκύπτει από πρωτογενή έρευνα του ΣΕΒΕ, εκτιμούν ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση παραμένει η γεωγραφική περιοχή με τις καλύτερες προοπτικές εξαγωγικής αύξησης και ακολουθούν τα Βαλκάνια, η Βόρεια Αμερική και η Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη.
(Πηγή: www.pse.gr)

Ο παρακάτω πίνακας 1 δείχνει τη πορεία των εξαγωγών ελληνικών προϊόντων σε χώρες του εξωτερικού κατά τα έτη 1990-2006 συγκρίνοντας έτσι τις μεταβολές των εξαγωγών κατά τα έτη αυτά. Όπως είναι προφανές υπάρχει αύξηση των εξαγωγών κατά το πέρασμα των χρόνων. Παρόλα αυτά η ανάγκη για περαιτέρω ανάπτυξη είναι αναγκαία για την ελληνική οικονομία.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Οι ελληνικές εξαγωγές σε χώρες με σχετικά σημαντικά ελληνική επενδυτική παρουσία κατά τα έτη 1990 και 2006*			
(Σε εκατ. \$)			
Χώρες	Αξία εξαγωγών		% μεταβολή 2006/1990
	1990	2006	
Βουλγαρία	53,0	1.320,4	2391%
Κύπρος	201,5	1.117,3	454%
Τουρκία	114,8	1.063,8	827%
Ρουμανία	59,3	747,5	1160%
Αλβανία	17,8	468,7	2533%
ΠΓΔΜ ⁽¹⁾	139,6	468,3	235%
Σερβία-Μαυροβούνιο ⁽²⁾	21,8	333,5	1430%
Αίγυπτος	64,0	146,2	129%
Ουκρανία ⁽³⁾	2,7	87,0	3099%
Σύνολο εξαγωγών παραπάνω χωρών	674,5	5.752,6	753%
Σύνολο ελληνικών εξαγωγών	7.996,2	20.889,6	161%
(1): Τα στοιχεία για την ΠΓΔΜ αφορούν τα έτη 1993 & 2006			
(2): Τα στοιχεία για τη Σερβία-Μαυροβούνιο αφορούν τα έτη 1995 & 2006			
(3): Τα στοιχεία για την Ουκρανία αφορούν τα έτη 1992 & 2006			
Πηγή: ΕΣΥΕ-Επεξεργασία στοιχείων από το ΚΕΕΜ			

2.2.1 Ελληνικές Εξαγωγές σε χώρες της Ε.Ε.

Γερμανία

Εάν παρακολουθήσει κανείς την πορεία των ελληνικών εξαγωγών προς την **Γερμανία** από το 1991 (μετά την επανασύνδεση των δύο Γερμανιών το 1990) έως το 2008 διαπιστώνει μία σχεδόν συνεχή συρρίκνωση των ελληνικών εξαγωγών, οι οποίες από 3,8 δισ. μάρκα το 1991 μειώθηκαν σε 3,2 δισ. μάρκα το 2000. Μία άλλη αρνητική παράμετρος στις Ελληνικές Εξαγωγές (όπως παρατηρούμε και από τη μετέπειτα πόρεια τους μετά το 2000) προς τη Γερμανία είναι ότι δεν καταφέραμε διαχρονικά να επεκτείνουμε την "γκάμα" των εξαγωγίμων προϊόντων μας, με αποτέλεσμα τρεις μόνο κατηγορίες προϊόντων, ήτοι τα κλωστοϋφαντουργικά, τρόφιμα-ποτά και νωπά προϊόντα να αποτελούν σχεδόν το 80% των συνολικών μας εξαγωγών, ενώ όλα τα υπόλοιπα περιορίζονται στο εναπομείναν 20% επί του συνόλου.

Με βάση νεότερων στατιστικών στοιχείων (2006-2008) παρατηρούμε αύξηση της εισαγωγής προϊόντων στη χώρα μας από τη Γερμανία ενώ σταθερή μείωση των εξαγωγών προϊόντων μας προς αυτή.

Στο παρακάτω πίνακα 2 παρατηρούμε μια μικρή αύξηση στις Ελληνικές Εξαγωγές από το 2006 έως το 2007 κατά 6,38% ενώ με τη μείωσή τους από το 2007 έως το 2008 μία κάμψη, κατά -1,74%. Ενώ παρακάτω είναι εμφανής η αύξηση των εισαγωγών γερμανικών προϊόντων που από το 2006-2007 φτάνει σε ποσοστό 10,15% ενώ από το 2007-2008 συνεχίζει με ποσοστό 7,21%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Εξέλιξη εμπορικών συναλλαγών Ελλάδος - Γερμανίας (Α' Εξάμηνο 2008-2006)					
σε €	2006	2007	2008	Μεταβολή 06/07	Μεταβολή 08/07
Ελληνικές εξαγωγές	927.442.818	986.608.773	969.482.558	6,38%	-1,74%
Γερμανικές εξαγωγές	3.107.105.894	3.422.516.708	3.669.298.256	10,15%	7,21%
Έλλειμμα για Ελλάδα	2.179.663.076	2.435.907.935	2.699.815.698	11,76%	10,83%
Όγκος εμπορίου	4.034.548.712	4.409.125.481	4.638.780.814	9,28%	5,21%

Πηγή: Εθν. Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος, Επεξεργασία: Γραφείο ΟΕΥ

Βασική αιτία μείωσης: Έλλειψη εξαγωγικής στρατηγικής. Αντικειμενική διαπίστωση, η οποία βασίζεται στους αριθμούς, είναι ότι η εξαγωγική μας επίδοση προς τη μεγαλύτερη εξαγωγική μας αγορά είναι πτωχή και ανεπαρκής.

2.2.2 Εξαγωγές προς άλλες χώρες του κόσμου

Ηνωμένες Πολιτείες

Τα προβλήματα στην περιοχή των Ηνωμένων Πολιτειών συνδέονται άμεσα και άρρηκτα με την οργάνωση της Εμπορικής Αντιπροσωπείας, την έλλειψη προϋπολογισμού για την απρόσκοπτη και αποδοτική λειτουργία του Γραφείου ως και την μη ύπαρξη μακροπρόθεσμης εξαγωγικής πολιτικής για τη δεδομένη αγορά. Η Ελλάδα έπρεπε, ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του '80, να έχει αναπτύξει τους στρατηγικούς στόχους για την Αμερικανική αγορά, μέρος της οποίας αποτελεί και η ενδιαφέρουσα ελληνοαμερικανική αγορά. Σήμερα, η προώθηση οιασδήποτε προϊόντος στην Αμερικανική αγορά απαιτεί σχεδιασμό, προωθητικές ενέργειες και διάθεση σημαντικών κονδυλίων, προκειμένου να ξεπεραστεί ο ανταγωνισμός. Οι εξαγωγές μας όμως, αν και με μικρά βήματα και λόγω της ποιότητας ορισμένων προϊόντων μας, αναπτύσσονται και στην Αμερικανική ήπειρο όπου τα τελευταία χρόνια Ελληνικές επιχειρήσεις έχουν επενδύσει σημαντικά ποσά εξαγοράζοντας Αμερικανικές.

(Πηγή: Οικονομικός Αφιέρωμα: Οικονομικές σχέσεις Ελλάδας - ΗΠΑ, Έρευνα με την ευκαιρία της ανεξαρτησίας των ΗΠΑ, Ιουλίου 2001, σελ. 66-70)

Στο παρακάτω πίνακα 3 παρατηρούμε μία αύξηση των εξαγωγών μας προς τις Η.Π.Α. κατά 36% από το 2001 έως το 2002 και κατά 28,2% έως το 2003. Σε σχέση με τη μεταβολή κατά τα έτη 2001-2002 το ποσοστό μεταβολής από το 2002 έως το 2003 είναι μειωμένο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Εξέλιξη εξαγωγών από την Ελλάδα στις Η.Π.Α. από 2000-2003					
<i>Έτος</i>	2001	2002	Μεταβολή 02/01(%)	2003	Μεταβολή 03/02 (%)
Όγκος Εμπορίου	1.790,6	2.133,8	+ 19,2	2.764	+29,5
Εξαγωγές	1.143,8	1.554,4	+36,0	1.992,7	+28,2
Εισαγωγές	646,8	579,4	-10,4	771,3	+33,1
Εμπορικό ισοζύγιο	-497,0	-975,0		-1.221,4	

(Πηγή: ΕΣΥΕ, Προσωρινά στοιχεία)

Κίνα

Οι οικονομικές σχέσεις της Χώρας μας με την **Κίνα** δεν μπορούν με κανένα τρόπο να θεωρηθούν ότι αντιστοιχούν στις δυνατότητες που προσφέρονται από το τεράστιο μέγεθος της αγοράς της χώρας αυτής. Οι ελληνικές επιτυχίες είναι περιορισμένες. Δώδεκα μόνο ελληνικές επενδύσεις έχουν γίνει στην Κίνα, ενώ οι εξαγωγές ελάχιστες (19,3 εκατ. US\$ μόνο το 1999, έναντι εισαγωγών 574,4 εκατ. US\$). Κύριες εξαγωγές από την Ελλάδα τα λιπάσματα και το τσιμέντο που τα δύο μαζί αποτελούν το 80% των εξαγωγών μας και συνεπώς ακόμη και στο θέμα της διαφοροποίησης των εξαγωγών δεν έχουμε επιτυχίες. Κατά τις πρόσφατες διμερείς συνομιλίες, συμφωνήθηκε για πολλοστή φορά να γίνει μια νέα αρχή στις διμερείς σχέσεις.

Προτάθηκε από ελληνικής πλευράς η υιοθέτηση ενός ενιαίου σχεδίου δράσης, βασισμένο σε γενικές γραμμές στις προτάσεις που είχαν συζητηθεί κατά την επίσκεψη του Προέδρου της Κίνας στην Ελλάδα. Όλα δείχνουν ότι τώρα είναι ο κατάλληλος χρόνος για να ξεκινήσει μια συστηματική προσπάθεια για την κάλυψη των μέχρι σήμερα καθυστερήσεων αλλά και για να κερδηθεί χαμένο έδαφος με αφορμή την πρόσφατη είσοδο της Κίνας στον ΠΟΕ. Πράγματι τώρα φαίνεται να είναι ο κατάλληλος χρόνος για την ενεργοποίηση των ιδεών και των ανθρώπων που θα τείνουν προς ενίσχυση της ήδη υπάρχουσας συνεργασίας.

2.2.3 Ελληνικές Εξαγωγές στα Βαλκάνια

Βουλγαρία

Τη μεγαλύτερη υποχώρηση των τελευταίων ετών κατέγραψαν τόσο οι εξαγωγές ελληνικών προϊόντων όσο και οι άμεσες επενδύσεις της Ελλάδας στη Βουλγαρία, το α' εξάμηνο του 2009. Ανάλογη ήταν και η εικόνα που παρουσίασαν οι εισαγωγικές ροές βουλγαρικών προϊόντων προς την Ελλάδα κατά την προαναφερόμενη περίοδο.

Σύμφωνα με προσωρινά στοιχεία της ΕΣΥΕ για το 2009 τα οποία περιλαμβάνονται στο ενημερωτικό δελτίο του γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της ελληνικής πρεσβείας στη Σόφια κατά το α' εξάμηνο του 2009, ο όγκος του διμερούς εμπορίου, αξίας 955,3 εκατ. ευρώ σημείωσε κάμψη κατά 23,6 %, σε σχέση με την αντίστοιχη χρονική περίοδο του 2008, κατά την οποία είχε καταγράψει αύξηση κατά 37,6% έναντι του προηγούμενου έτους.

Οι ελληνικές εξαγωγές προς τη Βουλγαρία υποχώρησαν κατά 30,5%, στα 453,0 εκατ. ευρώ, κατά το εν λόγω διάστημα, έναντι αύξησης 25,8% του α' εξαμήνου του 2008. Με ρυθμό μείωσης, 34,0%, κινήθηκαν οι βουλγαρικές εξαγωγές προς την Ελλάδα, οι οποίες είχαν σημειώσει άνοδο, κατά 52,6%, κατά την αντίστοιχη χρονική περίοδο του 2008.

Αυτές οι εξελίξεις (μεγαλύτερος ρυθμός μείωσης των βουλγαρικών εξαγωγών προς την Ελλάδα) είχαν σαν αποτέλεσμα την διεύρυνση του εμπορικού πλεονάσματος της Ελλάδας στα 50,7 εκατ. ευρώ (έναντι 33,1 εκατ. ευρώ το 2008) αλλά και την ελαφρά βελτίωση των όρων εμπορίου για την Ελλάδα.

Στο σύνολο των ελληνικών εξαγωγών του α' εξαμήνου του 2009, οι εξαγωγές προς την Βουλγαρία συμμετέχουν με ποσοστό 6,4% έναντι 7,4% κατά την αντίστοιχη χρονική περίοδο του 2008, η δε Βουλγαρία κατέχει την 4η θέση μεταξύ των ξένων αγοραστών ελληνικών προϊόντων σε σχέση με την 3η θέση που κατείχε το προηγούμενο έτος. Στο δε σύνολο των ελληνικών εισαγωγών της ανωτέρω περιόδου, οι εισαγωγές από την Βουλγαρία μείωσαν ελαφρώς το ποσοστό συμμετοχής τους από 1,9% κατά το 2008 σε 1,8% το 2009, ενώ, αντίθετα, βελτίωσαν την θέση τους στην κατάταξη των προμηθευτών της ελληνικής αγοράς (από την 16η το 2008 στην 12η το 2009).

(Πηγή: www.capital.gr)

2.2.4 Τρόποι προώθησης προϊόντων στα Βαλκάνια, κίνδυνοι και προβλήματα

Τρεις είναι οι βασικοί τρόποι μέσω των οποίων οι έλληνες επιχειρηματίες δρουν στο χώρο των Βαλκανίων και της Ανατολικής Ευρώπης. Πρώτον, με εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών που πωλούν επί πιστώσει, δεύτερον με

εκτέλεση τεχνικών έργων των οποίων η αξία αποπληρώνεται σε βμηνιαίες δόσεις που διαρκούν 3, ή 5, ή και 8 χρόνια, και τρίτον με ανάληψη άμεσων επενδύσεων που έχουν τη μορφή ατομικών επιχειρήσεων, ή joint-ventures, ή αγοράς μετοχών ξένων επιχειρήσεων, κλπ.

Για κάθε μία από τις παραπάνω τρεις μορφές δράσης στα Βαλκάνια υπάρχουν συγκεκριμένοι εμπορικοί και πολιτικοί κίνδυνοι, οι οποίοι μπορεί να αποβούν "μοιραίοι" για τους έλληνες επιχειρηματίες.

Κίνδυνοι

- Στο οικονομικό περιβάλλον: αστάθεια νομισμάτων, υψηλοί πληθωρισμοί, χαμηλό εισόδημα, τραπεζικό σύστημα, διαφθορά
 - Στις υποδομές: Ανυπαρξία δρόμων, ανυπαρξία αποθηκευτικών χώρων, ανυπαρξία μεταφορικών εταιριών
 - Στο εμπόριο: Διασπορά πληθυσμού, έλλειψη οργανωμένου χονδρεμπορίου, μεταβλητικότητα της δομής του εμπορίου, ερχομός μεγάλων αλυσίδων,
 - Στην πληροφόρηση: Παντελής έλλειψη στοιχείων ή όπου υπάρχουν είναι απαρχαιωμένα ή ελλιπή, έλλειψη reports για πολλούς χώρους.
- Συνέπεια των ανωτέρω παρατηρούνται τα εξής προβλήματα:

Προβλήματα λειτουργίας που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις στις Βαλκανικές χώρες:

1. Συναλλαγματικές ζημιές που επιφέρουν ζημιές στις εταιρίες,
2. συνεχής άνοδο των τιμών που μετά από κάποιο επίπεδο επιφέρει αδυναμία αγοράς προϊόντων,
3. προώθηση περιορισμένης γκάμας προϊόντων με χαμηλά περιθώρια κέρδους διότι κυρίαρχο στοιχείο είναι η τιμή και όχι το κόστος,
4. έλλειψη χρηματοδότησης εμπορίου και πληροφορίας δυσμενών στοιχείων με αποτέλεσμα την αδυναμία ανάπτυξης εμπορίου και bad debts κόστος, και τέλος,
5. διαστρέβλωση ανταγωνισμού

Είναι χρήσιμο να συνοψίσουμε συμπερασματικά και να παρουσιάσουμε σχηματικά τις προοπτικές που διαφαίνεται ότι υφίστανται μέσα από το γεωγραφικό, αλλά και το κλαδικό πρίσμα, καθώς και την κατάσταση που διαμορφώνεται αν συγκεράσουμε τα δύο αυτά κριτήρια.

(Πηγή: Το Χθες και το Αύριο των Ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια», Παπανδρόπουλος Αθ. Χ., 8 Απριλίου 1999, σελ. 19-23)

2.2.5 Εξαγωγές σε χώρες με αυξητική τάση

Χώρες στις οποίες η Ελλάδα παρουσιάζει υψηλές εξαγωγικές επιδόσεις με αυξητική τάση:

· Τουρκία, · Ρουμανία, · ΠΓΔΜ, · Βουλγαρία, · Ηνωμένο Βασίλειο, · ΗΠΑ, · Καναδάς, · Κύπρος, · Εγγύς Ανατολή (Ισραήλ, Λίβανος, Συρία, Ιορδανία), · Πολωνία, · Τσεχία, · Ουγγαρία

Χώρες στις οποίες παρουσιάζεται χαμηλός εξαγωγικός όγκος με σαφείς ανοδικές τάσεις

· Αίγυπτος, · Παναμάς, · Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, · Λιβερία, · Αρμενία, · Μαρόκο

Κλάδοι στους οποίους η Ελλάδα παρουσιάζει υψηλές εξαγωγικές επιδόσεις με αυξητική τάση:

· Πετρελαιοειδή, · Ηλεκτρολογικό - ηλεκτρονικό υλικό και συσκευές, · Μηχανολογικός εξοπλισμός, · Πλαστικά προϊόντα, · Φάρμακα, νωπά και μεταποιημένα, · Χαλκός, · Καλλυντικά παρασκευάσματα, · Διάφορα προϊόντα των χημικών βιομηχανιών, · Αλουμίνιο

Ουσιαστικά μπροστά μας παρουσιάζονται δύο κυρίως ευκαιρίες. Η μία είναι η ευκαιρία της Ευρωπαϊκής Ένωσης με 300 εκατ κατοίκους με το ίδιο νόμισμα, το ίδιο επίπεδο δανεισμού και προς το παρόν τουλάχιστον σημαντικά χαμηλότερο εργατικό κόστος. Και η δεύτερη είναι η ευκαιρία της Πρώην Σοσιαλιστικής Ευρώπης με δίψα για επενδύσεις, τεχνογνωσία, απασχόληση, και τους εταίρους μας Ευρωπαίους προς το παρόν να παρακολουθούν αδιάφορα. Με ένα όμως πρόβλημα, αδύναμους οικονομικά να αγοράσουν τα εν Ελλάδι παραγόμενα προϊόντα. Χρειαζόμαστε λοιπόν νέες μορφές εξαγωγών που θα αξιοποιήσουν τα ανταγωνιστικά μας πλεονεκτήματα στους δύο βασικούς οικονομικούς εταίρους μας την Ε.Ε. και τα πρώην Σοσιαλιστικά Κράτη.

(Πηγή: 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ανάπτυξης Εξαγωγών, «Εξαγωγές στην ΕΕ και σε τρίτες χώρες», Γιώργος Σαπουντζής, στέλεχος της Εθνικής Τράπεζας.)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1 ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΚΑΙ ΘΕΣΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι ένας από τους βασικούς παράγοντες που επηρεάζουν αρνητικά την εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών είναι και τα γνωστά σε όλους μας "διαρθρωτικά και θεσμικά προβλήματα" του εξαγωγικού τομέα της χώρας μας.

Θα πρέπει να τονισθεί ότι ορισμένα από τα διαρθρωτικά και θεσμικά προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών έχουν μετριασθεί ή και βελτιωθεί σημαντικά, κυρίως κατά τη 10ετία 1987-97, δηλαδή στην περίοδο που χαρακτηρίστηκε από την έναρξη και σταδιακή ολοκλήρωση της κατάργησης των εξαγωγικών επιδοτήσεων της Απόφασης Ν.Ε1574/70. Παρόλα αυτά, αρκετά προβλήματα παραμένουν άλυτα ακόμα και σήμερα.

3.2 ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Ανταγωνιστικότητα

Ως γενικό διαρθρωτικό πρόβλημα των ελληνικών εξαγωγών, αλλά και γενικότερα της ελληνικής οικονομίας, αποτελεί το γεγονός ότι, ακόμα και σήμερα, το ποσοστό των συνολικών εξαγωγών προς το ΑΕΠ, καθώς και το ποσοστό των εξαγωγών ως προς τις εισαγωγές, κυμαίνονται σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα στην Ελλάδα απ' ό,τι στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε, όπως π.χ. στην Πορτογαλία και την Ιρλανδία. Η επιδείνωση στο ήδη ελλειμματικό εμπορικό ισοζύγιο αποδίδεται στους ακόλουθους αντικειμενικούς και υποκειμενικούς παράγοντες:

1. χαμηλή ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων,
2. μικρός βαθμός διεύθυνσης σε ξένες αγορές ανεξάρτητα της ποιότητας των προϊόντων,
3. υψηλός ανταγωνισμός από ομοειδή προϊόντα της διεθνούς αγοράς, υποκειμενικές αδυναμίες της ελληνικής επιχείρησης για εξαγωγικές δραστηριότητες και
4. έλλειψη εθνικής στρατηγικής στόχευσης για επιχειρηματική εξωστρέφεια.

(Πηγή: 3ο Πανελλήνιο συνέδριο Ανάπτυξης Εξαγωγών 2001, Νίκος Ρωμνιός)

Το πρόβλημα των εξαγωγικών επιδόσεων είναι πρωτίστως πρόβλημα ανταγωνιστικότητας. Η υποχώρηση των εξαγωγών μας στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι το στοιχείο που θα πρέπει να μας απασχολεί και να μην εφησυχάζουμε επειδή η μείωση αυτή αντισταθμίζεται από τις πωλήσεις μας σε λιγότερο αναπτυγμένες αγορές. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι πρόβλημα αποτελεί και η "νοοτροπία" μεγάλου αριθμού, κυρίως μικρομεσαίων, ελλήνων εξαγωγέων οι οποίοι, ακόμα και σήμερα, αφενός μεν εφαρμόζουν μία παθητική εξαγωγική πολιτική (δηλαδή εξάγουν ευκαιριακά τις όποιες ποσότητες δεν καταφέρνουν να πωλήσουν στην εγχώρια αγορά) και αφετέρου, όταν μιλούν για ανάγκη βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων τους, συνήθως εννοούν χαμηλότερες τιμές και όχι ανώτερη ποιότητα, άρτια και ελκυστική συσκευασία, συνέπεια όσον αφορά στο χρόνο εκτέλεσης και παράδοσης της εξαγωγικής παραγγελίας, κλπ. Με άλλα λόγια, δίνουν έμφαση μόνο στην τιμολογιακή πολιτική η οποία αποτελεί μόνο ένα μέρος της πολιτικής που είναι γνωστή ως εξαγωγικό.

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου "Αγορά χωρίς σύνορα")

Εμπορευματική διάρθρωση των ελληνικών εξαγωγών

Ένα βασικό διαρθρωτικό πρόβλημα των ελληνικών εξαγωγών είναι η εμπορευματική διάρθρωσή τους. Βέβαια, σήμερα δεν έχουμε τη χαρακτηριστική εικόνα της εμπορευματικής διάρθρωσης και συγκέντρωσης των εξαγωγών μας που υπήρχε στην περίοδο 1950-60, όταν δηλαδή το 80% των συνολικών εξαγωγών αποτελούνταν από 5-6 αγροτικά προϊόντα (καπνός, σταφίδα, βαμβάκι, φρούτα-λαχανικά νωπά, κλπ.). Σήμερα, οι εξαγωγές βιομηχανικών προϊόντων αποτελούν περίπου το 60% του συνόλου, πράγμα που οπωσδήποτε αποτελεί σημαντική βελτίωση σε σχέση με την περίοδο 1950-60 ενώ, παράλληλα, έχουμε βελτιωμένη εικόνα όσον αφορά όχι μόνο την εμπορευματική αλλά και τη γεωγραφική συγκέντρωση των ελληνικών εξαγωγών. Αυτό που θα πρέπει να τονίσουμε όμως, είναι ότι ακόμα και με τη σημερινή - βελτιωμένη - εμπορευματική διάρθρωση των ελληνικών εξαγωγών, ο κύριος όγκος των βιομηχανικών εξαγωγών αποτελείται από πρώτες ύλες, ενδιάμεσα προϊόντα, καθώς και ελαφρά βιομηχανικά προϊόντα, για τα οποία υπάρχει σκληρός ανταγωνισμός στις δυτικές αγορές, προερχόμενος από τις χώρες χαμηλού εργατικού κόστους. Επίσης, θα πρέπει να τονίσουμε ότι ο κύριος όγκος των βιομηχανικών μας εξαγωγών αποτελείται σήμερα από προϊόντα που χαρακτηρίζονται από σχετικά χαμηλή ελαστικότητα ζήτησης (ως προς τις τιμές και τα εισοδήματα), πράγμα που εξηγεί γιατί η διεθνής ζήτηση για τα προϊόντα αυτά είναι σχετικά στάσιμη ή και φθίνουσα σε ορισμένες περιπτώσεις.

Από την κλαδική ανάλυση προκύπτει ότι οι εξαγωγές της Ελλάδας έχουν απαγκιστρωθεί από τους παραδοσιακούς εξαγωγικούς μας κλάδους των νωπών τροφίμων και της ένδυσης και μία μεγάλη γκάμα νέων, καινοτόμων, αλλά και υψηλής προστιθέμενης αξίας προϊόντων διεκδικεί όλο και μεγαλύτερα μερίδια σε απαιτητικές αγορές του εξωτερικού. Τα προϊόντα αυτά

προέρχονται από τους κλάδους των πετρελαιοειδών, των χημικών, των φαρμακευτικών και πλαστικών προϊόντων, των συσκευών, καθώς και του ηλεκτρονικού και ηλεκτρολογικού υλικού. Ενδιαφέρον και υψηλές εξαγωγικές επιδόσεις σημειώνουν και οι κλάδοι του αλουμινίου, του χαλκού, του μαρμάρου και των τσιμέντων. Η επιδείνωση της ανταγωνιστικής θέσης εντοπίζεται κυρίως στα παραδοσιακά προϊόντα.. Ταυτοχρόνως όμως, οι εξαγωγές προϊόντων υψηλής τεχνολογίας αυξάνονται πολύ ταχύτερα σε σχέση με το σύνολο των εξαγωγών με αποτέλεσμα να διευρύνουν σταθερά τη συμμετοχή τους στο σύνολο, ενώ η κυριαρχία των παραδοσιακών κλάδων περιορίζεται.

Η επιτυχημένη πορεία των εξαγωγών συγκεκριμένων κλάδων δεν είναι καθόλου τυχαία και συγκυριακή και δεν οφείλεται μόνο στην κάλυψη των αναγκών που δημιουργήθηκαν σε συγκεκριμένες χώρες για κάποια προϊόντα. Οι επιχειρήσεις μας που ανήκουν στους προαναφερθέντες κλάδους έχουν πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις στην έρευνα και τεχνολογία και έχουν προσδώσει στα προϊόντα τους προστιθέμενη αξία. Μεγάλες προοπτικές θα δώσει μια στροφή στην προσπάθεια για υπηρεσίες υψηλής ποιότητας (ιατρική, τουρισμός, πληροφορική, πανεπιστήμια, τεχνολογικά ερευνητικά κέντρα κλπ). Αυτές οι υπηρεσίες, αν προβληθούν σωστά θα βοηθήσουν πάρα πολύ στην εισροή συναλλάγματος.

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου, "Αγορά χωρίς σύνορα")

Αδυναμία αξιοποίησης συγκριτικών πλεονεκτημάτων

Πολλά από τα ελληνικά προϊόντα χαρακτηρίζονται από ποιότητα και μοναδικότητα. Η θέση τους στη διεθνή αγορά δεν είναι, όμως, η επιθυμητή λόγω μη οργανωμένης δράσης για την προβολή και προώθηση, έλλειψη επώνυμης προβολής (brand name) στην πλειοψηφία των προϊόντων, καθιέρωσης ξένων ανταγωνιστών στις διεθνείς αγορές.

Εδώ και χρόνια δίνεται έμφαση στη δημιουργία ανταγωνιστικού κατανόησης και ικανοποίησης των αναγκών των πελατών. Βασικά, είναι η φιλοσοφία του φασόν και του χύμα που χαρακτηρίζει πολλούς κλάδους της Οικονομίας μας. Ταυτόχρονα, οι ελληνικές επιχειρήσεις αδυνατούν να δημιουργήσουν δυνατά επώνυμα προϊόντα (brand names) καθώς και να επενδύσουν σε αυτά μακροχρόνια στις αγορές του ενδιαφέροντός τους. Είναι σε όλους μας γνωστό το χαρακτηριστικό παράδειγμα του εξαγόμενου χύμα ελληνικού ελαιόλαδου στην Ιταλία, το οποίο αναμειγνύεται εκεί με ιταλικά ελαιόλαδα χειρότερης ποιότητας και στη συνέχεια εξάγεται σαν εμφιαλωμένο Ιταλικό ελαιόλαδο. Επίσης, προβλήματα υπάρχουν και όσον αφορά στον ποιοτικό έλεγχο, κυρίως των αγροτικών προϊόντων, που πρέπει να διεξάγεται πριν την εξαγωγή, καθώς και την άρτια και ελκυστική συσκευασία.

Γενικότερα, ο τομέας των αγροτικών μας εξαγωγών πάσχει σοβαρά από έλλειψη εξαγωγικό marketing, πράγμα που λίγο-πολύ συμβαίνει σε ολόκληρο τον εξαγωγικό τομέα της χώρας μας. Κατ' αυτόν το τρόπο, υπάρχει μια αδήριτη ανάγκη προβολής μιας ταυτότητας των ελληνικών προϊόντων στο εξωτερικό, έτσι ώστε να μην υποβαθμίζεται το σύνολο των ενεργειών μάρκετινγκ από τις εγχώριες επιχειρήσεις προς τις διεθνείς αγορές.

Η Ελλάδα έχει περιθώρια να επανατοποθετηθεί (repositioning) στον χάρτη σε καλύτερη θέση εφόσον προσφέρει καλής σχετικά ποιότητας προϊόντα και υπό την προϋπόθεση ότι θα αναπτύξει στρατηγική προβολής μιας νέας βελτιωμένης ταυτότητας, μιας νέας "εικόνας".

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου, "Αγορά χωρίς σύνορα")

Έλλειψη επιχειρηματικής συνεργασίας

Στην σημερινή εποχή υπάρχει διεθνώς μια τάση συνεργασίας ανάμεσα σε ανταγωνιστές, ανάμεσα σε ομοειδείς επιχειρήσεις και ανάμεσα σε παραγωγούς και προμηθευτές ή δίκτυα διανομής. Αυτή την τάση δυστυχώς, οι ελληνικές επιχειρήσεις δυσκολεύονται να ακολουθήσουν με δυσμενές γι αυτές αποτελέσματα. Συνεργασία σε στρατηγικό επίπεδο, σε επίπεδο έρευνας, προμήθειας πρώτων υλών, χρήσης δικτύων διανομής και κοινής προώθησης. Θα πρέπει να πειστεί ότι η επιχειρηματική «αναδίπλωση» περνά μέσα από τη συνεργασία και όχι από την στείρα αντιπαλότητα και τον «ελληνο/ελληνικό» ανταγωνισμό.

Έλλειψη έρευνας και εκπαίδευσης

Απαραίτητο στοιχείο για τη βελτίωση της ποιότητας είναι, μεταξύ των άλλων, η έρευνα. Έρευνα για την ανάπτυξη νέων προϊόντων αλλά και έρευνα ξένων αγορών, έρευνα marketing κλπ. Ακόμη και αν παραβλέψει κανείς το γεγονός ότι στην πλειοψηφία τους οι ελληνικές επιχειρήσεις, λόγω μεγέθους, δεν είναι σε θέση να αναλάβουν αυτό το κόστος, το κλίμα και το γενικότερο περιβάλλον δεν ενθαρρύνουν τις ερευνητικές προσπάθειες. Είναι επείγουσα η ανάγκη ενός ειδικού θεσμικού πλαισίου για την ενθάρρυνση και την προαγωγή της έρευνας στη χώρα μας σε όλα τα πεδία της οικονομικής δραστηριότητας, περιλαμβανομένου και του εξωτερικού εμπορίου, με την παροχή ισχυρών κινήτρων.

Επίσης παρατηρείται έλλειψη στελεχών με εμπειρία στο αντικείμενο των εξαγωγών, κάτι που σημαίνει και έλλειψη ενδιαφέροντος από τις επιχειρήσεις στο να επενδύσουν για τη δημιουργία τέτοιων στελεχών. Στην τελευταία δεκαετία πολλές ελληνικές επιχειρήσεις μεγάλωσαν 5, 10 ή και 15 φορές ακόμη. Η αύξηση του μεγέθους των επιχειρήσεων που σε πολλές περιπτώσεις ήταν εντυπωσιακή, υπήρξε ταυτοχρόνως εξαιρετικά γρήγορη. Οι επιχειρήσεις βρίσκονται τώρα αντιμέτωπες με τα προβλήματα μιας ταχείας μεγέθυνσης και ανάπτυξης. Το πιο δύσκολο πρόβλημα σ' αυτό το πεδίο είναι η έλλειψη των κατάλληλων στελεχών που απαιτούνται για την υποστήριξη αυτής της

μεγέθυνσης. Και αυτή η έλλειψη τείνει να γίνει ο σημαντικότερος ανασταλτικός παράγοντας της επέκτασής τους στο εξωτερικό και της απόκτησης ανταγωνιστικών μεγεθών στον τομέα της δραστηριότητάς τους.

Αποτελεί συνεπώς ανάγκη ζωτική η προσαρμογή του εκπαιδευτικού συστήματος και των προγραμμάτων στις ανάγκες της οικονομίας. Δεν θα αποκτήσουμε ανταγωνιστική οικονομία , αν δεν δημιουργήσουμε ένα εκσυγχρονισμένο και ανταγωνιστικό εκπαιδευτικό σύστημα.

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου, "Αγορά χωρίς σύνορα")

Έλλειψη εξαγωγικής στρατηγικής

Η Ελλάδα δεν διαθέτει ολοκληρωμένη Εξωτερική Οικονομική Πολιτική και έχει κινηθεί στον τομέα των διεθνών οικονομικών σχέσεων της περιστασιακά, τυχαία και ασυστηματοποίητα, συνεχίζοντας άκριτα παραδοσιακές σχέσεις και τοποθετήσεις, χωρίς να λαμβάνει υπόψη της τις αλλαγές που συμβαίνουν διεθνώς.

Η έλλειψη εξαγωγικής στρατηγικής και επομένως η έλλειψη ενός ετησίου ποσχεδίου δράσης και στόχων (Action Plan) για τις διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές της υφηλίου εμποδίζει τις ελληνικές εξαγωγές να αναπτυχθούν ορθολογικά και τα ελληνικά προϊόντα να κατευθύνονται εκεί όπου υπάρχουν τα μεγαλύτερα συγκριτικά πλεονεκτήματα απορρόφησής τους. Παράλληλα η ύπαρξη στρατηγικής και στόχων θα επέβαλλε και την εφαρμογή ενός συγχρόνου **marketing**, το οποίο θα ελάμβανε υπ' όψιν και όλες τις σχετικές με την εξαγωγική μας προσπάθεια παραμέτρους όπως πχ. το ομογενειακό επιχειρηματικό και επιστημονικό δυναμικό, πολυμερείς επιχειρηματικές συνεργασίες σε τρίτες αγορές, επενδυτικές ευκαιρίες κλπ.

Τέλος, παραβλέψαμε και δυστυχώς όχι για πρώτη φορά, το βασικό κανόνα ότι η στάση μας σε οποιαδήποτε συγκεκριμένη αγορά προσδιορίζεται από την στάση των ανταγωνιστών μας. Και οι ανταγωνιστές μας και εξαγωγική στρατηγική έχουν και σύγχρονο marketing για τα προϊόντα τους εφαρμόζουν.

Η προσπάθεια αυτή θα έχει επιτύχει τους σκοπούς της, εφόσον καταφέρει να πείσει όλους τους εμπλεκόμενους φορείς - δημόσιους και ιδιωτικούς - ότι αποτελεί αδήριτη ανάγκη η χάραξη μιας εξαγωγικής στρατηγικής και συγχρόνως προσδιορίσει τους απαραίτητους μηχανισμούς για τη χάραξη, υλοποίηση, χρηματοδότηση και παρακολούθηση της στρατηγικής αυτής.

Η πραγματική σύγκλιση πρέπει να στηριχθεί στην εξωτερική ζήτηση, με δυο λόγια στην ανταγωνιστική παρουσία της ελληνικής παραγωγής στην παγκόσμια αγορά με αγαθά και υπηρεσίες που ζητούνται τώρα και θα ζητούνται και στο μέλλον. Δεν θα πετύχουμε αν δεν βελτιώσουμε την παραγωγικότητα, αν δεν μειώσουμε τις επιβαρύνσεις του κόστους

παραγωγής, αν δεν αντιμετωπίσουμε τη χαμηλή ποιότητα των υπηρεσιών και το υψηλό κόστος του Δημοσίου τομέα, αν δεν ανατρέψουμε τη συντεχνιακή διάρθρωση της «Κοινωνικής Πολιτικής» και τις συντεχνιακές αγκυλώσεις.

Εάν καταφέρουμε να χαράξουμε μια στοιχειώδη έστω εξαγωγική στρατηγική, τότε θα μπορέσουμε να εκπονήσουμε και ένα Σχέδιο Δράσης με συγκεκριμένους στόχους για συγκεκριμένα προϊόντα σε συγκεκριμένες αγορές. Μεμονωμένες προσπάθειες διείσδυσης στις κύριες αγορές μας είναι καταδικασμένες να αποτύχουν και οδηγούν συνήθως σε απώλειες του μεριδίου μας σε αυτές.

(Πηγή: Πέτρος Γεωργίου, 2002, σελ 56-58)

Πλήθος μικρομεσαίων εξαγωγικών επιχειρήσεων

Η πλειοψηφία των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν προβλήματα σε ότι αφορά: α) την επικοινωνία και τη συλλογή πληροφοριών σχετικά με την αγορά στην οποία απευθύνονται, β) την προσαρμογή των προϊόντων τους στις ανάγκες των αγορών αυτών, και γ) τα συστήματα διανομής τους, με άλλα λόγια, έλλειψη προσανατολισμού στην αγορά και στο μάρκετινγκ.

Τα προβλήματα αυτά είναι πιο έντονα στις επιχειρήσεις με μικρή εμπειρία στις εξαγωγές καθώς γι' αυτές τις επιχειρήσεις αυξάνονται λόγω της πολυπλοκότητας της εξαγωγικής διαδικασίας. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η επιχείρηση έχει τη βασική ευθύνη για την παραγωγή ανταγωνιστικών και καλής ή και υψηλής ποιότητας προϊόντων. Ο παραμερισμός των εμποδίων ανέτρεψε το κλασικό μοντέλο οργάνωσης των επιχειρήσεων, δημιούργησε νέες μορφές επιχειρηματικών συμμαχιών και ανάδειξε νέες επιχειρηματικές ομάδες και καινούργιες συμπεριφορές. Στο σημερινό περιβάλλον οι επιχειρήσεις της Χώρας μας δεν εξοικειώθηκαν όσο θα έπρεπε με τη σύγχρονη τεχνολογία και ειδικότερα στο επικοινωνιακό πεδίο.

Μελέτες έχουν αποδώσει αυτή τη μείωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων όχι μόνο στην πολιτική της σκληρής δραχμής αλλά και στην αδυναμία προσαρμογής αρκετών ελληνικών προϊόντων στις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς.

Το μικρό μέγεθος της ελληνικής παραγωγικής μονάδας, και η έλλειψη πόρων για την ανανέωση του τεχνολογικού εξοπλισμού (υψηλά επιτόκια μέχρι πριν από 2-3 χρόνια, υψηλή φορολόγηση, έλλειψη ικανών στελεχών ιδίως στην επαρχία) δεν επέτρεψαν την συμπόρευση της ελληνικής παραγωγής με αυτή των ανταγωνιστών της. Επίσης το μέγεθος της ελληνικής αγοράς δεν επιτρέπει την μαζική παραγωγή και τις οικονομίες κλίμακας.

Θα πρέπει να καταφέρει η ελληνική επιχείρηση να ξεπεράσει τον ατομικισμό του φορέα της, να σταματήσει να προδιαγράφει το μέλλον με το να εξετάζει το

παρελθόν και να κατευθύνει τους πόρους της με στόχο το κέρδος στο τρισδιάστατο πεδίο: κέρδος για την επιχείρηση, κέρδος για τον ενδιάμεσο, κέρδος για τον πελάτη.

Ιδιαίτερο βάρος πρέπει να δοθεί στην ποιότητα, τη συσκευασία, τον χρόνο παράδοσης, την εξυπηρέτηση μετά την πώληση και γενικότερα την έννοια της ολικής ποιότητας και πιστοποίησης των αγαθών.

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου, "Αγορά χωρίς σύνορα")

Έλλειψη διεθνούς επικοινωνίας -προώθησης-προβολής

Η Ελλάδα, και αυτό πρέπει να γίνει αντιληπτό από όλους, δεν προβάλλεται διεθνώς μόνο από την προσχώρησή της στην ΟΝΕ ή μέσω των Ολυμπιακών του 2004. Κυρίως προβάλλεται και αναγνωρίζεται ο ρόλος της όταν γίνεται σεβαστή από όλους. Για να γίνει δε σεβαστή πρέπει να εμφανίζεται σοβαρή και μαχητική στο εξωτερικό με ανταγωνιστικά προϊόντα, οργανωμένη, με άψογη εκπροσώπηση και άφθονα υλικοτεχνικά μέσα. Ανταγωνιστικά προϊόντα που για να παραχθούν χρειάζονται καινοτόμες ιδέες με διεθνή παραδοχή. Αυτές και μόνο είναι ικανές να εξουδετερώσουν την οικονομία κλίμακας των ανταγωνιστών, γεγονός ιδιαίτερα ενδιαφέρον για τις μικρού μεγέθους επιχειρήσεις.

Είναι γνωστή η έλλειψη συγκρίσιμου με τον ανταγωνισμό διαφημιστικού προϋπολογισμού για τα ελληνικά προϊόντα στο εξωτερικό, η έλλειψη ελληνικής εξαγωγικής ταυτότητας, η έλλειψη εικόνας για τα χαρακτηριστικά και τα οφέλη που προσφέρει ένα ελληνικό προϊόν. Είναι γνωστή η απαράδεκτη έλλειψη έντυπου ή άλλου προωθητικού υλικού. Είναι γνωστή η περιστασιακή μόνο συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις που αναιρεί τα όποια θετικά αποτελέσματα.

Είναι γνωστή η λάθος αντίληψη ότι διαφήμιση και προώθηση είναι κόστος και όχι επένδυση. Χρήσιμο θα ήταν να ξεχωρίσουν οι 10-20 κλάδοι που δημιουργούν το μεγαλύτερο εύρος των εξαγωγών, να ορισθούν product managers από ιδιωτικούς φορείς για τον κάθε κλάδο και με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια να αναπτύξουν το πλάνο επικοινωνίας για το συγκεκριμένο προϊόν ελληνικής παραγωγής στο εξωτερικό, διαθέτοντας πόρους ικανούς να δημιουργήσουν ζήτηση και οικονομικό αποτέλεσμα.

Όλα αυτά αν θέλουμε να επιβιώσουμε και να παίξουμε κάποιο ρόλο σε διεθνές επίπεδο θα πρέπει να αλλάξουν. Η δημιουργία αντίληψης για την αξία και τα οφέλη των προϊόντων μας μέσα από τη διαφήμιση, τη συσκευασία και η απαγκίστρωση από τον παράγοντα τιμή είναι θέματα άμεσης προτεραιότητας.

Για να επιτευχθεί αυτό θα πρέπει να γίνει οργανωμένη, συστηματική και μακροχρόνια προσπάθεια διεθνώς. Δεν αρκεί να τονίζουμε την ελληνικότητα

κάποιου προϊόντος, αυτό που χρειάζεται είναι η ταύτιση του χαρακτηριστικού 'ελληνικό' με κάποια συγκεκριμένη ωφέλεια που να διαφοροποιεί από τα άλλα ανταγωνιστικά
(Πηγή: Σιώμος Γ. 1999, σελ 37-40)

3.3 ΘΕΣΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Εισαγωγικά, θα μπορούσαμε να υποστηρίξουμε ότι μία "συνειδητή" προσπάθεια των ελληνικών κυβερνήσεων με στόχο τη βελτίωση και αναβάθμιση του "Θεσμικού-Οργανωτικού Πλαισίου" των Ελληνικών Εξαγωγών άρχισε το 1987 και συνέπεσε αφενός μεν με την έναρξη της σταδιακής κατάργησης των επιδοτήσεων της Απόφασης Ν.Ε 1574/70, αφετέρου δε με την εισαγωγή του ΦΠΑ ο οποίος επιστρέφεται στους εξαγωγείς. Με άλλα λόγια, χρειάστηκε το "ταρακούνημα" της κατάργησης των εξαγωγικών επιδοτήσεων για να κατανοήσουν επί τέλους οι ελληνικές κυβερνήσεις τη μεγάλη σημασία που έχει για τη διενέργεια και προώθηση των εξαγωγών ένα άρτια οργανωμένο και σύγχρονο "θεσμικό πλαίσιο", όπως αυτά που υπάρχουν από καιρό στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε. Σε γενικές γραμμές, η Ελλάδα δεν υστερεί έναντι των άλλων χωρών-μελών της Ε.Ε όσον αφορά στον αριθμό και το είδος των δημόσιων φορέων που στηρίζουν την εξαγωγική προσπάθεια. Εκεί που υστερούμε, είναι ότι οι δικοί μας φορείς πάσχουν από αυτό που θα μπορούσαμε να αποκαλέσουμε "τρίπτυχο ανεπάρκειας", δηλαδή ανεπάρκεια οργάνωσης, ανεπάρκεια ειδικευμένων στελεχών και ανεπάρκεια οικονομικών πόρων.

Συμβούλιο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων

Η σημερινή διάρθρωση και λειτουργία των δημόσιων υπηρεσιών στήριξης και προώθησης εξαγωγών (ΥΠΕΘΟ, ΥΟΕΥ, ΟΠΕ, κλπ.) παρουσιάζει πολλές αδυναμίες και προβλήματα, τα οποία αφορούν κυρίως στον κατακερματισμό των αρμοδιοτήτων μεταξύ πολλών φορέων, έλλειψη συντονισμού ενεργειών, έλλειψη ειδικευμένων στελεχών, κλπ. Η βασική αιτία για τα παραπάνω, σύμφωνα με απόψεις πολλών αρμόδιων παραγόντων του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, είναι η ανυπαρξία στη χώρα μας ενός Κεντρικού Φορέα Εξωτερικού Εμπορίου (Υπουργείου ή Υφυπουργείου), ενώ είναι γνωστό ότι υπάρχουν αντίστοιχοι φορείς σε πολλές από τις χώρες της Δυτικής και Ανατολικής Ευρώπης, και μάλιστα σε χώρες που έχουν πολλά κοινά χαρακτηριστικά με την Ελλάδα.

Είναι γνωστό ότι το υπό κατάργηση Συμβούλιο Εξαγωγών, παρά τους φιλόδοξους "καταστατικούς" σκοπούς του, δεν απέδωσε, κατά γενική ομολογία, τα αναμενόμενα. Στο υπό ίδρυση Συμβούλιο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων (ΣΥΔΟΣ) θα πρέπει επομένως να αποφευχθούν η αοριστία και ασάφεια των αρμοδιοτήτων και του τρόπου λειτουργίας του Συμβουλίου, η έλλειψη "τεχνοκρατικής" διάστασης στη λειτουργία του

Συμβουλίου καθώς και η μη θέσπιση μόνιμου “τεχνοκρατικού” μηχανισμού υλοποίησης των αποφάσεων του Συμβουλίου και σχεδιασμού Εθνικής Στρατηγικής Εξαγωγών.

Με δεδομένα τα παραπάνω θα πρέπει να δοθούν στο ΣΥΔΟΣ ουσιαστικές αρμοδιότητες, να προβλεφθεί μία αυτόνομη τεχνοκρατική Γραμματεία του ΣΥΔΟΣ, να καθιερωθεί στενότερη (πέραν της συμμετοχής στην Ολομέλεια μία φορά τον χρόνο) συνεργασία με τους εκπροσώπους του ιδιωτικού τομέα ώστε να διασφαλισθεί η συνεχής και ουσιαστική συμβολή τους στην επίτευξη των επιδιωκόμενων στόχων και, τέλος, να προσδιορισθούν με ιδιαίτερη προσοχή τα επιμέρους τμήματα του ΣΥΔΟΣ.

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου, “Αγορά χωρίς σύνορα”)

Γενική Γραμματεία Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων

Στο Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας λειτουργεί η Γενική Γραμματεία Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων (ΔΟΣ), η οποία με την πρόσφατη απόφαση της Κυβέρνησης μετατάχθηκε στο Υπουργείο Εξωτερικών, για την προώθηση των εμπορικών σχέσεων της χώρας με άλλες χώρες του ελεύθερου και του κρατικού εμπορίου. Οι Υπηρεσίες της Γενικής Γραμματείας ΔΟΣ χαρακτηρίζονται σήμερα από οργανωτικές και λειτουργικές αδυναμίες και από σοβαρή έλλειψη ειδικευμένων στελεχών, με αποτέλεσμα την αδυναμία για σχεδιασμό και υλοποίηση μιας ρεαλιστικής και αποτελεσματικής εξαγωγικής πολιτικής, καθώς και για υλοποίηση των υπογραφόμενων Συμφωνιών Διμερούς Συνεργασίας (follow-up) και την απώλεια ευκαιριών για αποτελεσματική προώθηση των εξαγωγών μας.

Η εξωτερική οικονομική πολιτική θα πρέπει να ασκηθεί από ένα ισχυρό και αποτελεσματικό όργανο με κύρος, ίσως ένα «Υπουργείο Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων», αντί της ουσιαστικής ανυπαρξίας ενός οργάνου διεθνών οικονομικών σχέσεων χωρίς κύρος και με περιορισμένες δυνατότητες.

Η υιοθέτηση της Εθνικής Στρατηγικής Εξαγωγών από την Ελληνική Κυβέρνηση οφείλει να αποτελέσει ύψιστη προτεραιότητα. Η όποια προσπάθεια αναβάθμισης της «οικονομικής διπλωματίας» της χώρας μας και ανάπτυξης των διεθνών οικονομικών σχέσεων της θα είναι ουσιαστική και αποτελεσματική μόνο αν συνδυασθεί με μία σημαντική αύξηση των πόρων που διατίθενται για το τμήμα αυτό της εθνικής μας οικονομίας. Διαφορετικά, θα περιοριστεί στο γράμμα του νόμου εις βάρος όλων των εμπλεκόμενων στον τομέα αυτό και βεβαίως της ίδιας της χώρας μας.

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου, “Αγορά χωρίς σύνορα”)

Γραφεία Συμβούλων και Ακολούθων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (Υπηρεσίες ΟΕΥ)

Όπως είναι γνωστό, με την προώθηση των εξαγωγών και γενικότερα με τη σύσφιξη των οικονομικών μας σχέσεων με τις άλλες χώρες ασχολούνται και τα Γραφεία Συμβούλων και Ακολούθων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (Υπηρεσίες ΟΕΥ) που συνήθως στεγάζονται στις Ελληνικές Πρεσβείες και υπάγονται διοικητικά στο Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας.

Δυστυχώς όμως, υπάρχουν αρκετά και σοβαρά προβλήματα που αφορούν τη δομή και λειτουργικότητα των παραπάνω Υπηρεσιών Εξωτερικού. Τα κυριότερα απ'αυτά συνδέονται με τη σημερινή γεωγραφική κατανομή των Γραφείων μας στο διεθνή χώρο, με ελλιπή στελέχωση των περισσότερων απ'αυτά, με σοβαρές ελλείψεις σε εξοπλισμό (computers, tele-fax, κλπ.), με ανεπαρκή κονδύλια για την κάλυψη των στοιχειωδών λειτουργικών δαπανών, κλπ.

Είναι ανάγκη τα Γραφεία να στελεχωθούν άμεσα με πρόσθετο προσωπικό και δη τοπικό - και να παρασχεθούν σε αυτά τα οικονομικά μέσα για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους. Αυτό που απαιτείται να γίνει είναι να ιεραρχηθούν οι αγορές σύμφωνα με τους μεσοπρόθεσμους οικονομικούς στόχους της χώρας και ανάλογα να οργανωθούν και να στελεχωθούν τα αντίστοιχα Γραφεία. Στην συνέχεια θα πρέπει να υπάρχει προσεκτικά προδιαγεγραμμένη μια σειρά ενεργειών που στόχο έχει την αποστολή της κατάλληλης ποιότητας και ποσότητας οικονομικής πληροφόρησης στο κέντρο ούτως ώστε να οργανωθεί η βέλτιστη σειρά εκδηλώσεων, δράσεων και το σύνολο των υπηρεσιών που στόχο θα έχει την ανάπτυξη της ελληνικής εξαγωγικής παρουσίας στην χώρα αυτή μέσα σε προδιαγεγραμμένα πλαίσια και στόχους. Είναι καλύτερο να έχουμε λιγότερα αλλά καλά οργανωμένα και αποτελεσματικά Γραφεία ΟΕΥ, παρά περισσότερα αλλά χαμηλού επιπέδου και αμφισβητούμενης αποτελεσματικότητας. Αυτό άλλωστε αποτελεί πολιτική και άλλων μικρού, όπως η Ελλάδα, μεγέθους, χωρών, με πολύ καλές επιδόσεις στην εξωστρέφεια της οικονομίας τους.

(Πηγή: Κλέαρχος Ευστρατόγλου, "Αγορά χωρίς σύνορα")

Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων

Η ασφάλιση Εξαγωγικών πιστώσεων προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα και οφέλη στον Έλληνα εξαγωγέα. Η ανάγκη για ασφαλιστική κάλυψη καθίσταται ολοένα επιτακτικότερη στο πλαίσιο της παγκοσμιοποίησης και του αυξανόμενου πιστωτικού κινδύνου. Στην Ελλάδα στον χώρο της ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων δραστηριοποιούνται ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (ΟΑΕΠ) και τρεις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Η ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγικών πιστώσεων των επιχειρήσεων της Βορείου Ελλάδος είναι σήμερα ανεπαρκής, δεδομένου ότι το ποσοστό των ασφαλισμένων επιχειρήσεων είναι πολύ μικρό σε σχέση με τον συνολικό

αριθμό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται εξαγωγικά στη Βόρεια Ελλάδα. Ανάλογη είναι και η κατάσταση στις εξαγωγικές επιχειρήσεις των λοιπών περιοχών της χώρας μας.

Για τη βελτίωση του καθεστώτος ασφάλισης απαιτείται καλύτερη ενημέρωση των Ελλήνων εξαγωγέων για την αναγκαιότητα κάλυψης των εξαγωγικών τους πιστώσεων από τον ΟΑΕΠ και τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες, απλοποίηση και συντόμευση της όλης διαδικασίας μέχρι την καταβολή της αποζημίωσης, απλούστευση των ασφαλιστικών συμβολαίων και βελτίωση των όρων τους υπέρ του ασφαλιζόμενου εξαγωγέα, προσαρμογή των παρεχόμενων υπηρεσιών στις ανάγκες του Έλληνα εξαγωγέα και επενδυτή και καλύτερη και πληρέστερη κάλυψη χωρών υψηλού ρίσκου.

(Πηγή:υπόμνημα του Σ.Ε.Β.Ε. στον υφυπουργό οικονομίας, Θεσ/νίκη 9/9/2002)

3.4 ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΤΕΛΩΝΕΙΩΝ

Ένα άλλο πολύ βασικό αλλά και "χρόνιο" πρόβλημα των ελληνικών εξαγωγών, είναι αυτό που συνδέεται με τις σοβαρότατες ελλείψεις της χώρας μας σε σύγχρονες υποδομές δικτύων **μεταφοράς** των εξαγόμενων προϊόντων, σύγχρονων **τελωνείων**, ελευθέρων ζωνών, διαμετακομιστικών κέντρων, κλπ.

Τελωνεία

Το κοινοτικό δίκαιο παρέχει δυνατότητες επαναπροσδιορισμού των τελωνειακών διαδικασιών υπέρ των συναλλασσομένων, επιβάλλει συνεργασία της τελωνειακής υπηρεσίας με τους φορείς του εμπορίου και συντελεί στη αποκατάσταση κλίματος εμπιστοσύνης με υπηρεσίες και οργανισμούς με τους οποίους ο κλάδος βρισκόταν επί σειρά ετών σε πλήρη διάσταση.Ενώ στην αρχή σε κοινοτικό επίπεδο πρωταρχικό στόχο αποτελούσε η εναρμόνιση της νομοθεσίας, σήμερα, μετά την κωδικοποίησή της, στόχος πρέπει να γίνει η ομοιόμορφη εφαρμογή του δικαίου, δηλαδή η ομοιόμορφη επιβολή του καθώς και η ομοιομορφία των πρακτικών και των μεθόδων εργασίας των τελωνειακών διοικήσεων.

Για τη βελτίωση της υφιστάμενης κατάστασης κατά τη διεκπεραίωση τελωνειακών διαδικασιών απαιτούνται: Ολοκλήρωση και ενίσχυση της κτιριακής και υλικοτεχνικής υποδομής των τελωνείων, περαιτέρω αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών και ανανέωση και ενίσχυση του προσωπικού τους, εφαρμογή της θεσμοθέτησης της λειτουργίας των Τελωνείων πέραν των εργασίμων ωρών και ημερών, με τον νέο Εθνικό Τελωνειακό Κώδικα, σαφή καθορισμό των Τελωνειακών αρμοδιοτήτων και του νομοθετικού πλαισίου, ομοιόμορφη και αντικειμενική εφαρμογή τους ανά την επικράτεια ,κλπ.

(Πηγή: 3η Συνεδρία 2001, Β. Λούντζη)

Μεταφορές

Ο χώρος των μεταφορών έχει αλλάξει πολύ τα τελευταία χρόνια κυρίως δε μετά την κατάργηση των ενδοκοινοτικών διατηρώσεων και την ανάπτυξη των προγραμμάτων Logistics που κερδίζουν ολοένα και περισσότερο έδαφος. Στη σημερινή εποχή που την χαρακτηρίζει η ταχύτητα, η ποιότητα και η απαίτηση για μείωση του κόστους, μια σωστά οργανωμένη εξαγωγική δραστηριότητα και τα εμπλεκόμενα σε αυτήν Logistics δεν μπορούν να κάνουν το προϊόν ποιοτικά καλύτερο. Μπορούν όμως να το κάνουν περισσότερο ανταγωνιστικό αν το παραδώσουν στην ίδια ακριβώς κατάσταση, όπως το παρέλαβαν, στον μικρότερο και σαφώς προκαθορισμένο χρόνο (αξιοπιστία παράδοσης) και με το χαμηλότερο κόστος.

Είναι χρήσιμη η στρατηγική συμμαχία των εξαγωγικών επιχειρήσεων και των διαμεταφορέων για την αναζήτηση του μεταφορικού συστήματος που ανταποκρίνεται απόλυτα στις ανάγκες τους με στόχο την οικονομικότερη, ασφαλέστερη και συντομότερη παράδοση των ελληνικών προϊόντων στις αγορές του εξωτερικού. Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη των εξαγωγών και του διαμετακομιστικού εμπορίου παίζουν οι συνδυασμένες μεταφορές που χρησιμοποιούνται για την διακίνηση των προϊόντων, άνοιξαν ζωτικούς διαδρόμους στον κλάδο της μεταφοράς επέτρεψαν τον περιορισμό των αποθηκευτικών χώρων και έκαναν ασφαλέστερη την μεταφορά σε τέτοιο σημείο που τις περισσότερες φορές ένα προϊόν μεταφέρεται επιτυχώς στην δευτερογενή του συσκευασία.

Άρση εξαγωγικών αντικινήτρων - αξιοποίηση εξαγωγικών μηχανισμών και θεσμών

Στην ανάπτυξη των εξαγωγών μας θα συμβάλλει σημαντικά η άρση σειράς εξαγωγικών αντικινήτρων σε εθνικό επίπεδο, όπως η βελτίωση του εφαρμοζόμενου συστήματος από τις αρμόδιες οικονομικές υπηρεσίες σχετικά με τον Φόρο Προστιθέμενης Αξίας, η ευνοϊκότερη τραπεζική χρηματοδότηση επιχειρήσεων, η κατάργηση υφιστάμενων επιβαρύνσεων καθώς και η ουσιαστική και αποτελεσματική αξιοποίηση υπαρχόντων μηχανισμών προώθησης των ελληνικών εξαγωγών, όπως οι ανακυκλούμενες πιστωτικές διευκολύνσεις και οι εταιρίες διεθνούς εμπορίου.

Συμπερασματικά, φαίνεται ότι πολλοί υπηρεσιακοί παράγοντες ή σύμβουλοι (κυρίως των Υπουργείων Οικονομικών και Γεωργίας) δεν είναι καθόλου "export conscious". Δηλαδή, όταν εισηγούνται μέτρα πολιτικής στους αρμόδιους Υπουργούς, δεν ενδιαφέρονται καθόλου, ή δεν μπαίνουν καν στον κόπο να εξετάσουν, αν τα προτεινόμενα μέτρα θα έχουν αρνητικές επιδράσεις στο εξαγωγικό εμπόριο της χώρας. Εκδίδονται νόμοι, Υπουργικές αποφάσεις, κλπ., που περιέχουν ορισμένα αντικίνητρα, ενώ στη συνέχεια αρχίζουν οι αποστολές των γνωστών "Υπομνημάτων" προς τους αρμόδιους Υπουργούς από συλλογικούς φορείς όπως ο ΠΣΕ και ο ΣΕΒΕ, ζητώντας την άρση

συγκεκριμένων εξαγωγικών αντικινήτρων τα οποία υπάρχουν στους παραπάνω νόμους, υπουργικές αποφάσεις, κλπ. Η κατάσταση αυτή είναι απαράδεκτη, διαρκεί χρόνια ολόκληρα, και επιτέλους θα πρέπει να βρεθεί τρόπος για να εκλείψει.

(Πηγή: "Αγορά χωρίς σύνορα" τόμος 3, τεύχος 3, 1998, Διαρθρωτικά και θεσμικά προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών, Κλέαρχος Ευστρατόγλου)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

4.1 ΛΟΓΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Κοινό είναι το αίσθημα ότι πρέπει να επιτύχουμε υψηλότερες οικονομικές επιδόσεις σε μια στιγμή κατά την οποία η ελληνική αγορά έχει ανοίξει οριστικά στην ευρωπαϊκή και την παγκόσμια οικονομία. Το πρόβλημα είναι πόσο και πώς. Το μέγεθος των προσπαθειών που πρέπει να καταβληθούν προκύπτει από την απόσταση που μας χωρίζει από τους εταίρους μας στους αποφασιστικούς τομείς της οικονομικής εξέλιξης, δηλαδή από τις απαιτήσεις μιας σχετικά ταχείας οικονομικής σύγκλισης. Στον εξαγωγικό τομέα οι επιδόσεις δεν είναι ομοιόμορφες. Οι εξαγωγές υπηρεσιών αναπτύσσονται ταχύτερα. Οι εξαγωγές αγαθών όμως εμφανίζουν σημαντική υστέρηση. Όπως δείχνουν βασικά ποσοτικά δεδομένα, η μέση ετήσια αύξηση των εξαγωγών είναι μικρότερη από την αύξηση του διεθνούς εμπορίου με αποτέλεσμα η χώρα μας να χάνει μερίδιο στη διεθνή αγορά.

Η εισαγωγική διείσδυση μεγαλώνει, οι εξαγωγές αγαθών καλύπτουν τώρα μικρότερο ποσοστό των εισαγωγών, ενώ το έλλειμμα στο εμπορικό ισοζύγιο αυξάνεται σταθερά. Οι αδυναμίες αυτές αποκαλύπτουν σοβαρό έλλειμμα ανταγωνιστικότητας. Προκειμένου η χώρα να προσαρμοστεί στο νέο ανταγωνιστικότερο περιβάλλον και να καταλάβει μια θέση καλύτερη μεταξύ των εταίρων της, κρίνεται απαραίτητο η οικονομική ανάπτυξή της να στηριχθεί στην εξωτερική ζήτηση, δηλαδή στις εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών. Μόνον έτσι είναι δυνατό να επιτευχθούν καλύτερες επιδόσεις και να επιταχυνθεί η επιδιωκόμενη σύγκλιση.

Επειδή αυτό δεν θα γίνει αυτόματα από την αγορά, απαιτείται η διαμόρφωση και η συνεπής εφαρμογή μιας εξαγωγικής στρατηγικής προσαρμοσμένης στις νέες ανταγωνιστικές συνθήκες και όρους, που διαμορφώνουν αφ' ενός η συμμετοχή μας στην ΟΝΕ και αφ' ετέρου οι ραγδαίες εξελίξεις στις τηλεπικοινωνίες και την τεχνολογία των πληροφοριών, μιας στρατηγικής δηλαδή που θα κατατείνει στη δραστική βελτίωση της ανταγωνιστικής παρουσίας της ελληνικής παραγωγής στην παγκόσμια αγορά, με αγαθά και υπηρεσίες που ζητούνται σήμερα και θα ζητούνται και στο μέλλον.

Με την πολιτική αυτή δεν επιδιώκεται απλώς να αντιμετωπισθούν υφιστάμενες ελλείψεις και αδυναμίες. Δεν πρόκειται δηλαδή για μια πολιτική αμυντική. Ο βασικός στόχος είναι η ανάπτυξη των εξαγωγών.

Η διαδικασία αυτή πιστεύεται ότι θα δημιουργήσει μια νέα δυναμική που μπορεί να σαρώσει αδυναμίες και ανεπάρκειες. Πρόκειται δηλαδή για μια πολιτική επιθετική.

Καθώς, όμως, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας και των εξαγωγών δεν είναι δυνατό να επέλθει με συναλλαγματικές ρυθμίσεις, η νέα πολιτική πρέπει να στραφεί προς: τη βελτίωση όλων εκείνων των παραγόντων που επηρεάζουν την παραγωγή, την τοποθέτηση των ελληνικών προϊόντων στο εξωτερικό και τη θέση όλων αυτών που συμμετέχουν σε αυτή τη διαδικασία, και πριν απ' όλα των εξαγωγικών επιχειρήσεων. Η κύρια προσπάθεια από τη μια πρέπει να συγκεντρωθεί στους παράγοντες εκείνους που επηρεάζουν το συνολικό κόστος, όπως το κόστος εργασίας, η αδιανόητη για την εποχή μας γραφειοκρατία, το πραγματικό κόστος των επενδύσεων που είναι πολύ υψηλό και πολλά άλλα, και από την άλλη στη δραστική βελτίωση της ποιότητας της παραγωγής που έχει σχέση με την τεχνολογική στάθμη της και τον εκσυγχρονισμό των εξαγωγικών μονάδων.

Ένα από τα σπουδαιότερα διαρθρωτικά προβλήματα, που συνδέεται στενά και με τις εξαγωγικές επιδόσεις, είναι η περιορισμένη ανάπτυξη του τμήματος εκείνου της οικονομίας που στηρίζεται περισσότερο στη γνώση ενώ οι εξελίξεις στην τεχνολογία των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής μεταβάλλουν δραστικά το τοπίο στο διεθνές εμπόριο.

Οι εξελίξεις αυτές, ειδικότερα, επηρεάζουν αποφασιστικά τον τρόπο με τον οποίο διεξάγονται οι διεθνείς συναλλαγές, το είδος των αγαθών και των υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο των συναλλαγών αυτών, καθώς και τις επιχειρήσεις που με τον ένα ή τον άλλο τρόπο συμμετέχουν στο διεθνές εμπόριο. Σε μια στρατηγική για την ανάπτυξη των εξαγωγών, συνεπώς, δεν είναι δυνατό να απουσιάζουν πρωτοβουλίες και μέτρα που έχουν σχέση με την αξιοποίηση των νέων δυνατοτήτων που προσφέρει η τεχνολογική πρόοδος. Η νέα αυτή στρατηγική πρέπει να αποτελεί καθ' εαυτή ένα ενιαίο και συνεκτικό σύνολο, αλλά δεν θα οδηγήσει σε αξιόλογες επιτεύξεις αν δεν ενσωματωθεί στο γενικότερο μακροπρόθεσμο σχεδιασμό της οικονομίας.

Η στρατηγική αυτή εκτείνεται σε τρία πεδία:

1. Στη βελτίωση του γενικότερου μακροοικονομικού περιβάλλοντος με την αντιμετώπιση, μεταξύ άλλων, των διαρθρωτικών αδυναμιών.
2. Στην ταχεία και δραστική βελτίωση των εξαγωγικών επιδόσεων και την ανάπτυξη του εξαγωγικού τομέα της οικονομίας.
3. Στην ανάπτυξη των εξαγωγικών μονάδων με την αναδιάρθρωση της δομής τους και τον εκσυγχρονισμό τους.

(Πηγή:[http://www.gbi-seve.gr/synedrio\(30/92004\)](http://www.gbi-seve.gr/synedrio(30/92004))

4.2 ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Βελτίωση του οικονομικού περιβάλλοντος

Η προώθηση των εξαγωγών χωρίς την ύπαρξη ανταγωνιστικού περιβάλλοντος στη χώρα μας είναι χωρίς νόημα. Τα εξαγωγικά προβλήματα δε βρίσκονται στις αγορές του εξωτερικού, ή δε βρίσκονται κυρίως εκεί, αλλά στο εσωτερικό. Για να μπορέσει η χώρα μας να ανακόψει τη συνεχιζόμενη εισαγωγική διείσδυση και να διευρύνει το μερίδιό της στις παγκόσμιες εξαγωγές, πρέπει να αυξηθεί η προσφορά ανταγωνιστικών προϊόντων. Συνεπώς, η πολιτική στο πεδίο αυτό πρέπει να στραφεί προς αυτή την επιδίωξη.

Πρωταρχική σημασία έχουν αποκτήσει γενικότεροι παράγοντες όπως:

1. Διαρθρωτικά προβλήματα

Η αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των διαρθρωτικών προβλημάτων, όπως η μεγαλύτερη απελευθέρωση των αγορών και η ανάπτυξη του ανταγωνισμού και ο περαιτέρω περιορισμός της παραγωγικής δραστηριότητας του κράτους, θα συμβάλουν αποφασιστικά στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Όπου μέτρα αυτού του χαρακτήρα εφαρμόστηκαν χωρίς ταλαντεύσεις και μεαποφασιστικότητα, οδήγησαν στην άνοδο της παραγωγικότητας, συμβάλλοντας έτσι σε ταχύτερους ρυθμούς ανάπτυξης χωρίς πληθωρισμό.

2. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας της κρατικής μηχανής

Η γραφειοκρατική βραδύτητα με την οποία κινείται, η ελεγκτική μανία από την οποία εμφορούνται οι λειτουργοί της, η αναποτελεσματικότητα και η ανεπάρκεια αυξάνουν ιδιαίτερα το κόστος της παραγωγής των προς εξαγωγή προϊόντων. Συνεπώς, απαιτείται η πραγματοποίηση συνεχούς προόδου στη βελτίωση της αποδοτικότητας του κρατικού μηχανισμού

3. Φορολογική επιβάρυνση

Μεταρρύθμιση του φορολογικού συστήματος που θα αποβλέπει στην απλοποίησή του και στη μείωση της φορολογικής επιβάρυνσης με την κατάργηση, μεταξύ άλλων, και πλήθους παρωχημένων ρυθμίσεων.

4. Διευκολύνσεις για τις ΜΜΕ

- Ευκολότερη πρόσβαση στο χρηματοπιστωτικό σύστημα με απλουστευμένες διαδικασίες και σχήματα προσαρμοσμένα στις δυνατότητές τους.
- Ισχυρή τεχνολογική υποστήριξη με σκοπό τη δημιουργία υποδομής κατάλληλης για υψηλότερες ποιοτικές επιδόσεις, περιλαμβανομένων και μέτρων για τη βελτίωση της παραγωγικότητας με την παροχή της αναγκαίας τεχνικής βοήθειας.

- Κατάργηση όλων των γραφειοκρατικών διατυπώσεων για την είσοδό τους στην αγορά.

5. Άλλες ειδικότερες δράσεις

Την προαγωγή της εξαγωγικής προσπάθειας θα διευκολύνουν δραστηριότητες και μέτρα στους ακόλουθους τομείς:

- Η δημιουργία σταθερού, προβλέψιμου και ευνοϊκού οικονομικού περιβάλλοντος για την ανάπτυξη της δραστηριότητας των επιχειρήσεων.
- Το εξωτερικά προσανατολισμένο και φιλικό προς την αγορά εμπορικό και βιομηχανικό καθεστώς.
- Η διαμόρφωση κατάλληλου περιβάλλοντος για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων.
- Η σταθερή και θαρραλέα πολιτική επενδύσεων για την ανάπτυξη του ανθρώπινου κεφαλαίου σε όλα τα επίπεδα.
- Η αποτελεσματικότερη σύνδεση του εκπαιδευτικού συστήματος με τις ανάγκες της οικονομίας και της παραγωγής, τόσο με την κατάλληλη διάρθρωση των προγραμμάτων όσο και με τον τρόπο εφαρμογής τους.
- Η ενθάρρυνση της έρευνας και της υιοθέτησης της καινοτομίας.
- Η δημιουργία ανταγωνιστικής υποδομής στις θαλάσσιες, χερσαίες και αεροπορικές μεταφορές, τις τηλεπικοινωνίες, την παροχή φθηνού ηλεκτρικού ρεύματος και την πρόσβαση στο Διαδίκτυο.
- Η ενθάρρυνση της παραγωγής νέων προϊόντων γενικά και ειδικότερα εκείνων που ενσωματώνουν περισσότερη γνώση, και νέες τεχνολογίες, των οποίων οι αγορές τους αναπτύσσονται ταχύτερα.

(Πηγή [http://www.gbi-seve.gr/synedrio\(30/9/2004](http://www.gbi-seve.gr/synedrio(30/9/2004))

Η ανάπτυξη του εξαγωγικού τομέα

Η πολιτική που προαναφέρθηκε, δημιουργεί τις προϋποθέσεις αλλά δε θα οδηγήσει αυτόματα στην αύξηση των εξαγωγών, αν δε συμπληρωθεί με μια πολιτική και μέτρα τα οποία θα καταστήσουν αποτελεσματικότερη την τοποθέτηση των ελληνικών προϊόντων στις διεθνείς αγορές, που είναι και το ζητούμενο. Η πολιτική αυτή, κατά τη γνώμη μας, που θα περιλαμβάνει δραστηριότητες και πρωτοβουλίες από την προβολή της Ελλάδας ως εξαγωγικής χώρας ως την προώθηση συγκεκριμένων προϊόντων σε επιλεγμένες αγορές, θα πρέπει να αναπτυχθεί στους ακόλουθους τομείς:

1. Επέκταση της παραγωγικής και επενδυτικής δραστηριότητας στο εξωτερικό

Στο πεδίο αυτό αναφέρονται συγκεκριμένες πρωτοβουλίες που αποβλέπουν τόσο στην ενθάρρυνση της μόνιμης παρουσίας των ελληνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό όσο και στη στήριξη της εμπορικής και παραγωγικής δραστηριότητας στις ξένες χώρες.

Μέτρα για τη συμμετοχή των ΜΜΕ στα προγράμματα του Γ' ΚΠΣ με σκοπό την αναδιάρθρωση και την ενίσχυση της υποδομής τους, προκειμένου να

είναι σε θέση να συμμετάσχουν πιο αποτελεσματικά και να επεκτείνουν την εξαγωγική τους δραστηριότητα και να αναλάβουν πρωτοβουλίες για τη μόνιμη παρουσία και εγκατάστασή τους στο εξωτερικό.

Νέες πρωτοβουλίες για την επέκταση του θεσμού των εταιριών επιχειρηματικών κεφαλαίων (venture capital) στις περιοχές άμεσου ενδιαφέροντος (Βαλκάνια, Εύξεινος Πόντος, Ανατ. Μεσόγειος).

Συνεχής και σταθερή διπλωματική υποστήριξη των επιχειρήσεων που αντιμετωπίζουν οξύτατα προβλήματα, είτε λόγω των συνεπειών του πολέμου στο Κοσσυφοπέδιο και της αναταραχής στην ΠΓΔΜ, είτε για άλλους πολιτικούς λόγους.

Οι ΔΕΚΟ ή οι επιχειρήσεις και τράπεζες που ελέγχονται άμεσα ή έμμεσα από το κράτος λόγω της οικονομικής επιφάνειάς τους από τη μια και του ζωτικού αντικειμένου της δραστηριότητάς τους, από την άλλη, είναι κατάλληλες για τη διάνοιξη των οδών προσπέλασης στις αναδυόμενες αγορές που βρίσκονται στον άμεσο γεωπολιτικό χώρο της Ελλάδος και για να διευκολύνουν έμμεσα μικρές και μεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις να διαβούν τα σύνορα της χώρας. Για το σκοπό αυτό είναι απαραίτητο στα επιχειρησιακά τους προγράμματα να ενταχθεί κατά τρόπο τολμηρό, συγκεκριμένο και συστηματικό η επέκταση της δραστηριότητάς τους στο εξωτερικό.

Δημιουργία ελεύθερων ζωνών για εξαγωγές. Η επέκταση της δραστηριότητας των ελληνικών επιχειρήσεων θα διευκολυνθεί ιδιαίτερω με τη βελτίωση των οδών προσπέλασης προς τις όμορφες χώρες και ειδικότερα την επιτάχυνση κατασκευής της Εγνατίας και των κάθετων αξόνων και τη δραστική βελτίωση των λιμένων της Θεσσαλονίκης, της Αλεξανδρούπολης, της Ηγουμενίτσας και της Καβάλας.

Προώθηση με ταχύτερους ρυθμούς εφαρμογής του ελληνικού προγράμματος σταθεροποίησης για τις χώρες της Ν.Α. Ευρώπης. Στα ερευνητικά προγράμματα που προβλέπονται, είτε στα πλαίσια του Γ' ΚΠΣ είτε εκτός αυτού, θα πρέπει να περιληφθούν έρευνες

2. Στήριξη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών

Στην υποβοήθηση, τη στήριξη και την ενθάρρυνση των επιχειρήσεων να προχωρήσουν στην επέκταση της δραστηριότητάς τους στο εξωτερικό, ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (ΟΑΕΠ) κατέχει δεσπόζουσα θέση γιατί:

- Αναλαμβάνει μεγάλο μέρος του κινδύνου, έργο ύψιστης σημασίας, ιδίως σε χώρες στις οποίες είναι συχνές οι πολιτικές και κοινωνικές αναστατώσεις και εκτεταμένη η οικονομική εγκληματικότητα.

- Τα ασφαλιστικά συμβόλαια που συνάπτει με τις επιχειρήσεις είναι δυνατό, εφ' όσον το επιθυμούν, να χρησιμοποιηθούν από αυτές ως εγγύηση για τη χρηματοδότησή τους.

Γιατί ο ΟΑΕΠ, για να καταστήσει πιο αποτελεσματική τη συμβολή και τη στήριξή τους, ιδίως στην περίπτωση των μεγάλων συμβολαίων, συνάπτει διάφορες συμφωνίες συνασφάλειας με διεθνείς οργανισμούς. . Διεθνής κάλυψη ελληνικών πρωτοβουλιών

Ο ΟΑΕΠ υπέγραψε με τον M.I.G.A., θυγατρικό Οργανισμό της Παγκόσμιας Τράπεζας (World Bank), συμφωνία συνεργασίας και συνασφάλισης δραστηριοτήτων των ελληνικών επιχειρήσεων που επενδύουν στις περιοχές των Βαλκανίων και των Παρευξινίων χωρών και γενικότερα της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Η σημασία της συμφωνίας αυτής είναι προφανής.

3. Παραγωγή νέων και επώνυμων προϊόντων και άλλες δραστηριότητες για τη βελτίωση της σύνθεσης των εξαγόμενων προϊόντων

Στο πεδίο αυτό είναι αναγκαία μεταξύ των άλλων τα ακόλουθα μέτρα:

- Η ενθάρρυνση της έρευνας των επιχειρήσεων με την ευρεία έννοια του όρου που βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα με την παροχή κατάλληλων κινήτρων.
- Η ενθάρρυνση για υπαγωγή ερευνητικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων στις δράσεις του Γ' ΚΠΣ.
- Η ενθάρρυνση της ανάπτυξης επιχειρηματικής δραστηριότητας σε τομείς έντασης τεχνολογίας και έντασης υψηλής ειδίκευσης εργασίας στα πλαίσια της αναπτυξιακής νομοθεσίας.
- Ενθάρρυνση δημιουργίας υψηλής ποιότητας προϊόντων τα οποία είναι δυνατόν ακολούθως να μετατραπούν σε επώνυμα.
- Ενίσχυση της προβολής των επώνυμων προϊόντων στα πλαίσια της αναπτυξιακής δραστηριότητας και σχετικών προγραμμάτων.

4. Βελτίωση της διπλωματικής υποστήριξης στο εξωτερικό

Για την ανάπτυξη πιο ολοκληρωμένης και αποτελεσματικής οικονομικής και εμπορικής διπλωματίας απαιτούνται:

- Η άμεση λήψη ορισμένων μέτρων για την αποτελεσματικότερη δραστηριότητα των Γραφείων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων που προβλέπονται και στο υπό ψήφιση σχέδιο νόμου του ΥΠΕΘΟ.
- Η ορθολογικότερη γεωγραφική κατανομή του προσωπικού των γραφείων ΟΕΥ, με βάση το δυναμισμό και τις δυνατότητες του εξωτερικού εμπορίου αγαθών και υπηρεσιών.
- Η πρόσληψη ντόπιου προσωπικού στις χώρες που υπάρχουν ειδικά προβλήματα γλώσσας και γενικότερα επικοινωνίας.

- Βελτίωση της κατάρτισης των εμπορικών εκπροσώπων στο εξωτερικό.
- Καθιέρωση τακτικών επισκέψεων τους στη χώρα μας και επαφή τους με τους αρμόδιους φορείς και οργανώσεις.
- Κατάρτιση για κάθε γραφείο ΟΕΥ συγκεκριμένου προγράμματος δράσης και παρακολούθηση εφαρμογής του από τις κεντρικές υπηρεσίες.
- Η καθιέρωση μετάβασης ειδικών αποστολών αποτελουμένων από εμπειρογνώμονες και άμεσα ενδιαφερομένους για τη μελέτη επί τόπου προβλημάτων που έχουν σχέση με τις ελληνικές επενδύσεις σε διάφορες χώρες (π.χ. ΠΓΔΜ, κ.λπ.) ή άλλων προβλημάτων που επηρεάζουν δυσμενώς τις ελληνικές εξαγωγές και επενδύσεις.

5. Γενικά και ειδικά προγράμματα και πρωτοβουλίες προώθησης και εμπορίας

Η συστηματική προβολή και προώθηση των ελληνικών προϊόντων αποτελεί αποφασιστικό παράγοντα οργανικής βελτίωσης της ανταγωνιστικότητάς τους. Προς τούτο απαιτείται η εκπόνηση γενικών προγραμμάτων προώθησης και προβολής που θα αποβλέπουν στην οριστική εγγραφή της Ελλάδας και των ελληνικών προϊόντων στον εξαγωγικό χάρτη του κόσμου και ειδικών προγραμμάτων που θα έχουν ως στόχο την προώθηση συγκεκριμένων προϊόντων ή κλάδων εξαγωγικής δραστηριότητας.

Προς το σκοπό αυτό απαιτούνται ειδικές μελέτες επιλεξιμότητας και διαβάθμισης προτεραιοτήτων για χώρες, κλάδους και μεμονωμένα προϊόντα. Για την πρώτη κατηγορία αναφέρονται ενδεικτικά τετραετή, τριετή και διετή προγράμματα που έχουν σχέση με την προβολή της Ελλάδας ως εξαγωγικής χώρας ειδικών κατηγοριών προϊόντων, όπως π.χ. το κρασί και το λάδι ή προγράμματα προώθησης της "Μεσογειακής Δίαιτας" στα οποία περιλαμβάνονται πολλά εξαγωγικά προϊόντα.

Στη δεύτερη κατηγορία, ενδεικτικά αναφέρονται προγράμματα: για την προώθηση των ελληνικών εξαγωγών (ή και των επενδύσεων) σε διάφορες χώρες (π.χ. Τουρκία, Ιαπωνία, Αν.Μεσόγειο, κ.λπ.), για την προώθηση των ελληνικών εξαγωγών συγκεκριμένων κατηγοριών προϊόντων, γεωργικών και βιομηχανικών, για την προώθηση μεμονωμένων προϊόντων.

(Πηγή:<http://www.gbi-seve.gr/synedrio> (30/9/2004))

Ανάπτυξη και εκσυγχρονισμός των εξαγωγικών επιχειρήσεων

Στη νέα αυτή στρατηγική πρέπει να ενταχθούν πρωτοβουλίες και μέτρα που θα αποβλέπουν τόσο στην ενθάρρυνση της μόνιμης παρουσίας των ελληνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό, όσο και στη στήριξη της εμπορικής και παραγωγικής τους δραστηριότητας στις ξένες χώρες. Οι δράσεις και οι πρωτοβουλίες που έχουν αναφερθεί ως τώρα, θα βοηθήσουν τις εξαγωγικές επιχειρήσεις στο έργο τους, αλλά δε "θα πιάσουν τόπο" εάν και οι ίδιες οι επιχειρήσεις δεν καταβάλουν συγκεκριμένες προσπάθειες για να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους. Για το σκοπό αυτό, οι προσπάθειες πρέπει να στραφούν προς τις ακόλουθες κατευθύνσεις:

1. Ανταγωνιστικό μέγεθος

Την ενθάρρυνση δηλαδή των επιχειρήσεων με τη διαμόρφωση και του κατάλληλου θεσμικού πλαισίου, προκειμένου να αποκτήσουν ανταγωνιστικά μεγέθη.

2. Ο τεχνολογικός εκσυγχρονισμός

Οι ελληνικές επιχειρήσεις, εκτός από το ανταγωνιστικό μέγεθος που πρέπει, πολλές αν όχι οι περισσότερες να αποκτήσουν, είναι και το ανταγωνιστικό τεχνολογικό τους επίπεδο. Γιατί στο μέλλον, στο άμεσο μέλλον, η επιτυχία μιας επιχείρησης δε θα κρίνεται μόνον από το μέγεθός της, αλλά και από τη γνώση που ενσωματώνει στη δομή και τη δραστηριότητά της. Και ο παράγοντας αυτός πάντως αποτελεί πολύ συχνά συνάρτηση του μεγέθους.

3. Επιχειρηματικές συμμαχίες και συμπράξεις

Οι ελληνικές επιχειρήσεις, όπως έχουν σήμερα τα πράγματα, είναι υποχρεωμένες να συμμαχήσουν με άλλες επιχειρήσεις, προκειμένου να προχωρήσουν στην πραγματοποίηση των επιδιώξεών τους. Η επιχειρηματική συμμαχία μπορεί να είναι εφ' άπαξ, να αφορά δηλαδή μια επιχειρηματική πρωτοβουλία, να έχει ως αντικείμενο μόνον έναν τομέα ή να περιορίζεται σε μία μόνον περιοχή ή μπορεί να έχει μονιμότερο και ευρύτερο χαρακτήρα.

4. Έρευνα και Ανάπτυξη

Δημιουργία του κατάλληλου περιβάλλοντος και ενθάρρυνση για την πραγματοποίηση ερευνών στο επίπεδο της επιχείρησης που θα αποβλέπουν στη δημιουργία νέων προϊόντων, στη βελτίωση της ποιότητας και την αποτελεσματική εμπορία.

5. Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού

Αξιοποίηση της κοινοτικής υποστήριξης για τη δημιουργία στελεχών κατάλληλων για την εξαγωγική δραστηριότητα και τις επενδυτικές πρωτοβουλίες των επιχειρήσεων στο εξωτερικό.

6. Στρατηγική εισόδου σε νέα αγορά

Πρωτοβουλίες που θα διευκολύνουν τις επιχειρήσεις να αναπτύξουν στρατηγική πρώτης εισόδου σε νέα ή μη αγορά, από την παροχή τεχνικής βοήθειας και διπλωματικής υποστήριξης ως την παροχή όλων των αναγκαίων διασφαλίσεων.

7. Η εξωστρέφεια των ΜΜΕ

Ειδική υποβοήθηση των ΜΜΕ για να αναλάβουν πρωτοβουλίες στους προαναφερόμενους τομείς.

Η οργανική βελτίωση της ανταγωνιστικότητας συμπυκνώνει όλες τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η οικονομία της χώρας στην ΟΝΕ. Για το σκοπό αυτό, είναι αναγκαία η αξιοποίηση της εξωτερικής ζήτησης, δηλαδή η

ανάπτυξη των εξαγωγών αγαθών και υπηρεσιών, δεδομένου ότι η μικρή, αλλά εντελώς ανοιχτή πλέον ελληνική αγορά δεν είναι δυνατό να στηρίξει τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης που απαιτεί η πραγματική σύγκλιση.
(Πηγή:<http://www.gbi-seve.gr/synedrio> (30/9/2004))

Μάρκετινγκ.

Ένα ακόμα γνώρισμα των ελληνικών εξαγωγών που αποτελεί σκόπελο στην ανάπτυξή τους είναι η έλλειψη σύγχρονων μεθόδων προώθησης. Λείπει ο σύγχρονος τρόπος πωλήσεων, η παρουσία στελεχών με γνώση στις σύγχρονες μεθόδους ανάπτυξης των επιχειρήσεων, που πλέον θεωρείται αναγκαίο, καθώς τα προϊόντα νέας τεχνολογίας, που δείχνουν άνοδο, απαιτούν και ειδικευμένα στελέχη για την προώθησή τους.

Είναι απαραίτητο, λοιπόν, να γίνει διαφήμιση, να δημιουργηθούν τμήματα πωλήσεων και ανάπτυξης σε κάθε επιχείρηση και ταυτόχρονα να υπάρχει και συντονισμός όλων των φορέων της πολιτείας και των επιχειρήσεων για να δημιουργηθεί ενιαία στρατηγική ανάπτυξης με στόχο την εξέλιξη του κλάδου. Η άποψη αυτή υποστηρίζεται από τους επίσημους φορείς και βέβαια προϋποθέτει και το κόστος και εφαρμογή της τεχνολογίας στην δραστηριότητα των επιχειρήσεων. Με τη μέθοδο αυτή θα μπορέσει να ενισχυθεί και η προσπάθεια αναδιάρθρωσης του κλάδου.
(Πηγή:www.serresbiz.com)

4.3 ΔΡΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΧΩΡΑ ΜΑΣ

Οι προτάσεις αυτές έχουν επισημανθεί και αναπτυχθεί στο 3^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ανάπτυξης εξαγωγών και η υλοποίησή τους θα είχε ένα μεγάλο οικονομικό όφελος για τις ελληνικές εξαγωγές και την ελληνική οικονομία γενικότερα. Οι προτάσεις που ακολουθούν έγιναν για συγκεκριμένες αγορές μπορούν όμως κάλλιστα να εφαρμοστούν σε πολλές άλλες χώρες.

- Σύσταση κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου (Venture Capital Co.)

Η σύσταση ελληνικού κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) για επενδύσεις στο εξωτερικό, με ενδεχόμενη στήριξη από ελληνικό κρατικό φορέα (π.χ. ΟΑΕΠ ή ελληνική τράπεζα) θα βοηθούσε ελληνικές εταιρείες να αναπτύξουν επιχειρηματικά projects και να ανταγωνισθούν άλλες ξένες επιχειρήσεις που τυγχάνουν της εν λόγω ευχέρειας.

- Συμφωνίες Αποφυγής Διπλής Φορολογίας

- Χορήγηση Αναπτυξιακής Χρηματοδοτικής Πίστωσης - SOFT LOAN

Δυνατότητα παραχώρησης soft loan, με ευνοϊκούς όρους αποπληρωμής στα πλαίσια των γενικών οδηγιών του ΟΟΣΑ, το οποίο θα χρησιμοποιηθεί για

την αγορά ελληνικών προϊόντων - κυρίως μηχανημάτων, εξοπλισμού και υπηρεσιών - για αναπτυξιακά έργα. Η τακτική αυτή ακολουθείται κατά κόρον από τους άλλους εταίρους μας στην Ε.Ε., γεγονός που δημιουργεί ανταγωνιστικό μειονέκτημα στους Έλληνες εξαγωγείς. Με τον τρόπο αυτό θα μπορούσαμε να εξάγουμε και προϊόντα/ υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας και παράλληλα να βελτιώσουμε την εικόνα της χώρας και να δημιουργήσουμε συνθήκες αύξησης των εξαγωγών στο μέλλον.

- Εμπορικές Αποστολές

Οι εμπορικές αποστολές και μάλιστα με προεπιλογή των εταίρων και προκαθορισμένα ραντεβού αποτελούν πολύ χρήσιμο μέσο για τη γνώση της αγοράς και την ανάπτυξη συνεργασιών. Απαιτούν όμως ειδική τεχνογνωσία, επαγγελματισμό και καλύτερο συντονισμό σε εθνικό επίπεδο.

- Προσκλήσεις επίσκεψης στη χώρα μας αυστηρά επιλεγμένων από την ελληνική πλευρά εκπροσώπων ξένων επιχειρήσεων, κρατικών ή ιδιωτικών, προκειμένου να γνωρίσουν τις εξαγωγικές δυνατότητες συγκεκριμένων κλάδων της ελληνικής παραγωγής.

- Αξιοποίηση ειδικών κοινοτικών αναπτυξιακών προγραμμάτων και χρηματοδοτήσεων διεθνών οργανισμών

- Ελληνική παρουσία σε Κέντρα Μόδας

Τα έτοιμα ενδύματα (βαμβακερά και πλεκτά), συγκαταλέγονται μεταξύ των πρώτων σε αξία ελληνικών εξαγόμενων προϊόντων.

- Οργάνωση «Ελληνικού Μήνα»

Η τακτική συμμετοχή μας σε επιλεγμένες εκθέσεις γενικού τουρισμού, θα μπορούσε να συνδυαστεί και να οδηγήσει στη καθιέρωση (ανά έτος) διοργάνωσης Ελληνικού μήνα με οργανωμένες επιδείξεις μόδας και γούνας, μαγειρικής, γευσιγνωσίας ελληνικών κρασιών, καθώς και πολιτιστικές εκδηλώσεις.

- Ελληνικά έντοπα στην τοπική γλώσσα των χωρών ενδιαφέροντος

Ορισμένα ειδικού ελληνικού ενδιαφέροντος άρθρα και επιμελημένοι οδηγοί ελληνικών προϊόντων θα μπορούσαν να μεταφραστούν στη τοπική γλώσσα με στόχο να προσεγγίσουν τον μέσο καταναλωτή.

- Οργάνωση εβδομάδων Ελληνικής κουζίνας

Υπάρχουν ορισμένες βασικές και ουσιαστικές προϋποθέσεις για να ξεκινήσει μια οργανωμένη καμπάνια της μεσογειακής διαίτας και μέσω αυτής να ευνοηθούν πολλαπλασιαστικά ορισμένα παραδοσιακά ελληνικά προϊόντα.

- Βιολογικά ελληνικά προϊόντα

Οι περισσότερες δυτικές χώρες έχουν παράδοση σε θέματα περιβάλλοντος και βιολογικών προϊόντων και πολύ υψηλό κατά κεφαλήν εισόδημα. Εναπόκειται στη δική μας πλευρά η ανάληψη πρωτοβουλιών και στρατηγικής ενημέρωσης και προώθησης των δικών μας βιολογικών προϊόντων. Θα μπορούσαμε να ξεκινήσουμε με το ελαιόλαδο και ορισμένα ποιοτικά προϊόντα του κλάδου των τροφίμων.

- Συνεργασία Ελληνικών επιχειρηματικών Οργανώσεων με αντίστοιχες της Ευρώπης

Η ενεργότερη συνεργασία μαζί τους και η δημιουργία "οργανωμένων" δημοσίων σχέσεων μπορεί να οδηγήσει στην από κοινού οργάνωση δράσεων κοινού και αμοιβαίως επωφελούς εμπορικού ενδιαφέροντος.

- Διοργάνωση "λιτών" in store promotion για ορισμένα ελληνικά προϊόντα (ελαιόλαδο, ελιές, τρόφιμα) σε συνεργασία με τους τοπικούς αντιπροσώπους, που να συνοδεύονται όμως και με κάποιο μικρό έντυπο με τη μορφή του give away.

- Σύσφιξη της συνεργασίας μεταξύ Ερευνητικών Ιδρυμάτων της Ελλάδος και άλλων χωρών και από κοινού ανάληψη κοινών ερευνητικών προγραμμάτων σε τομείς κοινού ενδιαφέροντος.

-Αναπτυξιακά προγράμματα.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις κρίνεται σκόπιμο να δραστηριοποιηθούν και να αξιοποιήσουν τα αναπτυξιακά προγράμματα της Ε.Ε. σε αγορές στόχους.

-Διεθνείς Διαγωνισμοί

Θα πρέπει να προσανατολιστούμε προς την κατεύθυνση αξιοποίησης των διεθνών διαγωνισμών ανάληψης τεχνικών έργων υποδομής και αγοράς αγαθών και εξοπλισμού που προκηρύσσονται από μεγάλους διεθνείς χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς στους οποίους μετέχουμε οικονομικά αλλά από τους διαγωνισμούς στους οποίους σχεδόν πάντοτε απουσιάζουμε.

-Εταιρείες παροχής υπηρεσιών

Να εξετάσουμε σοβαρά τις δυνατότητες που υπάρχουν για την εγκατάσταση στο εξωτερικό εταιρειών παροχής υπηρεσιών στις οποίες η χώρα μας διαθέτει κάποια συγκριτικά πλεονεκτήματα και ικανή εμπειρία. Αναφέρονται ειδικότερα: Γραφεία Αντιπροσωπείας ελληνικών τραπεζών, με την προοπτική εξέλιξής τους σε πλήρη υποκαταστήματα. Εταιρείες παροχής υπηρεσιών, όπως νομικών και οικονομοτεχνικών συμβούλων, μεταφορικές, ασφαλιστικές & τουριστικές υπηρεσίες.

(Πηγή: <http://www.gbi-seve.gr/synedrio/symperasmata.htm> (30/9/2004))

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΠΡΟΣΦΑΤΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

5.1 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΠΡΟΣ ΞΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ ΤΟ 2008

Ο παρακάτω πίνακας 4 μας δείχνει αναλυτικά τις εξαγωγές ελληνικών προϊόντων προς διάφορες ξένες χώρες που πραγματοποιήθηκαν κατά τα έτη 2007-2008, υπολογίζοντας δε και τις μεταβολές που προκείπουν ανάμεσα στα δύο έτη. Όπως είναι εμφανές τα ποσοστά μεταβολής των εξαγωγών προς όλες τις παρακάτω χώρες μέσα σε ένα χρόνο έχουν παραμείνει σχεδόν στάσιμα ή ελάχιστα μειώθηκαν.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ & ΜΕΛΕΤΩΝ (Κ.Ε.Ε.Μ.)					
ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΤΑ ΧΩΡΕΣ ΚΑΙ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ					
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΜΑΪΟΣ 2008					
Προσωρινά στοιχεία					
(σε εκατ. ευρώ)					
Γεωγραφικές περιοχές	Εξαγωγές		% Μεταβολή	% Σύνθεση	
	2008	2007	08/07	2008	2007
ΣΥΝΟΛΟ	6.943,6	6.919,6	0,3%	100,0%	100,0%
1 ΟΟΣΑ (29 χώρες)	4.022,1	4.137,3	-2,8%	57,9%	59,8%
2 Ε. Ε. (25)	3.916,5	3.826,1	2,4%	56,4%	55,3%
Ε. Ε. (15)	3.112,9	3.102,4	0,3%	44,8%	44,8%
2.1					
Γαλλία	297,3	291,9	1,8%	4,3%	4,2%
Ολλανδία	167,2	134,2	24,5%	2,4%	1,9%
Γερμανία	801,9	837,4	-4,2%	11,5%	12,1%
Ιταλία	870,7	787,8	10,5%	12,5%	11,4%
Ην. Βασίλειο	340,9	393,8	-13,4%	4,9%	5,7%
Ιρλανδία	24,5	24,0	1,8%	0,4%	0,3%

	Δανία	45,8	52,1	-12,2%	0,7%	0,8%
	Πορτογαλία	46,8	43,2	8,5%	0,7%	0,6%
	Ισπανία	254,5	238,7	6,6%	3,7%	3,4%
	Βέλγιο	84,1	117,0	-28,1%	1,2%	1,7%
	Λουξεμβούργο	2,0	1,6	26,6%	0,0%	0,0%
	Σουηδία	66,1	75,9	-13,0%	1,0%	1,1%
	Φινλανδία	57,3	41,4	38,4%	0,8%	0,6%
	Αυστρία	53,7	63,3	-15,1%	0,8%	0,9%
	Χώρες & εδάφη μη κατονομαζόμενα	0,012	0,054	-77,7%	0,0%	0,0%
2.2	ΧΩΡΕΣ ΝΕΑΣ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗΣ	803,6	723,7	11,0%	11,6%	10,5%
	Μάλτα	17,8	10,4	72,1%	0,3%	0,1%
	Εσθονία	2,7	3,9	-32,3%	0,0%	0,1%
	Λεττονία	3,3	6,1	-45,4%	0,0%	0,1%
	Λιθουανία	5,7	5,7	-0,9%	0,1%	0,1%
	Πολωνία	94,1	87,9	7,0%	1,4%	1,3%
	Τσεχία	46,4	36,1	28,4%	0,7%	0,5%
	Σλοβακία	17,8	19,0	-6,2%	0,3%	0,3%
	Ουγγαρία	47,5	33,7	41,0%	0,7%	0,5%
	Σλοβενία	126,8	92,4	37,3%	1,8%	1,3%
	Κύπρος	441,6	428,5	3,1%	6,4%	6,2%
3	Β. ΑΜΕΡΙΚΗ	304,4	353,6	-13,9%	4,4%	5,1%
	ΗΠΑ	262,5	299,0	-12,2%	3,8%	4,3%
	Καναδάς	29,2	26,6	9,8%	0,4%	0,4%
	Μεξικό	12,8	28,0	-54,5%	0,2%	0,4%
4	ΑΛΛΕΣ ΑΝΕΠΤΥΓΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ	51,3	142,2	-63,9%	0,7%	2,1%
	Ιαπωνία	17,7	108,0	-83,6%	0,3%	1,6%
	Αυστραλία	31,1	31,8	-2,2%	0,4%	0,5%
	Νέα Ζηλανδία	2,4	2,4	-0,1%	0,0%	0,0%
5	ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΟΟΣΑ (εκτός Ν. Κορέας)	332,8	346,5	-3,9%	4,8%	5,0%
	Ισλανδία	0,6	0,7	-11,7%	0,0%	0,0%
	Νορβηγία	15,0	11,5	30,3%	0,2%	0,2%
	Ελβετία	47,2	55,4	-14,8%	0,7%	0,8%
	Τουρκία	270,1	278,9	-3,2%	3,9%	4,0%

6	ΒΑΛΚΑΝΙΑ	1.317,0	1.162,4	13,3%	19,0%	16,8%
	Ρουμανία	277,9	246,2	12,9%	4,0%	3,6%
	Βουλγαρία	516,7	392,0	31,8%	7,4%	5,7%
	Αλβανία	151,3	168,5	-10,3%	2,2%	2,4%
	Κροατία	58,3	55,0	5,9%	0,8%	0,8%
	Βοσνία-Ερζεγοβίνη	13,1	10,6	24,0%	0,2%	0,2%
	Σερβία-Μαυροβούνιο-Κόσοβο	127,1	133,5	-4,8%	1,8%	1,9%
	ΠΓΔΜ	172,6	156,4	10,3%	2,5%	2,3%
7	ΚΟΙΝΟΠΟΛ. ΑΝΕΞΑΡΤ. ΚΡΑΤΩΝ (ΚΑΚ)	191,9	192,4	-0,3%	2,8%	2,8%
	Ουκρανία	34,7	47,3	-26,7%	0,5%	0,7%
	Λευκορωσία	2,7	2,4	14,5%	0,0%	0,0%
	Μολδαβία	5,8	3,8	53,0%	0,1%	0,1%
	Ρωσία	130,5	101,0	29,2%	1,9%	1,5%
	Γεωργία	5,7	20,0	-71,6%	0,1%	0,3%
	Αρμενία	4,6	9,3	-51,0%	0,1%	0,1%
	Αζερμπαϊτζάν	2,7	2,8	-3,9%	0,0%	0,0%
	Καζακστάν	3,0	4,5	-34,3%	0,0%	0,1%
	Τουρκμενιστάν	0,1	0,2	-66,7%	0,0%	0,0%
	Ουζμπεκιστάν	2,2	0,7	191,3%	0,0%	0,0%
	Τατζικιστάν	0,1	0,0	13,7%	0,0%	0,0%
	Κιργιζία	0,0	0,3	-	0,0%	0,0%
8	Μ.ΑΝΑΤΟΛΗ & Β.ΑΦΡΙΚΗ	346,0	466,2	-25,8%	5,0%	6,7%
	Μαρόκο	25,9	22,7	13,7%	0,4%	0,3%
	Αλγερία	43,5	40,5	7,4%	0,6%	0,6%
	Τυνησία	14,8	8,9	65,9%	0,2%	0,1%
	Λιβύη	11,8	71,9	-83,6%	0,2%	1,0%
	Αίγυπτος	39,1	49,4	-20,9%	0,6%	0,7%
	Λίβανος	10,7	23,4	-54,4%	0,2%	0,3%
	Συρία	11,7	43,1	-72,9%	0,2%	0,6%
	Ιράκ	1,4	2,5	-41,8%	0,0%	0,0%
	Ιράν	3,3	4,8	-31,4%	0,0%	0,1%
	Ισραήλ	42,5	55,4	-23,2%	0,6%	0,8%
	Ιορδανία	5,4	4,6	17,1%	0,1%	0,1%
	Σ.Αραβία	27,5	25,4	8,4%	0,4%	0,4%

	Κουβέιτ	3,8	5,4	-29,2%	0,1%	0,1%
	Μπαχρέιν	1,9	3,3	-40,4%	0,0%	0,0%
	Κατάρ	3,8	3,1	25,4%	0,1%	0,0%
	Ην. Αρ. Εμιράτα	96,8	66,2	46,2%	1,4%	1,0%
	Ομάν	1,1	19,6	-94,2%	0,0%	0,3%
	Υεμένη	0,9	16,0	-94,5%	0,0%	0,2%
9	ΧΩΡΕΣ ΑΦΡΙΚΗΣ (εκτός Β.Αφρικής)	55,4	62,7	-11,6%	0,8%	0,9%
	Μαυριτανία	3,1	10,3	-69,6%	0,0%	0,1%
	Νίγηρ	7,4	2,9	160,0%	0,1%	0,0%
	Γκάνα	0,3	1,5	-80,0%	0,0%	0,0%
	Νιγηρία	27,6	10,5	162,9%	0,4%	0,2%
	Γκαμπόν	0,1	0,1	3,3%	0,0%	0,0%
	Αιθιοπία	1,5	2,1	-31,7%	0,0%	0,0%
	Κένυα	1,1	1,8	-36,5%	0,0%	0,0%
	Δημ. Νοτ. Αφρικής	14,2	33,5	-57,5%	0,2%	0,5%
10	Ν. Α. ΑΣΙΑ	65,6	79,2	-17,1%	0,9%	1,1%
	Ταϊλάνδη	7,7	9,4	-17,3%	0,1%	0,1%
	Ινδονησία	7,2	13,0	-44,7%	0,1%	0,2%
	Σιγκαπούρη	14,6	25,0	-41,5%	0,2%	0,4%
	Φιλιππίνες	1,9	2,5	-26,1%	0,0%	0,0%
	Νότια Κορέα	14,9	15,9	-6,5%	0,2%	0,2%
	Ταϊβάν	2,8	4,0	-29,2%	0,0%	0,1%
	Χογκ Κονγκ	16,5	9,4	76,1%	0,2%	0,1%
11	ΛΑΤΙΝΙΚΗ ΑΜΕΡΙΚΗ	43,4	47,4	-8,5%	0,6%	0,7%
	Ονδούρα	0,1	0,1	-27,4%	0,0%	0,0%
	Παναμάς	17,6	27,8	-36,6%	0,3%	0,4%
	Μπαχάμες	3,8	1,7	129,4%	0,1%	0,0%
	Αγ. Βικέντιος	1,7	0,9	81,3%	0,0%	0,0%
	Βραζιλία	11,1	12,6	-11,9%	0,2%	0,2%
	Χιλή	5,9	2,6	124,4%	0,1%	0,0%
	Αργεντινή	3,2	1,7	88,1%	0,0%	0,0%
12	ΙΝΔΙΑ	10,2	18,0	-43,4%	0,1%	0,3%
13	ΚΙΝΑ	39,8	45,2	-12,1%	0,6%	0,7%
14	ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ	269,3	177,8	51,4%	3,9%	2,6%

(Πηγή: www.pse.gr)

5.2 ΕΞΑΓΩΓΕΣ & ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ 2007-2008 ΑΝΑ ΠΡΟΙΟΝ

Στο παρακάτω πίνακα 5 απεικονίζονται οι εξαγωγές και παρακάτω οι εισαγωγές διαφόρων προϊόντων από και προς τη χώρα μας κατά τα έτη 2007-2008. Συγκρίνοντας παρατηρούμε διαφορές μεταξύ των προϊόντων αλλά και μία έμφανή διαφορά στις εισαγωγές προϊόντων προς τη χώρα μας σε σχέση με τις εξαγωγές μας προς άλλες χώρες όπου είναι αρκετά μειωμένες.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ & ΜΕΛΕΤΩΝ (Κ.Ε.Ε.Μ.)						
ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΚΑΤΑ ΜΟΝΟΨΗΦΙΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΑΙ Η ΣΥΝΘΕΣΗ ΤΟΥ						
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΜΑΪΟΣ 2008 (σε εκατ. ευρώ)						
ΚΩΔ. ΤΤΔΕ	Π ρ ο ῖ ὄ ν	Α ξ ί α		%	% Σύνθεση	
		2008*	2007*	Μεταβολή 08*/07*	2008*	2007*
Ε ξ α γ ω γ έ ς						
0+1+4	Αγροτικά προϊόντα	1.435,9	1.300,2	10,4%	20,7%	18,8%
0	Τρόφιμα και ζώα ζωντανά	1.078,8	932,7	15,7%	15,5%	13,5%
1	Ποτά & καπνός	213,3	198,3	7,6%	3,1%	2,9%
4	Λάδια και λίπη ζωϊκής ή φυτικής προέλευσης	143,8	169,1	-14,9%	2,1%	2,4%
2	Πρώτες ύλες	315,2	348,3	-9,5%	4,5%	5,0%
2	Πρώτες ύλες μη εδώδιμες εκτός από καύσιμα	315,2	348,3	-9,5%	4,5%	5,0%
3	Καύσιμα	690,8	827,9	-16,6%	9,9%	12,0%
3	Ορυκτά, καύσιμα, λιπαντικά,	690,8	827,9	-16,6%	9,9%	12,0%

	κ.λπ.					
5-8	Βιομηχανικά προϊόντα	4.278,9	4.182,8	2,3%	61,6%	60,4%
5	Χημικά προϊόντα & συναφή (μ.α.κ.)	946,5	1.011,5	-6,4%	13,6%	14,6%
6	Βιομηχανικά είδη ταξινομημένα κατά πρώτη ύλη	1.646,0	1.559,0	5,6%	23,7%	22,5%
7	Μηχανήματα & υλικό μεταφορών	929,0	880,3	5,5%	13,4%	12,7%
8	Διάφορα βιομηχανικά είδη	757,3	731,9	3,5%	10,9%	10,6%
9	Άλλα	222,8	260,5	-14,5%	3,2%	3,8%
9	Είδη & συναλλαγές μη ταξινομημένα κατά κατηγορίες	222,8	260,5	-14,5%	3,2%	3,8%
0-9	Συνολικές εξαγωγές	6.943,6	6.919,6	0,3%	100,0%	100,0%
Ε ι σ α γ ω γ έ ς						
0+1+4	Αγροτικά προϊόντα	2.529,3	2.214,1	14,2%	11,6%	9,6%
0	Τρόφιμα και ζώα ζωντανά	2.146,5	1.881,8	14,1%	9,8%	8,1%
1	Ποτά & καπνός	284,0	268,5	5,8%	1,3%	1,2%
4	Λάδια και λίπη ζωϊκής ή φυτικής προέλευσης	98,8	63,8	54,9%	0,5%	0,3%
2	Πρώτες ύλες	685,4	676,6	1,3%	3,1%	2,9%

	2	Πρώτες ύλες μη εδωδιμες εκτός από καύσιμα	685,4	676,6	1,3%	3,1%	2,9%
3		Καύσιμα	2.449,7	3.564,0	-31,3%	11,2%	15,4%
	3	Ορυκτά, καύσιμα, λιπαντικά, κ.λπ.	2.449,7	3.564,0	-31,3%	11,2%	15,4%
5-8		Βιομηχανικά προϊόντα	16.145,3	16.329,5	-1,1%	73,9%	70,6%
	5	Χημικά προϊόντα & συναφή (μ.α.κ.)	3.423,4	3.242,7	5,6%	15,7%	14,0%
	6	Βιομηχανικά είδη ταξινομημένα κατά πρώτη ύλη	3.127,6	3.466,2	-9,8%	14,3%	15,0%
	7	Μηχανήματα & υλικό μεταφορών	6.557,5	6.869,9	-4,5%	30,0%	29,7%
	8	Διάφορα βιομηχανικά είδη	3.036,8	2.750,7	10,4%	13,9%	11,9%
9		Άλλα	46,4	361,3	-87,1%	0,2%	1,6%
	9	Είδη & συναλλαγές μη ταξινομημένα κατά κατηγορίες	46,4	361,3	-87,1%	0,2%	1,6%
0-9		Συνολικές εισαγωγές	21.856,2	23.145,4	-5,6%	100,0%	100,0%

(Πηγή: *www.pse.gr*)

ΜΕΡΟΣ Β΄

Ο ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ
(Ο.Α.Ε.Π.)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ, ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π.

1.1 Ορισμός του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων.

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 μη κερδοσκοπικός 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 (500δις.Δρχ). 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. Με τις παραπάνω δραστηριότητές του, ο ΟΑΕΠ συμβάλει αποτελεσματικά στην αύξηση της "εξωστρέφειας" της Ελληνικής Οικονομίας.

(Πηγή: www.oaep.gr)

1.2 Δραστηριότητες του Ο.Α.Ε.Π.

Δραστηριότητα 1. Ο ΟΑΕΠ παρέχει εγγυήσεις, ασφαλίσεις και αντασφαλίσεις που συνδέονται με την παροχή βραχυπρόθεσμων μέχρι 2 έτη, μεσοπρόθεσμων από 2 έως 5 έτη και μακροπρόθεσμων άνω των 5 ετών πιστώσεων προς φυσικά ή νομικά πρόσωπα του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα. Η παρεχόμενη αυτή κάλυψη μπορεί να έχει την μορφή είτε κάλυψης της πιστώσεως που έχει χορηγηθεί στον αγοραστή από τον προμηθευτή (πίστωση προμηθευτή) είτε της κάλυψης της πιστώσεως χρηματοπιστωτικού οργανισμού προς τον αγοραστή, ο οποίος θα έχει εξοφλήσει με μετρητά τον προμηθευτή (πίστωση αγοραστή). Οφειλέτης μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο κάθε

μορφής, ιδιωτικού ή δημοσίου δικαίου, συμπεριλαμβανομένου και του αλλοδαπού Δημοσίου.

Μπορούν να ασφαλιζονται από τον ΟΑΕΠ:

- α.** εξαγωγές εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών, που απέκτησαν προ-στιθέμενη αξία ή έχουν παραχθεί ή παρασχεθεί στην Ελλάδα
- β.** παροχή υπηρεσιών, εκπόνηση μελετών και σχεδίων, επίβλεψη τεχνικών έργων, ανάληψη εκτέλεσης τεχνικών έργων σε χώρες εντός και εκτός της Ε. Ε. από ελληνικές επιχειρήσεις ή οργανισμούς, ή από κοινοπραξίες ή εταιρείες στις οποίες μετέχουν ελληνικές επιχειρήσεις.
- γ.** κατασκευή, μετασκευή ή επισκευή σε ελληνικές ναυπηγοκατασκευαστικές επιχειρήσεις πλοίων, πλοιαρίων και πλωτών ναυπηγημάτων, ανεξάρτητα από την εθνικότητα του πλοιοκτήτη ή της σημαίας του πλοίου.
- δ.** απαιτήσεις που απορρέουν από την πραγματοποίηση των πράξεων που αναφέρονται στα εδάφια α έως γ.
- ε.** εξαγωγή ελληνικών εμπορευμάτων με σκοπό την πώληση τους ή τη συμμετοχή σε εκθέσεις και επιδείξεις,
- στ.** μίσθωση μηχανημάτων, εργαλείων και μεταφορικών μέσων για την εκτέλεση τεχνικών έργων σε χώρες εντός και εκτός της Ε.Ε.
- ζ.** συμμετοχή σε διεθνείς διαγωνισμούς για τη σύναψη συμβάσεων προμήθειας αγαθών ή υπηρεσιών, ή για την εκπόνηση μελετών, την ανάληψη επιβλέψεων ή εργολαβιών, ή για την ανάληψη κατασκευής τεχνικών έργων σε χώρες εντός και εκτός της Ε. Ε.
- η.** εγγυητικές επιστολές που εκδίδονται από χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς ή ασφαλιστικές εταιρείες, που αφορούν πράξεις που αναφέρονται στα εδάφια α έως γ.
- θ.** άμεσες επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε χώρες εντός και εκτός της Ε.Ε. από ελληνικές επιχειρήσεις,
- ι.** πιστώσεις που παρέχονται από ελληνικές επιχειρήσεις σε επιχειρήσεις (ιδιωτικού ή δημοσίου δικαίου) εγκατεστημένες σε χώρες εντός και εκτός της Ε.Ε., ή από χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς που λειτουργούν σε χώρες εντός και εκτός της Ε.Ε., σε χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς ή επιχειρήσεις (ιδιωτικού ή δημοσίου δικαίου) που λειτουργούν σε χώρες εντός και εκτός της Ε.Ε., με σκοπό την πραγματοποίηση των πράξεων που αναφέρονται στα εδάφια α έως γ.

Δραστηριότητα 2. Οι εγγυώμενες, ασφαλιζόμενες, ή αντασφαλιζόμενες από τον ΟΑΕΠ πράξεις των εδαφίων ανάλογα με τον τρόπο που χρηματοδοτούνται, μπορούν να έχουν τη μορφή είτε «πίστωσης προμηθευτή» (Supplier Credit), είτε «πίστωσης στον αγοραστή» (Buyer Credit). Οι ορισμοί και τα χαρακτηριστικά των δύο αυτών μορφών πράξεων ορίζονται στο Παράρτημα της Οδηγίας 98/29/ΕΚ του Συμβουλίου της 7ης Μαΐου 1998 «για

την εναρμόνιση των κυριότερων διατάξεων που διέπουν την Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων για πράξεις μεσοπρόθεσμης και μακροπρόθεσμης κάλυψης» (Ε.Ε.Λ 148/19.5.98), ως εξής:

α. Χαρακτηριστικά της «Πίστωσης Προμηθευτή»:

i. Ο όρος «πίστωση προμηθευτή» εφαρμόζεται σε εμπορική σύμβαση που: προβλέπει την εξαγωγή εμπορευμάτων ή/και υπηρεσιών καταγωγής ενός κράτους-μέλους, μεταξύ ενός ή περισσότερων προμηθευτών και ενός ή περισσότερων αγοραστών, με την οποία ο αγοραστής (ή οι αγοραστές) αναλαμβάνει να πληρώσει τον προμηθευτή με μετρητά ή πίστωση.

ii. Οι διατάξεις για την κάλυψη της «πίστωσης προμηθευτή» εφαρμόζονται όταν η κάλυψη παρέχεται σε επιχειρήσεις εγκατεστημένες σε ένα κράτος-μέλος, σύμφωνα με το άρθρο 48 της Συνθήκης (πρώην άρθρο 58). Αν μια εμπορική σύμβαση χρηματοδοτείται με τη βοήθεια «πίστωσης στον αγοραστή», ή οποιασδήποτε άλλης χρηματοδοτικής ρύθμισης, η κάλυψη που παρέχεται στον εξαγωγέα για την εμπορική σύμβαση, καθ' αυτή, ακολουθεί τις διατάξεις για την κάλυψη των «πιστώσεων προμηθευτών».

β. Χαρακτηριστικά της «Πίστωσης στον Αγοραστή»:

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.

ii. Οι διατάξεις για την κάλυψη «πίστωσης στον αγοραστή» εφαρμόζονται όταν παρέχεται κάλυψη σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, ανεξαρτήτως του τόπου εγκατάστασης ή καταχώρησης τους.

iii. Οι διατάξεις για την κάλυψη «πίστωσης στον αγοραστή» εφαρμόζονται όσον αφορά την κάλυψη που παρέχεται σε χρηματοπιστωτικό ίδρυμα το οποίο κατέχει νομίμως διαπραγματεύσιμους τίτλους πληρωτέους από αγοραστή δυνάμει συμφωνίας για τη χρηματοδότηση εμπορικής σύμβασης.

Δραστηριότητα 3. Στα πλαίσια των δραστηριοτήτων του, ο ΟΑΕΠ παρέχει συμβουλές, πληροφορίες, καθώς και συμπληρωματική τεχνική υποστήριξη για την είσπραξη ληξιπρόθεσμων εξαγωγικών απαιτήσεων από τους δικαιούχους τους.

1.3 Η Διοίκηση του Ο.Α.Ε.Π.

α. Ο ΟΑΕΠ διοικείται από εννιάμελές διοικητικό συμβούλιο (Δ.Σ.).

β. Τα μέλη του Δ.Σ., ο γενικός διευθυντής και ο αναπληρωτής του ορίζονται από πρόσωπα που διαθέτουν ειδικές γνώσεις ή εμπειρία σχετικές με τις δραστηριότητες του ΟΑΕΠ.

γ. Ο πρόεδρος και τα μέλη του Δ.Σ. και ο γενικός διευθυντής του ΟΑΕΠ ορίζονται με απόφαση του Υπουργού Οικονομίας & Οικονομικών, που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Με όμοια απόφαση καθορίζεται η αποζημίωση των μελών του Δ.Σ. και του γενικού διευθυντή, που καταβάλλεται από τον ΟΑΕΠ.

δ. Η θητεία των μελών του Δ.Σ. είναι τριετής και μπορεί να ανανεώνεται.

ε. Το Δ.Σ. του ΟΑΕΠ ορίζει ένα από τα μέλη του ως αντιπρόεδρο, και τον αναπληρωτή του γενικού διευθυντή και το γραμματέα του και καθορίζει τις αμοιβές τους.

ζ. Το Δ.Σ. βρίσκεται σε απαρτία, όταν είναι παρόντα πέντε τουλάχιστον μέλη του.

η. Το Δ.Σ. αποφασίζει με την απόλυτη πλειοψηφία των παρόντων μελών του. Σε περίπτωση ισοψηφίας υπερिοχθεί η ψήφος του προέδρου ή του προεδρευόντος. Η αδικαιολόγητη απουσία συμβούλου από τις συνεδριάσεις

ι. Σε περίπτωση παύσης, θανάτου, παραίτησης ή αποχώρησης για οποιοδήποτε λόγο μέλους του Δ.Σ. πριν από τη λήξη της θητείας του, ορίζεται νέο μέλος για τον υπόλοιπο χρόνο της θητείας. Μέχρι τον ορισμό νέου μέλους το Δ.Σ. μπορεί να λειτουργεί με ελλιπή συγκρότηση, όχι όμως πέρα από ένα τρίμηνο.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

1.4 Οι αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου

1. Το Δ.Σ. του ΟΑΕΠ είναι αρμόδιο για κάθε θέμα που αφορά τη διοίκηση και εκπροσώπηση του ΟΑΕΠ, τη διαχείριση της περιουσίας του και γενικά την επιδίωξη του σκοπού του. Ειδικότερα το διοικητικό συμβούλιο:

α. Καταρτίζει τον προϋπολογισμό του ΟΑΕΠ, διαμορφώνει το ετήσιο πρόγραμμα δραστηριοτήτων και τα υποβάλλει μέχρι την 15 Οκτωβρίου κάθε έτους για έγκριση στον Υπουργό Οικονομίας & Οικονομικών. Το ετήσιο πρόγραμμα δραστηριοτήτων του ΟΑΕΠ περιλαμβάνει τους κινδύνους, που αναλαμβάνονται κατά κατηγορία κινδύνων, κατά κατηγορία εξαγομένων προϊόντων, κατά χώρα προορισμού, κατά νόμισμα ανάληψης των υποχρεώσεων και εξόφλησης τους, τα ποσοστά κάλυψης κατά κατηγορία κινδύνων, το χρόνο καταβολής των αποζημιώσεων, τα επενδυτικά προγράμματα του ΟΑΕΠ, τα προγράμματα επέκτασης του δικτύου του και τα προγράμματα βελτίωσης της υλικοτεχνικής υποδομής του και βελτίωσης των όρων παροχής των υπηρεσιών που προσφέρονται.

β. Καθορίζει με κανονισμούς που εγκρίνονται από τον εποπτεύοντα Υπουργό, τις διαδικασίες, τους όρους και τις προϋποθέσεις με τους οποίους ο ΟΑΕΠ:

βα. Προσφέρει, γενικώς ή και κατά κατηγορία κινδύνων και περιπτώσεων, τις ασφαλιστικές, εγγυοδοτικές και λοιπές υπηρεσίες του.

- ββ. Διαπιστώνει, γενικώς ή και κατά κατηγορία κινδύνων και περιπτώσεων, την επέλευση των κινδύνων που αναλαμβάνονται.
- βγ. Καταβάλλει, γενικώς ή και κατά κατηγορία κινδύνων και περιπτώσεων, τις αποζημιώσεις.
- γ. Μέσα στο πλαίσιο του εγκεκριμένου προγράμματος δραστηριοτήτων, του εγκεκριμένου προϋπολογισμού του ΟΑΕΠ και των κανονισμών του εδαφίου β, καθορίζει με κανονισμούς τα ασφαλιστρα και τις προμήθειες που εισπράττονται, τα ποσοστά κάλυψης κατά κατηγορία κινδύνου ως το εγκεκριμένο ανώτατο όριο, τα νομίσιμα πληρωμής, το χρόνο πληρωμής και κάθε άλλο ουσιώδη όρο κατά την κρίση του Δ.Σ.
- δ. Αποφασίζει για τις αιτήσεις παροχής εγγύησης, ασφάλισης ή αντασφάλισης.
- ε. Αποφασίζει την τροποποίηση των αρχικών όρων των ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων που παρέχονται.
- στ. Αποφασίζει για συμβιβασμό και εξουσιοδοτεί τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, σε περίπτωση αντασφάλισης, να προβαίνουν ελεύθερα σε βάσιμους συμβιβασμούς, οι οποίοι δεσμεύουν τον ΟΑΕΠ.
- ζ. Αποφασίζει για τη λήψη μέτρων, που εξασφαλίζουν τα δικαιώματα του μη τα δικαιώματα του Δημοσίου και φροντίζει για τον περιορισμό των οικονομικών υποχρεώσεων του ΟΑΕΠ.
- η. Αποφασίζει την αντασφάλιση ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών μεμονωμένα ή εταιρειών σε κοινοπραξία.
- θ. Παρακολουθεί το ύψος των κινδύνων που αναλαμβάνονται και των εκάστοτε υποχρεώσεων του, ώστε να μην υπερβαίνουν τα καθορισμένα όρια είτε συνολικά είτε κατά περίπτωση.
- ι. Εισηγείται στον εποπτεύοντα Υπουργό για κάθε θέμα της αρμοδιότητας του ΟΑΕΠ.
2. Το Δ.Σ. μπορεί με απόφαση του να μεταβιβάζει στο γενικό διευθυντή, ολικώς ή μερικώς και με τους όρους που ορίζονται στην απόφαση αυτή, τις αρμοδιότητες που αναφέρονται στα στοιχεία γ, δ, ε, στ, η.
3. Ο πρόεδρος του Δ.Σ. του ΟΑΕΠ εκπροσωπεί τον ΟΑΕΠ απέναντι σε κάθε Αρχή και τρίτον, παρίσταται και εκπροσωπεί τον ΟΑΕΠ δικαστικώς και εξώδικως και εποπτεύει την ορθή εφαρμογή των αποφάσεων του Δ.Σ., την ορθή εκτέλεση του προγράμματος δραστηριότητας του ΟΑΕΠ και του προϋπολογισμού του, την τήρηση του Κανονισμού Οργάνωσης και Λειτουργίας των Υπηρεσιών του ΟΑΕΠ, του Κανονισμού Λειτουργίας του Δ.Σ. και των Κανονισμών της παρ. 1, εδάφ. β. Συγκαλεί σε συνεδριάσεις το Δ.Σ., προεδρεύει στις συνεδριάσεις του και καθορίζει τα θέματα της ημερήσιας διάταξης, ύστερα από σχετική πρόταση του γενικού διευθυντή. Όταν ο πρόεδρος δεν υπάρχει, απουσιάζει ή κωλύεται, τα καθήκοντα του ασκεί ο αντιπρόεδρος. Με την έγκριση του Δ.Σ., ο πρόεδρος μπορεί να αναθέτει την εκπροσώπηση του ΟΑΕΠ απέναντι σε κάθε Αρχή και τρίτον και τη δικαστική και εξώδικη παράσταση και εκπροσώπηση του στον γενικό διευθυντή.
4. Ο γενικός διευθυντής είναι το ανώτατο εκτελεστικό όργανο του ΟΑΕΠ. Ο γενικός διευθυντής είναι προϊστάμενος όλων των υπηρεσιών και του προσωπικού του ΟΑΕΠ, διευθύνει το έργο τους και λαμβάνει όλες τις αποφάσεις που αφορούν τη δραστηριότητα και λειτουργία του ΟΑΕΠ, μέσα στο πλαίσιο του Κανονισμού

Οργάνωσης και Λειτουργίας των Υπηρεσιών του, του Κανονισμού Υπηρεσιακής Κατάστασης του Προσωπικού, του Προγράμματος Δραστηριότητας, του Προϋπολογισμού, των κανονισμών της παρ. 1, εδαφ. β και των αποφάσεων του Δ.Σ.

Επίσης, εισηγείται στις συνεδριάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου τα συζητούμενα θέματα. Όταν ο γενικός διευθυντής απουσιάζει ή κωλύεται, τα καθήκοντα του ασκεί ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής.

5. Με τη έγκριση του Δ.Σ., ο γενικός διευθυντής μπορεί να αναθέτει τη δικαστική και εξώδικη παράσταση και εκπροσώπηση του ΟΑΕΠ, που του έχει ανατεθεί, σε μέλος του Δ.Σ., υπάλληλο του ΟΑΕΠ ή τρίτο.

6. Ο γενικός διευθυντής μπορεί με απόφαση του να αναθέτει σε έναν ή περισσότερους υπαλλήλους του ΟΑΕΠ τη μερική ή ολική άσκηση των αρμοδιοτήτων που του έχουν ανατεθεί σύμφωνα με την παράγραφο 2.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

ΠΙΝΑΚΑΣ 7

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Ο.Α.Ε.Π. αποτελείται από τους Προέδρους κ. Ευστρατόγλου και κα. Σακελλαρίδη και τα παρακάτω μέλη:

κ. ΠΙΑΝΝΟΣ Δημήτριος	Αντιπρόεδρος	Προϊστάμενος της Γενικής Διεύθυνσης Διεθνούς Οικονομικής Πολιτικής του ΥΠ.ΟΙ.Ο
κ. ΑΚΚΑΣ Ιωάννης	Μέλος	Μέλος του Συνδέσμου Εξαγωγέων Β. Ελλάδος
κ. ΤΡΙΨΑΣ Σπύρος	Μέλος	Ασφαλιστής
κ. ΚΑΨΑΛΗΣ Δημήτριος	Μέλος	Επίτιμος Πρόεδρος της Εθνικής Συνομοσπονδίας Ελληνικού Εμπορίου
κ. ΠΑΠΑΣΤΑΥΡΟΥ Παναγιώτης	Μέλος	Πρόεδρος του ΟΠΕ
κα. ΜΠΕΡΙΤΣΗ Αικατερίνη	Μέλος	Τραπεζικός
κ. ΝΙΚΟΛΑΚΑΚΟΣ Ηλίας	Μέλος	Δικηγόρος
κ. ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΑΚΗΣ Αριστείδης	Μέλος	Δικηγόρος

Πηγή: www.oaep.gr

1.5 Το προσωπικό του ΟΑΕΠ

Ο κανονισμός οργάνωσης και λειτουργίας των υπηρεσιών και ο υπηρεσιακής κατάστασης του προσωπικού του ΟΑΕΠ, καθώς και ο εσωτερικός κανονισμός λειτουργίας του διοικητικού συμβουλίου καταρτίζονται από το διοικητικό συμβούλιο του ΟΑΕΠ και εγκρίνονται από τον Υπουργό Οικονομίας & Οικονομικών. Το πρώτο διοικητικό συμβούλιο του ΟΑΕΠ καταρτίζει τον

κανονισμό οργάνωσης της λειτουργίας των υπηρεσιών του ΟΑΕΠ και τον εσωτερικό κανονισμό λειτουργίας του διοικητικού συμβουλίου μέσα σε τρεις μήνες από τη δημοσίευση του διορισμού του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Επιτρέπεται η απόσπαση στον ΟΑΕΠ από άλλα νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου του δημόσιου τομέα, υπαλλήλων ειδικών για τα αντικείμενα της δραστηριότητας του ΟΑΕΠ, ύστερα από έγκριση της σχετικής πρότασης του διοικητικού συμβουλίου του ΟΑΕΠ από τον Υπουργό Οικονομίας & Οικονομικών και σύμφωνη γνώμη του αρμόδιου οργάνου του νομικού προσώπου στο οποίο υπηρετεί ο υπάλληλος.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

ΠΙΝΑΚΑΣ 7

Το ανθρώπινο δυναμικό που απασχολείται στο κεντρικό κατάστημα του Ο.Α.Ε.Π. έχει ως εξής:

κ. ΚΡΕΒΒΑΤΑΣ Αριστείδης	Τμήμα Κατάρτισης Συμβολαίων & Υποστήριξης Πελατών	krevvatas@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 205
κα. ΥΔΡΑΙΟΥ Αικατερίνη	Τμήμα Εμπορικών Πληροφοριών & Ανάλυσης Κινδύνων	idreou@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 216
κα. ΜΑΝΣΟΥΡΗ Αικατερίνη	Τμήμα Μεσομακροπρόθεσμων Πιστώσεων & Ειδικών Συμβολαίων	mansouri@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 219
κα. ΣΑΡΑΝΤΑΚΗ Αικατερίνη	Τμήμα Αποζημιώσεων & Είσπραξης Απαιτήσεων	ksarantaki@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 265
κ. ΣΤΑΜΟΥ Δημήτριος	Τμήμα Διεθνών Σχέσεων & Ανάλυσης Κινδύνου Χώρας	dstamou@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 208
κα. ΥΨΑΡΙΔΟΥ Ριάνα	Τμήμα Οικονομικών Υπηρεσιών	rypsaridou@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 238
κα. ΚΛΗΜΗ Φλώρα	Γραφείο Γραμματείας Διοίκησης & Δημοσίων Σχέσεων	fklimi@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 207
κ. ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Παναγιώτης	Γραφείο Στατιστικής & Πληροφορικής	p.papageorgiou@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 245
Υπεύθυνοι Τμημάτων Υποκαταστήματος Θεσ/νικης:			
κ. ΜΩΥΣΙΔΗΣ Παρασκευάς	Διευθυντής		εσωτερικό τηλ.: 247
κα. ΜΟΥΡΑΤΙΔΟΥ Λυδία	Τμήμα Κατάρτισης Συμβολαίων	mouratidou@oaep.gr	εσωτερικό τηλ.: 252

(Πηγή: www.oaep.gr)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π.

2.1 Η χρονική εξέλιξη του Ο.Α.Ε.Π.

Παρ' όλο που ο ΟΑΕΠ, υπό διάφορες νομικές μορφές, λειτουργεί από το 1968 στον τίτλο της παρούσας υποδιαίρεσης προτιμήσαμε να θέσουμε τη πιο πρόσφατη περίοδο 1994-2005, αφού όπως θα δούμε παρακάτω, η περίοδος αυτή μπορεί να θεωρηθεί ως η σημαντικότερη περίοδος στην εξέλιξη του ΟΑΕΠ. Γενικότερα όμως, όσον αφορά στη διαχρονική εξέλιξη του ΟΑΕΠ από το 1968 μέχρι και σήμερα, θα μπορούσαμε να τη διακρίνουμε στις παρακάτω 4 περιόδους:

Η πρώτη περίοδος 1968-1975 ξεκίνησε με την ψήφιση του Ν. 501/1968 με τον οποίο ιδρύθηκε το «Κεφάλαιο Ασφάλισης Πιστώσεων» (ΚΑΠ). Ο παραπάνω φορέας λειτουργούσε μέσα στην Τράπεζα της Ελλάδος και ασφάλιζε μόνο τις βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις και μόνο έναντι πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής. Προφανώς, οι προσφερόμενες υπηρεσίες δεν ήταν αυτό που πραγματικά χρειαζόνταν οι Έλληνες εξαγωγείς, αφού η μη κάλυψη των εμπορικών κινδύνων (πτώχευση, υπερημερία, κλπ. των ξένων αγοραστών) τους άφηνε ακάλυπτους έναντι σοβαρών κινδύνων μη πληρωμής. Για το λόγο αυτό, τα υπογραφόμενα ασφαλιστήρια συμβόλαια ήταν ελάχιστα σε ετήσια 56ση, ενώ αφορούσαν μόνο χώρες εκτός ΟΟΣΑ (κυρίως χώρες Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης), όπου υπήρχε πολιτικός κίνδυνος μη πληρωμής.

Η δεύτερη περίοδος 1975-1988 συνδέεται με την ψήφιση του Ν. 225 1975 (Φ.Ε.Κ. 268 Α728.11.1975) με τον οποίο ιδρύθηκε νέος φορέας, καθολικός διάδοχος του ΚΑΠ, με την ονομασία «Κεφάλαιο Ασφάλισης Πιστώσεων Εξαγωγών» (ΚΑΠΕ). Παρ' όλο που ο νέος φορέας αποτελούσε αναβάθμιση του προηγούμενου (ΚΑΠ), όμως και αυτός προσέφερε ασφάλιση μόνο των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων και μόνο έναντι πολιτικών κινδύνων, ενώ παράλληλα, προσέφερε και αντασφάλιση στην «ΑΕΕΓΑ Εθνική» για την κάλυψη των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων έναντι εμπορικών κινδύνων που πρωτασφάλιζε η παραπάνω εταιρεία. Η διαφορά είναι ότι τώρα ο νέος φορέας βρίσκεται εκτός της Τράπεζας της Ελλάδος, δηλ. έχει δική του στέγη, αλλά και κάποια αυτονομία.

Η τρίτη περίοδος 1988-1994 που αποτέλεσε «ορόσημο» στην εξέλιξη του ΟΑΕΠ, συνδέεται με την ψήφιση του Ν. 1796/1988 (Φ.Ε.Κ. 152 Α'/11.7.1988) με τον οποίο ιδρύθηκε ο υφιστάμενος και σήμερα «Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων» (ΟΑΕΠ), ο οποίος φυσικά υπήρξε ο καθολικός διάδοχος του ΚΑΠΕ. Θα πρέπει να τονίσουμε ότι ο νέος αυτός φορέας ασφάλιζε (και ασφαλίζει) τις βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις, όχι μόνο έναντι πολιτικών κινδύνων, όπως οι προκάτοχοι του φορείς, αλλά και έναντι εμπορικών κινδύνων.

Η τέταρτη περίοδος 1994-2005 μπορούμε να πούμε ότι υπήρξε η σημαντικότερη απ' όλες τις προηγούμενες, κυρίως όσον αφορά στην αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρει ο ΟΑΕΠ, η οποία βασικά επιτεύχθηκε με το σχεδιασμό και την υλοποίηση ενός «Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Plan), 1995-1999», καθώς και με πολύ σημαντικές τροπολογίες του ιδρυτικού νόμου του ΟΑΕΠ (Ν.1796/1988) οι οποίες ψηφίστηκαν από την Ολομέλεια της Βουλής την 8.12.2005. Με βάση την αναβάθμιση του ΟΑΕΠ που επιτεύχθηκε στην περίοδο 1994-2005, θα μπορούσαμε να πούμε ότι ο Οργανισμός σήμερα αποτελεί «μικρογραφία» των αντίστοιχων «μεγαθηρίων» των άλλων χωρών της Ε.Ε., όπως η COFACE Γαλλίας, η ATRADIUS Ολλανδίας, ο SAC Ε Ιταλίας, ο HERMES Γερμανίας, ο ECGD Αγγλίας, κλπ. Κάτι άλλο που θα πρέπει επίσης να τονίσουμε υπόψη τα ελληνικά δεδομένα, είναι το γεγονός ότι στην Ελλάδα ο τομέας ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων, υπό τη μορφή που λειτουργεί στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε., έχει στην ουσία ζωή μόλις 18 ετών, ενώ α αντίστοιχοι μεγάλοι Οργανισμοί που αναφέραμε παραπάνω ιδρύθηκαν στην 10ετία 1930-1940.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

2.2 Η εξέλιξη του Ο.Α.Ε.Π από το 1994 έως το 2005

Κατ' αρχήν, όσον αφορά στην ανάγκη σχεδιασμού και υλοποίησης του Επιχειρηματικού Σχεδίου, θα πρέπει να τονίσουμε ότι ο σημερινός ΟΑΕΠ δεν έχει καμία σχέση με εκείνον του 1994. Η κατάσταση στον Οργανισμό το 1994 ήταν «πρωτόγονη», αφού ο τότε ΟΑΕΠ δεν είχε επαρκές προσωπικό, δεν είχε γίνει ποτέ μετεκπαίδευση του προσωπικού στο εσωτερικό και εξωτερικό, δεν υπήρχε Κανονισμός Οργάνωσης και Λειτουργίας, αλλά ούτε Κανονισμός Υπηρεσιακής Κατάστασης Προσωπικού, ο Οργανισμός δεν προσέφερε παρά μόνο το «παραδοσιακό» προϊόν ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων για εμπορικούς και πολιτικούς κινδύνους, δεν γίνονταν έντονη και συστηματική ενημέρωση των Ελλήνων εξαγωγέων με διοργάνωση «Ημερίδων ΟΑΕΠ» σε ΕΒΕ της χώρας, δεν υπήρχε μηχανογράφηση των Υπηρεσιών του, δεν αντασφαλιζόνταν σε εταιρείες του εξωτερικού, δεν είχε

κανενός είδους συνεργασία με άλλους ΟΑΕΠ χωρών-μελών της Ε.Ε., αλλά ούτε με ελληνικές και ξένες τράπεζες για χρηματοδότηση των εξαγωγών, δεν είχε οργανωμένο Τμήμα Εμπορικών Πληροφοριών για την έρευνα και αξιολόγηση της φερεγγυότητας των ξένων αγοραστών, δεν είχε Τμήμα Ασφάλισης Μέσο-μακροπρόθεσμων Πιστώσεων για κάλυψη εξαγωγών με πίστωση άνω των 2 ετών, αλλά και για κάλυψη τεχνικών έργων, επενδύσεων εξωτερικού, κ.λπ. (παρ' όλο που ο ιδρυτικός νόμος 1796/1988 προέβλεπε την προσφορά τέτοιων ασφαλιστικών προϊόντων), δεν είχε ούτε Τμήμα Ανάλυσης Κινδύνου Χώρας, ούτε Τμήμα Διεθνών Σχέσεων, δεν υπήρχε «αξιοπρεπής παρουσία» της Ελλάδας στις Συνεδριάσεις των «Ομάδων Εξαγωγικών Πιστώσεων» που λειτουργούν στα πλαίσια της Ε.Ε. και του ΟΟΣΑ, δεν είχε καμία συνεργασία με τη MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) που είναι θυγατρική της Διεθνούς Τραπεζής και αποτελεί το μοναδικό Διεθνή Φορέα Ασφάλισης Επενδύσεων Εξωτερικού, καθώς και πολλές άλλες ελλείψεις και προβλήματα οργάνωσης και λειτουργίας.

Μόλις ανέλαβε καθήκοντα η Διοίκηση του ΟΑΕΠ το 1994, αφού κατέγραψε όλες τις παραπάνω ελλείψεις και προβλήματα, υπέβαλε για έγκριση στα πλαίσια του Β' ΚΠΣ ένα «Επιχειρηματικό Σχέδιο, 1995-99» με Κοινοτική χρηματοδότηση κατά 64% και με πόρους του ΟΑΕΠ κατά 36%, το οποίο και εγκρίθηκε κατά το ήμισυ, δηλ. για 1.760.000 € (600.000.000 δρχ.). Στο τέλος του 1999 ολοκληρώθηκε η υλοποίηση του Επιχειρηματικού Σχεδίου, ενώ έγινε και ο οριστικός οικονομικός έλεγχος από το Υπουργείο Ανάπτυξης.

Το παραπάνω Επιχειρηματικό Σχέδιο περιελάμβανε τα εξής 3 επιμέρους υπο-έργα:

- (1) αναβάθμιση της λειτουργικότητας του Οργανισμού,
- (2) εισαγωγή «νέων» ασφαλιστικών προϊόντων και
- (3) «on line» σύνδεση του Κεντρικού Καταστήματος Αθηνών με το Υποκατάστημα ΟΑΕΠ Θεσσαλονίκης.

Με βάση όλα τα παραπάνω, ο σημερινός ΟΑΕΠ έχει τη δομή και λειτουργία των αντίστοιχων πολύ μεγαλύτερων Οργανισμών της Γαλλίας (CO-FACE), Γερμανίας (HERMES), κλπ., με την ίδια διάρθρωση Υπηρεσιών, με τα ίδια ασφαλιστικά προϊόντα, κλπ., πλην όμως, αποτελεί «μικρογραφία» των παραπάνω μεγάλων Οργανισμών, και φυσικά έχει πολύ λιγότερο προσωπικό, αφού ο ΟΑΕΠ απασχολεί σήμερα 26 υπαλλήλους (από τις 76 οργανικές θέσεις που προβλέπει ο Κανονισμός Προσωπικού), ενώ η COFACE, ο HERMES, κλπ., έχουν προσωπικό πάνω από 1.000 άτομα. Βέβαια, ακόμα και αν λάβουμε υπόψη το γεγονός ότι η Γερμανία, η Γαλλία, κλπ. αποτελούν πολύ πιο μεγάλες και πιο ανεπτυγμένες οικονομίες από την ελληνική, και άρα έχουν πολύ πιο μεγάλο όγκο εξαγωγών, όμως και πάλι το προσωπικό του ελληνικού ΟΑΕΠ είναι σχετικά ολιγάριθμο, αν συγκριθεί με εκείνο του

ΟΑΕΠ της Τσεχίας (EGAP) και του ΟΑΕΠ της Πορτογαλίας (COSEC), που είναι 140 και 150 άτομα αντίστοιχα.

Τα Τμήματα που διαθέτει σήμερα ο ΟΑΕΠ είναι τα εξής:

- (1) Τμήμα Κατάρτισης Συμβολαίων & Εξοπηρέτησης Πελατών,
- (2) Τμήμα Εμπορικών Πληροφοριών και Ανάλυσης Κινδύνων,
- (3) Τμήμα Ασφάλισης Μεσο-μακροπρό-θεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων & Ειδικών Συμβολαίων
- (4) Τμήμα Αποζημιώσεων & Είσπραξης Απαιτήσεων
- (5) Τμήμα Διεθνών Σχέσεων & Ανάλυσης Κινδύνου Χώρας
- (6) Τμήμα Στρατηγικής Πωλήσεων (Marketing)
- (7) Τμήμα Οικονομικών Υπηρεσιών
- (8) Γραφείο Γραμματείας & Δημοσίων Σχέσεων
- (9) Γραφείο Στατιστικής & Πληροφορικής
- (10) Γραφείο Νομικής Υπηρεσίας.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

2.3 Συγκεντρωτικά στοιχεία της δραστηριότητας του ΟΑΕΠ κατά την περίοδο 1996-2006 - Σχολιασμός και παρατηρήσεις

Πριν παραθέσουμε και σχολιάσουμε τα βασικά συγκεντρωτικά στοιχεία της δραστηριότητας του ΟΑΕΠ για την περίοδο 1996-2006, θεωρούμε σκόπιμο και χρήσιμο να αναφέρουμε συνοπτικά συγκεκριμένες πληροφορίες σχετικές με τους πόρους του ΟΑΕΠ, την οικονομική του αυτονομία, την κατάρτιση του ετήσιου προϋπολογισμού και ισολογισμού του, τον τακτικό έλεγχο της οικονομικής του διαχείρισης και του ισολογισμού του, καθώς και το μηχανισμό και τη διαδικασία της εγγυοδοσίας του ελληνικού Δημοσίου.

Όπως αναφέραμε ήδη, ο ΟΑΕΠ ιδρύθηκε με το Ν.1796/1988, είναι ΝΠΙΔ, διοικείται από 9μελές Δ.Σ., εποπτεύεται από τον Υπουργό Οικονομίας & Οικονομικών, ενώ το εγγυο-δοτικό του κεφάλαιο ανέρχεται σε 1.467,35 εκατ. € (500 δισεκ. δρχ.). Τονίζεται ότι, σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου 12 του Ν. 1796/1988, το παραπάνω εγγυοδοτικό κεφάλαιο καθορίζεται με Προεδρικό Διάταγμα που εκδίδεται ύστερα από πρόταση του Υπουργού Οικονομίας & Οικονομικών και αποτελεί το «όριο» μέχρι του οποίου ο ΟΑΕΠ μπορεί να αναλαμβάνει ασφαλιστικές δεσμεύσεις «μη εμπορεύσιμων» κινδύνων. Με άλλα λόγια, το εγγυοδοτικό κεφάλαιο δεν αποτελεί ούτε μετοχικό, ούτε αποθεματικό κεφάλαιο του Οργανισμού.

Με βάση τα στοιχεία του Ισολογισμού του ΟΑΕΠ για το έτος 2005, το «Σύνολο Ενεργητικού» του Οργανισμού ανέρχονταν σε 1.499.805.204,93 €, το α-

ποθεματικό του κεφάλαιο, το οποίο κατά 98% είναι τοποθετημένο σε κρατικά ομόλογα και άλλους τίτλους σταθερής απόδοσης, ανέρχονταν σε 118.488.670,45 €, ενώ το διαχειριστικό πλεόνασμα (κέρδη χρήσεως) ανέρχονταν σε 763.152,86 €. Εδώ θα πρέπει να διευκρινίσουμε ότι το παραπάνω αποθεματικό κεφάλαιο σχηματίστηκε από τη συσσώρευση των διαχειριστικών πλεονασμάτων του Οργανισμού τα οποία, σύμφωνα με την παράγραφο 2 του άρθρου 11 του Ν.1796/ 1988, διατίθενται για τους ακόλουθους σκοπούς: δημιουργία αποθεματικού, επενδύσεις, βελτίωση των όρων παροχής των προσφερόμενων υπηρεσιών, απόδοση στο Δημόσιο, θα πρέπει να τονίσουμε ότι το ύψος του παραπάνω αποθεματικού κεφαλαίου του ΟΑΕΠ είναι πολλαπλάσιο των αντίστοιχων κεφαλαίων που διαθέτουν ιδιωτικές εταιρείες ασφάλισης πιστώσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου 11 του Ν.1796/1988, ο Οργανισμός έχει οικονομική αυτονομία, δηλ. δεν επιχορηγείται ούτε από τον Κρατικό Προϋπολογισμό, ούτε από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων. Με τους πόρους που εξασφαλίζει από τις εισπράξεις ασφαλιστρών και τους τόκους από επενδύσεις χαρτοφυλακίου του αποθεματικού του, μπορεί και καλύπτει πλήρως τις λειτουργικές του δαπάνες καθώς και τις καταβαλλόμενες αποζημιώσεις για ασφαλίσεις «εμπορεύσιμων» κινδύνων, για τις οποίες μάλιστα ο ΟΑΕΠ αντασφαλίζεται σε μεγάλες εταιρείες του εξωτερικού.

Σύμφωνα με τα άρθρα 7 και 9 του Ν. 1796/1988, το Δ.Σ. του ΟΑΕΠ καταρτίζει κάθε χρόνο τον ετήσιο Προϋπολογισμό και Ισολογισμό του Οργανισμού και τους υποβάλλει για έγκριση στον Υπουργό Οικονομίας & Οικονομικών ο οποίος και υπογράφει τις σχετικές εγκριτικές Υπουργικές Αποφάσεις. Επίσης, με βάση το άρθρο 8 του παραπάνω νόμου, ο τακτικός έλεγχος της οικονομικής διαχείρισης του Οργανισμού και του Ισολογισμού του γίνεται από δύο ορκωτούς λογιστές.

Μία συνοπτική περιγραφή του μηχανισμού και των διαδικασιών της εγγυοδοσίας του Ελληνικού Δημοσίου δίδεται από τις παραγράφους 1, 2 και 3 του άρθρου 12 του Ν. 1796/1988. Σύμφωνα με την παράγραφο 1, οι υποχρεώσεις του ΟΑΕΠ από εγγυήσεις, ασφαλίσεις και αντασφαλίσεις «μη εμπορεύσιμων» κινδύνων, όπως εκάστοτε αυτοί ορίζονται από αρμόδια όργανα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, έχουν αυτοδικαίως την εγγύηση του Ελληνικού Δημοσίου μέχρι το όριο που καθορίζεται κάθε φορά με προεδρικό διάταγμα, που εκδίδεται ύστερα από πρόταση του Υπουργού Οικονομίας & Οικονομικών.

Σύμφωνα με την παράγραφο 2, κάθε καταβολή από το Ελληνικό Δημόσιο στον ΟΑΕΠ, λόγω της εγγύησης του, μειώνει ισόποσα το όριο ευθύνης του της προηγούμενης παραγράφου 1 (δηλ. το εγγυοδοτικό κε-οαλαιο του ΟΑΕΠ). Με βάση την παράγραφο 2, μπορούμε να πούμε ότι τον Ιανουάριο του 2007 το «εγγυοδοτικό κεφάλαιο» του ΟΑΕΠ ήταν περίπου 1.454,55 εκατ. €, δηλ.

μειωμένο περίπου κατά 12.800.000 €, λόγω συγκεκριμένων εκταμιεύσεων από το Ελληνικό Δημόσιο (25η Διεύθυνση του ΓΛΚ) προς τον ΟΑΕΠ, καθώς και επιστροφής κονδυλίων από τον ΟΑΕΠ στο Ελληνικό Δημόσιο μετά από επανεισπράξεις αποζημιώσεων που είχαν καταβληθεί για «μη εμπορεύσιμους» κινδύνους. Σύμφωνα με την παράγραφο 3, με εντολή του Υπουργού Οικονομίας & Οικονομικών προς τράπεζα στην οποία τηρούνται λογαριασμοί του Δημοσίου (Τράπεζα Ελλάδος), που δίνεται μετά από αιτιολογημένη πρόταση του Δ.Σ. του ΟΑΕΠ, η τράπεζα αυτή μεταφέρει το ποσό της εντολής από το λογαριασμό του Ελληνικού Δημοσίου σε τραπεζικό λογαριασμό του ΟΑΕΠ «αι αναγγέλλει αμέσως τη μεταφορά στις αρμόδιες υπηρεσίες του Γενικού Λογιστηρίου του Κράτους (25η Διεύθυνση). Τα μεταφερόμενα ποσά δεν μπορούν να υπερβούν το όριο που ορίζεται από τα διατάγματα της παραγράφου 1.

Κάτι άλλο που θα πρέπει να σημειώσουμε σχετικά με τους ισολογισμούς του ΟΑΕΠ, είναι το γεγονός ότι οι καταβληθείσες και εκκρεμούσες αποζημιώσεις που συνδέονται με «μη εμπορεύσιμους» κινδύνους καταγράφονται μεν στα έξοδα, αλλά με ταυτόχρονη εγγραφή απαίτησης από το Ελληνικό Δημόσιο στα πλαίσια της εγγυοδοσίας που περιγράψαμε παραπάνω. Επίσης, όσον αφορά στις καλύψεις «εμπορεύσιμων» κινδύνων για τις οποίες δεν υπάρχει εγγυοδοσία του Ελληνικού Δημοσίου, η θετική ή αρνητική διαφορά μεταξύ των προβλέψεων ζημιών μεταξύ της τρέχουσας και της προηγούμενης περιόδου καταγράφεται στα αποτελέσματα χρήσεως.

Στη συνέχεια παραθέτουμε και σχολιάζουμε βασικά στοιχεία της δραστηριότητας του ΟΑΕΠ για την περίοδο 1996-2006. Στον Πίνακα 8 που ακολουθεί, παρουσιάζουμε συγκεντρωτικά για ολόκληρη την εξεταζόμενη περίοδο τα βασικά στοιχεία της δραστηριότητας του ΟΑΕΠ, με κατανομή τους στις δύο επιμέρους δραστηριότητες, δηλ. στις ασφαλίσεις των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων (που στην πράξη είναι μέχρι 180 ημέρες) και στις ασφαλίσεις των μεσο-μακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων (άνω των 2 ετών). Υπενθυμίζουμε ότι στην κατηγορία των μεσο-μακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων υπάγονται οι ασφαλίσεις που αφορούν σε εξαγωγές προϊόντων, τεχνικών έργων εξωτερικού και επενδύσεων εξωτερικού.

Όπως μας δείχνει ο Πίνακας 8, για τη δραστηριότητα της ασφάλισης των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων στην περίοδο 1996-2006 υπεγράφησαν 2.000 ασφαλιστήρια συμβόλαια, οι ασφαλισθείσες αξίες εξαγωγών ανήλθαν συνολικά σε 1.904.632.500,00 €, τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα σε 10.454.343,00 € και οι καταβληθείσες αποζημιώσεις σε 10.762.945,38 €. Με βάση τα παραπάνω στοιχεία, μπορούμε να πούμε ότι κατά την εξεταζόμενη περίοδο η μέση ασφαλισθείσα αξία κατά συμβόλαιο ήταν 952.316,25 € και το μέσο ασφάλιστρο 0,55%. Όσον αφορά στη σχέση μεταξύ των καταβληθεισών αποζημιώσεων και των εισπραχθέντων ασφαλιστρών, αυτή παρουσιάζεται με ένα δείκτη που χρησιμοποιείται ευρέως στη διεθνή πρακτική. Ο δείκτης αυτός,

ο οποίος εκφράζεται ως ποσοστό (%), ονομάζεται «loss ratio» και δίδεται από τη σχέση [(καταβληθείσες αποζημιώσεις/εισπραχθέντα ασφάλιστρα) χ 100]. Έτσι, για τις ασφαλισθείσες από τον ΟΑΕΠ βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις κατά την περίοδο 1996-2006, ο δείκτης «loss ratio» ήταν 102,9%, τιμή που θεωρείται υψηλή σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική, βάσει της οποίας μία «κανονική τιμή» μπορεί να φτάνει γύρω στο 60% - 70%, δεδομένου ότι τα ασφάλιστρα θα πρέπει θεωρητικά να καλύπτουν όχι μόνο τις καταβληθείσες αποζημιώσεις, αλλά και το λειτουργικό κόστος της ασφαλιστικής εταιρείας και, φυσικά, να αφήνουν και κάποιο περιθώριο κέρδους.

Σύμφωνα με μία απλή φόρμουλα που χρησιμοποιείται στη διεθνή πρακτική, το ετήσιο «λειτουργικό αποτέλεσμα» (operating result) ενός ιδιωτικού ή κρατικού ΟΑΕΠ δίδεται από τη σχέση: (εισπραχθέντα ασφάλιστρα + επανεισπράξεις + εισόδημα από επενδύσεις αποθεματικού κεφαλαίου) - (καταβληθείσες αποζημιώσεις + λειτουργικό κόστος). Αν η παραπάνω σχέση δίνει θετικό αποτέλεσμα έχουμε «λειτουργικό πλεόνασμα» (operating surplus), ενώ αν δίνει αρνητικό αποτέλεσμα έχουμε «λειτουργικό έλλειμμα» (operating deficit

ΠΙΝΑΚΑΣ 8

Συγκεντρωτικά στοιχεία της δραστηριότητας του ΟΑΕΠ κατά την περίοδο 1996-2006:

ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ			
Ασφαλιστήρια συμβόλαια	Ασφαλισθείσες αξίες	Εισπραχθέντ α ασφάλιστρα	Καταβληθείσες αποζημιώσεις
2.000	1.904.632.500,00	10.454.343,00	10.762.945,38
ΜΕΣΟ-ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ			
17	332.894.024,00	16.943.650,06	8.045.969,00
ΣΥΝΟΛΑ			
2.017	2.237.526.524,00	27.397.993,06	18.808.914,38

(Πηγή: Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (ΟΑΕΠ)).

Με βάση τα παραπάνω, ο ελληνικός ΟΑΕΠ σε ετήσια βάση, και για ολόκληρη την περίοδο 1996-2006, είχε πάντα «λειτουργικό πλεόνασμα» και αυτό φαίνεται από τα αποτελέσματα χρήσεως των ισολογισμών του για ολόκληρη την εξεταζόμενη περίοδο. Το γεγονός ότι ο ΟΑΕΠ είχε πάντα «λειτουργικό πλεονάσματα» κατά την εξεταζόμενη περίοδο, παρ' όλο που οι δείκτες «loss ratio» ήταν αρκετά υψηλοί, οφείλεται στα ετήσια έσοδα του Οργανισμού and

τις τοποθετήσεις του αποθεματικού του κεφαλαίου σε τίτλους σταθερής απόδοσης. Είναι γεγονός βέβαια ότι τα ετήσια αυτά έσοδα έχουν μειωθεί σημαντικά από τότε που άρχισαν να μειώνονται και τα σχετικά επιτόκια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π.

3.1 Προγράμματα 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 δικαιοστασίας, 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 ασφαλιστρα 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 ασφαλιστρο (δηλ. η προμήθεια του ΟΑΕΠ).

1. Ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης:

Με βάση τις τροπολογίες του άρθρου 42 του Ν 3427/2005, το μέγιστο ποσοστό κάλυψης που μπορεί να προσφέρει ο ΟΑΕΠ (ανεξαρτήτως Ασφαλιστικού Προγράμματος), είναι 95%.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι, ο Οργανισμός δεν εφαρμόζει πάντοτε το παραπάνω μέγιστο ποσοστό, αλλά συνήθως παρέχει κάλυψη που κυμαίνεται μεταξύ 70% και 95%. Επίσης, διευκρινίζεται ότι το ποσοστό κάλυψης εφαρμόζεται για τον προσδιορισμό της αποζημίωσης, όπου για μεν τις βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις εφαρμόζεται επί του «πιστωτικού ορίου» που παρέχει ο ΟΑΕΠ κατά ξένο αγοραστή, ενώ για τις μεσομακροπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις, τα τεχνικά έργα και τις επενδύσεις εξωτερικού, το ποσοστό κάλυψης εφαρμόζεται επί της εκάστοτε ασφαλιζόμενης αξίας.

Το ποσοστό κάλυψης του 95% παρέχεται σε περιπτώσεις ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων με κάλυψη εμπορικών κινδύνων, και ειδικότερα στις περιπτώσεις Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων GLOBAL για χώρες ΟΟΣΑ, όπου οι ασφαλισμένες φορτώσεις συγκεκριμένου εξαγωγέα δεν παρουσιάζουν καθόλου (ή παρουσιάζουν ελάχιστες) ζημιές. Στις λοιπές περιπτώσεις των Συμβολαίων GLOBAL , το παρεχόμενο ποσοστό κάλυψης είναι συνήθως 85%.

Για τις περιπτώσεις ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων με κάλυψη εμπορικών κινδύνων, αλλά για Ασφαλιστήρια Συμβόλαια Μεμονωμένων Φορτώσεων (δηλ. όχι GLOBAL), η κάλυψη συνήθως κυμαίνεται μεταξύ 75% και 85%, ανάλογα με τις πληροφορίες για τη

φερεγγυότητα των ξένων αγοραστών, καθώς και τον τρόπο διακανονισμού.

Για τις περιπτώσεις ασφάλισης μεσομακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων (άνω των 2 ετών) με κάλυψη εμπορικών και πολιτικών κινδύνων (πώληση ενδιάμεσων και κεφαλαιουχικών προϊόντων), ή κατασκευή τεχνικών έργων στο εξωτερικό, καθώς και για την ασφάλιση επενδύσεων εξωτερικού έναντι πολιτικών κινδύνων, εφαρμόζονται ποσοστά κάλυψης που κυμαίνονται συνήθως μεταξύ 75% και 90%, ανάλογα με τη χώρα εισαγωγής, ή παραλαβής του έργου, ή υποδοχής της επένδυσης.

Όπως ήδη αναφέραμε, τα ασφαλιστήρια συμβόλαια για όλες τις παραπάνω περιπτώσεις καθορίζονται «κατά περίπτωση» (case - by - case), ενώ το βασικό κριτήριο για τον καθορισμό του εκάστοτε ποσοστού κάλυψης είναι η κατηγορία πολιτικού κινδύνου στην οποία εντάσσεται η κάθε χώρα, με βάση «ειδική» ταξινόμηση 7 κατηγοριών (1-7) που καθορίζεται από συγκεκριμένη Συμφωνία ΟΟΣΑ η οποία ισχύει από 1.4.1999.

2. Πιστωτικό Όριο για κάθε ξένο αγοραστή:

Αυτό είναι το ανώτατο ποσό (όριο) μέχρι του οποίου ο Έλληνας εξαγωγέας μπορεί να είναι «ανοικτός» για κάθε ξένο αγοραστή/πελάτη του, ενώ το ύψος του ορίου αυτού καθορίζεται ανάλογα με τη φερεγγυότητα του ξένου αγοραστή, όπως αυτή εκτιμάται με βάση το δελτίο εμπορικών πληροφοριών. Θα πρέπει να σημειώσουμε, ότι το πιστωτικό όριο αναφέρεται σε συγκεκριμένο ξένο αγοραστή, μειώνεται αντίστοιχα με κάθε φόρτωση που πραγματοποιείται προς τον σε συγκεκριμένο αγοραστή, ενώ επανέρχεται με τις πληρωμές των φορτώσεων, δηλ. είναι ανακυκλούμενο (revolving). Επίσης, εννοείται ότι σε περίπτωση που υπάρξει καθυστέρηση για την πληρωμή της πρώτης φόρτωσης, ακόμα και αν δεν έχει καλυφθεί ολόκληρο το πιστωτικό όριο, ο ΟΑΕΠ δεν επιτρέπει στον ασφαλισμένο εξαγωγέα να συνεχίσει τις φορτώσεις προς συγκεκριμένο ξένο αγοραστή.

Τέλος, εννοείται επίσης ότι, αν με βάση το δελτίο εμπορικών πληροφοριών φαίνεται ότι η οικονομική κατάσταση του συγκεκριμένου ξένου αγοραστή είναι άσχημη (σοβαρή μείωση τζίρου, ύπαρξη ζημιών, κ.λ.π.), τότε ο ΟΑΕΠ μπορεί να αρνηθεί την ασφαλιστική κάλυψη του εξαγωγέα για τον συγκεκριμένο ξένο αγοραστή.

3. Ασφάλιστρο:

Το ύψος του ασφαλιστρού καθορίζεται κατά περίπτωση και υπολογίζεται σαν ποσοστό επί της φορτωθείσας αξίας του τιμολογίου. Το ασφαλιστρο 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 «Φάκελος Ασφάλισης» διαβιβάζεται από το «Τμήμα Κατάρτισης Συμβολαίων & Εξυπηρέτησης Πελατών» στο «Τμήμα Ζημιών & Είσπραξης Απαιτήσεων», όπου και διαμορφώνεται ο «Φάκελος 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 «Φάκελος 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.

3.2 Πρόγραμμα Ασφάλισης Μέσο-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 Μεσο-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 ασφαλιστήριο καθορίζεται «υποχρεωτικά» από τα «ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρών» (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».

3.3 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 ασφαλιστρών 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.

3.4 Προγράμματα Ασφάλισης Πιστώσεων στον Αγοραστή

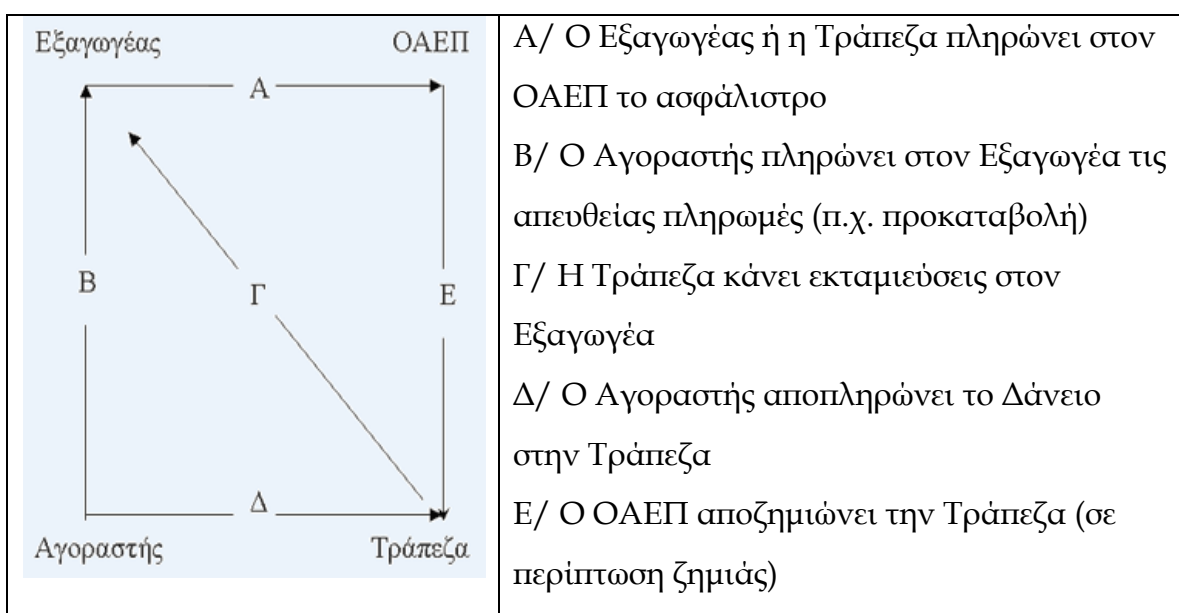
Ο Οργανισμός, έχοντας ως σκοπό την ενίσχυση των εξαγωγών, προσπαθεί συνεχώς να εκσυγχρονίζεται ώστε να εξυπηρετεί στο μέγιστο βαθμό τους Έλληνες εξαγωγείς. Με βάση την αρχή αυτή, ο ιδρυτικός νόμος του ΟΑΕΠ (Ν.1796/1988) εκσυγχρονίστηκε ώστε να προσφέρει ασφάλιση της μορφής «Πίστωσης στον Αγοραστή» (Buyer's Credit). Ενώ στην μορφή Supplier's Credit, ο ΟΑΕΠ ασφαλίζει άμεσα των Έλληνα εξαγωγέα, στο Πρόγραμμα Ασφάλισης Πιστώσεων στον Αγοραστή, Buyer's Credit, ο ΟΑΕΠ ασφαλίζει 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/δανειζόμενου 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 δανειζόμενου να επιστρέψει την οφειλή του, ανεξάρτητα από την αποδοτικότητα της εμπορικής σύμβασης που χρηματοδοτείται.
- 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.

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).

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.



(Πηγή: www.oaep.gr)

3.5 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 ασφαλίζει 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 ασφαλίζει 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 ή όχι)
- η εθνικοποίηση ή απαλλοτρίωση της επένδυσης
- η απαγόρευση της μεταφοράς συναλλάγματος
- καθώς και η σοβαρή μεταβολή του νομικού καθεστώτος προστασίας των ξένων επενδύσεων, σε βαθμό που η επένδυση να μη μπορεί να συνεχίσει να είναι βιώσιμη, και μόνον εξ αυτού του λόγου.

Τα αιτήματα ασφάλισης επενδύσεων εξωτερικού διεκπεραιώνονται από το Τμήμα Μέσο-μακροπρόθεσμων 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 Μέσο-μακροπρόθεσμων 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 Διευθυντή ή τον Αναπληρωματικό Γενικό Διευθυντή.

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 περισσότερων 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 η επέλευση του κινδύνου και η έκταση της ζημιάς, ενώ βασική προϋπόθεση, είναι να μην υπάρχει υπαιτιότητα του ασφαλισμένου.

(Πηγή: www.oaep.gr)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΟΙ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π. ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

4.1 Κίνδυνοι που καλύπτει ο Ο.Α.Ε.Π.

Ο ΟΑΕΠ μπορεί να εγγυάται, ασφαλίζει και αντασφαλίζει συγκεκριμένους κινδύνους, ενώ έχει ευθύνη για αποζημίωση μόνον αν η ζημιά οφείλεται άμεσα και αποκλειστικά στην επέλευση ενός ή περισσότερων από τους παρακάτω καλυπτόμενους κινδύνους, ανεξάρτητα αν ο χρεώστης (αγοραστής ή δανειζόμενος) είναι φυσικό πρόσωπο, ή νομικό πρόσωπο του ιδιωτικού ή του δημόσιου τομέα.

α. Αφερεγγυότητα

Αφερεγγυότητα για την πληρωμή. Σε περίπτωση που ο χρεώστης ανήκει στον ιδιωτικό τομέα, και εφ' όσον υπάρχει εγγυητής του, αφερεγγυότητα του εγγυητή, *de jure* ή *de facto*.

β. Υπερημερία

Υπερημερία για την πληρωμή, ή κίνδυνος του κυρίαρχου κράτους (*sovereign risk*) εφ' όσον ο χρεώστης ανήκει στο δημόσιο τομέα και έχει την εγγύηση του Κράτους.

γ. Αθέτηση

Αθέτηση εκ μέρους του χρεώστη και, εφ' όσον υπάρχει, του εγγυητή του.

δ. Αυθαίρετη καταγγελία ή άρνηση

Απόφαση του αγοραστή, στα πλαίσια «πίστωσης του προμηθευτή» με βάση το εδάφιο α της παραγράφου 2 του άρθρου 2, να διακόψει ή να ακυρώσει την εμπορική σύμβαση, ή να αρνηθεί να αποδεχθεί τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες, χωρίς να έχει το δικαίωμα αυτό.

ε. Απόφαση τρίτης χώρας

Κάθε μέτρο ή απόφαση της κυβέρνησης μιας χώρας, εκτός Ελλάδος, συμπεριλαμβανομένων μέτρων και αποφάσεων των Δημόσιων Αρχών, που θεωρείται ότι αποτελούν κυβερνητική παρέμβαση, τα οποία εμποδίζουν την εκτέλεση της δανειακής ή της εμπορικής σύμβασης αντίστοιχα, ή την κανονική λειτουργία της επένδυσης, ή διαφοροποιούν το αρχικό καθεστώς της επένδυσης, όπως εθνικοποιήσεις και απαλλοτριώσεις.

στ. Χρεοστάσιο

Γενικό χρεοστάσιο που θεσπίζεται από την κυβέρνηση, είτε της χώρας ίου χρεώστη είτε τρίτης χώρας, μέσω της οποίας θα πραγματοποιηθεί η πληρωμή στα πλαίσια της δανειακής ή εμπορικής σύμβασης.

ζ. Παρεμπόδιση η καθυστέρηση μεταφοράς κεφαλαίων

Πολιτικά γεγονότα και οικονομικές δυσκολίες που παρουσιάζονται, καθώς και νομοθετικά ή διοικητικά μέτρα που λαμβάνονται εκτός Ελλάδος, τα παρεμποδίζουν ή καθυστερούν τη μεταφορά κεφαλαίων, που καταβάλλονται στα πλαίσια της δανειακής σύμβασης ή της εμπορικής σύμβασης.

η. Νομικές διατάξεις στη χώρα του χρεώστη

Νομικές διατάξεις που θεσπίζονται στη χώρα του χρεώστη, με τις οποίες οι πληρωμές στο τοπικό νόμισμα στις οποίες προβαίνει ο χρεώστης, λογίζονται ως νόμιμες, έστω και αν οι πληρωμές, όταν μετατρέπονται στο νόμισμα της εμπορικής ή δανειακής σύμβασης, δεν καλύπτουν πλέον το ποσό της οφειλής κατά την ημερομηνία της μεταφοράς κεφαλαίων, λόγω των διακυμάνσεων της συναλλαγματικής ισοτιμίας.

θ. Απόφαση της χώρας του ασφαλιστή ή του ασφαλισμένου.

Κάθε μέτρο ή απόφαση που λαμβάνει η κυβέρνηση της χώρας του ασφαλιστή ή του ασφαλισμένου, συμπεριλαμβανομένων μέτρων και αποφάσεων της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, που αφορά το εμπόριο μεταξύ ενός κράτους-μέλους και τρίτων χωρών, όπως είναι η απαγόρευση των εξαγωγών, εφ' όσον οι συνέπειές του δεν καλύπτονται κατ' άλλον τρόπο από την ενδιαφερόμενη κυβέρνηση.

ι. Ανωτέρα βία

Περιπτώσεις ανωτέρας βίας που ανακύπτουν εκτός της χώρας του ασφαλιστή, οι οποίες είναι δυνατόν να περιλαμβάνουν πόλεμο, συμπεριλαμβανομένου του εμφυλίου, επανάσταση, ταραχές, πολιτική αναταραχή, κυκλώνα, σεισμό, έκρηξη ηφαιστείου, παλιρροϊκό κύμα και πυρηνικό ατύχημα, όσον οι συνέπειες τους δεν καλύπτονται ασφαλιστικά κατ' άλλον τρόπο.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

4.2 Οι «εμπορικοί» και «πολιτικοί» κίνδυνοι των επιχειρήσεων

Οι κίνδυνοι από τους οποίους ασφαρίζει ο ΟΑΕΠ 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.

(Πηγή: www.oaep.gr (15/9/2004))

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 εισαγωγέας ζητήσει κάλυψη και έναντι πολιτικών κινδύνων, τότε

ασφαλιζεται υποχρεωτικά για το «πακέτο» των τεσσάρων βασικότερων πολιτικών κινδύνων, με σχετικά χαμηλό ασφάλιστρο.

(Πηγή: www.oaep.gr (15/9/2004))

4.3 Ποσοστά κάλυψης των κινδύνων

Με βάση το άρθρο 5 του Ν.1796/88, το μέγιστο ποσοστό κάλυψης που μπορεί να προσφέρει ο ΟΑΕΠ (ανεξαρτήτως Ασφαλιστικού Προγράμματος), είναι 90%. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι, ο Οργανισμός δεν εφαρμόζει πάντοτε το παραπάνω μέγιστο ποσοστό, αλλά παρέχει κάλυψη που κυμαίνεται μεταξύ 70% και 90%. Επίσης, διευκρινίζεται ότι το ποσοστό κάλυψης εφαρμόζεται για τον προσδιορισμό της αποζημίωσης, όπου για μεν τις βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις εφαρμόζεται επί του «πιστωτικού ορίου» που παρέχει ο ΟΑΕΠ κατά ξένο αγοραστή, ενώ για τις μεσομακροπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις, τα τεχνικά έργα και τις επενδύσεις εξωτερικού, το ποσοστό κάλυψης εφαρμόζεται επί της εκάστοτε ασφαλιζόμενης αξίας. Το ποσοστό κάλυψης του 90% παρέχεται σε περιπτώσεις ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων με κάλυψη εμπορικών κινδύνων, και ειδικότερα στις περιπτώσεις Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων GLOBAL για χώρες ΟΟΣΑ, όπου οι ασφαλισμένες φορτώσεις συγκεκριμένου εξαγωγέα δεν παρουσιάζουν καθόλου (ή παρουσιάζουν ελάχιστες) ζημιές. Στις λοιπές περιπτώσεις των Συμβολαίων GLOBAL, το παρεχόμενο ποσοστό κάλυψης είναι συνήθως 85%. Επίσης, κάλυψη 90% παρέχεται και σε όλες τις περιπτώσεις των μεσομακροπρόθεσμων «Ανακυκλούμενων Πιστωτικών Διευκολύνσεων» που εγγυάται ο ΟΑΕΠ.

Για τις περιπτώσεις ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων με κάλυψη εμπορικών κινδύνων, αλλά για Ασφαλιστήρια Συμβόλαια Μεμονωμένων Φορτώσεων (δηλ. όχι GLOBAL), η κάλυψη κυμαίνεται μεταξύ 70% και 80%, ανάλογα με τις πληροφορίες για τη φερεγγυότητα των ξένων αγοραστών, καθώς και τον τρόπο διακανονισμού. Για τις περιπτώσεις ασφάλισης μεσομακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων (άνω των 2 ετών) με κάλυψη εμπορικών και πολιτικών κινδύνων (πώληση ενδιάμεσων και κεφαλαιουχικών προϊόντων), ή κατασκευή τεχνικών έργων στο εξωτερικό, καθώς και για την ασφάλιση επενδύσεων εξωτερικού έναντι πολιτικών κινδύνων, εφαρμόζονται ποσοστά κάλυψης που κυμαίνονται μεταξύ 75% και 90%, ανάλογα με τη χώρα εισαγωγής, ή παραλαβής του έργου, ή υποδοχής της επένδυσης. Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια για όλες τις παραπάνω περιπτώσεις καθορίζονται «κατά περίπτωση» (case-by-case), ενώ το βασικό κριτήριο για τον καθορισμό του εκάστοτε ποσοστού κάλυψης είναι η κατηγορία πολιτικού κινδύνου στην οποία εντάσσεται η κάθε χώρα, με βάση «ειδική» ταξινόμηση 7 κατηγοριών (1-7) που καθορίζεται από συγκεκριμένη Συμφωνία ΟΟΣΑ η οποία ισχύει από 1.4.1999.

(Πηγή: www.oaep.gr)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ, ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥ Ο.Α.Ε.Π. ΚΑΙ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

5.1 Προβλήματα και αδυναμίες του ΟΑΕΠ και του εποπτεύοντος Υπουργείου

Παρ' όλο που ο ΟΑΕΠ κατά την περίοδο 1994-2005 εκσυγχρονίστηκε και αναβαθμίστηκε σε σημαντικό βαθμό, όμως, σε σύγκριση με άλλους ΟΑΕΠ χωρών-μελών της Ε.Ε., παρουσιάζει ακόμα και σήμερα συγκεκριμένα προβλήματα και αδυναμίες. Γενικότερα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι τα κυριότερα προβλήματα και αδυναμίες που αντιμετωπίζει σήμερα ο ΟΑΕΠ, καθώς και οι αρμόδιες Υπηρεσίες του εποπτεύοντος Υπουργείου Οικονομίας & Οικονομικών, και τα οποία επιδρούν αρνητικά στην ανταγωνιστικότητα των Ελλήνων εξαγωγέων και επιχειρηματιών, είναι τα εξής:

Ανεπάρκεια προσωπικού. Ένα από τα βασικότερα προβλήματα που δυσχεραίνει σε μεγάλο βαθμό την αποτελεσματική λειτουργία του ΟΑΕΠ, είναι το ανεπαρκές προσωπικό, αφού ο συνολικός αριθμός των υπαλλήλων που υπηρετούν στο Κεντρικό Κατάστημα Αθηνών και στο Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης είναι 26 άτομα, έναντι των 76 οργανικών θέσεων που προβλέπει ο Κανονισμός Υπηρεσιακής Κατάστασης Προσωπικού του ΟΑΕΠ.

Έλλειψη ειδικευμένου και έμπειρου προσωπικού. Η υποχρεωτική υπαγωγή του ΟΑΕΠ στη διαδικασία προσλήψεων του Ν.2190/1994 (ΑΣΕΠ) έχει στερήσει από τον Οργανισμό τη δυνατότητα να αναζητήσει και να προσλάβει στελέχη υψηλών προδιαγραφών, με ανάλογες αμοιβές. Εκτός αυτού όμως, ακόμα και σε περιπτώσεις που ο Οργανισμός προκηρύσσει 6 ή 10 θέσεις για προσλήψεις προσωπικού, οι πολύ χρονοβόρες και άκρως γραφειοκρατικές διαδικασίες του ΑΣΕΠ έχουν ως αποτέλεσμα να προσλαμβάνονται οι υπάλληλοι μετά από δύο χρόνια από την προκήρυξη των θέσεων.

Ελλείψεις και κενά στον ιδρυτικό νόμο του Οργανισμού. Παρά τις πρόσφατες τροπολογίες του ιδρυτικού νόμου του ΟΑΕΠ (Ν. 1796/1988), τις οποίες αναφέραμε παραπάνω, ο υφιστάμενος ιδρυτικός νόμος του Οργανισμού παρουσιάζει ελλείψεις που παρεμποδίζουν την απρόσκοπτη λειτουργία του Οργανισμού, ειδικά όσον αφορά στην ουσιαστική εποπτεία του και διαμόρφωση της ασφαλιστικής του πολιτικής σε στενή συνεργασία με το εποπτεύον Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών (ΥΠΟΙΟ), πράγμα που συμβαίνει με όλους τους άλλους ΟΑΕΠ των χωρών-μελών της Ε.Ε.

Η σύνθεση του υφιστάμενου Δ.Σ. του ΟΑΕΠ δεν είναι «διυπουργική». Πράγματι, δεν προβλέπεται κάτι τέτοιο από τον ιδρυτικό νόμο του Οργανισμού, ενώ σε όλους τους άλλους κρατικούς ΟΑΕΠ χωρών-μελών της Ε.Ε. η σύνθεση των Δ.Σ. είναι πάντα «διυπουργική», με εκπροσώπους από Υπουργεία Οικονομίας & Οικονομικών, Εξωτερικών, Ανάπτυξης, αλλά και από Κεντρική Τράπεζα, Παραγωγικούς Φορείς, Εξαγωγικούς Φορείς, κλπ. Η «διυπουργική» σύνθεση έχει την έννοια ότι με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται η υπεύθυνα άσκηση ασφαλιστικής πολιτικής, με αντίστοιχη δέσμευση των συναρμόδιων Υπουργείων Οικονομίας, Οικονομικών, Εξωτερικών, κλπ., αφού συμμετέχουν στο Δ.Σ. ανώτερα εν ενεργεία στελέχη των παραπάνω συναρμόδιων Υπουργείων.

Μη εφαρμογή συγκεκριμένων μέτρων και πρακτικών όσον αφορά στην ασφάλιση των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων, με αρνητικές επιπτώσεις στις οικονομικές επιδόσεις του Οργανισμού. Όσον αφορά σε θέματα εσωτερικής λειτουργίας και διαδικασιών ασφάλισης των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων, θα μπορούσαμε να πούμε ότι υπάρχουν οι εξής αδυναμίες που θα πρέπει να αντιμετωπισθούν το ταχύτερο δυνατό:

(i) Μη εφαρμογή της υποχρεωτικής ασφάλισης «GLOBAL». Όλες οι ιδιωτικές εταιρείες ασφάλισης πιστώσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα και στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε., καθώς και όλοι οι ΟΑΕΠ των χωρών-μελών της Ε.Ε., εφαρμόζουν την πολιτική της υποχρεωτικής ασφάλισης με συμβόλαια **-GLOBAL-** όπου οι εξαγωγείς-πελάτες υποχρεούνται να ασφαλίζουν όλες τις φορτώσεις τους προς όλους τους πελάτες του εξωτερικού, προσφέρει και «Προγράμματα Ασφάλισης Μεμονωμένων Φορτώσεων», όπου οι ασφαλιζόμενοι εξαγωγείς επιλέγουν τους ξένους πελάτες έναντι των οποίων θέλουν να ασφαλιστούν. Δεν θα υπήρχε σοβαρό πρόβλημα, αν οι περιπτώσεις Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων «Μεμονωμένων Φορτώσεων» ήταν ελάχιστες. Όμως αυτό δεν συμβαίνει, αφού τα Ασφαλιστήρια Συμβόλαια «Μεμονωμένων Φορτώσεων» είναι πολύ περισσότερα από τα Ασφαλιστήρια «GLOBAL», ενώ τα συνολικά ασφαλιστρα κατανέμονται περίπου κατά 50% για καθεμία από τις δύο κατηγορίες Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων.

(ii) «Μη εφαρμογή υποχρεωτικού ετήσιου «ελάχιστου ασφαλιστρο».

Όλες οι ιδιωτικές εταιρείες ασφάλισης πιστώσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα και στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε., καθώς και όλοι οι ΟΑΕΠ των χωρών-μελών της Ε.Ε., εφαρμόζουν υποχρεωτικό «ελάχιστο ασφαλιστρο» σε ετήσια βάση, πράγμα που θεωρείται σωστό και ορθολογικό για την ασφάλιση πιστώσεων, αλλά παρ' όλα αυτά δεν εφαρμόζεται από τον ελληνικό ΟΑΕΠ. Αυτό έχει ως συνέπεια τη στέρηση εσόδων για τον ελληνικό ΟΑΕΠ.

(iii) Μη εφαρμογή ετήσιου «μέγιστου ορίου» καταβαλλόμενων αποζημιώσεων. Όλες οι ιδιωτικές εταιρείες ασφάλισης πιστώσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα και στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε., καθώς και όλοι οι ΟΑΕΠ των χωρών-μελών της Ε.Ε., εφαρμόζουν υποχρεωτικό ετήσιο «μέγιστο όριο» καταβαλλόμενων αποζημιώσεων. Συγκεκριμένα, με βάση το εφαρμοζόμενο μέτρο, κάθε ασφαλιζόμενος εξαγωγέας δικαιούται, σε ετήσια

βάση, να εισπράξει μία ή περισσότερες αποζημιώσεις, το άθροισμα των οποίων όμως δεν μπορεί να υπερβαίνει το 20πλάσιο των καταβληθέντων ετήσιων ασφαλιστρών. Ο ελληνικός ΟΑΕΠ δεν εφαρμόζει αντίστοιχο μέτρο, ούτε για τα ασφαλιστήρια «GLOBAL», ούτε για τα ασφαλιστήρια «Μεμονωμένων Φορτώσεων». Είναι σαφές ότι η μη εφαρμογή αντίστοιχου μέτρου από τον ΟΑΕΠ επιδρά αρνητικά στα οικονομικά του αποτελέσματα όσον αφορά στην ασφάλιση των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων. Άλλωστε, είναι σαφές ότι η εφαρμογή τέτοιου μέτρου θα αποτελούσε «κίνητρο» για τους εξαγωγείς να ασφαλίζουν όσο το δυνατόν περισσότερες φορτώσεις τους.

(iv) Μη εφαρμογή του συστήματος «Monthly Declarations» για τη διαχείριση και παρακολούθηση των ασφαλιζόμενων βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι όλες οι ιδιωτικές εταιρείες ασφάλισης πιστώσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα και στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε., καθώς και όλοι οι ΟΑΕΠ των χωρών-μελών της Ε.Ε., εφαρμόζουν το παραπάνω σύστημα γιατί είναι απλό και δίνει τη δυνατότητα εξυπηρέτησης πολύ μεγάλου αριθμού ασφαλιζόμενων εξαγωγέων από λίγους μόνο υπαλλήλους. Δυστυχώς, το λογισμικό του ελληνικού ΟΑΕΠ δεν είναι βασισμένο στο παραπάνω σύστημα, με αποτέλεσμα να γίνονται σε ετήσια βάση πολλές χιλιάδες καταχωρήσεις τιμολογίων, να υπάρχει μεγαλύτερη πιθανότητα λαθών κατά τις καταχωρήσεις στο σύστημα, να μην υπάρχει ανά πάσα στιγμή ακριβής εικόνα των εισπραχθέντων ασφαλιστρών, κλπ. Το σύστημα «Monthly Declarations» είναι λιγότερο γραφειοκρατικό, και σίγουρα βολικότερο για τους ασφαλιζόμενους εξαγωγείς, αλλά και για τους υπαλλήλους του ΟΑΕΠ που παρακολουθούν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων.

Ανεπάρκεια προσωπικού και έλλειψη γνώσεων και εμπειρίας στις Υπηρεσίες του Υπουργείου Οικονομίας & Οικονομικών που εποπτεύουν τον ΟΑΕΠ. Με βάση το σχετικά πρόσφατο Π.Δ. 18/2006 (φ.Ε.Κ. 15 Α/7.2.2006), οι Υπηρεσίες του οποίου που εποπτεύουν τον ΟΑΕΠ και συνεργάζονται μαζί του είναι βασικά δύο. Η μία είναι η Διεύθυνση Συντονισμού Εξαγωγικής Πολιτικής η οποία είναι ενταγμένη στη Γενική Διεύθυνση Διεθνούς Οικονομικής Πολιτικής. Με βάση το άρθρο 5 του Π.Δ. 18/2006, στη Διεύθυνση Συντονισμού Εξαγωγικής Πολιτικής υπάγονται 3 Τμήματα, εκ των οποίων το Τμήμα Γ λέγεται «Τμήμα Εξαγωγικών Πιστώσεων» και είναι αρμόδιο για την ουσιαστική εποπτεία και καθοδήγηση του ΟΑΕΠ, καθώς και τη στενή συνεργασία με τον Οργανισμό για τη διαμόρφωση «ελληνικών θέσεων» στις «Ομάδες Εξαγωγικών Πιστώσεων» που λειτουργούν στα πλαίσια της Ε. Ε. και του ΟΟΣΑ.

Παρά το παραπάνω θετικό βήμα, θα πρέπει να τονίσουμε ότι το «Τμήμα Εξαγωγικών Πιστώσεων» είναι στελεχωμένο με 2 μόνο υπαλλήλους, εκ των οποίων ο ένας είναι Προϊστάμενος, πράγμα που σημαίνει ότι ακόμα απέχουμε πολύ από τα Υπουργεία Οικονομίας & Οικονομικών που

εποπεύουν τους άλλους ΟΑΕΠ χωρών-μελών της Ε.Ε., στα οποία λειτουργούν εδώ και πολλά χρόνια αρμόδιες «Διευθύνσεις Εξαγωγικών Πιστώσεων», στελεχωμένες με αρκετά και πολύ έμπειρα στελέχη που μπορούν να συμβάλλουν αποτελεσματικά στην ουσιαστική εποπτεία και καθοδήγηση των εποπτευόμενων ΟΑΕΠ.

Αδικοιολόγητη και παρατεταμένη καθυστέρηση των εκταμιεύσεων υπέρ του ΟΑΕΠ από την 25η Διεύθυνση του ΓΛΚ. Η Υπηρεσία του Γενικού Λογιστηρίου του Κράτους (251 Διεύθυνση Κίνησης Κεφαλαίων, Εγγυήσεων, Δανειών & Αξιών), η οποία είναι αρμόδια για τη διαχείριση του εγγυοδοτικού κεφαλαίου του ΟΑΕΠ, καθυστερεί σε μεγάλο βαθμό τις εκταμιεύσεις υπέρ του Οργανισμού (μετά τις καταβολές αποζημιώσεων που αφορούν σε ασφαλίσεις «μη εμπορεύσιμων» κινδύνων). Αυτό βασικά οφείλεται σε έλλειψη γνώσεων και εμπειρίας του εκεί υπηρετούντος προσωπικού, ενώ, ανηκατάσταση των καθυστερήσεων συνεχιστεί επί μακρόν, είναι πολύ πιθανό να δημιουργηθεί σοβαρότατο πρόβλημα για την απρόσκοπτη λειτουργία του ΟΑΕΠ και, κυρίως, για την «αξιοπιστία» του Οργανισμού.

Ανυπαρξία θεσμοθετημένου Διοικητικού Οργάνου (Συμβουλίου ή Επιτροπής Εξαγωγικών Πιστώσεων & Εγγυήσεων) με εκπροσώπους από Παραγωγικά Υπουργεία και Εξαγωγικούς Φορείς. Τέτοια Όργανα υπάρχουν και λειτουργούν σε όλες τις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε. τα οποία εγκρίνουν, μετά από γραπτή εισήγηση των αντίστοιχων ΟΑΕΠ, τις ασφαλίσεις, ή εγγυήσεις, ή αντασφαλίσεις «μη εμπορεύσιμων» κινδύνων που αφορούν σε μεγάλα ποσά και που συνδέονται με εξαγωγές ή κατασκευή τεχνικών έργων σε αναπτυσσόμενες χώρες με σχετικά υψηλό πολιτικό κίνδυνο, όπως τις περισσότερες περιπτώσεις υπάρχει και κρατικό ενδιαφέρον (national interest business) από πλευράς της χώρας εξαγωγής.

Η έλλειψη του παραπάνω Οργάνου, και συνεπώς η ανάγκη για θεσμοθέτηση του, προκύπτει και από τα εξής γεγονότα. Σε περιπτώσεις αιτημάτων ασφάλισης μεσο-μακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων που συνδέονται με εξαγωγές προϊόντων ή εκτέλεση τεχνικών έργων στο εξωτερικό, και κυρίως για περπτώσεις μεγάλων αξιών προς ασφάλιση (δηλ. πάνω από 20 εκατ. €) και για χώρες με αρκετά υψηλό πολιτικό κίνδυνο, το Δ.Σ. του ΟΑΕΠ διατάζει «α λάβει απόφαση, ενώ ορισμένα μέλη του προτείνουν να γίνει γραπτό ερώτημα προς τον εποπτευόμενα Υπουργό. Όμως, κάτι τέτοιο δεν προβλέπεται από τον Καταστατικό Νόμο του ΟΑΕΠ, αφού το Δ.Σ. ορίζεται μεν από τον εποπτευόμενα Υπουργό Οικονομίας & Οικονομικών, αλλά λειτουργεί απόνομα» όσον αφορά σε θέματα ασφαλίσεων, αποζημιώσεων, κλπ. Από την άλλη πλευρά, οι αρμόδιοι υπάλληλοι της 25^{ης} Διεύθυνσης του Γ.Λ.Κ. ερωτούν τη Διοίκηση του ΟΑΕΠ γιατί δεν ζητήθηκε η έγκριση της 25^{ης} Διεύθυνσης πριν από την ασφάλιση συγκεκριμένων μεσο-μακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων, αγνοώντας πλήρως το γεγονός ότι ο Καταστατικός Νόμος του ΟΑΕΠ δεν προβλέπει πούθενά τέτοια διαδικασία.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

5.2 Προτεινόμενες λύσεις

Στην ενότητα αυτή θα αναφέρουμε συγκεκριμένες προτάσεις πολιτικής που αποσκοπούν στην παραπέρα αναβάθμιση του ΟΑΕΠ, ιδίως όσον αφορά στη στελέχωση του με ειδικευμένο προσωπικό, στον τρόπο διοίκησης του, στην ασφαλιστική του πολιτική, στον τρόπο λειτουργίας του, στον τρόπο εποπτείας του από το Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών, κλπ., με στόχο την αναβάθμιση της λειτουργικότητας και τη βελτίωση των οικονομικών επιδόσεων του Οργανισμού, αλλά ταυτόχρονα, την εναρμόνιση του με τα ισχύοντα στις άλλες χώρες-μέλη της Ε.Ε. Επίσης, συγκεκριμένες προτάσεις μας αφορούν και στην αναγκαία αναβάθμιση της λειτουργίας των Υπηρεσιών του Υπουργείου Οικονομίας & Οικονομικών που εποπτεύουν και καθοδηγούν τον ΟΑΕΠ, όπου τα υφιστάμενα προβλήματα είναι πολύ σοβαρά.

Στελέχωση του ΟΑΕΠ με μικρό αριθμό ειδικευμένων και έμπειρων στελεχών. Αυτό ενδείκνυται να γίνει μέσω τροπολογίας του Ν. 2190/1994 (ΑΣΕΠ), ώστε να δοθεί η δυνατότητα στον Οργανισμό να προσλάβει τουλάχιστον 5 ειδικευμένα στελέχη εκτός της διαδικασίας ΑΣΕΠ.

Εφαρμογή συγκεκριμένων μέτρων και πρακτικών όσον αφορά στην ασφάλιση των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων, με στόχο τη βελτίωση των οικονομικών επιδόσεων του ΟΑΕΠ, μέσω βελτίωσης του δείκτη *oss ratio*», όπως:

- (i) Εφαρμογή υποχρεωτικής ασφάλισης «GLOBAL».
- (N) Εφαρμογή υποχρεωτικού ετήσιου «ελάχιστου ασφαλιστρου».
- (Hi) Εφαρμογή ετήσιου «μέγιστου ορίου»
- (iv) Εφαρμογή του συστήματος «Monthly Declarations» για τη διαχείριση και παρακολούθηση των ασφαλιζόμενων βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων.

Στελέχωση των Υπηρεσιών του Υπουργείου Οικονομίας & Οικονομικών που εποπτεύουν τον ΟΑΕΠ με ειδικευμένα στελέχη, η τουλάχιστον επιμόρφωση των υπηρετούντων ολιγάριθμων στελεχών που ασχολούνται με θέματα του ΟΑΕΠ. Οι Υπηρεσίες του ΥΠΟΙΟ που ασχολούνται με θέματα του ΟΑΕΠ είναι δύο. Η μία ασχολείται με την εποπτεία και καθοδήγηση του Οργανισμού και είναι η Διεύθυνση Συντονισμού Εξαγωγικής Πολιτικής (Τμήμα Εξαγωγικών Πιστώσεων), η οποία είναι ενταγμένη στη Γενική Διεύθυνση Διεθνούς Οικονομικής Πολιτικής. Η άλλη ασχολείται με τη διαχείριση του Εγγυοδοτικού Κεφαλαίου του ΟΑΕΠ και είναι η 25η Διεύθυνση Κίνησης Κεφαλαίων, Εγγυήσεων, Δανείων και Αξιών που υπάγεται στο Γενικό Λογιστήριο του Κράτους (ΓΛΚ).

Να επιταχυνθούν όσο γίνεται οι διαδικασίες εκταμιεύσεως ποσού 4.439.934,30 € υπέρ του ΟΑΕΠ από την 25η Διεύθυνση του Γ.Λ.Κ., στα πλαίσια της

«Εγγυοδοσίας του Ελληνικού Δημοσίου». Ο ΟΑΕΠ τα τελευταία 3-4 χρόνια κατέβαλε από δικά του αποθεματικά αποζημιώσεις για «μη εμπορεύσιμους» κινδύνους που αφορούσαν σε μεσο-μακροπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις, συνολικού ποσού 4.439.934,30 €. Όμως, εδώ και 2 χρόνια, η Υπηρεσία του Γενικού Λογιστηρίου του Κράτους (25η Διεύθυνση Κίνησης Κεφαλαίων, Εγγυήσεων, Δανείων & Αξιών), η οποία είναι αρμόδια για τη διαχείριση του Εγγυοδοτικού Κεφαλαίου του ΟΑΕΠ, δεν έχει καταβάλει το παραπάνω ποσό σε λογαριασμό του ΟΑΕΠ στην Τράπεζα της Ελλάδος, όπως ρητά προβλέπεται από την παράγραφο 3 του άρθρου 12 του Ν.1796/1988. Αν η κατάσταση των καθυστερήσεων συνεχιστεί επί μακρόν, είναι πολύ πιθανό να δημιουργηθεί σοβαρότατο πρόβλημα για την απρόσκοπτη λειτουργία του ΟΑΕΠ και, κυρίως, για την «αξιοπιστία» του Οργανισμού.

Να εξεταστεί η σκοπιμότητα εφαρμογής στην Ελλάδα «Συστήματος Επιδότησης Επιτοκίου» (Interest Make-Up Scheme) για τις μεσο-μακροπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις που ασφαλιζονται από τον ΟΑΕΠ, αντίστοιχου με αυτό που περιγράψαμε συνοπτικά στην υποδιαίρεση 6.2. και που ήδη εφαρμόζεται από αρκετές χώρες-μέλη της Ε. Ε.

Ψήφιση νέου Καταστατικού Νόμου για τον ΟΑΕΠ, με σκοπό την πλήρη εναρμόνιση και αναβάθμιση του Οργανισμού, σύμφωνα με τα ισχύοντα στην Ε.Ε. Στην περίοδο 1988-2005 έγιναν 3 τροπολογίες του Ν. 1796/ 1988, όπως μπορεί να παρατηρήσει κανείς από τον Κωδικοποιημένο Νόμο του ΟΑΕΠ που παραθέτουμε στο Παράρτημα 5. Παρά τις παραπάνω τροπολογίες, ο υφιστάμενος Καταστατικός Νόμος του Οργανισμού παρουσιάζει ακόμα πολλά κενά και ελλείψεις που παρεμποδίζουν την απρόσκοπτη λειτουργία του, ειδικά όσον αφορά στην ουσιαστική εποπτεία του και διαμόρφωση της ασφαλιστικής του πολιτικής σε στενή συνεργασία με το εποπτευόμενο Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών (ΥΠΟΙΟ).

Η σύνθεση του Δ.Σ. του ΟΑΕΠ θα πρέπει να γίνει «διυπουργική», με ανώτερα εν ενεργεία στελέχη Οικονομικών Υπουργείων, Εξαγωγικών Φορέων, κλπ. Η διυπουργική σύνθεση έχει την έννοια ότι με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται υπεύθυνη άσκηση ασφαλιστικής πολιτικής, με αντίστοιχη δέσμευση των συναρμόδιων Υπουργείων Οικονομίας, Οικονομικών, Εξωτερικών, κλπ., αφού θα συμμετέχουν στο Δ.Σ. ανώτερα εν ενεργεία στελέχη των παραπάνω συναρμόδιων Υπουργείων. Εννοείται ότι η υιοθέτηση της πρότασης αυτής μπορεί να ενταχθεί στα πλαίσια της ψήφισης νέου Καταστατικού Νόμου για τον ΟΑΕΠ..

Τέλος, στα πλαίσια ψήφισης νέου Καταστατικού Νόμου για τον ΟΑΕΠ, προτείνεται να εξεταστεί σοβαρά η σκοπιμότητα αλλαγής του «συστήματος» λειτουργίας του Οργανισμού. Με άλλα λόγια, προτείνουμε να εξεταστεί η

σκοπιμότητα αλλαγής του συστήματος λειτουργίας του ΟΑΕΠ, με υιοθέτηση και υλοποίηση του 3ου συστήματος και το οποίο έχουν ήδη υιοθετήσει οι ΟΑΕΠ Αυστρίας (ΟκΒ), Γαλλίας (COFACE), Γερμανίας (EULER-HERMES), Ολλανδίας (ATRADIUS) και Πορτογαλίας (COSEC). Με τον τρόπο αυτό, θεωρούμε ότι θα βελτιωθεί η ταχύτητα και ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τους Έλληνες επιχειρηματίες, ενώ θα υπάρξει και εξοικονόμηση όσον αφορά στα λειτουργικά έξοδα.

Η μόνη και σοβαρή επιφύλαξη που διατηρούμε, όσον αφορά στην υλοποίηση αυτού του μέτρου, είναι ότι προϋποθέτει την ύπαρξη «Διεύθυνσης Εξαγωγικών Πιστώσεων & Εγγυήσεων» στο Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών, με ικανό αριθμό ειδικευμένων και έμπειρων στελεχών τα οποία θα συνεργάζονται στενά με την ιδιωτική εταιρεία Ασφάλισης Πιστώσεων με την οποία θα συνάψει σχετική Σύμβαση το Υπουργείο. Με άλλα λόγια, ο δημόσιος τομέας δεν είναι έτοιμος να υλοποιήσει τη συγκεκριμένη πρόταση μας. Όμως, μπορεί να υπάρξει η κατάλληλη προετοιμασία, ώστε αυτή να υλοποιηθεί στα επόμενα 5 χρόνια.

(Πηγή:Ευστρατόγλου Κ.(2007).Χρηματοδότηση και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων)

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας στο Α' Μέρος θα μπορούσαμε να βγάλουμε τα εξής συμπεράσματα:

Για να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε όλα αυτά τα προβλήματα σχετικά με τις εξαγωγές μας επιβάλλεται στρατηγική ανάπτυξης των εξαγωγών η οποία να εκτείνεται σε τρία πεδία:

- Στη βελτίωση του γενικότερου μακροοικονομικού περιβάλλοντος με την αντιμετώπιση, μεταξύ άλλων, των διαρθρωτικών αδυναμιών.
- Στην ταχεία και δραστική βελτίωση των εξαγωγικών επιδόσεων και την ανάπτυξη του εξαγωγικού τομέα της οικονομίας.
- Στην ανάπτυξη των εξαγωγικών μονάδων με την αναδιάρθρωση της δομής τους και τον εκσυγχρονισμό τους.

Τα βασικότερα διαρθρωτικά προβλήματα αποτελούν η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων, η εμπορευματική διάρθρωση των ελληνικών εξαγωγών, η αδυναμία αξιοποίησης συγκριτικών πλεονεκτημάτων, έλλειψη επιχειρηματικής συνεργασίας, έλλειψη έρευνας και ανάπτυξης, έλλειψη εξαγωγικής στρατηγικής, έλλειψη διεθνούς επικοινωνίας-πρόωθησης-προβολής των προϊόντων μας, άρση των εξαγωγικών αντικινιτρών-αξιοποίηση εξαγωγικών μηχανισμών και θεσμών.

Η Ελλάδα δεν υστερεί έναντι των άλλων χωρών-μελών της Ε.Ε όσον αφορά στον αριθμό και το είδος των δημόσιων φορέων που στηρίζουν την εξαγωγική προσπάθεια. Εκεί που υστερούμε, είναι ότι οι δικοί μας φορείς πάσχουν από αυτό που θα μπορούσαμε να αποκαλέσουμε "τρίπτυχο ανεπάρκειας", δηλαδή ανεπάρκεια οργάνωσης, ανεπάρκεια ειδικευμένων στελεχών και ανεπάρκεια οικονομικών πόρων.

Έχουν επισημανθεί πολλές φορές προτάσεις οι οποίες η υλοποίησή τους θα είχε ένα μεγάλο οικονομικό όφελος για τις ελληνικές εξαγωγές και την ελληνική οικονομία γενικότερα: σύσταση κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital co.), συμφωνίες αποφυγής διπλής φορολογίας, χορήγηση αναπτυξιακής χρηματοδοτικής πίστωσης - soft loan, εμπορικές αποστολές, αξιοποίηση ειδικών κοινοτικών αναπτυξιακών προγραμμάτων και χρηματοδοτήσεων διεθνών οργανισμών, ελληνική παρουσία σε κέντρα μόδας, οργάνωση «ελληνικού μήνα», ελληνικά έντυπα στην τοπική γλώσσα των χωρών ενδιαφέροντος, οργάνωση εβδομάδων ελληνικής κουζίνας, βιολογικά ελληνικά προϊόντα, σύμφιξη της συνεργασίας μεταξύ ερευνητικών ιδρυμάτων της Ελλάδος, εξέταση της δυνατότητας ανάληψης στρατηγικών συμμαχιών στον τομέα, διοργάνωση "λιτών" in store promotion για ορισμένα

ελληνικά προϊόντα, - συνεργασία ελληνικών επιχειρηματικών οργανώσεων με αντίστοιχες της Ευρώπης, αναπτυξιακά προγράμματα, διεθνείς διαγωνισμοί, εταιρείες παροχής υπηρεσιών.

Συνοψίζοντας στο Β' Μέρος θα μπορούσαμε να βγάλουμε τα εξής συμπεράσματα:

Ο ΟΑΕΠ ασφαρίζει, μέσω των προγραμμάτων του έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής, τις εξαγωγικές πιστώσεις που παρέχουν οι έλληνες εξαγωγείς σε πελάτες του εξωτερικού για την πώληση προϊόντων, υπηρεσιών και με τις παραπάνω δραστηριότητές του, ο ΟΑΕΠ συμβάλει αποτελεσματικά στην αύξηση της "εξωστρέφειας" της Ελληνικής Οικονομίας.

Αναλαμβάνει μεγάλο μέρος του κινδύνου, έργο ύψιστης σημασίας, ιδίως σε ώρες στις οποίες είναι συχνές οι πολιτικές και κοινωνικές αναστατώσεις και εκτεταμένη η οικονομική εγκληματικότητα.

Τα ασφαλιστικά συμβόλαια που συνάπτει με τις επιχειρήσεις είναι δυνατό, εφ' όσον το επιθυμούν, να χρησιμοποιηθούν από αυτές ως εγγύηση για τη χρηματοδότησή τους.

Ο ΟΑΕΠ, για να καταστήσει πιο αποτελεσματική τη συμβολή και τη στήριξη τους, ιδίως στην περίπτωση των μεγάλων συμβολαίων, συνάπτει διάφορες συμφωνίες συνασφάλειας με διεθνείς οργανισμούς.

Απαιτείται όμως ουσιαστική αναδιάρθρωση της λειτουργίας του και βελτίωση των υπηρεσιών του όπως, συστηματική προσέγγιση των Ελλήνων εξαγωγέων, βελτίωση των όρων κάλυψης κινδύνων, απλοποίηση και συντόμευση της διαδικασίας αποζημιώσεων, και η ανάγκη ευρύτερης κάλυψης από τον ΟΑΕΠ των εξαγωγικών πιστώσεων αλλά και επενδύσεων στις χώρες πολιτικού και οικονομικού κινδύνου, όπως οι Βαλκανικές και Παρευξείνιες χώρες.

Είναι γεγονός ότι χρειάζονται ειδικοί, χρειάζεται τεχνική και επιστημονική στήριξη και συνεχής ροή πληροφοριών για τις ξένες αγορές.

Για τη βελτίωση του καθεστώτος ασφάλισης απαιτείται καλύτερη ενημέρωση των Ελλήνων εξαγωγέων για την αναγκαιότητα κάλυψης των εξαγωγικών τους πιστώσεων από τον ΟΑΕΠ απλούστευση των ασφαλιστικών συμβολαίων και βελτίωση των όρων τους υπέρ του ασφαλιζόμενου εξαγωγέα, προσαρμογή των παρεχόμενων υπηρεσιών στις ανάγκες του Έλληνα εξαγωγέα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΙΒΛΙΑ

Σιώμος Γ. Ι., *Στρατηγικό Μάρκετινγκ*, τόμος Α', Αθήνα: Εκδόσεις Α. Σταμούλης, 1999

Ευστρατόγλου Β.Ε.(2007)., Χρηματοδότηση και Ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων, *Η διεθνής εμπειρία και η περίπτωση της Ελλάδος*

ΑΡΘΡΑ

Ζώτος Γ. Χ., «Διερεύνηση της Βουλγαρικής Οικονομίας και Αγοράς, για τη Διαπίστωση "Υπαρξης Προϋποθέσεων Δείσδυσης των Ελληνικών Επιχειρήσεων στη Συγκεκριμένη Αγορά», Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, Τμήμα Οικονομικών Επιστημών, Τομέας Οικονομικής των Επιχειρήσεων, Χρηματοδότηση: Γενική γραμματεία Έρευνας & Τεχνολογίας, Υπουργική Απόφαση: 16578 (ΕΡΕ) 94 / 31.12.93, μέρος δεύτερο, σελ.117-178

ΑΡΘΡΑ ΑΠΟ ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

- Β. Λούντζη, Νομική Σύμβουλος ΣΕΒΕ, "Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων, Τελωνειακά ,Εξαγωγικά Αντικίνητρα", 3 η Συνεδρία, 2001,
- Χριστίνα Σακελλαρίδη, Πρόεδρος Π.Σ.Ε " οι εξαγωγές στην εποχή του ευρώ", Προσυνέδριο Αχαΐας, 2001
- Δρ.Κλ. Ευστρατόγλου., "Προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις και με ποιο τρόπο στηρίζονται από τον ΟΑΕΠ", 3 η Συνεδρία, 2001 **Πηγή:** ΕΣΥΕ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ

- Πέτρος Γεωργίου, πρόεδρος του Ελληνοαμερικανικού Επιμελητηρίου Νέας Αγγλίας, «Τα ελληνικά προϊόντα χρειάζονται μάρκετινγκ», *Οικονομικός Ταχυδρόμος*, Αυγούστος 2002, σελ 56-58)
- *Οικονομικός Ταχυδρόμος*, Αφιέρωμα: Οικονομικές σχέσεις Ελλάδας - ΗΠΑ, Ιουλίου 2001, σελ. 66-70
- *Οικονομικός Ταχυδρόμος* «Το Χθες και το Αύριο των Ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια», Παπανδρόπουλος Αθ. Χ., 8 Απριλίου 1999, σελ. 19-23
- "Αγορά χωρίς σύνορα" τόμος 3, τεύχος 3, 1998, Διαρθρωτικά και θεσμικά προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών, Κλέαρχος Ευστρατόγλου)

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

<http://www.seve.gr>

<http://www.gbi-seve.gr/synedrio/symperasmata.htm>

<http://www.seve.gr/synedria/maniatakis.htm>

<http://www.gbi-seve.gr/synedrio>

<http://oaep.gr>

<http://pse.gr>

